

はんえい

2009.1.20発行

自社の強みを活かし、消費者ニーズを探る

～ターゲットを絞った企業経営～

大量生産、大量消費の時代が過ぎ去り、多種多様化する消費者ニーズ。多くのモノと情報があふれている現代においては、自社の強みを発揮できる客層（ターゲット）を見極めることが事業拡大の重要なポイントとなるだろう。今回は、経験や技術を活かしてターゲットを絞り、新事業の展開や新規顧客の掘りおこしに成功した企業事例を紹介。新たなビジネスチャンスをつかむヒントを探りたい。



荒壁パネルのサンプル

**調湿効果に優れた
土の性質を活かすパネル**

「一九五〇年代の後半から左官の壁塗り
の仕事が減り、住宅の内装は価格や工期の
面で手ごろなクロス張りが主流に。土でつ
くった荒壁に仕上げの土を塗る『ほんもの
の土壁』が、新築ではほとんど使われなく
なった」と社長の村上博さん。しかし、
「土壁は日本の気候風土に合った伝統文化。
左官に関わる者として廃れさせるわけには
いかない」との思いから、クロスを張る素
材を土壁に変えて、実用化ができないかと
考えたという。自然素材の土壁は環境にも
優しく、耐震性にも優れている。その良さ
を伝えるべく試作を繰り返して、生まれたの
が『荒壁パネル』だった。土・古紙・木な
どをベースにつくられた『荒壁パネル』は、
湿度調整ができ、熱にも強い。実用新案を
取り、十年ほど前から研究開発を開始し

企業名 株式会社丸浩工業
所在地 京都市伏見区深草西浦町一丁目49番地
TEL 075-641-4405
代表者 村上博
創業年 1925年

ターゲットを
絞って

新商品開発

自然素材の商品開発で
安全な住環境づくりを担う



調湿効果のあるマットボール (写真右)

た。その後阪神大震災
をきっかけに、土壁の
耐震性や防火性が研究
機関から注目されるよ
うになり、「京都大学や
金沢工業大学の方々の
協力で、従来よりもさ
らに性能を高めたパネ
ルの開発ができた」と
話す。一般的に内装に用いられる石こうボ
ードに比べると価格は高いが、その付加価
値が認められ、全国の寺社などで需要が増
加しているそうだ。

左官技術と経験を活かした
新商品を開発

東本願寺の改修に使用されるなど、荒壁
パネルの需要が拡大するなか、村上社長は
新製品の開発にも余念がない。たとえば、
土・紙・珪藻土・青森産のヒバ粉を原料に
使用した『マッドボール』は、床下に敷く
ことで調湿効果が、さらに、ヒバ粉に含ま
れるヒノキチオールの抗菌作用で防虫効果
も期待できる。「不揃いな形と大きさは、
手をつくっているから」と村上社長が微笑
めば、「荒壁パネル開発の中で生まれた二
次商品です」と専務取締役の村上一博さん
が続ける。村上社長が数々の製品をつくる
ときの発想は紙粘土で遊んだ幼いころの記
憶だという。「モノづくりが好きという気
持ちは発想の原点」という柔らかな言葉ど
おり、どの製品からも温もりが伝わる。自
然素材の原料にこだわり、環境への配慮も
忘れない。「土の特徴を熟知した経験を活
かし、さらに時代に適した新しい製品をつ
くっていききたい」と言葉に力を込める。



新事業展開

女性の感性が光る、洋服で持てる帯地のバッグ

企業名 木野織物株式会社 菱屋善兵衛
所在地 京都市中京区新築通二条下ル石橋町9-1
TEL 075-255-1956
代表 木野善之
創業 1804年



洋服に合うスタイルを提案

西陣織のテキスタイルを使った新たな取り組み

西陣で二百年余りの歴史を持つ織屋として高い技術を受け継ぎ、美しい帯を織り続けてきた木野織物が、西陣織のテキスタイルを活用した小物販売の店「菱屋善兵衛」をオープンさせたのは二年前のこと。「蔵の中にあつた保管箱から図案帳や古裂が見つかり、このデザインを使って何か木野織物の記念になるものをつくれなにか、という話を持ち上がったことがそもそのきっかけでした」と店長の木野純子さんは語る。その後、木野善之社長が経済産業省の繊維業界向け助成金事業（平成十七年度）へ申請を行ったことで、帯地を使った新事業の展開へと話が本格化したという。木野社長の要請でプロジェクトに参加することになった木野店長は、「スタイリッシュで、日常的に洋服で持てるもの」をコンセプト



に新しい商品を考え、帯柄とバッグデザインの融合を思いついたそうだ。「つくりたい形は見えたものの、実際にバッグをつくる縫製所がなかなか見つからず、何軒も走り回ってようやく実現にこぎ着きました」。三百社以上の応募があるなか、帯地を使った新たなアイデアが認められ、無事に助成金を獲得。店舗を構えるまでに事業が発展した。

現代のライフスタイルに合ったモノづくり

新京極通りにオープンした店舗のショールームには、洋服を着て、帯地のバッグを持ったマネキンが飾られている。和の花は使わず、あえてバラやキラキラした飾り物も使って商品を見せ、新しい使い方を提案しているという。「三十代以上で、ブランド物もひと通り使ってきたけれど、もっと自分らしいものが欲しい」という女性に見てもらえる製品だと思っています。手にとってもらえば、これまで私たちが培ってきた「織」の技術の確かさも実感していただけるはず」と自信を見せる。また、場所柄、修学旅行の学生たちも通るので、ネクタイ同様の薄い生地を使ったポーチなどの商品も用意。帯地とは柔らかさも厚みも違うが、手ごろな価格で好評を得ているそうだ。「街の人やお客さんにヒントをいただきたいながら、これからも帯地の新しい使い方を提案していきたい」と笑顔を見せる。



新規顧客獲得

見やすく、選びやすい商品配置で新たな顧客の掘り起こしに成功

企業名 株式会社錦平野
所在地 京都市中京区錦屏町東入
TEL 075-221-6318
代表 平野 稔
創業 1920年



「お客さんが『ひやかし』で通り過ぎてしまう」。対面販売の先細りを感じたのは今から六、七年前。そこで商品を小分けにしてバックに詰め、オープンケースに並べて、見やすい・選びやすい・手に取りやすい工夫をした。「お客さんの自由な選択に任せ、商品知識のある販売員は様子を見守り、必要ときにサッと出ていくようにしました」と社長の平野稔さん。計量販売も行い、ひとり暮らしの人や観光客でも買いやすい店づくりを心がけた結果、コンビニ感覚で気軽に買ってくれ

るお客さんが増えたという。最近では、野菜や魚中心のヘルシーな内容が受け、若い女性が積極的に買っていくようになったそうだ。創業以来続けてきた、旬の素材を使った手づくりの味へのこだわりが、健康志向の強い女性の心をつかんだのだろう。「中高年は会話を楽しめる対面販売を好み、若い人は買い物しやすい雰囲気求めます。おもてなしの心を忘れないで、お客さんに合わせて販売することが大切」と平野さんは胸を張る。



需要拡大

地域特性を熟知しコンビニ・量販店と差別化

企業名 フードショップコスモス（株式会社和田）
所在地 京都市中京区木屋町通四条上ル
TEL 075-255-1228
代表 和田有弘
創業 1977年



昭和五十二年十一月の創業以来「木屋町で何が出来るか？ 今何が必要か？」を和田有弘社長は考え続けてきたという。飲食店が建ち並ぶ「木屋町」の特徴を熟知しなければ、コンビニや量販店との差別化は図れない。そこで、「特に半径一キロ以内に住む人、働く人を重点的に考えました」と話す。たとえば手づくりこだわったオリジナル弁当は、ただ販売するだけでなく、夜に木屋町で働く人が立ち寄りやすいように、店内に飲食スペースを設けたほか、必要に応じて配達も行

うようにしている。「お客さんの声に耳を傾け、商品配置や構成にその声を具現化したい」と前向きな取り組みは続く。また、季節によって品揃えや陳列を大幅に変えることで、常に新鮮な印象を与えるようにしているという。「クリスマス時期には赤いブーツに宝くじや口紅を入れて販売します。『木屋町』だから売れる」。和田社長の鋭い分析力と地域特性が反映された商品だ。「どんなときもかゆい所に手が届く店でありたい」と力強く話す。

ターゲットを絞って

新サービス展開

宅配販売の強みを活かして、新サービスを展開

企業名 株式会社 山田牧場
所在地 京都市北区紫竹下長目町12
TEL 075-491-2631
代表 山田雅哉
創業 1967年

元々大手メーカーの牛乳販売店を営んでいたが、顧客からの「牧場」と名前がつくのに独自の牛乳は取り扱っていないのか?という声があきつかけとなり、オリジナルブランドの牛乳の開発に着手した。「平成元年に開発されたノンホモ低温殺菌牛乳は、温度管理や日付管理の時点で量販店での取り扱いが難しい。そこで、販売を宅配専門に切り替えることにしました」と山田雅哉社長。既存顧客を中心に試飲してもらいながら宅配会員を募ったところ、一年目で千世帯が加入。現在



のお客さんからの声に応じて、水や米も宅配商品に加えるようになり、好評を得ているという。「担当販売員からお客さんの声が直に上がってくるのが強み。これからは生の声を大切にした商品開発に取り組みたい」と意欲を見せる。

は六千五百世帯になった。「お客さんのところに足を運んで、実際に飲んでもらうことで、味の良さを実感してもらえた。牛乳が苦手な人や高齢者の方にも裾野が広がりました」と話す。最近では、高齢

ターゲットを絞って

新市場開拓

対面販売の心を忘れず、「安心」を提供

企業名 一疋屋(永井株式会社)
所在地 京都市下北区新町通正下面下平野町79-2-2
TEL 075-371-1559
代表 永井勝己
創業 1895年



日本でもめずらしい座布団専門店として、インターネット店舗が好評を得ている。「ネット販売の構想は平成十年ごろからありました」と永井勝己社長。周囲の協力を得ながら、新たな市場開拓を目指して手探りで取り組みを始めたという。ネット販売は便利な反面、色や質感を詳しく伝えることが難しい。そこで、無料で生地サンプルの取り寄せができるようにした。「ネット販売は対面で行う商売の延長。実際に生地に触れてもらう機会を設けることで、お客さまに納得して買っ

ていただけると話したかった」と話す。また、座布団の手入れの仕方を紹介するなど、長く商品を使ってもらいたいの情報提供も行っている。ネット販売の開始から六年が経った現在、

インターネットと店舗の販売比率は九対一になり、新規顧客も順調に増えているそうだ。「特に男性客が増え、客層の年代も広がりました。店頭でもネットでも、お客さんが安心して購入できるようにさらに工夫していきたい」と永井さんは意気込みを語る。



着眼点を変えて、自社の強みの再発見を

「自社の強みを活かすにはどうしたらよいだろうか」。経営者は常にこの問いが心の中にあるはずだ。

世の中の動きやお客さまからの声に常にアンテナを張り、消費者ニーズを探ることは、経営を進めていくうえで当然のことだと誰もが考えているだろう。ではどこからニーズを探るのか?顧客からのクレームを含めた意見、街ゆく人の様子、店頭に並ぶ本や雑誌の場合もある。そこで聞いて考えたこと、見て感じたことが、経営者の思考する核となり、これまで培われた技術力や経験と融合して、新しいアイデアが生まれる。そして、そのアイデアを形にするために、積極的に取り組む情熱が、試行錯誤やテストを重ねるねばり強さを支え、やがて新たな事業として実を結んでいく。また、取り組みへの情熱が事業への協力者を引き寄せ、製品はより高品質でオリジナルなものに変化していく。固定概念にしばられない経営者の柔軟な考えと、一本芯の通ったゆるぎない思いこそが新たなビジネスチャンス

を導きだしているのだろう。連綿と受け継がれてきた織り屋の帯を活かそうと考えた菱屋善兵衛の木野純子さんは、街ゆく人の持ちものや服装から流行を感じ取り、新しいデザインの参考にしているという。また、丸浩工業の村上博さんは、荒壁パネルの更なる改良を含め、左官技術を利用した新商品の開発に余念がない。どの企業の方も自分たちの技術・製品を活かせるターゲットを絞りながら、前向きに事業に取り組む姿が印象的だった。そして生き生きとした表情で語られる話の数々に、新たなビジネスを実現させる意思の強さと実行力を感じた。

世界規模での金融危機、雇用の悪化…。世の中から聞こえてくるニュースは決して明るいものではない。しかし、自社を取り巻く環境や状況を改めて見つめてみれば、見えていなかったものがぎっと見えてくる。ぜひ一度自社の強みを振り返り、不況の時代を切り開いていくビジネスの鍵を見つけたいと思う。

洛西支部

「とま郎」くん大募集!



京都府旅館生活衛生同業組合 青年部(中西眞部会長)では、同組合オフィシャルサイト「京の宿とま郎」のイメージキャラクター「とま郎」くんの二代目を大募集している。

現在の「とま郎」くんは、約八年前に同組合のホームページ開設とともに公募から採用されたもので、京都のお公家さんをイメージしたちよつと品があったほのほのできるキャラクターとなっている。長年、利用者に親しまれてきたが、今回、ホームページのリニューアルに向け、新たなイメージキャラクターを募ることになった。

最近の京都ブームに加えて、ここ二、三年は海外からの宿泊客も激増している。ゆつくりゆつたりくつろげる京都、歴史や和の心に触れることのできる古都、こんな京都をイメージできるキャラクターを皆さんと一緒に考えてみたい!という思いを込めて、同組合青年部では、多数の応募を心待ちにしている。見事採用された方には十万円の旅行券を呈する。

Let's try! 愛されるキャラクターを皆さんの手で創ろう!

応募締切 二月二十日(金)(必着 まで)

詳細は京都府旅館生活衛生同業組合のホームページをご覧ください

URL <http://www.kyotoryokan.com/oubou.html>

応募・お問合せ

〒604-0941 京都市中京区御池通御幸町西北角 京都府旅館生活衛生同業組合 青年部宛

TEL 075-221-6231 FAX 075-256-5897

京都府旅館生活衛生同業組合青年部

信頼と安心の不動産取引のために
本 部
— 不動産無料相談所を開設

社全日本不動産協会京都府本部

(社)全日本不動産協会京都府本部(坊雅勝 本部長)では、多くの人にとって一生に一度か二度の、大きな買い物である不動産の取り引きについて、消費者のさまざまな疑問や不安に答える不動産無料相談所を開設している。

同相談所は、不動産取引の経験豊富な同協会京都府本部の役員が各種不動産関係の相談に対応し、宅建業法や民法など法令の定めに関することや、手付金や登記、ローンその他契約に関することなど、消費者の立場に立って親切・丁寧に対応している。全日京都会場(中京区柳馬場通三条下る)を相談会場として、毎月第一・第三火曜日の午後一時三十分から午後四時まで開設している。



同協会京都府本部では、こうした無料相談のほかにも、毎年四回の会員義務研修会なども実施しており、不動産に関する法律・制度の制定改正についての最新情報の提供や、公正な取り引きの推進に関する周知徹底など、消費者保護のための取り組みに力を注いでいる。不動産に関する各種ご相談は、不動産無料相談所へご連絡を。

お問合せ (社)全日本不動産協会京都府本部

TEL 075-251-1117 (代表)

不動産無料相談所は、毎月第一・第三火曜日の午後一時三十分〜午後四時に開設(平成二十一年四月からは第二・第四火曜日も開設予定)。相談の受付は随時行っていますので、お気軽にお電話ください。

洛北支部

税務に関するお悩みはありませんか?
無料税務特別相談会のお知らせ

無料 税務 特別相談会

秘密厳守

実施日 平成21年2月23日(月) ~25日(水)

受付時間 午前10時~正午
午後1時~午後3時30分

場 所 京都商工会議所 洛北支部
〒601-8501 京都市北区大宮 北東角 洛北ビル3F
TEL 075-701-0349

● 税理士が必須入ります ●
税務申告に関するご相談など
※お気軽にご相談下さい

京都商工会議所 中小企業経営支援センター

本所中小企業経営相談センター洛北支部では、二月二十三日(月)から二十五日(水)までの三日間、支部事務所内相談コーナーで「無料税務特別相談会」を開催します。

今回で三回目を迎える相談会は、確定申告の時期に事業者からの問合せに対応するタイムリーなもので、利用者より好評であることから今年も実施するものです。

相談会では、各日近畿税理士会所属の税理士一名が午前十時から正午、午後一時から午後四時まで(受付は午後三時三十分まで)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、経費区分や記帳など税務に関するあらゆる相談に無料で応じます。税務についての疑問があればこの機会にぜひご相談ください。

また、この無料税務特別相談会は予約の必要がなく(先着順)、洛北エリアだけでなく市内全域の事業者からの相談を受け付けますので、どうぞお気軽にお立ち寄りください。

お問合せ

洛北支部 京都市北区大宮通り下鴨本通り北東角洛北ビル三階

TEL 075-701-0349

洛北支部では毎月第一・第三月曜日に無料税務相談会を開催していますので、こちらもご利用ください。(受付時間午後一時から四時四十五分)。

支部分部 洛南

伏見の清酒 蔵元自慢の蔵出し新酒 日本酒まつり

伏見酒造組合・榎伏見夢工房



酒 蔵出し新酒 日本酒まつり

を主催する。

同まつりは、地元だけでなく全国各地から清酒ファンや観光客が多数「きき酒会」に訪れるなど好評で、第三回となる今回は、伏見の酒造りとも関係が深い御香宮神社も会場に加えて二会場で開催する。同組合加盟の十八社が丹精込めて仕込んだ新酒などの香りと味を心ゆくまで楽しんでもらう。

伏見の蔵元自慢の酒を好きにだけ「きき酒」できる「伏見清酒きき酒会」は御香宮会場が午前九時三十分から午後一時三十分まで、伏見夢百衆会場が午前十時三十分から午後三時三十分まで開催される。事前申込制で定員五百名、参加料は千円。前売り券の購入は、伏見夢百衆のほか伏見大手筋商店街・納屋町商店街・油掛商店街・竜馬通り商店街・中書島繁栄会・中書島柳町繁栄会内の各酒販店で販売する。

会場となる伏見夢百衆では、「伏見清酒きき酒会」のほか、「伏見ほろ酔い市」も開催する予定で、伏見の名水仕込みの「くらわんか豆腐」や吟醸酒を練り込んだ「京美酒うどん」、酒カステラなどを販売する。伏見の清酒が当たる抽選会など楽しい企画も多数開催する。

お問合せ 榎伏見夢工房 ☎075-623-1030

京都市中央卸売市場 「鍋まつり」で市場の食材をPR

京都全魚類卸協同組合

京都全魚類卸協同組合（池本周三理事長）では、十一月二十三日（日・祝）に京都市中央卸売市場第一市場で開催された「鍋まつり」に協力し、会場で「あんこう鍋」と「海鮮鍋」をふるまった。

「鍋まつり」は、栄養バランスの良さなど食品として優れた特性を持ち、みんなで楽しむことのできる「鍋」をキーワードに、市場の食材を使った新しい鍋メニューの提案や、食育の推進を目的に開催している。京都市と京都市中央卸売市場協会の主催で、市場に関係する組合や団体が協力し、今年で五回目を迎えた。

第一回から鍋の販売で協力している同組合では、今回、新鮮で良質な海の幸を使った「あんこう鍋」と「海鮮鍋」を組合員で調理し、一杯二百円でふるまった。前日から下準備をして用意した三千五百食は開会后二時間で完売する人気だった。

会場では、市場に関係する組合や団体による旬の野菜や水産物をふんだんに使った約二十種類の鍋料理の販売が行われたほか、販売ブースでは、市場の水産物や青果物、加工食品なども販売された。「子ども鍋レシピコンテスト」や「あんこう吊るし切り」といったイベントも行われた。

同組合では、「鍋を通して、京都の食卓を支える中央卸売市場に親しんでいた」だき、安全・安心な市場の食材をPRする絶好の機会になった」と話している。



秘められた平安文学の 魅力に迫る！

北区地域経済懇話会



北区地域経済懇話会（松山靖史会長）では、十二月十五日（月）、立命館大学衣笠キャンパス内にある末川記念会館講義室で、文化講演会「歴史回廊・ふしぎ発見」―源氏物語・百人一首―を開催し、五十名が参加した。

講演会の前半では、立命館大学文学部 中西健治教授が導入講義を担当して講演。後半からは同大学文学部 瀧本和成教授がコメディネーター役となり、クイズ形式のアカデミック講義のかたちで、中西教授と同大学文学部佐古愛己准教授の二人が出す三択クイズに参加者が回答した。

参加者を驚かす演出として、中西・瀧本両教授は講演の舞台に衣冠束帯で登場。女性の佐古准教授は桂姿で登場し、会場は平安時代の雅な雰囲気になった。

クイズは平安貴族の日常生活や清少納言と紫式部との関係など、源氏物語を読み込んでいないとなかなか正解できないような問題が四問出題されたが、瀧本教授のユーモアのある受け答えが絶妙で、多数の質問が寄せられるなど終始リラックスした雰囲気で行われた。予定の講演終了後も熱心な参加者が講師陣を囲んで源氏物語談義に花を咲かせ、また、平安装束に身を包んだ講師との写真撮影を行うなど、参加者は充実した時間を楽しんだ。

経営の革新・地域資源の活用により地域力を高める



本所は十一月二十日(木)、中小企業への連携・支援を図るため中小企業団体の代表者に委嘱し

て設置している地域活性化推進委員の本年度上期連絡会議を開催した。会議の冒頭、本所中小企業経営相談センターの龍理事・所長から、景気後退の下で中小企業支援を強化する所信を述べ、その後、中小企業診断士の松野修典氏から、本所が重要課題として取り組む「地域力連携拠点事業」について講演し、中小企業の経営革新・地域資源活用の意義や支援施策を解説した。

続いて実践発表を行い、大映通り商店街振興組合の御館統生専務理事から「大映通りキネマすとおり」と構想」について発表。「京都太秦恋物語」(仮称)の映画製作や「キネマツアー」、フラワーツーリズムなど創意的な事業を説明した。また伏見観光協会の永山邦明専務理事からは「地域資産を活用した川・まち・人づくり京都伏見」をテーマに発表し、二十年の粘り強い活動で荒廃していた河川を再生し、地域主導の舟運を実現した成果を説明した。出席者は、各地の貴重な実践や経験について興味深く耳を傾けた。

伝統産業の「知恵」を新ビジネスの創出に活かす

本所は十一月、伝統産業革新アクション・プログラムとして、フォーラムとマーケットイン・ワークショップ(全五回)、デザイン・ワークショップを開催した。

本所では、伝統産業革新者の企画として、伝統産業事業者のみならず、新たな事業展開、経営革新を考えるあらゆる人を対象として実施。今後、さらに新たな試みとして、デザイン・コンペティションの実施やサテライト交流会の開催も予定している(詳細は <http://www.kyo.or.jp/kyoto/design-wc/>)。

本所では、伝統産業の知恵や技術、美意識を活かして、デザイナーやプロデューサーとのコラボレーションによる訴求力のあるデザインを開発したいという要望や、ニーズを的確につかみ、市場とのマッチングをはかって「売れる商品」を開発したい、新しい販売ルートを開発し、新たなビジネス・モデルを見つけないといった要望に応

える企画として、伝統産業事業者のみならず、新たな事業展開、経営革新を考えるあらゆる人を対象として実施。今後、さらに新たな試みとして、デザイン・コンペティションの実施やサテライト交流会の開催も予定している(詳細は <http://www.kyo.or.jp/kyoto/design-wc/>)。



事業承継対策への取り組みを喚起

▼事業承継セミナー(京都・地域力連携拠点 事業承継支援センター事業)

本所では、企業の事業承継への取り組みを推進するため、フアイナンシャルアドバイザー・(有)アイシンコンサルタンツ代表取締役 伊澤英勝氏を講師に迎え、十二月二日(火)に「第三回事業承継セミナー」を開催し、四十一名が参加した。

セミナーでは、事業承継の現状と、中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律についての概要説明のあと、同法に

基づく認定を受けるための申請の流れやその手続きについて具体的に解説した。また、自社の相続税の納税猶予を受けるための要件や、遺留分の民法特例措置を受けるための要件等についても紹介。相続人間での話し合いをはじめ、事業承継には時間がかかることから、早期の事業承継対策への取り組みの必要性を強調した。

本所では、今後も事業承継に



ついでにセミナーや個別相談を実施するほか、相談窓口を設置し支援を行っていく。

中小企業のためのホームページコンテスト京都2008 表彰式&ウェブトレンドセミナー

皆様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2008」の表彰式とあわせてセミナーを開催致しますので、ぜひご参加ください。

日時 2月12日(木) 午前の部 10:00~11:30 (定員40名)
午後の部 13:00~15:40 (定員100名)

会場 メルパルク京都 6階(京都駅 烏丸中央口前)

参加費 無料

内容
午前の部
「ウェブで機能する写真を考える」(株)高谷写真場
「中小企業のホームページ活用~簡単、更新サービスの活用~」アド・プロヴィジョン(株)

午後の部
中小企業のためのホームページコンテスト京都2008表彰式
「グーグルが提案する、ワークスタイルの未来」グーグル(株)
「潜在顧客にネットで仕掛ける!~インターネット広告戦略~」GMOインターネット(株)

申込方法 下記URLの申し込みフォームよりお申し込みください。
※参加証は送付しませんので、お申し込みのうえ直接会場にお越しください。

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

お問合せ 本所 中小企業経営相談センター 洛南支部
☎075-611-7085
E-mail hp-contest@kyo.or.jp

「もっと楽に」の発想を開発アイデアに、 簡単にできるシステムづくりを進めます



誰でも簡単に衣服のシミ・汚れ落としができるシミ抜き機を開発・販売している。元々、専務取締役の熊田貴之さんの父、先代社長熊田豊治氏（現会長）は家紋入れの機械を開発、製造販売していたという。機械は油性インクを使用するため修正が困難で、失敗した時の紋の抜き替えにはシルク生地を傷めず輪染みを作らない職人の技術が必要とされた。そこで、簡単に処理する方法はないだろうかと考え、パキユームの吸引で処理薬品を引きながら、上から洗い流す仕組みの小さな機械が完成したそうだ。当初は家紋を入れる機械の付属物だったが、『シミ抜き機』単体に形を変えて、きものシミ抜き店に販売を開始した。その後、技術的に難しい着物に使えるならば、洋服にも応用が効くのではと、「クリーニング店を中心に利用が拡大した」と



専務取締役の熊田貴之さん



熊田専務。さらに、シミ抜きに使う薬品に番号を打ち、順番通り使えばシミが落ちる仕組みをつくり、特殊な技術がなくてもシミ抜きができるよう工夫を加えた。そうしたシステムが好評を得て、現在の販売は七割がクリーニング店、二割が貸衣装店だという。また、製造販売だけでなく、社内にシミ抜き加工部を設け、顧客の方が一の失敗にも対応できるようにしている。製品開発やサービスを考えるときのヒントは、「もっと楽にするには？」という発想。「他にないものをつくりたい」とますます開発に力が入る。

株式会社サン京都

特許取得のシミ抜き機の開発・販売、その他各種シミ抜き用品・溶剤・小物などの販売を行う。長年培ったシミ抜きのノウハウを活かし、販売店舗への技術指導なども行い、好評を得ている。

DATA

京都市下京区西七条南月詰町71-6

075131512808

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。

■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
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
		第2・4(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 高齢者最適賃金	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

**適年移行・退職金準備・
保険見直し・高齢者最適賃金**

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、共済並びに賃金制度など。

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。

相続贈与税・資産運用

不動産の実勢価額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。

店舗運営管理

外装(看板、シャイロインドウ)、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立案など。

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。

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。

原材料価格高騰対応等 緊急保証制度について



～ 緊急保証の対象業種が698業種に拡大されました ～

昨年10月にスタートした国の新しい保証制度「原材料価格高騰対応等緊急保証」の対象業種について、11月に73業種、12月に新たに80業種が追加され 全国の中小・小規模企業者314万企業をカバーする698業種に拡大されました。

緊急保証制度は、原油に加え原材料価格の高騰や仕入

価格の高騰を転嫁できていない中小企業者の資金繰りを支援するために現行制度の抜本的な拡充・見直しを行ったもので、原油・原材料価格の高騰や仕入価格の高騰の影響を強く受けている業種の中小企業者を対象として、民間金融機関からの融資を受ける際には信用保証協会の保証を受けることができます。

対象となる中小企業者

- 以下のいずれかの要件に当てはまる方が対象となります。
- 指定業種に属する事業を行っており、最近3か月間の平均売上高等が前年同期比マイナス3%以上の中小企業者。
 - 指定業種に属する事業を行っており、製品等原価のうち20%を占める原油等の仕入価格が20%以上、上昇しているにもかかわらず、製品等価格に転嫁できていない中小企業者。
 - 指定業種に属する事業を行っており、最近3か月間（算出困難な場合は直近決算期）の平均売上総利益率又は平均営業利益率が前年同期比マイナス3%以上の中小企業者。
- 計算例：最近3か月の平均売上総利益率が33%で、前年同期が35%だった場合
 $(35 - 33) / 35 \times 100 = 5.7\%$
 $5.7\% \geq 3\%$ (認定基準クリア)

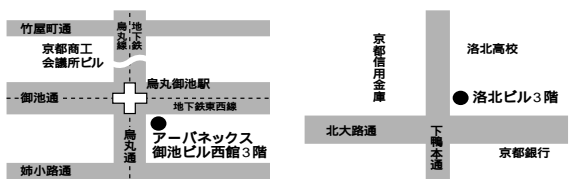
- ・緊急保証制度は、信用保証協会の100%保証です。責任共有制度の適用はありません。
- ・対象業種の方は、一般保証8千万円に加えて、別枠で8千万円（担保がある方は、一般保証2億円に加えて、別枠で2億円）までの保証を利用できます。

- ※対象業種については、ホームページ (<http://www.chusho.meti.go.jp>) でご確認ください。
- セーフティネット貸付は、業種を問わず利用可能です。全業種の方が、4億8千万円（中小企業の方）、4千8百万円（小規模企業の方）まで利用できます。

お問合せ
 京都商工会議所 中小企業経営相談センター ☎075-212-6460
 近畿経済産業局 産業部中小企業課 ☎06-6966-6024

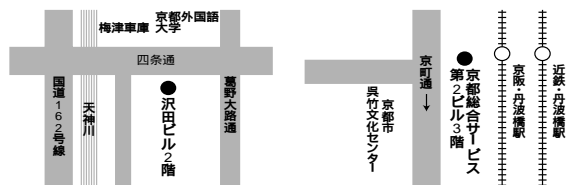
小規模事業者のための 経営改善資金融資制度 マル経 資金融資

※事業所のある行政区の本部・支部へご相談ください（下の地図参照）



本部（右京区・中京区・下京区・東山区・山科区）
 TEL 075-212-6460
 FAX 075-256-9743
 京都市中京区烏丸御池南東角アーパネックス御池ビル西館3階

洛北支部（北区・左京区）
 TEL 075-701-0349
 FAX 075-791-8505
 左京区下鴨本町12-3 洛北ビル3階



洛西支部（右京区・西京区）
 TEL 075-314-8771
 FAX 075-314-8911
 右京区西院東貝川町5 四条沢田ビル2階

洛南支部（伏見区・南区）
 TEL 075-611-7085
 FAX 075-603-2601
 伏見区京町7丁目11 京都総合サービス第2ビル3階

無担保・無保証人・低金利 （手数料無料）

マル経がさらに充実しました

強化1 融資限度額が1,000万円に引き上げられました

強化2 飲食店・理容業・旅館業などの生活衛生業種の設備資金融資が可能となりました



融資の条件

- 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、マル経の借替の利用も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）
- ※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。

融資限度額
1,000万円
（設備・運転を併せた限度額）

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。
- 日本政策金融公庫の融資対象業種の方。
- 京都市内で、最近1年以上営業している方。

金利
2.20%
（平成21年1月9日現在）