

# IDEC now

No. 29



## 4 クローズアップ

横浜に特化した情報を映像で配信  
 有限会社Something New  
 代表取締役  
 プロデューサー兼ディレクター  
 藪谷 篤 氏

## 6 特集2

ネットショップ構築のポイント

## 8・9 IDECトピックス

人工臓器による自然治癒の誘導

2006 中国国際工業博覧会  
 横浜ブース出展者募集!

## 10 横浜市経済観光局から

## 12 インフォメーション

表紙イラスト「お月見」: クロカワ ミキオ

IDEC  
 YOKOHAMA

発行 / 財団法人 横浜産業振興公社  
 (横浜市中小企業支援センター)  
 〒231-0011 横浜市中区太田町2-23 横浜メディア・ビジネスセンター 7階  
 Tel.045-225-3723



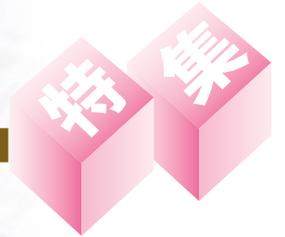
P.2

## 「クリエイティブフェスタ横浜」開催報告

デジタルコンテンツの祭典「クリエイティブフェスタ横浜」のイベントを7月22日(土)から7月30日(日)にかけて、横浜市内の歴史的建造物6カ所を中心に「ヨコハマEIZONE~映像文化都市フェスティバル~」内において開催しました。

会場は中区役所隣のZAIM別館で、クリエイターやコンテンツ制作会社など21社が出展した「クリエイターズマーケット」、参加費無料でプロのクリエイターによる「デジタルアート教室」などを開催しました。

# 「クリエイティブフェスタ横浜」 開催報告



デジタルコンテンツの祭典「クリエイティブフェスタ横浜」のイベントを7月22日（土）から7月30日（日）にかけて、横浜市内の歴史的建造物6ヵ所を中心に「ヨコハマEIZONE～映像文化都市フェスティバル～」内において開催しました。

会場は、中区役所となりのZAIM別館で、クリエイターやコンテンツ制作会社など21社が出展した「クリエイターズマーケット」、参加費無料でプロのクリエイターによる「デジタルアート教室」などを開催しました。

昨年までは「デジコンフェスタ横浜」の名称で親しまれてまいりましたが、5年目を迎えるにあたり、より創造性豊かな作品をご応募いただきたいという趣旨から今年度より「クリエイティブフェスタ横浜」に名称変更しております。

## ● ビジネスパートナーとの出会いの場「デジコンエクステンジ」



来場者でにぎわうデジコンエクステンジ

創造性に溢れたイラストレーション、アニメーション、映像、キャラクター、立体など様々なジャンルで活躍されているクリエイター、アーティスト、コンテンツ制作会社の作品の上映、展示、プロモーションなどを中心とした見本市を開催し、新しいビジネスパートナーをを求める出展者21社が参加しました。

期間中の来場者は3,600人に達し、企業の方や学生をはじめ多くの人でにぎわいました。

これを機会に出展者の間ではビジネスネットワークが生まれ、さらに来場者と商談に結びついた方もあり、今後の事業展開が期待されます。

## ● 次世代を担うクリエイターを育成！「デジタルアート教室」

プロのクリエイターが講師を務める「デジタルアート教室」を期間中10教室開催し、93名の方にご参加いただきました。大人から子供まで幅広い年齢層の方が参加され、ペンとタブレットを使って個性的なデジタルコンテンツ作品の制作に取り組んでいただきました。



ペンを使ってお絵かきにチャレンジ！

## ● EIZONE スペシャルイベント会場

デジコンエクステンジを開催したEIZONE / ZAIM別館内では、出展者フジイミツグ氏による「ライブペイント」の実演や、「横浜生まれのPマン」の作品上映などを行いました。



特撮とCG制作の楽しさを語るPマン

## 作品応募締め切り迫る！ クリエイティブフェスタ横浜 コンテスト作品募集中

「クリエイティブフェスタ横浜」においては、上記の「イベント」のほか、12月にデジタルコンテンツの「コンテスト」を開催します。現在、一般の部・ジュニアの部について、それぞれ下記の部門の作品を募集しています。（9月19日（火）17：00締切）。優秀作品には、横浜市長賞（グランプリ）ほか多数の賞をご用意しております。ぜひ、ご応募ください。

テーマ：「横浜開港150周年『横浜の異文化』」または「フリー（自由課題）」  
応募部門：「ホームページ」「動的コンテンツ」「静止画コンテンツ」

詳細は、クリエイティブフェスタ横浜公式サイトをご覧ください。URL <http://www.idec.or.jp/cfy/>

## コンテストの受賞者による 『ざくろ屋敷 バルザック『人間喜劇』より』がDVD化！

様々なジャンルのアーティストのこだわりの世界を「画」「言葉」「音楽」で表現した新感覚アート映像コンテンツ「画ニメ」レーベル（発売元：東映アニメーション(株)・販売元：幻冬舎グループ）が、8タイトルのDVDを8月1日より発売しました。実は、その1つ、「ざくろ屋敷」の絵画/美術を手がけているのが、「クリエイティブフェスタ横浜」の前身「第2回デジコンフェスタ横浜」で部門賞を受賞した深澤 研氏。

今回は、その深澤氏にコンテストからプロデビューにいたるまでのお話を伺いました。

### 「デジコンフェスタ横浜」への応募

応募されたときのことをお教えいただけますか。

「Have we ever met before?」という作品に応募し、デジタルコンテンツ部門賞を受賞しました。懇親会で、当時審査委員をされていたCG作家の喜多見康さんから、「グループ展をやるのですが、一緒に展示しませんか」というお話をいただき、「ASIA GRAPH\*」の展示会などに参加するようになりました。

\*日本屈指のCG作家が活動する展示会

### 『ざくろ屋敷』を創る

深澤さんが「画ニメ」を創ることになったきっかけを教えてください。

監督である深田晃司氏から企画段階で話を受け、これほど多くの絵を一時期に描くという経験は今までに無く、自分を試すのに良い機会だと思い参加しました。

監督が挙げた何作かの原作候補について、どのようなものが自分達の方向性と最も合致するかなどを話し合い、フランスの文豪オノレ・ド・バルザックの短編小説「ざくろ屋敷」を映像化することに決めました。

作品制作にあたって、特にこだわられた点がありますか？



ざくろ屋敷 第一の門（『ざくろ屋敷』より）  
© ZAKURO PROJECT /  
TOEI ANIMATION CO.,LTD.

時代考証には特にこだわっています。原作の研究やフランスに現存する「ざくろ屋敷」の現地取材はもちろん、例えば一場面しか出てこない人物の衣装資料のためにフランスから何冊も古本を買い付けて参考にしたりしました。

それに限らず作品の諸要素（絵、音楽、声、脚本）それぞれの細部に様々なこだわりが込められているので、多様な鑑賞に堪える深い作品になっています。

### 新進気鋭の画家/映像作家に、今後も期待！

今後は、どのような分野で展開されたいですか。

現在は映像作品の企画を練っているところです。他にも雑貨やアクセサリ、ファッション、プロダクトデザイン、インスタレーション\*、舞台美術など、今後手がけたいと思っている分野はたくさんあります。

\*ここでは、「ある空間全体をひとつの作品として鑑賞者に提示するもの」の意

### 最後に・・・

今年度より「クリエイティブフェスタ横浜」として作品を募集中です。応募される方に一言いただけますか。

一言で言えば、「小手先の技術に溺れないこと」です。小手先の技術だけでは、後の世にも人の心に残らないもの、一過性のものでしかつくりだせません。

いわゆる「デジタルアート」のような比較的新しい分野では特に、新奇をねらったものが多いがちですが、当然のことながらそれよりもまず重要になるのはストーリーテリングの能力や絵心、演出力だと思います。これは日々研鑽を積んで体得するより他にありません。



デジコンフェスタ横浜では部門賞を受賞  
（「Have we ever met before?」より）



『ざくろ屋敷』  
DVDジャケット  
© ZAKURO PROJECT /  
TOEI ANIMATION CO.,LTD.

### 「画ニメ」とは？

「画ニメ」は、「アーティスト自身の感性や表現力を、あますことなく視聴者に届けられる映像作品をつくる」趣旨で、東映アニメーション(株)と幻冬舎グループが立ち上げた新しいレーベルです。

静止画を中心に構成し、少人数制を敷くことでアーティストの個性を最大限に活かした作品が創られています。

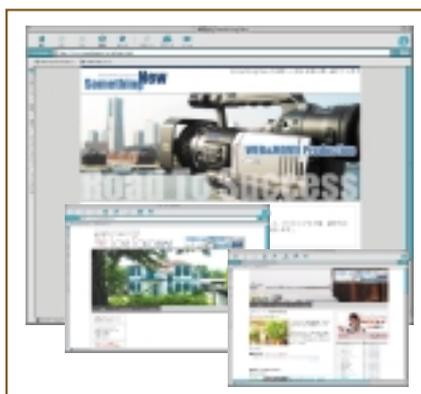
\*詳細はこちら

<http://www.ganime.jp/>



Ga-nime  
新感覚の映像  
コンテンツレーベル「画ニメ」

『ざくろ屋敷』のホームページはこちら  
URL <http://www.lagrenadiere.jp/>



## 有限会社 Something New

代表取締役  
プロデューサー兼ディレクター  
薮谷 篤 氏

Close up

前職ではホテルに20年間勤務をしていたという、有限会社Something New 代表取締役の薮谷さん。海外事業部へ配属になり、台湾勤務をした経験が起業に対する考え方を大きく変えた。事業を起こすことが日常的にある台湾の人々の様子や、日本から来るIT関連の事業をするお客様との交流から、ITビジネスや以前から興味のある映像の分野で起業をしてみたいという思いを抱くようになった。その後IT関連の部署に配属になり、ホームページの運営、ホテルの予約システムの構築などに携わった後、退職。ホームページ・映像制作などの事業とともに、横浜の情報を掲載するサイト「We Love Yokohama」を立ち上げるため、2005年9月に起業を果たした。

### 横浜の多彩な情報を配信する “We Love Yokohama”

御社ではどのような事業に取り組まれていますか？

ホームページの制作や横浜の情報を掲載するサイト「We Love Yokohama」の運営を行うとともに、映像制作事業に取り組んでいます。お客様のビジネスが発展していけるよう最適な企画を提案し、満足度を高められるように努めています。

事業を展開する上で工夫をされている点は？

ホームページ制作では、サイトをアップロード後、お客様が自らサイトを変更、更新を希望される場合があるため、管理しやすいような作り方を心掛けています。またアクセスした方に掲載内容に興味を持っていただけよう、訴求力のあるデザインを心掛けています。映像制作の面では、十分に取材をした上で、お客様の要望に沿えるよう編集作業を行っています。自社で制作し運営するサイト「We Love Yokohama」においては、サイト内に無料の地域コミュニティ型ネットテレビ「ハマテレビ」を設け、様々な

横浜の情報を映像で配信しています。またサイトに興味を持っていただけるよう、ハマテレビに掲載している内容をポッドキャストとしても配信しています。

「We Love Yokohama」を立ち上げた理由は何？

横浜が好きで市内に住んでいる人が多いにもかかわらず、横浜の魅力を伝えるサイトが少ないことから、横浜の情報を映像と音声で伝えていきたいと思いました。そして私自身が数年前から市内に移り住み、横浜の魅力にひかれていったという理由もあります。「異国情緒あふれる港町」という横浜のイメージを出していくとともに、観光スポットとしてあまり取り上げられていない場所も掲載し、地元でしか知り得ない情報を今後も配信していきたいと考えています。そして市内の方に限らず、他の地域や海外からも支持をされるようなサイトを目指しています。横浜の情報に特化したサイトを運営することで、横浜市への集客効果に少しでも貢献できればと思っています。

横浜の魅力を伝えていきたい！

横浜に特化した情報を映像で配信



## 有限会社Something New

〒231-0002 横浜市中区海岸通4-17 東信ビル5F  
TEL.045-210-0580 FAX.045-210-0581  
URL <http://www.somethingnew.co.jp>

### 事業内容

インターネットコンテンツの企画・制作・運営  
We Love Yokohama

URL <http://www.weloveyokohama.com>  
インターネットを利用した各種情報提供サービス  
インターネット上のショッピングサイトの開設  
インターネット配信用の映像・音声制作業務  
各種映像制作業務

## 公社の起業家支援セミナーに参加したことで人脈が広がり、ビジネスにも大きなメリットがあった

### We Love Yokohamaの評判はいかがですか？

アクセスが増えており良い評判をいただいております。ハマテレビで配信する映像が思った以上に好評で、他の企業から使用させてほしいという依頼もあります。

今年の9月で創業1年を迎えますが、起業をしてみたいかがですか？

自分で思うように経営でき、仕事そのものが楽しく感じられるので、会社に勤務していた時よりも充実感があり、起業して良かったと思っています。取材先で地域の方とのコミュニケーションが取れるなど、様々な人と出会えることも楽しく感じられます。ただ起業前に考えていたことがなかなか実現しない場合が多いですね。公社が主催する起業家支援セミナーを受講した際に、起業をされた方の体験談を聞き、その内容が起業をしてから分かるようになり、事業を行う上で参考になっています。

### 起業家支援セミナーを受講してみたいかがでしたか？

人脈が広がり、ビジネスに非常に大きなメリットがありました。現在仕事の受注は起業家支援セミナーで知り合った方や、その方の紹介がかなりの部分を占めています。同時期に起業しており、お互いの悩みが共通しているので、話をするだけで気持ちが楽になります。

### これまでどのような苦労がありましたか。

人材が足りないため、一人で何でもやらなくてはならないという時間的な問題と、金融機関からの借入はありませんが、当面は会社の運転資金として自分の手持ち資金を投入せざるを得ないことです。映像関係の取材でいうと半日

から1日かかり、その後編集作業に倍以上の時間がかかるので、起業をしてからまだ休んだことがなく、We Love Yokohamaをパワーアップしたくてもなかなか難しいというジレンマがあります。サイトについては運営を広告費でまかなうことを想定していますが、次第にアクセス数が増えてきたものの、今年の4月からサイトを立ち上げたばかりで認知度が低く、広告主を探すのが難しい面もあります。資金的なことは、起業前に計画していたよりも倍近くかかっています。

### 開業資金についてお聞かせください。

当初開業資金は300万円を見込んでいましたが、映像関係の機材等の支出で、プラス100万円かかりました。また経済観光局の起業家等立地促進助成制度から24万円の助成金を受けました。

### 今後の抱負をお願いします。

ホームページ制作、映像制作に今後も取組むとともに、運営するサイトの充実を図っていきたいと思います。自社で関外（伊勢佐木町等の地域）を舞台にしたドラマを制作して配信し、最終的には映画も撮りたいと考えています。伊勢佐木町は様々な国から人々が集い、雑然とした街の雰囲気が入っているのが、横浜の魅力の一つとして伝えていくとともに、地域に密着した情報を掲載することで、地域経済の活性化につなげていければと思います。

ポッドキャスト：Apple社の携帯オーディオプレーヤー「iPod」などに音声、動画をダウンロードし、好きな時に聴取出来るシステム。

## ワンポイントアドバイス

事業開始から間もない時期は、「自分のやりたいこと」と「収益のためにやらざるを得ないこと」に挟まれ、時間不足でジレンマに陥ることがよくあります。独立開業するのは「やりたいこと」のためなので、こちらを優先したいのは当然です。しかし、収入がなければやりたいことができません。数谷社長も今の状況のようです。セミナーの繋がりで入ってくる仕事は大切に、信頼度を上げていくことがやりたい映像の仕事にもプラスになって帰ってくるはず。

立ち上げ期は、ベースとなる収益を安定させることが大切です。いわば2階建ての家の土台と生活スペースの1階部分です。これをしっかりさせることで、2階が安心して使えるフロアになります。



ネットショップ構築のポイント

# 顧客が安心して買えるホームページとは

株式会社スプラム 代表取締役 中小企業診断士 竹内 幸次

<http://www.spram.co.jp/>



## ● 売れるネットショップと売れないネットショップの違い

経済産業省の発表によると、日本のBtoB (Business to Business = 事業者間) のEC (Electronic Commerce = 電子商取引) は年間約100兆円。また、BtoC (Business to Consumer = 事業者から一般消費者) のECは年間約6兆円。BtoBもBtoCも順調に成長しています。

しかし、一方で「ネットショップを作ったけど、まったく売れない...」という問題を抱える中小企業も少なくありません。同じ商品を扱っているながら、売れる、売れないの違いが生じる理由は何なのでしょう。ズバリ、以下に集約することができます。

**売れるポイント 1** 魅力的な商品があること  
 自店が定めた顧客層から魅力的だと思って頂ける商品があることはすべてのネットショップの基本です。また単体商品ではなく商品構成の魅力も必要です。

**売れるポイント 2** SEO (検索エンジン最適化) がしっかりとしている  
 YAHOOやGoogleを使う顧客のニーズに合わせて、自社のネットショップで適切なキーワードを使います。これにより、自社のネットショップの名称を知らない新規の未知の客が自社のネットショップに数多く訪問することになります (SEOは31号で詳細を説明します)。

**売れるポイント 3** ネットショップの構造がしっかりとしている  
 新規客がトップページに初めて訪れた時、見たい情報に2~3クリックでたどり着ける等のネットショップの構造や、顧客の不安を払拭するプライバシーポリシー (個人情報保護方針) の記載、独自ドメイン名であること等による信頼性、文章がしっかりとしている等、ネットショップ全体がしっかりと作られていることが重要です。

**売れるポイント 4** 購買後のアフターフォローがしっかりとしている  
 顧客DB (データベース) に顧客の基本情報 (住所や氏名等) や購買履歴情報が入力されており、この顧客DBに基づいて、有効な時期に、有効な内容のe-mail等を出すことが重要です。

## ● 安心して買えるネットショップを作る

売れるネットショップを作るポイントは、ズバリ「顧客の安心感」です。実店舗 (顧客が見られたり、行くことができる実際の店舗のこと) と異なり、ネットショップは「インターネット」を介した一種の通信販売です。顧客からすると、「このネットショップにメールを出して大丈夫かな...」「代金を振り込んで、ちゃんと商品送ってくるのかな...」等と不安を感じることは少なくありません。

ここで、一般的な顧客がはじめてネットショップに訪れてから、購入するまでの心理変化を推察してみましょう。

- 1 YAHOOで欲しい商品名とこだわりのポイントを文字入力して検索する  
 例)「うつわ 子供向け」とYAHOOで検索。
- 2 上位10位以内に表示されたホームページの説明文を読んで、自分が欲しい商品の情報が載っていそうなホームページをクリックする  
 例) 子供向けうつわの横浜うつわ  
 横浜の子供向け器の専門店。保育士による幼児行動の徹底分析に基づくオリジナルデザインのうつわです。  
 この文章表現が自分の欲しい商品とマッチしたので、クリック
- 3 トップページを見ると、子供をイメージした写真が使われており、「購入ベスト10」等の商品ランキングも載っている  
 例)「なんか安心できるデザインだわ。同年代の主婦が購入した感想も載っているし」
- 4 自分が欲しい商品を探す  
 例)「商品一覧」や「お勧め商品はこちら！」をクリック。「ふーん、この商品いいな。説明も十分されているし、実際に使った人の言葉で説明されているから説得力ある文章よね、買おうかな」
- 5 購入の手順を確認する  
 例)「なるほど、クレジット支払いも代引き支払いも選べるんだ。送料はと...。時間指定配送できるかな。うん、納得。」

## 6 会社概要を見る

例)「ところでこの会社、ちゃんとした会社なのかな?えーと、会社概要はと。ふーん、実店舗も横浜にあるんだ。経営革新計画の承認企業って何だ?でも公的に認められているみたいだ。それにこの社長の顔、なんか人がよさそうだわ。スタッフの集合写真もある。女性スタッフが多いんだ。なんか安心だわ。それにこの“特定商取引法に基づく表記”ってところに責任者の名前や返品や送料負担のこともちゃんと書いてあるし」

## 7 「注文する」をクリック

例)「え?私の生年月日まで入力させられるの...、嫌だな。でも“プライバシーポリシー”が書かれているな、見てみよう。ふーん。結構ちゃんとしている。この注文メールもSSLってやつで暗号化されて送られるんだ。うん、安心だ。」

## 8 「この内容で注文する」をクリック

上記をまとめると、“顧客が安心して買えるホームページ”のポイントがつかめると思います。

## 顧客が安心するネットショップのポイント

トップページのセンスがよく、適度に人が登場している  
 温かみがある(イメージ的な使い方でもOK)  
 法律(特定商取引法)で定められた記載事項が書かれている

## 特定商取引法による表示義務9項目

- 1) 社名(個人事業者の場合は屋号又は氏名)
- 2) 住所(本社、事務所)
- 3) 連絡先(電話番号)
- 4) 商品等の価格
- 5) 送料等の付帯費用
- 6) 代金の支払い時期及び方法
- 7) 商品等の引渡し時期
- 8) 返品特約制度の有無
- 9) 代表者又は業務責任者の氏名

プライバシーポリシー(個人情報保護方針)が書かれている

会社概要の情報が充実している

経営者やスタッフの顔写真が載っている(小さくてもOK)  
 売れている商品がランキング等で容易に分かる

他の顧客が買った感想が載っている

注文情報が暗号化されて送信される仕組みが施されている

最終注文の前に、以下のように事前確認画面が表示される

## 【画面例】

## ステップ 1 商品の選択

商品広告

商品	商品 ×社製 価格 1,000円	買い物かごに入れる
商品	商品 社 価格 1,200円	買い物かごに入れる

商品	単価	数量	小計	
商品	1,000円	1個	1,000円	削除

買い物物を続ける レジに進む

## ステップ 2 個人情報の入力

お届け先を記入下さい

氏名:

郵便番号:  -

都道府県:

住所:

電話番号:

電子メールアドレス:

次の画面へ

## ステップ 3 最終確認画面の表示

注文内容確認

注文内容を確認し、注文を確定して下さい(これが最後の手続きです)。  
 下記の注文内容が正しいことを確認してください。  
 (注文を確定する) ボタンをクリックするまで、実際の注文は行われません。

お届け先  
 経済 太郎  
 〒100-8901  
 東京都千代田区霞ヶ関1-3-1

支払方法  
 カード ×××× ×××  
 有効期限 070202

注文明細

商品	単価	数量	小計
商品	1,000円	1個	1,000円
		送料	200円
		消費税	60円
		合計	1,260円

発送方法: 宅急便

TOPに戻る(注文は確定されません)

## ステップ 4 最終的な申込み

好ましいフォームメールによる注文画面が必要。これにはCGIプログラムが必要になるが、売り手の義務でもある

御社のネットショップも、上記のような“顧客の安心感”という切り口でチェックしてみましょう。

大学発ベンチャーによる事業化をご紹介します！

## 人工臓器による自然治癒の誘導

今回は、横浜市立大学の野一色泰晴教授（人工臓器科学）より、研究テーマの事業化に向けた取り組みについてお話をいただきます。野一色教授は、一般外科学・血管外科学専攻の臨床医で、人工臓器の研究においても国内外で活躍されており、一昨年12月、「細胞と相性の良い超極細繊維材料」の開発を行う大学発ベンチャー・ノイシキラボを設立。「安全」「低漏性」「治癒効果の高い」人工血管向け材料として実用化を目指しています。

当会社では、平成16・17年度に「大学発ベンチャー・マネジメントプロデュース事業」として、ベンチャー設立前後における支援を実施してきました。

人工血管の材料として超極細繊維を使用すると、どのような効果がありますか？

野一色教授（以下N）：通常、人工血管の植え込みを受けようとする血管の病気を持つ患者さんは高齢者が多く、手術後の治癒がどうしても遅れがちです。早くして良好な治癒効果を得るには、人工血管内部に細胞が積極的に付着し、十分な内膜形成が成されることが必要なのですが、人工血管の材料として使用される通常の太さのポリエステル繊維（断面直径7ミクロン以上）を、3ミクロン以下に細くすると、細胞が積極的に繊維に付着し始めることが現在の研究で明らかになっています。その結果、高齢者でも若者と同等に早くして良好な治癒効果を得ることができます。

細胞との相性が良いとのことですが

N：ポイントは、細胞の「本能的性質」を利用しているという点にあります。元来、細胞は極めて細い繊維に寄り添うように付着する「接触走性」という性質を備えており、結果、生体組織や細胞への適合性の良い材料を細くするだけで、細胞を積極的に誘導することが可能になります。これらの性質を上手に使い、細胞の積極誘導による安全な

外科手術、思い通りの再生臓器の設計など多岐にわたる応用も今後期待されます。

事業化に向けた取り組みも活発ですね

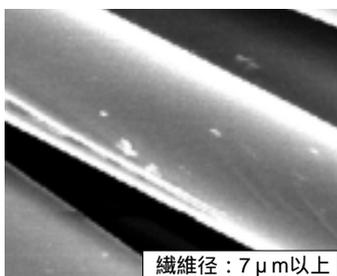
N：私どもでは、独立行政法人科学技術振興機構から開発資金を頂き、細胞の特性を発揮させやすい繊維の設計・開発に従事しています。

材料生産は繊維メーカーへ委託、製造販売は医療関連会社と協力しています。これら協力先との契約書の作成等につきまして、公社の「大学発ベンチャー・マネジメントプロデュース事業」による専門家の支援を受けました。今後は、設計・開発だけでなく製造工程におけるノウハウと学術的な指導も行いながら、再生医療用の機能性材料としての応用の幅も広げていきたいと思っています。

今後の研究者としてのご予定はいかがですか

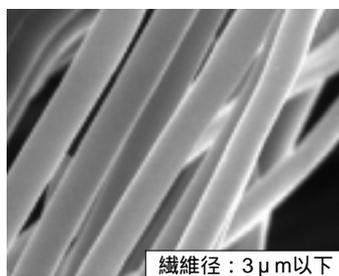
N：人工臓器分野における最大の学会である「第44回日本人工臓器学会大会」が今秋に横浜にて開催される予定で、学会の会長職として準備を進めています。メインテーマは、ベンチャーでの取り組みでもありますが「人工臓器による自然治癒の誘導」です。

「人工臓器」、「自然治癒」という一見両極端にも見えるこの二つのテーマの実現が、効果的で安全な臨床という観点からも益々重要になると思います。学会では、シンポジウムや大学研究者の新特許の紹介のほか、企業による製品デモなど予定されており、現場の開発サイドの創意工夫と研究者サイドのマッチングを図ることにより、今後の臨床応用の道筋も更に増えてくると期待しています。



繊維径：7 $\mu$ m以上

通常繊維：Direct Spinning Yarn



繊維径：3 $\mu$ m以下

超極細繊維：Sea Island Spinning Yarn

### 第44回日本人工臓器学会大会

URL <http://www2.convention.co.jp/jso2006/>  
会期：平成18年10月31日（火）～11月2日（木）  
会場：パシフィコ横浜 会議センター

### 「大学発ベンチャー・マネジメントプロデュース事業」利用申込みを受付中！

大学発ベンチャーの設立支援、事業戦略や特許戦略の立案などに専門家（弁護士、弁理士、公認会計士、デザイナー等）を公社負担で派遣します。

お問い合わせ

産学連携推進部

TEL 045-225-3733

URL <http://joint.idec.or.jp>

中国での販売開拓創出へ向けて

# 2006 中国国際工業博覧会 横浜ブース 出展者募集！

## 第24回 横浜 上海経済技術交流会議 開催

今年度の横浜市 上海市間の経済交流テーマを決定

横浜市と上海市との経済技術交流の歴史は、日中国交回復（1972年）の翌年、1973年に横浜上海友好都市提携を締結（上海市は現在52の友好都市を持つが、横浜市はその第1号）にさかのぼることができます。その間、プラスチック成形、自動車部品、ソフトウエアなどの経済技術交流団の相互派遣など行ってきました。

1991年からは、両市経済トップ同士が経済交流事業の内容などについて会談する場として、両市相互において会議が開催されています。今年も、7月3日、4日の2日間、上海市で「第24回横浜 - 上海経済技術交流会議」が開催されました。横浜市側からは、佐藤経済観光局長、他4名が参加しました。

また上海出張中、上海市の周副市長とも面談し、今後の横浜 - 上海両政府間の交流事業についても意見交換が行われました。



第24回 横浜 - 上海経済技術交流会議 調印式

今年の交流会議で議論された主な内容は、次のとおり

- ① 2006 中国国際工業博覧会への横浜企業の出展
- ② 上海市政府団による「現代サービス業集積交流団」、「省エネ技術交流団」の横浜視察
- ③ 上海企業の横浜進出、横浜企業の上海進出における相互協力

今後、上記、合意項目に沿って、横浜市および公社事務局において、事業展開していく予定です。

## 2006 中国国際工業博覧会 横浜ブース 出展者募集

中国での販路開拓へ向けて、横浜ブースにぜひご出展ください！



2005 上海国際工業博覧会 横浜ブース

中国国際工業博覧会は、中国最大規模の工業博覧会で、今年で8回目の開催です。昨年までの「上海国際工業博覧会」から「中国」と昇格し、更なる規模拡大が期待されています。

出展内容は、IT製品、工作機械、自動車部品、環境設備など多岐にわたり、海外企業が対中国マーケットへ参入する絶好の機会となる最適な総合見本市です。

当公社上海事務所では、2000年の同博覧会から「横浜ブース」を出展し、横浜市内企業の出展を支援しています。昨年は、7社の横浜企業が出展し、展示期間中の商談件数は合計140件に達しました。その内、電子計測機器の輸出商談成約や、中国企業とのケミカル製品の販売代理店契約の商談中といった報告を受けています。

2008年の北京オリンピック、2010年の上海万博開催に向け、更なる経済成長を続ける中国市場において、貴社製品を紹介するきっかけとして、横浜ブース出展をご活用ください。

### 2006 中国国際工業博覧会 開催概要

会 期：2006年11月1日（水）～5日（日）  
主 催：上海市人民政府 他  
展示会場：中国上海新国際博覧中心  
（103,500㎡：4,500ブース）

### ブース 出展募集概要

横浜ブース面積：9㎡（3m×3m）/1社あたり  
出 展 者 数：10社程度  
出 展 費 用：130,000円（上海市政府を通じ、減免措置がされています）  
通常の海外企業出展費用：2,000ドル（=226,000円/1ドル・113円換算）

出展申込および問合せ

国際ビジネス支援部 / 横浜ワールドビジネスサポートセンター（WBC）

TEL. 045-222-2030 URL <http://sh.idec.or.jp>

〒231-0001 横浜市中区新港2丁目2-1 横浜ワールドポーターズ6F

## 専門の職員が生産現場を応援します

表面技術（めっき技術・ドライブプロセス技術）について、担当の職員が技術課題について解決に向けたアドバイスをします。表面技術に関わる製品の不具合についての原因解析など、試験機器を駆使し、経験を活かしてきめ細かく対応します。

### 企業から依頼の多い試験分析

1. 不良の解析（さび、断面等の調査）
2. 品質管理（めっき膜厚の測定等）
3. めっき工程上の問題解析（めっき液の濃度分析など、工程の問題点の調査）
4. 成分分析（金属類の元素分析）
5. 異物混入（有機物の分析）
6. 不良発生の原因の解析（異物混入の時期、製造ラインの工程上の問題点等）

### 主な試験機器と手数料のめやす

マイクロスコープによる表面観察	300円～	試験試料の作成	4,100円～
塩水噴霧試験機（1日につき）	2,900円～	電子線マイクロアナライザ	10,800円～
フーリエ変換赤外分光分析計	9,900円～	走査型電子顕微鏡	5,700円～

## 技術アドバイザー（民間の技術士・研究者等）が ご相談をお受けします

機械加工、金属材料、電気・電子、プラスチック材料等の様々な分野の技術課題について、アドバイザーがお客様のところへお伺いしてご相談をお受けします。

相談は1～5回までは無料、6回目から1回につき6,000円のご負担となります。

工業技術支援センターの  
技術相談傾向（上位）  
【技術分野】

1位	金属材料分野
2位	電気・電子分野
3位	生産管理分野

お問合せ先

横浜市工業技術支援センター TEL. 045-788-9000

金沢区福浦1-1-1 横浜金沢ハイテクセンター内（「産業振興センター駅」下車）

「日米投資イニシアティブ・対日投資促進セミナーin横浜」広報第2弾！  
～ビジネスマッチング（個別商談会）参加企業大募集～

日本とのビジネスを希望している米国ICT・エレクトロニクス関連企業約20社を横浜に迎え、セミナー、商談会を開催します。

日 時：平成18年10月6日（金）

13:00～17:30（予定）

終了後、レセプションあり

主 催：経済産業省・関東経済産業局、  
在日米国大使館、JETRO、横浜市

会 場：横浜シンポジア（横浜市中区山下町2）

参加費：無料

内 容：日産自動車株式会社講演、米国企業プレゼンテーション、米国企業とのビジネスマッチング（個別商談会）、日米両国政府・横浜市からのプレゼンテーション

ビジネスマッチング（個別商談会）参加企業募集

ICT・エレクトロニクス関連米国企業との事業提携に関心をお持ちの企業のご参加をお待ちしています！

参加予定米国企業の概要

サプライチェーン向けRFID（無線ICタグ）ソリューション

モバイル・コンテンツ（通信切断音技術）開発・製造  
セキュリティ管理システム構築・ソリューションサービス

WEB広告技術開発（キーワードとリンクさせるテキスト広告）

サーチエンジン技術の提供

ハンズフリー用音声処理ICの開発・設計

など

お問い合わせ

誘致・国際経済課 担当：賀谷、加藤

TEL. **045-671-3837** FAX. **045-661-0692** Email [ke-yuchi@city.yokohama.jp](mailto:ke-yuchi@city.yokohama.jp)

URL [http://www.city.yokohama.jp/me/keizai/happyou/180821\\_2.html](http://www.city.yokohama.jp/me/keizai/happyou/180821_2.html)

10月1日、事業所・企業統計調査が総務省により実施されます

全国すべての事業所及び企業が対象となります。

我が国の事業所・企業の実態を把握することなどを目的としています。9月下旬から、県知事が任命した調査員が、調査票の配布にお伺いします。ご回答いただいた内容は、統計以外の目的には使用されることはありません。ご協力をお願いいたします。

お問い合わせ

行政運営調整局総務部総務課統計係 TEL. **045-671-2104～2106**

URL <http://www.city.yokohama.jp/me/stat>



第12回ヨコハマ・グッズ「横浜001」募集中！



お問い合わせ先

（財）横浜観光コンベンション・ビューロー 事業部

TEL **045-211-1202**

URL <http://www.yokohama001goods.org/index.html>

# INFORMATION

## 1

### 横浜メディア・ビジネスセンター1階プラザに「ヨコハマNEWSハーバー」がオープン！

当会社本部の入居する横浜メディア・ビジネスセンターの1階プラザについては、新たな事業提案の公募を行なった結果株式会社テレビ神奈川が運営事業者として選定され、「ヨコハマNEWSハーバー」という名称で7月10日にオープンしました。

「ヨコハマNEWSハーバー」は、テレビ番組の生放送や収録を行うスタジオスペース、いつでも横浜・関内周辺の情報が引き出せるインターネット端末が常設されたインフォメーションスペース、大型ディスプレイ・大型スクリーンが設置され、講演会や展示会などあらゆるイベントに利用できるイベントスペース、モーニング、ランチ、ディナーの

ほか多人数のパーティーにも利用できるレストランスペースなどがあります。

多目的な利用が可能で、皆さんに気軽に来ていただけるオープンスペースとして、あるいは様々なメディアを活用した情報発信基地として関内の活性化にも寄与することが期待されています。



#### お問い合わせ

テレビ神奈川ニュースハーバー室

TEL. 045-651-1716 URL <http://www.newsharbor.tv>

## 2

### 起業家支援セミナー受講者募集開始！

起業家支援セミナーは、具体的な事業プランをお持ちの方を対象に、開業計画・資金計画、マーケティングと販売戦略、経理・労務の基礎知識などを学んでいただくセミナーです。「グループワーク」「個別ワーク」なども交えながら、各自ビジネスプランを作成していただきます。経験豊富な講師陣が個別にプランを添削するなど、サポート体制も充実しています。

募集対象：具体的な事業プランをお持ちの、横浜市内在住・在勤・在学または横浜市内で開業を予定されている方  
開催日時：平成18年10月21日、28日、11月4日、11日、18日、25日  
10：00～18：00（毎土曜日）

会場：（財）横浜産業振興公社「大会議室」  
募集人員：40名（応募者多数の場合は選考となります。）  
受講料：16,000円（42時間）  
募集期間：平成18年9月1日（金）から9月29日（金）

#### 申込方法

ホームページ上で、カリキュラムや講師など詳細についてご確認いただけるほか、オンラインでのお申し込みが可能です。また、ご希望の方には「案内パンフレット・受講申込書」を郵送いたしますので、お気軽にお問い合わせください。

なお、お申し込みはFAX、郵送などでも受付いたします。

#### お問い合わせ

経営支援部 創業・新事業支援担当

TEL. 045-225-3740 URL <http://www.idec.or.jp/>



横浜ワールドポーターズ

TEL 045-222-2000

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

携帯サイトはこちら▶



本誌掲載内容に関するお問い合わせ

（財）横浜産業振興公社（横浜市中心小企業支援センター）

経営支援部 情報化・IT産業等担当

〒231-0011 横浜市中区太田町2丁目23番地 横浜メディア・ビジネスセンター7階

TEL.045-225-3723 FAX.045-225-3738 URL <http://www.idec.or.jp>

環境行動都市へ向け  
ハマッ子が行動します！  
ヨコハマはG30