

KISC

公益財団法人 かごしま産業支援センター
Kagoshima Industry Support Center

春号

2012

創業や研究開発に
取り組むあなたを応援します



608W 船上灯

交和電気産業株式会社

代表取締役社長 藤井 敏

<企業概要>

所在地 出水市高尾野町唐笠木 1817-1
 設立 昭和55年
 従業員数 55名
 TEL 0996-82-5110
 FAX 0996-82-5188

第九回かごしま産業技術賞 『大賞』（知事賞） 大光量面発光源 LED照明

今月の表紙



熊本県水上中学校野球場

今月の表紙は、『第9回かごしま産業技術賞』の「大賞」（知事賞）を受賞された「交和電気産業株式会社」代表取締役社長の藤井敏さんです。
 同社は、電子表示デバイスの回路設計・各種検査装置・エージング装置等の設計製造を主たる事業としていましたが、リーマンショック以降、同社鹿児島工場の経営安定化を目指し次世代照明として期待されているLED照明の中で、400W水銀電球以上の大型LED照明に事業を特化し開発を進めています。
 同社製品の特長は、他社の開発が足踏み状態にあるハイパワーLEDを使用した大型LEDアレーモジュール（集中面発光式の大型LEDモジュール）の開発に成功した事です。



開発チームの皆さん

大光量400W LED照明装置の開発」テーマで応募、採択されました。
 その研究成果として、半導体製造の技術を生かし、1.2W LED素子400個を、独自開発した放熱技術と金属実装技術を活用し、単一光源式で世界最高峰となる大光量LED照明を完成させています。
 大賞の『大光量面発光源LED照明』は、水銀電球2kWに相当する単一光源式560W大型LED照明製造が評価されました。
 同社の単一光源式大型LED照明は、世界初となるLEDナイター野球場を誕生させ、大型工場の照明に採用されるなど市場の高い評価を得ております。

CONTENTS

- 2 今月の表紙
- 3 私の思い!
- 4 わが社の輝く女性!
- 5 がんばる進出企業
- 6 ベンチャープラザ鹿児島「二水会」[㊟][㊠]
- 8 海外情報
- 10 経営者のための専門家派遣活用術
- 12 研究シーズ紹介
- 13 新規事業紹介
- 14 Information
- 15 (公財) かごしま産業支援センター組織・機構
- 16 公益財団法人かごしま産業支援センター発足

かごしま産業技術賞は3年毎の募集で、地域産業の技術の高度化と活性化を目的に、新製品や新技術を開発し、産業振興に寄与した県内企業を表彰しています。

第9回かごしま産業技術賞受賞企業

奨励賞	防疫効果と遮熱効果を有する新規塗布剤	株式会社福元技研
特別賞	牛用大腸切開・脂取り機	マトヤ技研工業株式会社
特別賞	フラクタルひよけ	株式会社ロスフィー

私の 思い



鹿児島県商工労働水産部長

田中 和彦

プロフィール

日置市出身

S 53年 中央大学法学部卒業後、
鹿児島県庁入庁。

総務部秘書課長、企画部次長、大隅地域振興局長を歴任。

H 24年4月より現職。

県内中小企業等の皆様には、かねてから県政の推進につきまして格別の御理解、御協力を賜りますとともに、本県の商工業の振興に大きく貢献していただいていることに対し、心から感謝申し上げます。

現在、グローバル化の進展に伴う産業構造の変化、本格的な人口減少や超高齢化社会の到来など、時代の大きな変革期を迎えています。

県といたしましては、県民一人ひとりが希望をもって生活できるようにするために、将来を展望できる生涯生活設計を描けるよう、仕事・生活・絆の「3つの安心」の実現が重要な課題であると考えております。

特に、「仕事の安心」を確保するためには、鹿児島島の地域特性等を生かした産業を振興し、働く場そのものを増やすことが何よりも重要であると考えておりまして、「新時代に対応した戦略的な産業おこし」の実現に向け、平成24年度も引き続き、「かごしま製造業振興方針」に基づ

いて、「地域資源を生かした新産業の育成」や「アジアへの販路開拓支援」、「産業人材の育成・確保」など6つの観点に重点を置いた施策を展開し、県内企業の新たな製品開発や販路開拓等の支援を積極的に行ってまいります。

〔平成24年度主要事業〕

(1) かごしま若手経営者育成事業（産業おこし郷中塾）

県内中小企業の若手経営者や後継者等を対象に、経営哲学、マーケティング等をテーマにした実践講座等を開催し、鹿児島島の産業を担う経営者を育成します。

(2) 農商工等連携推進事業

中小企業者と農林漁業者が相互に連携し、本県の良質で豊富な農林水産物を活用した新たな商品やサービスなどを開発する「農商工等連携」を一層推進します。

(3) ものづくり重点業種支援事業

自動車、電子、食品や新成長分野の振興を図るため、企業の行う

研究開発、人材育成、販路拡大等の取組を一体的に支援します。

(4) 製造業アジア圏域販路開拓支援事業

アジアへの販路開拓を図ろうとする県内の製造業者を対象に、セミナーの開催や海外商談会への出展支援等を実施し、新たな海外販路の開拓を促進します。

県といたしましては、本県中小企業支援の拠点である（公財）かごしま産業支援センターと密接に連携しながら、中小企業の皆様の様々な事業展開への支援を通じて、皆様の御発展はもとより、本県経済の発展や雇用創出につなげていきたいと考えておりますので、同センターや各種事業の積極的な御活用をお願い申し上げます。

皆様の御発展・御健勝を心よりお祈りいたします。

わが社の輝く女性！

今号の、ものづくり企業で頑張る「わが社の輝く女性！」は、フォトマスクなど電子部品を製造している（株）モレックス喜入社長室長の山之江 清子さんです。



山之江室長 プロフィール

星座 やぎ座
鹿屋市出身
鹿屋高校から
実践女子短大国文科卒
鹿児島市谷山から1時間か
けてマイカー通勤

株式会社モレックス喜入

所在地 鹿児島市喜入一倉町 11620-45
設立 2008年11月19日
従業員数 207名
TEL 099-345-1333
FAX 099-343-5001

◇現在の担当部署は

社長室長（兼）企画担当として、社長行動のスケジュール調整及び会社事業企画の立案や予算立案等です。

◇入社動機は

29歳で東京からUターン。年齢的に職安で仕事を探すのは困難と考え、人材銀行に登録。県内で女性に責任ある仕事を任せられる企業は無いと言われ、当時の弊社関連の印刷会社の秘書で入社。「秘書業務経験は、将来、ステップアップの道が開けるのでは」と当時、助言していただいた担当の方に感謝しています。

◇仕事上の印象深い思い出は

放熱部品の開発資金調達を任され、県内の民間企業では少ない公的資金を管理する管理法人業務担当をした事です。書類に埋もれ、忍耐強さを鍛えられたことや、人的ネットワークの大切さやありがたさを実感させられました。

失敗は数知れません。失敗する事より、それをどのようにしてリカバーするかが、重要で、多くの人に助けて頂き、成長したように思います。

◇「The Women's Voice」

グローバル化した世界の激しい競争の中で生き残っていくには、他社に無い差別化する技術・ものづくりが重要だと思っています。

◇女性管理職として心がけていることは

働くという事は、自立・自己実現・社会貢献の3つと考えています。

管理職としては、企画というスタッフの立場から、いかに、会社の成長に具体的に携わり、貢献できるかという事を、大局にとらえていける様、日々修行中です。

◇後輩社員へ期待することは

女性の生き方は、非常に多様になっていきます。私がUターンしてきた約20年前は、結婚し、育児をしながら働き続けるという人は、少なかったものです。東京で勤務していた会社が、女性の管理職も多くいて、男女差なく働いていましたので、正直、ギャップは大きかったですね。

近年、育児休暇の取得は、当たり前になり働きやすくなったので、チャンスがあれば、遠慮せず、仕事の中でいろんな事にチャレンジして



職場のみなさん

欲しいですね。

一段上の仕事をしていく事で、見る景色は俄然変わってきます。

◇会社への思いや抱負は

日本の南の地で、おもしろい技術をもっているの、是非、九州発信で世界に通じる製品開発を行ない、働く人が誇りをもって、幸せを感じる会社の成長に寄与していきたい。

◇趣味や尊敬する人物は

外資系企業ですので、英会話と書きたいところですが（笑）、ヨガ、ボルドフラなど、ゆっくり体を動かし癒しを感じる運動。

尊敬する人物は亡き父です。定年まで元気に勤務し、家族を支えてもらっていた事に感謝、尊敬しています。

◇上司の方から



上田社長

いつも彼女に、人と一緒に仕事することでお互い磨き合い育まれ、いろいろな人と知り合いになりビジネスにチャレンジする視点を持って欲しいと言っていますが、まさにこれを実践している貴重な人材です。

今号から、ものづくり企業の現場で、頑張っている女性の方を紹介いたします。あなたの会社の「輝く女性」をご紹介ください。

がんばる進出企業

空想科学株式会社

■会社概要

空想科学株式会社は、ゲームソフト（業務用、家庭用、P C、携帯、スマートフォン）、知育ソフト、ツールソフトの、企画・開発・販売を行っており、現在までに約500本のソフトをリリースしています。

創業は1991年。埼玉県坂戸市で社長の他社員1名でゲーム会社を設立。当初の事業形態は受託業務のみでしたが、現在はほぼ100%自社で開発・販売しています。

従業員数は10名。奄美大島と関東（埼玉・東京）とで連携しながら業務を行っており、うち5名が奄美大



島勤務。本社を移転して2年目に入る今年度から、事業を拡大するため、開発部門に人材を採用予定です。

■鹿児島進出の理由

昨年の3月、本社を東京都内へ移転計画中に東日本大震災が発生。本社が計画停電の対象地域に入ったところ、電力供給に問題の無いところ、原子力発電所の無いところで通信環境が整備されているところを探しました。移転先候補の中でも、自然に恵まれ、住環境が整っており、また東京との直行便がある奄美大島に移転。奄美大島が大地震の発生確率の低い土地であることも移転理由の一つです。

■特徴

他社が真似の出来ない商品を提供できるように、日夜開発に取り組んでいます。

2000年12月に取得した『3Dコンピュータグラフィックに関する特許』は、ヨーロッパや北米でも特許を取得しており、この特許技術は広く使われています。

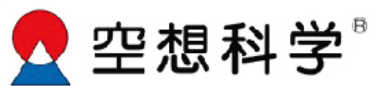


さらに、業界初の技術として、ソフトウェア開発のプログラミング言語である『Java』から『C++』への変換技術『Chardonnay（シャルドネ）』を開発、試験サービスを提供しています。

■今後の展望

空想科学株式会社の今までの技術やノウハウを詰め込んだ『ツクリ.com』を軸に、奄美からゲームを発信し、全国へ、全世界へ広げたいと考えています。

※『ツクリ.com』とは、オリジナルのアドベンチャーゲームをいつでも、どこでも、簡単に作る事ができるスマートフォン向けアプリケーションです。



代表者 代表取締役 **淵上和男**
 所在地／鹿児島県奄美市名瀬末広町18番13号
 設立／平成3年7月29日
 資本金／1億円
 TEL 0997-69-3662
 FAX 0997-69-3672
 URL <http://www.kuusou.co.jp/>

リリース後は、サービス向上や事業拡大の為、開発部門や関連部署の人材採用を考えており、特にインターン・Uターンの人材に期待しています。その為の採用拠点を、鹿児島、福岡、大阪、名古屋、東京、札幌に置く予定です。

また、場所を選ばないIT企業のメリットを最大限に活かし、商品や事業を通して奄美の魅力をたくさんの人に知ってもらいたいと考えています。

夢は、奄美がゲームソフト開発会社やゲームクリエイターの集積地になり、「奄美ゲームショウ」を開催することです。

こしき海洋深層水による
機能性飲料・食品の商品開発

こしき海洋深層水株式会社
代表取締役 坪久田 正明
薩摩川内市下甕町手打 2123
TEL : 099-221-0011
FAX : 099-278-3399
E-mail : kuroki@koshiki-dsw.co.jp
http://www.koshiki-dsw.co.jp



営業部 黒木政信課長

ベンチャープラザ
コーナー

第51回ベンチャープラザ

79

発表内容

〈企業紹介〉

健康・環境・文化の創造を社是とし、海洋深層水の取水から製造販売までの事業展開で、健康維持や予防医学に寄与できるような商品化を目指しています。

〈商品開発のきっかけ〉

現代人は一般的にストレスや生活習慣による慢性的なマグネシウム不足となっています。毎日の飲料水や食生活の中で、安全で機能性の高い食品を摂取する事で無理なくマグネシウムが摂取できれば、健康維持や健康長寿への補助食品として海洋深層水の特徴が発揮できると考えられます。

〈商品紹介〉

海洋深層水は、水質を悪化させる



有機物や細菌類、環境ホルモンをほとんど含まず、水質は安定し、豊富なミネラルを含有した循環型資源です。海洋深層水の特徴である清浄性と機能性の高いマグネシウムを活かせる製品として、硬度1100、原水、濃縮海水、塩、本にがりを提供しています。様々な食品等に活用してもらいます。様々な食品等に活用してもらいます。様々な食品等に活用してもらいます。

う事で健康維持に貢献できる商品化が可能です。厚生労働省でも、マグネシウムは必須ミネラルとして必要な栄養素であると定義づけており、予防医学に関する研究では、マグネシウム摂取量が多い男性の大腸がんの発生リスクは低いという論文発表や、炎症関連の大腸がんを4分の1に抑制する効果があるという発表等もされています。

マグネシウムは、現状においても細胞代謝に必要不可欠であると認識されていますが、機能性や根拠を科学的に立証する為の大学・医療機関との連携や共同開発、こしき海洋深層水の認知度を高める為の取扱店等を募集しつつ、マグネシウムの必要性を広く周知する活動の中で、人の健康維持に貢献していきたいと考えています。

発表後の成果・感想

二水会で発表する事で、貴重なご

今後の展望

意見、アドバイス等を頂く事ができたと同時に、自社商品をあらためて見直す機会にもなりました。また海洋深層水の機能性を訴える事ができ、業種の違う企業との繋がりができたり、共同開発を開始したところもあり感謝しています。

近い未来にマグネシウムの効果はさらに実証・周知されると思われれます。環境変化や加齢等に伴い食生活からの摂取量がさらに減少する事が考えられます。その為、少ない量でも、不足したマグネシウムを豊富に含む海洋深層水を活用した食品・飲料が最適だと考えます。人々の健康維持や予防医学に貢献し、その波及効果が地域活性化に寄与できるよう努力を続けてまいります。

海洋深層水の成分比較

項目	海洋深層水 (mg/L)		某天然水	スポーツ飲料
	硬度 100	硬度 1100		
ナトリウム	65	135	10	490
カルシウム	4.8	51.9	7	20
マグネシウム	21.4	236.4	3	6
カリウム	3.6	11.2	6	200
糖分	0	0	0	60000

ベンチャープラザ
コーナー

第52回ベンチャープラザ

80



発表する肱黒社長

孟宗竹と木を主原材料とする
「地域一体型の経済循環バイオマス事業」

株式会社北薩フォレストバイオマス組合
代表取締役 肱黒 繁美
出水市武本 17212-2
TEL : 0996-62-7310
FAX : 0996-62-7310
E-mail : s-hiji@mopera.net
http://hokusatsu-f-b-a.lolipop.jp/

発表内容

〈企業紹介〉

孟宗竹材と木材を用いた「バイオマス燃料」、「施肥料」等の製造販売と、「冷暖房機類」を販売中です。平成3年11月から燃料開発を始め、製品製造の技術的課題は、すべて解決済みです。

〈商品開発のきっかけ〉

- 下記地域課題を、「何とか、でけんもんか!」と開発に取り組みました。
- ① 孟宗竹林が、森林・畑・住宅地等を侵食し、生活環境を破壊している。
 - ② 国産「筍」の自給率は8%である。
 - ③ 木材・竹材の利用率が僅かに0.4%である。
 - ④ 地球温暖化の主要因であるCO₂削減が国際的な課題である。
 - ⑤ 化石燃料の高騰で燃料費が増大し地域産業が苦しんでいる。
- 〈商品の目的・特徴〉
郷土に豊富に存在する孟宗竹・木材をバイオマス事業に生かすことを目的とし、左記のような特徴があります。
- ① 竹ペレット燃料は、高性能・低価格である。
発熱量が4700〜4800 kcalで、一般に販売されている木質ペレットと比較して4〜11%高く灰分量も0.1〜0.7%と極めて低い。
店頭価格も一般市販品の木質バイオペレット並みを達成できます。

発表後の成果・感想

二水会での発表後、産業界などの問い合わせがあり大変ありがたく感じています。
まだ、具体的な成果は出ておりませんが、これからも積極的対応を続けます。

今後の展望

- ① 木質ペレット燃料・竹パウダー・暖房機類販売を継続する。
- ② 「平成24年度ペレット燃料マーケット拡大策」とし、ハウス用ペレット暖房機（1台）の無償貸与と、ペレット温水機（2台）を格安価格でご提供する。



竹ペレット



竹パウダー

- ② 販売設置するボイラー冷暖房機類は、メーカーと協力し弊社で認定品化することで顧客様の満足度を高めています。
- ③ 販売する燃料は、種類ごとに用途を明確にして顧客様に推薦している。
竹ペレット・一般用ボイラー類冷
暖房機・農業用暖房機など
チップ・養鰻場・温水プール大
型温水施設
オガコ・製造工場に近く、保管上
問題の無い大型消費施設
- ④ 農家に好評の竹パウダーを、効率的に製造販売しています。
製造方法にこだわった弊社の竹パウダーは、施肥料効果が高く、農家やファミリー菜園の方に好評です。



ペレット暖房機・温水器

- ③ パートナー企業様を募集して共同体での事業化を図る。
- ④ 平成26年3月期・竹パウダーの工場立ち上げ予定
平成27年3月期・竹ペレットの工場立ち上げ予定

次回の二水会のご案内
日時：平成24年8月8日(水)15時
場所：鹿児島東急イン（鹿児島市中央町5-1）
多くの方のご参加をお待ちしております。
詳細につきましては、決定次第MBCのホームページ
http://www.kric.or.jp等でお知らせいたします。



田中アソシエイツ 田中 博
プロフィール

鹿児島市出身
横浜国立大学経営学部卒業後、S48年三菱商事(株)入社。
中国支社金属部長 鹿児島支店長を最後に同社定年退職。
H21年9月より現職。横浜市在住。

海外情報

海外とビジネスを始める前に！

田中アソシエイツ
代表 田中 博

これまで企業の皆様から海外に関する相談をお受けてはいますが、最近では相談の件数が急増して戸惑うばかりです。海外から原料を調達したい、海外へ販路を広げたい、或いは自ら海外へ進出したい・・・などなど。しかも、あらゆる業種・業態の企業の皆様が、企業規模に関係なく相談して来られます。

例えば8年前、九州新幹線が鹿児島中央から新八代までの間の部分開業した際に、新幹線の向こうにこれからは「環東シナ海」の時代がやって来る、そして対岸の国々との交流が本格的に始まるだろうと新聞に書かせて頂きましたが、その時はそれほど反応もありませんでした。それがどうでしょう。時代が変わり、潮目が変わったのです。

海の向こうに大きな市場があり、発展途上の国々に巨大な数の消費者が待ち受けているだろうと多くの企業が認識し、この東シナ海の大海原に今や乗り出して行こうとしておられるのです。今回から始まるこのシ

リーズを、海外とつながりを持つという思っでいらつしやる企業の皆様の御参考になるような話題を提供するものにしたと思います。

それでは、海外と接触を持つにはどうしたらいいでしょうか。ホームページを持って相手からのコンタクトを待ち受けるというのも一法でしょうが、ここは積極的に行ききたいものです。ジェットロ(日本貿易機構)



上海江蘇省研修視察

など専門機関に相談するか、或いは地元金融機関や県が主催する海外ミッション(訪問団)に参加するということが考えられます。

海外と言えば、皆様も身構えることかと思えますが、人間の気持ちは皆同じです。お互い「肝胆相照らす仲」となれば心は通じ合い、ビジネスは国内と同じように進んで行くものです。しかし、海外との取引に特有なものもあります。留意すべきことを幾つか述べましょう。

【契約の文書化】

まず契約が出来た時は、必ず書面で契約書を作成することが必須です。国内取引では契約の一部を口約束で、ということもありがちですが、国際間取引では相手ともめた場合にこちらの言い分を主張するには、明文化された契約書がなくては話になりません。

【紛糾への備え】

また、とかく日本人は契約が成立したらこの契約はうまく行くだろうと考えがちで、万一紛糾した場合はお互いが協議して解決しようと考えます。ところが外国人は契約がうまく行かないかもしれないと考え、その際には自らの立場をいかに守るかということを考えます。そういう外国人を相手にするのは、争いが起きた場合は、具体的にどこの裁判所で争うか（日本か、相手国か）を契約書に記載するとか、天変地異・戦争・暴動などにより契約が履行出来ない場合に備え、不可抗力条項を付け加えることが重要です。

【リスクの管理】

次にリスク管理です。契約というものは、契約書を取り交わした後、その履行がなされ決済が済んで初めて取引が完遂します。契約が完遂されるまでには、次のようなリスクがあることを知って、これをいかに最小限化するかということが大切です。まず『カントリリスク』という、契約先の国の財政破綻や法令による輸出入禁止などで取引が出来なくな

るリスクがあります。国際間で緊張の高まっている国や、法令で簡単に取引を制限するような国では、たとえ契約先に過失がなくても契約先が存在する国が惹き起こすリスクがあることを認識すべきです。

次に『契約履行リスク』と言う、いざ契約が出来ても相手側が契約どおりの履行をしてくれるかどうかのリスクがあります。契約先とは直接面会するなどして、相手が信頼出来ることを自分の目で確かめることこのリスクを軽減します。

更に、『信用リスク』は倒産などで相手側に支払い能力がなくなったり、或いは意図的に代金を支払ってくれなかったりするリスクです。このリスクを回避する為に、信用状（L/C）を開設すべきかとよく訊かれます。信用状は銀行の裏付けがある代わりに、売買の双方が結構面倒な手続きを要する為、最近では直接送金による決済が増えて来ています。この場合、例えば船積み前に代金の何割かを支払い、そして現品到着後に残金を支払うとかにしてリスクを軽減します。

【大事なコミュニケーション】

最後に、海外との契約相手先との

間に信頼感を醸成するには、契約の確認・出荷の案内・当方の状況の通知等、相手先と常時連絡を取り合うことが必要です。現代では電子メールの著しい発達により、個人間では緊密に連絡が取れるようになりました。どんなに親しい間柄であっても日々接触していないと段々疎遠になつて行く人間関係と同様、取引においてもこれは極めて重要なことです。

以上、海外との取引をするに当たり留意すべき事項を簡単に述べましたが、分かりにくい点や御質問がありましたら、かごしま産業支援センターまでお問い合わせ下さい。

【24年度支援事業の紹介】

◇製造業アジア圏販路開拓支援事業（新産業育成課）

「かごしま製造業振興指針」において、振興施策の一つに「アジアへの展開支援」を打ち出したところであり、県内の製造業者で今後需要の拡大が期待される中国をはじめとしたアジア各国への販路開拓を目指す中小企業の支援を行います。

- ・海外市場動向、海外取引実務等をテーマにしたセミナーを開催。
- ・海外販路開拓を進めたいと考えて

いる企業のプランを、専門家がブラッシュアップ。
◇新市場開拓調査支援事業（新産業育成課）
製品の市場開拓を図るため実施する海外での展示会への経費の一部を助成します。（対象経費の2/3以内。上限50万円）

海外展開支援機関のご案内

機関・団体名等	連絡先	機関・団体名等	連絡先
九州経済産業局 国際部国際課	092-482-5423	鹿児島県 産業立地課産業支援係	(099) 286-2964
中小企業基盤整備機構 南九州事務所	099-219-7882	経営金融課金融係	286-2946
日本政策金融公庫 鹿児島支店中小企業事業	099-223-2221	かごしまPR課 海外市場開拓班	286-3053
日本貿易振興機構（ジェトロ） 鹿児島貿易情報センター	099-226-9156	(社)鹿児島県貿易協会	251-8484
		(公財)かごしま産業支援センター	219-1270

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。

(有)菓子処渡辺

テーマ… 地域食材を活用した新商品の開発及び自社ブランド力の強化による売上・利益率の向上



代表取締役 渡辺 康生 氏

<企業概要>

会社名：有限会社 菓子処渡辺
所在地：鹿児島県熊毛郡中種子町野間 5105 番地
創業：昭和元年
資本金：300 万円
従業員数：7 人
業種：菓子製造小売

【派遣専門家】

K-OFFICE 代表 角 幸憲 氏

【派遣期間】

平成 22 年 6 月～平成 23 年 3 月(延べ 13 回)

【派遣経費】

955 千円(企業負担 (1/3) 318 千円,
センター補助 (2/3) 637 千円)

1. 「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、昭和元年に種子島(中種子町)で創業し、紫芋・安納芋・タシロ等の地域の食材を使用した和菓子(饅頭・かるかん・ゼリー・ケーキなど)を作り続けて、今年で 86 周年を迎えます。

私は、17 年前に 3 代目社長になって以来、「種子島から日本全国にいいお菓子を届けたい」との思いで頑張ってきましたが、近年は売上が伸び悩んでいたため、この現状を打破するべく、新しい試みを検討していました。

そのような時、知人から、かごしま産業支援センターの専門家派遣事業を活用して経営革新に取り組みことを勧められて、同事業への申込みを決めました。

2. 当時の課題を教えてください。

専門家から具体的な指導を受ける前に、当社の課題として次のような指摘を受けました。

①魅力的な店づくりができていない

②他社の商品との差別化が図られていない

③広告・宣伝・イベントに対する意識が低い

④経営計画ができていない

このような課題を解決していくことで付加価値の向上(経営革新)につなげたいと考えました。

3. 指導を受ける際にどのような目標を設定しましたか。

「地域食材を活用した新商品の開発及び自社ブランド力の強化による売上・利益率の向上」を専門家派遣事業におけるテーマとして設定しました。また、数値目標として、「月間売上高 25% アップ」、「粗利益率 5.5% アップ」を掲げました。

4. 具体的にどのような指導を受けましたか。

今回は、菓子業界に詳しいマーケティングの専門家から、地域の人の気軽に利用してもらえ、和洋菓子店になることが重要とのアドバイスを受けて、さまざまな改善活動に取り組みました。

【指導を受けた内容】

(1)効果的な販促活動の方法について

①店舗内のディスプレイ、ショーケースにおける季節感の演出
②プライスカード、POP 広告の見直しによる買いやすい雰囲気づくり

③店舗外への看板の設置による通行人への訴求力強化

④イベント、広告チラシ等の年間スケジュールの策定・実施

(2)売上・利益アップを牽引する新商品開発

(3)経営革新計画の作成

5. 指導を受けた後、具体的にどのような成果がありましたか。

専門家から指導を受けた成果としては、以下のとおりです。

【季節感の演出等による売上・利益アップ】

店舗内を白黒のモノトーン基調から四季を感じられる華やかな色合いに変更するとともに、プライスカードや POP 広告も見直して、店舗内の演出に心掛けました。また、店舗外に看板を設置して、通行人への訴求力を強化しました。その結果、お客様から「桜が咲いたみたいだね」と表現されるようなお店づくりが実現し、売上・利益アップにつながりました。

(指導前)



(指導後)



【新商品開発による売上・利益アップ】

種子島は1543年の鉄砲伝来と同時に日本で初めて乳牛が伝えられた土地と言われており、種子島産の牛乳は乳脂肪が多いという特徴があります。このような種子島産の牛乳から作ったフレッシュチーズで4種類の新商品（ブッセ、スフレ、どら焼き、ロールケーキ）を開発しま

した。これらの商品は、販売当初より売れ行きが好調で、現在では売上・利益アップの牽引役になっていきます。



【売上・利益アップにつながる販促活動に関する年間スケジュールの策定・実施】

イベントの企画立案や広告チラシの内容を見直すとともに、販促活動の年間スケジュールを策定・実施しました。その結果、西之表市や南種子町からのお客様が増えるなど商圏が広がり、売上、販売数量も大幅に増加しました。

【経営革新計画の承認】

「温暖な気候で育った種子島乳牛の乳製品の開発・生産・販売」をテーマに経営革新計画を作成し、鹿児島県への申請を行いました。その結果、

平成23年4月21日に経営革新計画の承認を受けることができました。

【数値目標に対する成果】

- ① 月間売上高（目標25%アップ）
↓ 前年同月比30～50%アップ
- ② 粗利益率（目標5.5%アップ）
↓ 2.7%アップ

※平成23年3月末時点

このように、派遣終了時においても、「月間売上高」「粗利益率」いずれもアップしており、専門家と一緒に頑張って取り組んだ成果と考えています。

なお、現在も改善の取り組みを継続しており、未達成であった「粗利益の伸び率」も当初設定した目標に近づきつつあります。

6. 指導を受けた感想をお聞かせください。

今までは、商売が一番大事なことはやる気だと思っていましたが、今回、専門家から、やり方（創意工夫）が重要であることを教えていただき、非常に感謝しています。特に、店舗内の季節感・買いやすさの演出づくりについては、ほとんど費用を掛けずに大きな効果が得られたと思います。

専門家から指導を受ける前は、モチベーションがどんどん下がっていたのを感じていましたが、現在では会社を良くしようという前向きな気持ちに変わっています。

また、派遣経費（謝金＋旅費）の2/3を支援センターに補助していただき、少ない企業負担で指導が受けられたことも良かったと思います。

7. 今後の自社の取り組みについてお聞かせください。

今後、お客様への感謝の気持ちを忘れずに専門家から指導を受けたことを実践していきます。

また、種子島産の食材にこだわった全国に通用する新商品を開発していくとともに、近々、ネットショップを開設し、種子島以外のお客様にも当社の商品を直接お届けできるようにしたいと思います。

■専門家派遣事業について

【対象要件】

- ・創業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を当センターで負担します。

【派遣企業の決定等】

- ・ISO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。

■問合せ先

公益財団法人か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

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致します。

まったく新しい発想による、長寿命の切削用超硬チップ！！

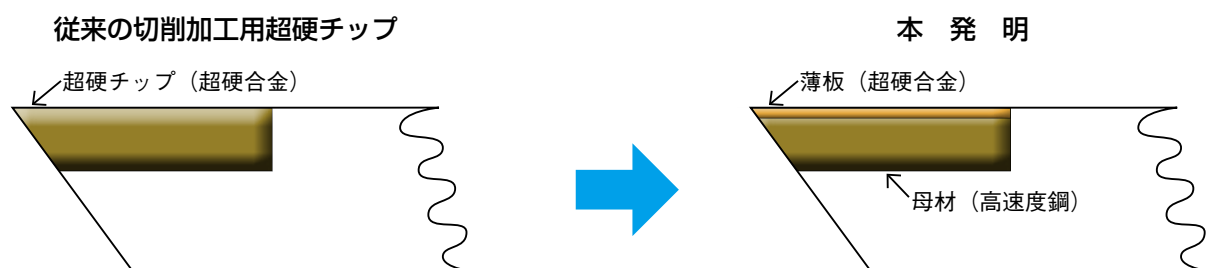
- 【出願人】 国立大学法人鹿児島大学
- 【発明者】 鹿児島大学理工学研究科教員
- 【公開番号】 特開 2010-099758
- 【出願日】 平成 21 年 9 月 10 日
- 【発明の概要】 切削加工で工具が被削材と接触する部分は狭いことに注目。二層構造にすることによって工具摩耗による温度上昇を抑制します。

【解決したい課題】

アルミダイキャスト部品、繊維強化プラスチック（CFRP,GFRP など）、ステンレス鋼などの切削加工で超硬合金工具の摩耗が速く、工具交換が頻繁で工具費の負担が大きいため、工具交換の間隔を長くしてコストを下げたい。あるいは希少金属であるタングステンは、今後の価格の高騰が予想されるため、価格が高騰しても安定した価格で超硬合金工具を使いたい、或いは販売したい。



- ・希少金属であるタングステンの使用量が通常の超硬チップの 1/7
- ・工具摩耗の激しい繊維強化プラスチックなどの切削加工に適した特性
- ・工具逃げ面摩耗が大きくなっても切削加工が可能



シーズ活用分野

- ・ステンレス鋼などの難削材の切削加工
- ・アルミダイキャスト部品の切削加工
- ・繊維強化プラスチックの（CFRP, GFRP）の切削加工

鹿児島大学との共同研究のお申し込みをお待ちしております。

株式会社鹿児島 TLO 【<http://www.ktlo.co.jp/>】

〒 890-0065 鹿児島市郡元 1-21-40 鹿児島大学産学官連携推進センター棟 2 階
TEL 099-284-1631 FAX 099-284-1632 E-Mail info@ktlo.co.jp

新規事業紹介

(公財) 가고しま産業支援センターでは、県内中小企業の総合的支援機関として、今年度新たに7つの事業を創設しました。

◇地域中小企業外国出願支援事業(新産業育成課) 2,895千円

経済のグローバル化による国際的な事業展開や知的財産権侵害品へ対応するため、中小企業の戦略的な特許出願等に対してその費用の一部を助成します。

- ・特許出願に対しては、その費用の1/2で上限を150万円
- ・意匠及び商標出願に対しては、その費用の1/2で上限を60万円
- ・支援対象は、外国特許庁への出願手数料、現地代理人に係る費用、国内代理人に係る費用及び翻訳に係る費用で、当財団と国内代理人及び支援対象企業の3者で契約を締結し、国内代理人に対して補助金相当額を支払うこととなります。

◇製造業アジア圏域販路開拓支援事業(新産業育成課) 1,712千円

(事業紹介は9ページ)

◇中小企業事業継続計画普及促進事業(経営支援室) 1,055千円

県内中小企業の皆様を対象とした、事業継続計画(BCP「Business Continuity Plan」)の普及促進セミナーを県内3箇所(鹿児島市・鹿屋市・奄美市)で開催します。

〈なぜ事業継続計画(BCP)が必要でしょうか〉

本県は、風水害や火山災害が多発するとともに、家畜伝染病による影響を大きく受ける地域であり、このような緊急事態が発生すると、中小企業は経営基盤が脆弱なため、廃業に追い込まれたり、事業を著しく縮小して従業員を解雇しなければならない状況も考えられます。

このため、平常時から事業継続計画(BCP)を準備しておく、緊急時に事業の継続・早期復旧を図ることが重要となります。

◇産学官共同研究推進事業(産学官連携課) 7,310千円

第一次産業における機械化・省力化に係るニーズと、県内の機械・装置製造企業の技術シーズや大学等の研究シーズをマッチング推進するための検討会等を発足させるため、産学官連携サポーターを1名設置し、ラボツアーの開催や公募型共同研究事業等の説明会の開催など県内中小企業の公的助成金への応募等を支援します。

◇円高等対応緊急販路開拓支援事業(取引振興課) 10,120千円

急激な円高や大手企業の生産拠点再編などによる県内中小企業への取引減少等の影響に対応するため、次の事業を実施し、県内中小企業の販路開拓を支援します。

- ・県外で開催される展示会等に鹿児島県ブースを確保し、出展を希望する県内中小企業に提供します。
- ・県外大手発注企業の担当者等を本県に招き、取引を希望する県内中小企業とのマッチングを行います

◇取引企業販路開拓専門員設置事業(取引振興課) 6,756千円

パナソニックデバイスオプティカルセミコンダクター(株)の県外工場への生産移管により、取引減少等の影響を受ける県内中小企業を支援するため、取引企業販路開拓専門員を設置します。

- ・生産移管により取引減少等の影響を受ける県内下請企業の情報収集
- ・県内外の発注企業の情報収集や県内下請企業への情報提供
- ・県内下請企業への取引あっせん 等

◇EC等活用促進事業(総務情報課) 13,337千円

販路拡大のための情報発信や電子商取引の導入など、EC・ITの利活用により経営の改善等を図ろうとされる県内中小企業者等を支援するため、専門的な知識や経験を有するアドバイザーを2名設置します。

相談内容により現地訪問でのアドバイス。(相談料等経費は無料)

お問い合わせは

新産業育成課 TEL 099-219-1272 経営支援室 TEL 099-219-1273 産学官連携課 TEL 099-214-4770
取引振興課 TEL 099-219-1274 総務情報課 TEL 099-219-1275

Information

「下請取引改善（調達担当者向け）講習会」 開催のご案内

当センターでは、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、今年度は下記の日程で開催いたします。

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。

皆様のご参加をお願いいたします。

開催概要

- ◆日時 平成 24 年 6 月 8 日（金） 13:30～17:00（予定）
 - ◆開催場所 ホテルウェルビューかごしま 鹿児島市与次郎2-4-25
 - ◆内容
 - ①下請適正取引に関する情報の紹介（下請適正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（法の適用範囲、親事業者の義務、禁止行為）
 - 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
 - ◆定員 50名程度
- 【お問い合わせ】（公財）かごしま産業支援センター 取引振興課 TEL:099-219-1274

～取引の紹介・あっせん速報～

当取引振興課で、平成 23 年 4 月 1 日から平成 24 年 3 月末までの取引の紹介・あっせん状況は、次のとおりです。

あっせん紹介件数	成約件数	取引契約成立当初受注金額
266 件	67 件	19,118 千円

新規登録企業御紹介

当センターでは、下請取引のあっせんを実施するため、発注企業及び受注企業の登録を行っております。新規に登録の申込みがありましたので、御紹介いたします。

◆発注企業

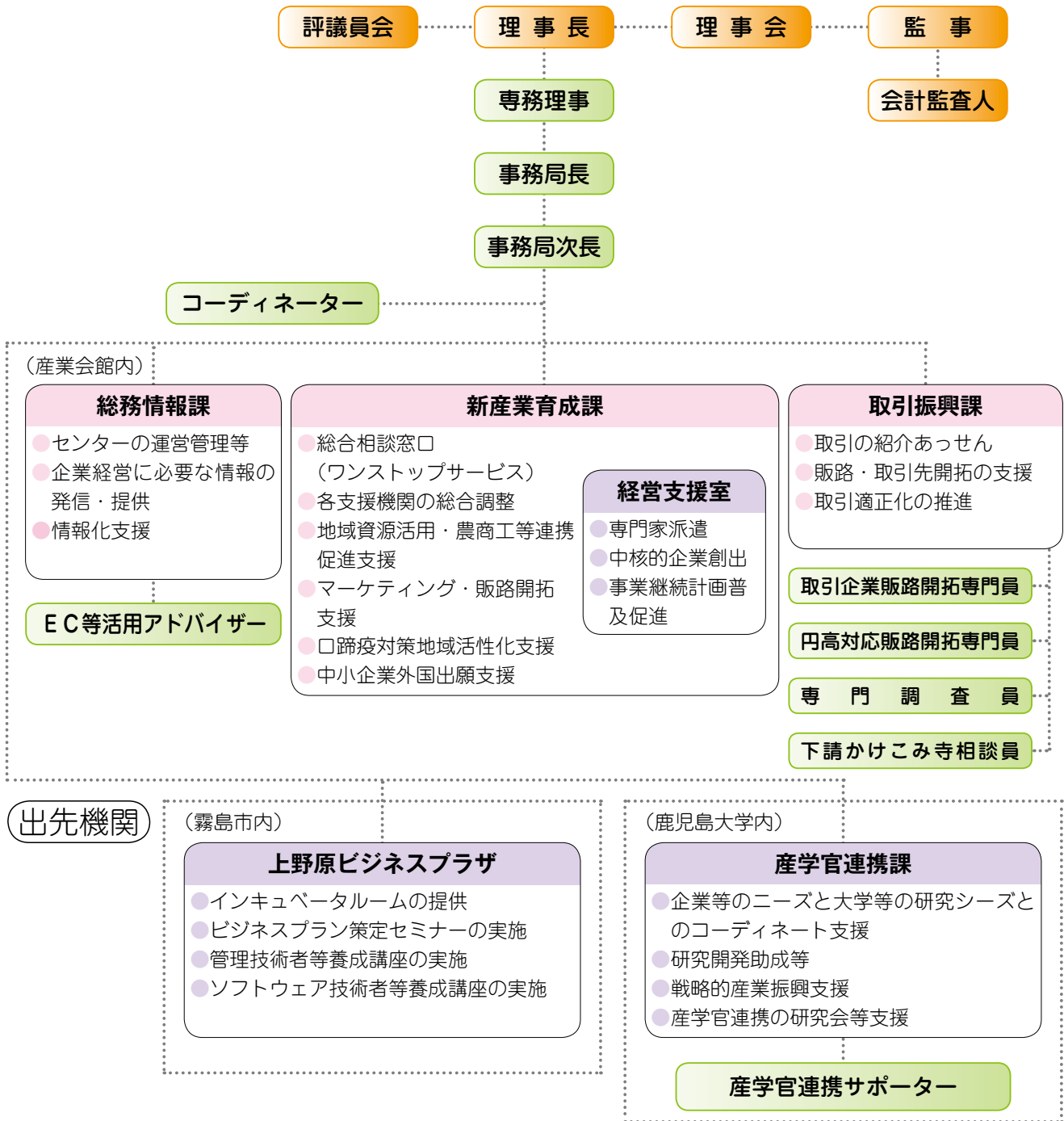
登録番号	企業名	所在地	資本金 (万円)	従業員 (人)	業種	主要製品等
H34146	(株)カシワ	福岡県 久留米市	2,000	175	一般機械器具製造業	半導体製造装置、液晶製造装置

◆受注企業

登録番号	企業名	所在地	資本金 (万円)	従業員 (人)	業種	主要製品等
J35136	キャドテック ジャパン(株)	霧島市	2,000	18	電気機械器具製造業	プリント基板全般（設計、製作） 電子部品調達、実装 試作～量産
J40013	デジタルアップ	鹿児島市	個人	1	情報サービス業	ホームページ、ネットショップの企画、制作、売上向上についてのコンサルティング コンピュータシステムの開発

(公財) かがしま産業支援センター組織・機構

(平成 24 年 4 月 1 日現在)



INFORMATION TEL・FAX・メールアドレス

課名	TEL	FAX	メールアドレス
総務情報課 " (情報)	099 - 219 - 1271 099 - 219 - 1275		info@po.kric.or.jp
新産業育成課	099 - 219 - 1272	099 - 219 - 1279	ikusei@po.kric.or.jp
経営支援室	099 - 219 - 1273		keiei@po.kric.or.jp
取引振興課	099 - 219 - 1274		torihiki@po.kric.or.jp
産学官連携課	099 - 214 - 4770	099 - 214 - 4771	sangaku@po.kric.or.jp
上野原ビジネスプラザ	0995 - 45 - 3511	0995 - 48 - 5270	gyoumu@po.kric.or.jp

公益財団法人かごしま産業支援センター発足

4月1日から、公益財団法人かごしま産業支援センターとして、新たなスタートを切りました。産業支援センターのミッション・使命を充分認識し、県内中小企業・商工業の振興発展に、一丸となって取り組んでまいります。

【評議員】

氏名	所属及び職名
安部 淳一	国立大学法人鹿児島大学副学長
飯山 千尋	一般社団法人鹿児島県銀行協会常務理事兼事務局長
岩元 正孝	社団法人鹿児島県工業倶楽部会長
大山 直幸	前鹿児島市経済局長
沖田 健一	鹿児島県中小企業団体中央会専務理事
白橋 大信	前鹿児島県商工労働水産部長
竹元 明	鹿児島県商工会議所連合会常任幹事
野元 浩一郎	京セラ株式会社鹿児島国分工場長
元山 義和	前鹿児島県商工会連合会専務理事

【理事】

氏名	所属及び職名
(代表理事) 西山 芳久	公益財団法人かごしま産業支援センター理事長
(業務執行理事) 時田 光一	公益財団法人かごしま産業支援センター専務理事
糸長 真知	独立行政法人日本貿易振興機構鹿児島貿易情報センター所長
梯 広幸	ソニーセミコンダクタ株式会社鹿児島テクノロジーセンター鹿児島総務部統括部長
仮屋 政信	鹿児島県商工会連合会事務局長
川野 敏彦	前鹿児島県商工労働水産部産業立地課長
中禮 裕	一般社団法人鹿児島県情報サービス産業協会会長
永田 福一	鹿児島県中小企業団体中央会事務局長
福地 誠	株式会社日本政策金融公庫鹿児島支店中小企業事業統轄
古川 恵子	鹿児島女子短期大学教授
前野 祐二	独立行政法人国立高等専門学校機構鹿児島工業高等専門学校地域共同テクノセンター長
間手原 修	前霧島市商工観光部長
山下 春洋	鹿児島商工会議所事務局長

【監事】

氏名	所属及び職名
池田 洋一	霧島市商工観光部商工振興課長
塩倉 宏	塩倉税理士事務所長（税理士）

【会計監査人】

氏名	所属及び職名
高橋 雷太	高橋雷太公認会計士事務所長（公認会計士）
宮川 秀樹	宮川公認会計士事務所長（公認会計士）

【平成24年度主要事業予算 315,470千円】

県内の中小企業等の多様な相談やニーズに対応いたしますとともに、創業や経営革新・マーケティング・研究開発をはじめ各種事業の実施により、経営のサポートをし、中小企業のお役に立ち、広く御活用いただけるように、取り組んでおります。

(単位：千円)

1 新事業創出等支援	41,513	5 戦略的産業振興支援	41,202
2 マーケティング等支援	43,612	6 地域資源活用支援	25,536
3 情報化支援	31,529	7 人材育成支援	9,023
4 研究開発・技術支援	24,120	8 口蹄疫対策強化地域活性化支援	98,935

情報 KISC SPRING

発行者：公益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>