

企業を育て 地域を伸ばす 商工会議所

11・12 はんえい

発行・編集 京都商工会議所 中小企業経営相談センター / 〒604-8106 京都市中京区島丸御池南東角アーパネックス御池ビル西館3階 TEL:075-212-6470



地域活性化推進委員連絡会議

経営改善普及事業への理解と協力を促す

本所は、十月十二日、市内のホテルで地域活性化推進委員連絡会議を開催した。

地域活性化推進委員は、京都経済を支える多くの小規模・中小企業と本所をつなぐパイプ役として、各業界組合・商店街の役員などに毎年委嘱しているもので、今回の連絡会議では、本所が実施している融資制度、経営支援制度、共済制度のほか、八月より新しく開始した事業継承支援事業等について説明を行い、本所事業に対する認識とさらなる協力を依頼した。

その後、近畿経済産業局産業部

本所は、十月四日、第二創業など自社経営を革新しようとする企業経営者や企業経営に関心のある方などを対象に、経営革新応援セミナーを開催した。今回のテーマは「ふまじめ(不真面目)のススメ」。企業向けにプロダクトマーケティングと創造的思考開発の

経営革新応援セミナー

「ふまじめ」は起こせない

本所は、十月四日、第二創業など自社経営を革新しようとする企業経営者や企業経営に関心のある方などを対象に、経営革新応援セミナーを開催した。今回のテーマは「ふまじめ(不真面目)のススメ」。企業向けにプロダクトマーケティングと創造的思考開発の

本所は、日本商工会議所と共催で、十月十六日から十一月二日までの間、六回、二十時間わたって「平成十八年度経営革新塾」を開催した。本事業は、経済構造が変化する中で、中小企業が自らの経営革新、新事業展開を図っていくために必要な経営戦略、組織マネジメント等の知識・ノウハウなどの体得を支援するために実施したもので、「経営戦略作成のポイント」や「新会社法の活用」「中小企業のIT活用」など、テーマは多岐にわたる。講師は、新連携認定に取り組んだ企業の経営者やITを営業戦略にうまく取り入れた後継者な

本所は、日本商工会議所と共催で、十月十六日から十一月二日までの間、六回、二十時間わたって「平成十八年度経営革新塾」を開催した。本事業は、経済構造が変化する中で、中小企業が自らの経営革新、新事業展開を図っていくために必要な経営戦略、組織マネジメント等の知識・ノウハウなどの体得を支援するために実施したもので、「経営戦略作成のポイント」や「新会社法の活用」「中小企業のIT活用」など、テーマは多岐にわたる。講師は、新連携認定に取り組んだ企業の経営者やITを営業戦略にうまく取り入れた後継者な

本所は、十月十日、京都労働局公共職業安定所、社団法人京都府高齢・障害者雇用支援協会・京都経営者協会等との共催で、「六十五歳継続雇用セミナー」を市内のホテルで開催した。

少子高齢化の急速な進展に伴い、労働力不足が見込まれる中で、高齢者の能力の有効な活用を図るため、本年四月より、高齢者雇用安定法が改正され、事業主は、①定年の引き上げ、②継続雇用制度の導入、③定年の廃止などの措置を講ずることにより、高齢者の六十五歳までの安定した雇用確保が義務付けられた。今回のセミナーでは、継続雇用制度の導入や継続雇用のための各種助成制度などについて説明が行われた。

事業者の関心は高く、百五十八名が出席し、説明会の後には個別相談会も開催された。

本所は、十月十日、京都労働局公共職業安定所、社団法人京都府高齢・障害者雇用支援協会・京都経営者協会等との共催で、「六十五歳継続雇用セミナー」を市内のホテルで開催した。

少子高齢化の急速な進展に伴い、労働力不足が見込まれる中で、高齢者の能力の有効な活用を図るため、本年四月より、高齢者雇用安定法が改正され、事業主は、①定年の引き上げ、②継続雇用制度の導入、③定年の廃止などの措置を講ずることにより、高齢者の六十五歳までの安定した雇用確保が義務付けられた。今回のセミナーでは、継続雇用制度の導入や継続雇用のための各種助成制度などについて説明が行われた。

事業者の関心は高く、百五十八名が出席し、説明会の後には個別相談会も開催された。



65歳継続雇用セミナー



経験豊かな企業OB人材があなたの会社を応援します

—企業等OB人材マッチング事業—

これまで日本経済を支えてきた団塊の世代が退職を迎える2007年が間近に迫っています。「2007年問題」として大きな社会問題となり、今年度には65歳までの雇用延長が義務付けられましたが、一方で自分の時間を大切にしながら社会に貢献したいと考える「OB人材」が数多くおられるのも現状です。

そこで皆様にお勧めしたいのが「企業等OB人材マッチング事業」です。

この事業は、登録OB人材の方々が大企業や中堅企業、各種研究機関等で永年培われてきたスキル、経験、ネットワークを中小企業経営にご活用いただくことを目的としています。全国の商工会議所をはじめ、中小企業支援団体が活用希望事業所とのマッチングのお手伝いをさせていただきます。

京都においては昨年度より本格的に活動を開始しており、これまでに約140名の方にOB人材登録をいただき、既に70社の企業より96件の活用依頼、42件のマッチング成立という実績を上げています。

「経営革新」「社内改革」「人材育成」「販路開拓」など事業所からの幅広いご要望に専属コーディネーターが親身になって対応させていただいています。ぜひ一度お問い合わせください。

(お問合せ)
TEL: 075-212-6470
メール: ob-jinzai@kyo.or.jp
URL: http://www.objinzai-kyoto.jp

※フォーラム開催案内

『企業等OB人材マッチングフォーラム 京都』

日時: 12月4日(月) 13:00~17:00
会場: 新・都ホテル 開明殿
内容:
①基調講演
「高齢化時代を生き抜く4つの資産
—来たるべき「2007年」を控えて企業人として考えるべきこと—」
講師: 廣瀬 誠一 氏
(国際ジャーナリスト・キャスター・明治大学文学部教授)
②パネルディスカッション
「うまいOB人材の活用方法とは?」
③個別相談会
活用依頼相談会及びOB人材登録会
(フォーラムお問合せ) ☎075-212-6470

京都商工会議所の「事業継承支援」のご案内

売り手

廃業・閉店をお考えの経営者

- 引退したいけど後継者がいない
- 体力的な不安が芽生え始めた
- 借入れ負担などで思うように収益が上らない
- 事業価値があるうちに売って、次の事業に取り組みたい

売り手側のメリット

- 売渡費用が不要
- 譲渡後ハッピーリタイア
- 後継者問題の解決
- 顧客、取引先、従業員との継続
- 新事業投資への資金調達

ご相談は
TEL.075-212-6470

京都商工会議所
京都・ビジネスモデル推進センター

相談

マッチング

既存のビジネス・店舗をそのまま譲渡

買い手

新規開業を目指す方
事業拡大をお考えの方

- 違う業種に立出でて多角化を目指す
- 店舗を譲りやす
- お店のオーナーになりたい
- 附サラしてお店を経営したい

買い手側のメリット

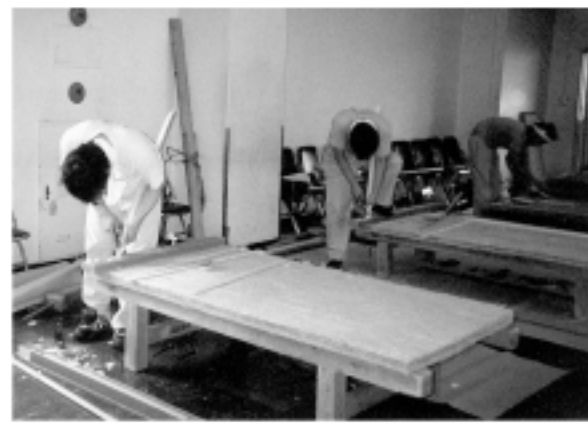
- 既に確立しているビジネスが手に入る
- 設立～開業までの時間とリスクを削減
- 初期投資を最小限に抑制
- 未経験の事業ノウハウを短期間で修得
- 開業に関する心付的リスクを軽減

今すぐ譲渡をお考えでない方、ご自分の事業にどのくらいの価値があるのかご興味のある方など、どなたでもお気軽にご相談ください。

京都商工会議所 京都・ビジネスモデル推進センター
〒604-8106
京都市中京区島丸御池南東角 アーパネックス御池ビル西館3階
TEL.075-212-6470 FAX.075-212-6871 e-mail:mej@kyo.or.jp

NEWS FLASH FROM BRANCHES

おいがしま
す。とても
気分が良く
いられるよ
うになりま
した。など
寄せ書きで
お札の手紙
が届き、研
修生も喜び
を新たに伝
統技術の習
得に日々邁
進している。



「日本に生まれて良かった」と感じる瞬間がいくつもあるが、やはりなんと言っても異論がないのは、仕事が終わって自宅に帰り靴を脱ぎ、畳の上にごろんと寝ころんだ瞬間だろう。

京都農商工協同組合（沢辺勝次理事長）では、組合員の後継者育成を目的に昭和二十七年に「京都豊登技能者養成所（現在の京都豊登技術専門学校）」を設立し、「京たみ」製作技術の伝承に努めている。現在は、三十九名が、技術・知識の習得に汗を流している。

学院では、学院生にボランティア精神を醸成することを目的に、校外実習を兼ね平成四年度から社会福祉施設の「畳の表替え」の奉仕活動を実施している。今年は、京都市北区衣笠のカトリック京都司教区カトリクス会児童養護施設「京都聖嬰会」で実施、二十八世分の表替えを行った。児童からは「新しい畳にかえてくれてありがとうございます。畳のいいにおいがします。とても気分が良くいられるようになった。など」寄せ書きでお札の手紙が届き、研修生も喜びを新たに伝統技術の習得に日々邁進している。

秋晴れの十月二十九日、社団法人京都府トラック協会（竹之内實会長）は近畿運輸局京都運輸支局構内で、トラックの日（十月九日）協賛「トラック引きレース」を開催した。

このイベントは、一般市民にもトラックに親しみ経済社会でトラック貨物輸送が果たす役割をより理解してもらうことを目的に実施しているもの。当日は、力自慢のドライバーや市民らによる二十四チームが参加。一チーム五人で重き十トンの大型トラックをロープで三十メートル牽引し、その早さを競った。

会場内は、歯を食いしばってトラックを引っ張る家族や知人を応援する歓声に包まれるとともに、屋台コーナーや子どもひろばなども設けられ、爽やかな青空のもと、大勢の家族連れなどで賑わった。

またこの日は、交通事故防止対策として全国で実施中の「正しい運転・明るい輸送運動」の一環として、十一月一日から来年一月三十一日までの九十二日間実施される「トラック・セーフティ・ラリー」のスタート式も挙行され、府立京都吹奏楽部の演奏のなかプロドライバーや関係者らが無事故・無違反の輸送運転を誓った。

日中はまだ晩夏の気配が残る十月一日、京都の西北に位置し関西屈指のみみじの名所として名高い高雄で「高雄初秋のライトアップともみじの散歩道二〇〇六」が開催された。これは昨今、秋の観光シーズンにも来客数が減少している高雄一帯の活性化を図ろうと、三尾活性化委員会（高雄・榎尾・榎尾）を結成し、二十二日間に亘り開催されたものである。

オープニングの一日は生憎の雨となり、予定されていた花園中学校バスバンド部のミニコンサート等のイベントは野外ステージであったため中止となったが、この日を待ちわびていた観光客らが訪れ、降りしきる雨を雨共せず、少し色づき始めたともみじが雨に煙る様や水面に浮かぶ花灯路の姿などをカメラに収めていた。会期中は延べ八千五百人の人々が夜の高雄を訪れ爽やかな秋を堪能した。真っ赤に染まったもみじと輝きの違った青葉が少し残るもみじのライトアップは、紅葉の名所高雄の新たな秋の風物詩となることが期待される。

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

やっぱり……と 昼は新しいほうがいい！

「日本に生まれて良かった」と感じる瞬間がいくつもあるが、やはりなんと言っても異論がないのは、仕事が終わって自宅に帰り靴を脱ぎ、畳の上にごろんと寝ころんだ瞬間だろう。

京都農商工協同組合（沢辺勝次理事長）では、組合員の後継者育成を目的に昭和二十七年に「京都豊登技能者養成所（現在の京都豊登技術専門学校）」を設立し、「京たみ」製作技術の伝承に努めている。現在は、三十九名が、技術・知識の習得に汗を流している。

学院では、学院生にボランティア精神を醸成することを目的に、校外実習を兼ね平成四年度から社会福祉施設の「畳の表替え」の奉仕活動を実施している。今年は、京都市北区衣笠のカトリック京都司教区カトリクス会児童養護施設「京都聖嬰会」で実施、二十八世分の表替えを行った。児童からは「新しい畳にかえてくれてありがとうございます。畳のいいにおいがします。とても気分が良くいられるようになった。など」寄せ書きでお札の手紙が届き、研修生も喜びを新たに伝統技術の習得に日々邁進している。

秋晴れの十月二十九日、社団法人京都府トラック協会（竹之内實会長）は近畿運輸局京都運輸支局構内で、トラックの日（十月九日）協賛「トラック引きレース」を開催した。

このイベントは、一般市民にもトラックに親しみ経済社会でトラック貨物輸送が果たす役割をより理解してもらうことを目的に実施しているもの。当日は、力自慢のドライバーや市民らによる二十四チームが参加。一チーム五人で重き十トンの大型トラックをロープで三十メートル牽引し、その早さを競った。

会場内は、歯を食いしばってトラックを引っ張る家族や知人を応援する歓声に包まれるとともに、屋台コーナーや子どもひろばなども設けられ、爽やかな青空のもと、大勢の家族連れなどで賑わった。

またこの日は、交通事故防止対策として全国で実施中の「正しい運転・明るい輸送運動」の一環として、十一月一日から来年一月三十一日までの九十二日間実施される「トラック・セーフティ・ラリー」のスタート式も挙行され、府立京都吹奏楽部の演奏のなかプロドライバーや関係者らが無事故・無違反の輸送運転を誓った。

日中はまだ晩夏の気配が残る十月一日、京都の西北に位置し関西屈指のみみじの名所として名高い高雄で「高雄初秋のライトアップともみじの散歩道二〇〇六」が開催された。これは昨今、秋の観光シーズンにも来客数が減少している高雄一帯の活性化を図ろうと、三尾活性化委員会（高雄・榎尾・榎尾）を結成し、二十二日間に亘り開催されたものである。

オープニングの一日は生憎の雨となり、予定されていた花園中学校バスバンド部のミニコンサート等のイベントは野外ステージであったため中止となったが、この日を待ちわびていた観光客らが訪れ、降りしきる雨を雨共せず、少し色づき始めたともみじが雨に煙る様や水面に浮かぶ花灯路の姿などをカメラに収めていた。会期中は延べ八千五百人の人々が夜の高雄を訪れ爽やかな秋を堪能した。真っ赤に染まったもみじと輝きの違った青葉が少し残るもみじのライトアップは、紅葉の名所高雄の新たな秋の風物詩となることが期待される。

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

高瀬保勝会

静寂…清滝川のせせらぎ…初秋のもみじ

“デパ地下”に学ぶ顧客サービス!

今年もいよいよ残りあとわずか。デパ地下(デパートの地下店舗)では、激しい競争が繰り広げられようとしている。独自の創意工夫を凝らして、消費者の心をとらえようとするデパ地下の顧客サービス、販促戦略などには吸収すべき点が多い。今回は、デパ地下の取り組みにスポットを当て、商店街や親店に活用することで活性化のヒントに結び付けられないか、さまざまな角度から検証を加えてみたい。



横口 武久
1959年徳島県生まれ。徳島県立徳島大学(経済学)で中退。その後、東京でフリーランスとして活動。2000年4月、地下デパートの「地下デパート」を立ち上げ、2003年10月、株式会社「地下デパート」を設立。現在は、地下デパートの運営、店舗の企画、マーケティング、PRなどを行う。著書『地下デパートの成功法』(実業之世界社)。



CHECK 01

デパ地下では 朝・昼・夕の表情が異なっている!

デパ地下を歩けば、朝・昼・夕によって販売アイテムが異なっているのに気づくだろう。同じ惣菜を扱う店でも、朝は手軽に味わえる軽食、昼はお弁当が中心。夕方は生鮮食品やちよつと贅沢なメニューというように、消費者のニーズに合わせて表情が変化している。その商品がどれだけ魅力的であっても、市場から求められるものでなければ振り向いてもらえない。季節や時間帯、地域性などをうまく組み合わせ、独自の商品展開が人気を呼んでいる。



わたしたちのお店でも

最近、夜遅くまでオープンしている個店が増えてきた。「夜の九時から十二時までが最も売り上げが伸びる時間帯」という商店街もあるから、営業時間の延長は社会的な潮流といえるかもしれない。その一方で、朝から晩まで同じ商品を並べているだけでは、目の肥えた消費者に好吃することは難しくなっている。例えば、一般的なパン屋が近頃は特別に限定されたパンを販売している。消費者は必然的に限定されたパンを求めたい。だが、ある商店街のパン屋では夜の九時でも十時でも新しいパンをどんと焼き上げて販売。会社帰りのサラリーマンやOLが、朝食用の新鮮なパンを求めてひっきりなしに訪れるという。また、高校の通学路に面した文具店では、夕方の三時から六時ごろまでノートやPC関連用品の日替わりセールを企画。地元の高校生などから注目を浴びている。人気商品が登場すれば、どの店でも競って販売しようとするが、それを扱うだけでは大型量販店などにとっても太刀打ちできないだろう。自分たちの店は誰をターゲットと考えるか、そのターゲットがどのような商品・サービスを望んでいるのか、しっかりと理解することによって新たな経営戦略が見えてくるに違いない。特別なアイテムでなくても、ニーズに合致したものを提供すれば、消費者は足を運んでくれるということを肝に銘じておきたい。

CHECK 02

デパ地下では 提案・仕掛けに工夫を凝らしている!

提案・仕掛けはデパ地下の重要な販促戦略の一つだが、ただ商品を味わってみただけではなかなか実績にまで結び付かない。あるデパ地下のスイーツコーナーでは、シャンパン片手にシヨコラを食べるといって、これまでにないユニークな楽しみ方を提案して売り上げを伸ばしている。「デパートでセレクトな気分が味わえる……。」という、消費者のライフスタイルを豊かにする新しい試食のあり方は、今後ますます注目されていくはず!



デパ地下では、シャンパンやシヨコラなど高級品の試食販売は普段は本格的に行いません。

CHECK 03

デパ地下では 先端のトレンドを先端のトレンドを発掘している!

市場にはさまざまなブランド商品があふれているが、これらをただ並べて売るだけでは消費者は満足しない。あるデパ地下では、まだ全国的に知られていないが、若者の間で人気沸騰中だったケーキ店とコラボレーション。気鋭のパティシエが生み出すオリジナル・スイーツは、デパ地下の看板商品になったという。潜在的なトレンドを発掘し、「ここぞでしか買えない」という付加価値をプラスすることで、消費者の心をとらえることに成功した。



CHECK 04

デパ地下では ひとつ手間の楽しさを提案している!

惣菜ブームといわれるようになって久しい。競合店も増え、和・洋・中さまざまな惣菜が店頭を彩っている。こうしたパッケージ商品のほかに、消費者にひとつ手間、かけて食を楽しんでもらおうというユニークなアイデアが登場している。例えば、あらかじめピーマンやたまねぎを肉の上に盛り付けた「シヤンピニオン・ステーキ」。自分好みに、焼く、という手間をかけることで、ただ食べるだけでなく、料理することの満足感を提供している。



CHECK 05

わたしたちのお店でも 商品の魅力を発信してみよう!

いくら良い商品・サービスを提供していても、実際に消費者に評価してもらわなければ買ってもらえない。今では、インターネットなども普及したが、最も身近で実践的といえるのが、試食による情報発信だろう。だが、店頭の商品のサンプルを並べて「自由に取ってください」という、一方通行の方法では大きな効果は望めない。例えば、字治のある茶舗では、消費者の目の前でお湯を沸かし、お茶を注ぐサービスを行っている。茶器一つ取っても、地元の朝日焼を使うという念の入れようだ。売りたいアイテムをただ勧めるだけでなく、どうすればおいしく、楽しく味わえるか、飲食、そのものの魅力を伝えることで、消費者の関心を引き出すことに成功しているようだ。最近では、食のほかに、香水やインセンス、風邪薬などさまざまなアイテムの試供に取り組み個店が増えてきた。今、消費者のライフスタイルやニーズを取り込んだ提案が、ますます望まれている。

CHECK 06

わたしたちのお店でも 新しい付加価値を見つけてみよう!

デパ地下が市場に先駆けて、「宝の山」を掘り起こし、ブームを巻き起こした事例はたくさんある。すでに市場に氾濫しているブランド商品、人気商品は需要があるから売れるだろうと販売しても、価格競争に巻き込まれるだけかもしれない。例えば、京都にはさまざまな伝統・ブランド商品、中小企業が培ってきた優秀な技術が埋もれている。他店でも手に入るような横並び商品で売るのはなく、まだ市場で注目されていない地域の特産品、技術、ノウハウをいち早く掘り起こし、個店から先端トレンドを発信していくという気概が必要ではないか。消費者のニーズ・個性が多様化している時代、市場は常に目新しい商品を求めている。消費者が「この商品は高いお金を支払ってでも買う価値がある」と受け止めれば、一個三百円のチョコレートでも飛ぶように売れるのだ。地域密着型の商店・個店だからこそ、大量量販店などにはできないユニークな付加価値を見出したい。

CHECK 07

わたしたちのお店でも 新しい売り方を工夫してみよう!

中食市場というのはこれから成長の見込める分野だが、競争が激しく、各店が工夫を凝らした商品販売している。個店が勝つためには、魅力ある商品に加えて、新しい売り方を発信していく必要があるだろう。例えば、コロッケを販売するとき、五百円、というまとめ売りでは、一人暮らしの消費者にとっては手を伸ばしにくい。京都の米穀店が三百グラムの少量パック米を販売して話題を呼んでいるが、市場ニーズを汲み入れたサービスこそ受け入れられるのではない。最近では、ちょっとひと手間かけるプロセスを経て口に運ぶ、中食が人気を集めている。シヤンピニオン・ステーキのほかに、三枚に下ろしやすいくりに切り目をつけた魚、自家製のタレを添えた手づくり生餃子など、これまでのパッケージ商品では足りない消費者心理をうまくつかんだことが成功につながっている。食、本来の楽しさを引き出し、商品とともに提案することが大切だろう。

一生の晴れ舞台、婚礼をプロデュースしています。

——青雲堂/和文具・結婚用品販売

たくさんの方が行き交う三条会商店街の中ほどに店を構える老舗。もともと文房具を中心に取扱っていたが、競合店が増えたため、今年の夏にコンセプトを一新してリニューアルオープンした。“和”を中心としたアイテムを充実させ、価格のみに依存しない独自の付加価値を生み出しているという。豊富に揃う結婚関連商品をはじめ、和紙(千代紙)、筆、便箋など、「地域の人たちだけでなく、外国からの観光客がお土産として買っていかれることも多いですね」と川口恵子さん。日本古来の伽羅や白檀を組み合わせて開発したオリジナル

な香など、注目を集める“インセンス”の提案にも力を注いでいる。

また川口さんは、京都商工会議所が認定する「結婚司」の肩書きを持つ。最近、簡略的で気軽な結婚スタイルが主流となりつつある一方で、伝統的なしきたりや儀礼を知らない若者層も増えてきた。川口さんは、ただモノを売るだけでなく、結婚する両家の間に立ってさまざまな相談にのるなど、プラスアルファのサービスを心がけているという。



「伝統文化を伝えるという大切な役割を担っています。これからも、皆さんに喜んでもらえる商品を提供していきたい」。川口さんの眼差しは母義のような優しさをたたえていた。

① 青雲堂

大正9年創業の老舗店。結婚司の認定を受けた女性店主が、婚礼のしきたりや習慣などを親切に教えてくれる。京都を感じさせる和文具、インセンス商品も豊富。

DATA
京都市中京区壬生馬場町1(三条会商店街千本東入)
TEL 075-841-3872
URL <http://www.seundoh.com/>



たオリジナル

CHECK 05

デバ地下では
変化のある売り場を
心がけている!

これまで「対面販売」に徹してきたデバ地下だが、最近ではセレクトショップのような感覚で自由にアイテムを選べる店舗設計、接客サービスをを行うところも増えてきた。ショッピング越しに販売員と消費者が向き合うのではなく、「アイテム(商品)」と「レジ(会計)」を分離させることで、販売員の目を気にせず買い物ができる。関心はあっても、ちょっと立ち寄りにくい……。そんなイメージを払拭する、足を踏み入れやすい売り場づくりが好評だ。



わたしたちのお店でも
ホスピタリティを
見直してみよう!

地域のふれあいを重視する個店にとって、対面販売は欠かすことのできない接客サービスの一つ。その反面、販売員の視線が気になる、何か買わなければ店から出られない……。など、いくつかのマイナス面も指摘されている。完全なセレクトショップを目指したのでは、コンビニや量販店と同じになってしまう。個店ならではのホスピタリティを生かした「セミ・セルフ」のサービスを考へてはどうか。例えば、消費者と販売員との間を仕切っていたショッピングカートの高さを抑えるだけで、オープンで風通しのよい店舗を実現できる。京都・錦市場の惣菜店では、ショッピングカートを平面化した「プティック販売」を行って消費者のすそ野を広げた。このとき、大切なのは販売員のポジショニングだろう。消費者が商品を選んでいる間は、静かに見守り、タイミングを見計らって声をかける。心地良い無視、と言うそうだが、「冷やかしても歓迎!」という先さきまで考えた接客がリピーターの確保につながるのだから。

CHECK 06

デバ地下では
豊富なプレーヤーを
揃えている!

有名ショップ、ブランドショップは集客の「コア」となるが、すべてが一流プレーヤーでは面白味に欠ける。多くの人が集まるデバ地下のエンタランス部分で「ハチミツ」のワゴンセールを企画したところ、これまであまり足を運ばなかった若い人たちが訪れたという。健康食材として注目されたのはもちろんだが、高級感のあるデバ地下ゾーンにあって、どこかほっとできるオアシスの存在として受け入れられたのだから。



わたしたちのお店でも
意外性ある仕掛けを
考えてみよう!

有名ブランド店ばかり並んだ商店街……。果たして本当に魅力的だといえるだろうか。個性化の時代を迎えた今、もっとよそと違ったユニークな商店街があってもいい。例えば、京都のある商店街には、創業以来「しらす」のみを販売する個店がある。同じ商店街の中に、生鮮食品店や大型スーパーなどがあるが、さつちりとした棲み分けができてきているという。また、横浜の生鮮食品店ばかり集まる商店街には、全く異業種の老舗の古書店があるのだが、ショッピングバッグを抱えた主婦でいつも賑わっているという。商店街を一つの集客装置(デバ地下)と考えると、消費者が「えっ、こんなところにこんな店が……」と感じるような意外性、目を見張るようなモノ、サービスを、情報(この効果を、抜け感と呼んでいる)を発信できれば、口コミで評価は広がっていくだろう。個店がそれぞれ工夫を凝らし、個性を伸ばしていくことで、商店街全体の活性化につながるのではないだろうか。

マル経 資金融資

小規模事業者のための
経営改善資金融資制度

無担保・無保証・低金利(手数料無料)

融資の条件

- 融資限度額550万円(設備・運転を併せての限度額)
- 返済は元金均等返済返済(返済方式で、利息は毎月返済)
- 信用保証協会による保証も不要。
- 融資限度額の範囲内で、マル経の借り換えの利用もOK。
- 返済期間は、設備:7年以内 運転:5年以内(いずれも6カ月以内の範囲も可)
- 利率一年2.00%(平成18年11月13日現在)
※ご相談の内容によっては、ご希望に添えない場合があります。

融資限度額 **550万円**

利用の対象

- 従業員数が20人以下(商業・サービス業では6人以下)の事業者の方(ただし、法人役員、家族従業員、パートは除く)。
- 従前から商工会議所の経営指導を受けている方。
- 所得税・法人税・事業税・住民税を完納している方。
- 京都市内で、最近1年以上営業している方。

経営環境変化経営改善貸付 へんげい貸付

金利・返済期間等はマル経と同様です。マル経融資と併せて1,000万円までご利用いただけます。ただし、貸付条件については一部制約があります。詳しくは相談窓口でお尋ねください。

融資限度額 **450万円**

ご相談はすべて **無料**です

京都商工会議所 中小企業経営相談センター
※事業のある地域の各支店へご相談ください。 本館:075-212-6462

専門相談のご案内

小規模事業者の経営上の相談に、各専門家が適切なアドバイスを行います。相談は無料、秘密は厳守いたしますので、お気軽にご利用ください。

<h3>◆法律</h3> <p>取引上のトラブル、売買金回収、契約・登記、金銭債権、不動産売買など。その他交渉事務、相続、保証人等の法律問題。</p>	<h3>◆経営</h3> <p>財務、労務、生産管理、マーケティング、情報化など。</p>	<h3>◆店舗運営管理</h3> <p>外観・内装、ショーウィンドー、販路拡大、商品陳列、POP、色紙、POP各種表示、その他店舗の活性化や集客の強力アップのアドバイス。</p>
<h3>◆不動産関係・資産運用</h3> <p>不動産の買付価格や売却価格を参考に、低金利制度の中で資産価値を高める運用方法など、最適な売却策を提案するアドバイス。</p>	<h3>◆税務</h3> <p>所得税(事業所得、雑所得など)、法人税、事業税、贈与税、事業税、固定資産税、消費税、確定申告の仕方など。</p>	<h3>◆共済・遺言執行・退職金準備・保険見直し・資金関係</h3> <p>平成24年3月31日に満了される「遺言執行年金」の制度移行問題、退職金準備問題、共済見直し資金関係など。</p>

■各種専門相談日程

相談分野	時間	相談日	相談場所	お問合せ
法律	午後1時~午後4時 受付は午後2時30分まで	毎週 水	本館	京都商工会議所 中小企業経営相談センター 本館 ☎ 075-212-6460
経営	午後1時~午後4時 受付は午後2時30分まで	毎週 水	本館	西宮支店 ☎ 075-811-7085
店舗運営管理	(事前予約制)		西宮支店	清水支店 ☎ 075-701-0349
不動産関係・資産運用	午後1時~午後4時 受付は午後4時45分まで	第3(水) 第1(日) 第2(日)	本館 清水支店 西宮支店	西宮支店 ☎ 075-314-6771
税務	午後1時~午後4時 受付は午後4時45分まで	第2(火) 第1(日) 第2(日) 第3(水)	本館 清水支店 西宮支店	
共済・遺言執行・退職金準備・保険見直し・資金関係	午後1時~午後4時30分 受付は午後3時30分まで	第2(火)	本館	

HANEI EYES 徹底的に消費者の視点に立ってみる

以前、伏見区のある商店街を取材したとき、「商店街というのはデパートと同じ。お客様の要望にかなう商品を提供しなければなりません」という声を聞いたことがある。確かに、商店街は立地的にも恵まれ、生活に欠かせない食材や雑貨品が豊富に取り揃えられている。にもかかわらず、大型量販店などとの競争で強みを打ち出せないのはなぜだろうか。

今回の取材において、デバ地下は市場や消費者のニーズを取り入れながら、常に進化していることを実感した。品揃えについての吟味はもちろん、商品の魅力をいかに発信していくか、売り場づくりをどのようにするか、新たなブランドやトレンドをどこから誘引するのか……。消費者に目を向けた細かな気配り、心配りがデバ地下の魅力へとつながっているのだから。わざわざ足を運んでまで買いたいモノ、サービス・情報が、果たして自分たちの商店街や個店にあるのかどうか、もう一度検証してみたい。あらためて、デバ地下から学ぶべき側面が見えてくるのではないだろうか。