

KISC

創業や経営革新に
取り組むあなたを応援します。

CONTENTS

- 02 特集 経営者のための専門家派遣事業活用術
- 04 KISC新任 staff紹介
- 06 マーケティングの現場から～チェックポイントと処方箋：顧客不在の危険なサイン
- 07 税務お役立ち情報：医療費控除の適用について
- 08 鹿児島県平成20年度当初予算の概要（産業立地課）
- 09 女性の目線：さつま女性起業家塾と私
- 10 IT活用戦略：情報化の事始め
- 12 受発注情報
- 13 **Information**
 - 平成20年度下請振興事業のご案内 等
- 16 上野原ビジネスプラザ・インキュベータールームのご案内
「かごしま企業情報」への掲載のご案内
メール配信サービス「KISCNEWS」のご案内

4月号

April 2008

(財) かごしま産業支援センター
URL <http://www.kric.or.jp/>

経営者のための専門家派遣事業活用術

～ 専門家を派遣します。あなたの会社の経営改革をサポート ～

- 当センターでは、経営者の皆さんが抱えている、経営・技術・人材・情報化などのさまざまな問題を解決するために、「専門家派遣事業」を実施しています。
- この「専門家派遣事業」では、当センターに登録している民間の専門家を複数回派遣して、専門的見地からアドバイスを行いますので、継続して問題解決に取り組むことが可能となります。
- 今回は、「専門家派遣事業」を活用することで、生産管理の手法を学びながら、社員の意識改革や組織体制づくり等を行い、経営改善に取り組んだ事例を紹介します。
- 経営者の皆さん！「専門家派遣事業」を活用することで、経営改革を実現しましょう！

事例紹介 =トヨタ生産方式の考え方による生産管理システム構築への取り組み=



プリントネット 株式会社 代表取締役 小田原 洋一 氏

<企業概要>

所在地：始良郡始良町西餅田1191番地3
創業：昭和43年3月
資本金：2,000万円
従業員数：36名
業種：印刷通販

○「専門家派遣事業」を利用したきっかけは

近年、インターネットや携帯電話の普及によって欲しい情報や商品が容易に入手できるようになりました。これまで地元あるいは周辺地域に限られていた市場が一気に全国・世界へと拡大し、いわゆる市場のグローバル化によって大きなビジネスチャンスが広がっています。

当社でも受注機会の拡大を図るため試験的にインターネット上の見積サイトに登録してみたところ、顧客の大半が関東地域であったことや、同サイトでの評価ランキングで月間1位を2回も獲得することがあって、インターネット通販に対する手応えを感じ、自信を持つことができました。

以来、印刷システムのデジタル化を進め、高品質、低価格、短納期を追求した商品開発を行い、印刷の通信販売事業として展開してきましたが、特に関東地域からの受注・取引が増加傾向にある中、更に低価格と短納期を実現し競合他社との差別化を図るためには、県外に拠点をもち展開することが必要と考えました。

そのような折、県外展開の準備のため資金調達に関する情報収集を行っていたところ、かごしま産業支援センターの存在を知り、問い合わせてみると、生産効率の向上や品質管理に関するアドバイスをいただくとともに、外部の専門家による指導を勧められ、この事業を紹介いただきました。

今後、展開を図っていく上で必要と考え、早速利用することにしました。

○指導を受ける際にどのようなことに気を付けていますか

派遣いただいた専門家はトヨタ自動車OBの方で、生産管理と物流管理に精通されていました。

改善活動を浸透させるためには、会社が丸となって取り組む必要があると考え、私も含め全員で指導を受けるようにしており、専門家との会議や打合せにおいても関係者は必ず参加するようにしています。

また、朝礼など機会がある度に改善・改革の必要性を唱え、社内浸透を図っています。



<指導前>



<指導後>

○具体的にどのような指導を受けましたか

- ①工場内の設備レイアウトの変更を行い、人と物の流れの円滑化と作業者の導線の短縮化を図り、工数の削減を行いました。
- ②生産日報の作成を行い、管理、監督者が各設備の実稼働時間、生産数/時間、稼働率、ライン停止の稼働状況を把握でき、生産効率や作業性を追求し、また作業者に時間管理の意識を持たせるようにしました。
- ③作業者へ5S（整理、整頓、清掃、清潔、躰）の遵守を図り、安全作業の徹底を図りました。
- ④製品別仕掛順序表の実施による作業時間の標準化など、作業標準類の作成による標準作業の確立を図りました。

○指導を受けた後、具体的にどのような効果がありましたか

改善活動に取り組んで5ヵ月余と期間が短いこともあり、売上や利益といった数値的な効果というものはまだ見えてきませんが、具体例として次のような効果が目に見える形で現れてきています。

(効果の一例)

- ①生産日報、作業手順書や作業標準書の作成によって生産効率や作業効率等が改善された。
- ②工程表でその日の予定を決めることで時間管理に対する作業者の意識が向上した。
- ③各部門のリーダーを集めた会議を開催（毎月1回）し、各部門の課題や問題点を協議したり、それぞれの目標に対する評価を行うようになった。
- ④生産日報より作業時間等から製造原価を算出することが出来るようになった。
それにより、当社の今後押し出す商品というのが明確になった。

○目的・目標の達成度とその評価は

先述しましたとおり、売上や利益に関する評価はこれからになりますが、工場レイアウトの変更により材料投入から製本まで一連の流れがスムーズになり、時間短縮と共に作業者の動きも良くなっていることから、生産効率の向上については、とりあえず当初の目的は達成できたと思っています。

短期間ではありますが、当社になかった新しい取り組みや仕組みを導入することができ、特に現場では時間を意識するようになり、社員の意識も向上してきており、全体として改善が見られることに非常に満足しています。

○指導を受けた感想は

このような指導は初めてのことで、専門家がトヨタ自動車OBの方で業種も異なることもあって、当初、どのような指導をされるのか、うまくいくのか、不安や心配がありました。指導を受けてみると製造業というものづくりの点で考え方は同じであり、当社に合った指導内容でしたので安心して受けることができました。専門家についても当社の事情に合わせてわかりやすい指導をしていただいたので、大変よかったですと思っています。

今回の指導を機会に、県外への展開に反映させるとともに、改善活動を継続して社内体制の充実や人材育成を図っていききたいと思います。

■ 専門家派遣事業のご案内

【対象要件】

- ・創業又は経営革新等を行い、経営の向上を目指す意欲のある中小企業者
- ・創業又は経営革新等経営の向上についての目標が明確であること
- ・専門家の派遣により、支援の効果が期待できること

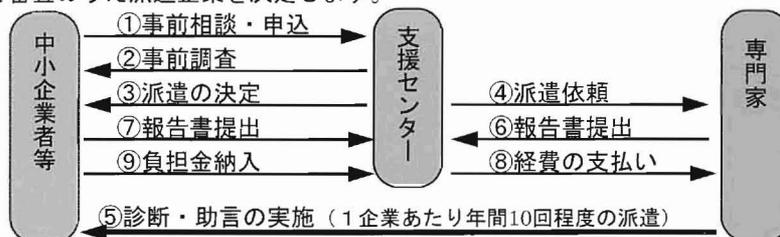
【費用の負担】

- ・専門家派遣に必要な経費（謝金・旅費）の2/3以内の額を当センターで負担いたします。

【派遣企業の決定等】

- ・ISOの認証取得等を目的とするものは対象外とします。
- ・上記要件に照らして審査のうえ派遣企業を決定します。

【事業の流れ】



■ 問合せ先 ■

財団法人かごしま産業支援センター 新産業育成課経営支援室

TEL: 099-219-1273 FAX: 099-219-1279 E-mail: keiei@po.kric.or.jp

KISC 新任 staff 紹介

●New face (4月1日付就任) ~よろしくお願ひします~



■ 時田 光一
専務理事

4月1日付けで専務理事に就任いたしました時田です。
かごしま産業支援センターにつきましては、県庁の商工労働部に3回在席しましたことから業務の概要は承知しておりましたが、現場での業務の範囲や量に驚いております。
今後は、中小企業に対するワンストップサービスのさらなる機能アップに新たな気持で頑張りたいと思ひます。よろしくお願ひいたします。

■ 井上 博利
事務局長

はじめまして。このたび事務局長を拝命いたしました、井上と申します。

どうか、皆さんの御支援・御協力をお願ひ申し上げます。



■ 小宮路 隆一
総務貸与課長

・総務貸与課の総括

■ 伊藤 博雅
技術アドバイザー兼ビジネス支援課長

・ビジネス支援課の総括



■ 泊 誠
技術アドバイザー兼情報支援課長

・情報支援課の総括

■ 岩門 恵介
アドバイザー兼産学官連携専門官

・事業化研究支援事業
・大学等との連携事業



■ 福山 正勝
人材育成センター所長

・人材育成センター運営の総括

■ 久保下 尚

新産業育成課 経営支援室長
・経営支援室の事務総括



■ 種田 明人

新産業育成課 主査
・かごしま起業家応援プログラム事業
・新製品等販路開拓助成事業

■ 畠中 圭吾

新産業育成課 経営支援室 主事
・専門家派遣事業



■ 堂脇 隆広

情報支援課 主査
・情報誌の発行
・中小企業のIT化支援

■ 仮屋 一昭

産学官連携課 産学官連携係長
・産学官共同研究・開発支援



■ 神ノ門 寿史

人材育成センター 主査
・センター主催の研修に係るカリキュラムの編成

■ 五反田 健二

コーディネーター
今年度よりコーディネーターとして勤務することになりました。これまで鹿児島県農政部に在籍していましたので、農業技術や農政分野と企業、商業分野との連携や技術開発にお役に立てるよう努力いたします。



マーケティングの現場から

～チェック・ポイントと処方箋～

STUDIO K.(スタジオK)代表

中島 秋津子

【Email】 info@studiok.biz

【Blog】 http://www.studiok.biz/

顧客不在の危険なサイン

◆はじめまして

「マーケティング」というテーマをいただきました中島秋津子です。東京で10数年、雑誌を核とした事業・開発に携わった後、2年前に来鹿。現在は企業の事業マーケティングのお手伝いをさせていただいています。そんな実践の中で気づいたこと、考えさせられたことなど、マーケティングのヒントになるようなお話をご紹介できればと思っています。今回は、社内でこういう発言を聞いたら「危険なサイン」というお話です。

◆サインその1:「良い商品」

「うちは商品は良いけど販売が弱くてね、中島さん、マーケティングでしょ。販売をみてほしい。」

こんなご依頼をいただくことがあるのですが、この言葉は要注意。商品は良いって誰が言ったのでしょうか。もしかして当事者の思い込み? 「商品は良いのだが～」という発言には「自分たちが作った商品は良いものだ」という作り手目線の意識、どこか“お客様不在”の匂いがしてくるのです。だから私は質問させていただきます。「商品が良いって言ったの、誰ですか?」

◆サインその2:「お客様情報は取引先から」

「お客様のことぐらい、よくわかっていますよ。お客様の情報はちゃんと小売店さんからとってるし。うちは担当さんに入り込んでるから。」

この場合も、お客様の姿が見えていない可能性があります。メーカーが小売店に卸したり、商社などを介して販売したりする場合には顧客＝取引先となりますが、その先には「最終消費者＝ユーザー」がいます。商品を実際に使ってくださっているのはこの「ユーザー」。ユーザーのことをどのくらいイメージできていますか。そしてそのイメージは実際にお客様の姿を見て作ったものですか? 誰かから聞いただけではありませんか? メーカー、商社、小売店など立場が違えば気づきも違うもの。ユーザーイメージは自分たちで行動して作りあげることをおすすめします。

◆サインその3:「お客様は〇〇のはず」

「50歳代の夫婦って自分の時間があって、ゆとりの毎日の“はず”だよな。」

これは以前参加した、ある会議での発言ですが、既存データをあたってみたら大間違い。50歳代になると仕事の責任が重くなり、定年後の不安もあり・・・、簡単にゆとりがあるとは言えない様子がわかってきました。これは典型的な「知ってるつもり症候群」。子育てもほぼ終わり、ゆつたりのんびり・・・などと勝手な、しかもステレオタイプなイメージを作りあげてしまっていたのです。幸い早い段階で軌道修正ができましたが、こういう考え方は、わかっている、つついやってしまいがち。「はず・つもり」は厳禁だと、私自身、気をつけるようにしています。

◆マーケティングって何?

3つの危険なサインをあげましたが、共通するのは「お客様を見ていない」ということ。「マーケティングとは顧客の創造である」という経営学者の言葉があります。巷では「マーケティングとは顧客の心を動かすこと」なんていう言い方も頻繁になされます。何はともあれ、お客様不在のマーケティングは有り得ないのです。

【チェック・ポイント】

3つのサイン、社内で耳にしたこと有りますか?
・・・有るならば・・・

【マーケティングの処方箋】

お客様を探して、直接会って、話してみましょ。
観察するのも有効です。

☆筆者紹介☆

中島 秋津子

(Atsuko NAKASHIMA)

分析レポート、事業プランニング、社員研修・講義など、マーケティングの観点から事業サポート・サービスを提供するSTUDIO K.(スタジオK)代表。



税務お役立ち情報

税理士・中小企業診断士

岩元 耕 児

TEL : 099-260-0100

FAX : 099-260-0113

E-mail : tia@tkcnf.or.jp

医療費控除の適用について

Q 今年も2月、3月の確定申告の季節が過ぎてしまいました。昨年中は私の歯の治療や子供の病気などのために医療費を結構支払ったのですが、領収書をちゃんととっていなかったことなどの理由により医療費控除の還付申告ができませんでした。今年こそは、今から対象となる医療費の領収書をちゃんともらって保管しておきたいと思っています。医療費のうちで、医療費控除の対象となるものとならないものの区分を教えてください。

A

I. 医療費控除の概要

事業などをしていて毎年確定申告をしている方はもちろんですが、会社の経営者やサラリーマン・OLの方々でも一年間で一定金額（10万円と所得金額の5%のいずれか少ない金額）以上の医療費を支払った人は確定申告をすれば、所得税の一定額が還付等されます。

なお医療費を補てんするために受け取った保険金などがあれば、支払った医療費の額から差し引いて適用の有無を判定することになります。また、医療費控除の適用を受けるためには、支払った医療費の領収書等が必要です。

II. 医療費控除の対象になるものとならないもの

分野ごとに医療費控除の対象になるものとならないものを以下に例示してみます。

分野	医療費の内容	可否
歯科	抜歯費用	○
	金歯・金冠・ポーセレン（通常）	○
	〃（美容目的）	×
	歯列矯正（発育段階の子供）	○
	〃（上記以外）	×
産婦人科	不妊症の治療代	○
	定期検診の費用及び交通費	○
	お産のため実家に帰る旅費	×
	分娩費用	○
	妊娠中絶の費用	○

分野	医療費の内容	可否
入院関係	入院患者の食事代（病院への支払分）	○
	〃（出前や外食代）	×
	テレビ・冷蔵庫の賃借料	×
	貸ふとん代	○
	寝具	×
	洗面具などの身の回り品	×
	老人保健施設の利用料	○
	有料老人ホームの費用	×
治療一般	人工透析費用（腎臓病）	○
	自閉症の治療費	○
	育毛治療	×
	ホクロの除却費用	×
	痔の手術費用	○
	人間ドックの費用	×
	診断書の作成料	×
医薬品や器具の購入	カゼ薬	○
	腹痛・下痢止薬	○
	ビタミン剤	×
	栄養ドリンク剤	×
	丸山ワクチン	○
	漢方薬の購入費用（通常の場合）	×
	補聴器（治療用でない）	×
	介護用ベッド	×
その他	医師への謝礼や贈物	×
	家政婦に支払った付添料（入院）	○
	〃（在宅療養）	○
	親族に支払う付添料	×
	生計を一にする親族の医療費	○
	〃 一にしない 〃	×
	未払の医療費	×
	交通事故の被害者のために支払う医療費	×
通院する場合のガソリン代や駐車場代	×	

鹿児島県平成20年度当初予算の概要

- ◆ 県政刷新大綱を踏まえ、行財政構造改革を推し進めつつ、「3つの挑戦」の着実な推進を図ります。

持続可能性

3つの挑戦
産業おこし

鹿児島おこし

平成20年度当初予算 772,248百万円

[対前年度比 ▲2.5%]

行革継続・実行予算

- | | |
|-------------------------|---------------------|
| ① 持続可能な行財政構造の構築 | ② 安心して暮らせる社会づくり |
| ③ 安心・安全な社会の形成と県土づくり | ④ 地球にやさしい社会づくり |
| ⑤ 戦略的な産業おこし | ⑥ いきいきと活躍できる雇用環境づくり |
| ⑦ 快適で活力ある生活空間の形成 | ⑧ 農山漁村の活性化と奄美・離島の振興 |
| ⑨ 共生・協働による温もりのある地域社会づくり | |
| ⑩ 教育の再生・文化の振興 | |

商工労働部・産業立地課関係 平成20年度新規事業

- ◇ 東アジア諸国に近接するという地理的優位性を最大限活かし、次世代の基幹産業となる企業誘致の積極的な展開や高度な技術力を持った県内企業の育成などにより、国際的な分業体制の一翼を担う産業集積を図ります。

(1) ものづくり重点業種支援事業

20,067千円

重点業種分野の振興を図るため、企業の行う研究開発、人材育成、販路拡大等の取組を一体的に支援します。

- ・ 企業が行う研究開発に対する支援
- ・ 企業に対する研修受講経費の助成
- ・ 県外発注企業等との商談会、意見交換の実施
- ・ 研究会活動に対する支援

(2) かごしま産業おこし挑戦基金設置事業

10,000千円

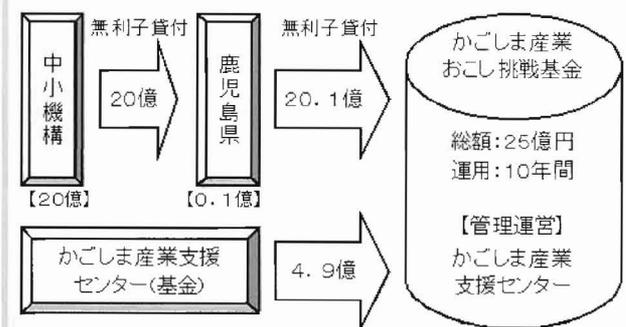
中小企業等の新事業創出の取組を支援するため、(財)かごしま産業支援センターに「かごしま産業おこし挑戦基金」を設置します。

① 中核的企業創出プログラム

自動車・電子・食品関連の有望な技術シーズ等を有する企業を集中的に支援し、国内外での事業展開が図れる中核的企業の創出を目指します。

② 地域資源活用促進プログラム

多種多様な本県の地域資源を活用した企業化を支援し、新事業の展開を目指します。



(3) トライアル発注製品販路開拓支援事業

7,256千円

県内の中小企業等が開発した製品等について、県の機関が試験的に発注するとともに、販路の開拓・受注機会の拡大を支援します。また、県内のデザイン振興を図るため、県作成のポスター等のデザインを県内デザイナーに募集・発注します。

- ・ 対象製品の募集・発注、評価・公表
- ・ 展示会出展経費の助成
- ・ ポスター等デザインの募集・発注

女性起業家の声

鹿児島的女性起業家の方々に、起業家としての思いや抱負などを女性の視点でお話いただくコーナーです。

さつま女性起業家塾と私

☆筆者紹介☆

今奈良 恵

(Megumi IMANARA)

家族温泉 野の香 女将

指宿市生まれ



「今奈良さん、あなたにぴったりの会がありますよ。」

そう言われたのは6年前。開業準備中に資金の事で県の工業振興課に来ていた時の事でした。県の方によると、県内で活躍する女性たちで構成するグループがあり、これから起業する人も勉強している会があるとの事でした。

私は早速月に一度の例会に参加させていただく事になりました。そして私が初めておじゃました時はパソコンの講習会の日でした。

「どんな方達がいらっしゃるんだろう。」

すごくドキドキ。緊張と不安でどうにかなりそうでした。とりあえず一礼して部屋へ入り、一番隅っこの席に座りました。

2時間のパソコン講習が無事終わり、いよいよやってきました！自己紹介。皆さんの前に立ち胸の鼓動もピークに達していました。とりあえず自分の名前だけは元気良く言えました。しかし、その後は言葉が出て来ないのです。どうしよう…どうしよう…。そう思っていたら「大丈夫だよ。ゆっくりでいいから落ち着いて。」と優しい言葉を掛けてくださいました。社長さんをされている方達だから勝手に恐いと思っていた私。優しい言葉を掛けられ思わずその場で号泣してしまいました。これが私とさつま女性起業家塾の出会いでした。

さつま女性起業家塾は今年で10年目。私は結成4年後に入会したので今年で6年目になります。

県内の企業を見て回ったり、研修旅行に行ったり。福岡の女性起業家たちと交流会をしたり。そして昨年度は事務局長と言う大役もさせて頂き、さつま女性起業家塾主催の講演会も企画しました。

長者番付に載るほどの女性起業家に講演の依頼、一か八かの賭けでしたが快く引き受けて頂き大成功に終わりました。他にもたくさんの出来事がありましたが、全てが私にとって本当に素晴らしい経験となりました。

そして忘れてならない事は、起業するに当たり諸先輩方からいろんな意見を聞く事が出来、親身になって応援していただいた事です。皆さんが自分の事のように心配してくださり力を貸してくださいました。

「女性が起業する。」それは容易な事ではありません。資金調達のため開業計画書を携えて言った先では「えっ？あなたがするの？」と言う対応を受けたり、建築業者から「オンナに何がわかるんか？」という接し方もされました。すごく悔しかったです。女に産まれてさえいなければと思ったときもありました。

でも嬉しい事もあったのです。女性が開業したという珍しさから、マスコミ取材がたくさん来てくれること、全国紙にも取り上げられたこと。それに女に産まれていなければ女性起業家塾の皆さんとはお会いできなかったのですから。

鹿児島の女性は優しく強い女達です。幕末の明治維新を陰で支え、留守を守ったのは熱き魂の薩摩おごじょ達です。さつま女性起業家塾メンバーの根底にも幕末に生きた女達の熱き思いが宿っていると思っています。

入会して6年、今では開業事例として、講演もさせていただくようになりました。この会では発言する機会も多く、発表するという経験をさせて頂いたお陰でたくさんの方の前でも立派にお話できるまでになったのです。最初の自己紹介で緊張のあまり泣いてしまった私だったのにこんなにも成長出来たのです。

今私はさつま女性起業家塾の皆さんと出会い、活動出来てとても嬉しく、本当に良かったと心の底から思います。入会してからあっという間の6年間でした。

さつま女性起業家塾のメンバーはびっくりするほど元気な人達ばかりです。こんな素晴らしいメンバーに出会えた私はすごく幸せ者です。

これからもさつま女性起業家塾が15年、20年と続きますように。そして私も更なる飛躍を目指して頑張っていきたいと思っています。

IT活用戦略

株式会社フォーエバー

代表取締役 久永 忠 範

〒892-0821 鹿児島市名山町9-15

ソフトプラザかごしま504

TEL : 099-239-5269

URL : <http://www.forever.co.jp>

E-mail : forever@forever.co.jp



情報化の事始め

こんにちは！はじめまして。久永@フォーエバーです。

@（アットマーク）何？単価記号？よく電子メールで使われる形式ですが、私のメールアドレスは、forever@forever.co.jpです。アカウント@ドメインというところでしょうか。つまり、株式会社フォーエバーの久永という意味になります。IT用語は、わからないとよく耳にしますが、結局、形さえ覚えて、あとはそれを利用してしまえばITは自分のものになってしまいます。

これから中小企業の取り組むべきIT活用について、私の経験、具体的な事例などをもとに、今回を含めて、6回の連載をさせていただきます。宜しくお願いします。

*パソコンとの出会い、そして活用

わたしのパソコンとの出会いは、20年以上前になります。当時、電話回線を通じてモデムを介してダイヤルアップで、パソコン通信を行っていました。会ったことない全国の人達とパソコンを通じてコミュニティーを形成して、情報のやり取りを行っていました。

従兄からすすめられて、パソコンを始めましたが、最初はパソコン通信ばかりで、パソコンを他のことに活用しようとは、まったく思いませんでした。当時は、ウィンドウズ、インターネット、ITという言葉もなく、なんでもマルチメディアという言葉で一括りにしていました。



ちょうどそのころ中学生、高校生の家庭教師をしており、学習指導用のプリントの作成を手書きや問題の切り貼りをして作っていました。

何度も何度も同じことをくり返しながらの作業でしたので、2時間指導するのに2時間以上の準備を要するときもありました。

そのとき、ワープロソフトを購入して、パソコンで指導用のプリントを作成することをはじめました。今では、当たり前のようなことですが、当時の私にとっては画期的なことでした。

できた問題とできなかった問題をチェックし、できなかった問題だけを抽出してパソコンで編集してまた演習プリントをつくるという作業がとても効率的にできるようになりました。

教える生徒も5～6名から12～13名と2倍以上に増え、またこれを機に各生徒の成績管理、学習進捗管理など、データベースソフトを用いて、データ管理などを行いました。

☆筆者紹介☆

久永 忠 範 (Tadanori HISANAGA)

株式会社フォーエバー 代表取締役

・ITコーディネータ・キャリアコンサルタント・個人情報保護士

90年 個別指導学習塾 永久（とわ）塾開業

96年 有限会社フォーエバーラーニングシステム設立 システム開発を開始

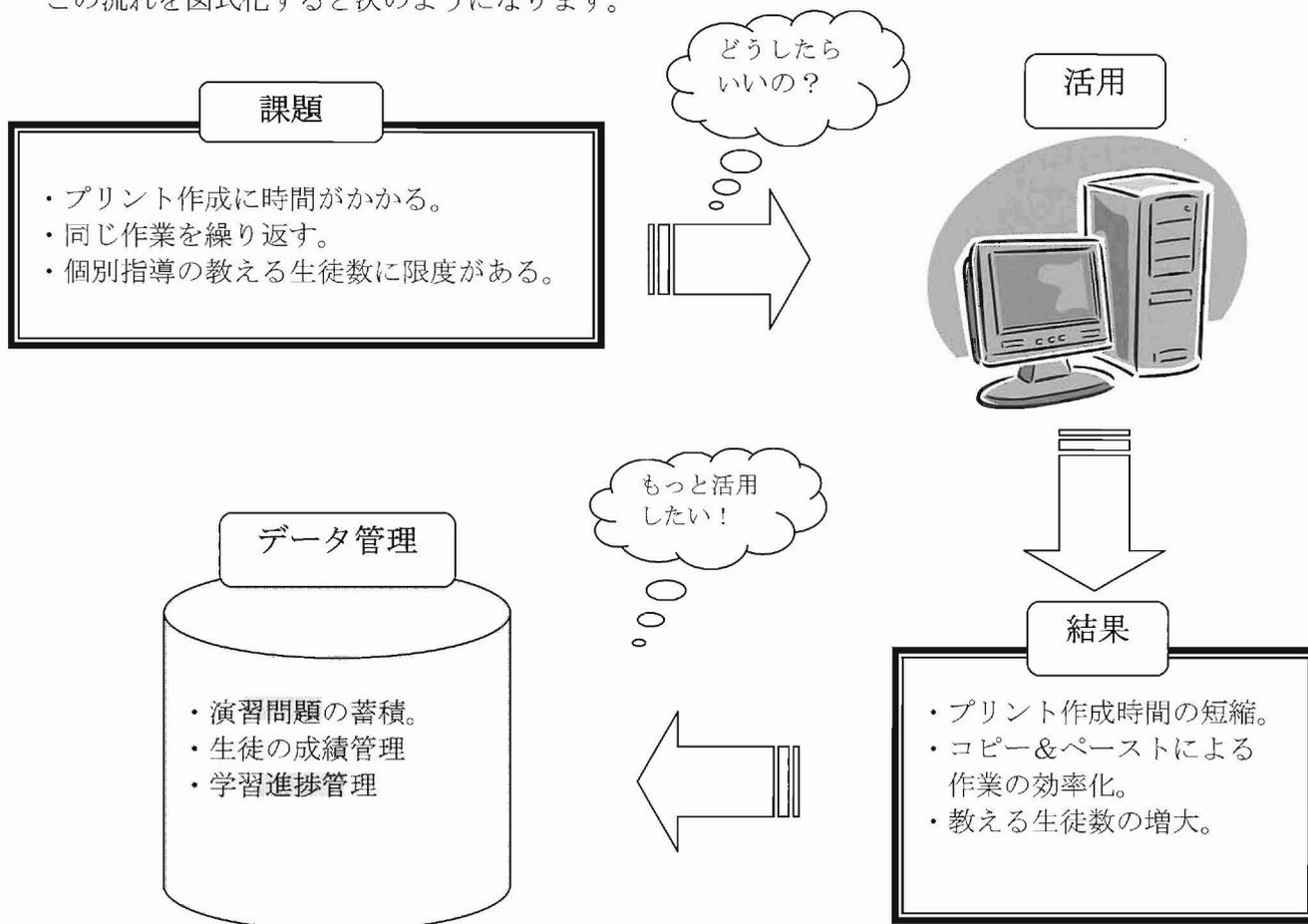
97年 情報サービス部門を設けてパソコン教室を開始

00年 WEBコンテンツ事業を開始

06年 株式会社フォーエバーへ組織変更 ITコンサルティングを開始



この流れを図式化すると次のようになります。



少人数の生徒を教えていた個別学習指導の仕事でパソコンを活用することで、売上が2倍以上伸び、効率的に業務を行えるようになりました。もちろん、さらなる仕事のパワーアップには、学習指導の全部がパソコンの活用だけでは済まされるのではなく、生徒とのコミュニケーションにもさらに一層力を注ぎました。

*** 経営課題、問題の抽出**

パソコンの活用により教える生徒数、収益も増え順調に家庭教師の仕事を行ってきましたが、家庭教師は、生徒の家に教えに行くという地理的なハンディが問題になってきました。生徒は、学校がありますから、家庭で教えるのも午後6時～12時くらいまでの限られた時間内の指導になります。移動時間などを考えると1日に教えられる生徒は、3～4人が限度です。

そこでいろいろと考えて、個別指導の学習塾を開業することにしました。

はじめて個人事業主として、学習塾の経営を行うことになりましたが、いろいろな経営課題、問題が出てきました。

まず毎月、家賃や水道光熱費を納めて、生徒には月謝の請求を行います。そして今までと同じように生徒の学習、成績管理等も同時にしなければなりません。またその上に、学習教材、事務用品の選定、購買、電話や御父兄との対応も行わなければなりません。

これらの課題をどのように解決していくかは、やはり業務の効率化と時間の有効活用でした。日次、月次、年次業務をしっかりと選別して、それをパソコンを活用して、コンスタントに実行できるようにスケジュール管理を行いました。

今回は、学習塾での情報化の話をしましたが、ここでの成功要因は、情報化の前にある程度のITの知識があり、それを経営課題、問題にうまく当てはめていったことだと思います。

現在の中小企業にとって必要なことは、ITリテラシーの向上だけではなく経営課題、問題を解決するためにしっかりと経営戦略を立てて、それらをITを活用した情報化戦略に結びつけていかなければなりません。

次回は、経営戦略をいかに的確に情報化戦略に結びつけていくかをお話したいと思います。

受発注情報

当センターでは、仕事を発注・受注したい企業の希望条件（設備・技術力等）に見合った取引の紹介あっせんを行っております。 今月は、下記の企業から発注の申し込みがきておりますので、あっせんのご希望がありましたらご連絡ください。

また、センターのホームページでもご覧頂けます。（URL : <http://www.kric.or.jp>）

◆発注情報

* 今回は、当センターが2月に実施した発注開拓調査で発注申し込みのあった案件を掲載しました。

なお、お手元に届くまでにあっせん済みになっている場合もありますので、その際はご了承をお願いいたします。

No.	所在地	発注品目	数量	加工内容	発注条件		有効年月日
					必要設備	材料	
1	山口県	①真空チャンパー部品 ②レアメタル加工品 （絞り・ワイヤカット等） ③セラミック加工品 （随時）	少量多品種	機械加工 絞り加工 ワイヤカット放電加工	①五面加工機（巾3500mm以上、高さ2000mm以上） ②ワイヤカット放電加工機、絞り加工用設備 ③マシニングセンター、旋盤	①SUS304 ②モリブデン、インコネル、タンタル ③アルミナ	H20.5.31
2		船舶用ウインチ （製缶～加工～組立） （将来的）	50台/年	製缶加工 切削加工 組み立て	同左加工設備一式 ※完成品重量1t未満	鋳鋼 非鉄 casting （AC7A-F） （ALBC、BC）	H20.5.31
3	広島県	機械設備 工業搬送設備 （将来的）	4～5台/年	製缶加工 板金加工 組み立て 試運転	旋盤、溶接機、フライス盤 その他同左加工設備	SS、SUS、AL	H20.5.31
4	大阪府	ブラウス、ワンピース ジャケット、パンツ スカート （現在）	30～500枚/ ロット	裁断～縫製	本縫いミシン オーバーロックミシン メローミシン、2本針ミシン	ポリエステル 綿、シルク ナイロン等	H20.5.31
5		工作機械用部品 （現在）	少量多品種	機械加工 研磨加工	マシニングセンター（五面） 旋盤、横中ぐり盤、研磨機	SS400 S45C、SCM440 SUS304等	H20.5.31
6		大型製缶品 （検討中）	協議	製缶加工 組み立て 溶接、塗装 検査等	同左加工設備一式 ※屋内の広いスペースが必要	SS、SUS	H20.5.31
7		産業装置の設計・製作 （将来的）	協議	各種設計 機械加工 組み立て 調整等	同左加工設備一式	協議	H20.5.31
8	京都府	切削加工部品 プレス加工部品 （将来的）	10,000～ 500,000個/ 月	切削加工 プレス加工	自動盤 200t プレス ※量産可能であること	SUS、AL SUM、SK-5	H20.5.31
9		精密加工部品 （将来的）	1～20個	機械加工	NC旋盤（複合機） マシニングセンター	AL、SUS	H20.5.31
10	愛知県	工具マガジン 砥石ガード （将来的）	1個	製缶加工 板金加工 機械加工 組み立て 塗装	同左加工設備一式 ※試運転及び品質保証ができること	SS	H20.5.31

◆お問い合わせ先 (財)かごしま産業支援センター ビジネス支援課

TEL: 099-219-1274 FAX: 099-219-1279

E-Mail: business@po.kric.or.jp

Information

1 平成20年度下請振興事業のご案内

本年度のビジネス支援課の事業概要を紹介いたしますので、積極的なご利用をお願いいたします。

◆取引の紹介あっせん

仕事を「発注したい」・「受注したい」企業の希望条件（設備・技術力等）に見合った取引先の紹介や各県支援機関との連携による広域的な紹介あっせんを行います。

◆販路・取引先開拓支援

中小企業を対象として開催される見本市への本県中小企業の出展を支援し、加工技術・製品開発力を広く紹介するとともに、販路及び新規取引先開拓の機会を提供します。

また、発注企業と本県受注企業による個別商談会を県外で開催するとともに、本県単独の商談会を鹿児島市内で開催するなど、本県中小企業の新規取引先の開拓を支援します。

- ① 広域商談会（現地商談会）
開催日：平成20年11月ごろ（予定）
開催場所：関西地区（予定）

※平成19年度の実績（九州4県合同商談会 in 東京）		
発注企業	38社	
受注企業	71社	成立件数 10件



- ② 鹿児島県取引情報交換面談会
開催日：平成21年2月（予定）
開催場所：鹿児島市内

※平成19年度の実績		
発注企業	34社	
受注企業	71社	成立件数 12件



※上記①、②の開催日および開催場所については、詳細が決まり次第、対象となる業種（一般機械、金属、電気・電子など）の登録企業にご案内いたします。

○20年度実施予定

- ・九州合同発注開拓調査（年2回、6・11月に実施、調査発注企業約1,500社）
- ・鹿児島県単独発注開拓調査（年2回、9・2月に実施、調査発注企業100社）
- ・登録企業概要調査（平成20年11月調査予定）・登録企業名簿（平成21年3月発行予定）
- ・情報誌「KISC」（毎月1回発行）
- ・取引あっせん効果分析調査 他

◆各種情報の収集・提供

専門調査員が県内企業を訪問し、発注・受注案件や各種情報等を収集・提供するほか、中小企業が抱える技術、生産管理、新規取引先の開拓等の諸問題に対する適切な助言を行います。

また、受発注情報に関する調査を定期的に行い、当センターのホームページや情報誌「KISC」で受発注案件を提供します。

◆取引適正化の推進

下請取引改善講習会の開催や情報誌「KISC」での情報提供等により、下請関連法令（下請代金支払遅延等防止法・下請中小企業振興法）の普及・啓発に努め、トラブルの未然防止と取引の適正化を推進いたします。また、下請法や中小企業の取引問題に知見を有する専門家を設置し、下請取引に関するさまざまな悩みや相談に対して適切なアドバイス等を行います。

【お問合せ先】 （財）かごしま産業支援センター ビジネス支援課
TEL：099-219-1274 FAX：099-219-1279 E-mail：business@po.kric.or.jp

Information

2 鹿児島県産業廃棄物排出抑制・リサイクル等推進事業について

県では産業廃棄物税を活用して、産業廃棄物の排出抑制、減量化、リサイクルを推進するため、産業廃棄物の排出事業者等が実施する施設設備の整備や技術研究開発を支援する鹿児島県産業廃棄物排出抑制・リサイクル等推進事業を実施しています。

○ 施設設備整備補助

対象となる事業：先進性があり、県内への波及効果が高いもの

対象者：県内に事業所を有する個人、法人

補助率：1/3以内

補助金額：1件当たり1000万円以内

採択件数：平成17年度 1件

平成18年度 1件

平成19年度 2件

○ 研究開発補助

対象となる事業：即効性が高く、実用化が期待できるもの

対象者：県内に事業所を有する法人の共同研究グループ、大学等

補助率：1/3以内（又は2/3以内）

補助金額：1件当たり1000万円以内

採択件数：平成17年度 2件

平成18年度 5件

平成19年度 2件

1 募集期間

平成20年度は5月16日（金）まで募集しています。

* 対象となる応募事業については、平成20年度内に事業が完了する必要があります。

2 提出書類

事業計画書 2部

* 様式は県のホームページに掲載しています。添付書類についても御確認ください。

URL：<http://www.pref.kagoshima.jp/kurashi-kankyo/recycle/recycle/18index.html>

入り方：県のトップページ (<http://www.pref.kagoshima.jp>) → 暮らし・環境 →

廃棄物・リサイクル → リサイクルの推進 → 鹿児島県産業廃棄物排出抑制・リサイクル等
推進事業の募集について

3 応募の方法

郵送又は直接持参

4 提出先・問い合わせ先

〒890-8577

鹿児島市鴨池新町10番1号

鹿児島県 環境生活部 廃棄物・リサイクル対策課 リサイクル推進係

TEL：099-286-2594 FAX：099-286-5545

Email：recycle@pref.kagoshima.lg.jp

3 平成20年度パソコン講座について

鹿児島県人材育成センターと上野原ビジネスプラザでは、各種パソコン講座を実施しています。

次頁の【パソコン講座受講モデル】を参考に、自分の目的とレベルにあった講座に参加してみませんか！

くわしくは、下記へお問い合わせください。

【お申し込み・お問い合わせ先】

鹿児島県人材育成センター 霧島市国分中央3丁目44番36号

TEL:0995-47-3090 URL http://www.kric.or.jp/s_jinzai/top.html

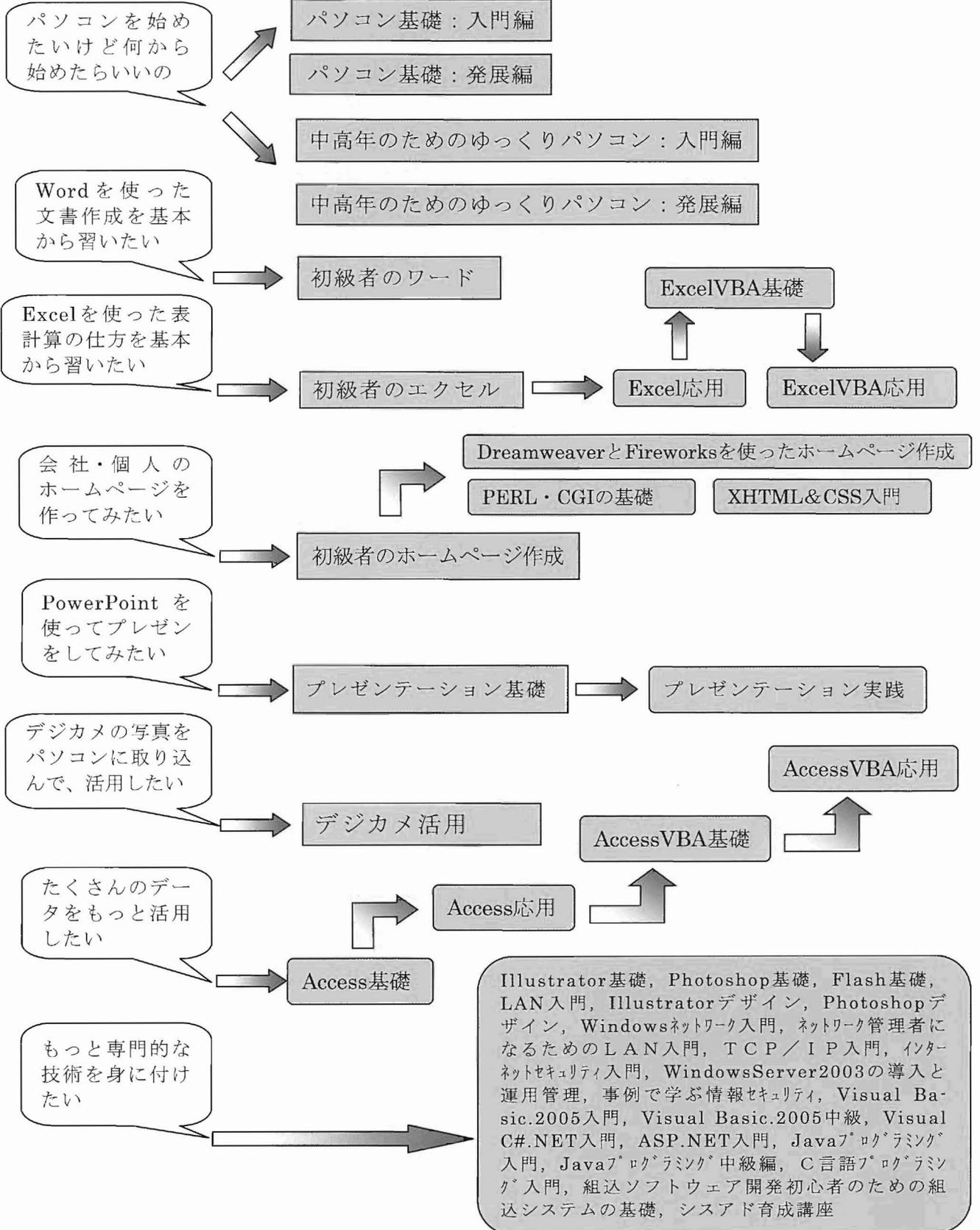
上野原ビジネスプラザ 霧島市国分上野原テクノパーク4-30

TEL:0995-45-3511 URL http://www.kric.or.jp/s_plaza/kensyu/kentop.html

平成20年度パソコン講座受講モデル

初級・基礎（鹿児島県人材育成センター）

中級・応用（上野原ビジネスプラザ）



上野原ビジネスプラザ・インキュベータールームのご案内

当センターの上野原ビジネスプラザでは、起業家や新たな事業分野への展開を目指す中小企業の方々に、24時間無料でインターネット接続サービスが利用できる快適で低廉な料金のインキュベータールームを用意し、皆様のお入居をお待ちしています。

- インキュベータールーム 22室（平成20年4月1日現在 7室が空室）
面積：31.5㎡～111.15㎡
月額使用料：49,612円～131,853円（敷金不要）
なお、創業5年未満の企業については、使用料の減免があります。
- 所在地：霧島市国分上野原テクノパーク4-30



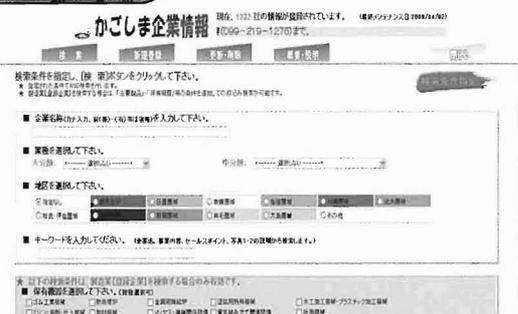
■問合せ先■ (財)かごしま産業支援センター 上野原ビジネスプラザ
〒899-4317 霧島市国分上野原テクノパーク4-30
TEL：0995-45-3511 FAX：0995-48-5270 E-mail：gyoumu@po.kric.or.jp

「かごしま企業情報」への掲載のご案内

当センターでは、県内中小企業の情報発信の充実と検索等の利便性を図ることを目的に、当センターのホームページ上に「かごしま企業情報」を構築し、掲載企業の募集をしています。

インターネットを使用しての登録・更新が可能で、登録企業側の操作もしやすくなっています。

一社でも多くの企業が掲載していただければビジネスチャンスの拡大に繋がることが期待されます。掲載料は無料ですので、お気軽にご登録をください。



■問合せ先■ (財)かごしま産業支援センター 情報支援課
〒892-0821 鹿児島市名山町9番1号 鹿児島県産業会館2階
TEL：099-219-1275 FAX：099-219-1279 E-mail：info@po.kric.or.jp

メール配信サービス「KISCNEWS」のご案内

当センターでは、イベントや研修など各種のお役立ち情報をEメールで無料配信するサービスを行っております。配信を希望される方(機関または個人)は、次の当センターホームページからお申し込みください。
(お申込み先URL：http://www.kric.or.jp/publication/kiscnews/top.htm)

■問合せ先■ (財)かごしま産業支援センター 情報支援課
〒892-0821 鹿児島市名山町9番1号 鹿児島県産業会館2階
TEL：099-219-1275 FAX：099-219-1279 E-mail：kiscnews@po.kric.or.jp



■「情報KISC」の表紙デザインについて■

表紙のデザインは、「かごしまデザインフェア2008」の「KISCデザイン部門」に応募された総数147点の中から入選されました加世堂 敬 さんの作品です。

～作品のテーマは「鹿児島の匠—新幹線つばめと供に」～

(加世堂さんのほなし)

鹿児島県内には、この絵に描き表しただけでも誇れるべき産業あります。そして、九州新幹線が開通したことで、鹿児島の街には海外からの観光客をはじめ、他県からの訪問者も増えているのを毎日の新幹線通学で感じています。九州新幹線を架け橋に、私はさらに鹿児島県内への集客に拍車がかかることを期待しています。

「壮大な桜島がどっしりと構え、そこから新幹線つばめが鹿児島県民の夢を運びどんと進んで行く」このような思いを込めて、機械的なパソコンを使った絵ではなく、色鉛筆で描くことで温かさを表現しました。

情報KISC 4月号

発行者：財団法人かごしま産業支援センター
〒892-0821 鹿児島市名山町9-1 鹿児島県産業会館2F

TEL 099-219-1270 (代表)
FAX 099-219-1279
E-mail kisc@po.kric.or.jp
URL http://www.kric.or.jp