

GIFU
産経センター NEWS

●(財)岐阜県産業経済振興センター

2008
平成20年3月
340

参加費
無料

人材育成シンポジウム
「企業の今とこれからのを支える人づくり」のご案内

元気な企業のユニークな人材の育て方や人材育成を支援している事例等を通して、ものづくりのエキスパート人材の育成の必要性や人材育成戦略構築の重要性について考えるシンポジウムを開催します。

日 時：平成20年3月6日(木) 13:30~16:30
会 場：岐阜グランドホテル 西館2階 雪の間(岐阜市長良648)

◆特別基調講演「元気な企業を創る経営者とは？」

シンクタンク・ソフィアバンク副代表 藤沢 久美 氏
※NHK教育テレビ「21世紀ビジネス塾」のキャスターを3年間務められた藤沢久美氏から元気な企業を創る秘訣を伝習していただきます。



藤沢 久美 氏

◆パネルディスカッション「元気な企業を創る人材の育て方」

・パネリスト

シンクタンク・ソフィアバンク副代表	藤沢 久美 氏
(株)日本トップマネジメント研究所代表取締役	二条 彪 氏
(株)ゼロスポーツ代表取締役	中島 徳至 氏
(株)JPEC代表取締役	山田 直志 氏

・コーディネータ

情報処理国際機構委員	角 行之 氏
------------	--------

■対象者：県内企業の経営者・人事担当者、人材育成に携わっている方など人づくりに関心のある方

■定 員：200名

■後 援：岐阜県、岐阜県商工会議所連合会、岐阜県商工会連合会、岐阜県中小企業団体中央会
(社)岐阜県経営者協会

■申込方法：最終ページの共通申込書をご利用ください。(ホームページからも申し込めます)
※受講いただけない場合のみご連絡いたします。

問い合わせ先：情報支援部(調査研究グループ) 宮田、大口

電話(058)277-1085 FAX(058)273-5961 E-mail: ooguchi@gpc.pref.gifu.jp

目 次

■人材育成シンポジウム	1	■「中小企業支援センター」	
■中国ビジネスワークショップ	2	～創業や経営課題の解決をサポート～	5
■第2回ビジネスプラン発表会inなごや	3	■受発注情報	7
■新規事業の可能性を評価し、事業化を支援	3	■売りたい・買いたし	7
■地域資源活用プログラム		■下請法クイズ	8
「新たに県内で3件認定」	4	■センター図書室からのお知らせ	9
		■産経センター共通申込書	10

※「産経センターニュース」は隔月発行です。(次回発行は5月予定)

“中小企業のための”

中国ビジネスワークショップ

無料

参加者募集

“中国”注目の巨大市場。中国で販売を行いたい方がリスクが心配…。そんな方のために、財団法人岐阜県産業経済振興センターでは、中国ビジネスの最新情報から事例研究まで実践的な勉強会をご用意します！

中国での市場攻略成功への道、そのポイントは？知識・経験豊富な講師が事例研究を交え、中小企業の目線で丁寧に解説します。中国ビジネスに関心をお持ちの方、中国市場での販売を検討中の方、これからのビジネス展開について一緒に考えてみませんか？

日時：平成20年3月19日（水） 13：30～16：30

会場：県民ふれあい会館 14階展望レセプションルーム

■内 容

◆第1部◆ 13：35～

『これからの中国市場攻略成功への道』～中小企業がリスクを最小化しながら販路拡大を図る方法～

（独）中小企業基盤整備機構経営支援専門員 大泉正城氏

◆第2部：パネルディスカッション◆ 15：00～ ※進行役：大泉正城氏

『多品種・小ロット製品を中国で在庫販売』

＝現地法人なし・駐在員なし／受注したアイテムだけ通関、スピーディに納入＝
～リスクと経費を最小化して在庫販売～

鍋屋バイテック会社海外部部长 鷺見正幸氏

上海甲斐商務諮詢有限公司代表 徐 冰（じょ・ひょう）氏

■定 員：40名（先着順）

■共 催：（独）中小企業基盤整備機構

■申込方法：最終ページの共通申込書をご利用ください。（ホームページからも申し込めます）

<講師紹介>

◆（独）中小企業基盤整備機構経営支援専門員 大泉正城（おおいずみまさき）氏

総合商社で、36年間海外営業一筋に、金属、機械、電子の部品と素材の分野を担当。中国関係では、山東省の青島市に駐在し、駐在員事務所長、独立法人総経理を歴任すると共に、済南、煙台に事務所・出張所を開設。駐在期間中には、日系企業向けの工業団地の造成・販売、合弁／独資企業の設立・運営、委託加工による中国産品の対日輸入に注力。



◆鍋屋バイテック会社海外部部长 鷺見正幸（すみまさゆき）氏

1984年鍋屋工業(株)入社。2007年海外部部长。入社以来、輸出入業務を担当。3年前に中国市場の開拓を命ぜられ、現地パートナーの協力のもと、現地法人なしに在庫販売できるシステムを構築。中国のほか、韓国・台湾などのアジア地区での拡販に注力。



◆上海甲斐商務諮詢有限公司代表 徐冰（じょひょう）氏

中国上海市出身。1989年日本へ留学、93年日本で対中国投資等コンサルタントサービスを行う民間会社を設立し、日系企業の中国進出を支援。2003年中国に帰国し、上海甲斐商務諮詢有限公司を設立。投資・経営・市場展開等各種コンサルタントを行う代表として活躍。鍋屋バイテック会社の中国販売実務代行業務も行う。



問い合わせ先：海外取引支援チーム 小島、早川

電話(058)277-1097 E-mail: kaigai@gpc.pref.gifu.jp

新事業の最新動向をキャッチ！ 提携によるビッグビジネスのチャンス 参加費無料

〈愛知・岐阜・三重発〉『第2回 ビジネスプラン発表会inなごや』

東海3県で新事業を積極的に展開している企業が、それぞれビジネスプランを発表します。新事業にご興味をお持ちの方や、他社との提携をお考えの方は是非ご参加ください。



日時：平成20年3月7日（金） 13：20～17：10
会場：愛知県産業貿易館 西館9階（名古屋市中区丸の内）

■発表企業

企業名	所在地	発表テーマ
(株) クライムキューブ	大垣市	ウェディング総合ポータルサイト「HANAYOME（仮称）」（Web 及び TV メディア）の設立・運営事業
(有) エコーション	各務原市	天然素材の天然染料による染色及びその複合素材の風合特性
バイザー（株）	大垣市	ASP 携帯メール一斉配信サービス“すぐメール”の活用事例と今後の展開
(有) メディカル愛	岐阜市	インフォームドコンセント用3D臓器モデル集の開発と販路開拓

※上記企業のほかに、愛知と三重の8企業が発表を行います。

■対象：企業の方・一般の方（県内・県外を問いません）

■申込方法：最終ページの共通申込書をご利用ください。（ホームページからも申し込みめます）

問い合わせ先：産業支援部 エンタープライズ岐阜グループ 花村、林

電話(058)379-2220 FAX(058)384-2235 E-mail: enpura@gpc.pref.gifu.jp

“新規事業の可能性を評価し、事業化を支援” 4社に「A評価」を交付

当センターでは、平成14年度から県内中小企業の事業プランの実現や成長の可能性を評価し、事業化に向けた支援を行っています。事業可能性等評価委員会が事業の有望性、技術の先端性・発展性等を総合的に分析し、事業の実現可能性をA、B、Cの三段階で評価します。評価企業には、中小企業支援センターのプロデューサーが継続的なアドバイスやフォローアップ等、評価の段階ごとに必要な支援を行います。

今回5社から評価依頼があり、今年度第2回目の事業可能性評価委員会を平成20年1月に開催しました。その結果、4社の事業計画がA評価（事業可能性が高い）、1社がB評価（事業可能性は普通）と評価されました。A評価企業及び事業は下記のとおりです。



企業名	代表者氏名	評価事業
①エイト工業(株) (岐阜市)	代表取締役 辻 八郎	縦坑掘削機の普及
②(株)亀井製作所 (坂祝町)	代表取締役 亀井雅之	ミニキッチン
③大林(株) (郡上市)	代表取締役 伊藤浩司	木質躯体エクステリア製品の開発
④(有)レイク・ルイズ (海津市)	代表取締役 堀田茂樹	米粉を原材料とした米100%の安心・安全な麺の製造販売

問い合わせ先：企業支援部（岐阜県中小企業支援センター） 清水、鹿野
電話(058)277-1096 FAX(058)273-5961 E-mail: sien@gpc.pref.gifu.jp

中小企業地域資源活用プログラム「新たに県内で3件認定」

平成19年度よりスタートした経済産業省の「中小企業地域資源活用プログラム」による地域産業資源活用事業計画の第3回認定が平成20年2月20日に行われ、県内からは下記の3件の事業が認定を受けました。3件が新たに認定されたことで県内の認定数は計8件となり、東海三県では最多となりました。

事業計画の認定を受けた企業は、専門家による継続的なアドバイス等の他、試作品開発や販路開拓に対する補助、設備投資減税、中小企業信用保険法の特例、政府系金融機関の低利融資による支援を受けることができます。認定事業は下記のとおりです。

企業名	地域資源	認定事業名
家田紙工(株) (岐阜市)	美濃和紙	美濃手漉き和紙の伝統的技法及び和紙加工の独自技術を使用し、美濃手漉き和紙の特徴を活かし、「和」の伝統と「モダン」なアートセンスを加味した、「美濃手漉き透かし和紙」、「水うちわ」、「屋外用和紙提灯」の製造販売
(株)キタニ (高山市)	飛騨の木製家具	木工技術に加え、「張り」のノウハウを生かした、伝統的デンマーク家具のリプロダクト家具並びに、北欧風オリジナル家具の製造販売
(有)レイク・ルイズ (海津市)	美濃ハツシモ	岐阜県を代表するお米「ハツシモ」を100%使用した安心・安全なお米の麺「ペーめん」の製造販売



水うちわ (家田紙工)



リプロダクト家具 (キタニ)



ペーめん (レイク・ルイズ)

◆中小企業地域資源活用プログラムとは？

「中小企業地域資源活用促進法」(平成19年6月施行)に基づき、地域の活性化に向けて中小企業の地域資源を活用した新商品等の開発・販売を促進するため、税制・金融支援等の総合的な支援を行う政府による取組みで、5年間で1000件の新事業を創出することを目標としています。

◆地域産業資源とは？

地域の特産物として相当程度認識されている「農林水産物」や「鉱工業品」、「鉱工業品の生産技術」、「文化財、自然の風景地、温泉等の観光資源」。(※県が策定した基本構想により、農林水産物：55件、産地技術：85件、観光資源：152件、合計292件を指定)

問い合わせ先：企業支援部 (岐阜県中小企業支援センター) 澤口、鹿野

電話 (058) 277-1096 FAX (058) 273-5961 E-mail : sien@gpc.pref.gifu.jp

センター賛助会員になりませんか！

【賛助会員の特典】

- ①情報検索サービス ②図書・ビデオの貸出、送付サービス (送料無料)
- ③講演会・研修会のご案内 ④その他各種調査研究報告書や定期刊行物の無償配布等

【年度会費】5口以上 (1口1万円)

問い合わせ先：総務部 瀧瀬 電話 (058) 277-1090 E-mail : keiei@gpc.pref.gifu.jp

「中小企業支援センター」 ～創業や経営課題の解決をサポート～

岐阜県中小企業支援センターでは経営、販路開拓、技術、IT、資金調達等の経験豊富なプロデューサーが皆様のニーズに合わせたきめ細かい相談に応じるほか、専門家派遣(有料)、事業可能性評価等により、中小企業の経営課題の解決をサポートしています。

今回は、具体的な活用事例を紹介します。創業や経営革新等の問題解決に是非ご活用ください。

■経営・技術に関する窓口相談

創業・経営革新、品質管理、ISO、IT、資金調達等、中小企業が抱える様々な課題に対して窓口、電話、メール、県内の商工会・商工会議所内に設置の移動相談窓口で相談に応じます。(無料)

◆創業のお手伝い

大垣市の渡辺さんは、元同僚からの依頼で木彫り製品資材セット(屑入れ、ティッシュボックス、手鏡等)の販売を引継ぎ、平成18年9月にカービング・エル創造を創業した。中小企業支援センターで事業引継にあたっての留意点や諸々の事前準備(関係官庁への届出・資金調達・会計処理方法等)について幅広く助言を受け、創業後も定期的に売上実績、事業の進捗状況等の報告と顧客アンケート調査の分析や活用方法、事業展開方針、後継者問題等の相談を受けている。本製品は日常生活に役立つもので、今後も主婦、高齢者などを含めて更なる市場の拡大が期待されている。

◆創業支援資金融資制度を活用し、創業

土岐市の和田さんは各種免許の資格を活かし、大型レッカー車によるレッカーロードサービスの創業を計画していたところ、「関東方面の道路サービス会社が大型レッカー車を売却する」との情報を入手した。移動相談で、岐阜県中小企業資金融資制度「創業支援資金」の活用を案内され、直ちに手続きを行い、平成19年12月初旬に同資金を借入れ、レッカー車を購入し、㈱カーレスキューワダを創業した。現在は多治見を中心に中央自動車道でのロードサービスのほか、神戸までの車輛牽引依頼にも応じている。

◆商売繁盛のお手伝い

中華料理店のへいあん楽(下呂市)は、インターネットでの販売等による売上げの向上を図りたいと、移動相談でアドバイスを受け、インターネット販売を行う前に自店の特長が出せるメニュー作りや宴会等のイベントに工夫を凝らし、地元のお客様ばかりではなく観光客(日帰り客、宿泊客)をも取り込む戦略を立案し実施したところ、売上げは右肩上がりになった。今後も中小企業支援センターの助言を受けながら、ホームページの立ち上げやネット販売等にチャレンジし、更なる拡大をしようと意気込んでいる。

■専門家派遣による課題解決

生産技術、販売管理、労務管理、経営革新、新商品開発、情報化等希望される分野について、専門家を派遣します。(有料)

◆TPS(トヨタ生産方式)の導入と実践

水栓(シャワーヘッド)、家電、自動車等に使用されるプラスチック部品の射出成形から組立・検査を一貫して製造している㈱多喜プラスチック(山県市)は、近年の厳しい企業競争に勝ち抜き、更なる成長を遂げるために専門家の指導をもとに自社の対応可能な範囲とレベルでTPSを導入し、効果をあげている。当初は成形工程の金型整理、組立の作業改善といった「点の改善」であったが、経営トップのリーダーシップにより、営業、品質管理、物流も含めた全社・全部門参加による「面の改善」へと進化しつつある。

◆多品種メッキ・塗装工場の生産性向上と社員改善意欲の向上

自動車部品及び住宅関連部品の金属表面処理(メッキ、塗装)をしている八洲金属㈱(瑞穂市)は、昨年度工場を拡充整備し、今年度は現場改善を主体に品質、生産性向上を図るため専門家の支援を受けた。メッキライン大物小物の平準化によるリードタイム短縮、塗装工程の省人化について成果を上げた。現地現物で作業分析、ムダ改善を実施し、各リーダーが自主的に改善に取り組み始めたことが、大きな成果で

ある。

◆全員参加によるISO9001取得と工場2S活動

ダイカスト金型及び各種型治具を設計製作している㈱イズミギケン（各務原市）は近年、海外顧客からISO9001認証取得の要請があり、取得活動の進め方及びマネジメントシステムの構築に対し専門家派遣の支援を受けた。ISO取得を機会に、社員意識の改革を狙いに全員参加による工場2S活動を推進し、整理整頓、異常の見える化及び生産進捗、品質状況の見える化に取り組んでいる。顧客からは精密加工に相応しい整備された工場に変化したと良い評価を得ており、顧客満足の上昇を図っている。

◆新製品のブランド戦略からネットショップ構築までを一貫支援

醤油の製造販売を行っている木戸屋醸造㈱（大垣市）は、健康志向の醤油を開発し、新規の販売チャネルを通じての売上拡大のため、専門家による支援を受けた。ネット販売を行う際のブランド戦略、販売に関する業務プロセス改善、ネットショップ構築等の指導を受け、無事にネットショップ（<http://www.kidoya.co.jp>）をオープンした。当初はプロジェクト進行も苦労していたが、専門家の丁寧かつ適切な指導のおかげで商品企画、アクションプラン作成、ネット販売に対する社内体制の構築と順序立てて進めることができ、自力での更新作業が行えるまでになった。

◆専門家による技術指導で替刃包丁「トギノン」を開発し、売上伸長

1952年創業の老舗である㈱清水刃物工業所（関市）は、外来品の台頭により、近年は低迷の時もあり、売上が減少していた。しかしながら、経営者の熱意ある研究と専門家の指導により、画期的な製品である「リサイクル包丁＝商品名トギノン」の開発に結びつき、特許も取得することができた。替え刃が付いているので、研ぎ直し中でも、そのまま使用できるのが特色である。また、移動相談で積極的に販路開拓の支援を受け、幾多の顧客の獲得に成功した。通信販売・ネット販売でも、多数の消費者にアピールし、販路拡大をすることができた。

■事業可能性評価による支援

中小企業の事業プランの実現や成長の可能性を評価し、事業化に向けた継続的な支援を行っています。

◆デザインと強度に優れた木質躯体エクステリア製品の開発でA評価

大林㈱（郡上市）は美濃・飛騨地方の伝統的な木工製品づくりの技術を活かした木質一体構造型の洋風エクステリア製品の開発・販売事業について、中小企業支援センターの事業可能性評価に事業プランの評価を申請した。事業可能性評価委員会に「木質躯体部分が2×4工法であるため軽量で耐震性・耐風性に優れている」、「木質であるため曲面加工が容易でエクステリアとして多様なデザイン性を発揮できる」等の優れた特徴が評価され、A評価を取得した。現状の分析や技術・販売の両面で助言を受け、今後はA評価をアピールして、更なる販路拡大を推進する。

■中小企業地域資源活用プログラムによる支援

「中小企業地域資源活用プログラム」の一貫として、農林水産物や鉱工業品技術、観光資源等の地域資源を活用した新商品・新サービスの開発等に取り組む中小企業に対し、事業の構想段階から商品開発、販路開拓等のアドバイス・ノウハウの提供等、事業化に向けたハンズオン支援を行いました。

◆日本初の前輪二輪形式の「三輪自動車トライク」で事業認定取得

斬新なアイデアと高度なデザイン力を持つ㈱D A r t（関市）は、地域の加工業者と連携しオリジナル商品を開発・生産する事業を成功させるため地域資源活用プログラムによる支援を受けた。競争力のある売れる商品づくりに向け、専門家の指導のもと市場性、需要の見通し、販売・資金計画等が明確となり、日本初の前輪二輪形式の三輪自動車トライク「HAGANE」の製造・販売が地域産業資源活用事業計画で認定された。その結果、展示会・新聞発表等、マスコミ効果から多大な反響があり、カー用品チェーン等からの引き合いも増えた。

問い合わせ先：企業支援部（岐阜県中小企業支援センター）

電話(058)277-1096

FAX(058)273-5961

E-mail : sien@gpc.pref.gifu.jp

☆ホームページの「受発注あっせん情報」では、最新情報を提供しています。http://www.gpc.pref.gifu.jp☆

受 発 注 情 報

発注

下記の企業から発注の申込みがきておりますので、受注をご希望の方は、センター取引推進グループまで申し出てください。

番号 地区	発注品目	加工内容	必要な設備など	材 質	数 量	希望地域
146 中濃	自動車用ハーネス加工	ワイヤーハーネスの切断加工、片側端子圧着加工、両側端子圧着加工	自動切断圧着機、端子打機、アプリケーター		60000	岐阜・中濃・濃
134 岐阜	機械部品	機械加工	ガンドリルマシン 3～5mm×100～250mm	S45C、SCM440		岐 阜
133 西濃	専用機、機械部品	機械加工	NC 旋盤、旋盤、フライス盤、ボール盤	数量は単品物主体で10人以下希望。	単品物	岐 阜 近 郊
135 西濃	ポンプ部品	機械加工	NC 旋盤、ボール盤	ポリカボネイト、数量1000個位、サイズは手のひらサイズ	1000	近 郊

受注

下記の企業から受注の申込みがきておりますので、発注をご希望の方は、センター取引推進グループまで申し出てください。

番号 地区	資本金 従業員数	加工内容	受注余力機種・特記事項	主力生産品目
177 中濃	1,000万円 28人	組立加工	ベルトコンベアー、電器組立工具一式 【特徴】パート主体の組立加工	ハーネス加工（工作機械）、給水栓組立等
174 岐阜	1,000万円 2人	MC加工	MC（オークマMC5VA）1台、オートミラー1台、立フライス2台、高速旋盤（森精機6尺）1台、ラジアルボール盤1台、卓上ボール盤2台 【特徴】短納期、小ロットに対応	産業機械部品、ロボット部品、治工具
173 岐阜	300万円 4人	銅・ニッケル・クロム・ガラ亜鉛メッキ	亜鉛メッキ装置、ニッケルクロムメッキ装置、クロムメッキ装置、銅メッキ装置 【特徴】小物・ダイカスト（亜鉛・アルミ）メッキ得意、三価クロム可	自動車部品・付属品
178 中濃	350万円 4人	研磨加工	研磨自動機、ベーパー半自動機 【特徴】水栓部品を主体に真鍮の研磨が得意	水栓部品
124 西濃	3,000万円 12人	研磨加工	両頭ベルダー、単頭ベルダー、両頭平面研磨機、単能盤、ボール盤 【特徴】小物の数物の研磨加工得意	ゴルフクラブのヘッド、産業機器部品
175 岐阜	300万円 8人	ステンレス板金・溶接加工、ヘアーライン加工	NCタレットパンチングプレス、プレーキプレス、シャーリング、ロボット、アルゴン溶接機、セットプレス 【特徴】業務用厨房機器及び機械部品のステンレス板金溶接加工得意	業務用厨房器具、流し台、滑り台、機械部品
86 中濃	500万円 4人	制御盤組立	タッピングセンター、ベルトコンベアー、端子圧着機等	
158 岐阜	4,500万円 50人	一般機械加工、組立	各種フライス盤、研削盤類、プレーナー（3m未満）、三次元測定機、五面加工機（2×5）、NC旋盤、各種MC（立、横、門） 【特徴】最新型横MCあり。素材手配から組・完まで一貫制作能力あり。	各種産業機械
96 東濃	300万円 5人	プレス金型加工	フライス加工機3台、平面研磨機1台、ワイヤーカット放電加工機2台、プレストライ用（110t）、成型研磨機1台、CAD（三次元・二次元）、NC放電加工機1台 【特徴】各種プレス金型設計製作 トライまで	
83 中濃	300万円 5人	板金・溶接加工	プレスプレーキ 2500mm 1台、シャーリングマシン 2000mm 1台、コーナーシャー 3.2m/m 交直用アルゴン溶接機 4台、CO2自動溶接機 1台、プラズマ溶断機 1台、クランクプレス 60t 1台 【特徴】ステンレス材の板金・溶接加工を得意。	厨房機器、流し台等

※上記以外にも受・発注案件がきておりますので、お問い合わせください。また、すでにあっせん済になっている場合もありますので、ご了承ください。なお、センターの取引に関する紹介案件につきましては、あっせんだけです。書面交付など十分当事者間で話し合ってください。お問い合わせ先：企業支援部（取引推進グループ） 電話(058)277-1092 E-mail:kigyo@gpc.pref.gifu.jp

売りたい！ 買いたい！

— 遊休設備の紹介・あっせん —

売りたい！

整理番号	設備名	メーカー	形式・能力	製造年	希望価格	付属品等	消費税	運搬費用	台数
B-602	日研 大径面取りツール バイ40～80 ほぼほぼ使用して いません	日研工作所	AM 3 - 80 - 90 - E MT 3 40～80	1990年頃	1万円	本体・ブレード	税別	買主	1SET
B-605	投影機	ミットヨ	JF-250		応談		税別	買主	1
B-606	ベルトサンダー	みずほ	ダスト付		応談		税別	買主	1
B-607	電子上皿天秤	島津製作	BX320H	平成14年	4万円		応談	買主	1台
B-608	超硬エンドミルソリッド&ドリル	コベルコ他	サイズ1.0mm～6.0mm	新品	応談		応談	買主	2600本/一式
B-609	BIGホルダー（マシニング用）	大昭和	MBT-35	平成14年&新品	応談		応談	買主	50本/一式
B-610	作業台	バンラック		平成14年	応談		税込み	買主	3台
B-611	測定具一式	ミットヨ		平成14年新品2	応談		税込み	買主	一式
B-612	BIGコレット・プロボルト等	大昭和	各種	平成14年新品30	応談		税込み	買主	一式
B-613	M/C用カッター類	各社	各種		応談		税込み	買主	一式
B-614	NC旋盤用バイトボーリングバー	各社	各種		応談		税込み	買主	一式

買いたし!

整理番号	設備名	メーカー	形式・能力	製造年	希望価格	付属品等	消費税	運搬費用	台数
A-597	円盤カナ盤	不問	不問	不問	応談		税別	買主	1
A-598	溶接ロボット(CO2)	パナソニック ダイヘン			応談	ロボット本体、溶接機、台	税込み	買主	1
A-603	振動バレル	敷島チップン(他メーカーも可)	100リットル	なるべく新しいもの	応談	インバータ付	応談	買主	1
A-604	円筒研磨機	不問	不問	不問	応談		税別	買主	1
A-615	砥石成形機	不問	不問	不問	応談		税別	買主	1
A-616	木工用ルータービット研磨機	不問	不問	不問	応談		税込み	買主	1

※商談は当事者間で行っていただけます。また、取引に関する内容・トラブル等について、当センターは一切関与しませんのでご承知ください。

※最新情報はホームページから確認できます。

問い合わせ先：企業支援部(設備導入グループ) 電話(058)277-1091 <http://www.gpc.pref.gifu.jp/yukyu/list.asp>

下 請 法 ク イ ズ

公正取引委員会は、下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」という。）を運用することにより、親事業者と下請事業者との間の取引の公正化を図ることに努めています。

平成16年4月1日に改正下請法が施行され、従来は「製造委託」と「修理委託」を対象としていた下請法に、新たに「情報成果物作成委託」及び「役務提供委託」も本法の対象となっております（詳細については下記までお問い合わせください。）。

さて、公正取引委員会が出題する恒例の下請法クイズ。あなたには分かりますか？

【問題1】

下記の取引で、下請法の適用となる取引に該当する場合には○、該当しない場合には×を付けてください。（いずれの取引においても資本金区分を満たしているものとみなします。）

- ア 広告会社が、広告主から製作を請け負うテレビCMの製作を広告制作業者に委託すること。
- イ 大規模小売業者が、自社のプライベートブランドの商品の製造を製造業者に委託すること。
- ウ 製造業者が、自社の工場で使用している工具の修理を自社では行っていない場合に、これを修理業者に委託すること。
- エ 貨物自動車運送業者が、貨物運送に併せて請け負った梱包を梱包業者に委託すること。

【問題2】

下請代金の決定について下請法上問題となるおそれのある行為はどれですか。

- ア 原材料の価格が高騰していることが明らかな状況において、下請事業者から、従来の単価のままでは対応できないとして単価の引き上げを求められたにもかかわらず、親事業者は、下請事業者と十分に協議することなく、一方的に従来どおりに単価を据え置いた。
- イ 親事業者が、下請事業者に対して、下請取引を開始する際、単価について、下請事業者から見積書を提出させ、十分に協議を行ったうえ見積書の金額どおり発注した。
- ウ 親事業者が多量の発注をすることを前提として下請事業者に見積りをさせ、下請事業者は、10個、100個、1,000個製作する場合の見積書を提出したところ、親事業者は、1,000個製作する場合の単価（この場合は10個製作する場合の単価を大幅に下回るものであった。）で10個発注した。

<回答と解説>

【問題1】の回答 ○…ア、イ、エ ×…ウ

アの委託内容は、「情報成果物作成委託」に該当します。

イの委託内容は、「製造委託」に該当します。

エの委託内容は、「役務提供委託」に該当します。

従いまして、ア、イ、エについては、下請法の行為に該当することとなり、ウについては自社の修理を事業者が業として行っておりませんので下請法の行為に該当しません。

【問題2】の回答 ア、ウ

「ア」の事例は、下請事業者の事情を十分に考慮した協議を尽くしていないことから、対価の決定方法に不当性があり、「買いたたきの禁止」（下請法第4条第1項第5号）に該当するおそれがあります。

「ウ」の事例は、下請事業者から提出された見積書を利用し、いわば欺瞞的な対価の決定方法である点で問題があります。

親事業者が発注に際して下請代金の額を決定するときに、発注した内容と同種又は類似の給付内容（又は役務の提供）に対して通常支払われる対価に比べて著しく低い額を不当に定めることは「買いたたきの禁止」（下請法第4条第1項第5号）に該当するおそれがあります。

下請法、下請取引に関する御意見・御相談については、下記までお寄せください。

公正取引委員会事務局中部事務所 下請課

電話(052)961-9424 (直通) FAX(052)971-5003 ホームページ <http://www.jftc.go.jp>

センター図書室からのお知らせ

岐阜県内の中小企業で働く方々をはじめ、一般の利用者に供するため産業や経済に関する図書・ビデオ等を取り揃えていますので、是非ご利用ください。

※利用時間：9時～17時まで（土日・祝は閉館）

※郵送による貸出も行っています。

新着図書

- ①『すぐに役立つ 特許・実用新案のしくみと手続き』北村周彦(監) 三修社 (H 10989)
知的財産権の全体像をはじめとして、特許と実用新案の具体的なしくみと手続きについてわかりやすくまとめた一冊。また特許や実用新案をめぐる実際に起こりがちなトラブルの実例をQ&A形式で紹介し、その対処法も解説する。
- ②『波乱の時代 上・下』アラン・グリーンズパン(著) 日本経済新聞出版 (F 10982, 10983)
世界経済の司令塔として活躍したグリーンズパン前FRB議長。歴代政権で果たした役割を語り、何を考えていたかを明かす。
- ③『スタバではグランデを買え!』吉本佳生(著) ダイヤモンド社 (Q-1 11001)
有名コーヒー店の値段のしくみ、携帯電話の超複雑な料金体系、100円ショップの安さの秘密...。あのモノやサービスの値段は、どうやって決まっているのか? 「コスト」という観点から社会のしくみを分析する。
- ④『農! 黄金のsmallビジネス』杉山経昌(著) 築地書館 (J-3 11014)
20世紀型のビジネスモデルは「ムダ」と「ムリ」が多すぎる。サラリーマン人生は時代遅れ? 発想を変えれば農は「宝の山」。最小コストで最大の利益を生む、これからの「低コストビジネスモデル」としての「農」を解説。
- ⑤『The モチベーションシート』岡崎太郎(著) インデックス・コミュニケーションズ (J-3 11030)
日々の行動と想いを書くことを習慣化するだけで、自分の向かいたい方向が明確になりスムーズに行動ができるモチベーションシート。その実際や使い方、効用の具体例、成功のための基本的な考え方を解説する。
- ⑥『日本をLOHASに変える30の方法』NPOローハスクラブ(著) 講談社 (N 11052)
LOHASの概念、LOHASを好む人びとの特徴、LOHAS層に愛されている「事業」「商品・サービス」「まちづくり」を展開している企業・団体の取組みを紹介。地球環境と人の健康に配慮したビジネスのヒントが見つかる!

新着ビデオ

- ①『営業マン実力養成シリーズ 新規開拓の進め方』日本経済新聞社 (1-6832)
新規開拓は企業に成長をもたらすとともに、成長を植え付ける。やみくもに飛び込みではなく対象客をいかに絞り込むか、訪問に当たってはどのような点に注意すべきか、見込客から得意客にどう育てていくか具体的にポイントを解説。
- ②『営業マン実力養成シリーズ 契約の法律ABC』日本経済新聞社 (1-6833)
すべての商取引は契約に基づいて行われている。このため営業活動には、契約の知識が欠かせない。「契約は難しい」「契約書は面倒だ」と思っている営業マンのために、やさしく、丁寧に、そして実務に即して説明する契約と契約書の基礎知識。



問い合わせ先：情報支援部（人材育成・情報支援グループ）

電話(058)277-1084

E-Mail : library@gpc.pref.gifu.jp

〈産経センター共通申込書〉

送付先：FAX(058)273-5961または(058)277-1095

希望するイベント等項目に○印を記入してください。(複数可)

○印	イベント等項目	日時/会場
	人材育成シンポジウム 担当：情報支援部	20.3/6 13:30~16:30 岐阜グランドホテル 西館2階 雪の間
	中国ビジネスワークショップ 担当：海外取引支援チーム	20.3/19 13:30~16:30 県民ふれあい会館14階 展望レセプションルーム
	第2回ビジネスプラン発表会 in なごや 担当：エンタープライズ岐阜グループ	20.3/7 13:20~17:10 愛知県産業貿易館 西館9階

※「第2回ビジネスプラン発表会 in なごや」のみは、FAX(058)384-2235に送信願います。

企業名			業種	
所在地	(〒 -)			
氏名			役職	
電話	() -	F A X	() -	
E-mail アドレス	・無料メールマガジンを(希望する・希望しない) ○印を記入してください。 @			
通信欄 (ご自由に 記入して ください)				

お申し込みいただいた個人情報は、目的以外に利用いたしません

産経センターメールマガジンをご利用ください(無料)

- ・「産経センターニュース」の内容や国・県や関係団体などのお知らせを掲載したメールマガジンを月2回配信しています。また、企業の受発注情報に特化した「受発注版」も配信しています。
- ・お申し込みは、当センターのホームページ(トップページ上段の「メールマガジン」)から登録をお願いします。

問い合わせ先：情報支援部(広報・予算グループ) 大洞 電話(058)277-1082

編集後記

平成19年度から20年度への橋渡しの「産経ニュース」となりましたが、新年度から当センターでは「モノづくりセンター部門」と「デザインセンター部門」が発足します。

御用聞きから事業化までの総合的な対応をさせていただくために統合・組織変更を行い、より良い情報を提供していきたいと思っておりますので今後もよろしくお願いいたします。(小)

発行

 (財)岐阜県産業経済振興センター

電話 (058)277-1082

F A X (058)273-5961 / (058)277-1095

U R L <http://www.gpc.pref.gifu.jp>電子メール koho@gpc.pref.gifu.jp〒500-8505 岐阜市藪田南5-14-53
県民ふれあい会館10階

この冊子は岐阜県からの補助金を受けています。