



# はいんえい

## 埋もれた “強み”の発掘で 顧客を 引き寄せる!

取り扱っている商品やサービス、技術やノウハウなどから“強み”を掘り起こし、そこに新たな創意工夫をプラスすることで、他社に負けない付加価値を生み出す経営が注目されている。日常の経営のなかにも、よく目を凝らせば、きらりと光る“宝”はすぐ目の前に埋もれている。今回は、強み＝知恵を生かした経営に取り組む事例を紹介しながら、見えない強みに気づくポイントを考えたい。

### 知恵の経営が 企業の魅力を磨き高める

今、世の中にモノがあふれ、私たちが望みさえすれば何でも手に入る時代となりました。似たような商品やサービスがどんどん生まれてくる中、どうすれば他社との差を明確にし、お客様を呼び込むことができるのでしょうか？ 例えば、京都には和菓子店がたくさんありますが、一個三百円の和菓子が、百円の和菓子と同じように売れるのは、そこに見た目や味覚へのこだわり、食べた後の満足感、あるいは店主の人柄など、決して目には見えないけれど、消費者が魅力を感じる付加価値（強み）があるからです。

「うちの会社に強みはないよ…」とおっしゃる経営者もいるかもしれません。でも、本当にそうでしょうか？ 例えば、繊維資材を取り扱う京都の企業は、卸売りという中間業種であるにもかかわらず、中国やアメリカなどに支店を構え、「こんな素材がすぐに欲しい！」という現地工場のニーズに応えて業績を伸ばしています。ITの発達により卸売業の先行きが危ぶまれましたが、この会社では豊富な品揃えと産地とのネットワークを活かし、クイックレスポンスという価値を見出すことで、弱みを

### 中森 孝文氏 立命館大学 経営学部 准教授



強みに変えることができたのです。こうした付加価値を生み出す源泉、それが知恵の経営にほかなりません。

### 門外漢の視点で 常識を見直してみる

見えない強みに気づくためには、これまでの当たり前だと思っていた業界の常識やルールを外からもう一度見直してみる。門外漢の視点が必要ではないでしょうか。京都のあるネギ農家では、野菜の価格が市場で一律に決められることに疑問を感じ、「それなら、ネギを細かく刻んで販売すればどうか？」という発想にたどり着きました。農産品ではなく、加工品としての付加価値をプラスすることで、東京のラーメン店などに顧客のすそ野が広がり、年間の売上高の見通しをたてるのが可能になったといいます。

厳しい時代だからこそ、あらためて自社が持っている強みを掘り起こしてほしいと思います。目の前にある商品やサービスだけでなく、モノづくりのプロセス、あるいは品質やサービスを維持するための目に見えない努力も立派な強みとなるでしょう。一つひとつの強みを磨き高め、ビジネスにうまく活用していくことで、他社に負けない魅力的な知恵の経営が実現できるのでないでしょうか。

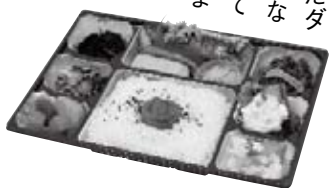
# 弁

## 当店の強みを生かした 新感覚の経営で顧客の心をつかむ

### ●京フーズ

安全・安心プラス、  
価格とのバランスを両立

市内六店舗で弁当を販売・宅配する『遊食邸』を展開している。「子どもたちや友人に胸を張って勧められる弁当づくりをめざしています」と代表の関佳彦さん。「安全・安心」をコンセプトに、弁当に添える総菜や漬物をはじめ、ソースまで一つひとつ手作りするというこだわりよう。そのほとんどが、無添加・無着色だという。また、お米や野菜の多くは、エコファーマーと呼ばれる、信頼できるJAS認定農家から直接仕入れたものを使っている。もちろん、どれだけ安心できる弁当でも、価格が高ければ買ってもらえない。例えば、曲がったニンジンやひねたダイコン…。「見た目はよくないが、弁当のおかずとして加工すれば問題はありません」。そうした素材を安いコストで引き取ること、「おいしくて廉価な弁当」を提供することが可能になったという。



## 大規模店との競合を避け、 オリジナルの土俵で勝負!

今から二年前、錦店(東洞院錦東入ル)の売上げが大きく落ち込んだ。もともと錦界隈はデパートや有名店舗がひしめき合う立地にあり、特に夕方以降はタイムセールスなど熾烈な競争が繰り広げられるため、「同じ土俵で勝負していたのでは勝ち目はない」と関

さん。どうすれば顧客を呼び込めるか…という視点で思いついたのが、弁当と同じくこだわりの素材を用い、全メニュー100円という低価格を実現した立ち飲み居酒屋「百」の経営だった(午後三時まで通常の弁当販売、居酒屋は午後四時)。「安全・安心を提供する店」というブランドは築きつつある。メニューとして提供する食材は、翌日の弁当を仕込むついでに用意すればいいから、特別な手間ひまがかからない。ミニハンバーグやミニオムライスなど、「百」ならではのオリジナルメニューも豊富に用意した。まさに、弁当店の「小回り」を生かした新感覚居酒屋で、会社帰りのサラリーマンやOLがほっとくつろげるスペースとして人気を集めている。こうした取り組みが認められ、京都府から今年、「知恵の経営」実践モデル企業の認定を受けた。「認定されたことで、社員一人ひとりが目的意識を共有することができました」。



「食」を核とした異業種展開で、顧客の棲み分けに成功した好事例といえるだろう。

### DATA

有限会社京フーズ  
住所 京都市中京区六角通  
東洞院東入堂之前町528  
TEL / 075494644  
URL / http://ushokutei.jp/  
代表者 関佳彦  
事業内容 オリジナル弁当の製造販売、  
百円立ち飲み居酒屋「百」の展開

# 人

## 形作りのひたむきな姿勢が 顧客の共感を呼び起こす

### ●たくみ人形

見えない部分へのこだわりで、  
作り手の「真心」を提供

「手作りにとことんこだわっています」と話すのは、西陣の地で京ひな人形の制作に取り組み代表取締役の岡田次雄さん(作号、槇野巧雲)。頭師、手足師、髪付師…、すべてが細かく分業化された世界で、最終的に人形に衣装を着せ、完成品の総仕上げをするのが、岡田さんの役割だ。特に、人形の手の位置を決める腕折ひな折は、生命を吹き込む重要な作業で、熟練職人の勘と経験が要求されるといふ。「自分が納得しないものは、店頭には並べません」。同店の人形を見ると、西陣織を使った衣装は、襟など重ね合わせ部分も本物の着物と同じようにきちんと仕立てられている。手間ひまはかかるが、「ひな人形というのはもともと厄除けのお守りの意味を持っています。表側から見えないからといって、手を抜くことはできません」。顧客は店頭に並んだ商品だけを見ているのではない。人形に込められた作り手の真心、モノづくりに対するひたむきな姿勢、そ

- うした目に見える部分にまでさかのぼって魅力を感じるのである。



## モノづくりのプロセスに埋もれた 付加価値を発信

「誰でもいいから買ってほしいとは思っていません」と岡田さん。一階は人形作りの工房、

二階はショールームとなっていて、要望があれば自由に見学できるようになっている。本来、伝統職人の技は店の奥にしまい込まれ、一般の目に触れることは少ないが、自分たちがどのような思いで人形を作っているのか、また京ひな人形を飾る意味について広く知ってもらい、そのコンセプトに共感してくれる顧客に買ってもらいたいと考えている。モノづくりのプロセスに埋もれた付加価値を公開することで、商品が持っている強みを明確に伝え、「他店より高いお金を支払っても買う価値がある!」という満足感を引き出しているという。最近では、低価格の大量生産品が市場にたくさん出回り、業界は厳しい競争にさらされている。しかし、岡田さんは「どんな時代でも、ほんまもんは支持されると確信しています」と自信を見せる。京都の伝統企業ならではのこだわり、かたくなな職人気質が、企業の強みになり得るということが分かるだろう。



### DATA

有限会社たくみ人形  
住所 京都市上京区千本通  
五辻上ル牡丹餅町52023  
TEL / 0754410033  
URL / http://www.takumi-ningyo.com/  
代表者 岡田次雄  
事業内容 京人形の製造卸販売



# 京都商工会議所の支援メニュー

本所では、中小企業の皆様が持っている、目に見えない強みや付加価値を掘り起こし、「知恵の経営」に生かすためのさまざまな支援を行っています。

## 強みを生かした経営、経営革新の支援

本所の経営支援員と「京都・地域力連携拠点(※)」の応援コーディネーター(中小企業診断士や税理士など)が一体となって、皆様の強みを生かした新たな取り組みや、経営革新へのチャレンジなどを積極的にサポートします。

主な活動内容

- 「経営革新塾」や「経営革新応援セミナー」、「知恵の経営推進セミナー」などの開催。
- IT経営、地域資源活用、農商工連携など、経営力の向上に向けた取り組みへの支援。

※中小企業庁の「地域力連携拠点事業」の採択を受けて開設。中小企業の経営革新や事業承継、創業支援などに取り組んでいます。

〈問合せ先〉京都商工会議所 中小企業経営相談センター ☎075-212-6470

## 「知恵のチャレンジャーネットワーク」の形成

京都の中小企業が持っている強みや魅力などの経営資産をうまく掘り起こし、業種・業態の枠組みを超えて掛け合わせていく“場”を提供することによって、これまでにない新しいビジネスの創出や経営力の強化につなげます。



主な活動内容

- テーマ別・課題別の勉強会、セミナーなどの開催。
- 「知恵のチャレンジャーネットワーク」登録企業による情報交換・交流会などの開催。
- 知恵ビジネスに関する情報提供など。

◆現在、「知恵のチャレンジャーネットワーク」参加企業を募集中です。詳細につきましては、<http://www.kyo.or.jp/chie/>をご覧ください。

〈問合せ先〉京都商工会議所 産業振興部 ☎075-212-6450

## 京都府中小企業「知恵の経営」実践モデル企業認証制度

目前に埋もれている強み、付加価値に気づくためには、自社が提供している商品やサービスはもちろん、技術やノウハウ、人材、ブランド等無形の経営資源を整理し、「知恵の経営報告書」を作成するなど、はっきりと目に見える形にすることが大切です。

京都府では、「知恵の経営報告書」を専門家で構成する評価委員会にて評価し、認証・登録・公表を行っています。認証を受けた企業は、

中小企業成長促進融資制度(知恵の経営推進融資)を利用できます。※融資の実行には別途、金融機関等の審査が必要です。

- 「知恵の経営報告書」の作成に取り組みたい場合、知恵の経営ナビゲーターの認定を受けた本所経営支援員が作成をサポートしますので、ご相談ください。



## こだわりの部分を徹底的に磨き上げる

「うちの店は、価格で勝負している...」。今から十年ほど前、ある小売店の店主からそんな話を聞いた。安さでは、負けられないというわけである。だが、最後に勝ち残るのは、結局のところ一番価格の安い店。しっかりとした流通システム、生産体制を持っている大規模企業に立ち向かうことは難しいだろう。最近、その店主に再び会う機会があったが、「最初、うちの魅力は価格が安いと思っていた。しかし、厳しい競争に巻き込まれるうち、他店にはない独自の価値を探そうと考えるようになった」と振り返る。

独自の価値、すなわち強みを見出すことは、決して容易ではない。商品そのものがオリジナルで、品質や機能に優れたものなら、お客様は行列に並んでも買ってくれるだろう。だが、モノを仕入れて売る小売店、あるいは下請けに徹する企業などは、どのようにして強みを見出せばよいのだろうか。中森准教授は「こだわりの部分を磨けば、自ずとヒントは見えてくる」と指摘する。例えば、京フーズの関さんは、弁当店で培った、食の安全・安心へのこだわりと低価格への工夫をもとに、「二品百円

で楽しめる新感覚の居酒屋として展開することで、ファミリーマンやOLの心をつかんだ。価格ありきで、どこにでもあるようなメニューを提供していたら、果たして成功していたらどうか。また、たくみ人形の岡田さんは、京ひな人形があるべき本来の姿を追求し、妥協を許さない職人技術で、大量生産品ではできないものを生み出している。

また、強みというのは目に見えるものばかりではない。例えば、小売店なら「特に用事はないけれど、ちょっと涼みに寄ってみる...」というアットホームな雰囲気も、お客様を引き寄せる素材となる。また下請け企業なら、〇ミリを削り出す技術力はもちろん、スピード化に対応する短納期なども立派な強みだろう。

「道は近きに在り。而るにこれを遠きに求む(※)」という。特別なところに強みや付加価値を見出すのではなく、これまで取り組んできたこと、お客様に喜んでもらっていることをあらためて見直すことで、新しい視界が開けるのではないかとと思う。

※「道は近きに在り。而るにこれを遠きに求む...」孟(孟子)からの引用。求めている答えは近くに埋もれているのに、私たちは遠くばかり見て、それを見逃しているという意味。

洛南支部

株式会社伏見夢工房

港町・城下町・宿場町・酒蔵  
―伏見夏の催事へのお誘い―

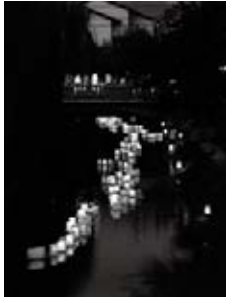
伏見地域のまちづくり会社・伏見夢工房（大倉敬社長）と各商店街・観光団体などは、地域内外の人々に夏の伏見を楽しんで頂くため、七月末～八月下旬にかけて情緒溢れる催事を予定しており、多くの人々の来場を呼びかけている。

七月三十日（金）には、伏見桃山七商店街（大手筋、風呂屋町、納屋町、油掛、竜馬通り、中書島柳町、中書島）の「夏の夜市」と御香宮神社の「茅ノ輪神事」を開催、また、同日より八月二十三日（日）まで「伏見あかりのプロジェクト」として伏見桃山界隈のライトアップを実施する。期間中は伏見十石舟も「夕涼みライトアップ運行」を行う。

ライトアップは、これまで「京都・花灯路」の灯ろうを借用していたが、本年、伏見の象徴である「水」をモチーフに独自の灯ろうを製作。今回が初披露となり、伏見の港町・城下町・宿場町・酒蔵のコンセプトでまちの灯りを演出する。

また、八月八日（土）にはお盆の催事として「伏見万灯流し」を午後六時三十分より寺田屋浜・大手橋東詰で実施する。鳥羽伏見の戦いの戦没者慰霊とお盆の御先祖供養・家内安全を願う趣旨で、本年度第六回目を迎える。

「伏見万灯流し」実行委員会（事務局・伏見夢工房）では、広く市民や企業に献灯（基二千円）を呼びかけている。



お問合せ

「伏見万灯流し」実行委員会事務局（伏見夢工房内）

TEL 075-606-1000

洛央支部

北野商店街振興組合

夏本番！  
きたのふれあい夏まつり！

北野商店街振興組合（小川真澄理事長）は、夏の一日を子どもたちとご家族とが一緒に楽しめる「きたのふれあい夏まつり」を企画している。

同商店街は北野天満宮の南側という好立地に位置し、商店街の中心には子どもたちの文化の殿堂「京都こども文化会館（エンゼルハウス）」がある。京都府と京都市によって設立された同館は、地域のランドマークになっており、今年も同館の広場を会場として「きたのふれあい夏まつり」を開催する。

その一環として、七月二十六日（日）、子どもたちが楽しみにする「映画大会」を開催し、子ども向けマンガ映画三本を上映する。（前売券は四百円、当日五百円、定員六百名）

○きたのふれあい夏まつり映画大会

【日時】七月二十六日（日）

午後二時三十分～午後五時（午後二時開場）

【会場】京都こども文化会館 大ホール

広場ではたくさんさんの屋台が子どもたちをお待ちしています。夕方からは、お父さんたちのお楽しみ「ビアガーデン」もオープンします。

さあ、夏本番です！「きたのふれあい夏まつり」へ、ご家族で出掛けてみませんか？詳しくはホームページでご確認ください。

○北野商店街ホームページ

<http://kyotokitano.com>

○京都こども文化会館ホームページ

<http://www.eonet.ne.jp/~angel-house/>



洛北支部

京菓子協同組合

京菓子と色彩の繋がりを  
テーマに青年部講習会を開催



京菓子協同組合（下邑隆理事長）では、同組合青年部（金澤克津昭部長）が今年で創立四十五周年を迎えるにあたり記念事業を企画している。そのひとつとして、六月二十四日（水）、本所との共催で、京菓子と色彩の繋がりをテーマに、染織史家の吉岡幸雄氏を講師に迎えて講習会を開催した。

講師の吉岡氏は、「染司よしおか」の五代目を継承し、植物染による日本古来の伝統の技を守りながら、社寺の伝統行事で用いる染織に数多く携わっている。講習会では、近世以前からの日本人の衣や食に共通する「美しい色」や「色彩感」の形成過程について、大陸からの影響などを踏まえて説明。とりわけ、日本人の多様な色彩感を形成したのもとして、平安時代、豊かな自然や風土に恵まれた京都の四季のうつろいと、そこから生まれ根づいた、季節感の重要さを指摘した。また、昨午年千紀を迎えた源氏物語を取り上げ、物語のなかで菓子が描かれた場面を解説したほか、京菓子でも使用される紅花粉の製造過程などを映像で紹介した。

会場には、ラック、矢車、紅花など植物染に用いられる材料などが実際に展示され、参加者は日本人の色彩感や伝統色を作る手法などについて理解を深めた。

洛北支部

紫明商店街振興組合

20%のプレミアム付き  
商品券を発行

地下鉄北大路駅南西の北大路通り沿いに位置する紫明商店街振興組合(山本正彦理事長は、近隣の商店で組織する「ごんごんデー会」とともに消費刺激策の一環として商店街プレミアム商品券事業を実施している。

同事業は、長引く景気低迷を打開し、地元商店の振興と地域の賑わいづくりを目的に同商店街初の試みとして企画。組合員やごんごんデー会加盟の合計三十六店舗での商品購入やサービスの提供に使用できる一冊三千円分の買物券(額面五百円券の六枚綴り)を発行し、消費者に対して組合役員の店舗などで二千五百円で販売するもの。

商品券は販売を開始した五月二十五日(月)から七月三十日(金)まで使用可能で、発売二日後には用意した数を完売する盛況ぶりだった。



予想以上の早い完売に山本理事長は、「生鮮三品の取り扱いがほとんどない商店街で、今回は初めての取り組みでもあり手探りの部分も多々あったが、20%のプレミアムは地域住民には好評で、全体で来店客数が10%以上増えた」「商品券事業を含め、地元商店の売上が伸び、地域の皆さんにも喜んで頂ける事業を組合員一丸となり引き続き検討していきたい」と、感想と抱負を述べている。

本部

京都府印章業協同組合

〳印章祈願祭〳を  
下鴨神社にて開催予定

京都府印章業協同組合(前川幸夫理事長)は、九月二十七日(日)正午から午後三時まで、下鴨神社において「印章祈願祭」を開催する。

この祭りは、(社)全日本印章業協会加盟店が主催し、永年使用した古印章をユーザーより預かり、祈祷後奉納する祭事で、下鴨神社の本殿・印璽社が、古より印章に縁深き歴史を有しているとの史実に基づき、毎年十月一日の「印章の日」を記念して開催しており、本年度で三十回目を数える。



また当日は、印章祈願祭イベント(同組合主催)として、篆刻体験教室(先着五十名・有料)や十二単衣での王朝の舞披露、抹茶・和菓子のおもてなし、篆刻用石材・筆等の販売などの開催を予定している。

お知らせ

ご不要の古印章の供養をされたい方は、八月以降、九月十九日(金)までに京都府印章業協同組合加盟店にご持参下さい。ご祈祷後「印納社」に奉納致します。また、ご持参いただいた方の中から抽選で二十名に「手作り京印章」をプレゼント致します。

お問合せ

京都府印章業協同組合  
075-343-0000  
URL <http://www.kyoinsho.com>

洛西支部

嵯峨嵐山地域商業ビジョン策定委員会

未来に向って…  
「新生、嵯峨嵐山―中間報告書―」を作成

嵯峨嵐山地域商業ビジョン策定委員会(山本芳男委員長)では、このほど、平成二十年の活動状況を取りまとめた中間報告書を作成した。これは、本策定委員会が、平成二十年、二十一年度の二カ年をかけて、嵯峨嵐山地域における地域商業ビジョンの策定に取り組みもので、一年目の平成二十一年度は基礎期間と位置づけ、エリアごとの分科会を開催し、地元業者が洗い出した地域の強みと弱みや、聞き取りによる全個店実態調査の分析結果等が取りまとめられている。また、本策定委員会ワーキングチームから地域商業ビジョンの素案となる「嵯峨嵐山地域が未来に向かってありたい姿」を提案している。



三百部印刷された中間報告書は、去る五月二十八日(木)に開催された第三回嵯峨嵐山地域商業ビジョン策定委員会策定委員会に報告、配布されたほか、地域商業ビジョン策定対象区域の約二百店舗に配布される。



平成二十一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 二百四十五名に委嘱**



本所では、平成二十一年度地域活性化推進委員委嘱総会を六月一日(月)に市内ホテルで開催した。総会の冒頭、立石義雄会頭は「二一京商ビジョンに基づいて『本年度から『知恵産業のまち・京都の推進』の取り組みが育成段階に入り、本所の行動力を総動員して新たな京都経済を創りあげたい』と決意を述べた。

次いで、本所から中小企業経営相談センターの業務と「京都知恵と力の博覧会事業」の参加募集について説明をした後、京都府から新規商店街支援施策について説明を受けた。



また、ファイナンシャルプランナーの伊澤英勝氏から「ご存じですか?新事業承継税制」と題して、大幅に改正された事業承継税制と新しく公布された中小企業経営承継円滑化法について講演いただいた。

第九回中小企業活力サロン  
**のぶちゃんマンから学ぶ営業戦略**

第九回中小企業活力サロン

本所では、「第九回中小企業活力サロン」を六月十九日(金)に開催した。

講師の(株)のぶちゃんマン代表取締役 滝下信夫氏は、「十数年前、深刻な売上不振を救ったのは、のぶちゃんマンにふんし、誇りや見栄を捨て必死に商品を売り、お客さまを楽しませるといふ商いの基本に立ち返ったこと」とこれまでの経験を踏まえて話し、「商品にインパクトがないのなら、売る人間にインパクトをもたせよう」と熱心に語った。

同じく講師に迎えた(有)ブルーム代表取締役 松尾裕司氏は、「のぶちゃんマンが急成長したのは、マスクミをうまく活用し知名度を上げるパブリシティを積極的に行ったこと」とパブリシティの重要性などについて解説した。

なお、今回は八月二十六日(水)に開催し、自社の強みや市場環境を分析する「知恵の経営」の導入で、業績を伸ばしている企業事例とその導入方法を紹介する。



京都商工会議所 生命共済制度

**「京商はんなり共済」のご案内**

貴社の福利厚生に商工会議所の共済をお役立て下さい!

京都商工会議所では、会員(特定商工業者を含む)にご登録を頂いている企業・団体・個人様を対象に生命共済制度(災害保障特約付団体定期保険グループ保険生命共済制度)をご提供させて頂いております。京都商工会議所会員の団体扱いによる割安な掛金が魅力です。

●掛金と保障内容(加入1口の場合)

保険年齢と月額掛金(概算)	保障内容(一年365日・24時間)
15~35歳: 男性 311円 女性 254円	病気による 死亡・高度障害: 100万円 不慮の事故・ 死亡: 200万円 災害による 入院給付: 1日に付き1,500円 (5日以上の入院の場合1日目から)
36~40歳: 男性 348円 女性 299円	
41~45歳: 男性 401円 女性 326円 (年齢別の一例です)	

(1)上記掛金に対して、剰余金に応じて配当金をお支払い致します。(平成19年度実績30.2%)  
 (2)事業所負担でご加入の場合、掛金は全額損金(法人事業所)もしくは必要経費(個人事業所)に算入できます。  
 ※40歳男性1口加入の例…… 月額348円×12ヶ月=年額掛金4,176円  
 配当金還元率30%とした場合、年間の実質負担はおおよそ2,923円

■お問合せ・お申込み先■

京都商工会議所 中小企業経営相談センター 共済担当 ☎212-6463

「がんばる経営応援します!」  
 —本年度版経営支援ガイドを作成



本所では、中小企業経営相談センターの支援メニューを事業者のみならずにわかりやすく紹介する平成二十一年度版の「経営支援ガイド」を作成しました。

ハンドブックサイズと同ガイドは「経営相談」「資金調達」「創業・経営革新」「共済・福利厚生制度」「人材育成・交流」などの支援項目ごとに、具体的な支援内容の説明と問い合わせ先などをコンパクトにまとめており、日頃の経営に関するお悩み事の解決に役立つ内容となっております。

本所中小企業経営相談センターの本部・各支部にて無料配布しておりますので、ぜひご利用ください。

☎075-21216467



# 紙匠ぱびえ

## 京都の伝統デザインと和紙のコラボですね

日本で初めて和風デザインのクリスマスカードを発売した「株表現社」の直営ショップ。店内には、和紙にこだわった手紙やはがき、のし袋、あぶらとり紙など、数千種類のアイテムが並ぶ。「これらはすべてオリジナル商品」と話すのは代表取締役の田中良明さん。思わず「かわいい！」と手に取って眺めたくなる、懐かしくも艶やかなデザインが目を引く。自慢のクリスマスカードも早ければ九月頃から店頭に並ぶそうで、京都の四季折々の風景風俗が、手刷りの木版画や箔押し、レーザーアートといわれる独特の透かし彫り技法を使って豊かに表現されている。



田中良明さん



「京都の財産ともいえる伝統デザインを生かして、新しいモノづくり挑戦しよう」。そんな思いから生まれたのが、本物のちりめん生地や友禅染の和紙にシールを加工した「粘着シリーズ」。好みのサイズに切って、携帯電話やフォトスタンドなどに貼り付けられ、自分だけのアイテムの出来上がり。高価なイメージがあるちりめんや友禅染を身近に楽しんでもらう手軽さが受けている。顧客層も広がり、ありきたりの土産物では満足できない外国人観光客も多く訪れる。「商品を通して、紙の温もり、面白さを伝えたい」。そう話す田中さんの表情は輝いていた。

も多くの訪れる。「商品を通して、紙の温もり、面白さを伝えたい」。そう話す田中さんの表情は輝いていた。



DATA

クリスマスカードやはがき、懐紙、和小物など、多種多様な紙製品を取り扱っている。ちりめんや友禅染の和紙をシールにした商品など、ここでしか買えないオリジナル品も多い。ショップ2階はフリースペースで、煎茶教室や琴教室などで使用されている。 京都市中京区河原町通夷川上ル ☎075-253-0640

# 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。お気軽にご利用ください。

相談無料

秘密厳守

## 京都商工会議所 中小企業経営相談センター

- 本部・洛央支部 ☎075-212-6460 6468
- 洛南支部 ☎075-701-0349
- 洛西支部 ☎075-611-7085
- 洛北支部 ☎075-314-8771

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・洛央支部
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・洛央支部
税務	午後1時～午後5時 受付は午後4時30分まで	第2・4(木)	本部・洛央支部
		第1・3(月)	洛北支部
		第2・4(火)	洛西支部
雇用・労務	午後1時～午後5時 受付は午後4時30分まで	第2・4(水)	洛南支部
不動産諸税 資産運用	午後1時～午後5時 受付は午後4時30分まで	第1・2・3・4(金)	本部・洛央支部
店舗デザイン	(事前予約制)	第1・3(木)	本部・洛央支部

**店舗デザイン**  
外装デザイン、看板、ショーウィンドウ、店内スペース、配置計画、商品陳列、照明、色彩、POPと各種表示、その他個店の活力アップの方策など。

**経営**  
財務分析、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**  
契約上や取引上のトラブル、売掛金回収、契約違反、金銭貸借、不動産売買など。その他相続、保証人などの法律問題。

**雇用・労務**  
雇用に関連する助成金制度の紹介をはじめ、労務管理全般に関するアドバイスなど。

**税務**  
所得税(事業所得、譲渡所得など)、法人税、消費税、事業承継・相続税、贈与税、事業税、固定資産税、確定申告の仕方など。

**不動産諸税・資産運用**  
不動産の売却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。



# 中小企業経営相談センターの ご紹介 あなたの街の本部・支部

北区・左京区

## 「洛北支部」

**豊**かな自然環境と歴史、文化に恵まれ、暮らしと産業が共存する北区ならびに左京区を担当する洛北支部では、伝統産業関連や小売商店をはじめとする各種小規模事業者等の経営を支援するため、事業者の皆様からのご相談に対応しています。

経営改善を目的とした無担保・無保証人・低金利の国の事業資金融資制度で今春から融資限度額や返済期間等が拡充された「マル経融資」の推薦を中心として、府・市協調の各種中小企業融資制度や同融資の信用保証料率引き下げが受けられる「いきいき経営改革サポート制度」の効果的な活用のご相談を承っています。



経営支援員が皆様のご相談をお受けしています



北大路通下鴨本通東北角  
レンガ造りの洛北ビル3階

このほか、創業や事業承継、経営力向上のための経営革新、経営者・従業員向け各種共済制度(退職金共済、生命共済等)の導入、さらには商店街・各業界組合の活性化に向けた研修会開催などを通じて、専門家との連携のもと各事業者の強みを生かした経営の安定と発展のお手伝いに取り組んでいます。

また、毎月第1・3月曜日の午後1時からは近畿税理士会所属税理士による無料の税務相談(予約不要)を開催し、事業にかかる税金や確定申告、記帳など税務会計全般に関する専門的なお問合せにも対応しております。

いずれも安心してご利用頂ける公的制度ですので、ぜひお気軽にご相談の上、有効活用下さいませようご案内申し上げます。

洛北支部の所在地は下記地図をご参照ください。

※市バス、京都バスともにバス停「洛北高校前」下車。

※当支部に駐車場はありません。(当支部より東へ約30mに有料コインパーキングがあります)

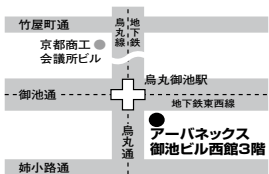
お問合せ 本所中小企業経営相談センター 洛北支部 ☎075-701-0349

# 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

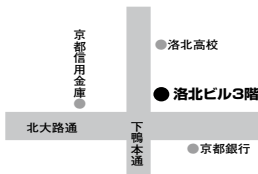
**無担保・無保証人・低金利** (手数料無料)  
**マル経融資が大幅拡充されました!**

- 強化1** 融資限度額が1,500万円に引き上げられました
- 強化1** 融資期間が、運転資金7年、設備資金10年に延長されました
- 強化1** 据置期間が、運転資金1年、設備資金2年に延長されました

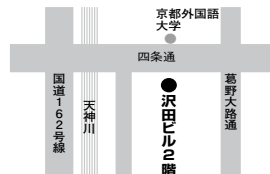
事業所のある行政区の各支部へご相談ください (下記地図参照)



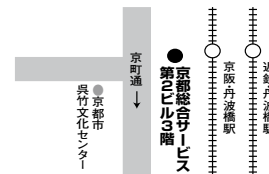
**本部・洛央支部** (上京区・中京区・下京区・東山区・山科区)  
TEL 075-212-6460・6468  
FAX 075-256-9743  
京都市中京区烏丸御池南東角 アーバネックス御池ビル西館3階



**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  
伏見区京町北7丁目11 京都総合サービス第2ビル3階

### 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：10年以内 運転：7年以内 (運転資金1年以内、設備資金2年以内の据置も可)
- ※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。

### 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



**融資限度額**  
**1,500万円**  
(設備・運転を併せた限度額)

**金利**  
**1.90%**  
(平成21年7月10日現在)