

# KISC

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

YHR  
P液

創業や経営革新に  
取り組むあなたを応援します。

希釈液  
3000 l

八光工業株式会社  
代表取締役 廣橋 和己 氏



## CONTENTS

- 02 この人に聞く
- 03 女性経営者登場
- 04 特集 応援します！中小企業の経営革新！
- 06 実践！IT活用
- 08 ベンチャープラザコーナー ⑥⑥
- 09 かんばる進出企業
- 10 研究開発の現場
- 11 活用ください！経営支援室
- 12 受発注情報
- 13 Information

## 2月号

February 2010

# この人に聞く！

## 鹿児島県経営品質賞への挑戦



株式会社九州タブチ  
代表取締役 桑野 正敬

私が経営品質に出会ってから10年が過ぎました。経営品質は1987年米国においてマルコム・ボルドリッチ国家品質賞として誕生し、我国においては1995年に日本経営品質賞としてスタートしました。経営品質の理念には「顧客本位」「独自能力」「社員重視」「社会との調和」の四要素があります。

経営品質の狙いは、顧客価値を重視し、絶えず高い価値を生み出すため経営革新を続け、卓越した経営を実現すること、又「事実前提」の経営ではなく、“こうなりたい” “こうありたい” といったビジョンに基づく「価値前提」の経営を目指すものです。

弊社においては、2001年から現在に至るまで延べ200人を越える社員が鹿児島県経営品質協議会等が行う外部研修を受講しました。そこで学んだことは、「経営理念やビジョンを達成するために何をすべきか」「常に何のためにかを深く考え、目的思考へ」「判断や行動する基になる価値観を大切にすること」「企業の価値は社会的責任の果し方でも決まる」「あなたの会社の存在理由は何ですか」「お客様は誰ですか」等々です。

これらの学びは、自主・自立型の企業風土を形成するための大きな支柱となりました。

10年間で社員の考えには大きな変化がみられました。企業においては、利益を上げることが存続するために必要ではありますが、《顧客価値の創造》《よりよき社会の創造》が最も大きな企業の目的であります。このことの意味を理解できたことにより、社員は変わりました。会社の目的、企業の目的、個人の目的は何か。そして時代とともに変わるもの、あるいは変わらないものは何か。企業経営とは関係なさそうですが、経営品質においては重要な事柄です。個人も企業も社会の一員であるわけですから、その目的は一致しなければなりません。地域社会の役割を企業がコミュニティとして果たさなければなりません。

1月29日の鳩山首相の施政方針演説に時代のパラダイム変化を感じました。その中で企業に求められた課題として、①雇用を確保し、失業者を孤立させないこと ②社会的存在として地域社会にも貢献する日本型企业モデルを構築すること ③「新しい公共」に参画する人々を支援することにより自立と共生を基本とする人間らしい社会を築くこと・・・などなどありますが、その目指すべきゴールは経営品質の目標と同じものであり感動を覚えました。

本年は激変する社会の環境に対応すべく我々の経営品質活動をより深化させたいと考えております。そして2011年の鹿児島県経営品質賞へ再び挑戦する決意であります。

# 女性経営者登場!

「もったいない精神」で起業



有限会社ライク맘  
代表取締役 栗原 直子

志布志市志布志町安楽2024-1  
Tel 099-473-3597  
URL <http://www.likemom.net/>

創業のきっかけは、もったいない。今から約10年前、私は県外からIターンで鹿児島県志布志市に移り住み、志布志町農業公社で2年間農業研修を受けた後独立しました。その間に規格外で廃棄処分される完熟赤ピーマンを目の当たりにし、もったいないという思いから、「赤ピーマンケチャップ」の製造方法を考案しました。

周囲の方々や農業改良普及センターの薦めもあり、特産品コンクールに出品し、幸運にも奨励賞を受賞出来たのをきっかけに、長女と二人「手作りソース工房ライク맘」を開きました。

これまで、鹿児島県新特産品コンクールやさつまいも食品コンクールで数々の賞をいただき、大変感謝いたしております。特にダブル受賞した「スティックタイプの焼き芋プリン」は、さつまいもの皮まで全て使用し、今までには無かった形状を取りましたので、TV・ラジオ・新聞・雑誌等で取り上げていただく機会にも恵まれ、また鹿児島空港等で販売を開始することが出来ました。これを機に平成18年1月末日ライク맘を法人化、(有)ライク맘となりました。社員は当初より私と娘、パート3人の合計5人で、全員が主婦でありママです。また私以外は皆子育て中で、学校行事等がある時はお互いに出席できる様、良く話し合いの機会を持つようにしています。



さつまいもを活用したお菓子

## 母親の愛情を社名に

社名のライク맘には、「お母さんが好き」「お母さんのように」という意味があります。

お母さんは家族の為に安心・安全な食材を選び、健康に良い献立を考え、愛情をたっぷり注いだ美味しい料理を作ってくれます。

私達はそんな母親目線や思いを忘れること無く、これからも商品企画・製造に携わって行きたいと思えます。

平成20年はありがたいことに、毎年参加していたコンクールへの出品商品を考案する時間がない程、忙しく製造に追われました。また10月には弊社屋内にアンテナショップ「맘ナチュラル」を開設し、商品を販売することだけで無く、お客様に召し上がっていただき、直接意見や感想をいただくことでこれからの商品作りに反映させて行く目的で営業しております。

## 目標は第二の故郷への恩返し

東京出身の私が、まさか鹿児島で会社を経営するなんて思っておりませんでした。そして何度と無く失敗も繰り返し、その都度周囲の方々から励まされ、また暖かい言葉をいただきこうして今楽しく仕事をさせていただけるといふことは、何て幸せなことでしょう!こんなちっぽけな私がいづかの日か恩返し出来るとしたらそれは何か・考えるより実行あるのみということ、昨年野菜ソムリエの資格を取得しました。

今後は今まで以上に鹿児島の魅力的な野菜を使って、安心・安全・ヘルシーそして美味しい食品を作っていきたいと思えます。

そして第二の故郷「鹿児島島の味」といわれる商品作りが今の私の目標です。



赤ピーマンケチャップと焼酎ドレッシング

# 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

経営革新計画のテーマ

「地域団体商標の活用による

「奄美黒糖焼酎」のブランド力強化」



<理事長 川崎 洋三 氏>

○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いたします。

## 奄美大島酒造協同組合

### < 企業概要 >

所在地：奄美市名瀬港町15-1  
 設立：昭和57年7月  
 資本金：1,340千円  
 従業員数：2名（パート含む）  
 業種：事業協同組合（他に分類されないもの）  
 TEL：0997-52-0611  
 HP：http://www1.ocn.ne.jp/~kokutyu/  
 計画承認：平成21年3月26日

地域団体商標「奄美黒糖焼酎」を最大限に活用し、奄美の魅力を全国へ

Q. 新事業にチャレンジしようとしたきっかけは

当組合は、原料黒糖の購買が主な事業です。黒糖焼酎業者の経営の発展を図るために、安定した黒糖の価格維持と焼酎の生産量に見合った黒糖の数量及び品質の確保に取り組んでいます。一時は、焼酎ブームを背景に奄美が注目され、黒糖焼酎が全国区となりましたが、ブームも沈静化し、近年は類似商品の台頭に加え、景気低迷、汚染米の問題などにより、消費者の購買力が減退している状況です。

このような中、奄美黒糖焼酎ブームを再び巻き起こせないかと思ったのがきっかけでした。県外においては、まだまだ黒糖焼酎市場は開拓の余地があり、大都市圏を中心とした販路開拓を行うことにより、全体の需要拡大につながっていくと考えています。

企業単独の商品ではインパクトが弱いため、「奄美黒糖焼酎」の地域団体商標を前面に出して類似商品との差別化を図るといった工夫を凝らし、「奄美黒糖焼酎」を全国ブランドへと押し上げていく取組を始めました。

Q. 新事業の内容とはどのようなものですか

地域ブランドとしての評価・消費者からの信頼、認識度を高めるといった課題解決のために、新たに平成19年10月特許庁へ地域団体商標の申請を行いました。そして、平成21年2月ようやく「奄美黒糖焼酎」が登録されました。

当組合では、地域団体商標の登録を起爆剤として、それを活用した品質管理と販路開拓、消費者に分かりやすい表示（ロゴマークの活用）の徹底をし、「奄美黒糖焼酎」の魅力为全国へ発信していくこととしています。



<奄美黒糖焼酎ロゴマーク>

### 「奄美黒糖焼酎」ロゴマークの

#### デザイン説明

全体のフォルムは、南国のイメージ「太陽」と「海」をシンプルに表現。

また、中心には「奄美群島」を配置し、一目見て「奄美黒糖焼酎」と分るシンプルなデザインです。

## PRイベントで奄美群島の魅力を全国へ発信

Q 経営革新の支援策利用状況を聞かせてください

県から承認されたことにより、県の補助金を活用した販路開拓を行いました。

まず、8月に酒販小売店のほか、会社の経営者など約100人を対象にした東北地方で初めてとなる黒糖焼酎イベントを、仙台市で開催しました。メーカー個々の取組だけでは全体への波及が難しいことから、全18蔵元が一堂に会し、業界あげての知名度アップを目指しました。

また、貴重品だった黒糖にまつわる鹿児島と奄美の歴史などを紹介した講演をまじえて、黒糖焼酎への関心を高めることができました。まだまだ未開拓地である東北地方において、蔵元の銘柄がそろふことで大きなインパクトになり、需要開拓への足掛かりをつくることができました。

また、「くろ（9月6日）の日」にちなんで、初めて奄美の黒糖焼酎全18蔵元が出演し、試飲コーナーや特産品展示場などを設けた「奄美デー」を9月に東京で開催しました。新聞掲載の効果もあり、予想を上回る約800人もファンに足を運んでいただき、奄美黒糖焼酎及び奄美全体の魅力をPRすることができました。

奄美黒糖焼酎を語るin仙台



仙台市と東京で開催した黒糖焼酎イベントの様子



〈組合員18蔵元の黒糖焼酎〉

「奄美黒糖焼酎」を知ってもらい、焼酎ブームを

Q 今後の事業展開について教えてください

今回の販路開拓は直ちに結果を伴うものではありません。さらなる需要拡大につなげるため、一過性で終わらせるのではなく、今回の貴重な経験在今后最大限に活かして、継続することが重要だと考えております。また、個々の企業努力はもとより業界全体としてさらなる付加価値を付けて、消費者に安心して買ってもらえる商品造りを目指していくことも必要だと感じております。

奄美でしか製造できない唯一の地域ブランドとしての自信と誇りを持ち、今後も引き続き、さまざまな場所で奄美を発信しながら、「奄美黒糖焼酎」を盛り上げるよう取り組んでまいります。

### ■ 経営革新支援制度のご案内 ■

新商品の開発・生産、新サービスの提供など新たな事業活動を通じて、経営の向上を図ること（経営革新）に積極的に取り組む中小企業を支援しています。

#### 【経営革新計画の承認基準】

- ①新商品の開発又は生産、新役務の開発又は提供など新たな取り組みであること。
- ②付加価値額と経常利益の数値目標が次のとおりであること。

経営指標	計画年数	3年	4年	5年
付加価値額(営業利益+人件費+減価償却費)		9%以上	12%以上	15%以上
経常利益(営業利益-営業外費用)		3%以上	4%以上	5%以上

- 【支援策の内容】 ①政府系金融機関による低利融資 ②税制措置 ③信用保証の特例 ④県補助金 など  
 【問い合わせ先】 県庁経営金融課 経営支援係 TEL : 099-286-2944(直通)、FAX : 099-286-5576  
 E-mail : shien@pref.kagoshima.lg.jp

## IT経営のススめ

皆さん初めまして、富士ゼロックス鹿児島は今富と申します。  
 今回は、最近良く耳にするようになった「IT経営」について、ITコーディネータの観点と「IT経営成熟度診断ツール」の手法を使い御説明させていただきます。

### ◆はじめに

今では一般的になったITという言葉ですが、いつ頃から広まったか皆さん覚えていらっしゃいますか？  
 2000年4月、当時のある関係者が、IT戦略会議の席上で「イットってなんだ？」と語り、物議をかましたのが今からほんの10年前です。この10年でITという言葉も市民権を得て、現在ITはさらにすさまじい勢いで進歩しています。しかしこのようなITの進歩を経営者が勉強して、経営に生かす方法を考えることは容易

ではありません。では、そのようなITをいかに活用して経営に役立てていけばよいでしょうか。

### ◆IT経営とIT活用

「IT経営」の目指すものはITを活用した企業の活性化ですが、単に利益が出れば成功ではありません。従業員が満足して仕事のできる環境を整え、さらには環境問題など社会からの要請に配慮することも期待されています。

ITの活用は企業にとって不可欠であるという状況の中で、企業の「IT経営」のレベル差が拡大しています。「個人のパソコン利用」レベルから「ITを活用した経営戦略の実現」レベルまで企業によって様々です。自社の「IT経営」対応レベルを知ることが大切です。

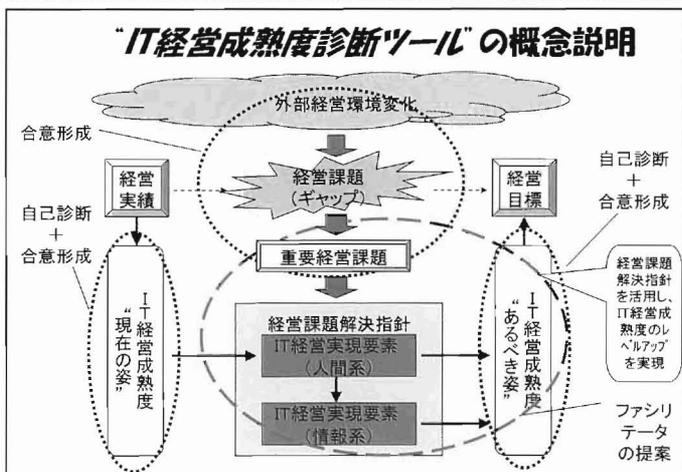
### ◆自社の実力を知る

まずは経営目標と現実の経営実績のギャップを埋め、IT経営に立脚した「重要経営課題」の解決方向を見出す必要があります。  
 経営課題解決の為に、自社の実力を知り、レベルアップしなければなりません。自社の取り組むべき「重要経営課題」と自社の実力を、経営幹部の方々で自己診断してみます。この自己診断の過程で、経営幹部の経営方針に対する合意形成が醸成されます。

### ◆成熟度の診断と強みと弱み

次に経営幹部の方の「意見」や「合意事項」から「IT経営」対応の実力（成熟度）診断を行うことで以下のものが得られます。  
 ①経営方針、経営戦略に対する経営陣の合意形成  
 ●取組むべき重要経営課題の自己診断による絞り込みと合意形成  
 ●自社の成熟度の自己診断（「強み」「弱み」「分析」）による合意形成

②経営課題の解決指針（人間系・IT系）の提示  
 ●「何から始めるのが良いか」の指針を理解できる。



### ◆経営環境変化と重要経営課題

企業を取り巻く経営環境の激変は、企業に多くの経営課題を突きつけています。外部経営環境の変化は、企業経営にとって「脅威」であると同時に新しい「事業機会」も生み出します。

例えば、鹿児島においても異業種からの参入（農業進出、通販開始等）や中国の台頭（工場移転、食品輸入）など、外部環境は日々刻々と変化しています。外部経営環境変化を見極めたうえで、取り組むべき「重要経営課題」を明確に取り組むべき自社の「重要経営課題」を自己診断することが大切になります。

### 重要経営課題の選択（例：製造業）

自社の置かれている現状から、経営目標達成のために最も重要な経営課題を下記テンプレートより3つ選択

経営目標	経営課題	重要経営課題選択
既存事業の転換	1 グローバル化への対応	
	2 低コスト体質への転換	
	3 高付加価値事業の確立	
	4 環境経営の強化	
	5 外部経営資源との連携活用	
	6 リスク管理の強化	
売上げ拡大	7 新しい市場への事業展開	
	8 新規顧客開拓	
	9 顧客維持の強化	
	10 企業ブランドイメージの強化	
製品力・サービス力の強化	11 品質経営の強化	
	12 新製品・新サービスの開発	
	13 開発サイクルタイムの短縮	
	14 プロジェクトサイクルタイムの短縮	
スピード経営への転換	15 製造リードタイムの短縮	
	16 サプライチェーン・マネジメント(SCM)への対応	
	17 電子調達への対応	

成熟度の“現在の姿”と“あるべき姿” (例: 製造業)

No.	ビジネス競争力	成熟度レベル					
		0	1	2	3	4	5
経営基盤系	① 経営戦略力			●	○		
	② 経営計画管理力			●	○		
	③ 人材と組織力			●	○		
情報化基盤系	④ ビジネスプロセスとIT企業文化力			●	○		
	⑤ IT活用力			●	○		
	⑥ IT人材力			●	○		
	⑦ ITインフラ力			●	○		
業務プロセス系	⑧ 新しい案件の獲得力			●	○		
	⑨ 新しい需要の開拓力			●	○		
	⑩ 顧客サポート力			●	○		
	⑪ 開発と設計力			●	○		
	⑫ 設計受注生産力			●	○		
	⑬ 繰返し生産力			●	○		
	⑭ サプライチェーン・マネージメント力			●	○		
	⑮ 企業間連携力			●	○		

◆ “ビジネス競争力”と“成熟度”について  
 企業は様々な業務遂行能力を組み合わせ、事業を行っています。この能力を“ビジネス競争力”と呼びます。“ビジネス競争力”は企業が持つ競争力(実力)の根源であり、“成熟度”という物差しで計れます。重要経営課題を解決し、企業が経営目標を実現するためには、重要経営課題に最も関連の深い“ビジネス競争力”の“成熟度”を、現在のレベルからより高いレベルへ引き上げることが必要です。

さらに、選択した重要経営課題に最も関連の深いビジネス競争力の成熟度について、課題解決のために必要な“成熟度”の“あるべき姿”の目標を設定します。

◆ 経営課題の“解決指針”と“IT経営実現要素”

現代の経営は、情報技術を活用した「IT経営」を前提にしなければ成り立たない時代に入っています。経営課題の多くは「IT経営」に対応する手法を活用して、ビジネス競争力の“成熟度”をレベルアップすることにより、解決の方向が見出せます。

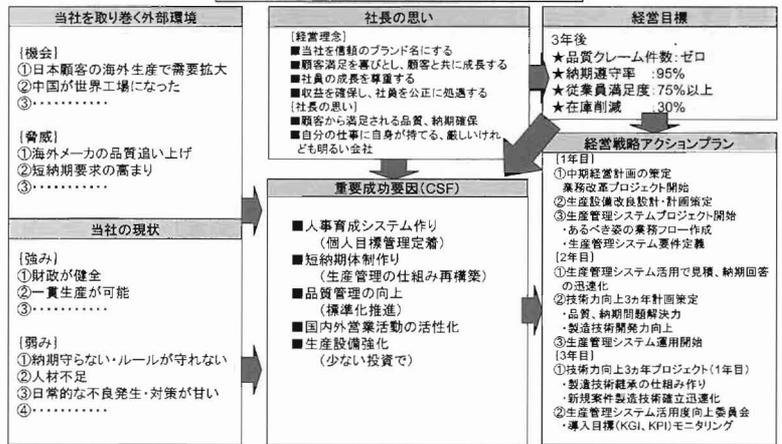
「IT経営」に対応して“ビジネス競争力”をレベルアップするための様々な手法を「IT経営実現要素(人間系、情報系)」として抽出します。結果を分析し、経営課題解決のために必要な“ビジネス競争力”の成熟度レベルアップ指針を「IT経営実現要素」の最適な選択・組合せにより「解決指針」を作成します。

そしてその「解決指針」に沿った「経営戦略企画書」を作成し、その中の「経営戦略アクションプラン」を実施することで「IT経営」を具現化してまいります。

◆ 最後に

- 中小企業がIT経営を実現する為のポイントを記載いたします。
- 社長の経営方針とリーダーシップが明確である。
- ITの分かる業務担当者を育てている
- 人間系の仕組み作りに合わせて

経営戦略企画書(製造業の例)



● IT化を進めている汎用性の高いツールで変化に対応し、簡単なツールを組み合わせてシステム作りをしている(金を使うIT化から、知恵を使うIT化へ)

● スパイラル改革を継続している会社に成長をもたらす基盤は人と組織です。人間系の仕組みと自社の成熟度を分析して「身の丈にあった戦略」を策定し取り組んでみてください。「IT経営」実現に向けた第一歩として、少しでもお役にたてれば幸いです。

☆ 筆者紹介 ☆

今富 学 (Manabu Imatomi)  
 = 資格 =  
 ITコーディネータ、ISMS審査員補  
 = 所属 =  
 富士ゼロックス鹿児島株式会社  
 システム営業部長  
 〒890-0056 鹿児島市下荒田1-1-1  
 TEL: 099-254-4222  
 URL: http://www.fujixerox.co.jp/kgx/  
 Mail: m.imatomi@kgx.fujixerox.co.jp



参考文献  
 「IT経営成熟度診断ツール V2.0」  
 NPO ITコーディネータ協会  
 「成功したい社長が読む『経営のススメ』」  
 NPO ITコーディネータ協会



発表する松下社長

LEDを活用した小売店舗向け  
小型屋外ビジョンの製造・販売

株式会社シュア・プラス  
代表取締役 松下 英正

日置市伊集院町清藤2038-1  
TEL: 099-273-8765  
FAX: 099-273-0739  
E-mail: info@sure-place.com  
http://www.sure-place.com

## 発表内容

## 〈企業紹介〉

産業機器の卸販売会社として、平成6年2月に設立しました。自動車、電子部品工場の設備立ち上げを主体とし、関東、関西の企業様から台湾、中国も事業領域として活動しています。

平成15年、創業10年を節目と考え、環境への取り組みに着手。その関連から「フルカラーLEDとインターネット」を使用した大型屋外広告配信システムを新事業として立ち上げました。

その後、経営革新の承認を受けました。一昨年から受注が増え、クライアント様も百社を超え、環境に配慮し地域に密着した祝賀性の高いビジネスを展開しています。

## 〈商品開発のきっかけ〉

前文の大型広告LED(称:アビロ)事業は、「本体を購入いただくオーナー様」と「広告を出したいクライアント様」からビジネスが構築されています。

しかし、小売店舗様から「自社店舗に設置したい。」「旬な情報を日替わりで広告したい。」「ご近所さんの広告も流してあげたい。」「といった要望をいただきました。具体的にお聞きしてみると、従来から店舗設置してある文字主体の電飾看板では「広告価値のない看板」と認識されている事

実がわかり「安い、早い、きれいな」の三拍子揃った小型LEDビジョン(称:コアビロ)開発に着手いたしました。

## 〈商品の特徴〉

小型のコアビロは、液晶(薄型)テレビに比べ1.5倍以上の輝度があるものの、屋外試験では何も映らない(見えない)難題がありスタッフもあきらめかけていました。

そこで、お客様が必要としている商品ニーズ、マーケティングの再調査を行い、「価格、機能性、操作性」を具体的に情報抽出し、商品の開発を行いました。

他社製品(電飾看板)との大きな違いは、●オレレンジ電飾↓フルカラー、●専用リモコン(文字のみ)↓携帯電話、画像も可能、●三百万円↓百万円(他社オレレンジ電飾の価格帯と同額)とお客様の声から作り上げた市場性の高いコアビロ。携帯

電話からインターネットを通じて広告配信が出来ますので圏内エリアならどこからでも旬な広告が流せます。

さらに、専用サーバーにログインしますと他の店舗への広告も配信可能です。商店街の活性化、地域の町おこしなどにも活用できるコアビロです。

《ビジネス特許申請中》

## 発表後の成果・感想

発表準備の過程において、(財)かごしま産業支援センターの方々のご助言をいただき、コアビロのシステムをよりわかりやすく説明できる、販売へ向けたツールが出来ました。

また、わが社の主力(設備づくり)事業のご理解もいただき、ことができ大変感謝しております。

## 今後の展望

コアビロは小売店舗様が独自で広告配信できる商品です。サーバーで広告内容を管理する我が社は小売店舗様同士の「ビジネスマッチング」を次の事業展開へと考えています。



【コアビロ】

# 航空・防衛・宇宙分野のコネクタ

## 業界トップ級の企業



日本マルコ株式会社

# 頑張る進出企業

## 会社概要

日本マルコ株式会社は航空・防衛・宇宙分野に特化したコネクタやハーネス等を多様に製造・販売しており、その製品は宇宙関連プロジェクトにおけるJAXAの正規認定品としても高い評価を受けています。

社名：日本マルコ株式会社 与論事業所  
 代表者：代表取締役 小板橋 博行  
 所在地：鹿児島県大島郡与論町茶花1796-1  
 設立：平成20年4月14日  
 資本金：1,000万円  
 事業内容：コネクタ、ハーネス、電子機器及び部品の製造  
 TEL：0997-97-4888  
 FAX：0997-97-4885  
 URL：http://www.cnmaruco.co.jp/

鹿児島では平成20年4月から稼働し、地元与論町から約40名を雇用しています。

日本マルコ株式会社は昭和53年創業、神奈川を拠点に愛知・兵庫・鹿児島に現在5事業所を展開しています。

## 鹿児島進出の理由

新工場を建設するに当たり、全国で工場建設予定地を探していたところ、インターネットで与論町を知りました。実際に訪れてみると、与論島の豊かな自然環境と人情豊かな島民の心に癒され、また、与論町が良いことだけでなく包み隠さず実情を説明するなど誠意ある対応を行ったことから、当地での建設を決定しました。

## 特徴

航空・防衛・宇宙分野で使用頻度の高い小型高密度角型コネクタや防水・防塵仕様高密度小型コネクタ等を製造しています。また、独自開発した非接触型コネクタ「ロータリーリンクコネクタ」は監視用カメラやロボットの関節部など回転機器への接続が可能で、摩擦による性能低下もなくメンテナンスフリーです。

なお、当与論事業所では御要望に応じて見学も可能で、地域の皆様をはじめ県最南端に立地してい

る当社へ多様な機関の方々がお見えになります。

## 今後の展開について

与論島（奄美地域）から最先端技術を世界に発信することを目標に事業展開します。

## 「人材の育成」

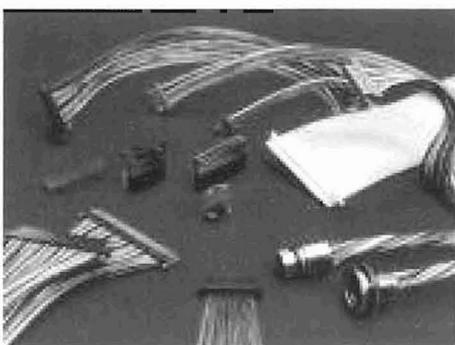
日本マルコ・与論事業所を中心に研究開発の拠点を作り、与論島をはじめ奄美諸島から次世代をになう若者を集結し、先端技術の学習、研究を開始します。

## 「産学連携の推進」

開発に伴う課題を解決するため、地域の大学との連携を推進します。

## 「効果的な開発の推進」

行政等関係機関と連携を深め、集中投資を行い開発スピードを高めることにより、効果的な開発を推進します。



コネクタ等の製品

# 研究開発の現場

鹿児島純心女子大学

看護栄養学部  
健康栄養学科  
中野研究室

## 鹿児島島の食材を利用して

### 地域企業の発展を

当研究室では食べ物とヒトの健康とのかかわりに関して研究しています。とくに鹿児島島の食材や食品廃棄物、未利用資源の有効利用を目的に、その素材が持っている生理機能の解明や加工技術の開発を行うことで地域企業の発展に協力しています。



薩摩川内市天辰町2365  
鹿児島純心女子大学  
看護栄養学部 教授 中野隆之

## 最近の主な研究 ねじめびわ茶を原料とした機能性食品の開発

平成19年度かごしま産業支援センターの研究開発助成を受け「ねじめびわ茶を原料とした機能性食品の開発」を(有)十津川農場・鹿児島大学農学部藤井信教授と共同で研究、アレルギーに関する新規機能性の解明と高濃度サプリメントの開発を行いました。この食品の特徴としては、びわ茶の成分を高濃度に抽出しタブレット化されており、これまで解明されてきた抗メタボ効果等に加えて、アレルギーに対する抑制作用が動物実験で一部、証明されたことで、携行に便利な新規機能性食品としての将来性が期待されています。

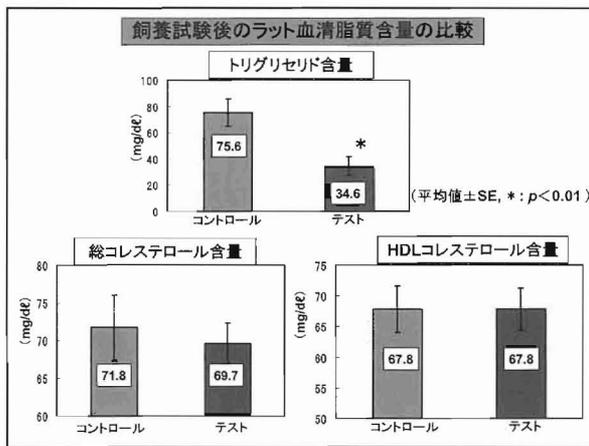


それぞれの特性を生かしたびわ茶製品

## 桑葉の食品機能について

桑葉に含まれる特殊成分DNJ(デオキシノジリマイシン)を中

心に桑葉の機能性についての研究でとくに糖尿病に関連が深い血糖値の上昇抑制作用や内臓脂肪沈着抑制作用・血清脂質改善作用があることを証明してきました。平成19年度事業化研究会支援事業「桑食品開発研究会」の助成を受け、(有)マダム・ポー(株)と共同研究の結果、栽培地域が西南暖地に限定されるシマグワ系の品種に強い血糖上昇抑制作用があることを見出し、現在、平成21年度経済産業省・農工商等連携対策支援事業に発展し、研究を進めています。



## 青切り桜島小みかんを利用した新商品の開発

平成21年度かごしま産業支援センターの研究開発助成を受け「青

切り桜島小みかんを利用した新商品の開発」において、(有)さくらじま旬彩館・鹿児島大学・県農産物加工研究指導センター・工業技術センター・知的所有センターと共同で研究、新商品の食味試験や動物を用いた肥満やストレスに関する試験を行っています。

## 機能性化粧品の実証と安全性検査

経済産業省平成18～19年度地域新生コンソーシアム研究開発事業「黒糖焼酎廃液由来の生理活性物質を用いた基礎化粧品開発」より得られた成果を基に平成21年度ものづくり中小企業製品開発支援補助金(実証等支援事業)「黒糖焼酎もろみから抽出した機能性化粧品原料の有効性の実証と安全性検査」において、(株)アマミファッション研究所と共同で研究、安全性に関する動物試験を実施中で、非常に興味ある成果が出てきたところです。



黒糖焼酎もろみ抽出物を原料とした機能性化粧品の試作品

# 活用ください! 経営支援室

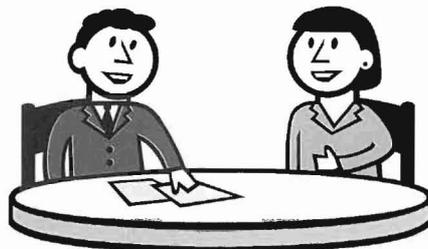
経営支援室では、窓口相談や専門家の派遣を通じて、創業や経営革新を支援しています。

## ●窓口相談

これから創業をしようとする方や経営課題を抱えている中小企業者の皆様からの相談を無料でお受けします。

<相談内容の例>

- ・資金調達の方法
- ・公的支援制度の活用
- ・新商品等のマーケティング
- ・会社設立、ビジネスプランの作成
- ・新商品、新生産方法の開発等に係る技術など



## ●専門家派遣事業

### ◆事業の内容

創業者や経営革新を図る中小企業者が抱える経営、情報化、販売、マーケティング等のさまざまな問題に対して、当センターに登録している民間の専門家を派遣し、診断助言を行います。

### ◆費用の負担

旅費、謝金等に要した費用の3分の2を当センターで負担します。

### ◆ご利用になった企業の声

- ・当社の通信販売事業について様々な指摘をしていただき、効果的な販売促進のノウハウを取得することができた。【食品製造業】
- ・通信販売事業における前年比が、売上150%、新規顧客獲得数120%を達成した。また、リピーター獲得の方法を取得できた。【飲食業】
- ・整理、整頓を全社的に展開でき完成品在庫、原材料在庫を60%低減できた。また、段取り時間を半分に低減できた。【プラスチック部品製造業】
- ・専門家から指導を受け学習することにより、経営者としての自分を見つめ直すことができた。【食品製造業】
- ・テストマーケティングを通じて、顧客ごとのニーズを把握することができた。また、専門家のアドバイスをもらいながら経営指針書・会社案内・カタログ・ホームページ等を作成した。【飼料製造業】



問い合わせ先 (財)かごしま産業支援センター 新産業育成課経営支援室  
〒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:099-219-1273 FAX099-219-1279

## 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。（<http://www.kric.or.jp>）

### ◆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	大阪府	工作・産業機械部品	単品主体	精密機械加工 ※焼入処理含む	フライス盤、旋盤 マシニングセンター ドリルボーラー、研磨機	SS400 SUS304 SCM420 SCM440 SKD11	H22.3.31

◆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

### 下請代金支払遅延等防止法（下請法）の違反行為事例

#### 1 違反事実の概要

D社は、①業として請け負う製造の目的物たる天窗等の部品又は業として行う販売の目的物たる縁等の製造、②業として行う提供の目的たる温室等の設計図面の作成、③業として行う提供の目的たる天窗等の保守・点検をそれぞれ下請事業者に委託しているところ、自社の利益を確保するため、下請事業者に対し、「値引」と称して下請代金の額に一定率を乗じて得た額を負担するよう要請し、この要請に応じた下請事業者に対し、平成19年5月から同21年2月までの間、下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに、当該下請事業者に支払うべき下請代金の額を減じていた。

#### 2 勧告の概要

公正取引委員会は、D社に対して、①平成19年5月から同21年2月までの間、「値引」と称して下請代金の額から減じていた総額2129万4627円を下請事業者71名に対して速やかに支払うこと、②前記1の減額行為が下請法の規定に違反するものである旨及び今後、下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに下請代金の額を減じない旨を取締役会の決議により確認すること、③今後、下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに下請代金の額を減じることがないよう自社の発注担当者に対する下請法の研修を行うなど社内体制の整備のために必要な措置を講じるとともに、その内容を自社の役員及び従業員に周知徹底すること等を勧告した。

#### 3 解説

下請法では、親事業者が、下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに、定められた下請代金の額を減ずることを禁止しており、減額の名目、方法、金額の多少を問わず、また発注後いつの時点で減額しても同法違反となります。つまり、歩引き、リベート、システム利用料など当初に下請事業者と協議して合意した金額であったとしても、その内容が下請事業者の責任のない理由により下請代金から減じるものであれば減額として問題となり得ます。

○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 URL : <http://www.jftc.go.jp/>

# Information

## 1 取引あっせん事業の御案内 ～新規取引先の開拓を支援します～

### 【事業の内容】

仕事を発注したい、受注したい企業の希望条件（保有設備、技術等）に見合った取引の紹介あっせんを当センター単独または各都道府県支援機関との連携により行います。

また、すぐに具体的な紹介あっせんができない場合（特に受注相談）は、センター職員・専門調査員による発注企業への訪問・ヒアリングや書面による発注開拓調査などによって発注案件の掘り起こしに努めるとともに、適宜、情報提供をさせていただきます。

### 【センター登録】

この事業を利用するには、原則、当センターへの企業登録が必要となります。これは、取引あっせんの際に必要な企業概要（会社規模、保有設備、技術的な特長、自社製品、サービスなど）を事前に御登録いただくものです。センター登録をすることで、企業の特長にあった紹介あっせんや取引情報の提供の機会を得ることができます。なお、センター登録、取引の紹介あっせんは無料です。

### 【登録条件】

- ・発注企業（仕事を発注したい）：資本金、従業員、業種、所在地などは問いません。
- ・受注企業（仕事を受注したい）：原則、鹿児島県内に本社、支店、営業所、工場等がある製造業、サービス業の中小企業が対象となります。

### 【その他のメリット】

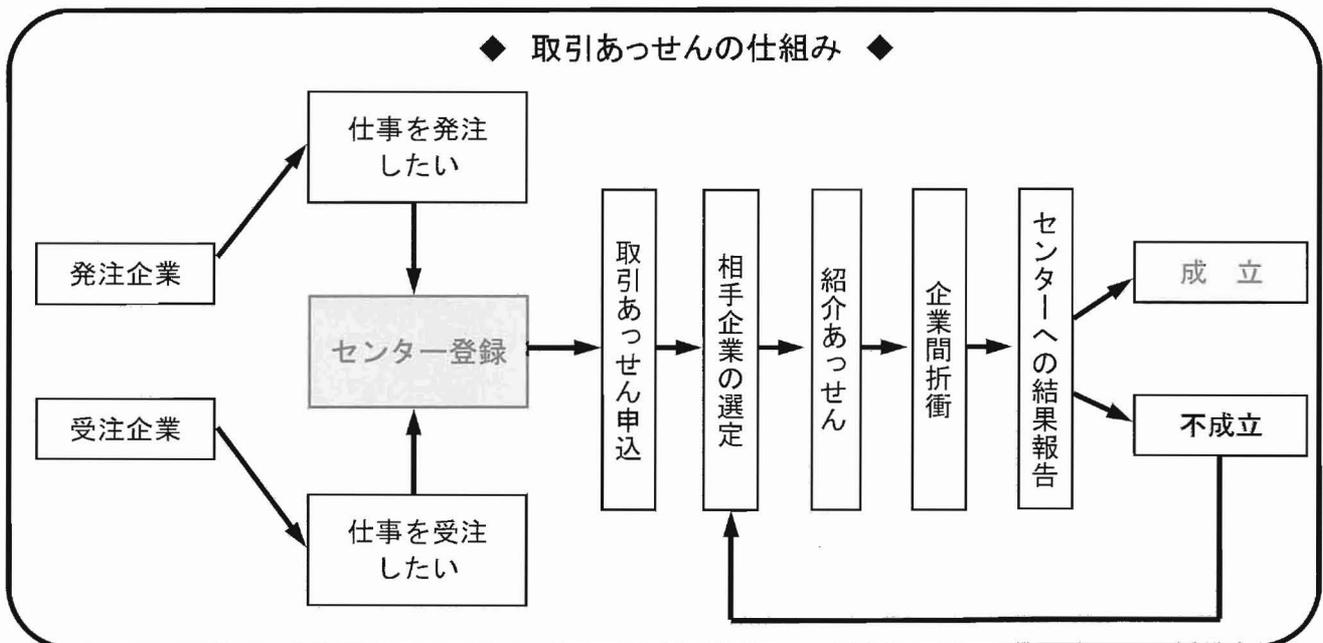
#### (1) 各種商談会への参加

当センターが主催する県内外の商談会に参加することができます。

#### (2) 情報誌K I S Cの提供

受発注案件、中小企業支援施策、経営・技術に関する情報、下請法に関する違反事例などの情報を掲載した当センター情報誌K I S Cを発行の都度、郵送いたします。

また、自社が発注（受注）したい内容について、「受発注情報」としてを掲載することができます。



◆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  
TEL : 099-219-1274 FAX : 099-219-1279  
E-MAIL : business@po.kric.or.jp

(財)かごしま産業支援センターでは、平成22年2月3日（水）鹿屋市において「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開催しました。

製造業の方などを中心に、56名が参加され、講師の話に熱心に耳を傾けておられ、講演後「開設前の心得、作戦（戦略）が必要大切だとわかった」「マーケティングを基本としたアプローチの重要性。集客を上げるためのヒントを得た」などの感想が寄せられました。

## 【第一部】

### 「鹿児島のがんばるネットショップ事例」

(財)かごしま産業支援センター ECコーディネーター 坂ノ上 守夫

ネットショップの始め方としてショッピングモールやASPサービス（ネットショップのレンタルサービス）などの長所・短所を説明した後、鹿児島県内で成功しているネットショップ2事例について紹介しました。

「やっちゃば」様は、手書きのチラシをお送りするなど、ネット販売だけではなく各種方法でお客様への気配りをしている点や、商品や生産者の良さを伝えられるように文章に力を入れている点を、「ゆとり」様は、本業である家電卸売業の強みを活かし、普通の家電販売店で取り扱いの少ない商品に特化している点を紹介しました。



## 【第二部】

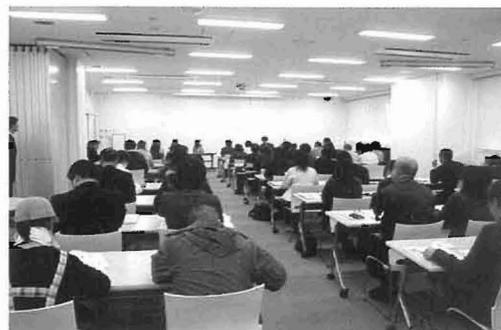
### 「売れるページと売れないページは、ここが違う！」

株式会社グリーゼ 代表取締役 込山 民子

#### 講演内容

実店舗販売とインターネット販売の違いについての説明から始まり、売れている店舗が何を行っているのか等の注意点についてお話いただき、「ワークショップ」と題して他の国に寿司屋を出店する想定で、どのような考え方で、どのような方法をとっていくのか、セミナーの出席者に発表してもらった場面では、出席者の方々も真剣になって考え、会場一体となって取り組んでいました。

特に、購入する前に「知ってもらうこと」が必要であるとし、「行動」の前に必ず「認知」というプロセスがあるということが最重要ポイントであると話をさせていただきました。



セミナーの様子

### 3 鹿児島県最低賃金についてのお知らせ

- 鹿児島県最低賃金（地域別最低賃金）が、以下のとおり改正されましたのでお知らせいたします。

最低賃金名称		時間額	効力発生日
地域別最低賃金	鹿児島県最低賃金	630円	平成21年10月14日
産業別最低賃金	自動車（新車）小売業	700円	平成21年12月18日
	百貨店、総合スーパー	668円	平成22年 1月 3日
	電子部品・デバイス・電子回路、 電気機器器具、情報通信機械器具 製造業	688円	平成21年12月27日

- ◇ 鹿児島県最低賃金は県下のすべての労働者に適用されます。ただし、特定最低賃金（産業別最低賃金）の産業に該当する場合は、当該最低賃金も適用されます。
- ◇ 最低賃金は、臨時、パート、アルバイトなどすべての労働者に適用され、使用者は労働者に対して最低賃金額以上の賃金を支払わなければなりません。
- ◇ 最低賃金には、次の賃金は算入されません。
- ① 臨時に支払われる賃金（結婚手当など）
  - ② 一月を超える期間ごとに支払われる賃金（賞与など）
  - ③ 時間外・休日・深夜労働に対する割増賃金
  - ④ 精皆勤手当、通勤手当、家族手当

■問合せ先■ 鹿児島労働局賃金室（TEL：099-223-8278）・各労働基準監督署  
URL：<http://www.kagoshima.plb.go.jp/>  
【最低賃金テレホンサービス：099-223-8881】

### 4 かがしまデザインフェア2010開催の御案内

かがしまデザインフェア実行委員会では、デザイナーとデザインに興味を持つ企業や県民との交流の場を創出することにより、県内のデザインネットワークを拡げ、地域産業の活性化とより豊かな生活環境の実現を目指し、かがしまデザインフェア2010「デザインがあると未来が見えてくる。デザイン百覧会」を開催します。

県内のデザイナーやクリエイター（個人や団体）、デザインを経営戦略として起用したりデザイン性の高いモノ作りを实践または支援している企業、今後デザイナーとの協働を目指す企業がブース出展します。プロダクトの展示・販売、試供品の提供やワークショップ、憩いのスペース、別会場での講演会やコンサートなども予定しています。

皆様の御来場をお待ちしています。

- 開催日時■ 平成22年2月26日（金）～2月28日（日）  
10：00～18：00（最終日：17：00まで）
- 開催場所■ かがしま県民交流センター（鹿児島市山下町14-50）
- 入場費■ 無料（ただし、関連イベントのコンサートやトークライブは有料となります。）
- 申込先■ かがしまデザインフェア実行委員会事務局  
〒892-0835 鹿児島市城南町2-25 協業組合ドゥ・アート内  
電話：099-239-0101（内線13）  
FAX099-224-5096

## 上野原ビジネスプラザ・インキュベータールームの御案内

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ルームを用意し、皆様の入居をお待ちしています。

- ・インキュベータールーム 22室（平成22年2月1日現在7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：gyoumu@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するの登録・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、「固化材『YHR液』を使用した焼酎かす等有機物残渣物の製品化（魚礁等）」で鹿児島県で最初に国の新連携事業計画の認定を受けた

八光工業株式会社

代表取締役 廣橋 和己 さんです。

所在地：鹿児島市喜入中名町1000番地20

TEL:0993-456-1121

URL：<http://www.hakko-ind.co.jp/>

## 情報KISC 2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](mailto:kisc@po.kric.or.jp)  
URL <http://www.kric.or.jp>