

本所の動きについて

■平成 23 年度事業計画基本フレーム(案)について

平成 23 年度の実業計画の骨格となる基本フレーム(案)を取りまとめた。「知恵産業のまち・京都の推進」に向けて、中小企業が新たな成長過程に踏み出す年となるよう『顧客視点』の成長へ 新たなトビラを“開く”というサブタイトルを掲げている。

世界的な金融危機の後、京都の企業は新しい社会構造・経済構造や消費者ニーズ・価値観の変化を見極め、新たな成長への打ち手を模索してきた。今後は、積極的に攻めるために「開く」ことが重要である。中小・中堅企業が、創造性と機動性を発揮し、顧客視点の成長・発展を実現することで、内需成長のモデル都市づくりにつながっていくだろう。

個別の実業では、例えば、「知恵のアライアンス推進事業」として、中小企業が課題とする販路開拓や協創型の知恵ビジネス創出を図るためにマッチング事業などを展開する。また、京都府、京都市、京都工業会をはじめとする関係機関による京都産業育成機構(仮称)を立ち上げ、知恵ビジネス支援をオール京都で取り組むことで、知恵産業群の誘発を図りたい。

がんばる小規模・中小企業に対して、公的施策などを有効に活用し、きめ細かな相談・支援を行う「2 万社ステップアップ・サポート」事業を展開していきたい。また、次代の成長分野である「観光」「環境」「クリエイティブビジネス」に重点を置き、各分野で会員同士や、会員と京商との強固なネットワーク作りや、ビジネス交流の場を提供するなど、会員参加型事業の充実を図りたい。

会員とともに活力ある会議所活動を実践し、具体的な成果が見えるよう、積極的に事業を推進してまいりたい。具体策の肉付けを行い、3 月 29 日に開催する議員総会において決定する。

■第 2 回知恵ビジネスプランコンテストについて

知恵ビジネスプランコンテストを実施し、6 件の事業プランを認定した。多種多様な業種から、前回は上回る 84 件の応募があり、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。認定プランは、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う。認定されなかったプランも、知恵ビジネスに誘引するような経営支援を実施していきたい。

2 月 25 日に開催する「京都・知恵ビジネス大交流会 2011」において、6 件の認定プランの表彰と、代表者によるプレゼンテーションを実施する。自社の知恵や強みを活かして成長しようとする元気な中小企業が集合する場となる。

■新入会員ビジネス交流会の開催について

過去 3 年間に本所に入会いただいた会員を対象としてビジネス交流会を実施する。同じ時期に入会された会員間の異業種間の交流の場であり、新たな人や知恵との出会いを通して、企業経営における何らかのきっかけにつながることも期待している。

今年度の新入会員件数は、本日現在 1,120 件を数えており、過去 10 年間で最多の入会件数である。全所を挙げた会員増強の取り組みや、全会員への訪問運動、経営相談センター各支部の路面店への移転や活動の充実により、事業者との接点を計画的に増やしてきたことが、近年にない入会件数につながった。

私は常々、会員が中心の会議所運営の重要性を申し上げてきた。会員事業者の期待に応えていくことが、会員の参画機会を増やし、より信頼され、魅力ある会議所づくりにつながる。会員相互のビジネス交流の場を創出し、会員とともに京都の活力を生み出していきたい。

時事の話題について

■菅内閣の支持率低下について

国民の評価も、いよいよ厳しくなってきた。外交や景気対策など、様々な要因があるが、政局が非常に厳しい状況にあることは間違いない。

政権与党に属しながら、首相を引きずりおろすということは、政党人にとって許されないことだと思う。財源不足でマニフェストが破たんしていることは明らかで、必要に応じて見直すことが政権与党の責任で、マニフェスト実現だけにこだわった「人気取り」を繰り返すことは、無責任である。有権者には、そんなことをしている場合かという見方が強いだろう。

当面、産業・経済がどのような影響を受けるのか、強い懸念をもって政局を見守りたい。

記者からの質問事項

■ 中東地域の政治的混乱が京都経済に与える影響はあるか？

今のところそれを押し量るような状況になってない。長期化すれば、石油などの資源の高騰が、資材の輸入コストを引上げ、中小企業の経営を圧迫する要因になると危惧している。

■ 京都経済の現状認識と統一地方選挙への期待や争点は？

京都経済は、業種・業界毎に明暗混在で推移している。昨年 10-12 月で足踏み状態となったが、京都のデバイス関連のメーカーは、1-3 月から回復に向かっている。また、中国人観光客数の回復、親鸞・法然の大遠忌の宗教行事や国民文化祭の開催など、今年の京都経済の見通しは、比較的順調で明るいものだと考えている。

電子部品メーカーを支える外需については、米国の大型減税の継続により、おそらく 2、3 年は景気が大きく崩れることはないだろうと見ており、前向きな手を打っていくことが求められている。

統一地方選挙については、既存の政党への期待が持てない状況の中で、新しい政党を期待する声が強くなっていく可能性もあるだろう。

■ 第 2 回ビジネスプランコンテストの 6 つの認定プランのうち、特に印象に残ったものは？

それぞれのプランの取り組みの仕方も目指す成果についても、甲乙つけがたいと思っている。知恵ビジネスの成功モデルとして、「誘発」につないでいくことを期待している。

■ 政局の混迷で、予算関連法案の不成立も危惧される。野党はどのようなスタンスを取るべきか？

国民生活を重視して、政策ごとに協議を行い、法案ごとにパーシャル連合を組んででも、予算案を通すことを最優先すべきだと考えている。こういう状況の中で、衆議院を解散する余裕はない。与野党ともに、国民生活を重視した政策協議に入り、どこかで妥協点を見つけてほしい。

以 上

～顧客視点の成長へ 新たなトビラを“開く”～

「ニュー京商ビジョン 2nd Stage」スタート年における 重点課題

知恵ビジネス“誘発”のステージへの取組み
観光の質的転換への取組み
アジアへ“開く”取組み

知恵産業のまち・京都の推進

知恵ビジネスで躍進する京都産業

A1. 知恵ビジネス支援

- A1-1. 知恵ビジネス誘発施策等の展開
 - ・「知恵ビジネスプランコンテスト」の実施
 - ・「知恵のアライアンス推進事業」の実施^{新規}
 - ・京都産業育成機構(仮称)における共同プロジェクトの展開を通じたオール京都による知恵産業のまちづくり推進^{新規}
 - ・「知恵産業・経営大会2011」の開催
- A1-2. 京都の次代を担う新成長分野支援
 - ・観光、環境、クリエイティブビジネスへの重点的支援^{新規}
- A1-3. 中小企業のためのアジアビジネス支援体制の充実
 - ・「アジアビジネス相談デスク」の開設^{新規}
 - ・中国へのビジネスミッションの派遣
- A1-4. 新産業創出のための産学公連携事業の推進

A2. がんばる中小企業支援

- A2-1. 次代に向けた「がんばる経営」への支援強化
 - ・マル経融資等の活用による金融支援
 - ・経営革新、事業承継、創業等の経営支援活動の展開
 - ・「2万社ステップアップ・サポート」事業の展開^{新規}
- A2-2. 商店街・地域経済活性化事業を通じた地域価値の創造
 - ・「支部別地域活性化会議」の設置^{新規}
- A2-3. 経営支援体制の整備・強化
 - ・経営支援員の相談対応力向上(資格取得の推進、経営支援員研修の強化)
 - ・4支部(洛央・洛北・洛南・洛西支部)の機能強化
 - ・外部評価による業務改善

“3つのめざしたい姿”に通底する戦略

D1. 人づくり支援

- D1-1. 中小企業の人材育成研修・セミナー事業の強化
 - ・定期公開セミナー(目標:受講者2,500人/年)
 - ・オーダーメイド研修の充実(目標:受講者3,000人/年)
- D1-2. 産業人材育成のための資格取得支援の強化
 - ・簿記、販売士等の検定試験の受験者拡大(目標:年5%増)
- D1-3. 中小企業の人材確保の推進(雇用促進)
 - ・合同就職説明会の開催拡充
 - ・ジョブ・カード制度活用による採用支援

「ニュー京商ビジョン 2nd Stage」 3つのめざしたい姿

会員とともに京都の活力を生み出す京商

C1. 活力ある会議所活動

- C1-1. 会員相互のビジネス交流の場の創出
 - ・「定例会員講演会」、「新入会員ビジネス交流会」等の会員参加型事業の充実
 - ・ブログによる会員事業所の商品やサービス等のPR推進^{新規}
- C1-2. 会員への情報発信機能の充実
 - ・新聞全面広告の月2回掲載
 - ・京商ホームページのリニューアル
- C1-3. 130周年記念事業の推進^{新規}
 - ・「130周年記念事業特別委員会(仮称)」の設置
- C1-4. 部会・委員会活動の強化・充実
- C1-5. 国・京都府・京都市への提言・要望活動の強化
- C1-6. 京商政策フォーラムの開催

C2. 会議所基盤の強化

- C2-1. 会員増強運動の実施
 - ・13,500会員を目標とした会員増強運動の実施
 - ・「京都ファンクラブ(仮称)」の創設^{新規}
- C2-2. 会員事業所とのつながりの拡充
 - ・会頭・部会長による会員訪問
 - ・全会員事業所訪問運動の展開
- C2-3. 京商ビル建設等の検討
 - ・「京商ビル建設検討特別委員会(仮称)」の設置^{新規}
- C2-4. 府内会議所、経済団体、関西等の関係諸機関との連携強化

本件に関するお問合せ
京都商工会議所 企画室 政策担当 TEL: 075-212-6402

世界を魅了する文化と創造性あふれるまち

B1. 創造都市・京都の推進

- B1-1. クリエイティブビジネス(創造的文化産業)の振興
 - ・「京商・クリエイティブビジネスネットワーク」の創設^{新規}
 - ・「クリエイティブビジネス百選」の選定^{新規}
- B1-2. 京都ブランド振興事業の推進(京都ブランドのグローバル展開)
 - ・「京都ブランドグローバル展開助成金(仮称)」の創設^{新規}
 - ・京都創造者大賞5周年記念事業の実施
- B1-3. 京都・観光文化検定試験の実施
 - ・東京会場での継続実施、受験者の拡充
 - ・受験料の割引制度の創設^{新規}
- B1-4. 伝統産業の振興
- B1-5. 食文化の振興と食品産業の活性化

B2. 活気あふれるまちの創造

- B2-1. 京都観光の質的転換の推進
 - ・「外国人観光客おもてなし向上交流会」の開催^{新規}
 - ・京都らしいMICEの推進
 - ・「京都・花灯路」、「京の七夕」事業の実施
- B2-2. 広域連携による観光促進^{新規}
 - ・「関西5商工会議所・広域観光推進検討委員会(仮称)」の設置
- B2-3. 「京都・知恵産業ウィーク(仮称)」開催準備^{新規}
 - ・「京都・知恵産業ウィーク実行委員会(仮称)」の設置
- B2-4. まちづくり・景観施策への対応
 - ・南部創造の推進、「おいけフェスタ」など賑わい創出事業の推進
 - ・新名神をはじめとする広域道路網など重要なインフラの整備促進
- B2-5. スポーツ振興
 - ・サッカースタジアムの建設促進
- B2-6. 国際交流の推進
 - ・会頭ミッションの派遣

D2. 持続可能社会への貢献

- D2-1. 「京商環境行動計画」の拡充・推進
 - ・「第2期京商・環境行動計画」の策定^{新規}など
- D2-2. 地球環境問題への取組み推進
 - ・「京商・ECOサロン」の開催
 - ・府市が行う「京都版CO2排出取引制度(仮称)」の普及促進^{新規}
- D2-3. 中小企業のCSR促進



プラン名：フッ素DLC超高密度炭素素材の開発・販売

事業所：株式会社大木工藝 代表者：代表取締役 大木 武彦

遠赤外線放射率の高い超高密度炭素に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炭素素材を産学連携により開発。遠赤外線機能を活用した器具の企画提案を、増加している歯周病関連市場のメーカー等に向けて行うことで、販路開拓を進め炭素素材の売上拡大を図る。

プラン名：「京の新野菜」の発信で豊かな食生活への提案

事業所：有限会社篠ファーム 代表者：取締役 高田 実

当社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(視覚・聴覚・味覚・嗅覚・触覚)に訴えるマーチャンダイジング展開で高付加価値商品としての「京の新野菜」を開発。オリジナル商品を求めるシェフ・料理人、流通業者、消費者に積極的なプロモーション活動を図り、新たな食生活を提案する。



プラン名：資源循環型土「エコクレイ」の開発・販売

事業所：東和スポーツ施設株式会社 代表者：代表取締役 川谷 真輝

各都市で発生する溶融スラグ等を有効活用し、100%リサイクル材料だけで製造した土「エコクレイ」を開発。保水性・透水性等に優れた機能を持ち、水はけが良く砂埃が立ちにくい「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「下層用」の3種類を商品化、各地の地元企業や自治体と提携して全国展開を図る。

プラン名：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

事業所：有限会社ナチュラルエナジー 代表者：代表取締役 長田 達也

筋温低下を防止する着圧機能、浮力・サポート機能等を備えた高機能トライアスロンウェットスーツを開発。健康志向で競技人口が増えている中、長年培った当社のノウハウ・蓄積データを活かしたフルオーダー対応により、トップアスリートから初心者・高齢競技者、身体的不安をもつ方、リハビリ中の方など幅広い顧客をサポートする。



プラン名：家具クリニックネットワーク

事業所：フィールドアロー株式会社 代表者：代表取締役 矢野 雅也

職人ネットワークを維持する当社ならではの「家具クリニック(ワンコイン訪問見積り・ワンストップ修理)」と「家具のリメイク」について、地域の家具店と提携し事業を拡大。提携店は修理で新たな顧客を開拓、当社はバックアップによる業務拡大ができるほか、在庫を抱えず提携店の家具を活用することで多様な家具リメイクを行い売上拡大を図る。

プラン名：「マクラメ」技法で生み出すユニット型光ファイバー照明

事業所：株式会社フィルノット 代表者：代表取締役 本田 壽子

古代から伝わる結び方「マクラメ」や「刺繍」の技法を駆使し、光ファイバーを側面発光させる造形技術により、電源、光源、光ファイバーの3ユニットに分割した照明システムを開発。ユニット化することで、専門知識がなくても色や形を自由に組み合わせることで手軽にオリジナル照明を創作でき、ショップの装飾をはじめインテリアスタイリストや内装業者等に販売していく。



京都・知恵ビジネス大交流会2011

知恵ビジネスプランコンテスト「認定プラン」を発表します！

京都商工会議所では、京都に生き続ける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絞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。

日 時	平成 23 年 2 月 25 日(金) 14:30 ~ 19:00	定 員	200 人
会 場	京都ホテルオークラ (3 階) 「翠雲の間」 [京都市中京区河原町御池]		
参加費	無 料 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	14:30 ~		

記念講演 「ドラッカーに学ぶ ～顧客価値の創造～」

講師：藤島 秀記氏(淑徳大学大学院客員教授、ドラッカー学会理事・代表代行)

ダイヤモンド社常務取締役、ダイヤモンド社国際経営研究所代表

取締役社長を歴任後、現職。多国籍企業研究会会員。ピーター・

F・ドラッカーなどの訳書・論文多数。



第2回知恵ビジネスプランコンテスト認定プラン表彰式

認定プラン事業者のプレゼンテーションと総括

17:30 ~

ビジネス交流懇親会 有料(1人2000円・当日現金)

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 2 月 16 日(水)

申込方法 FAX、E-mail、本所ホームページからお申込みください <http://www.kyo.or.jp/chie/>

主催・お問い合わせ 京都商工会議所 知恵ビジネス推進室
TEL 075-212-6470 FAX 075-212-8871 E-mail bmj@kyo.or.jp

京都・知恵ビジネス大交流会 2011 申込用紙 (FAX:075-212-8871)

貴社名： _____

TEL： _____ FAX： _____ Eメール： _____

御出席者	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は、本所事業の実施運営にのみ利用します。

第3回新入会員ビジネス交流会

- 目 的 新たに入会された会員に対し、本所の事業を紹介するとともに、参加者相互の交流の機会を提供し、本所事業への積極的な参加を促す。
- 日 時 平成23年2月24日（木） 16時～18時
- 場 所 京都商工会議所 教室(2階)など
- 主 管 選挙制度・会員強化委員会
- 案 内 先 平成20年4月以降に入会した新入会員
- 参 加 者 新入会員 180名程度
主催者として、会頭・役員・議員も出席
- スケジュール

- 1. 挨拶（会頭 立石義雄） 16:00～16:05
- 2. 会議所事業紹介 16:05～16:30
- 3. 名刺交換・交流会 16:30～18:00
 - ・役員、議員の紹介
 - ・部会事業の紹介
 - ・会議所事業紹介・相談コーナー（知恵ビジネス、人材育成など）
 - ・会議所事業に関するクイズの実施 など

■ 昨年の交流会の様子



取材などに関する問合せ先

京都商工会議所 会員部 会員サービス担当 TEL：075-212-6413