

創業者たちの挑戦

～あのときの情熱を再び～

京都のまちには“ベンチャーの都”といわれる。他にはない発想、新々な視点から生まれた商品・サービスを提供し、顧客の支持を広げている企業も多い。今回は、京都で活躍する起業家たちにスポットを当て、彼らがどのような思いでビジネスに取り組んでいるのか、その経営精神や情熱、ビジョンなどについて紹介する。



M-HERO (株式会社ストリートバンダー)
露店ビジネスから
生まれたベンチャー精神

代表 廣瀬正樹
創業 2000年8月
住所 京都市中京区六角通柳馬場西入北側
TEL 075-213-4440
URL http://www.m-hero.jp/
事業内容 織物を用いた帽子、その他アクセサリーの製造・販売

小売店

金欄の帽子が欲しかったが、店を回ってもなかった。「だったら自分で作ろうと思ったのが創業のきっかけ」とさりと語る廣瀬さん。それまで織物とはまったく無縁の世界にいたが、「市場にないものだから、ビジネスチャンスはきっと埋もれている」と閃いたという。金欄は京都のまちで何百年もの間、育まれてきた伝統的な織布。そのブランド価値、品質、知名度の高さは申し分ない。店(売場)は神社や寺の境内、また多種多様な人たちが集まる木屋町(路上)を選んだ。廣瀬さん自ら金欄を縫いつけたテロンカロンハットをかぶり、派手なジャケットを羽織って露店で販売したという。創業当初、資金不足や顧客からの様々な要望に追われることもあったが、「たとえば明日一万円必要なら、どれだけ時間がかかっても一万円分を売ればよい」と、持ち前のガッツでクリア。「創業する前にあれこれ考えていては次の一歩を踏み出すことは難しい。自分に解決できない問題は降りかかってこない」と廣瀬さんは考えたそう。

二年前、田の字の中心部に町家を借りて、新たな店舗をオープンした。周辺にはおしゃやかなカフェやブティックなどが軒を連ねる、若い人たちにも注目されているエリア。店内にはストラップやカードケースのほか、ベルト、メディスンバッグなどオリジナルグッズがずらりと並び、これらはすべて製造・直販アイテム。観光客が土産物として買っていくことも多く、新たな顧客層の獲得に結びついている。「原点は露店でのビジネス」。創業時、自分でミシンを使って金欄の帽子を縫い上げた初心を決して忘れない。現在、店頭に並ぶ商材アイデアのほとんども露店時代に着想したものだという。今でも、天神さんへ定期的に顔を出し、最先端の市場ニーズを肌で感じている。「僕の夢は、露店でハイレベルな商品売って人たちの目標になること」と笑顔を見せる廣瀬さん。「だからもっと大きくならなければいけない」。その表情は起業家としての情熱と意欲にあふれていた。

小規模事業者のための退職金制度 ～小規模企業共済制度～



小 規模企業共済制度とは、小規模企業の個人事業主または会社などの役員の方が、事業をやめられたり退職された場合に、生活の安定や事業の再建を図るための資金をあらかじめ準備しておく制度で、いわば経営者の退職金制度といえるものです。税制上のメリットをご活用ください。

制度の特色

1. 加入資格は、小規模事業の個人事業主又は会社等の役員の方のみ
2. 掛金(全額所得控除)にも共済金(退職所得扱い)にも税制上のメリットあり

3. 事業資金等の貸付制度も充実
4. 共済金・解約手当金の受給権は、差押え禁止債権として保護
5. 小規模企業共済法(昭和40年法律第102号)に基づいた共済制度
6. ライフプランに合わせて共済金の受取方法を選べる
7. 全国で小規模企業経営者約126万人が加入
8. 掛金月額は、1,000円～70,000円までの範囲内で、500円単位で選べる

掛金の全額所得控除による 節税額一覧表

確定申告で、こんなに節税になります!

課税される 所得金額	加入前の税額		加入後の節税額		
	所得税	住民税	掛金月額 1万円	掛金月額 3万円	掛金月額 5万円
200万円	102,500円	204,000円	20,500円	56,500円	92,500円
400万円	372,500円	404,000円	36,000円	108,000円	180,000円
1,000万円	1,764,000円	1,004,000円	51,600円	154,800円	258,000円

所得税の確定申告書(日様式の例)

掛金月額3万円の場合
掛金年額36万円(3万円×12)

課税所得金額400万円であれば…
108,000円の節税!

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

ご相談はすべて
無料です

お問合せ・ご相談
京都商工会議所
中小企業経営相談センター
※事業所のある行政区の各支部へ
ご相談ください。(下の地図参照)



経営のご相談はお気軽に

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)
- 返済は元金均等月賦返済。(残債方式で、利息は毎月減額)
- 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カ月以内の据置も可)
- 利率＝年2.40%(平成19年7月10日現在)
- ※ご相談の内容によっては、ご希望に沿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。

経済環境変化経営改善貸付 へんけい貸付

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。(取扱期間は平成20年3月31日まで)

融資限度額
550万円

融資限度額
450万円





株式会社 大河 町の米穀店から 研究開発型企业へ脱却

代表 阿部富士男
創業 2004年2月
住所 京都市伏見区下島羽中円面田町43
TEL 075-602-0017
URL <http://www.taiga-net.com/>
事業内容 新規吸水高分子を用いた商品の開発販売、米・穀類販売など



平成六年、江戸時代から続く老舗の永松米穀店に大きな転機が訪れた。天候不順により作物が育たなかったことに加え、海外から大量に米が輸入されるなどそれまでの規制も緩和され、食糧業界も自由競争が激化した。阿部さんが十六代目として店を継いだとき、売り上げはピーク時の二分の一までに落ち込んでいた。この時、阿部さんは、業務用に目を向けたユニークな品揃えで顧客のすそ野を広げた。ほかに、加工米飯事業などにも積極的に乗り出し、わずか五年ほどで経営を立て直すことに成功した。これまでの伝統や固定観念にとらわれない独自の発想が、取引先などから高く評価されたようだ。

この経験により「顧客満足度を追求することで、自分たちが何をすべきか見えてきた」という。たとえば、すし飯などの加工米飯は輸送中の湿度のコントロールが難しく、品質や鮮度を保つたまま顧客のもとに届けるのは容易ではない。紙おむつなどに使われている高分子素材も、吸湿能力は優れているが、湿気の放出はほとんど期待できないという。なには、これまでになく新しい調湿材が開発できないか……阿部さんは、同志社大学やN.T.西日本などの産学連携で新素材の研究を開始。まるで素材そのものが呼吸しているかのように湿気の吸収と放出を繰り返す、画期的な「ニュープレス・ポリマー」の開発にこぎつけた(平成十七年「京都市ベンチャー企業目利き委員会」Aランク認定)。この新素材は、脱臭・防かびなどにも優れた効果を表し、「ニースはますます広がっている」と阿部さん。一般家庭向けとしてもこれを使用した「快活くん」や「すすりシート」などが商品化されており、消費者からも支持を集める。「ゼロ」から「ワン」を生み出すには大変な努力が必要。いろいろな人に助けてもらいながら、研究開発型企業として再出発を果たすことができた。

今後は、住宅やエネルギー関連分野での応用を進めていく予定だという。阿部さんの視線の先にはさらなるビジョンがしっかりとあるようだ。

ぎやらりー創作屋 経営者の決断が困難を切り拓く



代表 梅田泰彦
創業 2004年9月
住所 京都市左京区岩倉南池田町73-405
TEL 075-706-8552
URL <http://www.sousakuya.com>
事業内容 陶芸・漆芸・掛軸などの催事企画販売及び販促小物の販売



「一度きりの人生、独立するという夢をかなえたい」。梅田さんが陶芸品などの美術工芸品を扱う催事販売のベンチャーを創業したのは三年前のこと。もともと呉服関係の会社で陶芸品(呉服の副品)の仕入れ・販売を担当するなどキャリアを積んできたが、創業に踏み切るまでには不安や迷いがあったという。しかし「経営者が迷ってはいけない。自分の決断を信じなさい」という周囲のアドバイスが、梅田さんの背中を押してくれた。サラリーマン時代とは違って、顧客となる得意先の新規開拓、工芸作家の掘り起こし、展示会の企画・運営など、すべて自分一人できななければならぬ。それでも「二十年前、初めて仕事を任せられたときのような新鮮な気持ちで蘇ってきた」と充足感を得ながら乗り切っている。現在も、西日本を中心に、年間二十万以上のイベント会場を駆け回るなど、多忙ながら充実した毎日を送る。「一つひとつの苦勞を、やりがい」に結びつけることができる、それがベンチャーの魅力です」と梅田さんは笑顔で締めくくった。

汎洛 (ばんらく) 50歳代、ゼロからの起業に挑戦



代表 小黒敏郎
創業 2006年5月
住所 京都市下京区高辻通御幸町下ル
樹屋町482-2
TEL 075-344-2378
事業内容 手づくりパンの製造・販売



二十数年間勤めていた会社を辞め、石窯焼のパン屋を創業した小黒さん。五十歳代からの新たな挑戦に、周囲の人たちからは「それはベンチャーではなく、アドベンチャーだと冷やかされた」と話す。パンのこね方から焼き方まですべてゼロからのスタートだったが、だからこそ「固定概念にとらわれない自由な発想を取り入れることができた」という。甘さを抑えたヘルシーな菓子パンやポリウム満点の惣菜パンなど、自然素材にこだわったオリジナルパンが人気。顧客からの要望に応じて新商品を開発することも多い。四条界隈は数多くのパン屋が軒を連ねる激戦区だが、一対一の対面販売を重視した地域密着型のビジネスで、顧客の心をつかんでいるようだ。最近では、ブログや口コミで評判が高まり、観光客も訪れるようになった。「二十歳代で創業すれば四十年間頑張らなければならないが、僕は十年でいいと思つたら気が楽になった」。年齢など気にせず創業する人が増えれば、地域社会や商店街は活性化すると信じている。そう小黒さんは笑顔で話す。

彼方此方屋 (おちこちや) 主婦感覚を生かした伝統ビジネス



代表 たなかきょうこ
創業 2002年6月
住所 京都市下京区仏光寺通柳馬場東入
仏光寺東町112-1
TEL 075-344-4566
URL <http://www.ochicochiya.com/>
事業内容 着物の企画・製造・販売、リサイクル着物の販売



「経営の神様といわれた松下幸之助氏は、「経営者に必要なのは、若者のように燃え立つ心」と述べた。創業前は「あんな事業にチャレンジしたい」「こんな商品を開発したい」とさまざまなビジョンを思い浮かべ、やがて会社が大きくなると経営の舵取りに追われ、市場ニーズからかけ離れてしまったり、企業の社会的責任を忘れてしまつたことがある。松下幸之助氏は「創業したときの志」や「夢」を持ち続けなさい」ということを私たちに伝えたかったに違いない。特に、ベンチャー・中小企業においては、トップの決断が経営を左右する場面が多い。若者のように燃え立つ心があれば、現状に甘んじることなくどんどん新しいアイデアが湧いてくるだろうし、失敗を乗り越えることも可能だろう。

今回の取材で、創業者の多くは独自のビジネスモデルを発想し、オンラインの商品・サービスを提供して、顧客の心をしっかりとらえていることがわかった。だが、それだけでは、創業することはできて、会社を維持し発展させることはできない。彼らの根底にあるものは何だろうか。例えば、阿部さん(大河)は「研究開発型企业への脱却」という目標を掲げて、事務所の片隅から第一創業の芽を育て上げた。また、廣瀬さん(METHO)は「金欄の魅力」を京都から発信したい」という意欲を持って、これまでにない斬新な商品を生み出している。起業家としてのこつとした精神が、経営基盤を支え、社員はもちろん、顧客や地域社会の共感を呼び起こしていくのだろう。まさに、経営者の「人間力」が求められているのである。京都のまちに「ベンチャー」と称する企業は数多い。今一度、創業時に覚えた気概、情熱に揺るぎがないかを点検し、新たな飛躍につなげるステップとしてほしい。

フィーユ アンジェ (株式会社イスト) “美”をテーマに漢方の魅力を発信



代表 山口真輝
創業 2006年10月
住所 京都市中京区烏丸通姉小路下ル
場之町686-2 (新風館1F中庭)
TEL 075-212-3977
URL <http://www.ist-l.com/>
事業内容 健康食品・医薬部外品、アクセサリなどの研究開発及び製造・販売



創業する前は「生薬(漢方)を扱う病院で薬剤師をしていた」という山口さん。最初はそれまでの経験を生かして、調剤薬局を開きたいと考えていたそう。いざ創業準備を始めてみると、「店舗代などの経営コストが思いのほか高く、漢方を売る」という視点だけでは市場競争に勝ち残れないとわかった」と振り返る。その後、創業セミナーなどに積極的に参加し、「漢方の魅力をいかにわかりやすく伝えるか」を考えた。自身のビジネスプランを磨いた。昨年十月、京都市の商い創出事業(商業分野において優れたビジネスプランを有している起業家を支援)に認定され、新風館で屋台形式のショップをオープン。「美味しく、綺麗に」というコンセプトを前面に押し出し、数種類の和漢植物を混ぜたオリジナル健康茶(ティーバッグ)を販売するなど、これまでの漢方のイメージを覆す品揃え、店舗づくりが話題を呼んでいる。「失敗があったからビジネスプランを見直すことができた。将来的には、みなさんが集える漢方サロンを目指したい」と意欲を見せる。



創業時の「燃え立つ心」を もう一度見直す

経営の神様といわれた松下幸之助氏は、「経営者に必要なのは、若者のように燃え立つ心」と述べた。創業前は「あんな事業にチャレンジしたい」「こんな商品を開発したい」とさまざまなビジョンを思い浮かべ、やがて会社が大きくなると経営の舵取りに追われ、市場ニーズからかけ離れてしまったり、企業の社会的責任を忘れてしまつたことがある。松下幸之助氏は「創業したときの志」や「夢」を持ち続けなさい」ということを私たちに伝えたかったに違いない。特に、ベンチャー・中小企業においては、トップの決断が経営を左右する場面が多い。若者のように燃え立つ心があれば、現状に甘んじることなくどんどん新しいアイデアが湧いてくるだろうし、失敗を乗り越えることも可能だろう。

今回の取材で、創業者の多くは独自のビジネスモデルを発想し、オンラインの商品・サービスを提供して、顧客の心をしっかりとらえていることがわかった。だが、それだけでは、創業することはできて、会社を維持し発展させることはできない。彼らの根底にあるものは何だろうか。例えば、阿部さん(大河)は「研究開発型企业への脱却」という目標を掲げて、事務所の片隅から第一創業の芽を育て上げた。また、廣瀬さん(METHO)は「金欄の魅力」を京都から発信したい」という意欲を持って、これまでにない斬新な商品を生み出している。起業家としてのこつとした精神が、経営基盤を支え、社員はもちろん、顧客や地域社会の共感を呼び起こしていくのだろう。まさに、経営者の「人間力」が求められているのである。京都のまちに「ベンチャー」と称する企業は数多い。今一度、創業時に覚えた気概、情熱に揺るぎがないかを点検し、新たな飛躍につなげるステップとしてほしい。

洛北支部

田中京極の夏祭り

田中京極商店街振興組合

田中京極商店街振興組合(水野栄夫理事長)では、今年も恒例の夏祭りを商店街で開催する。約二十年の歴史をもつこの祭り、今年は八月四日(土)の午後四時から八時まで、東大路通り裏の前交差点下がる西側歩道に屋台やゲームの夜店を並べて行われる。

この夏祭りは、お客さまとのコミュニケーションの場として位置づけているため、夜店は商店街メンバリーが屋台の仕入れから販売まですべてこなす手作りのものになっている。またお客さまが夏祭りに参加しやすいように、それまで日曜日に開催していたのを昨年からは土曜日に変更した。

同商店街では、七月二十五日から八月四日までユニティマイスターカードの二倍ポイントセール(初日は五倍セール)でポイントカードの利用も促している。夏祭り当日には、Wチャンス抽選会および発表会も行い、祭りを盛り上げる予定。

「理事の半数が後継者で若い店主が多いという商店街です。これからお客さま第一で祭りを盛り上げたいし、それが商売に結びつくような催しにしていきたいです」と水野理事長。商店街に空き店舗も少なく、また、四代目



が継いでいる商店もあるなど、元気な夏祭りに皆さんぜひ遊びに来てくださ。

本部 アーケード竣工十周年を祝う

今熊野商店街振興組合

今熊野商店街振興組合(田中満理理事長)では、五月十三日(日)、振興組合設立二十周年・アーケード竣工十周年を記念して祝賀パーティを開催した。



今回のパーティは、四月九日(月)から十四日(土)まで、今熊野商店街で実施した「振興組合設立二十周年・アーケード竣工十周年記念セール」期間中、お買い物いただいたお客さま百名を抽選で招待し、同商店街をご愛顧いただいている方々への日頃の感謝の気持ちを含めて実施されたもの。当日は、一橋大正琴愛好会による演奏や新熊野神社の獅子舞が披露されるなど、終始和やかな雰囲気で行われた。また、最後はお楽しみ抽選会も行われ、招待客らにとっても大満足の日となった。

同商店街は、新熊野神社を中心に東大路通に面して南北に広がる。入口の熊のマークが愛らしい朱色と緑色を基調としたアーケードが完成した当時は街全体も活気づいていたが、最近では、各店主の高齢化が進み、空き店舗問題なども懸念されている。同商店街では、今回のパーティを契機に、これからも地元のお客さまを大切にしながら、今年度創設予定の女性会など、活性化に向けた新たな取り組みにも積極的にチャレンジしていく。

洛南支部

伏見夏の夜市(七月二十七日) 伏見万灯流し(八月四日)

株式会社伏見夢工房

伏見地域の活性化に取り組み伏見夢工房(大倉敬一社長)では、地元商店街と合同で、恒例の「伏見夏の夜市」を七月二十七日(金)午後六時半から、伏見大手筋、納屋町、伏見風呂屋町、竜馬通り、油掛、中書島、中書島柳町の隣接七商店街で開催する。各商店街では工夫を凝らしたゲームコーナーや飲食の出店をはじめ、特設ステージでのミニコンサート、地元で伝承されている弁天囃子など賑やかなイベントが盛りだくさん。



伏見万灯流し

また同社では洛南保勝会や伏見観光協会などとともに「伏見万灯流し」を八月四日(土)午後六時半から寺田屋浜・大手橋東詰一帯で実施する。

この事業は、水運で栄えた伏見の象徴である宇治川派流・濠川に市民らが五色の灯ろうを流し、鳥羽伏見の戦いの戦没者を慰霊するとともに御先祖の供養と家内安全、無病息災を祈願するもの。

ぜひ、ご家族やご友人とお誘い合わせの上、真夏の夜のひととき、涼を求めてお出かけください。

◎七月二十八日から八月十九日までの土・日曜には酒蔵通り花燈路、宇治川派流・濠川(月桂冠大倉記念館裏(三橋開閉)をめぐる石舟を夜間ライトアップ運航します。(八月四日は運休) ◎八月十八日(土)午後六時半から、伏見夢工房で「酒蔵さき酒コンサート」を開催。入場料(きき酒セットほか付)千円。先着七十人。お問合せ 伏見夢工房 075-6263-1390 http://www.kyoto-fushimi.com/

本部 地域資源を活用して商店街を活性化

匠と商人の会

地域資源を活用して観光客を取り込み、商店街の活性化を図ろうという取り組みが始まっている。堀川商店街の店主や西陣関係の職人が共同して「匠と商人の会」(黒澤靖会長)を結成し、源氏物語千年紀にちなんだ観光集客事業を企画。このほど京都府の助成事業である平成十九年度意欲的商業者グループ支援事業の採択を受けた。

同会は堀川商店街の空き店舗を活用して「京の手習いほりかわ寺小屋」を開設。五月十四日(月)にお香づくりや京印箔、友禅などの体験教室をオープン。同会メンバーの友禅絵師などの職人が指導している。また、絵師が源氏物語の場面を描いたオリジナル絵巻を制作し、ほりかわ寺小屋を拠点に源氏物語ゆかりの野宮神社、清涼寺、廬山寺、晴明神社、千本糸んま堂の五社寺を巡って、絵巻に朱印を押してもらう観光コースも開発した。



オープンに先立ち、五月十一日(金)には開会式も行われ、商店街関係者や行政、産業支援団体などの関係者が出席して事業のスタートを祝った。広報を担当している堀川商店街の山内浩一氏は「地域住民を大切にしながら、地域資源を掘り起こすことによって観光客にも楽しんでほしい、商店街を活性化したい」と意気込んでいる。

洛西支部

花園ぶらりマップを作成

京・花園ドットコム

京都市右京区の花園学区内グループでつくる京・花園ドットコムでは、地域の見所や良さを知ってもらおう、見てもらおうと「花園ぶらりマップ」を作成した。

このマップは、花園という地名の由来や地域内に点在する有名な社寺のほか、見所や隠れスポット、メンバーの店などがイラストや写真で紹介されており、折りたたみ式で携帯しやすい手帳サイズとなっている。四千部を作成し、花園校区内の全世帯に配布するとともに、JR花園駅・妙心寺・メンバーの店などに置いていく。

花園の魅力について、メンバーは、「飾りたてない落ち着いた雰囲気のある街並み。その中に、点在する有名な社寺仏閣や源義経ゆかりの史跡など、歴史ロマンあふれるスポットもあります。そんな街を一度ゆっくりと訪れてみてはいかがでしょう」と語る。人のふれあいを感じられ、ほっとする街「花園」。みんなと一緒にその魅力を咲かせたいという気持ちがあったマップになっている。

また京都新聞やリビングで紹介されたことから、「花園ぶらりマップ」はたちまち大評判となったほか、地域外からの問い合わせも増えている。



本所 業界振興をめざし 継続研修始まる

本所は、業界振興と人材育成に資するため、地域活性化推進委員などの中小企業団体と協力して各種の研修事業を実施している。その一環として、一定のテーマに基づく連続した継続研修の実施を案内したところ、十四団体から応募があり、本年度中に多彩な研修を順次実施することとした。



口火を切って、(社)全日本不動産協会京都府本部(六月四日)、京都府広告美術協(六月十二日)はそれぞれ京都市の新景観政策の研修を実施。今後、関連する内容で連続した研修を行う。このほか、京都の歴史・文化(二団体)、伝統技能の継承と活用(二団体)、IT活用(二団体)などの研修も予定されている。

前記二団体以外の研修実施団体は次のとおり。河原町商店街振、木屋町会、京都色絵陶芸協、京都質屋協、京都陶磁器卸商業組合、京都木材協、京都府建築工業協、京都府染料工業業品商協、京都府美容業(生)、京都府理容(生)、京都府旅館(生)、伏見経済人クラブ

※(生)は生活衛生同業組合 本所は、このような継続研修のほか、中小企業団体のさまざまなニーズに応え、単発の研修会・講習会を実施している。

◎研修会・講習会のお問合せ 本所 中小企業経営相談センター 075-212-6464

▼平成十九年度地域活性化推進委員委嘱総会

推進委員・特別協力委員 二百六十名に委嘱状を伝達



本所では、平成十九年度地域活性化推進委員委嘱総会を六月一日に開催した。

冒頭、立石義雄会頭は、「美感都市・京都」構想を継承・発展させ、本所会員の九四%を占める中小企業・ベンチャー企業に対してより開かれた魅力ある活動を展開し、中小企業の皆さまがますます元気に、活力あふれる経営ができるよう支援していきたい」と決意を述べた。また、中小企業担当の渡邊副会頭からも、推進委員各位に激励の挨拶があった。

地域活性化推進委員は、地区内の民間業種業界の組合・団体や地域団体の役員の方で、地域の活性化と小規模企業の振興に理解と熱意をもった、人格と見識の優れた方々に毎年委嘱しているもの。今年度は、組合・団体などの役員から二百二十三名、教育機関や学識経験者などの特別協力委員から三十七名、合計二百六十名に委嘱し、代表として京都刺繍協同組合の西武一理事に伝達を行った。

▼女性会・平成十九年度総会

人間性と公共心に溢れた女性経済人を目指して

本所女性会（西尾陽子会長）は、五月二十二日に市内のホテルで通常総会を開催した。総会では、活動方針である「人間性と公共心に溢れた女性経済人を目指して」ともと、豊かな地域経済と文化の創造、環境保全や福祉の増進、観光振興に取り組むことなどを柱にした平成十九年度事業計画などを決めた。

また、当日は本所女性会連合会の総会も行われ、平成十九年度事業計画などが了承された。総会後、本所女性会連合会と女性会の合同懇親会を開催。山田啓二・京都府知事をはじめ上原任・京都市副市長、立石義雄・本所会頭などから「女性ならではのアイデアや行動力を発揮していただき、さらなる活躍を期待したい」との祝辞をいただき、出席会員らを激励した。



赤尾照文堂／學術書・木版画販売

お客様に「京都らしさ」を伝えたいんです。



「(有)赤尾照文堂」店主 赤尾薫さん

昭和の初めごろから、四条河原町で古書店を営んでいる。大学のまち・京都に暖簾を構える老舗らしく、国文学や哲学、歴史関連の書籍を豊富に取り揃えているのが特長だ。昨年四月、これまでの商材に加えて、幕末から昭和初期に刊行された「木版画」をラインナップの中心に据え、店舗をリニューアルした。

「かつて、着物や図柄を描くときの題材とされたのが彩色木版図案本。他店にはない、京都らしい品揃えを目指しました」



と三代目店主の赤尾薫さん。日本の伝統紋様のほか、鳳凰や龍、浮世絵、落ち着いた町家風の店内に百点余りの色鮮やかな木版画が並ぶ。江戸・明治時代を代表する絵師・伊藤若冲や神坂雪佳の作品をモチーフにした画譜など、市場ではなかなかお目にかかれなアイテムも数多い。「現代デザイナーが、創作の参考にするために買っていくこともありませう。額などに入れて室内に飾れば、インテリアとしても活用できる。若い人たちが観光やショッピングのついでに立ち寄るなど、その顧客層は確実に広がっているようだ。「四条河原町界隈は書店文化の発祥地。その担い手としての役割を果たしたい」。赤尾さんの夢はますます膨らんでいる。

① 赤尾照文堂

DATA
京都市中京区河原町通六角下ル山崎町2566
TEL 075-(221)-15808
URL <http://www.shobundou.jp/>

文学・思想関連の学術書や歴史書、明治から昭和初期にかけて刊行された木版画などを取り扱っている。店舗の一階では、観光客向けのちりめん雑貨を販売する。

▼中小企業の「M&A市場」の活用を考えるセミナー

事業継承を支援

本所は、六月二十一日、信金キャピタル(株)企業部シニアマネージャーの酒井健一氏を講師に招き、中小企業の「M&A市場」の活用を考えるセミナーを開催した。セミナーでは、子どもなど親族への継承や従業員への継承が困難になってきていることから、M&Aによる外部への譲渡が脚光を浴びていると説明。

廃業清算した場合と、M&Aを活用して売却した場合とでは、オーナーの手取り額、従業員の雇用、取引先への影響、担保・保証の面でM&A活用が断然有効であるなどの話をいただいた。

M&Aは売り手企業が主役です。譲渡をお考えの企業は、本所(075-21216470)まで、ご相談ください。

中小企業のための ホームページコンテスト京都 2007

参加無料!!

京都商工会議所では今年も、ホームページを活用した価値ある情報発信や新たなビジネスの創造を促進するため、第7回ホームページコンテストを開催します。多数のご応募をお待ちしております。

主催 京都商工会議所

各賞 法人・団体・個人・eコマースの部 各部で最優秀賞、優秀賞を選出(計8点) 審査委員特別賞 数点

募集期間 8月20日(月) 10:00~10月19日(金) 16:00

審査基準 操作性、創造性(独自性)、デザイン性、コンテンツ、更新・継続性、eコマース、その他の項目について審査します。

審査発表 予備選考通過および入賞事業所に郵便などで通知します。また、最終審査結果発表後、本所ホームページに公開します。

※ご応募にあたっては、ホームページの応募要項をご覧ください

お問合せ/本所 洛南支部
TEL 075-611-7085
URL <http://www.kyo.or.jp/kyoto/>
E-Mail hp-contest@kyo.or.jp

参加料 無料

専門相談のご案内

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

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
相続贈与税 資産運用	午後1時~午後5時 受付は午後4時45分まで	第1・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		
適年移行・ 退職金準備・保険見直し 高齢者最適資金	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

京都商工会議所
中小企業経営相談センター

お問合せ
本部 ☎075-212-6460
洛北支部 ☎075-701-0349
洛南支部 ☎075-611-7085
洛西支部 ☎075-314-8771

法律

取引上のトラブル・手形・小切手・売掛金回収・契約・登記・金銭貸借・不動産売買など。その他交通事故、相続、保証人などの法律問題。

経営

財務・金融、労務管理、生産管理、マーケティング、経営革新、情報化など企業経営に関するさまざまな相談

店舗運営管理

外装(看板、ショーウィンドウ)、配置計画、商品陳列、照明、色彩、POP各種表示、その他商店街の活性化や個店の活カアップの方案など。

相続贈与税・資産運用

不動産の実勢価値や公的評価を参考に、低金利制度の中で資産価値を高める運用方法など、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、譲渡所得など)、法人税、事業承継・相続税、贈与税、事業税、固定資産税、消費税、確定申告の仕方など。

適年移行・退職金準備・ 保険見直し・高齢者最適資金

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