

# KISC

財団法人 かがしま産業支援センター

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 がんばってます！
- 06 ベンチャープラザコーナー 64
- 07 研究開発の現場
- 08 実践！ IT活用
- 10 鹿児島県の融資制度（経営金融課）
- 11 活用ください！情報支援課
- 12 受発注情報
- 13 Information

1月号

January 2010



## 年頭のごあいさつ

鹿児島県商工労働部長 布袋 嘉之

平成22年の新春を迎え、謹んで新年のお喜びを申し上げます。

県内中小企業の皆様には、県政の推進につきまして、かねてから格別の御理解、御協力を賜りますとともに、本県商工業の振興に大きく貢献していただいていることに対し、心から感謝申し上げます。

現在、我が国経済は依然として厳しい情勢にあり、県内経済も、生産は持ち直しの動きが見られるものの、雇用情勢は引き続き厳しい状況にあるほか、個人消費も弱い動きとなっているなど、低迷しております。

県としては、このような県内の景気動向にも配慮しながら、中小企業の資金繰り支援や雇用機会の創出など、経済・雇用対策の積極的な取組を進めています。また、このような厳しい時期にこそ、将来を見据えた取組が重要であり、「産業おこしへの挑戦」をテーマの一つとして、重点業種の振興や地域特性を活かした新たな産業の創出、中小企業の経営基盤の強化などに取り組んでいるところです。

昨年の11月には「かごしま産業おこしフェア2009」を開催し、県外からのバイヤーをはじめ1万人を超える方々に来場いただき、本県の商工業や特産品の魅力を県内外へ広くPRしました。開催を機に、県内中小企業の新製品の開発や販路拡大などの取組がさらに進み、本県産業の一層の振興が図られることを期待しています。

また、(財)かごしま産業支援センターにおかれては、「かごしま産業おこし挑戦基金」を活用し、自動車・電子・食品関連分野や地域資源活用分野における新事業創出等に対する支援等に取り組んでいただいているほか、平成21年度からの新たな取組として、「中小企業サポーター」を配置するとともに、「ECコーディネーター」による経営のIT化支援を行うなど、県内中小企業の皆様の多様なニーズに対応できる総合的な支援機関として、きめ細やかな支援を行っていただいているところです。

県としては、今後とも、本県中小企業の支援拠点である(財)かごしま産業支援センターと密接な連携を図りながら、中小企業の皆様方の新事業創出や技術・研究開発などの様々な取組を支援してまいりたいと考えております。

年頭に当たり、皆様の御発展・御健勝を心よりお祈りいたします。

# 女性経営者登場!

「こころをつなぐ、明日へ結ぶ」



有限会社アイエス通訳システムズ  
代表取締役 山崎 美智子

〒892-0824  
鹿児島市堀江町19-6  
協栄ビル2F  
TEL 099-227-5173  
FAX 099-227-2767  
<http://www.ists.jp/index.html>

## 始まりは大学時代の経験

「自ら命を絶った西郷隆盛をなぜ英雄と呼ぶのですか」という外国人の質問に、きちんと答えられず困ってしまった大学時代の経験をもとに、鹿児島島の歴史や日本文化を英語で話せるようになるための「通訳ガイド育成コース」を開始して30年の年月が経ちました。

最初は、鹿児島を訪れる外国人観光客のための通訳案内業務から始め、通訳、通訳と何の経験もありませんまま突っ走り、1988年の国際火山会議を機に、今までの「通訳仲間」のグループを組織化し、1990年に法人化しました。

現在では取り扱う翻訳言語も英語だけでなく、中国語、韓国語をはじめフランス語・イタリア語・ドイツ語・ロシア語など顧客のニーズに応じてどんどん増え、



これまで翻訳してきた資料等

通訳も英語・中国語・韓国語を主に通訳案内から商談通訳、会議通訳とその分野も拡大してきました。最近では特に県内企業のPR用としてのパンフレットやホームページの翻訳が伸びてきています。

また、国際観光都市鹿児島市の看板や観光客誘致のための資料の翻訳も増加傾向にあります。

## 鹿児島のニーズに応えたい

そんな鹿児島ですが、まだまだ国際化しているとは言いい切れない部分がたくさんあります。

たとえば、鹿児島で国際会議が開催される場合の通訳者は鹿児島在住の人では心もとないことが多く、県外の通訳者に支援を求めるともいまだに多いです。

弊社ではそんな需要に対応すべく通訳者養成講座も開催しています。県内のニーズに合わせて料金体制を設定し、簡単な通訳から専門的な会議通訳まで各種多様なサービスを提供すべく、人材を紹介していただけるようにしたいと考えています。

## 言葉でこころをつなぐ

当社は通訳や翻訳のサービスのほかに、アイエスアカデミーにて将来通訳者として活躍できるように人材の育成を行っており、同時に一般の英会話のクラス

も行っていきます。通訳や翻訳の業務を通して得たノウハウを活かし、顧客ごとのニーズに合わせて、たとえばホテルマン専用のコースといったオーダーメイドのコースでは、現場に即した内容の英語会話を強化することができ

ます。

人々は言葉によってお互いを理解し、心の交流を深めていきます。外国語を学ぶということは日本語をより大切にすることになると考えます。また、日本の文化や歴史を外国人に伝えようとするこ

とで日本を再発見することにもなります。当社のモットーである「こころをつなぐ、明日へ結ぶ」のもと、言葉を大切にしながらいろいろいな方のお役に立ちたいと思っています。



米スペースシャトル「エンデバー」乗組員来鹿時の通訳の様子

# がんばっています！

奄美大島特有の地域資源を活用して、奄美発にこだわった健康衣料品等の商品を研究開発し、製造販売している(株)アマミファッション研究所を「紹介します」。

近年は、奄美天然物染色の研究開発において蓄積された天然物質の抽出技術をもとに「美と健康」をテーマに奄美の地域資源を用いた機能性化粧品や機能性食品の研究開発をおこなっています。

## 株式会社

### アマミファッション研究所



代表取締役 吉川 卓伸 氏



(株)アマミファッション研究所外観

#### 〈企業概要〉

所在地 奄美市名瀬朝戸269-3  
 設立 平成6年12月1日  
 創業 平成8年8月30日  
 資本金 一、〇〇〇万円  
 従業員数 20名 (平成21年8月)  
 事業内容 衣料品、化粧品、健康食品

#### 取扱品の特徴

オールウェイズストレッチ  
 チガーマント、天然染め  
 アパレル(泥染め、葉草  
 染め、藍染め)

TEL 0997549181  
 FAX 0997549182

#### 沿革と実績

アマミファッション研究所は、平成8年8月に、奄美市(旧名瀬市)の誘致企業として創業し、主に、紳士・婦人用の各種肌着を製造・販売しています。

人間工学に基づき、安全性・機能性・外観性・経済性・耐久性を兼ね備えた「良品廉価」な物づくりに基本に、独自の研究開発と商品開発により、絶えず新しいニーズに答えられるクリエイティブな企業を目指しています。

地域の資源を活用した新製品開発にも積極的に取り組んでおり、奄美群島の伝統工芸・大島紬の泥染め技術を活用して、老化の原因となるフリーラジカル(活性酸素)の除去能力が化学合成染色の約8倍、抗菌作用や保湿性にも大変優れた「きよらむん泥パックインナー



きよらむん天然泥パックインナー



シルクプロテクトクリーム絹の繭

「絹の繭」を開発し、平成10年11月には鹿児島県新ふるさと特産品コンクール奨励賞を受賞しました。また、奄美群島が葉草の宝庫であることに着目し、平成12年には吸水性や通気性に優れた夏用インナーとして、葉草を活用して染めた「葉草染インナー」を開発・販売しています。

さらに、平成18年には、肌着の製造で日々排出される絹くずに着目して、溶かして液状になった絹を活用して化粧品を開発し、耐水性と高い保水力、抗菌性、細胞賦活作用やUVカット効果など、絹の持つ能力を最大限に生かした「シルクプロテクトクリーム絹の繭(まゆ)」を開発、販売しています。「絹の繭」は、平成19年10月、「九州の環境素材2008」に選定されました。

**産学官連携による研究開発**

会社設立当時から、公的研究開発助成制度への応募を積極的に行って、多くの事業で採択されています。

**当センターの研究開発助成事業**にも次の研究開発テーマで採択されています。

平成10年度「綿ニツト生地に対する泥染め自動化技術の開発」

平成13年度「奄美大島産の亜熱帯性植物を用いた機能性健康衣料の開発」

平成16年度「セリシンを被覆加工した健康衣料の開発」

また、奄美市産業振興部が主催している奄美市産業クラスターにも参加し、奄美大島に根ざした企業や鹿児島県内外の大学等ともネットワークを広げ、

平成18・19年度「地域新生コンソーシアム研究開発事業」  
平成18年度「国土施策創発調査」

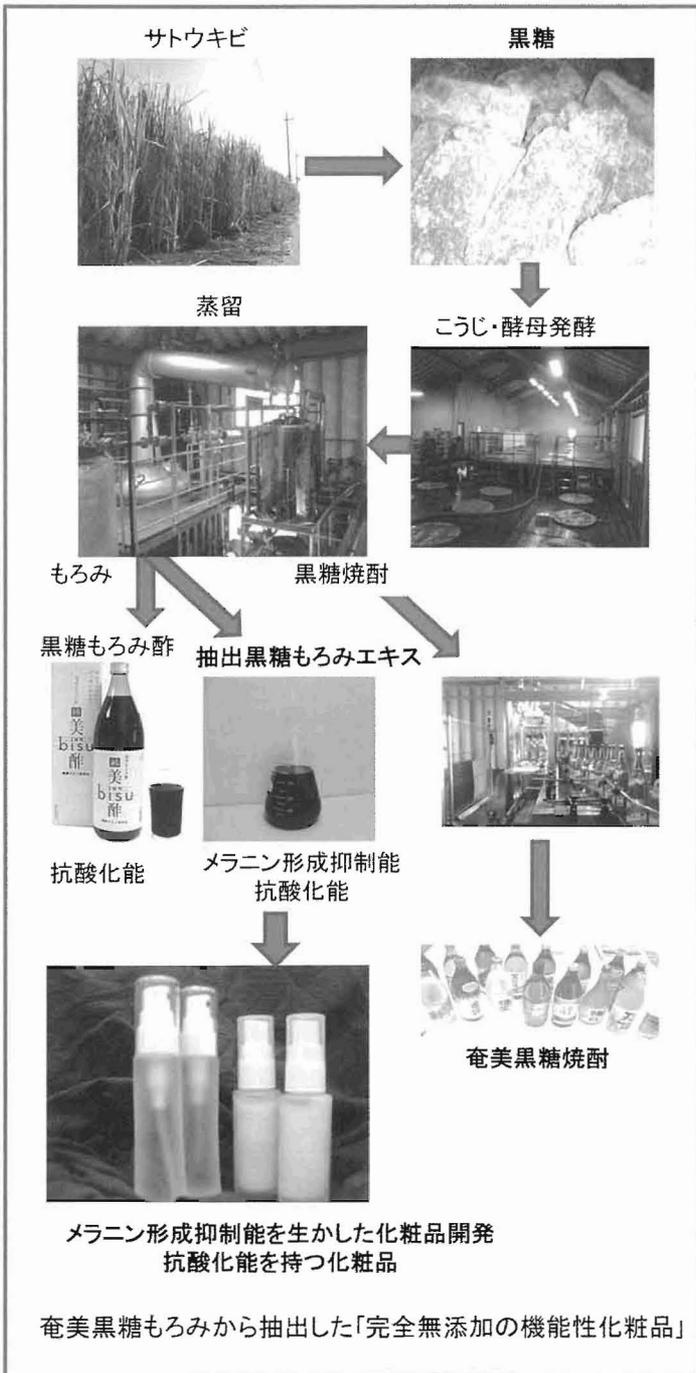
などの国の助成事業においても、鹿児島大学や公設研究機関、研究開発型企業などの連携グループとして採択されています。

ここに紹介した他にも、多数の助成制度に採択され、鹿児島大学を核とした産学官研究ネットワークを構築し、自社独自技術の開発・蓄積を行いながら今日に至っています。

**現在の研究テーマ**

奄美群島の地域資源である奄美黒糖焼酎の製造工程は左図のようになっています。サトウキビから精製した黒糖を仕込み、発酵・蒸留を経て黒糖焼酎が出来上がります。

黒糖には、原料のサトウキビ由来のポリフェノールが豊富に含まれ、黒糖焼酎製造の副生成物のもろみから抽出した奄美黒糖もろみエキスにおいても、天然のポリフェノールなどを豊富に含み、強い抗酸化機能を持つことが知られています。



このようなことから、平成18年から奄美大島酒造組合（当時）、（株）奄美大島開運酒造、鹿児島大学（農学部・工学部）、奄美市、（財）奄美市農業研究センターなどと産学官共同研究（前述の地域新生コンソーシアム研究開発事業）を行い、モルモットを使った動物実験などにより、奄美黒糖もろみエキスにしみ・そばかすの原因となるメラニン色素の抑制・除去の効果があることを確認しました。

現在、これらの成果をもとに、機能性化粧品を試作開発を繰り返しながら、消費者のモニターテスト等を行っているところです。モニターテストでは、高い評価が得られているようです。

今後は、これまでの取組を踏まえ、奄美黒糖焼酎もろみから抽出したエキスを使った、皮膚への刺激が少ない、完全無添加の安心・安全な化粧品（化粧水、乳液、美容液など）の商品化を行う予定です。

当センターにおいては、これまでも研究開発などの様々な支援を行って来ましたが、今後も、アマミフアッション研究所が独自ブランド製品として確立できるように販売支援等も行っていく予定です。



【発表する米山社長】

## 自律無人航空機(UAV)運用 サービスモデルの構築

株式会社ゼノクロス  
代表取締役 米山 兼二郎

鹿児島市天保山町14-3  
TEL:099-213-0511 FAX:099-213-0585  
E-mail: uav@xenocross.net  
http://www.xenocross.net

### 発表内容

#### 〈企業紹介〉

平成15年に設立以来、経営コンサルタントツールの開発とUAV(自律無人航空機)研究・開発の2事業を進めております。前者で堅実な経営基盤を維持しつつ、後者でベンチャースピリッツを発揮したいと考えております。

UAVとは、あらかじめ設定した地点を自らの判断で飛行する小型無人航空機の事であり、墜落リスクのある既存の有人機に替わって、災害時の上空撮影や山間部、海面等の環境調査等に活用されます。

#### 〈商品開発のきっかけ〉

欧米では、軍需産業の隆盛と呼応して発達してきたUAV技術が、災害地情報入手、農作物出来高監視、海面調査、環境調査等に民間転用され始めております。

一方、国内では、災害時のUAVの必要性を、国も含め、一部専門家が認識し始めているものの、ビジネスモデル構築に積極的に取り組む民間企業は極少数です。

当社は、UAV事業が今後間違いない時代を要請する事業になり得るとの確信のもと、九州大学の専門家らと共同で本研究開発およびビジネスモデルの構築に着手しました。



【UAV】

#### 〈商品の特徴〉

当社は、国内で初めてUAVを制御するためのコントロールボックス(AP-CUB)を開発・販売しました。

これまで、国内にこの種の商品がなかったため、類似品を海外から購入していた顧客には、入手の容易性、メンテナンスの信頼性、廉価性といった点を評価していただいております。

今後は、当社自らがUAVを用いた緊急事態発生時の上空撮影、農林水産業界における出来高監視や環境調査といった新しいサービスモデルを開発することで、UAVサービス市場の創出とそれに伴う当社商品の普及を目指します。

なおUAVサービス市場の創出には、法的制限への対応や顧客への認知活動などが必要であり、産学官提携体制で事業を進めて参ります。

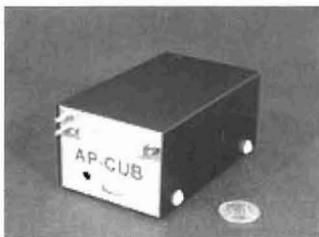
### 発表後の成果・感想

これまでは、AP-CUBという有形商品の紹介しか行っておりませんでした。今回、多くの皆様に新しいビジネスモデルの可能性を知っていただくことができました。特に、県や市の緊急対策に当たっている方々から多くの情報とフィードバックを頂けましたこと、誠にありがとうございました。

### 今後の展望

今回の発表で、UAVに対する興味の高さを伺い知ることができました。これからも、UAVサービスの啓蒙活動と併せて当社独自のビジネスモデルの提案を積極的に行って参ります。

また、当社に不足している技術を補完する民間企業、顧客ニーズを持つパブリックサービス提供者らとコンソーシアムを形成し、プロジェクト方式で事業を進展させて参ります。



【AP-CUB】

# 研究開発の現場

## 鹿屋体育大学 過重力環境下の トレーニング

### トレーニング

人は環境に順応

実験プールには体育科学研究用の垂直循環型、加減圧可能流水プールが25年前に設置され、高所に行く事なく、人工的に底酸素室や低圧環境を作りだし、その中で水泳などのトレーニングが出来る特殊環境下でのトレーニング効果の研究を長年にわたって行っています。



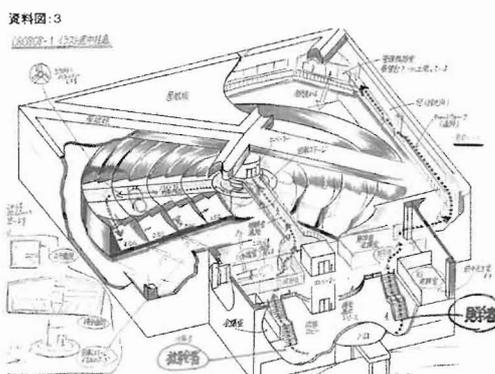
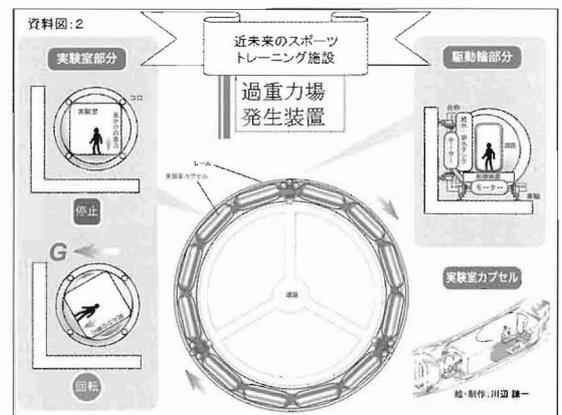
鹿屋体育大学  
スポーツパフォーマンス系  
教授 田口 信教



特殊環境下でのトレーニングは、長期間その環境の中で苦痛に耐えることによって、その環境に順応し、身体能力アップした身体を手に入れることができます。スペースシャトルのような宇宙空間では、逆に、骨密度や心臓の能力などに負荷がかからないため、身体能力の低下がおきます。そこで、人の身体能力向上を考えると、無重力の反対、過重力環境下での長期滞在効果は高いと考えられます。円運動による遠心回転式の過重力環境を作りだすトレーニング装置で、現実には過重力訓練を受けている戦闘機パイロットの心臓の能力は高くなることが知られています。(資料図1)

この過重力環境を作り出す装置の費用は、1人乗り(1坪/3.3㎡)の装置を作った場合でも、約1~3億円の費用がかかると言われ、ドーナツ型(資料図...2) 12両編成(200坪/660㎡)の2百人乗りを作った場合は、推定約25億円。さらに広くし、多目的プラン円盤型(800坪/2640㎡)(資料図...3)の装置にすると、利用できるスペースが格段に広くなり、研究室のスペース単価を下げる事が

期待できるものと期待し、現在、国に対して要求している施設です。この過重力環境下でのトレーニング室は、世界で初めてのスポーツのトレーニング施設となりま



出来、多くの研究者や企業の研究機関が参加しやすくなるものと考えています。装置の敷地は大学校内を予定、建設資金はPFI方式による民間資金を利用した手法を用い、プロジェクト参加企業を募りたいと考えています。オリンピック憲章からアマチュアのルールが消え、スポーツ界も、大きく様変わりした事により、プロ宣言をした選手が、あらゆる産業の企業をスポンサーとして繋がり、サラリーマンの生涯賃金をあつと言う間に稼ぎ出す時代です。金メダリストの量産が期待できる最先端のトレーニング装置、過重力トレーニング室を備えたいと考えています。

# 実践！10活用

## ホームページマーケティング 成約数向上編

昨年5月号、6月号で「ホームページマーケティング」としてホームページを作成する際に気をつける点や集客・アクセス解析などにつきましてご説明させていただきました。

今回は、少ない予算で成約数を改善する方法についてご説明させていただきます。

ホームページは「道具（ツール）」であって、目的を達成するために活用するものであると前回ご説明しました。「目的」については、商品（サービス）告知・ブランドイメージの向上・成約（契約）など様々な目的があります。

告知・ブランドイメージの向上については、ターゲットとする見込み客へ告知することで目的の大部分を達成することができます。

成約（契約）数を向上するためには、ホームページへの集客も大切ですが、訪問した見込み客へどのような情報を提供できるかが大切になります。

### ◆成約数（率）とは

成約数（率）＝購入者数÷訪問者数

まずは目標を設定することが大切です。成約数10%とか、月間50名の注文など設定する目標はそれぞれの商品（サービス）や価格、ターゲットによって異なってくる。また広告を利用する際にはコンバージョン数（率）などで表され、費用対効果を検証することが可能となります。

例えば、一人当りの購入単価が1万円の商品が販売している場合、月間訪問者一万人、その内の購入者が百人だったとします。成約率0.1%となり、売上百万円となります。

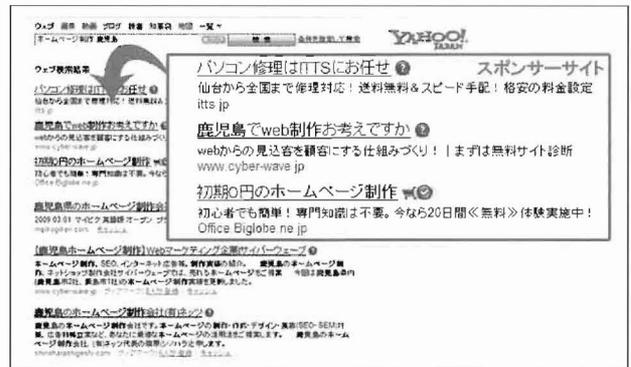
これが、購入率0.03%（二百人が購入）に向上すると売上二百万円になります。成約率が上がることで、費用対効果は高くなり、利益率も向上します。

では、どうすれば成約率を上げることができるのでしょうか？

### ◆キーワード広告をうまく使う！

キーワード広告を活用することで成約率を上げることが出来ます。

キーワード広告とは、指定したキーワードに対して、クリックした際の単価を設定し、インターネット利用者が検索した際に広告が表示されるものです。希望する



キーワード広告

キーワードを指定することで購入意欲の高いユーザーを集客することが出来ます。

最近では、広告配信エリアや配信時間などを設定することも出来ます。

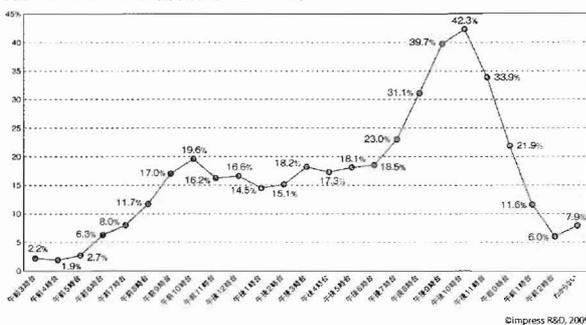
（例）鹿児島の特産品を販売しているサイトが「鹿児島 特産品」でキーワード広告を出稿する場合、購入が期待できる見込み客の多くは鹿児島県外に住んでいる人になります。鹿児島に住んでいる人に鹿児島特産品の広告を配信しても、効果は少ないでしょう。エリア限定で鹿児島県以外、さらに関東・関西に指定することで成約率を改善することが出来ます。

反対に鹿児島県内で商品（サー

ビス）を提供している会社が関東・関西に住んでいる人に広告を配信しても効果は少ないでしょう。不要なクリックで広告予算を消化してしまいます。

また、法人向け商品を販売しているサイトであれば一般的に購入率が高いと言われている深夜の時間帯に注文が来ることは少ないでしょう。広告配信時間を午前8時から午後8時に指定することで無駄な広告費を減らすことが出来ます。結果的に成約率が上がるのです。自社の商品（サービス）の購入が期待できるユーザーを想定し、適切なエリア・時間などを指定することで成約率を向上させることが出来ます。

資料 7-2-6 インターネットの利用時間帯（複数回答） N=3,332



※資料 インターネット利用時間帯調査  
インターネット白書2009より抜粋

◆プレゼント懸賞サイトで消費者動向を知ろう!

プレゼント懸賞という「どうせ、プレゼント目的の人しか集まらないでしょう」と思われる方が多いでしょう。

プレゼント懸賞を利用する目的は大きく分けて2つになります。ひとつは告知(新商品PRなど)、もうひとつは消費者ニーズ・個人情報収集です。当社では、後者の利用をおすすめしています。

(例) 20代・30代向けのレディースアパレル通販サイトのプレゼント企画  
プレゼント：千円前後の自社商品  
を5名

懸賞サイト：Yahoo!懸賞  
(無料で登録可能)

プレゼント懸賞を利用する際に大切なことは、必ずサイトで販売している商品を購入すること。



Yahoo!懸賞

(プレゼントすることが目的ではなく、購入してもらうことが目的)

また、必ずアンケートをとる。(よく見る雑誌や普段の購入手段、今欲しい商品など、自社の商品を購入してもらうために参考となる質問を3つから5つ程度)アンケートをとることで顧客ニーズを知ることができ、欲しい情報を発信することで成約率を向上することができます。

最後に当選発表は必ずホームページで行うこと。このような手段で集めた個人情報(見込み客)を適切に管理し、定期的にメルマガやDMを送付したり、プレゼントに応募した人限定でお試しクーポンを贈り購入を促すというのでもいいと思います。広告媒体の選定などにも役立ちます。

◆アナログ活用で売上UP

3つの事例を紹介いたします。

- ・直筆お手紙で顧客の心をつかむ  
健康食品通販ショップ..ご注文頂いたお客様に商品発送の際、季節ネタや時事ネタを元に直筆のお手紙を添えています。インターネットでの買い物で初めてお手紙をもらいましたとお客様から喜びの声が寄せられています。
- ・ちよっとしたお心遣い  
特産品通販ショップ..周りに海がない地域にお住まいのお客様に



商品発送する際、近くの海岸で拾ってきた貝殻を添えています。お客様から大変喜ばれています。

このような少しの心遣いでリピータを確保しています。リピータを確保することで成約率を向上させ、広告費を削減することができます。

・ネットでゴルフクラブを買ってもらう為に

ゴルフクラブ通販ショップ..インターネットで注文する際に、お客様はゴルフクラブの試打ができない為に注文することに躊躇するでしょう。そこで自ら試打して、クラブの特徴やどういった人に向いているかなど、詳細な試打情報を常に発信。初めてホームページを訪れたお客様も安心して購入できる環境を準備しています。

◎ワンポイント

インターネットでは無料で使える便利なサービスも多くあります。インターネット通販成功の秘

訣はまずは少ない投資で始めることです。  
ちよっとした心遣いもお忘れな

☆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

事業の転換・多角化をお考えではありませんか？



事業の転換

事業の多角化



そんなときには、この資金をご利用いただけます。

## 新事業チャレンジ資金 一般支援型

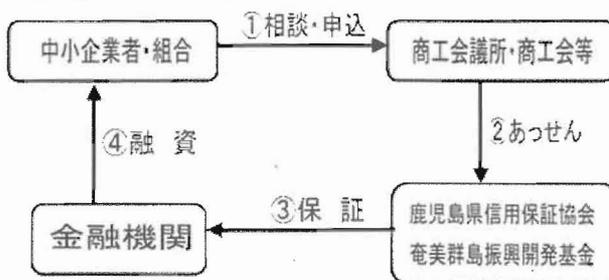
### 融資対象者

県内で現に営む事業を1年以上継続して営んでいる中小企業者及び組合で、商工団体の指導に基づき、事業の転換または多角化を図るもの(分社化された会社(設立後6月未満の株式会社に限る。))も含む。

### 融資条件

融資限度額	運転資金2,500万円・設備資金4,000万円		
利率	1年以内 年1.97% 5年超7年以内 年2.52%	1年超3年以内 年2.12% 7年超10年以内 年2.92%	3年超5年以内 年2.32%
信用保証料率	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18月以内)・設備資金 10年以内(据置18月以内)		
償還方法	毎月均等分割		
保証人・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 ○事業転換・事業多角化計画書及びその添付書類 ○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



この資金には、企業の持つ独自の技術・特許等を生かしたり、経営革新計画の承認を受けたりして事業展開するために必要な資金に利用できる『経営革新型』もあります。

くわしくは、商工団体へお問い合わせください。



— ご相談は最寄りの商工会議所・商工会等へどうぞ —

# 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。

また、平成21年12月から、商品企画、販売等に関し具体的に助言・指導できる専任者（電子商取引等活用推進員）を設置し、ECコーディネーターとの連携による支援体制の拡充を図っておりますので、気軽に御相談ください。



## ● IT研修

### 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。



奄美市での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\\_joho/top.htm](http://www.kric.or.jp/s_joho/top.htm)

# 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当センターまで御連絡ください。

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）

今回は、11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2回目の調査結果となります。

## ◆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	有効年月日
1	鹿児島県	銘板類 ※例：シール等への印刷 （現在）	協議	シルク印刷	同左加工設備一式	協議	H22.1.31
2		①アルミ押し成形 ②アルミダイキャスト （現在）	協議	押し成形 ダイキャスト	同左加工設備一式	アルミ	H22.1.31
3	宮崎県	①製缶小物部品 ②小型貫流ボイラ部品 （現在）	毎月発注 （予定）	製缶加工 溶接加工 機械加工	レーザー加工機、タパン 旋盤、プラズマ溶接機 フライス盤、ベンダー、ローラー	SS主体 SUS304	H22.1.31
4		①金属加工品 ②プレス部品 ③精密板金 ※メッキあり （現在）	協議	機械加工 プレス加工 板金加工	タレットパンチプレス 機械・板金加工設備一式	SGCC SECC SPC 真鍮・銅	H22.1.31
5	山口県	①製缶加工品 ②軸加工品 （検討中）	協議	製缶加工 機械加工	製缶・機械加工設備一式	SS SUS	H22.1.31
6	広島県	機械加工品 （現在）	協議	機械加工	マシニングセンター、NC旋盤 NCフライス、カントリー 門形5面加工機 等	特殊鋼各種	H22.1.31
7	岡山県	機械加工品 ※表面処理・熱処理含む （'10年2～3月頃）	協議	プレス加工 機械加工 溶接加工 アルマイト処理 メッキ、焼付塗装	同左加工設備一式	SS SUS アルミ	H22.1.31
8	兵庫県	①焼却灰搬送コンベヤ ②油圧装置 ③ごみ投入扉 ④製缶品の設計・製作・ 現地据付工事 （'10年4月以降）	協議	機械加工 製缶加工 溶接機加工 設計・据付工事	同左加工設備一式 ※ISO取得済み ※従業員10名以上	SS SUS	H22.1.31
9	京都府	切削加工品 （現在）	量産	機械加工	自動盤	SS SUS アルミ	H22.1.31
10	大阪府	ブラウス カットソー ボトム （現在）	協議	裁断 ～縫製 ～仕上げ	裁断台、芯貼り機 ミンシ（各種） アイロン、検針機	布帛 ジャージ	H22.1.31

# Information

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
11	大阪府	衣服類 (現在)	30~300枚	縫製加工	本縫いミシン オーバーミシン	ポリエステル シルク 綿	H22.1.31
12	東京都	機械加工品 (検討中)	単品主体	機械加工	マシニングセンター NC旋盤 各種研磨、焼き入れ	SS、SUS アルミ、樹脂 非鉄金属、超硬	H22.1.31

◆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

## 九州7県合同広域商談会（緊急広域商談会）を開催 ～盛会裏に終了～

平成21年11月18日(水)、ホテルグランヴィア大阪(大阪市)において、九州7県支援センター(福岡・佐賀・長崎・熊本・大分・宮崎・鹿児島)及び(財)全国中小企業取引振興協会の共催により、「九州7県合同広域商談会(緊急広域商談会)」が開催されました。

### ●参加企業数

区分	参加企業数
発注企業	40社(関東・近畿地区など)
受注企業	96社(うち鹿児島20社)
合計	136社



< 商 談 会 >

当日は、九州7県から‘やる気’と‘積極性’にあふれた受注企業96社が参加し、関東・近畿地区を中心とした大手・中堅発注企業40社と個別面談を行いました。

1面談20分という短い時間ではありましたが、受注企業は会社パンフレット、加工サンプルなどの営業ツールを駆使し、効果的な自社PRに努めていました。一方、発注企業は製品サンプルや図面などを提示して見積依頼を行うなど具体的な商談風景も見受けられました。

また、商談会後に行われた交流懇談会には、発・受注企業の担当者が多数参加され、名刺交換や情報交換を行うことで相互の親睦を深めることができ、今後の取引実現に期待が持てる商談会となりました。



< 製 品 展 示 >



< 交 流 懇 談 会 >

## 1 KISC起業化セミナー開催の御案内

(財)かごしま産業支援センターでは、創業経験者やアドバイザーなどを招いて、創業に当たって解決すべき点、経営上の留意点などについての講演を内容としたセミナーを開催します。

創業に少し興味があるという方から、創業を計画されている方、既に創業されている方にも参考になる内容です。多数の御参加をお待ちしています。



【日 時】 平成22年2月17日(水)  
13:30~15:45

【会 場】 鹿児島県人材育成センター 大研修室  
(霧島市国分中央三丁目44-36)

【内 容】 第一部(講話)  
・起業化における支援策について  
講 師: (財)かごしま産業支援センター職員  
・起業化のための心構え  
講 師: (株)鹿児島地域経済研究所職員  
第二部(講演)  
・小さくとも一流のグローバル企業を目指して!!  
講 師: (株)東郷  
代表取締役社長 東 成生 氏

【定 員】 120名

【参加料】 無 料

【申込方法】 当センターホームページにある申込書に御記入の上、下記までFAX  
または、Eメールでお申し込みいただくか、お電話にて御連絡ください。

【申 込 先】 (財)かごしま産業支援センター上野原ビジネスプラザ  
TEL: 0995-45-3511  
FAX: 0995-48-5270  
E-mail: gyoumu@po.kric.or.jp URL: <http://www.kric.or.jp>



昨年の開催風景

## 2 ITセミナーの御案内

(財)かごしま産業支援センターでは、「千客万来！ネットショップの集客術～ネットショップの開設から集客まで～」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下記のとおり開催します。

既にショップを運営されている方はもちろん、これからネットショップをオープンしようとお考えの方、ぜひご参加ください。

- 開催日時■ 平成22年2月3日(水) 14:00～16:00
- 開催場所■ リナシティかのや 2F情報研修室(鹿屋市大手町1番1号)
- 内 容■ 第一部 「鹿児島のがんばるネットショップ事例」  
第二部 「売れるページ売れないページはここが違う！」  
第三部 質問内容を中心としたディスカッション
- 定 員■ 50名
- 参加費■ 無 料
- 申込・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)  
電話:099-219-1275 FAX099-219-1279



## 3 下請取引に係る弁護士移動無料相談会の御案内

(財)かごしま産業支援センターでは、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、普段は忙しくて相談できない下請事業者のための、弁護士による移動無料相談会を開催します。

この機会にぜひ御参加ください。

- 開催日時■ 平成22年2月18日(木) 13:00～16:00
- 開催場所■ ホテルキング(出水市向江町5-18)
- 参加費■ 無 料(事前予約制)
- 申込・問合せ先■

(財)かごしま産業支援センター ビジネス支援課  
〒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:099-219-1274 FAX099-219-1279

## 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■

表紙のデザインは、「かがしまデザインフェア2009」の「KISCデザイン部門」に応募された総数215点の中から最優秀賞を受賞されました

塩津 洋一 さんの作品です。

～作品のテーマは「竹の子」

(塩津さんのはなし)

大地で育んだ「力」 地上で「ぐんぐん」  
 KISC「キスクすくすく」  
 鹿児島の「地エネルギー」「知エネルギー」「値エネルギー」  
 ここに生まれ育つ。

## 情報KISC 1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>