

KISC

KISC

創業や経営革新に
取り組むあなたを応援します。

CONTENTS

- 02 平成20年度鹿児島県経営品質賞受賞企業決定
- 04 特集 がんばってます！「粉粒体供給機を実用化してメーカーに！」株式会社ヨシカワ
- 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：買ってからの関係づくり。
- 07 女性起業家の声：「らしさ」を大切に
- 08 読者キャラクタープラザコーナー⑤ 奄美のしずく
- 09 税務お役立ち情報：ご存じですか？地方法人特別税
- 10 IT活用戦略：情報デザイン
- 12 経営官連携⑥ 特性の異なる複数のカメラを使って、ジェスチャ等を高精度で認識できる技術
- 13 安心実親のための緊急総合対策（平成20年度国庫補正予算）
- 14 受発注情報
- 15 **Information**：鹿児島県最低賃金についてのお知らせ 他
- 16 鹿児島県人材育成センターの利用の御案内
「かごしま企業情報」への掲載の御案内
メール配信サービス「KISCNEWS」の御案内

11月号

November 2008

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

平成20年度鹿児島県経営品質賞 受賞企業決定

「鹿児島県経営品質賞」は、日本経営品質賞の地方版として鹿児島県における「経営品質向上プログラム」の中核となるもので、かごしま産業支援センターがこの「経営品質向上プログラム」に取り組む組織の道標となるよう創設した表彰制度です。

この制度は「経営品質向上プログラム」を追求し、実践している県内企業を表彰することで経営革新活動の気運を高め、本県産業界の活性化を図ろうとするものです。

平成20年度は、鹿児島県経営品質賞の「優秀賞」に、経営品質の推進に積極的に取り組み、給水装置関連器具を製造している株式会社九州タブチが選ばれました。

<優秀賞受賞企業> 株式会社九州タブチ



<株式会社九州タブチ 桑野社長>

< 企業概要 >

企業名	株式会社九州タブチ
代表者	代表取締役社長 桑野正敬 (くわのまさたか)
所在地	霧島市国分敷根120番地
創業	昭和46年
資本金	40,000千円
従業員数	192名
事業内容	給水栓、止水栓、継手、仕切弁などの製造
TEL	0995-45-1523
FAX	0995-45-6433
URL	http://www.tabuchi.co.jp/
MAIL	gene@kyusyu-tabuchi.co.jp

10月9日(木)に鹿児島市内のホテルで開催された鹿児島県経営品質賞表彰式では、当センターの吉留史郎理事長のあいさつに続き、来賓の岡積常治鹿児島県副知事並びに諏訪秀治鹿児島県経営品質協議会会長から、株式会社九州タブチの社員一丸となったトヨタ生産方式への取り組みや障害者雇用など地域貢献が高く評価されたことについて祝辞をいただきました。

審査においても高い評価

江崎昌男鹿児島県経営品質賞判定委員会委員長が表彰理由を、以下の内容で述べられました。

九州タブチ社は、給水装置関連器具メーカーとして、変化する市場に対応して革新を遂げるためには、製品の品質だけではなく、お客さまが最終的に求めているものは「安心でおいしい水」であり、それをお届けすることを使命とされた。そして、その実現に向けた自主・自立の企業風土作りの取り組みが高く評価され、今回の受賞となった。

中でも特筆すべき点は、次の3点である。

(1) 社員ひとりひとりが自律的に行動し新しいことへもチャレンジする文化の醸成

人と組織の成長を図ることを重視し、「まずやってみる」ことが奨励され、実行することが企業風土になっている。自ら課題を見つけ解決する自主的な活動や、独自の発想で難しい課題を解決に導くなど、社員にとっても日常業務が自己実現の場にもなっており、現場主導型の迅速な改善・改革が盛んに行われていることが高く評価された。



<副知事より優秀賞授与>



<表彰式関係者>

(2) 独自の創意工夫による製造現場でのたゆまぬ生産革新

世界でも高い評価を得ている「トヨタ生産方式」に学んだ現場改善の取組みに加えて、自らの創意工夫も入れた「一気通貫生産プロセス」と呼ばれる、全社最適化を目指したプロセスへと進化させた。お客様の要望に一段と迅速・柔軟に対応できる能力を備えるとともに、こうした活動が働きやすい職場環境づくりにも貢献していることが評価された。

(3) 地域社会のニーズに対応し、経営にも積極的に活かした社会的責任の遂行

「社会貢献 No.1」をモットーに掲げるだけで無く、経営幹部が率先して自社の事業特性に適した方法で、地域社会との共存共栄を目指す取り組みが顕著に見られる。特に障害者・高齢者の積極的活用はキメ細かい配慮によって、経営の視点で事業遂行に利益をもたらすことを自然な形で実践されていることは特筆に値するものと高く評価された。

(*) 一気通貫生産プロセス:トヨタのカンバン方式を発展・改良させたもので、企画から市場供給に至る一連のプロセス全体を見直し更なる最適化・効率化を図るものである。

経営品質向上プログラムとの出会い

受賞のスピーチで、株式会社九州タブチの桑野正敬社長は経営品質向上プログラムとの出会いについて、「2000年に九州タブチは赤字を計上、親会社も売上が落ち込んだ状況にあり、経営改革の必要性が生じた。この時期に経営品質向上プログラムと出会った。

経営品質向上プログラムに取り組んだ結果、2000年と2007年を比較すると従業員数60人増、売上80%増、債務超過を解消することができた。また、第2、第3の顧客へのアプローチが不明確であることや経営者の役割は、社員に活躍の場を与えることなどの『気づき』を得ることができた。そして、進出企業ではあるが、地元企業の気持ちで雇用などいろいろなかたちで貢献したい」と抱負を述べられました。



<受賞のスピーチをする桑野社長>

がんばってます！

《機械金属関連製造業編》

「粉粒体供給機を実用化してメーカーに！」

＝6,500台以上が世界20数カ国で稼働中＝

粉や粒状の物質を連続的に一定量ずつ供給することは大変難しいことです。

テーブルに白砂糖を積み上げると円錐状になりますが、この白砂糖の底部に細い糸を張り回転させると、やがて白砂糖の山は平らになります。

薩摩川内市にある株式会社ヨシカワは、この原理を応用して昭和56年に粉粒体を自動供給する機械（サークルフィーダ）を開発しました。これまでに6,500台以上を製造し、アメリカを始めとする世界20数カ国の、主として化学工業関係の生産ラインで活躍しています。

また、焼酎用甘藷仕込自動化設備や凝集剤溶解装置も開発・製品化し、メーカーとして活躍しています。

株式会社 ヨシカワ



<代表取締役 吉川 修 氏>

代表取締役	吉川 修
所在地	薩摩川内市港町360-31
創業	昭和22年10月
資本金	2,000万円
従業員数	57名
業務内容	粉粒体供給機（サークルフィーダ） 焼酎用甘藷仕込自動化設備 凝集剤溶解装置
売上高	10.5億円
T E L	: 0996-26-3388 / F A X : 0996-26-3688
U R L	: http://www.yoshikawa-cf.co.jp/

1. 沿革と立地環境

株式会社ヨシカワは、昭和22年8月に電気工事・メッキ業を行う会社として、現社長吉川修氏の父故吉川優氏により川内市向田町に設立された東和電気株式会社が始まりです。昭和50年に本社工場を上川内町に移転、平成6年に現在地に再度移転しました。現在地は川内港に面する船間島工業団地の中にあり、周辺に田園が広がる静かな環境に立地しています。

同社は昭和53年に会社発展の元となった粉粒体供給機の開発に着手し、昭和56年11月にサークルフィーダ1号機を完成させて実機を納入しました。昭和59年から粉粒体供給機と焼酎用甘藷仕込自動化設備のみに製品を特化し、メーカーへの道を歩み始めました。

平成6年に、社名を株式会社ヨシカワに変更し、平成8年1月から現社長吉川修氏が4代目社長に就任して現在に至っています。

2. 主要製品と販路

売上高の8割はサークルフィーダが占め、環境リサイクル分野ではコンスタントな需要があります。残り2割は焼酎製造業向けの焼酎用甘藷仕込自動化設備と凝集剤溶解装置です。

同社のサークルフィーダの特徴は水分を多く含む物質から乾燥した粒状の物質まで幅広く対応でき、特に水分含有量が比較的高く粘性のあるケーキ状のものにも対応できることです。

製品は、研究室で使用される流量制御量1g/hの高精度の製品からセメントや穀物供給に使用される大量



<株式会社ヨシカワ 会社全景>

供給制御用まであり、基本仕様は13機種あります。

処理対象物質は数百種類に及び、対象業種も広範で、化学、食品、鉄鋼、非鉄、セメント、建材、電気、機械、自動車、精密機械、土石・セラミック等各種工業の粉粒体を扱う企業で使われています。

販路も世界に広がっており、アメリカ、ヨーロッパ、韓国に代理店を開設しています。

また、平成20年4月に米国粉粒体工業展に、9月にドイツのニュンベルグで開催されたPOWTECH2008に、10月には幕張メッセで開催された国際粉粒体工業展にサークルフィーダを出展しました。

3. サークルフィーダの生産現場

サークルフィーダは装置の駆動部分と筐体部分に大別されます。CADで設計され、CAM化されたレーザ加工機により材料を裁断後、溶接工程を経て駆動・制御部を組み込み、検査調整して出荷を待ちます。

工場内は資材(主として鋼板)受け入れから完成まで一連の流れが形成されています。



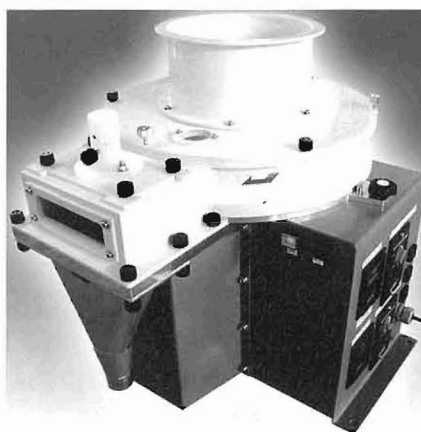
＜加工中のサークルフィーダ＞



＜部品の組み立て調整作業＞

4. 研究開発と知財

昭和53年、当時同社の技術顧問をしておられた山本義雄氏の特許の実用化研究を始めたのが、今日のメーカーへの基礎となっています。苦労を重ね、3年後の昭和56年にサークルフィーダを完成させ、実用機をユーザーに納入しました。この後多くのユーザーの要請に応じて、取り扱う粉粒体の性質や納入先の利用環境等に最適な製品を送



＜高精度小型定量供給機MD(エムディ)＞
【1g/h rの微量供給可】

り出すための研究開発が続けられ、製品と共に新たな知財を生み出してきました。

研究開発は実粉粒体を使って行われ、年間100件以上のテストが行なわれています。

現在研究開発に常時5名従事していますが、新規テーマには随時プロジェクトを立ち上げて取り組む体制になっています。

このようにして生まれた知財は出願中も含めて60件以上になり、32カ国にサークルフィーダ(CIRCLE FEEDER)が商標登録されています。

ユーザーの要請に応える開発が新たな知財を生み、技術が蓄積されていくサイクルがあるようです。

5. 受賞等

昭和58年に中小企業長官奨励賞((社)発明協会)を受賞、平成6年に産業経済賞大賞(鹿児島商工会議所)、平成11年に中小企業センター賞特別奨励賞((社)中小企業研究センター)などこれまで8回の受賞歴があり、その技術開発力が高く評価されています。

6. 経営理念と今後の方向

ヨシカワの3C、Clean(社会に役立つ商品を提供する) Create(顧客に期待に応え、新しい価値を創造します) Challenge(怯まず、可能性へ挑戦します)を掲げ、社会に貢献していきます。

7. 社長は

ヨシカワの3Cを掲げ、「顧客に喜ばれる企業であれ」「顧客に期待される企業であれ」「顧客に感動を与える企業であれ」の実践に日々取り組んでいきたい。製品を通して社会に貢献する、という意欲に燃えて「必要などころに製品と技術を提供する」ことを念頭に陣頭に立ち頑張っておられます。

8. 訪問を終えて

同社は鹿児島県には数少ない、自社技術と自社製品を世界に供給しているメーカーで、研究開発に対する熱意に満ちた優れた企業でした。

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

買ってからの関係づくり。

◆年間での総販売個数

色々な会社の方とお話をさせていただく機会があります。どの会社にもそれぞれの歴史やこだわり、商品開発や営業の工夫・思い入れがあり、『株式会社○○物語』というドラマが見えてくるようです。

そんなとき、BtoB(企業向け)の会社でもBtoC(消費者向け)の会社でも、決まってする質問がいくつかあるのですが、その中の一つは、

「合計すると、年間何個、販売しているのですか？」

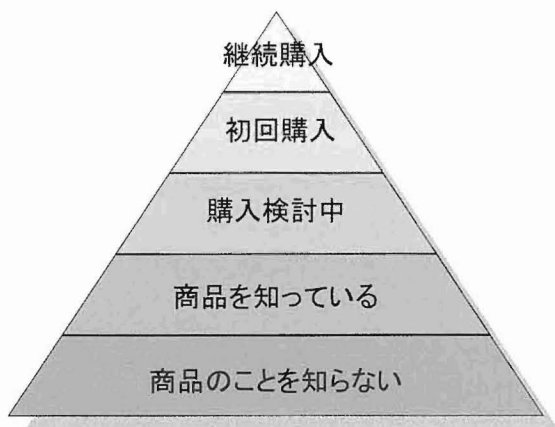
商品Aは○個、ジャンルBは○個など、商品別・ジャンル別の生産・販売個数は、事業計画立案や経営管理のために日常的に「使用頻度が高い数値」です。

一方、そういう場面ではあまり使われないのが「年間での総販売個数」。特に商品の種類が多い会社では、なかなか答えにくい数値です。せつかつくので、今、試しに計算してみてください。思いもかけない大きな数値が見えてきませんか？

◆初回購入の後の行動をデザインする

年間での総販売個数が年間で1万個、10万個、100万個だとしたら、お客様は何人いらっしゃるのでしょうか。――商品を作って売って終わりになっていたら、それはあまりにもったいないと思うのです。

商品に“商品以上の働き”をしてもらいましょう。



上図は、お客様との関係を簡易的に示したものです。商品を買っていただくまでには、まず知っていた、理解していただき、そして他社商品との比較検討などの数々のステップがあります。初回購入者＝すでに一度、購入経験があるお客様は、それらのステップを経て買ってくださいました。企業側にとっては「ありがたいお客様」であるはず。その「初回購入」ま

で積み上げてきたお客様との関係を、さらに一歩進化させたり深化させること、それが商品に“商品以上の働きをしてもらう”ということです。特に商品への満足度が高いほど良い効果が現れるものです。

◆商品は最適な自社メディア

まず、商品を「お客様との関係を築くためのメディア(媒体)」だととらえてみましょう。

嗜好がわからない何万人・何十万人かの消費者と、広告宣伝費・販促費をかけてつながる方法を模索する以外にも、すでに認知もあり嗜好性の点でも絞り込まれている顧客とつながっているのが“商品というメディア”です。そのために初回購入のお客様に、

①次はどんなふうに行動してほしいのか

《例》同じ商品を買ってほしい、上位商品に導きたい、新商品を試してほしい、会員登録してほしい

②そのためには何が必要なのか

《例》メールアドレスを獲得する、商品の開発背景を知ってもらう、商品への意見を投稿してもらう

この2点を中心に考えてみると、お客様とのお付き合いの様子がイメージできます。すると現在のパッケージや同梱物の在り方などが変わってくるはず。です。

1回の商品購入を次の関係づくりにつなげる、そのための施策を常に組み込んでおくことは、中長期での底力UPにつながります。

【今月のチェック・ポイント】

「年間での総販売個数」を知っていますか？



【マーケティングの処方箋】

まず、商品の年間、総販売個数を計算しましょう。次に、「商品はメディア」ととらえ、初回購入者の行動をデザインしてみましょう。

☆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。



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。

「らしさ」への反発

私は幼少時代、兄の影響からか、遊び仲間の殆どが男の子でした。それが関係しているかどうかはわかりませんが、「おてんば」で「勝ち気」な性格の私に母親は「女の子らしくしなさい」とよく言っていました。思春期になると、母親だけではなく、学校の先生や周りの人たちからも「女性らしく」「学生らしく」「…らしく」と言われていた様に思います。しかし私自身は相変わらず「自分は自分。やりたいようにする」と、「らしさ」という言葉に対して強い反発心を抱いていました。

大切さを感じるように

私は看護師として社会デビューしましたが、看護の職場は今まで自分がいた世界とは別の世界でした。その「別世界」へ入った時、今まで疎ましく思っていた「…らしさ」の大切さを強く感じるようになりました。

病気で心も身体もつらい患者さんを思いやる言葉や笑顔。お年寄りや小さな子供達にむける優しさ。また同じ職場で働く仲間に対しての気配り、思いやり。そういったことに、本来女性が持っている「女性らしさ」が強く影響するようになったのです。時として、看護師は専門知識と技術を駆使し、患者さんの命を預かる職業人として行動します。また煩雑な業務を時間に追われながら黙々と片付けていきます。そんな時つい「女性らしさ」をどこかに置き忘れてしまいがちです。

しかし「女性らしい」振る舞いは、現代社会において人々の心を救う大きな力になると感じています。「優しさ」「笑顔」「気遣い」…、そういう「女性らしさ」を大切にしたいと思っています。

きっかけ

現在、私には夫と三人の子供がいます。妻として、母親として家庭を切り盛りしながら、看護師としても仕事をしてきました。午前七時に出勤、帰宅できるのは夜六時過ぎ。保育園に預けていた子供たちを迎えにいき、夕食は午後八時頃。子供達をお風呂に入れ、そして寝かしつけ。それから家事をして数時間の睡眠。そういう日常はとてもハードなものでした。三年前、長男が小学校入学。しかし夜しか親が家にいないことで「一年

「らしさ」を大切に

生」が1人でお留守番。友達とも思うように遊ぶこともできず、ずいぶん寂しい思いをさせました。また、小学校に入ると子育ても楽になると聞いていたのですが、実際はまったく逆。毎日の宿題チェックに学校準備。平日に行われる授業参観、PTA、その他行事への参加…。日常生活はよりいっそうハードになりました。昔からすると子育て中の労働条件は随分良くなったといわれておりますが、保育園の頃から子供が病気をしても簡単には休めない状況で、周りにサポーターのいない我が家にとってその状況はとても厳しいものでした。色々悩みましたが、結局「母親らしく」あるために看護師を辞め、専業主婦になり子育てに専念することを決意しました。

そして、それが女性起業家を目指すきっかけとなりました。会社に縛られては家庭を中心に活動することはできない。でも、子供を中心とした生活の中でも自分の生きがいを持って日々を過ごしていきたい。となると、起業するしかない。と考えたのです。

『さつま女性起業家塾』に入って2年目。様々な知識や情報、元気とパワーを頂いて、少しずつ起業家への道を進んでいます（まだまだ、起業家としてどのように進んでいいのか悩み続けている状況ではありますが…）。諸先輩方の目配り、気配り、しぐさや表情、すべてが私の目標となっております。私も先輩方のように、薩摩の女性として誇りを持ち「女性らしさ」溢れる起業家になりたいと思います。

秋の一日

先日、子供の運動会がありました。3年生になる長男は、堂々と「男の子」らしく颯爽とグラウンドを走り、1年生の長女は精一杯の笑顔で「女の子」らしくダンスを踊っていました。「小学生らしく」元気いっぱいの姿を見せてくれました。私自身も、夫と四ヶ月になる次女と共に「母親らしく」一生懸命応援しました。とても晴れやかな気分が秋の1日を過ごすことができました。

☆筆者紹介☆

西田 奈緒子
(Naoko NISHIDA)

Ricordino 代表
さつま女性起業家塾会員



ベンチャープラザコーナー ⑤2

第38回 ベンチャープラザ鹿児島(二水会)
株式会社 奄美のしずく
代表取締役 安田 トシエ

奄美市名瀬佐大熊町4-11
TEL : 0997-52-8245 FAX : 0997-52-8244
E-mail : amaminoshizuku.co.jp
http://www.amaminoshizuku.co.jp/



(ベンチャープラザで発表する安田社長)

【本場奄美の薬草等を素材にした酵素力「奄美のしずく」の製造・販売】

発表内容

<企業紹介>

平成18年4月、奄美市に設立。

奄美諸島で地域に自生する山野草、薬草、柑橘類、海藻類を用い独自発酵食品の製造技術を開発。

先祖代々受け継がれた生活の知恵を継承し自然派志向の商品「発酵生成物 奄美のしずく」の製造・販売を行っています。

<商品開発のきっかけ>

20年ほど前、当時、私自身体が弱くひどい頭痛、吐き気、それがはじまると三日三晩は水一滴受け付けられない日々、入退院を繰り返し体重は35~38kgまで落ち込んでいました。夫に連れられ奄美の山々の山野草(薬草)をボールに漬け込み作ったエキス。自分自身の為、家族の為のエキス。あれから20年思考錯誤を繰り返し今の「奄美のしずく」となりました。

<商品の目的・特徴>

現在、高齢化社会の中、成人病の増加、現代病の急増、また各種のアレルギー等以前では考えられない心的病も多発しています。

また、健康志向が高まり、消費者の食の選択はいかに体に良いかといった意識に左右されるようになっていきます。

そこで、消費者の地域素材へのこだわりや認識を背景に、奄美諸島の地域資源を活用し、特殊な製法により抗酸化機能を持ち豊富なビタミン・ミネラル・ポリフェノールを含む飲料が「発酵生成物 奄美のしずく」です。

さらに多くの方々に御飲用いただき、奄美大島の魅力の発信、産業の活性化につなげたいと思っています。

発表後の成果・感想

このような発表の場を提供していただき、たいへん感謝しています。

発表後、販路拡大へのお話、開発について多くの問い合わせがあり、個人のお客様の注文も増えています。たくさんの方々の励ましのお言葉を真摯にうけとめ、益々社業を発展させることに全力で取り組みます。

誠に、ありがとうございました。

今後の展望

今のまま、素材にこだわり、「医食同源」次世代に負の遺産を残さない、鹿児島の誇りを感じさせる商品・サービスを提供し続けたいと思っています。



【奄美のしずく】

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

ご存じですか？地方法人特別税

Q 私は中小企業の経営者ですが、いつの間にか「地方法人特別税」という新しい税金が創設されたと聞きました。どういう税金なのでしょう。

【社 長】 鹿児島県庁に『地方法人特別税が創設されました』というパンフレットが置いてありました。うっかりして新聞やテレビでも気付かなかったのですが、これはもしかして法人に対する増税なのですか？

【税理士】 いいえ、そうではありません。パンフレットには、く地方法人特別税は、これまでの法人事業税の一部が分離されるものであり、実質的な増減税はありません。と書かれています。

【社 長】 なるほど増税ではないのですね。安心しました。

【税理士】 創設されたのは地方法人特別税（国税）と地方法人特別譲与税の2つです。これは、都市部と地方との地域間の財政力格差を埋めるため、全国の法人事業税の税収の一部（約2兆6千億円）を分離して再配分する仕組みとして創設されたものです。

【社 長】 なるほど。もう少し詳しく説明してもらえませんか。

【税理士】 これまで社長の会社が鹿児島県に申告するときには、法人県民税と法人事業税の2つを同じ申告書で申告していました。これが今回の改正で、法人事業税（地方税）の部分だけが変わるのです。法人事業税が分離されて、①従来の法人事業税と、②創設された地方法人特別税（国税）に分かれます。

①従来の法人事業税は、これまでどおり鹿児島県の直接税収としてストレートに流れていきます。②の地方法人特別税は、地方税から国税に変わりました。そして全国の都道府県から集まってきたもの【地方法人特別税（国税）】を、国から地方に再配分【地方法人特別譲与税】します。

【社 長】 あれ！実質的な増減税がないのであれば、かえって手間が増えるだけじゃないですか。

【税理士】 はい、少し手間が増えるかもしれませんが、国に集められた地方法人特別税は、2分の1を人口の基準で、残りの2分の1を従業員数の基準で、各都道府県に譲与されることとなります。総務省の試算では、東京、愛知などは約3,700億円の減収となるようです。その分が、地方に多く譲与されることとなります。鹿児島県も当初の試算では、約164億円の増収予定です。

【社 長】 それはすごい。国から地方というよりも、都市部から地方へなのですね。

【税理士】 地方分権を進めようとするれば、地方独自の税源を充実させる必要があります。しかし、その結果、かえって地域間格差が拡大してしまう可能性があります。

また、財政面で余裕のある自治体と余裕がない自治体の間では地方税を再配分することもなかなか難しいのです。

以前からの議論では、税収の偏りが大きい法人事業税・法人住民税を国税化する代わりに、消費税の地方分割の拡充が求められていましたが、改正は見送られています。全体的な影響のあまり大きくない法人事業税だけが改正されたというわけです。

【社 長】 なるほど。お金が天から降ってこない以上は・・・どう集めるか、どう配分するかはいつでも難しい問題ですね。

さてわが社の申告は具体的にはどのようにすればいいのですか？

【税理士】 まず、この地方法人特別税の適用は、平成20年10月1日以降に開始する事業年度からです。特別な場合を除いて、1年後です。

【社 長】 もう少し先の話ですね。予定申告はどうなるのですか？

【税理士】 20年9月決算法人ですと、半年後の**21年3月**が初めての地方法人特別税での（予定）申告を行うこととなります。また地方法人特別税は国税ですが、法人事業税と併せて都道府県が徴収しますので申告様式は変わりますが、申告、納税ともにこれまで通り鹿児島県にすることとなります。

IT活用戦略

株式会社イーデザイン

代表取締役 早川 孝一

〒890-0082 鹿児島市紫原3-34-23

TEL : 099-251-9821

URL : <http://www.e-design.jp/>

Mail: hayakawa@e-design.co.jp

情報デザイン

前回、「情報」というものについて触れました。今回はその「情報をデザイン」という事について、お話ししたいと思います。

「デザイン」と聞くと、多くの方が、いわゆるグラフィックデザインを想起されると思いますが、デザインの領域はグラフィカルなものだけに限りません。世の中の実に色々な事象はデザインする事ができ、また実際にデザインされているからこそ、秩序が保たれている事も多々あります。

様々な要因

米国のサブプライムローンに端を発する現在の世界的な金融不安は、すでに皆さまもご存じの通りだと思います。リーマン・ブラザーズなどの破綻から始まり、金融機関への公的資金の注入という、今まで米国を支え続けてきた新自由主義が大きく崩れました。日々流れる情報により市場が乱高下し、公開企業の時価総額も以前からすれば、まったく予想しえなかった状態にまで来てしまっています。

世界通貨である米ドルは何とかその地位を維持してはいても、周辺の、特にあおりを食らった欧州などの不安定さなどから、円は高値に推移しています。これにより、輸出を主とする業況に大きな打撃を与え始めています。

さて、今回のこの金融不安について、実業の面において、皆さまはどのようにお考えでしょうか。実際にどのようなルートから実業面に影響が出はじめてのでしょうか。

鹿児島は以前から「不景気はどこよりも先に来て、好景気はどこよりも後に来る」と言われています。確かに世界同時株安という1929年以来の大惨事に少なからず影響を受けています。しかしながら、一企業としてみた時には、そんなマクロ的な視点など、どうでもよく、「受注が落ち込んだ」「以前からの取引の金額を下げられた」という事が実は問題だったりすると思います。また、業種によっては、取引先から真っ先に財務リストラを受ける場合もあり、業績不振の要因は様々です。

取り巻く環境

ここで、一回深呼吸をして、冷静にご自身を取り巻く環境、それからずっと大きくして世界的な動向等を見てみてください。

先月のリーマンの破綻はどのようにして知りましたか？翌日のAIGに対する救済についてはどのようにして知りましたか？その後のEUの連携が実は崩れていたという事実を、どのようにして知りましたか？

多くの方は、マスコミによる報道で情報を得た事と思います。しかしながら、リーマンの破綻は業界では「起こり得る事」として知られていましたし、その後の我が国の動きの早さは、世界でも群を抜くものでした。先日、日経平均株価が1,000円以上も乱高下した時に、ある人は自分の口座の価値が大きく変化したと一喜一憂し、ある人はこの機会を逃す事なく新規に株を購入しようとしたでしょう。

ひとつの事象に対し、それをどういう情報と捉えるかは、十人十色です。従って、その先の行動も千差万別になってきます。

情報デザインのポイント

「情報」の恐ろしさは、実はここにあります。情報の「ソース」として、例えば7時のNHKニュースのみを使っていた場合、その報道が、自分の知りたい事をきちんと知らせてくれているかどうかを確認する必要があります。最近では食品に混入した農薬などの問題が話題に上がっていますが、報道されるたびに農薬などの名前を知っていく方も多いためです。上限値などが問題にされていますが、それ以外の細かい規制に関しては、あまり報道される事もなく、実際にどのような被害もたら



されるのかは不明確です。下世話な話ですが、ワイドショーなどで、ある事件が起きた時によくご近所の方々にインタビューする事がありますが、人によって言う内容が違う事も多々あり、どれが本当の情報か分からなくなる事もあります。バナナがダイエットに効くという本が出版されたり、その内容を紹介した番組が放送されれば、翌日にはバナナが品薄になったりもします。

情報をデザインするという事は、ここにその大きなポイントがあるのです。

ITと情報の関係

ITと情報は、常に混同されがちです。前段で敢えてITとは少し離れた事を稚筆ながら書かせて頂きました。これは、私たちの身の回りにある情報という事象で人は大きく左右され、消費の動向を変え、ひいては企業の業績を変化させてしまうという事を申し上げたかったからです。その情報を操るのがITと捉えてはなりません。ITが無限のパワーを秘めているというような神話的美談は、すでに過去の事です。前回触れたe-Japan構想を政府が発表した際に、ITを「イット」と発言した時から、実は道を踏み外していたのかもしれませんが。

確かにITを用いる事で、遙かに効率的に情報を処理する事はできます。そのため、「情報処理」という言葉がもてはやされました。しかし時代は、最初のコンピューターが弾道計算をした頃とは違い、確実に変化してきているのです。

情報をITにより処理する事は、ある意味当たり前の時代です。例えば、請求書を販売管理ソフトで出力する事は必須ではなく、極端に言えば、Excelでも十分です。大切な事は、お得意様に対して、今までいくらの請求をして、いくらの入金があり、今回は総じていくら請求するべきかを明らかにする事です。

このフローが、実は情報デザインなのです。こういった視点に立つと、企業活動を行っている、実に多くの情報がデザインできる事に気がつきます。

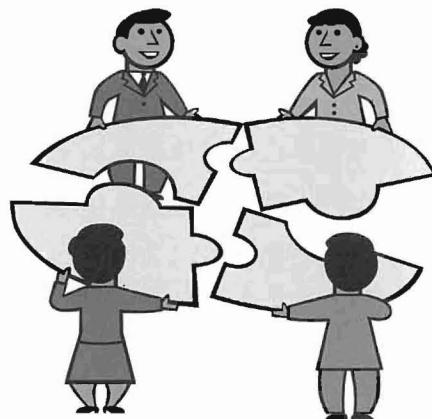
情報デザイン

私は企業活動とは「非線形複雑系」と考えています。だからこそ単純に物事を運ぶ事ができませんし、予期せぬ事も起こりかねません。では、そういった一見ランダムな事象を、どのように分析し、予想すればよいのでしょうか。ビジネス的に言えば、どうすれば効率よく業務をこなし、受注を上向ける事ができるのでしょうか。

そのためには、様々な情報の連関を一つずつひも解き、またつなげていく作業が大切です。この事は、何も現代だから必要なのではなく、ずっと以前から行われてきた事です。幸いにして、現代はコンピューターという道具が存在します。この道具を使えば、非常に簡単に情報を整理でき、予測する事も可能です。

皆さまの業種業態はそれぞれ違うかと思えます。ですので、あるひとつの事象に対してアプローチがそれぞれに違うはずですが、普段、何気なく行っているアプローチを明確にし、更には、今まで遭遇した事もない情報に接したときに、どのように対処するかを予め考える事、これが「情報デザイン」です。

今回は少し抽象的なお話に終始しました。ただ、この抽象論が私たち企業人にとって、欠くべからざる意識である事を、まずは捉えて頂きたいと思えます。次回は、具体的にITを活用した「情報デザイン」が企業の活動で使われ、これからはばらばらと続くであろう弱含みの景気の中で活かせるかをお話します。



☆筆者紹介☆

早川 孝一 (Koichi HAYAKAWA)
株式会社イーデザイン 代表取締役社長

- 1999年 有限会社イーデザイン設立
- 2001年 株式会社に改組 同 代表取締役社長 就任
「情報デザイン」手法を用いたICTコンサルティングを行う。
- 2008年 株式会社ウッズインフォメーション 取締役副社長 就任
グローバル展開を図るため、事業再編・経営計画等行う。



産学官連携 ⑥1

株式会社鹿児島TLO

吹留博実

TEL : 099-284-1631 / FAX : 099-284-1632

鹿児島TLOから大学発発明の御紹介

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。今回は鹿児島大学が出願し、鹿児島TLOが移転活動を行っている下記発明を御紹介いたします。

【発明の名称】 特性の異なる複数のカメラを使って、ジェスチャ等を高精度で認識できる技術

【発明者】 鹿児島大学工学部教員等

【出願番号】 特願2006-065706 【出願日】 平成18年3月10日

【発明の概要】 カメラによる手の形状などのジェスチャ認識は、背景が単純でなければならない、背景に動きを含んではならない、認識対象以外に肌色を含んではならない等、背景に関する制約に縛られていた。

本発明では、3次元スキャナとカメラを組み合わせる事によって、互いの利点を生かした形状認識装置を提供する。

【図による解説】

【解決したい課題】

これまでカメラを用いたジェスチャ等の認識システムでは背景と手を正確に認識することが難しかった。

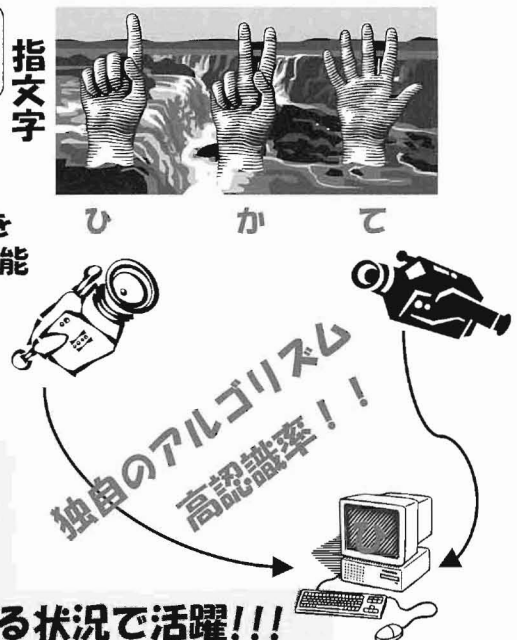


本発明では、

- ・カメラと3次元スキャナを用いることで背景と手形状を正確に分離し、人混みの中や動く背景等でも認識を可能にした！！
- ・2次元と3次元の情報で、最も信頼できる情報を取り入れるようにしているので、データに信頼性がある。
- ・指文字の認識は高精度！！

非接触型の暗証番号入力装置への利用や、身体障害者とのコミュニケーション装置騒音等で、電話等が使えない場所等の

マウスやキーボードの使用が困難or憚られる状況で活躍!!!



【対象者】 人や手などの立体を認識するプログラムを活用したい企業、暗証番号認識によるセキュリティに活用したい企業、工場等での自動化装置を組み込みソフトウェアに活用し

御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 鹿児島大学内産学連携推進機構棟1階

TEL 099-284-1631 FAX 099-284-1632 E-Mail 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)

脇岡(技術移転スペシャリスト)、町田(技術移転スペシャリスト)、米満(NEDOフェロー)

安心実現のための緊急総合対策

平成20年度国庫補正予算（事業費11.7兆円） 主な中小企業対策

中小企業等活力向上対策

中小・小規模企業等の資金繰り対策に万全を期し、弱い立場にある下請事業者対策を強化します。

新たな保証制度の導入

- ・新しい保証制度は、原油だけではなく原材料価格や仕入れ価格が上がっているのに値上げができない業種の方々も広く利用できます。
- ・新たな保証を活用する場合、融資の上限額も、従来の8,000万円に加えて、さらに8,000万円が加わります（担保がある場合には、追加で新たに2億円）。

セーフティネット貸付の強化

- ・償還期間を延長（7年→8年）します。

金融機関への国における配慮要請等

- ・民間金融機関等に対して、中小・小規模企業の実情に応じた適切な対応を要請します。
- ・中小・小規模企業の資金繰りに関する率直なご意見をお伺いするため、中小企業庁（経済産業局）と金融庁（財務局）が連携して、全都道府県約150か所で意見交換会を開催します。

下請事業者保護の強化

- ・下請事業者の相談体制を拡充（下請かけこみ寺において弁護士相談を可能にするなど）します。
- ・買ったたきの具体的内容の明示や、特別立入検査の実施等を通じて、不公正取引を取り締まる下請代金法を厳格に執行するとともに、講習会の開催等を通じて、親事業者・下請事業者への周知徹底を図ります。
- ・「下請保護情報ネットワーク（仮称）」を構築し、下請事業者保護のための関係行政機関間の連携を強化します。

生活・雇用支援対策

物価の高騰に対する国民の生活を応援し、不安を解消します。
また、生活者を応援していくため、雇用対策を強力に進めていきます。

物価に対する総合対策

- ・高速道路料金を引下げします。
平日深夜割引の拡充（平日0～4時、全車種：5割引）
平日夜間割引時間帯の拡大（平日22～0時、全車種：3割引）
地方部の休日昼間割引の導入（土日祝日9～17時、軽自動車等・普通車：5割引）
首都高速・阪神高速の対距離料金制度の導入延期

雇用支援対策の強化

- ・原材料高等の影響を受ける中小企業の雇用維持の取組を支援するため、雇用助成金の事業活動縮小要件の緩和や助成率の引き上げを行います。
- ・フリーター等の常用雇用化を支援するため、試行雇用奨励金や、常用雇用助成金を活用しつつ、ハローワークでの一貫した支援を実施します。
- ・パートタイム労働者の正社員化等を行う中小・小規模企業への助成を拡充します。
- ・中小企業による高齢者、障害者雇入れ助成を拡充します。

所得税・個人住民税の特別減税等の実施についての検討

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つ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、あつせんの御希望がありましたら御連絡下さい。

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

◆発注情報

No.	所在地	発注品目	数量	加工内容	発注条件	
					必要設備	材料
1	山口県	真空チャンバー（G8以上） 装置架台（G8以上）	少量多品種	機械加工 溶接加工	五面加工機 溶接機 他	SUS304 SS
2	大阪府	主軸・クイル ①φ1,300×3,000, 20 t ②φ1,200×2,500, 10 t	単品	機械加工 焼入加工 研磨加工	大型旋盤, クレーン設備 横中ぐり盤, 研磨機	SCM440 他
3	京都府	機械部品	協議	機械加工 表面処理 研磨加工	旋盤, マシニングセンター 表面処理設備, 研磨機	SS SUS アルミ 他

◆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

11月は下請取引適正化推進月間です ～下請取引のルールを守っていますか～

平成20年度「下請取引適正化推進月間」キャンペーン標語

「下請法 知らなかったじゃ すまされない」守って築く 会社の信用

国は、従来から下請代金支払遅延等防止法の厳正な運用と違反行為の未然防止、下請中小企業振興法に基づく振興基準の遵守の指導等を通じ、下請取引の適正化を行っています。

その一環として、毎年11月を「下請取引適正化推進月間」とし、公正取引委員会と連携しつつ、この期間に普及・啓発事業を集中的に行っていますが、今年度は以下の事業も実施しますので御案内いたします。

(1) 下請取引適正化推進講習会の開催

47都道府県（58会場）において、親事業者の下請取引担当者等を対象に下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の趣旨・内容について講習会を実施します。

(2) 親事業者団体等に対する説明会の実施

約600の親事業者団体等に対して、下請代金法、買いたたき通達、下請取引適正化に関する取り組み等に関する説明会を開催し、法令遵守意識を高めるとともに、各種施策の普及を図ります。

(3) 下請事業者のための出張相談会

普段は忙しくて相談できない下請事業者向けに、講習会の場を活用した相談会を行うとともに、下請代金支払遅延等防止法違反の疑いのある行為に関する情報提供を受け付けます。

◆お問い合わせ先

中小企業庁 事業環境部 取引課 担当者：池谷、長井
電話：03-3501-1669（直通）

Information

1 鹿児島県最低賃金についてのお知らせ

- 鹿児島県最低賃金（地域別最低賃金）が、以下のとおり改正されましたのでお知らせいたします。

鹿児島県最低賃金 （地域別最低賃金）	最低賃金額	効力発生日
	時間額（円）	
	627	平成20年10月18日

- ◇ 鹿児島県最低賃金は県下のすべての労働者に適用されます。ただし、別に定める特定最低賃金（産業別最低賃金）の産業に該当する場合は、当該最低賃金も適用されます。※
- ◇ 最低賃金は、臨時、パート、アルバイトなどすべての労働者に適用され、使用者は労働者に対して最低賃金額以上の賃金を支払わなければなりません。
- ◇ 最低賃金には、次の賃金は算入されません。
 - ① 臨時に支払われる賃金（結婚手当など）
 - ② 1か月を超える期間ごとに支払われる賃金（賞与など）
 - ③ 時間外・休日・深夜労働に対する割増賃金
 - ④ 精皆勤手当、通勤手当、家族手当
- ※ 以下の産業は特定最低賃金（産業別最低賃金）が適用されます。
（現在の金額は次のとおりですが、今後の金額については審議中です。）
 - ◎ 電気機械器具、情報通信機械器具、電子部品・デバイス製造業：時間額677円
 - ◎ 百貨店、総合スーパー：時間額659円
 - ◎ 自動車（新車）小売業：時間額681円

■問合せ先■ 鹿児島労働局賃金室（TEL：099-223-8278）・各労働基準監督署
URL：<http://www.kagoshima.plb.go.jp/>
【最低賃金テレホンサービス：099-223-8881】

2 農商工連携セミナーの御案内

県内小規模事業者が農林漁業者と連携し、新商品開発・販路開拓・ブランド構築などに具体的に取り組む「農商工連携」について、施策の普及、取り組みや法認定の促進を図るため、各施策の説明や事例紹介などからなる「農商工連携セミナー」を下記のとおり開催します。

- 開催日時及び場所■
 - ◎平成20年12月11日（木）14：30～17：40
個別相談会 16：40～17：40
鶴の町商工会野田支所（出水市野田町下名146-2）
 - ◎平成20年12月12日（金）10：30～15：40
個別相談会 10：30～12：00
ホテルグリーンヒル（薩摩川内市樋脇町市比野250）

- 定員■ 各会場30名
- 参加料■ 無料
- 申込方法■ 下記までお問い合わせの上FAXでお申し込みください。
- 申込み・問合せ先■ 北薩地域広域指導センター（薩摩川内市商工会）
〒895-1401 薩摩川内市入来町副田5950-27
TEL：0996-44-2045 FAX：0996-44-4474

3 鹿児島の機能性食品・健康補助食品フェスタの御案内

鹿児島大学では、市民公開講座「鹿児島の機能性食品・健康補助食品フェスタ…頑張るかごしまの食…」を開催します。入場無料ですので、ぜひお越しください。

- 開催日時■ 平成20年11月24日（月・祝）
 - 14：00～17：30 鹿児島の機能性食品・健康補助食品の展示と紹介
 - 16：00～17：30 記念講演「知りたかった食用油のあれこれ」
- 開催会場■ 鹿児島大学農学部共通棟101号教室
- 問合せ先■ 鹿児島大学農学部獣医学科 岡達三 電話099-285-8714
E-mail：ttoka@agri.kagoshima-u.ac.jp
担当：福里昌昭 電話099-225-2727 E-mail：masaaki-fukuzato@fuchigami.net

鹿児島県人材育成センターの利用の御案内

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。皆様の参加及び御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



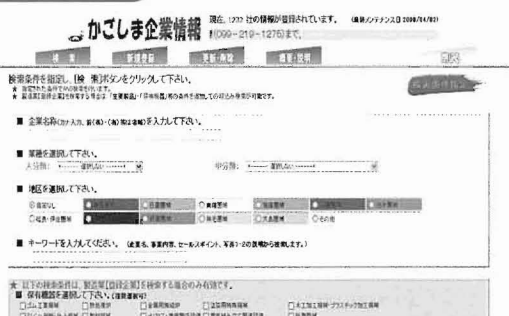
■問合せ先■（財）かごしま産業支援センター 鹿児島県人材育成センター
 〒899-4332 霧島市国分中央3-44-36
 TEL：0995-47-3090 FAX：0995-46-4413 E-mail：jinzaic7@po.kric.or.jp

「かごしま企業情報」への掲載の御案内

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、お気軽に御登録ください。



■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」の御案内

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黒岩 藍里さんの作品です。

～作品のテーマは「流れゆくもの」～

（黒岩さんのはなし）

KISCは情報誌であることから、「情報」は様々なかたちで、また膨大な量が氾濫し、留まることを知らず永遠に流れ続けるものであるということをイメージしました。流れ続けるということは、水を連想させ、膨大な水、すなわち「海」をテーマにしたものがふさわしいと考えました。

情報KISC 11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