



はいんえい



現代の匠

～企業経営を牽引する卓越した力～

京都の中小企業には、卓越した技術や知識、経験を持った「人」がたくさん存在している。彼らの個性をうまく引き出し、その能力を発揮する場を提供することで、独自のモノづくりやサービス提供に結びつけているところも少なくない。雇用情勢が厳しい中、今回は組織を支える「人」にスポットを当て、仕事に対する姿勢や考え方、人材育成についての取り組みなどを探る。

創業以来、他店にはない珍しい野菜、安心して食べられる果物を中心に取り揃えてきた。「スーパーで野菜や果物が安売りされている中、私たちが生き残るためには差別化しかない」。二代目の池端利明さんは話す。創業者でもある父親は今から四十年前、減農薬で栽培された国産レモンを広島県因島の農家からわざわざ仕入れるなど、食に対する思い入れを強く持っている人だった。そんな父親の背中を見ながら育った池端さんも、いつしか「自分たちが食べたいと思う、ほんまものの食材をお届けしたい！」と考えるようになったという。行き着いたのは、京野菜だった。当時、まだ市場にあまり出回っていなかったが、栄養価が高く、味わいは濃厚、何よりも農家の人たちが一つひとつ大切に育てている姿に心引かれた。以来、池端さんは京都近郊の信頼できる農家に頼んで、鹿ヶ谷かぼちゃや桂白うり、山科なす、辛味大根など、季節に応じて様々な野菜を作ってもらっている。今では、「今日は何かがあるの?」と、店頭に並ぶ野菜や果物を楽しみに訪れるお客様も多いという。

池端利明さん



池端利明さん

「食べたい!」と思う食材を厳選して提供

専門知識を生かし
京野菜の付加価値を
伝える



池端さんの威勢のいい声が店内に響く。

池端さんは二〇〇七年、(社)京のふるさと産品価格流通安定協会が認定する「京野菜マイスター(販売・流通部門)」の資格を取得した。京野菜の取り扱いに関する経験が二十年以上、専門知識を問う論文や面接など厳しい審査基準が設けられているが、当初は「ほんの軽い気持ちで...」受けてみようと考えたという。あらためて勉強を始めてみると、京野菜が私たちの食文化に深く溶け込んでいることが分かった。「今まで取り組んできたことの集大成になった」と振り返る。最近では、京都近郊でとれた食材だけでなく、九州産の安納芋や和歌山県北山村のじゃばらなど、全国各地のユニーク商品の取り扱いが増えた。一本の大根、一把の小松菜の中に、生産者の様々な工夫や苦勞、思いが凝縮されている。京野菜マイスターのいる店なら、野菜や果物の価値をきちんと伝えてくれる...。食の安全・安心が問題になっている中、そんな期待感も寄せられる。

京野菜マイスターの信頼が顧客のすそ野を広げる

有限会社 矢尾吉
代表者 池端利明
住所 京都市下京区西七条南東野町6
グランベル西七条一階
TEL 0753142250
URL <http://web.kyoto-net.or.jp/people/kenata/>

コンクールへの挑戦を通して花の魅力を再発見



小さな花きの中に美しく華やかな世界観を表現

季節の生花や鉢花など豊富に取り扱っている。店を構えて四十年以上、京都でも歴史ある園芸店の一つだ。創業者の竹内一博さんは、日本園芸商協会が主催する



左から川野信子さん、知子さん、竹内一博さん

花き装飾コンクールで最も栄誉ある「農林水産大臣賞」を受賞するなど、数々の輝かしい実績を上げてきた。竹内さんの作品は大自然の風景をそのまま花きの中に凝縮したもので、流木を浮かべた器にメダカを泳がせるなど、その発想は目を見張るものがある。竹内さんのもとで働いてきた川野知子さんは、その卓越したアイデアや技術を身近に学んできた。そんな川野さんが初めて京都府の大会(花と緑の市民フェア)に作品を出展したのは十年前のこと。コンクールでは、見た目の艶やかさや新規性が総合的に評価されるが、「根を傷つけて枯らしてしまったり、花がうまく咲かなかつたりと散々だった」と笑う。その後、義理の妹に当たる信子さんとともに店の切り盛りを任されるようになったが、コンクールで入賞したいという意欲が衰えることはなかった。「冒険心がすぐれた。自分の力とことん試してみたい」。悔しさをバネに、川野さんの飽かぬ挑戦が始まった。

技術やアイデアの切磋琢磨が人的成長につながる

竹内さんからのアドバイスは「人の真似をするな」「感性を磨きなさい」というシンプルなものだった。個性を表現することは決して容易ではない。しかし、自然に対する感性、花に対する情熱は、誰にも負けないつもりだった。

川野知子さんは暇を見つけては、近くの野山に出かけて、古木を拾い、苔を削り、つる草を集めて、小さな花きの中に独自の世界観を表現していった。その結果、二〇〇八年度に信子さんが、また翌年度には知子さん自身が京都府大会で最高の「近畿農政局長賞」を受賞。同店から二年連続の最高賞受賞者を輩出したことで、「先代から受け継いできたことが認められた」と頬を緩める。竹内さんも「目標に向かって努力を重ねることで、人間的に成長したのでは」と太鼓判を押す。最近では、「次は、どんな作品を出すの?」とお客様から声をかけてもらう機会が増えた。「二人でも多くの人に感動を届けたい」。川野さんの視線はもう、来年に向けられているようだ。



華茂園芸
代表者 川野幸治
住所 京都市北区大宮南ノ前町26
TEL 0754918686

世の中になくジェラートの提供で顧客の感動を呼び起こす



お客様を飽きさせないメニューづくりで期待感を演出

競合店がひしめき合う観光地にあつて、いつも順番待ちの行列ができるほどの人気ジェラート店。「放っておいてもお客様



左から中川正典さん、マリ子さん

が来てくれる場所だからこそ、うちしかできない商品を提供しなければ」と話すのは中川マリ子さん。例えば、観光客に根強い人気を誇る豆腐ジェラートは、地元名産の豆腐を丸ごと使用したもの。しょう油をかけてもおおいしく食べられる。近隣の店で作られている豆腐をすべて取り寄せ、牛乳や生クリームとの相性をつひとつ確かめていったという。また、道明寺粉の処理に工夫を加え、つるつとした喉ごしが楽しめる桜餅風味のジェラートも好評だ。最近の新メニューは、息子の正典さんが中心となって開発している。「私たちはお客様の驚く顔を思い浮かべながらメニューを考えています」と笑顔を見せる正典さん。店頭には季節に合わせて七十〜八十種類のメニューが並び、「自分だけのお気に入りの味と出会える...」。そんな期待感を提供することで、ビジターだけでなく、リピーターの心もつかんでいるようだ。

世界に認められた日本の味、ジェラートの新領域を拓く

今年二月二十六日、マリ子さんと正典さんは、イタリアで開かれた「ジェラート国際大会(Siegel)」に参加。世界中から四百点以上の出品がある中、ピスタチオを使った課題部門で日本人初の快挙となる三位に輝いた。大会では、「日本のジェラートの魅力を本場の人たちにも知ってもらいたい」という思いから、店のいつもの味をベースに、ローストしたピスタチオ、たてた抹茶をプラスαで加えるなど、京都らしい彩りにもこだわったという。受賞をきっかけに、イタリアのジェラート職人との交流が深まり、特別レシピを教えてもらったり、質の良いピスタチオの仕入れが可能になるなど、ビジネスチャンスは大きく広がっている。今年四月からは、受賞したジェラートを店頭で販売する予定だ。「うちのレシピを大切にしながらも、新しい味を追求していったらいい」。マリ子さんは次代を担う若者にエールを送る。「京都の人は、お気に入りの豆腐屋さん、漬物屋さんを持っている。皆さんのお気に入りの店になれるよう努力したい」。そう応える正典さんの表情は、すがすがしかった。

新八茶屋(株式会社新八茶屋)
代表者 中川新八郎
住所 京都市右京区嵯峨大龍寺
造路町37-17
TEL 0758610117
URL http://www.sinpachi.com/



今年四月からは、受賞したジェラートを店頭で販売する予定だ。「うちのレシピを大切にしながらも、新しい味を追求していったらいい」。マリ子さんは次代を担う若者にエールを送る。「京都の人は、お気に入りの豆腐屋さん、漬物屋さんを持っている。皆さんのお気に入りの店になれるよう努力したい」。そう応える正典さんの表情は、すがすがしかった。

熟練技のモノづくりで顧客の信頼に応える



現場で培われた経験と勘が揺るぎない自信に

主に、精密機器の部品加工・組立などを手がけている。「よそではできない一品ものも多く取り扱っています」と話すのは社長の井尾賢司さん。今から三年ほど前、父親から四代目をバトンタッチされた。一見、図面が複雑で、手間ひまがかかりそうな注文でも、「うちがやると、いつの間にか形になっていることが多い」。同社の高度な技術力を支えているのが、現場で働く約四十人の職人たちだ。なかでも、織田邦雄さんは入社以来四十年間、機械加工二筋にスキルを磨き上げてきたバテラン。汎用機はもちろん、NC 旋盤やマシニングセンタなど様々な機械を使いこなす。その上、技術上の適確なアドバイスを職人に与える。「どこから切削を始めるか?」「材料のどの部分を機械につかませるか?」「ミクロン単位の正確さが要求されるが、織田さんの目に寸分の狂いはない。『どんなに難しい要求でも、自分ならできるといふ自信がある』。物静かだが、その言葉にはずっしりと重みがある。



左から織田邦雄さん、井尾賢司さん

社長と職人の二人三脚でブレイクスルーをめざす

「職人さんたちは会社の誇り!」と井尾さん。機械加工の技術や知識は、職人にはとてもかなわない。社長ではあるが、彼らの能力・経験に敬意を払い「助けてもらっている」「教えてもらっている」という気持ちで大切にしているという。職人もまた社長の信頼に応えようと、現場で創意工夫を凝らし、新たなブレイクスルーを生み出していく。〇〇さんに「職人の腕を見込んで、わざわざ指名してくれるお客様もいる。目に見えない社長と職人の絆が、付加価値の創出につながっているのだろう。平成二十年、織田さんのこれまでの功績が認められ、京都府から「現代の名工(機械加工)」の表彰を受けた。卓越した技能者に贈られる栄誉ある賞だが、織田さんに気負った様子はない。「まだまだ、やるべきことがたくさん残されている」。当面の課題は、後継者の育成。培ってきた技術やノウハウをいかに次代に伝えていくのか。技術を売りにする企業にとっ て、いざれ直面しなければならぬ問題だろう。「失敗してもいい。若い人にはどんどんチャレンジする機会を与えたい」。厳しかった織田さんの表情が、一瞬和らいだように思えた。



株式会社井尾製作所
 代表者/井尾賢司
 住所/京都市右京区山ノ内養老町813
 TEL/0753130738
 URL/http://www.io-ss.co.jp



個人の能力をはぐくむバックグラウンドに気づく

古代中国、項羽と劉邦という二人の男がいた。項羽は勇猛果敢で戦いも強い。一方の劉邦は、その勢いに押されればなした。だが、彼は人を引きつける不思議な魅力を備えていた。劉邦のもとには、槍の扱いに長けた者や弁舌滑らかな者、身のこなしが軽妙な者など、様々な特技を持つ人が集まって、その能力を発揮した。最後に劉邦が勝ち、四百年にわたる漢を打ち立てることができたのも、彼を陰日向に支えた個人の力に負うところが大きかったのではない。

企業組織もまた、然りである。今回、業種は違っても多彩な人たちと出会った。その卓越したスキルは社会的にも高く評価され、新たな取引先の開拓や新規顧客の増加など、経営面にうまく生かされているケースも多い。だが、取材して気づいたことは別にある。それは、個人の能力や長所、やる気を掘り起こし、はぐくもうとする「バックグラウンド」の存在である。例えば、華茂園芸の川野さんは店の経営を切り盛りしながら、花卉装飾コンクールに挑戦し続けた。「先輩たちの作品を見て、私も作ってみたいと思った」という。そうした姿勢に、

創業者である竹内さんは、「目標に向かつて、情熱を持ち続けることが大切。本業にもプラスになる」と目を細める。また、矢尾吉の池端さんは「食の安全安心に対するこだわりは、父親の傍で学び取った。京野菜マイスターはその思いが具現化されたもの」と胸を張る。

つまり、ここで言う「バックグラウンド」とは、両親や先輩、職場にいる身近な人たちであり、また経営者でもある。特に、中小企業の場合、例えば両親が社長であるなど、バックグラウンドとの距離が近いのが特徴だ。彼らの多くは揺るぎない信念に基づいて経営(仕事)に取り組み、また一人ひとりの個性を認めよう、尊敬しようとする謙虚な心を持っていることが分かった。「不況の世の中だが、技術を安売りしたくない。職人さんに対して言い訳できない」。井尾製作所の井尾社長は、職人の誇りを守るこ とが仕事だという。

個々の能力を尊重し、信頼してくれるバックグラウンドの存在があるからこそ、その期待に応えようと人材は輝きを増すのである。バックグラウンドと個人のスキル、この両輪で組織が支えられていることを認識したい。

洛南支部

伏見区・南区合同地域経済懇話会

南部地域の活性化について
意見交換

本所は、京都市南部地域の伏見区と南区の合同懇話会を二月四日（木）に開催し、伏見区・南区所在の本所役員・議員、地域活性化推進委員、市・区役所幹部等約四十名が出席した。本懇話会は、商工業や観光の振興、都市基盤の整備やまちづくりなど各区の地域経済の活性化に向けて、本所の役員・議員と地域活性化推進委員が連携し、経済界としての認識を深めて協力体制を整えていくことを目的に開催している。

北島誠一伏見区長からは、「らくなん進都」や新伏見区総合庁舎の動向、本年度伏見区運営方針の取り組みや地域主権時代に向けての伏見区基本計画策定状況などについて説明があり、また岡山佳代子南区長からは、南区基本計画の策定状況や、その中で「地域力」の醸成や長寿社会を考えた商店街づくりと企業の街づくりへの参画の課題などについて説明を受けた。その後、映画監督中島貞夫氏が「映像と龍馬」と題して、坂本龍馬の人間像や生き様のみならず、映像の製作技法や監督自身が京都での映画製作にこだわる理由、行政の支援体制を含めた今後の京都の映像文化と映像産業の意義などについて講演した。

懇談会では各委員が積極的に意見交換を行い、有意義な懇話会となった。



本部

京都府板硝子商工業協同組合

ホームページのリフレッシュ講習を開催



京都府板硝子商工業協同組合（川瀬隆一理事長）では、今年度も十月三日（土）から毎週土曜日に組合員を対象にパソコン講習会を開催した。講習会は同組合の共同認定職業訓練施設である京都府板硝子技術高等訓練校の主催で毎年開催しており、今回は、「ホームページのリフレッシュ」をテーマに開催。営業活動など顧客とのコミュニケーションツールとしてホームページの果たす役割が増すなか、その内容充実や利便性向上のためのリフレッシュ術を学んだ。講習会ではUSBメモリーの便利な使用方法や検索サイトの地図の利用方法といったポイントも紹介され、若手の組合員だけでなくベテランの組合員も受講した。

同組合では組合ホームページを通して会員企業情報の提供も行っており、その中ではホームページをもつ組合員へのリンクも掲載している。ホームページを営業活動に活用する組合員が年々増加するなか、個性を活かした魅力あるホームページの作成を支援することで、各組合員の経営の改善につながると期待している。

また、優秀な人材の育成と確保が大きな課題となっており、今後も継続的な講習会の開催を計画している。同組合の川瀬理事長は「これからは、次代を担う若い世代にも業界の魅力やPRしていきたい」と抱負を語っている。

洛西支部

嵯峨嵐山地域商業ビジョン策定委員会

未来永劫、嵯峨嵐山でありつづけるために
「嵯峨嵐山地域商業ビジョン」策定!!

嵯峨嵐山地域商業ビジョン策定委員会（山本芳男委員長）は、二月九日（火）に開催した第四回委員会において「嵯峨嵐山地域商業ビジョン」嵯峨嵐山おもてなしビジョン」を策定した。

「京都市商業ビジョン二〇〇四」（平成十六年三月京都市策定）で重点戦略の一つに掲げられている（地域商業ビジョン策定）を嵯峨嵐山地域において取り組むため、平成二十年五月に、地元商店街、商業団体、寺社仏閣、環境保全団体、交通機関、金融機関、住民団体で構成する同委員会は設立された。平成二十年度、同二十一年度の二カ年をかけて、地元商店の実態調査や観光客一足調査などの調査や事業に取り組み、平成二十一年五月にはその調査結果やビジョンの素案となる「嵯峨嵐山が未来に向かってありたい姿」の提案を中間報告してきた。平成十八年六月の事務局設置、平成十九年度の策定準備会設置などの準備期間を含めると、今回策定した「嵯峨嵐山おもてなしビジョン」はこれまで四年間の取り組みの集大成となる。本所洛西支部も事務局として参画して以来、四年間にわたり地域と協同して支援を続けてきた。

同委員会では、本年三月中旬には策定した地域商業ビジョンを冊子にまとめ、策定委員や地元商業者約二百店舗、関係団体などへの配布を予定している。



洛北支部

協同組合丸銀百貨店

ホームページで
新規顧客開拓

協同組合丸銀百貨店（メルシーマルギン、中村晃代表理事）では、今年度を実施された京都府小規模事業者等活性化支援事業補助金を利用して、百貨店のホームページを作成した。



これまで同百貨店の共同宣伝方法は新聞折り込み広告を主としていたが、地域の高齢化や折り込み広告のマンネリ化により、既存の方法だけでは集客力の維持が難しいという現状があった。そこで既存の折り込みなどと平行しながらホームページからも情報発信を行うことで、パソコンや携帯電話を利用する若年層へも広報活動を広げ、新規顧客開拓や時流に即した販促活動を展開していく。

ホームページの内容は、百貨店内各店舗の紹介やアクセスマップの他、ブログ形式で毎日更新する「マルギンからのお知らせ」やPDF形式の広告チラシなどとなっている。

同百貨店の所正幸事務局長は「若い方など新規顧客を開拓するために、時代に即した方法でアプローチしよう」と作成した「今後は携帯からもアクセスできるようにするなど徐々にコンテンツを増やしていきたい」と抱負を語り、「近隣のみならず広く皆さまのアクセスとご来店をお待ちしています」と利用をPRしている。

丸銀百貨店ホームページ
<http://www.mercimarugin.jp/>

洛央支部

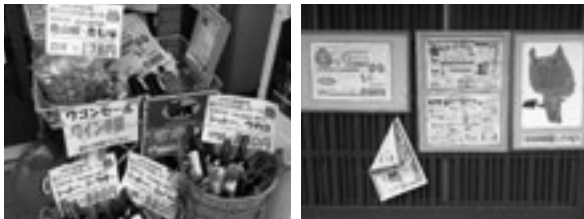
山科三条商店会

鬼さんのお返しセール
鬼さんのかくれんぼ

山科三条商店会（龍野英次会長）は小規模事業者等活性化支援事業として二月六日（土）から十六日（火）まで「鬼さんのお返しセール」鬼さんのかくれんぼ」を開催した。

同商店会は、旧三条通（旧東海道）に面した山科駅前通りの東西に形成されている。今回のセールは、節分にちなみ、商店会内にある安朱保育園の園児に鬼の絵を描いてもらい、児童画「鬼の絵」展と題して商店会の各店で展示。展示作品の中から地域のイメージキャラクターもてなすくんぐの鬼の姿の絵を三枚発見した先着百名に、鬼さんからのちよっと温まるお返しとして、カイロのプレゼントを行なった。

また「鬼さんのお返しセール」と題して加盟各店がアイデアをしばって鬼に関係する商品大売り出しやサービスを実施。新聞折り込みやホームページでの告知、近隣へのポスティング、店頭POPの活用などの販促効果もあって、各店の来店頻度や売上の増加に大きく寄与した。また児童画の展示によって地域住民との関係もさらに強まった。



旧三条通周辺は今でも東海道の歴史を垣間見ることができ、また春桜の人気スポットでもある山科疎水をはじめ、豊かな自然に囲まれている。同商店会では「買い物や散策にぜひ商店会を訪れてほしい」という熱い想いで、地域資源を活用した個性的なイベントや販促を企画し、地域の魅力のPRや地域の活性化につなげている。

本部

京都中央市場青果卸売協同組合

青果物の栄養知識を深め
販売拡大へとつなげる

京都中央市場青果卸売協同組合（田中憲一理事長）では、一月二十六日（火）、蔬菜部・果実部の組合員を対象とした合同研修会を本所と共催で市内ホテルにて開催した。当日は組合員約七十名が参加し、市場開設者として京都市中央卸売市場第一市場の上田典男場長や京都市担当者も出席した。

今回の合同研修会では、講師に杏林予防医学研究所所長の山田豊文氏を迎え、「脳が変われば人生が変わる」脳の栄養を変えない限り、脳の活性化はありえない」と題して講演。栄養学の専門家の立場から、食による予防医学の重要性を説く山田氏は、人間がもつ本来の適応力や回復力をもとにした脳の活性化や生活習慣の改善を指導しており、その指導先は有名アスリートなど多岐にわたる。栄養と健康との関係から、組合員が商品として扱う青果物などの食品について取り上げる中で、細胞から元気になる食事として「強い抗酸化作用」を有する野菜や果物が有効との視点で、それぞれの栄養や特長を紹介した。

同組合は京都市中央卸売市場第二市場の青果仲卸の事業者で組織しており、組合員を対象とした研修会を毎年開催している。田中理事長は「青果と栄養、健康との関係など、研修で得た知識を活かして、商品の販売拡大につなげてほしい」と話している。



事業継続のための経営戦略・財務改善セミナー

次世代への承継に向けた経営改善計画の作成方法など紹介

事業継続のための経営戦略・財務改善セミナーを二月十六日(火)から毎週火曜日、三週間にわたり開催し、各回企業代表者など約三十名が参加した。

第一回・第二回は(株)アセットパートナーズ京都代表取締役で税理士の川嶋喜弘氏、また同社京滋推進局長で金融機関出身の北川洋一氏より、中小企業金融円滑化の施行を踏まえ、金融機関との交渉方法や資金繰りの見方、経営計画立案の考え方を説明した。

コンサルタント協同組合事務局の鹿野博之氏より、ヒアリングシートによる参加者の事業承継簡易診断を実施。また中小企業診断士の小野知己氏より、中小企業が事業承継を進める上で経営計画と一体となった承継計画づくりの必要性を解説した。



「知恵の経営」推進セミナー

「知恵の経営」報告書作成に取り組む

財務諸表に表れない経営資産の活用を図る「知恵の経営」報告書の作成を目指し、少人数制セミナーを二月十三日(水)から三回にわたり開催した。七社から経営者や後継者らが参加し、作成に向けたナビゲーター役となる中小企業診断士や本所経営支援員のサポートのもと、自社の知恵やノウハウの見える化に取り組んだ。

参加者からは、「自社の知恵を考えるよい機会になった」といった声が寄せられた。各参加者は現在、経営支援員などのサポートを受け、京都府評

価委員会での認証取得を目指して「知恵の経営」報告書の作成に取り組んでいる。



ネットショップ講演会

ゼロからはじめるネットショップ!

本所では二月二十六日(金)、京都ホテルオークラにて、ネットショップの運営をテーマに講演会を開催した。

第一部では、食品卸売業からネットショップでB to C市場に参入した(株)小竹食品 小竹佳代子氏が、ホームページ開設までの苦労話や販売方法の工夫について講演。第二部では、小竹氏を支援した経営コンサルタントの加藤忠宏氏より、インターネット市場の捉え方やネットショップで成功するためのポイントなどについて講演した。



第十三回中小企業活力サロン

老舗企業から学ぶ経営の知恵

本所では中小企業活力サロンを二月二十六日(金)に開催した。講師の(株)山中油店常務取締役 浅原孝氏は「京都にはもともとと三百軒の油専門店があったが、大手油メーカーの台頭でそのほとんどが廃業を余儀なくされた」と語り、「非常に厳しい経営環境の中で、高品質・希少性の高い商品にこだわり、インターネット販売を強化したことで、高品質・こだわり志向を持つ全国の消費者から支持をいただいている」と同社の工夫を紹介した。



利幸氏が老舗企業の特徴や家訓の紹介と解説を行った。

京都商工会議所青年部

京都YEG会員募集中!

【会員数】326名(平成22年2月8日現在)
 【主な活動】全体事業/部会/同好会・サークル/他団体との交流
 【年会費等】入会金6,000円 年会費24,000円
 【加入資格】京都商工会議所の会員事業所の経営者もしくは、原則としてその後継者であって、満20歳から45歳までの方

お問い合わせ 京都商工会議所 青年部事務局
 〒604-0862 京都市中京区烏丸通夷川上ル 京都商工会議所ビル6F 京都商工会議所中小企業経営相談センター内
 TEL.075-212-6461 URL <http://www.kyoto-yeg.jp>



有限会社 飴匠さわはら

商売は、水飴のように、細く、長く、粘り強く

昔ながらの「地釜直火炊き（銅釜を使って直火で炊き上げる伝統製法）」で、一粒一粒の飴を手作りしている。高温で一気に炊き上げることによって、砂糖と水飴がほどよく絡み合い、カラメルのようにまるやかで、見た目も艶のある飴ができあがるという。火加減などの調節が難しく、手間ひまもかかるが、「とことん味にこだわる」と、代表取締役の澤原一さん。先代がとにかくアイデアマンだった。今から三十年ほど前、ミカンやキンカンの皮を絞り入れた「陳皮の飴」を開発、元祖のど飴として売り出したところ評判となった。現在でも売れ続けるロングセラー商品となっている。



澤原 一さん



「代目の一さんも」とにかく、考えることが好き！」。店舗の奥にある工場で作された飴は、商品にならなかつたものを含めれば数百種類にもなるという。最近では、異業種とのコラボレーションにも積極的に取り組み、大吟醸酒の酒かすが入った「酒かす飴」や、甘さと辛さのバランスが絶妙な「丸大豆醤油飴」など、思わず「何これ？」と手にしてしまう飴が人気を呼んでいる。きらりと光る商品の魅力に引かれて、工場の一角に構えた店舗へも何度も足を運び、ピーターも多い。「いいものを作れば、お客様は認めてくれる」。次は、どんなユニークな飴が食べられるのだろうか。そんな、わくわく感を与えてくれる店だ。

DATA

伝統製法にこだわり、材料にこだわり、味にこだわり、よそでは真似できないオリジナル飴を作っている。「どんなことにも興味を持つ」と話す店主が、自らデザインソフトを駆使し、商品のパッケージデザインなどにも意匠を凝らす。
京都市山科区小山一石畑1番地 ☎075-591-2612

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

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

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)	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)	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)	洛央支部
		第1・3(月)	洛北支部
		第2・4(火)	洛西支部
		第2・4(水)	洛南支部
雇用・労務	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)	洛央支部
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・3(木)	洛央支部
店舗デザイン	(事前予約制)		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各種表示、その他店の活力アップの方策など。

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。

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。

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。

法律
 契約上や取引上のトラブル、売却金回収、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。

不動産諸税・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。

●専門相談一覧は平成22年3月末までの内容です。(平成22年4月からは一部で変更を予定しています)



中小企業経営相談センター 洛西支部移転のお知らせ

3/15 (月)から新事務所で営業中 ~より便利で身近な相談窓口へ~

本センターでは、主に右京区・西京区を担当する「洛西支部」の事務所を、阪急電鉄「西院」駅から、四条通を西へ200メートルのビル1階に移転しました。

新事務所は、四条通に面したビル1階の分かりやすく、入りやすい立地にくわえて、阪急や嵐電といった鉄道を

利用したアクセスも可能になるなど利便性が向上。皆様のより身近な経営の相談窓口として、引き続きキメ細やかな相談対応を行ってまいりますので、ぜひお気軽にご利用いただきますようお願い申し上げます。

●洛西支部 新事務所

〒615-0014
京都市右京区西院巽町13
西院くめマンション1階

※阪急西院駅から西へ約200m
※四条通に面した南側

お問合せ 本所中小企業経営相談センター 洛西支部
☎075-314-8771

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)

マル経融資の設備資金貸付について、当初
2年間の貸付利率が**0.5%低減**されました!

適用期間 ●平成22年9月30日まで

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。



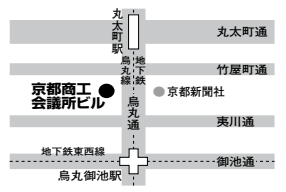
利用の対象

- 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

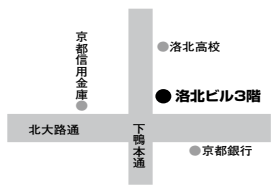
融資限度額
1,500万円
(設備・運転を併せた限度額)

金利
1.85%
(平成22年3月10日現在)

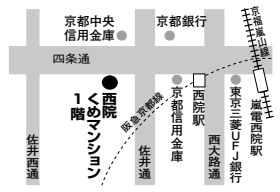
事業所のある行政区の各支部へご相談ください (下記地図参照)



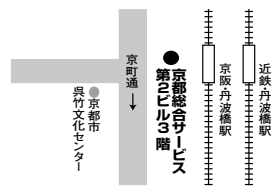
本部・洛央支部 (上京区・中京区・下京区・東山区・山科区)
TEL 075-212-6467・6460
FAX 075-256-9743
中京区烏丸通夷川上ル 京都商工会議所ビル6階・1階



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
右京区西院巽町13 西院くめマンション1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