



## NEWS FLASH FROM BRANCHES



京都工芸染匠協同組合（木村信一理事長）は、実際に着物を着なくて、さまざまな柄の着物を着用した姿を再現できる仮想試着ソフト「意匠工房—京友禅着せ替えシミュレーション」をこのほど開発しました。同組合では、着物や帯のデザイン制作はもとより、流通、小売といったあらゆる場面での活用を見込んでいる。

ソフトは、振り袖や訪問着、帯など約百種類の柄

をデータベース化しており、「左前」「右前」「帯

「帯より下」など部位別に図案を替えられるほか、帯

揚げや着締めの色も選べ、モデルの腕の角度などを

合わせて着物の柄も回転してはめ込むことができる、

自然な着姿が再現できる。

手描き友禅の着物づくり全般を統括する組合員向

け創作ツールとして開発したが、制作、流通段階で

意匠デザインを提案したり、仕立て前の着姿を確認

することができるほか、消費者が着物を選ぶ際にい

るいろいろな着物を仮想試着した上で気に入った着物だけを試着するなど、多種多様な使い方が考えられ

る。また、今後は芸術やデザイン系の学校での教材と

しての活用なども想定しており、同組合では、「多くの人が京友禅に親しみを持つてもらえば」と期待を寄せている。

花業界は、単価は低いものの景気が持ち直してきたといわれており、一層の業界振興のため、今後も研修事業や装飾コンテスト等を開催していく。



## 京都工芸染匠協同組合 本部 京友禅の着姿を 自由にシミュレーション

京都工芸染匠協同組合

京都府花商協同組合（藤田修作理事長）では、去る五月二十五日、靈山観音・花塚前で、花供養祭を開催した。靈山観音前での花塚は四十五年前に同組合の前身である京都花商組合連合会が建立したもので、花供養祭を開催している。今年は、約七十名が参加した。花供養祭は、花に感謝し、萬花の恩寵のために行われており、読経の中、参列者による焼香と献花が行われた。この日、祭文を読み上げた山田陽一、同組合副理事長は、「花塚は、業界全体の心の擺り所であり、永年に亘り丁重に祀つてこられた先輩諸氏に感謝する」と述べるとともに、今後一層の業界繁榮を誓つた。供養祭の前後には、物故組合員の墓壇法要と組合創立二十周年記念式典、懇親会も開催された。

## 京都府花商協同組合 本部 「花への感謝と慰靈 「花供養祭」開催

京都府花商

今年で三回目を迎える新しい夜の景観提案事業「三条あかり景色」は、さらに充実した内容で実施が決まりました。今年で三回目を迎える新しい夜の景観提案事業「三条あかり景色」は、さらに充実した内容で実施が



## 嵯原商店街振興組合・七条センター商店街 本部 豪華絢爛! 艶やかに嵯原太夫

嵯原商店街振興組合・七条センター商店街

下京区の嵯原商店街振興組合（市村勝理事長）と七条センター商店街（高井一雄会長）では、去る五月二十日梅小路公園において、「消費税完納推進の街」宣言式を実施した。当日は豪華な衣装をまとった鷲原「輪違屋」の如意太夫も参加。顔見せの作法である「仮視の式」を行った後、如意太夫自らが胡弓の演奏と舞を披露。式典終了後は、商店街役員による街頭PRとともに如意太夫が実施された。兎と呼ばれるお付きの少女を先立て、長柄傘をかざした如意太夫は、三本脚の下駄をはき内八文字という独特な歩き方で通りを進んだ。沿道に訪れた人達は丈夫の豪華な衣装や優雅な所作に魅せられ、しきりにシャツターキーを切っていた。



駐車場の利用方法は、ホテル駐車場発行の駐車券に利用店舗が押印した上で無料券（一時間券と二時間券の二種類）を発行するというもの。同商店街の商圈は京都市東北部全般の広範囲にわたり、車での来街者が多いということもあって駐車場の提供は從来から商店街の課題のひとつであった。

現在、組合加盟店の約半数がこの制度を利用しており、今後同商店街ではこのスタンプを利用した新たなサービスにも繋げていきたいと考えている。

「ホリディ・イン京都のご協力のもと、車でお越しのお客様にも安心してお買い物をしていただけるようになつた。曜日や時間の制限もなく駐車場を使つてもらえるので、皆さんどんどんご利用ください」と矢持理事長も積極的なPRに努めている。

六月からの道路交通法改正に伴い路上駐車の取締りが厳しくなったことをうけ、高野ウエスト商店街（矢持正三理事長）とホリディ・イン京都が共同して来街者に駐車場を提供することになった。

このたび同商店街振興組合会員であるホリディ・イン京都が駐車場を拡大（収容台数が五十台から百六十台に増加）したこともあり、今回の駐車場提供が実現した。

駐車場の利用方法は、ホテル駐車場発行の駐車券に利用店舗が押印した上で無料券（一時間券と二時間券の二種類）を発行するというもの。同商店街の商圈は京都市東北部全般の広範囲にわたり、車での来街者が多いということもあって駐車場の提供は從

来から商店街の課題のひとつであった。

現在、組合加盟店の約半数がこの制度を利用しており、今後同商店街ではこのスタンプを利用した新たなサービスにも繋げていきたいと考えている。

「ホリディ・イン京都のご協力のもと、車でお越しのお客様にも安心してお買い物をしていただけるようになつた。曜日や時間の制限もなく駐車場を使つてもらえるので、皆さんどんどんご利用ください」と矢持理事長も積極的なPRに努めている。



古くから京都と大阪を結ぶ交通の大坂を結ぶ交通の要衝として栄え、秀吉の築城後、角倉了以による高瀬川開削により一大商業都市へと発展した鴻町伏見。

伏流水に恵まれた伏見は天下の酒どころとして今もなお明治から大正時代の酒蔵が立ち並び、風格と風情あるたたずまいが残っている。

藤原夢工房（大倉敬一社長）が運営する十石舟

は、淀川舟運の歴史を伝えるため平成十年に復元運航され、今春乗舟十万人を数えた。

水辺に光が差す緑が美しいこの夏、旧伏見港周辺

となる宇治川派流・堺川で、ひととき十石舟に揺られ柳並木をゆらす風で涼をとりながら伏見の文化と自然に触れてみませんか。

運航期間は十二月三日まで毎日（運休・祝日でない月曜日、八月二十一日～九月一日）。七月二十八日～八月二十日までは十時から二十時五十分まで二十分間隔で出航し、十七時三十分以降はライトアップ運航もある。月桂冠大倉記念館裏を発着し、三栖閑門資料館を約四十五分で往復。乗舟料は大人・千円（お土産付き）。

詳細お問合せ・予約は、藤原夢工房（075-623-1030）URL <http://www.kyoto-fushimi.com/> まで。

## 洛北支部 駐車場に入れてお買い物

高野ウエスト商店街振興組合

## 十石舟で夕涼み

株式会社伏見夢工房

## 信楽で茶碗づくりに挑戦!

京都府菫子工業組合青年部

京都府菫子工業組合青年部（坂井英夫部長）は京都府菫子工業組合のもと平成十二年に創部された。

平均年齢が三十代前半と若く、府内の和洋菫子製造業者・原材料業者など（三十一名）が集い、講習会などを中心にさまざまな事業にチャレンジしている。

今回は六月十二日、組合員十五名参加のもと「最中」の種工場見学と信楽陶芸実習講習会を実施した。

和菓子店の多くが販売している最中ではあるが、その種（皮）がどのようにして作られているのかを知る人は意外と少ない。そこで今回の講習会では滋賀県にある信楽新の工場を訪問し、餅米の選別から精米、製粉、蒸し上げ、焼き上げまでの全工程の説明を聞いた。餅米は近江が誇る滋賀羽二重餅米で、使用する分だけ精米・製粉し、乾燥させずに生粉のまま蒸し上げる。地元の利点を活用した選び抜かれた原材料と、それを活かすための要造工程の工夫、精製に保たれていて、製品製造に対する要請を許さない厳しい姿勢が随所に感じられた。

また、陶芸教室では窯元の信楽で「抹茶茶碗」づくりを行った。参加者のほとんどが初体験であったが、自らが制作することにより茶道を違う角度から楽しむとともに、茶道具を知ることによって茶道に対する理解と興味を深める機会となつた。参加者は、この経験を菫子づくりに役立てようと、和菓子づくりで使い込まれた手で思い思いの茶碗を熱心に制作していた。



今年で三回目を迎える新しい夜の景観提案事業「三条あかり景色」は、さらに充実した内容で実施が決まりました。今年で三回目を迎える新しい夜の景観提案事業「三条あかり景色」は、さらに充実した内容で実施が

京都府菫子工業組合青年部（坂井英夫部長）は京都府菫子工業組合のもと平成十二年に創部された。

平均年齢が三十代前半と若く、府内の和洋菫子製造業者・原材料業者など（三十一名）が集い、講習会などを中心にさまざまな事業にチャレンジしている。

今回は六月十二日、組合員十五名参加のもと「最中」の種工場見学と信楽陶芸実習講習会を実施した。

和菓子店の多くが販売している最中ではあるが、その種（皮）がどのようにして作られているのかを知る人は意外と少ない。そこで今回の講習会では滋賀県にある信楽新の工場を訪問し、餅米の選別から精米、製粉、蒸し上げ、焼き上げまでの全工程の説明を聞いた。餅米は近江が誇る滋賀羽二重餅米で、使用する分だけ精米・製粉し、乾燥させずに生粉のまま蒸し上げる。地元の利点を活用した選び抜かれた原材料と、それを活かすための要造工程の工夫、精製に保たれていて、製品製造に対する要請を許さない厳しい姿勢が随所に感じられた。

また、陶芸教室では窯元の信楽で「抹茶茶碗」づくりを行った。参加者のほとんどが初体験であったが、自らが制作することにより茶道を違う角度から楽しむとともに、茶道具を知ることによって茶道に対する理解と興味を深める機会となつた。参加者は、この経験を菫子づくりに役立てようと、和菓子づくりで使い込まれた手で思い思いの茶碗を熱心に制作していた。

花を販売するだけのフラワーショップを脱却し、独自の視点に基づいた経営戦略で支持を広げている。その発想の源は、「お客様に満足していただけるものを、いかに提供できるか」ということ」と谷奥秀男さん。同店では、D.F.A.の資格（オランダで生まれた花屋のための国際ライセンス）を持つアドバイザーが、顧客ニーズを細かく引き出しながら、プラスアルファのアイテム提案を行っている。手間ひまはかかるが、「モノではなく人」を売ることで、固定ファンを増やしたい」と話す。そのほか、オリジナルフラワー やブーケで思い出に残る結婚式を演出する「集花園ウエディング」、デザイナーの谷奥さんが指導を行う「フラワー アレンジメント教室」なども好評だ。「花」を一つのキーワードに、進化を続ける同店の取り組みに注目したい。

集花圖

集  
卷

香水のディスカウントで年商九億円を稼ぎ出す新スタイル店。有名ブランド品はもちろん、一般には手に入りにくい希少品まで、市場の六割から七割の価格で販売。若い女性を中心と顧客のすそ野を広げている。「フレグランスは高級品、というイメージを打ち破りたかった」と金田泰行さん。数年前、「T.H.O. 香水屋」というブランドを立ち上げ、全国でも珍しいフレグランス専門のフランチャイズ展開を進めってきた。「今後は、カラオケボックスやガソリンスタンドなどの複合化を目指す」と意欲を語る。最近では「バルファムDD」と名付けたP.Bを、メーカーとともに開発。ターゲットの好みに合わせた「香り」を追求するなし、他店にはないオンラインの取り組みに挑戦している。「価格のみにこだわらない販売を提案していく」。次なる一手に注目が集まりそうだ。

トヨタセレクションの新たな販売チャネル  
The 香水屋 ホッパードリーム

香水のディスカウントで年商九億円

**DATA**  
企業名 有限会社集花園  
所在地 京都市上京区今出川通御東光院南西角  
西北小路町  
URL <http://www.shukaen.co.jp/>  
創業 1989年  
代表者 各田秀男  
事業内容  
生花店、ブライダルプロデュース、フラワー  
デザイン教室



**DATA**  
企業名 有限会社ホッパー・ドリーム  
所在地 京都市中京区新奈經通線1上東側町63  
URL <http://fragrance.hopper-dream.jp/>  
創業 2000年  
代表者 全田泰行  
事業内容 フレグランス商品の販売、オリジナル・ブランドの製造・販売



### オリジナルブランド展開型

伍  
約

卷之二

京友桜の技術を用いて、着物や洋服地などに  
の染色を手がけてきた老舗。新ブランド「バズ  
ン」を立ち上げたのは、蔵に保存されていた古  
い伝統柄との出会いがきっかけだった。日本  
人ならではの美的センスが凝縮されている。  
何とかこれを生かせないと考えたそうだ。  
どうせなら風流で目立つものを……というコ  
ンセプトで誕生したのが、和柄のアロハシャ  
ツやカットソー。金魚やおしどりなど愛らし  
い動物、四季の草花を盛り込んだ「オールドト  
ニユ」のデザインは、個性にこだわる若い顧  
客層に斬新と受け止められているようだ。今  
年三月、伝統柄を現代風にアレンジした新ブ  
ランド「SANJO by PAGONG」も立  
ち上げた。「機能要素を取り巻く環境は厳しい。  
私たちでも、面白いことができる」ということを  
知つてもらいたい」と同店では自信を深める。

京友禅の技術を用いて、着物や洋服地など

京友禅の技術を用ひて、着物や洋服地など

見直し、オリジナリティあふれる現代版手拭いとして復元しているほか、さまざまな伝統デザインを生かしたトートバッグやポーチなどを製造・販売している。「京都のブランドにこだわった商品展開をしている」と細谷勝和さん。舞妓や桃太郎など、レトロなデザインが人気。観光客などが京都の土産として買っていくことも多いという。最近、京都から全国へ発信する新ブランド「RAAK」を立ち上げた。これまでの伝統にとらわれない、市場サイズやファッショニ性を取り入れたアイテムを生み出している。素材と使いやすさにこだわった「ガーゼ手拭いマフラー」は大ヒット商品となつた。今後は、東京方面などへ店舗を拡大していくたいと話す。「アンテナを張り巡らせてトレンドを吸収していく」と、意欲的な姿勢をのぞかせる。

A stack of various fabrics with different patterns, including stripes and florals, folded and stacked together.

**DATA**  
企業名 株式会社牟田宣染工場  
所在地 京都市右京区西院西満町17  
URL <http://www.pagong.jp/>  
創業 1919年  
代表者 牟田和明  
事業内容 独色加工、オリジナル製品の製造・販



**DATA**  
企業名 株式会社エイラクヤ  
所在地 京都府京都市中京区室町通三条上ル役行者町  
368  
URL <http://www.eirakuya.jp/>  
創業 1615年（元和元年）  
代表者 遠藤和也  
事業内容  
被服物、オリジナル製品の製造、小売

百屋を営んでいた同店が、ゼスト御池に新規展開するきっかけとなつたのは、他店とは違つたことをやつてみたいと思つたことだという。量販店やコンビニなどで野菜が販売されるようになり、八百屋の存在意義が問われようとしている。「八百屋ならではの専門的な知識・ノウハウを生かしたい」と店長の森本千恵美さん。野菜のソムリエ資格を有するプロフェッショナルだ。二年前には、フランス料理のシェフと共に、小松菜のジュースやゼリー、アボカドを素材としたジュース、フルーツサンドなどのオリジナルアイテムを開発。果物を加えて口当たり良くなるよう工夫したもので、野菜嫌いの子どもたちにも好評だという。また、旬の京野菜をベースに、さまざまな煮炊きものを取り合わせた「お惣菜弁当」は、栄養バランスにも配慮した無添加のおふくろの味。ビジネスマンのほか、近くに住んで

「いる高齢者などが必要な求人に来る」と森本さんは笑顔で話す。彼女は、この店の開業を「もう一つ、『食育』を考慮した新しいサービスに取り組んでいる」と説く。最近、朝食の重要性が叫ばれるようになつたが、同店ではどんなに忙しくても手早く食べられる京野菜スコーンや果物ジャムなどを製造・販売。新しい朝食スタイルを提案して反響を呼んだ。「朝食を食べるのが楽しくなつた」など、消費者からうれしい意見が寄せられているそうだ。今年六月から、食育に関する講習会を定期的に開催。梅干やらつきなど、身近にある安全な食材を演習にしようというのも、学生から五十代の主婦まで幅広い人たちが参加した。口コミで評判が広がり、雑誌や新聞などに取り上げられるようになつた。「うちの店を盛り立ててくれるファンをつくることが大切」と森本さんは笑顔を見せる。八百屋ならではの強みを生かし、京野菜や果物の附加值を提供するビジネススタイルが、消費者の共感を呼び起こしているに違いない。

**DATA**  
企業名 京野菜 茶房  
所在地 京都市北区鴨西口通宝町東入ル小山町225-3  
(支店) 京都市中京区河原町御池ザスト御池B1  
URL <http://www.kyoyasai-ichiyo.com/>  
創業 1920年頃  
代表者 松田 隆男  
事業内容  
京野菜、果物販売、オリジナル惣菜、ジャムなどの製造、販売、食育に関する講座開催など

# 特集 ◎事例に学ぶ「こだわりの経営」

## 強みを生かす! 殻をやぶる!



結びつけた事例も多い。目を凝らして周囲を見渡せば、成功のヒントが見えてくるに違いない。

今回は、既存の枠組みにとらわれず、自社の強みを生かした経営で成功している中小企業を紹介。さまざまな取り組みを学ぶことで、中小企業に求められている視点、経営姿勢、そしてその発想の源などを探ってみたい。

新スタイル構築型

に本の書店や雑誌出版社」になり、新しい経営スタイルを確立して評価を高めているタイプ。時代の一ノースや市場の変遷を感じ取り、それをどうネスに生かすか」として、消費者の満足を引き出しているのだ。競くなき進化を続ける小売店の姿が「ト」である。

## おいしいだけじゃなくて、面白いと思ってもらえるお菓子を作りたい

— 一乗寺 中谷／和洋菓子製造販売店 —

宮本武蔵の決闘で有名な一乗寺下り松のほど近くに暖簾を構える老舗。名物の「でっち羊かん」は、米の粉と小豆を練り合わせ、竹の皮で包んで蒸したもの。江戸の昔、洛北地域で作られていた伝統製法をそのまま受け継いでいるそうで、けれど味のない素朴な味わいが魅力といえる。そのほかにも、宮本武蔵にちなんで刀の鍔を模した焼き菓子、詩仙堂をイメージして柚子風味に仕上げた羽二重餅など、「地域性を生かしたモノづくりを心がけています」と2代目の中林房敏さん。今から数年前、息子の英昭さんが、バティシエだ



った女性と結婚したのを機に、和菓子と洋菓子のコラボレーションにも積極的に取り組んでいる。わらびもちパフェや三色お豆のタルト、豆乳プリンなど、他店では手に入らないオリジナル商品が充実。「若い人たちが買ってくれるようになりました」。顧客のすそ野は確実に広がっているようだ。最近では、素麺やおこわ、おばんざいなど、京都の家庭料理が味わえる定食メニュー（いろどりごはん）も



始めた。「みんなが集まるような茶屋を目指したいですね」と目を細める。消費者ニーズを敏感に取り入れながら、老舗の夢はますます大きく広がっていくようだ。

— 一乗寺 中谷 —

看板商品の「でっち羊かん」をはじめ、和洋を融合したオリジナル創作菓子を製造・販売する。観光客をも温かく迎えてくれる店主の人柄も魅力の一つ。

**DATA**  
京都市左京区一乗寺花ノ木町5  
TEL 075-781-5504  
URL <http://ichijouji-nakatani.com/>



## 専門相談のご案内

小規模事業者の皆様の経営上のご相談に、各専門家が適切なアドバイスをします。相談は無料、秘密は厳守致しますので、お気軽にご利用ください。

### ■各種専門相談日程

相談分野	時間	相談日	相談場所
法律	午後1時～午後4時 受付は午後3時30分まで	毎週(火)	本部
経営	午後1時～午後4時 受付は午後3時30分まで	毎週(水)	本部
店舗運営管理	(事前予約制)		洛南支部
不動産関係・資産運用	午後1時～午後5時 受付は午後4時45分まで	第3(木)	本部
税務	午後1時～午後5時 受付は午後4時45分まで	第2・4(木)	本部
		第1・3(月)	洛北支部
		第2・4(火)	洛西支部
		第2・4(水)	洛南支部
共済・週年移行・退職金準備・保険見直し・賃金関係	午後1時～午後4時30分 受付は午後3時30分まで	第2・3(金)	本部

お問い合わせ 京都商工会議所 中小企業経営相談センター

本部 TEL 075-212-6460 洛南支部 TEL 075-611-7095  
洛北支部 TEL 075-701-0349 洛西支部 TEL 075-314-8771

### ◆法律

取引上のトラブル手、売掛金回収、契約・登記、企画書、不動産売買など。その他交通事故、相続、保証人等の法律問題。

### ◆経営

財務、労務、生産管理、マーケティング、情報化など。

### ◆店舗運営管理

外装(看板、ショーウィンドー)、配置計画、商品陳列、照明、色彩、POP各種表示、その他店舗の活性化や個店の活力アップの方策など。

### ◆不動産関係・資産運用

不動産の実勢価額や公的評価を参考に、低利回りの中でも貯蓄価値を高める運用方法など、関連する税制面を踏まえながらアドバイス。

### ◆税務

所得税(事業所得、課税所得など)、法人税、事業承継税、事業税、固定資産税、消費税、確定申告の仕方など。

### ◆共済・週年移行・退職金準備・保険見直し・賃金関係

平成24年3月31日に廃止される「過格退職年金」の制度移行問題、退職金準備相談、共済並びに賃金制度など。

## エリア密着推進型

地域顧客にターゲットを絞り込み、そのニーズに応じた商品やサービスを提供しようという小売店が増えている。地域密着型の経営に取り組むことによって、固定ファンを生み出し、顧客の囲い込みなどに役立っているようだ。ネット社会の中で、原点に返った戦略といえよう。

今から二十年前、全国に先駆けて「コンビニ」と「酒販」の複合展開を始め、売り上げを伸ばしてきた。だが、最近では競合店が増加し、店を開けているだけでお客様が来てくれる時代ではなくなり、「もう一度、原点に立ち返って、地域顧客とのつながりを見直そうと思つた」と酒谷宏之さん。平成十六年、コンビニエンストアの二階を利用して、「東西・楽サカタニ」をオープンさせた。こだわりの地酒や沖縄の泡盛などの試飲が楽しめるお酒のスペース、ピアノ教室や講師会セミナーを開催するイベントスペースなどを用意。コンビニでお弁当を購入した人は無料で開放するなどして、地域の人たちを中心としたコミュニティ拠点となっている。「時代のニーズに合わせて、業態を変化させていきたい」と酒谷さん。日も、お客様の明るい笑い声が店内に響き渡る。

町内御用達ビジネスで地域客から支持  
とようけ屋 山本

昔ながらの製法、素材、味わいにこだわって作られた豆腐は、「一度、口にすれば忘れないほんまもん」と評判が高い。口コロで噂が広がり、今では全国に名を知られる有名店になった。しかし、「(この)近所に買つても見える。町内御用達が商店の原点」と山本久仁佳さん。手頃な価格設定、親しみあふれる接客……。創業当時と少しも変わらない、温かいおもてなしの心が息づいている。平成四年にオープンした「とようけ茶屋」は、京名物の湯豆腐や湯葉をもっと気軽に味わってもらおうという発想から生まれたもの。現在では、メニューの種類も増え、遠方からもたくさんのお客様が訪れる。数年前には、オリジナルの生湯葉を製造・販売する「七彩庵」を立ち上げるなど、消費者ニーズに合わせた新しい「食」を開発。おかげで高ぶらずの経営姿勢に学ぶべき点は多い。

### DATA

企業名 有有限公司とようけ屋  
所在地 京都市上京区七本松道一条上ル丸ヶ森町429-5  
URL <http://www.toyoukeya.co.jp/>  
創業 1897年  
代表者 山本久仁佳  
事業内容 京豆腐、京湯葉、京揚げなどの製造・販売、飲食



### DATA

企業名 株式会社サカタニ  
所在地 京都市東山区七条通本町西入日吉町222  
URL <http://sosaku.kir.jp/>  
創業 1913年  
代表者 酒谷宏之  
事業内容 酒類の販売、コンビニ経営、貸スペース提供などの展開



HANEI EYES

顧客の関心を引き出す  
附加価値の創出で

● 小売店が不遇の時代」といわれる。確かに、近年、消費者ニーズが多様化し、社会的な規制緩和の波が押し寄せることで、簡単に商品を並べて販売するだけの方法では勝ち残ることは難くなっている。しかし、その一方で、遠方のお客様がわざわざ足を運んでくれるという繁盛店も少なくない。この両者の違いを決定付けているものは何なのだろうか。今回の取材で明らかにしたことは、成功している企業は、経営者が常に消費者ニーズに耳を傾け、どのようにすれば付加価値の高い商品やサービスを提供できるか、真剣に考えているということだ。

● 例えば、「TOTO 香水屋 ホツバードリーム」は、高級品のフレグランスを若い人たちに広げるため、ディスカウントという発想にたどり着いた。また、「バゴン」は、伝統柄に注目し、新しいファンションと融合させることで、今まで埋もれていた市場を掘り起こした。もう一度、自社の「強み」というものが何かを見出し、それを磨き上げ、消費者に向けて発信する努力が求められているだろう。市長から認定されている商品やサービスを提供すれば、必ず注目されて支持は広がっていくに違いない。中小企業にとって、チャンスは目の前に転がっている! ゼひ、今回の「こだわりの経営」からそのヒントを学び取ってほしい。

