

京ビジネス 手帖

～ともに描く経営の未来～



#経営計画策定 #販路開拓

商工会議所との関わりで

着実につかんだ

経営者としての“心構え”

会社を客観的に見直せた
「知恵の経営報告書」

青木光悦堂と京都商工会議所の深いお付き合いが始まったのは約15年前、現社長の青木隆明さんが父で三代目の久太郎氏から会社を引き継いだ時だった。経営者かくあるべしと模索中に、友人から商工会議所への相談を勧められ、葉をもすがる思いでその門を叩いた。手始めに、自社の特長や強みを整理する「知恵の経営報告書」の作成に着手。この報告書には自社の沿革や経営哲学を記入する欄があり、先代と対話を重ねながら作成することで、客観的に自社を知ることができたと青木さんは語る。

「知恵の経営報告書」から
つながった新事業

同社は現在、オリジナル菓子の



奈良経営支援員

代表取締役社長
青木 隆明さん

企画開発に加え、高齢者施設へお菓子を宅配するサービス「カシデリ事業」を展開している。実はこの構想も、きっかけは「知恵の経営報告書」だった。作成を通じて自社の強み・弱みを分析するうち、高齢者マーケットに着目。当時の担当経営支援員の助言を得て、自ら施設に足を運び見て回った結果、「自社の商品なら必ず役立つ」と確信し、事業化に至った。この事業は、2013年度に京都の特性や企業の強みを活かしたプランを表彰する「知恵ビジネスプランコンテスト」の認定も受けている。

事業拡大から事業承継まで
幅広く支援

現在の担当である奈良経営支援員は、成長する同社の事業の方向性を共有し、設備投資計画の策定や販路開拓等を支援している。折に触れ

コミュニケーションをとることで、相談しやすい関係を築いており、「奈良さんは、ささいなことでもすぐに返信してくれるため、スムーズに事業が進められる」と青木さんも信頼を寄せる。また、次の事業承継を考え始めた矢先に参加したセミナーでは、「父親がいつまでも息子から言い出してくるのを待っていても、大事な機会を逸してしまう」という忠告にハッとしたりという。すぐに息子さんに電話したところ、承継を二つ返事で快諾。「なにがとも、案ずるよりは商工会議所に相談ですわ」と青木さんは笑った。

詳細はWebから
ご確認
いただけます



大ヒット商品「ハムスターモナカ」。経営支援員の紹介により、デザインが得意な企業とのマッチングが実現し、本商品開発に至った。▶