

平成27年2月24日 会頭記者会見 発言要旨

時事の話題

■景況について

中国の大型連休である「春節」を迎え、京都でも中国人をはじめ、多くの外国人観光客を見かける。訪日客の消費が景気を下支えしている印象だ。顧客の目線にたって、国ごとに対応できるような接客や、道路・交通利用案内の充実などがより一層求められている。

先日発表された昨年10～12月期のGDP速報値は、消費増税後、初めてプラスとなった。株価が高値をつけ、企業業績も円安や原油安を背景に好調な数字が目立っている。こうした回復基調を人々が実感できるものとするには、株高や好調な企業業績を持続させ、投資や賃上げ、消費の拡大へとつなげ、伸び悩む個人消費を回復させなければならない。春季労使交渉がはじまったが、景気の回復が地方や中堅・中小企業にまで行き渡るように、政労使が一体となって取り組む必要がある。業績が好調な企業では、賃上げの動きが進むと予想している。支払能力のある企業経営者は賃上げを通じて収益を還元していくべきである。また、労働力不足を回避するために、賃金を上げることで労働力を確保しようという動きも予想される。一方で、景況感が改善していない中小企業や小規模事業者にとって、賃上げは難しい課題である。より多くの企業が賃金の上昇へとつなげられるよう、経営環境を整える取り組みが必要だ。

特に、京都経済の2割が観光関連産業と言われているが、その中心となる宿泊・飲食業の7割程度が非正規雇用者であり、正規雇用者にしても他業種と比べ高賃金とはいえない。例えば京都市の「おもてなしコンシェルジュ」制度を活かすなど、地元京都の観光産業の拡大を考えて、高い賃金を払っても雇用に値する優秀な人材を育成していくことも必要だ。

京都商工会議所の動き

■知恵ビジネスの取り組みについて

今年度の知恵ビジネスプランコンテストでは、多種多様な業種から65件の応募があり、審査会の結果、6件の事業プランを認定した。高齢化や外国人観光客の増加など、新たなニーズや社会課題に対応したプランが揃い、知恵ビジネスに「広がり」と「深まり」が感じられる結果となった。認定したプランについては今後、事業化に向けた課題に応じて、専門家とも連携し、本所の経営支援員が中心となり、ハンズオン支援を継続的に行い、プランの実現を目指していく。

同時に、知恵ビジネスの更なる成長を促していくために、企業の販路開拓を強力に支援していきたい。2月17日と18日に東京で開催した展示商談会「知恵ビジネスメッセ」では、目標を超える650人の来場者があった。知恵ビジネスに対するバイヤーの関心も高く、既に8割の出展事業者が具体的な商談に進むなど、多くのマッチング成果が得られた。引き続き、意欲ある事業者の取り組みを積極的に支援していきたい。

■平成27年度事業計画の方針について

平成27年度の事業計画の骨子となる基本フレームをまとめた。最優先の課題は、地方創生であり、未来への活力を創造するための「京都創生」である。地方創生の柱は、国内総生産の7割を占める内需産業を中心とするローカル経済圏の競争力を強化することであり、地域の雇用を担う中堅・中小企業を中心とした成長の実現である。あらゆる企業が知恵ビジネスに取り組めるよう支援を強化し、内需産業を中心とする成長を実現するとともに、グローバルな市場も取り込むことで、京都が全国の地方創生をリードしたいと考えている。

来年度はニュー京商ビジョン・サードステージの2年目にあたる。「『知恵産業の森』実現のための支援強化」「会員交流充実プロジェクトの推進」「京都経済センターの実現に向けた取組みの加速」を重点事項に掲げており、スタートアップの取組みを発展させ、質的にも充実させていく。

また、「全国商工会議所観光振興大会 2016」の開催準備については、東京オリンピックの4年前に開催することを踏まえ、日本の文化資源や観光資源を見直す機会とするとともに、全国の知恵を活かした地方創生の取組みを提言、発信していく場としたい。

この事業計画案は、本所役員・議員に意見照会した上で、3月24日の議員総会で決定する。

記者からの質問事項

■原子力規制委員会が高浜原発3・4号機の安全対策が新規規制基準に適合しているとする審査書を決定した。改めて原発再稼働について、ご意見をお伺いしたい。

先日の会頭コメントでも申し上げているが、安定した電力供給が実現すれば、電気料金の値上げにも歯止めがかかると期待している。中長期的には、持続可能エネルギーへの代替、エネルギーミックスの最適化が必要と考えているが、産業活動を円滑に進めていくにあたり、現時点では安定性と経済性の確保された電力供給が不可欠である。今後は、再稼働に向けた手続きを進めていくことになるが、立地自治体の同意はもとより、周辺自治体と丁寧な協議を進めながら、電力需要がピークを迎える今夏までに再稼働できるよう手続きを進めていただきたい。

■知恵産業について、会頭に就任されてからこれまでの7年間の成果をどのようにお考えか。

計画的に、順調に成果を上げてきていると思う。持論としてよく申し上げている「高い文化と学術を有する創造的都市は、その時代の産業に革新を起こす」の「革新」の活動はまだ始まって7年という捉え方をしている。10年、20年先の新しい産業の革新として、全国のモデルになるよう、脱量産の発想で、知恵で高付加価値を創造する、京都らしい特性を活かした産業に育てていきたい。また、「知恵」というキーワードのもとで、自治体と一体となってオール京都で知恵産業を推進しているところも成果と捉えている。

■日経平均株価は15年ぶりの高水準だ。会頭は以前にアベノミクスの効果が京都の中小企業には充分に行き届いていないとおっしゃっていたが、現在の中小企業の景況感についてどのように考えておられるか。

円安、原油安の恩恵を受ける輸出型大手企業の企業業績が好調である。利益を配分するという企業の方針のなかで、賃上げにつなげ、一般家計の消費に効果を及ぼすことを期待している。アベノミクスの「第1の矢」「第2の矢」の効果が企業業績に恩恵をもたらしている。その恩恵をいかに地方あるいは中小企業に波及させていくのか。今年度が大きなターニングポイントになるのではないかと。

■京都経済センターについて、平成27年度でどれくらいの目途をつけられたいか。

長年検討を進めているのには、それなりの理由や背景がある。早期実現に向けて、構成団体それぞれが努力していこうということだ。

以上

第6回知恵ビジネスプランコンテスト 結果報告

概要：知恵ビジネスの創出・育成を図るため、京都府内の中小企業を対象に、京都の特性または企業独自の強みを活かし、新たな知恵によって独自の技術や商品・サービス、あるいはビジネスモデルを開発し、“顧客創造”を実現するビジネスプランを公募。

公募：平成26年10月28日～11月28日

応募：65件

審査：知恵の「巧み（独自性、優位性）」、知恵の「インパクト（社会性、顧客創造性）」、「実現性（プランの熟度、市場性、実行力）」の観点から、書面審査、実地調査、面接審査を経て最終決定。

採択：6プラン

支援：今後、認定したプランの実行・実現に向けて、担当の本所経営支援員が、各種専門家等と連携しながら、経営戦略・マーケティング、資金調達、広報、マッチング等の支援活動を実施していきます。

参考：○第1回コンテストから、認定プランは累計36件となりました。
○今回の認定プランの表彰と内容発表を、3月3日「京都・知恵ビジネス大交流会2015」にて行います。

1 プラン名 : 高齢者や幼児も「安心安全」な針を使わない縫い付け手芸キット

植村株式会社 代表取締役 植村 一夫 <身の回り品卸売業>



手芸商品の開発力等の強みを活かし、施設の高齢者などを対象に、簡単かつ安全な、針を使わない刺繍キット（合成皮革等に先を固くセルチップ加工した組紐等を通す）を開発・販売する。高齢者など刺繍をすることが難しかった人々も気軽に楽しめることから、新たな手芸市場を開拓するとともに、初めて裁縫を行う幼児等に展開することで、手芸愛好家のすそ野拡大を図る。

2 プラン名 : 防犯カメラの録画をより確実に！

“みまもりサービス あんしん君”

株式会社ケービデバイス 代表取締役 高杉 政一 <光学機械器具等卸売業>

24時間365日防犯カメラシステムを見守り続け、顧客が気付きにくい機器異常や不具合を知らせるサービスを展開する。停電対応や時間補正等の機能を付加したルーターを自社グループ内で独自開発し、業界に先駆けて提供してきたフルメンテナンスリース契約などとともに、顧客の「必要な時に必要な映像を取り出す」ニーズをより確実に実現する。



3 プラン名 : 錠剤製造用金型における業界初の製品生涯管理サービスの提供

株式会社ツー・ナイン・ジャパン 代表取締役 二九 規長 <生産用機械・同部分品製造業>



錠剤を製造する際には、粉体を圧縮成形する金型が必要だが、使用上で生じる問題（粉付着・割れ・欠け・摩耗）に対してソリューション技術（自社開発）を提供。従来、消耗品として廃棄されていた金型を、トレーサビリティ管理のもと、独自のリユース、リサイクル技術を導入することで、製品の長寿命化、短納期供給の実現、ランニングコストの低減等を図る。

4 プラン名 : 「縫う・通す・結ぶ」を応用した技術で熟練者不足の問題解決を提案

ハムス株式会社 代表取締役社長 宮地 康次 <縫製機械製造業>

60年超にわたる自動化・省力化を目的とした特殊縫製自動機の開発・製造経験で蓄積した「縫う・通す・結ぶ」技術を活用し、指の動きを機械に置き換える自動結び機を提供する。そのコア技術を軸に、技術者不足や人件費増の問題を抱える靴下メーカーやかつらメーカー等に対し、作業を効率化し、コスト低減やリードタイム短縮に貢献する。



**5 プラン名 : 3Dデータを活用したワークレス測定で、
輸送コスト0(ゼロ)、短納期化を実現**

プロニクス株式会社 代表取締役 井上 仁良 <計量証明業>



高い精度が求められる鋳物メーカーや海外拠点での測定品質に苦慮している企業等を対象に、顧客のところにサンプルを置いたまま、対象物の3Dデータを送信してもらって測定するサービスを提供。主力事業である寸法測定ノウハウをもとに、従来必要だった輸送を省くことで、「輸送コスト」と「輸送時間」を削減し、価格競争力を高め、測定結果提供までの時間を短縮する。

**6 プラン名 : バリアフリー京町家でもてなす
「京都ユニバーサルツーリズムサービス」**

有限会社ワックジャパン 代表取締役 小川 美知 <観光サービス業>

これまで外国人観光客の要望にフレキシブルに対応してきた豊富な経験とノウハウ、コーディネート力を活かし、国内外の高齢者やハンディキャップを持つ観光客を対象に、日本文化体験などの観光サービスを提供する。ハード面だけではなく、通訳や介護サポート等のソフト面を付加し、「すべての人にやさしい京都観光」を確立し、定着させていく。



京都・知恵ビジネス大交流会2015

◆第6回 知恵ビジネスプランコンテスト認定式・発表会◆

京都商工会議所では、京都で培われてきたさまざまな知恵や自社の強みを生かして、新たな顧客創造を図ろうとするビジネスを応援しています。京都ならではの知恵を持った事業者が一堂に会する大交流会で、貴社の「知恵の使いどころ」や「強み」について考えてみませんか。当日は、第6回知恵ビジネスプランコンテスト認定プランの表彰・プレゼンテーションも実施いたします。

日時 平成27年3月3日(火)14:30~19:00 **定員** 300人(先着)

会場 京都ホテルオークラ(4階)「暁雲の間」 [京都市中京区河原町御池]

参加費 無料 ※但し、ビジネス交流懇親会は、参加費 2,000 円(当日、会場で拝受いたします)

内容

①記念講演

「成功体験はいらない しがらみを捨てると世界の変化が見える」

講師：辻野 晃一郎 氏

アレックス株式会社 代表取締役社長兼 CEO / 元グーグル日本法人 代表取締役社長



1957年福岡県生まれ。84年に慶応義塾大学大学院工学研究科を修了し、ソニーに入社。88年にカリフォルニア工科大学大学院電気工学科を修了。VAIO、デジタルTV、ホームビデオ、パーソナルオーディオ等のカンパニープレジデントを歴任した後、2006年3月にソニーを退社。翌年、グーグルに入社し、その後、グーグル日本法人代表取締役社長に就任。2010年4月にグーグルを退社し、アレックス株式会社を創業。現在、同社代表取締役社長兼CEOを務める。2013年10月よりIT総合戦略本部 規制制度改革分科会構成員。著書に、『グーグルに必要なことは、みんなソニーが教えてくれた』(新潮社2010年、新潮文庫2013年)、『成功体験はいらない』(PHPビジネス新書2014年)。

②第6回知恵ビジネスプランコンテスト認定式・発表会

③ビジネス交流懇親会(17:30~) 有料(おひとり2,000円・当日拝受)

※認定プラン事業者をはじめ、京都で新しい試みに挑戦する事業者の情報交換会

申込締切 平成27年2月20日(金)

申込方法 FAX、E-mail、ホームページ(<http://www.kyo.or.jp/kyoto/>)でお申込みください

お問い合わせ 京都商工会議所 中小企業経営支援センター 知恵産業推進室(担当:狩野、三木)

TEL 075-212-6470 FAX 075-212-8871 E-mail bmpj@kyo.or.jp



京都・知恵ビジネス大交流会 2015 申込用紙 (FAX:075-212-8871)

貴社名: _____

TEL: _____ FAX: _____

Eメール: _____

御所属・御役職	御芳名	交流懇親会(いずれかに○)	
		参加	不参加
		参加	不参加
		参加	不参加

※ ご記載頂いた個人情報、本所事業の実施運営にのみ利用します。

知恵ビジネスメッセ “Next Kyoto Selection”

開催報告

知恵を活かし事業成長を目指す意欲的な中小企業の新規販路開拓を支援するため、東京の南青山で、知恵ビジネス関連企業が一堂に会する展示商談会を開催した。

■開催概要

- 日時 平成27年2月 17日(火) 16:00～19:00 (レセプション17:00～)
18日(水) 10:00～18:00
- 会場 スパイラルホール (東京都港区南青山5-6-23)
- 主催 京都商工会議所
- 共催 京都府、京都市、(独)中小企業基盤整備機構、(公財)京都産業21
(公財)京都高度技術研究所、京都産業育成コンソーシアム
- 協力 ファッション京都推進協議会
- 来場数 650名
(主に首都圏のバイヤー、設計事務所、デザイン事務所、企業関係者、メディア等)

■展示商談会概要

出展企業 55社／5分野

(ファッション17社、ビューティー&コスメ10社、ライフスタイル9社、マテリアル7社、スイーツ&フード12社)

[同時開催]

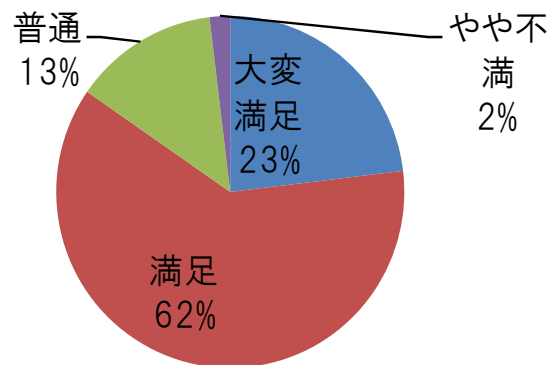
出展者の春夏商材を集めた特設会場「Spring & Summer Collection 2015」 出展社 32社



■出展者アンケート結果（概要） 回答数53社

①知恵ビジネスメッセに出展した感想

- ・大変満足 12社
- ・満足 33社
- ・ふつう 7社
- ・やや不満 1社



②商談状況

名刺交換件数 一社平均40社

※約8割の企業が、百貨店・専門店・通販会社・問屋・雑誌社等との間で具体的な商談が進んでいると回答。そのほか、海外展開の可能性や新商品の共同開発、今まで取引のなかった業種との商談の見込ありとの回答も多くみられた。

③その他の意見

- ・来場者のジャンルが幅広く、さまざまなタイプの企業と商談ができた。
- ・購買意欲の高いバイヤーが多かった。
- ・事前マッチングで紹介してもらったバイヤーと直接商談が進められた。
- ・京都の企業が一堂に介するのは、既存の取引先を勧誘するのに効果があるのでありがたい。
- ・カテゴリーを越えた商品のマッチングを求めているバイヤーが多かった。
- ・自社単独の営業活動では、これほど多くのバイヤーとの商談は難しいのでありがたい。
- ・バイヤーのニーズがわかり、自社商品の課題解決や新アイテムの製作につながった。
- ・来場者の分類が想定していたものは少し異なっていた（食品関係）
- ・ブース間が狭く、接客がしにくかった。 など

【参考】

本メッセの開催に先立ち、出展企業に対する経営支援活動やバイヤーから要請を受けて事前マッチング等を行った。

- ・商品開発に向けた専門家指導の実施（延べ30社）
- ・事前マッチング 件数23社（3社が成約、残り件数は、継続商談中）
- ・海外バイヤーツアーの実施
日時：1月16日（月）15：00～16：15
訪問企業：山田製油
訪問者：香港貿易発展局・食品バイヤーミッション団（12社20名）
- ・個別企業のプレスリリース支援（4社）
- ・婦人雑誌とタイアップした工房見学ツアーの検討
- ・展示会終了後、事後指導として専門家指導を实



逆見本市型 京のイチ押し商品 売り込み商談会

商品力・企画力はあるものの販路拡大の機会が少ない中小製造業・卸売業等と、新しい魅力的な商品の発掘を希望する大手流通企業等との“出会いの場”を創出し、双方の新規取引の促進を図ります。今回より海外に販路を持つバイヤーも多数参加します。皆様のご参加をお待ちしています。

主催：京都商工会議所 後援：京都府商工会議所連合会



日時

平成27年3月6日(金) 13:00~17:00

場所

みやこめッセ【京都市勧業館】(京都市左京区岡崎成勝寺町9-1)
※受付 12:30~16:00(1階第2展示場A)

商談分野

衣・食・住の生活関連商品全般

対象品目の例

- 衣 紳士衣料、婦人衣料、子ども衣料、服飾雑貨、靴、鞆、傘、扇子、着物、ゆかた など
- 食 農水産物加工品、生鮮食品、惣菜、和洋菓子、酒、健康食品、調味料 など
- 住 生活雑貨、介護用品、玩具、文具、家具、寝装品、住居余暇関連用品、介護関連用品、アイデア雑貨、キッチン用品、防犯・防災用品、ペット用品、健康・美容関連用品 など

定員

売り手企業 200社(300名程度)

※ご参加は1社につき5名までとさせていただきます

参加対象

商談分野に沿った商品を製造または取り扱う京都府内の中小企業

参加費

京都商工会議所会員	… 1名	3,000円(税込)
京都府内商工会議所会員	… 1名	4,000円(税込)
非会員	… 1名	8,000円(税込)

申込締切

平成27年2月6日(金) ※定員に達し次第、締め切ります

お申込みはホームページから
<http://www.kyo.or.jp/syoudan/>

申込方法

- ①本商談会公式ホームページ (<http://www.kyo.or.jp/syoudan/>) へアクセスし、申込みフォームに必要事項をご記入のうえ、送信してください。
- ②申込み受付後、受付確認メールが届きますので、メールに記載された口座に参加費をお振込みください。
- ③お振込み(ご入金)を確認後、参加証を送付致します。



お問合せ：京都商工会議所 中小企業経営支援センター

〒604-0862 京都市中京区烏丸通夷川上ル TEL:075-212-6467 FAX:075-256-9743 e-mail:soudan@kyo.or.jp

出展企業と商談希望商品一覧

◆ 百貨店 ◆

近鉄百貨店



- 対象品目 ○食料品全般
○婦人、紳士服飾雑貨、和雑貨
○家庭用品、日用品

ジェイアール西日本伊勢丹



- 対象品目 ○衣食住全般 全品目対応

大丸松坂屋百貨店



- 対象品目 ○婦人服、紳士服、子ども服、服飾雑貨、スポーツウェア、ホームウェア、靴、鞆、生活雑貨、婦人雑貨、紳士雑貨、子ども雑貨、家庭用品、インテリア用品、スポーツ用品、旅行用品、健康・美容関連用品 など
(※着物・ゆかたなど和装関係は除く)

高島屋



- 対象品目 ○食・住(新しい商材・今後の成長商材など)

◆ 量販店・スーパー ◆

イズミヤ



- 対象品目 ○食料品：農産物・畜産物・水産物・加工食品・デイリー食品全般
○衣料品：ファッション商品
○住居関連品：日用消耗品・化粧品・家庭用品・寝具・インテリア
○eコマース：ネット販売向けの商品全般

エース



- 対象品目 ○食料品(食品・菓子)
○日配品(冷蔵冷凍品など)豆腐・漬物・練物・生麺・蒟蒻・乳製品・牛乳・飲料・半生菓子・冷凍食品
○酒(和酒・洋酒など)発泡酒・ビール・チューハイ・ワイン・ハードリカー・日本酒・焼酎

京都生活協同組合



- 対象品目 ○食品・菓子・酒類・デイリー・和洋菓子

さとう



- 対象品目 ○一般加工食品

シェルガーデン



- 対象品目 ○生 鮮…青果物、精肉、鮮魚、総菜(仕入弁当)
○日 配…乳製品・スイーツ・和菓子・麺・水物・練物・漬物・佃煮・名産品
○加工品…調味料・乾物・米・菓子・飲料・名産品

シティ・スーパー・ジャパン

海外販路



- 対象国 香港、中国、台湾
対象品目 ○食品全般

大近



- 対象品目 ○菓子、加工食品、日配品、水産、和・洋菓子、惣菜(洋・和・中華)

◆ 通 販 ◆

イージャパンアンドカンパニーズ



- 対象品目 ○価格は多少割高でも「こだわり」が明確な商品
○アイテムを多数取り扱っている
○通信販売などで展開が可能な商品

JSHOPPERS.com

NEW/海外販路



- 対象国 アジア、北米、オセアニア、ヨーロッパを含む世界約120ヶ国
対象品目 ○衣類(アウター、インナー)、バッグ、靴、ファッションアクセサリー
○生活雑貨、コスメ、スキンケア、化粧品、美容健康用品

シャディ



- 対象品目 ○生活関連商品(衣・食・住)全般
(価格：～10万円前後、生鮮3品を除く)
○景品・粗記念などのSP商材・販促品
○ギフト好適品・通販商材

JAPANSQUARE

NEW/海外販路



- 対象国 アジア、北米、オセアニア、ヨーロッパを含む世界約120ヶ国
対象品目 ○乾物、茶葉、乾麺、缶・瓶詰め、お菓子、健康/美容食品、ベビーフード、フリーズドライ、レトルト食品、コーヒー、紅茶、ご当地品、お土産品など(常温で賞味期限が60日以上の商品、瓶は350ml以下)
○陶磁器、漆器、漆工芸、染物、織物、竹工品、木工品、金工品、ガラス工芸、人形、木版画、モダンな工芸品、和雑貨など

ニッセン 海外通販部

NEW/海外販路



- 対象国 中国、香港、東南アジア
対象品目 ○ファッション、服飾雑貨(靴、かばんなど)、インテリア雑貨・日用雑貨はデザインまたはアイデアに長けた商品
○日本製で1,000円～1万円未満の価格帯
○他社製品と差別化された作り手の強いこだわりがあり、素材選定、製造工程などもお客様に紹介できる商品を希望

日本文化センター



- 対象品目 アクティブシニア向けの衣・食・住全般のアイテム
○通信販売などで展開が可能な商品
○京都ならではの商品
○価格は多少割高でも「こだわり」が明確な商品



◆ 商社・専門店・その他 ◆

A&J

NEW/海外販路



- 対象国 中国、香港、台湾、シンガポール
 対象品目 ○食品：和菓子・洋菓子、酒類、健康食品、調味料など（賞味期間は半年以上であることが望ましいが、賞味期間の短い商品も商談可能）
 ○雑貨品：インテリア用品、生活雑貨（日本産が望ましい）

大武商事

NEW/海外販路



- 対象国 中国
 対象品目 ○特に京都工芸品

奥村企画

NEW/海外販路



- 対象国 中国、香港、台湾
 対象品目 ○工芸品、生活雑貨、服飾雑貨、文具、和雑貨、婦人雑貨、紳士雑貨、子供雑貨、和雑貨
 ○催事販売、イベント販売、ネット通販に適する商材
 ○京都、日本ならではの商材

京ウィンド(京雅風)

NEW/海外販路



- 対象国 中国
 対象品目 ○生活雑貨、日常使いができて実用性のある商品
 ○来日中国人顧客に人気のある商品、素材感のある商品
 ○ストーリー性のある商品

空港専門大店



- 対象品目 ○和菓子、洋菓子、農水産加工品、冷蔵・冷凍食品、乾物、酒類、飲料

ぐるなび

NEW



- 対象品目 ○飲食店・外食店で利用可能な食材
 ○一次産品（畜産物可）

G-7食品システム



- 対象品目 一般食品、菓子（和菓子・洋菓子・スイーツ）、日配（和日配、洋日配）、冷凍食品
 ○京都ならではの商品
 ○価格は多少割高でも「こだわり」が明確な商品 など

JR西日本デリーサービスネット

NEW



- 対象品目 ○関西土産・京都土産・外国人向け土産
 ○和洋生菓子・特産品

JR西日本フードサービスネット

NEW



- 対象品目 ○食品、土産品、工芸品

谷商店

NEW/海外販路



- 対象国 台湾、香港
 対象品目 ○京都ブランドとしてPRできる商品、加工食品から農作物・水産物など

東急ハンズ



- 対象品目 ○こだわりが明確なもの
 ○新しい技術・考え方で作られたもの
 ○催事可能商品、数量限定なども可

ドン・キホーテ

NEW



- 対象品目 ○食料品、酒類、生活雑貨、文具、OA用品、日用品、ペット用品、化粧品、コスメ雑貨、衣料品、靴、靴、スポーツ用品、レジャー用品、インテリア、寝具、家電製品、スマートフォンパーツ関連、時計、宝飾品、ブランド品、香水、玩具、パーティ用品、カー・バイク用品、自転車関連など

仲山商事

NEW/海外販路



- 対象国 中国
 対象品目 ○生活雑貨関連商品・インテリア・テーブルウェア・ファッション雑貨・アイデア商品・文具・タオル・寝具など

西日本高速道路ロジスティックス



- 対象品目 (食品)洋菓子、和菓子、加工食品、調味料など
 ○関西にちなんだ地域性を有する
 ○NB商品にない付加価値を有する（原材料、製造工程、背景、デザインなど）

日本アクセス



- 対象品目 食品全般【ドライ・チルド(日配)・フローズン・業務用・生鮮】
 量販店・CVS・生協など一般流通小売店への販売が可能な商品
 ○未だ市場に出回ってない商品
 ○京都らしさを感じる商品
 ○商品コンセプト(こだわり)が明確な商品

丸井



- 対象品目 イベントスペースで、1週間～3週間位で展開していただける商品
 ○衣…アパレル全般、雑貨、靴、靴
 ○食…スイーツ、パンを中心に、調理行為の不要なもの
 ○住…生活雑貨、健康・美容関連用品、キッチン用品

よしもとクリエイティブ・エージェンシー

NEW/海外販路



- 対象国 台湾、中国、インドネシア、マレーシア
 対象品目 ○京都の魅力が詰まった商品：食品、工芸品、雑貨など

ロフト



- 対象品目 ○衣…ゆかた、靴、服飾雑貨など
 ○食…生鮮3品を除く食品全般
 ○住…全般

京のイチ押し商品売り込み商談会とは・・・

大手小売事業者（バイヤー）がブース出展し、新規取引を希望する売り手企業が自社商品の提案・PRを行う「逆見本市形式」の商談会です。

売り手企業

（メーカー・生産者・卸売業など）

自社商品をバイヤーに
直接売り込む

参加メリット

- ①アポイントの取りにくい大手企業のバイヤーと直接商談ができる。
- ②1日で複数のバイヤーと効率的に商談ができる。
- ③商談したいバイヤーに絞り、商談ができる。
- ④低コスト（参加費のみ）で商談ができる。

1商談は最長15分



買い手企業

（百貨店・スーパー・量販店など）

バイヤーがブースで
待機し商談に応じる

参加メリット

- ①多くの売り手企業が一堂に会することでたくさんの商談ができ、効率的に優良な仕入先や魅力的な商品の選定ができる。
- ②従来接触の機会がなかった売り手企業や商品に関する情報収集ができる。

—前回の開催結果より—

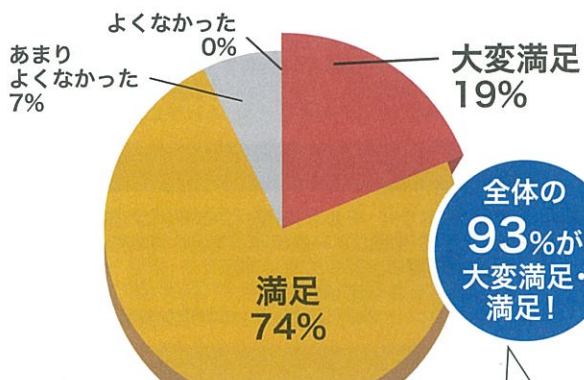
商談件数 **1,053件**

成約・成約見込み **221件**

商談継続 336件

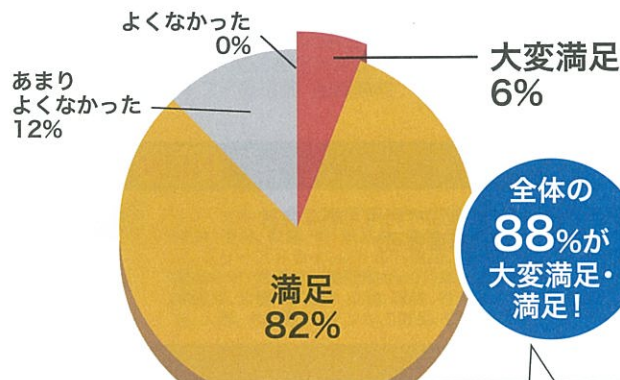
※買い手側の報告より

売り手企業の満足度：参加数257社



- ・次回も参加したい。
- ・非常にスムーズに商談できた。
- ・しっかりと話を聞いて頂け、大変参考になった。

買い手企業の満足度：参加数27社



- ・魅力的な商品が多数あり、大変参考になった。
- ・買い手を十分に理解した売り手が多かった。
- ・効率的な商談ができた。

留意事項

- 商談時間は1商談につき最長15分です。
- バイヤーの商談希望商品以外のご商談はお断りします。
- 商談は先着順（予約不可）のため、待ち時間が発生する場合があります。
- 商談を希望するバイヤーへの面談、斡旋、取引をお約束するものではありません。
- バイヤーの都合により、参加を取りやめる場合がありますので、予めご了承ください。
- 本商談会後のバイヤーへのアポイント・引き続きの商談の仲介は行いません。
- 会場内での物販行為・調理行為、危険物持込は禁止します。
- 本商談会を契機に発生した取引等に関するトラブル・損害、当日の紛失・破損・健康被害等について、京都商工会議所は一切責任を負いかねますのでご了承ください。
- お振込み頂いた参加費は、当日のご参加の有無にかかわらず返金できません。

個人情報の取扱いについて

個人情報については、本商談会実施運営のために利用するほか、本所事業等で利用することがあります。

project kyo-to / Kyoto Connection・Kyoto Contemporary**「京都展」のご案内**

ファッション京都推進協議会、京都商工会議所及び京都市では、京都の染織・工芸分野をはじめとした技術や素材、デザイン、知恵を活用した商品の開発と市場開拓を図るため、国内市場をメインターゲットとした「project kyo-to」事業、海外市場をメインターゲットとした「Kyoto Connection」・「Kyoto Contemporary」事業を実施しております。

このたび、計34社の参画事業者が新たに商品開発を行い、第79回東京インターナショナルギフトショー並びにフランス・パリで開催された見本市「メゾン・エ・オブジェ」及び展示商談会に出展いたしました。

今回、出展した商品を、京都において凱旋展示いたしますので、事前告知並びに、当日取材につきご高配賜りますようお願い申し上げます。

■日時 平成27年3月24日(火) 13:00～17:00

※ご都合のよいお時間にご来場ください。

■場所 ANAクラウンプラザホテル京都 2階 朱雀の間

(京都市中京区堀川通二条城前 075-231-1155)

■入場 無料

project kyo-to 事業 (http://www.fashionkyoto.com/project_kyo-to)

Kyoto Connection 事業 (<http://www.kyo.or.jp/kyoto-connection>)

Kyoto Contemporary 事業 (<http://www.kyoto-contemporary.net>)

昨年の京都展の様子**【お問い合わせ】**

ファッション京都推進協議会 事務局 (京都商工会議所 産業振興部内)

TEL. 075-212-6450 FAX. 075-255-0428 E-mail:shinkou@kyo.or.jp

京で働き、京で暮らす「活力創造都市・京都」の実現に向けて

課題
認識

- 知恵ビジネス関連の認証企業等(約1,300社)の認知度向上と販路開拓
- 若い世代の知恵を活かして地域に貢献する内需型中堅・中小企業の育成
- 全会員(約12,000会員)が活用できる事業の創出
- 京都経済センターの実施計画策定

重点
事項

- ①「知恵産業の森」実現のための支援強化
- ②会員交流充実プロジェクトの推進
- ③京都経済センターの実現に向けた取組みの加速

A. 知恵の連鎖で飛躍する京都産業

A1. 知恵ビジネス支援

A1-1. 知恵ビジネス支援施策の展開

- ・オール京都体制による首都圏販路開拓支援事業「京都知恵産業フェア2015(仮)」の開催 **新**
- ・「第7回知恵ビジネスプランコンテスト」の実施
- ・「京のイチ押し商品逆商談会」や「事前マッチング型マンスリー商談会」の開催 **新**
- ・「知恵産業・経営大会2015」の開催
- ・商工業者と農林水産業者の連携を目指す「食の川上・川下マッチング事業(仮)」の実施 **新**
- ・京都産学公連携機構との連携によるイノベーションベルト構想の推進(フォーラム開催など) **新**
- ・京都産学公連携機構との連携による「未来技術交流会」の開催
- ・第3期京商・環境行動計画の推進、「京商ECOサロン」の開催

A1-2. アジアビジネスチャレンジ支援

- ・JETRO京都貿易情報センターとの連携(職員派遣等)による海外展開支援の強化 **新**
- ・アジア市場開拓チャレンジ事業の実施
- ・フィリピンへのビジネスミッションの派遣
- ・海外で活躍する京都企業等のネットワーク化を図る「京都倶楽部」との連携強化 **新**

A2. がんばる中小企業支援

A2-1. がんばる中小企業をしっかり応援

- ・経営革新、事業承継、創業等の経営支援活動の強化
- ・「中小企業応援隊」事業の推進
- ・「京商起業家倶楽部」事業の実施
- ・共済制度の推進による経営力強化
- ・産業エネルギーマネジメントシステム(EMS)の普及促進
- ・「スマートシティエキスポ2015」の開催支援 **新**
- ・中小企業のCSR促進 **新**

A2-2. 人材育成、人材確保の支援

- ・公開セミナー、オーダーメイド研修の充実
- ・簿記、販売士など商工会議所検定試験の受験者拡大
- ・ジョブ・カード制度や合同企業説明会などの活用促進による人材確保・雇用支援
- ・「中小企業の『求める人材』採用のための交流プロジェクト(仮)」の実施 **新**
- ・環境人材育成のための「基礎から学ぶECO人材養成セミナー(仮)」の開催 **新**
- ・「輝く女性応援京商会議(仮)」の設置 **新**

A2-3. 経営支援力の強化

- ・「経営発達支援計画」に基づく伴走型支援事業の実施 **新**
- ・経営支援員による「京商・しっかり応援300社プロジェクト」の展開
- ・経営支援成果検証・評価事業の実施
- ・「がんばる経営応援専門家ネットワーク」の推進

B. 人が集い交流し 新たな価値を生むまち

B1. 創造性が開花するまちの推進

B1-1. 京都ブランドの推進・発信強化

- ・クリエイティブ産業のコラボレーション促進
- ・「京都クリエイティブビジネス海外展開助成金」の実施
- ・パリなど欧州市場をターゲットとする「Kyoto Connection/Kyoto Contemporary」など海外販路開拓支援事業の推進
- ・国内販路開拓支援事業「project kyo-to」の推進
- ・「KYOTO CMEX」の開催などコンテンツ産業の振興
- ・京都創造者大賞の実施
- ・琳派400年記念事業の実施(京都美風シンポジウム、京都工芸の美学学校、時雨殿における「百人一首と琳派展～京都企業に息づく琳派～(仮)」、ファッションカンタータ from KYOTOなど) **新**

B1-2. 賑わいのある都市空間の創造

- ・岡崎地域、下京区西部エリアなど賑わい拠点づくりの促進
- ・琵琶湖疏水を活用した新たな観光資源の創出 **新**
- ・リニア中央新幹線の東京・大阪間全線同時開業および京都ルート誘致の推進
- ・「京都スタジアム(仮)」の建設促進

B1-3. 地域価値創造の支援

- ・地域事業者や商店街等の地域活性化事業への支援
- ・支部別「地域活性化会議」の開催
- ・「京商クリエイティブ産業モデル企業探訪ツアー」の実施
- ・小倉百人一首殿堂「時雨殿」の運営支援

B2. 大交流都市の創造

B2-1. おもてなし・京都顧客創造の推進

- ・インバウンド“賑耕”事業の推進(「京商インバウンド対策企業ミーティング(仮)」の開催など) **新**
- ・企業間コラボを目的とした「観光おもてなし向上ネットワーク(仮)」の構築など観光・変化対応力強化事業の推進 **新**
- ・宿泊客増加のための「京の朝ツーリズム研究会(仮)」の開催 **新**
- ・「京都・観光文化検定試験」のさらなる受験者の拡大と合格者の活躍機会の創出

B2-2. 京都MICEなど集客・交流の強化

- ・京都におけるMI(企業ミーティング、インセンティブ旅行)分野誘致の積極的推進 **新**
- ・会頭ミッション(ミラノ・フィレンツェ・クラブ)の派遣 **新**
- ・ミラノ万博京都ウィークの実施
- ・「全国商工会議所観光振興大会2016 in 京都」の開催準備(予定) **新**
- ・スポーツ・文化に関する国際会議や「京都文化フェア(仮)」などの開催支援 **新**
- ・「2020東京オリンピック・パラリンピック」、「関西ワールドマスタースズゲームズ2021」などの開催に向けたスポーツツーリズムの促進 **新**

B2-3. 京都経済センターの推進

C. 会員とともに京都の活力を生み出す京商

C1. 魅力ある会議所活動

C1-1. 会員のビジネス交流の推進

- ・会員交流促進ツールの作成など「会員交流充実プロジェクト」の強化
- ・「定例会員講演会」の年4回開催など全会員対象事業の充実
- ・「新入会員ビジネス交流会」、「地域ビジネス活力交流会」など多様なジャンルの交流事業の強化

C1-2. 会員との「絆」強化

- ・会頭・部会長による会員訪問の実施
- ・全職員による会員訪問活動の充実
- ・「新入会員オリエンテーション(仮)(年4回)」、「観桜会・紅葉会」など会員交流サービス事業の開催 **新**

C1-3. 情報発信機能の充実

- ・WebサイトやSNSによる本所サービスの発信充実
- ・首都圏、海外への会員企業の情報発信支援の強化

C1-4. 部会・委員会活動の強化・充実

C1-5. 女性会・青年部の活動支援

C2. 会議所基盤の強化

C2-1. 会員増強運動の実施

- ・1万3千会員を目標とした会員増強運動の実施(2年目/3カ年)

C2-2. 意見・提言活動の強化

- ・第7回京商政策フォーラムの開催
- ・国・京都府・市への提言・要望活動の強化

C2-3. 府内会議所、経済団体、関西の関係諸機関との連携強化

