

KIASC

京都府立大学 経営者支援センター
Kyoto University Support Center



創業や経営革新に
取り組むあなたを応援します。

日本有機株式会社
代表取締役社長 野口愛子 氏

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 ベンチャープラザコーナー⁶³
- 07 研究開発の現場
- 08 実践！ IT活用
- 10 省エネ設備導入補助（地球温暖化対策課）
- 11 活用ください！地域力連携拠点班
- 12 受発注情報
- 13 Information

11月号

November 2009



この人に聞く!

不景気を打開すべき発想転換
(中小企業・ベンチャー企業経営者への提案)

古賀 光雄

トーマツ・ベンチャーサポート(株) 代表取締役

I はじめに

九州から一社でも多くの株式公開企業を実現させたいとの思いで経済産業局及び各県のベンチャー支援財団と一緒にベンチャー企業を応援してきましたが、国際的な不景気の影響には勝てず業績が厳しくなるばかりであります。従来の経営手法では生き延びることが精一杯、今は「発想を転換」して新しい戦略を構築することが大事です。

II 変化の激しい時代に生き抜くための販売戦略

インターネットの時代に入って商品の販売方法は急激に変化しました。ネット販売は今後も変化し続けていくでしょう。特に、携帯電話からのアクセスは影響が大きいと思われます。企業は売上なくして生き残れない、そのため国境のないネット販売に真正面から取り組むべきです。「こだわりの商品をこだわりの顧客」に販売するにもネット販売が適しています。「売上高」にこだわるのではなく「顧客」・「付加価値」にこだわる発想転換が必要です。

III 企業成長の決め手は社長の器

成功する企業とそうでない企業の見極めは社長の器です。大きな目標を持った経営者はその目標に向かっていくため販売方法・購買方法すべてに積極的であり包容力があります。人の育て方も違ってきます。中小企業で終わる企業は、経営者自体が中小企業経営に満足しているようです。発想を転換して大きな目標を持つべきであり、そこに解決の方法が見いだせるはずで

IV 企業成長の決め手は国際的な発想

知らない間に地方の企業も国際競争をしているようです。発想を転換してグローバルの観点から商品開発・販売方法を考えるべきであります。とりあえず、アジアを対象とした行動、アジアの留学生の活用、アジアの提携企業との模索、アジア向けの商品開発が必要であり、ジェトロ・九州経済局・県の国際部の活用が考えられます。

V 中小企業経営の課題とベンチャー精神

中小企業経営者が企業を成長させていくには、①自らの事業意欲を再検討し、②染み付いた下請け意識を捨て、③他社が真似出来ない自社のノウハウと強みを見直し、④売れるものを作るというマーケットインの発想に切り換え、⑤自社の持つノウハウと強みをどの業界に応用すべきかを再検討すべきです。つまり、起業時の原点に戻ってベンチャー精神を思い出す事が肝要です。

女性経営者登場!



三洋工機株式会社
代表取締役社長 林 美智子

〒891-0122
鹿児島市南栄 2-7-6

TEL 099-268-5191
FAX 099-268-1882
<http://www.sanyokouki.co.jp/>

経営者としての原点と軌跡

昭和42年に経理職員として入社し、昭和54年からは取締役役に就任しました。

当時は、オイルショックの影響も癒え、若者はインベーダーゲームに熱中し、経済はバブルに向かって突き進む活況に満ちた時代でした。

しかし、小さな会社が、生き残るのは大変な時代でした。加えて、女性の

経営者を受け入れない方も少なくありませんでした。

そんな私の最初の取組は、人材育成でした。「技術の裏付けのない仕事は信頼を得られない。信頼される技術を取得することこそが次の足がかりになる」と考え、技術力向上に力を注ぐことでした。

また、安心して働けるように、給与や福利厚生を充実するなど雇用環境を整備し、財務的には足腰の強い企業体質への転換を図りました。

さらに、顧客第一をモットーにトップセールスで事業拡大を図りました。

取引先や上司、仲間など多くの縁に恵まれたことが思いを現実にし、事業拡大につながりました。まさに「人のつながりこそ大きな財産」だと感謝しています。

また40年余の間、私を支えてくれた夫の存在がなければ、とても続かなかつただろうと今更ながら思いま



三洋工機株式会社 本社・工場

企業は社会の一員

会社は多種多様な利害関係者とのつながりがあり、今日の企業経営は、法令や社会規範にのっとった事業推進と社内統制が大切です。それらを軽視すれば、たとえ「一流」と評価された企業でも「あつ」という間に倒産の危機に直面します。

当社では企業の透明性を担保するために、いち早く品質ISOと環境ISOの認証を取得しました。

平成に入ってから、労働安全衛生や環境活動に加えて社会貢献にも力を入れる必要があると考え、経営の柱に据えました。取引先には安全安心、社員には安全で働きやすい職場環境を提供するため、自ら現場に足を運び、一瞬の気づきを素早く実行に移すことで、社員の意識が改革され、取引先の信頼につながっています。

環境面では社員への教育、施設の環境対応への更新、緑化推進に取組みました。

安全衛生も環境保全も大きな投資が必要な半面、その効果が見えにくい。そのため投資を躊躇する向きがあります。しかし、社員の意識高揚や気配りの心を養うなど、当社ではむしろ継続的な企業風土の改善につながる建設的な投資と位置付けています。

最近では各方面でも関心が高まり、早くから取り組んだ分、アドバンテージがあるように感じます。環境活動では、行政当局から認定事業所の称号をいただくなど、先進性を評価される機会が増えました。

対外的にも公職を務めることが多くなり、清掃奉仕活動、植林活動、青少年教育や職業訓練への支援にも力を注いでいます。

これから先、未来へ

業績が堅調でも不安が晴れることはありません。社員やその家族、取引先のために、未来に責任を持つ。そのために必要なことは何でもする。それが経営者だと思います。

経営者として30年の経験を重ねた先にあるものは、平凡ですが「報恩感謝」「一期一会」を大切にすることに尽きるようです。

当社は技術力がバネであり、新たな成長に向かって「もの作りの心」と「技術」に一層の磨きをかけ、その力で鹿児島の発展に寄与できたらと願っています。



水力発電所の(水車)
ランナー吊り込みの様子

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

トヨタ生産方式による生産管理



株式会社 アルナ
代表取締役 雪山 大氏

○「専門家派遣事業」を利用したきっかけは

当社は、埼玉県に本社があります。鹿児島県・薩摩川内市の誘致企業として、昭和63年に鹿児島工場を建設しました。主にアルミ額縁を製造・販売しており、現在は、全ての製品を鹿児島工場で製造しています。

当社は、多品種・小ロット生産を行っていることもあり、ミスやロスがなかなか減らず、また、在庫量が多いことや切替、段取時間が長い。生産効率が悪い状況でした。

このような状況を改善する手段として、以前からトヨタ生産方式による改善活動に興味を持っていましたが、自社では具体的な取組方法が分かりませんでした。そこで、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。

〈企業概要〉

所在地 埼玉県さいたま市緑区大崎

2562126 (本社)

薩摩川内市冷水町上床

55117 (鹿児島工場)

創業 平成41年3月

資本金 四、〇〇〇万円

従業員数 35名

業種 アルミ額縁製造業

○具体的にどのような指導を受けましたか

まず、5つの部門別にそれぞれ課題と目標を明確化したうえで、現場での直接指導と座学を織り交ぜながら、非常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。

なお、専門家の指導日には、私も埼玉から極力足を運ぶようにし、社員と一緒に活動に組みました。

- ① 納入リードタイムの見直し
- ② 在庫置場の改善

〈額縁〉



〈特殊額〉



- ③切替・段取時間削減のための作業組合せの検討
 - ④標準作業組合せ表の作成と標準作業時間の明確化
 - ⑤作業実態調査によるムダ・ムラ・ムリの分析
 - ⑥多能工の育成
 - ⑦生産日報作成
 - ⑧工場のレイアウト変更
 - ⑨5Sの徹底
- 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
- 指導期間は、約10か月程度でしたが、多くのことを学びました。
- ①取引先との交渉による納期の見直し
 - ②部材の社内加工によるコスト削減
 - ③原材料調達コスト見直し
 - ④部材置場の変更・定番地化の確立
 - ⑤基準作業時間の明確化と標準作業の確立
 - ⑥切替・段取時間の削減（パターン化）
 - ⑦多能工の育成による応援体制の確立
 - ⑧不良発生状況の分析と再発防止対策の徹底の習慣化
 - ⑨時差出勤（フレックス制）の導入

また、指導を受ける中で、社員が改善活動による達成の喜びを知ることができ、社内も以前より明るくなりました。

○目的・目標の達成速度とその評価は

今回の改善活動による達成状況の一例は次のとおりです。

なお、このような取組の積み重ねが重要ですので、この結果に満足することなく、さらなる改善に取り組んでいきたいと思えます。

- ①在庫金額17%低減
- ②生産粗利30%確保
(前期26%)
- ③形材加工・切断切替・段取時間180分/日削減
- ④ラッピング加工段取時間60分/日削減
- ⑤組立作業の効率化とタクトタイムアップ
(ロット品の場合：52秒/枚
↓42秒/枚)

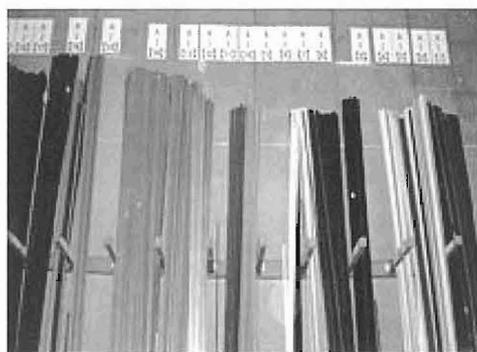
○指導を受けた感想は

今回は、トヨタ自動車OBの専門家の派遣を受けました。当社でも今まで多くの研修、指導を受けてきましたが、今回の指導は当社にピッタリ合った指導方法でした。工場の現場とも話をし、連携しながら指導していただいたの

で、社員全員がすぐに受け入れることができ、順調に改善が進みました。

また、改善活動を行うことで、社員の意識向上が図られ、パート社員との連帯感も高まりました。

これからの目標は、この取組を継続・発展させることと、社員全員参加の創意工夫制度（提案・評価制度）を設けることです。現在、社員のモチベーションも非常に高まってきていますので、今後とも、改善活動を一層、押し進めていきたいと考えています。



<定番地化の確立>

☆今回アドバイスをいただいた
坂口 幸男さん
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 ■

財団法人が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



【発表する尾曲(おまがり) 取締役】

サツマイモの特色を活かした商品化について

アネット有限会社

代表取締役 尾曲 和代

鹿屋市王子町4455-1

TEL:0994-44-4415 FAX:0994-44-4835

E-mail: anet@po4.synapse.ne.jp

http://www4.synapse.ne.jp/anet/

発表内容

〈企業紹介〉

当社は平成11年4月に創業し、農業のネットワーキングビジネスを展開すべく、種苗・生産技術・加工・流通全般にわたり、企業連携を通じて、安定的に農産物を消費者に供給する事業を進めています。

特に本県の主要農産物のサツマイモに関しては、約30種類のサツマイモ品種許諾権利を確保して苗・茎葉・芋販売を多面的に行っています。

〈商品開発のきっかけ〉

【サツマイモ乾燥ダイスの場合】

焼酎用麹原料はタイ米等を用いるのが主流でしたが、食の安全を求める消費者ニーズの高まり等がありサツマイモ原料を活かした芋麹用原料の量産化と低コスト化が課題でした。

〈事業の目的〉

鹿児島県工業技術センターで確立された芋麹用乾燥ダイスの量産化と低コスト化実現の為に、大隅台地で事業連携を進め、工場周辺の生産農家への生産委託事業と噛み合わせる事で、実用化が図られました。

〈事業の仕組み〉

数年がかりで技術確立した麹用乾燥サツマイモダイスの実用テストを弊社内で2年ほど行い、平成19年3月に大隅物流事業協同組合が鹿屋市下高隈町に新設した農産物加工センターに対して、その製造と技術移転を行い、関連会社の株式会社オキスと共に、芋生産・生産委託を行い、タイムリーな集荷業務と乾燥ダイス製造の運営管理を連携して行っています。

商品としては、生芋をそのままチップカット・乾燥した生タイプ、チップカット後ボイルして乾燥したボイルタイプそして、チップカット後、蒸処理して乾燥した蒸タイプ、の3タイプを品揃えています。



【乾燥サツマイモダイス(生タイプ)】

発表後の成果・感想

発表後に宮崎県の焼酎会社からも、麹用乾燥サツマイモダイスのお問合せがあり、県外2社のお引き合いが合計4社となり、全芋焼酎の関心の高まりを実感しています。

今後の展望

鹿児島で生まれた純粋の鹿児島産サツマイモ100%原料の全芋焼酎は、まるやかで、風味のある味わいがあり、国内はもとより海外に自信を持って輸出出来る誇れる焼酎だと思っています。

県内に100社余りある焼酎会社も国内販売では、ライバル同士で凌ぎを削っておられるでしょうが、海外輸出については、鹿児島産物産品の一つとして、業界を挙げてその普及促進に取り組んでいきたいと思えます。



【乾燥サツマイモダイスを使用した全芋焼酎】

研究開発の現場

鹿児島大学大学院
理工学研究科

機械工学専攻

〈はじめに〉

私は、富士フィルム株式会社から福岡県工業技術センターに移り、現在は鹿児島大学に勤務しております。

福岡県工業技術センターでは、船舶エンジンのシリンダーライナ



鹿児島大学大学院理工学研究科
助教 村上 洋
Tel : 099-285-8277

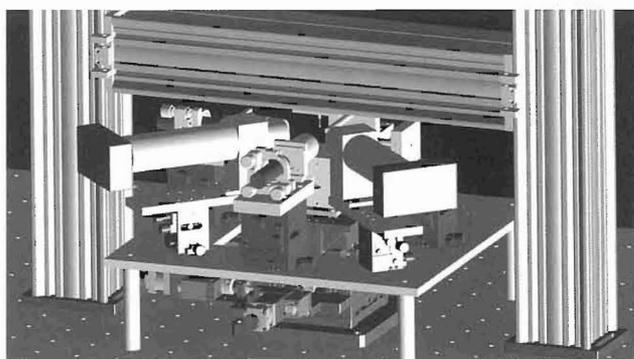
など比較的大きな深穴を対象とした加工・計測システムの開発を地元企業および大学と連携して取り組んできました。現在は、非常に細かい穴(0.1mm以下)や溝、微細金型などを対象とした微細形状の測定機を開発しております。

〈マイクロ三次元形状測定機の開発〉

近年、MEMS・マイクロマシン用部品や微細金型などの立体的で微細な三次元形状が増加しており、これらを精密に測定するニーズが増加しています。そこで、直径5μmの極小径の光ファイバの接触式プローブ(実際に測定対称面に接触し測定を行う部位)を用いることにより、10μm以下の溝や穴を有する微細形状を10nm以下の分解能で測定可能な装置(図1)の開発を目指して研究に取り組んでいます。なお、本研究はNEDO産業技術研究助成事業により進めております。

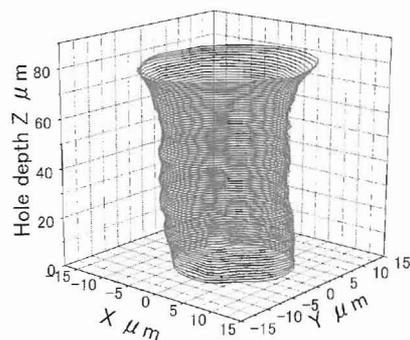
マイクロ部品の形状・寸法精度の三次元的評価では、実際に測定対象物に接触させる微小なプローブをいかにして得るかということが、最も重要な要素技術として挙げられます。微細な穴や溝を有する高アスペクト比(物の長辺と短辺の比率を指す。例えば、穴の場

合、アスペクト比は穴深さ/穴径となる。)を持つ微細形状を精度よく測定するためには、測定力が低く小径で高アスペクト比の接触式プローブが必要です。本研究では、微小径プローブの製造が容易で、低測定力である光ファイバプローブを用いることで、測定対象物への接触の検出を光学的技術により行い形状を測定します。

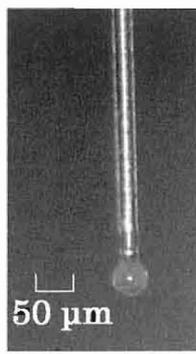


【図1 マイクロ三次元形状測定機の概略図】

また、小径ドリルの折損検知技術の開発や超高速マイクロスピンドルの回転精度測定装置の開発なども行っております。もし、本研究に興味を持っていただけただけの場合は、お気軽に御連絡ください。



【φ100μm小径穴の測定例】



【直径5μm、および50μmの光ファイバプローブ】

実践！IT活用

ネット通販を始めたい！ 具体的な始め方

（財）かごしま産業支援センターのE.C（電子商取引）コーディネーター坂ノ上です。

「よし、うちもインターネットで通信販売を始めたい！」と思いついてはみるものの、「どのようにしてネットショップを開設すればよいのか？」とお悩みの方も多いのではないでしょうか？

インターネットでの販売方法

インターネットでの販売方法にはさまざまな方法があります。それぞれの長所・短所を一つ一つ確認し、自社にあった販売方法を見つけてみてください。

- ①ショッピングモールへ出店する
- ②ネットショップを新規に構築する
- ③ネットショップのASPサービスを利用する

④（その他）

◆ショッピングモールへ出店する
ショッピングモールは、商業ビルのようにいろいろなお店が集まっている形式です。楽天やYahoo!ショッピングの他、地域の特産品を取り扱うショッピングモールもあります。

・ショッピングモールの長所

メリットは集客力の高さです。多くの店や商品が集まっており、会員向けのポイント制度やイベントが実施されており、多数の会員がいます。ショッピングモール側で店舗側の審査があり、安心して商品を購入することも魅力となっています。

ネットショップの開設について、決済手段や商品管理などはシステムとして準備されており、出店準備や集客方法についても、アドバイスを受けたり、豊富な資料が提供されたり、ショッピングモールからサポートを受けることができます。

・ショッピングモールの短所

デメリットとしては、経費の高さと自由度の少なさが上げられます。毎月の出店料、受注・決済毎の手数料、各種オプション、広告などの使用料などが必要となります。また、ショッピングモールの

インターネットでの販売方法

①ショッピングモールへの出店

②店舗を全て作る



③ASPサービス（貸店舗）

出店形式やデザインに沿う必要があること、顧客情報はショッピングモール側が管理することなどが挙げられます。

◆ネットショップを新規に構築する

ネットショップを新規に構築することは、新しい土地に店舗を建てることに似ています。ネットショップのシステムを動かすためのコンピュータを購入し、業者に依頼してネットショップを作成します。

・新規構築の長所

最大の長所は自由度の高さです。全て自分たちで作成できるた

め、他の店にはない独自のサービスやデザインを重視した作りをしたい、という場合に有効です。また、すでに稼働している他のシステムと連動させたい場合にも有効です。

・新規構築の短所

全て一から作成することになるため費用が高額になりがちです。また、商品管理から決済にいたるまで全ての機能について自分たちで仕様を検討する必要があります。時間と手間がかかります。決済としてクレジットやコンビニ決済などを行う場合には、取り扱っている決済会社と個別に契約を行う必要もあります。ネットショップの運用に慣れていない場合は難易度が高い方法です。

◆ネットショップのASPサービスを利用する

ASP（えーえすぴー）サービス（※）は、「貸店舗」のようなものです。ネットショップ用のコンピュータやソフトウェアを別途用意する必要はなく、インターネット上で申し込みを行い、お店の名前や商品情報を入力すると、すぐにお店を開くことができます。

ショッピングモールと異なる点は、他のお店との共同ではなく、自分のお店の看板で販売を行う事ができる店です。ASPサービス

は、ショッピングモールと、新規構築の場合の、中間のような位置づけになります。

・ASPサービスの長所

商品管理や決済など必要な機能が揃っており、デザインも各種テンプレートから選択するだけで簡単にネットショップを開設できることができます。お店の独自色も出しやすく、お客様から見た場合には、新規に構築されたお店なのか、ASPサービスを利用しているお店なのか、ほとんど分かりません。

・ASPサービスの短所

あくまでも借りているサービスですから、機能の制限や、月々の使用料などがあります。ただし、多くの業者がASPサービスを実施しており、使用料については安価な業者がほとんどです。注意点は、集客をどのようにするか事前を検討しておくこと、自分たちが必要とする機能や配送・決済の手段があるのか確認をしておくことなどがあります。

◆その他

・ネットショップを行っている店に卸す

パソコンはどうしても苦手という方、通信販売を行ったことがない方の場合、インターネットで販

インターネットでの販売方法

	集客	簡易さ	自由度	経費
ショッピングモール	◎	○	▲	▲
独自構築	▲	×	◎	×
ASPサービス	▲	◎	○	○

売している業者に卸すのも一つの方法です。売れ行きは担当業者次第ということになります。販売もすぐに行う事ができ、手間や経費がかかりにくい長所があります。

・ホームページを公開し、電話のみで受け付ける方法

ネットショップのような機能は設けず、ホームページに商品と電話番号を紹介するだけという方法もあります。

・オークションに出品する

Yahoo!オークションのようなオークションに出品するのも一つ

の方法です。オークションは大勢の方が参加し、費用としても非常に安価です。オークションを中心に販売されている方もいます。ただし、公開期限が定まっていたり、値段が定まらないなど、デメリットもあります。

◆まとめ

インターネットを使った様々な販売方法をご紹介しましたが、この他にもいろいろな販売方法があります。どの方法が良いのか、お客様中心に検討してみてください。

①どんなお客様がどんな場面で欲しいと思うのか？

②お客様はどんな方法で商品を探そうとするのか？

③購入するときの決め手は何なのか？

ネットショップを始めても最初は売上げが伸びないことがあるかもしれません。現在成功しているネットショップも試行錯誤を続けながら、少しずつ売上げを伸ばしてきました。販売の基本は同じでも、ネットショップ独自の取り組みや悩みもあります。分からないことや不安なことは専門家に相談しながら、ネットショップがもう一つの売上げの柱となるようインターネットを上手に活用してください。

☆筆者紹介☆

坂ノ上 守夫 (Sakanoue Morio)

(財)かごしま産業支援センター
EC(電子商取引)コーディネーター

TEL: 099-219-1275

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



※ASPサービス・・・
(Application Service Provider)
会計処理や営業管理、メール、ネットショップなどをインターネット上で利用できるサービス

鹿児島県から新しい制度のお知らせです

事業者向けの 省エネ設備導入補助を開始します

県内において、温室効果ガス排出量の多い産業部門・民生業務部門の温暖化対策を促進するため、民間企業に対して、太陽光発電設備などの省エネ設備導入に係る補助を行います。

補助対象者

県内に事業所を有する
民間事業者等

ISO14001、エコアクション21等の環境マネジメントシステムの認証取得者を優先します。

補助率

事業費の1/3以内

募集事業者数

10社程度

(平成21年度)

申込先

財団法人
鹿児島県環境技術協会
TEL 099-262-5221

問い合わせ先

☀(財)鹿児島県環境技術協会

☀鹿児島県環境部
地球温暖化対策課
TEL 099-286-2586

申請書等については、鹿児島県ホームページからダウンロードできます。

対象事業

- ① 鹿児島県環境保全対策事業費補助金交付要綱に基づき、民間事業者等の施設・設備として、表1に示す省エネ施設または設備を複合的※1または一体的※2に整備する事業及び付随する事業です。
- ② 中古品の導入については、補助対象外です。
- ③ 省エネ施設・設備の付帯設備のみの導入については、補助対象外です。施設・設備本体の導入が必要です。
- ④ 国が実施しているグリーン家電普及促進事業(エコポイント)の活用が可能な家電製品(エアコン等)は補助対象外です。
- ⑤ 導入する施設・設備については、二酸化炭素排出量の削減効果の評価を行います。(二酸化炭素排出・削減量の算定については、アドバイスを受けることができます。)

※1「複合的」とは、表1のア～ウの対象施設・設備を2種類以上組み合わせ導入するもの

※2「一体的」とは、対策を導入する地域等の組み合わせのことであり、「イ LED照明」の導入の場合のみ適用される。
(例:複数の事業所に同時に導入するような場合)

(表1:対象施設・設備)

対象施設・設備	対象の条件
ア 太陽光発電	太陽電池出力が10kW未満であるもので、定められた要件(注)を満たすもの
イ LED照明	省エネ性や長寿命性に優れたベースライト、ダウンライト、または街路灯、防犯灯等であって、定められた要件(注)を満たし、設備工事を伴うものに限る。 なお、光源のみの更新については補助の対象としない。
ウ その他の省エネルギー施設・設備	以下のいずれかの要件を満たすもので、知事の認めるもの (ア) 建物全体の省エネルギーを図るもの、または、新規性の高い省エネルギー設備であって一斉導入するもの (イ) CO ₂ 削減率が10%以上であるもの

(注) 要件については、鹿児島県のホームページでご確認ください。

鹿児島県融資制度も併せてご利用いただけます。

オススメの資金

地球温暖化対策資金

融資限度額…運転資金・設備資金 5,000万円
利率…年1.97%～年2.77%
保証料率…年0.13%～年1.58%(リスク考慮型信用保証料率)
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)



くわしくは、KISC9月号、または鹿児島県のホームページをご覧ください。

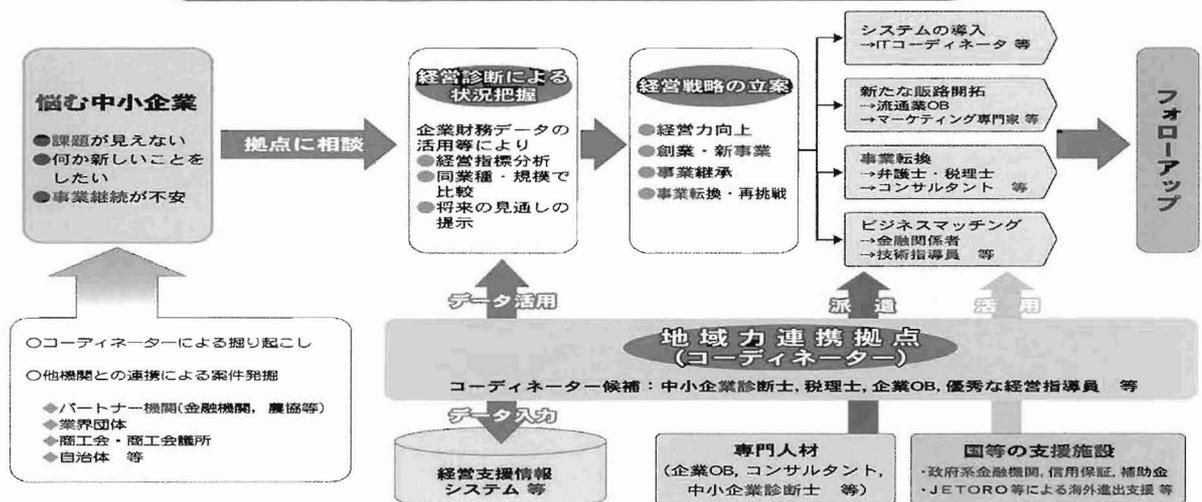
活用ください！ 地域力連携拠点班

地域力連携拠点班では、他の中小企業支援機関等とのつながりを更に強化し、経営力向上や新事業展開、創業、国の公募事業挑戦時の濃密支援など中小企業が直面する課題に対して、ワンストップできめ細かな支援を行います、特に、中小企業基盤整備機構九州支部と強力に連携しています。

●事業の特徴

- (1) 地域における支援機関等の力を総動員したきめの細かい支援を行います。
- (2) 「悩む中小企業」の課題をワンストップで支援します。
- (3) ITを積極的に活用することにより、経営診断を性格・迅速に行うことができます。
- (4) 支援のプロフェッショナルのコーディネーターが、支援を求める中小企業と最適な専門家をピンポイントでつなげます。
- (5) 様々な支援策等を最大限活用して、成長に至るまでの一貫した支援を行います。具体的には、①相談、②専門家派遣、③情報提供、④調査・研究、⑤マッチング等を行い、小規模企業等の前向きな取組みを支援します。

地域力連携拠点の支援の流れ



●重点事業

地域中小企業活性化のための3事業について必要な情報提供や具体的な助言、専門家の紹介等を行います。

【認定要件】

	農工商連携事業	地域資源活用事業	新連携事業
根拠法	農工商等連携促進法	中小企業地域資源活用促進法	中小企業新事業活動促進法
事業主体	中小企業者と農林漁業者(共同)	中小企業者(単独又は共同)	異分野の中小企業2者以上(共同)
計画期間	原則5年以内	3年以上5年以内	3年以上5年以内
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ●新商品の開発、生産又は需要の開拓 ●新サービスの開発、提供又は需要の開拓 	<ul style="list-style-type: none"> ●新商品の開発、生産又は需要の開拓 ●新サービスの開発、提供又は需要の開拓 	<ul style="list-style-type: none"> ●新商品の開発又は生産 ●新役務の開発又は生産 ●新商品の新たな提供の方式の導入 ●その他の新たな事業活動

問い合わせ先 (財)かごしま産業支援センター 地域力連携拠点班
 〒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:099-219-1529 FAX:099-219-1279

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、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	霧島市	5,000	21	半導体装置部品等の 設計～検査～組立～出荷～ 運送～設置～立ち上げまで 一貫受託可能	検査・組立設備一式 運搬車輛(8台)、フォークリフト 小型往復空気圧縮機、ハンドリフター クロスカットソー、10型丸ノコ盤 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21年度「下請取引適正化推進月間」キャンペーン標語

法令遵守は企業の常識 - 守ってますか下請法 -

公正取引委員会及び中小企業庁は、下請取引の適正化について、従来、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を指導すること等を通じ、その推進を図ってきております。

特に、昭和54年度から、毎年11月を「下請取引適正化推進月間」とし、下請代金支払遅延等防止法の普及・啓発事業を集中的に行っており、昨今の経済環境において、下請事業者の多くが依然として厳しい対応を迫られている状況を踏まえ、下請取引のより一層の適正化を推進するため、本年度の「下請取引適正化推進月間」においては以下の事業を行うことにしております。

(1) 下請取引の適正化に関する普及・啓発

①ポスター・たれ幕の掲示

公正取引委員会、経済産業省、都道府県、中小企業関係団体、事業者団体等の施設に掲示します。

②新聞、雑誌等を通じた広報

③都道府県、下請企業振興協会、商工会議所、商工会連合会及び商工会、中小企業団体中央会、事業者団体等の機関誌を通じた広報

(2) 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開催します。

◆お問い合わせ先

公正取引委員会 事務総局 経済取引局 取引部 企業取引課

電話 03-3581-3375 (直通)

ホームページ <http://www.jftc.go.jp>

中小企業庁 事業環境部 取引課

電話 03-3501-1669 (直通)

ホームページ <http://www.chusho.meti.go.jp>

Information

1 下請取引改善講習会の御案内

当センターでは、下請関連法令の普及・啓発を通じて、下請取引の適正化を推進することを目的として「下請取引改善講習会」を毎年、開催しております。今年度につきましても、下記のとおり同講習会を実施することになりましたので、皆様の御参加をお願いいたします。

●開催概要

- ◆日 時 : 平成21年12月1日(火) 13:30~17:00
- ◆場 所 : 鹿児島サンロイヤルホテル 「杉の間」 鹿児島市与次郎1-8-10
- ◆内 容 : ①下請適正取引に関する情報の紹介
下請かけこみ寺事業、下請取引ガイドライン等
②下請代金支払遅延等防止法、下請中小企業振興法の概要
③簡易試験(簡易試験まで受けられた方には、「修了書」を発行いたします。)
- ◆講 師 : 川越法律事務所 弁護士 高橋 善樹 氏
- ◆対 象 者 : 受発注企業の資材・購買・外注業務担当者等
(下請取引のある製造業・卸売業・小売業・サービス業・運輸業等)
- ◆参 加 費 : 無 料 (ただし、テキスト代 2,000円/人が必要です。)
- ◆定 員 : 50名程度
- ◆申込方法 : 受講申込書に御記入の上、下記までFAXにてお申し込みいただくか、または、お電話にて御連絡ください。
- ◆申し込み先 : (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

下請代金支払遅延等防止法(下請法)クイズ

【問題】

次の行為は、それぞれ下請法上の問題となるでしょうか。

- ①自社で使用する名刺の印刷を他の事業者に委託しているものの、当該印刷を自社において行っていないため、製造委託に当たらないと思っている。
- ②プライベートブランド商品の製造を他の事業者に委託しているところ、当該商品の支払いは、1か月締切制度を採っているため、毎月末日締切、翌々月末日に支払っている。
- ③個々の下請代金の算定に当たり円未満の端数が生じた場合は、当該端数を切り捨ての方法により処理している。

【解説】

- ①問題とならない。
自社で使用する物品の製造を他の事業者に委託する場合、当該製造を自社において反復継続的に行っていないのであれば、製造委託には該当しません。ただし、自社において反復継続的に行っているのであれば、製造委託に該当します。
- ②問題となる。
下請代金の支払いは、商品を受領した日から起算して60日以内に定めた支払期日までに支払わなければならないため、1か月締切制度を採っている場合は、締切後30日(1か月)以内に支払わなければならない、下請代金の支払遅延の禁止(第4条第1項第2号)に違反することとなります。
- ③問題となる。
個々の下請代金の算定に当たり円未満の端数が生じた場合、これをその都度切り捨てて処理すれば、原則、下請代金の減額の禁止(第4条第1項第3号)に違反することとなります。一方、下請代金の支払に際して円未満の端数が生じた場合、これを切り捨てて支払ったとしても、減額違反とはみなしていません。

○下請法の相談はこちらに ⇒ 公正取引委員会 事務総局 九州事務所 下請課
TEL: 092-431-6032 <http://www.jftc.go.jp/>

2 地域力連携拠点セミナーの御案内

地域の強みとなり得る産地技術、農林水産物、観光資源などの地域資源を活用して、新商品・新サービスの開発等に取り組む地域の中小企業者を応援するためのセミナーを下記のとおり開催します。

■開催日時■ 平成21年11月27日(金) 14:00~16:00
(個別相談 16:00~17:00)

■開催場所■ ホテルレクストン鹿児島(鹿児島市山之口町4-20)

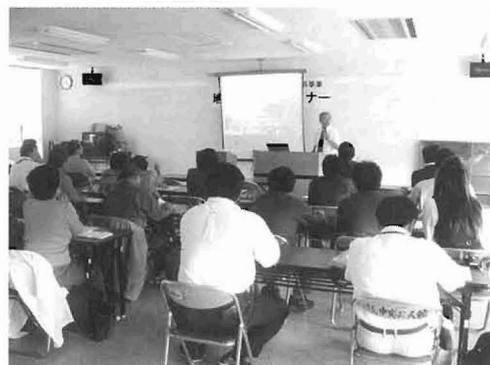
■内 容■ 「生産者のための商品開発と販路開拓」
「アグリビジネス支援の方策について」

■定 員■ 50名

■参加費■ 無 料

■申込・問合せ先■

地域力連携拠点 (財)かごしま産業支援センター 地域力連携拠点班
〒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:099-219-1529 FAX099-219-1279



3 地域力連携拠点ITセミナーの御案内

これからはネットの社会、「わが社もインターネットを使って商品を販売したい」と考えられている経営者の方に、インターネット通販サイトをつくる前に準備することや、オークションをトリガーとした商品販売戦略を立て実践している事例ノウハウなどをご提供する、地域力連携拠点ITセミナーを下記のとおり開催します。

■開催日時■ 平成21年12月8日(火)
13:30~15:30
(個別相談 15:30~16:30)

■開催場所■ ホテル太陽パレス
(薩摩川内市横馬場町3番1号)

■内 容■ 「通販ホームページを作る前に考えること」

■定 員■ 30名

■参加費■ 無 料

■申込・問合せ先■

地域力連携拠点 (財)かごしま産業支援センター 地域力連携拠点班
〒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:099-219-1529 FAX099-219-1279



4 ITセミナーを開催しました

平成21年10月20日(火)、(財)かごしま産業支援センターでは、かごしまの新特産品コンクール実行委員会と共催で、九州IT経営応援隊の御協力をいただき、「売上向上・販路拡大につなげるIT活用!~事例で見るネットショップ運営のノウハウ~」というテーマで、インターネットを活用して販売促進・販路拡大につなげる講演や事例発表を内容としたセミナーを開催しました。

販売業の方を中心に、89名が参加され、講師の話に熱心に耳を傾けておられました。

講演後「ネットショップ運営のノウハウがわかった」「ネット販売の戦略が理解できた」などの感想が寄せられました。

【第一部】

「我が社のネット販売」 印鑑のからふる屋 代表 尾上竜弘

講演内容

福岡県田川市の老舗の印章店を引き継ぎ後、在庫処分セールや新聞広告を掲載しても利益につながらなかったり、ネットショップ開業当初に売上げが伸び悩んだりした話から始まり、どのようにして商品開発に取り組んだのか、ネットでの販売にどのように取り組んだのか、についてお話しいただきました。ネット販売で成功できたのは、「徹底して改良を重ねたお客様目線の商品作り」と「商品の良さ、お客様にとって利点をアピールすること」、とおっしゃり、「ネット販売はお客様から見れば他のお客様が見えない究極の対面販売」と話をしていただきました。



【第二部】

「ケータイの特性とモバイルマーケティング」 ゼログラフィックス 井上清二郎

講演内容

ネットショップの市場動向として、日本におけるインターネットの利用者数やネットショップの市場規模、携帯電話の市場について説明され、その後、携帯電話を活用した駅前の喫茶店の事例について紹介していただきました。携帯電話を「いつも身近にあるメディア」であり、インターネットやメールを「24時間365日」利用できる道具として、客層や目的に合わせた活用方法について話をしていただきました。



セミナーの様子

鹿児島県人材育成センター利用の御案内

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する登録・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、「日本で初めてさつまいも澱粉を使用した健康食品(さつまいも冷麺・温麺・焼麺)の開発及び販路拡大」で国の地域産業資源活用計画の認定を受けた

日本有機株式会社

代表取締役社長 野口愛子 さんです。

所在地：曾於市末吉町諏訪方4122

TEL:0986-76-1091

URL:http://www.e-kamo.co.jp/

情報KISC 11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