

企業を育て 地域を伸ばす 商工会議所

# 1.2 はんえい

発行・編集の京都商工会議所 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 TEL075-212-6460

本所は、十一月十三日、京都企業活性化を図るため「21世紀の企業・経営大会2006」を市内のホテルで開催した。

今年で八回目を迎える経営大会には約九百五十名の中小企業経営者らが参加。はじめに主催者を代表して立石義雄・本所副会頭が、「自らの経営を転点検し、存在感、魅力ある企業づくりを目指してほしい」と呼びかけた。

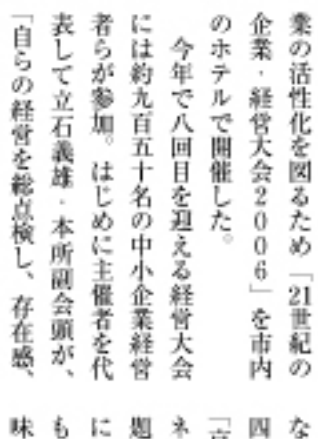
第一部・特別講演では、参議院議員・参議院自民党政策審議会議長の外添要一氏が、「日本の進路について―企業経営者に課せられた責任―」と題し、幅広い観点から国際社会の中で日本・京都が果た

すべき役割や、企業が地域社会に対して果たすべき責任の重要性について説いた。

第二部では、「金融・経済」「観光」「人材・教育」「京都発・次代を担う」をテーマに四つの分科会を開催。「そうだ京都、行こう。」のコピーでお馴染みのコピーライター太田恵美氏や、百マス計算で注目を集め、国の教育再生会議のメンバーでもある立命館小学校の陰山英男校長など、各分野の講師に各会場満席となる盛況ぶりであった。また、第四分科会では、京都若手経済人が「京都に目覚めよう、京都流ビジネスモデルの可能性を探る」と題して京都のブランド力や都市格について議論を行うなど、熱のこもった数々の講演に、参加者も興味深く耳を傾けていた。

本所青年部（加藤弘幸会長）は、十一月二十八日、市内のホテルで臨時会員総会を開催し、平成十九年度の新会長として所泰司氏（所

本所をはじめ府内の商工会議所、中小企業支援団体、行政機関等で構成する企業等OB人材マッチング京都協議会は、十二月四日、



本所青年部（加藤弘幸会長）は、十一月二十八日、市内のホテルで臨時会員総会を開催し、平成十九年度の新会長として所泰司氏（所



本所青年部（加藤弘幸会長）は、十一月二十八日、市内のホテルで臨時会員総会を開催し、平成十九年度の新会長として所泰司氏（所

## 21世紀の企業・経営大会2006

### あけましておめでとうございます

### 経営者に課せられた責任

本所は、十一月十三日、京都企業活性化を図るため「21世紀の企業・経営大会2006」を市内のホテルで開催した。

今年で八回目を迎える経営大会には約九百五十名の中小企業経営者らが参加。はじめに主催者を代表して立石義雄・本所副会頭が、「自らの経営を転点検し、存在感、魅力ある企業づくりを目指してほしい」と呼びかけた。

第一部・特別講演では、参議院議員・参議院自民党政策審議会議長の外添要一氏が、「日本の進路について―企業経営者に課せられた責任―」と題し、幅広い観点から国際社会の中で日本・京都が果た

すべき役割や、企業が地域社会に対して果たすべき責任の重要性について説いた。

第二部では、「金融・経済」「観光」「人材・教育」「京都発・次代を担う」をテーマに四つの分科会を開催。「そうだ京都、行こう。」のコピーでお馴染みのコピーライター太田恵美氏や、百マス計算で注目を集め、国の教育再生会議のメンバーでもある立命館小学校の陰山英男校長など、各分野の講師に各会場満席となる盛況ぶりであった。また、第四分科会では、京都若手経済人が「京都に目覚めよう、京都流ビジネスモデルの可能性を探る」と題して京都のブランド力や都市格について議論を行うなど、熱のこもった数々の講演に、参加者も興味深く耳を傾けていた。



## 高年齢者雇用確保措置の義務化

### — 65歳雇用導入プロジェクト —

平成十八年四月一日より、「高年齢者等の雇用の安定等に関する法律」が改正・施行されました。「安定した雇用」とは、①定年の引き上げ、②継続雇用制度の導入、③定年の定め廃止です。65歳未満の定年の定めをしている事業主は、高年齢者の65歳までの「安定した雇用」を確保するため、この①～③のいずれかの措置を講じなければなりません。

本所では、京都労働局から「65歳雇用導入プロジェクト」の委託を受け、高年齢者の雇用確保に向けた周知・啓発活動や相談、指導事業等に取り組んでいます。

一方、高年齢者の雇用確保を実現するためには、年功的賃金や退職金制度を含む賃金・人事処遇制度の見直し、高年齢者の職業能力の開発及び向上など、様々な条件整備に取り組む必要があります。特に、継続雇用制度を導入された企業の経営者にとっては、継続雇用時の給与をどのように決定するかが大きな悩みになっているのが現状であり、在職老齢年金と高年齢雇用継続基本給付金（助成金）を活用した最適な給与の設定方法のポイントや処遇について検討する必要があります。そして、こういった工夫により、経験豊かなベテラン社員のノウハウや知識を活かしつつ会社の人件費負担を大幅に減らすことが可能となります。

本所では、高年齢者の雇用確保に向けた周知・啓発のみならず、「高年齢者の雇用対策を経営にどう活かしていくのか」といったことも含めて、各種セミナーの開催やファイナンシャル・プランナーや社会保険労務士による「専門相談」に応じています。是非お気軽にご相談下さい。



中小企業経営相談センターでは、高年齢者の雇用確保に向けた相談事業等に取り組んでいます。お気軽にお問い合わせ下さい。 ☎ 075-212-6463 URL <http://www.kyo.or.jp/kyoto>

### 京都伏見の「くらわんか豆腐」をくらわんか?

株式会社伏見夢工房

「くらわんか豆腐」一丁 (350g) 450円。

- 伏見のまちづくりを進める株式会社伏見夢工房（大倉敏一社長）では、12月20日、企業と連携して開発した地域ブランド商品「くらわんか豆腐」の販売をスタートしました。
- この「くらわんか豆腐」は、100%の国産大豆と伏見の名水、沖繩県産海にがりを使い、独自の製法で作ったもので、まるやかな口当たりが魅力です。豆腐本来の味を引き立たせる北海道産昆布もろみ付き。
- 「くらわんか」とは、「食べませんか」の意味。かつて大塚と京都を結ぶ港町であった伏見で漁人や船頭相手に食物を販売していた「くらわんか舟」に由来したネーミングです。

販売場所：京町おくと十二層、月桂楼大倉記念館、伏見夢工房、月の窟人（いずれも伏見区内）  
お問合せ：株式会社伏見夢工房（075-623-1360）

### 中小企業のための「京都ホームページコンテスト2006」

ホームページコンテスト表彰式・ウェブトレンドセミナー

賞状から多数ご応募いただきました「中小企業のためのホームページコンテスト京都2006」の表彰式とあわせてセミナーを開催致しますので、ぜひご参加下さい。

**日時** 2月28日(水) 14:00~18:40

**定員** 150名 (先着順。定員になり次第締め切ります)

**会場** ばるるプラザ京都 8階 (京町駅 島丸中央口前)

**参加費** 無料

**申込方法** インターネット上の〈申し込みフォーム〉よりお申し込みください。(FAX・メール不可)

**URL** <http://www.kyo.or.jp/HPcon/>

**お問合せ** 本所 中小企業経営相談センター 担当 長谷川 敏久氏  
TEL 075-811-7085  
E-mail [hp-contest@kyo.or.jp](mailto:hp-contest@kyo.or.jp)

※参加費は送料致しませんので、お申し込みのうえ、直接会場にお越しください。



# NEWS FLASH FROM BRANCHES

**本部**  
**三条通封鎖！ 初の歩行者天国**  
**サンコバ・ストリートフェスタ**

中京区の三条小橋商店街振興組合が中心となって組織するサンコバ・ストリートフェスタ実行委員会（大西弘太郎実行委員長、三条小橋商店街振興組合理事長）は、去る十二月三日の正午から午後五時までの五時間限定で交通社会実験「サンコバ・ストリートフェスタ」を実施した。三条大橋から河原町までの三条通を全車両通行止めすると共に、周辺道路への車両の影響や歩行者数などを調査し、地域の今後のあり方を検討するための様々なデータ収集を行った。

三条小橋商店街地域はかつて東海道、中山道の西の起点であり宿屋街として賑わった。幕末の都で活躍した新選組が一躍名を知らしめた池田屋跡も商店街内にあり、地域の歴史を活用した活性化事業も積極的に進んでいる。

当日は地域のシンボルである三条大橋、三条小橋の各西詰めに特設ステージが設置され、ジャズライブや大道芸などが催され、同時に、商店街各店舗による賑わいブースの設置や、旧街道の解説パネル等の展示など多彩な催しを実施された。

正午の車両規制直後は慣れないせいもあり車道を歩く人もまばらであったが、徐々に歩行者天国となった車道は多くの人で賑わっていった。



**本部**  
**創立四十五周年**  
**記念式典を開催**

京都工芸染匠協同組合（木村信一理事長）では、昭和三十八年の組合設立から四十五周年を迎えたことを記念し、十一月十四日に創立四十五周年記念式典を南禅寺・菊水にて開催した。

当日は、物故者法要（於・南禅寺）、記念式典並びに記念講演会を開催。記念講演会では、京都市立芸術大学の塚田章教授を講師に迎え、「私から見た染匠」と題した講演が行われた。

また式典では、冒頭木村信一理事長より挨拶の後、渡邊隆夫・本所副会長（京都府中小企業団体中央会会長・財団法人伝統的工芸品産業振興協会会長）をはじめとする各関係者臨席のもと、組合役員功労表彰式、第二十三回工芸染匠作品展覧会表彰授与式などを同時に行った。

京都工芸染匠協同組合は七十三の組合員が所属、青年部も別途組織され、本年度十回目を迎えるきものデザインコンクールや二十三回目となる京友禅手描染作品展覧会など、きもの文化の振興に活発に取り組んでいる。

（京都工芸染匠協同組合URL <http://www.senshou.or.jp/>）



**本部**  
**エプロンカードがリニューアル！**  
**「新たなポイント」「壬生マネー」**

中京区の西新道錦会商店街振興組合（安藤宣夫理事長）ではポイントカード事業「エプロンカード」のリニューアルを行った。エプロンカード事業は平成四年に当時としては画期的なICカードを利用し、買い物ポイントからプリペイド機能までも備えた最先端のカードシステムとしてスタート。今回サーバーや端末の老朽化によるシステム更新を機に、十一月十日から従来の買い物ポイント及びプリペイドに加えて新たなポイント管理ができる機能を追加。新たなポイントには商店街が立地する壬生地域の朱雀第七学区にちなんで「壬生マネー」と名付けられ、単位を「米」としている。この新たなポイントは現在加盟店が個別に行う「エコ宣言」（買い物袋持参によるレジ袋不要等、環境に配慮した取り組み）に対して協力した顧客に発行。貯まったポイントは従来の買い物ポイントと同様に代金決済に利用できるほか、単独での活用も可能であり今後の地域活性化の活用も期待されている。

現在各地では商店街を中心とした地域住民等とのコミュニケーションツールの一つとして、既存の買い物ポイントに加えて新たにエコポイントやボランティアポイントなど「ゴミミニティポイント」と呼ばれる取り組みが始まっている。西新道錦会商店街でも地域に根ざした効果的な運用のために「壬生マネー」の活用について引き続き各方面との協議・研究を行っている。



# 地域フラッシュ

NEWS FLASH FROM BRANCHES

**洛南支部**  
**交通社会実験を実施**

企業が共同で送迎バスを運行して、従業員の通勤手段を自家用車から公共交通へ転換させる交通社会実験が十一月二十七日から十二月二十八日までの一か月間、久世工業団地（正岡武志理事長）と周辺企業で実施された。

同団地は、最寄りのJR向日町駅や京都市営地下鉄竹田駅などから路線バスがなく、進出企業の一部は送迎バスを運行するが、大半の従業員はマイカーなどで通勤している。

本所南区地域経済懇話会においても平成十六年九月に調査を実施し、公共交通の不足を問題点として指摘していた。

一カ月の実験運行は、二酸化炭素の排出削減や渋滞の軽減、利便性の向上を目指し、同団地と周辺の企業、京都市、市などが国の補助金を受けて取り組んだ。向日町駅などと団地を結ぶ「向日町ルート」（約四・三・五キロ）と竹田駅からの「竹田ルート」（約四・八キロ）の二系統で実施。従来から運行している企業の送迎バスのほか、新たにバスを四ルートに一台ずつ追加した。これにより朝夕のバスは各十数便となる。また、帰宅時の最終便も現在の午後七時台から午後九時台まで遅くなり、利便性が大きく向上した。



向日町駅などと団地を結ぶ「向日町ルート」の送迎バス。従来から運行している企業の送迎バスのほか、新たにバスを四ルートに一台ずつ追加した。

日本を代表する観光都市・京都の中にあって、山科地域の観光振興をめざす活動が活発化している。

山科地域は、清水焼団地などの伝統工芸、琵琶湖疏水、随念院などの歴史文化資源が豊富で、都心部や大津方面と直結する要衝にもかかわらず、観光地としては未成熟である。そこで山科地域の観光振興を図るため、社団法人山科経済同友会を中心に昨年九月、「おこしやす・やましな協議会」が発足した。

同協議会は住民・企業の会員百数十名の参画で発足、いわば行政区版の観光協会、伏見観光協会などとならんで市内有数の組織となる。同協議会は発足早々、軽自動車や改造した移動式観光案内所を製作し、各種イベントや観光シーズンに稼働するほか、各種団体にいろいろな機会の貸出利用をよびかけている。

また、本所の山科区地域経済懇話会は、山科地域の観光的魅力を山科内外の人々に体験していただくため三月二十五日（日）、「山科産業観光ツアー」を実施する。同ツアー（貸切バス乗車）は午前十時集合、夕方解散。一日で次のような行程を楽しむ。

参加費…一人三千元、定員…三十名  
 行程…京菓子子の製造体験、老舗料亭での昼食、生物模型・金箔箔の企業見学、随念院（年に一度の「はねず祭り」）、大石神社の参拝、清水焼団地・仏具屋・団地の見学、琵琶湖疏水の散策（自由参加）  
 申込…二月一日～二月二十八日の間に本所中小企業経営相談センターまで、先着順  
 お申し込み・お問い合わせ…本所中小企業経営相談センター（☎075・212・6468）

**本部**  
**山科地域の**  
**観光振興をめざして！**

本所中小企業経営相談センター洛北支部（左京区北大路通り下鴨本通北東角 洛北ビル三階）では二月十九日（日）から二十二日（木）までの四日間、事務所内相談コーナーにおいて無料税務特別相談会を開催します（十九日は通常の税務相談日）。

今回の相談窓口の設置は、確定申告の時期が近づき事業者からの問い合わせが増える税務相談に対応しようとして、洛北支部で初めて実施するものです。相談会では各日一名の税理士が午後一時から五時まで（受付は午後四時三十分まで）、特別相談員として対応し、確定申告の各種質問に応じるほか、経営区分や記載など税務に関するあらゆる相談に無料で応じます。

また、今回の無料税務特別相談会は、予約の必要がなく、洛北エリアのみならず市内全域の事業者からの相談を受け付けます。どうぞ、お気軽にお立ち寄り下さい。

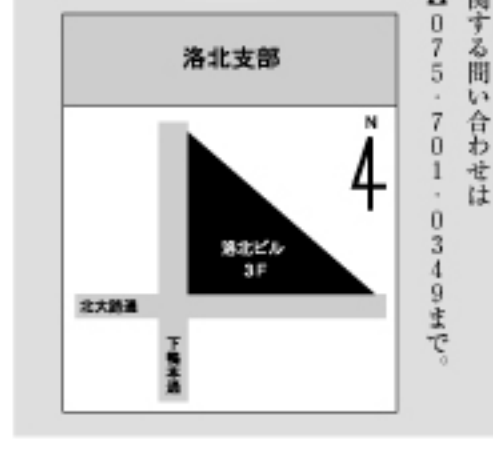
本件に関する問い合わせは  
 洛北支部 ☎075・701・0349まで。



**洛北支部で**  
**無料税務特別相談会を開催**  
**「お気軽にご相談下さい」**

洛北支部  
 洛北ビル 3F  
 北大路通り  
 下鴨本通

毎月第一・第三月曜日に無料税務相談を開催していますので、こちらをご利用ください。



▼昔ながらの製法と良質の素材にこだわった手づくりの味噌を、インターネット販売している。「スーパーなどで売っている味噌に比べると高価なので、客層を全国に広げる必要があった」と山本さん。ブランドを大切にしている意味で、安売りのタイムセールなどは行わない。例えば、懐かしい場所の味噌を保管すると、袋が膨れて壊れる可能性がある。だが、添加物などを加えて、袋が膨張しない味噌を開発すれば、「伝統」を守ることが難しくなってしまうだろう。同店ではウェブ上で味噌へのこだわり、思い入れの部分をしっかりと情報発信することで、「高いお金を支払ってでも買ってみよう」という意欲を引き出している。特に、インター



▼昔ながらの製法と良質の素材にこだわった手づくりの味噌を、インターネット販売している。「スーパーなどで売っている味噌に比べると高価なので、客層を全国に広げる必要があった」と山本さん。ブランドを大切にしている意味で、安売りのタイムセールなどは行わない。例えば、懐かしい場所の味噌を保管すると、袋が膨れて壊れる可能性がある。だが、添加物などを加えて、袋が膨張しない味噌を開発すれば、「伝統」を守ることが難しくなってしまうだろう。同店ではウェブ上で味噌へのこだわり、思い入れの部分をしっかりと情報発信することで、「高いお金を支払ってでも買ってみよう」という意欲を引き出している。特に、インター

▼「大原の魅力を発信するSNS（顧客などとのコミュニケーションを促進するポータルサイト）」なども運営していく。観光地と連動しながら、地元特産品をアピールするなど、インターネット戦略はますます広がりを見せそうだ。

**味噌庵**  
http://www.misoan.jp/

**検索連動型広告の導入で認知度を拡大**

株式会社大原の屋（味噌庵）  
所在地 京都府左京区大原京北町41  
TEL 075-744-2917  
代表 山本高和  
創業 1951年  
事業内容 味噌・漬物・佃煮などの販売、製造業

ネットで商品購入を考えた顧客は、ホームページからあらゆる情報を取り取ろうとする。「すべての顧客に合わせて」と思っても無理。私たちのこだわりを理解していただける「お得意さん」を、いかに増やしていくかがポイント」と話す。▼同店では、オンラインショップ開設時から、強力なマーケティングツールとして「検索連動型広告（キーワードに連動して表示される広告）」を導入している。当初、「味噌」というキーワードに絞って検索する顧客は少なかったが、「こだわり味噌」「味噌」などで検索しても広告が表示されるようになることで、顧客の目に触れる回数が増え、潜在的な認知度も向上した。それだけ立派な商品を取り扱っていても、顧客にアクセスしてもらわなければ売りに結びつかない。インターネットならではのマーケティングツールを積極的に取り入れた同社の姿勢には学ぶべき点が多い。

▼炭、という特殊なアイテムに限定したオンラインショップで注目を集めている。「炭を使うことで、スローな時間を味わってほしい」と山本さん。トップページを開くと、「炭火で楽しむ」「炭を暮らしに活かす」「炭ライフ応援ページ」といった項目が商品販売よりも目立つように並ぶ。また、炭を使った料理レシピや炭の基礎知識（炭の種類・使い方・効果など）、炭にゆかりの深い老舗・観光名所などをさまざまな情報が紹介されている。また、同店のコンセプトである「スロークライフ」についても、その定義や店主の思いなどがはっきりと説明され、ひと目で店の経営姿勢がわかるように工夫されている。「炭のことなら何でも書いてある」と山本さん。インターネットは相手の顔が見えないだけに、初めて利用する顧客は少なからず不安感を持っている。商品を前面に押し出すのではなく、「この店なら大丈夫だろう」という安心感を与える仕掛けを考える必要がある。

**今井燃料 / i-sumi.com (いい炭ドットコム)**  
http://www.i-sumi.com/

**明確なコンセプトを伝えて安心・信頼を提供**

今井燃料 / i-sumi.com (いい炭ドットコム)  
所在地 京都府中京区竹屋町通新町西入  
番地376  
TEL 075-231-0993  
代表 今井健二  
創業 1918年  
事業内容 炭・薪・竹炭・炭関連商品の販売

▼同社がブログ中心のウェブサイトを立ち上げたのは二年前のこと。「私たち商社は、情報発信業、だと気づいた」と常務の石川さん。ブログをいち早く取り入れたのも、特別なIT知識がなくても、思いついたときに書き込み・更新・削除ができる簡易性に注目したからだ。トップページで目を引く「最新おすすめ商品」は、カタログからの掲載ではなく、社員一人ひとりが実感した商品の魅力、魅力を書き込んだ。「生」の情報だ。商品に関するキーワードをできるだけ多く載せることで、検索に引っかかりやすいように工夫した。「インターネットのメリットは情報をほとんど蓄積できること。予想していなかったキーワードが顧客の目に触れるようになった」と話す。現在では、「切断」「測定」「環境」などいくつものカテゴリに分かれた、七十種類以上の商品が用意されている。全社員参加型の「社員ブログ」や「イベントブログ」なども好評だ。ブログをうまくビジネスに活用した成功事例といえる。

**三共精機**  
http://www.sankyo-seiki.com/

**ブログの活用で“生”の情報を発信**

三共精機株式会社  
所在地 京都府南区青科路九条町49  
TEL 075-691-5711  
代表 伊東一英  
創業 1942年  
事業内容 切削工具・工作機械・測定機器等の販売、ソリューション提供

**インターネット100% 活用術**  
～オンラインショップで勝ち残る!!

今や、多くの企業や店舗がオンラインショップを展開している。ユニークな発想や創意工夫を取り入れながら、顧客のすそ野を広げ、売り上げを伸ばしている勝ち組も少なくない。今日は、インターネットを活用したさまざまなビジネスモデルを紹介したい。

▼一九九六年、他社に先駆けてインターネットの有用性に注目。現在までに四百万件以上のアクセス実績、会員数は十七万人にのぼるという草分け的存在。オンラインで取り扱う洋食器・雑貨用品は、マイセンやバカラなど有名ブランドのほか、デイスカパー・ジャパンと銘打った伝統工芸品、売り切れ御免の世界限定品など総数二十万点を超える。「顧客に飽きられない仕掛けを考えている」と山本さん。ほぼ毎日のように、期間セールやプレゼントキャンペーン、スペシャル企画をウェブ上で開催するなど、常に新しい情報を発信。また、洋食

器にまつわるさまざまな雑学や豆知識、洋食器に関する専門書からの抜粋、ブランド・ストーリーを掲載することで、まるで宝探しをしているような、わくわく感を顧客に与える工夫を凝らしている。手間はかかるが、「売り手側の努力はつきりとみせること。アナログ的な思考を持つことが大切」とアドバイスする。▼オンラインショップには、目に見える「フロント部分」と、目に見えない「バック部分」があるという。どれだけ立派なホームページを作っても、問い合わせの返事に時間がかかったり、在庫切れで納期が遅れたのでは、顧客の信頼を失ってしまふ。特に、インターネットでは商品を直接確認することはできない。いかにバック部分を充実させ、納得感・満足感を提供できるかが固定客獲得のポイントとなるだろう。同社では、メールのやりとりや受発注の対応を専門的に行う社内部門を設けているほか、品質・流通・在庫管理を徹底することによって、注文からアフターフォローまでのクイック・レスポンスを実現。割れやすい食器をオンラインで販売するという、新しいスタイルを確立することに成功した。

**ノーブルトレーダース/ル・ノーブル**  
http://www.le-noble.com/

**バランス感覚に富んだショップ展開で顧客満足度を追求**

ノーブルトレーダース株式会社  
所在地 長岡京市神足3-13-27  
TEL 075-957-6482  
代表 辻 昇  
創業 1978年  
事業内容 各種輸入品（洋食器・キッチン・雑貨用品等）の販売、運営 "ル・ノーブル" 各店舗の展開

▼「とにかく二年間、頑張ってみよう」と。どこを伸ばすべきか改善すべきか、必ず見えてくる」と辻さん。オンラインショップで成功する鍵は、継続は力なり、だと話す。



# 古道具には、先人の知恵が凝縮されています。

招きや/古道具販売

着物や人形、家具類を中心に取り扱う古道具店。今では見られなくなった階段簞笥やささらど建具、市松人形、京都ならではの伝統的な雛御殿など、よそでは手に入らないユニークな品揃えが魅力といえる。明治時代や大正時代に作られた貴重なアイテムも多い。「古道具というのは、それぞれ物語があるんですよ」と土田智代さん。店を訪れたお客様には、その商品に（持ち主の）どんな思いが込められているのか、どのように使われてきたのか、できるだけ分かりやすく伝え、納得してから買ってもらっているという。「ずっと大切

にしてもらいたいから、品質には十分な注意を払っています」。着物のほころびを繕ったり、家具の立て付けを調整するなど、細かい部分まで配慮を欠かさない。ネットオークションが花盛りの今、実店舗を構えて対面販売にこだわっているのは、土田さんの自信と誇りの表れだろう。最近では、口コミで評判が広がり、京都観光のときには必ず立ち寄るというリピーターも増えた。「古道具には、先人の知



恵や創意工夫が凝縮されています。「古いもん」との語らいを楽しんでください」と笑顔を見せる土田さん。明るくオープンな店内で、輝きを取り戻した道具が活しかけているようだった。

### ③ ジャックプランニング

骨董品やアンティーク、着物のほか、「招き猫」のオリジナル置物など、さまざまなアイテムを揃える。ペット（犬、猫）関連グッズを販売するコーナーも併設している。

DATA  
京都市南区西九条池ノ内町94-3 フクシ観光ビル4F  
TEL 075-661-8681  
URL <http://www.kyoto-monekiya.com/>



らわれているのか、どのように使われてきたのか、できるだけ分かりやすく伝え、納得してから買ってもらっているという。「ずっと大切



## 京都光林堂/京印章シーオージェイビー

<http://www.kyoinsho.co.jp/>



### モノづくりの経験値を生かしたオンラインショップ

株式会社京都光林堂  
所在地 京都市中京区壬生南町96-6  
TEL 075-811-6534  
代表 菅井光子  
創業 1957年  
事業内容 印章・スタンプ類製造販売

創業以来、印章の製造を手がけてきた同社がオンラインショップを手がけるようになったのは、「エンドユーザーのニーズを吸収したい」という思いがあったからだという。かつて、インターネットの世界で成功するポイントは価格の安さや納期の早さだと言われた。だが、「うちの強みはこれまで培ってきたモノづくりの商品力」とサイト運営責任者の荒井正行さん。トップページに「店長の志」という項目を設け、自分たちがどのような思いで印章を製造しているか、どれだけ手間ひまを費やしているか、印章の品質や価格、デザインへのこだわりを詳しく伝える。製造卸店ならではの「経験値」を生かしたホームページ作りを行っている。商品注文した顧客には、オリジナルの西陣織印袋やゴム印をプレゼントするなど、プラスアルファのサービスも忘れずに。オンラインショップを開いたからといって、すぐに売り上げが伸びるわけではない。「自分たちの理念を浸透させ、顧客さんの増やすことが大切」と指摘する。

## 京都でんき試作ねっと

<http://www.e-shisaku.net/>



### ネットによる共同受注で顧客のすそ野を拡大

京都でんき試作ねっと  
所在地 (本部) 長岡京市支路3-15-15  
(本下電子工業株式会社内)  
TEL (本部) 075-951-1111  
(本下電子工業株式会社)  
代表 木下真次  
創業 2005年  
事業内容 電気・電子製品の試作受注

二〇〇五年十一月、府内の電気・電子機器メーカー六社が参画して、インターネットを使った共同受注型の試作ネットワークを立ち上げた。顧客から試作注文があれば、各メンバーのパソコンに瞬時にその詳しい内容が転送され、どのような技術が必要か、どれくらいのコストがかかるかなどを検討。受注が可能かどうか、一時間以内で顧客にレスポンスするという。「一社では対応しきれなかった分野でも、各社の得意技術と知恵を融合することで、総合的に受注できるようになった」と代表の木下さん。共同受注という斬新な試みが脚光を浴び、電子回路の設計や制御装置の試作、樹脂成形など、これまでに五十件以上の問い合わせが舞い込んでいるという。今後は、先駆者の「京都試作ネット」などと連携を強化しながら、「試作産業の一大プラットフォームを築いていきたい」と意気込みを見せる。京都がはくんで来たモノづくりの、ブランド力を生かす、一つの仕組みを具現化したものだと見えよう。

## マル経 小規模事業者のための経営改善資金融資制度 資金融資

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・運転を併せた限度額）
- 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2.20%（平成19年1月10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。

**利用の対象**

- 従業員数が20人以下（商業・サービス業では5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。

**融資限度額 550万円**

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。（取組期間は平成19年3月31日まで）

**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  
※事業所のある市町村の名前が二重線に囲まれている。 本部：075-212-6460

## 専門相談のご案内

小規模事業者の様々な経営上の相談に、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。

|   |  |  |
|---|--|--|
| <b>◆法律</b><br>取引上のトラブル、売買金回収、契約・登記、金銭貸借、不動産売買など。その他交通手帳、相続、保証人等の法律問題。               | <b>◆経営</b><br>経営、企画、生産管理、マーケティング、情報化など。                            | <b>◆店舗運営管理</b><br>外観・看板、ショーウィンドー、配膳計画、商品陳列、照明、色彩、POP各種表示、その他店舗内の活性化や顧客の威力アップの提案など。       |
| <b>◆不動産関係・資産運用</b><br>不動産の賃貸借や金銭的関係を参考に、低金利制度の中で資産価値を高める運用方法など、最適な資産運用を提案しながらアドバイス。 | <b>◆税務</b><br>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。 | <b>◆共済・遺言執行・退職金準備・保険見直し・資金調度</b><br>平成24年3月31日に廃止される「遺言執行共済」の制度移行問題、退職金準備問題、共済見直し資金調度など。 |

■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<br>受付は午後2時30分まで    | 毎週 〇               | 本部           | 京都商工会議所<br>中小企業経営相談センター<br>本部<br>☎ 075-212-6460 |
| 経営                       | 午後1時～午後4時<br>受付は午後2時30分まで    | 毎週 水               | 本部           | 西宮支所<br>☎ 075-811-7085                          |
| 店舗運営管理                   | (事前予約制)                      |                    | 西宮支所         | 津田支所<br>☎ 075-701-0349                          |
| 不動産関係・資産運用               | 午後1時～午後4時<br>受付は午後4時45分まで    | 第3・4(水)            | 本部           | 津田支所<br>☎ 075-314-8771                          |
| 税務                       | 午後1時～午後4時<br>受付は午後4時45分まで    | 第1・3(月)<br>第2・4(水) | 西宮支所<br>西宮支所 |   |
| 共済・遺言執行・退職金準備・保険見直し・資金調度 | 午後1時～午後4時30分<br>受付は午後3時30分まで | 第2・3(金)            | 本部           |   |

## HANEI EYES

### 手間ひまをかけた、じっくりと育てる

ひま（あるいはコスト）がかかるということを確認しなければならぬ。顧客の立場になって自分のウェブサイトを眺めたとき、「これなら買ってみたい！」と客観的に感じられる魅力があるかどうかチェックする必要があるだろう。更新はされているか、商品・サービスの内容ははっきり伝わっているか、メール対応はきちんとしてきているか、検索エンジン（SEO）対策はどうか……。こうした取り組みが、オンラインショップの信用につながっていくのである。

○オンラインショップの世界は、商品の組み合わせで、まだまだ新しいビジネス、市場の可能性が残っているといわれている。さあ、インターネットを活用して、未知なる扉を開けよう。

○かつて、オンラインショップは低コストで、しかもそれほど手間をかけるなくても売り上げが伸びるマーケティング・ツールとして注目を集めた。しかし、インターネットが普及し、競合店が増加してくると、オンラインショップの中でも「勝ち組」と負け組の区別が明確になってきている。インターネットの世界は変化のスピードが速く、ブログやアフィリエイト、SNS（ソーシャル・ネットワークワーキング・サービス）など、新しいビジネスモデルやシステムがどんどんと生み出されている。今、オンラインショップで成功を収めている企業や店舗は、インターネットの有用性にいち早く気づき、長い時間をかけて認知度を高め、独自のブランドを確立してきたところが多い。インターネット後発組が、こうした企業や店舗を相手にまともに対抗することは難しいだろう。だが、勝ち組からノウハウを吸収し、オンラインショップの経営に生かすことはできるはずだ。「今からでは遅すぎる……。」ということはない。

○オンラインショップで成功するためには、実際の店舗経営以上に手間