

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。

11月号

November 2010

今月の表紙

連携により地域を元気に

株式会社 オキス

代表取締役 岡本 孝志 氏

<企業概要>

所在地：鹿屋市上高隈町1910番地3

創業：平成18年7月

資本金：120万円

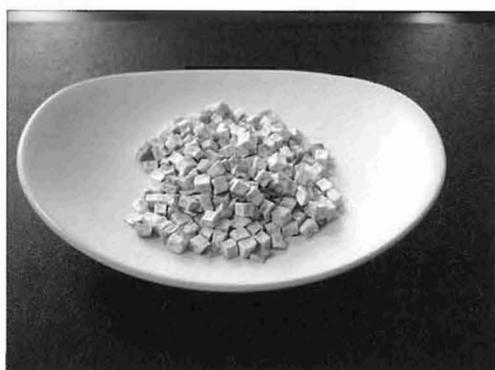
従業員数：4名

TEL：0994-45-2508

FAX：0994-45-3032

E-mail：okamotok@plum.ocn.ne.jp

URL：http://oks.cc/



乾燥サツマイモダイス

今月の表紙は、平成21年2月20日に、「芋麺用『乾燥サツマイモダイス』や『大隅の農産物を活用した乾燥粉末』の開発と販路開拓」で国の農工商等連携事業計画に認定された「株式会社オキス」代表取締役岡本孝志さんです。

株式会社オキスは、21世紀の農林畜産業と環境に優しい地域活性化のモデルとなるため、鹿児島県大隅半島の各市町村の垣根を排除した、食に関する安心安全なシステム造りと地域活性化、そして、大隅半島を1つの一大食料基地として捉え、その恵まれた自然環境に最も適した、全ての環境に優しいシステムの導入を目指しています。

また、大隅半島の自然豊かな大地より育まれる豊富な農林水産物を安心・安全・安定を機軸に消費者

薩摩の恵み「こぼろ茶」



に提供し、新技術の研究や研鑽(情報技術の集積と実績)、生産者と消費者の交流による関係強化を行っています。

今回の連携では、鹿児島県の特産品であるサツマイモの活用促進を目的に、サツマイモ生産者であるアネット有限公司、鹿児島県工業技術センター及び県内焼酎メーカー4社が共同研究し、サツマイモ100%麴の開発に成功しました。

「全量芋仕込み焼酎」の安定供給に向けて実験を重ねた結果、乾燥させたサツマイモを5ミリ角に切ったものに麴菌を混ぜたものが最適であることがわかり、株式会社オキスが持つ農産物乾燥加工技術を活用し、麴用の「乾燥サツマイモダイス」として量産化を行うことになりました。

CONTENTS

- 02 今月の表紙
- 03 この人に聞く
- 04 平成22年度第1回鹿児島大学ラボツアー
- 06 ベンチャープラザコーナー⑦
- 07 女性経営者登場
- 08 実践！IT活用
- 10 『かごしまモノづくり研究会』の御紹介
- 11 研究シーズの紹介
- 12 活用ください！新産業育成課
- 13 受発注情報
- 14 Information

この人に聞く!

限りない可能性を秘めた市場へ



弓場貿易株式会社
代表取締役 弓場 秋信

蚤は最大で垂直方向に20cm（体長の50倍）、水平方向に41cm（体長の100倍）跳ぶ事が出来るそうである。その蚤を高さ10cmの箱に入れ蓋をし、暫く放置して箱から出すと10cmしか跳べなくなっている。島国で海に囲まれた私達は、海を箱の外側と思い、その内側のみで活動する事を脳にインプットしていないだろうか。

国連の資料によると1950年の世界人口は約26億人、2007年は66.7億人、2050年の予測は91.9億人である。2050年までに増加する人口25.5億人のその殆どは開発途上国で、地域別にみるとアジア12.4億人、アフリカ10.3億人で全体の約9割を占める。一方、人口3000万人以上の国の中で2010年までに人口が減少していると推定される国は、日本、ドイツ、ロシア、ウクライナ、ポーランドの5カ国のみである。

地球上の人口は毎年増加し市場規模も確実に拡大している。それも私たちが住んでいるアジアで最も顕著な変化が起きている。現在日本が陥っている「少子高齢化＝市場収縮」からの脱却を図る一つの方法として成長著しいアジアとの取引がある。海外との取引となると、取引先開拓、代金回収、言葉、外国為替変動、通関手続き、書類作成など国内取引に比し数多くのハードルが待ち受け、挑戦する事を躊躇しがちである。そこでそれらの克服法について簡単に述べます。

取引先開拓は、国内外で開催される見本市・商談会への参加、インターネット検索、JETRO・県貿易協会・銀行等の引合い情報、英文による自社HP作成等の方法が有ります。代金回収は、国内取引で行われる掛売り（信用取引）をしない事。注文が来ても前送金受領または取消不能信用状（Irrevocable Letter of Credit）の到着で初めて受注を原則とする。言葉は、貿易関係の本の様々な商業英文見本を参考に英訳や和訳を行う。とは言っても、一朝一夜に克服できないので最初は専門の人に外注するのも一考である。通関手続き、書類作成についても同様の方法を奨めたい。外国為替変動への対応は、為替予約で円貨での売価を決定する。また輸入も行い為替のリスクをヘッジすると共に、コストを下げ競争力を高めるメリットも得られる。

毎年同じようなビジネスモデルで事業を継続する事が出来れば、確実に売上・利益の予想が立てられ、安定した経営が可能である。然しながら日本の社会構造や世界を取巻く環境の変化の前にそれが許されなくなった。進化論のダーウィンは言った、「環境の変化に適応したものが生き残れる」

平成22年度第1回鹿児島大学ラボツアー

大学等が保有する研究シーズを県内中小企業に紹介するため、「平成22年度第1回鹿児島大学ラボツアー」を鹿児島県大学郡元キャンパスで10月1日（金）開催しました。

ラボツアーは、本年度より新規に始まった「産学官連携サポーター事業」の一環として実施しました。この事業は、「大学等が保有する研究シーズを県内中小企業に紹介する機会の創設や、国等の公募型共同研究事業等の説明会等を実施し、県内中小企業の新製品・新技術等の研究開発を促進する」ということを目的としています。

今回は、電子情報通信関連分野にテーマを絞って募集したところ企業から30社、42名の応募があり、大学・行政・支援機関を含めて合計77名の参加がありました。

5テーマでの発表があり、その後、それぞれの企業が希望する研究室の見学を行い、熱心な討議や質疑が行われました。



萩野教授の講義

「地域情報を活用した 商工業構造の転換」 鹿児島大学法文学部 萩野 誠 教授

イベントを継続的に開催することにより、大企業に対抗できるような中小企業にしかできない、地域住民に密着した商工業構造に転換できる。10年後、20年後をにらんで地域を巻き込んだ商売で活性化を進めていくべきである。



山之上教授の講義

「P2Pや無線センサネットワークに関する理論と応用」 鹿児島大学 学術情報基盤センター 情報メディア基盤部門 山之上 卓 教授

P2Pを利用して大量データを双方向に送信し、グループウェアや教育システムに役立てる。現在、大学ではそのような教育を行っている。また、ICカードを電柱にはりつけ電波を往復させることにより電柱間の距離情報を高精度で入手。台風の被害予測や被害が発生したところをリアルタイムで特定することができる。



小田助教の講義

「位置情報を活用したモバイル・ユビキタスコンピューティング」 鹿児島大学 学術情報基盤センター 情報メディア基盤部門 小田 謙太郎 助教

空気を読む技術にツイッター手法をプラスすることで地域限定の店舗の賑わいや今なら空いているという情報を発信することが可能となる。
また、介護用ロボットとして独居老人に対し、センサー付きつばやきロボットを利用することにより、老後の生活に生きる楽しみを提供する。

「分散強調画面認識技術による
親和的情報空間の構築」

鹿児島大学大学院

理工学研究科（工学系）

情報生体システム工学専攻

渡邊 睦 教授

人間とコンピュータが、自然かつ自在にコミュニケーションを取れる環境を目指して、①検出・追跡②認証③状態把握の研究を行っている。

これにより、利用者の状態認識に基づいた、「気づき」「気遣う」をシステム側が提供することが可能となり、日常生活、教育、介護、医療福祉、娯楽など人間志向型の環境とサービスを構築できる。



渡邊教授の講義

「高性能冷却システムの開発」

鹿児島大学大学院

理工学研究科（工学系）

化学生命・化学工学専攻

水田 敬 助教

高い熱伝達性能を有するヒートパイプ型ヒートスプレッタをコア技術として、半導体デバイスで発生する、様々な熱問題の解決を目指す。

実装した状態におけるサーマルシミュレーションを実施するために、有効熱伝導率の推定方法を確立し、更なる高性能化や適用性の拡大に向けて研究開発を実施中である。



水田助教の講義

ラボツアーの様子



山之上教授と小田助教のラボツアー



萩野教授のラボツアーには市川准教授が対応



渡邊教授のラボツアー



水田助教のラボツアー

強風下でも夜間でもPRできる

「宣伝のぼり旗」

有限会社フラッグタナカ
代表取締役 田中 秀人

鹿児島市東開町3-177
TEL:099-268-3630 FAX:099-260-0768
E-mail:t@flag-tanaka.jp
http://flag-tanaka.jp



発表する田中社長

ベンチャープラザ

コーナー

70

第45回ベンチャープラザ
鹿児島（二水会）

発表内容

〈企業紹介〉

昭和28年、父親が谷山で創業し、平成3年より後継者となりました。創業当時は、手染めだけでしたが昭和50年ごろから、プリント（シルクスクリーン）でのぼり旗の加工を始め、3年前からは大型インクジェット機を導入し、写真等のフルカラー出力も1枚からできるようになりました。

〈商品開発のきっかけ〉

街中に立っているのぼり旗は一般的に屋外で使用されますので、汚れたり、破れたりし易いこともあり、「使い捨て」と捉えられているようです。

毎日、入魂式をしてから製作しているのぼり旗を、もっと大事にそして効果的に使ってもらいたいと願い、強風下でも夜間でも24時間宣伝できるのぼり旗を開発しました。

〈商品の特徴〉

「のぼり旗のおもしろくん」

長さ30cm、巾3cm、重さ30gのプラスチック（リサイクル品）ののぼり旗の下部に装着することで、強風下でも舞い上がり、巻き付きを防止できるようになり、バタつきもかなり減少しました。

「反射のぼり旗」

プリント加工の際、ガラスビーズ材をインクと混合し、夜間ライトが当たると反射して光る旗を12年前に開発しました。それに撥水加工を施すことで反射効果とインク、生地 of 耐久性が向上し、のぼり旗がきれいな状態で長持ちするようになりました。

以上の加工技術を融合させたことで、のぼり旗の広告宣伝効果の向上が期待できます。



【右：のぼり旗のおもしろくん使用】



【反射のぼり旗設置状況】

発表後の成果・感想

発表直後に、数社から商談がありました。また、サンプルを依頼された企業もあり、テストを重ねながら新商品作りに取り組んでいるところです。

プレゼンテーションは、不慣れであった為、自社商品をいかにわかりやすく説明するかがポイントであることを改めて思い知らされました。

今後の展望

これまで、1枚から受注生産方式でやってきましたが、可能な限り反射のぼり旗の特許を生かし、防犯用と夜間営業の業種向け既製品への展開を探っていこうと思います。

女性経営者登場!

本場大島紬を
身近な高級品へ



クチュール蘭 奄美コレクション

代表 本田 涼子

奄美市名瀬港町6-26

TEL: 0997-53-0828

FAX: 0997-53-0156

URL:

<http://amami-collection-ran.at.webry.info/>

E-mail:

amamitsumugi-ran@kzd.biglobe.ne.jp

感性を試されている

先人の残した本場奄美大島紬。緋の美しさ、軽く風合いの良い上質のシルク素材に見合うオリジナルのデザインを模索し続けて三十三年の月日が経ちました。

平面の美しさを持つ大島紬を立体的なフォルムに変えることは難しく、私の感性を試されてる感じがして創作意欲をかき立てました。

フォーマルドレス・ジャケット・コート・小物などありとあらゆるデザインを手掛けてきました。

母への孝行の思いで

「なぜ大島紬で洋服を作ろうと考えたのか」と言う質問は良く受けます。私は、母の織る大島紬で育ちました。母が亡くなったとき、永年愛用していた泥染め大島紬の着物を母の形見として受け取りました。着物は大好きで日本舞踊も嗜み、時間があれば着ていたのですが、母の着物はそのままでは着れないほど使い込んでいました。

思い出の品である紬をどうにかして着たい。親孝行したくてもできなかった思い。この思いで、これまで私を育ててくれた大島紬に恩返しすることを思いつきました。

洋装紬第一号



そこでツーピースに仕立てたのがきっかけでした。このツーピースが世界で初めて洋装化したものになりました。当初は「きものの伝統を壊す」「違和感がある」などのご意見もいただきましたが、素材の良さと機能性から次第に浸透していき消費者は歓迎してくださりました。

その頃から、島内はもとより全国から注文が相次ぎました。現在では、大島紬を取り扱っているお店では洋装大島紬が店内を華やかにしています。

大島紬は女性と似てると思います。気品がありしなやか、けれどほんの少しわがままな面も兼ね備えている。一度は手にしてみたいと思わせる凛とした表情。そんな大島紬をもっとすてきにエレガントに着こなす女性をイメージしてデザインします。

お客様だけの逸品を

もっと広く洋装大島紬を伝えたい気持ちは創業当初から変わっていません。日本デザイナークラブの正会員となり、ファッションの発信地である東京、ファッションの本場フランスのパリやアメリカのロサンゼルスなどでもファッションショーを行い、たくさんの方にご覧いただきました。反響は上々で、大島紬の確かな優雅さは人々を魅了するのだと確信しました。

これからもお客様のニーズにお応えし、洋装と和装を織り交ぜたファッションショーによる着こなしを提案(プレゼンテーション)をしていき、届かない高級品から身近な高級品へと変えていき、お客様だけの逸品を創っていきたいと考えています。



日本デザイナークラブ

モードコレクション

実践！IT活用

効果的なウェブサイトに！

皆さんこんにちは、WISHシステムコンサルティングの原口と申します。

最近、鹿児島でもウェブサイトを使得って、個人でブログをはじめ、ツイッターなどを利用しての方が増えてきています。

また、企業はもとより、商店や飲食店などでも、売上UPや企業アピールを図るため、ホームページの開設が増えています。

そこで、今回はさらに「集客アップ」や「効果的な販売促進」が図れる方法及びツールについて、紹介させていただきます。

◆はじめに

今回、事例として紹介させていただきます。弊社のアミューズメント運営管理システム（通称スタ☆楽）のサイトです。平成20年に鹿児島市ビジネスフロンティア事業で優秀賞を受賞し、システム構築を行いました。当システムの販売促進のために開設したサイトを事例として説明します。



＜スタ☆楽のトップページ＞

◆トップページのデザイン

トップページは会社の看板となるもので、アピールしたい内容を的確に掲載する事が重要です。ホームページを訪れる方は何かしら興味や目的をもってきますので、トップページに掲載している内容や魅力をしつかりとアピールするとよいでしょう。また、文字だけでなく写真や絵なども活用したらよいでしょう。（手書き風だと親近感があります。）

スタ☆楽のトップページは、当システムの販売促進を図るため、システムを導入するメリットを掲載しています。トップページでまずシステムの良さをアピールし、詳細なページへ誘導するようにしています。

またFlash（音声や動画、アニメーションなどのコンテンツ

）を利用した画面もよくありますが、見栄えはいいのですが、ユーザー側の通信環境によっては「表示できない」「表示に時間がかかる」ことも考慮し、利用を控えるなど柔軟な考えを持つことも大事です。

◆写真の重要性

ウェブサイトを訪れるユーザーはサイト内にある情報に全て目を通してからサイトの価値を判断するのではなく、直感的に判断していることが多いと言われています。

そのため視覚的な情報として入ってくる写真の存在はサイト作りの中で重要な位置付けになるのですが、サイト構築とは別に撮影費用がかかるため写真は自社内で調達している企業も少なくありません。

ただユーザー視線で話をする、と、直接見たり触れたりできない場合は写真で判断するしかないため、同じ商品でもより多くの情報を得られるサイトを利用する傾向があります。

例えば、バッグの販売サイトだと、商品説明のために正面、側面、上部から撮影した写真を載せただけのサイトと、それにプラスして実際に小物を入れた状態の写真や、バッグを持った人物写真も載せて、バッグの容量や大きさと

いった情報が視覚的に得られるサイトがあったとします。どちらのサイトで購入するほうが安心感を得られるでしょうか？

この安心感が売上向上に繋がっているといえます。自社の既存サイトの写真は、ユーザーに安心感を与えているのか改めて見直しを試みるとよいでしょう。

◆ブログの役割

企業のウェブサイトには、商品販売を目的としたショッピングサイトの他に、自社を知ってもらうための企業紹介を目的としたサイトも数多く存在しています。

ウェブサイトは内容を随時更新していくのがベストですが、企業紹介のサイトはサイトそのものの更新頻度は高くありません。そこで最近利用されることが多



自社のブログ画面

資料請求

こちらの入力欄に必要事項を正確に入力し、お電話での確認以外の目的で一切返信いたしませんので安心下さい。またお電話は受付時間内におかけ下さい。お電話でのお問い合わせは受付時間外は必ずお電話下さい。

【お問い合わせいただいたのは何事項か】

- ・当社の案内資料をダウンロードしたい。
- ・お問い合わせいただいたお電話が通じずにお困りなさいましたことをご案内いたします。
- ・お問い合わせの件目によっては、電話等でのお答えさせていただきます。
- ・電話での回答をご希望されないお客様も、このページからお問い合わせいただくことも可能です。

※お名前やメールアドレスは、必ず入力してください。お電話の項目も入力必須となります。

内容	◎ 資料請求	○ お問い合わせ
氏名	<input type="text"/>	<input type="text"/>
部署名	<input type="text"/>	<input type="text"/>
御担当者名	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Eメールアドレス	<input type="text"/>	<input type="text"/>

スタ☆楽の資料請求ページ

◆**フォームの改善**
 ショッピングカートがあるサイトで商品を購入する場合、商品購入までの誘導を確実にを行う必要が

◆**「ご購入」などのボタンは大きくする。**また、「ご購入有り難うございます！」など、購入したくなる言葉を表示するとよい。

◆**メールアドレスの入力は1回にする。**

◆**必須は「※」でなく「●」や異色にする。**「※」は注釈と勘違いするため、最終ラインまで一度確認するためスクロールしてしまい購入を辞める方もいます。

◆**メールアドレスの入力は1回にする。**

◆**「ご購入」などのボタンは大きくする。**また、「ご購入有り難うございます！」など、購入したくなる言葉を表示するとよい。

◆**メールアドレスの入力は1回にする。**

◆**必須は「※」でなく「●」や異色にする。**「※」は注釈と勘違いするため、最終ラインまで一度確認するためスクロールしてしまい購入を辞める方もいます。

◆**メールアドレスの入力は1回にする。**



google AdWordsの画面

◆**検索サイトの宣伝効果**
 開設しているサイト以外での宣伝広告として、他ページにリンクを貼ってもらう方法と検索サイトを利用する方法があります。検索サイトを利用する方法として、Yahoo!のスポンサードサーチやインタレストマッチ、GoogleのAdWordsが有名です。

◆**検索サイトの宣伝効果**
 開設しているサイト以外での宣伝広告として、他ページにリンクを貼ってもらう方法と検索サイトを利用する方法があります。検索サイトを利用する方法として、Yahoo!のスポンサードサーチやインタレストマッチ、GoogleのAdWordsが有名です。

◆**サイトの解析**
 開設しているサイトを解析するツールとして、Google Analyticsがあります。当ツールを使うことにより「どの地域からのアクセスが多いか?」「どのページが人気か?」「サイトへのリピート率は?」等の分析を行うことで、今後の対策

◆**検索サイトの宣伝効果**
 開設しているサイト以外での宣伝広告として、他ページにリンクを貼ってもらう方法と検索サイトを利用する方法があります。検索サイトを利用する方法として、Yahoo!のスポンサードサーチやインタレストマッチ、GoogleのAdWordsが有名です。

◆**検索サイトの宣伝効果**
 開設しているサイト以外での宣伝広告として、他ページにリンクを貼ってもらう方法と検索サイトを利用する方法があります。検索サイトを利用する方法として、Yahoo!のスポンサードサーチやインタレストマッチ、GoogleのAdWordsが有名です。

◆**検索サイトの宣伝効果**
 開設しているサイト以外での宣伝広告として、他ページにリンクを貼ってもらう方法と検索サイトを利用する方法があります。検索サイトを利用する方法として、Yahoo!のスポンサードサーチやインタレストマッチ、GoogleのAdWordsが有名です。

◆**検索サイトの宣伝効果**
 開設しているサイト以外での宣伝広告として、他ページにリンクを貼ってもらう方法と検索サイトを利用する方法があります。検索サイトを利用する方法として、Yahoo!のスポンサードサーチやインタレストマッチ、GoogleのAdWordsが有名です。

☆筆者紹介☆

原口 徹 (Haraguchi Tooru)

=所属=
株式会社WISHシステムコンサルティング
 ITソリューション部
 鹿児島市名山町9-15
 ソフトプラザかごしま3F
 TEL : 099-219-7623 FAX : 099-219-7632
 http://www.wish-sc.co.jp



◆**検索サイトの宣伝効果**
 開設しているサイト以外での宣伝広告として、他ページにリンクを貼ってもらう方法と検索サイトを利用する方法があります。検索サイトを利用する方法として、Yahoo!のスポンサードサーチやインタレストマッチ、GoogleのAdWordsが有名です。

◆**検索サイトの宣伝効果**
 開設しているサイト以外での宣伝広告として、他ページにリンクを貼ってもらう方法と検索サイトを利用する方法があります。検索サイトを利用する方法として、Yahoo!のスポンサードサーチやインタレストマッチ、GoogleのAdWordsが有名です。

「かごしまモノづくり研究会」の御紹介

県及びかごしまモノづくり推進協議会では、TPS（トヨタ生産方式）の考え方を基に、モノづくり力の底上げと人材育成の為の相互研修を通じて地場企業の活性化を図る「かごしまモノづくり研究会」を実施しています。

講師は、（財）かごしま産業支援センター、（株）トヨタ車体研究所、（株）九州タブチから招聘し、平成22年度は、下記の日程で実施しました。

＜座学研修＞（県主催分）

- 1 日 程
6月17日（木）、18日（金）
（全日程9時～17時）
- 2 会 場
鹿児島県人材育成センター（霧島市）
- 3 参加対象者
自社に持ち帰って改善が進められる企業の方
（工場長・部長クラスの管理者）
会社代表者、経営層の方
- 4 参加実績 10社22名（県内企業）



座学研修の様子

＜実地研修＞（かごしまモノづくり推進協議会主催分）

- 1 日 程
7月26日（月）、27日（火）
9月13日（月）、27日（月）、28日（火）
10月12日（火）、28日（木）、29日（金）
（全日程9時～17時）
- 2 会 場：（株）ジャスティ（曾於市）
- 3 参加対象者
県主催の座学研修を受講された企業の方で、
自社に持ち帰って改善が進められる方
（工場長・部長クラスの管理者）
- 4 参加実績 7社16名（県内企業）



実地研修の様子

※かごしまモノづくり推進協議会について

本県の自動車・電子関連産業の振興を図るため、平成21年4月に設立
正会員（企業会員）：73社、支援会員：53団体・個人、事務局：県

お問い合わせ

鹿児島県商工労働水産部産業立地課技術振興係

〒890-8577 鹿児島市鴨池新町10番1号

TEL:099-286-2970 FAX:099-286-5578 E-mail:gi_jyutu@pref.kagoshima.lg.jp

研究シーズの紹介

この発明を製品化してみませんか？

鹿児島TLOでは鹿児島大学・鹿児島高専・鹿屋体育大学の研究者の研究成果を企業の新規事業等へ活用していただくために、産学官連携や技術移転活動を行っています。今回は、鹿児島大学が
出願し、鹿児島TLOが移転活動を行っている下記発明を御紹介します。

【発明の名称】 藻類の促成栽培装置と栽培方法 【出願人】 国立大学法人鹿児島大学

【発明者】 鹿児島大学水産学部教員等

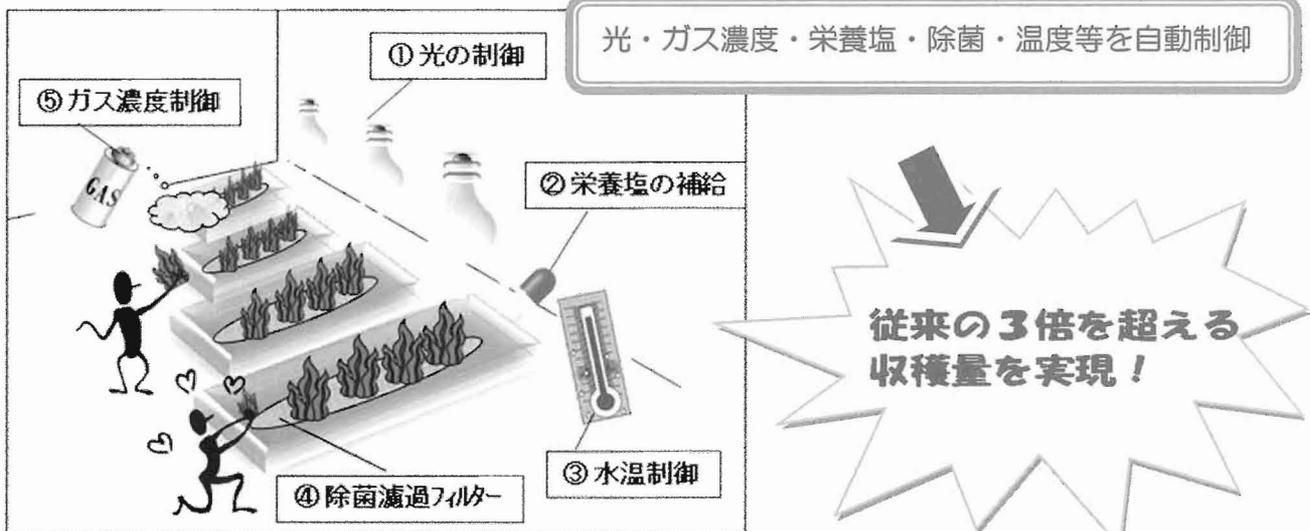
【出願番号】 特願2006-512352 【出願日】 平成17年10月20日

【発明の概要】 光・ガス濃度・栄養塩・除菌・温度等を自動制御することで、安全で品質の良い促成栽培が可能に！

【解決したい課題】

異常気象や海洋汚染等のため、藻類資源は生産量が不安定になってきている。その対策として、陸上養殖の研究開発が進められているが、従来の技術では、自然環境である水温や日照量の変化に影響され、栽培期間が長くなったり枯れてしまうことがあった。また液肥を大量に使うことによる海洋汚染や、密殖による疾病被害が絶えなかった。

【本装置の特徴】



- 日照や気温、海水の環境に左右されないため安定した品質・量の栽培が可能。
- 安全で品質の良い藻類の促成栽培が可能
- 高級食材「海ぶどう」等の生産も可能。

海藻類等の生産業者や食品加工業者の方におすすめです。

鹿大との共同研究先を募集しています。

株式会社鹿児島TLO 【<http://www.ktlo.co.jp/>】

〒890-0065 鹿児島市郡元1-21-40 鹿児島大学産学連携推進機構棟2階

TEL 099-284-1631 FAX 099-284-1632 E-Mail info@ktlo.co.jp

活用ください！ 新産業育成課

新産業育成課では、中小企業の皆様が行う新事業の創出や販路開拓等に対し、支援を行っています。お気軽にご相談ください。

●ベンチャープラザ鹿児島「二水会」

ベンチャー企業等が開発した新製品・新技術を紹介するための発表の場を提供し、交流会等を通じ、販路拡大、資金調達等の促進を図るため、ベンチャープラザ鹿児島「二水会」を開催しています。

資金調達、販路拡大・事業提携先の獲得などを希望する方は、ご相談ください。

なお、本年度は5月・8月・11月・2月の4回開催する予定です。

二水会への参加は、どなたでもできますので、是非ご参加ください。



【二水会の様子】

●販路開拓助成事業



【展示会の様子】

- 1 県外（海外含む。）で開催される展示会等で製品等を出展する際の搬送経費や小間料，小間装飾費，パンフレット印刷費等経費の一部を助成します。
- 2 製品等を紹介するビデオやDVD作成費の経費の一部を助成します。
- 3 技術・製品を開発する際に実施するマーケティングや技術評価の調査に要する経費の一部を助成します。
- 4 製品等の販路開拓のため県外で実施されるプレゼンテーションを行う者に対し旅費，宿泊費の一部を助成します。

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

〒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：099-219-1272 FAX099-219-1279

URL：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>）
受発注案件を掲載希望の際は、下記へご連絡ください。

◆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	南九州市	1,100	6	治工具・金型加工 プレス加工	NC旋盤、平面研削盤、放電加工機 フリクションプレス 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

2010九州6県合同広域商談会を開催 ～ 盛会裏に終了 ～

去る10月14日(木)、マリンメッセ福岡(福岡市)において、九州6県支援機関(福岡・佐賀・大分・長崎・熊本・鹿児島)主催により、「2010九州6県合同広域商談会」が開催されました。

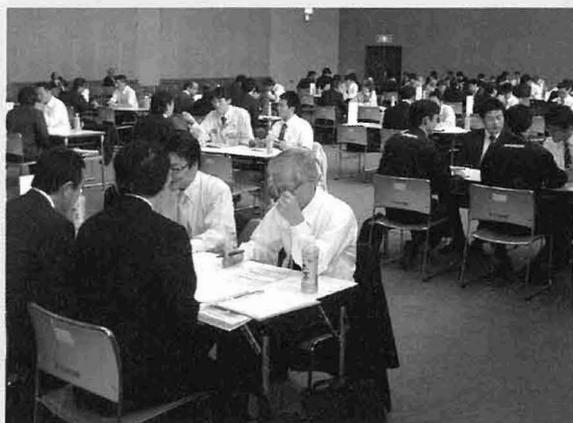
この商談会は、域内の中小企業の広域的な受注機会の増大、及び新規取引先の開拓促進を図るために開催され、新たなビジネスパートナーを求める活発な面談が繰り広げられました。

<参加企業数>

区分	参加企業数
発注企業	32社(34小間)
受注企業	131社(うち鹿児島16社)
合計	163社

当日は、新たな外注先を求める発注企業32社に対し、九州6県から‘やる気’と‘積極性’にあふれた元気な受注企業131社が参加し、1回あたり20分という限られた商談時間の中で、自社の加工技術を積極的にアピールする姿が見られました。本県からは、受注企業16社が参加し、希望する発注企業との商談を行いました。

今後の進展が、期待されるところです。



なお、当センターでは、来年2月2日(水)にホテルウェルビューかごしま(鹿児島市)で「鹿児島県取引情報交換面談会」を開催いたします。面談会の詳細及び参加申込みについては、12月上旬に、当センターのホームページに掲載いたしますので、御覧の上、新規取引先の開拓の場として御活用ください。積極的な御参加をお待ちしております。

Information

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22年度「下請取引適正化推進月間」キャンペーン標語
いつも作って 発注書！ いつも守って 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、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うこととしており、本年度の「下請取引適正化推進月間」においては、下記の事業を行うことにしております。

(1) 下請取引適正化推進講習会の開催（公正取引委員会及び中小企業庁主催）

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。

＜鹿児島会場＞ 中小企業庁主催

開催日時：平成22年11月25日（木）13：30～16：30

開催場所：かごしま県民交流センター 大研修室第1（鹿児島市山下町14-50）

申込先：九州経済産業局 産業部中小企業課

TEL:092-482-5450 <http://www.kyushu.meti.go.jp/>

(2) 下請取引の適正化に関する普及・啓発

- ①たれ幕・ポスター等の掲示
- ②新聞、雑誌等を通じた広報
- ③公正取引委員会及び中小企業庁のホームページに掲載
- ④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等

【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

TEL:03-3581-3375（直通） <http://www.jftc.go.jp/>

◆中小企業庁 事業環境部取引課

TEL:03-3501-1669（直通） <http://www.chusho.meti.go.jp/>

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、問題となるでしょうか。

- ① 下請代金の支払を銀行振込みで行う際、発注時に取り決めた支払日が金融機関の休業日であったため、下請事業者と事前に合意・書面化したとおり、翌営業日に下請代金を支払った。
- ② 物品の製造を委託している親事業者が、下請事業者に対し、物品の検査を口頭により委任しているが受領後、物品に下請事業者の責任による不良品が発見されたため返品を行った。

【解答・解説】

①問題とならない。

下請代金を銀行振込みにより支払う際、支払日が金融機関の休業日だった場合には、下請事業者と事前に合意・書面化を行っていれば、受領から60日（2か月）を超えて下請代金が支払われても下請法上の問題とはなりません。なお、下請事業者と事前に合意・書面化していない、又は、金融機関の休業日による順延期間が2日間を超える場合、「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。

②問題となる。

製造委託をした物品を下請事業者から受領する際、受入検査を自社で行わずに下請事業者に対して、口頭で委任する場合、物品の受領後に下請事業者の責任による不良品が発見されたとして下請事業者に返品する行為は、「返品の禁止」（第4条第1項第4号）に違反することとなります。

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 <http://www.jftc.go.jp/>

1 「過重債務に係る経営者法律相談」の御案内

平成22年9月7日、政府の「自殺対策タスクフォース」が「年内に集中的に実施する自殺対策の取組」を決定し、「全国の中小企業応援センターにおいて、経営者法律相談等を実施する」ことが盛り込まれたことから、かごしま中小企業応援センターにおいても、過重債務に係る法律相談窓口を開設いたしました。

なお、相談者や相談内容等については秘密を厳守いたしますので、過重債務でお困りの経営者の方は当制度の活用を御検討ください。※事前予約制、相談は無料

『過重債務に係る経営者法律相談の概要』

- (1) 対象者：過重債務に悩む経営者
- (2) 相談料：無 料 ※ただし、実務に係る費用は相談者の負担となります
- (3) 相談時間（回数）：原則1回あたり1時間（3回まで相談可能）
- (4) 実施期間：平成22年12月28日（火）まで
- (5) 申込窓口：（財）かごしま産業支援センター 経営支援室
電 話：099-219-1529、099-219-1273
FAX：099-219-1279

2 中小企業者向け「ワンストップ・サービス・デイ」を開催します！

平成22年9月10日、「新成長戦略実現に向けた3段階の経済対策」が閣議決定されたことを受けて、関係機関の協力の下、利用者が一つの窓口で資金繰り、海外展開、雇用調整助成金などの相談ができる「ワンストップ・サービス・デイ」が全国で開催されることになりました。

鹿児島県では、以下の内容で開催されますので、中小企業者の皆様は、この機会に是非とも御相談ください。※事前申し込み不要、相談は無料

『ワンストップ・サービス・デイの概要』

- (1) 日 時：平成22年12月1日（水）10：00～16：00
- (2) 開催場所：アイムビル（鹿児島商工会議所ビル）4F アイムホール
（鹿児島市東千石町1-38）
- (3) 主 催：鹿児島県、中小企業庁、九州経済産業局、厚生労働省、鹿児島労働局等
- (4) ワンストップで受けられる相談内容
①資金繰り相談、②新事業展開などの経営相談、③雇用調整助成金の申請相談など
- (5) 参加機関
○融資相談：日本政策金融公庫鹿児島支店、鹿児島県信用保証協会、鹿児島財務事務所、商工組合中央金庫
○経営相談：（財）かごしま産業支援センター、鹿児島県商工会連合会、鹿児島商工会議所、鹿児島県中小企業団体中央会、中小企業基盤整備機構南九州事務所、（社）中小企業診断協会鹿児島県支部
○雇用相談：鹿児島労働局（雇用調整助成金）
○取引紛争：下請かけこみ寺
○知的財産：（社）発明協会鹿児島県支部
- (6) お問い合わせ先
鹿児島県経営金融課
電話番号：099-286-2944（直通）

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：QC手法・ISO関係・パソコン講座など26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

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/>



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 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>