

京都ビジネス交流フェア2003開催 過去最高の来場

～多数の御来場、誠にありがとうございました～

来場者数2,900名! 商談252件!

去る3月11日(火)、国立京都国際会館において、京都府との共催により「京都ビジネスパートナー交流会2003」を開催し盛会のうちに閉幕しました。

本フェアは、京都の中小企業・ベンチャー企業の新規取引先の発掘等あらゆるビジネスチャンスの拡大及び産学公交流の場として、財団のすべてのイベントを結集し国立京都国際会館において開催いたしました。

イベントホール・特設会場での「京都ビジネスパートナー交流会2003」には、府内中小企業167企業・9グループに加え6大学・16機関、243小間(前年165社・7グループ203小間)が出展し、各社がオリジナル製品、ITや特殊技術を駆使した加工部品、また、それらのパネル等を展示し商談に臨みま



した。小雪の舞う天候でありましたが、来場者は過去最高の2,900名(前年2,300名)を数え、会場内は終日熱気に溢れ、活発な商談を行われ、府内外のメーカー等に優秀な「京都技術」を十分にアピールすることができました。



また、併催事業として、京セラ株式会社 西口泰夫社長を講師にお招きし、「大変革を乗り越えるための企業経営」と題した講演「京都ものづくりフォーラム2003」、京都発のベンチャー企業によるビジネスプランの発表「ビジネスプラザ京都2003」、IT普及の一環として「げんき交流KYOTO IT普及セミナー」を開催いたしました。

INDEX

京都ビジネス交流フェア2003開催 過去最高の来場!!	1	あっせん情報(発注・受注コーナー)	6~7
平成15年度財団法人京都産業21事業計画	2	取引適正化無料法律相談日のお知らせ	7
財団法人京都産業21の「基本理念」と「行動指針」	3	専門家特別相談 日のお知らせ	7
新「北部支所(峰山町)」がスタート	3	KIIC会員交流会 会員募集!	8
「京都ものづくりフォーラム2003」を開催しました	4~5	設備貸与制度(割賦・リース)申込受付開始	8

平成15年度財団法人京都産業21事業計画

本年度は、時代の変化に対応できるよう財団の改革・改善に引き続き取り組むとともに、次項掲載の「基本理念」及び「行動指針」(平成15年3月17日理事会承認)に基づいて、これまでの「利用者」から「顧客」の視点で、企業との対話、現場への訪問等により、真の企業ニーズをは握し、中小企業の企業活動に真に役立つ質の高いサービスの提供に努めます。

また、財団の具体的運営に当たっては、経営基盤の強化、創業・経営革新の促進、産学公連携の推進、新産業の創出支援、情報化の支援を柱として、京都府、京都市をはじめ産業支援機関、大学、試験研究機関、企業等との連携を密にし、各種事業に取り組むものとします。

1. 経営基盤の強化

職員、中小企業特別相談員による企業訪問やインターネットの活用等多様な手法により中小企業の受注確保に努めるとともに、経営・技術の向上、人材の育成、小規模企業者等への設備投資や商業活性化など経営基盤の強化に努めます。

2. 創業・ベンチャー育成、経営革新の促進

総合的な相談窓口としての機能を充実するとともに、企業の発展段階に応じた各種支援策を効果的に活用することによって、創業や中小企業の経営革新、新事業展開を積極的に支援します。

3. 産学公連携の推進

産学公が連携するプロジェクトや研究開発を積極的に推進するとともに、大学との連携をさらに強化して、京都の優れた技術・人材と知的資源を活かした独創的技術や新しい商品・サービスの開発、新事業の創出を促進します。

4. 新産業の創出支援

新事業創出をめざす中小企業の活動を支援するとともに、ケータイ産業、試作産業など京都における新たな産業集積の実現に向けた取組を積極的に支援します。

5. 情報化の支援

中小企業等の事業の効率化や高度化を促進するためのIT化を積極的に支援する。特に、京都府が推進する大容量高速通信網の「京都デジタル疎水」への参画によるネットワークの拡充と情報化基盤の整備・促進を図るとともに、多彩な業務支援サービス(ASP事業等)の検討を含め、企業に役立つ情報化支援事業を展開します。

財団法人 京都産業21の「基本理念」と「行動指針」

< 基本理念 >

われわれは、顧客とのコミュニケーションを最も大切にし、あらゆる資源の有効活用を図り、中小企業の企業活動に真に役立つ質の高いサービスを提供することにより、京都産業の発展に貢献します。

< 行動指針 >

企業との対話、現場への訪問を通じて、真の企業ニーズをは握し、迅速かつ的確なサービスの提供に努めます

人的・情報ネットワークを拡げ、顧客の期待に応えるより良い情報・サービスを創出します

産業支援機関、関係企業など、パートナーとの協力関係を密にし、中小企業の諸課題の解決に取り組みます

企業、大学などの相互交流、連携により、広く英知を集め、経営革新、新産業の育成、新事業の創出を促します

職員一人ひとりが常にスキルアップを図り、誠意をもって、企業と共に考え、果敢に行動します

情報の共有と自由闊達な議論により、自ら考え、行動し、自己革新を続ける活力ある職場風土を築きます

新「北部支所(峰山町)」がスタート

府北部地域における事業の充実を図るため、平成15年4月1日から「北部支所(福知山市)」と「北部支援室(峰山町)」を統合し、新事務所を旧北部支援室に置いて、新「北部支所」がスタートしました。

京都工芸繊維大学丹後サテライトオフィスも併設しておりますので、積極的にご活用ください。

なお、旧北部支所(福知山市)は、平成15年3月31日をもって閉鎖いたしました。

< 新「北部支所」の所在地 >

〒627-0011 京都府中郡峰山町丹波139-1(京都府織物・機械金属振興センター内)
TEL 0772-69-3765 / FAX 0772-69-3880 E-mail:n-shisho@ki21.jp

「京都ものづくりフォーラム2003」を開催しました

大変革を乗り越えるための企業経営

と き / 平成15年3月11日(火)10:30 ~ 12:00

ところ / 国立京都国際会館 Room A

講 師 / 京セラ株式会社

代表取締役社長 西口 泰夫 氏



1. 現在の日本経済低迷の原因

すべてのものごとにおいて、原因まで含めて現状をきちんと認識することが大切です。認識があってはじめて、それに対する意志や知恵がわいてきます。そして最終的に、進むべき方向を定めて行動を起こし、現状を改革・改善していけると私は考えています。日本の経済についても同様に、まず低迷の原因について認識する必要があります。

私が原因と考える第一の要因は、1985年のプラザ合意です。これによって、当時の1ドル = 240円から一気に円高に進み、いまや120円前後です。まずは、この円高の定着が日本経済低迷の一因ではないかと思います。

第二に、1989年に起こったベルリンの壁の崩壊によって、政治・経済のグローバル化が一挙に進んだことです。経済的にみると、完全に世界が一つの市場になって、世界中の企業が激しく競争する、メガコンペティションの時代が始まりました。日本経済も、その競争の真つただなかにあります。

第三に、資本主義が経済活動のスタンダードになり、社会主義国家である中国でも経済面においては資本主義化が急速に進みました。この結果、非常に安価な労働力によってつくられた極めて安い製品が、日本をはじめ世界の市場にあふれています。これが日本の物価を下げ、経済を低迷させた原因の一つだと思います。中国の経済における社会主義市場経済という政策がなければ、ユニクロさんや100円ショップのようなビジネスモデルは、おそらく成り立たなかったでしょう。中国製品と同じ物を同じ低コストでつくるといふ発想をもつことができれば、世界の生産拠点である中国にいずれ食われてしまうという危機感を強く感じています。

第四に、バブル崩壊による金融システムの混乱がまだ続いているということです。日本こそ規制緩和を含めた、あらゆる手だてを打って、本当の資本主義社会とすべく努めなければならない時期にきているのではないかと思います。

2. 日本は構造的な不況に陥っている

私は、四つの原因すべてが、決して一過性ではないと考えています。ただ景気の回復を待つだけで何もしなければ、今後、企業の業績は更に悪化するでしょう。過去に経験した不景気とはまったく異質であるという捉え方が必要なのです。つまり、日本経済は構造不況に陥っています。このような状況の中で、企業においても新しい構造に対応した事業構造の再構築が求められています。

3. 企業間格差の拡大(勝ち組企業に学ぶ)

この構造不況のなかで、素晴らしい経営をしておられる企業もたくさんあります。

たとえばキャノンさんの場合は、まず、SCM(supply chain management)を導入し、在庫を大きく削減しています。さまざまな知恵を出し、システムティックに確実に在庫の削減を進めておられます。二つめの施策として、完全自動化による低価格品の中国から日本国内への生産拠点の転換があります。キャノンさんは、中国に相当大きな生産拠点をもっておられますが、そのご経験から日本の空洞化を懸念され、従業員の雇用を守るという方針を出されていることもあって、日本でのものづくりを、もう一度見直そうと動かれたのではないかと思います。

次にトヨタ自動車さん。私が申しあげるまでもなく、経常利益で1兆5000億円をあげられています。京セラは連結の売上が1兆1000億円足らずですから、数字が素晴らしい経営の結果を物語っていると思われます。

日産自動車さんは、ゴーン社長がこられて、過去にとらわれず、日産のいいところを残し、悪いところを変えるという思いきった手を打たれたのではないかと思います。メーカーは、開発し製造し販売するという、三つの大きな仕事をするわけですが、それぞれの分野において、決められた内容を決められた期限でやり遂げようとしています。すべて計画どおりに行けば、だいたい企業経営はうまくいきます。ゴーンさんは計画に対して「あなた、それを私にコミット(約束)しますか」と絶えずおっしゃって目標と達成責任を明確にされたそうです。「Do my best!」より、やり遂げることが大切だということでしょう。日本の企業に欠けていた部分を改善することによって、会社の立て直しに成功されたのだと思います。

3社とも、偶然によくなったのではあません。新しい社会構造・経済構造のなかで、自分の企業がどう生き延びていくかについて、きちんと方向を決め、それを実行されたからこそ、いまの結果があるのだと思います。このような企業に、私自身、大いに学ぶなければならないと考えています。

4.京セラの取り組み

大変革の時代を乗り越えるために、京セラも悪戦苦闘しています。当社が時代をどう捉え、どのような企業経営をしているのかについて、ご紹介させていただきたいと思えます。

(1) 価値ある多角化企業を目指す

まず、大きな方針として、価値ある多角化企業を目指そうとしています。企業経営には、得意分野に絞って経営をされる「専門企業」もありますが、当社は太陽電池から宝石、電子部品、携帯電話、コピーマシンなど、いろいろな分野に事業を展開している「多角化企業」です。

京セラが多角化企業を選択する理由は、現在のようにマーケットの変化が激しい時代には、事業の柱をいくつか持っていることによって、ある事業の市場が活力を失ったときに、他の事業(市場)でそれをカバーできるからです。市場競争に負けた事業が力をつけて、再度、市場にチャレンジする力をつけるまでの間、他の事業で経営を支えることも可能です。これは、変化する市場にメーカーが対応していく方策であり、このように経営を安定させることで、たくさんの従業員に安心して働いていただくことにもつながると思えます。

もちろん多角化の短所もあります。一つは、リソースが分散することです。また、たくさんある事業のなかで一つぐらいは赤字でもいだろう、他で稼げばよいという考えが蔓延するデメリットもあります。それを防ぐには、一つひとつの事業が価値ある事業、すなわち高収益でなければなりません。絶えず大きく変化する経済環境のなかでは、高収益がいちばんの防御策だと思います。当社では「税引前利益率15%」を一つの物差しとして、それぞれの事業を進めています。

(2) 京セラグループが目指す21世紀のターゲット市場

具体的にどのような産業に事業展開していくのかも非常に重要です。商品を企画し、マーケティングや売上予測をして、きちんと利益があがることが確認できたなら、その事業は8割くらい成功すると思えます。そう考えると、どうい産業に仕事の場を求めるかという「選択」が大事なのです。

当社は、大きく「通信情報産業市場」「環境保全産業市場」「生活文化産業市場」の三つの産業市場にビジネスを展開しています。さらに、これらの産業市場に対して、部品事業、機器事業、サービス&ネットワーク事業の三つの事業分野で、21世紀の事業を展開していくという方針です。グループ全体の強み・弱み等を考え、どの産業分野なら自分たちの強みを活かせるか、また成長率を望めるかという観点から、現在はこの三つの産業分野をターゲットにしています。

(3) 新たなものづくり(生産構造)への取り組み

京セラは、物を開発し、つくり、販売する企業です。一般的に、製造部門はコストセンター、販売部門がプロフィットセンターと考えられがちですが、当社では、プロフィットセンターは製造にあると考えています。ものづくりの現場がすべての利益の源泉だという考え方を、しっかりとわれわれのDNAとしてもっているのです。

そして、その「ものづくり」のあり方を根本的に見直すときにきています。中国が、生産拠点としての力を着実に高めつつあるなかで、どのようにして日本のものづくりの現場を今後も維持するのかが、当社にとって大きな課題だからです。この課題を解かなければ、日本での製造拠点を維持できず、従業員の雇用を守ることができません。

日本の製造は、ものづくりに携わる現場の人たちの能力が非常に高い点で、海外とまったく異質です。曖昧な作業標準でもきちんとした物ができる。中国は、曖昧な作業標準では作業者は絶対に作業をしてくれません。しかしながら、作業者の高い能力に甘えすぎた結果、現在、日本のものづくりは大きな欠点を抱えています。そこを根本的に、変えなければならぬと思えます。わかりやすい言葉でいうなら、歩留り100%を目指すということです。

一方で、いかに中国という場を活用するかが重要だと思えます。京セラは、中国の活用を積極的に考えている企業です。若く、手先も器用で、本当に安い賃金で、一所懸命仕事に向かう作業者がたくさんいる中国においては、究極の低コスト・高品質の生産体制が確立できると考えています。

そして、中国の生産拠点と、先ほど言いました日本の生産拠点とを、新しいものづくりの構造として、トータルでどう考えていくかが大切なポイントになると思えます。

(4) グローバルな販売体制

もう一つ、当社の取り組みの柱は、グローバルな販売体制づくりです。冒頭に申しあげたように、全世界がグローバル化し、メガコンペティションが始まっています。既存の拠点の活用と、新拠点の展開を組み合わせ、当社のネットワークをフルに活かして、世界が一つの市場であるという現状に合わせた販売体制を再構築することが、これからの企業経営上、非常に大事だと思えます。

5.京セラの目指す方向

当社は企業哲学「京セラフィロソフィ」をベースに『さらに成長し続ける創造型企業』の実現を目指しています。「京セラフィロソフィ」は、創業者の稲盛和夫が40数年間、京セラの経営をしながら、築きあげてきた企業哲学です。それは40数年、京セラが成長してきた原動力であり、これからも当社が伸びていくとするならば、やはりその考え方をもち仕事をしていくことが基本になるだと思えます。

その哲学をベースに当社独自の経営管理手法をもって、積極的にものごとを創造していくとしています。大変革の時代に、すべての物事を、すべての仕事の仕方、もう一度創造的にやっつけていこう。そして変化させるものは勇気をもって変化させよう。その結果、すなわち成長するのだという考え方を、方針としてグループ全体に出しています。

このようにして全グループをあげて、大変革の時代を乗り越えられる企業を目指して歩んでいきたいと考えています。

あっせん情報

このコーナーについては、産業振興部 企業振興課までお問い合わせください。
 なお、あっせんを受けられた企業は、その結果についてご連絡ください。

企業振興課 TEL 075 - 315 - 8590

発注コーナー

(平成15年3月24日調)

業種 No.	発注品目	加工内容	地域 資本金 従業員	発注案件							
				必要設備	材料等	数量	金額	支払条件	希望地域	運搬	備考
機-1	フェルール (精密金具)	NC旋盤加工、 3~16(主に 3~6)	京都市 伏見区 500万円 16名	シチズンL12型・L16型・ L20型		500~5000/lot 10~50万円		月末日≠ 翌月末日支払 全額現金	不問	話し合い	
織-1	婦人ブラウス (台えりシャツプ ラウス、一部柄合せ 有り)	縫い放し	大阪市 旭区 1300万円 12名	関連設備一式		700~800 @380		30日≠ 翌月15日支払 全額現金	不問	話し合い	
織-2	婦人ブラウス・ス カート	縫い放し	京都府 宇治市 100万円 15名	本縫いミシン、オーバ ーロックミシン		50~100/lot @1000		20日≠ 翌月20日支払 全額現金	不問	話し合い	

受注コーナー

(平成15年3月24日調)

業種 No.	加工内容	主要加工 (生産) 品目	地域 資本金 従業員	主要設備	月間の 希望する 金額等	希望する 地域	備考 能力 特徴 経験等
機-1	基板実装から組立・ 調整・検査・梱包ま での一貫生産	産業用電子機器	京都府 久御山町 1000万円 25名	関連設備一式	話し合い	不問	
機-2	射出成形加工・ 金型同時受注	弱电部品・ カメラ用部品他	京都市 伏見区 300万円 10名	熱硬化性射出成形機、可塑性射出成形機、 (トランス・ベルトコンベア付)	話し合い	不問	
機-3	切削加工(アルミ・ス テンレス等)、試作~ 量産	精密機械部品	京都府 福知山市 300万円 3名	NC旋盤自動機、NC旋盤、ドリルセンタータ ップ加工機、多軸ボール盤、洗浄機、真円度計、 面粗計	話し合い	不問	
機-4	(設計~)加工~ 組立(一貫製作)、 1個~量産	産業機械、分析装置	京都市 北区 1200万円 46名	各種工作機械計70台、3次元測定機	話し合い	不問	ISO9001取得、 特に価格につ いて相談可
機-5	フライス加工(ステ ンレス・アルミ等)	一般産業用機械部品	京都市 南区 300万円 2名	三菱シーリングセンターV360、ラム型フライ ス盤2#、横型フライス盤1#、立型フライス盤15 #等	話し合い	不問	
機-6	精密板金加工、薄 板(カバー)製缶加 工	電気・電子制御盤製 作、大物板金・製缶加 工	京都府 宇治市 300万円 4名	NCターレットパンチ、プレスブレーキ、その他	話し合い	不問	「BPNet」 受注 No.247
織-1	パターン(型紙)作 成	各種婦人服	京都府 長岡京市 個人 1名	関連設備一式	話し合い	不問	

業種 No.	加工内容	主要加工 (生産) 品 目	地 域 資本金 従業員	主要設備	月間の 希望する 金額等	希望する 地域	備考 能力 特徴 経験等
軽-1	シルク印刷、ホットスタンプ、熱転写印刷	冷蔵庫・掃除機等プラスチック射出成形	京都府和知町 3000万円 21名	射出成形機、ホットスタンプ、熱転写機、その他	話し合い	不問	
他-1	ハード・ソフトの企画・設計・製図	各種自動化機械の電気制御設計、シーケンサ/VB	京都市伏見区 個人 1名	VA/VE提案力	話し合い	不問	「BPNet」 受注 No.248

*備考欄に「BPNet」の表記がある場合は、ホームページのBPNetで詳細がご覧いただけます。
「BPNet」のURLは、<http://www.ki21.jp/BPN/>です

取引適正化無料法律相談日のお知らせ

当財団では、取引に関する法律問題や苦情・紛争及び経営活動で生じる様々な法的問題でお困りの中小企業の方に対し、顧問弁護士による無料法律相談を下記のとおり行っておりますので、お気軽にご利用ください。

相 談 日 平成15年4月の相談日は 8日(火)です。
平成15年5月の相談日は13日(火)です。
相談時間 13:30 ~ 16:00
相談場所 当財団 相談室
申込方法 事前に相談内容を当財団 産業振興部 企業振興課までご連絡ください。
TEL 075-315-8590 / FAX 075-315-9240 E-mail:kigyo@ki21.jp

専門家特別相談日のお知らせ

課題解決には、先ず専門家相談員に相談を!!

当財団では、創業・ベンチャー企業および経営の向上をめざす中小企業の方々が必要展開を図る上で、様々な問題解決について、専門家相談員が無料でお応えする『専門家特別相談日』(毎週木曜日)を開設しています。ぜひご活用ください。

4月の相談日 10日、17日、24日(いずれも木曜日)
相談時間 10:00 ~ 16:00
相談場所 当財団 相談室
問合せ・申込先 事前に相談内容を当財団 新事業支援部 経営革新課までご連絡ください。
TEL.075-315-8848 / FAX.075-323-5211 / E-mail:kakushin@ki21.jp
専門家相談員等の詳細は、財団のホームページをご参照ください。
<http://www.ki21.jp/information/specialist/sodan/>



KIIC 会員交流会 会員募集!

(財)京都産業21 KIIC 会員交流会(Kyoto Intelligence Incubation Club)は、「やさしいアクセス、価値ある情報、広がるネットワーク」をスローガンに、京都における意欲ある企業・団体等に対し、IT活用の支援、事業革新の支援、経営革新の支援、産学交流の促進を行い、また行政機関との連携を密とした事業展開を図り、ビジネスフィールドの拡大とヒューマンネットワークの構築を目的に様々なテーマでの交流会を開催いたしますので、ぜひKIIC 会員交流会にご入会ください。

交流事業内容

KIIC 倶 楽 部 事 業.....KIIC e-ビジネス倶楽部、KIIC ゴルフ倶楽部、KIIC IT活用倶楽部 など
 KIIC サークル事業..... 夢現の会、KIIC 異業種交流サークル、KIIC 経営戦略サークル など
 KIIC 研 究 会 事 業.....きょうとマーケティング研究会、kyoohoo、LS研究会 など
 KIIC 会 員 交 流 事 業.....KIIC 新春賀詞交歓会
 そ の 他 事 業.....ホームページ作成講座、異業種交流会との連携事業 など

会員サービス

情報についての全般的な相談・案内

情報提供サービス

インターネットへの接続(ダイヤルアップ)サービス

KIIC 会 員 12 000円/年で提供(一般年会費24 000円)

ファミリーID会員 6 000円/年(1人)で提供

FAXNETによる情報発信(FAX同報通信)

KIIC 会 員 交 流 誌 による情報発信

信用調査サービス 新規取引等の会社の信用情報の仲介(割安なサービス料で提供)

オンラインによる個別情報相談情報検索(データベースを利用してすぐに調査します)

会社名による情報検索は、通常、企業検索1件につき1 300円のところKIIC 会 員 は月10件まで無料

特別依頼の信用調査

帝国データバンクの調査員による信用調査は、通常、1件につき50 000円のところKIIC 会 員 は1件24 000円で提供

KIIC 会員交流会 入会金・年会費

入会金 10 000円 年会費 72 000円(1口) [月額 6 000円]

問合せ先 / 当財団 産業情報部

TEL 075-315-8677 / FAX 075-314-4720 E-mail:tatsumi@mail.joho-kyoto.or.jp

設備貸与制度(割賦・リース)申込受付開始

本制度は、小規模企業者等の方やこれから創業しようとする方が、設備を導入しようとする時、希望される設備を財団が代わってメーカーやディーラーから購入して、その設備を長期かつ低利で割賦販売またはリースする制度です。

《割 賦 販 売》		《リ ー ス》	
利用限度額	100万円 ~ 6 000万円	利用限度額	100万円 ~ 6 000万円
償 還 期 間	7年(ただし、法定耐用年数以内)	償 還 期 間	3年 ~ 7年(法定耐用年数に応じて)
割 賦 損 料	年率 2.75%	月額リース料率	3.006%(3年) ~ 1.408%(7年)

*原則、小規模企業者[従業員20人以下(商業・サービス業は5人以下)]の方が対象ですが、最大50人以下の方も利用可能です。なお、割賦損料・リース料率につきましては、金利情勢に応じて変動します。

お問合せ先 / 詳細につきましては、当財団 産業振興部 設備助成課までお問合せください。

TEL 075-315-8591 / FAX 075-315-9240 E-mail setubi@ki21.jp

ホームページにおいてもご案内しています。

<http://www.ki21.jp/business/setubi/index.htm>