

体の源であ、ボルブエノ、と
沢山含んだ、

KISC

財団法人 かご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。



クラロマン

調理例

スーパー・店頭用

芋生ペースト 紅山芋生ペースト

芋ホイールペースト 紅山芋生山なし

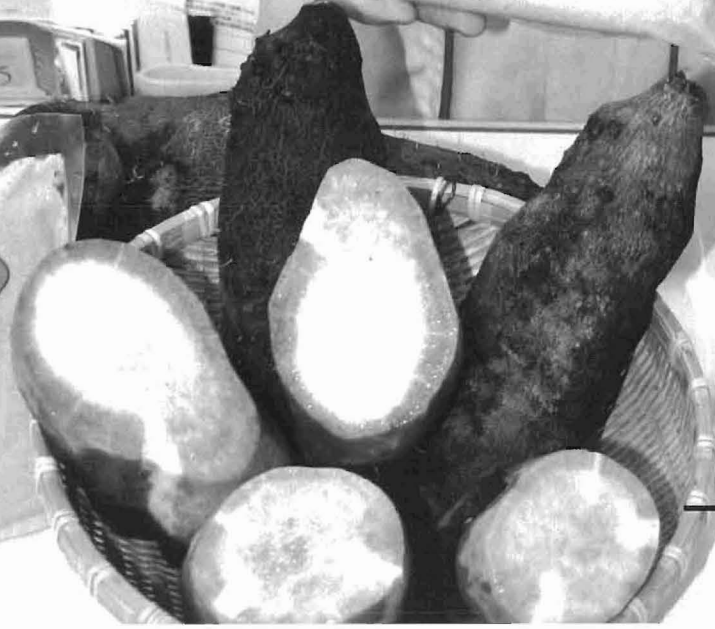
鹿児島県日置市伊集川
TEL 099-273-9029
メール yuusou@c
http://www.mi

特産

紅山芋

しーミンクヤ

り太陽をいはいにふんで
り美味しさを、うそそ堪能



7月号

July 2011

今月の表紙

付加価値の高い

「紅山芋」を活用して
農商工連携への取組

有限会社 友創

代表取締役 宮下 明

<企業概要>

所在地：日置市伊集院町麦生田666

創業：昭和56年12月

資本金：600万円

従業員数：15名

TEL：099-273-9029

FAX：099-273-9289

E-mail：yuusou@po.minc.ne.jp

URL：http://www.minc.ne.jp/~yuusou



【るりとろ紅山芋】

今月の表紙は、平成21年10月に「紫色の山芋を活用した菓子や食品素材などのオリジナル商品」「紅山芋」の開発・販路開拓で「農商工連携事業計画に認定された」「有限会社友創」代表取締役 宮下明さんです。

同社は、昭和56年、鹿児島市で会席膳・弁当仕出し店として創業、その後、ホテル、料亭向けの業務用食材の製造卸へ転換し、日置市に工場新設・本社を移転しました。

山芋を原料とする食品は、和洋菓子やそばなど数多く存在しますが、紅山芋は芋の中が鮮やかな紫色で、ポリフェノールが一般的な山芋の2倍以上含まれており、目に優しいアントシアニンを豊富に含んでいることから、病気の予防に意識が高い顧客への販売が期待



るりとろ紅山芋ドレッシング
【るりとろ紅山芋あまん】

されています。

紅山芋は日置市の特産品であり、アスパラガスの収穫作業の空いた時期に、効率よく植え付けと収穫ができる付加価値の高い作物です。

同社では、紅山芋の皮を取り生ですりおろした「生ペースト」を、食品素材用オリジナル商品「るりとろ紅山芋」として販売しています。「日置紅山芋同好会」などとも連携し、山芋を安定的に供給する体制も整ってきました。

皮を取りボイル裏ごしした「ボイルペースト」のほか、醸造酢と甘み、鰹節、昆布だしに生姜の香りをつけた「るりとろ紅山芋ドレッシング」を開発、ITを活用し個人への販売に向けてがんばっています。

CONTENTS

- 2 今月の表紙
- 3 この人に聞く
- 4 女性経営者登場
- 5 ベンチャーブラザコーナー⑦④
- 6 特集 専門家派遣事業
- 8 鹿児島県工業技術センター紹介①
- 9 県からのお知らせ
- 10 お役立ち情報 IT支援企業紹介
- 12 海外展開の取り組み
- 13 研究シーズの紹介
- 14 受発注情報、Information

この人に聞く！

「よみがえれ薩摩」



社団法人鹿児島県工業倶楽部
会長 岩元正孝

社団法人鹿児島県工業倶楽部は平成3年鹿児島県内の製造業を中心とする業種、業態の相異なる企業が自主的に組織し、異業種交流、産学官連携を通じて、経営基盤の強化、技術の高度化、新技術・新商品の開発等による新規事業分野への進出等を促進して本県工業の健全な発展を図るために設立されました。

設立された頃はちょうどバブルの天井から奈落の底へ落ちる時期にあたります。「財テクをしない経営者は化石だ」といわれた時代からあつという間に金融総量規制、金利の引き上げ、土地税制改革が行われ、不良債権問題が発生し不況が深刻化しました。鹿児島は比較的この潮流から遠いところにいましたが、景気の後退の影響は受けました。高度成長からマイナス成長へと直面した経済環境の中で工業倶楽部は異業種交流、産学官連携を実施しました。

さて、日本の近代における工業を見てみますと1851年の集成館事業、1857年の長崎製鉄所、1865年の横須賀製鉄所があげられます。長崎製鉄所はオランダに、海軍伝習所の初代所長永井玄蕃頭尚志が発注し建築されました。横須賀製鉄所は幕府がフランス（フランス公使：レオン・ロッシュ）に建築を発注し完成しました。この三者のなかで集成館事業だけが日本人だけによってなされています。薩摩の工業的な地位は世界的に見ても高かったといえます。

しかし、集成館事業は西南の役によって終わっただけでなく、その後 鹿児島の工業化に対しては新政府がブレーキをかけていきます。

明治、昭和と民族存亡の危機がありましたが、東日本大震災の中、政治が方向感を失い三度目の民族存亡の危機になろうとしています。

そこで、薩摩を蘇らせるために三つのことを考えてみたいと思います。

一番目 薩摩は古来「海の道」の日本への入り口に位置しキリスト教も鉄砲も薩摩から入ってきました。今、再びアジアの時代を迎えるにあたりこの地理的要因は大きな武器になります。日本の人口が減少していく中、海外との交易を盛んにしないと衰退は免れません。保税工場（レンタル）、保税展示場の実現に向けて行動したらどうでしょうか。（石播跡地活用）

二番目 鹿児島の産業構造はかなりいびつで一次産業4.1%二次産業20.1%三次産業63.4%（内閣府「県民経済計算年報」平成19年度）になっています。このうち鹿児島の工業出荷額（GRP比13.9%）のうち食料品と飲料・飼料を加えると58%ですが20%は肉になります。（ブロック肉並びにブロイラー）肉にさらに付加価値を付けるには調理して出す方法があります。ミシュランにランキングされるようなレストランを誘致して世界中のグルメに食べに来てもらったらどうでしょうか。

三番目 日本は資源のない国だとよく言われますが、近年米国がよみがえったのは「地下資源」によるものではありません。知財によってよみがえりました。鹿児島は職業系高校への進学率は日本で一番多く、そのレベルも高い。県外へ就職した生徒を追跡してそのデータベースを持っていることは鹿児島で人材を探すときに必ず役に立つと考えます。消極的に行動するのではなく、積極的に行動することが未来を開いていきます。

女性経営者登場!

誇れる故郷の中心地へ
地域の憩いの場を



株式会社丸屋本社

代表取締役 玉川 恵

鹿児島市新町2-1

Tel 099-222-8131

Fax 099-239-3815

URL <http://www.maruya-gardens.com/>



店内の様子(4階)

地域のために尽くす事業を
「鹿児島を諦めることになりそう
だ」という言葉を当時の三越の管財
担当から聞いた日から、郷土愛が
沸々と湧き起こりました。諦められ
る場所ではなく、誇れる故郷の中心地
にしたいという思いがつのつた先に
あったのが、私達の手で三越跡を再
生させる「マルヤガーデンズ」プロ
ジェクトでした。

家族の事情で、四半世紀暮らした
東京から戻って感じたことは、故郷
の自然と人の温かさ。子供の頃から
当たり前の存在だった桜島を鹿児島
に居を移して朝の散歩で眺めた時
の、包み込まれるような感動は忘れ
られません。

しかし、ふるさと暮らしをゆっく
り楽しもうという淡い期待とは裏腹
に、色々なことが重なり会社の代表
を務めることになった翌年秋の三越
の撤退発表でした。

弊社は、120年前に加世田から出て



屋上庭園「ソラニワ」

きた先代が金生町で呉服太物商を始
めて以来「丸屋呉服店」「丸屋デ
パート」として地元のお客さまに支
えられてきました。そして1983
年に三越と資本提携以降は、不動産
賃貸業をはじめ衣料雑貨卸の「丸屋
産業」、婚礼衣装の「丸屋ブライダ
ル」やゴルフ練習場「スウィング」
など、地域密着の事業を展開してき
ました。鹿児島に育てられ、存続で
きた会社だからこそ、地域のために
尽くす事業を行わなければならない
という思いに至りました。

マルヤガーデンズの誕生

小売や商業施設運営の経験者がい
ない会社が、空っぽになった三越跡
をゼロから立ち上げるという「無謀
な」プロジェクトは、何とか一日も
早く店を開けて天文館の衰退を防が
なければ、という熱い思いだけを頼
りに始まりました。幸い、行政や地
元金融機関のバックアップを得、建

物の改修は設計事務所「みかんぐみ」
を始め色々な方のご縁をたぐりつつデ
ザイン誘致と並行して進め、当初の日
標通り、三越閉店から一年弱の昨年4
月末に複合商業施設「マルヤガーデン
ズ」が産声をあげることになりました。

コンセプトは「ユナイテッド」

天文館のオアシス、地域の憩いの場
になりたいという思いは、コミュニ
ティスペース「ガーデン」を館内の随
所に配して地域のコミュニティの活動
の場にするという、今までの商業施設
にはなかった新しいコンセプトとして
形になりました。「デパートメントか
らユナイテッドメントへ」人・モノ・コ
トが有機的につながり合う「ユナイ
ト」という造語です。お買物を楽しむ
場所であると同時に常に新しいつなが
り、絆が生まれる場所としての「ガー
デン」では、開業から一年間で350以上
の企画が実施されました。特に3月の
震災後には音楽ライブなど様々なチャ
リティイベントが開催されました。店
舗数も増えて85ショップとなりました。

開業から1年経ち、7階の屋上庭園
「ソラニワ」では外壁フェンスを覆い
尽くすほどに成長したアイラトビカズ
ラなど植物の生命力に励まされていま
す。この館が地元のお客さまだけでなく
鹿児島を観光で訪れるお客さまに愛さ
れる場所となるよう、今後も試行錯誤
を重ねながら私たち自身も育っていき
たいと願っています。



発表する橋口社長

鹿児島県産アラゴナイト貝化石の活用

株式会社 ガイアテック
代表取締役社長 橋口享児

薩摩川内市小倉町5960番地
TEL:0996-30-2255 FAX:0996-30-2055
E-mail:uni@gu.gaiatec.jp
http://www.gaiatec.jp

発表内容

〈企業紹介〉

株式会社 ガイアテックは昭和35年に設立した、鹿児島県内に8つの生コン・アスコン工場、6つの砕石工場と吉田工場 アラゴ事業を含む15工場を有する植村企業グループの関連会社です。

〈商品開発のきっかけ〉

アラゴ事業部の発足は年々公共事業が縮小する中で、弊社も例外なく危機を感じ、建築以外の分野への進出を考えました。そして石を細かく砕くという得意分野を活かし、貝化石鉱山の開発を始めました。メインの業務はアラゴナイト貝化石の製造・販売です。

〈商品の特徴〉

アラゴナイト貝化石（以下 貝化石）は、主成分は石灰と同様炭酸カルシウムになりますが、アラゴナイト系のカルシウムを豊富に含み、その他にもミネラルや植物に必要な微量元素も多く含んでいます。また、石灰（カルサイト系のカルシウム）に比べ、溶出しやすく、炭の様な多孔質の構造をしているため、土壌中の浸透力が大きく、吸着力も大きいのが特徴です。



貝化石原鉱

あること、土壌pHを持続的に中性から弱アルカリ性に保てること、またその吸着効果が大きい特徴を活かし、農業（土壌改良材として）、畜産（飼料添加剤）、水産（飼料添加剤、底質改良材として）など幅広い分野で活用しています。

土壌改良材として使用した場合、根菜類では割れ・腐れが少なく、土離れが良くなります。葉菜類では連作障害が抑えられ、灰汁などが少なくなります。柑橘・果物類では糖度が増し、日持ちも良くなるのが立証されています。家畜では吸収の良いカルシウム剤として使用されており、採卵場では破卵率の低下、乳牛では乳量アップの効果も認められています。さらに家畜に対して、ストレス解消効果がある他、牛、豚、鶏舎の悪臭を軽減できるため、環境

改善にも役立ちます。

発表後の成果・感想

現時点ではまだ、代理店、パートナー募集目標には至っていませんが、東京工業新聞、南日本新聞から取材を受け、宣伝して頂きました。

今後の展望

今後は、貝化石を必需品としてくださる顧客（養鰻場など）と、貝化石の効果を理解した上で、差別化できる商品作りに拘る顧客を増やして行きたいです。また貝化石の農、畜、水産業以外の分野（環境など）での利用を開拓していきたいです。同時に、貝化石の恵みからできたミネラル豊富な水（薩摩殿様水）の販売にも力を入れて行きたいと考えています。



採掘場

経営者のための専門家派遣活用術

「経営革新をサポートする専門家を派遣します」

○当センターでは、創業者や経営革新を図る中小企業者が抱える経営、技術、IT、マーケティングなどのさまざまな問題を解決するために、「専門家派遣事業」を実施しています。

○今回は、「工場の生産性の改善」をテーマとして、専門家派遣事業を活用した事例を紹介します。

事例紹介

豊瑛電研株式会社
テーマ…工場の生産性の改善



代表取締役 塩見 泰樹 氏

＜企業概要＞

所在地：薩摩川内市
宮里町字高原1791-1

創業：平成6年9月

資本金：4,000万円

従業員数：296名

主要製品：自動車用
ワイヤーハーネス

○「専門家派遣事業」を利用したきっかけを教えてください。

当社は、自動車用ワイヤーハーネスの製造を行っています。専門家派遣事業を利用したきっかけとしては、リーマンショックの影響による大幅な受注の落ち込みが挙げられます。

それまでは、仕事の「量」をこなす中で生産効率を上げる取組みを行い、利益を出してきました。

しかし、急激すぎる仕事の減少に対しては、従来までの方法は通用せず、利益を出すどころではありませんでした。

そこで、今後、「量」に依存することなく環境や受注の急激な変化に対応し、お客様と社員に必要とされる会社になるためにはどうしたらいいかを考えるようになりました。

その時に、かごしま産業支援センターが実施している専門家派遣事業の存在を知り、当社の課題に対する具体的な解決策になると思い、相談したところ、同事業の活用による経営革新を勧められました。

○指導を受ける前は、どのような課題がありましたか。

当時の課題としては、以下の項目が挙げられます。

- ①標準作業の整備が遅れている。
- ②平準化生産ができていない。
- ③生産量の増減に応じた弾力性のある人員配置ができていない。
- ④特定ラインにおいて、慢性的に残業が発生している。
- ⑤改善活動が単発的である。

○指導を受ける際にどのような目標を設定しましたか。

定性的な目標として、「指示待ち人間」から脱却し、自ら問題意識を持ち、経営的な課題を見つけて解決に取り組む「自立型課題解決人間の育成」を挙げました。

また、定量的な目標として、川内第一工場のモデルラインにおける「一人1日あたり利益47%向上」を掲げ、目標達成のために各工程の省人化と残業の抑制について計画的に進めました。

○具体的にどのような指導を受けましたか。

今回は、トヨタ車体研究所の専門家から、トヨタ生産方式（TPS）に基づく指導を受けました。

【指導を受けた内容】

- ①現状分析による問題点の抽出、問題解決の進め方と実践
- ②TPSの基本的な考え方、モノと情報の流れ、そこから何が見えるかを学ぶ
- ③標準作業による改善方法と現地現物の観察及び実践演習
- ④工程毎の実態把握とモデル工程の気づき報告及び目標設定
- ⑤作業者の作業工数積み上げ表の説明とターゲット作業の確認、検討及び調査指示
- ⑥問題点の系統図作成や省人活動の実践例報告と現場活動
- ⑦資料の作成指導による再確認と報告のまとめ方
- ⑧成果発表会の開催



現地指導会の様子



成果発表会の様子

○指導を受けた後、具体的にどのような効果がありましたか。

目標を達成する過程で具体的な手法を学び、数値目標の達成に関わった社員の意識向上が図られると共に、工程診断から課題を抽出するスキルを身につけることができました。

その他の効果としては、以下の項目が挙げられます。

【指導を受けた効果】

①現場での観察による気づきや工程調査から目標設定と達成に向けた計画書の作成及び進捗管理ができるようになった。

②活動を見える化して、専門家による具体的な検証を加えることで工程担当者が迷うことなく改善に着手することができた。

③管理者としての在り方や部下の能力アップを目的とした指導法について学ぶことができた。

④受注量の変動に素早く対応して、短期間で結果をあげる活動が展開できるようになった。

○当初目標に対する達成度はどうでしたか。

定性的な目標としていた「自立型課題解決人間」の育成については、達成されたと思います。

現在は、社員が常に問題意識を持ち、まず利益を出すにはどうしたらいいかを考え、投入人員から目標設定を行い、改善活動に取り組むようになりました。

このように、改善活動を通じて「変化」という課題に対し、解決までの自分たちのストーリーを描ける社員が育ったことを何より嬉しく思っています。

また、定量的な目標としていた「一人1日あたり利益47%向上」については、ほぼ達成という状況まで来ていますので、今後も利益額にこだわって改善を進めて行きたいと思っています。

○指導を受けた感想をお聞かせください。

T P Sに関する用語の意味理解と精神論を排除した改善手法などを分かりやすく説明していただくと共に、具体的な改善活動についても、実際の現場において熱心に指導していただいたことを、心より

感謝しております。

熱意には熱意で応えなければならぬという思いで取り組んだ結果、この改善活動が一過性で終わることなく、しっかりと当社に根付いたことを実感しています。

また、社員も課題を解決していくことで充実感を感じてくれたのではないかと思います。

○今後の自社の取り組みについてお聞かせください。

今回の指導を通じて、社員同士で議論を重ねて、より効果の高い方法を模索し、実践して、早く結果に結びつけることが可能になりましたので、今後は他の製造ラインや工場への横展開を図り、全社的に改善活動を浸透させられるように取り組んでいきます。

改善活動を継続していくことは難しいですが、手を止めれば進歩も止まりますので、今後も計画と目標に基づき、お客様に認められ、社員と地域に喜ばれる会社となるように努力したいと思っています。

☆今回の派遣専門家☆

小濱 実さん

岩谷 正光さん

(株式会社トヨタ車体研究所)

■ 専門家派遣事業の御案内

【対象要件】

- ・創業者又は経営革新等を行い、経営の向上を目指す意欲のある中小企業者
- ・創業又は経営革新等経営の向上についての目標が明確であること
- ・専門家の派遣により、支援の効果が期待できること

【費用の負担】

- ・専門家派遣に必要な経費（謝金・旅費）の2/3の額を当センターで負担いたします。

【派遣企業の決定等】

- ・I S Oの認証取得等を目的とするものは対象外とします。
- ・上記要件に照らして審査の上、派遣適否を決定します。

■お問い合わせ先■

財団法人がごしま産業支援センター 経営支援室

TEL : 099-219-1273 FAX : 099-219-1279 E-mail : keiei@po.kric.or.jp

鹿児島県工業技術センター紹介①

今回から、鹿児島県工業技術センターの事業内容を5回シリーズで紹介いたします。第1回は、鹿児島県工業技術センターの概要を紹介いたします。

県内企業の「技術的拠りどころ」

県工業技術センター



1 概要

鹿児島県工業技術センター（写真）は、昭和62年12月隼人町（現：霧島市）に設立され、県内企業の「技術的拠りどころ」として、「研究開発」と「技術支援」の両輪の役割を

果たしています（図1）。

しかし、昨今の県内製造業や国の産業政策の変化等の諸般の事情により、従来の組織体制では効率的な業務が困難となってきました。そこで、ものづくり基盤技術の高度化や地域資源の付加価値創造などの研究開発を推進するために、従来の10部体制の組織を今年4月から6部1室へ再編しました（図2）。

2 研究開発

生産・加工システム、地域資源の高度利用、新素材・新材料、バイオ・食品、環境・生活・デザイン及び電子・情報などの分野で研究開発を行い、新たな産業興しを図っています。当センターの研究開発は技術移転に向けた主要研究、一歩先の技術を見据えた技術創出研究、企業ニーズに定める技術高度化研究など今年度25テーマの研究を実施しています。さらに、企業との共同研究（現

3 技術支援

在8件契約済）も積極的に実施し、国・県等の公募型研究にも現在までに17テーマを提案しております。

技術相談、依頼分析・設備使用を通じて技術的課題の解決を図るほか、中小企業の技術者を受け入れる技術指導や企業訪問等で企業ニーズを研究テーマに反映させ、実用化を目指しています。また、県内企業の技術者や研究者で組織された「ハイクテク研究会」や「自主研究会」も支援しています。そのほか、技術情報誌「鹿工技ニュース」、メール配

組織・体制



※大島総部: 奄美市名瀬浦上48-1

図2 組織・体制

産業界との連携

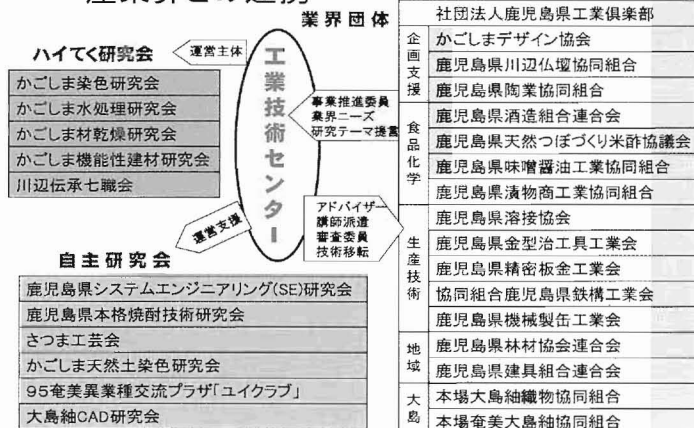


図3 産業界との連携

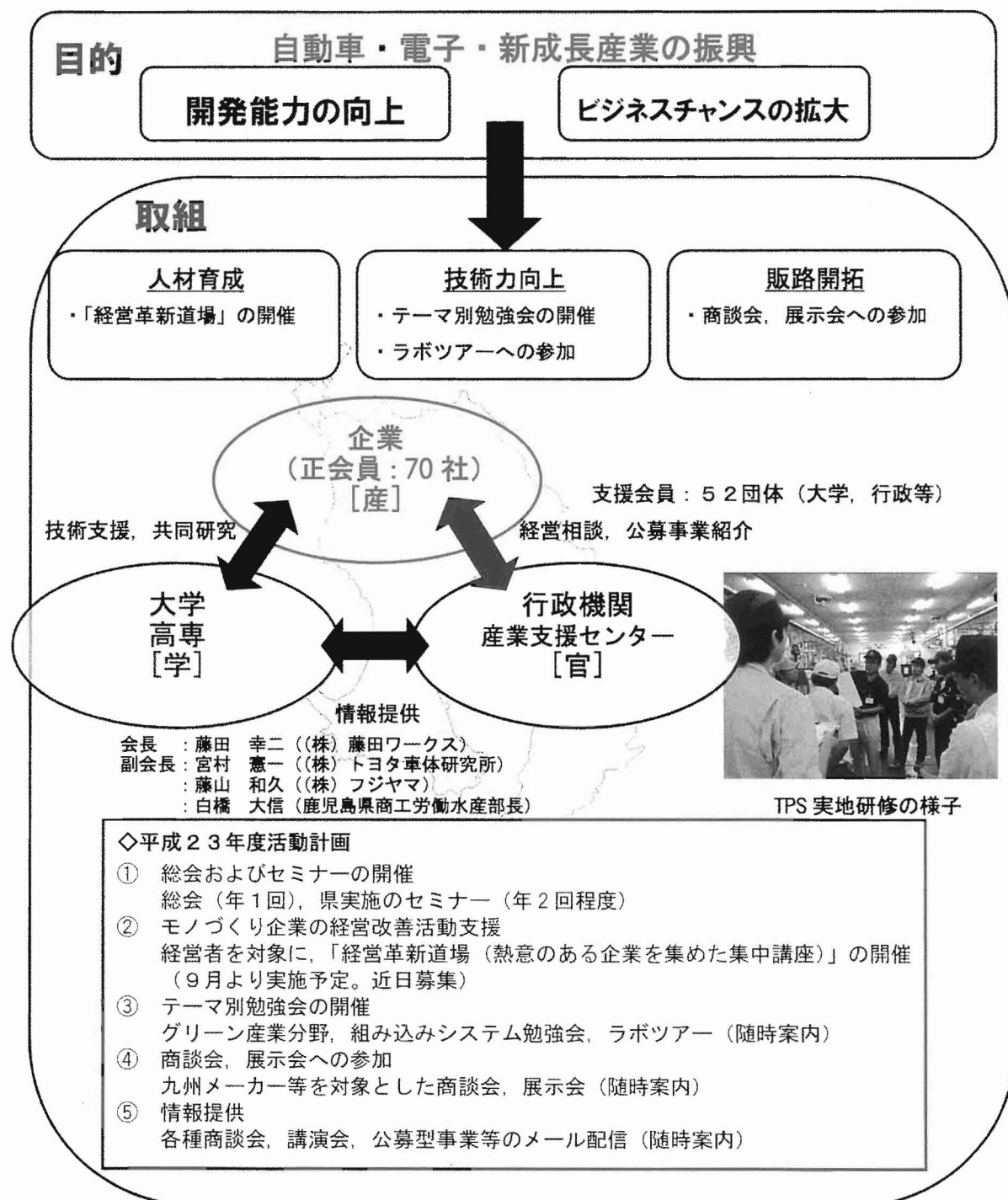
4 関連機関との連携

当センターは県内企業の「技術的拠りどころ」として役割を果たすとともに、(財)かがしま産業支援センターや(社)鹿児島県工業倶楽部などの業界団体などと連携しながら県内製造業の振興に努めています（図3）。また、一般社団法人鹿児島県発明協会もこの4月に当センター内に事務局を設置し、県内企業の知的財産に関する総合支援も行っています。

信サービス「KIT-eneWS」やホームページ等を活用した技術情報の発信を行っています。

「かごしまモノづくり推進協議会」の御紹介

「かごしまモノづくり推進協議会」は、自動車・電子・新成長産業の振興を図ることを目的に、企業の新商品等の開発能力の向上や新たなビジネスチャンスの拡大を図りながら、会員企業の人材育成、技術力向上、販路開拓等に取り組んでいます。



※正会員の入会募集については、随時行っておりますので、下記事務局までお問い合わせください。

かごしまモノづくり推進協議会事務局

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 gijyutu@pref.kagoshima.lg.jp

「一」支援企業紹介

ホームページアドバイザー支援事例



社 名 有限会社 満田商店
代表者 満田 功
業務内容 魚の小売り・卸売り
所在地 鹿児島市下荒田2-4-17
電 話 099-253-8809
FAX 099-253-8814

ブログURL <http://akitarou.exblog.jp/>
TwitterURL <http://twitter.com/mitudasyouten>
ユーザー名 mitudasyouten

ブログやTwitterといった情報発信ツールを利用して、成果を上げている企業をご紹介します。
昭和36年に創業し、現代表で二代目の老舗の魚専門店、(有)満田商店です。

天然と旬の魚にこだわり、目利きとして業界でも知られ、鮮魚・手作り燻製品の店頭販売と車による移動販売、オーナーシェフのレストランや無添加の天然物だけを扱う店舗等へ卸売りを行っています。

ホームページ担当は、代表者の奥様です。もともと地元の魚を知って貰いたい、食して頂きたいとインターネット関連の書籍で情報発信の方法について以前から勉強されていました。
丁度その時期に、当センターの事業内容を新聞記事でお知りになって相談がありました。

■相談の内容

相談の内容は、「ホームページやメールで魚の仕入れ情報を発信したい、将来的には通信販売もできれば」とのことでしたが、ご自身はメールの経験も少なく、まずは情報発信から始めたいとの意向でした。

■取り組んだ対策

対象となる主な顧客がレストランのシェフや主婦であることから、パソコン向けよりも携帯電話向けのホームページの方が利便性が高いのではと提案して、企業ブログとしての情報発信をお勧めしました。

企業ブログとしての留意点として、感想日記ではなく文章の主旨が顧客への表現になっているか、信頼感を持てる雰囲気となっているか



満田商店のブログとTwitter

るかなど、個人ブログとの違いを事例で説明しました。

ブログは、パソコンと携帯電話の両方に対応している「JUGEM（じゅげむ）」を選択し、会社情報や携帯電話からもアクセスしやすくなるQRコードの設定などを奥様と社員で行って頂き、パソコンと携帯電話両方から閲覧できるブログを開設することができました。

そして、ブログへの記事の投稿や写真の貼付けも、携帯電話のメール機能を利用してできるようにしました。

当センターでは、相談を受けた企業のホームページを随時閲覧し、気づいた点があれば連絡するなどの支援を行っているのですが、途中、記事の更新がとだえた時期がありました。

事情を伺うと、記事の投稿は社員を含めた持ち回りで行っており、具体的な指示が出せなかった事が主な要因でしたが、それ以外にも訪問者数が少なく効果面で疑問を感じて知人に相談していたそうです。

開設して数ヶ月目での苦い経験でしたが、しかし、これが成果に繋がる始まりでした。

ブログの生命といえる更新をしない場合の弊害として、「信用や信頼」の低下を招くことを説明し、お

お客様に喜んで頂くために、仕入れた魚の紹介に加え、旬の魚の習性や調理方法、魚を使ったオリジナルレシピを月に数回投稿することを勧め、更に魚のタグを設けその記事へリンクするように設定して頂きました。

そして、入力担当も日常記事の投稿は奥様、レシピは娘さんが担当することになりました。

奥様の提案で、現在利用されている「Lexite blog (エキサイトブログ)」「への引越しを行ったのもその時期でした。知人と同じツールを利用することで操作面の情報交換ができる事が大きな理由でした。

新たに、コミュニケーションツール「Twitter (ツイッター)」「へブログの記事を自動的に発信できる設定を行いリニューアルしました。

更に、アクセスして来た訪問者を分析し推察することが出来る解析機能と、コミュニケーションを取り易くするコメントの書き方や返信について説明を加えました。

■アクセス解析機能

- ・訪問者がどんなキーワードで検索して、いつどこからアクセスして来たのか
- ・人気のある記事と、そうでない記事はどれか

■コメントの留意点

- ・店頭にいらっしゃるお客様への

接客と同じ「おもてなし」の気持ち

・顧客の意見を聞く姿勢
これらを通じ、顧客層を知ること、ブログの運用改善に繋がることを認識して頂きました。

■アドバイスの成果

当初は1日当たり数件だった訪問者数が現在では70件以上。

店頭や移動販売のお客様が徐々に増え、ブログを読んだ地方のレストランシェフから商談の引き合いが来るようになり、成約に至っているとのことでした。

また、娘さんが週一回「水曜日キッチン」で投稿しているレシピ

満田商店の水曜日キッチンレシピ

「リビング新聞」掲載

魚を食べよう!
水曜日キッチンレシピ
レシピ提供: 満田商店
http://akitarou.exblog.jp

土佐酢のジュレで食べるカツオ



材料 3,4人分

- ▷カツオ...1個
- ▷刻みネギ...適量
- ▷土佐酢
- ▷ダシ...200ml
- ▷酢...50ml
- ▷みりん...50ml
- ▷酒...大さじ1
- ▷薄口しょうゆ...大さじ2
- ▷アガー...適量 (※)
- ▷かつお節

※アガーがない場合は寒天でもOK。ジュレの固さは好みですが、土佐酢100mlに対して小さじ3程度を目安に。

作り方

- ①土佐酢を作る。鍋にダシ、酢、みりん、酒、薄口しょうゆを入れて煮立ったら火を止めてかつお節を加える。
- ②15分ほどそのまま煮かせ、かつお節が沈んだら③をキッチンペーパーでこす。
- ③②を鍋に戻し、アガーを入れて沸騰させながら煮溶かす。
- ④器に移し、あら熱が取れたら冷蔵庫で冷やし、固まれば土佐酢ジュレが完成。
- ⑤皿に④を敷き、好みの厚さに切ったカツオと刻みネギを敷き合わせれば出来上がり!

わびしょゆでだしを魚を食べるのに合うからぜひ、③の中もすきり、魚のうま味がしつこくなく残ります。カツオの皮は、白身魚との相性が良いのでジュレ作りの工程で、アガーを加えても大丈夫です。魚の目に火が入らないよう、冷めたら必ず冷やしてから、不安な場合はアガーの量を少し増やして確認してください。

の記事が情報誌「リビング新聞」で取り上げられるようになり、知名度や信頼感の向上に繋がっているそうです。

この取材で訪問した際、奥様から「一番嬉しいのは、お客様の声を知ることができて凄く充実した日々を送っています」とコメントを頂きました。

更に、お客様に喜んで頂くため、記事の内容を整理して魚の調理方法やレシピをチラシにして、店頭や移動販売車で提供することも検討しています。

今後は、目的の一つでもある本格的なホームページを開設して、ネット販売する計画を進めています。

かごしま産業支援センターでは、事業の展開に合わせたホームページの活用について継続した支援を行ってまいります。



満田商店ブログ QRコード



満田商店Twitter QRコード

『用語の説明』

■ブログ・インターネット上で記録を残すことを指す言葉で、個人が匿名で書く公開日記と、経営目的として実名で運用されている企業ブログがあります。

■Twitter...ミニブログのこと。ブログと違って1回あたりの投稿文字数が140文字以内の制限があり、つぶやく程度の記事を投稿できます。

■QRコード...ホームページやメールのアドレス情報等を記録できるコードで、携帯電話のバーコード読取機能で使われます。

ホームページをもっと活用しませんか?

かごしま産業支援センターでは、7名のIT・EC等の専門家が、県内中小企業の皆様のホームページ活用を無料で支援します。

各号に掲載された支援事例をご参考にしていただければ幸いです。

なお、ご相談があればお気軽にご連絡ください。

◆連絡先

電話 099-219-11275
FAX 099-219-11279
メール kisc@po.kric.or.jp
URL http://www.kric.or.jp/

シリーズ 海外展開の取り組み

円高等により電子・機械・自動車等の製造業が海外進出する中で、少子高齢化に伴い国内市場規模が年々縮小してきており、アジアを中心とした新興国への事業展開を目指そうとする企業も現れています。

このような状況の中で、当センターでは、県内中小製造業に対し、海外に向けた機運の醸成を図るとともに、アジア等への輸出等販路開拓の取組を支援しております。

当シリーズでは、それら海外展開の取り組みの御紹介を行ってまいります。

製造業海外販路開拓支援事業

① 製造業海外販路開拓支援セミナー（今年度3回開催）

第1回セミナーでは海外展開先行企業の販路開拓の手法や成功事例・失敗事例等の広範にわたる貴重な経験談が話されます。

◆日 時 平成23年8月5日（金）14:00～17:50 ◆会 場 鹿児島東急イン 2階「アルノー」
◆対象者 鹿児島県内製造業の経営者・担当者 ◆締 切 平成23年7月28日（木）

② 海外事業展開のための専門家派遣

アジア新興国へ事業展開を目指す県内企業の支援策の一環として、専門家を無料で派遣いたします。専門家は直接訪問して、申込者の相談内容に応じた適切な助言をいたします。

◆対 象 県内中小企業 ◆回 数 1社3回程度（1回：4～5時間程度）
◆募集数 3社程度 ◆締 切 平成23年8月19日（金）※募集数になり次第締め切ります

平成22年度販路開拓事業助成金実績（平成20年度から継続中）

（株）南光 出 展：TechmartHanoi2010（ベトナム（ハノイ））
平成22年9月23日～26日

出展品目：植物性廃食用油リサイクル装置

展示会においては約100名のブース来訪者があったほか、地元新聞・TV取材等もあり、設備の形や品質や目的を高く評価された。

出展したことによる効果としては、装置展示を実施したことで実際に製品に接してもらう機会を作れたことが効果的であった。

また、展示会場でベトナム現地農業大学との提携が進み共同研究体制を構築する足掛かりができた。



アース化研（株）

出 展：中国国際工業博覧会（中国（上海））平成22年11月9日～13日

出展品目：シラスバルーンペイント

展示会において塗装サンプルに熱源を当ててその温度差を実感させ、実際に表面温度を測定して数値で見せることで商品に対する興味を持たせることが出来た。

特に建設業、建築業、塗装メーカー、貿易会社など、ビジネスに直結する見学者への商品説明に力を入れた。

ペンキの輸入希望はタンクの塗装希望1社、テントへの活用希望1社、原料の輸入希望1社の輸入希望があった。



輝北プレスウッド（株）出 展：第22回台北国際建築建材及び産品展（台湾（台北））
平成22年12月16日～19日

出展品目：建築物全般

名刺交換及び記帳簿の記載だけで230名の来場があり、予想していた以上であった。直接部材の値段や、台湾で使用した際の問題の有無、納入までの時間などの質問があった。現地の協力者とも友好関係を深く築けたため、今後十二分に成果を得られるのではないかとの手応えがあった。

今回中小企業の日本からの出展は当社だけであったため、予定している平成23年度の出展の際には他同業者にも参加を促し、より多くの展示品を出品することで、より大きな効果が得られるのではと思われた。



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。今回は鹿児島高専が出願し、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。

樹木等裁断機 <樹木等剪定後の処分問題を解決>

【出願人】独立行政法人高等専門学校機構
【出願番号】特願2009-93904

【発明者】鹿児島工業高等専門学校教員
【出願日】平成21年4月8日

【解決したい課題】

家庭や公園の庭木や垣根を剪定したことにより発生する樹木等は、可燃ゴミとしてゴミ収集するために、それらを指定のゴミ袋で回収できる大きさまでナタ、カマ、ノコ等の工具および機械等で細断しなければならない。しかし、既存の裁断機は大型で、且つ、つるや柔らかい枝等はカッター軸に絡まってしまう。

剪定された樹木
(家庭・公園)

その場で焼却

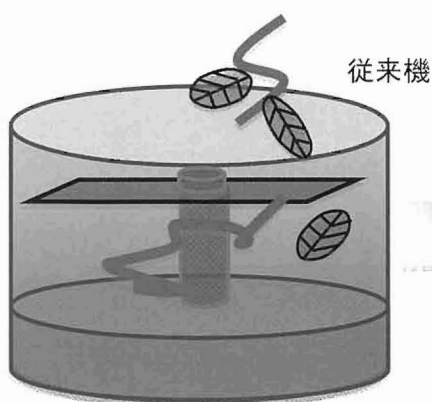
地球温暖化対策
温室効果ガス排出規制

堆肥・腐葉土

リサイクル

細断機が必要

可燃ゴミ・ゴミ収集



- ①回転切れ刃でないので枝木が絡み付かない。
(往復動カッターと固定カッターで構成)
- ②特殊なカッター形状で枝木を確実にカット。
(安定した細断を実現)
- ③単純なメカニズムなため軽量でメンテナンスが容易。

お問い合わせ先
株式会社鹿児島TLO

〒890-0065 鹿児島県鹿児島市郡元一丁目21番40号鹿児島大学内

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

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。あっせんの御希望がありましたら御連絡ください。

◆発注情報 *今回は、6月に実施した九州合同発注開拓調査（1回目）で発注申し込みのあった一部を掲載しました。

No.	所在地	発注加工品	数量	加工内容	発注案件		
					必要設備	材 料	有効年月日
1	曽於郡	機械加工品	協議	放電電極加工, ワイヤー放電加工	ワイヤー放電加工機, 放電加工機, マシニング	協議	H23.8.31
2	鹿屋市	金属精密加工品	1ヶ～	金属精密加工	NCフライス, NC旋盤 他	銅, アルミ, SUS	H23.8.31
3	兵庫県	特殊鋼の加工品	協議	切削, 切断	五面加工機, ワイヤーカット, バンドソー 他	特殊鋼	H23.8.31

【お問い合わせ先】 ビジネス支援課 TEL:099-219-1274 FAX:099-219-1279
E-MAIL:business@po.kric.or.jp

新規登録企業御紹介

今年度、新しく下記の企業から登録の申込みがありました。

◆発注企業

登録番号	企 業 名	所 在 地	資本金 (万円)	従業員数 (人)	業 種	主要製品等
H34144	元田技研(有)	薩摩川内市	300	10	一般機械器具製造業	搬送装置・ワイマン

◆受注企業

登録番号	企 業 名	所 在 地	資本金 (万円)	従業員数 (人)	業 種	主要製品等
J34369	チ タカ 千 貴	南九州市	個人	1	一般機械器具製造業	部品加工, 金型設計・製作
J35134	(株) Ace	始良市	300	5	電気機械器具製造業	自動制御盤設計, 製作 シーケンサーソフト開発
J35135	(株) イーエム エフ	出水市	500	30	電気機械器具製造業	基板実装, トランス製造, 組立
J40011	(株) フォーエ バー	鹿児島市	1,200	23	情報サービス業	WEBサイト構築, システム開発, IT研修, ITコンサルティング
J40012	(株) SESH	鹿児島市	500	5	情報サービス業	WEBシステム開発, ネットショップ・ ホームページ制作, 業務コンサル ティング 他

下請代金支払遅延等防止法（下請法）クイズ

【問 題】

東日本大震災に関連した設問です。次の行為は、下請法上、問題となるのでしょうか。

★ 親事業者が風評に基づき、下請事業者に発注した商品の受領拒否や返品を行った。

【解答・解説】

★ 下請事業者には責任がある場合を除き、親事業者が、発注した商品の受領を拒むことや一旦受領した後にその商品を引き取らせることは、下請法上問題となります（受領拒否の禁止[下請法第4条第1項第1号]、返品禁止[下請法第4条第1項第4号]）。

個別の事案については、具体的な事実を踏まえて判断することになりますが、例えば、震災の被害を受けた原子力発電所の所在する県と同一の県に下請事業者が所在することを専らの理由として、親事業者が下請事業者の納入した商品の受領を拒むことや一旦商品を受領した後にその商品を引き取らせることは、下請法違反となるおそれがありますので御注意ください。

【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
(電話 092-431-6032 <http://www.jftc.go.jp/>)

Information

1 平成23年度第一回鹿児島大学ラボツアーを開催しました

平成22年度より始まった「産学官連携サポーター事業」の一環として平成23年度第1回鹿児島大学ラボツアーを鹿児島大学下荒田キャンパス水産学部で6月3日（金）に開催しました。

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」等を目的としています。

今回は、水産学部関連の分野にテーマを絞って募集したところ企業から19社29名の応募があり、大学・行政・支援機関を含めて、合計89名の参加がありました。

前田教授が「微生物による環境改善および食品・バイオマスへの有効利用」、木村教授が「魚介類の価値を高める品質維持・高品質化の技術研究」、上西教授からは、「温度履歴を考慮した海産魚のトレーサビリティ・システム」等、全部で5人の先生方からテーマ発表がありました。

その後、それぞれの企業が希望する研究室の見学を行い、寺田准教授の研究室では鹿児島周辺の藻場の現状についての説明、回流水槽実験室では江幡准教授より魚介類の生態の説明等を受けました。

各研究室では熱心な討議や質疑が行われました。



2 「下請取引改善（調達担当者向け）講習会」開催のご案内

下請取引の適正化を推進することを目的として「下請取引改善（調達担当者向け）講習会」を、今年度も下記のとおり開催いたします。

この講習は、「下請代金法」や「下請中小企業振興法」に定められている取引のルールについて、事例を交え、やさしく解説しながら関係法令等への理解を深めて頂くものです。

皆様の御参加をお願いいたします。

開催概要

- ◆日 時 平成23年9月12日（月）13：30～17：00（予定）
- ◆開催場所 鹿児島サンロイヤルホテル（鹿児島市与次郎1-8-10）
- ◆内 容
 - ①下請適正取引に関する情報の紹介（下請取引ガイドライン等）
 - ②下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の概要
 - ③下請代金支払遅延等防止法の詳細
 - ④簡易試験（簡易試験まで受けられた方には、「修了書」を発行いたします。）
- ◆対 象 者 受発注企業の資材・購買・外注業務担当者等
（下請取引のある製造業・卸売業・小売業・サービス業・運輸業等）
- ◆参 加 費 無 料 （ただし、テキスト代 2,000円／人が必要です。）
- ◆定 員 50名程度

【お問い合わせ先】 ビジネス支援課 TEL:099-219-1274 E-MAIL:business@po.kric.or.jp

低廉な賃料でお貸しします！

インキュベータールーム入居者の募集

上野原ビジネスプラザは、(財)かごしま産業支援センターの出先機関として、新しいビジネスを起こそうとする方や、新しい分野への展開を目指す中小企業及び県外誘致企業の皆様に、その活動拠点としてインキュベータールームを提供しております。



- ★創業される方、創業間もない方は、入居料が無料になる場合があります。
(創業5年未満の場合は、原則として無料となります。)
- ★各部屋にインターネット回線を整備し、インターネット接続を無料で提供しております。
- ★企業経営に役立つ情報提供や、種々の相談・支援を行います。

**起業後5年間は
入居料無料！**

(単位: m², 円)

番号	面積	月額料金	番号	面積	月額料金	番号	面積	月額料金
103	53.35	84,026	201	99.3	125,632	210	38.5	60,637
研究室	146.85	105,049	202	96.2	124,005	217	38.5	60,637
—	—	—	204	111.15	131,853	218	38.5	60,637



24時間365日利用可能な施設です。



高速ネット回線
(Bフレッツ 100Mbps) が
整備されています。



打合せ室(2室)が
利用(無料)できます。

(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

情報KISC 7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>