

経営者の
伴走



経営支援員との

HEART
TO
HEART

経営相談や資金調達のサポートで

真珠業界に新たな価値観を提示し お客さまの輪を広げています。

本当に品質のよい真珠を
養殖真珠の核となる貝殻の卸業に携わっていた岡村信太郎さん。やがて粗悪な真珠が多く流通している状況に心を痛め、日本大学との産学共同研究で真珠を破壊せずに核の種類を調べる画期的なシステムを開発。これを皮切りに、真珠の卸売りや小売りなどへと社業を拡大させていった。転機となったのは、京都府のインキュベーション事業による新風館への出店。首都圏のマスコミを活用した広報展開も功を奏し、京都発の真珠ブランド

として着実に顧客の心をつかんでいった。
販売する真珠は、自然の輝きを原則にすべて自ら現地に向向いて直輸入。真珠の大きさや色を組み合わせて、多様なデザインが楽しめる商品展開や、京組紐や念珠などの京都の伝統産業とのコラボレーションも話題に。「お客さんに質の高い価値のある商品をと、という社長の理念はブレがない。それが伝わるのでしょ」と、牧原支援員も語る。
融資制度を活用し順調に出店
牧原支援員との関わりは平成



洛北支部経営支援員
牧原 章

有限会社カムデン
岡村 信太郎 氏

有限会社カムデン

代表者／岡村 信太郎
住 所／京都市左京区一乗寺樋ノ口町38
TEL／075-712-9113
URL／<http://www.camdencorp.com>
事業内容／真珠製品の製造販売
(ラ・ペレグリーナ 京都店／大阪店
(MADAMA) 日本橋三越本店／伊勢丹新宿店／阪急うめだ本店

「もともと産学共同で始まった弊社ですが、今も京都造形芸大との連携で市場調査や商品企画を行っています。こうして次世代の若者を育てるのも大切」と語るのは、まさに同社の次代を担う息子の暢一郎さん。「後継者問題を抱える企業が多い中、頼もしい二代目が育っているのは凄いこと。ゆくゆくはスムーズな事業継承のお手伝いも」と語る牧原支援員に、「真珠業界で60代はまだ若手ですから」と岡村さんも意気盛ん。父子の熱い思いが、時代の逆風を突っ切ってゆく。

理念の継承と新たな風

21年より始まった。「真珠の知識と経験には自信があったが、小売展開については不安でした」。店舗数を拡大するにあたり、「資金繰りを考えた出店を」という牧原支援員の助言を受け、その年の秋に、行政の制度融資の保証料率が割引になる「いきいき経営改革サポート」を活用。その後も、新規出店に向けた運転資金のために「マル経資金融資」を活用したほか、定期的に牧原支援員と情報を共有した。こうした経営面でのサポートは、同社の飛躍を後押しした。大阪や東京に直営店を含む5つの販売拠点を確保、この9月にさらに1店舗が加わる。「牧原さんのおかげで企業として体裁が整ったようなものです」と岡村さんは頭を掻く。

担当支援員



私が担当いたしました／

京都商工会議所
中小企業経営支援センター
洛北支部 経営支援員
牧原 章

思い入れを受け止め伴走したい。

社長は真珠に深い造詣を持っていらっしゃる、会うたびに勉強させていただいています。ご自身の事業だけでなく業界全体の未来まで見据えたその熱意には圧倒されるばかりで、いつも刺激を与えてくださる支援先です。

ご家族それぞれに違う役割を担い、協力あっ

て事業を支えておられるのも素晴らしく、今後の展開にも大いに期待しています。ともすれば熱意のままに走られるところに、経営という客観的な視点を提示して、時にはクールダウンを促しつつも、思い描いたビジョンを現実にするお手伝いをしていきたいと思っています。