

IDEC now

No.31



起こせはま風！
未来に向けて

4 クローズアップ

貧困などがなくなる
世の中を目指して
株式会社ダビンチ
代表取締役社長 関根 健次 氏

6 特集2

中小企業も、自社で
ここまでできるSEO

8 IDECトピックス

いつまでも元気で美しく暮らす・
心地良い住環境を目指して！

「横浜発」の優れたビジネス
プランをご紹介します！

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「こどもの国」：クロカワ ミキオ

IDEC
YOKOHAMA

発行／財団法人 横浜産業振興公社
(横浜市中心企業支援センター)
〒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

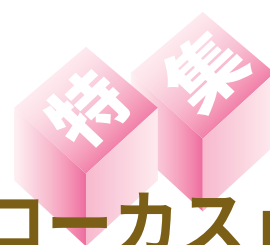
日本発の次世代統合CAEシステムをめざして 東工大発ベンチャー「インターローカス」、 協業に向けてビジネス展開中

東京工業大学萩原一郎教授(機械工学)の研究室から大学発ベンチャー企業(株)インターローカスが誕生しました。同社は、CAD/CAE/CGソフトウェアの開発およびエンジニアリング業務を行います。(独)科学技術振興機構(JST)の「次世代型統合CAEシステム」研究開発チームメンバーが出資して、2005年9月に設立。萩原教授は取締役、研究のサブリーダーを務めた篠田淳一氏が代表取締役に就任しました。

当会社では、大学発ベンチャー支援メニュー(平成16・17年度「大学発ベンチャー・マネジメントプロデュース事業」)による専門家の派遣や、萩原教授を研究指導者とする「次世代CAD/CAE/CGシステムの応用開発研究会」を開催し、国費プロジェクトの編成支援を行いました。大学発ベンチャーの事業展開をご紹介します。

日本発の次世代統合CAEシステムをめざして

東工大発ベンチャー「インターローカス」、 協業に向けてビジネス展開中



東京工業大学萩原一郎教授（機械工学）の研究室から大学発ベンチャー企業(株)インターローカスが誕生しました。同社は、CAD／CAE／CGソフトウェアの開発およびエンジニアリング業務を行います。(独)科学技術振興機構（JST）の「次世代型統合CAEシステム」研究開発チームメンバーが出資して、2005年9月に設立。萩原教授は取締役、研究のサブリーダーを務めた篠田淳一氏が代表取締役に就任しました。

当公社では、大学発ベンチャー支援メニュー（平成16・17年度「大学発ベンチャーマネジメントプロデュース事業」）による専門家の派遣や、萩原教授を研究指導者とする「次世代CAD／CAE／CGシステムの応用開発研究会」を開催し、国費プロジェクトの編成支援を行いました。大学発ベンチャーの事業展開をご紹介します。



写真左から篠田社長、萩原教授

(※CAD：コンピュータ支援設計／コンピュータを使って建築物や工業製品の設計や図面の作成を行うこと。CAE：コンピュータ支援エンジニアリング／コンピュータによるシミュレーションや数値解析などにより、工業製品や建築物などの設計・開発を支援すること。CG：コンピュータ・グラフィックス／コンピュータを使って画像を処理・生成する技術。)

● 大学の技術シーズを産業界へ

●萩原教授にお聞きします。当公社の産学連携イベント（横浜リエゾンポート、テクニカルショウヨコハマ）に積極的にご参加いただきましたが…。

萩原教授（以下H）：私は企業（日産自動車総合研究所）で解析手法の開発などに従事し、1996年に東工大に転じています。企業ニーズはわかっているつもりですので、産学連携を進めやすい環境にあったと思います。次世代型統合CAEシステムの開発は、2002年10月にJSTプレベンチャー事業に採択され、私とそのプロジェクトリーダーを務めておりました。3年後に起業する予定でしたので、企業の関心を直接知る機会を積極的に求めていました。

●会社設立までの道のりはいかがでしたか？

H：研究は順調だったのですが、実際にベンチャー企業を設立するとなるとわからないことだらけ

(笑)。公社の事業を利用して、会社設立の基本や具体的な商品のパッケージ化などについて、分野の違うおふたりの専門家に助言いただき大変助かりました。

●大学研究室とベンチャー企業、実際運営に携わってみてどうですか？

H：正直なかなか大変です。さらに忙しくなっていました。しかし、まだまだ具体化したいアイデアがたくさんあります。アミューズメントロボットの開発や三次元折り紙構造（ハニカム構造）の応用などです。折り紙構造の研究というと驚かれるかも知れませんが、私は日本応用数理学会にある折り紙の数理解究部の会長もやっています。大学で研究すべき段階と産業界で開発すべき段階をうまく切り分けて、大学の研究をうまく実用化に繋げていきたいと思っています。

● めざすは「CAD／CAE／CGの完全なる融合」

●篠田社長にインターローカスが開発している次世代統合CAEシステムについてお聞きします。

篠田社長（以下、S）：昨今のCAD/CAEを中心とするデジタル設計技術の進歩は目覚ましく、自動車の開発期間も40ヶ月から15～20ヶ月に短縮されてきています。しかし、設計初期の段階ではまだCAE技術の利用が困難なため、設計の大幅な変更や性能の最適化が困難です。製品の開発期間をさらに短縮するためには、過去のCAEデータ資産を設計初期段階にも有効活用しながら柔軟に対応できる技術が求められています。また、異なるCAD間でのデータ変換において精度面の整合性やデータの欠落などの問題が頻繁に発生しており、

データ変換における互換性も重要な課題となっています。さらに、エンジン部品など特に鋳・鍛造部品ではCAD通りに製造することは困難であり、できたものを計測し、それをCADとし、また計測散乱点から解析用メッシュデータを作るリバースエンジニアリングが重要となっています。

このような問題を解決するために、弊社では次世代のCAD/CAE領域において、中心的存在になると予想されるリバースエンジニアリングをはじめとした商品群の製品化をめざしています。

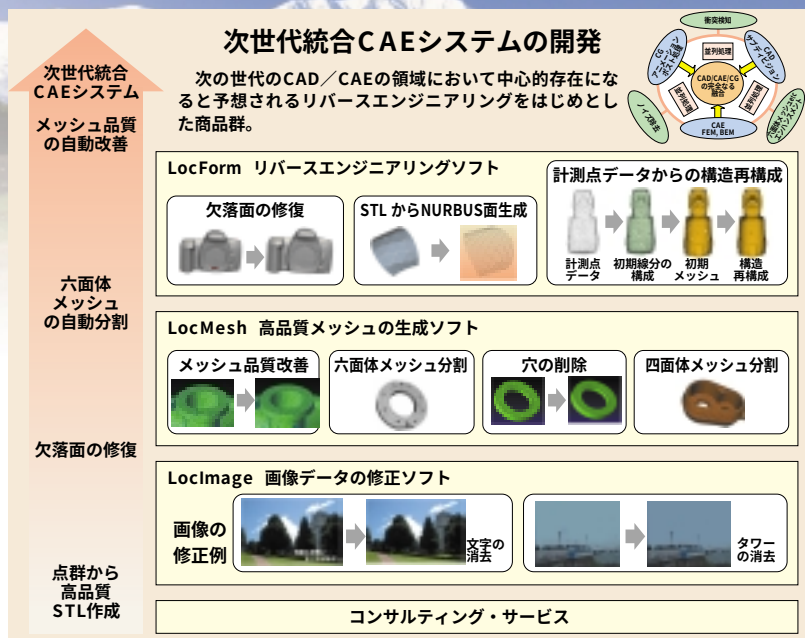
(※リバースエンジニアリング：ソフトウェアやハードウェアなどを分解、あるいは解析し、その仕組みや仕様、目的、構成部品、要素技術などを明らかにすること)

●具体的な機能をひとつ紹介いただけますか…。

S：独自のCG（画像処理技術）をCAD/CAEに持ち込んでいるのも特徴のひとつです。たとえば、古い写真の修復、人物画像の修正や、文字や不要なオブジェクトを画像から消去するといった他社製品にない画像処理ソフト（LocImage）も開発しています。そして、この技術を異なるCADシステム間のデータ転送時の際のデータ欠損のリカバーに利用しています。

●会社を設立してみたの感想はいかがですか？

S：現状はパッケージソフトの売り切りというよりもコンサルティング・サービスを含めた営業活動を行っています。そのためにお客様に出向いての打合せが欠かせません。活動範囲が研究室周辺という生活と代わり、汗をかきながら出歩くことも増えてきました。ダイエットにもよいと頑張っているところです（笑）。



●機械製造装置のための「ナビゲートプロジェクト」始動！

公社では平成17年度に「次世代CAD/CAE/CGシステムの応用開発研究会」を開催しました。研究会参加企業を中心に、平成18年度地域新生コンソーシアム研究開発事業（経済産業省）に応募したところ採択されました。市内企業2社が参画し、共同研究を行っています。

この研究では、技術の高度化や就業者の多様化などにより分業化が進み、プロセス間の相互理解が難しくなっている現状を打破するシステム開発をめざしています。産業基盤を支える産業用機械装置の設計・製造からユーザでの導入・使用・保守までの各プロセスにおいて、共通のデータをベースとするCG3Dモデルのナビゲータシステムに挑戦しています。ものづくり現場での具体的な課題に対し、大学と専門企業が技術と知恵を結集して取り組んでいます。

■研究テーマ：

「機械製造装置の設計・保守・運営統合型ナビゲータシステムの開発」

■総括研究代表者：

東京工業大学 大学院理工学研究科 教授 萩原 一郎

■プロジェクト管理法人：

財団法人 理工学振興会（東工大TLO）

■参加企業：

湘南技術センター(株)（西区）、(株)スリーディー（神奈川区）、(株)インターロカス（東京都大田区）、データ・ケーキベール(株)（東京都多摩市）

株式会社インターロカス

東京都目黒区大岡山2-12-1 I 6-4 東工大インキュベーションセンター 203

TEL：03-5499-3166 FAX：03-5499-3167

e-mail jshinoda@i-locus.com URL http://i-locus.com

●大学発ベンチャー企業と産業界との連携をコーディネート

●ベンチャー支援で、(株)インターロカスに関わっている公社の福田水穂リエゾンプロデューサーにお聞きします。産学連携のコーディネーターという仕事についての感想は？

福田氏（以下、F）：30年以上に亘り日産自動車（株）および関連のデジタルプロセス（株）において自動車の構造解析、CAEシステムの導入／開発、CAEの社内展開などに従事してきました。退職後はその経験を活かし、コンサルタントとして製造業におけるCAEの導入活用支援などに取り組んできました。サラリーマン時代とは立場が異

なり、おもしろさと同時に難しさも感じています。

●具体的にはどのような点ですか？

F：大学研究室の研究レベルのソフト開発と企業が求める即戦力としてのソフト開発とは、当然のことかも知れませんが、ギャップが存在します。それを埋める仕組みをきちんと作っていく必要があります。それを少ない人的資源と資金でベンチャー企業はやらなければいけません。今年度は公社の大学発ベンチャー支援事業を離れ、発明協会（経済産業省委託事業）の「大学発ベンチャー経営等支援事業」の専門家として支援しています。引き合いも増えていますが、ひとつずつ良い関係を築けるよう応援したいと思っています。

大学発ベンチャーマネジメントプロデュース事業

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の相談に、経営・法務・特許等に関する専門家（弁護士、弁理士、公認会計士等）を派遣します（専門家派遣経費は公社負担）。

■お問い合わせ

産学連携推進部 TEL. 045-225-3733 URL <http://joint.idec.or.jp>



福田リエゾンプロデューサー



株式会社ダビンチ

代表取締役社長
関根 健次 氏

◀ NGO支援募金サイト「イーココロ!」
<http://www.ekokoro.jp/>

Close up

募金サイト「イーココロ!」では、サイトを利用する際に得られるポイントから、ユーザーが支援先となるNGO団体を選択し無料で寄付ができる。「貧困、難民、環境破壊など、世界中の様々な問題がなくなり、NGOなどの存在の必要性がなくなるよう寄与することが株式会社ダビンチの夢です。」と語る社長の関根さん。大学卒業後、旅行で中東の国々を訪れた際に様々な偶然が重なり、パレスチナに滞在することになった経験からこの事業の発想にいたったという。目の前で肉親を殺害され将来は爆弾の開発者になりたいという少年、平和に暮したいと願う子どもたちとの出会い。事業を行う傍らにパレスチナの子どもたちの写真を置き、常に事業の原点に立ち返るよう心がけている。

パレスチナの子どもたちへの思いと自社の事業が結びつき 「イーココロ!」の発想が生まれた

●収益のメイン事業は何ですか？

◆アフィリエイトプログラム運用代行サービスです。アフィリエイトプログラムはインターネットの利用者が広告主の希望するアクションを行なった場合だけ、広告主が報酬を支払うシステムで、当社はそのシステムの運用代行サービスを行っています。当社には業界で先行して始めたノウハウと実績があります。アフィリエイトプログラムは、広告を提供する企業にとって効果があった時にだけ支払えばよいので、多額の広告費を必要とせず、顧客を獲得するためのコストを格段に下げることができます。

●「イーココロ!」の発想に至った経緯をお教え下さい。

◆会社員時代、食品スーパーからIT関連企業に転職しましたが、過労から体調を崩してしまいました。自分の人生をあらためて見つめ直し、2002年7月に独立創業しました。その半年後に構想を立て、2003年5月にイーココロ!のサイトを開設しました。旅行でパレスチナを訪れて以来、子どもたちのために何かできることはないだろうかという思いがずっと心にありました。直接の支援活動は経験

豊富なNGOにお任せし、自分は専門のインターネット部門で何かしたいと思い、新たな事業の発想が生まれました。

●「イーココロ!」はどのような仕組みになっていますか？

◆①バナーをクリックする毎に1円たまっていく「クリック募金」、②買い物すれば金額の数%がポイントになる「ショッピング募金」(楽天市場、東急ハンズ、チケットぴあ、無印良品など多数の企業が参加)、③資料請求や宿の予約をするポイントになる「アクション募金」があります。会員登録(無料)後、「イーココロ!」経由で買い物などをすればポイントがたまり、いつでも手軽に慈善活動支援を始められます。1,000ポイント以上貯まると1ポイント1円として、ユーザーが選択したNGOに寄付ができる仕組みです。ポイント数は提携している企業により異なります。事業として成立させるため、企業から成果に対する報酬として受け取る広告収入の原則半分を、ユーザーへのポイントとして還元しております。1,000ポイント(1,000円)以上たまったらNGOに振り込みますが、振り込み手数料は当社が負担しています。



株式会社ダビンチ

〒231-0002 横浜市中区海岸通4-17 東信ビル

TEL.045-212-5559 FAX.045-212-5772

URL <http://www.vinci.jp/>

■事業内容

○アフィリエイトプログラム運用代行サービス

○NGO支援募金サイト「イーココロ!」の運営

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

NGO活動現場の視察レポートもホームページに掲載している。(写真はスリランカでNGOが建設した仮設住宅)

一人ひとりが持つ善意の気持ちを、一つの形になるようなサイトにしたかった

●ユーザーはどんなところに募金できるのですか？

◆世の中のために何かしたいという気持ちを多くの人が持っていますが、実際に行動に移す人は多数になっていません。また、一人ひとりが興味を抱く世の中の問題は異なりますので、パレスチナに特定せず、様々なNGOへの支援活動に誰でも気軽に参加し、個々の善意の思いを形に現せるサイトにしたいと考えました。現在イーココロ!には募金先として67団体のNGOが登録されています。

●工夫をしている点は？

◆寄付金は、匿名で寄付したいというご指定がない限り、ユーザーの個人名で振り込んでおり、NGOが領収書や活動報告書を発行する場合、直接ユーザーに届けられます。そのことで確実に寄付されているという実感を持って頂けておりますし、直接的に各NGOの活動についてもよく知ってもらえます。そして募金通帳をユーザーごとに作り、たままったポイントや、寄付をした履歴をいつでも見られるようにしています。

●開業時のことをお聞かせください。

◆勤めを辞めてから半年くらい旅行に出る予定だったのですが、以前勤務していた企業の社長が出たい仕事があるから早く戻ってこないかと声をかけてくれました。そこで旅行は1ヶ月で切り上げて、資本金300万円で有限会社を立ち上げ、実家の一室を事務所にしてお発しました。自己資金230万円以外に、その社長さんや家族からも出資を受けました。約1年後に1,000万円に増資し株式会社にしたのですが、その際は別の経営者の方が出資してくれました。そのきっかけはこうでした。当社のホームページで様々な企業のEメール配信サービスを比較して掲載したところ、それを見たある企業の社長さんからクレームのEメー

ルをいただきました。丁寧に返答したところ話をしたいとご連絡をいただき、会ったその日に夢を語り合い意気投合したのです。2社の企業の社長さんからは現在に至るまで、様々なアドバイスをいただきとても感謝しています。開業から2期間は赤字で、自分の給料を出せない時期もありましたが、3期目からは黒字化を達成できました。

●起業を目指す人へのアドバイスをお願いします。

◆会社でも人生でも、自分の思い描くものがあればその通りになっていくと考えています。逆にいう思い描けないことは実現できないように思います。そのため開業する前にかなり具体的に構想する必要があります。そうすると徐々に思い描く方向にアクションを起せるので、それが会社を立ち上げていく上で重要なことだと思います。起業することは責任を100%自分で持つので大変ですが、やりがいはとてもありますね。

●今年横浜に移転されたようですが

◆藤沢市から今年2月に横浜へ移ってきました。国際イベントや異文化との触れ合いが多いこと、行政の起業家への支援策が充実していること、今後の人材募集の面で有利なことなどがその理由です。それに中華料理やジャズも好きなものですから(笑)。

●今後はどのように事業展開をされますか？

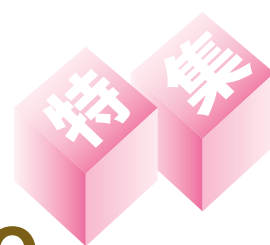
◆世の中のために何かしたいと思う人は多いと思いますので、人々が安心してアクションを起こせる場としてイーココロ!をさらに充実させたい。NGOが簡単に活動報告ができるコーナーを作ったり、それに対してユーザーがコメントを入れることができるようにもしたいです。利用者をもっと増やして、いずれ、イーココロ!をメイン事業にまで育てて行きたいと思っています。

ワンポイントアドバイス

関根社長は専門であるインターネットの分野で何か世のためになることをしたいという志を持たれているので、出資や経営アドバイスで支援してくれる他社の経営者の方たちを「巻き込む経営」につながっていると思います。募金サイトの運営は多分にボランティア的な部分もありますので、今後メイン事業にまでするには、ビジネスとしてどう成立させるかが課題でしょう。また、「楽天市場」などよく使われているサイトでも、<イーココロ!経由で>買い物をすれば、自動的に募金ができるということがまだ広く知られていません。利用者をもっともっと増やした方がいいと思いますので、誘導口として無数にあるウェブサイトに「イーココロ!」へのリンクを掲載してもらう努力がさらに必要です。



バングラデシュの子供たちと



中小企業も、 自社でここまでできるSEO

～お金をかけずにアクセス数をアップさせるノウハウ～

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/>

● SEOの目的はターゲットマーケティングの強化

世界一の検索サイト「Google」で「http」とだけ入力して検索すると3億83百万サイト（ページ）がヒットします（見つかります）。日本語のページに限定しても1億33百万ものサイトがヒットします。大変に多くのページが存在する中から、自社のサイトに顧客を導くことは容易なことではありません。

SEOとはSearch Engine Optimization＝検索エンジン最適化のことです。Search Engine（つまりYAHOOやGoogle等）を使って検索した顧客に自社サイトの露出度を高くする（なるべく上位に表示させる）ためにサイト（ホームページ）の内容を最適化することを指します。

ホームページを公開したけれどアクセス数が伸びない…、アクセス数が伸びているのに注文数が増えない…等の悩みは大変に多いものです。

このような悩みを解決するキーワードが「SEO」なのです。

SEOは大変に奥深く、また変化が早い領域です。専門代行業者に依頼すると、月額数十万円掛かるのが相場です。まずは中小企業が自分でできる範囲のSEOについて理解していきましょう。

● SEOを進める手順

いたずらに特定キーワードを数多く記載することは勧められません。以下のステップが必要です。

■ 中小企業のSEOのステップ

1 WEB（サイト）戦略の策定

サイトの目的と主な閲覧者（見て頂きたい顧客）を定めてサイトを作りこむ

2 キーワードの最適化

顧客が検索で使うと思われるキーワードを調べて、そのキーワードの使用頻度を高める

3 被リンク（リンクされている数）の増加

業種ポータルサイトや地域ポータルサイト等、関連優良サイトから当社サイトへのリンクを促す

4 更新頻度を高める

社長ブログ（日記）等の運営と絡めて、極力頻繁にサイトを更新する

それでは、1つずつ詳細を解説しましょう。

● WEB（サイト）戦略の策定

サイトの目的は以下のように大別できます。

- 1 実店舗へ既存顧客の来店頻度を高める
- 2 実店舗へ新規顧客の来店頻度を高める
- 3 サイトへの既存顧客の閲覧頻度を高める
- 4 サイトへの新規顧客の閲覧頻度を高める

SEOの必要性が高いのは④ですが、①～③の用途も中小企業では現実的でしょう。

また、自社サイトを見て頂きたい顧客層を認識しましょう。例えば个性的な材料を使った健康食品をWEB販売したい場合の顧客層は「健康増進に興味がある20代の独身有職女性」のようになり絞り込んで認識します。

● キーワードの最適化

定めた顧客がYAHOO等の検索サイトからどのようなキーワードを使って自社に関する情報を探しているのかを知ります。

以下の「キーワードアドバイスツールプラス」というページを使うと、例えば「健康食品」というキーワードが前1ヶ月間に62,076回検索されていることが分かります。また、「健康食品 サプリメント」という2語検索は5,428回、「健康食品 通販」では3,844回検索されています。

キーワード	月間検索回数	Google 検索結果	Google 順位	Yahoo 検索結果	Yahoo 順位
健康 食品	62076 回	5100000 件	75.8	5240000 件	73.5
健康 食品 サプリメント	5428 回	431000 件	6.3	455000 件	4.5
健康 食品 通販	3844 回	302000 件	1.6	139000 件	1.1
ビュア 健康 食品	2083 回	165000 件	2.4	184000 件	3.9
健康 食品 販売	1947 回	199000 件	8.2	163000 件	0.2
健康 食品 製造	1635 回	862000 件	8.4	429000 件	0.6
健康 食品 会社	1549 回	296000 件	8.3	123000 件	0.2
健康 食品 監理士	1538 回	815000 件	8.4	127000 件	1.9
健康 補助 食品	1373 回	337000 件	8.6	294000 件	0.6
株式会社 ビュア 健康 食品	1349 回	40800 件	4.2	28400 件	6.4

キーワードアドバイスツールプラス
<http://www.keywordadvisetoolplus.com/>

基本的には、この検索された回数が多いキーワードは顧客のニーズが高いキーワードであると言えるので、自社のサイトでもこのキーワードを使用するようにしていきます。ただし、「健康食品,健康食品,健康食品」のように連続して記載することは避けましょう。

● 被リンク（リンクされている数）

YAHOOやGoogleは特定ページAにリンクしている（このことを被リンクやバックリンクと言います）他のサイト数が多いほど特定ページAを高く評価します。そして基本的にはこの評価が高いほど検索結果では上位に表示されることになります。

つまり、自社が属する業界の中心的なサイトや自社がある地域の中心的なサイトに自社サイトを登録してリンクが張られるようにするとよいでしょう。

ちなみに、自社にリンクしている他のサイトを知るには、YAHOO等で「link:http://www.（自社サイトのトップページアドレス）」をすると分かります。

● 更新頻度を高める

昔から「よく更新しないと顧客が見てくれない」と言いますが、最近では「YAHOOやGoogleも見に来てくれない」ようです。「YAHOO等が見に来る」とはクローラーというキーワードを収集するプログラムが、自社サイトをチェックしにくる（どのようなキーワードが記載されているサイトであるのかを調べる）ことを指します。通常は2～4週間で自社サイトをチェックしにきますが、更新頻度が高いサイトには、毎日チェックしに来るようになります。このように毎日チェックしてもらえるサイトのことを「フレッシュクロール対象サイト」と言います。「フレッシュクロール対象サイト」になれば、例えば今日更新した情報が明日には顧客の検索対象になるということであり、アクセス数アップが見込める訳です。

● SEOは「10位以内」を目標にする

上記が自社でできるSEOの基本ですが、SEOはあまり熱心に行い過ぎると逆効果（順位を下げる）になることもあります。このため、以下のような目標を立てることを勧めます。

1

1語での10位以内表示は至難であるため、2語（例：健康食品 横浜）や3語（例：健康食品 横浜 通販）で10位以内を目指す

2

1位表示を目指すのではなく、「10位以内」を目標にする

「10位以内」を目標にする理由は、11位以降だと検索結果を表示するページが2ページ目になり、クリックされることが極端に減るためです。また、10位以内に表示されれば、あとはTITLE（タイトル＝サイトの上部に記載される文字で、ブラウザの「お気に入り」に表示される文字）の記載の仕方等によっては、1位よりも8位のサイトの方がクリックされることが多いということもあり得るからです。

● 現在の自社サイトの順位を知る

また、SEOを業務として従業員の業務目標にする場合、その成果を測定することが大切ですから、まずは「SEO前」の順位を知り、「SEO後」の順位を測定して、その差分を成果として認識するようにしましょう。

自社の検索順位を知るには以下のサイトが便利です。



検索キーワードチェックツールSEO
<http://www.seoseo.net/>

● SEOが成果を出すには3ヶ月

最後に、SEOが成果を出すには通常3ヶ月程度必要であることも知っておきましょう。最初のステップであるWEB戦略やターゲット設定、キーワードの設定は意外と時間が掛かるものです。ここで間違えると、結局は設定したキーワードで順位が上位になり、アクセス数が増え、最終的には売上高に結びつかないということになってしまいます。

また、YAHOOやGoogleの検索順位が安定するのも1～2ヶ月は掛かります。ある日は5位だったが、ある日は36位…という不安定な時期があるものです。焦らず、着実にサイトを構築して、小まめに更新していけば、必ず検索順位は上がってきますので、中小企業の皆さん、頑張りましょう！

コミュニティビジネス事業者紹介

いつまでも元気で美しく暮らす・心地良い住環境を目指して！ ～「よこはま住環境ワークス『住まい教え隊』」～

地域・コミュニティの様々なニーズや課題に対応して、継続的に事業を行い、豊かな地域社会づくりと地域経済の活性化をめざすコミュニティビジネス。

今号では、今年度に当公社が実施したチャレンジコミュニティビジネス支援事業で支援対象プランに決定した「よこはま住環境ワークス『住まい教え隊』」をご紹介します。



イメージキャラクター
「ゆに婆とサルちゃん」

●「安全」で「快適」な住環境への要望に応えて

2000年の夏、福祉住環境コーディネーター科修了生有志が「学んだことを活かしたい!」と「よこはま住環境ワークス」を発足させました。現在は、活動の拡大とともにインテリアコーディネーターや工務店などの専門職、活動に共感する主婦等が加わって、生活者の視点を大切にしながら、幅広い人材で活躍の場を拡げています。

これまで「いつまでも元気で美しく暮らす」という介護予防をテーマに「住まいから考えるユニバーサルデザイン」を伝えるセミナーを横浜市内で行ってきました。

そうした中、セミナー参加者から「モノが片付かなくてリフォームもできない」との話を聞き、『片付け』と『家庭内事故防止』を組み合わせたセミナーを開催したところ、「実際に自宅をチェックして欲しい」等の要望が多く寄せられるようになり、こうした要望に応えるため、より実践的な活動を目指して『住まい教え隊』を立ち上げるようになりました。

●「介護予防（家庭内事故防止）に繋がる「片付け」の提案

『住まい教え隊』が目指すのは、『安全』で『快適』な住環境の提案です。高齢化が進む中、家庭内での転倒が介護のきっかけになるというケースも増えています。「『片付け』で、生活空間とモノのバランスをとることは、身近に起こり得る家庭内事故を未然に防ぐためにとても大切なこと。」と、メンバーは話します。また、探し物をしなく

てすむようにモノの定位置を提案していく等、従来の単なるリフォームではなく、「まずは、『片付け』の仕方次第で、住まいはこんなに住みやすくなるということを実感していただければ嬉しい。」とも語ってくれました。

今年4月、桜木町にある横浜市民活動共同オフィス内に入居。これまで不動産業者や地域ケアプラザ等と連携して開催してきたセミナーに加え、自分たちが主催する「地域出張セミナー」、事務所に同居している他団体との共催セミナー等、より積極的にセミナーを展開していく予定です。また、個別の「カウンセリング」、「コーディネート」では、相談にきめ細かく対応し、アドバイスだけでなく、必要に応じて、建築、不動産などの事業者を紹介できるネットワークを持っていることも「よこはま住環境ワークス」の魅力の1つです。

“住まいのちょっとした相談を気軽にすることができ、場合によってはリフォームの仕方についても住む人の立場になってアドバイスしてくれる。”「よこはま住環境ワークス」は、そんな身近な『住まい教え隊』を目指しています。

【所在地】横浜市中区桜木町1-1-56 みなとみらい21クリーンセンタービル7階 横浜市民活動共同オフィスS3
【連絡先】TEL 045-662-6609 (FAXも同) 【代表者】村田 由美子

■お問い合わせ

経営支援部 産業振興担当 TEL. 045-225-3714

サクセスストーリーを横浜から！

「横浜発」の優れたビジネスプランをご紹介します！

横浜での創業・新規事業展開に挑戦する起業家、中小・ベンチャー企業の皆様から、広くビジネスプランを募集し、資金・販路面などで様々な支援制度をコーディネートすることにより、事業化をサポートする「よこはまビジネスプラングランプリ」。応募をきっかけに、マーケティングや販路開拓などに関する公社の支援を受けて、各方面で活躍中です。

今回は、平成17年度第1回の最終審査会でノミネートされた7件のプランより2件をご紹介します。

(株) プリズムコミュニケーションズ



平成17年度第1回よこはまビジネスプラングランプリにて、「りそな神奈川中央賞」を受賞

「交差点にある巨大ディスプレイ」「電車の中で流れているテレビ」「スーパーなどの売り場にある、商品広告テレビ」など、今デジタルサイネージの需要が急速に伸びています。

当社では、このデジタルサイネージシステムを安価で手軽に利用できる「ASPサービス」と映像配信システム「PANDA」を提供しています。

インターネット回線を使用したデジタルサイネージの利用にあたっては、通常、受信端末のほかに、配信サーバ・管理パソコンなどの設備、専属の技術者が必要となります。そのため、これまでは、「導入したい」と考えていても、イニシャルコストやランニングコストが障害となり、多くの企業が断念せざるを得ませんでした。

このような中で、当社では、ASPサービス専用のサーバセンターを用意し、各受信端末を管理しています。そのため、ユーザーは、高額なイニシャルコストの負担を抑えられるうえ、放映するコンテンツとスケジュールを提示するだけでデジタルサイネージを利用することができます。また、このサービスで利用されているデジタルサイネージシステム「PANDA」は、個々の受信端末ごとにコンテンツとスケジュールを細かく設定できるため、毎日違った放映を楽しむこともできます。アフターフォローとしては、急な変更対応やデジタルサイネージ向けコンテンツのより効果的な表示方法についてのアドバイスなど、サービス窓口を設置し、導入後のアフターフォローにも力を入れています。

現在は、大型商業施設・ショールーム・小売店・飲食店などに導入され、様々な業界で営業展開中です。



「PANDA」をつかって手軽に販売促進

■ 連絡先

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

E-mail panda@prismcom.co.jp

(株) ICON (アイコン)



平成17年度第1回よこはまビジネスプラングランプリ最終審査会にノミネート

当社は、インターネットを利用しても安全にファイルの共有や交換ができるソフトの開発に取り組んでいます。

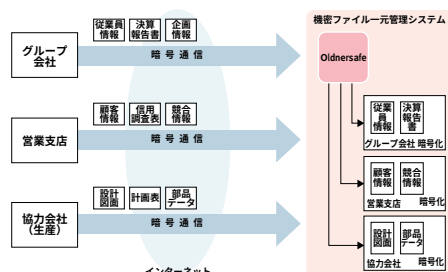
これまでのセキュリティサーバソフトは、使用する個々のファイルごとに暗号鍵が発生し、「組織変更に対応しにくい」、「人為的なミスが発生しやすい」など、「管理の難しさ」が大きな課題となっていました。

こうした利用現場の課題を解決するために誕生したのが、「オールドナセーフ」。カルテ・各種台帳など個人情報や、人物が特定できる画像など機密性の高いファイルを、安全に一元管理するサーバソフトです。

オールドナセーフは、個々のファイルごとの再暗号化処理を避け、クライアントPCとオールドナセーフサーバの通信を暗号化することにより、企業の組織変更などに迅速に対応します。また、新しくできた組織の体系に合わせて、簡単にアクセス権を管理することも可能です。さらに、人為的なミスの発生に備えて、プログラムによる暗号鍵の自動生成・管理、ユーザーの作業監査記録などの機能も付加しています。

現状、情報セキュリティに関する法整備は進んできたものの、不正アクセスなどによる被害は後を絶ちません。

7月にはプライバシーマークも取得し、企業のセキュリティに取り組む企業としてのブランド力アップにも取り組んでいます。



便利で危険なインターネットを利用しての企業グループ間でのファイル交換や、会員サイト等での会員様ファイルの残存サービスなどを円滑に運用することができます。

インターネットを活用した機密ファイルの共有および交換

■ 連絡先

URL <http://www.e-icon.co.jp/>

E-mail post@e-icon.co.jp

11月
22日(水)

最新工業材料シンポジウム

(展示・実演・講演)

ビジネスチャンスを生む、高機能の工業材料が集結



診る・聴く・触る・調べる 工業材料ポータル

材料の機能を生かして商品開発したい企業の方、材料で技術課題を解決したい企業の方は是非お越しください。

■ 日 時：平成18年11月22日（水）

13時30分から17時30分

■ 場 所：横浜市工業技術支援センター 6階（A会場、B会場）・

1階工業材料ポータル（C会場）

金沢区福浦1-1-1 シーサイドライン

産業振興センター駅下車徒歩3分

■ 参 加 費：無料

■ 定 員：60人

■ 申込締切：11月21日（火） 受講の諾否についての連絡は、特に差し上げません。定員超過の場合のみ、ご連絡をさせていただきます。

■ 申込方法：FAXでお願いします。次のHPから申込書をダウンロードして送信して下さい。

FAX **788-9555**

URL http://www.city.yokohama.jp/me/keizai/sien_c/consortium.html

■ 主 催：横浜市経済観光局（ヨコハマ技術連携コンソーシアム第13回技術交流会を兼ねて開催します。）

	A会場（座長：名取）	B会場（座長：山崎）	C会場
13：30～14：10	基調講演：名取技術士事務所 名取達雄 氏 新材料／新技術とビジネスマッチング		工業材料ポータル出展企業による高機能材料の説明会他
14：25～14：45	講演1：オイレス工業㈱ オイルフリーベアリング材について	講演5：ふくはうちテクノロジー㈱ ダイヤモンドライクカーボン膜、 ハイバリアペットボトルについて	
15：00～15：20	講演2：伸光金属工業㈱ アルミナイズ、アルファ処理、 防錆材料について	講演6：㈱東海産業 導電性ガラス材料について	
15：35～15：55	講演3：㈱セイシン M2052制震材料について	講演7：㈱日興 ホーローコート材、コンクリート防食材 について	
16：10～16：30	講演4：京セラ㈱ ファインセラミックについて	講演8：スターテック㈱ 蓄光材料、示温材料、サンプル破碎装置 について	
16：45～17：30			

講演の順番の変更、講演時間の変更はご容赦ください。

※工業材料ポータルについて詳しくは

URL http://www.city.yokohama.jp/me/keizai/sien_c/zairyou.html

■お問い合わせ

横浜市経済観光局ものづくり・創業支援課工業技術支援センター 担当：鈴木・相馬 TEL. 045-788-9000

大都市連携CLO（ローン担保証券）融資〔第3回政令指定都市CLO融資〕参加企業募集中!!

中小企業の資金調達の多様化を図り、元気な中小企業の成長を後押しする「横浜型債券市場」では、今年も他都市（大阪市、神戸市、東京都）と連携した信用保証協会付CLO（ローン担保証券）融資を実施します。

参加条件を緩和するとともに、利用限度額を拡充することでより一層使いやすさを向上しました。

■募集の概要

参加条件	●市内に主な事務所・事業所を有して、1年以上継続して同一事業を営営し、事業による法人市民税を完納 ●財務要件による2つの条件枠に加え、横浜の特色を打ち出した横浜独自の参加条件枠を設定		
募集期日	平成18年12月22日	融資実行日	平成19年3月13日（予定）
融 資 額	1,000万円～8,000万円（100万円単位） ※参加条件により異なります	融資利率等	3か月毎の変動金利 （融資実行時に決定）
融資期間	約5年	担保／保証人	無担保／代表者を連帯保証人とする
取扱金融機関	横浜銀行、神奈川銀行、八千代銀行、横浜信用金庫、三井住友銀行、商工組合中央金庫		
そ の 他	つなぎ融資制度あり		

■お申し込み・お問い合わせ

経済観光局金融課 債券市場担当 TEL. 045-671-2592

URL <http://www.city.yokohama.jp/me/keizai/saiken/index.html>



「横浜市中心職業訓練校」の職業訓練について

横浜市中心職業訓練校は、母子家庭の母・生活保護受給者に公共職業訓練を実施しています。専門指導員による修了生への就職支援を行っているため、訓練生を支援する就職情報を求めています。

■訓練内容

科 目	期 間	内 容	定 員	
基礎訓練科	1か月	企業で必要とされるビジネス知識や、仕事に必要なパソコン基礎を習得します。	60人	15人×4回／年
OA経理科	3か月	経理事務に必要な基礎的な簿記の知識、コンピュータ会計上の機能など、パソコン技能を習得します。	60人	20人×3回／年
介護事務OA科	3か月	介護関連施設で求められる幅広い知識や、医療機関等での給付管理業務の知識、パソコン技能・福祉住環境の基礎知識を習得します。	60人	20人×3回／年
CAD製図科	6か月	製図の基礎知識及び機械の基礎知識を学び、手書き製図と2次元・3次元CADの技術を習得します。	40人	20人×2回／年

■お申し込み・お問い合わせ

横浜市中心職業訓練校（経済観光局雇用創出課）

横浜市中区山下町253（横浜市中心機能開発総合センター内） TEL. 045-664-6825 FAX. 045-664-2081

消費 者の 声 ・ アイデア を 募 集

商品・サービスに対する不満や苦情を横浜発の新しい商品開発のヒントやアイデアに生かします。

募集期間 平成18年10月2日（月）～11月24日（金）

応募はホームページ、または応募用紙（区役所広報相談係で配布）で

予告！ 寄せられたアイデアを審査のうえ公開展示します。（平成19年1月30日（火）～2月2日（金） 横浜情報文化センター）

主催：消費者の声・アイデア展実行委員会

TEL・FAX 045-662-8888 URL <http://www.shohisha-koe-idea.jp>

INFORMATION

1

日本大通りクリスマスコンサート

～チェロとバイオリンの美しい調べに乗せてクリスマスの夕べをお楽しみください～

- 出演者：久木田 薫（チェロ） 「ホワイトクリスマス」
ビルマン 聡平（ヴァイオリン） 「賛美歌」他
坪根 真由子（ソプラノ）
丹野 知子（ピアノ、ジブリCD編集）
朝比奈 圭子（パーカッション）
- 日 時：平成18年12月22日（金）
開場18：00 開演18：30
- 会 場：横浜情報文化センター6階 情文ホール
- 入場料：1,500円（全席自由）
- 締 切：平成18年12月8日（金）
＊なお定員に達した時点で締め切らせていただきます。



■お問い合わせ・申込み

横浜情報文化センター TEL. 045-664-3737

2

サクセスストーリーを横浜から！ 「よこはまビジネスプラングランプリ」ビジネスプラン募集中です！

当会社では、横浜での創業や新規事業展開に挑戦する起業家、中小・ベンチャー企業の皆さまをバックアップするため、皆さまからのビジネスプランを募集し、事業化を支援する「よこはまビジネスプラングランプリ」を開催しています。本年度第2回の開催にあたり、一般部門と学生ビジネスアイデア部門の2部門でビジネスプランを募集中です。また、小規模なオフィスに入居する起業家を応援する「起業家立地促進助成制度」の同時申請が可能です。

「ユニークなビジネスプラン」の事業化を目指しているあなた！「自分の思い描くビジネスプランのブラッシュアップ」を希望されるあなた！この機会にあなたのオリジナリティあふれるプランを応募してみませんか？

●募集対象

●一般部門：

横浜市内で新たな事業を行う具体的かつユニークなビジネスプランをお持ちの方（中小企業・個人・団体）

●学生ビジネスアイデア部門：

市内在住・在学あるいは将来横浜で事業をおこそうと考える学生の方。（高校生・大学生・大学院生・専門学校生）

●応募締切

平成18年12月1日（金） 17時必着

こんな特典があります！「よこはまビジネスプラングランプリ」

～支援メニューがさらにパワーアップ！～

- 起業・経営支援の専門家が、あなたのビジネスプランのブラッシュアップを応援いたします！
- 入賞・優良ビジネスプランに対しては、横浜市の支援制度の提案や協力企業によるサポート、ビジネスマッチングの機会の提供等のコーディネートにより、その事業化を応援いたします！
- 最も優良なビジネスプランに対しては、横浜市長が表彰し、奨励金を授与いたします！
- 当会社では、今までご応募いただいた多くの起業家、中小・ベンチャー企業の創業、事業成長を引き続き応援しています。

■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.danzenyokohama.jp/plan/plan.php4>



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