

きらりと光る“知恵ビジネス”

～ 知恵ビジネス育成の取り組みをご紹介します ～

本所では、京都の地域特性や企業独自の強みを活かしながら、新たな知恵によってオリジナルのビジネスモデル、商品・サービスを創出する取り組みを「知恵ビジネス」として、啓発・育成し、その実現に向けた支援をしています。

知恵ビジネスをはじめとして、ビジネスの拡大を目指す会員の皆さんを応援するため、強みの発見から、強みを活かすビジネスモデルの創出、実現、展開まで、幅広くサポートします。

1

強みの発見

- 自社の強みを発見、発信したい
- 他社との違い、競争優位をアピールしたい
- 交流会等で他社の知恵に触れてみたい

▼ そんなあなたは ▼

“知恵”に目覚める。
まずは、京都商工会議所とつながりましょう。

具体例

- ★「知恵の経営」報告書の作成で、自社の“強み”を発掘・分析・整理
- ★「知恵ビジネスサロン」で意欲あふれる事業者と交流



2

強みを活かすビジネスモデルを創出

- 新しい取り組みで顧客を開拓したい
- 新しいビジネスモデルを考えている
- 新規事業構築のポイントを習得したい

▼ そんなあなたは ▼

知恵ビジネスの登竜門
“知恵ビジネスプランコンテスト”に挑戦

京都の特性や企業独自の強みを活かしながら、新たな知恵によってオリジナルのビジネスモデルや技術、あるいは商品・サービスを創出し、“顧客創造”を実現するビジネスプランを認定



3

ビジネスモデルを実現

- ビジネスプランをカタチにしたい
- ビジネスプラン実現に向け、経営状況に合ったサポートを受けたい

▼ そんなあなたは ▼

専門相談や経営支援員によるハンズオン支援を活用

具体例

- ★経営戦略・マーケティング
- ★広報・プロモーション
- ★マッチング・販路開拓
- ★資金・助成金申請



4

知恵ビジネスの展開

- 企業間連携、ビジネスマッチングなどで、ビジネスを大きく広げたい
- 事業拡大や販路開拓をバックアップして欲しい

▼ そんなあなたは ▼

バイヤーに直接売り込む商談会等の
ビジネスマッチングイベントにエントリー!

具体例

- ★京都知恵産業フェア
首都圏のバイヤーやメディアを対象にした展示商談会
- ★知恵のアライアンス事業
大手メーカーと事業提携、受発注取引などの場を提供
- ★京のイチ押し商品売り込み商談会、事前マッチング型
マンスリー個別商談会
大手流通企業等との“出会いの場”を提供、新規取引をサポート

- ★海外・国内販路開拓支援事業
京都の伝統技術や素材などを活用した高付加価値商品の開発、展示会への出展支援



知恵ビジネスプランコンテスト認定プランインタビュー

知恵ビジネスに取り組んだことによる「効果」について、認定41プランの中から6社の皆さんの声をご紹介します。

認定プラン 「縫う・通す・結ぶ」を応用した技術で熟練者不足の問題解決を提案

ハムス株式会社

技術提供企業としての強みに気づき異分野への横展開で市場を開拓

自動ミシンの開発・製造を通して、縫製工程の自動化や省力化に取り組んできました。以前の営業姿勢は「製品を売る」でしたが、認定後、「技術を売る」と認識を改め、製品パンフレットの打ち出しや営業活動を見直したところ、営業先や取引先の反応が良くなりました。また、新聞やホームページで当社を知ったお客様から、今まで扱ったことのない素材の縫製に関する相談をいただくなど、私たちの得意技術を横展開に活かす分野がまだまだあることがわかりました。これからは私たちの技術の活用によってお客様の課題解決に貢献し、新しい市場を開拓していきたいと考えています。



宮地社長



村田社長

認定プラン 「糸への草木染」量産技術とオリジナル12色が広がる新しい商品用途

株式会社村田染工

チャレンジ精神で顧客ニーズに応え様々な素材に対応できる染技術を磨く

「知恵ビジネスプランコンテスト」に応募するまでは、草木染の糸染めの量産化技術の確立ばかりを考えていました。事業計画の策定を通じて、技術の販売方法やお客さまのニーズを踏まえた技術提案の必要性を意識するようになりました。当初はお客さまからいただいた仕事を忠実にすることが使命と考え、新しいことに自主的に取り組もうという雰囲気は希薄でした。認定により社員の積極性も高まり、今では現場の職人が「自分たちの染めはオンリーワンだ」と自信を持ち、新規取引先からの難しい注文にも、まずはやってみようというチャレンジ精神が芽生えています。



吉村社長

認定プラン 和と洋の文化・技術・素材を融合したデザート・カフェおよびギフト商品

亀屋良長株式会社

こだわりや固定概念を見直し和菓子職人の斬新な発想を引き出す

老舗の八代目として、創業200年以上の歴史と暖簾を次の世代につなぐことが私の使命だと考え、「京菓子はかくあるべし」という固定観念に縛られていました。しかし大病を患ったのをきっかけに、新しいことに挑戦したいと考え、伝統技法を活かしつつ、和洋の枠にとらわれない新感覚のスイーツブランドの立ち上げを決意しました。職人からの商品企画やアイデアの採用、様々な企業とのコラボレーションなど、当社にとっては新しい手法も採り入れました。その結果、これまでなかったような味わい、食材を組み合わせた菓子が生まれ、新たな顧客層の開拓につながっています。



石川社長

認定プラン 「アステープ」を使った新しいオーバーレイ工法の提案

株式会社石川建設

新工法のアスファルト舗装による市場開拓とブランド向上

顔の見える施工管理を通じて顧客の期待に応えたいとの思いから、直営施工にこだわり、新工法や機材にも迅速に対応できるよう、常に技術を磨き続けています。アスファルト舗装の常識を覆す「アステープ」を開発したのも、他社とは違う商品やサービスを提供したいという考えが背景にありました。当初は、この商品中心で事業展開を考えていましたが、認定の支援を受け、既存事業の足元を固めながら、実績と信頼を積み重ねていくことが重要だと気づきました。今までの工法との違いやメリットを、外部評価を得ながら丁寧に発信し、新規取引先の開拓や自社のブランド化を図っていきます。

認定プラン 「京の新野菜」の発信で豊かな食生活の提案

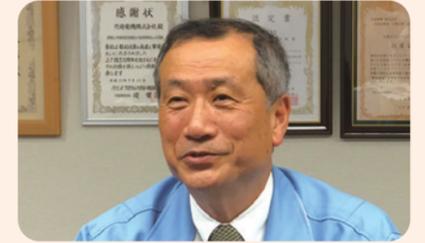
有限会社篠フアーム

市場へのアウトプットを意識した新しい農業ビジネスの展開で地域創生

「国内に出回っていない新野菜を発信することで農業の魅力を掘り起こし、地域の活性化につなげたい」という想いのもと、オンリーワンの野菜を作りレストランなどに提供するというビジネスを想定していました。しかし、気象や栽培環境などによって左右される農業の在り方に限界を感じ、生産者がイニシアティブをとって新しい商品や価値を生み出す取り組みが必要と考えました。ただ単に野菜を生産するだけでなく、京都産の野菜を加工・製造・販売することで今までにない新しい市場を創造し、地域農業の魅力や面白さをどんどん引き出していきたいと考えています。



高田社長



小島社長

認定プラン 顧客ニーズに合わせたモノづくりを実現する「KOPEL」

共進電機株式会社

「何でもできる」器用な会社ではなく、一品受注の「強み」が見える会社へ

テレビ画面の品質検査装置の開発・製造を行っていた当社では、設備発注元である大手企業の要求に応えられる技術力さえあれば安泰という気持ちでいました。創業60周年を機に、何かを変えたいという思いで「知恵ビジネスプランコンテスト」に挑戦し、改めて自分たちの強みを整理してみると、一品受注が得意な会社だと気づきました。設備開発の受注段階からイメージを共有するシステム「KOPEL」が認定を受けたことで、異分野の企業や大学研究機関と連携する機会も広がり、今では太陽電池の検査装置の開発にも活用しています。

京都商工会議所 知恵ビジネスプランコンテスト認定プランインタビュー集「きらりと光る“知恵ビジネス”」は以下のURLでダウンロードいただけます。

知恵産業のまち・京都 で検索 <http://www.kyo.or.jp/chie/>

お問合せ 京都商工会議所 中小企業経営支援センター 知恵産業推進室 Tel:075-212-6470