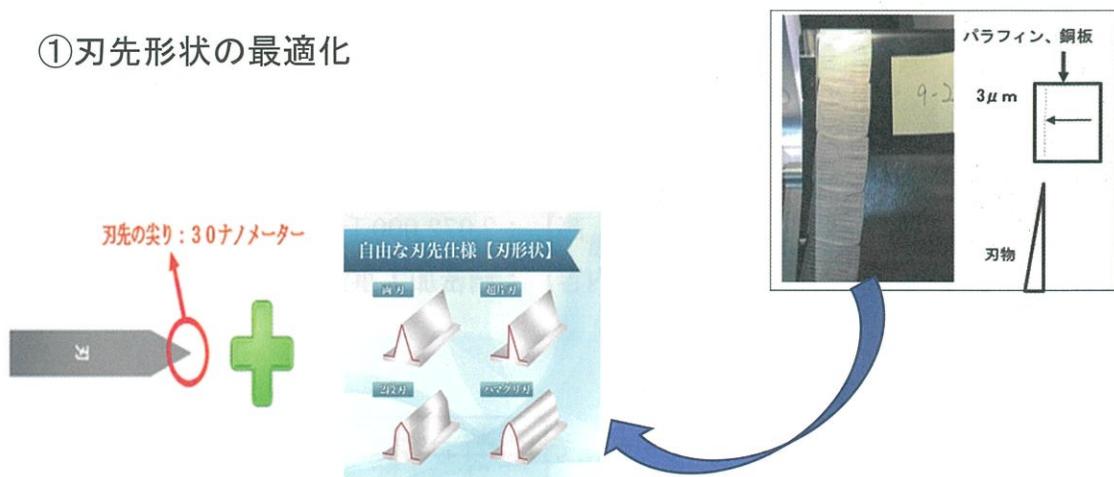
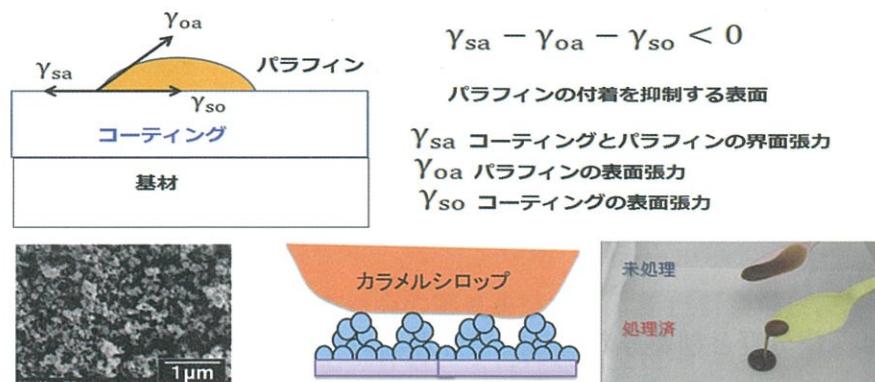


株式会社ファインテック(平成29年度助成金交付先)の「病理標本作製用  
ミクロトームで使用する替刃式超硬合金製長寿命刃の研究開発」紹介

①刃先形状の最適化



②滑り性の良いコーティングの開発



目 次

株式会社ファインテックの研究開発紹介	1
キユーテック企業のページ	2
平成30年度キユーテック助成金応募状況	3
キユーテック講演会	4~5
『カリスマ販売員! 人の5倍売る技術』	
福岡銀行の「産学連携サポートサービス」のご紹介	6~7
「頼れる相談機関 ISIT」のご紹介	8~9
キユーテック助成金応募のご案内	10

# キ ュ ー テ ッ ク 企 業 の ペ ー ジ



代表取締役社長 本木 敏彦

株式会社ファインテック

(代表取締役社長 本木敏彦)

【住 所】 : 福岡県柳川市

【U R L】 : <http://www.f-finetec.co.jp/>

【設 立】 : 平成元年

【資 本 金】 : 85,000千円

【従 業 員】 : 260名

【売 上 高】 : 2,072,000千円

【事業内容】 : 精密加工事業

## 《当社プロフィール》

世界一の刃物メーカーを目指しているメーカーです。「お客様が求めているのは刃物ではなく“切断品質（切断面）”」であるというコンセプトのもと、お客様と伴にお客様のワークをご要望の切断品質に実現できる刃物をオーダーメイドで開発しております。お客様のワークは、スマートフォンに使用されている各種フィルムをはじめ、自動車部品など多種多様に渡っております。切断品質は 様々なお客様の要望に応じて鏡面の切断面や切断粉が出ない切断方法など提供しています。加えて医療関連の製品開発も国立大学医学部等と一緒に進めております。

## 《プロジェクト内容》

病理検査には医療分野と創薬等の研究開発分野があり、透過顕微鏡標本（プレパラート）をつくるために検体を薄切するミクロトームという装置が使われています。この装置で使われている替刃は、観察を確実かつ容易にするために被薄切物を均一に薄く（数ミクロン単位）切り出す必要があります。現在、替刃の素材は主にステンレス製で、使用状況によって刃先の摩耗や欠け（チッピング）が発生し、被薄切物の品質の安定に大きな課題があります。そこでミクロトームを使っている現場では「切れ味が良く」て「寿命が長い」替刃が欲しいという強いニーズがあります。切れ味は刃先を尖らせれば実現しますが、欠けやすくなるという現象を伴います。欠けを防ぐために尖りを緩めると切れ味が悪くなるという相矛盾した課題を解決しなければなりません。

本研究開発では、弊社のこれまで培った技術に加え、コーティング技術を加えることで、抜群の切れ味を持ちかつ長寿命の替刃を開発するものです。

# 平成30年度 キュー テック助成金応募状況 ～九州・山口各県から52件～

平成30年度助成金の応募を8月末日で締め切りました。その結果、九州・山口各県から次の応募が寄せられました。

- 1 本年度の助成金応募は52件でした。このうち研究開発助成金に51件、人材育成助成金に1件の応募がありました。
- 2 県別では福岡県が22件で全体の42.3%を占め、次に熊本県が13件、長崎県・大分県、鹿児島県が各々4件、宮崎県が3件、佐賀県・山口県から各々1件の応募がありました。  
研究開発分野別では、機械・メカトロニクスが15件、次に食品・バイオが10件、化学・新素材7件、医薬品6件、ソフトウェア4件、電機・エレクトロニクス3件、デザイン1件、その他が6件でした。

◇県別応募件数

(件)

県 別	応募件数	構成比
福 岡 県	22	42.3%
佐 賀 県	1	1.9%
長 崎 県	4	7.7%
熊 本 県	13	25.0%
大 分 県	4	7.7%
宮 崎 県	3	5.8%
鹿 児 島 県	4	7.7%
山 口 県	1	1.9%
合 計	52	100.0%

◇分野別応募件数

(件)

分 野	応募件数	構成比
機 械・メカトロ	15	28.8%
電 機・エレクトロ	3	5.8%
化 学・新 素 材	7	13.5%
食 品・バ イ オ	10	19.2%
医 薬 品	6	11.5%
ソ フ ト ウ ェ ア	4	7.7%
デ ザ イ ソ	1	1.9%
そ の 他	6	11.5%
合 計	52	100.0%

- 3 助成先は学識経験者で構成する審査委員会の審査を経て、本年12月までに決定の予定です。
- 4 前年度（平成29年度）までの助成金応募件数、交付件数、交付率

(件)

年 度	① 応募件数	② 交付件数	②／① 交付率
昭和60年度（第1回） ～ 平成24年度（第28回）	942	238	25.3%
平成25年度（第29回）	29	10	34.5%
平成26年度（第30回）	18	9	50.0%
平成27年度（第31回）	41	11	26.8%
平成28年度（第32回）	32	11	34.4%
平成29年度（第33回）	40	8	20.0%
合 計	1,102	287	26.0%

# 『カリスマ販売員！人の5倍売る技術』

講 師 元山形新幹線カリスマ車内販売員  
株式会社グローバルゲンテン 代表取締役 茂木 久美子 氏

山形新幹線の車内販売員時代、東京一山形間の1往復における1人あたりの平均売上が数万円という中、1往復半で53万円の売上を達成。最年少でJR東日本管内の車内販売員約1,300人中で3人しかいないチーフインストラクターに抜擢された講師ですが、スタートはアルバイト採用で、ギャングロ・コギャルの18歳だったとか。現在は後進の指導や講演活動などで活躍中。「お客様との出会いや会社の仲間、上司に恵まれ、いろいろな体験をさせていただいた」。その体験を素直な心で受け止め、販売力や人間力を磨いてきたお話を、私たちに初心を思い出させてくれました。

## 人と組織の殻を割って気付く新たな可能性

私は学生の頃は目立つ方ではなく、「多数派に合わせればなんとかなるべ」という感覚でした。ギャングロでしたので採用は「顔は白く塗る、髪の毛は黒に戻す」という条件付き。仕事のときだけスプレーで黒くしてしのぎ、マニュアル通りにこなせばいいと思っていた。そんな自分が変わった大事なタイミングがありました。

もっとうまく売りたいと思い始めたのが2年目くらい。普通は販売のハウツーセミナーなどに行くのでしょうが、私の場合は演技や歌、ダンスを学びに行きました。根拠はありませんが、自分が目の前の人にはどう伝えたらいいのかというコミュニケーション能力の一つとして身に付けたかったのです。1年間でお金を貯めて、夜行バスで横浜へレッスンに通い、女優やモデル志望の人たちと一緒に勉強しました。ある日「オペラを歌う」という課題が出されたとき。仲間たちが堂々と歌う中、オペラを聴いたことさえない私はモジモジしながらやり過ごすだけ。レッスンの後、恥ずかしくてできないと言う私に、仲間たちは「自分たちもオペラなんて知らないよ。でも、オペラ歌手になりきってやってみろ」。1時間後にもう一度発表したときは、仲間の「久美子もできる! オペラ歌手になったつもりで」の言葉に押されて大きな声で歌いました。自分の作詞作曲ですよ、めちゃくちゃ恥ずかしかった。でも、終わった後が気持ちよかった! 仲間も「よかったよ」と褒めてくれました。できないと思っていた自分ができるようになる力。そのときの快感は今でも忘れません。

私は自分の中に、「大人だからこうしなきゃいけない」「この業界はこれが常識」とか、「私はすでに頑張ってる」と大きな殻を作っていた。このレッスンで、その殻を割り、自分が考えていた限界に向かい合って超えていくという力を経験しました。このときに教えてもらった即興力、表現力は私にとって本当に大きかったです。



## 主体的に考え、動く楽しさを知って

AI化が進み、ロボットができる仕事はロボットにという時代、人の働き方や人に求められる仕事は変わっていきます。ハウツーだけではない、心や相手への思いやりがより大切になります。

私が販売員を始めた当初は14人のオープニングスタッフでのスタートでした。会社から分厚いマニュアル本を渡され、それさえこなせば給料がもらえると思っていました。みんな同じ制服を着て、髪型やお化粧も同じ、マニュアル通りの同じ商品説明。それでも、会社から「君たちは会社の宣伝をしているんだ。歩けば歩くほど宣伝になる」と言われていたので、「かっこいい販売員になろう」が私たちの目標でした。笑顔で上手に商品説明するといいわゆるよく見かける接客をしていたかもしれません。方言を出すことはNG。恥ずかしかくもありましたから。

山形新幹線の車両は小型なので大きな新幹線に売り上げが負けて当然と思っていたし、自動販売機で買った方が安い商品もあるし、いろいろなことを環境のせいにしていました。

しかし、あるおばあちゃんとの出会いが私を大きく変えました。「お土産が欲しいんだけど、まんじゅうはある?」。私は“かっこいい販売員”として笑顔で対応し、おばあちゃんは1箱買ってくださいました。しばらくして、売った後のお客様のことなんか気にしたことなかった私が初めて「さっきのおばあちゃん、まんじゅう1箱で足りるべか?」と思ったんです。でも、数が足りるかどうかの聞き方なんてマニュアルには載っていない。もう一度、考えました。「売りつけに行くわけじゃない。数が足りるかどうかを聞くだけ。買うかどうかを決めるのはお客様だ…」、私は初めて主体的に声をかけようと考えたのです。

もう一度やってきた私に気付いたおばあちゃんはびっくりされ、次に「売りつけられる」という表情に変わりました。私、ショックでした。初めて主体

的に考えて声をかけようと行動したのに。まだ「買って」のひと言も言っていないのに。そこで通り過ぎることも考えましたが、やはり声をかけてお菓子は1箱で足りるかを尋ねました。すると、もう1箱買うという流れになつたんです。内心は「やつた!」と思ったのに、私から出た言葉は「いえ、私は足りるか足りないかを聞きに来ただけですから、無理に買わないでください」。

いっときの売り上げを考えれば買ってもらえばいい。でも、お客様が帰宅してから「やっぱり1箱で十分だった。今度から販売員と目を合わせるのはやめよう」と思われたら嫌だ。自分のたつた一つの行動が車内販売の業界のファンを失うことになる。無理に買わせたくないと思ったんです。

すると、おばあちゃんは「お土産は1個より2個ずつの方がいいから」と言ってくれ、私は「すみません。私が声をかけてしまったばっかりに」と言いながら、お菓子を二人で選びました。

そのとき、主体的に声をかけることができたうれしさを初めて味わいました。自分でアクション起こして動くとこんなに面白いんだ、私から声をかけて買っていただけたということは、お客様に私を信じてもらえたんだと思いました。

その次に、この商品を作ったのはどんな人たちだろうと気になったんです。そこで上司に工場見学に行きたいと願い出たところ、自分たちで計画できるなら行ってみなさいと言ってくれ、実現しました。工場見学へ行って作り手の方々の歴史や思いを知り、自分たちに足りない何かを教えていただいたと思います。私たちスタッフ間の雰囲気が変わり、商品を卸している協力会社との関係も変わりました。売り手の私たちと協力会社の皆さんとで意見交換し、「よりよい物を作ろう」と商品開発につながるなど、自分たちがより主体的に動くという環境に変わっていきました。

## 方言から「雑談接客」へ

声をかけて買っていたらうれしさを知ってから、私はお客様に声をかけまくっていました。それがいい販売員だと思い込んでいた。でも、3か月くらいして、全員に声をかけるのは無理だと分かりました。中には声をかけてほしくない方もいらっしゃる。頑張ることにもくたびれた頃、あるおじいちゃんとの出会いでヒントを得ました。

コーヒーをってくれた、そのおじいちゃん。私の言葉からか山形の出身だと気付いて「おれも山形なのよ」と話しかけてきたとき。私は“話が長くなりそう、忙しいのに”と思って会話を切り上げようとした。それでも「寝台就職列車っていうのがあって…」と昔話を始められた。でも、その方言を聞くうちに段々と私の心が浄化されていったのです。お客様で年上の方が、しがないバイトの私に心を開いて話してくれている。私は「お客様大事に」と思っていたつもりなのに、目の前のこの人を大事にしているだろうか…。

私はいつから無意識に売り上げや回転率を考えるようになったんだろう。話をするかどうかはお客様が決めること。コミュニケーションとは単に声をかけることではなく、「あなたに話を聞いてほしい」と思ってもらえることだと思いました。

会社に帰ってマニュアル本を読みました。方言を使っていいのか、他の人と違うことをしてもいいのか? 上司にその出来事を話して指示を仰いだら、「マニュアルは大事。でも、人を喜ばせたいという気持ちちはこんな紙には書いてないよ」。

私はお客様を観察しながら方言を少しづつ使い始めました。すると、劇的に私のテンポが変わりました。それまでは「この人は買ってくれそう」とか、声をかけやすそうな環境で声をかけていました。ですが、「どんな商品があるの?」と自ら声をかけてくれるお客様がいる。それに気付いてから、お客様との会話の内容や質が変わりました。乗客の中には出張などでひんぱんに新幹線を使う常連さんもいます。そういう方も飽きないように、あえて商品説明など仕事の話をしないという「雑談接客」にたどりつけました。

方言の相談をしたときに、反対せずに任せてくれた上司にも感謝しています。「余計なことをするな。私の仕事を増やすな」ではなく、「失敗したら私が守る」。人を育てるうえで愛情は大切。私も後進育成に際して、私の上司のように受け止められる先輩でありたいと努力しています。

お客様とのやりとりは私にとって大きかったです。私はワゴン車を後ろ向きに引っ張りますが、それはワゴン車を前押ししていた時代に、ワゴンにお客様の足が引っかかったのが見えずにグイグイ押してしまったという失敗から生まれたものです。後ろ向きで販売するとお客様の顔が見え、お客様が販売員の後ろ姿に向かって大声で「すみません」と呼び止めていたことに気付きました。

入社仕立ての頃はスプレーで髪の毛を黒くしていましたと話しましたが、汗でスプレーが流れていたことがあります。それを教えてくれた女性はわざわざ自分のハンカチを濡らしにいき、「大丈夫?」と私の顔拭いてくれました。お客様が販売員の私のために手間をとつてくださった。私はやさしさをもったなと思いました。

今の時代、効率化や便利さが要求されますが、だからこそ相手を思い、手間がかかることこそ、より貴重になっていくのではないでしょうか。今日お話をすることは当たり前のことですが、その「当たり前のこと」が貴重になって、販売するうえで人とのつながりになっていくのだと思います。感じる心や、それを伝えることにもっと磨きをかけていかなければいけないなと思っています。



## 福岡銀行の「产学連携サポートサービス」のご紹介

福岡銀行

# ふくぎん产学連携 サポートサービス

こんなお悩みありませんか?



取り扱っている商品や  
技術を改良したい

新商品・新技術を  
開発中だが  
技術的な壁がある

大学が持っている  
特許を使いたい

銀行を通じて大学等に  
相談できます!

一緒に解決  
しましょう

技術的な課題解決は大学にお任せください。  
技術指導や共同研究等、様々な方法がありますよ!



### ▶ 紹介可能な大学・機関

大 学	相 談 分 野						
	農林水産	食 品	医 療	環境・エネルギー	ものづくり	ICT	デザイン
九州大学	●	●	●	●	●	●	●
九州工業大学				●	●	●	
福岡大学			●	●	●	●	
福岡工業大学				●	●	●	
九州産業大学		●	●				●
中村学園大学		●					
熊本大学			●	●	●	●	
長崎大学	●		●	●	●	●	
福岡県工業技術センター							

技術情報や新製品・新技術の開発、試験・分析、補助金・助成金などに関するご質問・ご相談を承っています。

〈参考〉 魚の養殖／廃棄食材の有効活用／農薬の開発／食品の開発／食品保存技術の開発／医療機器製品の開発／  
相談例 リサイクル困難素材のリサイクル化／廃棄食材による発電／ロボットの開発／自社製品のデザイン 等

上記の相談分野に関わらず、「自社で解決が難しい」「大学に相談したい」と思われる方がございましたら、何でもご相談ください!

#### 費用について

大学との連携には、原則費用が発生します。金額は相談内容により異なります。

- 事前相談は無料ですが、担当専門家(教授・准教授等)との面談は大学によっては有料(1万円程度/時間)です。
- また、共同研究に進むと、数十万円～数百万円の費用が発生する場合があります。



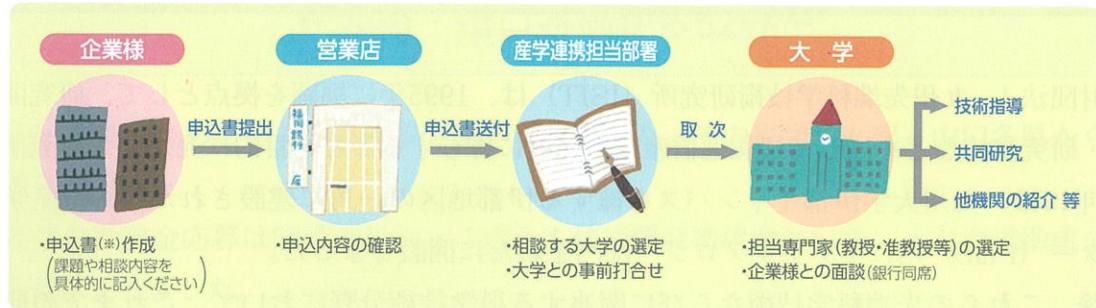
ブランドキャラクター「ユーモ」

あなたのいちばんに。

FFG ふくおかファイナンシャルグループ

平成29年8月28日現在

## ▶ お申込の流れ



\*産学連携サポート申込書は営業店でご準備しております。

## ▶ よくあるご質問

- Q1: どのような相談でも受け付けてもらえますか?
- A1: 技術的な課題の解決に関する相談であれば受付可能です。  
ただし、アイデア出しのお手伝いや単なる性能・成分分析は受けかねますのでご了承ください。
- Q2: 相談は有料ですか?
- A2: 大学の産学連携担当者による事前相談は無料です。その後、担当専門家(教授・准教授等)との面談は大学によっては有料(1万円程度)となる場合がございます。
- Q3: 大学との連携にはどのような形態がありますか?
- A3: 主に以下の3つがございます。  
「技術指導」…担当専門家(教授・准教授等)が専門的なアドバイスを行います  
「共同研究」…企業と大学が共通の課題について協力して研究を行います  
「受託研究」…企業からの委託を受け、担当専門家(教授・准教授等)が研究を行います
- Q4: どの大学に相談してよいか分かりません。
- A4: ご希望の大学がない場合には銀行が大学の選定を行います。
- Q5: 申込書を記載する際のポイントはありますか?
- A5: 以下の3点を明確に伝えることが重要です。  
①御社の課題 ②目指すべきところ ③大学に何を依頼したいのか
- Q6: 大学と研究を行う場合、どの程度の費用がかかりますか?
- A6: 研究内容によって費用は異なります。大学と研究を行う際には、御社と大学間で契約書を締結します。契約書には研究内容や研究期間、費用等を記載し両者合意の上で研究を行います。

ご興味をお持ちの企業様、  
ぜひ営業店担当者に  
お声かけください!



## 「頼れる相談機関 ISIT」のご紹介

公益財団法人 九州先端科学技術研究所（ISIT）は、1995年に福岡を拠点として、研究開発や产学連携・研究交流などを通じて情報通信産業の発展に寄与することを目的に発足した研究所です。

2008年には、九州大学伊都キャンパスを擁する伊都地区の一角に建設された福岡市产学連携交流センター（FiaS）内にナノテクノロジー部門を新たに開設しました。

その後、これらの先端科学技術ならびに関連する科学技術分野において、これまでの研究開発中心から社会・産業界への応用・橋渡しを重視した体制へと転換すべく組織改編を重ねてきました。現在は右図の3組織が緊密な連携を取りながら活動しています。

ISITは、福岡市、九州大学、（公財）九州大学学術研究都市推進機構（OPACK）との連携による産業界へのサポート事業として、製品・材料開発等における分析・解析に関する様々な相談や課題解決を支援するよろず相談「分析NEXT」の中核機関（相談窓口）として活動しています。上記相談窓口をFiaSに開設し、九州大学とも連携した分析機器利用やその解析などを通じて、さらには技術的課題の解決に向けたアプローチの提案も行い、企業の研究・製品開発を支援しています。実に多様な分野から相談があり、2017年度には、新規および前年度からの継続の案件について、33社・大学等より、計150件以上の相談が寄せられました。

“よろず”相談とあるとおり、多様な分野における課題解決に向けて「どのようにアプローチするか」を、経験豊富な専門家により科学的に紐解く相談窓口となっています。企業等の皆様が抱える技術的課題を解決するため、分析機器利用に関する相談はもちろんのこと、分析による問題解決への取り組み方法に関する助言、分析結果の解釈やフィードバックなど課題解決に向けたコンサルティングや、分析機器を安全・安心に使用できるように技術的な指導・助言等も行います。お困り事があるときは、まずはお気軽にご相談ください。

また関連して、昨年度より「ふくおか産学共創コンソーシアム」を設立し、様々な取り組みを開始しております。こちらは、研究開発型スタートアップの創出・育成に係わる多様な主体が、組織や業種の垣根を越えて交流・連携できる場づくりを目的として、様々な支援・活動を行っておりますので、是非、本コンソーシアムへもご参加下さい（会費無料）。

### （お問合わせ先）

公益財団法人 九州先端科学技術研究所（ISIT） 産学官共創推進室  
福岡市西区九大新町4-1 福岡市产学連携交流センター（FiaS）内

#### ■よろず相談「分析NEXT」

（相談専用アドレス）[bunseki@next-soudan.com](mailto:bunseki@next-soudan.com) （Webサイト）<https://next.isit.or.jp/>

#### ■ふくおか産学共創コンソーシアム

（お問合わせアドレス）[fukuoka-kyoso@isit.or.jp](mailto:fukuoka-kyoso@isit.or.jp) （Webサイト）<https://fiac2.isit.or.jp/>



## 公益財団法人 九州先端科学技術研究所（ISIT）の推進体制

### オープンイノベーション・ラボ（OIL）

社会に貢献する最先端IT技術を活用した社会実装、社会実証を  
産学官連携で推進

- I オープンイノベーションのハブ
- II 社会実装、社会実証を推進実行するDoTank
- III 産業界での商品化・产业化への橋渡し



福岡SRPセンタービル  
(ももちキューブ)



SRP Open Innovation Lab  
(ISIT職員常駐)

### マテリアルズ・オープン・ラボ（MOL）

有機・無機・金属ナノ材料より構成される光機能素子・デバイスの  
創製に向けた基盤技術の開発

- I 金属ナノ材料より構成される光機能素子の創製に向けた  
基盤技術の開発(ナノ材料グループ)
- II 次世代有機半導体光デバイスの創製に向けた革新的な  
共通基盤技術の開発(有機光デバイスグループ)



福岡市産学連携交流センター(FiaS)



技術体験会(電子顕微鏡)の様子  
(ふくおか産学共創コンソーシアム)

### 産学官共創推進室

福岡市の「地方発イノベーション創出環境の構築事業」を推進

- I ふくおか産学共創コンソーシアム
- II よろず相談「分析NEXT」

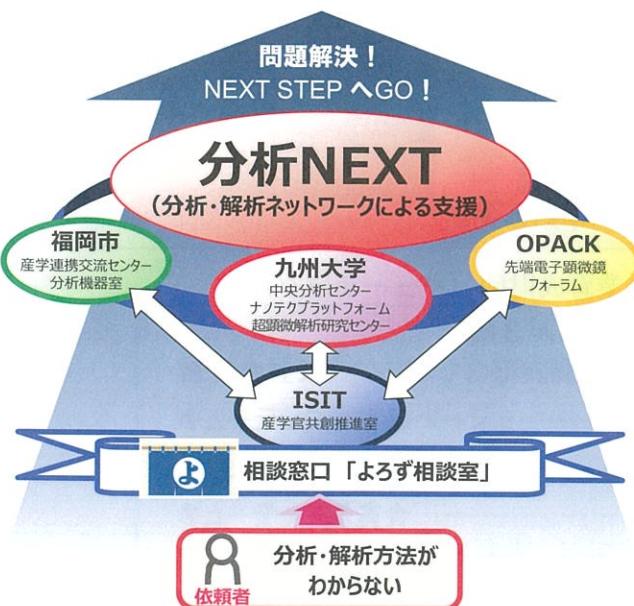
よろず相談「分析NEXT」では、製品・材料等の分析・解析に関するあらゆる相談をお受けします。

#### ●よろず相談「分析NEXT」の特徴

経験豊富な専門家	長年企業で研究開発・分析業務等に従事してきた専門家が対応
多種・多様な分析機器	FiaSや九州大学の多種・多様な分析機器を用いて課題解決を支援
課題解決に向けた提案	課題解決のための対応方法や分析・解析手法を提案
きめ細やかな支援	分析と技術的助言・指導により課題解決に導く

#### ●相談事例

- ・九州大学分析装置利用、分析方法相談
  - ・電子顕微鏡等による表面観察技術の相談
  - ・照明器具の改良による新商品開発に関する技術相談
  - ・菌類による食品廃棄物分解処理に関する技術相談
  - ・金属加工企業の製造工程解析と合理化
  - ・洗浄に関する課題相談
- など様々な業種の様々な技術課題の解決を取り組んでおります。  
対応内容（詳細）についてはWebサイトをご覧下さい。  
URL : <https://next.isit.or.jp/>



# 《キューテック助成金応募のご案内》

一般財団法人 ふくおかフィナンシャルグループ企業育成財団（キューテック）では、九州・山口地域における技術指向型中小企業が行う新技術、新製品等の研究開発及び人材育成に対する助成金の交付を行っています。皆様方からのご応募をお待ち致しております。

	研究開発助成金	人材育成助成金
応募対象者	九州・山口地域に本社または研究開発拠点がある中小企業で、原則として、創業後10年以内、または新事業進出後10年以内の中小企業（個人事業主を含む）	
対象事業	新技術、新製品等の研究開発および企業化を実施しようとする具体的な計画を持っているもので、原則として2年内に企業化の可能性があるもの	新技術、新製品等の研究開発および企業化を実施しようとする具体的な計画を持っているもの
助成金用途	新技術・新製品等の研究開発のため試作費、原材料費等 必要な調査研究費、設計費、試験費	大学、研究機関等へ研究員を出向させるのに必要な授業料、研究料、その他出向研究に必要な費用等
助成金額	1先につき5百万円以内、または総費用の1/2以下のいずれか低い金額	1先につき1百万円以内、または総費用の1/2以下のいずれか低い金額

## 【平成31年度（来年度）予定】

- ・応募受付期間 平成31年4月1日～平成31年8月31日（当日消印有効）
- ・助成金交付決定 平成31年12月
- ・助成金交付 平成32年1月

## 【問い合わせ先・申込み先】

一般財団法人 ふくおかフィナンシャルグループ企業育成財団（キューテック）  
〒810-0062 福岡市中央区荒戸2丁目1番9号 FKビル3階

URL : <http://www.kyutec.or.jp>  
E-mail : info-fk@kyutec.or.jp

一般財団法人 ふくおかフィナンシャルグループ企業育成財団  
キューテックレポート  
No.80

〒810-0062 福岡市中央区荒戸2丁目1番9号  
(FKビル3階)

URL:<http://www.kyutec.or.jp>  
E-mail : info-fk@kyutec.or.jp