



週刊京都経済

<http://www.kyoto-keizai.co.jp/>

日刊京都経済改題

The Kyoto Economic Journal

発行所: ©京都経済新聞社

〒600-8815 京都市下京区中堂寺栗田町1
京都リサーチパーク
TEL:075-316-1000



和風建築のフレスコ堀川店がオープン。チラシを配らない戦略でスーパー戦線をリードする。(4面)



中小企業の展示会「異業種京都まつり」が開かれた。(4面)



トーセが海外のゲームソフトメーカーからのソフト開発の受託を拡大。米国での営業体制の構築を始めた。(2面)

創刊

5

周年

週刊京都経済は今年5周年を迎えます。

今週の顔 Face

「料理メニュー」と「惣菜メニュー」は違います」



「自分の役割は夢を具現化すること」



「自らの執着をときはなすこと」

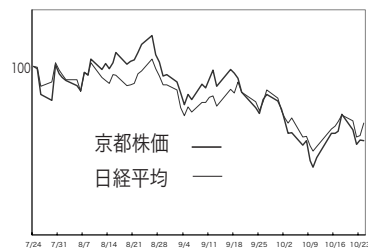


「チラシはもういない」



京都株価指数

3ヶ月前を100とした変移



〔先週の株価〕

日経平均は反落。海外経済の不透明感、国内経済政策の見極めたいとするムードが強い。京都銘柄は約6割が下げた。中でもトーセ、セラーテム、任天堂、フェイスの下げ幅大きい。一方、FVC、日電産が好調。

京都株価指数は京都経済新聞社とブルームバーグが共同で算出しています。

歯科技工用の機器製造を手がけるデンケン(京都市山科区、上田英社長)はこのほど、これまで熟練した歯科技工士の技術に頼っていた金属歯や入れ歯金属床の鑄造を全自動化することに成功した。金属歯を作る際に金属を溶かすヒーターを独自に開発。作業ロボットなどと組み合わせ焼成から鑄造、搬送までを自動的に行う装置システムを商品化した。金属歯の製作にかかる時間コストが大幅に削減できる。同社では今後、国内外の歯科技工者に販売していく方針だ。

“熟練のわざ”を全自動化

歯科技工機器トップのデンケン 精密温度管理で達成

デンケンが開発した全自動歯科鑄造システムは「ロボキャスコム」。金属を溶かすための機器を設置すると、夜間でも無人で金属歯を鑄造することができる。通常、金属歯は症例に応じてさまざまな種類の合金などを溶かす必要があるが、ほぼすべての金属に対応しているという。さらに、金属の気化を防ぐ方法を開発。鑄造時に金属片が飛び散ることもないことから金属ロスを削減できるようになった。

従来、金属歯や入れ歯用の金属床を鑄造する場合、熟練した歯科技工士の技術に頼らざるを得なかった。金属によって融点が違うことから、バーナーによる加熱を微妙に調整する必要があるからだ。

しかし、職人技となっているため、1つ1つの金属歯を作る際に人的なコストのほか時間的なコストも大きいという。このため、デンケンでは、1995年からこの歯科技工を全自動化するプロジェクトを発足させていた。

金属歯を作る際に加熱と溶融が最大



デンケンが開発した歯科鑄造機器「ロボキャスコム」(写真左)。金属床を鑄造した金属歯(写真右)。

の課題となっていたため、同社ではまず正確な温度調整が可能なヒーターを開発することにした。当初開発したセ



ラミックヒーターは摂氏1400度までの温度調整が可能だったが、使う合金によっては対応ができなかった。

座標軸

福祉関係のボランティアをしているという71歳の方からメールをいただいた。筆者が寄稿している「日経ネット」(日本経済新聞社)の連載コラム(<http://b2o.nikkei.co.jp/>)に以前書いた「世代間闘争の時代か」に対するご感想だった。

◆ このコラムで筆者は、「膨大な税金を“輸血”してもらいながら、自分はそのうとうと退職金をもらうご老人パンカーたち。戦後築き上げてきた自分の会社を後進に譲ることができずにしがみついているご老人起業家たち。そして、何かという自分たちを軽視するのはけしからん」と“横”になる国会のご老人

「世代間闘争」は回避できるか

たち。(中略)3割近い実質失業率に苦しむ若い世代の悩みは遠い世界の出来事なのではないか——と書いた。

この国には、果実を刈り取るのはこれからと考えるリッチな高齢者層と、社会との関わりにリアリティを持っていない貧乏な若者層という2種類の国民が住んでいる。高齢者層が現行の仕組みを守ろうとすればするほど、そのコストは若者層に付け回される。富者はますます富み、貧者はますます貧乏という構造だ。

筆者はこの状況を「世代間闘争」と呼ぶ。所得移転をめぐる世代同士の闘いがすでに始まっているのだ。

◆ メールをくれた方は、「『三方100兆損』の実現を主張しています」と書く。「政治家、官僚、大企業のトップの65歳を過ぎた方は即時引退する。65歳以上の国民は私有財産の30%を国家に献納即ち寄付する。そして現在の危機を立てなおし次世代に渡し新生日本を運営しよう」というものだ。

◆ 突飛な意見に見えるが、竹中平蔵チームのオピニオンリーダーである木村剛・KFI代表(40)の主張も実はほぼ同じ線だ。難しい文言に置き換えてはいるが、案の定、木村氏の父親の世代に当たる銀行トップらは必死の抵抗を見せる。

◆ メールの主は続ける。「老人の財産は各自の子孫に引き継がれて行くだろうが、そのとき、日本の価値が下がっていたのではなんの役にも立ちますまい。金と時間を有り余るほどもっている世代と、金、時間、職もなく将来の不安に苦しんでいる世代のバランスをとることこそ政治ではないでしょうか。」

まさにその通りだ。敵対する国の首領を謝らせたといって、鬼の首を取ったようなつもりになっている場合ではない。今国民に向かって率直に頭を下げ、協力を求めるべきなのは、日本の政治リーダーたちだ。

(編集長・築地達郎)

Kyoto Econo Last Week

19 日(土)

●東大大学院にたんぱく質解析の寄付講座 島津製作所

島津製作所と小野薬品は、細胞内のタンパク、脂質、糖質などを系統的に解析するメタボロームの寄付講座を、来年 2 月に東京大学大学院医学系研究科に設置すると決定。2 社が年間 6000 万円、5 年間で 3 億円を折半出資する。

20 日(日)

●学生ベンチャーが電子出版業を開始 電版

龍谷大学経営学部 4 年の土井大信さんが社長を務める有限会社「電版」(京都市下京区)で、電子本の実験サービスを開始。表紙のデザイン、ページの色、字体、レイアウトを選ぶもの。すでに、日記やエッセイなどの試作本が公開されている。ホームページは <http://www.denpan.org/>

●液晶対応のガラス基板洗浄装置を発売 大日本スクリーン製造

大日本スクリーン製造は、低温ポリシリコン TFT(薄膜トランジスタ) や有機 EL(エレクトロルミネセンス) の液晶製造に対応したガラス基板用洗浄装置を、30 日に発売。価格は 8000 万円から。年間各 20 台の販売を目指す。

●工業所有権の収益で特別利益を計上 日本新薬

日本新薬は、02 年 9 月中間期の連結業績予想について、期初予想の経常利益 20 億円を 25 億円に、売上高 251 億円を 255 億円に上方修正した。抗がん剤や胃潰瘍治療剤をめぐる契約締結で工業所有権の収益があったほか、不動産売却費約 4 億円を特別利益に計上するため。

●業績予想上方修正 堀場製作所

堀場製作所は、02 年 9 月中間期の連結業績予想について、経常損益を期初に予想した 3 億 5000 万円の赤字から 8 億円の黒字に、中間損失は 7 億円の赤字を 3 億円の赤字に上方修正した。直接販売制の導入などが奏功し、原価率低減、経費削減の効果が表れたため。

22 日(火)

●新株発行で 37 億円の資金調達 セラーテムテクノロジー

セラーテムテクノロジーは、取締役会で 5200 株の新株発行と売り出しを決定。新株発行による資金調達は 37 億 5100 万円の見込みで、研究開発、13 億円を製品開発、取り引き会社の株式取得などにあてる。

●車載用サーバーを共同開発 オムロン

オムロンは、情報配信のモバイルキャストテレマティクス(東京)と音声や映像など情報を送受信する車載用小型サーバーを共同開発。盗難防止や緊急通報支援の各システムのリアルタイム配信などのサービスを予定。

23 日(水)

●人事 社長に藤田専務が就任 京福電鉄

京福電気鉄道は、取締役会で新社長に藤田秀憲専務が昇格、石田榮一社長が取締役相談役に就任する人事を決めた。昨年 6 月の越前線の衝突事故をめぐりトップの経営責任を明確化したものとみられる。

●業績予想下方修正 第一工業製薬

第一工業製薬は、02 年 9 月中間期の連結業績予想を経常利益 9000 万円から 1 億 3000 万円、中間損益は 4000 万円の黒字から 8000 万円の赤字に修正した。社有地の賃貸収入で経常利益は改善、関係会社の「四日市合成」が同社から自己株を取得したため。

24 日(木)

●原材料コスト削減で利益増 京写

京写の 02 年 9 月中間決算は、単価の下落で売上高は微減したが、原材料調達コストの削減などで、連結で売上高 42 億 4000 万円、経常利益 1 億 3100 万円となった。

●中小企業の展示会を開催 異業種京都まつり

京都府内の中小企業の展示会「近畿ブロック技術・市場交流プラザ京都大会 異業種京都まつり」が京都市中京区のホテルで開かれた。中小企業総合事業団などが毎年秋に開いているもので約 80 企業、団体が参加。

マニュアル通りの就職活動でいいんですか

「学割」始めました

学生さんなら月 1000 円！

ゲームソフト開発大手のトーセ(京都市下京区東洞院通四条下ル、齋藤茂社長)は海外のゲームソフトメーカーからのソフト開発の受託を拡大する。国内ではソフト販売が回復していない一方、米国や欧州でゲームソフトの販売が順調に伸びている。同社ではこれを受け、ロイヤリティ収入のもととなる開発案件を増やす方針。すでに米国で営業体制の構築を始めたほか、ソフト開発のラインを増やす構えだ。

海外営業力を強化へ トーセ ゲーム開発力も拡充

齋藤社長が 22 日に開かれた同社の決算説明会で明らかにした。トーセはこれまで、国内大手のゲームソフトメーカーから数多くのソフト開発受託を受けてきた。開発したソフト販売数に応じてロイヤリティ収入が得られる。しかし、今年 6 月以降にワールドカップ開催の影響で販売数が伸び悩み、ロイヤリティ収入が影響を受けたという。2002 年 8 月期決算でロイヤリティ収入が前期比 36.7%減の 6 億 5000 万円あまりになった。

また、国内でのゲームソフト販売数の伸びが鈍化している中、海外でのゲーム市場が好調なことを重視。「日本で売ったものから(ロイヤリティが)取れない。海外では取れるから対策を打つことにした」(齋藤社長)としている。

これまでにすでに、米大手ゲームソフトメーカーからインターネットを通じて 1 タイトルのソフト開発の受託を受けたという。このほか、海外の大手ゲームソフトメーカー数社から合計 8 タイトルの開発受託を打診されており、現在開発スケジュールなどを調整している。

また 2003 年中に、これまで休眠状態だった子会社のトーセ・ソフト



03 年 8 月期決算の説明をするトーセの齋藤社長(22 日、東京都中央区の大和証券 SMBC 国際会議場で)

ウェア・オブ・アメリカ(米カリフォルニアロサンゼルス市)を再開させることを決めている。同子会社では、まず 2~3 人の社員を配置し、ゲームソフトの企画などを行う。

トーセは現在、日本と中国の 2 拠点でソフト開発を進める。海外からのソフト開発の受託が拡大すれば、今後「100 名から 200 名ほどの開発要員が必要になる」。このため、日中それぞれの拠点で開発力を強化する。

日本では正社員を増やし、段階的にソフト開発の指導者を育てていく。2003 年春には新たに 13 人の正社員

を受け入れる。また、開発の一部について外注が可能になるよう、外注先の発掘も進める。これまでに九州と山形の会社 2 社に資本参加した。

中国でも外注先の企業発掘を進める。さらに、上海と浙江省杭州市に設けている拠点で今後、2 年間で開発要員を 400 名体制にする方針。

齋藤社長は「海外でトーセの名はまだほとんど知られていない。しかし実績があることから(ソフト開発受注に向けての)感触はかなりよかった。体制を早く強化し、受注増につなげたい」と話している。

売上、利益が過去最高 日東電工の 9 月中間期

大阪 10 月 24 日(ブルームバーグ): 大手総合材料メーカーの日東電工が 24 日に発表した 2002 年 9 月中間期連結決算は、純利益は前年同期比 2.5 倍の 93 億円だった。液晶や電子部品向け材料の販売が好調で、2000 年度上期以来の過去最高を達成した。

中間期の連結売上高は前年同期比 13% 増の 1888 億円、営業利益は同 2.5 倍の 179 億円、経常利益は同 2.3 倍の 175 億円といずれも過去最高。

ブラウン管から液晶モニターへの代替が進み、主力の液晶関連材料の売上高が前年同期比 40% 増に拡大、業績拡大に寄与した。

セグメント別の営業利益は、家電や携帯電話などエレクトロニクスや電子部品関連など工業用材料が前年同期比 3.2 倍の 54 億円、半導体や液晶関連など電子材料が同 2.9 倍の 98 億円、医療関連やフッ素樹脂製品など機能材料が 29% 増の 26 億円だった。

大証で会見した竹本正道社長は「IT(情報技術)業界の在庫調整が進み、今年初めから 6 月半ばまでは需要が好調で、第 1 四半期はロケットスタートを切れた。しかし、それ以降は低迷状態が続いている」と指摘。第 1 四半期の好調が上期業績を押し上げたが、下期以降は値下げ圧力など厳しい環境を見込んでいる、

と説明した。

2003 年 3 月期は、売上高を前期比 9.2% 増の 3700 億円、営業利益を 55% 増の 300 億円、経常利益を同 60% 増の 315 億円、純利益を 15 倍の 170 億円と予想。売上高は期初予想から 50 億円上方修正したが、そのほかは変更していない。

今下期の液晶関連材料の売上高は 452 億円と前年同期比 10% 増を予想、年度では前期比 27% 増を見込んでいる。

下期の売上高が上期に比べ減少する点について、竹本社長は「数量は出るだろうが、値下げ圧力が強い」ことを要因として指摘。「液晶パネルの価格が下がっているだけに、量を確保するなら価格対応せざるを得ない」と語った。

同社の液晶材料は高付加価値商品が多く、これらの商品への値下げ圧力は小さいようだが、「高付加価値商品の価格はあえて下げている」と説明、普及に向け若干価格を下げていることを示唆した。

一方、竹本社長は、現在取り組んでいる生産性改革や事業成長戦略からなる「マッスルプラン」の進行状況にも触れ、この効果で今期は約 90 億円の固定費削減を見込む、と説明した。

同社では、マッスルプラン効果で 2003 年度に 100 億円の固定費削減を目指しているが、「これお達成可能」とした。

乗り捨て サービスを開始

京都パブリックカー
システム

電気自動車を使った車両共同利用の実証実験を行う京都パブリックカーシステム(運営: 最適化研究所、京都市中京区、藤森義弘社長)はこのほど、電気自動車の乗り捨てサービスを開始した。これまで、電気自動車を利用する場合、指定された返却先の車両基地に空き駐車場があることが条件となっていた。今回、駐車場が空いていなくても返却を可能にすることによって、会員の利用回数の増加を狙う。

このサービスの対象となるのは携帯電話の情報がある法人と個人の会員。11 月 29 日までの祝祭日を除く平日がサービス実施期間となっている。サービス料金は 1 回当たり 300 円。

京都パブリックカーシステムは、京都市下京区の京都高度技術研究所と京都市中京区の京都商工会議所の 2 つの車両基地で共同利用プロジェクトを進めている。利用者はいずれかの車両基地に返却する必要があるため、行き先が限られていた。

今回の乗り捨てサービスでは、京都商工会議所の駐車場のほか御池地下駐車場、京都市公営四条駐車場の 3ヶ所で乗り捨てを可能にした。

執着しないから、いい仕事ができる 株式会社空(くう) 代表取締役 北田秀司

「ブロードバンド市場は2003年春には、必ずブレイクする」そう話す北田秀司さん。今、最も熱く「人とブロードバンド」について語るキーマンの一人だ。

生まれは大阪府豊中市。関西学院大学卒業後、大手食品メーカーに入社した。そして4年後に転職を迎える。奥さんの実家から遊休地を利用したホテル事業に誘われたのだ。「将来のことなどいろいろ考えたけれど、結論は最初から決まっていた」。学生時代から起業家マインドのあった北田さんにとって、無視できる話ではなかった。まさに水を得た魚、とにかく一生懸命取り組んだ。

もともと趣味ではじめたパソコンが高じて、1988年に「空(くう)」を設立。当初はホテル事業の傍らインターネットソリューションを中心に教育・医療分野でのビジネスを展開していた。東福寺管長の福島慶道老師の教え「自由な心で全てを受け入れ、ひとつに執着しない」から「空」という社名を名づけた。

そして、「高画質リアルタイム放送技術とブロードバンドの普及により、今まで不可能だったものを可能にし、人と社会の新しい可能性を強烈に予感したんですよ」。今年2002年5月、ブロードバンド事業に全精力を懸けようとホテル事業から全て退いた。「ホテルもお客様に喜んでいただく仕事です。「空」が今チャレンジしているインターネットブロードバンドソリューション事業は、もっと多くの、そしてそ会ったこともない人にまで喜んでいただける仕事、社会により大きな影響を与えられると思うんです」と北田さんは話す。

最近、「自分が何をやったら良いかわからない」と言う



京都市中京区車屋町通竹屋町上ル砂金町 403 番地
田丸産業ビル 3F
TEL: 075-254-2998
FAX: 075-254-2671
URL /http://www.freemind.co.jp/
Email /post@freemind.co.jp

話をよく聞くと、「そんな時代だからこそ、勇気をもって自らの執着を解き放すことができたとき、本当の自分が見えてくる」。そして、そんな心が社会を大きく動かす原動力のひとつになるに違いない。

京福電鉄社長に 藤田氏

石田榮一氏は代表権のない取締役相談役

京福電気鉄道(京都市中京区壬生賀陽御所町)は23日、11月6日付けで社長の石田榮一氏が代表権のない取締役相談役に退き、後任社長に藤田秀憲専務が社長に昇格する人事を発表した。代表権を持った副社長の小島幸雄氏も代表権のない取締役に退く。

京福電鉄では、福井県の越前線で2000年12月と2001年6月に相次いで列車同士の正面衝突事故を起こしていた。このため、これまでに越前線を第三セクターの「えちぜん鉄道」として存続させることが決まっている。22日には福井地裁が2度目の事故を起こした元運転士に有罪の判決を下した。

同社では、今回の社長人事について「当社越前線のえちぜん鉄道への譲渡に一応のメドがたった。この事をうけ、体制を一新するために実施するものだ」と述べている。



ふじた・ひでのり
1944年生まれ。67年神戸大学法学部を卒業後、京阪電気鉄道へ入社。同社運輸部部長を経て、93年6月に京都バス専務取締役に就任。97年6月、京阪電気鉄道取締役に。2001年6月から同社専務取締役。

京都人 KYOTOISE

「Kyotoise」(キョートワーズ)は英語・仏語で「京都人」のこと。伝統を踏まえて未来を見つめる京都人の21世紀が始まった。「Kyotoise プロジェクト」は、それぞれの分野で改革に取り組む新・京都人を発掘していく。

「デパ地下惣菜」の立役者 有限会社エスアールフードプロデュース 代表取締役 斎藤三映子

毎月10種類、1年間で120種類の色とりどりのお惣菜。フードコーディネーターの斎藤さんが開発したものだ。メニューだけでなく、カロリー、原価も計算されている。斎藤さんは、1995年の独立直後にわずか1ヶ月で通販用の冷凍惣菜を120種類開発した。

斎藤さんは大学の農学部で食品を専攻。卒業後は製薬会社の開発部門で勤務した。そこで開発の段取りなどを覚えたという。その後電気メーカーに転職。オペレーターとしてCADの操作などを身につけた。しかし「ここでの作業は覚えられないけれど、CADを使って何をするかの方が大事。興味のある食品関係の仕事しよう」と食品メーカーに転職した。

転職して斎藤さんは驚いた。工場で作られる惣菜の分量、価格な

取材協力・京都経営研究所

どの情報はほとんど資料として残されてい

い。記録されているデータも職員が汗と垢にまみれた手書きでノートに書きつけているだけで、全く原価計算などがされていない。「パソコンを入れてください」斎藤さんは上司に訴え、任せられることになった。

調理場では「じゃまだ」と扱われたが、何度も足を運びとうとうノートを開かせた。そして100~200種類のデータを完成。「10円安くして」と言われても、何をいくら減らせばいいのかわかるようにした。

6年後に転職がくる。大手食品メーカーとの共同開発。相手がサンプルとして出した商品に対し、斎藤さんは緊張しながら「これでは売れない」と意見を出す。「料理と惣菜は違う。惣菜は毎日食べるものだから、きれいでかわいいものよりも食べなれた飽きない味でないと受け入れられない」。それを聞いた大手メーカーは「思



京都市伏見区竹田段ノ川原町 35 オノゴロビル 4F
TEL 075-645-1510
FAX 075-645-1570
E-mail: jell.mieko@nifty.ne.jp

うようにやってもらっていい」と斎藤さんに任せた。「開発冥利につきますよね。一生懸命やりました。開発した商品は5種類。業務用、レストラン、給食などに使われ、1年間で1億円の売り上げを出した。斎藤さんは一気に部長クラスに昇格。「秘書になるか」とも聞かれた。しかし独立。1年間は顧問をし、次の年から次々に仕事ができるようになる。

おせち料理のメニュー、通販の惣菜、惣菜店舗のプロデュース、町おこしの一環としての特産品づくり。常に明確なコンセプトを持って仕事を進めてきた。「売れるものは目先の変わったものではなく基礎がしっかりしていてどこか新しいもの。まだまだ京都発の惣菜を売りに出していきたいです」。

下記のとおり『週刊京都経済』を 月 日より 部購読します。

お支払い方法／①月極 定価1,900円(税別)

②年間契約 定価21,000円(税別)

■お名前・会社名 _____

■(部署名・担当者名) _____

■ご住所 〒 _____

■電話 _____ ■FAX _____

◆お申し込みは簡単です◆

FAXで

この用紙を切り取り、送信してください。

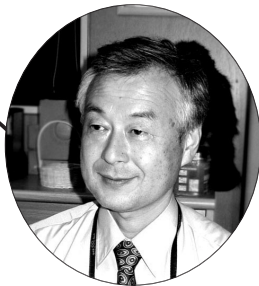
075-315-8935

インターネットならもっと確実

http://www.kyoto-keizai.co.jp/



京都情報化 支援事務所 新製品開発物語



「情報戦略担当を請け負うサービス」を9月に開始した。中小企業を対象に、「社外情報システム部」を引き受ける。IT技術者集団を抱え込むことができない中小企業の「救世主」を目指す。開発したのは京都情報化支援事務所所長の福竹康志さん(同左上)、宇土真一さん(同右下)、佐井章さん(写真左下)、鈴木寛さん(同右上)。

最適化につながらない企業がほとんどだ。「会社の戦略に沿った情報システムを導入するには、企業とコンピを組み企業理念を理解して継続的に支援することが必要だ」。福竹さんはそう考えていた。一方、佐井さんと鈴木さんはもとも企業内のシステム開発の技術者。独立してから福竹さんと出会っていた。福竹さんの誘いに応じて、プロジェクトに参加した。

課題はまだ残る。まだ前例がないため、効果を理解してもらいにくい。「ITコーディネーターの仕事に近いけれども、それを組織としてやっている会社はない。まずは前例を作ること。このサービスで成長する企業があれば、それが1つのゴールです」と、4人は口々に言う。信頼関係のある企業で、共に開発

情報戦略担当の 社外サービスを開始

中小企業では、企業内に情報システム部をおいていないことが多い。当然、システム開発は外注しなければならない。ウェブサイトや、データベースの構築もその1つだ。ところが導入したシステムを使いこなせず、最悪の場合宝の持ち腐れになる例も少なくない。うまく使えても、ごく一部の効率化にとどまり、業務全体の

経営コンサルティングとは何か? 情報システム部の仕事は何か? それぞれが当然だと思っていることに食い違いが出てくる。それらを1つ1つすり合わせていった。やがてメンバーは自分たちのアイデアを理解し、明確にサービスの内容が見えてきた。そして9月1日。「ITインテリジェンスサービス」として1つのパッケージが完成した。「あれもこれもと機能のついたシステムの導入に高い費用をかけるよりも、経営戦略をふまえた開発をしたい」——鈴木さんと佐井さんがずっと意識の底で考えていたことを、福竹さんは掘り起

をするために少しずつ営業に回ってプレゼンを続けている。「1人で考えると思い込みがあるので限界があるけれども、複数なら必ず気付くことがあるんです。ITコーディネーターの仕事を組織としてやっているのが強み」。1人ずつプロジェクトのメンバーが増えたように、1社ずつ理解されるコンピが増えることを目指していく。

【開発データ】

・初期費用 50 万円、月額 20 万円(年間契約)。
・京都情報化支援事務所
京都市下京区中堂寺栗田町 93
京都リサーチパークスタジオ棟
TEL 075-325-4314
FAX 075-325-4315
E-mail info@convi.jp
URL <http://www.convi.jp/>

米ゲームソフトメーカーが 悲観的な販売見通し 任天堂

京都 10 月 23 日(ブルームバーグ): 任天堂が 3 日続落。ゲーム機およびゲームソフトの米国での年末の販売が市場の期待に届かないだろうとの見方

から、コナミ、セガなど他のゲームソフトメーカーも安い。米ゲームソフトメーカー THQ が 22 日、米国経済の低迷によるゲーム機販売の不振から、ゲームソフトの年末の販売が落ち込む

可能性を指摘したことも嫌気されているようだ。任天堂株は一時、前日比 6.4% 安の 1 万 160 円まで下げ、午後 1 時 17 分現時は 4.1% 安の 1 万 410 円となっている。過去 3 日間での下落率は 18%。コナミは 170 円(5.7%) 安の 2795 円、セガは 134 円(8.4%) 安の 1466 円、カプコンは 130 円(5.4%) 安の

町家風店舗で 狭隘地活性化

食品スーパー「フレスコ」運営の ハートフレンド

食品スーパー「フレスコ」を運営するハートフレンド(京都市中京区西洞院四条上ル、井上弘治社長)はこのほど、上京区堀川通下立売に町家風の食品スーパー「フレスコ堀川店」を開設した。敷地面積 200㎡ 足らずという狭さを逆手にとるため、2 階建ての良さをアピールしやすい町家風建築にした。同社は堀川店を狭い用地を生かす店舗のモデルケースとして位置づけており、品揃えや集客方法などのノウハウを蓄積していくことにしている。



110 月 8 日にオープンした町家風スーパー「フレスコ堀川店」(10 月 23 日京都市上京区)

堀川店の建物は 2 階建てで、延べ床面積約 400㎡。鉄骨造の骨格に瓦の屋根やべんがら格子風のサッシなどを用いて、町家の雰囲気強く出している。扉も引き戸風の自動ドアにした。総工費は 1 億 8000 万円で、「通常の店舗よりも多少コストはかかっている」(片山秀樹常務)。町家風にする、外壁の垂直面に窓や格子を設けることができるなど建物の小ささをあまり意識させないデザインが可能になる。デザインは京都在住の西澤嘉信氏(アビタ建築デザイン事務所)が担当した。店舗内部は通常のスーパーと基本的に同じだが、2 階に客を誘導する商品配置を工夫しているという。ハートフレンドは 87 年に廃止された勤修公設小売市場(山科区)の組合員が集まって会社化した。92 年に 1

利用者数が 300 万に KDDI の第 3 世代携帯

東京 10 月 22 日(ブルームバーグ): 移動体通信大手の KDDI と沖縄セルラーは 22 日、両社が提供している第 3 世代携帯電話「CDMA2000 1x」の累計利用者数が 19 日に 300 万を突破したと発表した。両社は「CDMA2000 1x」に対応する au 携帯電話機を 4 月 1 日に発売したが、6 月 23 日に 100 万、8 月 23 日には 200 万を突破、開始から約 7 カ月で 300 万台を突破した。「CDMA2000 1x」は最大 144 キロ BPS の高速データ通信が可能で、現在のサービス地域は 47 都道府県。KDDI グループでは年末までに同サービスの全国の人口カバー率を 90%に引き上げる計画。

2280 円。セガは、今月初めに米国で発売したバスケットボール・ゲーム「NBA2K3」の販売が、同業のエレクトロニック・アーツ社の同様のゲームに押されて会社の当初計画を下回るのではないかと投資家の見方から、一時 13%を超える下げとなった。ウエスト LB 証券のアナリスト、ザッカーリー・リゲット氏は、ゲーム会社

の現在の株価は「制御不能となった電車のように」下げ続けていると述べ、「投資家は勝ち組と負け組の見極めに努めている」と指摘した。THQ は、第 4 四半期(10-12 月)の業績がアナリストの予想を下回るとみている理由の 1 つとして、任天堂の家庭用ゲーム機「ゲームキューブ」やマイクロソフトの「Xbox」の販売が期待を下回る可能性を挙げている。

京都府下の公共民間工事を満載



日刊 建設タイムズ

株式会社 京都建設タイムズ 本社 〒601-8141 京都市南区上鳥羽卯ノ花72番地1
TEL (075) 662-1343 (代) FAX (075) 662-1392
E-mail : info@kyoto-kensetsutimes.co.jp
福知山支所 〒620-0055 福知山市篠尾新町1丁目56番地1
TEL (0773) 24-0675 (代) FAX (0773) 24-0676

<http://京都建設タイムズ.jp.io>
<http://www.kyoto-kensetsutimes.co.jp>

KBS京都ラジオ連動企画
グローバルビジョン

global vision

第13回 堀場製作所
社長 堀場厚さん

社是は「おもしろおかしく、社員に打ち込める趣味を持つことを勧めるという」。

遊び心は大切だ

■そのような機器をどのように作って、どんなふうに販売しているんですか？

「実は自社でやる機器の製造は全体の20%程しかないんです。それ以外の80%はほかの会社をお願いして作ってもらっている。つまりアウトソーシングですね」。

「細かい部品なんかもよその会社で作ってもらうんですが、それはよそでもできる仕事なんです。全体の20%というのは堀場製作所でしかできない仕事です。最終的な機器の組み立てなんかです」。

「よそでできる人がいるならできる人に任す。自分では自分しかできないことをやる。そのためにアウトソーシ

元祖学生ベンチャー——。堀場製作所を語る際によく使われる言葉だ。同社の起源は、創業者の堀場雅夫会長が京大在学中に設立した研究所。pHメーターを皮切りに分析機器の製造を手がけ、専門メーカーとして世界中で知られている。しかし、実際のところどんなモノを作っている会社なのかを知る人は少ない。

自社でしか
できないことをやる

■八条通りに面した本社ビルと堀場製作所と言う名前は知っている人も多いと思います。しかし、何をやっている会社かということを知っている人は少ないと思います。何をしている会社なんですか？

「そうですね。確かに一般の人の目に触れやすい製品を作っているわけではないので何をしている会社か分かりにくいですね。いくつかの分野があるんですが、分析のための機械を作っている会社なんです」。

「例えば、皆さん自動車に乗りますよね。自動車はエンジンがないと走れません。エンジンを作るときには、馬力や燃費も重要なテーマですが、排気ガスがどれほど出るのかといったことも調べます。その排気ガスを測定する装置で世界の8割のシェアを握っているのがウチの会社です」。

「だからこの分野のお客さんは日本の自動車メーカーからダイムラー・クライスラーやフォードといったところまであります。ウチの排気ガスの測定装置がなかったらベンツは作れないかもしれませんね(笑)」。

「ほかには、半導体を作るときに用いるガス制御機器があるのですが、この分野では世界の35%のシェアを握っています。また白血球の数を調べる機器なども作っています」。

■世界的な事業展開を進めていますね。

「堀場の拠点はアメリカやヨーロッパだけでなく東欧や北欧にも及んでいます。チェコやモスクワ、スウェーデンなんかに拠点があるんです。主に自動車メーカーのある国で事業を展開しています。スウェーデンにはボルボがありますよね」。

■堀場製作所の米アリゾナにある拠点の近くにはゴルフ場があるとか。いいゴルフ場の近くに拠点を設ける



父の存在は「正直に言ってプレッシャーにはなっていない」。自分の役回りは夢を具現化すること。

方針があるという噂は本当ですか？

「半分は本当で半分は違うということでしょうか(笑)。アリゾナの拠点では人工結晶を作っています。乾燥していて一年を通して気候がいいため設置しました。もちろんとてもいいゴルフ場もあるんですよ」。

「事業上の利点を踏まえた上でゴルフ場が近い立地のところがあれば、ゴルフ場が無いところよりもあるところを選びますね。これは単純に遊びたいからというわけではありません」。

「遊びは遊びなんですが、ビジネスをやっているとしても遊び心を大切にすることは重要だと思うんです。実は、当社の社是は『おもしろおかしく』というものです。社員にも常に仕事以外で自分が打ち込める趣味を持つように勧めています。そうすることで遊びにも仕事

ほりば・あつし

1948年京都生まれ。71年甲南大学理学部を卒業後、堀場製作所の海外販売子会社のオルソン・ホリバに入社。72年9月に堀場製作所へ。在職中にカリフォルニア大工学部を卒業、同大工学部大学院を修了。堀場製作所では海外畑を歩み、82年6月から取締役海外本部長。88年、専務取締役営業本部長に。92年から社長へ就任する。

にも打ち込めるようになると思う。ただアリゾナに行ってもゴルフができないときの方が多いですよ」。

■ところで、堀場製作所では分析機器を作っているということですが、分析するというのは具体的にどんなことなんでしょうか。

「例えば、最近ではシックハウスの問題がよく挙がっていますね。シックハウスといっても、普通は、どんな物質が問題でその物質はどんな変形をしてる

ングが全体の8割に上るんです」。

「販売面では自動車メーカーの場合は自社のセールスマンが販売します。分析機器などの場合は特約店を設けて販売してもらっている。製品や価格に酔って販売チャネルを分けているということですね」。

■やっぱり自動車メーカーは堀場製作所が無くなると困るんでしょうか？

「そうですね。そう思ってもらえるとうれしいですが、実際自動車メーカーは常にエンジンの開発をしています。近年は排気ガスに対する考え方がどんどん厳しくなっています。エンジンの開発には必ずと言っていいほど排気ガスの分析と計測が必要になるんで

す。当社が無くなるとメーカーさんは困るでしょうね」。

■堀場製作所は実のお父さんである堀場雅夫さんが創業されました。雅夫さんは元祖学生ベンチャーとしてとても有名な存在ですね。そんなお父さんの存在がプレッシャーになることはありますか。

「その質問はよく聞かれるんですよ。正直に言って、父の存在がプレッシャーになるとか、大変だと思ったことはありませんね。むしろ父がいてよかったと思っています」。

「父の雅夫は、本当に頭のやわらかい人なんです。常に夢を語るようなね。私は自分自身の役回りとか立場を父の夢を具現化していくことだと思っています」。

「私達の会社の仕事は、非常にニッチな市場です。それだけに世界的な展開をしないといけない。そう言う環境の中で父は常にいろんなアイデアを出してくれて私がそれを実際にやっていく。私は父とは違うフィールドで活躍することもできます。父は、会社のスポークスマンとしてとても必要な人だと思います。お互いにカバーしあっているんでしょう」。

■厚さんは、92年に雅夫さんから社長をバトンタッチされました。何か変わったことはありますか。

「昔はやはり開発が会社全体の中心だったという面が多かったと思います。開発でないと人ではないというような(笑)。現在は、世界的な競争に勝つためにスピードを上げています。問題点を抽出し、即座に解決に向けた行動を起こす。業務時間内に『集中タイム』を作ったんです」。

「例えば開発の人が業務を進めながらほかの部署や取引先から電話がかかってきます。そうすると一時的に思考が止まりますね。『集中タイム』では、開発なら開発の事しかやらない。電話がかかってくることも出ない。そうすれば、生産性を倍にするのは簡単です。生産性の向上というのは労働の分量とは違うんですね」。

■今後はどんな事業展開を考えていますか。

「現在、堀場製作所では6つの事業領域を決めて事業を進めています。医療の分野でも機器の製造・販売に力を入れていきます。今年6月にはアリゾナの工場での大型の結晶を製造することにメドをつけました。初期のがんを見つけたことに応用できるほか、原子力や宇宙などの分野でも需要が期待できます」。

「地球の温暖化がクローズアップされている現状から炭酸ガスの分析・計測機器といった環境関連事業も期待の大きい領域ですね」。

「そういった事業領域にすすんで会社が成長していくためには、ポテンシャルのある人材を採用していく必要があります。『おもしろおかしく』常にチャレンジングであれ、ということです。チャレンジをすれば失敗するかもしれない。でも同じ失敗を2度としないように次のチャレンジを続けていく会社になりたいですね」。

か分かりません。自動車の排気ガスもそういう部分はありますね」。

「そのような時に分析が役に立つんです。目に映らないモノを測定していくことです。空気中にどれだけの濃度のガスが漂っているのかということの数値にすることができます」。

「もともと見えないモノを見えるようにするために赤外線を使ったり放射線の一つであるX線を使ったりします。最近ではバイオテクノロジーの技術を用いて触れるだけで分析ができるシステムができなかと開発を進めています」。

ビジネス情報

■創造法認定企業ステップアップゼミナール・オープンセミナー

《主催》京都府中小企業総合センター、京都産業21
《日時》11月14日15:00～18:00(18:00から交流会あり)
《場所》京都市リサーチパーク1号館4階AV会議室
《内容》府内の創造法認定企業の飛躍を支援するための、創造法認定企業を対象とした全4回のセミナー。第1回目の本セミナーはオープン型とし、認定企業以外にも広く参加者を募集。テーマは「失敗の研究」。**【講師】**吉田史朗(S&Gビジネスディレクション代表取締役社長)「失敗ベンチャーの事例研究」／田中寿雄(元・オムロン

フィールドエンジニアリング代表取締役副社長)「されど失敗は成功の母～世界初自動改札機の開発～」
《定員》100名(先着順)
《参加費》無料(交流会は3000円)
《申込み》企業名、参加者の職・氏名、会社住所、E-mail、電話番号、FAX番号、交流会参加希望の有無を明記の上、E-mailおよびFAXで申込み
《問い合わせ》京都府中小企業総合センター産業支援部 産業振興課新産業推進係(担当:小林)
TEL: 075-315-8622
FAX: 075-315-9497
E-Mail: kobayashi.motokuni@mtc.pref.kyoto.jp
URL: <http://www.mtc.pref.kyoto.jp/news/2002/shinkol41023.htm>

■バーチャル・カンパニートレード・フェア

《主催》京都市、財団法人京都高度技術研究所、株式会社京都ソフトアプリケーション
《協力》京都市リサーチパーク株式会社
《日時》2002年11月8日(金)9:00～15:30
《場所》京都市リサーチパーク西地区4号館地下1階「バズホール」
《内容》トレード・フェアは、仮想企業経営プログラム「バーチャル・カンパニー」に参加している生徒達が実際に商品を売買する見本市です。「バーチャル・カンパニー」は、地元企業の支援のもと、販売する商品を決め、広報ツールを作成し、他の参加校と売買活動を行いながら、企業運営や電子商取引を体験する、国際ビジネスのシミュレーションプログラムです。
今回で2回を迎えるこの見本市では、通常オンライン上で取引している生徒達が京都に集まり、対面販売を体験すると同時に、事業内容やセールスプロモーションの優劣を競い合います。

《プログラム》
■9:00-9:15 <開会式>
■9:15-15:00<商品販売活動>
各バーチャル・カンパニーが展示ブースで営業活動・商品販売を行います。※この間審査員複数名が生徒の営業活動を視察し、プレゼンテーションや売上ランキングなどとあわせて総合的に評価します。
■10:30-11:40<プロモーションプレゼン>
各バーチャル・カンパニーが会社の概要や商品、ビジネス展開などをプレゼンします。
■15:00-15:30<売上ランキング発表><閉会式>
審査員が優秀なバーチャル・カンパニーを発表します。
《参加費》無料
《問い合わせ》株式会社京都ソフトアプリケーション
担当:平岡
TEL:075-315-9103
FAX:075-315-9134
<http://www.entreplanet.org/vc/>
E-mail:info@entreplanet.org.
京都市下京区中堂寺南町134番地
京都高度技術研究所7F

健康を考える商品群を開発ワコール

ワコールウェルネス事業部は、健康を主軸としたライフスタイルを提案する商品群「nul(ヌル)」を2003年2月から発売する。日常生活のなかで手軽に健康的な美しくすごせるための提案型ブランドとして開発。新しい商品の開発とともに、既存の商品の再編集も行い、“ALL DAY WELLNESS”のコンセプトを明確にした。
商品は①姿勢改善商品群 ②肌への刺激をおさえる素材特性商品群 ③脚



の筋肉に適度な刺激を与える商品群 ④テーピングにより筋肉をサポートする商品群をそれぞれ販売する。ブラジャー・ショーツなどの下着類、サポートギア・機能ソックスなどの運動用品、その他マッサージジェルなど。40代女性を中心にターゲットとして見こんでいる。
全国の主要百貨店8店舗で販売。初年度販売目標は4.5億円。(写真は「nul」のパッケージ)。

！新製品情報カーテンの新ブランド発売川島織物

川島織物は28日、カーテンの新ブランド asse celyst(アッセセリスト)シリーズを発売する。布を見本帳の中から選ぶのではなく、50種類のバリエーションから自分の好みのデザインとプリント位置を選び布地自体を生産するオーダーシステムをとっている。また50m以上を注文する場合は、霜降り状の色彩、パイル調のストライプの2種類を使って好きな色を作ることができる。
同社では、都心部を中心にカーテンのオーダーシステムをとってきた。衣・食だけでなく住生活にも関心が高まり、個性的なインテリアを好む人が増えたのに伴って住生活全般への提案を続け



ている。同製品では特に、「asse(アッセ、イタリア語で軸の意)」を名前に取り入れ、住環境作りのコンセプトをテーマに開発したという。
また、消臭、抗菌効果の高い「セリスト」(特許出願中)という加工方法も開発し、シックハウス軽減の効果があるのも特徴。248柄662点。平均3560円/㎡。初年度売り上げ高30億円を目指す。

■近畿地方公設試テクノロジーサーチコンファレンス02

《主催》近畿地域産業技術連携推進会議
《日時》11月8日13:00～17:00
《場所》ドーンセンター 大会議室(大阪府中央区大手前1-3-49、TEL06-6910-8500)
《内容》近畿経済産業局が実施している「技術シーズ発表会」の一環として開催。発表分野は「環境技術分野」「材料・加工分野」の2分野。発表会後、希望により個別の相談会も開催。
《定員》各100名(定員になり次第締切り)
《参加費》無料
《申込み》11月1日までに、希望会場、氏名、所属、連絡先(住所、電話、FAX、E-mailアドレス)を明記し、大阪府立産業技術総合研究所にFAX(0725-51-2513)で申込み(個別相談

を希望の場合は、相談希望テーマ、相談内容についても明記)
《問い合わせ》近畿経済産業局 産学官連携推進室(担当:前田)
TEL:06-6966-6016
E-Mail: maeda-hirofumi@meti.go.jp
URL: <http://www.kansai.meti.go.jp/5giki/conference.htm>

■Autumn Seminar「WEBユーザビリティ関西」

《主催》ヒューマンインタフェース学会
《日時》11月15日10:00～17:30
《場所》キャンパスプラザ京都第3講義室(京都市下京区西洞院通堀小路下ル、TEL075-353-9111)
《内容》情報処理機器におけるユーザビリティ(使いやすさ)向上にかかせない、ユーザ中心設計のコンセプトの理解と実践のためのセミナー。今回は

「WEBユーザビリティの実践」がテーマ。**【講師】**小林郁史(オーバルプラン)「WEBユーザビリティの開発事例(仮題)」／篠原稔和(ソシオメディア)「WEBユーザビリティの現状と課題」／長谷川敦士(コンセント)「WEBユーザビリティにおける情報アーキテクチャ」
《定員》100名(先着順)
《参加費》正会員12000円、賛助会員15000円、一般非会員18000円、学生会員6000円／学生非会員8000円
《問い合わせ》TEL: ヒューマンインタフェース学会事務局
〒600-8815 京都市下京区中堂寺栗田町93番地
京都市リサーチパーク6号館 304号室
TEL: 075-315-8475/075-326-1331
FAX: 075-326-1332
E-mail: seminar@his.gr.jp
URL: <http://www.his.gr.jp/>

京都株式値動き 10月24日

		終値	高値	安値	売買高	前週終値	前週比
1790	△2 平和興	216	220	216	4,000	213	▲3
1897	△2 金下建	392	394	392	4,000	397	▲5
2219	△タカラブネ	57	59	56	38,000	62	▲5
2531	●宝HD	616	633	611	733,000	634	▲18
3002	●グンゼ	480	495	478	553,000	481	▲1
3009	●川島織	98	99	95	31,000	98	0
3521	●日レース	63	64	54	1,563,000	52	▲11
3551	●ダイニツク	79	79	75	25,000	77	▲2
3570	△2オリカ	141	151	141	41,000	161	▲20
3572	△2大同染	38	39	37	13,000	46	▲8
3591	●ワコール	1,025	1,032	1,025	71,000	1,023	▲2
3600	△2フジックス	350	350	350	1,000	360	▲10
4406	△日理化	348	349	340	38,000	353	▲5
4461	●工業薬	183	185	183	7,000	192	▲9
4471	●三洋化	786	792	776	34,000	816	▲30
4516	△日新薬	539	554	538	78,000	555	▲16
4671	△2ファルコ	1,490	1,540	1,480	13,200	1,454	▲36
4696	△2フタバ	1,490	1,510	1,490	6,300	1,470	▲20
4728	●トーゼ	941	961	940	9,600	1,050	▲109
4735	△2京進	449	449	449	2,000	449	0
4962	◆互応化学	600	600	600	1,000	620	▲20
5928	△2アルメタウス	118	118	117	1,500	121	▲3
5955	△2ヤマシナ	48	51	47	820,000	53	▲5
5957	●日東精	162	162	156	8,000	162	0
5966	△2KITC	280	280	280	145,000	288	▲8
5985	△2サンコール	301	302	301	6,000	301	0
6216	△2寿工業	22	24	22	10,000	23	▲1
6315	△2TOWA	741	758	712	24,300	753	▲12
6398	△2電産シンボ	407	407	407	1,000	414	▲7
6482	△2コーシン精機	1,800	1,890	1,780	30,400	1,819	▲7
6594	●日電産	6,540	6,570	6,350	174,100	6,090	▲450
6641	●日電産	140	142	139	27,000	148	▲8
6645	△オムロン	1,407	1,438	1,401	168,000	1,485	▲78
6748	△2星和電	823	824	801	29,000	868	▲45
6833	●電産リード	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0
6856	●堀場製	792	797	790	10,000	799	▲7
6931	●日電池	170	170	165	100,000	176	▲6
6963	△ローム	15,310	15,520	15,090	306,600	15,140	▲170
6971	●京セラ	7,480	7,760	7,410	585,600	7,540	▲60
6981	△村田製	5,800	5,970	5,710	654,400	5,770	▲30

※株価コード横の、●は東証、△は大証、+は店頭、2は2部、□はナスダックJ
※※売買が成立しなかった銘柄の「終値」は前日以前の最終の終値です。その場合「前日終値」は直近取引日の前の最終取引日の終値です。

		終値	高値	安値	売買高	前週終値	前週比
6996	●ニチコン	1,395	1,420	1,351	78,500	1,412	▲17
7105	●ニチコン	172	175	171	9,000	184	▲12
7510	△2竹菱電機	780	800	780	8,000	835	▲55
7580	△2フーズネット	1,000	1,015	1,000	3,000	1,013	▲13
7701	●島津	367	396	365	15,340,000	349	▲18
7735	●スクリソ	433	455	428	244,000	415	▲18
7915	●日写印	780	780	775	22,000	776	▲4
7919	●2野崎紙	172	172	172	2,000	149	▲23
7974	△仕天堂	11,100	11,150	10,830	438,900	12,130	▲1,030
7979	△2松風	660	660	660	4,000	670	▲10
8027	△ルシアン	36	36	35	33,000	36	0
8115	△2ムーンバット	84	84	84	16,000	84	0
8118	△キング	194	197	185	127,000	159	▲35
8148	△2上原成	245	250	245	7,000	247	▲2
8244	△京都近鉄	201	201	201	1,000	204	▲3
8248	△2ニッセン	1,206	1,225	1,205	62,800	1,170	▲36
8276	●平和堂	1,016	1,027	1,015	14,000	1,068	▲52
8366	●滋賀銀	428	428	420	98,000	447	▲19
8369	●京都銀	438	446	434	121,000	452	▲14
8515	△2アイフル	5,710	5,840	5,640	161,100	6,200	▲490
8552	△びわこ銀	230	230	230	17,000	230	0
8577	△日栄	483	496	483	62,300	509	▲26
9049	△2京福電	110	110	110	2,000	102	▲8
9319	△2中央倉	500	500	500	1,000	505	▲5
9723	◆京都市ホ	265	265	265	2,000	270	▲5
9826	△2JEU G I A	123	128	123	3,000	130	▲7
9936	△2王将フード	671	671	671	5,000	675	▲4
9981	△2ニック産業	385	385	385	3,000	390	▲5
1788	+三東工業	160	160	160	2,000	160	0
2658	+ウライ	275	280	275	20,000	275	0
4295	●フェイス	400,000	415,000	388,000	194	434,000	▲34,000
4798	△2日本LC A	949	1,020	920	44,200	1,033	▲84
5820	+三ツ星	181	181	181	2,000	161	▲20
6387	+サムコインター	2,300	2,300	2,280	24,000	2,090	▲210
6414	+川重冷熱	460	460	445	4,000	400	▲60
6654	+不二電機	430	430	430	200	425	▲5
6837	+京セラ	425	425	400	6,000	330	▲95
6914	△2オブテックス	1,610	1,620	1,585	3,800	1,609	▲1
8462	□FVC	55,000	55,000	51,000	10	50,000	▲5,000
4330	□セラテム	753,000	808,000	753,000	952	836,000	▲83,000

「島津」 とは何か

第2回

■基礎研究が好きな会社

「島津時代の経験が今の自分の起業に役に立っている」と話すのは、分析機器部品の研究開発を手がける京都モノテックの水口博義社長。95年に島津製作所を退社して独立した。

水口氏は島津時代に田中耕一氏とも机をならべていた研究者。京都大大学院で社会人院生をしているときに、手がけていた分析部品の事業から島津が撤退することを決めた。「技術の革新性に可能性を感じていた」と起業を決意したのだった。

島津製作所は基礎研究を大事にする社風として知られる。水口氏も「本当に基礎研究が好きな会社。新しいこと、チャレンジングなことを奨励する雰囲気に満ちていた」と古巣を評する。

■源蔵のEVカーを作りたい

「本社に島津源蔵(2代目)が作ったという日本最初の電気自動車がある。入社当時からこれを再現してみたいと思っていたんですよ。藤井啓之助社長は、こう起業の動機を切り出した。

藤井氏は高校を卒業後日本電池に入社。96年に退社するまで電池の設計・

島津製作所の歴史はベンチャーの歴史でもある。本体で新事業を手がけてきたほか、創業当初から日本電池やニチユといった企業を輩出してきた。そして現在、ベンチャービジネスの苗床としての役割を見せ始めている。

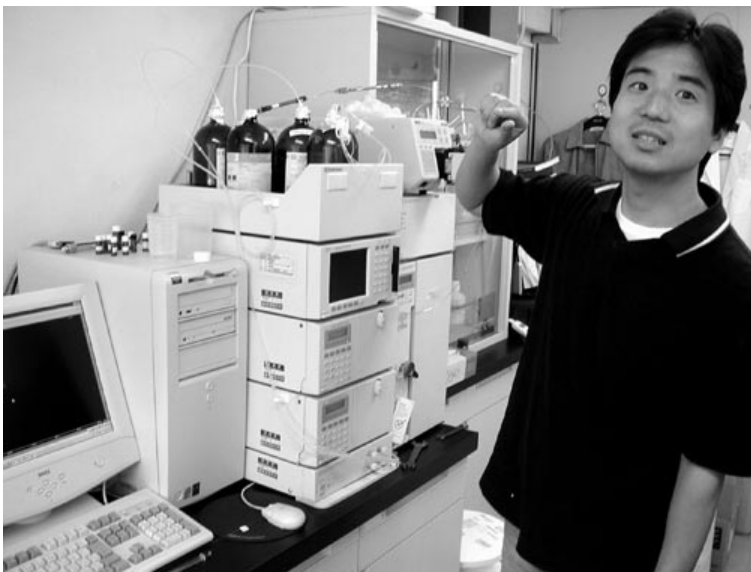
進取の気風、 ベンチャー輩出

技術者の苗床、地域に浸透

「電動車椅子が必要だ」。入社当時の夢とかさなり、イーブイメルテックを創業した。現在、電動車椅子



藤井啓之介・EVメルテック社長



「島津時代の経験が今の起業に役立っている」と話す水口博義・京都モノテック社長。



則内健司・インタクト社長

■初期需要を提供

島津製作所がもっとも得意とする分析に「液体クロマトグラフィー」という技術がある。通称「液クロ」。この液クロにはカラムという部品が欠かせない。カラムの精度とスピードが分析コストを大きく左右する。そのカラムの研究開発会社、インタクトの則内健司社長は、「京都には分析技術の蓄積がある」と話す。

古く島津製作所に起源を発する分析・計測技術を手がける京都企業は少なくない。環境計測機器製造の堀場製作所もその一角に挙げられる。

則内氏自身は、独立の精密加工企業の経営者一族出身。島津製作所とは直接関係ないが、同社の製品は島津の分析機器に使われる。

起業は起業家だけでできるものではない。なによりも創業当初の需要が最大のポイント。島津は、無名の会社需要を供給する役目をも果たしている。

検証 京都経済と 島津製作所 官主導で進んだ産業化

京都の産業化、そして島津製作所の原点となったのが「京都舎密局(せいみきょく)」だった。「せいみ」とはオランダ語の「-chemie」(セミー)を音訳した表現。日本最初の理化学専門学校として明治2年(1868年)、つまり明治維新から最初の一年目に大阪に開校した学校「舎密局」がその発祥。同局は明治5年に廃止されるが、その流れをく

む組織として明治6年、大阪舎密局の助手であった明石博高によって京都舎密局が開設された。

大阪舎密局の学校部門はその後名前を変えながら存続し、明治19年に第三高等学校になる。さらに同22年に京都市吉田に移って現在の京都大学になっていく。

京都舎密局が置かれた鴨川河畔は、現在ホテルフジタ

になっている。初代島津源蔵が住み、島津製作所創業の地となった島津創業記念資料館とは、徒歩で1-2分の距離。

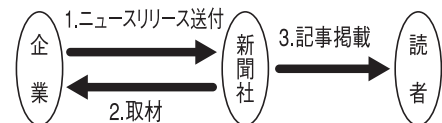
島津源蔵宅の裏には府営織工場、高瀬川一之舟入を挟んで南側には府勧業場が設けられた。官主導で進められた京都の産業化のまさに真ん中で、島津源蔵が創業したことがわかる。



京都産業化の原点だった河原町二条界わい(明治初期の地図から作製)

ニュースリリースって何だ?!

企業側から、知ってもらいたい情報(例えば新製品発売やイベント開催)を、新聞などのメディアに簡潔に伝える資料です。新聞社はニュースリリースをもとに、その企業を取材し、記事として取り上げます。



記事掲載は?

お送りいただいた情報の取材・掲載判断は本紙編集部が責任を持っています。また、公序良俗に反する内容の掲載はお断りします。

京都経済新聞社 編集部

〒600-8815 京都市下京区中堂寺栗田町1 京都リサーチパーク
TEL075-316-1000 FAX075-315-8935
info@kyoto-keizai.co.jp http://www.kyoto-keizai.co.jp/

報道FAX

貴社名
部署名
ご担当者
ご住所
TEL
FAX

京都経済新聞社行 075-315-8935

☐ にチェックしてください

☐ 新製品・新サービス ☐ 新規事業

☐ 業務提携 ☐ 資本移動

☐ 人事異動(☐ 役員 ☐ 幹部 ☐ 現場責任者)

☐ 訃報 ☐ その他

発表テーマ

発表内容 (入りきらない場合は自由に用紙をご追加ください)

いつ? _____ だれが? _____

どこで? _____

何を? _____

それはなぜ? _____

今後どうなる? _____

掲載されれば、京都の他企業、消費者へと、広く速く情報が発信されます! ◎報道ですので掲載料等は一切いただきません◎

月曜インタビュー

#