

知恵ビジネスプランコンテスト

10年の歩み



京都商工会議所
中小企業支援部 知恵産業推進課

Tel : 075-341-9781
Mail : bmpj@kyo.or.jp

京都商工会議所

■ はじめに	P1
■ 第1回認定企業(2010年2月)	P2~P7
「上羽絵惣株式会社」・「共進電機株式会社」	
「株式会社京都紋付」・「株式会社 Kyoto Natural Factory(京都しゃぼんや)」	
「有限会社京フーズ」・「株式会社八溝」	
■ 第2回認定企業(2011年2月)	P8~P13
「株式会社大木工藝」・「有限会社篠ファーム」	
「東和スポーツ施設株式会社」・「有限会社ナチュラルエナジー」	
「フィールドアロー株式会社」・「株式会社フィルノット」	
■ 第3回認定企業(2012年2月)	P14~P19
「株式会社石川建設」・「近江屋ロープ株式会社」	
「株式会社キャピック」・「サン・ウインド株式会社」	
「株式会社TIKUSON」・「株式会社ティーヘッド」	
■ 第4回認定企業(2013年2月)	P20~P25
「亀屋良長株式会社」・「株式会社最上インクス」	
「佐々木酒造株式会社」・「Dari K株式会社」	
「株式会社FUKUDA」・「株式会社三輪タイヤ」	
■ 第5回認定企業(2014年2月)	P26~P31
「株式会社アーキネット京都」・「株式会社青木光悦堂」	
「株式会社坂製作所」・「大東寝具工業株式会社」	
「株式会社丸嘉」・「株式会社村田染工」	
■ 第6回認定企業(2015年2月)	P32~P37
「植村株式会社」・「株式会社ケービデバイス」	
「株式会社ツアー・ナイン・ジャパン」・「ハムス株式会社」	
「プロニクス株式会社」・「有限会社ワックジャパン」	
■ 第7回認定企業(2016年2月)	P38~P42
「株式会社味京」・「京都樹脂株式会社」	
「株式会社コスモメンテナンス」・「高橋練染株式会社」	
「天然色工房 手染メ屋」	
■ 第8回認定企業(2017年2月)	P43~P48
「有明産業株式会社」・「株式会社伊と幸」	
「株式会社クレバー」・「株式会社半兵衛麩」	
「株式会社フラットエージェンシー」・「株式会社丸二」	
■ 第9回認定企業(2018年2月)	P49~P54
「株式会社飯田照明」・「エスティワイ株式会社」	
「株式会社京でん」・「株式会社竹定商店」	
「株式会社日根野勝治郎商店」・「株式会社ルシエール・ジャパン」	
■ 第10回認定企業(2019年2月)	P55~P60
「株式会社イワタ」・「株式会社大西常商店」	
「株式会社SeedBank」・「株式会社食一」	
「株式会社寺島保太良商店」・「マイキャン・テクノロジーズ株式会社」	
■ インタビュー	P61~P65
「株式会社八溝」・「株式会社フィルノット」	
「株式会社ティーヘッド」・「Dari K株式会社」	
「株式会社青木光悦堂」・「有限会社ワックジャパン」	
「株式会社コスモメンテナンス」・「株式会社丸二」	
「エスティワイ株式会社」	
■ 10年を振り返って	P65



京都商工会議所
会頭 立石 義雄

はじめに

本所では平成19年より「知恵産業のまち・京都の推進」を基本方針に掲げ、京都の特性や昔からある知恵を経営資源に取り込みながら、企業独自の強みを活かし、オリジナルの技術や商品・サービス、ビジネスモデルを創出して顧客創造を図る高付加価値型の事業活動を、「知恵ビジネス」と位置づけ、その発掘と集積に力を注いできました。

なかでも、知恵ビジネスに取り組む中小企業の裾野を広げ、地域の活力とイノベーションの土壌を形成することを目的に、平成21年度より実施している「知恵ビジネスプランコンテスト」は、今回で第10回を迎えることになりました。これまでの認定企業数は59社。各社が知恵ビジネスの担い手としてさまざまな分野で活躍しています。

一方、知恵ビジネスプランコンテストが第10回を迎えた今年、京都経済百年の計である京都経済センターが完成いたしました。本所では、この京都経済センターを拠点に、多様な人材や業種の融合、連携、交流を促進させることで、「知恵産業の森」を形づくる新たな知恵ビジネスを多数創出してまいります。

結びにあたり、10年間で協力いただきました関係各位に感謝申し上げるとともに、引き続き、ご理解、ご支援賜りますようお願い申し上げます。

平成31(2019)年3月

日本古来の顔料から生まれた、人に優しいネイルケア「胡粉ネイル」

上羽絵惣株式会社

！プランの背景 胡粉(ごふん)ネイル

- 日本画や人形、神社仏閣の壁画、五色豆などに使われる白色顔料「胡粉」を活用したネイルケアを開発。有機溶剤を一切使用しないことから、無臭で速乾性に優れるなど安全性の高いことが特徴で、マニキュアとは違う普段使いのネイルケアとしての利用を、健康志向の方などに提案していく。



！プランの知恵 有機溶剤を使わないネイルケアの開発

- 有機溶剤を全く使わない胡粉ネイルは無臭。消毒用アルコールでネイルをおとすことができるため、刺激臭の強い除光液を使う必要がなく、アレルギー体質や健康志向の方が安心して使用できるとともに、密閉された場所でも臭いを気にせずネイルケアできるようになった。
- ホタテの貝殻真珠層に含まれる、乳化作用、界面活性作用を持つ有機トリックスタンパク質などが、ベタつき感を軽減させ、液の伸びを良くするので、光沢のある綺麗な爪に仕上げる事が可能。
- 胡粉は、北海道の貝殻を約10年間風化させ、粉末にしたものを使用。天宝元(1751)年以来、受け継いできた水飛製法と呼ばれる技術を使い、丹精込めて作られたきめの細かい胡粉が、爪に美しい発光性を与える。



！私たちのチャレンジ

- 創業以来250年にわたり日本画材を提供し、1200色の色相を持つ強みを活かし、多彩なネイルケアを発売することで日本の色彩美を提案していく。
- 胡粉ネイルの無臭という特徴を活かし、植物から抽出したアロマを添加した製品を開発し、色や香りからも日本文化を表現していきたい。
- 当事業を通して、新たなネイルケア市場と、職人の技術を活用する場を創るとともに、日本の色彩文化の発展に寄与したい。



審査委員長の目

有機溶剤を使わない自然志向の「胡粉ネイル」という商品で、ネイル市場における新たな顧客開拓に取り組んでいる。加えて、同社が持っている日本古来の顔料による色彩表現が強みとなっている。従来のマニキュアとは違う商品特性をマーケティングに活かすことによって、ネイル市場で独自の地位を確保することが可能となろう。

会社概要

代表者 上羽 豊
所在地 京都市下京区東洞院松原上る
燈籠町579
事業概要 日本画材の製造・販売
電話番号 075-351-0693
U R L <http://www.ueba.co.jp/>

顧客ニーズに合わせたモノづくりを実現する「KOPEL」

共進電機株式会社

！プランの背景 顧客満足度の高い一品受注システム構築とそのブランド化

- 創業後60年にわたり、産業用電気・電子設備の開発・設計・製造を行ってきた。高い電源コントロール技術の強みとして、大量生産段階直前の開発最終段階の一品物の装置を多く受注してきたが、その経験を元に、発注者の想いをカラーで装置イメージ図(2Dまたは3D)に表し、顧客との仕様再確認を行うプロセスを加えた新しいプロセス「KOPEL」(Kyoshin Ordermade Products Electric)を構築。これにより、さらなる顧客満足度の高いオーダーメイド装置を作り続けている。



！プランの知恵 想いを完全に具現化

- 当社の受注品の多くは、大量生産段階直前であり、比較的納期は長い、より完成度の高いものを求められる。発注者の想いをビジュアル化し、アイディアを出し合えるシステムにより、開発段階からプロジェクトに加わることができる。また、弊社の設備なしには製造が不可能なほど完成度の高い装置を納品することで、製品が市場に投入される際の生産ライン用に大量受注を得ることができる。
- 新システム「KOPEL」のブランド化により、「早い」、「安い」が売りの受注型企業とは明らかに異なり、また、大量生産型の大企業とも異なる、いわゆる中間に位置する産業製造機械の中軸装置の一品物オーダーメイド企業としての地位を構築する。



！私たちのチャレンジ

- 国内で生き残るため企業に求められる脱大量生産型のスタイルとして、付加価値の高い一品製品をつくり続ける。
- パナソニックをはじめとする国内大手各社からの受注実績をもとに、コアコンピタンスが活かせる新エネルギー分野に進出。今後は、中国・韓国の太陽電池メーカーなどにも販売を伸ばす。
- “お客様に感動していただけるものづくりを目指そう”を合言葉に、“KOPEL”ブランド品を、年商3億円の事業に。

審査委員長の目

一品受注を効率的に行っていく「KOPEL」というビジネスツールを独自に開発し、顧客に対する提案力の強化に役立っている。この知恵は、顧客の想いをモノづくりに最大限に反映する仕組みとして、得意先などから高い評価を得ている。今後、「KOPEL」の付加価値を幅広いユーザーに認知してもらい、一品受注営業の提案ツールとしてブランド力を高めることで、新たな顧客のすそ野はさらに広がっていくと予想される。

会社概要

代表者 小島 久嗣
所在地 京都市下京区七条御所ノ内西町
18番地
事業概要 電気機械器具製造業
電話番号 075-311-8555
U R L <http://www.kyoshin-electric.jp/>

深黒染めの技術を活かしたジーンズブランド展開 株式会社京都紋付

！プランの背景 世界最高レベルの黒さを追求した「京都発ジーンズ」

- 京都の伝統産業の一つである「京黒紋付染」。その歴史は「黒さ」の追求の歴史でもあり、黒染業者は、深みのある黒を出すために競い合ってきた。大正4年創業の当社が、長年にわたり、技術開発してきた京黒紋付染技術を、平成13年より洋装素材に応用。「御黒染司」のブランドを立ち上げ、綿、麻、ナイロン、シルクなどの素材に、従来のアパレル素材にはない深い色合いの黒染めを実現。



！プランの知恵 京都の伝統的技術を洋装分野に活かす

- 色には明度の10進法があり、完全な白を10、完全な黒を0とする。現実にはそのような色はないが、当社で開発した「黒」は限りなく0に近い黒。また、色落ちし難い黒染め技術を保有。これらの技術を活かし究極の黒を追求したジーンズを「BL・WHY」というブランドで新たに展開。
- ジーンズ独自の藍色や伝統色の上へ重ね染めしたジーンズ、「家紋」の 패턴をあしらったジーンズ、真っ黒のジーンズ、有名デザイナーとのコラボによる「京印伝」を施したレプリカジーンズなどの多様な展開により、若者にとどまらず目の肥えた年代層にも支持を広げていく。
- 通常のテキスタイル業界での受発注ロットは一定の量が求められるが、小ロットでも対応できる体制を整えることにより、ニッチなターゲットを狙う。



！私たちのチャレンジ

- ジーンズカジュアル商品を主力に、和のデザインを取り入れた品格と遊び心を感じさせる京都発のブランドを確立し、世界に発信。
- 特殊染色事業者、京印伝加工業者、紋入れ加工業者等と連携し、和装の技術をジーンズ製造に活かし、京都の和装関連業界の活性化に寄与する。
- 芸能界やスポーツ界などで活躍する有名人の愛用者も多く、着用してもらうことにより、「京都の伝統技術～黒紋付染」のファンを増やす。
- 今後も様々な素材での黒染めの展開や、今日までの技術開発のノウハウを活かし、生地に抗菌を施す技術を開発する等新たな取り組みを継続。

審査委員長の目

黒染めの技術を洋装材に転換した技術力は、市場での強い競争力となっている。素材の加工だけにとどまらず、自社で企画・デザインしたデニム商品の開発に取り組んでいるのが特徴であろう。デザイナーや著名人とコラボレーションすることで、京都発の新たなブランドとして事業化をめざしている。ターゲットを絞った商品展開をすることで、新たな顧客を呼び込むことが期待できる。

会社概要

代表者 荒川 徹
所在地 京都市中京区壬生松原町51-1
事業概要 黒染め加工業・和服の縫製加工
電話番号 075-315-2961
URL <http://www.kmontsuki.co.jp/>

京都地産のナチュラル素材を使った「Made in京都」の手作り石けん 株式会社 Kyoto Natural Factory(京都しゃぼんや)

！プランの背景 京都の地産素材、Made in京都 手づくり石けん

- 漢方薬、薬草の知識を活かし、高品質、100%ナチュラル、京都テイストの手づくり石けんを店舗で製造販売する新しいスタイルの石けん屋。京都老舗豆腐屋の豆乳を使用した「豆乳石けん」や水尾の柚子を使用した「ゆず石けん」、宇治茶の「宇治煎茶石けん」など、徹底的に京都の地域素材による「Made in京都」にこだわる。地場の素材を石けんに取り込み、京都地域の関心を高めることで地域活性化につなげていく。



！プランの知恵 地産素材×石けん=∞

- 石けんと地産素材の掛け合わせは無限。石けんを媒介として京都素材を発信することにより、素材を提供する側の顧客開拓につながるWin-Winのビジネスモデル。
- 商品開発まで4ヶ月という短期間で商品化。手製オリジナル型で独自の製品を小ロットで生産することが可能。コラボ商品の開発はテスト販売で顧客ニーズを得ることもできるので、ヒット商品を生みやすい環境にある。
- 大手企業では手間暇がかかりすぎて作れない。100%ナチュラル、無添加のコールドプロセス製法で石けんを製造。手作り石けんでありながら化粧品許可を取っている。



！私たちのチャレンジ

- 京都の地産素材を利用している老舗とのコラボレーションにより、オンリーワンの石けんを開発・販売する。
- 市場ニーズに合う「Made in京都」の商品づくりを通して、京都ブランドを最大限に生かしながら、全国に京都の地域資源を発信していきたい。

審査委員長の目

手作り石けんに京都の素材を組み合わせるという知恵はユニークなものである。100%ナチュラルというコンセプトは、自然志向を持った顧客の関心を引き起こすことができるであろう。マスプロダクト(大量生産品)では参入不可能な「ニッチビジネス」という強みを活かし、単に自然志向にこだわらるだけでなく、京都のお土産品として「和菓子風」を演出し、京都以外での新たな顧客の創造につなげているところに、知恵の優位性が感じられる。

会社概要

代表者 大橋 俊矢
所在地 京都市中京区高倉通夷川上る
福屋町726番地3
事業概要 医薬品、健康食品の販売、
化粧品の製造
電話番号 075-254-6060
URL <http://www.shabonya.com/>

食とマンガの融合で新たな魅力を創造する「まんがレストラン」

有限会社京フーズ

！プランの背景 マンガと食文化のコラボ「まんがレストラン」

- 公的な資金には頼らない京都国際マンガミュージアムの自立運営を目指して、産学公連携で研究会を設立。マンガコンテンツを活用した飲食事業の研究成果をもとに、「まんがレストラン」事業を構想・企画。ミュージアムの開館前には地域の方を対象に朝市を開催したり、閉館前後には居酒屋にしたりして、開館時間以外の時間帯を有効活用する工夫も。産・学・公・地がそれぞれ知恵を出し合い、ミュージアムの自立運営を目指す。



！プランの知恵 産・学・公・地の連携体制

- 京都国際マンガミュージアムを運営する京都精華大学との連携により、マンガ、アニメーションなどコンテンツの研究成果を活用できる環境にあり、コンテンツの料理・食器・食空間などへの2次利用の可能性が拡大。
- 元龍池小学校跡地にある京都国際マンガミュージアムの自立運営については、企画段階から地元自治連合会が参画しており、地元住民のバックアップ体制が取れている。
- 京都国際マンガミュージアムは、国内外からマンガ・アニメ愛好家をはじめ多くの観光客が年間30万人ほど訪れる。ターゲットが一致しているため、その抜群の集客力を応用することにより相乗効果が期待される。
- 平成21年に京都国際マンガミュージアムのガーデンでカフェ&ビアガーデンを試行し、地元住民をはじめ来館者に好評だった実績とノウハウがある。



！私たちのチャレンジ

- マンガのキャラクターの形をしたパンや料理マンガに出てくる料理をモチーフにしたメニュー、マンガの要素を取り入れコレクション性を持たせたコースター、プレートなど、ワクワクするような商品企画を行いたい。
- 地域の人々の交流スペースとして親しまれたり、修学旅行生や入洛客の観光の目玉になるようなレストランにしたい。
- まんがレストランの運営を通して公共施設の自立運営モデルの一つとして提案できるようにしたい。

審査委員長の目

まんがというコンテンツを活用して、「まんがレストラン」を京都国際マンガミュージアムで展開するという事業コンセプトは、ユニークで期待できる。さらに、同社がこれまで培ってきた飲食業態のノウハウが加味されることで、独自性のある新しい顧客創造につながると考えられる。まんがのコンテンツは奥が深く種類も豊富で、飲食業態にうまく落とし込むことによって、既存の業態と差別化していくことが可能となる。

会社概要

代表者 関 佳彦
所在地 京都市中京区六角通烏丸東入
堂之前町228
事業概要 飲食業
電話番号 075-494-6444
U R L <http://yushokutei.jp/>

伝統的な京町家を活用した宿泊体験施設「京宿家」

株式会社八清

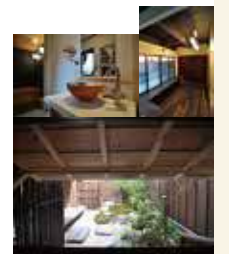
！プランの背景 京町家宿泊体験施設「京宿家」

- 京都市内に5万件あると言われている京町家も毎年2%ずつ減少している。そこで保存が難しく取り壊しが後を絶たない京町家を、旅館営業許可を得た旅館として有効活用。入洛観光客が、伝統文化が息づく京町家に自宅感覚で宿泊することで、京都の文化や町家に興味をもていただくきっかけを提供する。町家の保存、再生を促すだけでなく、京都のまち並み景観の維持・保全にも貢献していく。



！プランの知恵 京町家の新しい不動産収益モデル

- 耐震も踏まえた改修を行うことにより、より永く維持・保存ができる（町家の構造に対応した耐震工法）。年間80件の京町家改修実績と顧客ニーズの把握により、木造伝統建築のよさを残しつつも、現代生活に合わせた住み心地を両立。
- 京町家の所有者が使用していない時は、宿泊施設として活用することにより、不動産収益が見込めることから、他府県の方が別荘として購入するなど多様な所有形態が実現。
- 道路に面していないことから飲食店などの活用が困難である路地奥の京町家でも、宿泊施設ならば活用が可能。より多くの京町家の保存・再生が可能に。
- 店舗にしてしまうと居住用の町家として再利用できない可能性があるが、宿泊施設なら居住用としていつでも転用が可能。



！私たちのチャレンジ

- 京町家事業の直営・FC展開、オーナー獲得を進めて、景観・町家の保存の一端を担うことを目指す。
- 地域の方にも利用していただくことにより、地蔵盆など地域のコミュニティの形成にも役立てるとともに、地域の観光施設や飲食店と協力し地域の活性化に努める。
- 外国人観光客に対して、伝統的な京町家で日常の日本文化に触れられる、新しい観光サービスとしてアピール。

審査委員長の目

これまで同社が手がけてきた京町家の再生実績を、景観維持や町家居住体験につなげるユニークな試みです。京町家を宿泊施設に活用する事例は多く見られますが、旅館業法に基づくビジネスとして展開しているところに優位性があります。この知恵の独自性は、単に宿泊客を開拓するだけでなく、町家のオーナーに対して事業化提案を行うことで、町家の発掘という面での商品開発を並行的に行っているということでしょう。

会社概要

代表者 西村 孝平
所在地 京都市下京区東洞院通高辻上
高橋町619
事業概要 不動産・建築
電話番号 075-341-6321
U R L <http://www.hachise.jp/>

オリジナル炭素素材の開発と新たな用途提案 株式会社大木工藝

！プランの背景 高機能オリジナル炭素素材を開発

- これまでに培ってきた機能性炭素の研究成果を活かし、フッ素をイオン注入するダイヤモンドライクカーボン処理を行ったオリジナルの超高密度炭素を開発。遠赤外線放射率が高く、抗菌効果を付加するなど安全性にも配慮。
- 炭素に関する豊富な研究成果とノウハウを活かし、単なる素材提供メーカーの枠を超え、開発素材を活用した最終商品を具体的に完成させた形で提案することで、完成品メーカーとの取引を開拓。



！プランの知恵 遠赤外線放射率を上げた新発想歯ぐきマッサージ器具

- 常温下でも体温の熱で温められると遠赤外線を放射するという素材特性を使って、新たな発想で歯周病関連市場に向けた歯ぐきのマッサージ器具を、慎重に市場動向を調査しながら提案。
- 遠赤外線効果は目視できず、その効果や効能を実感しにくい。当社では、多様な大学・研究機関と共同研究を行い、臨床実験や審査・評価などを繰り返し、科学的データの裏付けをもとに商品を開発。ユーザーから信用と信頼を得ている。



！私たちのチャレンジ

- マッサージ器具の開発については、大手歯科器材メーカーとの連携を模索している。また、公的な機関や学会からのバックアップも働きかけていきたい。
- 口臭予防や美白などオーラルケアの関心が高まっている中で、エステサロンなどにも販売ルートを広げていきたい。
- 炭素は極めて有用性の高い素材であり、歯周病関連市場だけでなく、環境・医療・食料など様々な分野で需要拡大に取り組んでいく。



審査委員長の目

同社は、創業以来、炭素をテーマとした研究開発を続け、素材の開発・提供だけでなくその特性を活用した最終商品を具体的に完成させた形で取引先を開拓していくというスタイルを踏襲してきた。同社の研究開発力だけでなく、最終商品としての企画力や新たな市場開拓に向けての提案力は独自性があリ、今後の事業展開に期待できる。

会社概要

代表者 大木 武彦
所在地 【本社】大津市中野三丁目4-13
【京都営業所】京都市中京区新町通夷川
下二条新町707-1
事業概要 炭素素材製品の研究開発
電話番号 【本社】077-549-1309
【京都営業所】075-255-2418
U R L <http://ohki-techno.com/>

「京の新野菜」の発信で豊かな食生活への提案 有限会社篠ファーム

！プランの背景 世界中の野菜に付加価値をプラスして提供

- 独自のネットワークにより、国内に出回っていない野菜の種苗を世界中から導入し、五感に訴えるマーチャライジング(商品企画、生産、市場開拓など)で、高付加価値をプラスした「京の新野菜」を商品化。
- 五感に訴える力
 - ①視覚(日本人に好まれる色や形)、②聴覚(心に響くネーミング)、③味覚(こだわりの栽培で美味しさを追求)、④嗅覚(野菜の持つ匂いを最大限に引き出す)、⑤触覚(厚重感や美味しさが伝わる工夫)。



！プランの知恵 オンリーワン商品へのこだわり

- 完熟しても赤くならない緑系トマト「グリーンゼブラ」、赤紫と白の流線模様が美しい茄子「スティックテイスト」、またピンク色のにんにくなど、国内ではほとんど見られないユニークな野菜を栽培。食材のバリエーションが増え、豊かな食文化に貢献。
- 170軒以上の生産者と契約を結び、多種多様な農産物を栽培。栽培地が京都府域の広範囲に及んでいることから、気候や土壌に合った品目を選定できる。「京の新野菜」の流通が広がれば、地域農家の育成につながることも期待される。



！私たちのチャレンジ

- フレンチやイタリアンのシェフには「おしゃれなパスタや煮込み料理などに合った野菜を使いたい」というニーズがあるが、国内では入手困難なものも多い。こうしたニーズを満たすことで、飲食店などへの事業展開が見込まれる。
- 地域ブランドづくりで、地域の活性化に取り組んでいく。現在、限界集落の数個所で特産化事業を展開中。また、大型生産法人などとのコラボレーションも視野に入れていく。



審査委員長の目

国内に出回っていない野菜の種苗を導入し、国内マーケットに供給、新たな市場を形成するというこれまでの取り組みは、他に類をみないユニークなものと言える。同社は、新しい品種を提供するだけでなく、その特性を最大限に生かせる「マーチャライジング力」を持っており、商品の付加価値化に強い競争力を持っている。また、限界集落における特産品化事業にも取り組んでおり、多面的な農業経営のモデルとして期待できる。

会社概要

代表者 高田 成
所在地 京都府船井郡京丹波町院内市庭10-2
事業概要 農園芸商品の企画・販売・製造
電話番号 0771-89-1800
U R L <http://www.shinofarm.jp/>

資源循環型土「エコクレイ」の開発・販売 東和スポーツ施設株式会社

！プランの背景 リサイクル材料を100%利用した環境に優しい土

- 各都市で発生する熔融スラグ等を有効活用し、天然土を使わず、100%リサイクル材料だけで製造した「エコクレイ」を開発。順次、特許取得・各種申請を行っている。
- 保水性・透水性に優れた機能を持ち、多様な用途に展開が可能。現在、水はけが良く砂埃がたちにくい「グラウンド用」、植物育成が良好な「造園・園芸用」、ヒートアイランド抑制効果のある「路盤材」の3種類を商品化。

※熔融スラグ…家庭用ごみの焼却灰を高温で溶かし、冷却・固化したもの。



熔融スラグ



エコクレイ

！プランの知恵 各地で発生するごみを有効利用

- 現在、全国の熔融スラグの年間発生量は約89万t(2009年度見通し)。処理費用も増加しつつある。各地で発生する熔融スラグをその地域で有効利用することで、「循環型社会推進」の新たなビジネスモデルを提案。自治体のコスト削減や市民の環境意識の啓発にもつながる。
- 天然土を使わず、土そのものを一から製造。独自の特許技術を確立し、多機能・低コスト化を実現。市場での競争優位性が高く、幅広い分野での普及が見込まれる。



！私たちのチャレンジ

- 「グラウンド用」については、京都府や京都市、滋賀県などの認定を受け、小中学校を中心に販売・施工の実績あり。環境意識が高まる中、受注は増加している。
- 今後、「造園・園芸用」「路盤材」の販売を本格化させることで、一般家庭など新たな顧客の掘り起こしが期待できる。
- 全国各地の土砂採石業者、産廃業者、造園・建設業者などとの提携を図り、技術貸与による製造・販売の現地化で、全国への普及活動を行っていく予定。



審査委員長の目

熔融スラグ等を使用した資源循環型土の開発、製造を手がけ、これまでも行政の認定を受けて小中学校を中心とした販売・施工実績を持っている。リサイクル社会の実現は必須の課題であり、同社の持つ100%リサイクル素材による製造技術は評価される。今後の市場拡大に向けて、新たな市場の開拓だけでなく、製造に携わるネットワーク化が重要な課題となろう。

会社概要

代表者 川谷 真輝
所在地 京都市左京区北白川下池田町79-1
事業概要 土木工事(運動施設、造園、舗装)一式、
体育施設用具の製造・販売
電話番号 075-702-1177
U R L <http://www.towa-sports.co.jp/>

着圧機能付き高機能トライアスロンウェットスーツの開発 有限会社ナチュラルエナジー

！プランの背景 トライアスロン中の疲労を軽減!より安全にサポート

- 自社ブランドの「TETSUJIN DAMASHII®」は、伸縮性に優れ、浮力・サポート機能を持ったトライアスロンウェットスーツとして注目を集めた。今回、新たに筋温低下を防止する着圧機能を取り入れた高機能モデルを開発。競技中の疲労を軽減し、誰もがより安全に健康的にトライアスロンを楽しめることを目指した。
- 一人ひとりの体型や能力に合わせたフルオーダー対応により、トップアスリートはもちろん、トライアスロン初心者や高齢者、健康目的の愛好家など、幅広い顧客層をサポートする。

※着圧機能…末梢から中枢(心臓)に向かい、漸次的に圧迫を加えることにより、血流を良くする機能



！プランの知恵 着圧機能で筋温低下を防止

- クオリティの高い医療機器メディカルバイオラバー素材を取り入れたトライアスロンウェットスーツ開発。14年に及ぶトライアスロンスクール事業で蓄積してきたノウハウやデータを活用して、足首やふくらはぎ、腰などに着圧機能を持たせた身体に優しい商品開発を実現した。
- 健康志向の高まりを受け、国内トライアスロン人口は増加傾向であり、現在30万人にのぼると言われている。身体的な負担が少ないウェットスーツの開発は、トライアスロンの間口を広げるとともに、競技中の怪我等の未然防止にも寄与すると考えられる。



！私たちのチャレンジ

- 今後は、大学などと連携して、新商品の効果・効能を科学的な視点から実証していく予定。
- トライアスロン競技だけでなく、リハビリ中の方や身体の不自由な方などが使うことができる予防医学に結びつくアイテムの開発・商品化を実現したい。



審査委員長の目

トライアスロン競技というニッチな市場からの発展を目指している同社の技術は、長年の競技実績から実現されたものであり、独自性の高いものと言える。トライアスロン愛好家だけでなく、その優れた商品特性を生かせる新たな市場の開拓を果たしていくためには、これまでに蓄積してきたノウハウにプラスアルファが必要であり、さらなる挑戦が期待される。

会社概要

代表者 長田 達也
所在地 京都市中京区間之町二条上る
夷町567
電話番号 075-257-8267
U R L <http://www.n-energy.co.jp/>

「家具クリニック」ネットワークとリメイク工房
フィールドアロー株式会社

！プランの背景 家具の修理・リメイクビジネスの全国展開

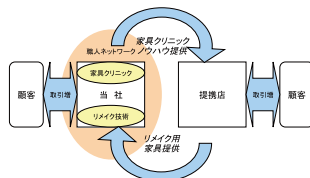
- 家具全般の修理について、一律500円の出張見積もりサービス(ワンコイン見積)を実施。社内外の職人ネットワークを駆使し、どのような修理でもワンストップで対応できる「家具クリニック」を展開している。また、USED家具に独自の付加価値を加えて販売する「家具のリメイク」も好評を得ている。今回、新たに地域家具店との提携による「家具クリニックネットワーク」を形成。当社が修理技術や見積もりノウハウを一部提供することで、ビジネスモデルの全国的な普及・拡大をめざしていく。



！ プランの知恵 “Win-Win”の相互関係を構築

提携店

- 市場に埋もれた修理ニーズを掘り起こすことで、新規顧客を獲得するチャンスとなる。また、リメイク用の新品・USED家具を当社で販売する機会が増え、売上げの向上が望める。



当社

- 提携店から家具を仕入れることで、在庫を抱えずに多様なリメイク商品を揃えることが可能となる。
また、提携店の修理をバックアップするなど業務拡大が期待できる。

！ 私たちのチャレンジ

- 多くの顧客にとって、家具は思い入れの強い商品であり、「長く使いたい」「捨てられない」という潜在ニーズがある。当ビジネスモデルを広げることで、家具の修理・リメイクという新たな市場開拓を行っていきたい。
- 現在、京都市内2件と滋賀県内1件の家具店において提携を実現。まずは、地元京都府、近隣県でビジネスモデルを浸透させ、将来的には全国展開を目標にする。



審査委員長の目

家具の修理・リメイクビジネスという「ありそうでなかった」着眼点に魅力が感じられる。修理という市場を開拓する仕組みとして「ワンコン見送り机」というサービスを実施した、USED家具に付加価値をつけて販売する家具のリメイク事業など、独自の工夫により、これまで埋もれていた市場の開拓に成功している。これをビジネスモデルとして完成させるとができれば、全国展開につながるのではないかと思われる。

会社概要

代 表 者 矢野 雅也
所 在 地 京都市中京区間之町通竹屋町下る
楠町610森ビル2階
電話番号 075-251-8360
U R L <http://www.fingermarks.net/>

伝統の「マクラメ」技法で生み出す「光のテキスタイル」
株式会社フィルノット

！プランの背景 ユニット化で光ファイバー照明を身近な存在に

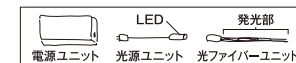
- 古代から伝わる「マクラメ」や「刺繍」の技法を用い、光ファイバーを結んだり編んだりすることで、直進性の高い光ファイバーを側面発光させる技術を確立している。本プランでは、光ファイバーの照明器具を「光源」「電源」「光ファイバー」の3ユニット(部品)に分割。ユニットの統一規格・仕様を定めることで、専門知識がなくても色や形を自由に組み合わせて手軽にオリジナル照明を創作できる「ユニット型光ファイバー照明」を開発した。



※マクラメ…糸や紐を結んで模様にしたもの。

！プランの知恵 照明の新たな楽しさを提供

- 従来はすべての光ファイバーを一カ所の光源に集約する必要があったため、光ファイバーの配線が複雑だったが、本ユニットでは独自に開発した一灯光源機を分散配置することで、光ファイバー配線が不要となる。
- ユニット化により、低コストで自由なデザインの照明器具を製作することが可能に。施工やメンテナンスが簡素化されるため、これまで光ファイバー照明の導入に躊躇していた顧客の新規開拓が望める。



！ 私たちのチャレンジ

- 光ファイバーの側面発光・加工技術は、エンターテインメントのナイトパレードの衣装や商業施設のオブジェなどで採用されている。
- 「ユニット型光ファイバー照明」の魅力が認知されることで、インテリアスタイリストや内装事業者、ホテルやショップなどへ販路を広げていきたい。大手照明メーカー等とのタイアップを含め、商品の販売方法を幅広く検討していく。



審査委員長の目

マクrameや刺繍と言った技法を用いて編み上げた光ファイバーを側面発光させる技術を開発し、さらに、装置をユニット化することで設置領域を拡大することに成功している。造形としてのユニークさだけでなく、その設置領域が広がることで、これまでになかった新たな市場の開拓が可能となるが、デザインだけでなく新たな市場に対しての提案力の強化が今後の課題となる。

会社概要

代 表 者	小崎 幹太
所 在 地	京都府乙訓郡大山崎町字大山崎 小字谷田 77-60
事業概要	光ファイバーを使用したコスチューム、 オブジェの製造販売
電話番号	075-962-0774
U R L	http://www.philknot.com/

「アステープ」を使った新しいオーバーレイ工法の提案 株式会社石川建設

！プランの背景と目的 常識を覆す「火気を扱わない」工法で新たなニーズを吸収

- 傷んだ道路表面などを補修する工事（オーバーレイ）では、現場でアスファルト原液接着剤を加熱し溶かす必要があるため、火災事故や火傷など大きな危険が伴った。
- 「火気対策」ではなく、「火気を扱わない」という従来のオーバーレイ工法の常識を覆す新発想で、現場作業の安全性を確保。これまで火気使用が難しかった工場敷地内の補修など、新たな需要開拓が期待できる。



！プランの知恵 新工法・技術へのこだわりから生まれた「粘着テープ」の発想

- 直営施工にこだわり、駐車場や国道、高速道路、駅や空港など各種アスファルト舗装工事・土木工事を手がけることで、新工法・機材に対応する技術力を身に付けてきた。
- 現場改善の意識を常に持ち続ける中で、アスファルト原液接着剤の代わりに、特殊な粘着テープ「アステープ」で舗装面をつなぐ新工法の発想に行き着いた。一般の両面テープと同様に貼って剥がすという簡易な作業により、安全で環境にやさしく、施工時間の短縮、施工コストの低減も実現する。



！私たちのチャレンジ 販売網を開拓して全国展開

- 今後は、信頼できる代理店を募り、全国に販売網を広げていく。既にいくつかの建設会社や資材会社などからオファーが舞い込むなど、社会的関心の高さが伺える。
- アスファルト舗装の補修だけでなく、ユーザーのニーズを吸収しながら様々な新規用途の開発に取り組みたい。



審査委員長の目

アスファルト補修というニッチなマーケットだが、他社にない独自の発想・技術として評価できる。施主に対してこの施工方法の優位性をどう理解してもらうのか、また、施工実績をどう積み上げていくのか、今後解決すべき課題といえよう。解決すべき課題を具体的に整理し、優先順位をつけて着実に実行していくことが求められる。

会社概要

代表者 石川 英明
所在地 京都市伏見区深草小久保町303
事業概要 舗装工事業、土木工事業
電話番号 075-641-2384
URL <http://www.ishikawakensetsu.jp/>

地域とのつながりを大切に「獣害防止ネットシステム」の開発 近江屋ロープ株式会社

！プランの背景と目的 再生の転機 住民主体の「獣害対策」に挑戦

- 8代続く卸販売も時代の変化にはあらがえなかった。「今こそ再生の転機」と考え、ベテラン社員の可能性を最大限に引き出し、農林業の問題解決事業にまい進。
- 近年、地球温暖化や里山の減少により、鹿や猪、猿などの野生動物が増加している。そして農作物を食い荒らす被害が続出し、生産力の低下や過疎化の一因にもなっている。
- これらの被害を未然に防ぐために、住民のセルフ設置が可能な獣害防止ネットを開発し、地域社会とのつながりを深める新しいビジネスを目指した。



！プランの知恵 社員の可能性を引き出し卸販売から脱却

- 「この時代にもう一度本当に貢献できる仕事をしたい」という社員の願いを受け止めて、その可能性を引き出した。
- 一人ひとりのユーザーが本当に満足される商品の開拓と販売システムの構築を目指す。
- 特殊繊維を使った「グリーンブロックネット」、自設型金網柵「イノシッシ」、さらに電気柵を組み合わせた「ビリビリイノシッシ」など、各獣害に対応。何よりも設置後のアフターフォローには、チーム一丸となって地域に出向いている。



！私たちのチャレンジ 人間再生の知恵をもっと生かし、地域農林業に貢献

- 社会貢献に繋がる商品の開発が社員の士気を高める。社員一人ひとりが変わり、そこから生まれる知恵が生み出す可能性は無限大。
- これからも京都の農林業の環境や観光資源を守る商品やサービスの提供に向かって挑戦し続ける。



審査委員長の目

長い歴史を持つ老舗企業が、自社の優れた経営資源であるベテラン従業員と、これまで培ってきた市場との信頼関係に着目し、その接点に獣害防止ネットという今回の商品があると思われる。加えて、獣害に悩む地域との連携というソーシャルな側面も持っており、これまでにない新たな取り組みとして注目される。営利・非営利と区別されてきた事業分野だけに、今後の施策展開の方策について十分な検討が求められる。

会社概要

代表者 野々内 達雄
所在地 京都市下京区七条通西洞院東入夷之町689
事業概要 網製造業、その他金属製品製造業
電話番号 075-361-2301
URL <http://www.ohmirope.co.jp/>

高齢者・障がい者の「生き甲斐移動」サポート「お出かけケアタクシー」 株式会社キャビック

！プランの背景と目的 「人生を当たり前を楽しむ」お出かけサポートで新市場を創造

- 高齢者や要介護者、障がい者の多くは、通院や買い物で外出することはあっても、自分の趣味や楽しみのために出かける機会が少ない。
- そうした人たちの「移動」を後押しし、人生を当たり前楽しんでもらうサービスを提案。「いつでもどこでも気軽に外出したい!」という潜在ニーズを掘り起こし、あきらめを喜びに変えるプランで、新たな市場を創造する。



！プランの知恵 「移動」と「介護」の一体運営の強みを生かしたベッドtoベッド・サポート

- 「移動」と「介護」を融合させた介護タクシーサービス(「ケア&ケアタクシー」)を全国で初めて提供するなど、タクシー事業とグループホーム等介護事業の一体運営に取り組んできた。
- これまで培ってきた種々の経営資源(ホームヘルパーの資格を持ったケアドライバー、車いすのまま乗車できる福祉車輛、介護に関するノウハウなど)を生かし、「生活に不可欠な移動」だけでなく、旅行や観劇など「人生を豊かにするお出かけ」をベッドtoベッドでサポートする。



！私たちのチャレンジ 若手社員の斬新な企画に期待

- 新卒社員を中心に「Team Next」を編成。入社後3年間で「移動」「介護」「環境」など多岐にわたる社内部門をジョブローテーションさせ、その経験と斬新な感性で、部門を掛け合わせた新企画を次々と生み出す。
- 既に社内体験ツアーの試行を行うなど企画のブラッシュアップやマーケティングを進めており、今後はツアー会社やレジャー施設などとの連携を図り取り組みを拡大していく。



審査委員長の目

タクシー事業と介護事業という独特の事業展開からノウハウを積み上げてきた同社らしいプランである。非営利事業、しかも、小規模な取り組みであれば実現の可能性は高くなると思われるが、一定の規模で継続的に行うとなると、提供するサービスの質や事業採算を含めて解決すべき課題がある。ソーシャルなビジネスは社会からの期待が大きい分、企業としての責任も重く、着実な積み上げが期待される。

会社概要

代表者 兼元 秀和
所在地 京都市右京区梅津段町8
事業概要 一般乗用旅客自動車運送事業、
介護事業等
電話番号 075-864-2122
U R L <http://www.cabik.co.jp/>

「エコ窓」の開発と「ウィンドウ・コンシェルジュサービス」 サン・ウインド株式会社

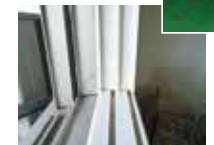
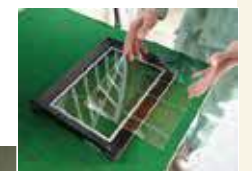
！プランの背景と目的 一人ひとりに寄り添って「窓まわり」の悩み事を解決

- 窓枠の幅が狭い住宅で大手メーカー品の内窓がはまらないケース、マンションで入居者による窓の取換えが認められないケースなど、住宅事情により様々な問題が発生している。
- そうした中、窓まわりの困り事・悩み事をワンストップで受け付け、一人ひとりの顧客に相談相手(コンシェルジュ)として寄り添うことで、単なる販売業から脱却し、新たな顧客獲得につなげる。



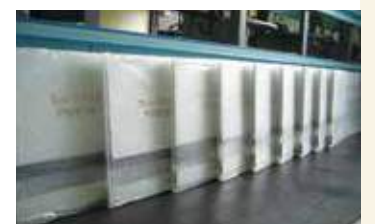
！プランの知恵 自社開発のエコ商品を組み合わせることで快適な住空間を提案

- 大手メーカー品の販売で実績を重ねるとともに、既製品では対応できないニーズに対しては、自社独自で開発を行うなど、窓まわりに関するノウハウを蓄積してきた。
- メーカー品だけでなく、二重窓の取り付けがユーザーサイドで簡単にできる「セルフメイクペアガラス」など、オリジナルの「エコ窓」シリーズを組み合わせることで、家の断熱化や結露対策、防音対策といった顧客の細かな要望を実現する。



！私たちのチャレンジ オフィスや工場など事業者向けのサービスを展開

- 一般消費者だけでなく、今後はオフィスや工場、施設など事業者を対象としたすそ野の広いサービスを展開し、新たな市場の可能性を追求していく。
- オリジナルデモ機などを使った体感型の営業スタイルで、「エコ窓」の魅力を全国に発信していく。また、NPOと連携してエコセミナーを開催するなど、環境啓発活動にも取り組む。



審査委員長の目

省エネ志向の強まり、環境への配慮など、事業環境は期待を持てる状況にある。事業に対しての社長の強い思いが全ての原動力となっており、今後、継続的な事業展開を考えるならば、組織的な対応力の整備が必要となる。今回の認定を契機に、自社の経営資源(経営を支える強み)の再確認と、その資源を生かした経営戦略の検討を進める中で、企業としての基盤強化に努めてもらいたい。

会社概要

代表者 高橋 秀直
所在地 宇治市横島町中川原52
事業概要 硝子、サッシ販売業
電話番号 0774-51-1400
U R L <http://www.sun-wind.jp/>

「プリント基板欠陥箇所確認機」の開発による新規顧客開拓

株式会社TIKUSON

！プランの背景と目的 人間工学に基づいた提案でプリント基板の高集積化に対応

- 今や、プリント基板はパソコンや家電製品、また最近ではスマートフォンなどにも組み込まれ、ますます高集積化されつつある。
- その製造工程で不可欠なプリント基板の不良箇所の確認検査においても、より高精度・高速処理とオペレーターの確認作業の負担軽減の両立が課題である。そこで、高性能・高操作性の確認機を開発し、その解決を図る。



！プランの知恵 「使いやすさ」を追求し確認作業をクリアにスムーズに

- 「プリント基板搬送装置業界No.1」を目指して、空気圧を利用したサイクロンパッドによる「非接触式搬送技術」を開発するなど、プリント基板製造工程の省力化やクリーン化に貢献してきた。
- これまで培ってきた搬送技術と、京都の企業と連携しながら研究開発してきた画像処理技術等を融合させ、高精細・高倍率でもカメラの揺れが少なく、プリント基板の不良箇所をクリアに視認できる確認機を開発。「使いやすさ」「扱いやすさ」の追求で、顧客のニーズに応える。



！私たちのチャレンジ 装置メーカーと連携しグローバル展開を目指す

- 装置メーカーと連携し、さらなる技術革新に挑むとともに、日本市場向けに販売網を拡大していく。今後はグローバル展開なども視野に入れて取り組む。
- ニッチな市場分野であるが、特殊な技術を発信し続けることで、京都企業の優位性を世界に向けてアピールする。



審査委員長の目

優れた独自技術を持っており、その強みを生かした市場戦略も明確である。しかし、同社の技術だけで製品が完結するわけではなく、他の装置メーカーとの連携が重要なキーとなることをふまえ、どのような分野の、どのような連携が最も自社の強みを生かすことにつながるのかを考慮する必要がある。

会社概要

代表者 竹村 一鷹
所在地 京都市南区上鳥羽北花名町33
事業概要 機械製造業
電話番号 075-693-3557
U R L <http://www.tikuson.co.jp/>

ふんわり柔らかオリジナル・フロッキー技法を活かしたブランド展開

株式会社ティーヘッド

！プランの背景と目的 「フロッキー」の可能性を追求し全く新しい「美」の世界を創造

- 「フロッキー」とは、ナイロンやレーヨンなどの短繊維を高圧静電気力で素材に植え込む加工方法のこと。電車やバスのシート表面など、工業製品を中心に身近なところで多く使用されており、ごわごわした仕上がりが特色。
- このフロッキー加工を当社はさらに改良・進化させ、長毛・極細の繊維でも倒れないよう植え込む独自技法を開発。立体的で、ふんわり柔らかな仕上げを実現することで、衣料品などへの展開が可能となり、アパレル業界を中心に全く新しい「美」の世界を創造する。



！プランの知恵 「技術力」と「デザイン力」を掛け合わせて斬新な商品を開発

- 独自のフロッキー技法により、「長毛・極細加工」のほか「グラデーション加工」「多色加工」「透かし加工」などバラエティ豊かな表現の組み合わせも可能に。
- 加工技術だけでなく、百貨店等に展開している自社ブランド「Be anxious (ビーアキシヤス)」では、100種類以上の斬新で魅力的なオリジナルデザインを保有するなど、これまで蓄積してきた「技術力」「デザイン力」の掛け合わせにより、国内外の高級アパレルメーカー、DCブランドなどとの取引を広げている。



！私たちのチャレンジ 新しい素材への加工や異分野とのコラボでブランド力強化

- より細いラインの表現や、衣服だけでなく、靴や鞆、帽子、リボンなど様々な素材への加工など、技術を高めていく。
- それにより、自社ブランド「be anxious」では、個性を楽しむユーザー向けオーダーメイド対応(BtoC)を拡大するとともに、異分野のメーカー・デザイナーとのコラボレーション、フロッキー・アーティストとしての活動を通じて、ブランド力を高め世界に向けて発信していく。



審査委員長の目

独自のフロッキー技法に加え、社長のデザイナーとしての才能も優れたものがある。社長の個人的スキルに頼るのではなく、「素材のノウハウをもつデザイナー」という強みを最大限に発揮できる経営環境の整備が必要と思われる。今回の認証を契機として、企業としての事業戦略を策定し、計画的、継続的な事業発展を期待したい。

会社概要

代表者 吉田 貴志
所在地 京都市西京区下津林前泓町
67-1-2 1階
事業概要 直植毛フロッキー加工、
シルクスクリーン捺染加工
電話番号 075-382-5007
U R L <http://beanxious.com/>

和と洋の文化・技術・素材を融合したギフト商品 亀屋良長株式会社

！プランの背景 フランスの香り漂う新ブランドで現代ニーズに応える商品開発

- 享和3年(1803)の創業以来、沖縄波照間産の黒糖を使った「烏羽玉(うばたま)」など、伝統的な製法・味わいを守りながら和菓子の製造・販売を行ってきた。
- 2010年にはフランスの二つ星レストランでシェフ・パティシエをつとめた藤田怜美氏を迎え、新ブランド「Satomi Fujita by KAMEYA YOSHINAGA」を立ち上げた。和・洋の粹組みにとらわれないスイーツを提案し、現代ニーズに応える新商品の開発に力を注ぐ。



！プランの知恵 賞味期限の長い商品を提供してギフト需要を掘り起こし

- フランスの食文化の魅力を伝える和洋融合の生デザートを提供するカフェをオープン。シェフ・パティシエのスキルとノウハウを生かした商品づくりで、これまで和菓子になじみの薄かった若者など新たな顧客の掘り起こしを行う。
- 従来の和菓子の製法に加え、洋菓子の技術と素材を取り入れることで、賞味期限の長い新商品を開発し、ギフト商品としての需要開拓を狙う。
- カフェを拠点に、伝統的な和菓子や創作和菓子の販売を行い、京都の和菓子文化の情報発信を目指す。



！私たちのチャレンジ 食文化の掛け合わせで菓子の魅力を発信

- 和菓子職人とパティシエの技術、食文化自体を掛け合わせた商品を提供することで、京都から世界に発信できる新感覚の菓子を創出する。
- 全国の百貨店や商業施設(駅チカ、駅ナカ)、土産店などでの販売網を整備し、全国的な展開を進める。



審査委員長の目

和菓子の老舗である同社が、フランスの二つ星レストランでシェフパティシエとしての経歴を持つ藤田怜美氏を起用し、立ち上げた事業である。伝統を守るだけでなく、新たな市場開拓に向けての意欲的な取り組みと評価できる。その実現に向けて、相互の利点を損なうことのないビジネスモデルの構築が重要と思われる。

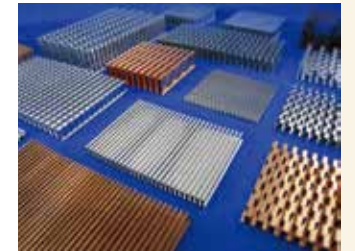
会社概要

代表者 吉村 良和
所在地 京都市下京区四条通油小路西入
柏屋町17-19
事業概要 和菓子、創作菓子の製造販売
電話番号 075-221-2005
U R L <http://kameya-yoshinaga.com/>

薄板金属で熱の課題を解決するイノベーションパートナー 株式会社最上インクス

！プランの背景 製品化プロセスで欠かせない試作分野で独自の技術を確認

- 標準化された金型を組み合わせることで短納期・低コストを実現した「簡易金型技術」、独自のプレス化を中心とした「薄板金属加工技術」など、「試作」分野で確固とした地位を確立してきた。
- 身の周りの様々な製品が小型化・高機能化する中で、「熱をいかに制御し、放出するか？」が課題となっている。これまでの技術を活用し、熱交換器の重要なパーツである薄型金属フィン(放熱フィン)の試作を世界で初めて事業化する。



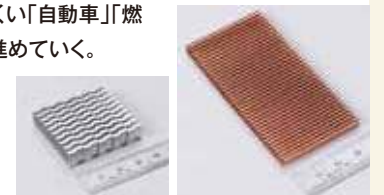
！プランの知恵 標準化思想で「開発」から「量産」までの一貫対応を実現

- 従来の放熱フィンの試作は、主に切削や射出成型などの方法で行われていたためコストや時間が相当かかっていた。今回、数多くの試作経験で培った「規格品を組み合わせ、簡易化する」標準化思想により、単に試作品を提供するだけでなく、効率的なフィンの開発・設計・実機試作・量産体制を実現した。
- 開発から量産まで一貫して対応することで、製品化までの期間と価格を従来の5分の1程度に削減することを目指す。様々な熱交換器メーカーと開発段階からパートナーシップを構築し、下請け加工業からの脱却を図っていく。



！私たちのチャレンジ 「熱」を切り口に、ものづくりのイノベーション

- 特に高い品質が要求され、海外企業が技術的に真似をしにくい「自動車」「燃料電池」「航空機」の三市場にターゲットを絞って市場開拓を進めていく。
- 「熱」のトータルソリューションで、高性能・低コストな製品開発を行い、熱交換器メーカーの期待に応えていく。



審査委員長の目

薄板金属加工を専門とする同社が、技術的ノウハウを活かし、自社規格の放熱フィンをベースに、最適な形状の提案や開発、実機試作、量産までを行うメーカーモデル構築を目指す。これまでに試作加工等で蓄積した短納期で安価な製造ノウハウを活かし、放熱フィンの専門メーカーとして独自性を広く認知させることが課題である。

会社概要

代表者 鈴木 滋朗
所在地 京都市右京区西院西寿町5番地
事業概要 精密薄板金属の試作加工、
試作成形加工、精密量産プレス
電話番号 075-312-8775
U R L <http://www.saijoinx.com/>

清酒の麹糖化技術を活用した天然糖化飲料及び食品原料

佐々木酒造株式会社

！プランの背景 清酒づくりで磨いた麹糖化技術と酵素コントロール技術を活用

- 一般的な酒造方法である三段仕込みに、さらに米を麹で糖化した甘味料を添加する麹糖化技術(四段仕込み)で、伝統的な甘口日本酒を製造・販売してきた。
- この麹糖化技術と酵素を自在にコントロールする技術を開発し、アミノ酸やオリゴ糖などを豊富に含んだノンアルコール飲料「白い銀明水」を商品化。販売を開始している。



！プランの知恵 多様な生活シーンを想定した商品開発で世の中の健康ニーズに応える

- 培ってきた技術を発展させ、天然原料にこだわった「バランス栄養飲料」や「米麹シロップ」の開発・販売を新たに目指す。
- 「バランス栄養飲料」は米麹の固形成分を残し、朝食などの代わりに手軽に栄養補給できる。「米麹シロップ」は天然原料だけで製造した糖濃度75%以上のシロップで、食品原料としての利用を想定する。
- 多様な生活シーンを想定した商品ラインナップを取り揃えることで、健康に関心のある消費者はもちろん、食品メーカーや飲食店などへの販路拡大を視野に入れる。



！私たちのチャレンジ 伝統技術の継承や新たな雇用創出につなげる

- 清酒づくりの閑散期であった夏期を新商品生産に充てることで、杜氏の技術継承や酒造設備の有効活用を進めていく。
- 酒造技術の新たな可能性を追求し、ますます拡大が予想される健康市場で日本酒メーカーならではの価値を創出する。



審査委員長の目

業の着眼点として、本業の閑散期対策として自社シーズである麹の糖化技術の活用を考えた本プランは評価できる。ターゲット市場は多様なニーズがあり、さまざまなアプローチができる可能性を秘めている。一方、激しい競争市場への参入となるため、販路開拓への工夫が重要である。

会社概要

代表者 佐々木 晃
所在地 京都市上京区日暮通榎木町下ル
北伊勢屋町727
事業概要 清酒・ノンアルコール飲料の製造・販売
電話番号 075-841-8106
U R L <http://jurakudai.com/>

カカオを現地発酵・自家焙煎した高級チョコレート材料の生産と販路開拓

Dari K株式会社

！プランの背景 京都を拠点に独自のチョコレートを提供

- チョコレートの多くは、クーベルチュールと呼ばれる製菓用チョコレート材料に砂糖や油脂分、香味素材を加え、成型し直して作られるもので、独自の味を作り出すことに限界があった。
- 創業時より、インドネシア産の良質なカカオ豆を輸入し、カカオ豆本来の味わいを引き出す焙煎技術を磨いて、独自のチョコレートを製造・販売。消費者の人気を集めている。



！プランの知恵 高級志向のニーズに応える現地発酵、自家焙煎

- カカオ豆の産地であるインドネシア農村に自社工場を設け、生産農家への栽培指導を始め、カカオ豆の発酵、自家焙煎まで一貫生産できる体制を構築。高級志向のパティシエや製菓メーカーなどの多様なニーズに応えるチョコレート素材を提供する。
- 収穫後、現地で発酵をコントロールすることで、既存のクーベルチュールでは実現できなかった、繊細で多様な風味づけを可能にする。
- 砂糖や油脂の添加を抑えた健康的な商品提供で、新たな顧客層を発掘する。



！私たちのチャレンジ 味・健康・社会性を兼ね備えた商品開発で消費者のすそ野拡大

- インドネシア生産農家の地位向上につながる「フェアトレード」の取り組みとして社会的注目が高まっている。
- 京都の老舗酒造メーカーと連携して、純米カカオ酒「神香(かかお)」を開発・販売するなど、スイーツ以外の分野でもカカオ豆の可能性を追求している。



審査委員長の目

インドネシアでの工場設立と技術移転によるカカオ生産者の所得向上・安定と同時に、同社が目指す油脂を加えないカロリーや健康面で優位に立つチョコ原料の販路拡大を目指し、生産国での工場兼研究開発拠点の設立を計画している。拠点設立により量的な問題解消のほか、新たな製品の実現を図ろうとしている。

会社概要

代表者 吉野 慶一
所在地 京都市北区紫竹西高縄町72-2
事業概要 チョコレート・焼菓子・
カカオ酒の製造販売他
電話番号 075-494-0525
U R L <http://www.dari-k.com/>

業界初の「IBCローリーサービス」によるエンジンオイルの販売システム

株式会社FUKUDA

！プランの背景 業界の常識を打ち破るドラム缶不要の新サービス

- 1,500アイテムを超えるエンジンオイルなどを、自動車整備工場やカーディーラーなどに販売。近畿2府4県を中心に約3,000件の顧客を抱える。
- 従来のように、200Lの大きなドラム缶や20Lサイズのペール缶で一定量をまとめ売りするのではなく、コンパクトなオイルタンクを顧客に無償提供し、IBCタンクと呼ばれる移動用コンテナを使って、1L単位でオイルを量り売りする新たな販売システムを提供する。



！プランの知恵 「必要な時に必要な分だけ」の発想で顧客の利便性を向上

- オイル缶は重く保管が不便で、持ち運びなどの作業をする顧客や社員に重労働を強いるほか、オイルをこぼして床を汚したり、重さで床を傷つけるなどの問題があった。
- 必要な時に必要な分だけ据え付けのタンクにオイルを補充すればよいため、ドラム缶の移動作業や、手動式ポンプでオイルを汲み上げる手間もなくなり、顧客や社員の作業負担が減ると同時に、在庫負担の軽減にもつながる。
- 何度でも再利用できるIBCタンクの使用により、ドラム缶が不要となり、コストと環境負荷の低減が期待できる。



！私たちのチャレンジ エコカーユーザーの心をつかむ付加価値を創出

- エンジンオイル販売分野で初めて「エコマーク」認定を受けるなど、環境に配慮したサービス提供で、エコカーユーザー等に価格以外の付加価値を訴える。
- 近畿エリアでこれまで培ってきたネットワークをベースに、きめ細やかで小回りの利くビジネス展開で、IBCローリーサービスの拠点を広げていく。



審査委員長の目

同社が提供するサービスにより、自動車整備工場等は、ドラム缶やペール缶単位で仕入れていた潤滑油を必要な量だけ仕入れられるようになる。ドラム缶移動等の作業や缶の廃棄物処理が不要になるほか、潤滑油業界初のエコマーク商品となっていることも、エコカーユーザーに対する付加価値としてアピールできる。

会社概要

代表者 福田 喜之
所在地 京都市山科区大宅向山6番地
事業概要 自動車潤滑油卸売り
電話番号 075-573-3030
URL <http://www.fukuda-lub.co.jp/>

走行用エンジンで発電する自己完結型EV用急速充電車

株式会社三輪タイヤ

！プランの背景 永久磁石と電磁石を組み合わせたオルタネーターを開発

- これまでにも顧客が指定する時間・場所に自ら出向いて、タイヤ交換や補修を行う出張サービスを提供。独自開発した移動サービス用車両は、全国の同業他社であるタイヤ販売店や地震体験車等として自治体・企業等から注文が寄せられている。
- 自社技術をさらに進化させ、永久磁石と電磁石を組み合わせた新しい超小型大容量オルタネーター（発電機・整流器）を開発。変動するエンジン回転数に応じて、安定した電力供給が可能となった。



！プランの知恵 オール・イン・ワンの特装車で「いつでも、どこでも」電力供給

- 新開発のオルタネーター、蓄電器、充電器をオール・イン・ワンで搭載した移動用急速充電車「Q電丸」を開発。特装車として陸運局からナンバーを取得した。
- 走行中エンジンの余剰な出力で発電し、電気エネルギーとして効率的にバッテリーに蓄電するシステムで、狭い路上や観光地などでも容易に電源を確保できるのが特徴。
- 電気自動車ユーザーへの充電サービスはもちろん、充電スタンドの設置が迫られている高速道路や国道事務所、ロードサービス提供会社などの需要を掘り起こしていく。



！私たちのチャレンジ 省エネ時代の社会要請に応えるサービスを提供

- EV（電気自動車）市場はどんどん広がっている。車両の販売だけでなく、発電・蓄電・充電のシステム、技術・ノウハウの提供を行っていく。
- 防災意識が高まりつつある中、緊急災害時の非常用電源車としての活用も考えられる。また、スマートグリッド（次世代送電網）との連携など、省エネビジネスへの可能性を追求する。



審査委員長の目

特許出願中の超小型大容量ハイブリッド構造のオルタネーターにより、トラック走行用エンジンで「発電」「蓄電」「充電」が可能な「Q電丸」は同社独自のものである。EVの普及にはなお時間を要するものと思われるものの、固定式充電インフラの補完や災害対応、車両だけでなくロードサービスカー等の既存車両へのシステム販売など今日的なニーズに合致した用途開発が求められる。

会社概要

代表者 三輪 智信
所在地 京都市山科区小野鐘付田町10-2
事業概要 自動車用タイヤ・ホイール小売およびメンテナンス
電話番号 075-571-2476
URL <http://www.miwa-tire.com/>

ワンストップ・リノベーションで老朽ビルを再生 株式会社アーキネット京都

！プランの背景 リフォームではない“リノベーション”で建物の魅力を創出

- 老朽化したビルに大規模な改修や用途変更を加えて再生するリノベーション事業に力を注ぐ。過去のリノベーションでは、入居率を30%から90%以上にまで高めるなど大きな成果を挙げている。
- モノづくりを行うクリエイター等を対象としたコワーキングスペース「oinai karasuma」を運営。入居企業同士のコラボで新事業が生まれるなど、ソフト面で新たな魅力を創出している。



！プランの知恵 ビルオーナーの不安を解決する一体型サービスを提供

- リノベーション事業で培ったノウハウや経験、協力会社とのネットワーク、そして「oinai karasuma」に集うクリエイター等を活用し、建物診断や市場調査から、事業性分析、コンセプトメイキング、最適な再生手法の提案、設計・施工・監理、財務・会計のサポート、入居者管理まで、多岐に渡る専門的な業務をワンストップで提供する。
- 「どこに相談すればいいかわからない」、「テナントが入るか不安」、「窓口がバラバラで手続きが面倒」……など、ビルオーナーが抱えるリノベーションへの様々な悩みを解決する。



！私たちのチャレンジ 広がる顧客に合わせてアプローチ

- 高度成長期に完成したビルの多くは改修が必要な時期に差しかかっており、今後の顧客のすそ野の広がりが期待される。
- ビルオーナーだけでなく、ビルオーナーを顧客に持つゼネコンや税理士事務所などにも積極的に提案していく。



審査委員長の目

建築設計やコワーキングスペース運営のノウハウ、協力会社とのネットワークを活かした、リノベーション事業のワンストップ化は、老朽化したビルオーナー等にとって大きな魅力となる。個別ニーズへの対応力強化やそのノウハウの蓄積が事業成功の鍵となる。関連する工務店や不動産会社等との協業化において事業コーディネーターとしての役割を果たすことが重要と考える。

会社概要

代表者 黒木 幹雄
所在地 京都市中京区烏丸通蛸薬師南入
手洗水町647 トキワビルビル4-A
事業概要 建築設計業
電話番号 075-257-1020
U R L <http://archinet-kyoto.com/>

お年寄りの生活に潤いをもたらす「お菓子の月間献立宅配システム」 株式会社青木光悦堂

！プランの背景 どこか“懐かしい”日本の味を届けて120余年

- メーカーから仕入れたものをそのまま売のではなく、味や食やすさ、買いやすさなどにこだわった一手間加えたオリジナル菓子を中心に販売。主力の「ころなごむ故郷の銘菓」シリーズはどこか懐かしい味わいが人気を集めている。
- 高齢者施設の多くが「3時のおやつ」の時間を設けているが、甘いものや固いものが食べられない利用者も多く、どうしても無理で似たような菓子になりがちだった。



！プランの知恵 高齢者に食の楽しみを提供し、施設側の負担も軽減

- 2,000アイテム以上の豊富な品揃えの中から、利用者の健康面や安全面に配慮しながら、味にこだわった菓子を週単位や月単位で定期的に届ける宅配サービスを実施する。
- 全国の仕入れネットワークと商品の目利き力を活かし、市場にあまり流通していない地方の銘菓や季節感あふれる菓子などを織り交ぜ、わくわく感とともに提供する。
- 高齢者施設の毎日の菓子選びや購入の負担を軽減するとともに、食の楽しみを提供することで利用者の生きがいがづくりに貢献する。



！私たちのチャレンジ 高齢社会で高まるニーズに応える

- 120年以上の菓子卸売の経験を活かし、高齢者施設にターゲットを絞った専門サービスで独自の地位を固める。
- 施設を訪問する孫へのプレゼント、利用者の誕生日や記念日のギフトなど、宅配以外での需要の可能性も追求していく。



審査委員長の目

菓子卸としてのメーカーとのネットワークや商品の目利き力を活かし、新しい市場として高齢者施設に着眼した事業計画は、独自性を感じる。高齢者にとっておやつのはしゃみは大きなものであり、市場の潜在性は高いものと思われるが、具体的な事業として展開していく際に、顧客のニーズにどこまで対応できるかなど、実行段階での課題をどう乗り越えていくかが重要となる。

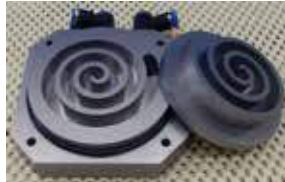
会社概要

代表者 青木 隆明
所在地 京都市山科区大宅御所田町30-3
事業概要 「故郷の銘菓」を中心とした菓子の企画・卸・小売
電話番号 075-592-8773
U R L <http://aokikouetudou.com/>

極小型・低騒音・省エネのパーソナルコンプレッサー 株式会社坂製作所

！プランの背景 市場のニーズから生まれたパーソナルコンプレッサー

- コンプレッサーの多くはピストン型で、上下に振動するため、会話ができないほど大きな騒音が発生する。また、スクロール型のコンプレッサーでも、金属の摺動面を保護するシール材が接触して削られることで、圧縮空気の中に不純物が混入することがあった。
- これまで培ってきた超精密金属加工と試作開発の技術を活かし、ピストン型でも従来のスクロール型でもない独自のパーソナルコンプレッサーを開発。



！プランの知恵 常識を覆す“非接触”の発想で良質な圧縮空気をお届け

- 内部で回転するスクロールと摺動面が接触しない「フローティングスクロール」構造を開発。シール材や潤滑オイルが不要で、騒音や振動が大幅に低減され、常に良質な圧縮空気を提供できるのが特徴。
- 省エネルギーで効率良くエネルギーを得られることから、従来サイズの半分以下、手のひらに乗るB5サイズまで極小型化することに成功した。
- エアを目的の部分だけに送ることが容易なことから、セル生産に取り組んでいる工場や頻りに製造ラインを変更する工場などでの活用が期待できる。



！私たちのチャレンジ 静音、省エネの強みを活かして新たな用途を拡大

- 病院や介護施設、小さなオフィスなど、これまで騒音や振動でコンプレッサーの導入を敬遠していた顧客を掘り起こしていく。
- お客様の注文に応じてカスタムメイドの製作などにも取り組み、“きれいな空気”に対する需要の高まりに応える。



審査委員長の目

パーソナルコンプレッサーという商品は優れたものである。その用途をどう広げていくのか、すなわち、当該商品を導入するメリットをユーザー側に知らしめる仕組み作りとそれを進める体制・人材の確保が事業成長のポイントである。まったく新たな市場の開拓であり、まずはバイオニアとして、潜在ターゲットのニーズ把握が重要である。

会社概要

代表者 坂 栄孝
所在地 京都市右京区花園伊町44-12
事業概要 各種設備機械及び治工具の製造・加工
電話番号 075-463-4214
URL <http://www.sakass.com/>

枕から寝室リフォームまで睡眠環境改善へのパーソナル提案 大東寝具工業株式会社

！プランの背景 機能性やデザイン、風合いにこだわった快眠グッズを開発

- 大正14年創業以来の寝具づくりのノウハウを活かし、ソフトな肌触りの無添加仕上げのガーゼ製品「京和晒綿紗(きょうわざらしめんしゃ)」、ビーズ素材で座り心地の良いソファ「tetra」など、現代の生活ニーズに応える新たな製品を提供してきた。
- 「睡眠健康指導士」の資格を持ったスタッフを社内配置。お客様の眠りに関する悩み事、困り事についてアドバイスを行うなど、フェイス・トゥ・フェイスの対応を心がける。



！プランの知恵 お客様の眠りを満足させる体感型のショールームをオープン

- 従来の取り組みを進化させ、体感・体験型のショールームサロン「ねむりの蔵」を自社内にオープン。製品やサービスに実際に触れてもらいながら、一人ひとりに合った快適な眠りを追求する。
- 同時に、睡眠環境を改善・向上するための寝室リフォームを提供。睡眠健康指導士や建築士、インテリアコーディネーターなどの専門スタッフが、プランの立案から工事、アフターフォローまでワンストップで引き受ける。
- 専門知識を持ったスタッフがお客様の自宅に訪問し、それぞれの生活スタイルに応じた睡眠のコンサルティングを行う「ねむりの宅配」事業にも取り組む。



！私たちのチャレンジ 多忙な現代人のニーズに応じて広がる快眠市場

- 消費者(“B to C”)だけでなく、百貨店や専門店などをターゲットとした“B to B”のアプローチで、新たな市場を開拓する。
- カフェを併設し、眠りに良いとされるハーブティーなどのメニューを提供。プラスαの仕掛けづくりで集客力を高め、快適な睡眠をサポートするための拠点へとつなげていく。



審査委員長の目

人間にとって最も大切な睡眠環境の改善という事業コンセプトは大きな潜在性を感じさせるものである。現状は理念が先行している部分もあるので、いち早く具体的にニーズを掘り起こしていくための施策や事業の実現性を高めるための仕組み作りを実行レベルで進めていくことが必要である。

会社概要

代表者 大東 利幸
所在地 京都市伏見区横大路下三栖山殿66-2
事業概要 寝具・寝装品等製造・卸・小売、眠りの支援事業、住宅リフォーム・建築事業等
電話番号 075-622-6245
URL <http://www.daitoushingu.com/>

古材を独自規格の部材に標準化し、システムキッチンや家具として再生 株式会社丸嘉

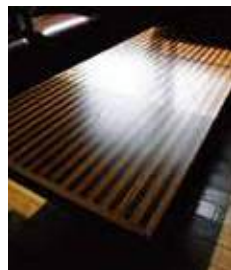
！プランの背景 古材の魅力をより多くの方に届けたい

- 解体された京町家などの古材を使ってアンティークウッドや住宅意匠部材として販売する事業を展開。木材の専門知識を持った女性スタッフが常駐する「古材・床板倶楽部」をオープンし、お客様のニーズに応じた商品を提供してきた。
- 一般的に古材家具は一点ものがほとんどで、気に入ったものに出会うのが難しかった。



！プランの知恵 工芸品的要素が強かった古材家具に工業製品的な要素を付加

- 古材家具等を一点ものとして販売するのではなく、一つひとつ状態が異なる梁や板、大黒柱等を30種類以上の独自規格に部材化。それらを組み合わせることで、量産に対応した家具やシステムキッチンにした。
- 京都工芸繊維大学の野口企由教授などと連携し、古材が持つ趣のある懐かしい風合いを残しながら、デザイン性と機能性にこだわった商品を提供する。
- 廃棄物になることも少なくなかった古材の活用を場を広げるプランであり、環境面でも社会に貢献する。



！私たちのチャレンジ 既存の販路に加え、新たなチャネルを開拓

- 住宅メーカーや設計事務所、これから家を建てようとする施主や家具販売店などにアプローチ。
- 古材家具のメンテナンスを通じて、お客様の困り事を聞くことができる体制を作り、住宅リフォームなど新たな木材の需要につなげていく。



審査委員長の目

一つひとつ状態が異なる古材を規格化された部材にすることで、古材の魅力を活かしつつ、ある程度の量産に対応した点が従来の古材家具等にはない優位性である。システムキッチンと家具では市場が異なると思われるが、その販路開拓を含めて提案力が試される。材料の調達を含めたトータルなビジネスモデルとして事業計画を作り上げてもらいたい。

会社概要

代表者 小畑 隆正
所在地 京都市伏見区横大路貴船114
事業概要 天然木フローリング輸入販売、
古材の販売・買取・ネット販売
電話番号 075-622-1408
U R L <http://www.kozai-ichiba.jp/>
<http://www.maruyoshi21.com/>

「糸への草木染」量産技術と商品用途の開発 株式会社村田染工

！プランの背景 自然志向にマッチした草木染の工業量産化技術を確立

- 草木染の糸染は独特の立体感と優しい色目が魅力で、その加工製品に対する市場ニーズは高まりつつある。
- 独自開発の染色機と研究機関等と共同研究した染色方法で、ムラのない均一な染色やJIS規格標準より高いランクの堅牢度、手工業より早い納期を実現。機械を使わず、自然乾燥でふんわりとした風合いや生地表面のナチュラル感を出すなど、オリジナル技術への評価は高い。



！プランの知恵 具体的なイメージの提案で“売れる”商品づくりをお手伝い

- 草木染の糸染めの量産技術やノウハウを活かし、藤や茶、墨黒などオリジナルのカラーサンプル12色（京洛染）を開発。
- カラーサンプルの提供によって、アパレルメーカー側は草木染の糸を使ってどんな製品を開発できるのか具体的にイメージできるようになり、スムーズな商談へつなげることが容易になる。
- 高い染色の再現性や堅牢度、短納期、品質の安定化など、市場のニーズに応じて新たな顧客創造を行う。



！私たちのチャレンジ メーカーが求める色や用途に対応

- 自然派志向のニーズが高まる中、エコ商品として草木染の価値が高まると考えられる。淡色、中間色、濃色など、これまでの草木染では表現しにくかったカラー展開で、ファッション業界を中心とした新規市場の獲得を目指す。
- ストールや婦人服といった衣料のほか、ベビー用品やトートバッグなど新しい用途への展開を図る。



審査委員長の目

自然志向にマッチした草木染による糸染めの工業量産化ノウハウを持つ同社の事業計画は染色業界における競争優位性を持っている。アパレルメーカーやテキスタイルメーカー等からのニーズに対応し得る技術ではあるが、今後は自社の優位性をどのように周知し、市場開拓をどのように進めていくのか、といった課題解決が重要である。

会社概要

代表者 村田 正明
所在地 京都市中京区西洞院通三条上ル
姉西洞院町531
事業概要 染色加工業
電話番号 075-221-2238
U R L <http://muratasenko.com/>

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

！プランの背景 オリジナル商品の企画開発力で勝負！

- 色や形、素材が限定され、選択肢が少なかったバッグの持ち手やがま口金などに着目。「INAZUMA」ブランドを立ち上げ、顧客の要望に応じてアイテム数を増やし、バッグづくり手芸においてマーケットリーダーの地位を確立してきた。
- 現在は、手芸用バッグパーツを中心に、組紐、ちりめん、金欄など3,000種類以上のオリジナル商品を企画開発し、全国の手芸店などに販売している。



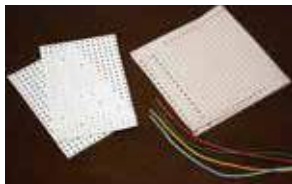
！プランの知恵 安心安全な手芸キットで裁縫をもっと気軽に楽しく

- “針を使わない”安心安全な手芸キットを開発し、これまで手芸が難しかった多くの人たちにも刺繍や裁縫の楽しさ、面白さを提供する。
- あらかじめ穴を空け、合成皮革やラミネート加工を施した布などの手芸パーツに、針の代わりに靴紐のように先端を固くセルチップ加工した組紐を通すことで、バッグや巾着などを簡単に作ることができるのが魅力。
- 動物や景色など、刺繍用の原画も多数用意。方眼を印刷したトレースシートで生地にも色を書き写し、カラフルな紐を縫い付ければ、自分だけのオリジナル作品が完成する。



！私たちのチャレンジ 超高齢社会に顧客開拓のチャンスあり！

- 作業療法士などの専門家と連携しながら、これまで縫い物が難しかった施設の高齢者などのレクリエーションツールとしての可能性を模索していく。
- 安心安全・簡単という特性を活かし、初めて刺繍を行う幼児向けの入門キットの需要なども見込む。



審査委員長の目

安全性を兼ね備えた手芸用品という新しいジャンルへの挑戦であり、作業療法士と連携しながらの事業構築は評価できる。これまでに培ってきた多品種少量での商品供給体制を活かせることも強みとなっている。今後の課題としては、販路開拓において、エンドユーザーや高齢者施設の現場担当者だけでなく、施設の経営者の理解を得ることも重要と考える。

会社概要

代表者 植村 一夫
所在地 京都市上京区上長者町通黒門東入
杉本町459
事業概要 手芸用バッグパーツ、合成皮革製雑貨、
ちりめん、金欄等の企画開発・販売ほか
電話番号 075-415-1001
U R L <http://www.inazuma.biz/>

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

！プランの背景 意外と少なくない録画トラブルを回避

- 身近な存在である防犯カメラシステムだが、映像を記録するハードディスクやカメラの故障によって、いざという時に、実は「録画されていなかった」「録画の時間がずれていた」というケースも少なくない。
- こうした課題に対し、防犯カメラシステムを単に売り切るだけでなく、システム導入後の機器保証や清掃点検をパッケージ化したフルメンテナンスのリース契約やレンタル契約を業界に先駆けて導入し、アフターサービスの充実に力を注いできた。



！プランの知恵 24時間365日見守り続け、必要な時に必要な映像を取り出す！

- 「定期メンテナンス時以外に、故障や不具合を見つけることが難しい…」という課題に応え、従来の取り組みに加え、24時間365日、防犯カメラシステムを見守り続ける新サービス“みまもりサービス あんしん君”をリリース。
- システム全体を常時監視するとともに、停電対応機能や時間補正機能を持ったルーターを独自開発し、異常が発生すれば即時にメールで知らせ、スピーディーな修理対応を行う。
- 世の中の防犯ニーズがますます高まっていく中、「必要な時に必要な映像を取り出す！」という防犯カメラシステム本来のニーズをより確実に実現。



！私たちのチャレンジ 防犯意識の高まりを受けてターゲットを拡大

- 従来のサービスと組み合わせることで、防犯カメラや記録装置の信頼性をさらに高め、潜在顧客を掘り起こす。
- 独自のルーターは、他社の防犯カメラシステムにも取り付けられるため、ほとんどの防犯カメラユーザーをターゲットにでき、市場開拓のチャンスは広がっている。



審査委員長の目

防犯カメラの記録媒体であるハードディスクの寿命について、社会における一般的な認識は不十分であり、ハードディスクに不具合があれば結果的に設置者が不利益を被る可能性が高いことに着目した独自性の高いビジネスプランといえる。他社への差別化要因も明確であり、市場の将来性も十分に考慮されている完成度の高いプランである。

会社概要

代表者 高杉 政一
所在地 京都市下京区松原通東洞院東入
本燈籠町22-2
事業概要 防犯カメラ・システムの設計・施工・
組立・販売・保守
電話番号 075-354-3372
U R L <http://www.kbdevice.com/>

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

！プランの背景 錠剤製造用金型に起因して発生する諸問題を解決

- 一般的な錠剤製造用の金型(杵と臼)だけでなく、最適な金型を設計・提供することで、製薬メーカー等の様々なニーズに応える。また、杵の表面に錠剤の粉を付着させない独自のTOP処理技術は高い評価を得ている。
- 医薬品開発期間の短縮が課題となっている製薬メーカーでは、錠剤製造用金型の錠剤粉付着・割れ・欠け・摩耗等といった打錠工程で生じる問題の解決と短期対応を必要としている。



！プランの知恵 長寿命化・短納期・品質向上等を実現するマネジメントサービス

- 消耗品として扱われていた錠剤製造用金型に対し、独自のメンテナンスやリサイクルサービスを導入して「長寿命化」や「コスト削減」を実現。
- 協力企業と開発した業界初の自動計測検査装置を活用し、人的作業による検査データ精度のバラツキ排除や「短納期化」を実現。
- 錠剤製造用金型に個別識別番号をつけ、計測検査データも添付することで、トレーサビリティ管理による「品質向上」を図る。



！私たちのチャレンジ ますます広がる健康市場で独自の地位を築く

- 産学連携を進めて製品開発能力を向上させるほか、京町家を活用した研究開発センターでの技術開発によって、さらなる「短納期化」を図る。
- 大手企業との連携を行い、出荷品のさらなるトレーサビリティ品質向上とともに、製造拠点を海外にも拡大し、グローバル・ニッチ・トップを目指す。



審査委員長の目

これまでの実績に加えて、顧客に対する新しいサービスを提供する意欲的なプランといえる。ターゲットである製薬会社等に中核技術を提供する。さらに、ユーザーニーズを先取りした技術開発にも取り組んでいることから、完成度の高いプランとなっている。

会社概要

代表者 二九 規長
所在地 京都市南区唐橋高田町37
事業概要 錠剤製造用金型の製造・販売
電話番号 075-661-8711
URL <http://www.29japan.co.jp/>

「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

！プランの背景 独自のカスタマイズ技術がオンリーワンを生み出す

- 顧客の要望に合わせて工業用ミシンをカスタマイズする独自技術で、自動化・省力化を目的とした特殊縫製自動機を開発・提供。
- 下着やジーンズ(ベルトループ)、エアバッグの縫製自動機ほか、シートベルトや和布団、3D立体(ランニングシューズ)の縫製自動機等、多用途に及ぶ世界初の製品は各業界から高い評価を受け、国内外の生産現場で幅広く使われている。



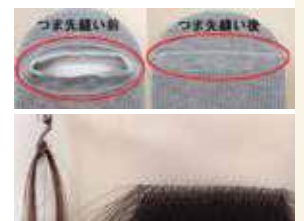
！プランの知恵 指の動きを機械に置き換え作業効率化とリードタイム短縮

- 60年超にわたる特殊縫製自動機の開発・製造経験で蓄積した技術を活用して、指の動きを機械に置き換える自動結び機を提供する。
- 靴下のつま先を閉じる製造工程は、100程の細かな網目に目視で一目ずつ針を通していく作業を要するが、新開発の自動横編み機の導入により、手作業に比べ約40%の時間短縮を実現。
- かつらの製造現場においても、植毛等に細かな手作業が要求されるが、高性能センサーと微細加工の特殊かぎ針を組み合わせた自動植毛機の活用で、工場現場での作業効率化やコスト削減、リードタイム短縮に効果を発揮。



！私たちのチャレンジ 技術者不足に悩む市場の課題に応える

- 靴下やかつら業界だけでなく、技術者不足や生産力不足といった悩みを持つ多くの縫製メーカーの課題に応えることで、新たな販路につなげていく。
- 熟練度の高い仕事を一定品質で提供できるため、使用する場所を問わず、海外拠点の工場などでの活用も提案。



審査委員長の目

下着やジーンズ、シートベルト等の多岐に亘る自動縫製機製造ノウハウを活かした新市場開拓プランである。今回のプランはメーカーからの要望に応える形で事業が具体化した経緯があり、販路が明確であることが実現性を高めている点といえる。更なる市場開拓につなげていくためには、自社における販路開拓能力を強化することが重要である。

会社概要

代表者 宮地 康次
所在地 京都市南区東九条西明田町59-2
事業概要 エレクトロニクス、空圧、機械技術による工業用自動ミシンの開発・製造
電話番号 075-661-1134
URL <http://www.hams-jp.com/>

3Dデータを活用したワークレス測定で、^{ゼロ}輸送コスト0、短納期化を実現 プロニクス株式会社

！プランの背景 “測定”の視点で製品の品質をサポート

- プラスチック成形品やプレス部品の製造過程においては、量産に入る前の部品金型が仕様書通りにできているかどうか、あらゆる角度からその寸法を測定・計測。創業以来、1,100件を超える企業や大学、研究機関などから受託実績を持つ。
- 近年では製品のライフサイクルが短縮され、量産前の各種工程においても短納期が要求されるようになっている。しかし、外部に測定を委託する場合、製品サンプルを輸送する必要があるため、その分の時間やコストがかかっていた。



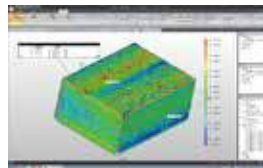
！プランの知恵 “スキャニングデータを測る”新発想から生まれたサービス

- 製品サンプルを顧客側でスキャニングしてもらい、それを3Dデータとして預かり、今まで培ってきた技術やノウハウを生かして精度の高い測定を行う新サービスを展開。
- オンライン上でデータのやり取りができるため、従来のような製品サンプルの輸送を必要としない。特に、海外に拠点を置く企業等にとって、測定時間の短縮や輸送コスト削減に大きな効果をもたらす。
- スキャナー機未導入の企業には、スキャナー機のレンタルやリースのサービスに加えて、出張測定サービスなども提供し、新たな需要を掘り起こしていく。



！私たちのチャレンジ モノづくり市場の競争力をサポート

- わが国のモノづくり市場を牽引する研究開発型企業や試作開発企業などにアプローチ。
- スキャナー機が普及する中、“モノを測定する”サービスから、ワークレスで“3Dデータを測定する”サービスへの転換で顧客開拓を狙う。



審査委員長の目

寸法測定をスキャンデータによって受託するというサービスが本プランの主旨である。CTスキャナーを所有しているユーザーに対してサンプル輸送を不要とすることでコスト、納期を削減させている。顧客に対してどのようなデータを送ればいいのかを指示する、ここに同社のオリジナリティがある。

会社概要

代表者 井上 仁良
所在地 京都府宇治市横島町落合144-7
事業概要 検査測定データアップサービス・企画・開発・精密金型の設計・製作など
電話番号 0774-28-1045
U R L <http://www.pronics.net/>

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

！プランの背景 “暮らすように過ごす”京都体験で観光ニーズに応える

- 伝統的な京町家や歴史的な社寺で、茶道や華道、武道等に触れてもらう体験ツアーを始め、地域で伝統文化を教える先生の自宅を訪れて、アットホームな雰囲気の中、地元の人々との交流を体験するホームビジットサービスなどを展開。
- 旅行ニーズの多様化に伴い、単なる観光地巡りでなく「暮らすような旅」が求められている中、本物の京都を体感する着地型の交流プログラムが好評を得ている。



！プランの知恵 人に優しいユニバーサル設備とサービスを付加した京町家

- 古い町家を改修し、風情ある趣はそのままにユニバーサルデザインを取り入れたバリアフリー京町家「やまと七条館」(現:京都和心館)を開設。
- 車いすが乗り入れられるように玄関を全面開放式のドアにするほか、玄関の上りかまちや段差をなくし、急な階段には身障者用リフト等を設置。天井を高くすることで、従来では難しかった剣道などの伝統武道も室内で体験可能。
- 観光客のサポートには、英語が話せるだけでなく、茶道や華道の師範、着付け師、介護士といった様々なキャリアを持ったアテンダントが当たるなど、万全の態勢で応える。



！私たちのチャレンジ 京都のおもてなし力を世界へ発信

- 世界的に高齢化が進む中、バリアフリー町家と伝統文化体験サービスの融合で、これまで旅行を躊躇していた人たちのニーズを掘り起こす。
- 「みんなにやさしいおもてなし」をコンセプトにした日本文化体験等の観光サービスを通して、京都の魅力を世界に発信する。



審査委員長の目

今回のプランは海外からの富裕層をコアターゲットとしており、独自の施設(やまと七条館)の開設と相まって同社のこれまでの経験やノウハウを活かすことのできる計画といえる。国際観光文化都市・京都にとって、ユニバーサルツーリズムを進めていくうえで、社会性のある事業である。

会社概要

代表者 小川 美知
所在地 京都市中京区高倉通二条上る
天守町761
事業概要 観光サービス(日本文化紹介)、
翻訳通訳派遣、出版ほか
電話番号 075-212-9993
U R L <http://www.wakjapan.com/>

業務用冷凍寿司のエンジニアリング事業 株式会社味京

！プランの背景 冷凍寿司やおにぎりを炊き立てのように美味しく提供

- 米飯の品質や風味の低下などを防ぐ米飯改良剤の開発、製造、販売を手がける。特に、冷凍米飯や冷凍寿司は、長期間冷凍しても乾燥や劣化が起こりにくく、解凍後も炊き立てと同じように美味しく提供できるノウハウを持っている。
- その一方、冷凍米飯の解凍には一定の時間がかかるため、急に品切れを起こした時や繁忙期で多くの客が訪れる時など、すぐに補充・販売することが難しいという問題があった。



！プランの知恵 素早く解凍！製造作業の平準化で受注機会の損失を軽減

- 解凍機メーカーと連携し、品質を維持したまま短時間で解凍できるマイクロ波技術を使った装置を開発。飲食店やホテル、コンビニ、米飯加工事業者などに対して、冷凍寿司の製造・販売を行うための一貫したシステムを提供する。
- 冷凍寿司は作り置きができることから、米飯加工メーカーでは閑散期や繁忙期に関わらず、製造作業を平準化でき、設備・人材等の有効活用によるコスト削減が図られる。
- 冷凍寿司を提供する飲食店などでは、専門の職人は不要で、解凍時間の短縮により、販売機会を損なうことなく安定した商品の提供が可能。また、必要な分だけ解凍すれば作りすぎや売れ残りの無駄を省くことができる。



！私たちのチャレンジ 日本食ブームに应运えて新たな和の市場を創出

- 日本食ブームが高まる中、冷凍寿司の取り扱いを検討する量販店のニーズに応えるサービス。
- コンビニやスーパーだけでなく、最近、増えているバイキングやバンケットの需要に応えるなど、新たな市場を掘り起こす。



審査委員長の目

これまで解凍に時間がかかり難しかった飲食店・コンビニ・ホテルなどでの冷凍寿司の提供を可能とするシステムを解凍機メーカーとの連携で開発した。海外からの観光客が増え、日本食、中でも寿司に対する関心も高くこのシステムの導入により、これまでにない付加価値の高いサービスの提供を実現できる。

会社概要

代表者 奥村 和宜
所在地 京都市南区吉祥院中河原里北町17-1
事業概要 食品の加工・販売、調味料の販売、衛生用品・抗菌剤の販売など
電話番号 075-204-1430
U R L <http://ajikyoku.co.jp/>

伝統素材と一体化したアクリル板を使った什器・備品の製造販売 京都樹脂株式会社

！プランの背景 あらゆる商材を高品質で一貫生産・供給できるモノづくり

- 百貨店や量販店の商業用ディスプレイ什器・備品、サイン表示物等の製造・施工を手がけている。切断、曲げ、接着など、素材の機能や特性に応じて高品質なモノづくりを実現する職人のスキルの高さが強み。
- 樹脂をはじめ鉄工や木工などに精通した職人がいるほか、受注に対応する工場、物流倉庫を持ち、あらゆる素材を使い社内で一貫生産することで、高品質・短納期・低コストといった顧客ニーズに応える。



！プランの知恵 独自の合成樹脂加工技術によるディスプレイの新たな提案

- 合成樹脂加工技術を活かし、西陣織などの伝統素材とアクリル板を一体化させた新しいディスプレイ商材を開発し、インテリアや壁面装飾などへの用途拡大を図る。
- 単にアクリル板の間に素材を挟むのではなく、独自に調合した溶剤を素材に浸潤させることで、金糸の艶やかさをより一層引き立て、立体的で奥行きのあるデザインを生み出した。
- アクリル板と素材を一体化させることで、クランク形や波形などに形状を後加工できるとともに、色あせや汚れを防ぎ、素材の美しさを長く楽しむことが可能。



！私たちのチャレンジ 伝統とモダンの融合で京都らしく高級感のある空間を演出

- 西陣織のほか、京唐紙、表具や屏風などのメーカーとコラボレーションすることで、様々な空間を彩る内装材やインテリア・ディスプレイ什器を提案する。
- インバウンド対応の商業・宿泊施設やそうした施設のデザイン設計事務所をターゲットに新たな販路開拓に取り組む。



審査委員長の目

京都の伝統素材である西陣織をアクリル板に一体化させる加工技術を独自に開発し、新たな市場の開発に取り組んでいる。ディスプレイや什器、インテリア材として西陣織の利用領域を広げるだけでなく、アクリル板の加工特性を生かした新たな用途開拓も期待できる。

会社概要

代表者 末松 靖子
所在地 京都市下京区西七条名倉町29
事業概要 樹脂加工製品を中心に木工製品・鉄工製品・サイン表示物、什器、備品類の製造・施工・販売
電話番号 075-312-3741
U R L <http://www.k14co.com/>

ホーム管理サービス『住マイル』～笑顔で安心生活 快適な暮らしを～ 株式会社コスモメンテナンス

！プランの背景 住まいの“困り事”をワンストップ・ワンメンで解決！

- 学校や病院、工場、テナントビルなど、関西圏を中心に約3,000棟の総合的なビル管理事業を展開する。
- 清掃や警備、設備の保守・点検などのサービスは案件ごとに別々の専門事業者以外注するのが一般的だが、同社ではあらゆる知識・技術、資格を有する人材を社内独自に育成することで、一人の社員が一度の訪問で複数のメンテナンスに対応するサービス「ワンストップ・ワンメン」を低価格で提供。



！プランの知恵 電球の取替えから庭木の剪定まで24時間定額料金でお任せ

- 安心・安全に対する社会ニーズが高まる中、事業所向けサービス「ワンストップ・ワンメン」をもとに、個人住宅向けの住まいの複合サービス「住マイル」を開発。
- 水回りの修繕や電球の取替えはもちろん、高齢者やその家族を対象とした安否確認サービスや家具等の移動サービス、エアコンフィルターの清掃、障子・網戸の張替えなど、住まいに関する身近なトラブルを月額定額料金で24時間まとめてサポート。
- 総合ビル管理事業で培ったノウハウや人脈を活かし、高所作業や火災予防など、専門的な知識や技術が必要とするサービスを提供できるのが特徴。「どこに頼んでいいかわからない」あらゆる家庭のトラブルに迅速に応える。



！私たちのチャレンジ 高齢化社会を安全・安心に暮らすパートナーサービス

- 家庭内での事故や怪我のリスクを抑え、高齢者とその家族に安心・安全を提供する社会的サービス。
- マンションオーナーや賃貸運営会社、デイサービス等の施設にとっても、高齢者の入居率を高め、空室の解消などにつなげることが期待できる。



審査委員長の目

総合ビル管理のノウハウを活用した個人の住居向けのホーム管理サービスとして、特に、高齢者に快適な居住空間をサポートする様々なサービスを提供する。高齢者の入居にリスクを感じている賃貸物件のオーナーに対しても、このシステムの導入を働きかけることで、入居者層の拡大が期待できる。

会社概要

代表者 奥野 寛
所在地 京都市右京区西院平町7
事業概要 総合ビル管理業
電話番号 075-323-2600
URL <http://cosmomainte.co.jp/>

観光客の安全と宿泊施設の安心を進化銀®でトータルサポート 高橋練染株式会社

！プランの背景 服地に個性を吹き込む独自技術を開発

- 創業以来、服地商品の最終仕上げに当たる染色整理加工業を手がけてきた。染料の調合ノウハウや生地加工の技術を使い、商品にハリやツヤなど独特の風合いを添えて提供している。
- 京都の古い意匠をバッグやポーチ、ペンケース等に活かしたファクトリーブランド「seisuke88」を展開するなど、伝統と革新の融合で新たな市場創出につなげている。



！プランの知恵 銀の優れた効果で観光都市・京都の衛生課題を解決

- 生地への染色整理加工で培った技術を活かし、製薬会社と共同で除菌・消臭効果のある高濃度抗菌防臭液「進化銀®」を開発。観光客の数が増加する中、宿泊施設やレストラン等の衛生に対するニーズに応える。
- 古くから消毒剤として使われていた銀の効果に注目したもので、抗菌・除菌だけでなく、消臭効果なども期待できる。「進化銀®」は塩素系・アルコール系の成分を含まないため、使用後に臭いが残らないなど、取り扱いが容易なのが特徴。
- 「進化銀®」は、抗菌・除菌スプレーとしての活用のほか、不織布などに蒸着加工を施した立体マスクやつま先ソックスなどを、「KOKORO CARE®」ブランドとして商品化し、新たな顧客の掘り起しを行う。



！私たちのチャレンジ 科学的エビデンスを掲げて新市場を切り拓く

- 自然に優しい、人に優しい抗菌・除菌商品の提供で、観光都市・京都の魅力をアピール。
- 不織布商品の一部は、厳しい試験をクリアした製品のみに与えられるSEK抗菌マークの認証を取得し、安全性と信頼性を高め、医療機関や介護施設の需要を掘り起こす。



審査委員長の目

除菌や消臭に対するニーズを解決する高機能加工薬剤「進化銀®」は、製薬会社と共同開発した独自性の高いものである。特に、京都では公共性の高い場所が多く、そのニーズは高い。加えて、生地整理加工、仕上げ業としてのノウハウを生かした二次加工品の開発により、今後さらに広範囲での利用が見込まれる。

会社概要

代表者 高橋 聖介
所在地 京都市右京区山ノ内宮脇町1-1
事業概要 染色整理仕上げ、服地特殊加工、seisuke88ブランド企画製造販売など
電話番号 075-802-3111
URL <http://www.takaren.co.jp/>

色の移り変わりを楽しめる草木染め製品の開発と新規顧客層の開拓

天然色工房 手染メ屋

！プランの背景 使い手の心に響く「草木染め」のファッションアイテム

- 藍をはじめ、^{べにばな あかね}紅花、茜など日本古来の天然素材を使った「草木染め」手法によるファッションアイテムを提供。自社アパレルブランド「tezomeya」の展開や古くなった衣類を新しく染め直すサービスを提供している。
- カジュアルウエア市場では、ジーンズや革製品のように、自分の感性や個性に合ったものを長く楽しむアイテムがなく、消費者の“スローファッション”志向に応えられなかった。



！プランの知恵 着こなすほどに味が増す「スローファッション」を提案

- 堅牢度の高い化学染料ではなく、これまで培ってきた草木染め技術を活かし、色の移り変わり（経年変化）を楽しめるTシャツやスヌード、パーカーなど、14色の普段使いのアイテムを提案する。
- 堅牢度の低い草木染めの中でも色変化に対する耐久度を高める技法を用いるため、ジーンズや革製品のように色の移り変わりを少しずつ楽しめることから“服を育てる”感覚を味わえるのが魅力。
- 無料で染め重ねを行うサービスや、破れやほつれ等を修繕するリペアサービスに対応するなど、長く使ってもらうためのアフターフォロー体制も万全。



！私たちのチャレンジ 京都流のライフスタイルの発信

- 良いものを長く使ってもらうライフスタイルの提案で、京都発オリジナル商品のブランド価値を発信。
- 現在のメインターゲットである女性のほか、古着やヴィンテージものへの関心が高い男性の共感を呼び起こすとともに、海外でのスローファッション市場に精通しているセレクトショップ等に働きかけることで欧米市場への進出を狙う。



審査委員長の目

天然染料の草木染めの色あせするという弱点を逆手に取り、色変わりを楽しみながら長く使い続けるスローファッションを提案している。独自の工夫により、長期間の使用に耐えられる加工技術を開発、アフターサービスも充実しながら独自のファッションの開拓に挑んでいる。

会社概要

代表者 青木 正明
所在地 京都市中京区麩屋町通奥川上る
笹屋町456-2F
事業概要 染色加工業及び衣類の製造小売業
電話番号 075-211-1498
U R L <http://www.tezomeya.com/>

日本で唯一の独立系樽屋が商品企画する洋樽熟成酒の販売事業

有明産業株式会社

！プランの背景 独自の技術と知恵を磨いて中小蔵元を満足させる樽づくり

- 「日本のお酒を樽で美味しく」をコンセプトに、大手ウイスキー会社の生産ラインに属さない国内唯一の独立系メーカーとして、中小蔵元からの味わいに関する細かな要望に対応したオンリーワンの樽づくりに取り組んでいる。
- ジャパニーズウイスキーへの人気の高まりで、年代ものの酒が消費者から渴望される中、従来のウイスキーに代わる新たな価値を持つ熟成酒を掘り起こし、市場に提供することが求められようになっている。



！プランの知恵 樽屋だからこそ知る蔵に眠る秘蔵の洋樽熟成酒を商品化

- 酒税法の規制※で市場に出せず、焼酎メーカーの樽で10年以上眠っている幻の焼酎に注目。樽屋目線で秘蔵の焼酎を厳選、それをリキュールとして再加工することで従来の規制をクリアし、樽酒の商品化を目指す。

※酒税法の規制…熟成することによって一定以上の色味がついた焼酎の販売を規制している



- 300以上ある国内の焼酎メーカーとのネットワークと、これまで樽づくりで培った経験により、樽熟成ならではの深みのある味わい、香り、色合いをそのままに、これまでのウイスキーでも焼酎でもない新たな酒のジャンルを切り拓く。
- 洋樽熟成専門の通販サイトを開設するなど、これまでのB to Cの取り組みで蓄積してきた消費者ニーズを反映しながら、中小蔵元とともに売れる商品づくりを行っていく。

！私たちのチャレンジ 樽酒文化の発信とインバウンド客の創造

- ウイスキー愛好家はもちろん、口の肥えたインバウンド客などの関心を引き寄せ、熟成酒の新たなファンを創造する。
- 熟成焼酎を普及することで、樽酒文化の継承と魅力の発信、さらにジャパニーズスピリッツの価値向上につなげていく。



審査委員長の目

アルコール飲料市場は縮小傾向にあるが、高付加価値商品の需要は安定している。一方で、多種多様な商品がすでに存在し、差別化した商品作りが難しくなっている中、洋樽製造業者ならではの知見を生かすことで、これまでにない新分野の商品を開発できたことが評価できる。

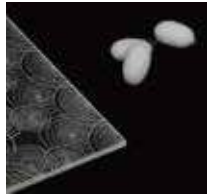
会社概要

代表者 小田原 伸行
所在地 京都市伏見区東菱屋町428-2
事業概要 洋樽製造販売
(業務用樽、家庭用熟成ミニ樽)
電話番号 075-602-2233
U R L <http://www.ariakesangyo.co.jp/>

絹ガラスの製品ラインアップの充実による本格展開 株式会社伊と幸

！プランの背景 絹の魅力をガラスに封じ込め新たな用途を提案

- 国内に独自の生産背景を持ち、「日本の絹」の最高峰として知られる白生地商品を数多く企画・提供している。
- 新たな取り組みとして、これまで培ってきた和の審美眼を生かして、絹織物を板ガラスの間に挟んで封入した「絹ガラス」を開発。合わせガラスにすることで、絹織物は黄変退色することなく、美しさを永続的に保つことができる。また、紫外線透過をカットする効用や、万一ガラスが割れても飛散を防ぐなどの機能もあることから、建築用内装資材としての市場開拓を目指す。



！プランの知恵 丹後織物とコラボして使いやすく意匠豊かな資材を開発

- 建築・内装用資材として展開するには幅が短く使いにくいという絹ガラスの課題を解決するため、京都の地域ブランドである丹後織物の生地を建築・内装用資材の規格幅に合わせて織り上げ、絹ガラスの汎用性を広げる。
- 従来の織刺繍中心の生地だけでなく、独特の透かしやぼかし染めの意匠が美しい丹後織物がラインナップに加わることで、幅広い顧客ニーズに応じた提案が可能になる。
- 自社保有の3000柄を超える文様デザインと、連携企業のものづくり力を掛け合わせることで、モダンでスタイリッシュな空間を演出できる建材の開発・生産を行う。



！私たちのチャレンジ 産地の掘り起こしでインバウンド需要に対応

- 東京オリンピックに伴うインバウンド需要が拡大する中、新築・リノベーションされるホテルやゲストハウス、マンションなどに、その魅力をアピールする。
- 丹後の織物産地の魅力が見直され、地域活性化につながっていくことが期待される。



審査委員長の目

商品の独自性が高く、大きなポテンシャルを持っている。さらなる市場拡大を目指すための課題の洗い出し、解決のための方策の検討など、他社と連携を図ることでそれらを解決したプランとなっている。建材という多様な素材の中で、差別化された商品を生み出し続けるプロデュース力に期待ができる。

会社概要

代表者 北川 幸
所在地 京都市中京区御池通室町東入
電池町448-2
事業概要 絹・人絹織物製造卸売業
電話番号 075-254-5884
U R L <https://silkglass.jp/>

住みたくなる空間創造と入居率向上に貢献する壁紙コーディネート 株式会社クレバー

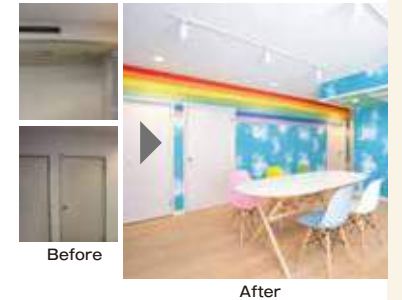
！プランの背景 壁紙を自在に組み合わせて魅力的な空間づくり

- 壁紙や床材などの内装材を扱い、空間デザインの提案・施工も手がけている。独自ネットワークで仕入れた2万種類以上の壁紙を自在に組み合わせて、ユニークな空間を創造している。
- 近年、新築賃貸マンションの増加に伴い、古くなったマンションはリフォームやリノベーションしなければ新たな入居につながりにくくなっているが、多額の工事費用がかかることから二の足を踏むマンションオーナーも少なくない。



！プランの知恵 デザインとセンスにこだわった内装で部屋の価値を高める

- デザインの提案から壁紙の調達、施工までワンストップで引き受けることで、顧客ニーズに合わせて部屋の雰囲気を変えられる。
- 室内装飾の専門資格と豊富な施工経験を持ち合わせたスタッフが担当することで、デザインの知識やセンスに自信がないオーナーや管理会社でもオシャレな空間づくりが可能となる。
- これまでの実績では、内装にこだわった部屋に住みたいという30代40代女性の入居が次々と決まり、マンションオーナーからは喜びの声を頂き、さらなるリピート受注につながっている。



！私たちのチャレンジ 提案型のビジネスで新たな顧客を創造

- 従来の下請け中心の業務から脱却し、提案型で顧客創造を目指すビジネスプラン。
- 「空間の着せ替え」を楽しむ魅力を市場に伝えていくことで、商業施設や量販店、一般住宅などでも定期的に壁紙を変える新たな需要の掘り起こしに取り組む。



審査委員長の目

わが国では、「壁紙＝白」というイメージが定着しているが、壁紙をインテリアとして楽しむという着眼点が面白い。資金がかかる改装以外の新たな入居率向上策として、内装にこだわりを持つ女性層に受ける空間づくりを壁紙で演出するプランで、社会的意義も大きい。

会社概要

代表者 山本 潤三
所在地 京都市右京区太秦多藪町14-76
事業概要 内装仕上工事業
電話番号 075-861-7434
U R L <https://clever-interior.com/>

新ブランド「ふふふあん」展開での新しいお麴の提案 株式会社半兵衛麴

！プランの背景 麴の豊かな味わいを通して京都の食文化を発信

- 創業して300年余り、「お麴を通じて日本・京都の食文化の発展と伝承を行う」を基本理念に、水と素材と技にこだわった生麴や焼麴、細工麴、ゆばなど伝統の味を作り続けている。
- 町家の風情あふれる本社では、麴を素材に使った創作料理やレシビを提供して、京都の食文化の発信にも力を注いでいる。



！プランの知恵 若者のライフスタイルに合わせた新たな麴の魅力を提案

- 麴づくりの技術とノウハウ、接客販売を通じて蓄積してきたお客様の声などを基に新ブランド「ふふふあん」を立ち上げ、和食を食べる機会が少なくなった若者のライフスタイルに合わせた麴の新たな魅力を発信する。
- 麴のスイーツのほか、素材にチーズやバジルを練り込み、クルトンのようにスープやサラダに添えて食べることができる「スープdeお麴」などを用意。いつも慣れ親しんでいる食べ物に、これらの商品をプラスすることで、新たな味を楽しんでもらう。
- 仕事が忙しくてゆっくり食事がとれないという人や、麴の入る料理が難しいと思っている方にも、気軽に使ってもらうきっかけを提供。



！私たちのチャレンジ 新ブランドで首都圏の潜在需要を掘り起こす

- 「ふふふあん」ブランドの商品は、平成29年の東京銀座の大型複合施設内でも販売する。付加価値の高い商品を求める百貨店、ホテル、ギフトショップなどで販路を拡大。
- 新ブランドの取り組みを通して、京都の食文化のさらなる発展と伝承を目指す。



審査委員長の目

ものづくりの技術を生かしつつ、新たなコンセプトに沿った商品ラインを開発することで、麴に関心の薄い方や、麴の入る料理が難しいと思っている方への新たなアプローチ方法である。次世代に京麴の文化を伝えていくと同時に、若手社員に活躍の場を提供することで人材育成にも役立つ革新的な取り組みである。

会社概要

代表者 玉置 万美
所在地 京都市東山区間屋町通五条下ル
二丁目上人町433
事業概要 京麴の製造販売業
電話番号 075-341-2828
U R L <http://hanbey.co.jp/>

新たな京町家再生スキームによる地域活性化への取り組み 株式会社フラットエージェンシー

！プランの背景 暮らしを豊かにする「住まいのコンサルティング」事業

- 学生や社会人、ファミリー層向け賃貸物件の仲介・管理を中心に、住宅の建築・リフォーム、京町家の再生、旅館の運営など、不動産に関わる総合的な事業に取り組んでいる。
- 京都市内には、老朽化して空き家になった町家が数多く残されている。町家を賃貸物件として貸し出しを希望するオーナーが増えているが、改修したくても金融機関から融資が受けられない、安定した収益が見込めるか不安を抱く方も少なくない。



！プランの知恵 「四方良し」の空き家再生・活用プランでオーナーの悩みを解決

- 200件を超える京町家の再生実績に加え、賃貸物件の取り扱いで培ってきた仲介ノウハウや繁盛店づくりのノウハウ、金融知識などの強みを生かした取り組み。
- 町家を長期間借り上げ、改修工事に必要な費用を家賃としてオーナーに一括で前払いをする。その費用をもとに同社が改修工事を請け負い、京町家の風情あふれる賃貸テナントや、旅館などの運営に取り組むことで収益を上げていく。
- オーナーには毎月、工事代に応じて定額の家賃を契約満了まで受け取れる仕組みを構築。オーナー、入居する事業者、地域社会、同社にとって三方良しを超える「四方良し」のビジネスを目指す。



！私たちのチャレンジ 街の景観を保存し地域の賑わいを創出

- 飲食店や旅館、ゲストハウスのほか、町家を活用したいという事業者の幅広いニーズに応える柔軟なプランを提案する。
- 空き家となった町家を低リスクで保存・再生できる仕組みを整えることで、街の景観保存と地域社会の賑わい創出につなげる。



審査委員長の目

空き家となっている町家の活用のためには、何らかの仕掛けが必要となる。資産活用を考えるオーナー、テナントを求める事業者、不動産収入を得る同社のほか、町家の活用には地域住民の一定の理解も必要である。そのポイントをすべて押さえたビジネスモデルで、今後の事業展開に期待できる。

会社概要

代表者 吉田 創一
所在地 京都市北区紫野西御所町9-1
事業概要 不動産業、建設業
電話番号 075-431-0669
U R L <https://flat-a.co.jp/>

京からかみ体感ラボ開設による観光需要の取り込みとBtoB受注率向上 株式会社丸二

！プランの背景 伝統とモダンが融合した非日常的な空間を演出

- 古くから受け継がれてきた300枚余りの京からかみの版木を活用し、その素材感や風合いを生かした壁紙、インテリア商材を開発。非日常的な空間を演出できる建材として、多くのホテルや商業施設などで採用されている。
- ライフスタイルが洋風化し、京からかみのことを知らない、どうやって使っていけば分からない…という設計事務所や施主が増え、新たな営業アプローチと京からかみの用途開発が求められている。



！プランの知恵 “知る・体験する・楽しむ”拠点づくりで京からかみの魅力発信

- 京からかみを「知る」「体験する」「楽しむ」複合拠点を本社に開設し、外からは見えにくかった伝統技術をオープンにすることで、その魅力を広く発信する。
- 本社と離れていた製造現場を一体化させるほか、本物の版木を使って京からかみに触れることができる体験教室、京からかみの展示やセミナーなどを行うギャラリースペース、京からかみで製作したインテリアなどの現代的なプロダクト商品が揃うギフトショップを一ヶ所に集約し、京からかみの魅力をワンストップで伝える。
- 素材からプロダクトまで、お客様の多様なニーズを満足させるアプローチを用意し、B to CとB to B、双方の受注拡大を狙う。



！私たちのチャレンジ 伝統商材への関心を高めて潜在顧客の掘り起こし

- 観光客以外にも、将来の施主となる消費者の需要を掘り起こすとともに、京からかみを使う側であるデザイナーや設計士などの関心を高めていく。
- 京からかみの伝統文化・技術の承継と、若手職人の育成などにもつながることが期待される。



審査委員長の目

一般の消費者にとってあまりなじみのない京からかみを、より身近に感じてもらう場を提供することで将来の市場拡大を図る取り組みである。同時に、京からかみのことを知らない設計士やデザイナーにも素材感や新たな用途を提案できる場として活用するもので、取り込めていない客層の掘り起こしにも期待できる。

会社概要

代表者 西村 和紀
所在地 京都市下京区高辻通町東入
泉正寺町462
事業概要 内装材料卸、京からかみ製造販売
電話番号 075-361-1321
U R L <http://www.maruni-kyoto.co.jp/>

環境に優しく安価で製品検査精度を向上するLED照明装置の開発 株式会社飯田照明

！プランの背景 ベンチャー企業のアイディアと技術を結集した画期的なLED照明

- 大手電機メーカー出身の技術者が中心となって創業。ベンチャー企業ならではの技術を活用して、市場ではまだ珍しい超薄型LED照明や紫外線LEDランプなど、オンリーワンの商品を開発している。
- 製品検査の現場では、細かな商品確認・選別を行う必要があるため照度の高い光源が求められるが、現在普及している特殊なLED(砲弾タイプ)は、家庭用LED(SMDタイプ)に比べると効率が低く、寿命も短いという課題があった。



！プランの知恵 オープンイノベーションによる連携で製品検査をより速く、正確に！

- 自社で培ってきた技術とノウハウをもとに、大手メーカーとのオープンイノベーションによる連携で、新技術・新商品を開発。世の中になく価値を生み出す。
- 従来の砲弾型のLEDではなく、扱いやすいSMDタイプでありながら、十分な集光力を持ち、小型で高出力、省エネ、低コストの光源を新たに開発。製造現場における検査精度向上の個別ニーズに対応していく。
- 特に、目視検査用に開発した照明装置は目に優しいうえ、製品に紫外線を均一に照射できるのが特徴。食品分野や繊維分野の検査精度の向上に貢献できる。



！私たちのチャレンジ 技術の標準化で製造現場の課題解決を目指す

- 従来の砲弾タイプに代わって、検査照明の分野でグローバルスタンダード化を目指す。
- 電子部品などがますます緻密化・小型化し、品質に求められるニーズが年々厳しくなる中、製造現場の埋もれた課題を掘り起こし、受注拡大につなげていく。



審査委員長の目

これまで一般照明用LEDで培ってきたネットワークや独自技術をもとに、新たに製品検査用LED装置として事業化に取り組む。強みであるカスタム設計、少量生産、低コスト化等への対応力を生かし、また、市場規模が小さい製品検査用LEDの市場では同社の競争力を確保できるものと期待できる。

会社概要

代表者 飯田 史朗
所在地 京都市山科区大塚中溝81
事業概要 家庭用・業務用LED照明の開発、製造、販売
電話番号 075-205-5177
U R L <http://www.led-kogen.com/>

"ごえん茶"事業によるノベルティ・パーソナルギフト市場の開拓

エスティーワイ株式会社

！プランの背景 五感を刺激するアイデアで日本茶葉の魅力を発信

- 玉露を中心とした良質な日本茶葉を提供。感謝の気持ちや時候のメッセージを添えた「ごあいさつ茶」シリーズや、お湯を注ぐと色が変わる「はなぎよくろ」など、五感を刺激するような商品で消費者の心を引き寄せる。
- ペットボトル飲料の普及などに伴い、茶葉の消費量が年々減少する中、これまでとは違った視点で日本茶の魅力を掘り起こし、発信していくことが求められている。



！プランの知恵 モノ消費からコト消費へ、贈り手の気持ちを身近に感じるパーソナルギフト

- 今までの中元や歳暮などの贈答市場とは違うポジショニングで、贈る側の想いやこだわりが伝わる“パーソナルギフト”としてのお茶市場を新たに開拓する。
- 機械の改良やオリジナル資材の開発により、数十個からという小ロットでティーバックやパッケージを作ることを可能にしたほか、企画から茶葉のブレンド、パッケージ制作、販売まで一貫して行うことで、お客様の個別ニーズに応じたギフトを提案する。
- 従来の商品に加え、お客様の似顔絵や写真入りのパッケージ、コーポレートカラーに合わせて色が変わるお茶など、オリジナリティを追求した新メニューを用意。



！私たちのチャレンジ お客様の声を商品化してファンやアンバサダーを獲得

- 企業向けのノベルティをはじめ、プチギフトやオリジナルグッズを作りたい個人にもアピールする。
- 「日本一楽しいお茶屋」をコンセプトにした店舗では、お客様の要望を取り入れ、毎月10種類以上のアイデアを商品化。オーダーメイド対応により、お客様との関係を深め、新たなファンやアンバサダーを創出する。



審査委員長の目

日本茶の市場はペットボトルの普及や家庭での飲用機会の減少などの影響で年々縮小傾向にあり茶葉の小売販売は苦境に立っている。茶葉を小分けにし、独自にデザインしたパッケージに入れることで、パーソナルなノベルティとして個人、企業に販路を広げる。小ロット対応やパッケージのデザイン力などの強みを生かす。

会社概要

代表者 武部 康孝
所在地 京都市中京区式部町266-2
事業概要 日本茶葉商品の企画・生産・販売
電話番号 050-5889-4572
URL <http://goench.com/>

京の素材を活かした革小物の一貫した自社製造販売事業の展開

株式会社京でん

！プランの背景 作り手の思いが伝わる商品で市場の共感を呼び起こす

- 「京都発信の世界ブランドを創る」という思いで、手描きの和柄ジーンズやTシャツ、アロハシャツ、革小物など、京都の伝統的な素材や技術を使ったものづくりに自社生産で取り組んでいる。
- モノが売れなくなった時代、機能やデザイン、価格に加え、作り手の想いやその背景にあるストーリーが目に見え、お客様が共感できるような魅力ある商品が市場から求められるようになっている。



！プランの知恵 クラウドファンディングでお客様と一緒に"売れる商品づくり"

- 支援者から得た資金でものづくりを行うクラウドファンディングの手法を活用し、これまで培ってきた商品企画力とデザイン力、染色などの職人との幅広いネットワークを活かした付加価値の高い革小物を提供する。
- 素材や色、機能、価格、コンセプトなど、どんな商品が欲しいのか顧客でもある支援者の要望をつぶさに反映しながら、試作の段階から何度もブラッシュアップして商品化。時流に応じたマーケットインのものづくりを行う。
- クラウドファンディングで身に着けた“売れる商品づくり”のノウハウを生かし、OEMの受注など新たな市場開拓につなげていく。



！私たちのチャレンジ オリジナル一点もので若い世代の需要を掘り起こし

- 他にはない自分だけの特別なアイテムを求めるお客様に対して、一期一会シリーズとして一点もののアイテムを開発・提供していく。
- お客様を巻き込んだブランドづくりで、京都の伝統素材、伝統技術の魅力を掘り起こしにつなげていく。



審査委員長の目

アパレルで培ったデザイン力や京都独自の素材や加工技術を生かし、財布等の皮小物の生産、販売を行う。自社生産を基本としており顧客の反応を見ながらモノづくりを行うことができる。将来的には、自社の技術や情報をもとにOEM事業も検討するなど、販路の拡大に向けた取り組みを進めている。

会社概要

代表者 竜田 昌雄
所在地 京都市中京区西ノ京南原町10
事業概要 アパレル、服飾雑貨メーカー
電話番号 075-275-8238
URL <http://www.kyoden-zen.com/>

ディスプレイ業界における特注案件の受注拡大 株式会社竹定商店

！プランの背景 インバウンド市場に応える和を感じさせるものづくり

- 明治10年の創業以来、自社が管理している竹林で、高い技術力を持った熟練職人が、竹の育成・伐採から造園用材や内装材等の加工・生産まで一貫して手がけている。
- 近年、インバウンドの増加に伴い、新たに建設・改装されるホテルや商業施設で「和を感じさせるディスプレイ」へのニーズが高まる中、古くから日本人に馴染みのある竹の魅力を見直し、モダンスタイルの素材として活用していく。



！プランの知恵 ハイセンスな空間演出の提案でディスプレイの新市場を開拓

- 一貫生産体制によるスピーディーかつ適正価格での対応力に加え、社内外のデザイナーが培ってきた経験と知識を生かして、建築事務所やデザイナーに向けて、ディスプレイを中心としたオーダーメイドによる竹製品の空間演出を提案。
- 他社では取り扱いが難しい規格外の長い竹材や、異素材との組み合わせなど、強みとする素材力と加工力、表現力を掛け合わせたものづくりを展開。お客様の要望にかなう和の空間をデザインする。
- 伝統素材の魅力を発信し、クリエイターの感性や創造力を刺激することによって、ディスプレイ市場での新たな販路開拓と受注の拡大を目指す。



！私たちのチャレンジ 顧客ニーズに合わせて竹の豊かな表現方法を発信

- 「編む」「曲げる」「割る」など多彩な加工が可能な竹の特性を生かし、お客様のニーズに合わせたオリジナリティあふれる設計やデザインを提案。
- 大手建築事務所や著名なデザイナーと連携し、商品の共同開発・共同受注を行って新たな顧客を創造していく。



審査委員長の目

竹の育成、伐採、製造加工までを一貫して手掛ける強みを持っている。竹材をディスプレイ素材として設計事務所やデザイン事務所に提案することで受注案件の拡大を目指している。強みを生かして、施主の様々な要望に応じたオーダーメイド製品の提供ができ、また、短納期への対応も可能となる。

会社概要

代表者 井上 定信
所在地 京都市右京区太秦桂木町6
事業概要 竹材の加工、製造
電話番号 075-861-1712
URL <http://takesada-shoten.co.jp/>

京友禅手染め絹の眼鏡拭き"おふき"で新市場の開拓 株式会社日根野勝治郎商店

！プランの背景 染色技法を活かして観光客の心に触れる京土産をプロデュース

- 近年、国内での着物需要は縮小する傾向にあるが、その一方でインバウンド需要の拡大によって、伝統産業が見直され、クールジャパンの魅力が高まりつつある。
- 染色加工業に携わる4社が共同で「SOO(ソマル)」というブランドを立ち上げ、京都を訪れる観光客に向け、京友禅の伝統技法を活用した土産品をプロデュースする事業を展開。ものづくりの新たな可能性に挑戦する。



！プランの知恵 4社の強みを掛け合わせて生まれた着物地を使った眼鏡拭き

- 着物の正絹生地を使った眼鏡拭き"おふき"を新たに開発。手染めならではの美しいデザインに加え、しなやかな風合いで静電気が起きにくいなど機能性に優れているのが特徴で、同じ柄や配色のないオンリーワンの商品として提供する。
- 4社それぞれの強みを生かして役割分担し、商品の企画開発はもちろん、製造から営業、販売まで行うことで、1社だけでは難しかった効率の良い運営を実現していく。
- 価格が手頃で商品回転率が高く、生地が小さく染めやすい商品を企画開発することで、経験の浅い若手友禅染職人でも活躍できる場を提供し、担い手が不足する業界の課題に対応する。



！私たちのチャレンジ 京都限定のブランド価値をプラスして提供

- タブレットやスマートフォン用の関連商品の開発も視野に入れ、多様な市場ニーズに対応していく。
- 京都限定の商品として希少価値を高め、眼鏡ユーザーの日常アイテムにとどまらない、観光客向けの土産品として幅広い需要を掘り起こす。



審査委員長の目

友禅染に携わる同業4社が協力して、京友禅技術の継承と新しい市場開拓を目指し土産物市場に参入する。絹素材、手染技術、デザインを生かした眼鏡拭き「おふき」は単に機能性だけでなく、京都ならではの土産品として、また、デザインを生かしたインテリア小物として外国人観光客へのアピールも期待できる。

会社概要

代表者 日根野 孝司
所在地 京都市上京区元誓願寺通東堀川
東入西町454
事業概要 染色加工業
電話番号 075-417-0131
URL <http://soo-kyoto-soo.amebaownd.com/>

麻と染を通して頑張る女性を輝かせる"asaCorsage"

株式会社ルシエール・ジャパン

！プランの背景 日本の美意識を彩り美しい手染めに映して表現

- 希少な手織りの麻布を生産管理から手掛け、日本の四季折々の美しさを色鮮やかな手染めで表現したのれんやタペストリー、和雑貨などを提供している。
- お洒落を楽しみたいが、育児や家事、仕事で余裕がない、あるいは子どもが小さく、大切なアクセサリに触られたり壊されたりするかもしれない…と心配する30・40代の女性も少なくない。



！プランの知恵 女性目線から生まれた人に優しいファッションアイテム

- 女性社員の有志が中心となって新ブランド「&asa.co」を新たに立ち上げ、のれん製造で培った素材力と染色技術を生かした、コサージュやブローチなどを提案する。
- 金属アレルギーの方でも使える天然素材を使用しているほか、小さな子どもが掴んでも形が崩れにくいデザインの開発や、服に穴を開けずに取り外しできるようにマグネットタイプを用意したりするなど、女性目線のコンセプトから生まれた、安全性と使い勝手を重視したアイテム。
- 胸元を飾るファッションアイテムとしてはもちろん、バッグや帽子のチャームや小物を飾る普段使いのアクセサリとして、カジュアルな場面でもさり気なく使える。



！私たちのチャレンジ コサージュ文化の新たな創造

- コサージュと一緒に蝶ネクタイやヘアアクセサリなどを組み合わせ、夫婦や親子、家族でのコーディネート提案。
- ワンポイントのお洒落を楽しむコサージュ文化を創造し、若い世代の需要を呼び起こして、ファッション小物の新たな市場開拓を狙う。



審査委員長の目

希少な麻素材と伝統技法である染め加工を生かし、育児世代の女性のニーズに応える。また、女性に限らず、親子や夫婦でも楽しめるペアコーディネート提案や、気軽に楽しめるカジュアルシーンの提案により、ファッション小物の新たな市場開拓を図る。

会社概要

代表者 村田 憲彦
所在地 京都市西京区川島東代町31-2
事業概要 染色加工、インテリア製品の製造・販売
電話番号 075-394-0230
URL <http://leciel-japan.com/>

チンパンジーの寝床研究から生まれた“人類進化ベッド”の新展開

株式会社イワタ

！プランの背景 良質な眠りのニーズに応えるオリジナル寝具を提供

- 創業以来、羽毛や獣毛、麻など天然素材を用いた高付加価値な寝具を提供。特許技術を数多く保有し、キャメルヘアの敷き寝具など、他では真似できないオリジナル商品を市場に送り出している。
- 多忙なストレス社会にあって、特に、日本人の平均睡眠時間は欧米諸国に比べて短く、良質な眠りのベースとなる寝装寝具に対するニーズはますます高まりつつある。



！プランの知恵 丸い・揺れる・包み込む、新感覚のベッドで快適な寝心地を実現

- 培ってきた技術とノウハウ、さらに大学と連携してチンパンジーの寝床研究の成果を取り入れ、これまでにない快適な寝心地を実現する“人類進化ベッド”を開発した。
- ユニークな楕円形ベッドで、皿のように中心にくぼみのあるマットレス構造と、揺りかごのようにゆらゆら揺れるベッドフレームを組み合わせることで、寝ている人の体をやさしく包み込み、寝返りの回数を抑えることができるのが特長。
- これまでの知的財産と研究成果を背景にして、異分野の企業とアライアンスを組むことにより、寝装寝具分野以外の新たな市場で販路開拓を積極的に進めていく。



撮影：座馬耕一郎
撮影場所：タンザニアマハレ山嶺公園

！私たちのチャレンジ 一般家庭からレジャー、介護市場までターゲットを拡大

- オフィスでの仮眠・休憩用ベッド、アウトドアで楽しめる宿泊・レジャー用ベッド、また体位変換が容易に行えることから、介護施設等の褥そう防止ベッドとして、多様な需要を取り込む。
- 高品質で安心感のある眠りに特化し、これまでのベッドの常識や概念を超えた提案を行っていく。



審査委員長の目

専門メーカーとして付加価値の高い寝具を開発してきた実績を背景に、全く新しいコンセプトのベッドを開発した。チンパンジーの寝床研究から生まれた新形状のベッド「人類進化ベッド」で、就寝用のみならず、アウトドアやオフィスなどの短時間の休息やリラクゼーション・リフレッシュなど、多様な眠りや安らぎのニーズに応えていく提案である。

会社概要

代表者 岩田 有史
所在地 京都市中京区柳馬場通御池下ル柳八幡町65
京都朝日ビルディング7階
事業概要 寝具製造卸
電話番号 075-211-8321
URL <http://www.iozon.co.jp/>

扇子の技術を活用した商品開発と独自ブランドの展開 株式会社大西常商店

！プランの背景 京扇子の伝統と技術を100年先の未来へ紡ぐ

- 伝統技術が生きる京扇子の製造卸・小売を手がけてきたが、最近ではライフスタイルの変化に伴って市場が縮小し、職人の高齢化や後継者不足も課題となっている。
- 扇子を使うお客様から「扇ぐと良い香りがふわっと漂ってきて心地良い」という声が寄せられることも少なくない。こうしたニーズを積極的にキャッチアップし、現代感覚に合った商品を開発することが求められている。



！プランの知恵 和の香りとデザインの美しさをルームフレグランスに

- 扇子が持つ香りや美しさを部屋の中で手軽に楽しめる、新感覚の室内芳香剤「扇ルームフレグランスかざ」を開発。
- 棒状のスティックの代わりに、京扇子の職人の手で薄く加工された竹(扇骨)を使うことで、独特の毛細管現象によって、アロマを効率良く吸収し、香りを長く維持・拡散できるのが特長。レーザー加工でモダンな透かし彫りを施し、扇状に重なり広げたデザインも美しい。
- 香料メーカーと共同で三種類のオリジナルフレグランスを開発。フレグランスを入れる器も清水焼を採用するなど、「和」のコンセプトにこだわったブランド展開で、商品価値を高めて他との差別化を図る。



！私たちのチャレンジ 香り市場の広がりを追い風に新たな販路開拓

- フレグランス市場の拡大を商機ととらえ、自宅用はもちろん、商業施設やホテルなど埋もれた需要の掘り起こしを進めていく。
- 市場での扇子への関心を高めていくことで、京扇子職人の雇用安定や育成につながっていくことが期待される。



審査委員長の目

京扇子の技術と特性を生かした新たな商品としてルームフレグランスを開発、販売を行う。扇子用に加工された扇骨に香料を浸すことで、毛細管現象により香りが持続するように施されている。伝統工芸品である京扇子の形を生かすことで、デザイン面での強みも発揮できる。伝統工芸の技術伝承、後継者の育成といった点でも評価できる。

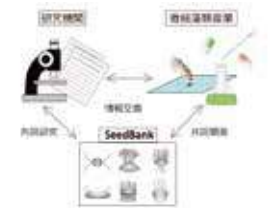
会社概要

代表者 大西 久雄
所在地 京都市下京区松原通高倉西入ル
本燈籠町23
事業概要 京扇子製造卸
電話番号 075-351-1156
U R L <http://www.ohnishitune.com/>

有用物質生産株の充実と産業分野への販路開拓・拡大 株式会社SeedBank

！プランの背景 微細藻類の分離・培養・保存技術に特化したスペシャリスト

- 同社は京都大学発のバイオビジネスベンチャーとして、大学で培われた研究シーズをもとに、様々な環境の中から、人類に有益な物質を生産する微生物として知られる微細藻類を種類ごとに分離し、様々な培養株を創出する技術を蓄積してきた。
- 同社が保存・管理するライブラリーは1000種類以上にのぼり、主な顧客である研究機関のニーズに応じて最適な培養株を提供している。



！プランの知恵 珪藻類の有用性に着目!培養株の産業応用の展開を目指す

- 微細藻類のなかでも、DHAやEPAなど人間の健康に極めて重要な栄養素であるシリカ(二酸化珪素)を含んでいる「珪藻類」にいち早く着目。
- 強みである分離・培養・保存技術を使って有益な培養株を創出し、食品や化粧品、医薬品、飼料等の原料としてメーカーに提供。従来の研究機関だけでなく、産業分野にまで顧客のすそ野を広げ、新たな商品・商材の開発等をバックアップしていく。
- 微細藻類は未発見・未活用の種類が無数に存在し、その有用性は無限に広がっている。健康・食関連だけでなく、環境やエネルギー分野への活用にも大きなビジネスチャンスが待っている。



！私たちのチャレンジ バイオ市場の期待に応える付加価値を発信

- 健康志向の高まりを受け、バイオ産業の市場は2030年までに約200兆円規模に大きく成長すると見込まれている。
- 今後、有用株の分離・培養・保存技術をさらに磨き上げ、市場の期待に応えることによって新たな付加価値を発信していく。



審査委員長の目

近年注目されている微細藻類の研究開発を行うなかで、自然環境の中から独自の微細藻類の分離技術により、顧客の要望に応じた培養株を提案していく。微細藻類が持つ有用な物質にフォーカスし、食品や飼料、創薬、化粧品などの原料としての利用拡大を目指し販路の拡大を図る。社会性、将来性、市場の創造といった意味で期待のできるプランである。

会社概要

代表者 石井 健一郎
所在地 京都市左京区北白川西町76-1
事業概要 藻類養殖業
電話番号 075-708-7872
U R L <https://microalgae-seedbank.com/>

漁港とのネットワークを活かした珍魚で作る“真の地魚”商品開発 株式会社食一

！プランの背景 獲れたて新鮮な地魚が届く産地直送サービス

- 全国100ヶ所以上の漁港・漁師とface to faceの信頼関係を構築し、水揚げされたばかりの地魚を産地直送で全国1000店舗以上の飲食店などに届けるサービスを展開している。
- 全国の漁港・産地には、漁獲量が少ない、見た目が悪いなどの理由であり流通せず、地元の漁師だけが食べているという旨い魚がたくさんある。その市場価値に注目し、“漁師魚の特産品”としてブランド育成していく。



！プランの知恵 珍魚や希少な魚を最高に美味しい加工品にしてブランド展開

- 漁港近くにある各地の加工場と連携しながら、マンボウの塩干や味噌漬、ヌタウナギの南蛮漬など、地元漁師の食べ方や自分たちがお勧めしたい調味加工を施し、鮮魚の卸先である飲食店を通じて販売を行う。
- 飲食店のノベルティやお土産品として扱ってもらうことで、その店の常連さんの舌を通してその魅力を広く発信し、地魚ファンを増やしていく。
- お客様である飲食店については、店の独自色を打ち出すことで売上向上に貢献。仕入先である漁港については、今まで見向きもされなかった魚の市場価値を高めることにより、地域の水産業の活性につながっていくことが期待される。



！私たちのチャレンジ 地域の水産業が抱える課題解決に向けて第一歩

- 話題性のある地魚を提供することで、魚好きのツウだけでなく、魚をあまり食べないという消費者にも魅力をアピール。
- 漁師の高齢化・後継者不足など様々な課題の解決に向け、これからも地元の水産事業者等に寄り添った活動を展開していく。



審査委員長の目

姿が悪いなどの理由で市場に出回ることのない地魚を全国の飲食店に直送するという現行ビジネスの展開として、地魚を加工してギフト品として商品化し、取引のある飲食店で販売しようというプランである。未利用の地魚に商品価値を付加し、漁師にも、飲食店にも利益を配分できる試みとして漁業振興としても評価できる。

会社概要

代表者 田中 淳士
所在地 京都市下京区大宮通高辻下ル
高辻大宮町121 カンメン2ビル4階
事業概要 海産物卸、加工品製造
電話番号 075-821-1900
U R L <http://www.shokuichi.jp/>

純金糸で制作するブランド“緑tabane”による事業展開 株式会社寺島保太良商店

！プランの背景 金糸の魅力を身近に伝える日常使いのアイテムを提案

- 伝統工芸士が手作業で制作する純金糸（純度の高い金箔を用いた金糸）を中心に、刺繍用、組みひも用等の各種金銀糸を提供。金刺繍ハンチングやパスポートケースなど新たな商品開発にも力を注ぐ
- 西陣織の着物や帯、祭りのかざり幕として重用される純金糸だが、一般消費者が触れる機会が少ないため、現代のライフスタイルに合った提案でその魅力を身近に発信していくことが求められている。



！プランの知恵 伝統素材×ものづくり技術で五感をくすぐるジュエリーブランド

- 自社独自でジュエリーブランド「緑tabane」を立ち上げ、国内で唯一製造している刺繍用の太い純金糸を使ったネックレスやブレスレット、ピアス、イヤリングなど多様な商品アイテムとカラーバリエーションを展開する。
- 純金糸ならではの上品で華やかな輝きに加え、ジュエリーデザイナーとの協業によるデザインの美しさが特徴で、金糸の束が織りなす光沢感や質感、ボリューム感を五感で楽しめる。
- 京都の伝統素材と培ってきたものづくりの技術を掛け合わせ、消費者の関心や嗜好に合わせたモダンなプロダクトとして提案。金糸の用途転換で新たな可能性を切り拓いていく。



！私たちのチャレンジ 職人技術の継承と育成につなげる取り組み

- 従来のジュエリーでは飽き足らないと考える、30歳代以上の女性の関心を引き寄せ、市場に埋もれた需要を掘り起こしていく。
- 金糸の認知度の向上と、その製造に携わる職人技術の維持・継承が図られ、業界そのものの活性化につながっていくことが期待される。



審査委員長の目

純金箔を用いた金糸は市場が縮小の一途をたどっており、金糸を作る技術継承が難しくなっている。金糸の新市場を開拓するために、素材としての良さを生かした自社ジュエリーブランドとして「緑tabane」を開発、展開を図る。京都の伝統工芸の知恵を現代生活の中で輝かせるように独自の工夫でジュエリーとして展開したことは評価できる。

会社概要

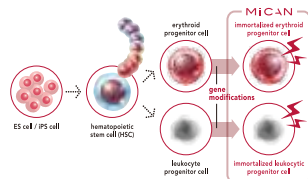
代表者 寺島 大悟
所在地 京都市北区紫野西泉堂町65番2
事業概要 金銀糸製造卸販売
電話番号 075-495-7111
U R L <http://www.terayasu.com>

再生医療技術を用いた研究用特殊血球細胞・サービスの提供事業

マイキャン・テクノロジーズ株式会社

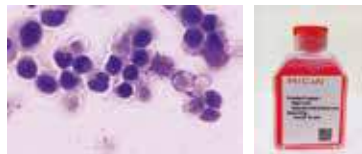
！プランの背景 感染症で苦しむ世界の人たちを救いたい！

- マラリアやデング熱は世界で年間2億人以上が感染するといわれ、WHOなどが撲滅を掲げて活動しているが、未だ有効な治療法は確立されていない。
- これらの感染症は、赤血球や白血球になる前の分化途中の血球にのみ感染し発症するが、幼若な血球細胞は入手が難しく、研究室で培養しても時間がかかる上、品質や再現性も不均一で、創業の研究評価・開発に結びつきにくい。



！プランの知恵 オリジナル再生医療技術で特殊血球細胞を作製し創業研究に貢献

- ヒトの血液には骨(幹細胞)から分化した血球細胞が多く含まれているが、これまで培ってきた再生医療技術を用いて、血球細胞の成長過程を任意にコントロールし、研究者や研究機関、製薬会社等が求めるヒト特殊血球製品を供給する。
- 第一弾として、大学と共同でマラリア研究用の幼若な赤血球細胞キットを開発。市場テストを繰り返しながら、実用化に向けてさらに製品精度を高めていく。
- デング熱についても他大学と連携し、ヒト生体に近い特殊な白血球細胞を作製。デング熱だけでなく、エボラ出血熱やジカ熱など、白血球を媒介とする感染症研究などを行う顧客の掘り起こしを目指す。



！私たちのチャレンジ 感染症の脅威に立ち向かうソーシャル・ビジネス

- グローバル化や地球温暖化の影響などにより、感染症の脅威は世界各国に広がっている。
- 再生医療技術のノウハウ・技術をさらに磨き上げ、多様な感染症に対応したサービスを提供することで、長年ワクチン研究が困難であった分野の研究を加速させていく。



審査委員長の目

希少性の高い特殊血球や細胞製本を、再生医療技術を使用して研究者や製薬企業に提供しようとするビジネスである。特に、独自ノウハウにより分化途中の幼若な血球にのみ感染・発症する疾患の研究に細胞を安定的に供給できるようにした点が評価できる。まずは、第一段階としてマラリアとデング熱を対象とし、研究用に特化した事業化を目指す。

会社概要

代表者 宮崎 和雄
所在地 京都市西京区御陵大原1-36
京大桂ベンチャープラザB館206
事業概要 研究用細胞製造業
電話番号 075-381-3008
URL <http://www.micantechologies.com/>

第1回 認定

株式会社八清

深化した京町家の提案で京都の魅力を創出

京 町家を宿泊施設として提供する「京宿家」、知恵ビジネスとして認定されたこのブランドは、現在、市内を中心に26棟を展開しています。様々な目的で京都を訪れる人が増え、京町家に対するニーズが多様化する中、マンズリー単位で滞在できる「京別邸」、町家一棟をシェアハウスとしてリノベーションした「京だんらん」などを展開。ビジネスマンや外国人観光客、学生など幅広いお客様から支持を得ています。

私たちの理念は、伝統的な京町家を保存・活用して、地域の賑わいにつなげていくこと。一つの用途や目的にとらわれず、世の中の流れに沿って深化させた京町家を提供しようと考えています。

最近では、ものづくりに取り組む若いクリエイターを支援するために、コワーキングスペース&シェアオフィス「京創舎」を四条烏丸に立ち上げました。入居者同士のコミュニティが生まれ、そこから将来のビジネスの芽が育っています。今後も京町家の可能性を掘り起こし、魅力的な提案をしていきたいですね。



Profile

西村 孝平
代表取締役

第2回 認定

株式会社フィルノット

自社の強み・弱みを再認識し、光ファイバー衣装に展開

当 社は技術開発中心の会社なので、認定されたプランをどのようにビジネスとして昇華させていいのか分からず、照明器具を作ったり内装材に目を向けたり、また海外展開を目指してヨーロッパの市場調査も行いましたが、ノウハウもネットワークもない市場では勝負できないことに気づきました。

このときに経験した市場の反応やバイヤーの意見などをもとに、改めて事業の方向性を見つめ直し、私たちが強みを生かせるのは光ファイバーの照明衣装の分野で、国内の埋もれたニーズを掘り起こすことで新たな需要につなげるというビジョンを明らかにしました。ターゲットを

絞って限られた資源を集約することにより、特殊な照明技術の開発などにもつながり、今ではエンターテインメントのパレードや舞台、コンサート等の衣装を手がけるようになりました。最近では、素材として私たちのコア・コンピタンスを使いたいという要望も寄せられ、技術提供など新しい商機も広がっています。



Profile

小崎 幹太
代表取締役社長

第3回
認定

株式会社ティーヘッド

ブランド展開でフロッキー加工の付加価値を創出

世の中にないフロッキー加工技術を開発しましたが、当時のアパレル業界ではまだまだ認知度が低く、せっかくサンプルを作っても「どうやって使っているのか分からない」と言われることも少なくありませんでした。一時は、別のビジネスモデルを模索したこともありましたが、コンテストで認定を受けたのをきっかけに、もう一度、自社の強みを見直し、オリジナルブランド「beanxious」を立ち上げて、私たちの手でフロッキーの魅力や価値を提案しようと考えました。

ブランドの認知度が高まるとともに、フロッキーならではの超立体的な風合い、アニマル柄を中心とした愛らしいデザインが女性客から人

気を得ようになり、海外ブランドへの技術提供やダブルネームでの商材開発、またフロッキー以外のプリントの受注も増えるなど、ビジネスチャンスは大きく広がっています。将来的には、海外市場でハイセンスなお客さんを満足させるようなワンランク上のアイテムを提供できればと思います。



Profile

吉田 貴志
代表取締役第4回
認定

Dari K株式会社

グローバル展開で広がるカカオの可能性

まったく異なる分野から食品業界に飛び込んだので、目の前の経営課題を解決するノウハウもネットワークも十分ではなく、創業時から京商を訪ねて様々なアドバイスを受けました。

私たちの企業理念は「カカオを通して世界を変える」こと。以前、カカオからチョコレートを手軽に作れる家庭用キットを開発したときは、当初なかなか販売に結びつきませんでしたが、京商のサポートで多くのメディアに呼びかけることで注目が上がり、インドネシアの生産農家と消費者を結びつける—という思いを世の中に伝えることができました。また、コンテストの認定企業同士で交流が生まれ、老舗和菓子店とのコラボ商品を

開発するなど、カカオ活用の可能性は広がっています。

創業8年目を迎えた今、私たちはよりグローバルな市場へと舞台を移して新たなソーシャル・ビジネスに取り組んでいます。これからも成長ステージに合わせて京商を活用したいと考えています。



Profile

吉野 慶一
代表取締役第5回
認定

株式会社青木光悦堂

食べる喜びを添えて高齢者にお菓子を宅配

プラン認定後、たくさんの種類・価格帯の代替わり菓子メニューを用意し、特別養護老人ホームやデイサービス事業所を回って受注を取ったり、また高齢者施設のスペースを借りてお菓子のワゴン販売を行ったりしましたが、なかなか大きな売上には結びつきませんでした。

あきらめず、試行錯誤を繰り返す中で確信を得たことは、利用者は決して現状の「3時のおやつ」には満足していないということ。売り方や提案の方法などお客様の立場になって考えることで、目の前のビジネスチャンスを掘り起こそうと思いました。利用者がどんなお菓子を求めているか徹底的にリサーチし、メニューや価格帯を見直したほか、給食事業

者などと連携することで全国の高齢者施設にターゲットを広げてサービスを展開。現在では北海道や九州から注文が舞い込むようになりました。

固定観念に捉われず、変えるべきもの、守るべきものを見極め、市場の動きを敏感にとらえながら、常にブラッシュアップしていく努力が大切ではないでしょうか。



Profile

青木 隆明
代表取締役社長第6回
認定

有限会社ワックジャパン

地域一体型の体験メニューでお客様に感動を提供

認知度の高まりとともに、私たちがこれまでアプローチしてこなかった海外の旅行代理店やツアーガイドからも注目を集め、欧米のお客様だけでなく、インドネシアやタイなどロコミでたくさんのお客様が訪れてくれるようになりました。高齢者やハンディキャップを持った人でも分け隔てなく楽しめる、バリアフリーのサービスが社会的に受け入れられたのだらうと思います。

文化体験のメニューについても、当社だけで完結するのではなく、たとえばお香の老舗店訪問を入れた香体験ツアーの企画、寺社での武道体験、地元の農家での収穫・料理体験など、地域のモ

ノ、コトを巻き込んだ魅力あるコンテンツを掘り起こして提供することで、京都の魅力をもっと身近に伝えていければと考えています。

今後は、体験メニューのほかにも、折紙に付加価値をプラスした新たな京土産の開発など、私たちのおもてなしの心を具体的な形にして発信するビジネスにも取り組んでいきたいですね。



Profile

小川 美知
代表取締役

第7回
認定

株式会社コスモメンテナンス

B to Bへの展開でホーム管理サービスを拡充

認 定いただいたプラン「住マイル」サービスのノウハウと技術を生かし、現在は、急増しているインバウンド向け宿泊施設の管理業務も手がけています。鍵をなくした、クーラーのつけ方が分からない…など、ゲストハウスならではのトラブルもありますが、「ワンストップ・ワンメン」の強みをさらに磨くことで、迅速できめ細かな対応を可能にし、オーナーや管理会社から喜ばれています。

最近では、私たちの実績がマンションを管理する会社から注目されるようになり、「住マイル」サービスを付加価値として提供することで、マンション一棟の総合管理・メンテナンスを任せられる

ようになりました。現在、800室以上を管理。B to CからB to Bへと転換を図ることによって、私たちの事業規模が大きく広がっています。

「住マイル」サービスは社員の一言から始まった取り組みです。これからも当社では一人ひとりの発想を大切にしながら、新しい知恵をどんどんビジネスへと結びつけていきたいと考えています。



Profile

奥野 寛
代表取締役社長第8回
認定

株式会社丸二

五感で楽しむ京からかみの魅力をお届け

京 からかみの体感ラボ(唐丸)をオープンするにあたって、京商のサポートで新聞やテレビ、ラジオなど様々なメディアに取り上げてもらい、たくさんのお客様に足を運んでいただくきっかけとなりました。ラボの特徴や魅力を整理することで、私たちのビジネスプランの強みを改めて見直すことができたと思います。

最近では、地域の人や観光客以外にも、気軽に伝統文化を体験できる場所として中学校や高校からも注目されるようになりました。単に京からかみを刷って紙にするだけでなく、ポチ袋や匂い袋を作るプログラムを用意するなど、実際に使ったりプレゼントしてもらうことで京からかみ

の魅力を身近に発信していきたいですね。

京からかみを知らない…という人はまだまだ少なくありません。今後は、京からかみを使う設計士やデザイナーの関心を高めるような、B to Bにつながる技術プログラムを提案していくことで、新たな需要を掘り起こしていければと思います。



Profile

西村 和紀
代表取締役第9回
認定

エスティーワイ株式会社

「世界一楽しいと言われるお茶屋」を目指して

コ ンテストの認定をきっかけに、改めて将来の事業計画を練ることで、私たちのビジネスプランをどのように実現していくのか具体的なビジョンが見えてきました。自社のウェブサイトを増強させ、オンラインでスムーズな見積りや注文ができるようにしたほか、京商の支援で出展した「東京インターナショナル・ギフト・ショー」では、バイヤーのニーズを引き出すためのヒアリングシートや、商品コンセプトを分かりやすく紹介するパンフレットを作成。百貨店や文具店、セレクトショップ等との新たな取引につながっています。

また、手紙のようにメッセージを添えてポストに投函できる「chayori(ちゃより)」の商品開発に

あたっては、海外へのテスト送付に協力してもらった京商より細やかなサポートを受けました。最近では、海外のバイヤーからもお声をかけてもらえるようになりました。これからもワクワクするような商品を開発し、日本茶を楽しむ新たな生活シーンを提案していきたいです。



Profile

柴田 彩巴
チーフディレクター

10年を振り返って

知恵ビジネスプランコンテスト 審査委員長
知恵ビジネス戦略会議 座長
龍谷大学 名誉教授
佐藤 研司

立石会頭が「中小企業が元気になるには知恵が大事」と提唱されたことで始まったこの知恵ビジネスプランコンテスト。毎年たくさんの企業から応募があるが、フォローしきれない6社程度を選定してきた。挑戦しようという企業はバラエティに富んで実に多種多様。モノづくりもあれば、小売業もあり、伝統産業もあればベンチャーも。共通しているのは、自社の知恵を武器に新たな事業に取り組み成長を目指すという意欲である。選定したプランは1年間のハンズオン支援を行うが、1年間で結果を見通せるプランは支援し甲斐もあるが、すべてのプランがうまくいくとは限らない。何年か経って、実はあのプランがようやく日の目を見たという報告をもらえると我がことのように感動するものである。回を重ねることで仲間が増えていく。この輪の広がりが京都全体におよび、地域をけん引していくプラトホームになれば、京都オリジナルのビジネスモデルとなることができる。