

創業や経営革新に
取り組むあなたを応援します。

CONTENTS

- 02 第8回かごしま産業技術賞 受賞者決定
- 04 ベンチャープラザコーナー⑤⑦ 国内（鹿児島産）「冬虫夏草」の生産・販売
- 05 産学官連携⑥⑤ エビの殻を味覚や生鮮度に悪影響を及ぼさずに軟化する方法！
- 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：予算有る所、ニーズ有り。
- 07 女性起業家の声：パワーの源
- 08 食の安心・安全の確保について（第5回）：かごしまの農林水産物認証制度（鹿児島県林業振興課）
- 09 税務お役立ち情報：平成21年度税制改正について
- 10 IT活用戦略：ITと情報の活用
- 12 かごしまデザインコンペ2009開催
- 13 鹿児島県の経済対策特別資金
- 14 **Information**：鹿児島県取引情報交換面談会（緊急広域商談会） 他
- 15 受発注情報
- 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

3月号

March 2009

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

第8回かごしま産業技術賞 受賞者決定

「かごしま産業技術賞」は、県内の中小企業等が開発した新製品・新技術のうち、特に優れたものを表彰することによって、地域企業等の研究開発を一層促進するとともに、県民の技術開発に対する関心を高め、本県地域産業の技術の高度化及び活性化を図ることを目的に3年毎に実施しています。

今回は8回目となりますが、最近3年間に開発された新製品・新技術について29件の応募があり、技術的評価、経済的評価、波及効果等の観点から第三者による厳正な審査を行い、最終的に特別賞3件を決定しました。

特別賞は、地域環境・地球環境対策への貢献が期待されるもの、本県の地域資源等を活用したもので本県産業の振興に貢献することが期待されるもの、他企業への研究開発意欲の高揚に繋がるもののうち、優れた新製品・新技術として評価されたものです。選定された3件は、本県の産業振興に大きく貢献する素晴らしい製品です。

特別賞（鹿児島県知事賞）3件

- シラスバルーンペイントとその塗料を活かした応用製品
アース化研株式会社 代表取締役 松若 譲二
- LED照明器具（LEDダウンライト）
国分電機株式会社 代表取締役 森山 克己
- アンヒドロフルクトースの食品素材としての開発
日本澱粉工業株式会社 代表取締役社長 本坊 治國



岡積鹿児島県副知事のあいさつ

受賞概要

●シラスバルーンペイントと その塗料を活かした応用製品



代表取締役 松若譲二氏

アース化研株式会社
所在地:薩摩川内市宮崎町2052
TEL:0996-20-5935
URL:<http://earth-kaken.com/>

鹿児島県には豊富なシラス資源があり、このシラスから製造されるシラスバルーンを使用した製品です。シラスバルーンの特徴は、比重が小さく、遮熱・断熱性に優れている点です。このシラスバルーンを用いて従来製品より遮熱性能の優れた塗料を開発しました。また、この塗料の機能を活用した応用製品であるヘルメットや遮熱・断熱シート等を開発し、CO2の削減対策などで市場の評価を得ています。



アース化研(株)展示コーナー

受賞概要

●LED照明器具
(LEDダウンライト)



代表取締役 森山克己氏

国分電機株式会社
所在地:霧島市国分重久4601-1
TEL:0995-47-3311
URL:<http://www.kokubudenki.jp>

国分電機株式会社独自開発による光学設計手法と放熱設計手法を駆使し、コンパクトでエネルギー効率のよい、長寿命のLED照明器具を開発しました。この製品は、同じLEDを使用した他社製品に比べ配光効率に優れた自社開発のレンズを使用しているため、広い配光と明るい直下照度を持つ照明器具となっています。この製品は、大手照明メーカーに供給され市場の評価を得ています。



国分電機(株) 展示コーナー

受賞概要

●アンヒドロフルクトースの
食品素材としての開発



代表取締役社長 本坊治國氏

日本澱粉工業株式会社
所在地:鹿児島市南栄3丁目20
TEL:099-269-1011
URL:<http://www.sunus.co.jp>

澱粉と海藻を原料として高度な糖化技術によって製造できる新規糖質「アンヒドロフルクトース」の生産技術を活用し食品素材としての用途開発を行い「アンヒドロース」として商品化しました。この製品は、まろやかな甘味と苦味を持っているので、食品の味質改良材としての利用の他、食品の品質保持剤(抗菌、抗酸化)として利用されます。



日本澱粉工業(株) 展示コーナー



表彰会場



展示ロビー

ベンチャープラザコーナー ⑤7

第39回 ベンチャープラザ鹿児島(二水会)
株式会社 アリモト工業
代表取締役 有元 政信
鹿屋市串良町上小原1888
TEL: 0994-63-2308 FAX: 0994-63-8688
E-mail: master@mail.arimoto.cc
http://arimoto.cc



(ベンチャープラザで発表する有元社長)

【国内(鹿児島産)「冬虫夏草」の生産・販売】

発表内容

<企業紹介>

昭和45年10月に設立し、土木事業、公園事業、景観・環境事業などを行ってきました。

現在は、健康食品として「アリタリス」(冬虫夏草+ヘルシー菜+オリゴ糖)の製造・販売も手がけています。

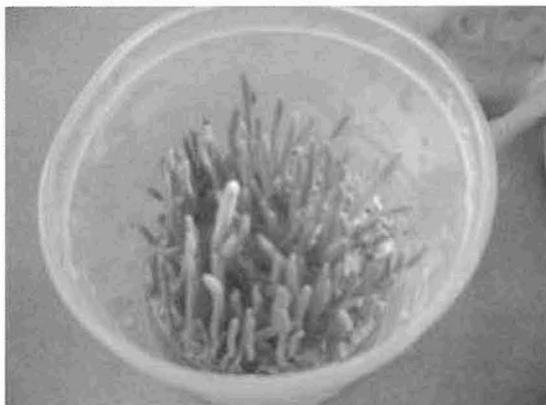
<商品開発のきっかけ>

今般の経済環境の変化に伴い、新事業への進出を検討していましたが、冬虫夏草のことで知り興味を持ち、少しでも人々の健康増進に貢献できればと思い、生産することにしました。

<商品の目的・特徴>

冬虫夏草とは、昆虫(チョウ・ガ・トンボ・アリ・アブラムシ等)に寄生する子のう菌類で、バツカク菌科のキノコのことです。約480種類中コウモリガの冬虫夏草が唯一漢方薬として認められています。

弊社は、自重の300倍の荷物を運べる擬黒多刺蟻から冬虫夏草を発芽させるという新たに開発された技術を基に、冬虫夏草の人工栽培を行



【発芽冬虫夏草】



【アリタリス】

い、健康食品「アリタリス」(冬虫夏草+ヘルシー菜+オリゴ糖)を製造・販売しています。

「アリタリス」には、19種類のアミノ酸・ヨウ素・亜鉛・セレン、ミネラル等が豊富に含まれ、滋養強壮にいいとされています。

発表後の成果・感想

発表後、多くの方々から応援の言葉をいただき、大変感謝いたしております。

世界的な不況下の中、頑張っていきたいと思えます。

今後の展望

今後は、ゼリータイプの商品の開発等も進めるとともに、機能性食品としての臨床試験を行いたいと思えます。

また、「医食同源」を軸に新しい商品開発に取り組み、少しでも人々の健康増進に貢献していきたいと思えます。

産学官連携 65

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。

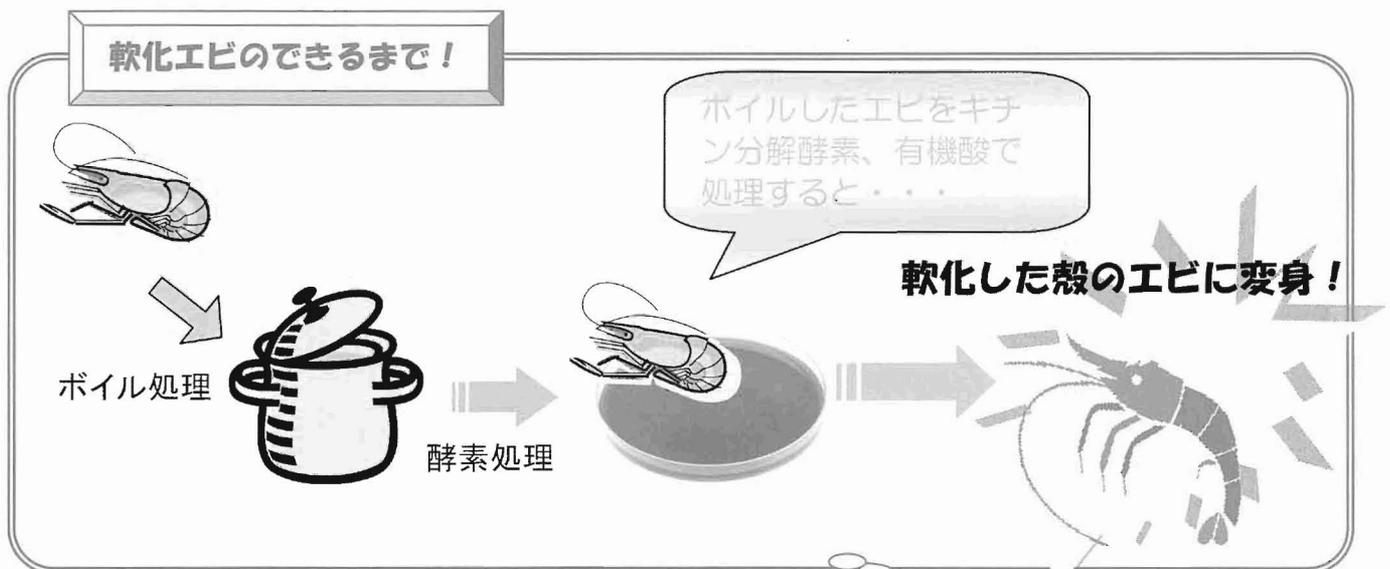
【発明の名称】 エビの殻を味覚や生鮮度に悪影響を及ぼさずに軟化する方法！

【出願人】 国立大学法人 鹿児島大学 【発明者】 鹿児島大学水産学部教員

【出願番号】 特願2007-94606 【出願日】 平成19年3月30日

【発明の概要】 本発明はキチン分解酵素、有機酸により処理を行うことでエビの殻を軟化させる技術である。エビの味覚や生鮮度はそのまま保持することが可能である。

【図による解説】



頭と殻の除去に手間をかけることがないので、これまで廃棄していたようなエビを廃棄処分することがなくなります！

☆ 小型エビをそのまま食べたり、加工食品の原料にしたりと有効活用できます。

☆ 殻むき作業の省力化を図ることができます。

鹿児島大学との共同研究のお申し込みをお待ちしています！

【対象者】 食品加工企業など…

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）

STUDIO K. 代表 中島 秋津子

【Email】 info@studiok.biz

【Blog】 http://www.studiok.biz/

予算有る所、ニーズ有り。

◆別の視点でマーケティング

ますます厳しい経済情勢です。その影響はあらゆる業界・品種に及び拡大しています。売行きが良いと話題になるのは、先月号のテーマ＝ある程度の価格競争力等が確保された上で「本質的価値」を備えたもの、若しくは「安くて助かる」もののいずれかのようなものです。しかし、そういう商品をリリースするのは、そんなに簡単なことではありません。

そこで、3月後半のこの季節を一つの例にして、別の視点でのマーケティング・ポイントを御紹介します。



◆予算有る所、ニーズ有り。

新年度は変化のタイミング。その気持ちをマーケティングしましょう。

たとえば、子どもがいる家庭であれば、新学期に向けての準備に余念が無い時期。特に小学校・中学校などの入学であればなおさらです。家族にとって子どもの成長を実感でき嬉しい反面、心配もあります。

新しい制服や文具、学習机を揃えながら喜びを感じます。家族で記念写真を撮り、食事に出かけるなどサービス消費が発生します。周囲も「おめでとう」と進学を祝福してくれます。言葉とともに「お祝いの品」も行き交います。子どもが新しい環境に馴染めるのかどうか、心配もあります。入学までにどこまで基本的な仕上げや学習をしておくべきか、他所の家のことが気になります。情報が不足します。

そんな、心配はあるけど幸せな「入学マーケット」には、そもそも予算が存在します。子どもが入学する時期は予めわかっていますから、多くの家庭ではその入学出費に備えて、小さな頃から積み立てするなど準備をします。もちろん景気の影響をある程度は受けませんが、ゼロにはなりません。

◆幸せ消費

入学のような「幸せ消費」では、近年、**メモリアル消費の増加**が顕著になっています。学習机などの直接消費だけでなく、記録に残す(ビデオアルバム、フォトブック等)・共有する(親族で食事会、ハガキ等)のような記念となる間接消費のことです。このメモリアル分野は、**企画次第で新たな商品マーケットを創造**できるため、様々な会社で参入が可能です。

◆コミュニケーションを活性化

現在のように経済環境が悪化する前から、消費者の気持ちは変化していました。その引き金は食品の表示偽装などの企業不祥事。信頼感の失墜から醸成された「漠然とした不信感」が広がっています。

こんなときに人が頼るのは「クチコミ」。企業が発信する情報より、信頼できる(と思う)知人が発信者である「クチコミ」の存在感が増しています。

それを念頭に置くと、基本的な商品企画だけでなく、話題になりやすい、話したくなる、ブログ・ネタになりやすいなど、「購入者が発信者化」するような仕掛けが欲しいところです。

先に紹介した「入学マーケット」は、他所の家が気になるなど、情報ニーズが高いマーケットです。しかも、それは地域情報。一般的に流通する情報だけでは足りません。「クチコミ」の果たす役割が大きいのです。

【今月のチェック・ポイント】

現在の消費の縮小という環境変化に対して

- ①本質的価値のある商品、②安くて助かる商品以外の選択肢を持っていますか。



【マーケティングの処方箋】

「予算とニーズのあるマーケット」を探しましょう。

- ・お祝い事など「幸せ消費」は企画次第
- ・コミュニケーションの活性化でクチコミ誘発

☆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。

塾とともに

“じゃあまた来月☆”

と言い、手を振り、車での帰り道『今日もおなか一杯パワー貰ったなあ～明日からもっと頑張らなきゃ』と毎回思うのです。

今では年に数回いろんな所が主催している女性の為の起業セミナー。私が参加したのは平成11年に鹿児島で行われた最初のセミナーでした。

集まったのは60名の女性！圧倒されたのを覚えています。その修了生が集まり「塾を創りましょう。古川サン～理事を引き受けてくれませんか？」とお電話を戴き～その後～会計→会長→副会長（現在）と役職をさせていただき、塾とともに少しずつ成長させてもらえました。

仲間のささえ

元々家業が商売をしていた為に、自分で“何か”したい！まず会社を創ろうと友人とともに“ケセラセラ”（なるようになる）で初めたアン・カンパニーも、今年の3月3日で丸11年☆コンパニオンやイベントスタッフ派遣を主にしています。沢山のホテルや旅館の方々との出会いと支えにより続けてこられた事に感謝しています。

アン・カンパニーには毎年新しいスタッフが入ります。まずあいさつからマナーを教え、仕事に送り出し、日々楽しく仕事できています。

また、退職して行くスタッフが「ここで仕事できて本当によかった」と言ってくれた時が、御利用いただいたお客様からのお褒めの言葉と同じくらい、何よりうれしい時です。しかし仕事柄、若いスタッフとの年齢差は毎年広がるばかり！「もう辞めよう」と何度か思いました！そんな時「古川サンは薩摩の女の子達にマナーを教えて育ててるんだよ！」と言ってくれたのは塾の仲間。

継続は力なりでここまで走って来ましたが、今経営革新についても考えています。

「まだ10年なんだから次のステップへ、明日からジャンプアップ」と思っています。

パワーの源



くさつま女性起業家塾メンバー 折田ひとみ作>

これからも

塾に在籍していたおかげでたくさんの方々とお話する事ができて、自分達でイベントも企画運営する事もでき、起業を目指す方々に講演をさせていただく事もできました。

そして何より素敵な仲間と知り合う事ができました。皆で勉強し、悩み、よく笑い、時には泣いて、互いに励ましあい、たまには一緒に飲んで。

これからもずっと、おばあちゃんになっても良き仲間といられると確信しています。

大募集

私たちの仲間になりたい方、大募集していますので興味のある方は御連絡ください。女性が起業し継続していく事は男性より厳しいかも知れませんが、鹿児島の明日の為に一緒に頑張ってみましょう。

一年間御愛読ありがとうございました。

私たちはこのような機会をいただきとてもしあわせでした。皆様に感謝しております。

ありがとうございました。

☆筆者紹介☆

古川 明子
(Akiko FURUKAWA)

パーティー&イベント
コンパニオン派遣会社
アン・カンパニー 代表
くさつま女性起業家塾副会長
鹿児島市天文館生まれ



食の安心・安全の確保について (第5回)

鹿児島県林業振興課 TEL 099-286-3364

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。

第5回目は、「かごしまの農林水産物認証制度」による林産物の安心・安全を確保するための取組を紹介します。

かごしまの農林水産物認証制度 ～林産物の安心・安全への取組～

「かごしまの農林水産物認証制度」は、安心・安全な県産農林水産物を生産する生産者の取組を消費者に正確に伝え、県産農林水産物の安心と信頼を確保することを目的に、平成16年に創設されました。

この制度は、県内で生産される農林水産物を対象に「安心・安全の考え方」に基づき、「生産に関する基準」、「出荷に関する基準」、「管理体制に関する基準」の3項目の基準を県が策定し、その基準に沿って生産・出荷されていることを、外部機関が客観的に審査・認証するものです。

この制度に係る林産物の認証については、「たけのこ」(平成17年3月策定)に次いで「原木栽培きのこ(しいたけ)」(平成18年8月策定)の認証基準を策定していますので、その内容等について紹介します。

1 認証基準

「たけのこ」については、県の担当者や専門家などで構成するワーキンググループにおいて認証基準案を検討し、認証制度専門部会による検討を経て、基準が策定されました。

基準の内容は、たけのこの生産工程に基づき、「生産地管理」、「母竹管理」、「用水管理」、「土づくり施肥管理」、「病虫害・雑草管理」、「収穫・調整管理」の項目で構成されています。

「原木栽培きのこ(しいたけ)」についても、ワーキンググループにおいて認証基準案を検討し認証制度専門部会による検討を経て、基準が策定されました。

基準の内容は、原木しいたけの生産工程に基づき、「生産地管理」、「原木管理」、「種菌管理」、「用水・発生管理」、「病虫害・雑草管理」、「収穫・調整管理」の項目で構成されています。

また、「たけのこ」、「原木栽培きのこ(しいたけ)」双方において、「安全基準」としては、適正な栽培管理や衛生的な出荷管理がなされているか

などを定め、「安心基準」としては、生産履歴の記帳を基本に、産地情報の提供や消費者からのクレーム処理体制が整っているか、消費者に信頼される産地であるかなどを定めています。

2 認証の取得状況

「たけのこ」においては、2団体(1法人・15名)が、また「原木栽培きのこ(しいたけ)」においては、1団体・7個人(14名)が認証を取得しており、消費者の視点に立った安心・安全なたけのこや原木しいたけの生産に努めているところ です。



【認証されたモウソウチク】

3 今後の取り組み

菌床きのこなどの特用林産物の認証基準づくりを進め、認証を取得できる品目を拡大するとともに、関係団体と連携をとりながら、認証制度が活用されるよう周知・宣伝に努め、鹿児島県の安心・安全な特用林産物の生産振興・消費拡大に努めていきたいと考えています。

食品関連事業者の皆様におかれましても、材料として認証マークが表示されたものの活用を御検討いただきますようお願いいたします。



【認証された原木栽培しいたけ】

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

平成21年度税制改正について

Q 今年の税制改正では、未曾有の不況を反映して減税策が数多く盛り込まれていると聞きました。平成21年度税制改正（案）のポイントを教えてください。

A

I 法人税関係の減税

1 法人税率の引下げ

中小企業の法人税率が引き下げられます。

(1) 対象 中小法人等（資本金1億円以下の中小企業や協同組合など）

(2) 税率引下げ

対象	現行税率		新税率
中小企業	年所得800万円超	30%	30%
	年所得800万円以下	22%	18%
協同組合等	所得区分なし	年800万円超	22%
		年800万円以下	18%

(3) 適用時期

平成21年4月1日から平成23年3月31日までの間に終了する事業年度
⇒平成21年4月決算から平成23年3月決算までです。

2 中小企業の欠損金の繰戻し還付の復活

前年度は黒字だったが、経営が悪化して今年度に赤字に陥った場合、前年度に納税した法人税の還付を受けられるようになります。

(1) 対象 中小法人等

(2) 内容 前年度の黒字と今年度の赤字を相殺し前年度の法人税を計算し直して、前年度に納めた法人税（の一部）を還付します。

(3) 適用時期

平成21年2月1日以後に終了する事業年度において生じた欠損金額から
⇒平成21年2月決算に発生した欠損金額からです

II 所得税関係の減税

1 住宅ローン減税の拡充・延長

今年度税制改正案の中で、住宅ローン減税が最大の減税の柱といえます。

(1) 適用対象期間

住宅の取得等をして平成21年から同25年までの間に居住した場合に適用があります。

(2) 減税方法と税額の最高控除額

ア 住宅借入金等の年末残高（最高限度額は5000万円）の1%（長期優良住宅は1.2%）を10年間税額控除します。

イ 従いまして、最高控除額は50万円（5000万円×1%）の10年分である500万円（長期優良住宅は600万円）となります。

(3) 個人住民税にも住宅ローン減税

上記の住宅ローン減税額が、その年分の所得税の額から控除しきれない場合には、翌年度分の個人住民税から控除（9.75万円が限度）されます。

2 土地等の1000万円特別控除制度の創設

今、土地を買って5年を超えて所有すれば、その後売って売却益が出たとしても1000万円以内であれば課税されません。

(1) 対象

個人と法人が平成21年・平成22年中に取得した土地等で、譲渡する年の1月1日現在の所有期間が5年超の譲渡の場合に適用があります。

(2) 特別控除額

譲渡した年中の譲渡益から1000万円を控除します。

⇒1000万円控除されるとしたら所得税・住民税合わせて200万円減税されることとなります。

III 事業承継税制の減税

非上場会社の株式等を取得する事業承継者への相続税や贈与税に対して大幅な納税猶予策がとられます。

1 内容

(1) 非上場株式等（発行済議決権株式等の総数の3分の2が限度）に係る事業承継者への相続税もしくは生前贈与の贈与税について、同族株式の課税価格の80%（贈与税は100%）に対応する税額を納税猶予する制度です。

(2) 適用を受けるには、一定の事業継続要件などを満たす必要があります。

(3) 事業承継者が、対象株式を死亡の時まで保有し続けた場合には、猶予税額の納付が免除されます。

2 適用時期

(1) 相続税→平成20年10月1日以後の相続から、遡及適用されます。

(2) 贈与税→平成21年4月1日以後の贈与から適用されます。

I T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

I Tと情報の活用

「I T活用戦略」としてお話ししてきた本連載も今月号で終わりとなります。

今回は、今までお話をしてきた「情報」をどのように取り扱うか、どのように活用すべきか、をお話します。

情報への意識

これまでに話ししてきたとおり、私たちは「情報」の渦の中にいます。時として、「情報」に翻弄され、進むべき道をつい見失いがちです。しかしながら、それは「受け手」であるが故の所作だからだと私は考えています。私たちが「I Tを活用」して「情報」を取り扱うとき、「情報の発信源」である事を意識してみてもいいでしょうか。

先日、1999年に公開されたアル・パチーノ主演の『インサイダー』（THE INSIDER）という映画を観ました。ストーリーは、タバコ産業の不正（ニコチンの常習性と害毒）を告発しようと試みるアメリカのテレビ・ラジオ・ネットワークを有するCBS放送のアル・パチーノ演じるプロデューサーが、訴訟を恐れたCBS本体から告発番組を差し止められながらも、「情報源」としてのタバコ会社の元役員を様々な誹謗中傷などから守り抜き、ついには巨大な隠蔽を暴き、国民に知らされるべき真実を伝えるというものでした。

情報は複雑

舞台は「報道」という現場でしたが、これはまさに「情報の発信源」です。情報を発信するには、即時性もさることながら、正確性が非常に重要です。

前述の映画では、タバコ会社の元役員が告発の信憑性を落とすために、彼のこれまでの離婚訴訟や交通違反、通信販売での代金不払いなどを情報として流し、彼の発言を国民が信用しないよう企てられました。

そうなのです。まさに「情報」は一つの事象のみを表すのではなく、様々な事柄が密接に絡み合う、とても複雑なものなのです。もし、私たちがある情報を発信するとするならば、そういった関連した事象もしっかりとしていかなければなりません。

情報の関連性は、時と場合により形態は様々です。とりわけ、現代の情報は探れば探るほど関連性が生まれ、際限なく繋がっていきます。こういった事をうまく処理しようとするならば、「情報技術（I T）」を使うのが得策と言えそうです。私たちの発信する情報が正確性を保つためには、情報の管理が必要なのです。

では、逆の立場に立ったときにはどうでしょうか。情報を受け取る際に、その情報は正確性を維持しているのでしょうか。残念ながら、それは保証されないのが現状です。だからこそ、情報に振り回され、翻弄されるような事が起きます。映画『インサイダー』の中でも、敢えて不正な情報を流す事で、人々を操作する場面がありました。本来的には、情報の発信源たるところは、その正確性を大切にしなければならぬのですが、どうしてもそれは、発信源のモラルやスキルに依存するため、絶対確実とは言い切れません。



「現場主義」は究極のデジタル思考

数ある企業の中でも、「老舗」と呼ばれる企業が多くあります。その老舗の経営者が語る事で「現場主義」という事をよく耳にします。先達は日々上がってくる売上報告を見るだけで、店舗の問題点がわかるといいます。取りようによっては、アナログのようにも思えますが、私は究極のデジタル思考だと思っています。

デジタルとは、「0（ゼロ）」と「1」の羅列とっていらっしゃる方も多いと思います。確かに昔はそうでした。しかしながら、現代では、この「0」「1」で非常に多くの事象を表すようになり、単なる数字の羅列ではなくなってきています。

先の売上報告で店舗の問題点が分かるというのは、単に売上高という数字だけでなく、それを取り巻くあらゆるデータが先達の脳裏に浮かび、きちんと処理されるからこそではないでしょうか。ですから、「何となく」ではなく、確固とした背景を持って情報を受け取る事で、次に何をなすべきかがはじき出されるのだと思います。

ITはコミュニケーションの技術

幸いな事に、私たちの周りでは、ITが発達し、情報の整理、検索、分析が容易になってきています。確かなる情報を見る目を養えば、ITという道具を駆使して、日々の企業活動に役立てる事ができるはずです。

以前、少しだけ触れましたが、「IT」という言葉は今「ICT (Information and Communications Technology)」という言葉に置き換えられつつあります。即ち、コミュニケーションの維持・向上に資するために情報を扱う技術という事です。消費者向けのビジネス (BtoC) や企業間のビジネス (BtoB) などで流れる商品やサービス、そしてお金、これらは互いのコミュニケーションで成り立っています。つい忘れがちなこの事を、ICTを利用・活用することで、私たちは想起するべきなのかもしれません。

会社の固定電話よりもかかってくる事の多い携帯への電話。隣り合う者どうしでやりとりする電子メール。現代では、集団よりも個に重みがかかってきました。しかしながら、この経済危機で、集団の持つ意味が改めて問われているような気がします。個々を繋げるのはコミュニケーションであり、現代では、それをICTが担うようになってきています。そうやって繋がった結果が集団です。

厳しい時代だからこそ、互いに支え合い、喜びを享受しあえる集団を形成したいものです。ICTはうまく使えば、この苦境を乗り越える最大の武器になると、私は考えています。

最後に

この半年間、本連載をお読みくださり、誠にありがとうございます。多くの方から、本連載についてお問い合わせやご指導をいただきました。この場をお借りしまして、感謝の意を表したいと思います。

財かごしま産業支援センターの皆様にも大変お世話になりました。ありがとうございます。

地域の力を集結し連携を図る事で、今こそ「地域の時代」を作り上げるべきだと思います。その事に拙著が少しでもお役に立てれば、幸甚です。

☆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。



かごしまデザインコンペ2009開催

「かごしまデザインコンペ2009」が、平成21年2月20日（金）～2月22日（日）の3日間、かごしま県民交流センターで開催されました。

初日には、オープニングセレモニー並びに表彰式が行われました。

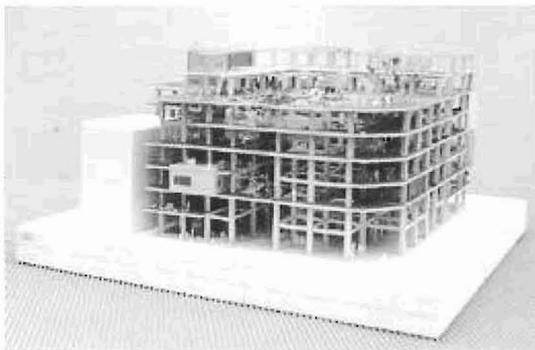
かごしまデザインコンペは、本県のデザインマインドの高揚と企業のデザイン開発力の強化を図るために開催しているもので、期間中は、約1600人の方々が会場を訪れ、受賞作品や協賛企業・協力団体・NPO法人鹿児島デザイン協会会員による展示作品等を鑑賞しました。



【受賞後の記念撮影】

【デザインコンペ部門】

【デザイン大賞】



今回は、「包む」をテーマに応募した37点の作品の中から、デザイン大賞1点、優秀賞2点、奨励賞3点、入選31点が選出されました。

【デザイン大賞】 「都市のプランター」
グループSAITO SITE

鹿児島における特定の都市空間に着目した発想と意欲的なプレゼンテーションが高く評価されました。人・環境に配慮した夢のある立体グリーンパークは、人々が集い、安らぐことのできるパブリックスペースとして大きな魅力を持っています。鹿児島という街への愛着が強く感じられた点も好印象でした。

【KISCデザイン部門】

今回は、応募した215点の作品の中から、最優秀賞1点、優秀賞1点、奨励賞2点、入選60点が選出されました。

【最優秀賞】 塩津 洋一

「大地で育んだ『力』 地上で『ぐんぐん』 鹿児島の『エネルギー』ここに生まれ育つ。」という作者のデザイン意図が、明快に表現されています。成長をイメージさせるタケノコをモチーフにした独創性と、明るい色彩と余白の美しさが新鮮に響き合っている作品として高く評価されました。

【最優秀賞】



経済対策による融資制度について

県等では、国の経済対策に基づき、いろいろな融資制度の拡充策を実施しています。
詳しくは、各問合せ先、相談先へお問い合わせください。

経済対策特別資金

「原材料価格高騰対応等緊急保証制度」（いわゆる緊急保証制度）を利用することができる方を対象とした県の制度資金で、信用保証料を軽減し、融資条件が他の県制度資金より有利な資金です。

融資限度額	運転資金 2,000万円	設備資金 3,000万円
融資期間	運転資金 7年以内（据置24月以内）	設備資金 10年以内（据置36月以内）
利率	1年以内 年1.97%，1年超3年以内 年2.07%，3年超5年以内 年2.17% 5年超7年以内 年2.37%，7年超10年以内 年2.77%	
信用保証料率	年0.58% 割引料率：財務諸表について「中小企業の会計に関する指針」の適用状況を確認できる中小企業者（個人を除く。）は0.1%割り引きます。	
取扱期間	平成22年3月31日まで	
申込・相談先	取扱金融機関 各商工会議所又は各商工会（組合は、鹿児島県中小企業団体中央会）	

セーフティネット貸付

今般の国際的な金融不安及び景況悪化等の影響により、売上又は利益が減少している中小・小規模企業に対する相談態勢を一層強化するため、㈱日本政策金融公庫が行っている融資制度です。

貸付限度額	経営環境変化対応資金 国民生活事業：4,800万円、中小企業事業：7億2,000万円 金融環境変化対応資金 国民生活事業：4,000万円、中小企業事業：3億円	
利率	基準利率（ただし、最近の売上、利益率等が減少するなど業績が特に悪化している方の運転資金は「基準利率－0.3%」）	
返済期間	運転資金 8年以内（据置3年以内）	設備資金 15年以内（据置3年以内）
問合せ先	㈱日本政策金融公庫の支店または相談センター	

原材料価格高騰対応等緊急保証制度

原材料価格や仕入価格の高騰により、売上の減少や収益が圧迫される中小企業者の資金繰りを支援するため、創設された制度です。

保証限度額	2億8,000万円（組合4億8,000万円）	
保証割合	100%	
保証期間	10年以内（据置1年以内を含む）	
利率	金融機関所定の利率	
保証料率	年0.8%	
取扱期間	平成22年3月31日まで	
問合せ先	鹿児島県信用保証協会 保証部 TEL：099-223-0271	

Information

1 『鹿児島県取引情報交換面談会（緊急広域商談会）』を開催

去る2月4日（水）、鹿児島市内のホテルウェルビューかごしまにおいて、ビジネスマッチング協議会・（財）全国中小企業取引振興協会・（財）かごしま産業支援センターの共催により「鹿児島県取引情報交換面談会（緊急広域商談会）」が開催されました。

区 分	会社数	うち県内企業	参加人数
発注企業	28社	3社	35名
受注企業	67社	67社	114名
合 計	95社	70社	149名

世界的な景気後退が進展する中、新規取引先の開拓による受注量の確保や今後の営業活動の情報収集などを目的として、受注企業67社、発注企業28社、合計95社（149名）が参加する大きなイベントとなりました。

当日は、1面談20分という短時間ではありましたが、受注企業が会社案内や加工サンプルを用いて効果的な会社PRを行うのに対して、発注企業が図面を提示し、具体的な商談が行われるなど、今後の取引実現に大きな期待が持てる面談会になりました。

また、面談会終了後に開催した交流懇談会には、発注企業や受注企業の担当者など100名以上の方々に参加されました。この懇談会は、受・発注企業間の親睦を深める場、県内企業同士のネットワーク作りの場として活用していただくことを目的に開催しております。今回も、リラックスした雰囲気の中、受・発注企業の担当者同士が大いにコミュニケーションを図り、今後の取引に関する情報交換を行うなど、盛会裏に終了することができました。



面談会風景



受注企業製品コーナー



かごしま産業技術賞コーナー



トライアル発注製品コーナー

2 ITセミナー（鹿児島県取引情報交換面談会と合同開催）

今回は、講師に池田工業株式会社代表取締役社長の池田裕幸氏をお迎えして、演題を『わが社の生産管理とIT！～IT経営の実践が企業の競争力強化につながる！～』として開催し、取引情報交換面談会の参加企業など100数名の参加がありました。

経営者研修会に自ら参加して自社の経営課題を把握し、またITコーディネーターによる社員研修会や管理者研修会を開催するなど、社員みんなの力でIT基幹システム更新に取り組むことで、可視化による在庫管理、生産管理業務の効率化など経営革新を実現できたことなどについて、お話いただきました。最後に、「人は手間を掛け続けると育たない、社長業とはそんな社員の成長に直接関わることのできる素晴らしい仕事である」と締めくくられました。



ITセミナー風景

池田工業株式会社
 〒448-0847 刈谷市宝町2-3-7
<http://www.ikeda-ind.co.jp>

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

*今回は、2月に実施した鹿児島県発注開拓調査（2回目）で回答のあった案件を掲載しました。

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	大阪府	大型製品 (タンク・ホッパー等) (将来的)	未定	製缶加工 溶接加工 組立等	製缶加工設備一式 天井クレーン下寸法 大型天井クレーン等	SS
2	京都府	精密部品 (将来的)	10,000～ 数十万個/月	切削加工 プレス加工	自動盤、プレス機	SUS SUM S45C SK-5他
3	愛知県	専用機部品 (将来的)	10個程度	切削加工 研削加工	旋盤、フライス盤 マシニングセンター 平面研削盤、円筒研磨機	SS S45C他
4		機械加工部品 (将来的)	単品	機械加工	旋盤、フライス盤 マシニングセンター 各種研削盤等 ※常時単品が可能な企業	SS400 S45C SCM440 SK他
5	茨城県	バルブ部品 (将来的)	単品	切削加工	マシニングセンター 五面加工機 五軸加工機等	AL SUS

◆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

～ 下請取引適正化推進セミナー（基礎コース）開催の御案内 ～

(財)全国中小企業取引振興協会では、主に資材・購買業務における実務経験の浅い方を対象として、法律の知識習得のための下請取引適正化推進セミナー（基礎コース）を開催することになりましたので、この機会に御参加いただきますようお願い申し上げます。

○開催概要

- ◆開催時期 : 平成21年4月～5月
- ◆開催回数 : 東京、愛知、大阪で合計6回
- ◆内容 : 下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法について
- ◆受講料 : 12,000円（テキスト代を含む）
- ◆申込方法 : 下記のホームページから受講申込書をダウンロードしてお申し込みください。
<http://www.zenkyo.or.jp/seminar/yuryo.htm>

◆お問合せ先 : (財)全国中小企業取引振興協会 担当: 仁平、工藤
〒104-0033 東京都中央区新川2-1-9 石川ビル2階
TEL: 03-5541-6688 FAX: 03-5541-6680

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、お気軽に御登録ください。



■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時任 鈴恵 さんの作品です。

～作品のテーマは「新しい光」～

(時任さんのはなし)

鹿児島が「明るい光に包まれた街」になって欲しいとの願いを込めて「光」をイメージして制作しました。今後街が、ますます発展し、都会的なビルが立ち並ぶ様子を立体物で表現しています。

情報KISC 3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>