

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 女性経営者登場
- 04 特集 経営者のための専門家派遣活用術
- 06 研究開発の現場
- 07 ベンチャープラザコーナー⑥
- 08 実践! IT活用
- 10 中小企業白書2009年版のポイント
- 12 「かがしま産業おこしフェア2009」について
- 13 活用ください! 情報支援課
- 14 受発注情報
- 16 Information

有限会社バンショップミカミ
代表取締役 見上喜美雄 氏(右)
工場長 久木田 悟 氏(左)

8月号

August 2009

この人に聞く!



情報の活用と創意工夫 —百年に一度の危機に対処するために—

(株)鹿児島地域経済研究所
代表取締役社長 森山陽雄

経営学の巨人、P・F・ドラッカーは、その著書「ネクスト・ソサエティ」（ダイヤモンド社、2002年）で、「知識労働者とは新種の資本家である。なぜならば、知識こそが知識社会と知識経済における生産手段、すなわち資本だからである。」また、「組織とは、多分野の知識労働者を糾合し、彼らの専門知識を共通の目標に向けて動員するための人の集合体である。」と述べています。

そして、産業構造の変化が進み、第3次産業や情報産業へとその中心が変化していく中で、どの組織でも、単純作業ではなく、知識、ノウハウ、人脈等のいろんな情報を活用しながら働くことが要求される社会の到来を予言していました。

まさに、ネット社会が急速に発展してきた現在、製品・サービス、価格等を真似ることは比較的容易になってきており、それだけに、他との差別化を図り、競争力を高めていくためには、それぞれの企業が独自の知識やノウハウ等を創造し、活用していくことが重要になってきています。つまり、現代では、どの企業も、知識、ノウハウ、人脈といった「ヒト」、「モノ」、「カネ」に続く第4の経営資源ともいうべき独自の情報や、特許、工業所有権といった知的財産等を蓄積、創造し、また共有財産として活用することから、さらには戦略立案、問題解決へとそれらを展開し、応用していくことで、他との競争に打ち勝つ優位性を保持し続けることが可能なわけです。また、当然に、これらの情報や知的財産は、その企業で働く社員や労働者ひとりひとりが蓄積、創造し、活用しなければならないわけで、そのためにもまた、企業は、職場内の対話や改善活動等を通して、社員や労働者に自ら創意工夫する機会を与え、彼ら自身のやりがい、生きがいを創出することが必要とされます。

今、巷間、百年に一度の危機と言われています。そういう時代だからこそ、企業の経営幹部が上から一方的に命令し、管理するのではなく、社員や労働者も自社企業の将来を展望し、事業発展と企業存続のために何をすべきか、それぞれが創意工夫していけるような企業内環境作りも必要かと考えられます。

最後に当社のPRを少し。当社は平成2年に鹿児島銀行調査部を母体として、鹿児島経済の発展と産業の活性化を応援する地域のシンクタンクとして設立されました。以来20年、県内経済に関する情報の発信を始め、様々なプロジェクトの立案や政策提言、また、企業向けにコンサルティングやセミナー、講師派遣等を行ってきております。今後も県内企業や産業界の皆様にとって価値ある情報を、タイムリーにかつスピーディーに提供し、効果的に活用いただけるように努力してまいります。皆様方の経営に当社の情報やデータベース、各種のサービスをご活用ください。

女性経営者登場!

麴の研究を極めて百年



バレルバレープラハ&GEN
錦灘酒造株式会社
代表取締役社長 山元 紀子

霧島市溝辺町麓876-15
Tel 0995-58-2535
URL
<http://www.nishikinada.co.jp/>

結婚して、まさかの社長に
焼酎用種麴菌を製造販売する(株)
河内源一郎商店の研究室に就職し
たのが縁で今の私が存在します。

弊社は昭和61年に始良町にあった錦灘酒造を引き受け溝辺町に移転、さらに平成2年に『見る焼酎観光工場』として鹿児島空港から2分のところに再移転。

きっかけは、取材に来ていたTV局の方の一言だった。

「鹿児島は、焼酎王国と言われているのに、一堂を会して焼酎のすべてはこれだ!という施設がない!」と。

それから、一大決心をし「焼酎の文化発信基地として見る焼酎観光工場」を、スタートさせようとした矢先、専務がまさかの退職。えっ??。その、穴埋めにされたのが、3人の子供を抱える平凡な主婦の私。研究室出身の私は、試験管は振れても、経営の「け」の字も知らない...

地図を片手に夜行バス

焼酎観光工場をスタートさせても、お客様は来ず...

焼酎用の種麴販売に関しては、営業ゼロの贅沢な環境でしたが、初めての観光業界においては弊社を知ってもらうことが最優先。そして未経験の営業に突撃。

鹿児島から一歩も出たことのない私は、夜行高速バスに乗り込み一路名古屋に。

名古屋駅に着き、公衆電話で片っ端から観光業者に電話を掛け、地図を回しまわし旅行会社を



<錦灘酒造株式会社で造られる焼酎>

訪ねては、鹿児島弁で「鹿児島旅行の最終行程に鹿児島空港前の焼酎観光工場を御覧ください。」と言つて回っていました。

その足で、大阪で開催される経営の講座を受け、大阪、岡山、広島、福岡、熊本、と営業を済ませ子供の待つ自宅へ。子供にもずいぶん頑張ってもらいました。託児所のお迎えは、いつも最後。これを経験に従業員の子供に寂しい思いをさせてはいけないと、事業所内託児所も設けました。そして37歳の時、まさかの社長就任。

いい会社 悪い会社はない 経営セミナーで学んだ3つの戒め

1 赤字会社の営業は社長が行ない、黒字になつても社内にいるな。

- 2 経営の全ての責任は、社長。
- 3 いい会社・悪い会社はない。あるのは、いい社長、悪い社長だけだ。

お客様に教えられて

毎日、工場を案内すると、お客様から多くのことを教えてもらえます。直接販売だからこそですが、素直に聞き入れられる余裕がなければなりません。

人の成長なくしてわが社の成長なしですが、一番は私の成長がなければ会社の発展はありません。

祖父河内源一郎が、麴の研究を始めて今年百年。祖父から受け継いだスピリッツを忘れることなく、研究開発を続け、世の中に必要とされる企業になれるよう私は、1ミリでも1センチでも成長し続けたいと思う毎日です。



<錦灘酒造株式会社>

経営者のための専門家派遣活用術

～ 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、通信販売事業の再構築を行い、経営改善に取り組んだ事例を紹介いたします。

○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

通信販売事業の再構築



株式会社 新穂花

代表取締役

久留 ひろみ 氏

＜企業概要＞

所在地 鹿児島市本港新町5-4

ドルフィンポート

C-213

創業 平成12年8月

資本金 三〇〇万円

従業員数 15名

業種 飲食業

○「専門家派遣事業」を利用したきっかけは

当社では、以前からインターネット通信販売を行っていました。しかし、インターネット通信販売のノウハウを持っていなかったため、なかなか売上に繋がっていませんでした。また、顧客管理のシステムも不十分であったため、購入後のお客様のフォローが不十分であり、リピーターの獲得にもつながっていませんでした。

このような折、当社の製品である「奄美の食卓」が2008年かごしらの新特産品コンクールで鹿児島市長賞を受賞しました。そこで、これを機に、インターネット通信販売事業の再構築を行いたいと考えました。

しかし、自社ではその方法等が分からなかったため、かごしま産業支援センターに相談したところ、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。

○具体的にどのような指導を受けましたか

インターネット通信販売事業の構築に詳しい専門家の派遣を受けました。間近に迫っていたお歳暮シーズンまでに、一定の効果を上げることを目標に、熱心な指導を受けました。

主な指導内容は次のとおりです。

- ① 既存ホームページの分析・変更
- ② 新告知の作成と実施
- ③ 受注と発送のシステム構築
- ④ 新商品開発の支援
- ⑤ インターネット通信販売の基礎知識の取得

○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

既存のホームページの手直しとSEO対策により、インターネットでの検索順位が格段に上がり、ホームページへのアクセス数も大幅に増えました。

また、受注・発送システムが完成したので年末の繁忙期をスムーズに乗りこなすことができました。

*SEO対策とは、検索結果のページの表示順の上位に自らのサイトを表示されるように工夫することです。



＜奄美鶏飯＞



＜ドルフィンポートにある新穂花＞

売上については、お歳暮シーズンと重なったこともありですが、インターネット通信販売による売上が前年に比べ50%増え、新規顧客獲得については20%増と、予想以上の数値を達成することができました。

その他に、各種の販売ツールによるリピーター獲得の手法を学ぶことができました。

○指導を受けた感想は

飲食店としては、長年の実績があります。インターネット通信販売に関しては全くの素人でしたが、当初は不安もありましたが、非常に分かりやすく、具体的に指導していただきましたので、イン



「新穂花」のメニュー

ターネットへの苦手意識も消えました。

また、以前からインターネット通信販売事業を再構築したいと考えていましたが、なかなか大きな投資はできずにいました。このような時に、この専門家派遣事業を活用させていただき大変助かりました。

今回、専門家の指導を受けたことで、インターネット通信販売事業におけるこれから先の展望が現実味を帯びてきましたので、この経験がさらに通信販売事業を一層、拡大させていきたいと考えています。



＜奄美の食卓＞



☆今回アドバイスをいただいた
赤松 雄二さん
（有限会社
ユニバーサル・ジョイント）
専門家☆

■ 専門家派遣事業の御案内

【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。

■ 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

研究開発の現場

薩摩酒造株式会社研究所

〈はじめに〉

当社の研究所は、昭和52年製造部門の研究室として創設され、平成19年に開発研究部・研究所となりました。本格焼酎の製造数量も300万石を越え、これからも伸びていくためには、より消費者に近い商品開発が望まれています。今後本格焼酎とサツマイモを中心に商品開発研究を続け、美味しい本格焼酎への新しい切り口を提案して行きたいと思えます。



枕崎市火之神北町388
薩摩酒造株式会社 研究所
開発研究部長兼研究所長
米元 俊一

〈研究概要〉

研究開発事例の一部を御紹介します。

① ライトタイプ芋焼酎の開発

(花白波)

これは芋焼酎の新しい酒質を提案したもので、水割り、ロック専用として開発したものです。

② 温故知新の焼酎

(明治の正中、蕃薯考、古式蒸留焼酎)



江戸時代から明治にかけて芋焼酎は黄麹・井仕込みで造られていました。この製法で造られた芋焼酎は、現在の焼酎とはかなり異なる味の濃い『骨太の香味』でした。また、カブト釜式とツプロ式蒸留器を再現し、実際に製造して昔の味を再現しました。特に、ツプロ式は薩摩藩独自のものと考えられ貴重な存在です。

③ サツマイモの品種による焼酎

(各品種芋焼酎・・・赤薩摩)

焼酎芋は現在、コガネセンガンが主流ですが、平成の初め頃までは、各焼酎蔵での芋焼酎は様々な品種が混ざった状態で造られていました。当社では平成元年より、苗から試作した昔の芋、新品種の芋を単独に仕込み、酒質を確認して薩摩酒造明治蔵で品種の異なる芋焼酎として製造・商品化しています。また、穎娃地区に昔からある地芋『穎娃紫』に注目し、紫芋の焼酎を



開発し全国発売しました。穎娃紫芋独自の『バランスのとれた香味』が特徴です。

④ 鹿児島大学ブランド焼酎

(きばいやんせ、春秋謳歌)

鹿児島大学と産学協同で開発した商品です。鹿児島大学の高隈演習林の湧き水を焼酎製造の仕込水や割水に利用して、美味しく仕上げたものです。

⑤ サツマイモ発泡酒

(ゴールド、パープル、ブラック)



これは、麦芽、ホップ、サツマイモを利用して発泡酒を製造し、南九州独自のサツマイモ発泡酒を造り上げまし

た。この発泡酒は、抗がん効果の機能性を持つことが鹿児島大学との共同研究でわかっており、美味しく見た目も良く健康にも良い発泡酒です。

〈プロジェクト紹介〉

サツマイモ焼酎粕は様々な機能性・栄養性を持つことが近年研究され、一方、牛乳を用いた乳酸菌飲料の消費は最近非常に伸びています。共同研究では、我々は焼酎粕の食物繊維と牛乳のカルシウム分を補強し、さらに乳酸菌発酵及びビフィズス菌発酵させることにより、機能性を高めた南九州発の健康乳酸菌飲料及びビフィズス菌飲料を(商品化はまだですが)開発しました。この過程で、新規で強力なビフィズス菌増殖因子を発見し、特許出願しています。現在も焼酎粕の機能性を基にして、新しい飲料、食材、サプリメントへの応用を検討し引き続き研究開発をおこなっています。

○平成18～19年度鹿児島県機能性コンソーシアム

『サツマイモ発酵エキスを利用した乳酸菌発酵飲料及び健康食品の開発』

共同研究：薩摩酒造(株)・南日本酪農協同(株)・鹿児島大学・(株)鹿児島TLO

○平成19～20年度 経済産業省地域資源活用型研究開発事業

『鹿児島島の焼酎粕と乳成分を用いた新規高濃度ビフィズス菌飲料の開発』

共同研究：薩摩酒造(株)・南日本酪農協同(株)・鹿児島大学・宮崎大学・鹿児島純心女子大学・(株)鹿児島TLO



発表する外戸口 (けどぐち) 社長

家畜排出物の固形燃料化による
「エネルギーの地産地消」を目指して

有限会社明豊エコ・テクノ
代表取締役 外戸口 孝一
出水市上鯖淵 2375-3
TEL: 0996-62-5960
E-mail: lets@meiho-eco.net
http://meiho-eco.net/index.htm

発表内容

〈企業紹介〉

当社は、出水市で産業廃棄物中間処理業を営んでいます。建設工事等で発生する木質系廃棄物を受け入れ、畜産敷料を製造し、近隣の畜産農家へ納入しています。

〈商品開発のきっかけ〉

納入先である畜産農家では、堆肥の需要が小さく処理に困っていました。

一方、石油価格が高騰し社会問題化していました。外国では、畜産廃棄物は燃料として活用されている地域があります。そこで、家畜排泄物を燃料として活用できないかと考えた次第です。

〈事業の目的〉

畜産農家にとり家畜排泄物の適正処理は大きな負担です。これを、バイオマス燃料として活用し、①畜産現場での排泄物処理の負担軽減と②温泉や施設園芸、食品工場などへ供給し「エネルギーの地産地消」の体制を構築することで地域産業に貢献することが目的です。

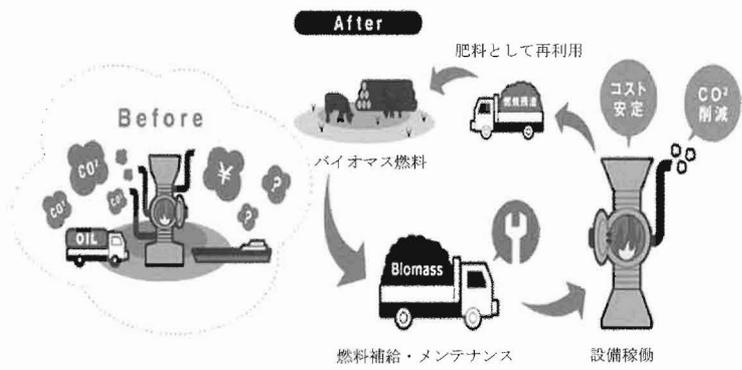
バイオマス燃焼により発生する約10%の灰は肥料として活用します。バイオマスは地球温暖化対策での二酸化炭素排出に計算されません。例えば、施設園芸や養鰻場で活用す

ればカーボンオフセットの商品となります。

〈事業の仕組み〉

当社で開発したバイオマス燃焼システムをお客様の施設に設置し、当社で設備メンテナンスをして必要な熱源を提供しますので、手間はかかりません。

お客様では、新たな設備投資負担は発生しません。契約期間内(5年間)は重油換算で、1リットル当たり45円相当で供給する予定で、この中でコスト一切を賄います。契約期間内の価格変動はありません。



【事業の仕組み】



【燃料製造プラント】

発表後の成果・感想

畜産業者からは堆肥処理の代替設備としてどうか、燃料負担が大きい施設園芸団体や温泉などからは、当事業に対する問い合わせをいただきました。燃料価格の高騰や地球温暖化対策、家畜排泄物の処理負担など地域の大きな問題と改めて感じました。

今後の展望

南九州全体が畜産の集積が大きく、家畜排泄物に関する問題と燃料として有効活用できます。県内に本件システムを広く普及させ、エネルギーの地産地消エネルギー、価格の高騰に振り回されない、温暖化防止にも貢献したいと願っています。将来は畜産の現場で、家畜排泄物を熱源に冷房・暖房で活用できる仕組みも開発したいと考えています。

実践！IT活用

インターネット動画の利用

皆さん、夏バテしていませんか？暑い日は焼酎ガブ飲み、の川畑です。

前は、ブログとmixをホームページ（以下HP）に付加して家を売る仕掛けをお話しました。

今回は、単純明快！インターネット動画の有効性についてお話ししたいと思います。

◇なぜ動画なのか

一昔前では映像を流すとサイトの表示が重くなり、イライラさせられました。ブロードバンド時代になり高品質の映像をストレス無く閲覧できるようになりました。

ちなみにYouTube等の動画サイトが流行っていますね。

私も休日、一日中、世界中の面白映像を楽しんでいます。笑…皆様も一度は見たことがあると思います。笑…まだ見たことのない方は、テレビ感覚で視聴できます。是非この機会に視聴してみてください。

さて、いよいよ本題に入らせていただきます。文字・写真・イラストで構成されているHPですが、なんとか集客を上げようとしてよく陥る失敗例がありますので検証してみよう。

その1
他社と差別化するためにデザインを凝りすぎた結果、逆に見づらくなった。

その2
インパクトを与えるためFLASHを使用したが、デザインユーザーがビリティを無視した華々しいインターネットフェースに一般のユーザーはついてこれなくて、細部まで見ても見えなくなった。

その3
自社こだわりの商品があるが、その良さを伝えたいがために説明文がやたらと多くなり、逆に読んでも見えなくなった。

◇心あたりがありませんか！？

ホームページはユーザーの好みや年齢・インターネットの使用歴等により捉え方は様々です。閲覧する全ての人々に情報を確実に伝えるということは、予想以上に難しく簡単にはいきません。

その点、インターネットでの動画は、テレビ番組を視聴するのと同じです、再生ボタンを押すだけで良いので、面倒な操作も必要なく誰でも簡単に閲覧することができます。

操作性の単純さにより、インターネット動画はどんなユーザーにも確実に深い情報を伝えることが可能です。もうお気づきだと思いますが、

テキストや画像のみで構成されるHPは、伝えられる情報量に限界があります。

その点、動画は音声や映像がミックスされていて表現力がぐっと高まります。

例えば、旅館の動画であれば、部屋から見える景色・周辺から聞こえる自然の音・温泉のお湯が流れ湯気があがる場面など、伝えたい事を細部まで伝えられます。

◇動画を使用した事例

今回御紹介する事例の青雲病院は、平成20年7月青雲会病院と名称を改め、始良町の思川沿いの新天地に新築移転、これにあわせてHPのリニューアルを行う事と

医療法人青雲会 青雲会病院のホームページ
<http://www.minc.ne.jp/seiun/>



「施設案内」「人間ドック」「人工透析」のバナーより動画が閲覧できます。

青雲会病院のHP下のバナーをクリックすると以下の様な映像が始まります。

■施設・設備のご紹介

青雲会病院の「施設・設備」を、VTRでご紹介致します。



■人間ドックのご紹介

青雲会病院の「人間ドック」を、VTRでご紹介いたします。



■透析室のご紹介

青雲会病院の透析室を、VTRでご紹介いたします。



なりました。
リニューアルするにあたり、重点課題が3点ありました。
①新病院のスケールを余すこと無く紹介したい。
②人工透析の透析室や透析の流れをわかりやすく説明したい。
③人間ドックを受ける方に、ドックの流れを事前にわかりやすく理解させたい。
フラッシュの使用やイラストを多用する事も考えましたが、ページ数がかさみ、とてもじゃないけど、見てもらえない。
文書やイラスト・写真を目で追うだけで疲れてしまう。
そうだ、動画で編集すれば、音

声・CG・実写でわかりやすく表現できるはずだ。
どうせやるなら高品位な画像・音声に仕上げたいという事でビデオ会社もチームに入り制作が開始されました。
完成した動画を見て成功を確信いたしました。見せたい、伝えたい内容がすんなりと目と耳に焼きつきます。これこそ動画の力だと思います。
紙面では出来上がりを見てもらえないので、是非皆さん青雲会病院のHP下の「施設案内」「人間ドック」「人工透析」バナーより動画を閲覧してみてください。

実際の効果としては、人間ドック・透析を受ける方で動画を見て来られた結果、各検査室等の移動も疑似体験できていて、非常にスムーズな検診を行う事ができているとの事です。
また、設備案内は一般ユーザーに青雲会病院の先進性をアピールするだけではなく、ドクター募集の求人にも一役買っているようです。
複雑難解になりそうなコンテンツには、表現力の高い動画が特効薬になると考えられます。
しかし、インターネット動画を使用する時は、音楽の著作権等にはくれぐれも御注意ください。

☆筆者紹介☆

川畑 圭三 (Kawabata Keizo)

＝所属＝
株式会社 エレム・コミュニティ
WEB制作プロデュース・コンサルティング
鹿児島市名山町9-15 ソフトプラザかごしま405
TEL & FAX 099-223-1139
<http://www.elemcommunity.jp/>



事例企業紹介
企業名 医療法人 青雲会
青雲会病院
所在地 始良郡始良町西餅田
3011番地

中小企業白書2009年版のポイント

～イノベーションと人材で活路を開く～

閣議決定した、「平成21年度中小企業施策」（いわゆる中小企業白書）の概要を御案内します。

第1章 2008年度における中小企業を巡る経済金融情勢

- (1) 世界的な金融危機が発生し、世界経済が減速する中、輸出産業の減産が中小製造業の受注の大幅な減少をもたらすなど、中小企業の業況や資金繰りが、急速・大幅に悪化。
- (2) こうした急激な中小企業の経営環境の悪化に対し、政府は、30兆円規模の資金繰り対策、下請取引の適正化等、中小企業への支援策の拡充・実施に注力。今後とも積極的な支援が必要。

第2章 中小企業による市場の創造と開拓

かつてない内外需の減少の中で、変化しつつある市場ニーズを把握し直し、中小企業ならではの知恵と工夫を活かした製品・サービスの開発等（イノベーション）に取り組んでいくための現状と課題を分析。

(1) 中小企業のイノベーションの特徴

中小企業にとってイノベーションは、研究開発活動による技術革新だけでなく、創意工夫、生産方法の改善等、自らの事業の進歩を実現することを広く包含。その特徴は、経営者のリーダーシップの発揮であり、中小企業の強みを活かしたイノベーションの実現が重要。

- 中小企業が売上の維持・拡大を図るためには、市場環境の変化に対応し製品・サービスの開発等に不断に取り組むことが重要と考えられる。実際、新製品の割合が一定程度高い中小企業は、売上高が増加している企業が多い傾向。
- 中小企業がイノベーション実現のために重視して行っている取組については、大企業と比べると、経営者のチャレンジ精神、創意工夫、素早い意思決定など、経営者のリーダーシップが重視されているのが特徴。

(2) 販路の開拓に向けた取組

顧客のニーズを把握するためのモノ作りとサービスの融合、農商工連携、IT活用による顧客開拓、海外市場の開拓等を通じた、販路開拓が重要。

- 中小企業は、新たな製品・サービスや技術に関するアイデアや発想の源泉として、自社の技術シーズよりも顧客のニーズを重視している。
- 革新的なアイデアや発想を得るため、中小企業は販売先との連携を重視している。
- 顧客ニーズの把握のため、中小製造業者がサービス分野（小売・卸売・サービス業）への参入を通じて多角化戦略をとる動きも見られる。
- サービス分野へ参入する理由としては、「事業の多角化の一環」という理由に次いで、「自ら顧客へ販売する手段を持つ」という理由が多く、また、販売手段の獲得やニーズの汲み上げを目的として参入した企業はヒット商品を生む傾向。
- 食料品製造業を営む中小企業は、農商工連携に向けて、農林水産業者との連携の目的として、「地域ブランドの形成」、「原材料の確保」のほか、「トレーサビリティの実現」を掲げており、食の安全や消費者の信頼の確保への対応も意識されている。
- 中小企業が取引先を拡大させていく手段として、ITの活用も重要。実際、電子商取引のメリットとして、「取引コストの削減」を挙げる中小企業が最も多いが、次に「新たな顧客

の開拓」が多く、従業員規模が小さい企業ほど多くなる。

- 中小企業による海外展開は、2001年から2006年にかけて2割増加して7,551社に達している。海外進出の目的は、コストダウンが最も多いが、現地における市場開拓・販売促進を目的としたものも多い。

(3) イノベーションを支える経営資源（知的財産、人材、資金）

中小企業による知的財産の戦略的な保護・活用、技術・技能の承継等による人材育成、各分野の専門人材との連携等による金融機関の目利き能力の向上等が必要。

- 中小企業は、特許出願に対して「特に方針を定めていない」としている企業が多いが、中小企業も、知的財産の創出・保護・活用への戦略的取組が重要と考えられる。
- 中小企業は知的財産の保護活用を戦略的に行っていく上での課題として知的財産に係る専門知識の不足、人材・資金の不足、権利侵害をめぐる係争への対応等を挙げており、こうした課題の取組への支援も求められる。
- 中小企業は、技術・技能人材に求められる知識・能力として、顧客ニーズを的確に把握し、製品設計化する能力や革新的技術を創造していく能力の重要性が高まっていると考えている。
- アイディアをひらめき、イノベーションを生み出す人材（イノベーション人材）を育成していくための取組として、上司あるいは先輩の指導による技術・技能の承継を挙げる中小企業が最も多い。いわば「温故知新」が重要と考えられる。
- 研究開発に取り組む成長初期の中小企業の約4割が希望通りに資金調達を行っていない。金融機関やベンチャーキャピタル等からの資金調達への期待が大きいものの、希望通りにいかず、代表者を含めた役員自らが出資等を行い、資金調達を行っているとは推測される。
- 新たな事業に対し、金融機関が円滑に資金供給を行うためには、金融機関の目利き能力が重要。金融機関の目利き能力について、10年前と比較して「やや向上した」と評価する金融機関が多い一方、中小企業は「ほとんど変わらない」とする者も多い。

第3章 中小企業の雇用動向と人材の確保・育成

雇用情勢が悪化する中、中小企業で働く人材を巡る実態を示し、人材の確保・育成に向けた課題を分析。

(1) 雇用の現状とミスマッチの状況

中小企業全体の雇用過剰感が高まっているが、引き続き不足感のある中小企業もあり、中長期的に見て最も重要な経営資源である人材の確保に向け業種を超えた人材の橋渡しが必要。

- 正社員を含む一般労働者の離職率（平成19年）は年間12.2%※。特に新卒採用者に関しては、従業員規模の小さな企業ほど、直近10年間で正社員として採用した新卒者について、現在も働いている割合が9割以上の企業と1割未満の企業に二極化。

※ 厚生労働省「雇用動向調査」

- 中小企業が人材育成の効果を確保していく観点からは、従業員の仕事への意欲（やりがい）を高めること等による離職の抑制に取り組むことも重要。

(2) 仕事のやりがい等と人材育成

大企業と中小企業で仕事のやりがいにほとんど差はない。中小企業は、小さい組織を活かし、経営者と従業員のコミュニケーションを高めることにより、従業員の意欲と能力を向上させていくことが重要。

- ワーク・ライフ・バランスを推進するための課題としては、経営トップや管理職層の奨励・意識改革のほか、仕事をシェアするバックアップ体制の構築が挙げられる。
- 景気後退に伴って残業が減少している今、ワーク・ライフ・バランスの推進や従業員の意欲の向上を図る観点から、従業員の働き方の点検・見直しをすることが重要。

「かごしま産業おこしフェア2009」について

鹿児島県内の中小企業などが製造した製品や特産品，農林水産物などを一堂に集め，本県の商工業や特産品などを県内外へ広くPRするとともに，商談会や就職相談会などを行い，本県産業に活力をもたらす契機とするため，「かごしま産業おこしフェア2009」を次のとおり開催します。



項目	会場	内容	実施日
展示会	鴨池ドーム	○県内中小企業等が製造する工業製品等，環境製品，特産品，伝統的工芸品の展示・商談，販売 ○産業デザインパネル，観光パネル等の展示	11月 13日(金) ～15日(日)
農林水産物販売		○鹿児島県産の農林水産物の販売	
各種相談会		○就職相談会 ○経営相談会	11月15日 (日)
シンポジウム	市町村 自治会館	○天然素材「シラス」に関するシンポジウム	11月14日 (土)
	鹿児島大学 (稲盛会館)	○島津斉彬生誕200年を記念するシンポジウム	11月15日 (日)
関連行事	鴨池ドーム 他	○県内工業高校生の展示会等の見学	11月13日 (金)
		○県外バイヤー等の工業団地視察	11月15日 (日)

「かごしま産業おこしフェア2009」実行委員会事務局
 〒890-8577 鹿児島市鴨池新町10番1号 鹿児島県商工政策課
 電話 099-286-2929 FAX099-286-5574
 E-mail: shokoki@pref.kagoshima.lg.jp

活用ください！ 情報支援課

情報支援課では、中小企業経営に必要な情報の提供、コンピューターやネットワーク活用等の情報化及び電子商取引に関する支援を行っています。

お気軽に御相談ください。

● EC（電子商取引）コーディネーター設置事業

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）を設置しています。

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、お困りのことがありましたら、ECコーディネーターが、無料でお伺いしますので、気軽に御相談ください。

● IT研修

会員向けパソコン研修

情報会員を対象に、ワードやエクセルなどのアプリケーションの操作研修、ホームページ作成研修を行います。

社内パソコン研修

情報会員を対象に、社員の技術向上を目指す企業の皆様が社内で行うパソコン研修会（2名から5名で行う操作研修）に、ご希望の日時や社員の能力に合わせて講師を派遣します。



● 情報化アドバイザーの派遣

ITを活用して会計処理の効率化を図りたい、生産システムを見直したい、インターネットを利用して販売促進を図りたいなど、中小企業のITに関する課題・お悩みに情報化アドバイザーが直接訪問してアドバイスします。

● ITセミナーの開催

ネットビジネスに取り組んだものの、期待した効果が現れず、様々な課題を抱えている中小企業を支援するためにITセミナーを開催します。



ITセミナーの様子

問い合わせ先 (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）

電話：099-219-1275 FAX099-219-1279

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

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。今回は、下記の企業から発注の申し込みがきておりますので、あっせんの希望がありましたら御連絡ください。

また、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>）

◆発注情報

今回は、6月に実施した九州合同発注開拓調査（※）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、その際は御了承をお願いいたします。

※九州合同発注開拓調査とは、大手・中堅等の発注企業（約1,200社）に対して、九州各県支援機関が合同で実施している発注案件の掘り起こし調査です。なお、この調査は6月と11月の年2回実施しており、今回は第1回目の調査結果となります。

No.	所在地	発注品目	数量	加工内容	発注条件		
					必要設備	材料	有効年月日
1	鹿児島県	板金部品 (8月頃)	協議	板金加工	板金加工設備一式	SUS304 SUS403	H21.9.30
2		プレス部品 (8月頃)	協議	プレス加工	プレス機(100t程度) ※絞り加工あり	SUS304 SUS403	H21.9.30
3		樹脂成形品 (8月頃)	協議	射出成形加工	射出成形機(200t以上)	ABS PC POM	H21.9.30
4		樹脂成形品 (将来的)	10~500個	射出成形加工	射出成形機	樹脂	H21.9.30
5		樹脂成形品 (将来的)	協議	射出成形加工 ※塗装・印刷含む	射出成形機	樹脂	H21.9.30
6		精密機械部品 (将来的)	単品	機械加工	旋盤、フライス盤 円筒研磨機、内面研磨機 他	協議	H21.9.30
7	熊本県	樹脂切削加工品 (将来的)	協議	機械加工	マシニングセンター(5軸以上) NC旋盤	PCTFE PTFE PEEK 他	H21.9.30
8	大分県	精密機械部品 (将来的)	協議	機械加工	フライス盤、研削盤 電気加工機 他	SS400、 S50C SUS、SKS SKD、樹脂	H21.9.30
9		金型用精密部品 ※精度2~5ミクロン (将来的)	協議	機械加工	マシニングセンター 平面研削盤、NC旋盤 ワイヤー放電加工機 円筒研削盤、三次元測定器	協議	H21.9.30
10	長崎県	船殻ブロック 艦装品製作 (将来的)	協議	製缶加工 機械加工 溶接 他	製缶加工設備一式 大型機械加工設備 溶接機、大型クレーン 他	協議	H21.9.30
11	山口県	製缶・板金部品 ※食品加工機械用 (現在)	少量 多品種	製缶加工 板金加工	TIG溶接機 レーザー加工機 他	SUS304主体	H21.9.30
12		機械装置部品 ※食品加工機械用 (現在)	少量 多品種	機械加工	NC旋盤 マシニングセンター 中ぐり盤 他	SUS304主体	H21.9.30

No.	所在地	発注品目	数量	加工内容	発注条件		
					必要設備	材料	有効年月日
13	山口県	食品加工機械 (現在の)	協議	設計～製作	設計設備一式 機械加工設備一式 他	協議	H21.9.30
14	岡山県	機械装置部品 (将来的)	協議	機械加工 溶接加工 製缶加工	大型マシニングセンター フライス盤、旋盤 溶接設備、製缶設備	アルミ SUS 鉄	H21.9.30
15		機械装置部品 (将来的)	協議	機械加工	旋盤(Φ600まで) 立型マシニングセンター 横型マシニングセンター	S45C SUS SCM	H21.9.30
16	兵庫県	製缶品(小物) 水冷ダクト・配管 (将来的)	協議	製缶加工 溶接・塗装	同左加工設備一式 製品置き場 他	SS SUS SGP	H21.9.30
17		製缶加工品(中物) (10月頃)	協議	製缶加工	五面加工機 製缶加工設備一式	SS SUS	H21.9.30
18		精密機械部品(小物) (10月頃)	協議	機械加工	機械加工設備一式	SS SUS アルミ 樹脂	H21.9.30
19	京都府	部品加工全般 (8月頃)	協議	機械加工	機械加工設備一式 ※コスト対応力のある企業	協議	H21.9.30
20	愛知県	パイプ端末加工機一式 ※金型含む (将来的)	協議	設計～製作	マシニングセンター 汎用旋盤、NC旋盤 フライス盤、研磨機 放電加工機 他	協議	H21.9.30
21	岐阜県	カム関係 特殊カッター軸 (随時)	単品	機械加工 ※焼入・表面処理を 含む	4軸マシニングセンター 歯研加工機 カム研加工機	協議	H21.9.30
22	東京都	機械加工品 (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 他	金属全般	H21.9.30
23		サイレンサー・ダクト ※重量50t以上 幅・高さ5m以上 (将来的)	協議	製缶加工 機械加工	製缶・機械加工設備一式 岸壁を有する工場	SS SUS	H21.9.30
24	神奈川県	装置部品 (将来的)	協議	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 他	SUS Ti アルミ セラミック	H21.9.30
25		切削加工品 (将来的)	1～50個	機械加工	マシニングセンター NC旋盤	協議	H21.9.30
26		治工具・試作品 精密部品 (将来的)	1個～	機械加工	マシニングセンター NC旋盤、各種研削盤 ワイヤーカット放電加工機	金属全般	H21.9.30
27	新潟県	メンテナンス工事 ※灰溶融炉設備 (将来的)	協議	各種メンテナンス	折り曲げプレス機、溶接設備 機械加工設備、測定器具 組み立て、オートキヤド 他	協議	H21.9.30

◆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

上野原ビジネスプラザ・インキュベーターの御案内

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を用意し、皆様の入居をお待ちしています。

- ・インキュベーター 22室（平成21年8月1日現在6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 : gyomu@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に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
 TEL : 099-219-1275 FAX : 099-219-1279 E-mail : info@po.kric.or.jp

センターホームページ「KISCネット21」の御案内

センターのホームページを御覧になったことがありますか？
 こんなメニューがあります。

- ・センター・関連機関からのお知らせ
- ・ニーズ別に制度や業務相談窓口の紹介
- ・センターの調査物・刊行物の紹介
- ・ビジネスに役立つお勧めサイト など

ぜひ、御覧ください！！ URL : <http://www.kric.or.jp/>



■「情報KISC」の今月の表紙■

表紙写真は、軽キャンピングカー「テントむし」
 で第8回かごしま産業技術賞特別賞を受賞された
有限会社 バンショップミカミ
 代表取締役 見上喜美雄 さん（右側）と
 工場長 久木田 悟 さん（左側）です。

所在地：曾於市財部町下財部5461-4
 TEL:0986-72-3428
 URL:<http://www.vs-mikami.com>

情報KISC 8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>