

# KISC

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

創業や研究開発に  
取り組むあなたを応援します

春号  
2013



有限会社さくらしま旬彩館  
代表取締役 中島 孝子さん

今月の表紙



人気商品（青切り小みかンドレッシングなど）

今号の表紙は、当センターの産学官関係事業等を活用し「青切り小みかンドレッシング」を開発、商品化された有限会社さくらじま旬彩館代表取締役の中島孝子さんです。

○同社の前身は、生産農家の女性たちが組織した農産加工グループであり、平成16年に有限会社として設立しました。規格外で市場に出荷できない小みかんや桜島大根を特産品として加工・販売しています。

○「青切り小みかンドレッシング」の開発

桜島小みかんの科学的な特性や機能を活かした製品開発を目指して、平成21年度に当センターの重点業種研究開発支援事業を導入しました。

鹿児島大学や鹿児島純心女子大学、県農産加工研究指導センター、県工業技術センターの産学関係での取り組みを得て、青切りの桜島小みかん（摘果した未熟果）に含まれるフラボノイドなど健康維持や疾病予防に良いといわれる機能性成分の成分分析や生育過程での含有量変化、商品化試験など多方面からの研究、開発を進めました。

有限会社さくらじま旬彩館

代表取締役 中島 孝子

<企業概要>

所在地 鹿児島市桜島横山町 1722-48  
 設立 平成16年  
 従業員数 25名  
 T E L 099-293-3387  
 F A X 099-293-3381  
 E-mail Sakurajima.sk@ninus.ocn.ne.jp

平成22年には、新商品として製品化のうえ、販売を開始し、ヒット商品として多くの顧客を獲得するとともに、平成22年度かごしまの新特産品コンクールで鹿児島市長賞を受賞するなど、高い評価を得ています。

○同社のコンセプト

中島代表は、「桜島の農産物を女性の手で付加価値を付けて特産品として販売することにより、地域の産業振興の一助になりたい」との目的意識をしっかりと持って事業に取り組んでおられます。今後、地域産品を活用した既存商品のブラッシュアップも図りながら、「桜島」に根付いた企業として幅広い活動を展開したいとのこと。



製造打合せ（さくらじま旬彩館）

CONTENTS

- 2 今月の表紙
- 3 私の思い！
- 4 わが社の輝く女性！（株）しか屋 宮之原綾子さん
- 5 がんばる進出企業 東洋ツール工業(株)
- 6 ベンチャープラザコーナー
- 8 IT情報コーナー
- 10 特集「平成25年度主要事業の紹介」
- 14 Information 下請振興コーナー
- 15 Information ビジネスプラン策定セミナーの開催ほか
- 16 公益財団法人 かごしま産業支援センター組織・機構

情報KISC SPRING 2013

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@kric.or.jp  
 URL http://www.kric.or.jp

# 私の 思い



国立大学法人 鹿児島大学  
学長 まえだ 前田 よしざね 芳實

## プロフィール

鹿児島市出身。

昭和44年鹿児島大学大学院農学研究科修了。鹿児島大学農学部教授。

鹿児島大学生命科学資源開発センター長や農学部長等を歴任。

平成25年4月より現職。

## 地域と共にある総合大学

### 進取の気風あふれる総合大学

鹿児島大学は9学部と10大学院研究科を有し、約11,000名の学生を擁する総合大学です。

鹿児島大学憲章（平成19年制定）では、“自主自律と進取の精神を尊重し、地域とともに社会の発展に貢献する総合大学をめざす”ことを謳っています。この基本精神に基づき、全教職員が、“進取の気風に溢れ、日本一学生を大切にし、さらに地域の発展に貢献する総合大学”を目指しています。

### リーダーシップを発揮する人材の養成

教育面では、“社会の変革と発展に貢献し、リーダーシップを発揮する人材”の養成を行います。

そのために、幅広い教養と専門的知識や技術の修得と共に、社会との関わりの中での学び（インターンシップ、ボランティア、学外研修、海外研修等）を深め、多様な物の考え方、グローバルな視野、コミュニケーション力や考える力など、社会人としての基礎力を学ぶ環境を整えます。

### 地域に貢献する基礎研究と応用研究

本学では、約2,400名の教職員が在籍し、地域の課題はもちろんのこと、国際的にも高い評価を受けている基礎研究や応用研究、またイノベーションに繋がる研究が展開されています。

大学の特色と個性化が求められている中で、本学では全学横断的研究プロジェクトを組織し、「島

嶼」、「環境」、「食と健康」の3領域の研究に取り組んできました。その結果、地域貢献の期待できる素晴らしい研究成果が生み出されています。これらの実績を下に、本年度から新たに「水」と「エネルギー」の研究グループを組織し、併せて5つの研究プロジェクトを力強く推進します。

### 地域連携を強める

鹿児島大学は地域に貢献する総合大学として、生涯学習支援、地域再生に貢献する人材養成、産学官連携、情報発信等の機能を高め、一層の地域連携を行います。

社会人向けの履修証明プログラムとして、鹿児島ルネッサンスアカデミーでは焼酎マイスター養成コースや森林管理技術者養成コースを開講し、稲盛アカデミーでは稲盛経営哲学プログラムを開講しています。また、自然科学教育研究支援センターや鹿児島イノベーションセンターでは、地域の企業の方々への分析機器の利活用を進めています。

また、大学図書館や博物館等の学内施設の市民の皆様への利用拡大や、植物園や“みのりの小径”など、キャンパス内を市民の散策の場としてお楽しみ戴いています。

これらの活動を通して、地域社会が誇りとする総合大学を目指します

# わが社の輝く女性！

今号は、納豆等の食品の製造販売を本業に、新たにバイオ事業部による納豆菌の利活用の研究開発も手がけている（株）しか屋の取締役部長の宮之原 綾子さんです。



## 宮之原 綾子 取締役部長 プロフィール

1976年生まれ  
(佐賀県太良町生まれ、鹿児島育ち)  
鹿児島純心女子短期大学卒業  
平成12年入社

## 株式会社しか屋

所在地 鹿児島市谷山港 2-2-16  
設立 昭和28年9月(有限会社しか屋)  
従業員数 64名  
TEL 099-262-0710  
FAX 099-261-8930  
URL <http://www.shikaya.com/outline.htm>

### ◇会社での担当部署は（役割、立場）

納豆等の食品の製造販売を行う本社営業部の営業部長、バイオ事業部の責任者を兼務。といっても小さな会社ですので、工場に入る事もありますし、なんでもします（笑）

### ◇入社のきっかけ

祖父が創業した家業です。短大卒業後、大手旅行会社の添乗員として勤務、大きな組織で働く中で初めから終わりまでを一貫して責任を持てる仕事してみたいと考えている時に、納豆屋で人を募集している事を知り、希望して入社しました。

### ◇仕事上での印象深い体験談

平成22年に私の発案で納豆菌の研究・開発、納豆菌製品の製造・販売をするバイオ事業部を立ち上げました。スタッフの募集にはじまり、何もない所から企画の立案、製品化は想像を超えて難しい事が多く、その中で沢山の方に支えて頂き、共に作り、学ばせてもらったことが印象深い経験です。

### ◇部長として（働く事で）心がけていることは（信念、モットー）

出会う方にまた会いたいと思われる人で在りたいと思い、できるだけ元気で、気持ち良い人でいられ

るよう心がけています。目の前の事に追われて、小さく小さく考えてしまわないように、今すぐに来ないとしてもまずは理想の形を考え、そこから今できる事に落とし込みをするようにしています。小さな会社だからできない事はありますが、考える事では大企業に負ける必要はないと思っています。

### ◇ものづくりについて

弊社が作っているものに高級品はありません。だからこそ、多くの方に手に取っていただける可能性があります。納豆は生きものです。日々変わる環境の中で、よりよいものをつくれるように、ほんの小さな差を出すために一生懸命に取り組む事は本当に楽しいことです。

### ◇後輩社員へ期待する事は

好奇心をもっていろいろな事にチャレンジしてもらいたいと考えています。その好奇心、チャレンジ精神を応援できるような上司、会社になれるように、私が学びの日々です。

### ◇会社への思いや抱負を、お聞かせ下さい

地域の方々に愛されつづける企業であるように、これからも一生懸命商品づくりに励んでまいりたいと考えております。また、鹿児島から日本、世界へ納豆・納豆菌を届ける事を目指しています。

### ◇趣味や尊敬する人物を教えてください

食、現代美術に興味があり、出張先や営業先で時間ができると美術館に立ち寄ること、その地域の食を体験する事を楽しんでいます。尊敬する人は何人もいますが、身近で人として女性として尊敬し、私が目標としているのは母です。どんな事も笑いに変えられるしなやかな強さ、真直ぐに物事を見たり取り組む姿勢、新しいことへの挑戦を楽しむところ、愛情深いところ、少しでも追いつきたいと励んでいます。



バイオ事業部

# がんばる進出企業

## 東洋ツール工業株式会社

### ■会社概要

●東洋ツール工業株式会社は、超硬工具の製造・販売を目的に昭和49年2月に創業し、昭和56年4月に大阪市平野区加美東において法人設立した会社で、平成17年2月には大阪市平野区加美北に本社・工場を移転しました。

鹿児島においては、平成3年9月に当社の主力工場として南さつま市（旧加世田市）に工場を開設し、平成8年9月の第二工場増設後も順次増設を行い、平成18年4月には第五工場を建設するまで拡大いたしました。

●当社は、海底掘削から航空宇宙産業まで様々な分野で使用される「切削工具」製品の製造・販売に取り組んでいます。代表的な切削工具用スローアウェチップ（超硬／サーメット／セラミック／CBN／ダイヤモンド）、穴明工具（ドリル／リーマ／エンドミル）、工業用刃具類（木工用替刃／スリッター／切断刃／セラミック刃）をはじめ、金型部品及びセラミック基盤など、研削加工が困難な素材においても、蓄積したノウハウと経験を生かし、高度化・微細化する商品へのニーズに対し、正確な技術と最新鋭機器による万全の生産体制を整えております。

●また、全国のお客さまのニーズに機敏に対応するため、中部地区の販売拠点を愛知県に設け、大阪本社と鹿児島工場のもと、日本国内、海外を含め350社以上のお客様に製品を提供できる体制を整えました。さらに平成23年8月には、大阪府富田林市に株式会社河南精密を設立し、超硬合金の製造と順送金型、モールド金型の製造・販売をスタートさせ、お客様のご要望に応じた最適な工具素材と技術をご提案できるよう努めているところです。

### ■鹿児島進出の理由

●当社は、創業以来、常にお客様に満足していただける製品を提供するため、きめ細やかな対応により妥協のないモノづくりに取り組んでおり、他社には真似のできない数多くの技術・ノウハウ・設備・管理体制などを蓄積しております。このようなことから、巨大地震などの自然災害等が発生した場合のリスクを回避し、お客様に迷惑をかけないよう生産体制を確保することが必要と考え、当社代表の故郷である薩摩半島への強い思いと、鹿児島県及び南さつま市からの熱心な企業誘致や立地に関する相談に乗っていただくなど行政の支援体制が充実していたことなどが決め手となり、平成3年、鹿児島に新たな生産拠点を開設することになりました。

### ■今後の展望

●当社は、事業の多角化を狙っており、そのひとつの取組として、平成24年3月に南さつま市金峰町の空き工場を購入し、キノコ栽培を開始しました。

工場内にハウスを設置し、その中で栽培することにより、気象変動による影響や病気・害虫への衛生環境面でのリスクを最小限に抑えられ、併せて設備投資も抑制できると考え実施したものです。

栽培するキノコは、高い機能性を持つ種類の中からキクラゲを選定し、現在、栽培したキクラゲを乾燥加工した食品を薩摩半島の道の駅を中心に販売しております。また、高付加価値な製品を展開することを考え、研究・開発を行うなど、今後の規模拡大を目指しているところです。

●今後も、現状に満足せず、さらなる技術の向上や生産・加工の効率化への期待に応えられるよう、工場・設備の拡充はもちろん、業務管理体制や、技術者の教育体制の充実など新たな課題にも取り組んでまいります。総合切削工具メーカーとして日本の産業発展に貢献し、顧客に奉仕することをモットーに邁進し、結果として、地域や鹿児島の一助になれば幸いですよう役員・社員一丸となって努力してまいります。



鹿児島工場外観

TOYO TOOL®

代表者：代表取締役 是枝清上

本社所在地：大阪市平野区加美北 1-22-17

鹿児島工場：鹿児島県南さつま市加世田宮原 2399

設立：1974年2月

資本金：1,000万円

従業員数：150名

事業内容：切削工具製品の製造・販売

TEL 0993-52-7608

FAX 0993-52-7603

URL <http://www.toyotool.co.jp/>



## 発表後の成果・感想

本業の金型以外にもこのような工作機械が製作できるとの認識を頂き、興味を持っていただきました。

## 今後の展開

まずは取引業者等に声掛けを行い、認知度を上げること重点を置き、コストダウン努力のもと、販売実績を積んでいきたいと考えています。



### 〈発表その2〉



発表する  
深野研究開発室長

**小城製粉株式会社**  
 代表取締役 小城 年久  
 薩摩川内市隈之城町 1892  
 TEL : 0996-22-4161  
 FAX : 0996-20-3973  
 E-mail : kojios@mocha.ocn.ne.jp  
 URL : http://www2.ocn.ne.jp/~kojos/



## 発表内容

### 〈企業紹介〉

国内産の米粉を中心に製造、販売を手掛けており、独自の製法で作られた米粉は、お菓子業界だけでなく、惣菜など幅広くご利用いただいています。製粉部では平成23年3月から小麦粉使用品の生産を廃止し、コンタミネーションの少ない工場として展開しており、製菓部「のせ菓楽」も同月から小麦粉を使わない米粉専門店となりました。



### 〈商品開発のきっかけ〉

小麦アレルギーの方でも安心して食べられる洋菓子、パンを提供したいとの強い思いから、県内産の米を使用した身体に優しいアレルギー対応の米粉開発を実現しました。

### 〈商品の目的・特徴〉

弊社では、今まで培ってきた技術を生かし「独自の製法で作られた米粉」で、もともと小麦粉を主としていた洋菓子・パンなども小麦グルテンを使用せずに



米粉パン

米粉100%の商品ができるようになりました。

小麦粉のパンの場合、小麦にはグルテンが含まれており、小麦アレルギーの原因となりますが、弊社の開発した米粉100%の米粉パンは小麦グルテンを添加せずに製造でき、小麦アレルギーにも対応できます。

米粉は、ノン・グルテンの食材として海外でも認知され始めております。米粉の提供及びお菓子の販売を行うことで、「米粉の良さ」を知って頂き、からだに優しい「米粉」の新商品の開発と市場開拓を更に進めていきたいと思っております。

## 発表後の成果・感想

各企業様より、国産の米粉の可能性についてご意見を頂きました。また、海外展開のためのアドバイスを頂き本当に有難うございました。

## 今後の展望

3月にはアメリカでの展示会に出展し、今後の米粉の可能性が見えてきたように思います。国内及び海外に米粉の良さを知って頂くよう更なる努力をしていきたいと思っております。

### (お知らせ)

平成25年度「二水会」開催予定  
 第58回：平成25年 8月 7日(水) 15:00～  
 第59回：平成25年11月13日(水) 15:00～  
 第60回：平成26年 2月12日(水) 15:00～  
 (場所はいずれも鹿児島市内)  
 詳細が決定次第、かごしま産業支援センターのホームページ、メールマガジン等でご案内します。

# IT情報コーナー

## 業務パッケージ選定のちょっとしたコツ

ITコーディネータ 水口 誠

皆様の中で靴をオーダーメイドでつくられた方はどのくらいいらっしゃるでしょうか？

名人が手がけた靴は足にぴったりとフィットしてそれは良いものだと言われています。

けれども、その分高価な買い物になります。

コンピューターシステムもひと昔前はオーダーメイドが基本でした。

ただし今日、低価格で短納期の業務パッケージシステムを導入する形態が主流になっています。

今回は3つの観点から、業務パッケージ選定のコツをお知らせします。

### その1. 業務パッケージの基本構成を理解する。

抽象的に記載すると図1の構成になります。

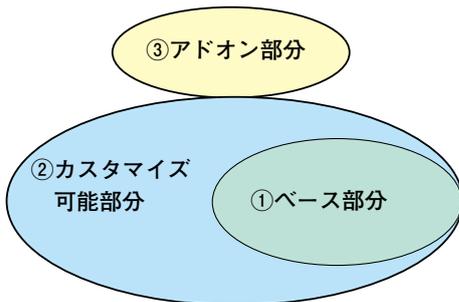


図1 業務パッケージ構成図

- ① ベース部分  
業務パッケージの根幹部分となり原則的に変更できない部分になります。  
→画面レイアウトやデータベースの基本レイアウトが対象になる事が多い
- ② カスタマイズ可能部分  
お客様毎の変化点を吸収する部分になります。  
→帳票などがこれに当たる事が多い

### ③ アドオン部分

業務パッケージで実現不可能機能を、販社が自社にて外付け作成した部分です。

厳密に言えば業務パッケージには含まれません。

ただし特殊な業務形態の場合、アドオン機能を作成しないと導入システムが使い物にならない場合もありますので、あえてここでは記載しています。

### その2. 業務パッケージの成長過程を理解する。

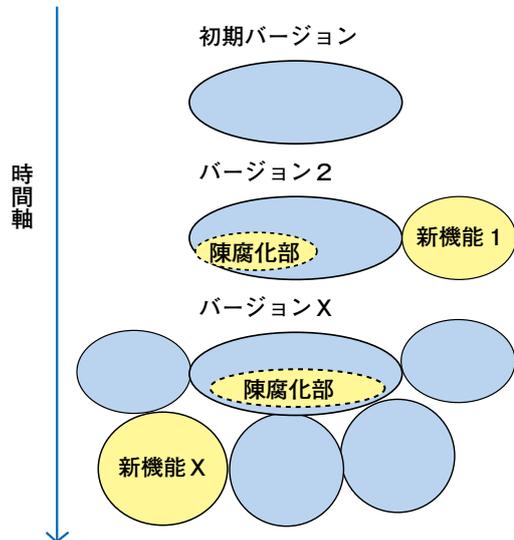


図2 業務パッケージ成長過程

初期バージョンでは業務設計したものをシステム化しています。

その後バージョンがあがるにしたがって新機能の追加とともに、最初は一般的だった機能が時代の変遷で使われなくなり陳腐化する部分が発生します。

実績のあるパッケージシステムほど、導入時には図2のバージョンXの状態になっている事が多々

あります。

機能はてんこ盛りですが、どのようにシステムを使ったらよいか分からなくなりますよね。選定した業務パッケージの成長過程がどのレベルにあるのかを把握することにより、使いこなすための力（予算）のかけぐあいを、なんとなく把握できるはずですよ。

**その3. 良きシステムエンジニアとよき人間関係を築く。**

**↑最も重要！**

SE（システムエンジニア）の能力の見分け方ですが、5つポイントがあります。

**1) 営業的視点がある**

打合せでカスタマイズの話が出た場合、金額とか納期とか聞きたくなりますよね。

その場合に、たとえ概算でもすぐ回答できるぐらいの事前準備がされていること。

**2) 業務に詳しい**

打合せ時点で精通とはいわなくても会話が成立するレベルの業務知識があること。

**3) コミュニケーション能力がある**

システム導入のご担当者が必ずしも話し上手でない場合でも、内容をうまく聞き取ることができる会話テクニックがあること。

**4) 信頼がおける**

コンピューターに関しての専門的な話をする場合でも、内容を噛み砕いてきちんと話ができること。あと常識的なことですが、約束をきちんと守ること。

**5) 適正な年齢である**

システム導入の担当者の年齢や性格にもよりますが、担当者にくらべSEが若すぎると、現状の会社での業務運用を要望としてごり押しする方向に流れがちです。

業務パッケージを使用する場合は、システムに業務を合わせる会社が経営的に会社にとってより望ましい結果をもたらす事もあります。

そういう意味で、ある程度対等な立場で会話ができる年齢であったほうがうまくいくと感じ



図3 よい人間関係を

ます。

また、力のあるSEが御社担当についてとしても、人間関係がぎくしゃくしているとよい仕事はできませんよね。

**【まとめ】**

どの業務パッケージにも言えることですが、じっくりこない導入をした場合、相性の悪い靴を履くのと同じで、徐々に経営の足元をいためてしまいます。

他にも書き足りない点が多々ありますが、業務パッケージ選定の際の参考になればと思い、不十分ながらアドバイスいたしました。



みず ぐち まこと  
**水 口 誠**

**プロフィール**

資格：ITコーディネータ  
 所属：NPO法人 ITかごしま支援隊  
 URL：http://www.itshien.org  
 TEL：080-3443-0812  
 E-mail：itksall@itshien.org

## 特集

## 平成25年度主要事業の紹介

当財団では、平成 25 年 3 月に理事会及び評議員会を開催し、平成 25 年度の事業計画を審議、決定を得ました。概要は次のとおりです。

## 1 創業、経営革新及びマーケティングに関する支援

## (1)新事業創出等支援 141,502千円

コーディネーターの設置、経営・マーケティング等民間専門家の派遣、インキュベーターの提供などにより、新事業の創出と新産業の育成を支援します。

## □主要事業

- ・マッチング・コーディネート事業【コーディネーター（3名：製造業・経営全般・海外展開）による支援】
- ・専門家派遣事業【経営診断、助言を行う民間専門家の派遣：年間10回程度／1企業】
- ・中小企業事業継続計画（BCP）普及促進事業【計画作成セミナーの開催：2回】
- ・ビジネスプラン策定セミナー開催事業【2回開催：創業予定者等を対象にビジネスプランの策定等を支援】
- ・ビジネスインキュベーター利用促進事業【起業家、新分野展開企業等への活動拠点提供】

## ○新規事業 中小製造業者創業・新分野進出等支援事業

創業や新たな分野への進出、規模拡大に取り組む中小製造業者を対象として、経営計画の策定から研究開発、販路開拓など事業構築に至る取り組みを総合的に支援します。

対象企業 県内中小製造業者（新たに製造業を営もうとする者を含む）

対象業種 自動車、電子、食品、環境・新エネルギー、健康・医療、バイオ関連の製造業

支援内容 経営計画の策定、計画の実施（試作・研究開発、人材育成、マーケティング・販路開拓、専門家招へい）の経費の一部を補助

補助率 対象経費の2／3以内又は1／2以内

[参考] 平成24年度実績

(1)専門家派遣	派遣件数7社（38回）
(2)中小企業事業継続計画（BCP）普及促進	制度説明セミナー3回開催
(3)ビジネスプラン策定セミナー	セミナー2回開催（参加者計22名）
(4)ビジネスインキュベーター	入居企業数 13社（25年3月末）

## (2)マーケティング等支援 54,721千円

新製品等の販路開拓、商談会の開催、異業種との連携や、市場ニーズ調査結果の事業化等の支援を行うとともに、アドバイザーの巡回、企業の登録・取引紹介あっせんなどにより、マーケティング等を支援します。

## □主要事業

- ・ベンチャープラザ開催事業【ベンチャー企業による新製品、新技術等の発表：年4回開催】
- ・新事業等開拓支援プログラム事業【新たに取り組む研究開発等に関する事前調査（市場調査、製品企画）、新製品の展示会出展】
- ・製造業アジア圏域販路開拓支援事業【セミナーの開催、専門家の派遣（年10回）】
- ・ビジネスマッチング支援事業【県内外の発注企業とのマッチング会の開催：10月頃を予定】
- ・取引企業販路開拓専門員設置事業【取引企業販路開拓専門員を設置し、新たな取引先等を開拓、斡旋】
- ・製造業緊急新規取引先開拓支援事業【県外商談会出展（3回）、取引商談会開催（県内開催3回）】

- ・モノづくり情報収集提供事業【国内の発注企業情報の収集と県内企業への提供。九州各県合同商談会など】
- ・下請取引改善講習会事業【下請取引の適正化とトラブル未然防止のための講習会開催】
- ・下請かけこみ寺事業【相談員を配置し、下請け取引に関する相談や移動弁護士相談会を開催】

○新規事業 下請企業取引連携促進事業

共同受注に向けた企業連携によるグループ化の検討など、下請企業の新たな事業展開を促進します。

- (事業概要) ・専門員の配置：当センターに専門員を配置する
- ・セミナー開催：国内専門家や県外先進企業による事例発表など
  - ・分科会の開催：共同受注や取引連携に関心のある県内中小製造業者に対して、専門家等を招いて個別の検討会を行う
  - ・先進事例調査の実施：他県の共同受注グループを訪問し、情報交換等を行う

[参 考] 平成 24 年度実績

(1)ベンチャープラザ開催	4 回 (県内企業 8 社、県外企業 4 社発表)
(2)新事業参入調査支援	助成件数 4 件 (助成額 1,087 千円)
(3)新市場開拓調査支援	〃 35 件 ( 〃 10,906 千円)
(4)ビジネスマッチング支援 (かごしま取引商談会)	発注企業 29 社 (うち県内企業 3 社)、受注企業 69 社、 商談成立件数 20 件
(5)取引企業販路開拓専門員設置	企業訪問 101 社、発注情報収集 27 社、取引成立 7 件
(6)円高等対応緊急販路開拓支援	
・展示会への出展	出展 3 回：製品展示企業 39 社、商談成立件数 5 件
・ミニ商談会の開催	2 回開催：発注企業 8 社、受注企業 48 社、商談成立件数 17 件
(7)モノづくり情報収集提供	
・取引あっせん実績	291 件、商談成立件数 101 件
(8)下請かけこみ寺	相談対応 69 件、無料弁護士相談 10 件

(3)情報化支援 15,795千円

情報誌の発行や、ITセミナー・研修、EC等活用及びITアドバイザーの設置・派遣などにより、情報化を支援します。(センター情報誌「KISC」は年4回発行)

[参 考] 平成 24 年度実績

ITセミナー開催3回(参加者198名)、経営情報等メルマガ配信：毎週金曜日、社内パソコン研修講師派遣：10社(受講者40名)など

## 2 研究開発・技術に関する支援

(1)研究開発・技術支援 43,089千円

産学官の連携コーディネーターの設置・派遣、大学等技術シーズのマッチング、新技術・新製品開発の助成などにより、研究開発や技術開発等を支援します。

□主要事業

- ・地域中小企業外国出願支援事業【外国出願費用の助成(特許、意匠・商標・実用新案等)】
- ・新事業研究開発助成事業【新技術・新製品開発、試作品製造、生産工程合理化等の経費の助成】
- ・地域技術提携起業化事業【中小企業グループの新技術、新製品起業化研究開発経費の助成】
- ・装置開発支援事業【オンリーワン技術を活用した一次産業の高付加価値化支援、ラボツアー、事例発表会、マッチングサポートなど】

○新規事業 **新分野参入研究開発助成事業**

大手企業の撤退等の影響を受ける県内の中小製造業者を対象に、新たな分野への新規参入を図るための新製品・新技術研究開発の取り組みを支援します。

対象企業 企業撤退や規模縮小等により影響を受けた県内中小企業者

対象事業 新製品・新技術の研究開発

補助率等 事業費の2/3以内 補助限度額：4,000千円以内 研究期間：2年以内

[参考] 平成24年度実績

(1)地域中小企業外国出願支援	特許：3件、商標：1件（助成額2,275千円）
(2)研究開発助成	3件（助成額4,630千円）
(株)井川産業	各種ビーズ製造技術開発
(株)鎌田工業	高付加価値型養魚用配合飼料の商品化
飯田機械(株)鹿屋工場	新たな水力発電システム開発
(3)産学官連携推進	窓口相談139件、シーズ・ニーズ調査63件
(4)産学官共同研究推進	
①共同研究サポート	研究テーマ件数 4件
②ラボツアー等の開催	ラボツアー開催2回、逆ラボツアー開催1回

**(2)戦略的産業振興支援 36,533千円**

自動車・電子・食品・成長産業（環境・新エネルギー、健康・医療、バイオ関連産業）に関する経営計画作成や新技術等開発の助成などにより、戦略的産業の振興を支援します。

□主要事業

- ・中核的企業創出プログラム事業【経営計画の策定、計画の実施に要する経費の助成】
- ・重点業種研究開発支援事業【新技術、新製品の開発に要する経費の助成】

[参考] 平成24年度実績

○中核的企業創出プログラム事業	7件（1件当たり助成額219～3,804千円）
交和電気産業(株)（出水市）	新LED照明の開発、製造、販売
(株)省力化技研（日置市）	技術力の更なる向上
(株)南光（鹿児島市）	「品質管理の徹底」「効率的な生産管理」
(株)クリモト（肝付町）	生産管理・品質管理のレベルアップ
(株)ジーピーフーズ（薩摩川内市）	さつまいもに特化したスイーツの新商品開発
国分電機(株)（霧島市）	地球環境に貢献する次世代の省エネルギーLED灯の開発
藤安醸造(株)（鹿児島市）	県産地鶏を活用した新商品開発と販路開拓
○重点業種研究開発支援事業	4件（1件当たり助成額2,212～3,588千円）
(株)エルム	安納芋の糖度測定装置の開発
(株)サンライズ精工	低コスト高効率成形技術の開発
(株)J S V	計測器の小型量産器開発など
日本澱粉工業(株)	機能性糖質の開発

**(3)地域資源活用支援 32,732千円**

地域資源の活用や開発、農林漁業と商工業の連携による新商品等の試作品開発・販路開拓等の助成により、起業化や新事業の創出を支援します。

□主要事業

- ・地域資源活用起業家支援事業【起業に向けた事業展開、研究開発、試作品開発、販路開拓経費の助成】
- ・地域資源活用・農商工等連携新事業創出支援事業【事業化や農商工等連携の取り組み経費の助成】

[参考] 平成24年度実績 12件（1件当たり助成額166～3,000千円）

○地域資源活用起業家支援事業	
霧島燻製ファクトリー（霧島市）	新工法食肉燻製加工・販売
○地域資源活用・農商工等連携事業創出支援事業	
日置南洲窯（日置市）	薩摩焼と川辺仏壇とのコラボ 陶器と漆のコラボ
㈱オーケー社鹿児島（鹿児島市）	新たなバイオマスボイラーの開発と実用化
鹿児島県オーストリッチ事業協同組合（鹿屋市）	地域資源ダチョウ肉を活かした大隅特産品の開発
㈲やまさき（始良市）	黒さつま鶏の「桜島灰干し」「鶏味噌」の開発と販路開拓
新洋水産㈲（いちき串木野市）	マグロ血合いの活用方法と製品化
福山黒酢㈱（霧島市）	黒酢の風味改良技術の開発
㈲大田水産（阿久根市）	地元産魚を利用したさつま揚げの開発など
くるくま草（南九州市）	ドライ塩麴の開発など
アネット㈲（鹿屋市）	スポーツ実施者を対象としたサプリメントの開発
協同組合南州高山ミートセンター（肝属郡肝付町）	完全無添加ソーセージ原料挽肉の製造技術開発
小城製粉㈱（薩摩川内市）	さつま雅（ごぼう）の蜜漬け

### 3 技術者等の育成に関する支援

#### 人材育成支援 9,017千円

管理技術等を活用し業務を効率化できる人材や、高度情報化社会に対応したIT技術を活用できる人材の育成を支援します。

□主要事業 高度技術活用人材育成事業【25講座 28回】上野原ビジネスプラザで実施

[参考] 平成24年度実績

(1)管理技術者等養成講座	実施回数5回（延受講者126名）
(2)ソフトウェア技術者等養成講座	〃 19回（〃 254名）

### 4 地域経済の活性化支援

#### □蹄疫対策地域活性化支援 88,900千円

口蹄疫の発生による地域経済の速やかな回復を図るため、商工団体が行う商品券の発行や黒牛黒豚の販路開拓等の助成などにより、地域経済の活性化を支援します。

[参考] 平成24年度実績

(1)地域再生・元気づくりイベント等支援	助成件数11件（助成額9,900千円）
(2)県産牛肉・豚肉ギフト券付地域商品券発行支援	〃 6件（〃 18,112千円）
(3)かごしま黒牛・黒豚販路開拓	〃 7件（〃 26,947千円）
(4)観光活性化対策	〃 1件（〃 26,045千円）

## Information

### ◆◆◆ 下請振興コーナー ◆◆◆

#### □ 下請代金支払遅延等防止法（下請法） Q & A

**問** A社は、下請事業者に対し、自ら販売する冷凍食品の製造を委託しているところ、自社が企画制作した映画の制作費の一部を回収するため、冷凍食品の購買担当者を通じて、入場券の購入を下請事業者に要請し、購入してもらった。

A社の行為は、下請法に違反するでしょうか？

**答：**下請法第4条第1項第6号（購入・利用強制の禁止）の規定に違反します。

**解説：** 下請法では、親事業者が、下請事業者に注文した給付の内容の均一性を維持するためなどの正当な理由がないのに、自己の指定する製品等を強制的に下請事業者を購入させたり、サービス等を強制的に下請事業者を利用して対価を支払わせることを禁止しています。

この事例の場合、A社は、自社が制作した映画の費用を回収するため、映画制作とは関係がない下請事業者に対し、購買担当者などの取引に影響を及ぼす者を通じて、入場券の購入を要請し購入してもらっており、正当な理由がないのに、事実上、下請事業者に対し購入を余儀なくさせていると認められますので違反となります。

#### 【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 **092-431-6032**
- ・下請かけこみ寺（公益財団法人 かがしま産業支援センター）  
フリーダイヤル **0120-418-618**

#### □ お知らせ

##### 展示会への出展予定

県外で開催される展示会に、鹿児島県のブースを確保し、出展を希望される鹿児島県内中小企業者の方々に提供し、取引先開拓、販路開拓を支援します。

- ・機械要素技術展（東京）平成25年6月19日～21日 東京ビッグサイト
- ・機械要素技術展（関西）平成25年10月2日～4日 インテックス大阪

##### 商談会の開催

県内外の発注企業を招聘し、県内受注企業との個別面談を実施し、受発注情報の交換を行うことにより、県内中小企業の取引先開拓、販路開拓を支援します。

- ・かごしま取引商談会の開催 発注企業30社程度、受注企業70社程度が一同に会して、平成25年10月頃に商談会を開催します。
- ・ミニ商談会の開催 発注企業5社程度、受注企業20社程度でミニ商談会を3回（予定）開催します。

詳細が決定しましたら、当センターのホームページ、情報誌「KISC」等でお知らせしますので、積極的な参加をお願いします。

## Information

## ◆◆◆ ビジネスプラン策定セミナーの開催 ◆◆◆

回数	開催日	時間	定員	場所等
1回目	7/27(土)～7/28(日)	9:30～16:30	10名	受講料 無料
2回目	8/24(土)～8/25(日)	9:30～16:30	10名	場 所 上野原ビジネスプラザ

## ◎ 対象者

- ・創業予定者（創業に興味のある方を含む）
- ・創業間もない方
- ・事業革新を考えている方

## ◎ 内容

- ・創業の心構え、事前準備
- ・創業に関する金融機関の見方、事例紹介
- ・ビジネスプラン策定のポイント
- ・ビジネスプラン作成
- ・プレゼンテーション

講師 (株)南日本銀行 営業統括部



平成24年度の開催状況

## ◎ 申込み・問合せ先

公益財団法人 かごしま産業支援センター  
上野原ビジネスプラザ（霧島市上野原テクノパーク）  
0995-45-3511

## ◆◆◆ インキュベータールームの提供 ◆◆◆

起業家や新たな事業分野への展開を目指す中小企業者の方に対し、格安の入居料で活動拠点となる事務室を提供しています。

## ◎ インキュベータールームの概要

- ・所在地 上野原ビジネスプラザ内
- ・室数 22室
- ・面積 31.5㎡～111.15㎡
- ・入居料 49,612円/月～131,853円/月



インキュベータールーム

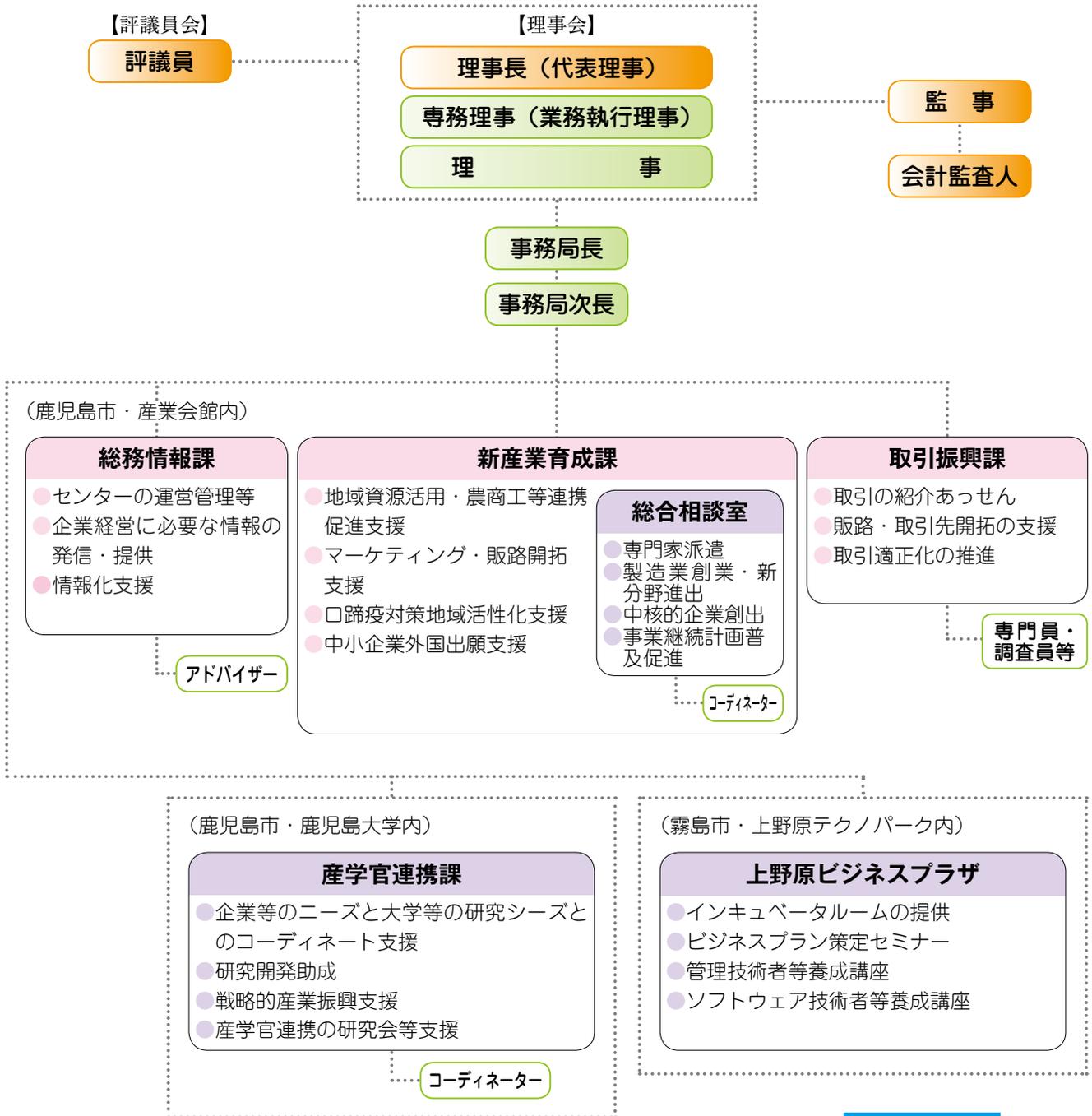
## ◎ 支援・特典

- ・創業5年未満の間は、入居料が原則無料
- ・高速ネット回線（B フレッツ 100Mbps）が常時無料で利用可
- ・打合せ室（2室）が無料で利用可
- ・企業経営に関する情報や相談が受けられる。

## ◎ 申込み・問合せ先

上記と同じ

# 公益財団法人 かがしま産業支援センター組織・機構



## 編集後記

○誌面をリニューアルしました。

より見やすく、また、当センターの取り組み内容の紹介など、事業の御利用に役立つ構成を目指しました。

今後とも、皆様方の御意見をいただきながら、当センターの情報発信の充実に努めてまいります。

編集担当：坂口、野村（総務情報課）

## 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	099-219-1271 099-219-1275		setubi@kric.or.jp info@kric.or.jp
新産業育成課	099-219-1272	099-219-1279	ikusei@kric.or.jp
総合相談室	099-219-1273		keiei@kric.or.jp
取引振興課	099-219-1274		torihiki@kric.or.jp
産学官連携課	099-214-4770	099-214-4771	sangaku@kric.or.jp
上野原ビジネスプラザ	0995-45-3511	0995-48-5270	gyoumu@kric.or.jp