



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粟田町1
京都リサーチパーク4号館
TEL:075-316-1000



迫るコンピューターウィ
ルスの脅威。最先端を迫
う専門家に対策を聞く。
(8面)



地域のサイズは小さい方
がいい。「インターローカ
ル戦略」第5回。(4面)



島津製作所が簡易に操作
できる捜査顕微鏡を発売。
ナノテクのスピード
アップに期待。(7面)

今週の顔 Face



京都リサーチパーク (KRP) を中心とする「中堂寺村」の興隆の立て役者で、最近では財団法人京都高度技術研究所 (ASTEM、堀場雅夫理事長) の「総合相談窓口ワンストップ・サービス」担当を務めていた清水輝久氏が6日、すい臓ガンのため死去した。70歳。同氏は経営者として起業や事業再建に取り組み、引退後は幅広い人脈を生かして数多くの若い起業家の「私設相談役」を買って出た。起業家などの間では、ベンチャー支援 (インキュベーション) のソフト部分を自ら担ってきた清水氏を惜しむ声広がった。

「中堂寺村」興隆の立て役者

清水輝久氏が死去 70歳 すい臓ガンで ベンチャー支援に晩年捧げる

清水氏はこの春体調を崩し入院を繰り返していたが、最近になって急に悪化したという。告別式は8日、京都市北区の公益社シティーホールで営まれた。喪主は子息の清水昭雄氏。故人の希望で献花・弔電読み上げなどはいっさいなく、質素な葬儀の中約500人が遺徳をしのんだ。

同氏は1930年(昭和5年)12月5日京都市生まれ。戦後、家業だった製材所を再建し、建設会社と宅地会社を設立して経営に携わった。77年には日産サニー京都販売を設立、88年まで社長を務めた。退任後は地域環境整備事業を志し、株式会社綾部ときめきランド企画社長や京都経済同友会常任理事などを務めた。

94年ごろ、京都リサーチパークの勧誘に応じて、KRPI号館に個人事務所「編集工房」を開業。中堂寺村内の起業家と支援者たちを結びつける活動に乗り出した。さらに97年には4号館地階に子息の昭雄氏と共同でサロン「ココロ」を開店し、月例会「末金会」を開いて交流の活発化に心血を注いだ。



生前、本紙とのインタビューに答える清水輝久氏

99年、京都市の外郭団体であるASTEMが通産省(当時)の地域プラットフォーム事業で中核施設に指定されたのを受け、オムロン顧問の田崎央氏とのコンビでワンストップサービスを立ち上げ、運営責任者として

起業家からのさまざまな相談に応えていた。

著書に「遊び」を軸とした新しい地域環境整備があり、東洋思想に基づいた地域活性化の方策を探っていたことでも知られる。

堀場雅夫・ASTEM 理事長の話

清水さんは本当にベンチャー精神の塊のような人だった。

京都ではサロンをいち早く開き、綾部の開発にも取り組んだ。引退後はASTEMのワンストップサービスを担当し、起業の相談、経営の相談などを数多く受けた。清水さん自身が自分の経験を基に多くの起業家に話しかけたことが実を結んだものばかりだ。

まだまだこれからというときに残念だ。私にとっては片腕を無くしたというような思いがある。

小堀脩・京商専務理事の話

清水さんとは仕事の問題や京都地域をいかに活性化させるかなどについていつも激しく意見を戦わせた。清水さんからは非常に厳しい意見をいつももらった。こちらこそ忌憚のない意見を言わせてもらっていた。

彼は京都地域の発展のために私財をはたいていろいろなプロジェクトに取り組んできた。プロジェクトそれぞれにそれぞれの結果があったが、一切の悔やみはなく、明朗闊達に次のプロジェクトへと取り組んでいた。

まるで野武士のような人だった。こんな人はなかなか出てこないと思う。

西口光博・京都市産観局長の話

清水さんは幅広い経験と相まって、ASTEMのワンストップサービスには最適の人だった。これからますますお世話になりました。

「末金会」を起てされたとき、「これは西口さんや小堀さんへの応援やで」とおっしゃっていたことが心に残る。遺志に添えてこれからがんばっていき

木村隆之・前 KRP 常務の話

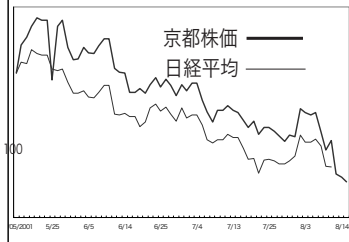
浪人している清水さんに京都リサーチパークに来ていただいて「編集工房」なる事務所を開いていただいてから、行き来が増えました。

「木村はん、こういう本を読みはりましたか?」「こういう人ぞ存知でつか?」清水さんは、こう問いかけては、道に暗い私を啓蒙してくださいました。

入院される直前にお宅にお見舞いしたときお借りした「浅井 忠画集」を手に入れたものの大きさに暗然たる思いをしています。

京都株価指数

3ヶ月前を100とした変移



「ロームショック」で市場全体が急落。村田製作所、日本電産なども下落しており、京都株価指数の下げ幅が大きい。任天堂は円高懸念で弱含み。

一方、ワコール、ワタベウェディング、日新電機、松風などの内需関連株、生活関連株はしっかり。構造改革見込みで、投資資金が内需型にシフトか。

オリックスがTOBで買収する関西メンテナンスも上昇。

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。

座標軸

「道州制」の導入に関する議論が中央レベルでいよいよ本格化するようだ。

政府の地方制度調査会(地制調、首相の諮問機関)は10月から都道府県、市町村の抜本見直しに着手する。地制調は今年で27次になるが、道州制導入を本格的に検討するのは初めてという。

自治体基本単位の見直しは、小泉純一郎首相が掲げる改革のまさに骨格部分だけに、中央の気合いの入りは相当なものだ。

ところがそれに比べて地方の熱気は今ひとつ。このズレが気にかかる。

理由ははっきりしている。借金の押し付け合いが始まろうとしているからだ。政府の基本的な言い分は「受益に応じた負担」だが、その裏には中央の財政赤字をなんとかして減らしたいという思惑

関西人にとって「道州制」は福音か

がはっきりと見える。

要するにバランスシート(貸借対照表)上の問題を、損益計算書の問題にすり替えようというわけだ。やはり慢性借金体質の地方自治体にとっては、多少権限が増えたとしても、分権化の魅力は薄い。

地方の側が分権化を主体的に受け止められない限り、その期待効果は絵に書いた餅だ。まだ未熟なスタッフに権限委譲を過ぎると、却ってその人材をつぶしてしまう。ちょうどそんな感じだろう。

翻って、道州制を迎える関西の側の「心の準備」はどんなものだろうか。

おそらく全くできていない、というのが正しいのではないかな。むしろ北海道や九州など、従来か

ら中央依存度が高いとされてきた地域のほうが、自分たちが自立できていないことをよく知っている。例えば北海道では、ごく一般の人々が「域際収支がマイナス2兆数千億円。なんとかしなきゃ」などという話題を自然にしている。

それに比べると関西は、つい数十年前まで日本の経済の中心であり続けただけに、自分たちの地域の健康状態に関する関心がかかなり低い。域際収支の統計すら見つけだすのが困難だ。

しかし、道州制は否定なくやってくるだろう。明治の廃藩置県の総決算の方針が2年後には決まる。

関西人としての自意識をどう形成するか。私たちにとって非常に困難な課題が与えられることになる。(編集長・築地達郎)

Kyoto Econo Last Week

8 月 6 日 (月)

○7 月の京都企業の倒産は 41 件

民間信用調査会社によると、7 月の京都府内の負債 1000 万円以上の企業倒産は 41 件で、同月としては過去 3 番目の多さだった。公共投資の減少や受注単価の下落で建設関連企業が 16 件を占めた。今後、不良債権の最終処理が本格化するため、さらに倒産が増える可能性があるという。

○業績予想修正 イタリアード

イタリアード(京都市下京区、北村陽次郎社長)は 2002 年 7 月期の連結業績予想について、3 月発表の経常損失 5 億円を同損失 11 億 4000 万円に、売上高を 86 億円から 76 億 2000 万円にそれぞれ下方修正した。主力の婦人服の売り上げが伸び悩んでいるため。

8 月 7 日 (火)

○第 1 四半期 2 億 6200 万円の赤字に TOWA

TOWA の 2001 年 3 月期第 1 四半期(4~6 月)は連結売上高が 45 億 9700 万円で、経常損益は 2 億 6200 万円の赤字となり、当期損益も 2900 万円の赤字となった。半導体メーカーの設備投資が低迷しているため。

○社債発行 堀場製作所

堀場製作所は第 2 回無担保社債の発行を決めた。総額 50 億円で年利 1.16%、償還期限は 2008 年 8 月。関係会社の運転資金に充てる。

○三共生興とライセンス契約 荒川

繊維商社の荒川(京都市下京区)は、三共生興(大阪)が展開する英国の伝統的ブランド「ダックス」の国内ライセンス契約を結んだ。婦人ナイトウェアの分野。2002 年秋冬物から同ブランドの婦人用パジャマやガウン、パスローブを全国の百貨店で販売する。

8 月 8 日 (水)

○札幌工場跡地を譲渡 日本新薬

日本新薬(京都市南区、初山一登社長)は、健康食品素材を製造していた札幌市西区の旧札幌工場跡地を住友不動産に譲渡する、と発表した。売却価格は 18 億 7000 万円。旧札幌工場は、90 年 9 月に千歳市の新工場稼働に伴いを閉鎖した。

8 月 9 日 (木)

○オリックスが買収 関西メンテナンス

オリックスは、関西メンテナンス(京都市下京区、新谷社長)を株式公開買い付けの手法で買収する、と発表した。不動産投資信託市場への参入など不動産関連事業への投資拡大を狙う。公開買い付けの対象は約 735 万株で発行済株式の 98%。業務拡大のために有力なパートナーを探していた関西メンテナンス側も賛同しており友好的な TOB となる。

○イーバンクと提携 ニッセン

ニッセン(京都市南区、片山利雄社長)は、通信販売やインターネット通販の支払い方法に、インターネット銀行のイーバンク銀行(東京都)の口座決済を加えた、と発表した。同銀行には同社も資本参加している。インターネット上の決済環境を改善することで、通販顧客の利便性向上を目指す。

8 月 10 日 (金)

○業績予想を下方修正 ローム

ローム(京都市右京区、佐藤研一郎社長)は、2002 年 3 月期の連結業績予想を、今年 5 月に発表した当期純利益 830 億円から 360 億円に下方修正した。世界的な IT 不況で、主力の集積回路(IC)や半導体素子の売り上げが、当初の予想を大幅に下回る見通しとなった。

○業績下方修正 日本電池

日本電池(京都市南区、田中千秋社長)は、9 月中間期の連結業績予想を、今年 5 月発表の経常利益を 5 億円から同損失 18 億円に下方修正した。主力の各種電池や電源設備の売り上げが伸び悩んだ。携帯電話向け小型リチウムイオン電池の製造子会社、ジーエス・メルコテック(京都市南区、林謙佐郎社長)の業績悪化も響いた。

○業績下方修正 日本電気硝子

日本電気硝子(滋賀県大津市、森哲次社長)は、9 月中間期の連結業績予想を、今年 5 月に発表した経常利益 110 億円から 80 億円に下方修正した。液晶ディスプレイや光通信装置向けガラスの出荷が低調なため。米国子会社の人員削減にかかる特別損失も発生した。

○日東精工は上方修正

日東精工(京都府綾部市、由良龍文社長)は、6 月中間期の業績予想を上方修正した。今年 2 月に発表した経常利益 8 億 4200 万円が 11 億 2600 万円に増える見通し。高付加価値製品である自動車部品メーカー向け設備機器や家電向け精密ねじなどが伸びたの。

8 月 13 日 (月)

○下水処理で大学研究者と連携 鈴木産業

環境関連の鈴木産業(京都市西京区、鈴木淳司社長)は、京都大学の研究者と連携し、下水を無色・無害化する装置の開発を行う、と発表した。環境工学の松井三郎京都大教授が考案した下水処理技術を活用し、2003 年春の装置開発を目指す。

前号定期休刊のため 2 週分を掲載しました。

ローム 大幅下方修正

2002 年 3 月期の連結業績予想

設備投資減退、純益 360 億円に

電子部品大手のロームは 10 日、2002 年 3 月期の連結業績予想の下方修正を発表した。携帯電話やパソコン市場などの調整で部品需要が低迷しているためで、連結純利益を従来予想の 830 億円から 360 億円に下方修正した。連結設備投資額も 640 億円から 400 億円に、減価償却費も 560 億円から 520 億円にそれぞれ減額する方針だ。

ロームはこの日に発表した今期連結業績予想修正で、売上高を従来予想の 4100 億円から 3240 億円に、営業利益を同 1400 億円から 580 億円に、経常利益を同 1450 億円から 630 億円にそれぞれ下方修正した。

同業績修正の前提となる為替レートは上半期が 1 ドル=123 円、下半期が同 120 円。当初は通期で同 105 円を前提としていた。

ロームでは、業績悪化の理由をについて、世界的に景気後退懸念が広がるなか、AV(音響・映像)機器、パ

ソコン、携帯電話市場の調整が長引いており、各部門の売り上げが予想以上に低迷しているためと説明。利益面でも、売上高の大幅な減少で収益環境が厳しくなっていると指摘している。

5 月に今期業績予想を発表した時点では、夏から秋口にかけて部品受注は前年並みに回復するとの見方を示していた。

しかし、「7 月の売上高が前年同月比 25-30%とマイナス幅が依然として大きく、需要が急回復する兆しがな

い。この厳しい状況は 8 月以降も続くと思う」(経理部財務広報グループ係長、野里浩平氏)と見方を変更、部品受注の回復時期も現時点では不透明と説明している。

部品大手の TDK も 8 日、連結業績予想の下方修正を発表。TDK はその際、下期の受注動向が不透明なため、通期予想には第 2 四半期予想のみを織り込んで算出したと説明、下期の動向次第では、一層の業績悪化もあり得るとの見方を示していた。

(ブルームバーグ)

人員削減加速も

KDDI 社長

KDDI の小野寺正社長は 10 日、2002 年 3 月期の連結業績予想について、売上高、利益ともに達成可能との見方を示した。ブルームバーグ・ニュースのインタビューにこたえた。同社長は、今年 5 月に発表した業績見通しがそもそも「コンサーバティブ(控えめ)」だったと指摘し、「(今期計画の)連結売上高は、今の状況で言えば、達成できる」と述べた。利益面でも、「上期の利益は当初の目標ベースにほぼ乗っている」とし、今期予想は達成可能だと語った。

KDDI の 2002 年 3 月期連結業績見通しは、売上高が前期比 6.9%増の 3 兆 100 億円、経常利益が同約 1.7 倍の 1100 億円、純利益が同 4.8 倍の 640 億円。中間期の予想は明らかにしていない。

販売原価の抑制や、解約率の改善も、予想収益の確保に寄与する見通しだ。同社の携帯電話サービスは、7 月に契約の純増数が前月比および前年同月比で減少したが、小野寺社長は、これは他社が販売店に支払うコミッションを引き上げることで、事実上、端末の販売価格を安くしたのに対し、KDDI はそうした戦略をとらなかったためだと説明。

同社長は、新規契約の伸びが鈍化している理由について、コミッションのほか、コンテンツ(情報の内容)や機種種の品ぞろえの不足もあったと指摘。このため、秋に投入予定の新機種が出るまで、「ここ数カ月はある程度シェアが低迷することを覚悟している」と語った。

小野寺社長は、同社が現在取り組んでいる人員削減策については、2005 年 3 月期までに 2000 人を減らす計画は「自然減で達成できる」と語った。そのうえで、「削減のテンポを速くすることも検討している」として、削減ペースを加速させる可能性があることも示唆した。ただし、早期退職優遇制度の導入は「まだ考えていない」と付け加えた。

(ブルームバーグ)

関西メンテにTOB オリックス 不動産事業を拡充

オリックスは 9 日、子会社を通じた株式公開買い付け(TOB)によって、ビル管理サービスの関西メンテナンスの全株式を取得すると発表した。不動産関連事業の拡充を図るオリックスと、事業拡大という課題を抱えていた関西メンテの思惑が一致した。

オリックスは、未公開株投資のために全額出資で設立した子会社オリックス・ピーイー・ワンを通じて、関西メンテの発行済み株式総数 751 万株のうち、734 万 9400 株(残りの約 16 万株は関西メンテが自己保有)を取得する。買い付け価格は 1 株 800 円で、買い付け期間は 8 月 10 日から 9 月 13 日の 35 日間。応募株数が過半数の 367 万 5000 株に満たないときは買い付けを行わず、この株数を超える場合は応募された全株を買い付ける。買い付けに要する資金は、オリックスが 65 億円を限度に貸し付ける。

大阪証券取引所で記者会見したオリックス常務執行役員の牟田興一郎・投資銀行本部長は、グループ全体の事業のなかで不動産関連がかなり大きなシェアを占めているうえに、不動産投

資信託(日本版 REIT)への取り組みに伴い、今後さまざまな不動産を取得することになると述べた。そのうえで、「不動産はメンテナンスが重要で、不動産の価値も変わってくる」と語り、関西メンテの堅実経営・経営効率の高さなどをこうした事業展開に生かしていく考えを明らかにした。

関西メンテの新谷正克社長は、公共施設における競争激化、民間施設での系列業者の壁などに阻まれているため、「現在の状況では、当初考えていた拡大展開を図ることは非常に難しい」と語り、オリックスグループ入りすることで課題の解決を図る方針を示した。

オリックスグループの営業資産 5 兆 1019 億円のうち、不動産資産は 3166 億円、不動産関連融資は 6273 億円。2000 年度には 1900 戸のマンションを建設した。同社はこれまでメンテ事業を外部委託してきたが、「これだけの事業規模になると自前でやっても十分採算が合う」(牟田常務)としている。

(ブルームバーグ)

中堂寺エリアの情報を お寄せ下さい

週刊京都経済は KRP を中心とする中堂寺エリアの情報発掘に力を入れています。日本を代表する産業団地をもっと楽しく! 仕事の情報から生活情報まで、大歓迎です。

京都経済新聞社編集局
FAX075-315-8935
email: info@kyoto-keizai.co.jp



韓国京都青年会議所
事務局 600-8813 京都市下京区中堂寺南町 17
京都リサーチパーク 2 号館
電話 075-321-8636

空港で姿を見るまで 安心できなかった

権五明 韓国京都青年会議所会長

みずみずしい芝生の上を日韓の少年サッカーチームのイレブンが駆けめぐる。城陽市にある京都パープルサンガの「サンガタウン」。韓国京都青年会議所の会長、権五明(クォン・オ・ミュン)さんは、喜びと悲しみが入り交じったまなざしでグラウンド上の少年達の姿を追っていた。

この7月。日韓関係が教科書問題でもつれる中、親善スポーツ交流や文化交流のための訪日が次々とキャンセルされていた。同会議所が毎年ソウルの少年チャンピオンチームを招いて開いている親善試合の今年の日程は7月26日から29日までの予定。1週間前に一度キャンセルの連絡があったが、「在日団体の主催」と説得してようやく予定通りの開催にこぎ着けたのだった。

「実際に関西空港で選手達の姿を見るまでは安心できなかった」と振り返る。

日本と韓国で教科書問題に関する感覚のズレが大きいことが気になる。「臨場感が全然違う。韓国人は本気で怒っている」とみる。そのことに鈍感な日本人が歯がゆくでしょうがない。

韓国京都青年会議所は全国に7つある在日韓国青年会議所の1つ。同会議所は、国際青年会議所(JCI)の下部組織であり、韓国青年会議所(KJC)の京都ランチでもある。「でも会員の1割は日本人。日本と韓国を結んで仕事するビジネスマンの組織なんです」と権さんは話す。

本業は、滋賀県草津市で和食を中心とした飲食業を営む株式会社フーズジャパンの社長。京都リサーチパーク2号館にある事務局には週に1回ほど顔を出す。

日韓の歴史のはざま。弱い立場で辛酸をなめ続けてきた在日経済人の先輩達の後ろ姿を眺めながら、経営者として育ってきた。

「日本で在日韓国人経済人がJCをつくる必要がなぜあるのか、と聞かれることもある。でも、ともしれば誤解を生みやすい両国の架け橋役を務める団体も必要と答えることにしてるんです」。

サッカーワールドカップ開幕まであと300日足らず。IT革命で韓国が先行するなど、日本と韓国の関係は大きく変化しつつある。

その一方で、関係が深まるごとに噴出する歴史観のぶつかり合い。「それぞれが教科書によって事実をしっかり伝えた上で、どうするかを考えるようにしなければ不毛」とも思う。

1年交代の会長職に就くに当たって、「創造的思考力を高め、踏み出そう新世紀への第一歩」というスローガンを掲げた。国籍を問わず、世代を問わず創造的思考力を試される。日韓2つの文化を背負った権さんたちの時代がやってきた。

京都人

「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。

「京都の人が毎日湯葉を食べているわけではないでしょう? 京都の若い女性は、午後8時から9時ごろにかけてリーズナブルな値段でオシャレしながら気持ちよく食事できるレストランを求めているんです。外の人に評価される京都ではなく、ここで生活している人の目で京都の値打ちを見つけ出したい」。

創刊5年を迎えた女性向けの月刊情報誌「リーフ」(Leaf)。中野弘子さんは創刊直後に入社して以来、京都で暮らす若い女性のための雑誌にこだわって作り続けてきた。昨年6月には編集長に就任。この業界では当たり前の「ペイド・パブリシティ」(記事を装った広告)を排し、こだわりの雑誌づくりを貫いている。ここへ来て経営的にも安定し、書店などでは棚の占有率などで圧倒的な強さを見せている。

事務機販売会社での3年間のOL生活後、新聞の人材募集広告を見たのがきっかけで、ある編集プロダクションに外注スタッフとして入った。すぐに正社員に登用。先輩の編集者に徹底的に鍛えられた。「ちょっとできるかなと思うようになってきた頃に、中途半端な原稿を床に投げ捨てられ、泣きながら拾ったこともありました」。96年7月に、リーフの人材募集広告をやはり新聞で見つけて入社。たった3人の編集部で創刊の苦しみや喜びを味わった。

「内輪ノリ、楽屋ノリが大嫌い」という。地域のタウン誌には提供する側の趣味を読者に押しつけるような内容のものが少なくない。「編集者がやりたいことではなく、読者のニーズは何かを追求しなければ」。

例えば祇園祭も、「それが若い女性にとって“行きたい祭”だから取り上げる。読者の立場に立って楽しみ方を伝える」という。客寄せしたい側からの情報提供に頼る多くの情報誌とは大きく違う点だ。

(取材協力・京都経営研究所)

毎日湯葉を食べる 京都人はいない

中野弘子 「リーフ」編集長

また、誌面には京都とは必ずしも関係ないような全国レベルの有名人がよく登場する。これも「テレビを通じて京都の人にも身近な人だから取り上げる。旬の人を京都の人に向けて発信するんです」。

リーフは情報誌ではあるものの、毎回大テーマを掲げるムック(雑誌形式の単行本のこと)型編集が特徴。その手法が高じて、今年、新媒体「リーフ・ウェディング」が誕生した。文字通り、結婚をテーマにライフスタイル情報を満載した雑誌だ。と同時に、別会社で結婚サービス事業にも進出するなど、発行元のリーフ・パブリケーションズ(中西真也社長)は新しい展開の時期に入った。

中野さんはこちらも誌面編集のチーフ。柔らかな物腰に計り知れない強さを秘めた中野さんの勤務は続く。



リーフ・パブリケーションズ
604-8275
京都市中京区姉小路通油小路a東入ル プレイン御池2階
電話 075-255-7253
<http://www.leafkyoto.net/>

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/>

京都起業史外論

第1部 (18)

新しいプレーヤーの顔ぶれ(2)

■フレパーネットワークス(旧マイコム)

フレパーネットワークスは兵庫県出身の起業家が京都リサーチパークを拠点にして起業した“ブロードバンド”応用ベンチャーである。会員同士が互いに得意分野を教え合う場を提供するというコンセプトで、具体的には動画通信と同配信のサービスを提供するビジネスである。収益源としては通信・配信利用の際の小口課金(マイクロペイメント)を想定している。

個人ユーザーに“バザール方式”で自由にオンライン相談室や放送局を開設してもらい、ユーザー間の情報・サービス売買の決済を代行することによって収益を上げる。個人の自由な情報発信を仲介する事業は「楽天」や「まぐまぐ」をはじめ数多いが、広告に依存せず小口課金代行を基盤とするビジネスモデルは珍しい。

フレパーネットワークスは、無線を利用したエンターテインメント商品開発などを手がけてきた宮之内誠社長が2000年2月に設立した。同社長の本拠が芦屋市であるため登記上本社は同市だが、実質的な本社機能とソフト開発機能は京都リサーチパーク(KRP)4号館に置いた。

制御機器メーカーの有力メーカー、フレパーネットワークス(右京区嵯峨広沢南下馬野町、湯場崎直義社長)とは関係がない。

資本金は2億777万5000円で、同社長の知人を中心に小口株主を募った。現在約700人の株主がいるという。

今回手がける新サービス(サービス名「Prepar」)はいずれもインターネットを使ったテレビ電話機能を活用したもので、①専門家が一般からの相談に答え料金を徴収する「専門家サイト」②個人が制作した映像や音楽などを有料で配信できる「個人自由放送局」③i-modeなどと連動する掲示板サービス④個人間のインターネットテレビ電話サービス——の4つに大別される。映像転送技術などで特別な新技術は使っていないとしている。

専門家サイトでは公認会計士や弁護士などがオンライン上に相談デスクを構えて企業経営者からの相談に答えるほか、一般生活者の育児相談や美容相談に答える窓口も設ける。

いずれも、同社がオンライン通販で販売するソフトとカメラ、マイクなどの「キット」を購入した利用者が自由に出店できる。出店者は必要に応じて時間制で「30秒間で10円」などの小口課金ができる。キットは出店が可能なタイプで1セット13,800円。10月中旬から直売で販売を始める。

ユーザー間の取引は同社のサーバーでモニターしており、同社是一部NPO(非営利団体)の取引を除いて取引高の「最低2割以上」(同社)を手数料として受け取る契約を結ぶことにしている。

サービス内での課金は原則として「ポイント」によって行うが、1ポイント=1円で換金するため実質的に小口課金代行サービスにあたる。

(京都起業史研究会=つづく)



第5回 高松 平藏



たかまつへいそう
ジャーナリスト。ドイツ人の夫人と共に日独を往復し、これからの社会のあり方について報道している。「インターローカルジャーナル」主宰。

都市の最適サイズが独自性を生む

地域連携で公共サービスを開発

このところ、市町村合併の議論が活発化している。財政の効率化が必要といったことがその背景になっているが、いわば、公共サービスに対する行政区の適正規模を探ろうという動きだ。一方、ヒューマンサイズから見た規模の追求や地域の独自性を考慮する必要もある。

■10万人都市はヒューマンサイズ

NHKの長寿番組「のど自慢」は長年、地方をまわっている。面白いことに、小さな町で行なうと、村祭りのようになってしまう、大きすぎると、地域のイベントという雰囲気はなくなる。10万人というサイズがもっとも盛り上がるそうだ。こ

の数字は都市における最適のヒューマンサイズなのかもしれない。

これはドイツのエアランゲン(人口約11万人)の様子からいえるようだ。同市はコミックの見本市を中心にした文化イベント、「インターナショナルコミックサロン」を2年ごとに行なっている。開催日が近づくと、街じゅうにポスターが貼られ、郵便局では専用の消印もつか

う。さらに地元の新聞が書きたてる上に、ドイツ国内はもとより、オーストリア、スイスといったドイツ語圏の国からもコミックファンが集まる。街全体の空気が一変する。これだに関心のない人にとっても、街で何かが起こっているということを感じることができる。この感じ方が都市の「一体感」なのだろう。

ところが、行政サービスによってはスケールメリットを重視したほうがよいこともある。それゆえ、都市の独立性の高いドイツでも、近年は近隣都市との連携を深めている。その点は日本でも同様で、合併以前

行っているが、後半の1ヶ月程度はとて忙しくなる。私が今回投資した会社の社長に初めて会ったのも3ヶ月くらい前だった。何度も面会を重ね、社長の考えているビジネスをできる限り把握できるように努めた。他の方向からもビジネスを捉え、そのビジネスの強みと弱み、そして課題を整理してきた。

社長にFVCの投資委員会にてプレゼンテーションをしていただいた

ある意味、私はその業務に何よりも労力を使ってしまったのかもしれない。

入社前からベンチャーキャピタルや新規事業などに興味を持ってきていたので、ベンチャーキャピタルやビジネスプランの話には抵抗なく参加していくことができた。しかし、投資実務の認識には甘さがあった。書類作成や投資の行程管理には大いに戸惑ったし、間違いが許されない

契約書の作成にはプレッシャーも感じた。

ともあれ、例のごとく社内の

色々な人の協力を得て、何とか投資実行が完了した。ほっとしたいところではあるが、実は未だに不備がなかったかが少し心配である。と同時に、次の投資に向けてやる気も湧き上がってきている。

(フューチャーベンチャーキャピタル所属、s-imanishi@fvc.co.jp)

駆け出しベンチャーキャピタリスト奮闘日記

第33回 今西 創太

前回に寄稿したの

が、ちょうど1ヶ月前。もう1ヶ月が経ったのか、と思う。

一方で、前回の寄稿

が彼方のことのようにも思える。それぐらい様々なことがあった1ヵ月だった。中でも、特に大きかった出来事は、具体的な投資の流れに自分自身が担当者として携わり、投資実行を初めて経験できたことである。

FVCでは投資実行に至るまで通常3ヶ月程度の月日をかけて審査を

初めての投資実行に緊張する

際は、私はただ見ているだけだったが、社長の発表に緊張していた。その後の審議で指摘された事項を解決するための紆余曲折を経て、2度目の投資委員会で投資が決定された。

私にとってはそこらが未知の世界だった。投資契約に関わる書類作りを含めた投資実行の業務である。



①エアランゲンの街 ②Curiavant Internetのコーディネーター、アンドレアス・ゲッツさん ③E市の経済担当、ゲルハルド・ワンゲマンさん「ノウハウ化と移転がカギ」 ④署名、決済ができる高機能カード

に図書館や文化施設を複数の行政区で共有するという動きもじわじわでできている。

■連携開発型のE-City構想

行政サービスの開発を地域連携で行うケースもでてきた。エアランゲンは、ニュルンベルグ、パイロイトなど周辺5都市と共同でE-Cityプロジェクトを数年前から着手。99年の秋には共同出資でCuriavant Internet 有限会社を立ち上げた。各都市をコーディネートするためだ。ちなみに社名の中の<curia>とはラテン語で市役所を意味する。

プロジェクトの目的は各都市の市役所のサービスをデジタル化す

ること。それぞれの都市は自分の街にふさわしい、あるいは必要だと思われるサービスの開発を小プロジェクトとして抱えており、その総計は62にのぼる。サービス運用のための技術や手法を各都市で開発し、成功した場合はノウハウ化して他市へ移転するという方法をとっている。

具体的には電子決済や署名ができるICカードの用途開発で、昨年10月には住民向け公営駐車場の予約システムの実証実験がニュルンベルグで行なわれた。この成功をうけて、今年の4月からはエアランゲンに導入された。地域の独立性や独自性を維持しながら、より充実した行政サービスを展開しているという地域間戦略である。

ベンチャーに新卒採用広がる

京都ベンチャーの新卒採用が活発化している。独立系ベンチャーキャピタルのフューチャーベンチャーキャピタル(=FVC、京都市中京区、川分陽二社長)が昨年に引き続き今年も新卒採用を実施したほか、インターネットシステム開発のジェイデータ(京都市下京区、佐々木耕司社長)は、この4月から初めて新卒採用活動を開始した。また、モバイルコンテンツのシステム開発などを手がけるゆめみ(京都市下京区、片岡俊行社長)は、今年4月から新卒学生から社員を採用している。今後の具体的な企業の成長へ向け、新卒採用により地歩を固め始めた形だ。一方、学生側の間でも新興企業への就職についての抵抗感が急速に薄れはじめており、ベンチャー企業にとっては人材確保面で好機が訪れているといえそうだ。(関連記事を7面トピックスに)

FVCが実施する新卒採用は今年が2回目。昨年実施した採用活動により、今年4月には6人の新卒学生が入社した。2002年春卒業予定の学生向けには今年3月から5月にかけて、東京と大阪の2会場で計7回の会社説明会を実施。「約120人の参加者の中から10人前後に内定を出した」(同社広報)という。同社は近く株式公開を目指しており、新卒採用のほか中途採用にも積極的に会社の組織作り力を入れている。

ジェイデータは5月中旬、就職情報サイトなどで告知して会社説明会を開き、今年から初めて新卒採用活動を開始した。説明会には約30人の学生が参加。書類選考と面接による選考を経て、6月初旬に3人の採用内定者を決めている。

同社ではインターネットの利用システムの開発・販売から携帯電話のウェブコンテンツ企画などへ事業の比重を急速にシフトしている。従来からインターンシップの導入により「ケータイの事業に若い人の感性を活かしてもらう」(佐々木社長)戦略を進めていた。しかし「バイト感覚でモチベーションが低く、成果が出にくい」(同)ことから、新卒採用の開始に踏み切った。採用候補者には夏休を利用してインターンシップを実施。業務上の知識を身に付け、採用候補者が実際の事業プロジェクトの企画立案を担当している。佐々木社長は「入社後、半年ぐらいで具体的な成果をあげられるようになるだろう」と話している。

今年4月、5人の新卒学生が入社したゆめみでは「人材で勝負すると思え

ているので常に優秀な人材が必要な状況」(深田COO)。同社ではプログラミングやネットワーク構築など情報技術を持った学生からインターンやアルバイトを採用している。この中から「一緒に仕事をする中で会社の方針に合う人を精査し、優秀な人材にはかなり積極的にこちらからアプローチをかけて」(同)社員へと登用している。

このほかに京都では、企業向けプロモーションを手がけるイー・エージェンシー(京都市下京区、甲斐真樹社長)でも昨年4月に新卒学生から新入社員を1人受け入れている。また、健康食品などの商品開発を手がけるユース・テクノコーポレーション(京都府福知山市、松山太社長)も今年4月に新卒学生から1人を社員に採用している。

成長へ人材確保に重点 学生側の抵抗感も薄れる

染料のフリマサイト開設

販社の山宗実業 染色の個別化に対応

染料薬品販売会社の山宗実業(京都市北区大宮、山田宗一社長)はこのほど、不用になった染料や染色助剤など染色に使う薬品をインターネット上で販売・購入できるフリーマーケットのウェブサイト立ち上げ、稼動した。このウェブサイトでは染料や薬品など多くの品目を少ない量で扱うことができるのが大きな特徴。同社ではあわせて導入したインターネット上の受注サイトとあわせて「多品種少ロットの染料提供により繊維業界の活性化に貢献したい」としている。

開設されたフリーマーケットはオークション形式で取引を成立させるもの。販売者は工場などで不用になり処分しようとする染料や染色助剤などの情報とサンプルを山宗実業に送付する。同社は送られたサンプルの品質確認試験を行い、使用できるかどうかをチェックする。その後、ホームページ上に販売条件とともに掲載し、購入希望に応じて同社が連絡仲介を行う仕組み。

これまで染色原材料の販売は、繊維産業の衰退に伴うメーカーの合理化や受注販売体制などにより、販売の単位が最低でも10kg、平均して30kgから60kgのパッケージが多かった。一方、消費者ニーズの多様化、個性化に伴い、少数の既製品の染色などが急増しているという。このため、「生産材料の供給側自体

を多様化・個別化することで繊維産業が活性化し、ひいては染料商社のビジネスチャンスが広がると考えた」(山田社長)という。

同社ではインターネットを通じて1kgから0.5kg単位で年中無休24時間の受注に応じられるシステムも構築しており、今後、これまで培ってきた染工場とのネットワークを活かし「新しい染物の商品を提案していくことも模索する」(同)としている。

山宗実業
http://www.yamasou-kyoto.co.jp/
info@yamasou-kyoto.co.jp
電話 075-492-3669
FAX 075-493-3976



「まぐまぐ」は京都府サーチパークに本拠を置く世界最大のメールマガジン配信会社です。まぐまぐ (http://www.mmag2.com) に新規登録されたメールマガジンの一部を毎週1回程度ご紹介いたします。

●初めてパソコンビジネスを考える方へ!
パソコンにも慣れて来た! そろそろパソコンで何か仕事でもできないかな? なんて考えを持っている方は

ここを参考にして下さい。きっとあなたにピッタリの情報を得られます。

●実践! オンラインショップの成功の秘訣
いいものがあったても売れない。良い店だけど、お客が来ない。いいサービスだけど利用してくれない。こんな悪循環に陥ってませんか? このメールマガには売り方、知られ方の必勝パターンがあります。

●立ち読み代行! ビジネス選書読んだフリ (日刊)
(逢) ビジネス書を1週間に1冊ずつ紹介してくれる。毎日1章分の要約を配信。週末に1週間分を改めて送信してくれる。発行者も最近本を出版された。(編) 買おうかどうか迷っている本を、ちょっと立ち読みできます。

●Yahoo! BB はどうなんだろう?
今話題【Yahoo! BB】でADSL接続について実際にどうなのか? 申込から利用できるまでそしてどのくらいの速度がでるのかなど実体験を元に報告いたします。導入の検討をしている方、参考にしてください。

●保険医協会 医療制度ジャーナル
医療や社会保障の経済効果、雇用効果は公共事業よりも優れているとされており、現在医療費削減の方向にある政策は日本経済にダメージを与えます。少し違った角度から日本の医療制度を読み明かしてみませんか?

「ベンチャー企業データベース」と「中堂寺村リレーインタビュー」は休みます。

Chuko Shinsho
LaClef



全国書店で好評発売中!

京都経済新聞社取材班・著

「ロボットだって恋をする」

中央公論新社(中公新書ラクレ)より25日発売

——いつまで「道路」の話を追いかけてるんですか。

京都ビジネス 「ポストIT」の本命は?

今ならもれなく!

年間購読お申し込みの方に、中公新書「ロボットだって恋をする」をもれなくプレゼント。詳しくはhttp://www.kyoto-keizai.co.jp/まで

ビジネス情報

■「あきんど講座～中小小売店 必見 生き残るための方策～」

《内容》中小事業者を対象にした、「いかに顧客満足を創出するか?」、「インターネットをどう活用するのか?」、「元気な店づくりの秘訣とは?」など、生き残るための方策についての講演
講師 横倉幸司
アシスト経営研究室室長
《主催》京田辺市商工会、京都小売商業支援センター（財）京都産業 2 1 商業支援課
《日時》9 月 4 日(火) 19: 30～21: 30
《会場》京田辺市商工会館
《定員》40 名
《参加費》1000 円
《問い合わせ》財団法人京都産業 21
TEL 075-315-8848
E-mail office@kyoto-kosha.or.jp

■「アビリティガーデンフォーラム 2001」

《内容》日本の「ものづくり」に関する講演会
テーマ 「ものづくり」こそが日本を救う 講師 唐津一・東海大学開発技術研究所教授
《主催》雇用・能力開発機構京都センター
《日時》9 月 7 日（金）
《備考》当日は同内容の講義を衛星中継にて会場で放映
《詳細》http://www.ehdo.go.jp/kyoto/index.html

■「あきない繁盛サロン 財務諸表が分かれば経営の明日が分かる」 経営者・創業者のためのセミナー、講演会。

「テーマ」～財務諸表が分かれば経営の明日が分かる～
「講師」 鍔方貞元（アクティブ経営研究所 所長）
経営コンサルタント。財務、資金繰りに強く「企業再建」も行う。1995 年アクティブ経営研究所を設立、人材開発コンサルタント・経営コンサルタント。
《内容》経営者として是非とも知っておくべき財務諸表を解説。
（1）決算書をやさしく読む（貸借対照表、損益計算書）
（2）決算書で会社の歴史的な経営力を表す唯一の指標は？
（3）デフレ経済下で押さえておきたい数字と対策
（4）数字に強くなれ（人件費等…）

《主催》あきない・えーど
《日時》8 月 30 日（木） 18:30～21:00
《場所》大阪産業創造館 6F B 会議室
《参加費》1000 円
《定員》80 名
《問い合わせ》あきない・えーど
TEL 06-6264-9820
FAX 06-6264-9825
《詳細》http://www.e-liaison.ne.jp/seminar/sem_detail.php3

■「京都工芸の美学校 ほんもの伝統工芸を学ぶ見学会・セミナー」

《主催》京都商工会議所
《日時》10 月 4 日～10 月 18 日
《場所》京都市内
《内容》一般消費者を対象に、京都の工芸の良さを学ぶための「京都工芸の美学校」が開設されている。永い歴史の中で様々な資源・資産を蓄積してきた京都の街そのものを、工芸の「美」を学ぶ学校として見立て、見学会やセミナーなどを開催している。
「見学会」 参加費 各コースとも 1 人 12000 円
A コース「京友禅と西陣織の世界」
日時 10 月 4 日（木） 9:30～17:30
定員 40 名
訪問先 高橋徳（手描友禅）・萬重（昼食）・西陣織会館（西陣織）
B コース「京人形とお香を学ぶ」
日時 10 月 4 日（木） 10:00～17:00
定員 30 名
訪問先 安藤人形店（京人形）・中村楼（昼食）・山田松香木店（お香）
C コース「京町家と念珠の製作体験」
日時 10 月 12 日（金） 10:00～17:30
定員 20 名
訪問先 秦家住宅（京町家）・半兵衛越（昼食）・安田念珠店（京念珠）
「セミナー」 参加費 各セミナーとも 1 人 4500 円
D セミナー「雅楽器・三管」
日時 10 月 17 日（水） 13:30～16:00
会場 南禅寺・龍淵閣
講師 雅楽器師 山田全一
定員 35 名
E セミナー「截金（きりかね）」
日時 10 月 18 日（木） 13:30～16:00
会場 南禅寺・龍淵閣
講師 截金師 江里佐代子
定員 35 名

《締め切り》9 月 1 4 日（金）[必着]
《問い合わせ》商工振興部「京都工芸の美学校」係
TEL 075-212-6442
FAX 075-255-0428
E-mail nishida-t@kyo.or.jp
《詳細》http://www.kyo.or.jp/kyoto/

■「京都異業種交流会 京バレー」 ビジネス・マッチング・ミーティング

「京（みやこ）バレー」は、京都異業種交流会であり、起業家・ベンチャー・中小企業の経営力を高め、弱点を補い合い協力し合う「協業」・「提携」、同業種・異業種に関わらず結びつく「ネットワーク」の構築等、京都異業種交流ビジネス・マッチングの場。
《開催日》9 月 01 日（土）
《会場》キャンパスプラザ京都 2F 第 3 会議室
京都市下京区西洞院通塩小路下る
《時間》18: 30～21: 00（受付は 18: 15 より）
《内容》
第 1 部 ビジネス・テーマ発表後、質疑応答
発表者 野村正樹氏
ローバー都市建築事務所 代表取締役

京町家を取りまく最近の事例を通して西陣を中心とした京町家の再生事例を紹介しながら、その深層にある諸問題について考察する。不動産・建築・デザインのワンストップサービスを目指した新しい取り組みを紹介。
URL http://www.rover-archi.com
第 2 部
フリーマッチング交流会
《メーリングリスト》
「京バレー」開催後、メーリングリストに参加可能。交流会後のコミュニケーションの手段として利用。
《参加費》
社会人: 3000 円
学生: 2000 円
《京バレー》
毎月第 1 土曜日に京都市内で 18: 30～21: 00 に行われるビジネス・マッチ・ミーティング。ビジネステーマ（自社の製品（商品）・サービスに対する、販路開拓・業務提携・情報提供・PR 等）発表者と、ミーティング参加者（他社の製品（商品）・サービスに対する、業務提携・情報収集等）によるマッチング。
《問合せ》
E-mail info@kyoto-venture.net
《詳細》http://www.kyoto-venture.net/miyako/

新製品情報

簡単操作の走査型プローブ顕微鏡

島津製作所

島津製作所は、自動化機能を強化することで、より簡単に、常に最適な測定状態で観察が行える、走査型プローブ顕微鏡「SPM-9500J3」を 8 月 3 日発売した。

簡単操作、高機能、拡張性の高い「SPM-9500 シリーズ」の最新装置。試料の表面形状の観察以外にも 20 種類以上の測定モード（力、硬さ、電圧、電流、磁場などの分布測定等）に対応しており、試料の特性や目的に合わせて最適なモードが選択できる。

今回の「SPM-9500J3」は、自動化を進めることで操作性と機能性を一段と強化した。これにより観察にかかる時間を数分にまで縮め、ナノテクノロジー関連研究のスピードアップに貢献するという。

走査型プローブ顕微鏡（SPM）は、サブミクロン～

ナノメートル領域（100nm～1nm 領域）での素材開発や検査用途として民間市場に定着しつつある。同社は国内市場規模を約 50 億円とみている。同社は新装置を市場に投入することで、より一層のシェア拡大を図る計画。

価格は 1 台 1,500 万円で、国内向けに年間 150 台（初年度）の販売を計画している。



インナーに引き締め効果

ルシアン

ルシアンはレディスアパレルカンパニーインナー事業部の定番シリーズ FEMMORE(ファムモア)の「スタイリングインナー」に、補整機能付インナー「POWER SHAPE（パワーシェイプ）」を追加して 9 月から販売を始める。

バストやヒップはやわらかく、お腹や袖付インナーの二の腕は少し強めに、2 種類のパワーの編地を部分的に切り替えた。そのため、気になる部分はほどよく引き締め、つぶしたくない部分はナチュラルな着心地となり、ボディラインを美しく整え、インナー着用時のかさばりもやわらげるといふ。同社は従来からボディースーツを

展開しているが、付加価値の小さいベーシックカラー、デザインの商品からの脱却が難しく、ヤング層からの要望に応じた商品開発の着手が遅れていた。そこで、秋冬の実着利用率が高いインナーに、ボディースーツ的な補整機能を付加した商品を企画し、製品化したといふ。

全国量販店を中心に 9 月 1 日から 3 月末まで販売する予定で、追加生産の体制も整えた。また春夏には、涼感のある素材による商品も検討している。価格はキャミソール、タンクトップ、3 分袖インナーが 1, 500 円。

京都株式値動き 8 月 17 日現在

		終値	高値	安値	売買高	前週終値	前週比
1790	△ 2 平和奥田	310	310	310	4,000	314	▲ 4
1897	△ 2 金下建	499	499	499	4,000	499	0
2219	△ 2 カクラブネ	106	108	105	32,000	109	▲ 3
2531	● 宝酒造	1,496	1,510	1,480	470,000	1,430	66
3002	● グンゼ	483	492	481	218,000	485	▲ 2
3009	● 川島織	128	130	126	46,000	129	▲ 1
3521	● 日レース	96	96	93	22,000	100	▲ 4
3551	● ダイニツク	146	150	146	19,000	146	0
3570	△ 2 オリカ	231	231	220	28,000	230	1
3572	△ 2 大同染	48	48	48	5,000	47	1
3591	● ワコール	1,260	1,270	1,240	189,000	1,233	27
3600	△ 2 フジックス	440	440	440	1,000	445	▲ 5
3602	△ 2 イタリアード	90	92	90	4,000	95	▲ 5
4406	△ 日理化	535	535	523	28,000	535	0
4461	● ー工業	269	270	269	7,000	276	▲ 7
4471	● 三洋化	995	1,010	993	87,000	1,025	▲ 30
4516	△ 日新薬	720	720	700	267,000	701	19
4671	△ 2 ファルコ	1,345	1,345	1,341	2,000	1,351	▲ 6
4696	△ 2 ワタベ	1,200	1,210	1,200	6,100	1,030	170
4728	△ 2 トーセ	3,040	3,040	2,960	2,400	3,110	▲ 70
4730	△ 2 関西メンテ	793	793	791	22,000	720	73
4735	△ 2 京進	380	380	380	2,000	380	0
4962	◆ 互応化学	789	789	789	2,000	789	0
5928	△ 2 アルメタクス	155	160	155	15,000	156	▲ 1
5955	△ 2 ヤマシナ精	60	60	58	127,000	63	▲ 3
5957	● 日東精	185	189	185	8,000	182	3
5966	△ 2 KTC	330	330	329	2,000	330	0
5985	△ 2 サンコール	370	370	370	14,000	380	▲ 10
6216	△ 2 寿工業	85	85	85	2,000	88	▲ 3
6315	△ 2 TOWA	1,200	1,214	1,196	8,200	1,268	▲ 68
6398	△ 2 電産シンボ	630	630	630	2,000	630	0
6482	△ 2 コーシン精機	4,300	4,450	4,280	11,400	4,500	▲ 200
6594	● 日電産	4,600	4,620	4,470	172,400	5,530	▲ 930
6641	● 日新電	202	205	201	102,000	191	11
6645	△ オムロン	1,598	1,660	1,590	745,000	1,752	▲ 154
6748	△ 2 星和電	480	480	480	3,000	505	▲ 25
6833	● 電産リード	1,700	1,700	1,700	1,000	1,700	0
6856	● 堀場製	950	950	945	7,000	996	▲ 46

※株価コード横の、●は東証、△は大証、+は店頭、2 は 2 部

		終値	高値	安値	売買高	前週終値	前週比
6931	● 日電池	351	360	351	201,000	371	▲ 20
6963	△ ローム	13,720	13,780	12,870	924,200	17,400	▲ 3,680
6971	● 京セラ	8,010	8,040	7,600	1,308,000	9,210	▲ 1,200
6981	△ 村田製	6,890	6,910	6,670	672,100	7,860	▲ 970
6996	● ニチコン	1,515	1,548	1,513	127,300	1,527	▲ 12
7105	● ニチコ	327	334	325	16,000	333	▲ 6
7510	△ 2 竹菱電機	1,030	1,030	1,010	3,000	1,030	0
7580	△ 2 フーズネット	1,080	1,080	1,080	3,000	1,080	0
7701	● 島津	428	428	422	240,000	436	▲ 8
7735	● スクリン	444	445	437	176,000	451	▲ 7
7915	● 日写印	800	823	790	25,000	792	8
7919	● 2 野崎紙	205	205	205	2,000	205	0
7974	△ 任天堂	19,500	19,950	19,280	788,700	20,340	▲ 840
7979	△ 2 松風	740	743	735	8,000	710	30
8027	△ ルシアン	74	74	72	30,000	72	2
8115	△ 2 ムーンバット	112	114	112	23,000	118	▲ 6
8118	△ キング	178	179	176	17,000	173	5
8148	△ 2 上原成	292	292	286	12,000	290	2
8244	△ 京都近鉄	300	300	290	3,000	301	▲ 1
8248	△ 2 ニッセン	399	400	398	14,000	384	15
8276	● 平和堂	822	825	822	3,000	861	▲ 39
8366	● 滋賀銀	490	497	489	46,000	493	▲ 3
8369	● 京都銀	609	613	608	279,000	607	2
8515	△ 2 アイフル	11,710	11,750	11,580	170,050	10,800	910
8552	△ びわこ銀	259	259	259	10,000	260	▲ 1
8577	△ 日栄	1,120	1,130	1,089	189,000	1,081	39
9049	△ 2 京福電	150	155	150	9,000	155	▲ 5
9309	△ 2 京神倉	101	105	95	53,000	113	▲ 12
9319	△ 2 中央倉	569	569	569	5,000	610	▲ 41
9723	◆ 京都ホ	330	330	330	1,000	346	▲ 16
9826	△ 2 JEUGI A	165	165	165	3,000	165	0
9936	△ 2 王将フード	1,009	1,009	1,000	2,000	1,005	4
9981	△ 2 ニック産業	589	589	589	1,000	603	▲ 14
1788	+ 三東工業	210	210	210	2,000	210	0
2658	+ ウラライ	335	350	335	16,000	325	10
4798	△ 日本 LCA	1,700	1,700	1,650	13,000	1,830	▲ 130
5820	+ 三ツ星	230	230	230	1,000	230	0
6387	+ サムコインター	2,350	2,420	2,350	8,000	2,420	▲ 70
6414	+ 川重冷熱	490	490	490	2,000	490	0
6654	+ 不二電機	630	630	625	2,000	635	▲ 5
6837	+ 京写	565	565	565	1,000	615	▲ 50
6914	+ オブテックス	1,000	1,000	1,000	1,000	1,020	▲ 20

※※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。

ニュースリリース

PickUp!

North-East-West-South-

携帯3キャリア対応のウェブサーバソフト

シャフト株式会社(福井県福井市、代表:大蔵峰樹)は、マルチデバイス対応ウェブサーバを構築するためのサーバコンポーネント群「KARAKURI Server Components」を今秋より販売を開始します。

携帯電話3キャリアに対応したマルチデバイス対応ウェブサーバを構築するには高額のサーバソフトウェアが必要でしたが、「KARAKURI Server Components」は導入しやすい価格でご提供をいたします。また販売に先立ち、いち早く「KARAKURI Server Components」の機能をお試いただくため、現在開発中のテストバージョンの公開も行います。

■新製品の特長

1. 低価格での提供

100万円以上の競合製品が大多数を占める中で198,000円という低価格を実現いたしました。今まで、携帯3キャリア対応ウェブサーバを導入したくてもコストが合わなかった、お客様への提案が難しかったSIベンダー様にもご利用いただける価格帯での提供です。

2. 導入が簡単

Windows標準のWWWサーバ(Internet Information Server/Services)に簡単に組み込むことができるため、現在稼働中のサーバでも少ない手間です。マルチデバイス対応に拡張することが可能です。

3. コンテンツ制作も容易

モバイルデバイス(携帯電話)向けコンテンツを製作するために特化したマークアップ言語「SHML」を用いることで、本格的なコンテンツを効率よく制作することができます。また、i-modeコンテンツを自動的にマルチデバイスに対応させるオプション機能も提供いたします。

■製品ホームページ

<http://www.shaft.ne.jp/karakuri/>

■お問合せ先

シャフト株式会社
TEL 0776-57-0288
info@shaft.ne.jp

OB訪問は30人に

榛葉さんが「シューカツ(就職活動)」をはじめたのは3回生の秋。先輩の様子や大学の就職ガイダンスなどを見て「アセる気持ちがあった」という。広告業界を志望したのはインド旅行で出会った人が大手広告会社の新人賞を受賞したことを知ったのがきっかけだ。「かっていいと思って広告業界に行きたいと思った」という。

民間の専門学校でコピーライターの講座に通い、広告の最大手企業に勤めるOB30人を訪問。1月には「面接に慣れるために」と在京テレビキー局の面接試験を受け、広告最大手企業の入社試験に備えた。

しかし、第一志望の最大手企業の入社試験に落ちる。広告業界の企業を上

位から順に受けるが広告会社の内定はゼロ。平行して受けていた通信会社、部品商社などで内定は出たものの「気持ちが乗らなかった」ために内定を辞退する。その後、留年することも考えたが、「やりたいことを探すために」と就職フォーラムに足を運んで出会ったのが今の会社だった。「結局今から考えると(広告最大手に落ちて)自分の向かう方向が分からなくなっていた。変に妥協して他の会社に行っても仕事のモチベーションが上がらなかったと思う」と話す。

「今の会社に行こうと決めた理由はベンチャーという言葉にもあったが、自分の責任であればやりたいことをやらせてもらえると考えたから。自分の力が会社の原動力・成長に直結している職場でやりがいがある」。



「自分の力でどこまでできるか試したい」と話す榛葉さん

TOPICS
トピックス

「うちはバイオベンチャー。これから伸ばしていくんだ」——この一言が榛葉壮士さん(23)の心を捉えた。榛葉さんはこの春、同志社大文学部を卒業し、福知山に本社がある健康食品の原材料の卸売会社に入社した。会社との出会いはベンチャー企業等就職フォーラム。京都のベンチャー・中小企業53社が新卒学生を求めて開かれた就職フォーラムだ。榛葉さんが訪れたその会社は52社目だった。

“シューカツ”に背向けて自分探し
新卒社員のベンチャー入社事情

「シューカツはしてません」

「シューカツはしませんでした。気付いたら社員になっていた」と話すのはインターネットプロモーションのベンチャー企業に勤める田中淳一郎さん(22)。田中さんも新卒でベンチャーに就職した1人だ。



「シューカツ」はしなかった」という田中さん

田中さんが入社したのは2000年の4月。もともと学生の時からアルバイトとして働いていた会社だった。「バイトで初めてネットに触れて『スゴイ』と思った。やりたいことをやっていたら社員になっただけ」と話す。

入社して1年が経ち、営業、開発、制作と一通りの仕事を任されるようになった。

「もともと面白いという性格。仕事を提案したら『やってみて』と任される。やりたいことをやっている場がたまにベンチャー企業という感じ。やりたいことなので、2、3日くらいの徹夜はどってことないです」。

欲しいのは
有名企業名？

立命館大産業社会学部の4年生に在籍する森雅和さん(22)は2001年7月中旬、ベンチャーキャピタルのベンチャー企業に内定した。中堅証券会社からの内定もあったがこれを辞退して、来春にはそのベンチャー企業に入社する予定だ。

森さんは「シューカツ」組。昨年9月から大学が開く就職ガイダンスに参加し、就職情報雑誌を読んでいた。中小企業診断士の資格取得に向け勉強中だった森さんは「やりたいことは、企業の経営に関ること」と決めていた。企業経営者と生に接する機会が多いだろうと銀行や商社、証券会社の法人営業を希望。就職ガイダンスでは有名大企業の内定者が内定までの軌跡を話すの聞き、就職情報誌の有名大企業の特集を見て「とりえず誰でも知っている有名企業から受けてみよう」と「シューカツ」を始めた。

しかし、「逆にどの企業に行きたいとは思わなかった。有名大企業も知ってるのは名前だけで企業の違いが分からなかった」と振り返る。中堅証券会

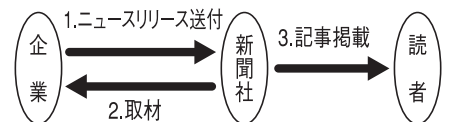
社からの内定辞退も「こちらにとっては多くの証券会社のうちの1つ。『この会社だ』という決め手がないのと会社に入ったら『従業員の1人』に埋没すると思った」ことが理由だった。「有名企業は名前がある点で有利なものでは最後まで悩んだ。でも、ベンチャー企業は自分の存在意義が真に試される。能力を高めるには最適な環境だと思う。自立した社会人になりたい」。

※ ※ ※

インターンシップ導入のコーディネートを手がける非営利組織、エティック関西事務局の壁谷俊則事務局長は「ベンチャー企業の実像が学生に伝わり始めた」と分析する。これまで業界内の順位、事業規模、名前の認知度、と企業の形骸的な部分ばかりがクローズアップされていたが、ベンチャー企業のインターンシップ導入やベンチャー情報が増え「実体が認識され始めた」というわけだ。また、学生の親の意識が変化し始めている点も指摘する。「安定志向は変わらないが大企業を肯定する理由がなくなってきた。自己責任で自分の道を決める学生も増えるだろう」と話す。

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4号館5階
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? _____



月曜インタビュー



を聞く

このところ、強力なコンピューターウィルスが猛威を振っている。7 月 17 日に感染力が極めて強い「SIRCAM」(サーカム)が出現、同 18 日にはホームページの内容を勝手に書き替え特定のサーバーを一斉に攻撃する「CodeRed」(コードレッド)が発見された。感染すると、自らの情報が漏えいしたり、他のコンピューターを破壊する加害者になる可能性があるという。いったい誰がなぜこんなやっかいな代物を生み出すのか、コンピューターユーザーとしてはどんな対応をするべきなのか。野村総合研究所がこの 5 月、京都に開設した戦略拠点「フロンティアテクノロジー・ラボ京都」(中京区河原町二条)の責任者(上席研究員)で、京都大学大学院客員助教授を務める横澤誠さんに、ポイントを聞いた。

■コンピューターウィルスは以前からありますが、最近のウィルスは非常にやっかいになってきているようです。なぜコンピューターウィルスなどというものが生まれてくるのでしょうか?

「一義的には、一部のプログラマーが知的好奇心のためにやっているわけです。彼らは純然たるクラッカー(ネットワーク上の破壊者)で、モラル感覚が壊れた人々です」。

「ですが、現在のインターネットの世界は米国の大西部開拓時代と同じで現実の社会ほど成熟しておらず、こうしたプログラマーがモラルの壁を乗り越えるのを抑制する環境がない、ということも大きな要因でしょう。結局何をやっても許されてしまうという状況があるから、犯罪抑止力が働かない。事実、ウィルス作者が捕まったという事例は非常に少ないですね」。

「それに加えて、OS(基本ソフト)で大きなシェアを握るマイクロソフトが未熟な OS を商品化しているということもある。こうした複数の要因が絡んで、クラッカーたちのモラルハザード(道徳的危険)を助長する構造になっているといえる」。

■自然に発生するのではなく、誰かが意図を持って造っているわけですね。それにしても、被害はじんだです。

「サーカムはパソコンに感染して電子メール添付ファイルの形で伝染する

出てくるようなことがあと 10 回続けば、世界のコンピューターの 99% がなんらかの被害を受けることになると思いますね」。

■どのように考えるべきなのでしょう。

「単なる技術的対応ではいちごっこを繰り返すだけに終わると思いますね。もちろん対症療法はやってい

かなければならないのですが、同時に、『フロンティアではいろんなことが起こる』『人間が長い歴史の中で何度も繰り返してきたことだ』という基本認識に立ち、歴史に学んで早くフロンティアの時代を抜く出すことが必要です」。

「秩序をうち立てるということです。すなわち、モラルを確立するとともに、『信賞必罰』というか、加害者に

は痛い思いをさせるということです。この場合の加害者には、無知によってウィルス対応を行わず結果として加害者になったという企業や個人も含まれます。総合的にペナルティーの制度をうち立てなければなりません」。

■しかし、国レベルで「e-Japan」構想などと喧伝してインフラ整備を進める割には、こうした問題が置

ウィルスのリスクは想像以上に大きい

野村総合研究所「フロンティアテクノロジー・ラボ京都」

主席研究員 横澤 誠さん



き去ります。

「まだ国家権力が及ばないフロンティア状態ですから、自警団あるいは保安官制度がふさわしいかもしれませんが。ということは、だれをサイバーシェリフ(保安官)に選ぶか、というコンセンサスづくりが必要です。ボトムアップ的な信頼ネットワークづくりをしなければいけないということです。やはり顔の見えるつながりをベースに、そうしたネットワークづくりが進むのではないのでしょうか」。

「いずれにせよ、国レベルでなんらかの対応が必要です。先日竹中平蔵大臣(経済財政担当)に会いましたが、早晩なんとかする、と言っていました。現在の e-Japan 構想は森政権で決めたことの域を出ていませんから、小泉政権色を出す中でウィルス対策なども取り上げられると思います」。

■例えば京都では一般的な 10 人ぐらいの規模の中小企業の場合、とりえずどういう対応をするべ

きですか。

「社長さん自身がリスクを直視することですね。損失が意外と大きいことを知って欲しい。仮にウィルス伝染の踏み台にされただけで、企業として営々と築き上げてきた信頼を根底から崩してしまうようなダメージを与えることもあり得る。例えばホワイトハウスが攻撃されたときに直接の発信源として家宅捜索を受ける可能性もあるわけです」。

「そうならないよう、外部に公開されたサーバーはできるかぎり自前で設置しないことをお勧めします。通信環境の整備が進んで、手元にサーバーを置いておくことの意味がこの数年でずいぶん薄れてしまった。また、自前サーバーを置くときには防護措置をとるためのアドバイスをしてくれる『セキュリティ・サービス』事業者のサービスを受けるべきです。最低限必要な税金とを考え、トータルなサーバー運営コストの中にきちんと位置づけて欲しいですね」。

よこざわ・まこと

1959 年生まれ。88 年東京大学大学院工学系研究科第一種博士課程修了、工学博士。野村総合研究所情報技術調査室上席研究員。京都大学大学院情報学研究所客員助教授。この 5 月、河原町二条角のビル内にオープンした「フロンティアテクノロジー・ラボ京都」の責任者を兼ねる。野村総研が昨年暮れに発行して話題になった単行本「ユビキタス・ネットワーク」執筆ではプロジェクトリーダーを務めた。

Q&A

■なぜ「週刊京都経済」には広告が載っていないのですか?

スリムな新聞社経営を追求しているからです。自由度の高い報道をするためにはスリムな経営体質が欠かせませんが、広告に依存する体質になると、組織がどうしても肥大化しがちです。広告営業、制作・製作などに多大な負担がかかるからです。広告を全く拒むわけではありませんが、こちらから積極的な営業活動は行いません。

つまり本紙の経営は読者の皆さんの購読料を基盤にして成り立っています。本紙は読者のための新聞なのです。

■「週刊京都経済」の読者は誰ですか?

本紙は全て読者のご自宅や職場に直接お届けする直売制ですので、どなたに読んでいただいているかを正確に把握しています。これは一般紙など広告に依存する大部数紙と根本的に異なる点です。

京都経済新聞社についてよく聞かれる質問に答えします。

読者の属性は極めて多岐にわたりますが、経営者、管理職、行政の幹部職員、起業を志す学生さんなどが個人でご購読される例が多いようです。引き続き、読者ニーズに耳を澄ませ、新しい視点をお届けしていきます。

■「週刊京都経済」はどこで買えますか?

直売制ですので、一般新聞店や売店などではお買い求めいただけません。本社ホームページよりご購読をお申し込み下さい。ご希望の方には見本紙をお届けします。

■編集長はなんのために京都経済新聞社を創ったのですか?

世界第二位の経済規模を持つこの国で、1 億 2700 万人の国民が皆同じ内容の新聞を読んでいることは問題だと考えるからです。これからは多様性こそが価値の時代。読者に対して「選択肢」を提供し続けたいと思います。

■「他紙とどう違うの? 何を書いてあるの?」

多面的な京都経済を常に“人”にフォーカスすることで報道していこうとしています。

■編集長の経歴は?

京都の大学で工学を学んだ後、大手経済紙で記者 12 年。東京中心の仕組みの実態と弊害を目の当たりにしてきました。京都に根ざした誰にでもわかる経済報道を心がけています。

■“中堂寺村”とは?

“中堂寺村”には起業を志す人が集まり、数々のベンチャー企業が生まれています。京都経済新聞社もここで情報を集積して発信しています。

■「今までの記事の検索はできる?」

今の所そのようなシステムはありませんが、一面トップ、座標軸、月曜インタビューの過去記事はホームページ上で見られます。まとめて読んでもかなり読み応えがあると思います。ぜひ見て下さい。 <http://www.kyoto-keizai.co.jp>

■ロボットと生きるの記事は面白いのですが、何に使えますか?

ロボットを巡る動きはこれまでの産業構造を一変させるインパクトをはらんでいます。それに IT 分野で優位性がある京都経済としては身近な話題が数多いです。この記事を読んで展望を開いていただければと思います。