

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。



3月号

March 2011

今月の表紙

安心と安全を

創意工夫して

マダム・ポー研究所
代表 渡辺 千佳子 氏

所在地：南さつま市坊津町坊4741
TEL：0993-67-2959
FAX：0993-67-2959
URL：http://www.madam-bo.co.jp/

今月の表紙は、平成21年2月20日に、「高機能性素材「シマグワ」を利用した粉末桑葉の開発と販路開拓」で国の農商工等連携事業計画に認定された、マダム・ポー研究所 代表（認定時は、マダム・ポー株式会社代表取締役） 渡辺千佳子 さんです。



桑葉を利用した商品

「シマグワ」には、桑に多く含まれる血糖値上昇を抑制する成分DNJが、国内の一般的な品種の5.2倍含有されていることから、「シマグワ」を活用した粉末桑葉の開発へ向けて連携相手を探していたところ、平成20年8月、桑葉の栽培技術研究に熱心な濱田農学部株式会社との協力を得られることとなり、連携するに至りました。

今回の連携では、「シマグワ」の持つ高機能性（血糖値上昇の抑制作用、脂肪組織蓄積減少、酸化作用など）を付加したパンやリキュール向けの新しい食品素材を開発するとともに、販路拡大を図ります。

厚生労働省の国民健康・栄養調査（平成18年）によると、日本では成人の6人に1人が、糖尿病と疑われる又は可能性が否定できないとされており、桑葉の加工品には大きな市場性があると考えられています。

マダム・ポーは、ありそうでない鹿児島産の加工食品を企画・製造し、「ひと手間加えて真価を発揮する」加工食品をプロデュースしています。また、渡辺さんは、地域農水産物を利用した商品企画・開発の専門家として、（財）かごしま産業支援センターの専門家派遣事業でも活躍されています。

商品は現在（株）三味一心堂マダム・ポー事業部で取り扱っています。



にんじんを利用したキャロティ

CONTENTS

- 2 今月の表紙
- 3 この人に聞く
- 4 応援します！中小企業の経営革新！
- 6 頑張る進出企業
- 7 女性経営者登場
- 8 実践！IT活用
- 10 ベンチャープラザコーナー⑦
- 11 研究シーズの紹介
- 12 起業化セミナーを開催しました
- 13 受発注情報
- 14 Information

この人に聞く!

挑戦と変化がチャンス の 原点



株式会社エルム
代表取締役 宮原 隆和

エルムは昨年12月に創業30周年を迎え、併せて、念願の新社屋を建設する事ができました。この30年を振り返り、そして、新社屋建設に際し経験した事から、皆様にお役に立てそうな事を幾つか紹介させていただきます。

エルムは私が29歳の時に大阪からUターンして弟と共同で興した会社で、創業のきっかけは決して企業家魂ではなく、エンジニアが生き生きと働ける場を作る事でした。

そして、「オリジナル製品を持ち、一流のエンジニアが一流の仕事ができ、鹿児島から世界を相手に仕事をする」という3つの夢を掲げてスタートしました。

しかし、この夢には、大変な欠陥が御座いまして、一般的な社是に含まれる「世の為、人の為」といった類の文言が全く含まれない、身勝手な夢でした。

私共は「よせ太郎」という当時では画期的なゴルフ練習機を開発し世間の注目を集めた事があります。しかし、事業としては大失敗で大変な借金を作ってしまいました。

その時、「作りたい物を作っていたら駄目だ！ お客様や社会が本当に欲しい物を作ろう！ そして、事業には戦略が必要だ！」と気付き、それが会社の転機になりました。

その考えに基づく最初の製品が光ディスク修復機で、会社発展の原動力になり、このビジネスから、鹿児島から世界を相手にビジネスする近道はイノベティブな製品を生み出す事であることや、極短期間に世界市場を掴む秘訣を学ぶことができました。

次に、新社屋建設に際し学んだ、皆様にお役に立てそうな事をご紹介します。

それは、人より一歩先を歩く事が新しいビジネスを見付け出す近道であるということです。私共の新社屋は眼下に吹上浜を見下ろし、360度視界の開けた高台に御座いますが、そのコンセプトは決して高級ではなく、働く者に優しく、地球環境に与える負荷を限りなくゼロにする事でした。その為に、主社屋は季節の影響を殆んど受けない地下に作り、利用可能な省エネ技術を徹底的に導入し、更に、原理上有効な多くの省エネ技術を自社開発しました。照明は全て自社開発したLED照明で、窓やサッシは日本最高レベルの断熱製品、60トンの雨水を溜めるタンクを設け濾過してトイレ等の水を賄い、夏の冷房時に生じる熱を捨てずに地中に蓄えておき冬の暖房に使う地中熱蓄積型のエアコンとエアコン式床暖房、壁面緑化、屋上緑化などの省エネ技術を導入・開発し、旧社屋に比べ床面積が2倍になりましたが消費電力は8割に抑え、水道も使わない社屋を作りました。

これらの新しい技術開発に挑戦し、幾つもの壁を乗り越えて完成できると、そこには誰もいない新しい世界が広がっていました。特許も幾つも出願しました。

私はこれまで多くの人から、「もう少し資金と人材に余裕があれば、エルムのように自社製品を開発したい。」という言葉をお聞きしました。しかし、余裕があるからやるのではなく、やったから道が開けた・・・それが、これまでのエルムです。

自らを、泳ぎ続けなければ溺れてしまう泳者に身を置くこと、すなわち挑戦することがチャンスを生み出す一つの原点のような気がします。

そしてもう一つの原点が変化です。今、日本社会は、世界社会は大きく変化しています。CHANGEはCHANCE(*1)を生み出します。アンテナを広げ、自らをイノベートし、是非そのチャンスを手に入れたいものです。

(* 頭脳センター山下専務の言葉)

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

『製造等施設の新設・最新設備導入と一箇所集中による
経営効率化と地域資源を活用した新商品開発』



<代表取締役 酒井 通雄 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）」に基づき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します。

有限会社

菓子処酒井屋

< 企業概要 >

所在地：西之表市西町7121番地
 設立：大正2年
 資本金：3,000千円
 従業員数：17名（パート含む）
 業種：菓子小売業（製造小売）
 TEL：0997-22-0167
 HP：http://www5.synapse.ne.jp/sakaiya/
 計画承認：平成22年3月2日

最新設備を導入した製造等施設の新設により、種子島の特産品を原料とした新商品を全国へ

Q・新事業にチャレンジしようとしたきっかけは

当社は、これまで西之表市で3代続く老舗の菓子店として営業をしています。製パン技術や洋菓子技術を海外や東京で習得し、これまでの和菓子のみの商品に洋菓子を加えたり、地場産品を使った新商品の開発と販売に着手し事業拡大を図ってきたところです。しかしながら、大型店出店、少子高齢化や過疎化に伴う利用客の減、手狭で老朽化した工場や設備、非効率な製造ライン、原材料や消耗品の高騰、島内購買力の低下などにより、企業存続の危機感が強くなりました。このような中、前年度に商工会が実施した地域資源全国展開支援事業に参画し、安納芋や紫芋などの種子島の特産品を原料とした商品が、関東地域での商談会において、非常に高い評価を受けて複数の商談がまとまったところです。

そこで、これまで課題となっていた非効率な製造ラインの改善や外注に依存していた原材料の加工を可能とするため、最新設備を導入した製造工場等を新設し、特産品である種子島紫芋、安納芋などを原料とした新商品の開発・販売に本格的に取り組みうと思えました。

Q・新事業の内容とはどのようなものですか

製造効率や品質・衛生管理の向上を図るため、製造工場、各種設備、倉庫、店舗を一箇所に新たに建設し、安納芋、紫芋などの地域資源を使用した新商品（ペースト、チップス、ステック）を開発、販売しようとするものです。



<開設した小売店舗及び製造工場>

県外展示会においての手応えと島おこしのためのさらなる飛躍を、

Q. 経営革新の支援策利用状況を聞かせてください

西之表市で開催された経営革新セミナーを受講し、この制度のことを知りました。経営革新計画が県から承認されたことにより、政府系金融機関の低利融資を活用し、念願の最新設備を導入した店舗型製造工場を建設することができました。最新の製造設備の導入と製造ラインの改善により、衛生面と品質並びに製造効率の向上が図られ、機会ロスの低減に結びついてきています。

また、平成22年度県の経営革新支援事業費補助金を活用し、地域資源である安納芋などを原料とした特産品の販路開拓を実施するため、9月に南の逸品商談会と、グルメ&ダイニングスタイルショーに出展しました。

展示会では、引き合いを受けるなど販路開拓に大きな効果があったほか、全国の飲食業関係者を中心に多くの人脈が広がったことで、今後のビジネスのアイデアやきっかけを掴むことができました。また、他の出店者の展示ブースや商品などからも、当社の今後のビジネスプランに大変参考になるものも多く、有意義な時間を過ごすことができ、貴重な経験となりました。



〈製造工場の様子〉

全従業員で課題を明確にし、共有し、そして積極果敢に挑戦し、

Q. 今後の事業展開について教えてください

新事業は、思いのほか順調に推移している反面、受注増に伴い、従業員の人材育成が今後の課題となっており、経営革新に取り組むにあたり、当社の新たな課題も見つけることができ、内部環境の改善を図ることが必要だと実感しているところです。全従業員でこのような課題を明確にし、共有し、一つ一つ解消しながら、地域資源である安納芋や紫芋などを原料とした特産品の販路を鹿児島から全国へ向けさらに拡大していきたいと思えます。また、新事業を行うことにより、社員一同モチベーションも上がっており、会社全体で島の活性化に貢献



〈安納芋などを原料とした新商品〉

できる事業だと自信と自覚を持ち、鹿児島県の素材の魅力を全国へ発信して、県内経済へも寄与していきたいと思えます。消費不振の影響等で厳しい情勢はまだまだ続くと思えますが、これからも現状に甘んじることなく、気を引き締め、経営の向上に取り組んで参ります。

■ 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信用保証の特例 ③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

常に新たな可能性に挑戦する企業



頑張る進出企業

株式会社 YPK

会社概要

株式会社 YPK はレーダーディスプレイやリモコンエンジンスタート等のカー用品で業界トップの株式会社ユピテル（本社、東京）100%出資のもと平成18年10月設立された会社です。平成19年5月より操業し、当時36名だっ

社名：株式会社 YPK
代表者：代表取締役社長 遠藤 定義
所在地：鹿児島県霧島市隼人町西光寺2427-31
設立：平成18年10月13日
資本金：5,000万円
事業内容：無線通信機及び電装品の開発設計、製造
カー用品関連：レーダー探知機、ドライブレコーダー、他
スポーツ関連：スイングマルチテスター、ゴルフナビ、他
TEL：0995-43-4341
FAX：0995-44-8081
URL：http://ypk.upiteru.co.jp

た従業員は150名まで増え、数名の出向者以外は地元県内の方々を雇用しています。現在は、株式会社ユピテルの生産の7割を担うマザー工場となっています。
今年創立5周年を迎えますが、6月には生産拡大を目指し新工場を増設します。お客様に信頼され選ばれる企業、また継続的な人材育成を通して地域社会にも貢献し続ける企業でありたいと考えています。

鹿児島進出の理由

会社は人が財産ですが、基幹技術の進化と独自のモノ造りを実現するため「優秀な人材確保」を立地の最優先条件として工場建設予定地を探していました。実際に地元小学校訪問等から人材紹介の協力が得られ、又空港・高速道路や港等の交通アクセスが良いことより当地での建設を決定しました。

特徴

基幹技術のマイクロ波・無線通信と測位技術を核とした開発・設計から生産に至るまでを一貫する自己完結型生産を行っています。カー用品関連では、レーダー探知機、エンジンスタートやカーセキュリティ等の従来製品展開に加えドライブレコーダーやエコ運転診断装置等、またカー用品以外の事業と

してコア技術を活かした各種スピードテスター・ゴルフナビやサイクルコンピューター等スポーツやアウトドア製品の開発・製造にも力をいれています。

将来への展望

鹿児島は農業、漁業が盛んで食味が美味しく、自然豊かで住みやすい環境が整っています。この鹿児島の地で自動車関連製品はもちろん、鹿児島発の新たな製品を発信していきたいと夢をもって取組んでいます。



(株) YPKの製品

女性経営者登場!

鹿児島を発信!

情報をデザインする
コミュニケーション企業として



湧上印刷株式会社
代表取締役社長 門田 晶子

鹿児島市南栄3-1-6
TEL: 099-268-1003
FAX: 099-268-1064
URL: www.fuchigami.net

アメリカから持ち帰ったものか? 「男の兄弟はいなかったのですか?」

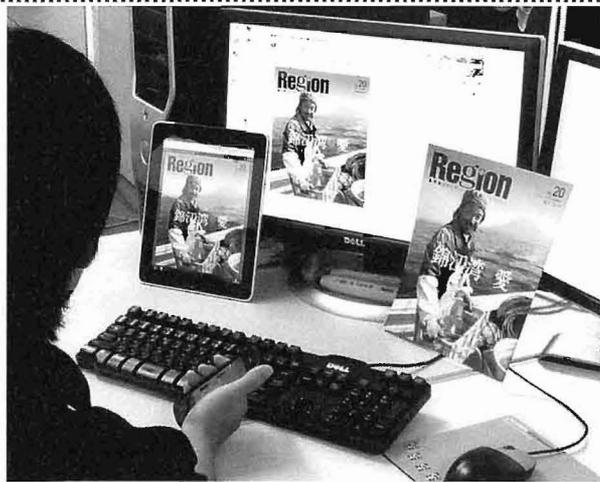
お会いする方によく聞かれます。「オナナで悪かったねえ」と返したくなるのをぐっと我慢して、鹿児島はまだまだ女性経営者が少ない土地柄なのだ、と痛感しています。

弟は二人おりますが、亡き創業者の祖父からぼっけもん気質を受け継いでしまった『長子』としての責任感と、「大好きだった祖母の遺志」を自分なりに引き継ぎたいという強い思いで、米国マスコミでの管理職の経験を引っ提げて、21年間住み慣れたアメリカから鹿児島に戻って来ました。

カリフォルニア州の民放TV局でアートディレクターの仕事をしており、局でのビジュアルニーズは何でも任されておりました。TVのCGやアニメーションはもちろん、名刺から、自社ホームページ、広告やイベントのグッズ、そしてスタジオの空間デザインまで、全て担当分野でした。分刻みに迫る締め切り、少数スタッフ、低予算での環境は今でも役に立ちそうです。

進化するコミュニケーション

印刷物から電子端末まで多角的な情報発信



祖父が印刷業を始めた終戦のころ、これから民主主義の時代がくる、選挙だ、選挙ポスターが必要だ!という事を見据えて情報発信の手段であった印刷媒体を生業にしたようです。雑誌や文学、写真広告などの世界が好きだった祖父が今の人だったららきつとインターネットメディアの世界に飛び込んでいたと想像しています。それを思うと今の自分のコミュニケーションワーク楽しくなるのです。

当社では、印刷はもちろんの事、企画、デザイン、編集などの出版機能から印刷物の電子化、ホームページやブログポータル、SNSなどインターネットのツールを使って多角的にお客様の情報伝達のお手伝いをしています。自社のクリエイティブ能力を最大限に発揮しようと、季刊誌「リージョン」も発行し、県内外へ鹿児島の魅力を紙と電子媒体にて同時に発信しております。印刷業界も随分進化してきております。私達も自らが進化し続け、末永く鹿児島の皆様のお役に立っていきたく願っております。



海外の印刷物コンテストでも入賞

実践！「活用」

ホームページ作成で

社内活性化

◆はじめに

日本澱粉工業株式会社（サナス）は、桜島が浮かぶ谷山港眼前の、鹿児島市南栄に本社を構える食品製造会社です。葛きり、春雨、コーンスターチ、漬物のほか、糖化製品や医療用マルトース等を生産しています。創業は昭和11年、売上高169億円、従業員数は348名（平成23年3月現在）。「生き生きと」を社是とし、社員一人ひとりのチャレンジを応援するのびのびとした社風の会社で、県内を代表する老舗企業です。

◆中国産食品の台頭と激化する価格競争

同社はこれまで国内外を問わず、食品メーカーのインスタント食品の具材や百貨店への卸販売などで、業界をリードしてきました。日本でまだ春雨カップスープが認知されていなかった頃、時代が先駆けて一般向け商品としてリ

リースしたのも同社です。しかし近年は原料高騰の中で、業界のみならず、食品メーカーも大手スーパーも安値競争の波に晒されていますが、この厳しい状況下でも、同社では「安心・安全の国内産」にこだわり続けています。

さらに社員一人ひとりのチャレンジを応援する素晴らしい社風があるにも関わらず、最近では皮肉にも福岡や大阪など大都市圏に優秀な学生を奪われており、社員募集時に、同社で働きたいという強い意思を持った学生があまり見られなくなっていました。そんな中、同業他社はいち早くブランド戦略を仕掛けはじめました。

◆学生アンケートの衝撃的な結果



昭和のはるさめカップスープ

リニューアル前のホームページ



同社社員が福岡に飛び、九州大学ビジネススクール（QBS）の協力で学生アンケートを行いました。そこで同社のホームページに対する印象を聞いたところ、「地味で退屈」「HPに力を入れていない」「会社へのイメージが沸かない」などの非好意的な意見が多数を占め、就職したいと思う学生が居ないことに気づかされました。

衝撃的な学生アンケートの結果を受けて1ヶ月後、同社員が本坊治園社長に提言を開始。さらに準備をすすめ、9月4日に本社で提案会を開催したところ、一人の若いOLが声を上げたのです。

◆28歳女性社員立ち上がる

いよいよ具体的に動くべき時が来た。立ち上がり第一声を発したのは、何と、経営管理部に勤め

る若手のOLでした。

清純子さん28歳。決して自分を前面に出すタイプではありませんが、おとなしく、よく気のつく細やかな女性です。彼女は以前から研究会や試食会、イベント等に休日返上で参加し、表には出さないけれど「会社の為に何か出来ないか」と考えていました。

今までB to B取引で利益を上げてきた同社ですが、今後は新たな女性向けのB to C商品も開発し、パッケージ、パンフレット、ホームページ等も大切な企業イメージ戦略の一つとして、改訂に向けて乗り出そうと動き出しました。

◆制作会社ポイント

ウェブ制作会社も様々で、ITやウェブシステムに明るくない人にとって、業者選びは大変難しいもの。当社にお声がけ戴く前は、業者についてかなり色々と情報を探っていたといいます。その中で当社が過去に制作した、キャンペーンサイトを知って安心されたとのことでした。

◆困難の中のプロジェクト始動

平成22年10月末、ホームページ改訂プロジェクトが本格始動しました。メンバーは休日返上していくつも企画書を書き、会議を重ね、稟議書の作成やスケジュール確認などを精力的にこなしていきます。

清さんは、経営企画部の業務以外にもあらゆる仕事を任せられ、さらに結婚という人生の一大事も控えた中でプライベートな時間を削ってプロジェクト遂行となり、多忙を極めていました。

◆メンバー丸となって

清さんの精力的な活動に心打たれ、徐々に賛同者が増え始めました。

開発研究部、営業部、品質保証部、経営管理部、食品部までもが立ち上がったのです。

女性社員も積極的にアイデア・意見の交換を行い、「会社の企業イメージがどうあるべきか」「ターゲットとなる訴求層をどこに見出すか」などをとことん話し合いました。

次々と意見が取りまとめられていくなかで、関わった社員のやる気に火がつき、日に日に団結力が高まってゆきます。最初は誰もが参加を渋ったプロジェクトでしたが、その頃になると、皆の見ている視線の先には「会社を良くしたい」というたつた一つのゴールだけが存在していました。

◆リニューアル決定、得られたものはそれ以上

学生アンケートを取り次いだQBSの学生は、同社社員の活動に心打たれ「GKB」頑張れ鹿児島

リニューアル後のホームページ



プロジェクト」を組織して応援に乗り出します。同じく理解を示した天文館の飲食店も、同社ホームページのイメージ撮影に無償協力。社員と業者だけでなく、学生や地域をも巻き込んだプロジェクトとしてウェブが広がってゆきました。

メンバー丸となって幾多の苦難を乗り越え、4月1日に生まれ変わる同社ホームページ（<http://www.sunus.co.jp/>）。しかし「苦難とは思えないほど楽しかった」と、メンバーは語ります。

出来上がってゆくワクワク感。仕上がったときの達成感。そして様々な方にアンケートを実施したこと、客観的かつ忌憚のない意見が沢山集まり世界が広がったそうです。

団結力とは何か。積極的アクションとは何か。ドライな時代にあつて、その楽しさとは何なのかを肌で体感してきた社員たちのモチベーションは、今や、どの同業他社にも負けない程高まっています。

ホームページ改訂という一つのきっかけが、社内活性化のために効果的に使われた好例といえるのではないのでしょうか。

◆会社が考える今後のホームページ活用

サイトのリニューアル達成は、スタートでしかありません。今後、「優秀な学生の獲得」と「お客様との関係を深くしてゆく」よう発展させていくのが目標です。今まで同様ハードルはあるけれど、自慢の団結力と、心強いサポーターを得たプロジェクトメンバーの目は、さらに希望に燃えています。

新しく改訂したホームページには（株）オルタパンチが提供する、利用料無料のCMS（コンテンツマネジメントシステム）が付属しています。易しい管理画面で社員皆が気軽に記事を作成・編集でき、下書き保存したものを管理者が手直して公開するなど、各コンテンツ（記事）の一括管理ができるシステムです。

ホームページ改訂をおして社

内での一体感を高めてきた同社では、新入社員が会社に対する理解を深めるきっかけとして、社内取材や記事更新などの作業を有機的に取り入れる戦略を立てています。



☆筆者紹介☆

川原 有稀 (Yuki Kawahara)

株式会社オルタパンチ 代表取締役

鹿児島県鹿児島市易居町1-2

市役所みなと大通り別館6階15号室

TEL : 099-219-1709 FAX : 099-219-1729

<http://altpunch.jp/>

E-mail: info@altpunch.jp



発表する福元社長

防疫・遮熱塗布材
(せっかいSRS塗布材)
の製造・販売

株式会社福元技研
代表取締役社長 福元 茂

鹿兒島市郡山町2571-1
TEL:099-298-2580 FAX:099-298-2780
E-mail: fukumoto@fukumotogiken.jp
http://fukumotogiken.jp/

発表内容

〈企業紹介〉

平成19年4月に遮熱・断熱塗料の販売、施工指導、研究開発を行う事業を基に創業しました。

企業等の技術シーズと自社技術を結合した共同での研究開発や、大学等の研究者と産学連携による研究開発を行い、防疫・遮熱塗布材(SRS防疫材)を事業化しました。

〈商品開発のきっかけ〉

平成20年県内の豚舎屋根の遮熱・断熱工事施工時に「サーコ」ウイルスがやはり、飼育されている豚が、一夜にして全滅するのを目の当たりにしました。

当時は、ウイルスに対するワクチンが十分に配布されず、国より防疫のための消石灰が配布されていましたが、消石灰は、散布しても風が吹けば舞い上がり、雨が降れば流れてしまうため、畜産農家は、近隣のお茶畑や葉野菜への気配りをしながら、その都度消石灰を散布する必要がありました。

そこで、ウイルスや病原菌に対して、消石灰の効果効能を持続出来ないかと考え、特殊な樹脂を混入し、効果が持続するSRS塗布材を開発しました。

〈商品の特徴〉

当製品は、ウイルス・病原菌の抗菌・抗ウイルスとして使用します。消石灰を樹脂でコーティングして、少しづつ染み出すメカニズムです。

効果が持続するため、通常は定期的に散水するだけでOKで、雨上がりや朝露でも表面が高アルカリになり、散布に係る手間が軽減できます。

なお、効果は、リトマス試験紙で確認することができます。

また、効果が低減した場合、ブラッシング等を行えば、塗膜内部より再び高アルカリが染み出る仕組みです。



せっかいSRS塗布材のセット



せっかいSRS塗布材の施工作業の様子

発表後の成果・感想

発表直後の交流会において、参加者の口添えで、山田農林水産大臣(当時)との面談を設定していたが、後日、農林水産省へのプレゼンができました。

その後、農林水産省より各関係機関への紹介を受け、当製品のPRを行いました。

二水会で発表の場を設けていただき、大変感謝しております。

今後の展望

発表後、問い合わせの多い販売代理店の選定や農家への施工説明会の実施を行いたいと考えています。

また、みかん等柑橘系の害虫対策として使用できないかなど新分野での使用方法についても研究していきたいと考えています。

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】 垂下式海面養殖カゴ

【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

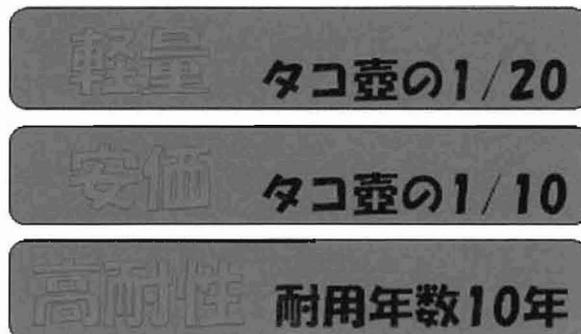
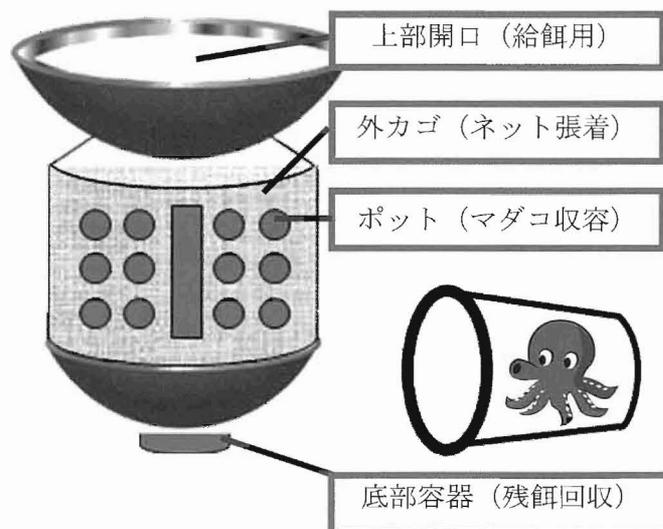
【出願番号】 特願2007-246190

【出願日】 平成19年9月21日

【発明の概要】 「低コストで使用性・取扱性に優れた垂下式海面養殖カゴです。養殖カゴ内に複数のポットを用意することでマダコの集約的養殖を実現しました。

【解決したい課題】

従来利用されてきた陶磁器製のタコつぼは、重い上に割れやすく、取り扱いが不便であった。また近年開発されたタコ繁殖システムでは、残餌やタコの糞を回収する手段がなく、海中に垂れ流すことから環境汚染が心配される上、給餌の際コンパートメントごとに投餌するため、多大な労力やコストを要していた。



低コストで使用性・取扱性に優れた垂下式海面養殖カゴを開発！
養殖カゴ内に複数のポットがあり、マダコの集約的養殖を実現！
残餌や不要物を回収するスホット付き！

水産関係の、装置開発、共同研究に興味がある企業の皆様にお勧めします。

鹿大との共同
研究先募集中！

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

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、起業の促進による本県産業の一層の振興を図るため、去る2月15日(火)、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。

このセミナーでは、起業化の際に求められる心構えや企業経営に必要なノウハウなど起業化に関する講演会が行われました。

●セミナー概要

◆講話(第一部)

「起業の成功事例」

株式会社南日本銀行 営業統括部支店

支援室調査役 川上 豊晴 氏

金融機関が実施している起業支援の内容や、実際に起業して成功している5社の事例を紹介して、起業化に必要なポイントを分かりやすく説明していただきました。



◆講演(第二部)

「経営をもっと柔軟に、グローバルに！」

株式会社トヨタ車体研究所

代表取締役社長 宮村 憲一 氏

企業経営者の立場から、グローバルな視点を持つことや、日本国内だけを考えるのではなく、海外へ目を向けることの大切さ等を熱く語られました。

(講演アンケートより：抜粋)

- ・具体的な成功事例が多く、苦しい時期の乗り越え方、計画性の大切さ、熱意を持って自分で切り開いていく等大変参考になりました。
- ・ユニークで具体的な話が大変興味深かったです。
- ・起業を考える上でいい話を聞くことが出来、今後を考える機会となりました。
- ・経営に関して様々な角度からの話で参考になりました。
- ・経営者の観点から国内の状況を分析し、戦略戦術のノウハウも分かりやすく説明していただき良かったです。
- ・チャンスは身近にあると信じて、チャンスを生かすようにしたいと思います。
- ・情報に敏感になり総合的に集約して、日本ではなく世界が何を求めて流れているかを知ること大切だと分かりました。
- ・夢と信念をもって行動されている方は何をやっても成功するのではないかと感じました。
- ・成功例の経営者姿勢が良く分かりました。
- ・鹿児島におけるこれからの成長産業をいくつか学ぶ機会が得られて良かったです。

*** 来年度も開催する予定ですので、ご期待ください。**

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つ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、あつ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、下記へ御連絡ください。

◆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	福岡県	機械加工品(大物)	協議	機械加工	マシニングセンター他	チタン	H23.4.30
2		機械加工品(大物・小物)	協議	機械加工	マシニングセンター他	特殊銅板	H23.4.30

【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

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（親事業者と下請事業者の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、わかりやすく提示したもので、現在、下記の15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。

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 ⑫鉄鋼産業 ⑬化学産業 ⑭紙・紙加工品産業 ⑮印刷産業

2. ベストプラクティス(望ましい企業間取引事例)

- ◆原料等の値上がりに伴う対応については、個別に下請事業者と協議を行っている。(化学)
- ◆単価決定の経緯が残されておらず、親事業者、下請事業者双方の合意に基づいたか不明であったため、取引毎に交渉メモを作成し整理しておくことを徹底(鉄鋼)
- ◆下請事業者の経営状況のチェックに当たり、①財務状況の報告を強要しない、②報告書の作成に労力をかけさせない、③入手した情報は厳重に管理している(情報通信機器)

「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

TEL:092-482-5450 (直通) FAX:092-482-5393

Information

『平成22年度 鹿児島県取引情報交換面談会』を開催

去る2月2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22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	35社(うち県内5社)	52名
受注企業	53社	81名
合計	88社	133名



面談会風景

この面談会は、鹿児島県中小企業の受注機会の拡大と新規取引先の開拓促進及び技術に関する情報交換を図ることを目的として平成4年から開催しており、今回で19回目となります。当日は、新たな外注先を求める発注企業35社と県内の受注企業53社が参加し、限られた面談時間の中で活発な商談が行われました。また、受注企業の加工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、発注企業に対し工業団地や地元企業の開発製品等のPRも行ないました。面談会を補完することを目的として開催した交流懇談会には、受発注企業の担当者など約80名が参加し和やかな雰囲気の中、相互の親睦を深め、県内企業同士が情報交換をする様子も見受けられました。



面談会風景



受注企業製品コーナー



トライアル発注製品コーナー

発注企業の中には、面談会の翌日、面談企業を訪問し工場見学をするなど積極的な姿勢も見られ、「早速、見積りを依頼した」また「面談した発注企業を訪問し、あらためて商談をするようになった」などの嬉しい報告も受けております。今後の進展に期待したいと思います。



交流懇談会風景

◆当センターに寄せられた参加企業の声を、一部御紹介します。

<発注企業>

- ・九州地区は未開拓地のため、今後も情報収集をしていきたい。こういう機会は、ありがたい。
- ・自社のニーズに沿う鹿児島県企業と効率的に面談ができ、有意義だった。継続的な取引が出来るように検討したい。

<受注企業>

- ・1日で数社と面談出来る貴重な機会である。面談企業の感触は良く、何とか実績に結び付けたい。
- ・発注企業の参加が多かった為、面談数も多く希望する発注企業と面談ができた。今後しっかりフォローを行う。

平成23年度ソフトウェア技術者等養成講座一覧

研修時間 9:30～16:30

区分	講座名	期間	日数	定員	受講料
1 コンテンツ制作 ができる人材 育成	①コンテンツ素材制作				
	1 Illustrator基礎	11/15～16	2	10	9,000
	2 Illustratorデザイン	1/24～25	2	10	11,000
	3 PhotoShop基礎	5/18～19	2	10	9,000
	4 PhotoShopデザイン	7/28～29	2	10	10,000
	5 Flash基礎	11/7～8	2	10	7,000
	②Webコンテンツ制作				
	6 ネットショップ開設入門	6/17	1	10	6,000
	7 HTML&CSS入門	6/28～29	2	10	10,000
8 DreamweaverとFireworksを使ったホームページ作成	10/25～26	2	10	10,000	
③検索エンジン対策					
9 SEO&SEM対策	9/8	1	10	8,000	
2 ネットワーク技術 を活用できる 人材育成	①ネットワーク構築				
	10 WindowsLAN入門	6/2～3	2	10	20,000
	11 TCP/IP入門	12/14～15	2	10	20,000
	12 ネットワーク管理者になるためのLAN入門	8/23～24	2	10	15,000
	13 ネットワーク応用研修(トラブルシューティング編)	2/2～3	2	10	20,000
②情報セキュリティ					
14 インターネットセキュリティ入門	10/19	1	10	10,000	
3 業務を効率 化できる人材 育成	①オペレーションシステム				
	15 Linux入門	11/28～29	2	10	12,000
	②アプリケーション				
	16 Excel応用	5/26～27	2	10	6,000
	17 Excelマクロ/VBA基礎	8/3～5	3	10	12,000
	18 ExcelVBA応用	10/4～6	3	10	12,000
	19 Access基礎 *第1回、第2回とも同じ内容です。	第1回 5/10～11 第2回 11/10～11	2 2	10 10	7,000 7,000
	20 Access応用 *第1回、第2回とも同じ内容です。	第1回 7/25～26 第2回 12/20～21	2 2	10 10	7,000 7,000
	21 Accessマクロ/VBA基礎	1/17～19	3	10	12,000
	22 AccessVBA応用	2/7～9	3	10	12,000
	23 Powerpointビジネス活用<プレゼンテーションテクニック>	8/29～30	2	10	6,000
	③言語利用				
	24 Visual Basic 2008の基礎を学ぼう(基礎編)	8/9～10	2	10	11,000
25 Visual Basic 2008を業務に活かそう(実践編)	11/1～2	2	10	11,000	
26 Visual C# 2008プログラミング入門	11/21～22	2	10	15,000	
27 ASP.NETプログラミング入門	12/1～2	2	10	15,000	
④情報化推進					
28 IT技術者養成講座<ITパスポート試験対策>	9/20～22	3	10	13,000	

問い合わせ先

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番30号

電話: 0995-45-3511 FAX 0995-48-5270

URL: http://www.kric.or.jp/s_plaza/top.html

上野原ビジネスプラザ・インキュベーターの御案内

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 22室（平成23年3月1日現在6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

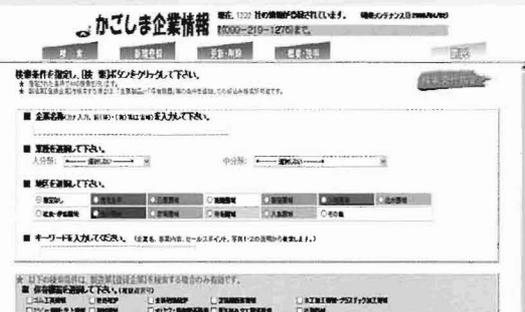
TEL：0995-45-3511 FAX：0995-48-5270 E-mail：gyoumu@po.kric.or.jp

「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/>



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）かご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 3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

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