

産業団地のオアシス

公社施設ごあんない
金沢産業振興センター施設

横浜市金沢産業振興センターをご存じですか？産業振興公社が運営する、勤労者向けの福利厚生施設です。

金沢区の産業団地内にあり、金沢産業団地で働く方の福利厚生をはかるため昭和58年に開設されました。グラウンド、体育館といった運動施設から、会議室・ホール等の集会施設や喫茶・レストラン、郵便局・金融機関まで、ここになれば何でもそう便利な施設です。

JR 新杉田か京急金沢八景駅から

シーサイドラインに乗り換えて10分ほどの「産業振興センター」駅下車0分という交通便利な場所にあり、金沢産業団地にお勤めの方だけでなく、一般の方や企業・団体もご利用いただけます。

職場・団体等のサークルや同好会などでのご利用も歓迎します。利用料金は別表のようになっています。お問い合わせは現地運営事務所・電話045(782)9700までお気軽にどうぞ。

●所在地：横浜市金沢区福浦1-5-2



休日や、仕事帰りにスポーツで一汗流そう。

●横浜市金沢産業振興センターの主な利用料金

施設	内容	※各施設とも利用時間は午前9時から午後9時まで 一般利用料金
グラウンド	軟式野球・ソフトボール共用2面/夜間照明設備あり(別途有料)	片面2時間 5,000円、全面2時間 10,000円
サブグラウンド	ソフトボール・少年野球共用1面	2時間 4,000円
テニスコート	オールウェザーコート2面、サーファム(人工芝)コート2面	1面2時間 2,500円、夜間照明(別途有料)
クラブハウス	更衣室、温水シャワー設備	無料、施設利用者のみ利用可
体育館	卓球10台、バドミントン6面、バレー2面、バスケット1面共用	片面2時間 4,000円、全面2時間 8,000円
駐車場	平面式約60台	無料

事業の共同化を目指す中小企業者、組織の活性化に取り組む団体の皆様

「事業協同組合を作りたいのですが」「定款変更に必要な手続きは何？」…など、組合に関するお問い合わせ・ご相談などお気軽にどうぞ。

研究開発、海外ビジネス、異業種交流にご関心のある方

資材調達セミナー／情報関連セミナー／北米・欧州・中国・アセアン・セミナー／輸入ビジネス実践セミナー／IDEC・マーケティングサロン／21世紀ビジネス研究会／横浜・中国産業クラブ／中国情報産業(ソフトウェア)分科会／横浜ーアセアンビジネスネット2002／ビジネスオークション等各種セミナー・イベントを開催しております。是非、ご参加下さい。

詳しいお問い合わせは、こちらをご覧ください

●組織化のご相談、組合実務に関するご案内についてはこちらです。

【お問い合わせ先】
産業振興課 TEL:045-225-3714

●セミナー、交流会、商談会、ミッション派遣、事業化プロジェクトなど様々な活動を行っております。

【お問い合わせ先】
新事業育成課 TEL:045-225-3711

本紙掲載内容に関するお問い合わせ

(財)横浜産業振興公社
総務部／総務課

〒231-0023 横浜市中区山下町22
山下町SSKビル9F
TEL:045-225-3700 FAX:225-3737
URL <http://www.idec.or.jp>

NEWS PORT

number
17
2002
SUMMER

IDEC
YOKOHAMA

発行／財団法人 横浜産業振興公社
〒231-0023
横浜市中区山下町22 山下町SSKビル9F
Tel.045-225-3700



横浜バイオ関連産業シンポジウム

INDEX

IDEC ニュース … 2

メンバーシップ … 4

(財)三溪園保勝会、(株)東京ユニコム

特集 One Stop Service … 6

産学リエゾン広場 … 10

JRC 発 研究開発事例／ILP が語る上手な産学連携の進め方

経営情報 … 12

中小企業のための人材養成講座／

経営コンサルタント (株)エム・イー・エル (株)有隣堂の人財開発②

海外ビジネス情報 … 14

横浜・中国商談会 in 上海、公社国際部長紹介、WBC 入居者紹介

インフォメーション … 16



新 理 事 長 挨 拶

岡本前理事長の後を受け、5月に横浜産業振興公社理事長に就任いたしました清水でございます。
わが国経済は、ここ数年来停滞感を強め、中小・中堅企業にとっては厳しい状況が続いております。
こうした中、当社は中小・中堅企業の総合的支援を行うことを目的に、平成8年10月に発足し、早5年半余が経過いたしました。
この間当社は、「横浜輸入ビジネスセンター」、「産学共同研究センター実験棟」、「同研究棟」、「横浜情報文化センター」を開設いたしました。さらに平成15年度には「リーディングベンチャープラザ」が完成の予定でございます。
また、「産学連携推進事業」、「情報化支援事業」、「創業・新事業支援事業」を立ち上げ、中小・中堅企業の皆様の技術力向上、海外ビジネスの展開、新事業の展開等々さまざまな活動を支援するため、その機能・施設を充実させて参りました。
今後も引き続き活力ある横浜経済の確立を目指し、総合的支援機関として邁進する所存でございますので、どうぞよろしくお願いいたします。
最後になりましたが、皆様の益々のご発展を祈念し、ご挨拶いたします。

理事長 清水 利光

欧州家具のダークホース！ スペイン・ムルシア家具展 2002 開催報告

5月28日（火）～30日（木）にかけて、横浜ワールドポーターズ6階特設会場にて、ムルシア州の家具製品を横浜市内の家具関係業者に紹介する展示商談会を開催しました。同家具展は在日のスペイン・ムルシア州振興公団との共催で、横浜での開催は今年で3回目となります。
ムルシア州は地中海に面したスペイン南東部に位置し、面積1万1千㎡、人口100万人強です。同州において、家具産業の他、農産物、加工食品、皮革製品等も重要産業としてあげられ、ヨーロッパ各地に輸出されています。
期間中、同州より家具メーカー（3社+1団体）が来日し、クラシック、カントリー、モダンといったスペイン南東部の特徴的かつ最も得意とするスタイルの家具やソファの展示商談を行いました。

横浜に限らず、関東近県の家具業者も含め、これまでの取引のあった関係業者以外に、新規の業者も多く来展しました。出展製品は全て輸入業者により完売され、期間中、商談が成立した案件や、近々商談が成立する見込み案件の報告も受けております。さらに展示会終了後も引き続き、プロモーション活動を行い、ホテル用クラシック家具やソファの商談も進めています。同展をきっかけに日本国内での卸先、販路等の拡大を図る良い機会となりました。

〔国際部／国際事業支援課〕



商談会の光景

横浜市国際産業開発 助成制度の利用企業 募集中！

「国際産業開発助成制度」は外国からの新製品の開発輸入や技術導入・合併会社設立など様々な海外ビジネスのための事前調査に係わる経費の一部を助成する制度です。
ぜひ、国際ビジネスの一助としてお役立てください。

申込期間 平成14年7月1日(月)～8月30日(金)

助 成 対 象 者 横浜市内に事業所を有し、国際ビジネス展開に意欲的な中小企業者、外資系中小企業者

助 成 対 象 事 業 具体的な事業計画を有し、2年以内の事業化を目指す、新規性が高く成長性が期待できる事業

助 成 限 度 額 対象経費の2分の1以内で200万円

助 成 対 象 経 費 コンサルタント、弁護士等への調査委託費、許認可取得手続き費、サンプル購入・外注製作費・外注試作費、見本市出展費

対 象 経 費 適 用 期 間 当該年1月から12月末までに行う事業

〔国際部／国際事業支援課〕

パラソルの下 気分はシャンゼリゼ

日本新聞博物館・放送ライブラリーなどが入居する『横浜情報文化センター』では、関内・山下地区の活性化と、このたび歩道拡幅整備が完了した『日本大通り』の賑わいづくりを演出するため様々なイベントを計画しています。すでに5月26日には、『情文ホール』が「横浜ジャズプロムナード2002」の開催会場の一つとなり行ったところ、すべての公演は大盛況に終わりました。さらに5月下旬から開港記念日である6月2日までは、日本大通りにおいて街の活性化と景観の演出を図ることを目的に、「日本大通りパラソルカフェ&ギャラリー2002」を横浜市が中心となり、地元街づくり団

体・周辺商店街団体等のご協賛を得て実施協力しました。青い空のもとに白く輝くパラソルが並ぶオープンカフェやギャラリーはパリのシャンゼリゼ通りを思わせる素敵な景観でした。期間中は曜日を問わず多くの人にご来場いただき街に活気があふれていました。今後は、昼休みの時間を利用してコンサートの開催やクリスマスコンサート等を行っていきます。開催日については本誌やホームページなどで順次お知らせをしていきます。



賑やかな日本大通り「パラソルカフェ&ギャラリー2002」

創業するならダンゼン横浜！ 14年度横浜市ベンチャー・マネージャー派遣事業強化

（財）横浜産業振興公社では、横浜市内で新たな事業に果敢に取り組む中小企業（ベンチャー企業）を支援するため、豊かなビジネス経験や営業上の人的ネットワークを有する企業退職者等の方を「ベンチャー・マネージャー」として登録し、企業の販路開拓を始めとした諸課題解決のためのアドバイザーとして派遣する「ベンチャー・マネージャー派遣事業」を実施しています。

◆具体的な成果も多数出ています

当事業は平成10年度より実施していますが、ここ3年の派遣実績は、平成11年度44件、12年度84件、13年度100件と年々増加の傾向にあります。（表1）さらに今年度は、4、5月の2ヶ月間で派遣件数が25件に達しています。これまでにベンチャー・マネージャーの紹介により、商品の取引や事業化につながった具体的な成果は8件報告されています。また、ベンチャー・マネージャーとの相談を通じて製品の販売戦略や市場情報等を把握できた等の報告を受けており、利用企業からも高い評価を得ています。最近の相談依頼企業を業種別でみると製造業の利用企業数がほぼ横ばいであるのに対し、ソフトウェア・情報関連サービス業の利用が著しく増加しています。相談内容においては、販売に関わる全般的指導や事業計画に対する全般的指導等が増加しているのが特徴です。これは、企業が販売や事業計画について長期的な視点に立った総合的な支援を求めていることの表れであると考えられます。

表1
ベンチャー・マネージャー
(VM)派遣実績

	13年度	12年度	11年度
派遣延件数	100	84	44
派遣企業数	52	44	27
派遣VM数*	40	37	20

*登録者は、13年度104名、12年度116名、11年度67名

◆14年度登録者は多彩な顔ぶれ

このように、利用件数が増加し、また、相談内容も多様化する中で、IT・バイオ・ナノテク・生活支援サービス業など新たな産業分野への対応強化を主なねらいとしてベンチャー・マネージャーを募集、13年度の登録者の一部を入れ替え、この7月より新たに31名を登録。登録者の総数は昨年度より7名増の111名となりました。

登録者111名を出身分野別でみますと、今回の強化分野の1つであり、企業からの相談依頼件数が最も多いIT分野出身者が4名増加し、また、バイオ・ナノテク等の分野についてもそれぞれ若干名増強され、新たな産業分野へも対応できる体制が整いました。（表2）

今回の新規登録者は年齢層も33歳から72歳と幅広く、企業退職者の他、経営コンサルタントや税理士、企業経営者、旅行業界やアパレル業界出身者、ベンチャーキャピタルでの豊富な支援実績を持つ方などこれまでにない分野の方や、初めて女性1名が登録されるなど、ベンチャー・マネージャーの顔ぶれも多彩となってきています。様々な業種の出身者や得意分野を有する方が加わったことで、販路開拓支援はもちろん、各業界の情報収集やネットワークを活用したアドバイスをはじめ、海外進出アドバイスや、事業計画策定支援、技術移転・知的所有権戦略、資金調達面等、その資格や特技に関連した支援を行います。

当制度は年度内3回までは無料、受付は随時行っていますので、ぜひご利用下さい。

表2 ベンチャー・マネージャー出身分野別分類

業 種	14年度	13年度
製 造 業	63	61
建 設 業	2	2
商 社	12	15
情報・通信・ソフト	12	8
放送・広告業	4	4
金融・保険業	5	8
そ の 他	13	6
計	111	104

メンバー トピックス

こんな会員もいるんです!

気軽に楽しむ「和の世界」をプロデュース

財団法人三溪園保勝会

「四季折々の自然の景観で有名な、横浜を代表する観光地」といえば三溪園。その約 53,000 坪にも及ぶ敷地と、重要文化財 10 棟を含む 17 棟の古建築物の維持・管理、公開、PR 等を手がけているのが財団法人三溪園保勝会です。

Q 三溪園のお客さまは主にどんな方ですか。

「日本全国からのお客様に加え、最近は外国人のお客が増えています。客層としては、40～50 代の女性が一番多いのですが、若者向け情報誌などに掲載された時には、若いカップルの来場も目立ちます。」

Q 平成 12 年末に、横浜市指定有形文化財の「鶴翔閣」を整備・復元し、一般への貸出施設としてオープンさせましたね。

「本物の純和風建築が大変ご好評を頂いており、昨年 1 年間の稼働率は、目標の 2 倍のペースです。文化的な目的以外でも、同窓会や披露宴、企業の催しなどにもご利用いただいています。会社の会合などいかがですか。」

Q 文化財建築の中で会合をするのは、ちょっと緊張してしまいそうな気がします。

「中に入ると、木の良い香りや畳のさわやかな感触も楽しめるので意外にリラックスできるところです。伝統的な日本家屋のもつ落ち着いた佇まいを感じながらもっと気軽に利用していただければうれしいです。そのため、使用料もグッと抑えています（笑）。

ところで、鶴翔閣に関する耳寄りなお知らせがあります。貸出予約の無い日に限って、午前午後 1 回ずつ、内部を一般来園者に公開しています。普段は予約利用者以外には非公開の施設ですので、見学する機会に遭遇した人は非常に運の良い方です。ぜひご見学を！」

Q 今後の目標はありますか。

「やはり、この庭園の魅力を一人でもより多くの人に知ってもらい、楽しんでいただくことです。ありのままの変わらない自然の美しさを楽しんでいただくため、庭園の手入れ・維持を一層心がけていきたいと思っています。」

Q 今の時期の三溪園のオススメは何ですか。

「暑い時期は比較的空いていて、ゆっくり散策できますよ。また、8/3～18 限定で、臨春閣・白雲邸の年 1 回の内部特別公開を行っています。

三溪園の魅力は、庭園の美しさだけでなく、そこで絵や写真、俳句を楽しんだり、日本建築を学んだり、展示されている美術品を楽しんだり、様々な楽しみ方ができることです。ぜひこの季節に、ご自分なりの楽しみ方を見つけに来てください。」

【話：広報担当 吉川 利一氏】



8 月は江戸初期の別荘建築・臨春閣（重要文化財）の内部を見学できる貴重な機会

財団法人 三溪園保勝会

代表者：理事長 中田 宏

所在地：横浜市中区本牧三之谷 58 番 1 号

T E L：045-621-0634

F A X：045-621-6343

時代を映す「スグレモノ」家電小物通販

(株)東京ユニコム

乾いた物なら何でも微粉末にするスグレモノ「ひきっ粉」、わずか 10 分でおいしい豆乳ができてあがる「豆乳 ジューサー 製粉器」。生活に役に立つ「便利な商品」「快適な商品」を厳選して提供する (株)東京ユニコムをご紹介します。



中川氏

Q 御社の内容を教えてください。

「こんなものがあっていいな」という家電小物、家庭生活雑貨をメインに通信販売で皆様にご提供しています。商品をご紹介します媒体は主に新聞で、朝日、読売、その他、神奈川新聞など地方紙も含めて月 1 回ぐらいのペースで、全面広告を掲載しています。そのほかに大手デパート通販や JAF（日本自動車連盟）への卸売りもあります。

Q どんな商品が売れ筋ですか？

通信販売で販売する商品は、生活必需品ではなく、「どこの家庭でも使えるモノ」「こんなものがあると便利なモノ」です。最近の傾向として、もともと”業務用”だったものが”家庭仕様”になったものに人気が集まっています。例えば、「スチームクーラー」「食品用真空パック機」「ローラーベッド」などです。業務用製品の高い機能性が評価され、家庭でもぜひ利用したいというニーズがあるわけです。

Q どのように商品を発掘しているのでしょうか？

海外の貿易センターなどが情報源になります。現在は台湾からの仕入れが中心で、一部韓国からもあります。展示会に出ている商品よりも、展示会に出る前の商品に興味がありますね。海外からメールで売り込みなども増えてきました。国内の貿易会社からの問い合わせもあります。

Q 通販ビジネスの鉄則とは

運動器具「ブルーワーカー」の通販ビジネスで一躍有名になった日本メールオーダー社で、商品の企画、開発、販売を担当していました。商品の企画だけでなく、コスト計算、販売戦略まで一括して考えた経験が大いに役に立っています。我が社のように徹底したコスト管理をしているのは、同業者では珍しいのではないのでしょうか。通販ビジネスの鉄則は、“商品に惚れ

込まない”ことです。どんなに「すばらしい」と思った商品でも、最初は少量で試験的に販売し、返品、入金その他の点について購入者の反応を見ます。他社では商品に惚れ込んで大量に仕入れたが、結果的に殆ど売れなかったという話をよく聞きます。

Q 苦勞される点は？

消費者に受け入れられる商品選択をしなければいけません。販売のタイミング、価格も重要な要素です。自分の通販バイヤーとしてのキャリアは 35 年で、常に通販で売れる商品を見る目を養ってきました。そんなプロの目で選択した商品であっても、売れる商品は 100 個中 5 個の割合です。商品選択は簡単そうでなかなか難しいものです。

Q 横浜について一言どうぞ。

横浜は古い洋風建築物もあり、外国にいるような気がします。海外に開かれたオープンな感じは横浜の独特な個性ですね。これは横浜の財産だと思います。

Q 公社へのリクエスト

以前に公社の紹介で台湾商談会に参加しましたが、収穫がありました。商談会への参加や海外の貿易センターとの接触には、大変関心があります。常に新しい商品を探していますので、新商品の情報提供は歓迎します。

【話：(株)東京ユニコム社長 中川 幹雄氏】

(株)東京ユニコム

代表者：代表取締役 中川幹雄

本 社：東京都台東区浅草橋 3-3-1

従業員数：9 名

T E L：03-3866-4341

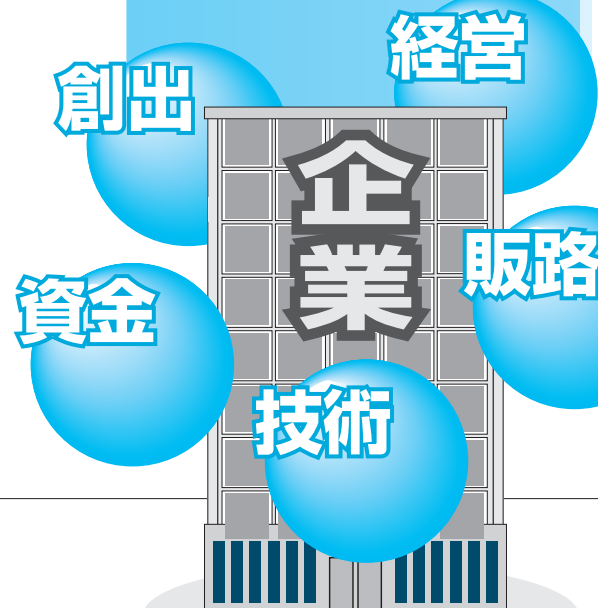
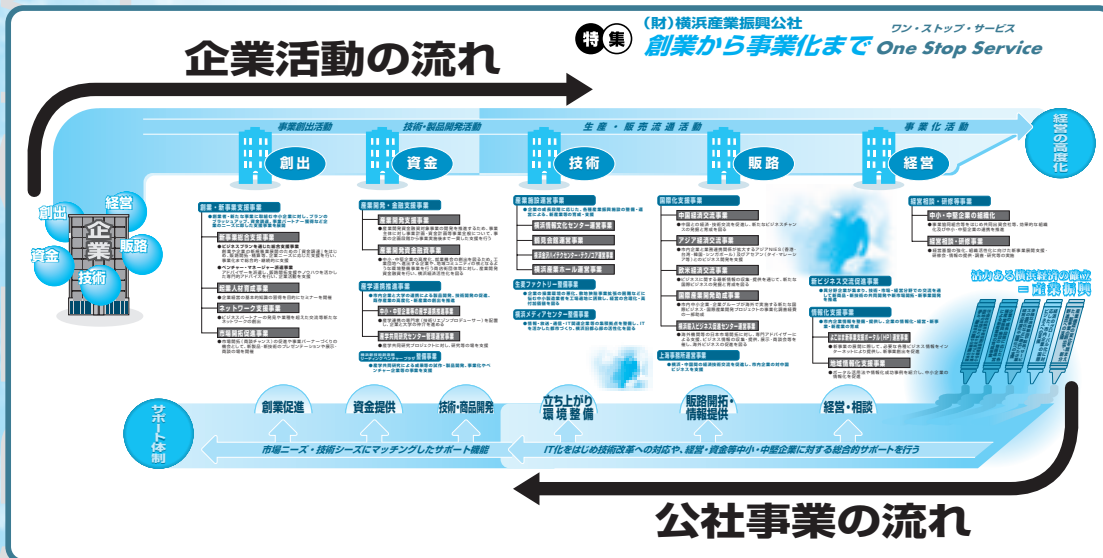
F A X：03-3866-9489

メール：nakagawa@t-uni.co.jp

新たな経済細胞の 増殖機能

新産業創出を加速するため、従来ない技術・ノウハウを基礎として、今後の大きな成長が期待される市場あるいは、新たな市場の創出に向けた革新的な取組を行う企業等を対象として、その活動を支援するため、発展ステージに応じた最適な支援策を総合的に投入するとともに、自主的発展に至まで継続的支援を実施します。
この一連の支援を、**ワン・ストップ・サービス（相談・支援機能等の一元化）**と呼んでおります。

●表の見方



事業創出活動

技術・製品開発活動

創出

資金

創業・新事業支援事業

- 創業者・新たな事業に取組む中小企業に対し、プランのブラッシュアップ、資金調達、事業パートナー獲得など企業のニーズに即した支援事業を展開

新事業総合支援事業

- ビジネスプランを通じた総合支援事業
創業や企業の新規事業展開のための「資金調達」をはじめ、販路開拓・精算等、企業ニーズに応じた支援を行い、事業化まで総合的・継続的に支援
- ベンチャー・マネージャー派遣事業
アドバイザーを派遣し、販路開拓支援やノウハウを活かした専門的アドバイスをを行い、企業活動を支援

起業人材育成事業

- 企業経営の基本的知識の習得を目的にセミナーを開催

ネットワーク支援事業

- ビジネスパートナーの発見や業種を超えた交流等新たなネットワークの創出

市場開拓促進事業

- 市場開拓（商談チャンス）の促進や事業パートナーづくりの機会として、新製品・新技術のプレゼンテーションや展示・商談の場を開催

産業開発・金融支援事業

産業開発支援事業

- 産業開発資金融資対象事業の開発を推進するため、事業主体に対し事業計画・資金計画等事業全般について、事業の企画段階から事業実施後まで一貫した支援を行う

産業開発資金融資事業

- 中小・中堅企業の高度化、就業機会の創出を図るため、工業団地へ進出する企業や、地域コミュニティの核となるような環境整備事業を行う商店街団体等に対し、産業開発資金融資を行い、横浜経済活性化を図る

産学連携推進事業

- 市内企業と大学の連携による製品開発、技術開発の促進、既存産業の高度化・新産業の創出を推進

中小・中堅企業等の産学連携推進事業

- 産学連携の専門家（技術リエゾンプロデューサー）を配置し、企業と大学の仲介を進める

産学共同研究センター管理運営事業

- 産学共同研究プロジェクトに対し、研究等の場を支援

横浜新技術創造館リーディングベンチャープラザ整備事業

- 産学共同研究による成果等の試作・製品開発、事業化やベンチャー企業等の事業を支援

サポート体制

創業促進

資金提供

技術・商品開発

市場ニーズ・技術シーズにマッチングしたサポート機能

生産・販売流通活動

事業化活動

経営の高度化

技術

販路

経営

産業施設運営事業

- 企業の成長段階に応じた、各種産業振興施設の整備・運営による、新産業等の育成・支援

横浜情報文化センター運営事業

鶴見会館運営事業

横浜金沢ハイテクセンター・テクノコア運営事業

横浜産業ホール運営事業

生麦ファクトリー整備事業

- 企業の操業環境の悪化、敷地狭隘事業拡張の困難などに悩む中小製造業者を工場適地に誘致し、経営の合理化・高付加価値を図る

横浜メディアセンター整備事業

- 情報・放送・通信・IT関連企業等の集積拠点を整備し、ITを活かした都市づくり、横浜旧都心部の活性化を図る

国際化支援事業

中国経済交流事業

- 中国との経済・技術交流を促進し、新たなビジネスチャンスの発掘と育成を図る

アジア経済交流事業

- 市内企業と業務連携関係が拡大するアジアNIES（香港・台湾・韓国・シンガポール）及びアセアン（タイ・マレーシア等）とのビジネス開発を支援

欧米経済交流事業

- ビジネスに関する最新情報の収集・提供を通じて、新たな国際ビジネスの発掘と育成を図る

国際産業開発助成事業

- 市内中小企業・企業グループが海外で実施する新たな国際ビジネス・国際産業開発プロジェクトの事業化調査経費の一部助成

横浜輸入ビジネス促進センター運営事業

- 海外機関等の日本市場開拓に対し、専門アドバイザーによる支援、ビジネス情報の収集・提供、展示・商談会等を催し、海外ビジネスの促進を図る

上海事務所運営事業

- 横浜・中国間の経済技術交流を促進し、市内企業の対中国ビジネスを支援

経営相談・研修等事業

中小・中堅企業の組織化

- 事業協同組合等をはじめ共同出資会社等、効果的な組織化及び中小・中堅企業の連携を推進

経営相談・研修事業

- 経営基盤の強化、組織活性化に向けた新事業展開支援・研修会・情報の提供・調査・研究等の実施

新ビジネス交流促進事業

- 異分野企業が集まり、技術・市場・経営分野での交流を通じて新商品・新技術の共同開発や新市場開拓・新事業開発を推進

情報化支援事業

- 市内企業情報を整備・提供し、企業の情報化・経営・新事業・新産業の育成

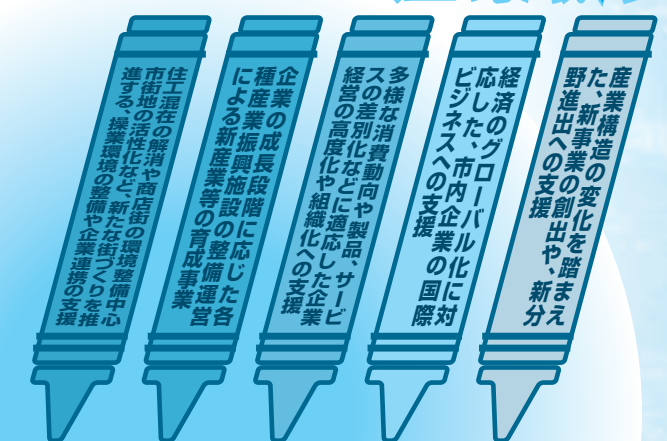
よこはま新事業支援ポータル（HP）運営事業

- 新事業の展開に際して、必要な各種ビジネス情報をインターネットにより提供し、新事業創出を促進

地域情報化支援事業

- ポータル活用法や情報化成功事例を紹介し、中小企業の情報化を促進

活力ある横浜経済の確立
＝産業振興



立ち上がり
環境整備

販路開拓
情報提供

経営・相談

IT化をはじめ技術改革への対応や、経営・資金等中小・中堅企業に対する総合的サポートを行う

産学 リエゾン 広場

横浜市産学共同研究センター研究開発事例 おからパウダー「Oh からだ！」って何だ!?

横浜市産学共同研究センターでは、産学共同研究を中心に16のプロジェクトが新製品・新技術の開発に挑戦している。そのなかには既に商品化されつつあるものも少なくない。今回は、おからパウダー「Oh からだ！」を開発して販売を始めたという大川原化工機(株)(本社:横浜市都筑区池辺町)にスポットを当て、研究開発センターの開発担当者に話を聞いてみた。

Q 御社は「液体の微粒化・乾燥・粒子づくり」では確固たる技術力を有している噴霧乾燥装置(スプレードライヤー)のトップメーカーですが、なぜ「おから」の再商品化をテーマとして研究開発を始めたのですか?

A 「食品リサイクル法の施行など食材の有効利用が求められる社会になっていますが、まだまだ多くの「未利用資源」が「廃棄物」として処理されています。再利用といってもせいぜい飼料か肥料程度で、ヒトが食品として利用できるものはほとんどありませんでした。私どもは、乾燥装置のプラント開発で培ってきた技術力を生かしてこれら「未利用資源」を再商品化できないものか検討を開始したのがきっかけです。まずおからをターゲットとしたのは、数ある食品残さ物のなかでも、従来から処理に困っていた「未利用資源」の代表格で、均一のものが大量確保でき、かつ、現代人に不足がちな食物繊維という栄養素を多く含んでいたからです。食品の安全性、不正表示が社会問題になっている昨今、安全で品質の良いおからを消費者に提供していきたいという思いが強くなります。」

Q 具体的にはどのようにして商品化されるのですか?

A 「従来の空気乾燥ではなく、過熱水蒸気乾燥という方法を採用するのがミソです。この方法ですと殺菌効果が非常に高まり、大豆臭がなく、かつ脂質の酸化も防ぐことができ、良質のおからパウダーに加工することができます。従来は技術的にこれらの問題をクリアできなかったため、廃棄されていたかせいぜい飼料か肥料にしか利用されてこなかったのです。産学連携という意味では、神奈川工科大学の研究室に殺菌効果の分析や評価で協力してもらっています。現在は神奈川県大磯のパン屋さんや横浜市のケーキ屋さんなど、いくつかのお店で材料とし

て利用してもらい、好評を得ています。6月には国際食品工業展(東京ビックサイト)にも出展し、関係者から注目を集めることができました。」

Q プラントの開発という、御社の従来イメージからすると粉を売るといのは新たな挑戦だと思うのですが、今後の展開や課題について教えてください。

A 「もちろん、小売店や消費者に粉を売るといのは私どもにとって未知の領域ですが、逆にニーズや評価を直接いただけるので非常にやりがいがあります。現在は栄養学の専門家の協力を得てレシピ集を作成中で、徐々に販路を拡大していきたいと考えており、そのパートナー探しが当面の課題です。もちろん、殺菌効果の精度や処理速度、コンパクト化など機器そのものの性能アップや他の未利用資源への応用など、まだまだやることはたくさんありますね。」

取材を通じて感じたのは、非常に楽しそうにやりがいを持って取り組んでいるということである。乾燥装置の開発メーカーとして確固たる技術力、実績に裏打ちされた自信から来るものであろう。新たな挑戦を続ける大川原化工機の今後に注目したい。
【話:取締役 五師功仁氏、開発部長 伊藤崇氏】

開発された過熱水蒸気乾燥装置



6月の国際食品工業展に出展し、好評を得た マドレーヌやコロッセなどに既に利用されている

大川原化工機(株)研究開発センター
横浜市鶴見区末広町1-1-40 横浜市産学共同研究センター104号室
TEL.045-508-7458 FAX.045-508-7459

横浜市技術リエゾンプロデューサーが語る上手な産学連携の進め方 「産学連携のポイントは研究者との出会い!!」

横浜産業振興公社では、産学連携のリエゾン事業を推進するために技術等の専門家(技術リエゾンプロデューサー)を活用しています。その技術リエゾンプロデューサー(以下ILP)のなかで、今回は唐澤ILPを紹介します。



唐澤 ILP

唐澤 ILP は、武蔵工業大学経営工学科卒業後、ソニー株式会社入社。トリニトロン、ベータマックス、3.5インチフロッピーディスク等の商品開発プロジェクトに参加。一昨年ソニー(株)を退社されるまで、同社プロダクツ・ライフスタイル研究所所長、(株)デジタル・ビジョン・ラボラトリーズ取締役企画本部長などを歴任。専門としては、メタデータ・マーケット・リサーチ、開発型プロジェクト・マネジメント論等です。

Q 唐澤 ILP にお聞きしますが、効果的に産学連携を進めるコツは何ですか?

A 産学双方の考え方が違うことを、双方が理解してかかることが大切だと思います。企業人は、収益の業績語でしゃべり、先生方は、研究業績語という全く違う言語で考え、話すために、まず、「言葉が通じないのが当たり前」と双方が覚悟をしないとイケないのではないのでしょうか。WTOの発足と機を一つにして、世界で産業政策が盛んになり、公立大学も社会への直接貢献が求められるようになってきております。ただ、逆に日本が基礎科学偏重への舵をまだ切っていることが気になります。マスメディアの多くが、科学文化部はあっても、技術部を置いておりません。世の中に価値をもたらすことのモチベーションが弱いことが、基本的な問題ではないでしょうか。大学側に望みたいのは、社会との接点を積極的にもって積極的に売り込んで頂くことです。それによって学問としての発展の刺激が得られ、また貴重なヒントが得られるのではないのでしょうか。チームでなければ絶対に出来ないことは、企業でも学問でもよくあることです。例えば企業内の研究機関であっても、その成果を企業内に売り込むための努力をかなりしないとやって行けません。また、単に特許権を取っただけでは、それに付加価値をつけ、マーケティング活動をしていない限り、世の中の役には立ちません。

Q もう少し具体的に、企業側はどのように考えれば良いでしょうか

A 企業は、競争のなかで、自分達の経営資源の優位性を常に考えて居られるわけですが、変化する状況の中で、達成したい理想の状態と、現状をいつも正しく認識できているとも限りません。従って、顧客が求めているものと、自分の資源で欠けているモジュールを認識できていない可能性が大きいのです。従って、企業は、理想と現実のギャップを正しく認識し、問題の定義をしっかりと表現する努力をすることが必要です。そして、その解決のために、ソリューションのニーズから、「技術的ニーズモジュール」への転換作業が必要となります。多くの場合、大学の技術は、要素技術です。従って、企業は、もっと広く大学などの研究を見聞きする機会を増やし、理解するための努力が必要となるでしょう。このためには、私どもの“横浜リエゾンポート”や、“産学交流サロン”などを利用し、積極的に発言をされ、問題の形を明確にする努力と同時に、欠けている技術モジュールをどのようにしたら、入手できるかを議論してゆくことが必要でしょう。優れた大学の研究陣との交流ネットワークを持っていること自体が、大切な経営資源といえるでしょう。

Q それでは、成果をあげるためには、どのような対応をしていけば良いのでしょうか?

A プロジェクトでは、チーム活動による、試行錯誤が必要なわけですが、もっとも重要なのは、到達すべき目標を正しく設定し、それを共有することです。私は、今でも、成功した新製品開発型のプロジェクトが何故成功したかを幾つかの事例で研究しております。その殆どが、しっかりした社会的要求をしっかりと予見した人がいたこと、そして、それに必要な基礎的な知識、技術を丹念に組み込んでいったチームワークがあったことに気がつきました。このようなチームに関わる人たちは、それぞれ違った狙いを持ち、目的をもっておりますが、共通の目標で一致していたのです。秘守義務契約は、諸刃の剣です。それを良く認識し、段階を踏んで、オープンマインドで、交流を続け、深めてゆかれることをお勧めします。

中小企業の人材採用

株式会社エム・イー・エル 代表取締役社長 石黒 重光

人財づくりが経営者の仕事

企業には3タイプの人材（人財・人在・人罪）が存在すると言われます(注)。そして、一般的にはその割合は、2:6:2であるとも言われます。実際に、中小企業の経営者と話をしていると、ほぼこの説は納得できる捉え方であるような気がします。しかし、仮に現状がそうであるとしても、企業はこの現状を変えていかなければなりません。企業経営の原点は、「人」にあります。商品・サービス・価格などで差のつきにくい時代であれば、なおのこと差別化要素は「人」に集中します。つまり、企業経営はまさしく人材(財)の開発に尽きるのです。中小企業経営者の最も重要な仕事の一つが人財開発であるということを、先ず認識したいものです。

採用が人財開発の第一歩

「人財開発」は採用から始まります。言うまでもなく、中小企業にとっての社員一人あたりの比重（影響度）は大企業の比ではありません。つまり社員一人あたり、個々の社員の力量が直接的に企業の業績を左右します。社員一人あたりの生産性を上げない限り、業績向上はないのです。しかし、実際は人材採用に関して信念を持ち最善の対応を図っている中小企業は決して多くはありません。企業の中で、大切なこと、重要なことには必ず「計画」が存在します。経営計画・販売計画・生産計画しかりです。しかし、こと採用に関しては重要課題であるものの、キッチリとした計画を持ち、計画に沿った運用が出来ている企業は残念ながら少数派に過ぎないのです。多くは場当たりの対応であったり、方針と実際のズレがあったりして、人財開発の入り口ですでに挫折感を味わうことになってしまっています。人事理念に基づいて、中長期的視点も含めた人材採用の計画を是非とも整理しておきたいものです。

社内対応による人財確保

さらに、新規・中途の採用やヘッドハンティングなどの社外採用だけでなく、社内での適正配置や異動、女子や中高年の戦力化など、社員定着や活性化策も人財確保の視点から見れば重要な施策と言えます。いた

ずらに社外に人財を求めるだけでなく、今いる人材をどう戦力化するかにもエネルギーを使いたいところです。中小企業の状況を見ていると、人材採用や確保策を上手く機能させている会社には、やはり共通項があるようです。それは、

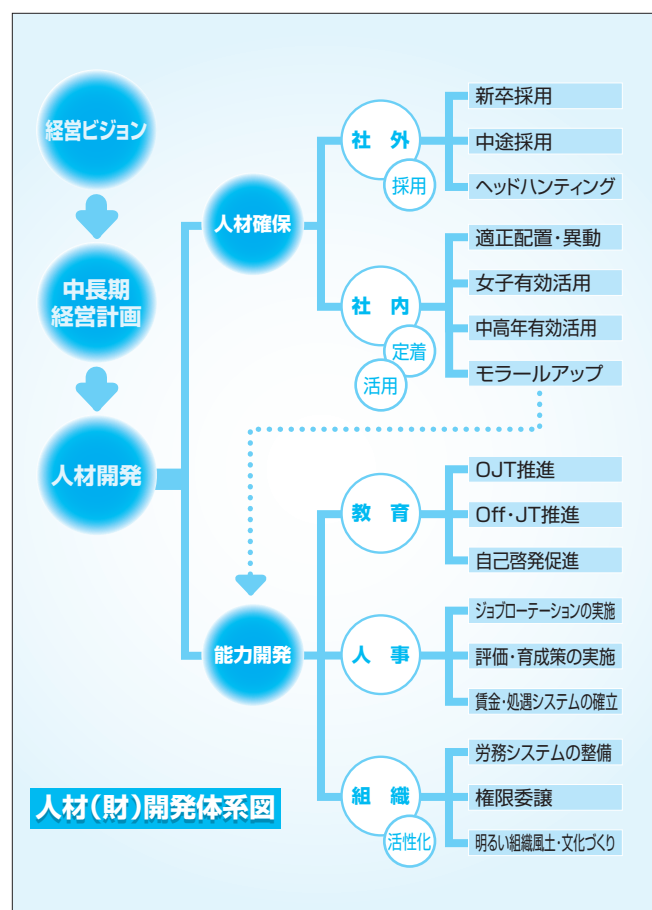
- ①将来の会社の方向性(ビジョン)が明確になっており、夢ややりがい共有できていること。
- ②成果や実績に応じた(やったらやっただけ)評価や公正な処遇がなされていること。

の2点に集約されるようです。魅力ある企業づくりが、結局「社員を引きつける会社」になるのです。

(注) 3タイプの人材とは…

【人財】組織全体の活性剤たり得る人材。組織の財産。
【人在】人手として機能を果たすのみで、主体性には欠ける人材。
【人罪】報告・連絡・相談を怠り、協調性に欠ける人材。

などと言われます。



APS と評価制度

(株)有隣堂 人事総務部長 高木 明郎

今回は、当社で『APS (アクティブプラン・システム)』と呼んでいる目標管理と評価制度による人財育成のしくみをご説明いたします。

APS は人財育成のメインシステム

『APS は経営方針・部門方針をもとに、社員一人ひとりが強い目標意識をもって仕事に取り組むためのものです』これは、「APS のために」という手引書の冒頭に記載されている、APS の狙いを示した記述です。

APS は、アクティブ・レポートとアクティブプランという2種類のフォーマットを活用し、原則として1年間のサイクルで実施します。

アクティブ・レポートには、最初に上司から今後1年間の部門方針や指示事項等が示されます。それを踏まえ、社員一人ひとりが前期1年間の仕事の振り返りを行った上で、今後1年間の能力開発項目と取り組みたい仕事を記入します。その内容は上司との面談の場で確認します。面談の結果によっては、能力開発項目等の修正を行い確定します。

アクティブプランには、アクティブ・レポートの能力開発項目と取り組みたい仕事を前提に今後1年間の課題と取組目標、目標達成の方法及びスケジュール等を設定します。このプランに基づき各自が自己啓発に取り組み、上司からはOJTが実施されます。進捗状況チェックは6ヵ月後に行い、期末には本人と上司相互で成果や課題を確認します。

APS は、社員が課題に自主的、積極的にチャレンジし、自分自身の成長と仕事の充実を図ることができるようにするための当社の人財育成のメインシステムです。

評価制度も人財開発に活用

当社のP職(監督職)及びS・J職(一般職)の評価は、人事評価(年1回、期末に実施)と賞与評価(年2回、上半期と期末に実施)の2種類があります。

人事評価の結果は昇格と昇給に反映されますが、他にも人財開発に活用しています。人事評価の区分は、能力評価、行動評価そして成果の3区分です。能力と行動の評価項目は職種別に設定されている『職能基準書』と同一内容で、成果の評価項目にはAPSのチャレンジ度、取組内容や達成度が含まれています。(表1参照)

職能基準書(表1)	
① 職能基準書とは、	従業員に期待する職務遂行能力(職能)の在り方を、職種別(32種類)、資格ランク別に応じて書き表したものの
② 職能基準書の活用	
(1) 人材開発の基準	上司にとっては指導の拠り所、メンバーにとっては自己啓発の指針→APSに活用
(2) 人事評価の基準	公正な評価を通して、「やればやるだけ報われる処遇」を実現→本人評価に活用
③ 職能基準書の構成(例:「P職セールス職」の内容)	
(1) 仕事の基準	①情報管理 ②顧客管理 ③セールス活動 ④売掛金管理
(2) 知識の基準	①経営環境と一般常識 ②組織・人間関係 ③計数・財務 ④仕事の管理と問題解決 ⑤OA・情報管理 他
(3) 行動の基準	①お客様・取引先への取組 ②方針管理への取組 ③仕事への取組 ④組織への取組 ⑤自己啓発

能力評価と行動評価は本人評価を行い、その後上司評価が行われ、その結果が本人にフィードバックされます。「本人評価の手引」には、目的が①成長(人財開発)②公正な評価③信頼関係づくりと記され、また、本人評価の留意事項やフィードバックの受け方が書かれています。本人評価を行う際は「本人評価の手引」を確認し、全員が共通認識で本人評価を行うようにしています。このフィードバックが人財育成の貴重な場となります。本人と上司が評価の違いや仕事への取組姿勢等についてお互いに納得がいくまで話し合い、その内容が次年度のAPSの課題となります。

賞与評価の結果は夏季と冬季の賞与支給率に反映されます。売上実績、売掛金管理実績、商品管理実績や部門貢献度等の成果や実績が評価項目です。評価項目と評価基準は全員がいつでも確認できますが、この賞与評価の評価項目も各自の能力開発や仕事の目標を設定するための指針となっています。

激変の時代にあって、求められる人財像と成果も変化してきましたが、現在、当社でも評価制度を人財開発のしくみとしてより活用できるようにするために評価項目や評価基準の見直しを行っています。

今回は、プロジェクト活動を活用した人財開発についてご説明いたします。

(注)当社では「人」を「財産」と考えているため、人材ではなく人財と表記しています。

●(株)有隣堂の概要

代表取締役社長 松信 裕
営業本部所在地 横浜市戸塚区品濃町 881-16
従業員数 1,770名(内、社員573名)
主な事業の内容 書籍・文具・OA機器・楽器の店頭販売および外商販売が主たる事業。神奈川県、東京都、千葉県に32店舗を展開。

もっともっと中国を 横浜・中国産業クラブのご案内

中国進出を果たしている横浜企業の投資件数は延べ 160 件を超え、WTO 加盟以降は中国ビジネスに関心をよせる横浜企業が増えています。こうした中で国際部では中国ビジネスに焦点を当て横浜企業の皆様に直接的な出会いの場やビジネス機会の提供のほか、有用なビジネス情報や専門知識の提供を行うための「横浜・中国産業クラブ」を発足させました。既に中国ビジネスにかかわっておられる企業の皆様はもとより、これから中国ビジネスを始めようとする企業の皆様もこの機会に、本クラブを活用され、リスクの軽減を図りながら対中ビジネスを進めていただきたいと存じます。クラブでは定例会の他、メールマガジンによる中国ビジネス情報の提供、その他中国ビジネスに関連する研究会、イベント開催を予定しています。なお、6 月の第 1 回目では「最新の中国ビジネス投資戦略」(寛武雄氏)、7 月は「上海を制するものは世界を制する」(松尾栄蔵氏 TMI 総合法律事務所) のセミナーとそれぞれ参加企業による情報交換会を行いました。

■ 8 月定例会 日時：8 月 21 日(水) 場所：公社大会議室

【第一部】セミナー「中国人起業家から見たチャイナビジネス」黄河 プレミアバシフィック(上海)有限公司総経理

【第二部】上海国際工業博覧会出展者及び商談会説明・企業情報交換会

■ 9 月定例会 日時：9 月 17 日(火) 場所：公社大会議室

【第一部】セミナー「世界の工場・中国～中小企業はどう動くべきか」関 満博(一橋大学大学院商学研究科教授)

【第二部】上海事務所岩上所长帰国報告会・企業情報交換会

11 月定例会は上海国際工業博覧会にあわせて上海での開催を予定しております。クラブ及び各定例会の詳細、お申し込みにつきましては、国際部国際経済交流課までご連絡下さい。

第4回 浙江省投資貿易商談会

2002 年 6 月 8 日(土) から 12 日(水)まで、中国浙江省人民政府の主催、中国対外貿易経済合作部などの共催、寧波市人民政府などの協力により、「第 4 回浙江省投資貿易商談会」が寧波市の天馬国際展示中心や市内のホテルなどを会場に開催されました。今回は、2001 年の国家第 10 期 5 ヶ年計画において、グローバル化融合政策が掲げられ、また 2001 年 12 月に中国が WTO に加盟した後に初めて開催される展示商談会であることから、中国経済が世界に開かれたものとなるために、初めて中国企業の海外進出・海外投資を促進するための展示・セミナーなどの企画を導入したものです。

投資貿易商談会では、浙江省及び省内各市の投資環境・優遇政策、代表産業、観光等の紹介展示のほか、今回初めて設けられた国際館においては、外国政府・経済機関・企業の紹介ブースが出展されました。横浜市と横浜産業振興公社も、大韓民国投資振興公社、フランス上海総領事館、米国メリーランド州政府などと並んで今回初めて横浜の紹介ブースを出展しました。

横浜港や MM21 地区のビル群に富士山を入れて撮影した大型パネルで来場者のアイキャッチを誘い、DVD 映像を流すことでさらに関心を引きつける工夫をして、横浜ブースは他国の政府機関や企業のブースを圧倒する注目度でした。地元テレビ局の取材も 3 件入り、地元企業・開発区の担当者などからの問い合わせが相次ぎました。会場でとったアンケート調査でも、約半数の方が横浜に興味があると回答していました。その理由としては、「貿易港がある」が 1 位、「街がきれい」と「W 杯の決勝戦の都市である」が同数の 2 位でした。ちょうど、ワールドカップ開催期間中で、日本がロシアに勝

利した時でもあり、シティ・オブ・ファイナルのヨコハマは、シティーセールスに大いに役立ったものと感じられました。



活発な商談光景

新国際部長の紹介



4 月 1 日に国際部長に就任いたしました長谷川創です。国際ビジネス支援の仕事は今回初めて担当いたします。正直、これまでは日経新聞を読んでいてもほとんど読み飛ばしていた国際経済面を、4 月からは丹念にチェックするようになりました。中国経済特集や国内企業の海外進出の記事が、連日のように紙面を賑わす時代です。企業活動がこれだけグローバル化し、経営環境の変化が激しくなってくると、中小企業においても、自社戦略に基づく経営革新の一環として、国際ビジネスに取り組む企業が増えてくるのは必然でもあります。国際ビジネスの展開に当たっては、よりの確な情報とリスク評価、それに基づく綿密な準備が必要となります。国際部としましては、このような企業の皆様のお役に立てるよう、これまでに蓄積した内外の経済関係機関などとのネットワークやノウハウを活用して、できる限りお手伝いをさせていただきたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願いをいたします。

海外 ビジネス 情報

本コーナー掲載内容
に関するお問い合わせ

▽
国際部

英国のハイポテンシャルエリア WBC に、南東イングランド開発公社が入居

横浜輸入ビジネス促進センター(WBC)に 7 月 15 日より「南東イングランド開発公社(South East England Development Agency:SEEDA)ビジネスインフォメーションセンター」が入居、ディレクターの西川等さんが常駐されます。

南東イングランドは、ロンドンの周囲南東部を囲む事業環境、自然環境に恵まれた地域で、オックスフォード、サリー、ケンブリッジなどの大学、リサーチパークを擁し、欧州で最も研究開発機関が集積している地域の一つでもあります。

広さは約 2 万平方キロで国土全体の 7.9 %、人口は 811 万人で英国全土の約 13 %、域内 GDP は 1220 億ポンドで英国全体の 15 %を占め、1999/2000 年の経済成長率は 3.1 % (英国全体では 2.2 %)。労働人口は 425 万人で英国全体の 14 %、失業率は 1.7 % (英国 3.1 %)。研究開発への投資で SEEDA 地域は断然他の地域をリードしており、英国全体の 1/4 に当たる 40 億ポンドが域内で研究開発に投資され(対 GDP 比 2.8 %)、英国の 31 %の研究者人口が南東イングランドに集積しています。研究開発に従事する人の 4 割は製薬、バイオ関係で働いており、これは英国全体で製薬、バイオ分野で研究開発に従事している人の実に 55 %に当たります。

SEEDA は、他の英国の 8 つの地域開発公社と同様、英国政府が 100 %出資し設立した執行行政法人で、1999 年に設立。英国南東部地域の開発公社として、政府の地域活性化政策の「切り札」的存在として経済振興・雇用促進・職業能力開発などを目的としてその戦略策定や投資促進などを推進している機関です。「SEEDA ビジネスインフォメーションセンター」は、SEEDA にとって初めての海外事務所、海外との経済交流促進拠点と

して世界に先駆けて設置されたものです。

今後は、横浜を拠点として、横浜市、神奈川県に集積する知識集約型産業の企業や R&D 施設との親交を深め、SEEDA 地域のインキュベーション施設への誘致や事業開発への参画のアピール、また SEEDA 地域内の英国企業の日本への進出を推進していきたいとのことです。

【国際部／国際事業支援課】



オープニングレセプションにて

