

KISC

財団法人 かがしま産業支援センター
Kagoshima Industry Support Center

創業や経営革新に
取り組むあなたを応援します。

CONTENTS

- 02 この人に聞く
- 03 2009元気なモノ作り中小企業300社選定
- 04 特集 応援します！中小企業の経営革新！
- 06 ベンチャープラザコーナー 58
- 07 女性経営者登場
- 08 実践！IT活用
- 10 鹿児島県の融資制度
(鹿児島県産業立地課)
- 11 研究開発の現場
- 12 活用ください！上野原ビジネスプラザ
- 13 ECコーディネーターに御相談ください！
- 14 受発注情報
- 15 **Information**：専門調査員の御紹介
- 16 鹿児島県人材育成センターの利用の御案内
「かがしま企業情報」への掲載の御案内
メール配信サービス「KISCNEWS」の御案内

5月号

May 2009



この人に聞く！

時代のキーワードは

Yes But No

(社) 鹿児島県工業倶楽部
会長 川崎暢義

—まえがき—

30数年前のバブル最盛期に、*No But Yes* の意思決定をした企業は生き残り、*Yes But No* の意思決定をした企業は、大量の不動産を抱え込んで倒産の憂き目を見たという歴史的事実は、組織・個人を問わず好況、不況に対処する発想・行動に極めて教訓的である。

—県庁が変われば鹿児島が変わる—

県庁は鹿児島の最大・最高のエクセレントカンパニーであり、県職員は例外なく優等生揃いである。職員は、順法にもとづいての言動が基本なので、勢い保守的にならざるを得ない。県庁に相談に行くと数年前から異口同音に「金がない」で話が終わった。金がなければ情報を出せ、情報があれば知恵を出せ、知恵があれば汗を出せと何度言ったことか。

すばらしい個性も、課の中では上司に没個性化され、他部署との折衝では遠慮が先立って事が進まない。県職員としての基本を厳守しながら、現下の大不況では *Yes But No* の発想と行動を実行することが必要である。私のお付き合いは狭いけれど、I 氏、S 氏、T 氏、M 氏及び I 氏等、県庁の星が着実に増えている。

したがって、県職員の2割の方々が *Yes But No* に意識を変えると、産業界、大学、その他のあらゆる組織との関係がスムーズになって、課題解決がスピードアップされるのではないだろうか。できない理由をあげるのではなく、できるためにはどうすればいいかの条件を *Yes But No* で見出していきたい。そうすれば、県庁のきら星が群生するであろう。

—工業倶楽部の今とこれから—

(社) 鹿児島県工業倶楽部は、再来年に設立20周年を迎える。設立目的は、「交流・融合・創造」の理念のもと、異業種交流と産学官連携を深めながら、新技術、新製品の開発を促進して本県産業の発展を図ることである。

この間、産学、産官、及び産産連携で数多くの新製品が産出され、なかには全世界に販売されている商品、輸出が始まりつつある商品等外資導入にも貢献している。

さて、リーマンショックによる大不況で、多数の会員企業が退会を余儀なくされている。ところが、当倶楽部は、昨年、県内唯一の農商工等連携支援事業に認定されて、現在、地区プラザの活性化を通じてその普及活動を行っている。併せて、県の地域振興局との具体的な連携を模索すべきと考えている。

当倶楽部は、成人式を迎えるに当たって、*Yes But No* の発想で、役員の世代交代の促進、事務局・委員会機能の強化、会員企業へのサービスのあり方、会員増強等多数の課題を整理しなければならない。さらに、会員に資するための大学等への提言、強固な産学官連携の構築、及び大隅半島活性化構想等について身の丈に合った提言をしていきたい。

最後に、今、*Yes But No* で発想、行動する鹿大農学部の方の先生達と機能性食材の事業化、商品化を検討中である。関心ある会員の積極的な参加を切に希望します。

2009年元気なモノ作り中小企業300社選定

鹿児島県内から3社選定されました。

中小企業庁は、「2009年元気なモノ作り中小企業300社」を選定しました。

中小企業は、高度なモノ作り技術により我が国の国際競争力を支える経済活力の源泉となっています。

また、規模は小さくても、モノ作りを通じ地域経済に貢献している企業、社会的課題に対応して新規分野を開拓している企業などが存在します。

2009年は、「日本のイノベーションを支えるモノ作り中小企業」、「キラリと光るモノ作り小規模企業」として150社ずつが選定されました。

九州管内の選定企業は、「日本のイノベーションを支えるモノ作り中小企業」10社、「キラリと光るモノ作り小規模企業」14社の24社です。鹿児島県内から選定された、「日本のイノベーションを支えるモノ作り中小企業」1社、「キラリと光るモノ作り小規模企業」2社を御紹介します。



自動散水・止水制御装置

**配線・設置場所フリーの
自動散水・止水制御装置**
わずか乾電池4本の6ヶ月連続使用可能な自動散水・止水制御装置で農作物を守る結霜害防止の新しいカタチ。



TEL 0993-83-2663

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

日本のイノベーションを支えるモノ作り中小企業
株式会社日本計器
鹿児島製作所
南九州市知覧町
5159-1
代表取締役 青柳衆一



シラスブルーペイントと応用製品

**シラスブルーペイント製品で
地球温暖化防止**
シラスブルーペイントの特徴を利用した断熱・遮熱塗料（シラスブルーペンイント）及び、その塗料の特徴を活かした応用製品で省エネや快適性を提供。



TEL 0996-20-5935

URL <http://earth-kaken.com>

キラリと光るモノ作り小規模企業
アース化研株式会社
薩摩川内市宮崎町
5052
代表取締役 松若譲二



軽キャンピングカー
「テントむし」と「コロ」

**軽キャンピングカーという
新市場の創造に成功**
ユーザー目線で、従来のキャンピングカーの概念を覆す。



TEL 0986-72-3428

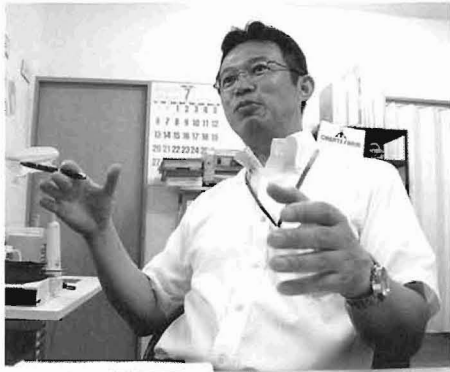
URL <http://www.vs-mikami.com>

有限会社
バンショップ・ミカミ
曾於市財部町下財部
5461-4
代表取締役 見上喜美雄

応援します！中小企業の経営革新！

～ 経営者のための経営革新支援制度活用術 ～

- 当センター及び県では、事業者が新たな事業活動を通じて経営の向上を図る取り組みを支援しています。
- このシリーズでは、「中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律（中小企業新事業活動促進法）」に基づく経営革新計画を作成、県の承認を受けて支援策を活用し、新事業に取り組んでいる事例を紹介します。



代表取締役 栢川 勝志 氏

有限会社 クリエイトファーム

<企業概要>

所在地：鹿屋市大浦町14042番地8
 創業：昭和50年（法人化 平成15年）
 資本金：3,000千円
 従業員数：10名（パート含む）
 業種：畜産農業
 TEL：0994-35-4345
 HP：<http://www.createfarm.com>
 計画承認：平成19年7月3日

経営革新計画のテーマ
**『鹿児島黒豚の直販体制確立と
 鹿屋市をPRするブランド豚の生産』**

生産から加工・販売まで、全て一貫体制だから「安心・安全」

Q. 新事業にチャレンジしたきっかけ

当社の事業は養豚業を基盤としており、七五〇〜九〇〇頭の鹿児島黒豚を飼養しています。これまでは生産した黒豚はすべて地元の生産加工会社（と畜場）へ販売していましたが、大切に育てた黒豚を直接、消費者の方々に届けたいという強い思いがあったこと※、飼料価格の高騰や販売価格の低迷等の社会情勢変化への対応や農業経営の基盤強化など様々な経営課題を解決するために、鹿屋商工会議所主催の「経営革新セミナー」を受講し、新事業にチャレンジしました。

※ 当社では、美味しい黒豚を育成するため、特に、水と餌、環境にこだわっている。

- ① 水：高隈山麓から湧き出る、豊富なミネラルを含んだ天然水を使用。
 - ② 餌：健康状態に合わせ、乳酸菌等をオリジナルブレンド。
 - ③ 環境：畜舎内に乳酸菌を混ぜたミストを噴霧しているほか、黒豚のストレス緩和を目的に「モーツァルト」の音楽（BGM）を流している。
- 直売店では、抗生剤による治療を行わない「健康」で「安心・安全」な黒豚のみを販売しており、顧客からは「脂」に独特の風味とコクがあるとの高い評価をいただいている。

Q. これまでの取り組み状況をお聞かせください

平成19年5月に自社黒豚専門の食肉加工場を整備し、卸販売を始めました。加工場には、肉の細胞をこわさずに冷凍し、美味しさを長期間維持させるため「急速凍結庫」も導入しています。また、平成20年2月には、地元の方々に本物の黒豚を味わっていただくため、直売店を加工場に併設したほか、インターネット販売にも積極的に取り組み始めました。

現在では、当社の取り組みに共感し、定期的にお取引いただける販売先（飲食店舗）が、全国に62店舗（県外37、県内25）まで広がっています。また、お祝いなど特別な日や贈答用として購入いただけるリピーターも増加しつつあります。これまでの取り組みにより、出荷する黒豚の30%程度は自社で加工・販売まで行えるようになりました。



<開設した小売店舗及び加工場>

開発した「黒豚みそ」が東京の展示会で準大賞を獲得

Q 支援策の利用状況について

平成20年9月に県の補助金を活用して、東京で開催された「グルメ&ダイニングスタイルショー（展示会）」に出展しました。展示会では、販路開拓に効果があつたほか、全国の飲食業関係者を中心に多くの人脈が広がったことで、新たなビジネスのアイデアやきっかけが生まれるなどのメリットもありました。

また、当社では自身の成長のみならず、鹿屋の地域活性化も図りたいとの思いがあり、地元業者とタイアップした様々な商品作りも進めています。地元の坪水醸造（株）さんと共同で商品化した「黒豚みそ」が、展示会の新製品コンテスト・フード部門で「準大賞」を獲得しました。「豚みそ」は全国的にはあまり知られておらず、



＜準大賞を獲得した黒豚みそ＞

有望な商材であるとの自信が持てたことから、今後、全国的なプロモーション活動に力を入れることにしています。

生産者としての可能性の追求と、地域社会への貢献

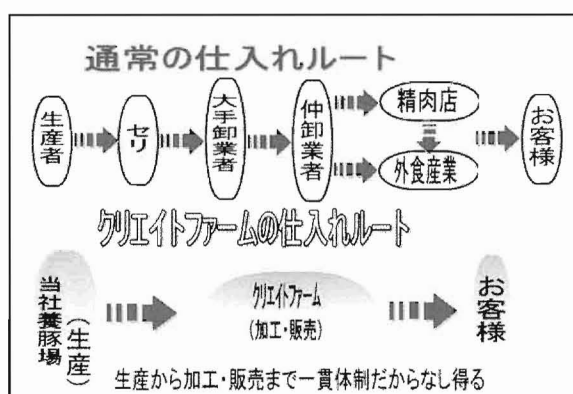
Q 今後の事業展開について教えてください

新事業は比較的順調に推移していますが、消費不振の影響等で業界の厳しい情勢はまだまだ続くと思われることから、これからも気を引き締めて取り組み、自社で加工・販売する黒豚の割合を少しずつ高めていく計画です。

そのため、東京に営業スタッフを配置し営業の強化を図るほか、直売店の多店舗化や外食・中食事業への参入も検討しています。また、地元の子供達や観光客に農業の素晴らしさを理解してもらうために、農業と触れあうことができる「ファームランド」を整備する構想もあります。

なお、当社は黒豚に高い付加価値を付けて販売する取り組みを鹿屋市内の養豚業者に広めていきたいと考えており、行政（鹿屋市）とも協力しながら鹿屋をPRできる新たなブランド豚の研究を進めています。今後、商標登録ができるような鹿屋ブランドの黒豚を確立し、地元農家の方々とタイアップ

プしながら一緒に取り組むことで、少しでも地域社会に貢献できればと思います。



＜ビジネスモデル＞

全員参加の経営、全従業員で課題を明確にし、共有し、そして実行（解決）する

当社は、「世界一の感動を創造しよう！」をスローガンに日夜事業に取り組んでいます。新事業を始めてから売上高は約2倍になりましたが、これに甘んじることなく、全従業員で経営課題を明確にし、共有し、そして日々粛々と実行（解決）することで、今後も関係するすべての方々とともに成長していきたいと思っています。

経営革新計画の承認件数と支援策の活用状況について

県内における経営革新計画の承認件数は、平成21年3月末で337件となりました。

年 度	H11～15	H16	H17	H18	H19	H20	合 計
承認件数	116	32	44	46	54	45	337

また、平成20年度における主な支援策の利用状況は、①政府系金融機関による「低利融資」29社・816百万円、②県中小企業制度融資（ベンチャー企業支援資金）9社・127百万円、③県補助金 4社・3百万円となっており、多くの中小企業者が支援策を活用しているところです。

消費者ニーズにあった新商品の開発や生産、新サービスの提供など新たな事業活動をお考えの場合には、経営革新計画の申請についてご検討ください。

■問い合わせ先

鹿児島県 商工労働部 経営金融課 経営支援係

TEL 099-286-2944 FAX 099-286-5576 E-mail shien@pref.kagoshima.lg.jp

【自社開発製造 風力・太陽光ハイブリッド発電システム】

ベンチャープラザコーナー 第40回 ベンチャープラザ鹿児島

豊瑛電研株式会社

代表取締役 塩見 泰樹



(ベンチャープラザで発表する塩見社長)

発表内容

〈企業紹介〉

豊瑛電研株式会社は、京都府綾部市に本社を置き平成2年薩摩川内市、翌年出水市にて鹿児島県の誘致企業として操業を開始しました。業務内容は、自動車用ワイヤーハーネス製造をメインとし、鹿

豊瑛電研株式会社 (風力発電機事業部)

薩摩川内市宮里町字高原 1791-1

TEL : 0996-22-0588

FAX : 0996-27-8485

E-mail: info@houeidenken.ecnet.jp

http://hb-denken.com/index.html

児島の皆様のお陰でここ数年手堅く前進することができました。職場は地元的女性を中心に構成され、全員が日本を代表する産業に関わることの誇りと感謝を込め、明るく働いています。

〈商品開発のきっかけ〉

現在に至る様々な経済環境の変化の中、人手に頼る産業であるがゆえに雇用調整と雇用確保を繰り返す、時代に対応してきましたが、働いていただく皆様に何とか安定した職場を提供したいという願いと、21世紀に相応しい次世代へ繋ぐ新規事業への夢を実現する為に自社商品の開発に踏み切りました。

〈商品の目的・特徴〉

20世紀、経済成長の恩恵を受した私たちの世代で、その代償として顕在化した環境問題に対するきつかけを提示するため、無限の自然エネルギーを利用した風力・太陽光ハイブリッド発電機を開発しました。日本の平均風速は秒速3m程度の微風であり先行商品は最高出力を優先し定格風速を高い風域に設定しているため、微風域で実用的な電力を生み出すことに苦労

されています。

そこで、当社は抵抗の少ないコアレス発電機と専用設計ブレードを組み合わせることで定格風速8.6m(先行商品は12m前後)で300Wの出力を生み出せるという、一層実用域を重視した性能を確保しました。また、太陽追尾式太陽光発電機(固定式比1.4倍の発電能力、1時間に15度だけステップ駆動する省エネ仕様)と組み合わせることで24時間全天候型の新しい発電機を誕生させました。独立電源として防犯灯、非常時電源に、また環境教育用として学校等でぜひお使いいただきたいWT300-Hと、系統連係を行いホテルや企業様でも商用電源と併用してお使い頂ける高性能タイプWT2000-Hの2タイプを提供致します。



【WT300-H】

発表後の成果・感想

「思い」はそれを伝えなければ実現しません。しかし、なかなかお伝えする機会も無く悩んでおりましたが、二水会はその悩みを解決してくれました。更にコーディネーターの皆様が、ともすれば思い込みで情熱に走りがちな考え方を整理し、純度を高め、自信と意欲を高められる様に導いてくださいました。お陰で発表後は問い合わせも増え、先日市内の企業と初の代理店契約を結ぶことができました。

今後の展望

米のグリーンニューディール政策、欧州各国の環境に対する国家的な取り組みが既に始まっています。日本もハイブリッドカーを筆頭に新しい価値観、環境経済分野が急速に成長します。まさにこの時代に、この商品が役に立つことは間違いありません。今後は性能と価格競争力に更なる磨きをかけ、思いを共有していただける販売パートナーを増やし、設置実績を増やしていく活動を休むことなく続けて参ります。

女性経営者登場!



株式会社 新穂花
代表取締役社長 久留ひろみ

〒892-0814
鹿児島市本港新町5-4
ドルフィンポートC-2-3
Tel 099-219-8670
Fax 099-219-8132
<http://www.amami-keihan.jp/>

奄美の食文化の発信

郷土料理を女性の視点で

当社は平成12年に奄美市にて創業、平成17年に鹿児島島のドルフィンポートに新店した奄美の郷土料理

理、特に鶏飯を提供している会社です。創業以来、「奄美の食文化の発信」を会社の理念として、奄美の地域に貢献するために努めてまいりました。

店舗はもちろん、物産展にも力を入れ、昨年は全国のデパートで多くの方々にご食べていただくことができました。奄美の鶏飯を全国に発信してき

ました。母がとても料理に手をかける人で、私は長女として母の手伝いをしながら郷土料理を教わる事ができました。母の薦めもあって栄養士になったことが、今の経営に活かされていると思います。

当社は、郷土料理店なので女性経営者、また、栄養士の利点をフルに活かしていきたいです。

専門家派遣事業による支援

もつと、多くの方々の手軽に鶏飯をまたは「奄美の食卓」を利用していただけるよう、インターネットに取り組んでみたいと思いが、ホームページを製作しました。それがただでは何も生まれてこないことがわかりました。

商品を並べただけでは実績は上がらず、なかなか自社の力だけでは手の打ちようもなく時間だけが過ぎていきました。

平成20年10月、かごしまの新特産品コンクールで、当社の「奄美



<奄美の食卓>

の食卓」が鹿児島市長賞を受賞しました。

その際に、(財)かごしま産業支援センターの窓口相談があり、当社が抱えていた問題の相談をしたところ、専門家派遣事業による支援を受けることができ、約半年、指導を受けました。

ホームページの活用と充実

専門家により、通販構築、DMによる反応率・顧客動向の分析、ホームページの見直し、現在までの顧客資料によるABC分析、販売ツール作成によるリピーター育成までの流れの構築などの指導を受けました。

それまで、全く手付かずであった当社の分野に専門家の方の手が

入る事で、多くの改善と進歩がみられました。このことにより、昨年度から比べて売上高が前年度比150%、新顧客獲得120%を達成し、ホームページの重要性や、年間販売計画に基づく販売活動の重要性を理解でき、かなりの成果を上げることができた事は画期的なことでした。

更なる躍進

今後は、これらの御指導を基にリピーターの確保や、新商品の開発販売に力を注ぎ、全国に鶏飯をお届けできるよう日々精進を重ね、奄美の食文化を発信し続けていきたいと思っています。



「新穂花」店内の様子

実践！IT活用

ホームページ マーケティング

初めまして、サイバーウェーブの小野です。今回は、ホームページ活用術について、四つの過程から御説明したいと思います。

◇まず、仮説をたてる

ホームページ（以下HP）を活用したマーケティングで最も大切なことは「仮説を立てること」です。HPはあくまでもツール（道具）でしかないのです。例えば、野球において高価なバットを使えば誰もがホームランを打てるでしょうか？ おそらくほとんどの人が打てないでしょう。ホームランを打つには、相手の投手がどんな球を投げるのか、自分の得意なコースはどこなのか、球場の形状や風向きなども影響してきます。自分の長所や相手の短所、その場の状況を研究・観察し、勝ちパターンを想定できたとき、はじめてホームランバッターになれるの

だと思っています。高価なHPを持っているだけでは商品が売れることはありません。

では、『仮説』について、具体的に説明しましょう。

まずは、自社の商品・サービスを一度じっくりと観察してください。分析を進めるうちに、それぞれのメリット・デメリットが浮かび上がってくるはずです。次に、自社の商品を購入してくれそうなお客様をしっかりと絞り込みましょう。性別・年代・職業・地域など、ある程度細かく絞り込んでいくことが大切です。このように、自社とライバル他社の商品、市場・流行などを分析し、ターゲットを明確にすることが『仮説』なのです。

ここで、当社のお客様の事例を御紹介させていただきます。神奈川県川県の作業服販売店で、四年前にインターネットで作業服を売りたいと相談を受けました。ここは既成のメーカー商品を販売しており、価格競争では大手に負けていました。正直言って、最初は「インターネットで作業服が売れるだろうか」と少なからず疑問を持っていました。作業服は企業向けの商品（特殊商品）で、広く一般の人が購入する商品ではないからです。そこで、数ある作業服の中から「鷹服」にターゲットを絞って

HPを作成することに決めました。鷹服を選んだ理由は二つあります。一つは鷹服の購入を期待できるターゲットが、インターネット利用者の中心である二十代の若い層であったこと。鷹服の若者の多くが作業服を自ら購入しており、『寅虎』などのブランド品も存在するなど、すでにファッション化していたこともポイントでした。もう一つは、鷹服は拘束時間が長く、店舗に行く時間が限られていたことです。この二つの理由から「インターネットで鷹服は売れる」という仮説を立て、HPを作成することになりました。

◇いざ、実行する

次に、仮説を基にHPを作成します。ここで大切なことは、仮説で想定したターゲットに向けてHPを制作することです。制作の過程では、自社の商品情報を発信



小池屋のホームページ



★事例企業紹介★
企業名：（有）小池洋品店
所在地：神奈川県川崎市
業種：小売業
取扱商品：作業用品全般

HP：http://www.koikeya.net/
TEL：044-544-7716

するため、最適なシステムを選択する必要があります。購入が期待できる商品であれば、ショッピングシステムを導入します。問い合わせや資料請求を期待する商品（サービス）であれば、お問い合わせフォームを設置し、アンケート形式で趣味趣向や意見などのお客様情報を収集し、その後の成約率を高めるシステムを準備するなどの例があります。また、ユーザビリティを考慮したHPにすることやHP公開後の検索エンジン（Yahoo!・Googleなど）対策も重要です。

先ほどの作業服販売店は、購入を目的にショッピングシステムを導入し、会員登録やポイント割引、メルマガ配信などの機能も併せて、新規客の囲い込みに成功しました。さらに、ター

◇ホームページを検証する
 実は、HPは公開してからが本当のスタートです。以前のHPは、公開後ほとんど更新されないものも多かったように思います。しかし、公開後に検証することがとても大切なことです。インターネットでは、一日のサイト訪問数、検索キーワード、購入率など、情報がすべて数値化されます。これらのデータを収集することをアクセス解析と言います。HP公開後に必ずアクセス解析を設置するようにしましょう。では、アクセス解析で何が分かるのでしょうか。HPを制作する前に、自社商品やライバル他社を

ゲットである二十代男性がより購入しやすいようにと、携帯用を公開。新規客の底上げとともにリピーターも確保し、売上げアップを達成することができました。



ショッピングシステム管理画面

ジャンル/キーワード	セッション	平均ページビュー	平均サイト滞在時間	新規セッション率	直帰率
1. 作業服	860	9.80	00:04:19	75.67%	25.21%
2. 作業服 通販	210	7.20	00:02:47	82.38%	19.52%
3. 作業服	98	9.94	00:04:27	83.27%	14.29%
4. 作業服 通販	97	9.08	00:01:38	91.75%	34.02%
5. 作業服 通販	48	9.79	00:02:10	93.75%	12.50%
6. 三日月	33	10.76	00:04:34	84.85%	15.18%
7. 三日月 通販	30	7.50	00:01:22	43.33%	20.00%
8. トライカースーツ	29	5.24	00:04:32	41.37%	31.03%
9. 小部屋	27	18.78	00:05:58	51.85%	14.81%
10. 高層	26	9.27	00:01:59	50.00%	23.08%

リニューアル前（08年8月）月間アクセスキーワード

サイト訪問者270%増、月間売り上げ200%増

ジャンル/キーワード	セッション	平均ページビュー	平均サイト滞在時間	新規セッション率	直帰率
1. 作業服	1,112	7.52	00:03:10	75.91%	25.18%
2. 作業服	530	8.12	00:02:56	83.77%	22.93%
3. 作業服 通販	414	8.85	00:02:53	86.96%	21.98%
4. 作業服 通販	244	8.89	00:02:32	92.21%	18.85%
5. 作業服	236	10.55	00:05:37	49.15%	26.69%
6. 三日月	175	2.65	00:01:03	84.57%	62.29%
7. 高層	162	11.55	00:05:23	56.79%	14.81%
8. 三日月	148	3.39	00:01:18	77.03%	57.43%
9. ヤップ	93	2.60	00:01:02	91.42%	90.54%
10. 高層	78	3.44	00:02:11	91.03%	50.00%

直近（09年4月）月間アクセスキーワード

HPを作るのが、HPマーケティングそのものなのです。インターネットの出現で人々の消費行動は急速に変化しています。流行もまた同様です。そして、インターネットの最大の武器は、状況に応じて素早く変化できることです。もちろん、変化できないHPが売れないHPになるのは言うまでもありません。次回、売れる

分析し、「仮説」を立てたと思います。検証で最も重要なのは、仮説で想定したターゲットにきちんと訴求できているかを知ることです。

前述の作業服販売店は、作業服、着服など、商品購入につながるキーワードで検索され、ターゲット層のお客様をきちんと誘導できています。

◇仕組化する

HP公開後は、検証・改善を繰り返すことで、常にお客様に最適な情報を発信することができま

「化」することが大切になります。一時的に検証し、改善しても、月日が経つとそれは過去のデータでしかありません。作業服販売店の場合は、当初は着服を若い世代（個人）へ販売することを目的にHPを公開していました。しかし、法人からの注文が増えた頃を見計らって、法人向けサービス（無料刺繍・まとめて割引サービスなど）を追加したことによって、さらなる売上げアップに成功しました。最近では、これまで収集したお客様データを基に、自社商品の開発・販売を開始しました。常に最新のデータ（市場動向）を基に、動きのある

ホームページと売れないホームページの違いについて、詳しく御説明いたします。

☆筆者紹介☆

小野 公裕 (Tadahiro Ono)

有限会社サイバーウェーブ 代表取締役

05年 有限会社サイバーウェーブ個人創業
 06年 鹿児島市ソーホーかごしま入居
 07年 ヤフー(株)と地域事業取次店契約締結
 08年 無料からはじめるネットショップサービス「www.売れさせます.com」開始
 ECサイト制作からショップ運営支援までトータルプロデュース
<http://www.cyber-wave.jp/>



鹿児島県の融資制度

県の重点施策である「戦略的な産業おこし」の一環として

かごしま産業おこし資金 を創設しました。

融資対象者

県内で1年以上事業を行っている中小企業者及び組合で、自動車関連産業、電子関連産業もしくは食品関連産業における取引の拡大又はこれらの産業への参入を図ろうとするもの

自動車関連産業

- (1) 部品製造に必要な金型・治具
工具の製造
- (2) F A、生産設備、検査システム等の製造
- (3) 自動車に直接取り付けの部品の製造
- (4) 電装品など電子関連部品の加工製造

電子関連産業

- (1) 半導体・フラットパネルディスプレイ関連部品、装置又は製品等の加工製造
- (2) 半導体関連アプリケーション製品（各分野に係る部品、製造装置及び治具・工具を含む。）の製造
- (3) ソフトウェアの製造

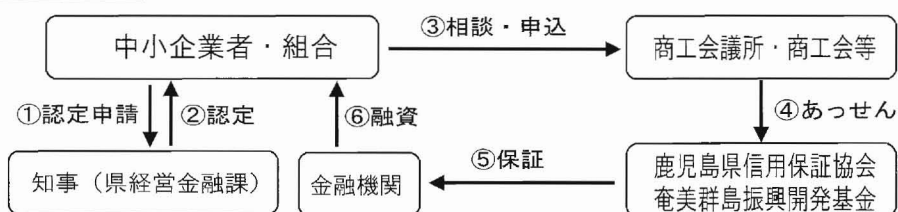
食品関連産業

- (1) 食料品及び飲料の製造
- (2) 食品関連容器・加工等機器の製造
- (3) 食品の流通
（卸売業及び小売業に限る。）

融資条件

融 資 限 度 額	運転資金・設備資金 1億5,000万円
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% 10年超 変動金利
保 証 料 率	年0.13%～年1.58%（リスク考慮型信用保証料率による）
融 資 期 間	運転資金 7年以内（据置24月以内） 設備資金 15年以内（据置36月以内）
償 還 方 法	毎月均等分割
連 帯 保 証 人	保証機関の定めるところによる
担 保	保証機関の定めるところによる
取 扱 金 融 機 関	鹿児島銀行、南日本銀行、鹿児島信用金庫、鹿児島相互信用金庫、奄美大島信用金庫、鹿児島興業信用組合、鹿児島県医師信用組合、奄美信用組合 商工中金、福岡銀行、肥後銀行、宮崎銀行、西日本シティ銀行、熊本ファミリー銀行、宮崎太陽銀行（県外に本店を有する金融機関については県内営業店に限る。）
借 入 申 請 に 必 要 な 書 類	○信用保証委託申込書 ○県民税及び市町村民税の納税証明書 ○かごしま産業おこし資金対象事業認定書 ○その他知事、保証機関及び取扱金融機関が必要と認める書類

融資の流れ



— ご相談は最寄りの商工会議所・商工会等へどうぞ —

研究開発の現場

車いす昇降装置の開発

鹿児島県工業技術センター

〈はじめに〉

工業技術センターでは、県内中小企業の「技術的拠りどころ」としての役割を果たすため、7つの研究部が、技術支援とともに研究開発の業務を行っています。今回、機械技術部のテーマ「車いす昇降装置



霧島市隼人町小田 1 4 4 5 - 1
鹿児島県工業技術センター
TEL : 0 9 9 5 - 4 3 - 5 1 1 1

置の開発」について紹介します。本県では、全国平均を上回る速さで高齢化が進んでおり、健康や医療、福祉に対するニーズが増大・多様化しています。機械技術部では、このようなニーズに対応し、福祉機器製造の取り組みをめざす県内企業の手助けとなる技術開発を行い、技術支援に活用してきます。

〈研究概要〉

これまでに、「福祉用移乗機構の調査研究」「移乗台における足上げ機構の開発」「在宅介護における入浴介助補助機構の開発」などの研究開発に取り組んできました。これらの技術シーズを活用し、車いすに座ったままで健康者と同じ視線高さでの会話、高い場所の収納など、高い部分での日常生活の改善する目的で車いす昇降装置の開発を行いました。

〈車いす昇降装置の開発〉

利用者が現在使用している車いすがそのまま利用できるように、一般的な手動自走用標準型の車いすに後付けが可能な機構を検討し、パンタグラフ式の昇降装置を採用しました。

車いすを高い位置に上げるため、装置の安定性を検討しました。

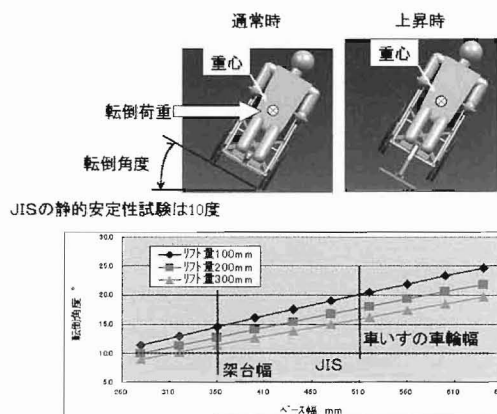
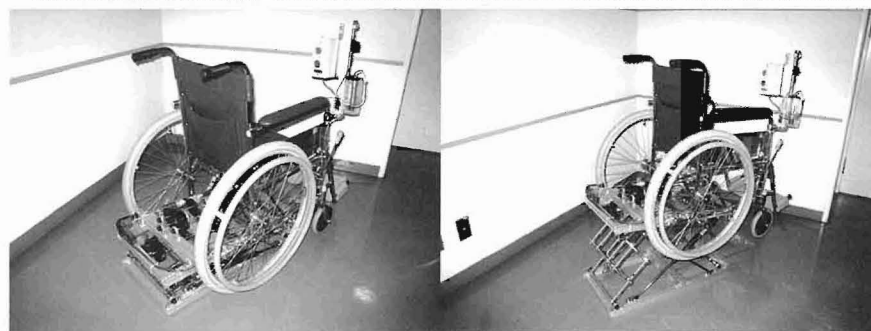


図1 ベース幅と転倒角度との関係

ベース幅と転倒角度の関係からリフト量300mmにおけるベース幅は320mm以上あれば10度以上の傾斜に耐え、手動車いすでの静的安定性試験(JIS T 9201 (2006))を満足することがわかりました(図1)。

この結果をもとに、車いす利用に支障のない取り付け方法、材質、昇降の駆動方法等を検討のうえ、昇降装置を試作しました(図2)。

この昇降装置を取り付けた車いすに80kgまでの重しをのせて、リフト量約270mmの昇降実験を行い、操作性や安定性等について評価しました。



〈収納した状態〉

〈上昇した状態〉

図2 昇降装置を取り付けた車いす

〈研究成果の実用化・商品化に向けて〉

今回、車いすに後付けできる昇降装置を試作することができました。現在、この研究成果について積極的なPRを展開しています。今後は、県内企業との共同研究も視野に入れて商品化・実用化に向けた継続的な取り組みをさらに強化していきたいと考えています。

活用ください！ 上野原ビジネスプラザ

上野原ビジネスプラザは、(財)かごしま産業支援センターの出先機関として、新事業の創出や人材育成に関するサービスメニューで中小企業の皆様の活動を支援します。

●インキュベータールーム提供(22室: 31.5㎡~146.8㎡)



起業家や新たな事業分野へ展開を目指す中小企業等に対し、低廉な賃料で活動拠点を提供するとともに、事業の展開過程での経営や技術等の種々の支援を行います。

*創業5年未満等の場合、賃料は原則として無料になります。

- ・フルタイム利用可能—24時間利用可能施設
- ・充実した通信環境—高速ネット回線
- ・共用スペースの利用—打合せ室が利用できます。(無料)



●ビジネスプラン策定セミナー

創業を予定している方や事業革新を考えている方等を対象に、ビジネスプランの作成に必要な基礎知識や収支計画の作成等の実践的な指導を行うセミナーを実施します。(7月25・26日、8月22・23日同じ内容で2回開催)



●ソフトウェア技術者等養成講座(パソコン研修)

高度情報化社会に対応した産業活動を支援するためIT技術を活用できる人材を育成するための研修講座を開講しています。(平成21年度 31講座34回実施)

詳しくはホームページを御覧ください。

●起業化セミナー

起業化の促進による地域経済の活性化と本県産業の一層の振興を図るため、実際の起業体験等について講演会を実施します。(平成21年度開催時期未定)

●会議室等の提供(利用時間原則午前8時30分~午後5時まで)

社内研修や打合せのための会議室等の貸し出しを行っております。

◎第1会議室	定員	200名	
	使用料	午前	5,250円
		午後	5,775円
		1日	10,500円

◎打合せ室	定員	10名（2室）	
	使用料	午前	735円
		午後	840円
		1日	1,575円

◎第2会議室

定員	30名		
使用料	午前	2,605円	
	午後	2,940円	
	1日	5,250円	

A black and white photograph of a large conference room. It features a long, light-colored rectangular table surrounded by numerous black office chairs. The room has a high ceiling with recessed lighting and large windows in the background.

◎宿泊室

使用料	シングル	3,150円
	ツイン	5,250円

A black and white photograph of a hotel room. It shows a bed with a patterned coverlet, a desk with a lamp, and a chair. The room has a window with curtains in the background.

問い合わせ先

上野原ビジネスプラザ

〒899-4332 霧島市国分中央3丁目44番36号

電話: 0995-47-3090 FAX 0995-46-4413

URL: http://www.kric.or.jp/s_plaza/top.html

EC(電子商取引)コーディネーターに御相談ください！

(財)かごしま産業支援センターでは、鹿児島県からの委託により「EC(電子商取引)コーディネーター設置事業」を開始しました。

この事業は、中小企業の情報化推進の一環として、当センター内にIT・EC全般に精通し、個々の中小企業に最適なECの導入・活用、課題の解決などを具体的に助言できる常勤の専門家(ECコーディネーター)を設置することにより、県内中小企業からの多様な相談・派遣ニーズに即応する体制を整備し、IT全般の支援能力を強化するとともに、県内中小企業における電子商取引の導入・活用を促進するためのものです。

EC(電子商取引)コーディネーターが、IT・ECについての相談をお受けしますので、気軽に御利用ください。

◆EC(電子商取引)コーディネーター



坂ノ上 守夫 ECコーディネーター

- ・ホームページを開設したい。
- ・ホームページへの訪問者数が少ない。
- ・インターネットでの販売を始めたい。
- ・いまのインターネットショップを改善したい
- ・検索エンジンで上位に表示できるようになりたい。

など、インターネットを活用したビジネスの「始め方」や「改善ポイント」を皆様と御一緒になって考えさせていただきます。

いつでもお伺いしますので、お困りのことがありましたら、気軽に御相談ください。

●問合わせ先●

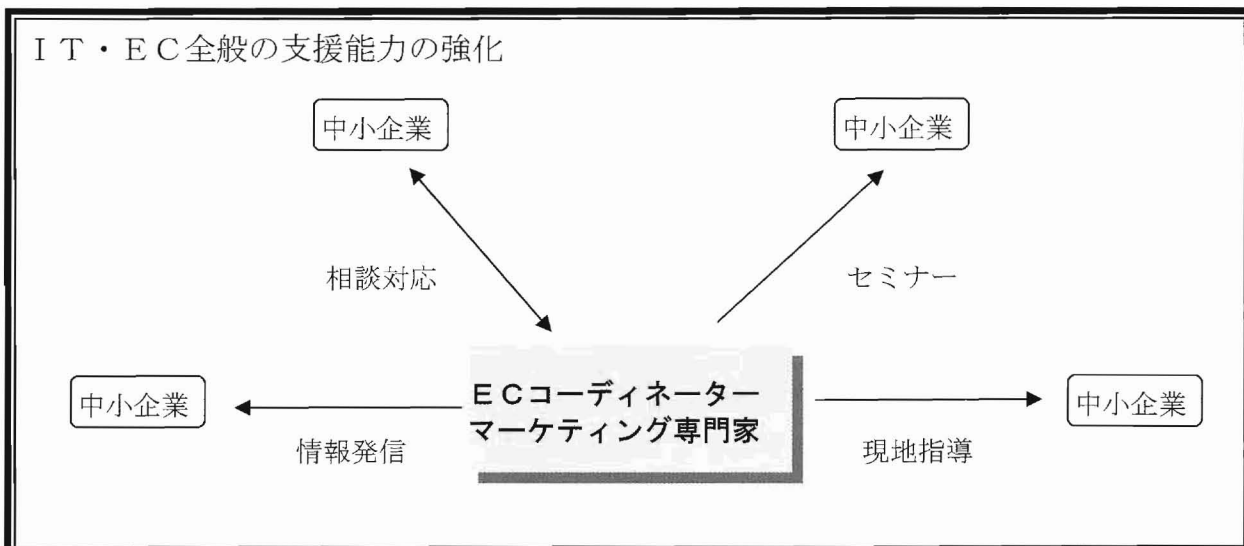
(財)かごしま産業支援センター 情報支援課

TEL:099-219-1275 FAX:099-219-1279

E-MAIL: info@po.kric.or.jp

ECコーディネーター設置事業概要

IT・EC全般の支援能力の強化



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、下記の企業から受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ください。

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

◆受注情報

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 LED組立加工	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

◆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

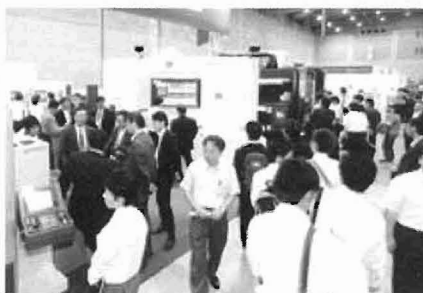
「第49回西日本総合機械展」開催のお知らせ ～西日本地域における最大規模の工作機械見本市～

「西日本総合機械展」は、金属加工に関する製品・技術の見本市としては、九州・山口地区では唯一の展示会であり、昭和36年から毎年開催され、今回で49回を迎える恒例の展示会です。

今回は、今後の産業の共通基盤技術であるナノテクノロジーをテーマとした見本市と中小企業振興事業、ロボット産業振興事業、アジア産業交流事業をあわせて開催することになりましたので、今後のビジネスに関する情報収集の場として、多数の御来場をいただきますようお願いいたします。

【開催概要】

- 名 称：第49回西日本総合機械展
- 日 時：平成21年6月11日（木）～13日（土） 10:00～17:00（最終日は16:00まで）
- 場 所：西日本総合展示場 新館（北九州市小倉北区浅野3丁目8番1号）
- 開催規模：192社 321小間（予定・同時開催事業を含む）
※出展社の募集は終了しております。
- 主 催：財団法人西日本産業貿易コンベンション協会
- 入 場 料：700円（登録制）
- URL：<http://www.convention-a.jp/kikai/>
- 同時開催：第35回ふくおか産業技術振興展、福岡ナノテクNOW2009
アジア産業交流フェア2009、ロボット産業マッチングフェア北九州
北九州市受注拡大商談会



◆お問い合わせ先 （財）西日本産業貿易コンベンション協会 西日本総合機械展 主催事務局
TEL:093-511-6800 FAX:093-521-8845
E-MAIL:kikai@convention-a.jp

Information

1 専門調査員の御紹介 ～お気軽に御相談を～

当センターでは、発注案件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いただいております。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、お気軽に御相談ください。

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、2級キャリア・コンサルティング技能士）

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



（主な業務）

- ・発注案件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、人材育成・能力開発支援

2 「下請かけこみ寺」事業の御案内 ～取引上の悩みに応じます～

当センターでは、昨年度に引き続き、今年度も「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とおりですので、取引上の様々な悩みや相談がある中小企業者は、お気軽に御相談ください。なお、相談は無料で、御相談いただいた方の秘密も厳守いたします。

【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対して、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）

※相談を希望される方は、なるべく事前の御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

取引上の悩みに応じます！

- 専門家の意見が聞きたい。
- 裁判は時間とお金がかかる。早期に解決してほしい。
- 下請適正取引ガイドラインを上手に活用したい。

こんな時には、相談等は無料ですので、
下請かけこみ寺
お気軽にご相談下さい。
ご相談いただいた方の秘密は厳守します。

受付時間/9:00～12:00 13:00～17:00（土日・祝祭日・年末年始を除く）

- 中小企業者の取引上のさまざまな悩みや相談ごとに親身に対応
- 迅速な解決策を提示
- 「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」の普及啓発

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に掲載していただければビジネスチャンス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

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

E-mail：kiscnews@po.kric.or.jp



■「情報KISC」の今月の表紙■

表紙写真は、第8回かがしま産業技術賞特別賞を受賞された

国分電機株式会社 代表取締役 森山 克己

さんです。

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

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