

# 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

株式会社栄電社  
代表取締役 満石 公一 氏

- 02 この人に聞く
- 03 女性経営者登場
- 04 コンピュータ機器インターネット利用状況調査 **【速報】**
- 06 実践！IT活用
- 08 研究開発の現場
- 09 公募型事業について
- 10 鹿児島県の融資制度（経営金融課）
- 11 活用ください！鹿児島県人材育成センター
- 12 受発注情報
- 13 Information

### 3月号

March 2010

# この人に聞く！



株式会社トヨタ車体研究所  
取締役社長 宮村 憲一

## 鹿児島発のイノベーションを！

南九州の製造業を取り巻く現状は、九州北部に比べ産業集積がなく、脆弱な体質であると言わざるを得ません。基幹産業がなく、従って雇用も少なく有能な頭脳が県外に流出しています。また、社会人、企業人を育成しても受け皿がなく、まさに負のスパイラルに陥っていると思います。一方、我々を取り巻く経済情勢は、リーマンショック以降世界経済は破綻、その後遺症から未だ抜け出していないのが現状です。

産業のパラダイムが音を立てて崩れ、変化しているような気さえします。

一方、BRICsの台頭、人口問題、高齢化などの社会問題も山積みし、決して明るい材料などはありません。こんな中で従来の延長線上の既存事業の誘致による集積など望むべきもありません。

産業構造改革による新たな事業の創造を図るべきではないでしょうか？

労働集約型の産業構造では、中国、東南アジアに勝ち目はありません。頭脳集約型にシフトし、鹿児島でしかできない、鹿児島ならではのオンリーワンを創造することがキーポイントと考えます。

今後も我々の行動常識では考えられない様なことが起こると予想しています。

複雑性、多様性、グローバル化がもたらす変化のスピード、そしてミクロの揺らぎが予想をはるかに超えたマクロの変化をもたらす“カオスの時代”に突入した感があります。

このような中で未来を予見することは難しいのですが、まずこの変化を恐れない勇気と変化をクリエートする先見性を持つことだと思います。また、どんな対応をするべきか行政が中心となり、はっきりと指針を示し危機感を持ち、産業構造をこうする、こう考えるというビジョンを示し、リーダーシップを取ることが大事だと思います。

鹿児島発の“ゆらぎ”を創造しようではありませんか。

産学官連携を強化し、具体的戦略を打ち出し、目標に向かって一つになり、強烈な思いをはせることです。その為に自分たちのポジショニングをはっきりと知り、ベンチマークして戦略を立てるべきだと思います。

現在鹿児島の製造業は、鹿児島の産業資源を十分使いこなせていないと思います。

例えばバイオ資源、シラスの産業利用など、また、何よりもアジアのゲートウェイとしての国際的役割が十分生かせていない様にも感じています。農商工連携、個々の産業支援強化はもとより、この様な将来を見据えた活動を強化すべきではないでしょうか？

産業育成と人材育成には時間がかかります。それ故に長期ビジョンが大事なことだと強く感じております。

# 女性経営者登場!

先を読み、早い決断と実行を



株式会社岩崎企画  
代表取締役社長 岩崎 佑子

〒890-0053  
鹿児島市中央町5-4 鎌田ビル3F  
TEL 099-253-0733  
FAX 099-253-0732  
http://www.ac-gr.co.jp

## アナウンサーから経営者へ

昭和四十四年から四十八年まで、南日本放送でアナウンサーをした後、結婚で関西へ。運よく関西テレビの契約アナウンサーになりましたが、長男出産で契約終了、フリーになりました。鹿児島では数多くの番組を持ち、売れっ子アナウンサーだった私も、関西では無名。それに子育てとの両立も厳しく、三十歳を前に現役引退を決意しました。

周りには実力を持った元局アナが何人も仕事を探していました。昭和五十年に大阪アナウンサークラブを設立し、優秀な仲間達に仕事の場を与えようと、やったことのない営業を始めました。長男、次男を保育所に預け、放送局、コ



2009秋の収穫祭の様様

ンサート会場、百貨店などマイクを使う仕事のありそうな所を、ひたすら歩きました。

三年が過ぎた頃、ホテルの建設ラッシュが続く、司会の依頼が次々にくるようになり、クラシックからジャズまで演奏も始めましたが、それが今では祝宴のすべてを受けるトータルプロデュースへとつながっています。

## トップの役割

ビジネスの種はいくつも落ちていきます。ボンヤリ通り過すのか、いつも次の手を考えてチャンスが来た時、すぐに拾うことができるのか、大きな違いです。

急激に仕事が増え始めた五年目ぐらいから、人材の育成を始めました。仕事の質を落とさたくはないとの思いからでしたが、そのおかげで創業三十五周年を迎える今年、教室生から新人、中堅、ベテランと二十代から六十代まで、層の厚い人材がそろうようになりました。

会社のトップは常に先を読み、次に来る波をとらえて、それに乗れる準備をしなければなりません。東京でも仕事を始めて二十二年になります、オフィスは南青山にあります。

感性を磨き、付加価値の高い仕事ができる人材を育成しなければならぬからです。



神戸大学大学院プレゼン講座の様子

## 温かさとしびアさで鹿児島でのビジネスを

東京の最前線で通用するシステムを作り、大阪・岡山・鹿児島の人材作りに活かしています。

しかし、もう国内だけのビジネスの時代ではありません。次の波はすでに始まっており、今や国際的な仕事が増えて、英語の電話応対コンクルの審査員、バイリンガルの展示会ナレーターやイベント・パーティーの司会者も派遣しています。

私が最も愛する場所「鹿児島」で、これまで培ってきた経験を活かしながら、しびアさに温かさを加えて、どこにもない経営をやっつけていきたいと思っています。

岩崎企画の共通理念である仕事も家庭も趣味もボランティアもすべて大切にして...

# コンピュータ機器及びインターネット利用状況調査【速報】

(財) かがしま産業支援センターでは、県内中小企業のITに対する取組みの実態を調査するため、平成21年10月にアンケート調査を実施しました。調査の結果がまとまりましたので、概要をお知らせします。

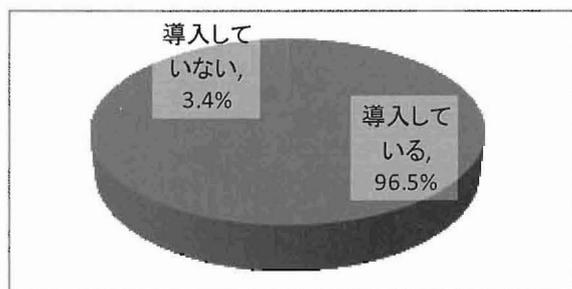
## 1 調査の概要

- 【調査対象】 県内中小企業2,000社を無作為抽出
- 【調査期間】 平成21年10月1日～10月30日
- 【調査方法】 調査票郵送、ホームページによる質問法
- 【回収状況】 有効回答数(率)：729社(36.5%)

## 2 調査結果

### (1) コンピュータ機器の利用状況

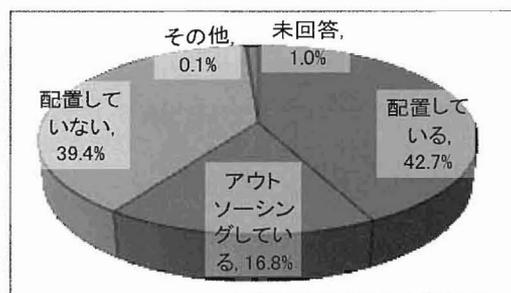
有効回答数729社のうち、96.5%(703社)がコンピュータ機器を「導入している」と回答した。



コンピュータ機器の導入状況

### (2) コンピュータ機器の管理状況

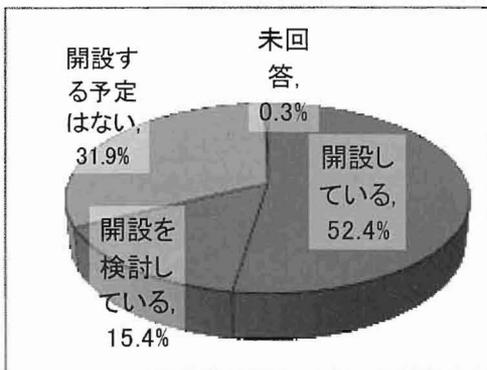
コンピュータ機器を導入していると回答した703社のうち、コンピュータ機器の管理者の配置状況に関しては、59.5%(418社)の企業が管理者を配置していると回答した。



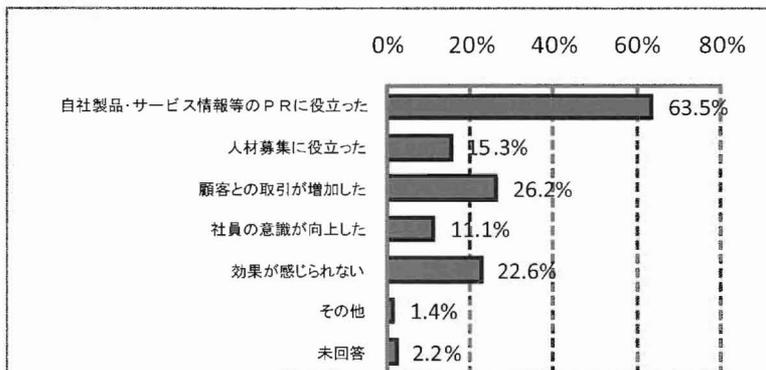
コンピュータ管理者の設置状況

### (3) ホームページの開設状況

コンピュータ機器を導入していると回答した703社のうち、52.4%(359社)が「ホームページを開設している」と回答した。開設効果としては、「自社製品・サービス情報等のPRに役立った」(63.5%：228社)と回答した企業が最も多く、次いで「顧客との取引が増加した」(26.2%：94社)であった。



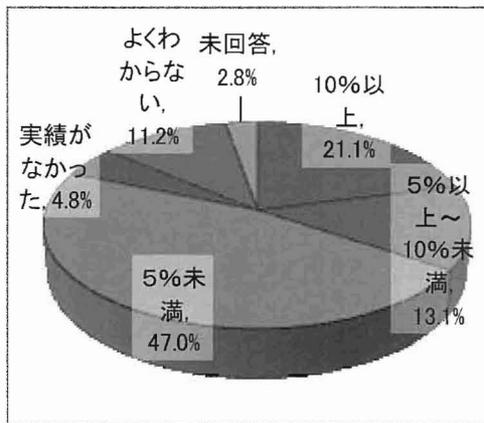
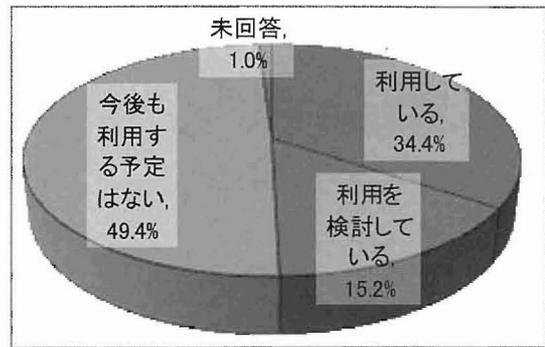
ホームページの開設状況



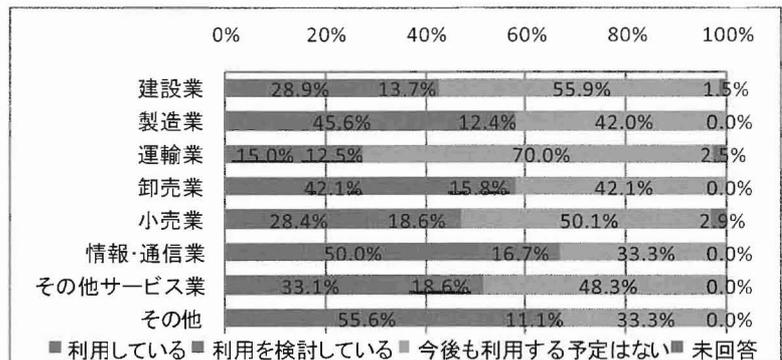
ホームページの開設効果

#### (4) 電子商取引の利用状況

有効回答数729社のうち、電子商取引を「利用している」と回答した企業は34.4% (251社)であった。業種別で、「利用している」と回答した企業の割合が最も高かったのは「情報・通信業」(50.0% : 6社)であった。電子商取引を「利用している」と回答した251社のうち、年間売上高に占める電子商取引の割合は「5%未満」と回答した企業が47.0% (118社)と最も高かった。

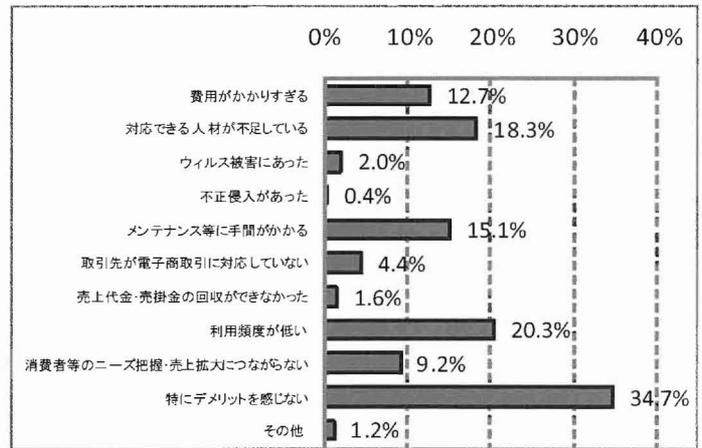
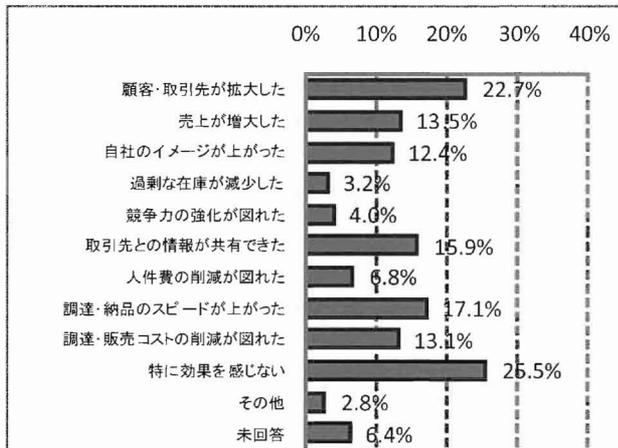


電子商取引の利用状況(全体)



年間売上高に占める電子商取引の割合

電子商取引の利用状況(業種別)

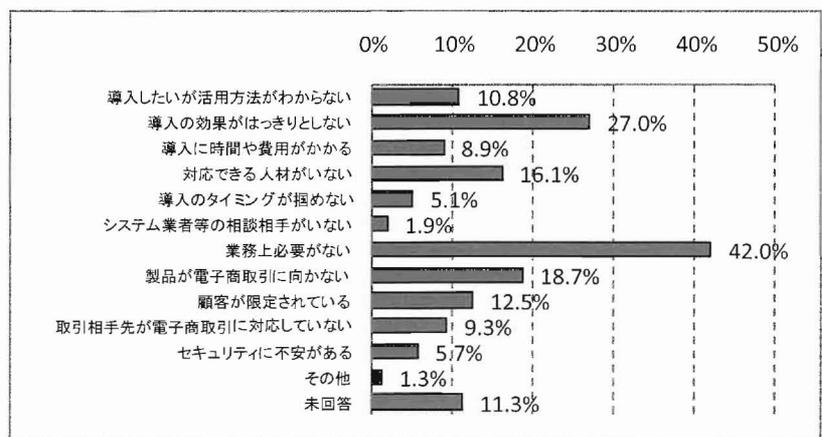


電子商取引の効果

電子商取引のデメリット

電子商取引の効果では「顧客・取引先が拡大した」と回答した企業の割合が22.7% (57社)と高く、電子商取引のデメリットでは「利用頻度が低い」「対応できる人材が不足している」と回答した企業が多かった。

電子商取引の「利用を検討している」、または「今後も利用する予定はない」と回答した471社のうち、電子商取引を導入していない理由として、「業務上必要がない」と回答した企業が42.0% (198社)と最も多かった。



電子商取引を導入していない理由

# 実践！IT活用

## 財部からの

### ネット通販奮戦記

(実況中継！まとめ)

『インターネットで商売を始めたいけれども、なかなか売上が伸びなくて困っている』という方が多くいらっしゃると思います。そういった方々のお力になればという気持ちで連載してきました。今回は、まとめとしてご報告いたします。

#### 1. B to Cの現状

経済産業省が発表した「平成20年度わが国のIT活用に関する調査研究」によると、平成20年のB to C(消費者向けE C)の市場は、前年より13.9%増加の6.1兆円となっています。まだまだ市場が冷え切っていると思われているようですが、ことB to Cにおいては拡大の一途をたどっています。

鹿児島県内では県外資本の大型店舗の進出でにぎわっています。県内資本の企業は非常にきびしい経営環境にあります。でも、私の知り合いのネット通販をしている

方は、上記とほぼ同じ比率で売上を拡大されています。読者の皆様も厳しい経済状況の中ですが、ネット通販での拡大を目指しておられることでしょうか。

#### 2. 事例企業のまとめ

事例企業は鹿児島県曾於市財部町にある「つばき油工房紅屋(代表者：徳重尚盛さん)」です。紅屋は「べにや」と読みます。

##### ① 異業種からの参入

徳重さんは元来、建築資材製造販売業を営んでおられますが、おばあさんの頃から地元で作っておられた椿油をインターネットで販売されています。つまり、異業種からの参入です。ほぼ独学ですばらしいホームページを作成、そのご苦労は一方ならぬものであったと思います。

② 指導内容(訪問者解析と販売戦略の組み合わせ)

##### 【販売戦略】

販売方針は、自社ホームページ内でプレゼント/無料サンプルを中心に活動するものとし、サンプルを使っていただいた方からの購入ならびに、口コミによる波及を方針にしました。つまり、「ホームページ閲覧」↓「サンプル応募」↓「サンプル使用」↓「口コミ(拡大)」↓「購入」↓「リピータ獲得」としておられます。

これは、一貫して続けられている方針です。この戦略に顧客を誘



導するよう、ホームページの修正や検索エンジン対策を継続実施しておられます。

##### 【Google Analyticsによる訪問者解析】

ホームページ解析ツールである「Google Analytics」を利用し、自社のE Cサイトの現状をグラフや数字で確認し、今後取組むべき課題を見つけ対応する、というのがです。たとえば、  
 ・何というキーワードで検索されたか  
 ・良く見られているホームページはどれか  
 ・どのページで利用者がホーム

ページを離れていったか  
 ・どの地方から見ていただいているか

#### Google Analytics 分析(例)

セッション数374が17種類のページ数からサイトの閲覧を開始

閲覧開始ページ	セッション数	割合	直帰率
index.html	203	54.28%	32.51%
goods_introduce.html	30	8.02%	80.00%
material.html	23	6.15%	17.39%
manufacture.html	20	5.35%	28.00%
sample.html	20	5.35%	65.00%
special_quality.html	17	4.54%	41.18%
southern_kyushu_guide.html	10	2.67%	80.00%
damage_hair.html	8	2.14%	44.44%
present.html	7	1.87%	28.57%
shipping_guidance.html	7	1.87%	0.00%

17件中1-10件目

#### Google Analytics 分析(例)

全ての参照元からのセッション数374

11.50% ノーリファラー  
 30.48% 検索サイト  
 58.02% 検索エンジン

参照元	セッション数	割合	キーワード	セッション数	割合
yahoo (organic)	124	33.16%	椿油	109	50.23%
google (organic)	91	24.33%	椿油 工房 紅屋	17	7.83%
benlye-tsubaki.co.jp	83	22.19%	紅屋 椿	8	3.69%
(direct) (none)	43	11.50%	紅屋 椿油	7	3.23%
e-tuuhann.com (referral)	8	2.14%	ダッジ m37	5	2.30%

などの実際に起こっていることを確認することができます。これらのECサイト訪問者の解析情報と販売戦略を組み合わせて利用者目線でのホームページに近づけるようにしています。

③その他の取り組みや工夫点

・化粧品口コミサイトの効果  
「化粧品のことなら！みんなのクチコミサイト@cosme (アットコスメ) <http://www.cosme.net/>」という化粧品の口コミサイトがあり、女性中心にアクセスされているようです。紅屋の商品をお使いになられたお客様からの投稿をきっかけに、別のお客様が椿油のサンプルを申込み使用してみても感想や商品に対する評価等をしていただいています。

・Y A H O Oオークションへの出品  
県内外からのアクセスを増やす事が重要であることから、商品の露出、すなわち多くの方に商品を目にする機会を増やすようにすることを考えています。

・イベント日のプレゼント商品企画  
椿油を敬老の日のプレゼントとして購入していただくような企画(全品20%オフ)も行い、購買者の年齢層を広げようと考えています。

・申込者への丁寧なお礼メール

通販サイト運営者の基本事項かも知れませんが、注文をいただいた方や無料サンプルの申込みをいただいた方に関係なく丁寧な文書でメールを返信し、紅屋の商品を使用していただいた方とのコミュニケーションを大事にしています。

### 3. 連載のまとめ

以上、現在までの「異業種から本格参入での苦労の状況と、前向きな取り組み」をご報告しました。この事例を踏まえ、読者の方々に参考となる点をまとめとして今回の連載を終わります。

①ばら色を全員がつかめるものではなく、着実かつ論理的に進めていく

このようなお話があります。

「ある会合で、地味な商店が実はインターネットの世界ではとても有名で、繁盛していることを知った。たしかにそのお店が年に1、2度バーゲンをやると大混雑するのは知っていたが、どうしてそんなに集客があるのか、そのときまで知らなかった。実はネット経由でバーゲン情報のメールを送ると、近隣県からお客さんが駆けつけてくれるのである。これを知った店主は、その日からネット販売の魅力に取り付かれる。その気になって情報を集めてゆくと、いろいろ成功事例が耳に入ってくる。こうなると1日でも早く

ネット販売で稼ぎたいと、熱くなってしまう。熱に浮かされたようにネットショップ開業を熱く語る店主さんは、まるで新大陸を発見したような感じだった。」

ネット通販は一つの事業です。確実に売れる商品であれば値段を下げれば売れますが利益が出ません。また、競合店も全国に広がります。普段の経営と同じく、方針をしっかりとしているような手段を活用することが更に重要になります。今回の事例で使った道具はその一助になると思います。

②オークションで手がかりをつかむ

本格的に自社ホームページを作成するには、24時間寝る間を削って自力で作るか、お金をかけて作るしかありません。そのあげくに、販売状況が思わしくない場合には、お金の無駄とか、ネット通販は使えないという結論に達してしまいがちです。その前に、オークションでトライして手がかりをつかむのはいかがでしょうか。

オークションの特徴は、以下の特徴があります。

- ・みんなが集まり、集客の努力を自分でする必要はない
- ・初期投資が極めて少なくて商品の取引を開始できる
- ・操作はだれでもわかりやすいので難しくなく出品できる
- ・一円スタートなどいろいろなアイデアが試せる

### ③協力者を得る

最後になりますが、ネット通販を一人で運営することは非常に難しいことで、いろいろな方の意見や情報を吸収することにより、より良いネット通販運営が出来るはずです。悩んだときに一緒に相談できる仲間であったり、かごしま産業支援センターの専門家アドバイザーの方もおられるのでうまく活用されてはいかがでしょうか。

#### ☆筆者紹介☆

東中 益男 (Masuo HIGASHINAKA)

=資格=

ITコーディネータ

=所属=

特定非営利活動法人

ITかごしま支援隊 理事

〒892-0821 鹿児島市名山町4番3号

(株)鹿児島頭脳センター内

TEL : 080-3443-0812

URL : <http://www.itshien.org>

Mail: [itksall@itshien.org](mailto:itksall@itshien.org)



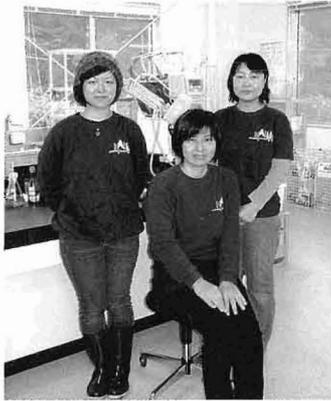
# 研究開発の現場

株式会社奄美開運酒造

商品開発室

はじめに

弊社は、平成八年に合資会社戸田酒造所より経営譲渡されました。製造業は始めての試みであり、焼酎業界をよく知らなかったことで前代未聞と言われることが多々ありました。中でも、消費者目線で女性がかっこよく手に取れるようにと、奄美の海や空をイ



株式会社奄美開運酒造  
研究室次長 渡 悦美 (中央)

メージしたきれいなブルーのボトルでの商品の展開は、品質の劣化等からタブーとされていたことでした。更に女性にターゲットを絞り、香りが華やかでくせのないすっきりとした味に仕上げ、ボトルの色や形、そして香味と女性を意識した商品が弊社販売商品ナンバー1の「れんと」です。



焼酎を製造する中で最も問題となるのが蒸留後の焼酎粕です。



株式会社奄美開運酒造

その焼酎粕は、原料に含まれる糖質以外の栄養成分や発酵により生成された成分からなっており、人間の健康に有効な成分としてそのまま残されています。この焼酎粕の有効活用をしようと商品開発室が創設されました。

## 現在の商品開発

奄美黒糖焼酎粕の成分には、原料である黒糖、米と麹菌、酵母菌が産生した成分が含まれています。成分としては、糖質、蛋白質(アミノ酸)、微量の脂質、メラノイジン、ポリフェノール、各種のミネラル及び有機酸が含まれていて、近年いろいろな機能性の研究がされ、この機能性を基に、経済産業省の地域新生コンソーシアム研究開発事業による「基礎化粧品」、地域イノベーション創出研究開発事業による「機能性食品」の開発を鹿児島大学や地元協業との共同研究により行ってまいりました。

また、平成20年12月9日には、「パッションフルーツとタンカンを活用したリキュール製造と販路開拓」で経済産業省の農工商連携事業計画認定を受けましたので、地域の果物を使用したリキュールの商品開発を行っています。

・焼酎粕から出来たもろみ酢「純美酢」



・焼酎粕を利用して出来た醸造酢、それをさらにドレッシングにした「黒糖ドレッシング」



## 今後の取り組み

奄美の人々の健康の源には「黒糖」は欠かせないものです。「黒糖」を食べる、飲む、使うなど「黒糖」から始まる新しい商品を開発し、「地元のもの」を最大限に利用する。「安全・安心に細心の注意を払うこと」にこだわりをもって提案していきたいと思っています。



奄美の素材を利用した商品

## かごしま産業おこし挑戦事業及び研究開発助成事業等の募集

○募集期間：平成22年4月1日～平成22年5月14日

○採択：平成22年6月中旬～下旬

申請書は、かごしま産業支援センターのホームページ (<http://www.kric.or.jp>) からダウンロードできます。

事業名	事業内容	募集対象	事業期間	助成率	助成額
① 中核的企業創出プログラム事業	自動車、電子、食品関連の有望な技術シーズ等を有し、中核的企業としての創出に必要な各種事業の実施に要する経費の一部を助成する	自動車、電子、食品関連の事業を行う県内中小企業	5年度以内	対象経費の2/3以内	950万円以内
② 地域資源活用起業家支援事業	地域資源を活用し、起業を目指す個人等に対して、起業に向けた事業展開及び研究開発、試作品開発、販路開拓等を図るために要する経費の一部を助成する	起業を目指す個人又は個人のグループ、新たに地域資源で起業を目指す県内の中小企業者等	2年度以内	対象経費の2/3以内	500万円以内
③ 地域資源活用新事業創出支援事業	地域資源を活用して事業化を目指して行う研究開発、試作品開発、販路開拓等に要する経費の一部を助成する	県内中小企業	単年度	対象経費の2/3以内	300万円以内
④ 研究開発助成事業	研究開発型企業等が行う、新技術・新製品等の開発・試作に要する経費の一部を助成する	県内中小企業	単年度	対象経費の2/3以内	300万円以内
⑤ 地域技術起業化助成事業	地域の4社以上の中小企業者等のグループが行う、新技術または新製品の起業化に要する経費の一部を助成する	県内中小企業	単年度	対象経費の8/10以内	300万円以内
⑥ 重点業種研究開発支援事業	自動車、電子、食品関連産業に関する新技術、新製品の開発に要する経費の一部を助成する	県内中小企業	2年度以内	対象経費の2/3以内	400万円以内/年
⑦ 事業化研究会支援事業	大学等の研究シーズをもとに、その事業化を目指す産学官の連携による研究会に要する経費の一部を助成する	県内中小企業と、大学や公設研究機関等	単年度	対象経費の2/3以内	10万円以内

お問い合わせ先

財団法人かごしま産業支援センター URL : <http://www.kric.or.jp>

経営支援室・新産業育成課 〒892-0821 鹿児島市名山町9-1

産学官連携課 〒890-0065 鹿児島市郡元1-21-40 (鹿児島大学産学官連携推進機構棟)

①の事業 経営支援室 TEL:099-219-1273 E-mail:keiei@po.kric.or.jp

②, ③の事業 新産業育成課 TEL:099-219-1272 E-mail:ikusei@po.kric.or.jp

④～⑦の事業 産学官連携課 TEL:099-214-4770 E-mail:sangaku@po.kric.or.jp

# 鹿児島県の融資制度

新たな事業活動を通して、経営の向上を図りませんか？  
そんな取り組みを、応援します。



## 新事業チャレンジ資金 経営革新型



### 融資対象者

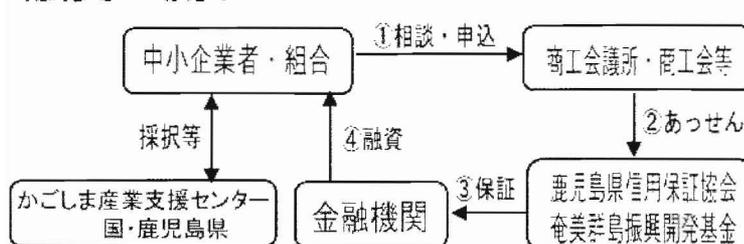
県内で現に営む事業を1年以上継続して営んでいる中小企業者及び組合で次の要件のいずれかに該当するもの

1. 知的財産権(特許権,実用新案権,意匠権又は回路配置利用権(第三者から技術移転を受けた者を含む。))に係る技術等を生かして事業を営む者
2. 中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律に基づく承認を受けた経営革新計画に基づいて事業を営む者
3. (財)かごしま産業支援センターが行う事業の採択を受けた者でその技術等を生かして事業を営むもの
4. 国が行う「スタートアップ支援事業(中小企業・ベンチャー挑戦支援事業)」の採択を受けた新規事業計画に基づいて事業を営む者
5. 県が行うトライアル発注制度に基づく製品等の選定を受けた者でその技術等を生かして事業を営むもの
6. 知事が特に新規性があるとして認めた技術等を生かして事業を営む者

### 融資条件

融資限度額	運転資金・設備資金 5,000万円		
利率	1年以内 年1.9% 5年超7年以内 年2.3%	1年超3年以内 年2.0% 7年超10年以内 年2.7%	3年超5年以内 年2.1%
信用保証料率	融資対象者の欄 2	年0.31%	
	融資対象者の欄 2以外	年0.00%~年1.26%(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 10年以内(据置36月以内)		
償還方法	毎月均等分割		
保証人・担保	原則として不要(会社及び組合にあっては,代表者が保証人)		
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、事業の転換や事業の多角化を図るために必要な資金に利用できる『一般支援型』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！ 鹿児島県人材育成センター

企業の人材育成のために下記のとおり講座を実施しますのでご利用ください。

区分	分野	講座番号	講座名	期間	日数	定員	金額	
管理技術講座	社員教育養成訓練	1	新入社員研修	4/19~4/20	2	20	7,000	
		2	中堅社員研修	6/22~6/23	2	20	10,000	
		3	管理監督者(基本)研修	10/19~10/20	2	20	10,000	
		4	管理・監督者(創造的マネジメント能力開発)研修	11/16~11/17	2	20	10,000	
		5	管理・監督者(エリア・マーケティング・マネジメント)研修	12/7~12/8	2	20	15,000	
	生産管理技術	6	生産管理基礎講座	5/14~5/21	2	20	7,000	
		7	QCサークルリーダー講座	6/25~7/16	4	20	8,000	
		8	QC手法実務講座	8/20~9/10	4	20	10,000	
		9	IE(生産工学)手法実務講座	10/1~10/22	4	20	12,000	
		10	TPM(設備保全)講座	10/28~10/29	2	20	15,000	
		11		基礎講座	6/1	1	20	5,000
		12	ISO9001 (2008年版)	内部監査員 第1回	6/15~6/16	2	20	20,000
		13		養成講座 第2回	11/9~11/10	2	20	
		14	ISO14001 (2004年版)	基礎講座	7/6	1	20	5,000
		15		内部監査員養成講座	7/20~7/21	2	20	20,000
		16	ISO22000システム構築と内部監査員養成講座		9/7~9/8	2	20	20,000
技術講座	機械加工	17	機械加工技術基礎講座	5/18~5/26	4	10	12,000	
	エレクトロニクス	18	エレクトロニクス技術講座	6/8~6/10	3	10	8,000	
	マイクロニクス	19	制御基礎講座	8/24~8/26	3	10	10,000	
		20	アクチュエータ講座	9/8~9/9	2	10	7,000	
	食品加工	21	食品加工衛生管理技術講座	10/14	1	10	6,000	
	パソコン	22	初めてのパソコン講座	第1回	5/10~5/20	8	20	7,000
		23		第2回	9/6~9/16	8	20	
		24		昼間	8/18~8/20	3	20	
		25	初級者のワード講座	第1回	6/7~6/16	6	20	7,000
		26		第2回	9/27~10/6	6	20	
		27	初級者のエクセル講座	第1回	6/28~7/7	6	20	7,000
		28		第2回	3/7~3/16	6	20	
		29	プレゼンテーション基礎講座	10/18~10/21	4	20	4,000	
		30	デジカメ活用講座	10/25~10/28	4	20	4,000	
		31	初級者のホームページ作成講座	11/8~11/11	4	20	4,000	

受講申込み、問い合わせ先

鹿児島県人材育成センター

〒899-4332 霧島市国分中央3丁目4番36号

電話: 0995-47-3090 FAX 0995-46-4413

URL: [http://www.kric.or.jp/s\\_jinzai/top.html](http://www.kric.or.jp/s_jinzai/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	300	6	電子部品等の組立 各種検査業務	電動ドライバー 半田設備一式
2		5,000	21	半導体装置部品等の検査～ 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 クロスカッター、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

## 下請取引におけるベストプラクティス（望ましい企業間取引事例）の御紹介

### 1. 「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」とは

「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」とは、下請取引に関するベストプラクティス（望ましい企業間取引事例）や下請法等で問題となりうる行為等を業種別に分かりやすく提示したもので、現在11業種（※）について策定されています。

近年の経済情勢下においては、親事業者と下請事業者が運命共同体との認識を持ち、共存共栄のためにお互い努力し、適正な下請取引を行っていくことが重要となります。

今回は、業種別ガイドラインに記載されているベストプラクティスを御紹介いたしますので、今後の親・下請事業者間の適正取引の推進にお役立てください。

※①素形材産業 ②自動車産業 ③産業機械・航空機等 ④繊維産業 ⑤情報通信機器産業 ⑥情報サービス・ソフトウェア産業  
⑦広告業 ⑧建設業 ⑨トラック運送業 ⑩建材・住宅設備産業 ⑪放送コンテンツ

### 2. ベストプラクティス(望ましい企業間取引事例)の御紹介

#### (1) 取引価格の決定

★原材料価格の高騰を踏まえ、価格協議を四半期毎など頻繁に実施している。(素形材、自動車等)

#### (2) 原価低減の実現

★調達方法の見直し、新工法の開発、低コスト設計等について親・下請事業者双方からの提案を通じ、原価を低減、成果は両社でシェアしている。(素形材・熱処理、自動車、産業機械・航空機等)

#### (3) 支払条件の改善

★下請事業者に対する手形のサイトを短くする等、決済条件の改善を検討している。(輸送用機械器具)

◆「下請適正取引の推進のためのガイドライン」の詳細については、下記ホームページで御確認ください。  
<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/ShitaukeGuideLineGyoushu.htm>

◆お問い合わせ先:九州経済産業局産業部中小企業課

福岡市博多区博多駅東2丁目11番1号 福岡合同庁舎本館(6階、7階)

TEL:092-482-5447 FAX:092-482-5393

# Information

## 「平成21年度 鹿児島県取引情報交換面談会」を開催

去る2月3日(水)、鹿児島市内のホテルウェルビューかごしまにおいて、ビジネスマッチング協議会及び当センターの主催により「平成21年度 鹿児島県取引情報交換面談会」が開催されました。

### ○参加企業数

区分	企業数	参加人数
発注企業	26社(うち県内5社)	37名
受注企業	53社	81名
合計	79社	118名



面談会風景

当面談会は、全国の発注企業と鹿児島県中小企業が取引及び技術に関する情報交換を行うことにより、新たな取引関係の創出につなげることを目的として平成4年から開催しており、今回で18回目となります。

前回までの成約件数は175件、初回取引金額の合計は2億5,000万円以上になるなど、当県中小企業の営業活動の場として、着実に成果をあげてきております。

今回は、受発注企業の要望に応え、面談数を9面談に拡大するとともに、各面談間のインターバル(準備・移動時間)を設けるなど、従来以上に効率的な面談ができる環境づくりを心掛けました。

また、受注企業の自社製品や鹿児島県トライアル発注製品の展示コーナー、関係機関紹介コーナーを設置するなど、発注企業に対して鹿児島県及び地元企業の効果的なPRも行ないました。



受注企業製品コーナー



トライアル発注製品コーナー



関係機関紹介コーナー

面談会終了後に開催した交流懇談会には、受発注企業の担当者など約70名が参加されました。この懇談会は、面談会を補完することを目的としており、受発注企業間の親睦を深める場、県内企業同士のネットワーク形成の場として御活用いただいております。面談会とは異なるリラックスした雰囲気の中、ビジネスから個人の趣味に至るまで幅広い内容でのコミュニケーションが活発に行われました。今回、面談会及び懇談会を通して受発注企業相互の理解が深まったことにより、近い将来、新たな取引関係が生まれることを期待したいと思います。



吉留理事長あいさつ



布袋商工労働部長あいさつ



上田平協議会会長あいさつ

## 2 KISC起業化セミナーを開催しました

(財)かごしま産業支援センターでは、去る2月17日(水)、鹿児島県人材育成センターにおいて、起業化セミナーを開催しました。当日は、創業を考えている方やさつま女性起業家塾の方々等、100名を超える多数の参加がありました。

### ●セミナー概要

◆参加者 101名(個人:37名, 企業・団体等:55名, 官公庁:9名)

#### ◆講話(第一部)

当財団職員より「起業化における支援策について」説明した後、(株)鹿児島地域経済研究所くらしと経営の相談所の切口朝之所长より「起業化のための心構え」と題し、10年後の自分を思い描いて《起業目的》をしっかりと持つこと、目的を成し遂げるには《プラン(計画)》が大事であること、起業に向けた3つのポイント

顧客=customer 競争=competition 変革=change  
などアドバイスがありました。



(株)鹿児島地域経済研究所  
くらしと経営の相談所

所长 切口朝之 氏

#### ◆講演(第二部)

(株)東郷の東成生社長をお招きし、「小さくとも一流のグローバル企業を目指して!!」と題し、御講演いただきました。

東社長の生い立ちや夫婦二人で起業された苦労話、現在のグローバルな展開に至ったエピソード話など、半生を振り返った興味深い話をしていただきました。



(株)東郷 代表取締役 東 成生 氏

#### (講演アンケートより:抜粋)

- ・東社長の生い立ち、創業の決意、グローバル経営、色々と勉強になりました。
- ・自分の事業の今後の展開への参考になりました。
- ・東社長の半生を正直に語っていただきありがとうございました。感動致しました。
- ・夢を強く思うことの大切さ、くじけない強い気持ちをもつことの大切さ、これが大事だなと思います。
- ・「良い仕事」をするための熱意を忘れずに長い目で事業を考えたいと思います。
- ・小さなきっかけを活かして、強く深く思うことが大事だと思った。
- ・帰鹿された時に就職先がなかった所や、とにかく鹿児島(地元)で何かを成し遂げたいという思いが今の自分の状況と重なり、これからの励みになりました。



<セミナーの様子>

### 3 新入社員研修の御案内

(財)かごしま産業支援センターでは、社会人・企業人としての基本的な心がまえと、職場での人間関係・マナー・コミュニケーション能力を習得していただくための研修を下記のとおり開催します。



■開催日時■ 平成22年4月19日(月)、20日(火)  
9:30~16:30

■開催場所■ 鹿児島県人材育成センター  
(霧島市国分中央3丁目44番36号)

■講師■ (株)創造経営研究所 所長 宇都 幸雄  
(株)創造経営研究所 主任研究員 山野 真理

■定員■ 20名程度

■受講費■ 7,000円

■申込・問合せ先■

鹿児島県人材育成センター

〒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\\_jinzai/top.html](http://www.kric.or.jp/s_jinzai/top.html)

### 4 平成22年度(前期)技能検定試験(国家試験)の御案内

平成22年度「前期」技能検定試験が次のとおり実施されます。

■受付期間■ 平成22年4月5日(月)~同年4月16日(金)  
※土・日・祝日を除く

■実施期間■ 実技試験:平成22年6月7日(月)~同年9月12日(日)までの  
期間で職種ごとに定める日  
学科試験:平成22年7月25日(日)、8月29日(日)、  
9月5日(日)の職種ごとに定められた日

■合格発表■ 平成22年 8月27日(金) 3級のみ  
平成22年10月 1日(金) 1・2級・単一等級

■実施職種■ 造園、建設機械整備、左官、防水施工等(29職種)の予定

■実施等級■ 1級、2級、3級、単一等級

■受験手数料■ 学科試験:3,100円

実技試験:11,000円~16,500円

※詳しくは、下記まで問い合わせください。

■問合せ先■ ◎鹿児島県職業能力開発協会

〒892-0836 鹿児島市錦江町9-14

TEL:099-226-3240 FAX:099-222-8020

URL: <http://www.syokunou.or.jp>

◎鹿児島県商工労働部雇用労政課

〒890-8577 鹿児島市鴨池新町10-1

TEL:099-286-3019 FAX:099-286-5582

## 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、「中空糸型バイオリアクターによる窒素除去システムの事業化」で国の新連携事業計画の認定を受けた

株式会社栄電社

代表取締役 満石 公一 さんです。

所在地：鹿児島市下荒田1-36-24

TEL：099-250-3348

URL：<http://www1.bbiiq.jp/eidensha/index/>

## 情報KISC 3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>