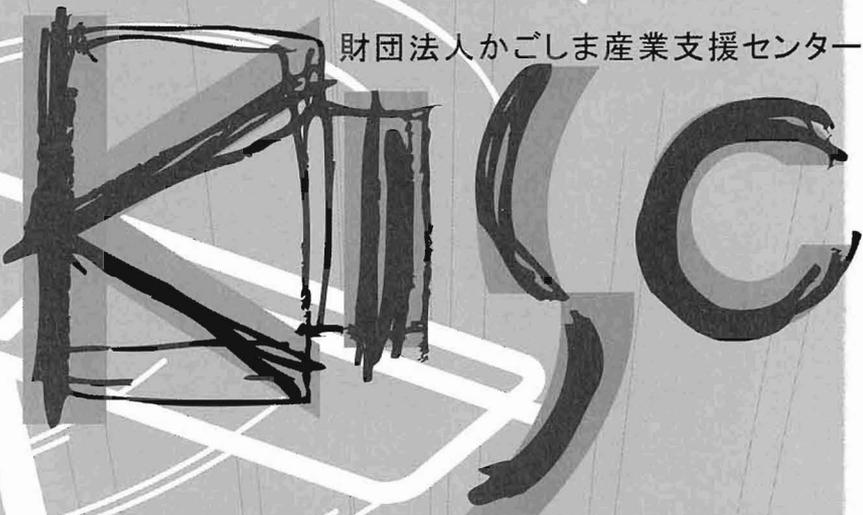


KAGOSHIMA

財団法人かごしま産業支援センター



INDUSTRY

SUPPORT

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 ベンチャープラザコーナー④ シルクプロテクトクリーム「絹の繭」
- 05 産学官連携⑤ 薬品管理システム
- 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：“売れてる商品”を売る前に。
- 07 税務お役立ち情報：企業の節税対策の概要について
- 08 食の安心・安全の確保について（第1回）：食の安心・安全基本方針（食の安全推進課）
- 09 女性起業家の声：5年目のジंकス
- 10 IT活用戦略：経営戦略策定
- 12 受発注情報
- 13 **Information**：専門調査員制度のご案内 等
- 16 鹿児島県人材育成センターの利用のご案内  
「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

5月号

May 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、商品開発やマーケティングの手法を学び、新たな通信販売事業の立ち上げに向け、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 =マーケティング手法の導入による新たな事業への取り組み=



有限会社坂之上製茶 代表取締役 坂之上 勝利 氏

### <企業概要>

所在地：鹿児島市直木町2975

創業：昭和37年4月

資本金：300万円

従業員数：6名

業種：製茶業

### ○「専門家派遣事業」を利用したきっかけ

当社は、茶葉の摘み取りから加工まで一貫した生産を行い、これまで県茶品評会において、昭和60年度に農林水産大臣賞、平成10年度には県知事賞を受賞するなど、高い評価をいただいております。

近年、市場においては、茶系飲料（ペットボトル）の需要拡大に伴い、ドリンクメーカーの意向が反映されるようになり、取引価格が低迷（下降）するようになりました。そのような折、地元商工会主催の経営革新に関する講座に参加し、市場に左右されないためには、やはり自分で売ることが必要であることに気付かされました。小売は以前から細々と行っていたので、早速、新たなパッケージ等にしてやってみましたが、思うようにうまくいきませんでした。

そこで商品開発やマーケティングなど小売に関する外部専門家の指導が必要と考えていたところ、（財）かごしま産業支援センターに専門家派遣事業の制度があることを知り、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つけていますか

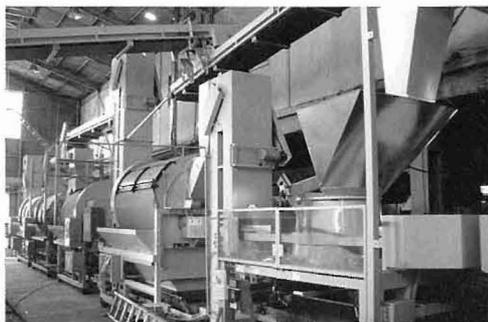
家族を中心にスタッフが6名と少人数ということもあり、活動を進めていくためにはお互いが共通の認識を持つことが必要と考え、私をはじめ全員と一緒に指導を受けるようにしています。

### ○具体的にどのような指導を受けましたか

新規事業「お茶の通信販売」の立ち上げを目指し、商品開発及びマーケティングに関する指導を受けました。

主な指導内容については、次のとおりです。

- |                           |                   |
|---------------------------|-------------------|
| 1 事業方針・計画の作成              | 4 テストマーケティングの進め方  |
| 2 商品開発における考え方、市場分析、ニーズの把握 | 5 ブログの開設及び活用方法 など |
| 3 顧客リストの獲得や管理及び活用方法       |                   |



リニューアルした茶工場



ブログ「茶ごころ坂之上の茶畑日記」

### ○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

平成19年11月から指導を受けていますが、期間が短いこともあって、売上や利益などに結びつく効果というのは、まだ見えてきませんが、具体的に見込客リストの収集については、DMやアンケート、チラシ配布等により、当初130件程度であったものが、現在約1,000件程度まで増えており一定の効果が出ています。

### ○目的・目標の達成度とその評価は

前述しましたとおり、数値的な目標の達成はこれからになります。例えば、商品開発における考え方や商品の売り方、百貨店の催事における企画（ブース、演出、デザインなど）、見込客リストの収集・管理・活用方法など、何よりも当社になかったノウハウを蓄積することができ、非常に満足しています。

平成20年2月から3月にかけて、仕上げ加工を行う工場も品質向上のため大幅にリニューアルを実施しました。お客様のため、商品・販売・ブランドを一体的に向上させていきたいと考えています。

### ○指導を受けた感想は

今回、ご指導いただいた専門家は、教育・語学・生活・福祉の分野を中心にサービスを提供している大手企業を経験され、特にダイレクトマーケティング（通信販売）に精通されていました。

当初、どのような指導をされるか不安や心配がありました。丁寧でわかりやすい指導で、安心して受けることができました。

マーケティングを行う際の予想や見積りが的確で、価格や値引率の設定では、数値的な感覚が優れていることに驚かされるとともに、「業界の常識」というものを痛感させられました。

また、サービスやおまけの付け方では、女性ならではの、私共では気付かないようなきめ細かいアドバイスをいただくなど、大変感謝しています。

専門家から指示されたことを、すぐに実行することができず迷惑をかけているところもあり、しばらくは時間がかかるかと思いますが、事業確立に向け引き続き改善活動に取り組んでいきたいと思っています。

有限会社坂之上製茶のホームページアドレス

<http://cha-sakanoue.seesaa.net/category/4350773-1.html>

☆今回アドバイスをいただいた専門家☆

中島 秋津子さん（中島さんについての詳しい紹介は、P6にあります。）

## ■ 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

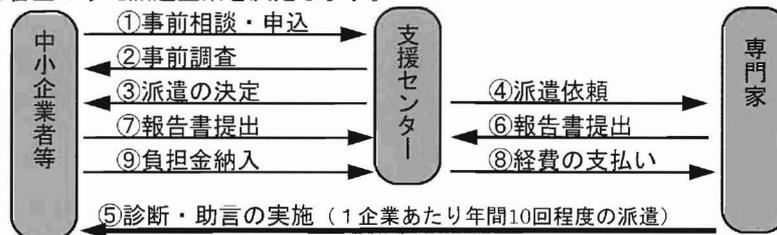
### 【費用の負担】

- ・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

## ベンチャープラザコーナー ④7

第35回 ベンチャープラザ鹿児島

株式会社 アマミファッション研究所

代表取締役 吉川 卓伸

奄美市名瀬朝戸269-3

TEL : 0997-54-9181 FAX : 0997-54-9182

E-mail : amami@luc-group.co.jp

### 【ベンチャープラザ鹿児島（二水会）】



(ベンチャープラザで発表する吉川社長)

### 【シルクプロテクトクリーム「絹の繭」】

#### 発表内容

##### <企業紹介>

弊社は、奄美特有の地域資源を活用し、奄美発にこだわった健康衣料等の商品を研究開発し、製造販売をしております。

近年は、天然物染色の研究開発において蓄積された天然物質の抽出技術をもとに、「美と健康」をテーマに、奄美の地域資源を用いた機能性化粧品や機能性食品の研究開発を行っております。

##### <商品開発のきっかけ>

絹糸のハギレを、再度、絹糸としてリサイクルする絹再生繊維の研究の過程で、絹糸の成分であるフィブロイン(タンパク質)を壊さずに安定的に液状化する技術を開発しました。

弊社研究員が、この溶液を切り傷に塗ったところ、傷の直りが早かったという偶然をきっかけに、化粧品としての「絹の繭」の開発に取り組みました。



「シルクプロテクトクリーム絹の繭」商品外観

#### <絹の繭>

##### <商品の目的・特徴>

絹糸は、人の肌と同じように、たんぱく質で構成されている素材です。手術用縫合糸として、ローマ時代から現代まで使われており、人への安全性も大変高いとされています。

また、最近の研究では、従来の絹糸としての機能(軽くて温かい・保湿性等)に加え、皮膚細胞の成長を促進する機能も明らかになってきました。

従来、高分子状のフィブロインを液状化するには、酵素や薬品等で分解して、水に溶けるようにしなければなりません。

しかし、分解すると、溶液は安定化し取り扱いが容易になる反面、フィブロイン本来の高分子としての機能が失われてしまいます。

一方、弊社が開発した高分子状の絹フィブロイン溶液は、塗るとフィルム状の水に溶けない皮膜をつくります。

この溶液を人の肌に塗ると、その皮膜が第2の皮膚として、(まるで身動きできない蚕のさなぎを紫外線、乾燥などさまざまな外的ストレスから守る繭のように)肌をやさしく包み込みます。

このフィブロインを贅沢に配合したシルクプロテクトクリーム「絹の繭」は、1個(30g入)52,500円(小売価格)で販売しております。現在、主に欧米など海外を重点に、販路拡大にご協力いただけるビジネスパートナーを募集しております。

##### 発表後の成果・感想

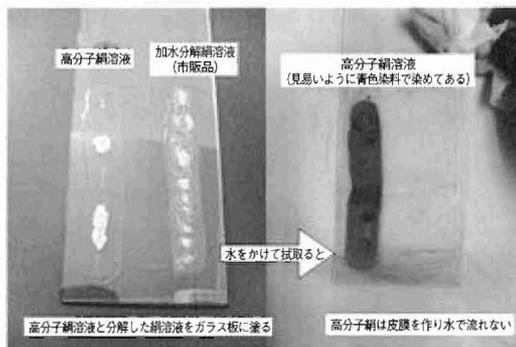
このたびは、発表の機会を頂きありがとうございました。多くの方々に応援の声を頂戴し、大変心強く感じました。

今後は、更なる販路拡大に邁進し、鹿児島奄美から世界に発信できる商品を目指します。

##### 今後の展望

九州経済産業局の「九州の環境素材エコプロダクツ2008」に選定され、平成19年10月には、北九州で開催の「九州の環境素材エコプロダクツ展」に「絹の繭」を出展いたしました。

また、相前後して欧州での商談に入ったところであり、今後、環境にやさしい関連商品のバリエーションを充実させ、循環型経済社会の構築に貢献していきたいと考えております。



#### <耐水性実験>

鹿児島TLOでは鹿児島大学・鹿児島高専・鹿屋体育大学の研究者のシーズを企業の皆さまに活用していただくために、研究者に代わって権利化したり、大学の機関帰属となったシーズを権利移転する活動を行ったりしております。今回は鹿児島大学教員が開発したソフトウェアについて、鹿児島TLOが移転活動を行なっている下記発明を御紹介いたします。

【発明の名称】 薬品管理システム

【発明者】 鹿児島大学理学部教員

【発明の概要】 薬品管理は、PRTTR法（特定化学物質の環境への排出量の把握等及び管理の改善の促進に関する法律）により義務づけられていますが、本システムは、薬品の“管理を容易に且つ正確に管理”するシステムを提供いたします。

本システムの特徴は、簡易な作業による正確な薬品管理を支援でき、また情報の更新と収集を分散処理することで管理者の負担やコストを軽減できることです。

【図による解説】



利用環境の状況にかかわらず利用できる  
“薬品管理システム”を活用しませんか!?



【対象者】 ソフトウェア開発企業、大学・研究機関等と取引がある方にお勧めです！！

ご興味のある方は下記までお問合せください。

株式会社鹿児島TLO 【<http://www.ktlo.co.jp/>】

〒890-0065鹿児島市郡元1-21-40 鹿児島大学内

TEL 099-284-1631 FAX 099-284-1632 E-Mail [info@ktlo.co.jp](mailto:info@ktlo.co.jp)

担当 吹留（技術移転マネージャー）、平川（特許流通アドバイザー）

町田（技術移転スペシャリスト）、梶島（技術移転スペシャリスト）

赤崎（技術移転スペシャリスト）、米満（NEDOフェロー）

STUDIO K. 代表 中島 秋津子  
【Email】 info@studiok.biz  
【Blog】 http://www.studiok.biz/

#### ◆新商品を考えるとき

新しい商品やサービスの企画を考えるとき、どうしていますか。私は机の前の時間と、着想・構成を遊ばせる時間とを交互に持つようにしています。

たとえば、データや資料を読み込んだり、いわゆるアイデア創出法を試みた後、手書きで企画ラフ案を作ります。その後は人と話しながらフムフム、街を歩いていてチガウナ～、夕ごはんの支度をしながらアッ！、そしてもう一度企画ラフ案を手書きする、その繰り返しです。



#### ◆「これ、売れてるらしいなあ。」

こんなふうに新商品・サービスのヒントは毎日の仕事・生活の中にひそんでいます。その中で最も魅力的なのは「これ、どこかで、売れています」という情報のお話ですね。「へえ、これが売れているの。これ、うちでも売りたいなあ。うちでも作れないかな。」

こういう会話、聞いたことありませんか？

#### ◆あなたなら、どうする？

例えばこういうケースです。首都圏の33～45歳の働くキャリア女性をターゲットとした商品を、ここ鹿児島でも販売しないか、と取引先から声がかかりました。商品はたとえば食品でも服飾品でも分譲マンションでもかまいません。さて、どう考えますか？

まず私が気になるのは、「鹿児島にはどのくらいお客様となるキャリア女性がいるのだろうか？」ということです。実数はもちろん、比率で考えても丸の内・新宿などのオフィス街を有する首都圏よりは明らかに少なそうだと調べる前に予想できそうです。

実際にこのような「他所で“売れてる”商品をわが社でも扱うのだが」というご相談はよくいただきます。目標よりもマーケット・サイズが小さいとわかり、一同唖然となったことがありました。同じ属性でもライフスタイルが異なると想定され、すでに決定していた販売計画・商品企画を見直し、仕切り直しが必要となったこともありました。

## “売れてる”商品売る前に。

#### ◆“売れてる”分析、“売れる”検証

このように“売れてる”商品売る際は、

①「既に売れている理由」の分析

②「今回も売れるか」の検証

を、特に「お客様」の観点で行う必要があります。

取引条件を考えたり売り場を確保したりする前に、最初に行うべきことです。新商品検討時には常に必要なことですが、「“売れてる”事実」を前にすると、どうもすっかり見落としてしまいがちのようです。

分析・検証のポイントは3つあります。

#### 【特徴】お客様はどんな人？

・ニーズ、ライフスタイル、年齢、性別等。

#### 【存在】そんなお客様はマーケットにいる？

・商圏の設定、存在と数

#### 【伝達】そんなお客様に伝える方法はある？

・顧客層、地域、商品によって使えるチャネル(流通)、メディア(媒体)は異なる。

もちろん、自社能力や競合の存在なども影響しますが、こと顧客サイドに限ればこの三点は大変重要なことです。特に【伝達】の観点は検討から漏れてしまう事が多いようです。商品とお客様の間をつなぐものはチャネル・メディア、忘れないようにしたいものです。

#### 【今月のチェック・ポイント】

“売れてる”商品売る予定がありますか？

…有るならば…



#### 【マーケティングの処方箋】

【特徴・存在・伝達】3つのポイントで  
お客様を分析・検証しましょう。

#### ☆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

## 企業の節税対策の概要について

**Q** 当社は6月決算の中小企業です。1年前より売り出した新製品がヒットしたことにより、予想をかなり上回る利益が出そうです。節税対策を打とうと思っておりますが、項目別に有効と思われる対策を教えてください。

### A

#### I 節税対策の基本的な考え方

企業は公器であり、税は社会的責任の最重要事です。そして企業の信用のバロメーターであります。決して軽々しく税を逃れる手段を講じてはなりません。法の範囲内において考えられる節税対策を講じることは企業の財政上の健全性を確保し、企業の存続と限りない成長をはかる上で欠かせない重要な課題のひとつであります。

#### II 節税対策の項目別の検討事項

項目	検討事項
1 消耗品や少額資産の購入	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自社にとって必要性の高い消耗品（10万円未満）や少額資産（30万円未満）を計画的に購入する（経費科目）消耗品費</li> </ul>
2 設備投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 工場・店舗の増改築、店舗の改装等の実施</li> <li>● 寮・寄宿舎を建築し、人材確保に役立てる</li> <li>● 事務所・更衣室等を設け環境整備を行う</li> <li>● 特別償却や税額控除が可能な資産への投資、特にコンピュータなどIT投資の積極的実施（経費科目）減価償却費</li> </ul>
3 広告宣伝及び販売促進投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 広告PRを通じ潜在顧客の購買意欲を高める（テレビ、ラジオ、新聞、情報紙等）</li> <li>● サンプル・試供品の無料配布</li> <li>● 看板などの設置により知名度を高める</li> <li>● 定期的なチラシ広告と特売</li> <li>● 会社案内（パンフレット）を作成する</li> <li>● ホームページを作成する（経費科目）</li> <li>● 広告宣伝費もしくは販売促進費</li> </ul>

項目	検討事項
4 人材投資及び給与	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 後継者育成教育・幹部社員教育などを実施する</li> <li>● 各種研修セミナーへの参加を実施する（経費科目）福利厚生費</li> <li>● 求人広告誌を活用し、PRする（経費科目）広告宣伝費</li> <li>● 社員の会社への貢献度や業績等による褒賞を行う</li> <li>● 期末予想利益の一部を臨時賞与として支給する</li> <li>● 旅費規定（定額日当等）や慶弔規定の整備をする</li> <li>● 改善提案（提案制度）に対する褒賞を検討する</li> <li>● 将来を展望し、早めに採用し育成する（経費科目）給与及び賞与</li> </ul>
5 役員退職金等の検討	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 役員退職金の支給を検討する</li> <li>● 役員の方掌変更による退職金の支給を検討する（経費科目）役員退職金</li> <li>● 退職金の予算を確保するため保険に加入する（経費科目）保険料</li> </ul>
6 福利厚生費	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 最低限の定期保険が掛けられているか（経費科目）保険料</li> <li>● 中小企業退職金共済制度に加入する</li> <li>● 年に一回程度の社員旅行を実施する</li> <li>● ボーリング大会等コミュニケーションの場をつくる（経費科目）福利厚生費</li> <li>● 社宅（従業員、役員）の活用（経費科目）地代家賃</li> </ul>
7 不良債権の償却など	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売掛金や受取手形の中の不良債権を償却する</li> <li>● 必要により、書面による債権放棄の手続きをとる</li> <li>● 相手の状況により個別評価に係る貸倒引当金を繰り入れる（経費科目）貸倒償却</li> <li>● 中小企業倒産防止共済制度に加入する（経費科目）保険料</li> </ul>
8 棚卸資産の整理	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 棚ざらし等の不良在庫の廃棄をする</li> <li>● 期末にバーゲンを行い、棚卸しを整理する</li> <li>● 棚卸資産の評価方法変更の検討を行う（経費科目）期末たな卸高</li> </ul>
9 その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 建物・車両等の修理</li> <li>● 地代・家賃、支払利息、生命保険料などの一年以内の短期前払費用の活用（年払いの検討）</li> </ul>

## 食の安心・安全の確保について (第1回)

鹿児島県食の安全推進課  
TEL 099-286-2885

このコーナーでは、食の安心・安全を確保するための鹿児島県の取組を紹介いたします。

今回は「鹿児島県食の安心・安全基本方針」について紹介します。



### 食の安心・安全基本方針

我が国の食を巡る情勢は、輸入農産物の残留農薬や食品の偽装表示、国内や米国でのBSEの発生に加え、最近では、輸入冷凍食品への農薬の混入など、食品の安全を脅かす様々な事件が発生しています。

こうしたことを反映していると思われませんが、内閣府が実施した「社会意識に関する世論調査」においては、現在の日本で悪い方向に向かっている分野として「食糧」を上げた者の割合が、13%(2007年1月調査)から40.9%(2008年2月調査)と急増しています。

県内の生鮮食料品店などの店頭においても品物の値段だけではなく、パッケージに記載してある表示を入念に確認していく消費者が見られるようになってきました。「安全」というポップ表示も増えてきました。

こうした消費者の不安や動きに対して、食品事業者の方はどのように考え、どのように対応されておられるのでしょうか。

鹿児島県においては、県民が願う「食の安心・安全の確保」や健康的な食生活を実現するために、生産・流通・消費にわたる県内の代表者の方々の意見も伺って「鹿児島県食の安心・安全基本方針」を2004年に策定しました。この方針に、食の安心・安全の確保についての基本的な考え方や方向を示しており、これまでこの方針に沿ってさまざまな施策を実施してまいりました。

これから数回にわたって、この方針に沿って農林水産物を中心に、食の安心・安全を確保するための取組を紹介してまいります。

なお、鹿児島県のホームページにもこの基本方針などを掲載しておりますので、併せてご覧ください。



### 鹿児島県食の安心・安全基本方針

2004年(平成16年)7月16日策定

- 1 策定の意義
- 2 策定の背景
- 3 基本的な考え方
- 4 施策の基本方向
  - (1) 生産段階における安心・安全確保対策
  - (2) 製造・加工、流通・販売段階における安心・安全確保対策
  - (3) 安心・安全に関する情報等の確実な提供
  - (4) 食の安心・安全の確保に関する県民への理解浸透
  - (5) 食品の安全確保に向けた調査・研究等の推進
  - (6) 食の安心・安全の確保に係る推進体制の整備
- 5 生産者、事業者及び行政の責務と消費者の役割



<http://www.pref.kagoshima.jp/sangyo-rodo/nogyo/anzen/project/housin.html>

鹿児島県のホームページ > 産業・労働 > 食・農業 > 食の安全 > 食の安心安全の確保 > 鹿児島県食の安心・安全基本方針

## 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。

新聞に「女性の起業率は男性に比べて非常に高いけれど、廃業も時間の経過とともに増加し、5年後には大半が廃業している。」「女性は趣味活動から安易に起業するが、ノウハウや覚悟なしですのために長続きがしない」と書いてありました。

私も「もし今の仕事をやめたら、自分は何ができるのだろうか、何がしたいのか」と仕事、家事、両親の介護との毎日の中で考えていました。

平成11年に女性起業家セミナーの募集新聞広告を見て、参加し、事業計画書、経理など起業に必要なノウハウを教えて頂いたのですが、何も分からずじまいで終わりました。県の貴重なお金を無駄にさせて申し訳なかったです。それでも、「自分のために、老後は安心安全の、終の棲家を作りたい」とはっきりとした目標はみつけました。

しかしながら、目標到達の道は分からない状態で、まずは簡単な資格を取ることを始めようと、ヘルパー2級、医療事務、そして、スキンヘルパーと資格を取りました。そして、5年の歳月が流れ、母の死をきっかけに、平成16年5月1日に資格を取得したから開業しようと、定年になった姉と二人でエステのお店をはじめました。

今思うにまだまだ趣味の域を出ていない、キャリアもノウハウも覚悟もなしの、ないないづくしの開業だったように思います。

しかしながら、持ち前の天真爛漫な性格とさつま女性起業家塾の仲間と私を助けてくれる社員、税理士、社会福祉士の顧問に支えられて、3年目にはスキンヘルパーの技術と介護福祉士の資格を活かしたミニデイサービスを開設しました。そしてスキンヘルパーの技術で、「コミュニケーションと癒し」をモットーに、利用者様へのサービスの一環としてのフットケアを「健康の源は足元から」と銘打って始めました。

私には、資本もドクターという後ろ盾もなく、ケアマネージャーもなく、もちろん利用者はゼロでしたが、社員は4人に増えていました。平成19年の暮れに「来年は『起業して1年、3年、5年目は難しい』といわれている5年目だね。」と指摘されましたが、実は本当に業績も伸び悩み、不安が広がりつつありました。しかし、「1月末に同じ地域にあった事業所が3月で閉鎖になる」と言う話を聞き、「やっぱりこの事業所も大変なんだなー」と思っていたところ、ケアマネージャーの方達から、利用したいとの

## 5年目のジंकス

紹介の話が入ってきました。本当にありがたく、今まで、真面目に一人ひとりの利用者様を大切に社員が働いてくれたお陰で、地域の皆様から選ばれる事業所にお陰さまでなれたのかなと思います。然し、5年目のジंकス。厳しいです。

社員の増員、施設の整備、資本力ない悲しさ。

改装はなるべくお金を掛けず、知恵を絞り、必要なものは買うというスタンスで、目の前に立ちほかかるハードルを一つ一つクリアしながらの毎日に、「百聞は一体にしかず」と自分の中に新しいことわざが、出来ています。

起業家の体験談、経営、雇用管理、リスクマネジメントなどセミナーに参加はしてきましたが、そのとき自分にさしさまっていない話は聞き流しだった様に思います。

いざ危機に遭遇すると、必死だから一度で学びます。実践から学び、知識となると思うので「百聞は一体にしかず」。5年目になり、自分の器にあっただけの経験を積み、総勢12人。私の責任も日々重く、時には「姉と二人でしてたところは暢気だったなー」と弱音もちらほら。

しかし「明日は明日の風が吹く」「健全な肉体に健全な精神が宿る」という気持ちを持って、家族、社員に支えられ、5年目のジंकスに真っ向から立ち向かいの日々を進み、利用者さまの「安心安全な生活」「笑いのある生活」のお手伝いを続けて、いつか私の原点である「終の棲家」の完成に近づく為に、掙やぶりの発想や粛々とつつがなくこれからも邁進していきたいです。

姉は66歳、デイサービスの管理者として、自分の信念の「生涯現役」を貫きながら、友人との食歩き、仕事が終われば「疲れてコロ」と寝るという生活をエンジョイ中です。

### ☆筆者紹介☆

徳ヶ崎 敬子 (Keiko TOKUGASAKI)

(株)K&K 代表取締役

57年 肝属郡肝付町生まれ  
78年 鹿児島純心短期大学 食物栄養学専攻 卒業  
82年 (有)南統会館 入社  
99年 「鹿児島県女性起業家セミナー」修了  
04年 4月 (有)南統会館 退社  
5月 いろは一に一 開業  
06年 6月 (株)K&K 設立  
11月 ミニデイサービスあい 開設  
07年 2月 NPO法人 鹿児島県スキンヘルパー協会 設立

# 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](mailto:forever@forever.co.jp)



## 経営戦略策定

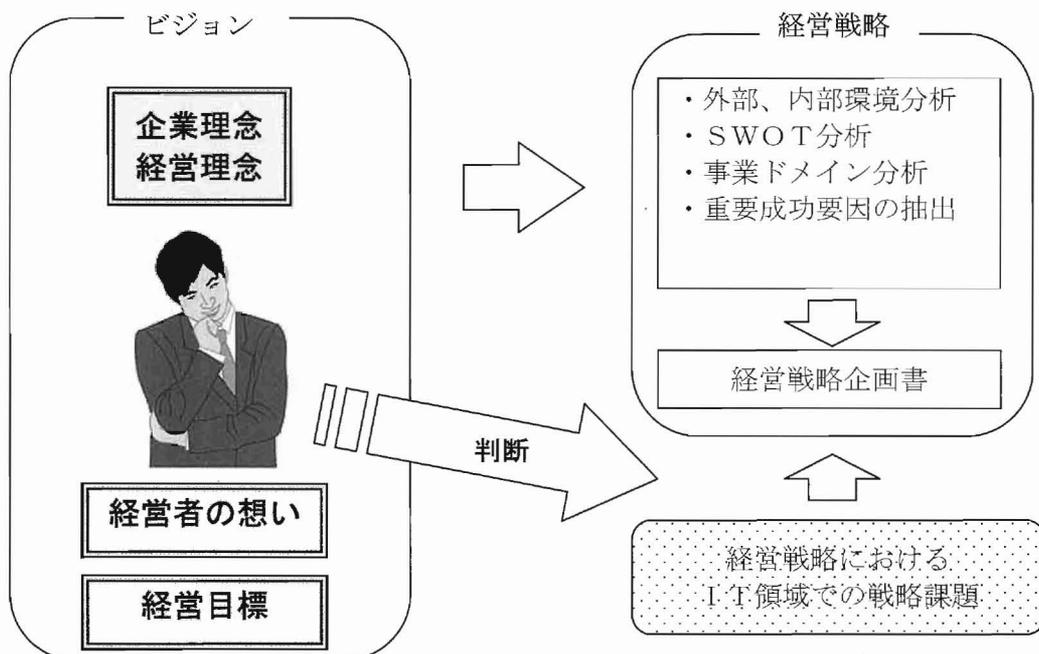
こんにちは、フォーエバーの久永です。

今回は、学習塾を例に実践的なパソコンの活用のお話をしました。では実際、企業の情報化は、どのような手順で作業を行えばよいのでしょうか？

### \* 経営者とITの関係

中小企業にとってのIT化は、パソコンの導入、ソフトウェア・インターネットの活用など単に目先だけのIT活用でなく、慎重にかつ計画的、組織的に取り組むべきです。経営戦略や業務改革などどのようにITをツールとして結び付けていくか、また経営者は、IT化することによって組織に及ぼす物的、人的、財務的な影響がどのようなものかを予測し、的確に判断し行動しなければなりません。ということは経営者には、ITに関する正しい理解と知識が必要であり、判断する能力を備えて行動すれば、企業の情報化は、有効的に機能していくと思います。ただ経営者にどれだけのITリテラシーが、必要かという様々な条件、レベルがあると思います。経営者にとって一番大事なことは、システムの仕様やプログラム言語、パソコンの機能などを理解することではありません。明文化された企業理念、経営理念をもとに、経営者の想いを明確にして、それを経営目標へ結びつけていくことだと思います。

ではなぜ経営者にITに関する正しい理解と知識が必要となるのでしょうか。経営目標を実現化していくためには、経営者の想いであるビジョンを経営戦略として落としこまなければなりません。その経営戦略を策定して実行していくためには、ITは切っても切り離せないものとなっています。その経営戦略を情報化戦略へ結びつけていく時にITの重要性をしっかりと理解して、情報化への人的・物的支援や資金投資の意思決定を行わなければならないからです。



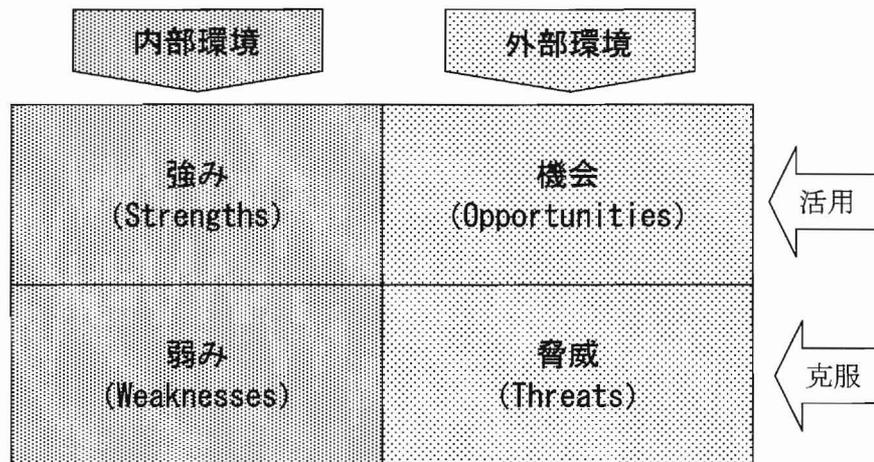
## \* 経営戦略策定

情報化を行う前にまず経営戦略を策定しなければなりません。しっかりとした経営戦略がなければ、いくら情報化に対する投資をおこなっても基軸となる企業のあり方がぶれてしまいます。ではどのようにして経営戦略を策定していけばよいのでしょうか。

自社の現在の姿 (As Is) とあるべき姿 (To Be) の経営成熟度をしっかりと分析し、そのギャップを明確にして経営戦略を策定することが大事です。経営成熟度を明確化することによってこれからの自社の発展と成長をしっかりと見極めることができます。

最初に、SWOT分析を行います。SWOT分析とは、自社の内部環境の強み (S) を伸ばし、弱み (W) を克服し、自社を取り巻く外部環境の機会 (O) を事業チャンスとして活かし、脅威 (T) の阻害となる影響を最低限に抑えることなどの各枠組みの課題を徹底的に抽出することです。

ただ、SWOT分析での課題抽出において気をつけなければならない点は、同じ課題においても捉え方によっては、強み、弱み、機会、脅威であったりします。そういう場合は、各枠組みに振り分けておいて分析を行いまとめていくうちに、必然的に精査されていきます。



SWOT分析表

今度は、SWOT分析で抽出された成果物から自社における市場価値をどのように活かして営業利益に結びつけていくかをこれからの事業ドメインとして考えなければなりません。事業ドメイン分析は、これからの自社のあるべき姿を捉えて事業の再定義を行います。その再定義された新たな事業ドメインをもとに経営戦略を実行するための重要成功要因 (CSF) の抽出を行わなければなりません。

重要成功要因とは、経営戦略を計画的に実行する際に、その目標・目的を達成させる上で最も重要な影響を与える要因のことです。例えば、製造業においては、

- ・ 生産設備増強
  - ・ 品質管理の向上
  - ・ 短納期体制の構築
  - ・ 在庫管理の徹底
- などがあげられます。

## \* 経営戦略企画書

新事業ドメインに沿った重要成功要因の抽出を行います。これをもとに経営戦略企画書を作成するのです。この経営戦略企画書を会社全体の戦略として実行するためには、経営者だけでなく全従業員にレビューを行い、同意をとる必要があります。なぜかITに関係無い話のようですが、この経営戦略企画書を作成する間にもITに関係する戦略課題も出てきます。それを経営者がどのように判断していくかが、今後の企業が発展していくための業務改革の大きな要因といえましょう。

今回は、この経営戦略をもとにどのようなIT活用があるかをお話し致します。

### ☆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



# 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>)

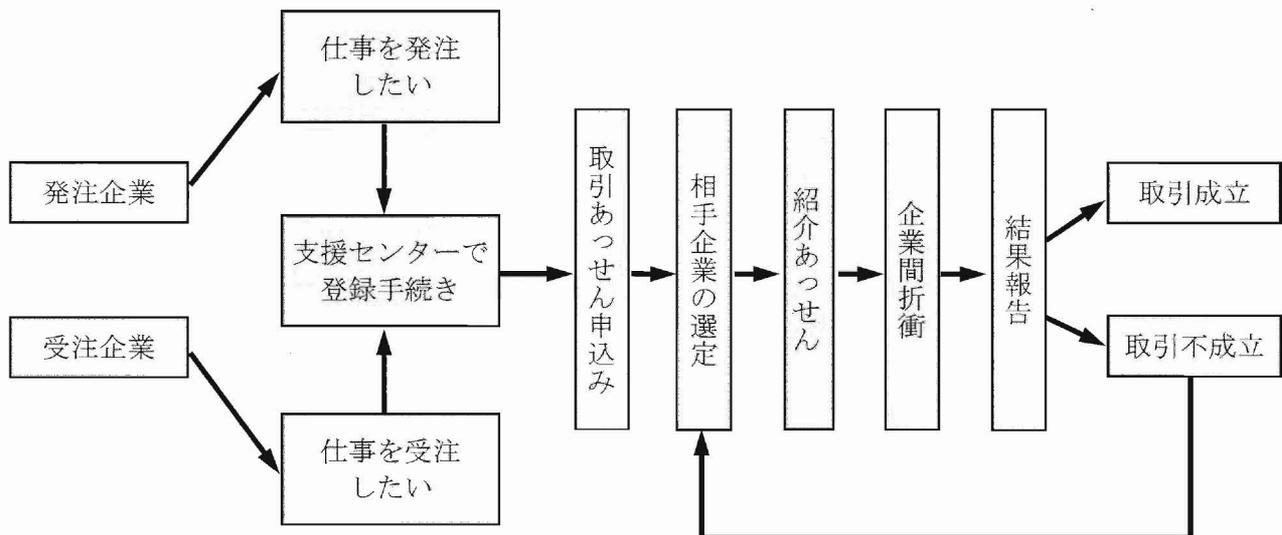
## ◆発注情報

No.	所在地	資本金 (万円)	従業員数 (人)	受注希望品目 (加工内容)	主要機械設備
1	南さつま市	3,800	180	SUS・Alの精密機械加工 セラミック等の研削加工	五面加工機(高速マルチセンター)、フライス盤 旋盤、平面研削盤、マシニングセンター 両面・片面ラップ盤、センターレスグラインダー

## ◆取引あっせんにあたっては

- ①まず、企業の概要を当センターに登録してください。
  - ②各企業からの申し出（受注・発注）により希望に応じた企業の紹介・あっせんを行ないます。  
(県内企業の紹介をはじめ、県域を越えた企業紹介も行ないます。)
  - ③企業間折衝後、結果の報告をお願いします。  
(取引不成立の場合は、再度、企業紹介を行ないます。)
- センターへの登録及びあっせんなどは全て無料です。

## ◆取引あっせんの仕組み



## ◆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](mailto:business@po.kric.or.jp)

## 1 専門調査員制度のご案内 ～お気軽にご相談を～

当センターでは、発注情報及び企業動向の情報収集や提供のため、専門調査員による巡回訪問をさせて頂いております。また、経営・技術等の諸問題についても、その解決に向けて適切なアドバイスをいたしますので、お気軽にご相談ください。

しんやしき たつみ

専門調査員：新屋敷 辰美 (中小企業診断士)

引き続き専門調査員として、皆様のところへご訪問させていただきます。どうぞよろしくお願いたします。また、今年度から当センターに設置されます「下請かけこみ寺」の相談員も兼務いたしますので、取引に関して何かお困りのことがありましたら、お気軽にご相談ください。



### (主な業務)

- ・発注情報及び企業動向の収集・提供
- ・中小企業に対する加工技術、生産管理等の諸問題に関する助言

### (得意分野)

- ・販売管理、財務管理

## 2 「下請かけこみ寺」事業のご案内 ～取引上の悩みに応じます～

当センターでは、今年度より「下請かけこみ寺」事業を実施いたします。

主な事業内容は以下の通りですので、取引上のさまざまな悩みや相談ごとがある中小企業者は、お気軽にご相談ください。なお、相談等は無料で、ご相談いただいた方の秘密は厳守いたします。

### 【業務内容】

#### ◆各種相談の対応

取引に関するさまざまな悩みに、下請代金支払遅延等防止法や中小企業の取引問題に知見を有する専門家が親身になって耳を傾け、適切なアドバイスを行います。

#### ◆迅速な紛争解決

中小企業が抱える取引に係る紛争を迅速かつ簡便に解決するため、裁判外紛争解決手続(ADR)等を用いて、全国の登録弁護士が中小企業者の身近なところで調停手続き等を行います。

#### ◆下請適正取引ガイドラインの普及啓発

中小企業に対する「下請適正取引等の推進のためのガイドライン(※)」の説明会を業種毎に開催するなど、普及啓発を図ります。

※「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」は、下請取引に関するベストプラクティス事例(理想的な良い取引関係)や下請法等で問題となりうる行為等、業種別に分かりやすく提示したものです。素形材、自動車、産業機械、航空機等、繊維、情報通信機器、情報サービス・ソフトウェア、広告、建設業、トラック運送業及び建材・住宅設備産業の10業種が対象です。

### 【受付場所および時間】

(財)かごしま産業支援センター ビジネス支援課

9:00～12:00、13:00～17:00(土日・祝祭日・年末年始を除く)

※相談員は週1日の勤務となりますので、相談を希望される方は事前にご連絡をお願いいたします。

#### ◆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(下請かけこみ寺窓口) TEL: 099-219-1274

## 3 かがしま将来ビジョンの策定について

平成20年3月、県では「安心・安全」「活力・快適」「共生・有徳」の3つの視点を基本に据えて、概ね10年程度の中長期的な観点から、本県のあるべき姿や進むべき方向性を示す「**かがしま将来ビジョンー日本一の暮らし先進県への道**」を策定し、今後挑戦していくべき課題として10の挑戦を掲げています。

このなかで、「**挑戦5 新時代に対応した戦略的な産業おこし**」として、産業分野の今後の取り組みの方向性を記していますので、その一部を紹介します。

### 重点業種の振興

自動車関連産業については、完成車メーカー等の立地の推進、北部九州に立地している自動車関連企業と県内企業の取引拡大、カーエレクトロニクスなど県内の先端技術型産業と関連する分野の振興等を進めます。

電子関連産業については、付加価値の高い電子デバイス等の企業立地の推進、県内外の関連プロジェクトとの連携等による県内関連産業の技術の高度化により、国際競争力のあるコア技術を有する企業の集積を図ります。

食品関連産業については、焼酎、黒酢など、本県の得意分野で培われてきたバイオ技術等の活用を図りつつ、川上から川下に至る広い領域において、農商工連携の下、「食の産業クラスター」を形成します。

地元企業の中核的な役割を担う人材や新たな研究開発を担う技術者の育成、コーディネーターの養成など、産学官連携の下、産業おこしを支える人材育成を進めます。また、県内企業の新技術や新商品の開発力を高めるために、公設試験研究機関や大学等関係機関との連携により県内企業の技術の高度化を進めます。

### 地域特性を生かした新たな産業の創出

太陽光発電やバイオマス等の環境関連分野、医療・介護・健康関連分野など、新たな産業の創出を図ります。

本県の歴史、文化、伝統技術をモノづくりに生かしつつ、豊富な水、シラス等の地域資源を活用した新たな産業を創出します。

国内外の投資家を視野に入れ、産学官連携等により、イノベーションを生み出す魅力ある産業圏を形成します。

### 航空宇宙関連産業の振興

種子島、内之浦両ロケット打上げ施設の立地を生かした航空宇宙関連産業の振興や誘致を進めます。

県内企業の航空宇宙産業への参入を進めるとともに、大学・企業等による新たな産業の創出を促進します。

「かがしま将来ビジョン」の全文は、県のホームページに掲載されています。

URL <http://www.pref.kagoshima.jp/kensei/keikaku/vision/vision.html>

## 4 平成20年度鹿児島県中小企業融資制度について

県中小企業融資制度は、中小企業者の経営の合理化及び経営の安定強化に必要な資金の融資を行うことにより、本県中小企業の健全な振興発展を図ることを目的とした融資制度です。平成20年度から、「**地球温暖化対策資金**」「**自動車関連企業活力資金**」が創設されました。融資の内容等につきましては次項「平成20年度県中小企業融資制度」をご覧ください。

ご相談は、最寄りの商工会議所・商工会・県信用保証協会・奄美群島振興開発基金等へどうぞ

# 平成20年度 鹿児島県中小企業融資制度

H20.4 経営金融課

目的	資金名	資金の使用目的	用途	融資限度(万円)	融資利率	保証料率(☆1)	
汎用資金	中小企業振興資金	通常の運転資金・設備資金	運転設備	5,000	基準金利	年0.29% ～1.59%(☆1)	
			設備	7,000		年0.29% ～1.74%	
	小規模企業活力応援資金	小規模企業者に対する資金	運転設備	1,250(☆2)	基準金利	年0.39% ～1.69%(☆1)	
	特別小口資金	小規模企業者に対する無担保・無保証人の資金	運転設備	1,250	基準金利	年0.55%	
経済活性化支援資金	創業支援資金	独立開業型	経験、法律に基づく資格を生かして開業する時	運転設備	2,000 ☆3(1,000)	特利②	年0.13% ～1.58%
		小口開業型	商工団体の推薦を受けて開業しようとする時	運転設備	500		
		新事業創出型	中小企業新事業活動促進法に基づく創業者で、自己資金を有して開業又は分社化する時	運転設備	1,500		
	ベンチャー企業支援資金	起業支援型	独自の技術・特許等を生かして開業するために資金を必要とする時	運転設備	3,000	特利②	年0.0% ～1.26%
		事業支援型	(1)独自の技術・特許等を生かして事業展開するために資金を必要とする時 (2)経営革新計画の承認を受けた者	運転設備	5,000		(1)年0.0% ～1.26% (2)年0.31%
	先端技術・IT導入資金	高度先端技術やITを利用した機器・設備・技術等の導入資金が必要な時	運転設備	5,000	特利①	年0.13% ～1.58%	
	新事業チャレンジ資金	一般支援型	事業転換・多角化のために資金が必要な時(分社化を含む。)	運転設備	2,500 4,000	特利①	年0.13% ～1.58%
		特別支援型	最近の経済変動により売上額が減少している中小企業者で事業の多角化等のために資金が必要な時(分社化を含む。)	運転設備	2,500 4,000		
	福祉のまちづくり施設整備資金	店舗等をバリアフリーに整備するための資金が必要な時	設備	4,000	特利①	年0.13% ～1.58%	
	商店街活性化資金	(1)中心市街地の区域において、出店・店舗の改装等を行う資金が必要な時 (2)中心市街地以外の商店街の区域において、出店・店舗の改装、駐車場等の新增設を行う資金が必要な時 (3)知事が認める事業を行う時	運転設備	(1)4,000 ☆3(2,500) (2)及び(3)2,000 ☆3(1,000)	特利① ☆4	年0.13% ～1.58%	
	地球温暖化対策資金	(1)環境配慮型の経営を行うために資金が必要な時 (2)環境配慮型のビジネス創出のために資金が必要な時	運転設備	5,000	特利②	年0.13% ～1.58%	
	自動車関連企業活力資金	自動車関連産業における取引の拡大又は自動車関連産業への参入のために資金が必要な時	運転設備	7,000	特利②	年0.13% ～1.58%	
経営安定対策資金	緊急災害対策資金	災害により経営に影響を受けた時 (1)激甚法、災害救助法、生活再建支援法適用災害により被災した時 (2)知事特認災害により被災した時	運転設備 設備	2,000 3,000	特利②	(1)年0.0% (2)年0.13% ～1.58%	
	緊急経営対策資金	最近の経済変動により経営に影響を受けた時	運転	2,000		年0.13% ～1.58%	
	特定中小企業者	中小企業信用保険法第2条第4項該当者(国のセーフティネット保証制度に対応) (1)第1号～第6号(大型倒産、突発的災害、不況業種等)に該当する時 (2)第7号～第8号(金融機関合理化等)に該当する時	設備	3,000		特利②	(1)年0.65% (2)年0.62%
中小企業再生支援策	(1)県再生支援協議会の支援を受けて企業再生に取り組む時 (2)県信用保証協会の再生支援審査会において再生計画の承認を受けて企業再生に取り組む時	運転設備	5,000	年0.13% ～0.65%			

注) ☆1 取扱期間は平成21年3月31日までとする。

☆2 既存の保証付融資残高との合計で1,250万円の範囲内の新規保証に限る。

☆3 ( )は、内運転資金の限度額である。

☆4 平成21年3月31日まで、融資期間が3年超の利率については、現行より0.2%引下げる。

## 【融資利率】

基準金利		特利①		特利②	
1年以内	2.40%	1年以内	2.40%	1年以内	2.40%
1年超3年以内	2.60%	1年超3年以内	2.55%	1年超3年以内	2.50%
3年超5年以内	2.90%	3年超5年以内	2.75%	3年超5年以内	2.60%
5年超7年以内	3.10%又は変動金利	5年超7年以内	2.95%	5年超7年以内	2.80%
7年超10年以内	3.50%又は変動金利	7年超10年以内	3.35%	7年超10年以内	3.20%
10年超	変動金利				

## 鹿児島県人材育成センターののご案内

当センター出先機関の鹿児島県人材育成センターでは、企業の在職技術者など人材育成の支援を主たる目的として、各種の講座・研修を実施しているほか、企業自らが企画する会議・研修・講演などの会場として、低廉な使用料で利用していただいております。皆様の参加及びご利用をお待ちしております。

自主講座：食品加工・機械加工・QC手法・ISO関係など29講座を実施  
 施設利用：150人収容の大研修室のほか大小6室を低廉な使用料で提供  
 （詳しくは、下記までお問合せください）

所在地：霧島市国分中央3-44-36



■問合せ先■ (財) かがしま産業支援センター 鹿児島県人材育成センター  
 〒899-4332 霧島市国分中央3-44-36  
 TEL：0995-47-3090 FAX：0995-46-4413 E-mail：jinzaic7@po.kric.or.jp

## 「かがしま企業情報」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「かがしま企業情報」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) かが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) かが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、「かが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塩津 洋一さんの作品です。

～作品のテーマは「竹とんぼ」

(塩津さんのはなし)

手は、動力の基本  
 両の手を飛立った  
 竹とんぼは、自らの動きを推進力にし  
 さらに、さらに  
 力強く・高く  
 手の温もりをわすれずに

## 情報KISC 5月号

発行者：財団法人かが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