

京都商工会議所
知恵ビジネスプランコンテスト認定プラン
インタビュー集

きらりと光る “知恵ビジネス”



京都商工会議所 知恵ビジネスプランコンテスト認定プラン インタビュー集
きらりと光る“知恵ビジネス”

発行日/2016年3月
発行/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
〒604-0862 京都市中京区烏丸通夷川上ル少将井町240番地
TEL:075-212-6470 FAX:075-212-8871
<http://www.kyo.or.jp/chie>



第1回 (2010年2月)

上羽絵惣 株式会社	2
共進電機 株式会社	3
株式会社 京都紋付	4
株式会社 Kyoto Natural Factory	5
有限会社 京フーズ	6
株式会社 八清	7

第2回 (2011年2月)

株式会社 大木工藝	8
有限会社 篠ファーム	9
東和スポーツ施設 株式会社	10
有限会社 ナチュラルエナジー	11
フィールドアロー 株式会社	12
株式会社 フィルノット	13

第3回 (2012年2月)

株式会社 石川建設	14
近江屋ローブ 株式会社	15
株式会社 キャピック	16
サン・ウインド 株式会社	17
株式会社 TIKUSON	18
株式会社 ティーヘッド	19

第4回 (2013年2月)

亀屋良長 株式会社	20
株式会社 最上インクス	21
佐々木酒造 株式会社	22
Dari K 株式会社	23
株式会社 FUKUDA	24
株式会社 三輪タイヤ	25

第5回 (2014年2月)

株式会社 アーキネット京都	26
株式会社 青木光悦堂	27
株式会社 坂製作所	28
大東寝具工業 株式会社	29
株式会社 丸嘉	30
株式会社 村田染工	31

第6回 (2015年2月)

植村 株式会社	32
株式会社 ケービデバイス	33
株式会社 ツー・ナイン・ジャパン	34
ハムス 株式会社	35
プロニクス 株式会社	36
有限会社 ワックジャパン	37

第7回 (2016年2月)

株式会社 味京	38
京都樹脂 株式会社	39
株式会社 コスモメンテナンス	40
高橋練染 株式会社	41
天然色工房 手染メ屋	42

知恵産業のまち・京都の姿	43
--------------	----

知恵ビジネス育成の取り組み	44
---------------	----

知恵の連鎖で飛躍する 京都産業を

京都商工会議所では、「ニュー京商ビジョン」を策定し、「知恵産業のまち・京都の推進」を基本方針に、京都の地域特性や企業独自の強みを活かしながら、新たな知恵によって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する取り組みを「知恵ビジネス」として、啓発・育成してまいりました。そして、知恵を活かした創造的な活動を行う企業、またそうした企

業同士の連携や協力、「研鑽」が生じ、京都産業が持続的に成長するような施策を展開しております。中小企業が、自社の強みの活用と知恵で新たな「顧客創造」に向けたイノベーションを起こすことによって、数多くの知恵ビジネスが生まれる「知恵産業のまち・京都」の実現に向けて、京都商工会議所は皆さんの意欲と挑戦を応援しています。

※認定プラン概要は、認定当時の内容を掲載しています。



「何でもできる」器用な会社ではなく 一品受注の「強み」が見える会社へ

テ レビ画面の品質 検査装置の開発・製造を行っていた当社では、設備発注元である大手企業の要求にこたえられる技術力さえあれば、経営は安泰という気持ちでいました。その意識を変え、きつかけとなったのが、受注量が激減し、大企業に注文をもらいに行った時に投げかけられた「当社だけに頼らないでほしい」という一言でした。大手企業に依存する経営ではだめだ！そんな危機感から、創業60周年を機に、何かを変えたいという思いで「知恵ビジネスプランコンテスト」にチャレンジしました。

改めて自分たちの強みを整理してみると、単に言われたものを作るのではなく、一品受注でお客様が望んでいることを形にして提案するのが得意な会社だと



いうことに気づきました。実は、それが知恵にほかならなかったのです。かつては、「何でもできる」受身の姿勢を誇りにしていました。それが、それではどんな利益やメリットを与えてくれるのかお客様には伝わりません。お客様が頭に描いている思いをイメージ図にして、一品一品お客様に満足していただける装置を作る新たな受注システム「KOPEL」はこうして生まれました。認定を受け、異分野の企業や大学研究機関と連携する機会も広がりました。また太陽電池の検査装置の開発に「KOPEL」を活用することで、今後ますます広がっていくエネルギー・環境市場のニーズを取り込んでいくと考えています。

「KOPEL」を世界に通用するブランドに育てることで、当社の強みをさらに磨き上げ、さらなる顧客満足につなげていきたいと思

認定プラン概要 顧客ニーズに合わせたモノづくりを実現する「KOPEL」

設備開発の受注段階におけるクライアントとのコンセンサスを得るためのツール「KOPELシステム」の開発・導入。納品・設置までの効果確認、操作性・視認性・デザイン確認をPCの2D、3D画面で精緻に行い、設置後の後追い措置や手直し工程を低減することにより、顧客満足度と生産効率の向上を図る。

DATA

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
TEL：075-311-8555
E-mail：info@kyoshin-electric.co.jp
URL：http://www.kyoshin-electric.co.jp/
事業概要：産業用電子・電気装置、高電圧・高周波電源装置等の開発・設計・製造・据付立上げ



経営感覚を磨き 家業から企業への成長を目指す



胡 粉とは、ホタテの貝殻を原料にしたもので、日本人形や能面、障壁画などに用いられる日本画の重要な絵具の一つです。当社は、創業以来260年間、手作業にこだわり、絵具を製造してきました。

この胡粉を用いて開発した新しいコンセプトのネイル「胡粉ネイル」を認定していただきました。当初は、アレルギー体質や健康志向の人をターゲットにしていますが、着物に似合う和の趣、アート感覚漂うカラフルな色合い、商品の向こう側のストーリーがお客さまに受け入れられ、化粧品店だけでなく、美術館や呉服店などにも取り扱いは広がっています。

認定を受けたことで、ここ数年、当社の経営環境は大きく変化しました。様々な展示会への出展やメディアへの露出により、知名度が上

昇。新しくスタッフを雇い入れたり、店舗の一部をショールームに改装したり…。創業以来、家業を守り続けてきた私たちにあって初めて味わう経験ばかりでした。

私は、これを当社が「家業から企業」へ成長するチャンスととらえました。老舗ならではの家族的な雰囲気大切にしつつ、生産・販売効率の向上策や人員の配置・育成計画を、メーカーや協力店舗に提案していきました。他社では当たり前のことかもしれませんが、私たちにあっては経営感覚を磨く良い機会になったと思います。

長い間、絵具を取り扱ってきた私たちの強みは、色を表現すること。「胡粉ネイル」を通して、全てのお客様が人生を楽しく豊かに過ごすための色を提供し続けたいと考えています。

認定プラン概要 日本古来の顔料から生まれた「胡粉ネイル」

日本画や人形、神社仏閣の壁画、五色豆などに、白色顔料として使われる胡粉を活用したネイルの商品化。シンナー系の有機溶剤を使用しないことから、刺激臭がなく速乾性に優れるなど安全性が高いことが特徴で、今後は日本画材専門店の強みを活かした色彩の提案などを行う。

DATA

代表者：石田 結実
所在地：京都市下京区東洞院松原上ル 燈籠町東側
TEL：075-351-0693
E-mail：info@ueba.co.jp
URL：http://www.gofun-nail.com
事業概要：日本画用絵具卸



株式会社Kyoto Natural Factory



コラボレーションの広がり 地域素材の掘り起しと魅力発信に貢献

漢 方薬や薬草の知識など「京のくすり屋」で培った60余年の実績を活かしながら、京都の魅力あふれる地産素材で、100%ナチュラルの手作り石けんを提供したいと考え、「京のしゃぼんや」をオープンしました。それと同時に「知恵ビジネスプランコンテスト」にチャレンジしましたが、今振り返ると、「3年後にこんな夢をかなえたい」と申請書に書いたことが概ね実現できているのではないかと思います。

創業間もない当社でしたが、認定されたことにより私たちの取り組みの価値や魅力、将来のビジョンを発信することができたと同時に、京都商工会議所の橋渡しもあり、老舗や寺院、京都の特産品を扱う企業、さらに認定企業同士のコラボレーションが広がりました。



こうした試みが奏功し、メディアへの露出が増え、そのシナジー効果でアメニティやリップクリーム、化粧品など、石けん以外にも様々な商品開発につながっています。特に、老舗豆腐店とコラボレーションで作った「豆乳石けん」は当社の看板商品となっています。

また、「京のしゃぼんや」事業と並行し、「Made in Kyoto」のコンセプトを貫き、地場産業の活性化に貢献する事業として、北山杉の出度が高まり、国内外の有名メーカー、デザイナーなどとのコラボやダブルネームでの新商品開発のチャンスが広がっています。

創業100周年を前に、今までのように自分たちのネームが入った商品にこだわらなくて、黒を極める職人の技術そのものをOEMで提供する試みを始めました。「染加工」という得意技術に特化することで、世界的有名ブランドの染めを担うなど様々なメーカーから信頼をいただいています。

今後は、リサイクルリヨットなどと業務提携を行い、着古した衣服を染替えによって独特の表情に生まれ変わらせる「BLACK for rewearプロジェクト」など、染加工をキーワードに環境にも優しい新しいビジネスとしての展開も広げていきたいと思っています。

認定プラン概要 京都地産のナチュラル素材を使った石けん

今まで培ってきた漢方薬、薬草の知識を活かし、高品質、100%ナチュラル、京都テイストの石けんを製造販売する事業。店舗で製造販売する新しいスタイルの石けん屋で、地域活性の一端を担うことを目的に、徹底的に京都の地域素材による「Made in 京都」にこだわった商品提供を行う。(株)京のくすり屋で認定を受けたプランを(株) Kyoto Natural Factoryで展開。

DATA
 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
 TEL: 075-254-6060
 E-mail: info@knf.jp
 URL: http://www.yasashisa.net/
 事業概要: 医薬品・健康食品・化粧品製造販売

株式会社京都紋付



黒を極める加工ブランドを立ち上げ 二人三脚のモノづくりパートナーへ



黒 をさらに深い黒に。当社が長年培ってきた京黒紋付の加工技術を洋装素材に転用し、従来のアパレル素材にはない商品提供を模索するようになったのは、京黒紋付の加工量が年々減少しているという状況に危機感を感じ始めたことがきっかけでした。

本格的にチャレンジを始めたのは、「知恵ビジネスプランコンテスト」の認定をいただいてから。世界最高レベル

ルの黒さを追求した私たちの技術は、世の中には技術と自負していましたが、広報や商品開発に関してはまったくゼロからのスタートで先行きに不安を抱くこともありました。しかし、京都商工会議所の支援で「東京インターナショナルギフトショー」や「知恵ビジネスメッセ」など様々な展示会に出展したのをきっかけに、大手アパレルメーカーに注目していただけるようになりました。その後は一気に露

出度が高まり、国内外の有名メーカー、デザイナーなどとのコラボやダブルネームでの新商品開発のチャンスが広がっています。

創業100周年を前に、今までのように自分たちのネームが入った商品にこだわらなくて、黒を極める職人の技術そのものをOEMで提供する試みを始めました。「染加工」という得意技術に特化することで、世界的有名ブランドの染めを担うなど様々なメーカーから信頼をいただいています。

今後は、リサイクルリヨットなどと業務提携を行い、着古した衣服を染替えによって独特の表情に生まれ変わらせる「BLACK for rewearプロジェクト」など、染加工をキーワードに環境にも優しい新しいビジネスとしての展開も広げていきたいと思っています。

認定プラン概要 深黒染めの技術を活かしジーンズブランド展開

伝統ある和装の黒染め技術を洋装素材に活用する加工受託ブランド「れい」と、黒染め技術のほか重ね染め技術、紋、京印伝などの和装の意匠力を活かしたアパレル製品ブランド「御礼(おんれい)」を立ち上げ、京都発のブランドを創出する。

DATA
 代表者: 荒川 徹
 所在地: 京都市中京区壬生松原町51-1
 TEL: 075-315-2961
 E-mail: kyotomontsuki@kmontsuki.co.jp
 URL: http://www.kmontsuki.co.jp/
 事業概要: 黒紋付染色加工、縫製加工



株式会社八清

居住から宿泊、長期滞在まで 多様なニーズに応える京町家を提案

京 町家の保存や空家の減少を目的に、居住用町家をリノベーションして提供していましたが、居住だけの購入者では数は限られています。そこで、居住以外の需要を掘り起こすため、宿泊体験ができる「京宿家」という不動産モデルを提案。短期滞在者の需要に応え、当社が企画から販売まで一括で手掛けることでオーナーに安定した収益を提供できると考えました。旅館業法や消防法、バリアフリーに関する条例をクリアした物件のみを選定し、「京宿家」ブランドとして市内26棟を独自展開しています。

町家の保存や空家の減少を目的に、居住用町家をリノベーションして提供していましたが、居住だけの購入者では数は限られています。そこで、居住以外の需要を掘り起こすため、宿泊体験ができる「京宿家」という不動産モデルを提案。短期滞在者の需要に応え、当社が企画から販売まで一括で手掛けることでオーナーに安定した収益を提供できると考えました。旅館業法や消防法、バリアフリーに関する条例をクリアした物件のみを選定し、「京宿家」ブランドとして市内26棟を独自展開しています。



認定プラン概要 伝統的な京町家を活用した 宿泊体験施設

有効に活用されていない京町家を潜在的な地域資源として捉え、旅館業営業許可を取得した宿泊施設として観光客に提供する新しい不動産収益のビジネスモデル。観光客に伝統ある京町家の魅力を体験してもらいつつ、減少していく京町家の保存・再生や景観の維持への貢献を目的とする。



DATA
 代表者：西村 孝平
 所在地：京都市下京区東洞院高辻上ル高橋町619
 TEL：075-341-6321
 E-mail：staff@hachise.jp
 URL：http://www.hachise.jp/
 事業概要：不動産業



有限会社京フーズ

地域活性化のノウハウを身に着け “食”をテーマに賑わい創出



マ ンガの殿堂としてオープンした京都国際マンガミュージアムは、町家が建設した小学校の跡地を活用した地域の思い入れが強い施設ですが、認定プランでは、ミュージアムの自立運営を目的に、マンガと食文化の融合をテーマにしたイベントを展開してきました。地元や関係者の方々とともに取り組んだ地域

活性化のノウハウは、当社の大きな強みになっています。現在、こうした経験をもとに、京都市伏見区にある種智院大学内で当社が運営している食堂を地域の人たちに開放し、地元産の米や野菜をたっぷり使ったオリジナルメニューを提供しています。また、大学周辺の生産農家の協力を得て「野菜の直売」や、地域の身障者が作ったクツ

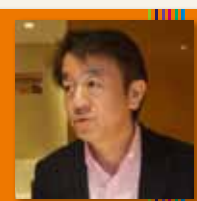
キーも販売する「手作り市」などのイベントを大学構内で行っており、産・学・地（元）の連携で賑わいの創出の場を提供しています。そのほかにも、地元高校とのコラボによる古代米を使った甘酒の開発など、本業と地域の知恵を掛け合わせた知恵ビジネスを展開しています。

当社は、弁当の製造小売を主たる事業としておりませんが、食をテーマに柔軟な発想で新たなビジネスに取り組んでいます。弁当の食材を使い、百円均一のフードメニューを提供するスタンディングバー「百」の展開や地元高校とのコラボレーションなど、自分たちができることは何かを考え、その部分を深掘りすることで挑戦し続けてきました。これからも、食をテーマに、皆さんのお役に立てる企業を目指していきたいと思えます。

認定プラン概要 公共施設の自立運営を担う 「まんがレストラン」

京都精華大学や京都市、龍池学区自治連合会等の連携のもと、京都国際マンガミュージアムに、日本が世界に誇るマンガのコンテンツを料理や食器、食空間等に二次・三次利用するレストランをオープンする事業を行い、公共施設の自立運営に向けた活用を模索する。

DATA
 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
 TEL：075-494-6444
 E-mail：info@yushokutei.jp
 URL：http://yushokutei.jp/
 事業概要：弁当製造小売



プラン認定により信用力が向上 ネットワークを活かし研究開発企業として成長

機能

能性炭素の長年の研究により、体の熱で温めるだけで遠赤外線を放射するオリジナルの超高密度炭素材を開発。その素材をもとに抗菌効果などの安全性を確保した、新しいオーラルケア商品を事業化するプランで「知恵ビジネスプラン」に認定いただきまし



た。プランを進めるにあたり、オーラルケアと一括りで考えていましたが、歯は歯学、歯ぐきは医学というように領域が細分化されていることが分かり、アイデアを市場化するにはどこに相談すればいいか迷うこともありましたが、京都商工会議所など公的機関の認定を得たことで当社の取り組みに対する信頼が高まり、京都府立医科大学の歯科口腔外科との産学共同研究が実現。これによ

り、超高密度炭素素材に対する科学的なエビデンスに基づいたデータが得られ、国内外の共願特許申請・取得に結びつきました。技術開発から6年余り、研究成果を形にした炭素温熱歯ぐき専用電動マッサージケア「ガムキュット」が完成しました。歯ぐきから歯の健康を守るという新しい発想で、歯科医院などに対して商品の魅力と効果をアピールして販路を広げていく予定です。ビジネスプランを認定いただき、それを形にする中で、健康医療の世界に私たちの技術が役立つということに改めて気づくことができました。今後は、さらに応用を加え、成長が期待できるホームヘルスケア市場に目を向け、ビジネスチャンスを広げていきたいと思えます。

認定 プラン 概要

フッ素DLC超高密度炭素素材の開発・販売

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。



DATA
代表者：大木 武彦
所在地：大津市中野三丁目4-13
TEL：077-549-1309
E-mail: kyoto@ohki-techno.com
URL：http://ohki-techno.com/
事業概要：炭素研究開発

市場へのアウトプットを意識した 新しい農業ビジネスの展開で地域創生

緑

色のトマトや紫の縞模様（縞）が美しい茄子、ピンク皮のにんにくなど、国内に出回っていない『新野菜』を発信することで農業の活性化につなげたい。皆さんの前でそう言い切ったことで、私たちがこれから何をすべきか、将来のビジョンがはっきりと定まりました。

認定後の1年間は京都商工会議所のハンズオン支援を受けられ、認知度も高まり、プランとしても鮮度のある時期ですが、ビジネスの本当の価値が試されたのは独り立ちを始める2年目、3年目以降でした。認定当初は、オンラインワンの野菜を作ってレストランなどに提供するというビジネスを想定していましたが、事業を進めていく中で、そ

の年の気象や栽培環境などによって売上げが左右される農業の在り方に限界を感じ、生産者がイニシアティブをとって新しい商品や価値を生み出す取り組みが必要と考えました。その一つが、京都産ハバナポを使った「篠ソース」や京丹波町和知産ハラペーニョ（唐辛子）を使った「京ハラペーニョピクルス」などの加工品開発と製造・販売です。ただ単に野菜を生産するだけでなく今までのない新しい市場を創造していくことで、地域農業の魅力や面白さをどんどん引き出していきたいと考えてい

ました。認定後の1年間は京都商工会議所のハンズオン支援を受けられ、認知度も高まり、プランとしても鮮度のある時期ですが、ビジネスの本当の価値が試されたのは独り立ちを始める2年目、3年目以降でした。認定当初は、オンラインワンの野菜を作ってレストランなどに提供するというビジネスを想定していましたが、事業を進めていく中で、そ



ます。例えば、限界集落で暮らす高齢者も参加できる「ふるさと野菜のおすそ分け」事業など、篠ファーム流PPP（トライアルパワフルプロジェクト）のソーシャルビジネスの展開で、地方創生の成功事例を増やしていきたいです。

認定 プラン 概要

「京の新野菜」の発信で豊かな食生活への提案

同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）に訴えるマーチャライジング展開で高付加価値商品「京の新野菜」を開発。オリジナル商品を求めるシェフ・料理人や流通業者、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。



DATA
代表者：高田 成
所在地：亀岡市宮前町神前上長野2
TEL：0771-24-7878
E-mail: m-takada@shinofarm.jp
URL：http://www.shinofarm.jp/
事業概要：農作物の企画・生産・加工・販売



トップアスリートの共感を呼び スポーツメーカーとして成長を目指す



ト ライアスロン普及を目的としたスクール事業を運営する中で、生徒の声を反映して、着圧機能を取り入れた疲れにくいウェットスーツ「TETSUJUN DAMASHI」を開発。「知恵ビジネスプランコンテスト」に応募したところ認定していただくことができました。自社の強みを分析し、整理できたことは私たちがとって非常に良い機会となり、さらに客観的な目で

評価してもらったことで大きな自信にもつながりました。開発当初は泳ぎを苦手とする人を主なターゲットに考えていましたが、実際にはコンマ1秒を競うトップアスリートに支持され、彼らの実績が注目されることでどんどん認知度が高まってきました。また、スクールの生徒や大会参加者にアンケートを行い、腕の筋力をサポートするファッショナブルなレディス専用スーツや、腕と背

中の筋肉疲労をさらに軽減させるプレミアムスーツなどを新たに開発しました。改良を重ね、アイテム数が増えたことで、トップアスリートはもちろん初心者、女性、高齢者など幅広い層に使っていただいています。取扱店も5年前は10店舗ほどでしたが、現在では国内30店舗、台湾、香港、シンガポールなどアジアでは33店舗にまで拡大し、今やスクール事業とともにウェットスーツ開発事業が当社の屋台骨となっています。これまでフルオーダーメイドで対応してきたノウハウを活かし、今後は、より手頃な価格の商品もラインナップし、私たちの特色あるTETSUJUNブランドを通して、日本からアジア、そして世界へとトライアスロンの魅力を伝えていきたいと考えています。

認定
プラン
概要

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

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、長年培った同社のノウハウ・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、リハビリ中の方まで幅広い顧客をサポートする。

DATA

代表者: 長田 達也
所在地: 京都市中京区間之町二条上
裏町567
TEL: 075-257-8267
E-mail: info@n-energy.co.jp
URL: http://www.n-energy.co.jp
事業概要: トライアスロン関連商品開発販売



顧客ニーズに応える オリジナル改良土で市場を拡大

環 境保全の観点から土採取の規制が強化され、土の確保が困難になる中、当社では天然土を使わない100%リサイクル材料だけで製造した資源循環型土「エコクレイ」を開発し、「知恵ビジネスプラン」として認定されました。優れた保水性や透水性、砂埃が立ちにくいという機能を活かし、当初はグラウンドと園芸、路盤材の3種類を商品化しました。なかでも、リサイクルや資源問題など学校での環境教育に役立ててもらいたい、との思いでグラウンド用の開発を積極的に行いました。しかし、実際に市場展開するうちに、土へのニーズの高さと多様性を目の当たりにし、より機能的でコストパフォーマンスに優れた商品の開発を行い、ビジネスとして成長させることが重要だと考え



るようになりました。その後、材料の素材や粒度を研究・分析し、機能を高めることで、お客様の用途に最適な土を提供できるカスタマイズシステムを構築。地域のリサイクル材や既存の土を活用するなど材料の地産地消を取り入れることでコストダウンも図り、グラウンド用の「エコクレイトS」、芝用の「エコクレイトS」を開発。お客様の土に関する困り事を解決する

サービスを展開し、学校はもちろん、競技施設やゴルフ場などでも広く使ってもらえるようになりました。最近では、社名は知らなくても商品は知っているというお客様が徐々に増えており、社員の仕事に対するモチベーション向上にもつながっています。私たちしか扱えない土のリサイクルシステムで独自の市場を切り拓き、資源循環型社会に貢献していきたいと思えます。

認定
プラン
概要

資源循環型土「エコクレイ」の 開発・販売

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。

DATA

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
TEL: 075-702-1177
E-mail: info@towa-sports.co.jp
URL: http://www.towa-sports.co.jp/
事業概要: 各種運動場・競技場の企画・設計・施行及びメンテナンス
体育施設用具等の製造・販売





コア技術の強みを最大限に活かす エンターテインメント市場に資源を集中



光 ファイバーを結んだり、編んだりすることで、曲線的な光の表現を可能とした私たちの技術は、エンターテインメント施設のパレード衣装やオブジェの装飾に活用されています。その技術に加え、LEDを使った取り扱いきやすいユニット型照明システムを開発し、照明などインテリア市場にも展開できないかと考えました。

この新規事業を実現するため、たくさんの照明器具を試作・開発しましたが、一つの商品を作るために光ファイバー以外のデザイン設計のノウハウや、一定数の生産ロットが必要なこと、商品自体に高い付加価値があったとしても、海外の安価な品があふれる市場では勝負できないということに認定プランを検証することになりました。

そこで、原点に立ち返り、当社の強みと限られた資源をどこに集中させるべきかを考えたところ、最も実績のある光ファイバーの照明衣装を軸に事業展開していくというビジョンが明確になりました。特殊照明メーカーの協力を得て、音楽に合わせて色が変わったり点滅したりする新技術を開発し、エンターテインメント施設のパレード衣装だけでなく、有名アーティストのコンサート衣装などにも使われるようになりました。テレビなどで私たちの取り組みが取り上げられることも増え、社員のモチベーション向上にもつながっています。

思いがけずアーティストの衣装という新しい市場も広がったので、今後は海外にも目を向け、様々なエンターテインメントのニーズに対応できる技術力を磨いていきたいと思えます。

認定
プラン
概要

「マクラメ」技法で生み出す ユニット型光ファイバー照明

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。

DATA

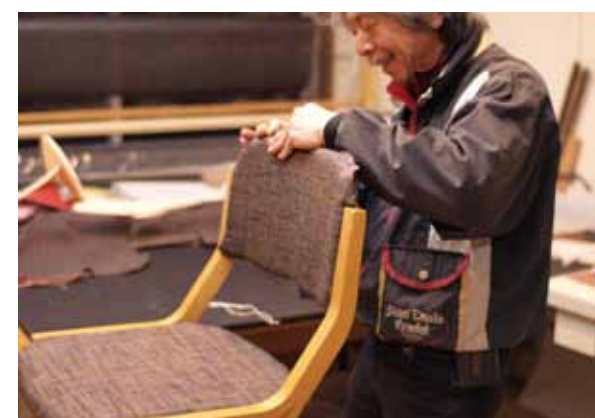
代表者：小崎 幹太
所在地：大山崎町大山崎谷田77-60
TEL：075-962-0774
E-mail：mail@philknot.com
URL：http://www.philknot.com/
事業概要：光ファイバー衣装・照明器具製造



歩みを緩めることで見えてくる 知恵を磨いて家具の修理事業に活用

家 家具は多くの人にあって「捨てるにいく」「商品です。そこで、当社の家具の修理ノウハウを地域の家具店に提供し、どんな修理でもワンストップで対応できる「家具クリニック」事業で、「知恵ビジネスプランコンテスト」の認定を受けました。しかし、実際に事業を進めてみると「新品が売れなくなる」「手間がかかる」という理由から、家具店の反応は鈍く、思ったように事業は進みませんでした。

そんな状況となっても、事業を成功させたいという一心で、がむしゃらに突っ走る私に対して、手綱を締めるようにサポートをしてくれたのが京都商工会議所でした。このプランがなぜ認定を受けたのか、当社の知恵はなにか、その知恵をより魅力的にするにはどうすればいいか……。立ち止まって考える機会を与えてもらったことで、視野が広くなり、私たちがするべきことが明確になりました。



現在では、私たちの家具の修理ノウハウを活かしながら、家具も車のようにライフスタイルの変化に合わせて気軽に楽しめるような取り組みをはじめられています。下取りや当社で修理した家具に付加価値を与えてUSED商品として販売するほか、飲食店等を対象に上質な家具を低価格でレンタルできる「家具シェアリング」など、修理だけでなく小売業で培ったノウハウや知識を活かしたサービスをを行っています。

認定をいただいたから5年以上が過ぎ、ようやく私たちの取り組みに対する認知度も高まってきました。家具の修理事業に取り組みたいという家具店も増えてきています。蓄積してきたスキルやノウハウを活かし、家具クリニック事業のさらなる成長も目指していきます。

認定
プラン
概要

家具クリニックネットワーク

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（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。



DATA

代表者：矢野 雅也
所在地：京都市中京区二条通高倉西入ル松屋町58-2
TEL：075-212-8360
E-mail：info@fingermarks.net
URL：http://fingermarks.net/
事業概要：家具小売・修理

新工法のアスファルト舗装による 市場開拓とブランド向上



顔

の見える施工管理を通じて顧客の期待に応えたいという思いから、私たちは直営施工の工事にこだわりを持っていきます。顧客に指名してもらうため、新工法や機材に対応できるように、常に技術を磨き続けてきました。

アスファルト舗装の常識を覆す「アステープ」を開発したのも、他社と同じ商品やサービスでは生き残れないという考えが背景にありました。当初は、アステープ中心の事業展開を考えていましたが、プラン認定の支援を受けて、既存事業の足元を固めながら、実績と信頼を積み重ねていくことが重要だと気付きました。アステープの可能性を広げていくために、今までの工法との違いやメリットを、外部評価を得ながら、一つひとつ丁寧に発信し、新規取引先の開拓を行っていきます。

こうした地道な取り組みが、国土交通省の「NETの（新技術情報提供システム）」の取得や京都市産業技術研究所の「知恵創出『目の輝き』」企業の選定などにつながりました。現在では、自治体の土木事務所でも試験採用してもらっているほか、大阪・名古屋・東京・九州の展示会にも出展し、建設業界などでもアステープの認知度が高まっています。

私自身、アステープの開発・販売を通して、売り上げ重視ではなく、小さいけれど地域になくはならない会社、ブランド力の高い会社を目指しています。社員の意識も確実に変わってきました。10年後、20年後、アステープを使うことが業界の標準工法になっている……そんな大きな夢を持っています。

「アステープ」を使った新しい オーバーレイ工法の提案

アスファルト舗装の表面補修工事「オーバーレイ」では、アスファルト原液接着剤を溶かすために現場で火気を扱うため、火災や火傷などの事例が絶えなかった。同社は各種舗装技術を磨き、従来品に代わるテープ状の接着剤を開発。全国へ販売し、火を使わずに安全に施工でき、施工時間・コストも縮小できるという全く新しい工法を提案する。



DATA
代表者：石川 英明
所在地：京都市伏見区深草
小久保町303
TEL：075-641-2384
E-mail：info@ishikawakensetsu.jp
URL：http://www.ishikawakensetsu.jp/
事業概要：舗装工事業・土木工事業

地域貢献につながるビジネスで 社員のやる気と能力を引き出す



口

ープなどの卸売を代々営んで二百有余年になりま。近年、ホームセンターの出店やインターネット取引など、卸売を取り巻く環境は大きく変化しました。市場の変化に対応できずに売上が減少する中、一時は年長社員の早期退職を検討したこともありましたが、しかし、農林業への営業を長年担当してきた社員から「お客様が鹿に農作物を

荒らされて困っている。地域貢献できる仕事をしたい」と言われ、もしかすると私たちが培ってきたノウハウ、仕入れネットワークを使えば、後に知恵ビジネスに認定される新事業が立ち上げられるのではないかと考えたのです。最初は、年長社員が一人で何かやっている……という目で見えていた周りの社員も、新たに開発した「獣害

防止ネット」に、一人二人と関心を持つようになり、社員同士で情報を交換したり、技術を教えあったりするなど、自社ブランドの開発という共通の目標に向けてチームワークが生まれてきました。現在では、鹿や猪、猿など様々な獣害に対応できる金網柵を用意し、全国の自治体で採用実績を重ねるなど、単なる卸売業から脱却して開発提案型企業へと歩み始めています。私自身、八代続く暖簾を守ることを考えてきましたが、知恵ビジネスへの取り組みを通して、社員の生きがいのため、幸せのために会社は存在しているというふうに改めて気づきました。今、いきいきと働いてくれている社員の笑顔を守るため、これからも社会的価値の高いビジネスに挑戦していきたいと思えます。

認定 プラン 概要 地域とのつながりを大切にした 「獣害防止ネット」の開発

農林業の獣害が増加の一途を辿る中、被害が多い猪・鹿・猿の3種類の獣害に対応でき、工事業者の施工なく地域住民が容易に自設可能で、トータルコストも安い金網柵を開発しました。社内で育んできた「助け合いの精神」を発揮し、設置フォローなど地元役場や農事組合との「つながり」を深め、地域が主体的に獣害対策に取り組むサポートを行います。

DATA
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
TEL：075-361-2301
E-mail：green@ohmirope.co.jp
URL：http://www.ohmirope.co.jp/
事業概要：ロープ製造卸、獣害ネット開発販売



独自企画のケアサービスを拡大し「移動」と「介護」の新ビジネスを展開

タ

クシーの在り方も時代のニーズとともに変化させていかなければなりません。これまで私たちが取り組んできたことを活かして、何か新しいことにチャレンジができないか。そんな思いの中から高齢者や要介護者などの外出サポートをするというビジネスプランは誕生しました。

当初、通院や買い物とともに、外食や趣味など人生の楽しみを後押しできればと考えていましたが、現在ではさらにサービスの幅を広げ、自社で旅行業の許認可を取得。伊勢参りや琵琶湖クルーズ、花見ツアーなどの日帰り旅行のほか、出雲大社への宿泊ツアーなども企画し、これまで遠距離のお出かけをあきらめていたお客様にたいへん喜んでもらっています。

ホームヘルパーの資格認定研修を年に一度社内で開催し、現在140名の有資格者がケアドライバーとして活躍しています。コンテンツに認定いただいて以降、社内のスタッフ一人ひとりがより一層、「移動」と「介護」を融合した新しいビジネス展開を考えるようになりました。

こうした新たな企画の中心となっているのが、入社数年の社員たち。バーベキューの食材を積み込み、ジャンボタクシーでお客様を会場まで送り迎えるBBQタクシーなど、若い発想から生まれた遊び心あふれるサービスも好評です。



社会に役立つ仕事がしたいと応募してくれる若者も多く、優秀な人材の確保にもつながっています。単に移動手段を提供するだけでなく、ユニバーサル社会に対応するサービスを世の中に発信していきたいですね。

「窓」への関心の高まりで新規顧客の獲得に挑戦

断

熱や遮音、結露の防止には二重窓の取り付けが効果的ですが、窓枠の幅が狭い住宅などでは既製品では対応できないことも少なくありません。これに対し、居住環境に合わせてお客様自身で簡単・手軽に設置できる「エコ窓」は、そうした窓まわりの困り事を解決するものです。「知恵ビジネス」認定後の支援で、「知



恵の経営」報告書やパンフレットの作成、各種展示会出展などをサポートしていただき、ニッチな商品の魅力をより広く効果的に発信できるようになりました。私たちの事業はガラスやサッシ、内窓などの販売ですが、新たな市場開拓につなげていくために、まずは窓についての関心を高めてもらうことが重要だと考えています。「エコ窓」はそ

のアプローチ商品として市場の門戸を広げる重要な位置付けとして、認定を受けたことは社会的に大きな信頼につながっています。営業だけでなく講演会などの様々な機会を通じて、実際に手に取ってもらい、窓が住宅性能の改善や省エネに役立つということを改めてお客様に実感していただきました。これまでは、ハウスメーカーやリフォーム店との取引が中心でしたが、「エコ窓」が一般消費者向けのビジネスチャンスを広げられました。今後は、異業種や行政機関など新規分野へのアプローチにも取り組んでいきます。顧客ニーズに合わせて快適な窓まわり環境を、総合的にプロデュースするコンシェルジュサービスを更に充実・発展させていこうと考えています。

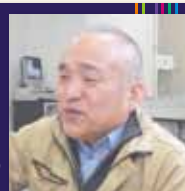
認定
プラン
概要

「エコ窓」の開発と ウィンドウ・コンシェルジュ サービスの展開

窓周りの困りごと・悩みごとに対し、既製のメーカー品だけでなく、利用者が二重窓を簡単に取り付けられる独自開発の「エコ窓」を組み合わせて提案。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に応える「ウィンドウ・コンシェルジュ」サービスを提供する。一般消費者だけでなく、オフィスや工場、施設など事業者を対象とした裾野の広いサービスを展開し、新しい市場を開拓していく。

DATA

代表者：高橋 秀直
所在地：宇治市槇島町中川原52
TEL：0774-51-1400
E-mail：sunwind@circus.ocn.ne.jp
URL：http://www.sun-wind.jp/
事業概要：ガラス・サッシ等販売業



認定
プラン
概要

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」

移動と介護が一体となった全国初の「介護タクシー」サービスを展開。タクシー事業とグループホームを一体的に運営してきた強みを活かして、施設や自宅に閉じこもりがちな高齢者や要介護者等に、通院や買い物など“生活に不可欠な移動”だけでなく、旅行や交流など“人生を楽しむお出かけ”をベッドtoベッドでサポート。「いつでもどこでも気軽に外出」という潜在ニーズを掘り起こし、新しい市場を創造する。

DATA

代表者：兼元 秀和
所在地：京都市右京区梅津段町8
TEL：075-864-2122
E-mail：info@cabik.co.jp
URL：http://www.cabik.co.jp
事業概要：一般乗用旅客自動車運送事業、
介護事業



「運ぶ」「つかむ」技術を磨き高め プリント基板製造に関する課題を解決

数

年前までの私たちの仕事は、機械装置メーカーから図面通りに部品を加工して組み立てるビジネスのスタイルでした。しかし、顧客の製造拠点の海外展開もあり、自社製品を持ち、価格交渉力を高めないと生き残れない。そんな時に出会ったのが「知恵ビジネスプランコンテスト」でした。

私たちの技術は外から見えにくいため、技術力の見える化と第三者による客観的な評価が重要です。自社製品「プリント基板不良箇所確認機」をコンテストで認めていただいたことで、技術の情報発信を幅広くできたほか、自社の強みを改めて認識することで、社員一人ひとりが自信と誇りを持って仕事に臨めるようになりました。また、金融機関などからの資金調達もスムーズにな



りました。今では、自社製品の製造・販売だけでなくプリント基板で培った非接触での搬送技術とチェッキング（つかむ）技術を活かすことで、一度に多くのプリント基板を素早く運んだり、静電気を防止してプリント基板の離れをよくする装置を開発するなど、お客様の困りごとを解決するビジネスに発展し

ています。これらの取り組みが好評で、プリント基板で困ったときにはTIKUSONに相談しようという声を頂戴するようになり、国内外のプリント基板検査装置メーカーから多くの話をいただいています。将来は、アジア、アメリカ、ヨーロッパなど、グローバル市場で活躍する京都発の企業を目指していきたいですね。

「プリント基板不良箇所確認機」の開発による 新規顧客開拓

スマートフォンの高機能化をはじめプリント基板の小型化ニーズが高まる中、プリント基板製造工程における搬送装置の製造で培った独自技術や新開発の画像処理技術等を駆使した、より高精細・高倍率に対応できる新たな確認機を開発。オペレーターの操作性も優れたこの新製品で新規顧客の開拓を進める。

DATA

代表者：竹村 一鷹
所在地：京都市南区上鳥羽北花名町33
TEL：075-693-3557
E-mail：info@tikuson.co.jp
URL：http://www.tikuson.co.jp/
事業概要：電子部品・デバイス・
設備機器製造



バイヤーから注目を集め 京都発ブランドメーカーとして第一歩

フ

ロッキー加工の魅力が世の中に広めたい！独特の風合いが表現できるデザイン性に富んだフロッキーの加工技術を開発した私たちは、今までになかったアパレル分野での商品展開を考えました。当初は私たちの技術を採用してくれるメー

カーが思うように見つからず、独自ブランドを立ち上げて、自分たちでフロッキーの使い方を提案しようと思いついた頃に出会ったのが「知恵ビジネスプランコンテスト」でした。立ち上がったばかりのブランド「beanxious（ビークシヤス）」が展開する、今ま

で、大手百貨店が企画する「日本のものづくり」をテーマにした催事に誘っていただくことができました。そこでバイヤーの目に留まったことがきっかけとなって、新宿や横浜の百貨店への出展や、メディアに取り上げられる機会が増え、注目度が高まりました。



極細加工の技術と100種類以上のユニークなデザインが認められ、私たちの存在価値を掘り起こしていただきました。当時、テキスタイルの催事はあまり開催されておらず、発信する場は限られていましたが、認定後、ブラン

最近では、海外のトップブランドからお声掛けいただいで、ダブルネームでウェアやパンツ、雑貨を開発するなど、フロッキーを軸に様々なメーカー、デザイナーとのつながりが生まれています。単なる下請けから脱却し、京都発のブランドメーカーとして一歩を踏み出すことができました。今後、着て楽しい、手に取ってわくわくするようなフロッキーアイテムを提供していきたいと思っています。

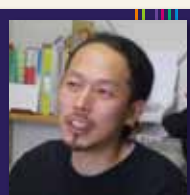
認定
プラン
概要

ふんわり柔らかく オリジナル・フロッキー技法を活かしたブランド展開

「フロッキー」とは、電車やバスのシートなどに使用されているナイロンやレーヨンの短繊維を高圧の静電気力で素材に植え込む技法のこと。独自の技術を研究し、他には真似のできない「毛足の長い極細加工」「透かし加工」「緻密なグラデーション」など、ふんわり柔らかい毛質を生み出し、斬新で優れたデザイン性をプラスしたブランド「beanxious」を展開した。あらゆる素材へのフロッキー加工に挑戦しながらブランド拡張を図る。

DATA

代表者：吉田 貴志
所在地：京都市南区久世築山町479-2
TEL：075-922-0890
E-mail：t-headco.ltd@nifty.com
URL：http://beanxious.com/
事業概要：衣料品等直植毛フロッキー加工



こだわりや固定概念を見直し 和菓子職人の斬新な発想を引き出す

老

舗の八代目として、創業200年以上の歴史と暖簾を受け継いだバトンを確実に次の世代につなぐことが私の使命だと考えていました。そのため「京菓子はかくあるべし」という固定概念に縛られ、今まで作ったことのない菓子の注文の多くを断るという守りの経営をしていました。

しかし、大病を患ったのをきっかけに、多くの方々に支えられていることに気づき、八代目というプレッシャーを徐々に克服することができました。そしてその頃、フランスのレストランでシェフパティシエとして活躍していた藤田怜美氏と出会ったことを機に、捨てた命で新しいことに挑戦したいと思い、伝統技法を活かしつつ、和洋の枠にとらわれない新感覚のスイーツブランドの立ち上げを決意しました。

を決意しました。

新たな試みに取り組むために、私自身も大きく変わらなければなりません。今までは、自分一人で多くの仕事を背負っていたのですが、職人を信頼して新商品の企画やアイデアを出してもらったり、様々な企業とコラボレーションしたり、当社にとっては新しい手法を採り入れました。その結果、これまでなかったような味わい、食材を組み合わせた菓子が生まれ、新たな顧客層の開拓につながっています。また、当社で働きたいという若い女性職人も増え、伝統的な和菓子づくりにこそその感性が相乗的に活かされています。

老舗が何百年と続いてきたのは、伝統を守りつつ、その時々ニーズをものづくりの中に活かしてきたから。これからも和菓子の魅力を高めるような創作スイーツを、どんどん世の中に提案することで、お客様に必要とされる企業であり続けたいと思います。



認定
プラン
概要

和と洋の文化・技術・素材を融合した デザート・カフェおよびギフト商品

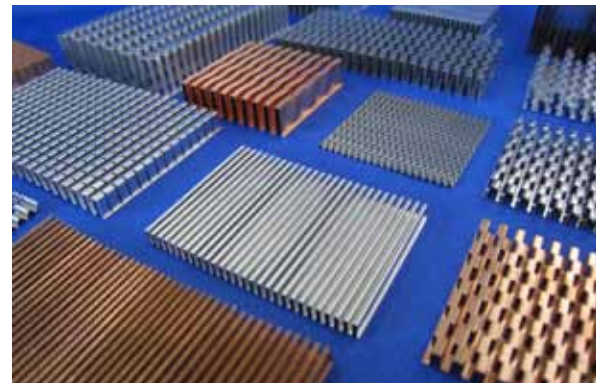
創業200余年の老舗和菓子店の匠の技とフランス・二つ星レストラン出身のパティシエの技を融合した新ブランド「Satomi Fujita by KAMEYA YOSHINAGA」の全国展開に向け、コアファンの創造とギフト商品による新規販路開拓を図る。

DATA

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
TEL：075-221-2005
E-mail：info@kameya-yoshinaga.com
URL：http://kameya-yoshinaga.com
事業概要：和菓子製造販売



熱についての専門性を磨き高め お客様自身が気づいていない課題を解決



薄

板金属加工と製作の分野で長い歴史を持つ当社ですが、私たち自身の強みを絞り切れていませんでした。しかし、「知恵ビジネスプランコンテスト」への挑戦を通して、短納期・低コストを実現した「簡易金型技術」や独自の「薄板金属加工技術」など、試作の

分野で確立した技術やノウハウが強みであることを認識することができました。一方で、外部に目を向けると、自動車や電子機器、家電など身の回りの商品が小型化・高機能化するなかで、熱の制御が大きな課題となっていました。その熱交換器の重要なパーツである金属フィンの開発に、当

社の強みを生かすことができないことに確信を得て、顧客への提案力をさらに高められるよう、熱に関する専門知識を社内ですべてに磨き上げました。その結果、注文内容をそのまま加工して提供するだけでなく、課題を掘り起こし、逆に顧客に対して当社の技術で解決策を提案する

ことが可能となりました。そうした付加価値の高いものづくりを通じて、社内では、多様化する顧客ニーズにこたえる知恵やアイデアがどんどん生まれるようになり、フィンの形状や大きさを自由にカスタマイズできる新しい加工システム「SaiJoin」の開発につながりました。

最近では、発電機や蓄電池のパーツなど今まで予期していなかった市場からも受注が寄せられています。また新たな試みとして、照明器具のシェードに金属フィンを使い、ユニークなインテリア素材を創造するなど金属フィンの放熱機能と美しいデザインの融合にも取り組んでいます。熱をキーワードに自分たちで新しいマーケットを開拓し、ビジネスチャンスを広げたいこうと考えています。

認定
プラン
概要

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

長年薄板金属加工で培った「簡易金型技術」「標準化思想」「装置の設計・製造ノウハウ」などの強みを活用し、自動車、燃料電池、航空機分野の熱交換器開発事業者を対象に、放熱フィンの製品化までの3工程「開発」「試作」「量産」において高付加価値の商品・サービスの提案・商品供給を行う。

DATA

代表者：鈴木 滋朗
所在地：京都市右京区西院西寿町5
TEL：075-312-8775
E-mail：saless@saijoinx.co.jp
URL：http://www.saijoinx.com/
事業概要：金属プレス加工、精密試作加工



ターゲットとなる顧客の視野を広げ 酒市場以外への販路開拓を実現



仕

込みの季節だけに
来てもらっていた
杜氏さんを正社
員として雇い入れ、酒づく
りが終わった春や夏の閑散
期も、安定した仕事を提供
できないかと考えたのが、
知恵ビジネスに取り組んだ
きっかけです。地ビールや
ワイン造りは、大きな設備
が必要な上、大手がひしめ
き合う中で市場参入は難し
いと判断しました。

そこで酒蔵の強みを活か
した商品開発ができないか
と模索した結果、注目した
のが酒造りで培われた高品
質な麹糖化技術です。日本
酒は、場所や時期、年齢な
ど販売にたくさんの方の制約が
あり、流通ルートも限られ
ています。しかし高品質の
麹を食品原料に加工するこ
とによって、新しい顧客を
獲得する可能性が高まるの
ではないかと考えました。

実際、米と米麴を使ったノ
ンアルコール飲料「白い銀
明水」は、老若男女を問わ
ない広い客層から支持を得
ています。

近年、健康志向の消費者
が増え、麴を使った食べ物
や飲み物がにわかに注目を
集めています。今、市場で
何が受け入れられているの
か、常にアンテナを張り巡
らせながら、本当に美味し
いもの、喜んでいただける
ものを私たちの技術を使っ
て提供していきたいと思っ
ています。

認定
プラン
概要

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

京都の伝統的な甘口清酒製造法(四段仕込み)で培った麹糖化技術に、糖化酵素などの活性をコントロールする独自技術を付加し、米を原料とした「天然糖化飲料」や「米麴シロップ」を開発。健康志向の消費者や食品メーカー、製菓メーカーなどの新規顧客を開拓する。



DATA
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
TEL: 075-841-8106
E-mail: info@jurakudai.com
URL: http://jurakudai.com
事業概要: 清酒製造業

高級チョコレート屋さんからの飛躍 カカオ事業のグローバル展開を通じた事業拡大



イ

インドネシア産の
カカオを100%
使い、発酵から焙
煎まで一貫して手掛けた、
チョコレートなどオリジナ
ル商品の製造・販売を展
開、創業2年目で「知恵ビ
ジネスプランコンテスト」
に認定いただきました。

チョコレートは、バレンタ
イン、ホワイトデーで年間
売上の7割以上を占めると
いう特殊な商材であり、年
間を通じた売上の安定は大
きな課題です。この課題解
決に向けて、同コンテスト
の認定を機に様々な展示会
や交流会に参加。多くの経
営者との人脈を

築くことができ、
単に商品を売る
のではなく、技術
やノウハウをどの
ように市場ニーズ
に結びつけて活
用するかを考え
ることが大切だ
と気づかされま
した。また、人脈
の拡大は他社と
のコラボレーショ
ンにも発展し、カ
カオを使った日
本酒やリップク
リームを共同開

発するなど、カカオ活用の
可能性を広げる取り組みに
もつながっています。

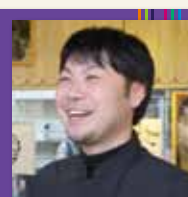
当社では創業当初から
「インドネシアのカカオ生
産農家の所得水準の向上」
と「カカオを余すことなく
活用」この2大テーマを取
り組んでいます。認定を通
じてチョコレートへのこだ
わりや美味しさだけでなく、
この取り組みを広く発
信できたことは、ブランド
力の向上に繋がり、大きな
一歩を踏み出せたと実感し
ています。街の高級チョコ
レート屋さんから脱却し、
ホテルや百貨店といった
B to Bのビジネスへ、イン
ドネシアからよりグローバ
ルな市場へ、カカオを使っ
た私たちの取り組みを更に
発展させ、多くの方に幸せ
と喜びを提供できる、そん
なビジネスに成長させたい
と思います。

認定
プラン
概要

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

人気のオリジナル高級チョコレート製造で培ったカカオの自家焙煎に加え、カカオ豆の栽培指導や独自発酵まで一貫生産する拠点をインドネシアに構築。独自性の高い安全安心なチョコレート原料を安定的に生産し、国内外の製菓メーカーやパティシエのきめ細やかなニーズに応え、販路開拓を図る。

DATA
代表者: 吉野 慶一
所在地: 京都市中京区今新在家西町
22-1F
TEL: 075-803-6456
E-mail: info@dari-k.com
URL: www.dari-k.com
事業概要: チョコレート、菓子製造販売



自律分散型電源の技術の強みを活かす 新たな用途提案で市場拡大



電 気自動車の普及にともない、充電インフラの需要はきつと高まると予想しました。当社が、出張タイヤ交換や補修などを行うために独自開発した、移動サービス車両の発電システムをそこに活用できないかと考えたわけです。試行錯誤を繰

り返しながら、車両エンジンから発電と蓄電を行う移動式急速充電車「Q電丸」を開発し、路上でのバッテリー切れに対する運転手の不安を解消するためのロードサービスを開始しました。

しかし、いざビジネスを始めると、思ったほど電気自動車は普及しなかったため、受注は伸びませんでした。一方で、「夜間の工事現場で使いたい」「災害時の電源としてどうか」など、当初想定していなかった分野で、様々な問い合わせが舞い込むようになりました。走行しながら道路や橋梁を非破壊で検査するス

クセルカーや鉄道のトンネルを検査する車両にも活用されているほか、レントゲン車など医療分野への展開など「Q電丸」の可能性は広がっています。

充電インフラに対する社会ニーズは確実に高まる中、顧客の潜在ニーズを捉え、自律分散型電源としての発電・蓄電技術の活用方法を提案する力が、販路を開拓するためにはますます重要になってくると考えております。

認定 プラン 概要

走行用エンジンで発電する 自己完結型EV用急速充電車

走行用エンジンでの「発電」を実現した自社開発の超小型大容量オルタネーター(発電機・整流器)と、「蓄電」「充電」の機能もコンパクトに搭載した急速充電車「Q電丸」の車両やシステムを開発・販売。EVドライバーに安心を提供し、社会の充電インフラ整備に貢献するとともに、多様な電源サービスを提案して、新たな市場を創造する。

DATA

代表者: 三輪 智信
所在地: 京都市山科区小野鐘付田町
10-2
TEL: 075-571-2476
E-mail: info@miwa-tire.com
URL: http://www.miwa-tire.com/
事業概要: 自動車用タイヤ販売・メンテナンス



思い描くアイデアを具体化することで 進むべき方向性をしっかり見定める

I BCタンクという移動用コンテナを使ったオイルの量り売りという新しい事業を立ち上げるにあたり、ビジネスモデルの精度を高めたこと考え、京都商工会議所主催のセミナーに参加しました。セミナーでは専門家から客観的なアドバイスを受けながら、自分が思い描いている事業計画や売上目標、ターゲットなどを紙に書きおこすことで、よりブラッシュアップされ、目に見える形で具体化されたと思います。

このプランで「知恵ビジネス」の認定を受けましたが、ビジネスを展開していくなかで、進むべき方向を見失うこともありました。そんなとき、作成した事業計画を見直し、当社の強みとその強みをどのようにビジネスに活かすのかについて、



て、原点に立ち返って考えることができました。オイルの量り売りは、必要な時に必要な量を購入できることから、お客様の利便性向上やコスト削減などのお困りごとの解決にご利用いただいています。その結果、当社は自動車潤滑油の卸売会社というだけでなく、自動車整備工場やカーディーラーの課題解決において立ち上げる会社として認知され、販路の拡大にもつながることが出来ました。

認定当時、「将来、こんなことができれば」とプランの中に盛り込んでいたアイデアが、どんどん実現に向かって動き出しています。お客様様のもとにあるタ

認定 プラン 概要

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

使用後破棄しているエンジンオイルのドラム缶、バール缶での仕入れ・販売から、自動車・バイク潤滑油卸売業界初のIBCタンク(液体搬送用中規模コンテナ)を利用した仕入れ、および顧客へのローリー方式(1L単位での量り売り)での販売に転換し、顧客の利便性向上とコスト削減、職場環境の改善を図る。

DATA

代表者: 福田 喜之
所在地: 京都市山科区大宅向山6
TEL: 075-573-3030
E-mail: info@fukuda-lub.co.jp
URL: http://www.fukuda-lub.co.jp
事業概要: 自動車潤滑油卸



ターゲットや売り方を工夫して ビジネスの価値と魅力を市場に発信

懐 かしくて美味しい私たちがのお菓子を高齢者施設に宅配し、利用者の皆さんに食の楽しみを提供したい。当初は私一人の思いで始めた「知恵ビジネスプランコンテスト」への挑戦でしたが、社員が見ている前で認定証を授与いただけただけで、「自分たちの会社が目指していることは、これほどの値打ちがある」という価値観を社内でも共有できるきっかけとなりました。

事業立ち上げ当初、特別養護老人ホームやデイサービス事業所など様々な施設を回りましたが、なかなか思うような受注につながりません。認定を受けている手前、早々の撤退も勇気がいり、CSRとして継続しようという気持ちが傾いた時期もありました。試行錯誤を繰り返して、認定からは2年が経過。そこで辿り着いたのが、本来アプローチすべき顧客と真のニーズでした。私たちのプランを本当に求めているのは誰か。高齢者の方々に楽しみを提供できるメニューは何か。少々時間はかかりましたが、この気づきによりプランは事業化に向けて大幅に前進しました。



また、社員一人ひとりが「高齢者に笑顔を届ける！」という経営理念に立ち返り、ターゲットや売り方、提案の方法を考えることで、ビジネスの種がようやく芽吹き始め

認定プラン概要 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」

シリーズ展開する「こころなごむ故郷の銘菓」の強みを活かし、高齢者施設等にお菓子の宅配システムを提供し、入居者・利用者が毎日のおやつ時間に食べるお菓子の献立を週単位や月単位で提案。高齢者に季節のお菓子を食べる喜びを提供するとともに、施設側のお菓子手配の負担を軽減し、販路開拓を図る。



DATA
代表者：青木 隆明
所在地：京都市山科区大宅御所田町30-3
TEL：075-592-8773
E-mail：AEC05005@nifty.com
URL：http://aokikouetudou.com
事業概要：オリジナル菓子「故郷の銘菓」の企画・卸・小売

リノベーションの魅力を広げ 地域全体の活性化を目指す



古 いビルやマンションに大規模な改修・用途変更を加え、空間の魅力を高めるリノベーション事業を展開してきましたが、当初はリフォームとの違いをお客様に理解してもらおうのに時間がかかりました。四条烏丸のオフィスをコワーキングスペース

「Orai Kasunai」にリノベーションし、モデルケースとして公開し始めた時期と「知恵ビジネスプランコンテスト」の認定がちょうど重なり、業界紙など様々なメディアで紹介されることで、私たちの取り組みに対する知名度が向上しました。それまでわずか10棟だった実績が、認定後の3年間で26棟まで増え、市場での信頼も高まりつつあります。当社の強みを明らかにし、「アーキネット京都ではこんな設計ができません」と積極的に営業することで、大阪や神戸にも顧客を広げています。

こうした知恵ビジネスをさらに発展させていくために、経験豊かで能力のあるスタッフをマネージャーに抜擢し、経営的な視点をもって様々なプロジェクトに関わってもらおうよう組織体制を見直しました。スタッフ一人ひとりが仕事に対する責任感を持ち、市場との結びつきを意識することによって、5年後、10年後の会社を支える人材育成へとつなげていきたいですね。

当社は今年、設立20周年を迎えました。これまでの実績を活かし、今後は単発の案件を手がけるだけでなく、まちづくりの視点で地域全体の活性化にも貢献していきたいと考えています。リノベーションで建物の価値や魅力を高めることで、多くの人が集まり、まちに賑わいが生まれる…。リノベーションの可能性は無限に広がっています。

認定プラン概要 ワンストップ・リノベーションとコワーキングスペースの相乗効果で老朽ビルを再生

長年蓄積してきた設計や工法のノウハウや経験、コワーキングスペースで育成したクリエイター等を活用し、市場調査から事業性分析、設計・施工、リーシングから財務・会計サポート、入居者管理まで、老朽ビルをリノベーションするためのワンストップサービスを提供する。

DATA
代表者：黒木 幹雄
所在地：京都市中京区烏丸通蛸薬師南入る手洗水町647トキワビル4-A
TEL：075-257-1020
E-mail：info@archinet-kyoto.com
URL：http://archinet-kyoto.com/
事業概要：建築設計業



社内に芽生え“顧客価値”を知る意識で「家族の絆をつなぐ」新商品を次々と開発



寝 具を製造し、販売するだけでなく、お客様一人ひとりの眠りをサポートしていきたいという想いで、眠りにまつわるオリジナル商品づくりに取り組んできました。創業以来の寝具づくりのノウハウを活かし、無添加仕上げでソフトな手触りの「京和晒綿紗きょうわさらしめんしや」を使ったパジャマやシート、ハンカチのほか、ビーズ素材で座り心地の良いソファなど現代の生活

ニーズに応える新たな商品を提供しています。しかし、店頭と並べるだけでは、お客様の想いをお客様に伝えることはできません。商品販売するだけでなく、眠りのお悩みをトータルで解決するサービスや空間を具現化したのが、認定を受けたお客様一人ひとりの睡眠環境を改善する提案型ビジネスです。

当初、多くの社員がブランドづくりの環だろうと考えていました。しかし、「眠りの悩みが解消した」「家族三世代で愛用している」という声に接するうち、お客様が求めているらっしゃるのは、商品の機能やデザイン、ブランドではなく、家族の愛情や絆といった目に見えない価値だと感じるようになりました。顧客が求める本当の価値を理解することで、お母さんに安心して使ってもらえるベビーウェアの開発など、新しいものづくりの提案が社内でも生まれてくるようになりました。

こうした実績を活かし、現在では寝装寝具の販売だけでなく、住宅リフォームも手がけるなど新たな市場開拓にチャレンジしています。私たちが培ってきた眠りに関する知恵とノウハウを活かして、これからも多くの人を幸せにする商品、サービスを提供していきたいと考えています。

認定
プラン
概要

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

大正14年創業からの寝具づくりの知識や技術と住宅リフォーム事業のノウハウを活かし、多様化する眠りの悩みや課題に対し、お客様のライフスタイルに合わせて、オーダーメイドで快適な睡眠環境を提供する。店舗に併設するカフェは、プラスαの仕掛け作りで集客力を高め、快適な睡眠をサポートする拠点として活用する。

DATA

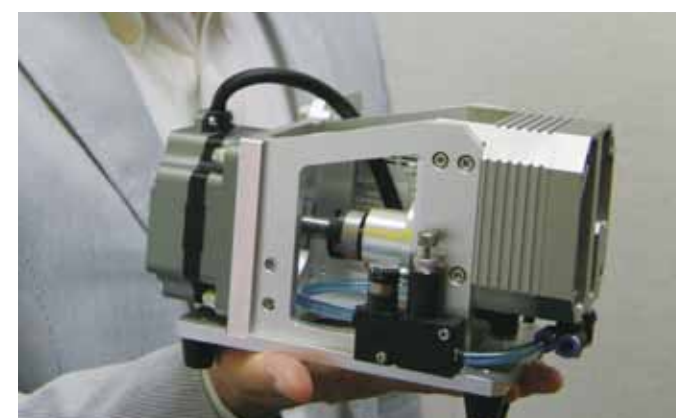
代表者：大東 利幸
所在地：京都市伏見区横大路下三栖山殿66-2
TEL：075-622-6245
E-mail：info@daitoushingu.com
URL：http://www.daitoushingu.com/
事業概要：寝具・寝装品等製造・卸・小売、眠りの支援事業、住宅リフォーム・建築事業等



顧客ターゲットを鮮明にし 的を絞った開発で量産化を目指す

超 精密金属加工は当社の得意分野です。その技術力をアピールするための営業ツールとして、極小型のコンプレッサーを独自に開発しました。高い静音性とエネルギー効率、重量4kg程度の手のひらに乗る極小化を実現し、後に優れた製品・技術を顕彰する近畿経済産業局の関西ものづくり新撰にも選ばれました。

かつては空気容量の大きいコンプレッサーの開発をしていた時期もありましたが、ターゲットとその用途が鮮明になったことで、ニーズのある小型サイズの改良に取り組んでいます。量産化を目指して社内組織体制も見直し、今までのように一人の熟練技術者の指示のもとで仕事をするのはなく、技術やノウハウを標準化し共有化することによって、どうすればコストを下げられるか、早く削ることができるといったアイデアが現場から生まれるようになりました。



振り返ってみると、色々と迷った時に事業プランを読み返すことで、目先のことにとらわれないことになり、今なにするべきか分かるようになりまし。これからは私たちにしかできない知恵と強みを磨き、自社ブランドの確立という大きな夢を叶えていきたいと思ます。

認定
プラン
概要

「オイルフリー」「チップシールレス」の 極小型・低騒音・省エネのコンプレッサー

超精密加工技術を活かし、「極小型」「低騒音」「省エネ」の「SAKAパーソナルコンプレッサー」を開発・製造・販売。セル生産や頻りに製造ラインを変更する工場、医療・介護施設等のこれまでのコンプレッサーに不自由を感じていたり、使用できなかった先に、きれいな圧縮空気を、静かに、どこでも手軽に提供することで、新市場を開拓する。

DATA

代表者：坂 栄孝
所在地：京都市右京区花園伊町44-12
TEL：075-463-4214
E-mail：eitaka@sakass.com
URL：http://www.sakass.com/
事業概要：各種設備機械及び治工具



市場とものづくりの橋渡して ライフスタイルを総合プロデュース

木

材の卸売や、一点モノの古材の販売が中心でしたが、「知恵ビジネスプランコンテスト」で古材を部材として標準化する取り組みを認定してもらったのをきっかけに、量産化に対応したもののづくり企業へとステップアップすることができました。これまで経験したことのない商品の企画・開発の難しさを感じることもありましたが、古材を使って私たちにどのようなことができるのか、社員の一人ひとりが考え、市場ニーズとものづくりの橋渡し役に徹することで、様々な企画やアイデアを広く発信できるようになりました。

平成28年1月には京都商工会議所の海外販路開拓支援事業に参加。パリで開催されたメゾン・エ・オブジエでは、これまでのプランをさらに押し広げた商材として、古材の表面を手斧で削る「ちようながけ」「なぐり加工」という伝統手法を使ったアイテムなどを出展しました。木材の魅力や古材の特徴を存分に感じていただける用途の広いマテリアルとして、海外市場に広く発信できたと思います。

今後はこれまで培ってきた技術やノウハウを活かして、空間プロデュースに挑戦したいと考えています。古材の部材化から生み出される家具、システムキッチン、壁材

や床材といったマテリアルなど、これらのアイテムを総合的に組み合わせ、新しいライフスタイルを提案することで当社の企業価値を高めていきたいですね。



認定 プラン 概要

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

150年以上の歴史で培った木材に関する知識や製材技術、大学との連携などによって、一つひとつ状態が異なる古材を一定の標準化を通じて部材化。それらの部材を組み合わせることでシステムキッチンや家具として甦らせる。ある程度の量産にも対応し、古材の魅力と可能性を大きく広げる。

DATA

代表者：小畑 隆正
所在地：京都市伏見区横大路貴船114
TEL：075-622-1408
E-mail：maruyoshi@maruyoshi21.com
URL：http://www.kozai-ichiba.jp/
事業概要：古材・天然木フローリングの販売
店舗・住宅のプロデュース



チャレンジ精神で顧客ニーズに応え 様々な素材に対応できる染技術を磨く

草

木染との出会いをきっかけに、糸染めの量産技術の開発にチャレンジすることを決意し、その事業計画の策定を通じて、「知恵ビジネスプランコンテスト」に応募しました。応募するまでは、量産化技術をどのように確立するかということがばかり考えていましたが、その技術でどのようなビジネスを行えるかというところにまで思い至るようになり、お客さまのニーズを踏まえた技術提案の必要性を深く認識しました。

認定の効果はたいへん大きなものです。京都商工会議所のハンズオン支援で初めて展示会に出展したほか、ホームページの充実や、200以上の顧客へのメールマガジンなどで技術力の発信強化に努め、1年あまりで30件以上の新規取引先が増加しました。

社員の積極性の高まりもひしひしと感じています。当社はお客さまから頂いた仕事を忠実に行うことが使命と考え、何か新しいことに自主的に取り組もうという雰囲気は希薄でした。そもそも、このプランに取り組んだのも、私のトップダウンです。しかし、今では現場の職人が「自分たちの染めはオンラインワンド！」と自信を持ち、自主的な勉強会を開き、互いにアイデアをぶつけ合っています。新規取引先からは、「シルクや和紙を染めてほしい」という難しい注文も寄せられますが、最初から無理と言わずに、まずはやってみよ

うというチャレンジ精神が芽生え、今では綿・麻、ウール、シルク、和紙など、様々な素材に対応できる技術力が身に着きました。

最近では、異分野の認定企業とコラボして、Tシャツや寝具など新しい商品を開発する機会もいただいています。今後も、草木染を大切な事業の柱に育てていきたいと思っています。



認定 プラン 概要

「糸への草木染」量産技術とオリジナル12色が広げる新しい商品用途

草木染の工業量産による染色加工のノウハウや、染整理仕上げ加工技術と独自のネットワークを活用し、「糸への草木染め」によるオリジナルカラー12色を開発。ファッションの現場や業界が抱える課題解決を図り、ストールや婦人服等の衣料のほか、トートバックといった用途を拡大し、新規顧客を開拓する。



DATA

代表者：村田 正明
所在地：京都市中京区西洞院通三条上る
姉西洞院町531番地
TEL：075-221-2238
E-mail：muratasenko@air.ocn.ne.jp
URL：http://muratasenko.com/
事業概要：繊維製品染色加工業

目に見えない付加価値の提供で 多様な防犯ニーズに貢献



防 犯カメラの映像を記録するハードディスクは消耗品です。故障に気づくことが難しく、いざという時に録画されていなかったことも少なくありません。当社では機器のみを販売するのではなく、保守などのアフターサービスを充実

させるとともに、リースやレンタル契約を業界に先駆けて導入することで、顧客の防犯環境をサポートしてきました。ただ定期メンテナンスだけでは、チェックした時の状況しか把握できないという課題が残ります。それを解決するためスタートさせ

たのが、プラン認定を受けた「みまもりサービスあんしん君」。24時間365日、独自開発のルーターで防犯カメラシステム全体を見守り続けて、異常をメールで通知する業界初のサービスです。今回、認定されたことで一番変化があったのは社員の認識でし

た。防犯カメラの販売だけでなく、「必要な時に必要な映像を取り出せる」サービスを提供している会社であることを社内でも共有しました。付加価値の部分をお客様に伝えることで、価値提供型の企業へと成長したのではないかと思います。認定当時は3年保証のパッケージ商品を用意していましたが、現在ではコスト重視の1年保証と、より高付加価値の5年保証を揃え、ご家庭から企業まで幅広い市場を視野に入れています。今後、情報通信の発展で映像記録のクラウド化など、サービスの形も変化していくと予想しています。市場の動向を捉えながら、セキュリティの総合サービス業として、これからも世の中の防犯ニーズにしっかり応えていこうと考えています。

認定プラン概要 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”

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。

DATA

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番地2
TEL：075-354-3372
E-mail：info@kbdevice.com
URL：http://www.kbdevice.com/
事業概要：防犯カメラ・システムの設計・
施工・組立・販売・保守



縫う楽しさを新たな方法で提供し 手芸以外の市場へと販路を広げる

手 芸アイテムを提供するブランド「INAZUMA」を展開していますが、手芸を楽しむ世代の高齢化や愛好家の減少により市場が縮小傾向にあることは否めません。そこで、新たなマーケットの開拓のための新規事業を考えていたところ、「知恵ビジネスプランコンテスト」に出会い、その時、着眼したのが介護市場でした。介護施設内では針の使用が難しいため、針がなくても縫う楽しさを味わうことができる、新しい手芸キットとビジネスモデルの開発を目指しました。しかし、未知の分野への取り組みに対し、社内でも「できるはずがない」との声が多く、なかなか思うように進みませんでした。そんな時、方眼状に穴を開けた合成皮革に先端を固く加工した紐

業展開を進めていくうちに作業療法士など専門家との付き合いも広がり、介護を必要とされている方々の課題や要望を認識することができました。しかし、そのニーズに対応するには大規模な設備の導入が必要となり、京都商工会議所の補助金申請



を通すことで、刺繍のように絵柄を完成させるというアイデアが知恵ビジネスに認定され、全社を挙げて福祉・介護施設等の埋もれた需要を掘り起こすという明確な目標が生まれました。これにより、社員のモチベーション向上や次代を担う幹部候補生の育成にもつながりました。

当社の経営理念は、世の中にない商品を提供すること。これからも、もっと手軽に縫い付けが楽しめる方法を提案していきたいと思えます。

認定プラン概要 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

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。

DATA

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番地
TEL：075-415-1001
E-mail：info@inazuma.biz
URL：http://www.inazuma.biz/
事業概要：繊維資材製造卸



社内のモチベーションを高め 知恵の連鎖でソリューション技術を発信



一人ひとりがこうした意識を持ち続け、社内で共有することによって、今までの技術をどのよう改善・発展させていくのか、どのように顧客に提案していくのかを考えるようになり、現場から新しいアイデアがどんどん

生まれしてきました。例えば、打錠機への杵の間違った装着を防止する杵照合検査システムや従来のTOP処理以上の性能を持つ下地処理の開発など、認定を受けたときには計画していなかった新サービスや新技術の実用化にもつながっています。

今後は、京町家を活用したR&Dセンターを新設し、研究開発型の企業として製薬メーカーが抱える課題を解決するソリューション技術を提供することで、企業価値を高めていきたいと考えています。また、世界的な医薬品市場の伸長を見据えて、打錠障害ソリューションの海外展開にも取り組んでいきます。当社の技術が世界中の人々の健康を支えているという自負を持って、医薬品や食品の業界に貢献していきたいと考えています。

毎

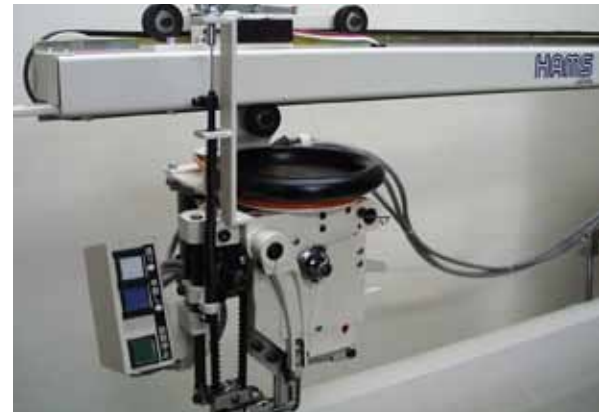
日の朝礼で社員に会社の将来像や将来の夢、業務での気づきを語ってもらっています。「知恵ビジネスプランコンテスト」に認定してもらった後、私が最初にみんなの前で話したのが、「これから私たちは何をすべきか？」ということでした。金型の表面に錠

剤の粉を付着させない独自のTOP処理など、当社の錠剤製造用金型の製造技術は高い評価を得ています。短納期や安全に対する製薬業界のニーズに応じていくため、認定を取って終わりではなく、この成果を業務のモチベーションにつなげていかなければなりません。

自

動ミシンの開発・製造を通して、縫製工程における自動化や省力化に取り組んできました。とくに流行に左右されやすい Apparel 業界では迅速な対応と高度な技術が必要とされており、なかでも下着や和布団、ジーンズのベルトループ、ランニングシューズといった難しい箇所を縫製できる工業用ミシンをお客様のご要望に応じてカスタマイズすることで生産現場のお悩みの解決を図ってきました。「知恵ビジネスプランコンテスト」では、「縫う・通す・結ぶ」という人の指の動きを自動機に置き換える編み機を開発し、技術者不足や人件費削減といった企業の課題の解決を図るプランが認定を受けました。ちの営業姿勢は「製品を売

る」でした。しかし、認定を受け、知恵の使いどころや強みを再確認し、「技術を売る」と認識を改めたところ、営業先や取引先の反応が良くなりました。このように自社の技術力を見える化したことで、社員の意識にも変化がみられ、大きな自信につながっています。また、新聞やホームページで当社を知ったお客様から、今まで扱ったことのない素材の縫製に関する相談をいただくなど、私たちの得意技術を横展開に活かす分野がまだまだあることを知りました。こうした気づきの中で、繊維商品へのタグづけ自動装置や自動車の電気配線を束ね



て巻く装置、インストルメントパネル（インパネ）の縫製自動機などの開発や製造を任せられるなど、新しいビジネスの芽も育ちつつあります。

これからも私たちの技術の活用によってお客様の問題解決に貢献し、市場を開拓していきたいと考えています。



DATA
代表者：宮地 康次
所在地：京都市南区東九条西明田町 59-2
TEL：075-661-1134
E-mail：general@hams-jp.com
URL：http://www.hams-jp.com/
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

認定 プラン 概要

「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

昭和29年創立以来、自動化・省力化を目的とした特殊縫製自動機の開発・製造・販売の実績で蓄積した「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。技術者不足や人件費増の問題を抱える靴下メーカー等に対し、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。

認定 プラン 概要

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

錠剤を製造する際には、粉末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）に対して自社開発のソリューション技術を提供。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、製品の長寿命化や短納期供給の実現、ランニングコストの低減等を図る。



DATA
代表者：二九 規長
所在地：京都市南区唐橋高田町37番地
TEL：075-661-8711
E-mail：tnj@jasmine.ocn.ne.jp
URL：http://www.29japan.co.jp/
事業概要：「TNJ TOP処理」を用いた下地処理から表面処理「複層コーティング」までを行う、一貫した受託加工・打錠用杵・臼の製作・販売

取締役副社長
二九 鈴子 氏

地域社会の一員として受け入れられ 共に働く優秀な人材を確保

文 文化体験を外国人観光客に提供する私にとっても重要な要素です。優秀な人を確保することは容易ではありません。「知恵ビジネスプランコンテスト」の認定を受けてからは、「ぜひ、ワックジャパンで働きたい」とたくさんの方の応募があり、今回、英語が堪能で、接客経験も豊富な人材を数名採用することができました。

当社の取り組みが新聞や雑誌、テレビなどで取り上げられる機会が増え、車いすに対応したバリアフリーの京町家「京都 和心館」や高齢者に優しい文化体験など、私たちが当たり前だと思っていたサービスが地域の皆さんに好感を持って受け入れられ、魅力的な事業に取り組んでいる企業としての社会的信頼につながったのだと思います。



認定 プラン 概要

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」

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。



DATA
代表者：小川 美知
所在地：京都市中京区高倉通二条上ル
天守町761
TEL：075-212-9993
E-mail：welcome@wakjapan.com
URL：https://wakjapan.com/
事業概要：外国人の日本文化体験、通訳、国際会議・修学旅行の企画

サービス価値の見える化と外部評価の向上で 測定企業としてのブランド確立



測 定ビジネスはいわゆるニッチ産業であり、身近に競合他社が存在しないことから、サービスの価値やお客様の満足度を計りかねていました。そのような中、「知恵ビジネスプランコンテスト」を

通じて、認定という形で自分たちの評価を見える化してもらえたことで、測定に関するこれまでの取り組みや今後の目指す方向性が間違っていなかったのだと改めて認識することができ、会社としてだけでなく従業員個々の自信につながりました。

認定後は、当社に対する認知度が高まり、社外からの講演や技術発表依頼が増えたほか、当初想定していなかった分野でのネットワーク構築など、ビジネスチャンスは確実に広がっています。5年ほど前から得意先に配信しているメ

割引クーポンを使いたい」「プロニクス特製のカレンダーが欲しい」といった声が多く寄せられるようになり、お客様とのコミュニケーションツールとしての役割を果たすようになりました。また、ホームページでの新規受注も増えており、ビジネスプランに認定してもらったことで「測定で困っているが、どこに頼めばいいのかわからない」という潜在ニーズを吸収することができるようになってきたと思います。

今年の夏にはベトナムに新たな測定拠点を開設する予定です。輸送費ゼロのワークレス測定の魅力を活かし、現地市場の掘り起こしはもちろん、これまでコスト的な課題から受注に繋がらなかった国内のお客様にも積極的に対応していきたいと考えています。

認定 プラン 概要

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

高い精度での測定を求めているものの、サンプルの輸送に要するコストや時間の壁に苦慮している企業等を対象に、顧客の手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のノウハウをもとに、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。

DATA
代表者：井上 仁良
所在地：宇治市横島町落合144-7
TEL：0774-28-1045
E-mail：measurement@pronics.net
URL：http://www.pronics.net/
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、精密プラスチック成形品の試作・量産 等



美味しく、素早く、無駄なくの期待に応え 冷凍寿司の新たな市場を創出

米

飯は長期冷凍すると品質が劣化してしまうのが、今までの常識でした。当社は、乾燥や劣化が起こりにくく、解凍しても美味しい米飯改良剤を開発。そのノウハウを活用し、冷凍寿司を販売する事業を立ち上げましたが、当初想定していたほど市場は広がりませんでした。

しゃり玉やネタなど食材の質が解凍時に最も良くなるように工夫し、味の面では自信を持っていたのですが、冷凍寿司を提供するサービスの現場で、解凍に時間がかかり、ビジネスチャンスを逃していたのです。

しばらく事業としては足踏み状態が続きました。ただ、飲食店では作り置きや廃棄ロスなどの問題も依然として抱えており、冷凍寿司を製造・販売できる一貫し

たシステムを提供することで、その課題に答えられないか、再度ビジネスモデルの見直しに取り掛かりました。時間を要しましたが、品質を維持したまま短時間で解凍できる機器をメーカーと共同開発でき、ボトルネックになっていた解凍時間の問題も解消されました。

折しも、多くの外国人観光客が日本を訪れ、ホテルのビュッフェなどでは寿司職人が不足して困っているという話を聞き、今こそ事業化を図るチャンスだと「知恵ビジネスプランコンテスト」に応募したのです。

プランの認定で、冷凍寿司の市



場化に向けた大きな一歩を踏み出しました。知恵ビジネスへのチャレンジを通して、今までのように「商品を使ってください」ではなく、「こういう課題を解決できる」というソリューション型の提案力をさらに高めていきたいと思えます。

ターゲットを絞り込み 商品の魅力を効果的に伝えて新市場開拓



先

代の社長が、今まで培ってきた合成樹脂加工技術を活かし、西陣織を一体化させた特殊なアクリル板を開発したのですが、当社のビジネスは決まったお客様との取引が多く、どっやって売っていいの模索していました。販路開拓のノウハ

ウを習得するため、京都商工会議所主催のセミナーに参加したことが、知恵ビジネスに取り組んだきっかけです。

セミナーを通じて、頭の中ではぼんやりと思いついてきた考えを事業計画書にまとめることで、自分が何をしなければならぬのか明確に整理することができました。また、今までは、欲しいと言っただけのお客様に商品を提供すればいいと考えていた

のですが、顧客のニーズや課題を理解して、ターゲットを絞り込むことが欠かせないと気付かされました。今後は、宿泊施設や

商業施設を手掛けるデザイン・設計事務所に対して、商材の特徴を生かした用途提案を行うため、商材の機能や魅力を説明するカタログを用意したり、ホームページを充実したり、次の行動に取り組んでいきたいと考えています。

「知恵ビジネスプランコンテスト」の認定証授与式には、社員の大多数が参加しました。社員だけでなく、多くの方々の前で当社の計画や私の思いを伝えられたことで、「この商材は社長が作って売れるもの」ではなく、「京都樹脂の知恵を活かして開発したもの」というように社員の意識を変えらるきっかけになったと思います。私たちの新たなチャレンジは始まったばかりですが、認定していただいたという自信を胸にこれからも前に進んでいきます。

認定 プラン 概要

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

西陣織など京都の伝統素材をアクリル板に挟み込み一体化させる独自加工技術を活用することで、織物の凹凸や金糸の艶やかさなどの素材そのものの意匠性をさらに際立たせる手法を開発。板状にしてから、波型やR形状などへ容易に加工できるアクリル板の特性を活かし、インテリアや壁面装飾、照明器具、家具など、伝統素材の新しい可能性を探る。



DATA
代表者：末松 靖子
所在地：京都市下京区西七条名倉町29番地
TEL：075-312-3741
E-mail：k14@oregano.ocn.ne.jp
URL：http://www.k14co.com
事業概要：樹脂加工製品を主軸に金属加工製品、木工加工製品・サイン表示物等の製造施工・販売

認定 プラン 概要

業務用冷凍寿司の エンジニアリング事業

冷凍寿司を、注文の数だけ・短時間で解凍できる高速解凍機を機器メーカーと連携して開発。解凍時に最も美味しくなるように商品化された冷凍寿司とともに、炊飯から冷凍、解凍まで一貫したシステムを飲食店や米飯加工業者等に提供することで、調理に係る作業量の平準化や見込み違いによる廃棄ロス、機会損失の低減を図る。

DATA
代表者：奥村 和宜
所在地：京都市南区吉祥院中河原北町17-1
TEL：075-204-1430
E-mail：post@ajikyoku.co.jp
URL：http://www.ajikyoku.co.jp/
事業概要：主に米飯用食品添加物の開発・製造・販売



当たり前の中から“強み”を見つけ 高齢者の暮らしを守るビジネスを創出



ルの総合管理を行って当社が知恵ビジネスに取り組みきっかけとなったのが、営業経験の浅い若手社員の「個人宅に営業に行きたい」という一言でした。当初、ビルの総合管理と個人宅向けのホーム管理は別物と考えられていたのですが、家庭のお困り事も、一人の社員が様々なサービスを提供する「ワンストップ・ワンメン」や、これまで培ってきた防災知識、

日本初、京都発信の
新しいホーム管理サービス



高所作業の技術で解決できるのではないかと。そう考えた私は、試しに社員とその家族を対象に聞き取り調査を実施しました。すると、特に高齢者にとっては電球一つ取り替えるのも難しい、どこに頼んでいいかわからない、火災報知機の間違った設置や使い方をしている家庭が多いということが分かりました。今までの取り組みも見方を変えることで、当たり前だと思っていたことが

実は強みだということが明らかになり、お客様の目線に立った新たなビジネスの創出へとつながりました。今回、知恵ビジネスプランコンテストの認定を受け、改めて「高齢社会の安全・安心な暮らしを支える」という経営理念を社員全員で共有することができました。例えば、遠く離れて暮らすご家族のために留守宅確認サービスを入れよう、あるいは雪の多い地域では雪かきや雪下ろしのサービスを取り入れたらどうか、など、一人ひとりの社員がお客様のニーズに応じたマーケティングに取り組み、アイデアを出し、行動するようになったと思います。知恵ビジネスへの挑戦で、地域になくはならない企業へとステップアップしていきたくですね。

認定 プラン 概要

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～

関西を中心に約3千棟のビル設備の総合的な管理を行う。従来のビル管理は、設備の保守点検や清掃などサービス毎の外注が一般的であったが、知識や技術、資格を持つ人材を社内育成し、一人の社員が一回の訪問で複数の業務を行う“ワンストップ・ワンメン”を実施、そのノウハウを個人宅にも展開する。家具の移動や清掃、安否確認など、暮らしのトラブルを定額で24時間サポートする。高齢者やその家族だけでなく、高齢者の入居率を高めたい賃貸管理会社などの不安も取り除く。

DATA
 代表者：奥野 定
 所在地：京都市下京区仏光寺通
 西洞院東入ル菅大臣町178
 TEL：075-365-2700
 E-mail：info@cosmomainte.co.jp
 URL：http://cosmomainte.co.jp/
 事業概要：総合ビルメンテナンス



常務取締役
奥野 寛氏

「銀」の特性効果に着目し 観光都市の衛生課題解決に貢献



色生地への加工を
請け負う一方で、
常々、消費者に私
たちの価値を直接提供する
ビジネスを考えていました。
伝統意匠をバッグやポー
チなどに活かしたファクト
リーブランド「seisuke88」
の立ち上げは、当社の強み
を掘り下げ、顧客創出につ
なげる大きな一歩でした。ま
た今回、銀をナノ化する特
殊技術と出会ったのをきっ
かけに、これまで培ってきた
染料の知識・ノウハウを掛
け合わせ、制菌や防臭に効
果がある高濃度抗菌防臭液
「進化銀®」を開発。「知恵
ビジネスプランコンテスト」
の認定につながりました。

さらに「進化銀®」をス
プレーとして使うだけでな
く、本業である生地整理加
工の技術を活かして、生地
や不織布などに蒸着加工
させた立体マスクやつま先
ソックスなどを「KOKORO
CARE」ブランドとして展
開するなど、私たちの知恵
は新商品としてどんどん形
になっていきます。立体マス
クなどは、厳しい試験をクリ
アした製品のみ与えられ
るSFAS制菌マークの認証を
得、有名ブランドとのコラボ
で商品化されました。

当初は、まったく経験し
たことのない分野への挑戦
で不安を感じることもあり
ましたが、プランの認定で
大きな自信につながりまし
た。「お客様の吐しゃ物の処
理に困っている」という宿泊
施設の困り事に応えて、「進
化銀®」を使った新しい処
理キットを開発するなど、
市場には衛生に対するニ
ーズがたくさん埋もれていま
す。私たちの商品が京都観
光の安全・安心をサポート
できればと考えています。

抗菌・除菌商品が世の中に
あふれる中、安全性が高く、
効果が長続きする（残存制
菌）商品は他に類がなく、独
自の価値を提供できるので
はないかと考えています。



認定 プラン 概要

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

染色整理加工で培った技術を活かし、製薬会社と共同開発した高濃度抗菌防臭液「進化銀®」を宿泊施設等に販売する。塩素系やアルコール系の成分を含まないため、安全かつ使い勝手が容易で用途が広いのが特徴。また、同社の服地加工技術を使い、「進化銀®」を蒸着させたマスクやソックス等を商品化し、新たな顧客を掘り起こす。

DATA
 代表者：高橋 聖介
 所在地：京都市右京区山ノ内宮脇町1-1
 TEL：075-802-3111
 E-mail：info@takaren.co.jp
 URL：http://www.takaren.co.jp/
 http://www.kokorocare.jp/
 事業概要：染色整理加工仕上げ、服地特殊加工、
seisuke88ブランド企画製造販売、SF事業部



3度の挑戦を通して知恵を磨き スローファッションを楽しむ価値を創造



草

草木染めの魅力に魅せられ、複雑でありながら優しい色目のTシャツやブラウス、ストールなどを提供しています。草木染めは人に優しい…と言われますが、あいまいなイメージに依存しない確かな商品力が私た

ちの強みだと漠然と考えていました。しかし、京都商工会議所のセミナーで、草木染めでしか実現できないことは何か考えるきっかけをいただいたことで、良質なものを長く着たい「スローファッション」志向のある方に、草木染めならではの

色目を活かして長く使っていただいても飽きない商品販売していくことを私たちが長年したかったことだと初めて気づきました。

「知恵ビジネスプランコンテスト」には3度目の正直で認定していただきました。最初の2回は、草木染めでスローファッションという新しい市場を開拓するプランでしたが、お客様にどのような価値を提供するのかということが伝わらなかつたと思います。もうチャレンジをやめようかと諦めかけたこともありましたが、取り組みを通して自分たちの強みを見直すうちに、草木染めの色変化の大きさと無料の染め重ねサービスと掛け合わせることでジーンズや革製品のように色の移り変わりを楽しむ新たな価値をスナップとともに見出すことができました。

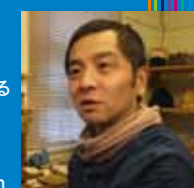
認定 プラン 概要

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

色の変化が大きい天然染料の「草木染め」に、堅牢度を高める手法を付加することで、ジーンズや革製品のように色の移り変わりを楽しみながら、長く使い続ける衣類を提案。スローファッション志向の高まりを背景に、消費者が「服を育てる」感覚が持てる商品を提供することで、新たなファッションカテゴリーを創造する。

DATA

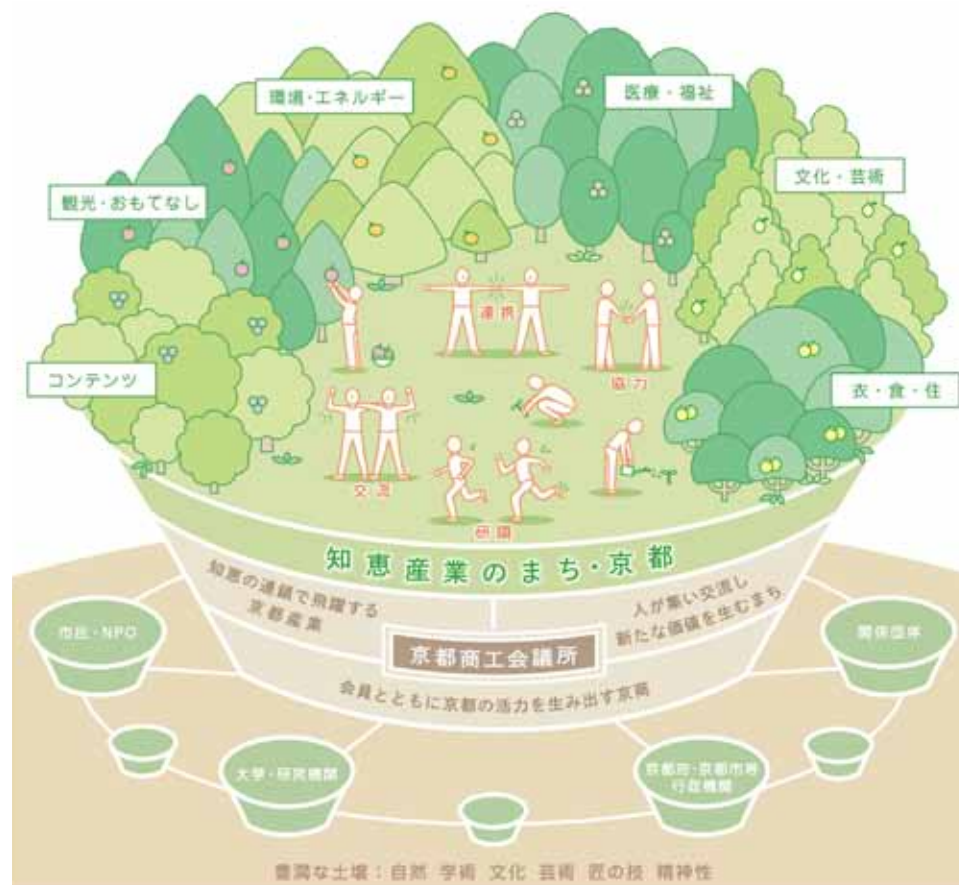
代表者：青木 正明
所在地：京都市中京区慈恵町通夷川上る
笹屋町456-2F
TEL：075-211-1498
E-mail：tenshu@tezomeya.com
URL：http://www.tezomeya.com
事業概要：天然染料のみを使用した、いわゆる「草木染め」の手法だけによる染色工房



社会は大きく変化し、環境、資源・エネルギー、安心・安全、健康、食料などの課題や、個性・こだわりを重視するライフスタイル・価値観がこれまで以上に顕在化しています。変わりゆく社会構造の中で生まれる新しい価値観を的確に捉え、地域や自社の強み、いわゆる「知恵」を付加価値の源泉とする中小企業が、都市の活力を創出すると考えております。

京都商工会議所では、京都の地域特性や企業独自の強みを活かしながら「顧客創造」を目指す取り組みを「知恵ビジネス」と名付け、その発掘・育成に取り組むとともに、伝統産業からハイテク産業まで多様な産業群が集積する「知恵産業の森」の創造に向け、「知恵産業のまち・京都」を推進します。

知恵産業のまち・京都の姿





京都商工会議所は、顧客創造を目指す 「知恵ビジネス」 を応援します。

1 強みの発見

- 自社の強みを発見、発信したい
- 他社との違い、競争優位をアピールしたい
- 交流会等で他社の知恵に触れてみたい

“知恵”に目覚める。
まずは、京都商工会議所と
つながりましょう。



「知恵の経営」報告書の作成で、自社の“強み”を発掘・分析・整理



「知恵ビジネスサロン」で意欲あふれる事業者と交流

2 強みを活かす ビジネスモデルを創出

- 新しい取り組みで顧客を開拓したい
- 新しいビジネスモデルを考えている
- 新規事業構築のポイントを習得したい
- 「知恵ビジネス」の認定を受けたい

知恵ビジネスの登竜門 “知恵ビジネスプラン コンテスト”に挑戦!

知恵ビジネスプランコンテストとは

公募対象プラン

京都の特性や企業独自の強みを活かしながら、新たな知恵によってオリジナルのビジネスモデルや技術、あるいは商品・サービスを創出し、“顧客創造”を実現するビジネスプラン

応募資格

京都に活動拠点を置き、京都商工会議所の経営支援を通じて認定プランの実行・実現が見込める中小企業者(法人・個人事業者)



知恵ビジネスプランコンテスト認定証授与式

3 ビジネスモデルを実現

- ビジネスプランをカタチにしたい
- ビジネスプラン実現に向け、経営状況に合ったサポートを受けたい

専門相談や経営支援員による ハンズオン支援を活用!

知恵ビジネスの実現に向けた ハンズオン支援

経営戦略・マーケティング

経営戦略の構築から、商品開発、販路開拓、広報・宣伝、財務・法務などの具体的課題解決まで、幅広く事業推進を助言・サポートします。

具体例 ビジネスプランのブラッシュアップ相談
専門相談(中小企業診断士、弁護士など)

広報・プロモーション

プレス広報支援サービス、京都商工会議所会報誌や新聞広告、ホームページ・メルマガなどによる情報発信を通じ、認知度やブランド力の向上を図ります。

具体例 マスコミ各社へのプレスリリース支援
京都商工会議所会報誌、ホームページ、新聞での紹介

マッチング・販路開拓

企業間の交流、取引先の紹介や展示会出展サポートなど、京都商工会議所のネットワークをフル活用して事業提供や販路開拓を支援します。

具体例 各種展示会の情報提供・出展サポート
仕入先、販路などの紹介

資金・助成金申請

公的認定制度、助成金、融資制度などの活用検討、各種申請書の作成支援を行います。

具体例 国・京都府・京都市などの認定制度や助成金の申請書作成支援、融資制度の利用相談



マスコミ各社へのプレスリリース支援



展示会出展で販路開拓をサポート

4 知恵ビジネスの展開

- 企業間連携、ビジネスマッチングなどで、ビジネスを大きく広げたい
- 事業拡大や販路開拓をバックアップして欲しい

バイヤーに直接売り込む 商談会等の ビジネスマッチングイベント にエントリー!

ビジネスマッチング

京都知恵産業フェア

京都ならではの技術、デザイン、感性などの知恵が活用された商材を首都圏の市場に発信。バイヤー、メディアを対象にした展示商談会です。



知恵のアライアンス事業

会議所ネットワーク等による広域連携支援を活用し、大手メーカーと事業提携、受発注取引などの場を提供します。



京のイチ押し商品売り込み商談会 事前マッチング型マンスリー個別商談会

「衣・食・住」の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、新規取引をサポートします。



成長分野支援事業

海外・国内販路開拓支援事業

京都の伝統技術や素材などの販路開拓を目指し、現代のライフスタイルに合わせた高付加価値商品の開発支援、国内外展示会への出展支援などを行います。また、京都ブランドを広く海外に発信する事業に対する京都クリエイティブビジネス海外展開助成金なども活用できます。

