

令和5年4月25日会頭記者会見発言趣旨

■大型連休を控えた京都の観光業界の現状

新型コロナウイルス感染症の「5類」引き下げを前に、街なかでは観光客の増加が顕著になっています。

宿泊施設を対象に行ったヒアリングでは、春の観光シーズン以降、大型連休にかけての予約状況は、若干の幅があるものの、概ね8割から9割超えと、大きく回復している様子が伺えます。中国を除くアジア圏のほか、欧米からの外国人観光客が目に見えて増加しており、また大型連休以降は修学旅行の戻りも見込まれています。

インバウンドの回復に伴って、高額品の消費も活発化しており、観光業全体が前向きなマインドで経営に取り組める状況になってきていると喜んでおります。

これまで多くの中小企業が、消費低迷とコスト増の二重苦に直面してきたことを考えると、その一つで先行きに期待ができることになり、コスト増に対しても能動的な対応が取りやすい環境が生まれるのではないかと思います。より経営を効率化するためのIT投資や、生産性をさらに高めるための賃金アップも含めた人への投資なども広がり、好循環していく大きな転換点になればと願っています。

本所としては、生産性向上のために、中小企業のIT化やDXを支援するほか、人材確保や賃上げの原資を捻出するための取引価格の適正化の呼びかけを、引き続き進めてまいります。

ただし、多くの中小企業にとっては、この夏に迎えるゼロゼロ融資の返済開始や、小規模企業ほど対応が進んでいないインボイス制度が10月にスタートするなど、多くの課題が控えていることから、経済動向を注視しながら、経営サポートに取り組んでまいりたいと思います。

■販路開拓事業「京都W. D. H.」について

続いて、本所が本日より参画事業者の募集を開始する販路開拓事業、「京都W. D. H.」をご紹介します。

昨年度より開始した販路開拓事業で、事業企画プロデューサーを核に、広報、デザインの専門家からなるプロジェクト・チームを組んで、新商品の企画・開発を進めています。昨年度の参画事業者が出展した東京インターナショナル・ギフト・ショーでは、多数の引き合いが寄せられました。

一例として創業130年を超える老舗の旗専門店「平岡旗製造」様の事例をご紹介します。2018年に高校野球の「優勝旗」の新調を担当されたことでご存じの方も多いかと思います。B to Bビジネスが中心である同社がB to Cでの新たな顧客の創造を目指して本事業に参画され、旗に用いる「房」の結び技術を活かした「フォトフレーム」を開発し、お祝い用の記念品として発表されました。

ギフトショーへの出展で多くの商談・成果を上げられたのはもちろん、同社の「房」の

技術に興味を持ったバイヤーから、新たな商品開発を伴う大型の引き合いが生まれ、本事業を通じて、新たな事業領域への足掛かりを掴んでいただくことができました。現在は実現に向けた様々な動きがあると聞いています。

今年度はインテリア・エクステリア分野をテーマとして、新たな市場を目指した商材を開発し、国内外へ発信することで、販路拡大を図ることとしています。

本所では、引き続き自己変革に取り組む企業の後押しをしてまいります。