



# はんえい

編集発行 | 京都商工会議所中小企業経営相談センター 〒604-0862 京都市中京区烏丸通夷川上ル 京都商工会議所ビル TEL 075-212-6467

## 老舗の経営から 逆境に打ち勝つ ヒントを探る



社会構造の変化や顧客ニーズの多様化、市場のグローバル化など、企業を取り巻く環境は千変万化。その一方で、京都には何百年と続く老舗がたくさんあり、幾多の逆境やピンチを乗り越え、今日まで長く経営を続けてきた。今回は、老舗の経営手法や商いの姿勢、ターニングポイントとなった出来事などを紹介し、厳しい時代に勝ち残るヒントを探る。

老舗の経営者に話を聞くと、口を揃えて「当たり前前」のことを、当たり前前のようにやってきただけです」とおっしゃいます。では、この「当たり前前」とは、一体どのようなことなのでしょう。調べていくうち、共通する一つのキーワードが浮かんできました。それは「驕らない」という言葉です。企業や店舗を長期的・継続的に経営するためには、自社の強みや弱みを知り、顧客ニーズなどに敏感に対応していかなければなりません。お客様に対してだけでなく、職人さんや仕入先などに対しても、「いつも、ありがとう」という謙虚な姿勢を貫く。いろんな人の意見を素直に受け入れる。そうすることによって、外部から得られる情報量が莫大なものになります。「なぜ、うちの商品が売れないのか?」「それは不景気やから...」。そんな会話をする人は、

謙虚で驕らない姿勢が  
自社の強みと  
弱みを知るきっかけに



服部 利幸氏  
・立命館大学 政策科学部教授

老舗にはいけません。驕らない心は、内省につながります。味が時代に合わせているか、お客様に対するサービスは適切か。老舗の饅頭は一見、創業時と何も変わらないように思えますが、時代とともに常に進化しているのです。

手間を惜しまない実践教育で  
いざというとき  
会社を支える人材育成を

バブル経済と呼ばれた時代、多くの企業が本業以外のビジネスに進出し、危機を招きました。しかし、老舗の多くは、家業を守る—そもそも、うちはお客様にどのような価値を提供しているのか—という本質を忘れませんでした。価値観を育み、共有するポイントとなるのが、後継者や従業員に対する教育です。学校教育は形式的な知識を教えますが、ここでは体験的・実践的な教育を指します。例えば、ある老舗和菓子店では、職人の技術を磨くために、勤務時間中に展示用の造形菓子を作らせています。このお菓子は売りものではないので、いくら作っても店の利益にはつながりません。しかし、経営者は「職人の技術を磨くことも仕事の一部」という確固たる信念を持っているのです。人を育てるには手間もコストもかかりますが、意欲的に取り組むことで、経営者と従業員、あるいは従業員同士の信頼関係が醸成され、仕事に対する愛着も生まれるでしょう。いざというとき、周りの人たちが「よし、私たちが会社を支えてやろう!」と思ってくれるはずですから。これは逆境を乗り越える大きな力となります。「謙虚な姿勢」と「体験的・実践的教育」、老舗の暖簾を守ってきたこの二つのキーワードが、逆境に打ち勝つためのヒントとなるに違いありません。

## 異業種への挑戦で 社会インフラの変化に対応

伏見のまちの地縁・人脈を礎に、  
新たな商いを切り拓く



同社の創業は、江戸時代初期にまでさかのぼる。初代井筒屋伊兵衛が伏見で呉服商を営んだのが始まりだ。当時、伏見には港が開かれ、京都と大坂を結ぶ中継拠点として大いに賑わったという。だが、明治も中頃のこと、大きな転機が訪れる。新たな鉄道網の整備によって人の流れが大きく変わり、街道筋の集客力に頼る商売が難しくなったのだ。「今すぐ何とかしなければいけない」という状態だったようだ」と十二代目で取締役社長の齊藤透さん。当時、十八歳だった九代目宗太郎が決断したのは、呉服商をやめ、造り酒屋をはじめめるということだった。もちろん、家業を守るために、新天地を求めて移転するという選択肢もあったろう。だが、宗太郎は、伏見というまちの地域性、地縁、人脈を活かそうと考えた。「伏見で酒蔵を営んでいた先輩たちには酒造りを教わったと聞いている。呉服商として地道に商売を続けてきた信頼・信用が根底にあったのでは」と推測する。異業種への

「酒造メーカーとして百二十年が経ち、宗太郎の判断は正しかったと確信している」と齊藤さんは目を細める。



顧客から学んだ「量より質」の  
教えで市場の信用を構築

齊藤さんが先代、先々代から教えられたことは、「量よりも品質を大切にしよう」ということだった。戦後、甘い酒を作れば飛ぶように売れた食糧難の時代、先代が得意先から呼ばれてこう言われたという。「黒砂糖みたいな荒い味はいらない。上白糖みたいなきれいな味の酒が飲みたい」。売ればよいという考えでは、お客様は離れてしまう。品質へのこだわりが、市場からの信頼につながる。「お客様から教えていただくことも多い」と話す。

齊藤さんは、京都の農家が栽培する「祝」という米を使って、京都ブランドの銘酒を市場に送り出している。平成二十年の全国新酒鑑評会では、全量「祝」で初挑戦し、見事、金賞を受賞した(同社は十二年連続金賞受賞中)。京都の米、京都の水、そして京都に住まう人が造った英勲ブランド「古都千年」「大吟醸祝35」など、本物志向の左党たちから高い支持を得ている。「新しいことに挑戦していく。その積み重ねが老舗の暖簾につながるのだから」。その眼差しは、次代を見つめている。

### DATA

齊藤酒造株式会社  
代表者/齊藤透  
住所/京都市伏見区  
横大路三栖山城屋敷町1005  
TEL/075-911-2124  
URL/http://www.sikun.com/

## 強みとする和風金物の 魅力を発信して差別化に成功

長期的な視点で  
顧客や職人との信頼を築く

創業文化二(一八〇五)年、金物商品を取り扱う専門店として歴史を重ねてきた。六代目の室公博さんが、先代の輝男さんや先々代から聞かされてきたことは、「在庫を切らさない」ということ。金物というアイテムの性格上、お客様は「あの商品」と目的を持って来店する。もちろん一般的な商品も取り揃えているが、特種な商品や数年おきの注文なども少なくない。「どんな注文にも対応できるように、在庫を切らさないようにしている」。一見、非効率に映るかもしれない。しかし、「売れるものを売るといつ短期的発想ではなく、これまで築いてきた信頼を大切に、本当に価値あるものを長期的な視点で販売している」と室さん。この長期的な視点、徹底した顧客満足へのこだわりが、何千種類というアイテムの豊富さにつながっているようだ。

や職人、取引先に支えられてこそ、商売は成り立つのだ。二百年を超える伝統は、真心、親切、感謝の気持ちを引き継ぐことで守られてきたのだろう。

よそにはない専門店の  
品揃えで顧客の心をつかむ

昭和五十年代からホームセンターなどの大型量販店で安価な金具が買えるようになった。同社では、何十年も前から数奇屋建築や社寺建築、和室に使用する伝統金物、あるいは工場などで用いられる機械金具の品揃えを充実させ、市場で独自のカラーを打ち出してきた。真鍮で鑄られた六葉の釘隠しや、時代劇に出てくるような土蔵の突き出し錠、橋の欄干にかかる擬宝珠など、よそでは売っていないものも多い。いずれも、職人が精魂込めて手づくりしたもので、質感も高い。本当にいい金物は打ち直し、塗り直して何度も使うことができるという。「ほんまもんの魅力を多くの人に知ってほしい」と室さん。ホームペーなど金物の魅力を広く発信している。最近では、日本全国、海外からも注文が舞い込むようになった。ライフスタイルの変化で、和室の生活を楽しむ機会が減っているが、「和室がなくなれば、和に関わる京都の伝統産業そのものが廃れてしまう。金物を通して、和の魅力を提案したい」と意気込みを示す。



### DATA

室金物株式会社  
代表者/室公博  
住所/京都市中京区二条通柳馬場西入  
TEL/075-211-5401  
URL/http://www.murakamimono.co.jp/



# 柔軟な発想と先見的な視点で ビジネススタイルを転換

「コア技術を活かし、未開拓市場でのスタンダードをめざす」

明治二十(一八八七)年、まだ写真撮影がもの珍しかった時代にスタジオを開いた。「今でいうベンチャー企業。未開拓の分野で、お客様がひっきりなしに訪れたようだ」と、取締役の小畑章さんは話す。しかし、二十年、三十年経つと同業他社が増え、価格競争が激しくなった。経営の岐路に、どのように立ち向かったのか? 「あつさり、あきらめた」と小畑さん。スタジオでお客様が来るのを待つという従来のスタイルを捨て、神社仏閣や学校に出かけて行って、婚礼写真や入学・卒業写真の撮影を請け負ったという。カメラ機材は重く、ワンカットの撮影にも手間ひまがかかる…。そんな時代、出張撮影は画期的なサービスで、これまで撮影に関心のなかった顧客層を掘り起こすことに成功した。

今から数十年前、若者から人気を集めつつあったホテルウェディングに注目。市内のホテルにスタジオを構え、新たにホテルブライダル撮影に乗り出した。小畑さんは言う。「あきらめるというのは、やめることではない」。写真という創業時のコアコンピタンスを守りながら、「今、お客様から何が求められているのか?」「自分たちの技術で何ができるのか?」をあらゆる角度から考えてみる。柔軟な発想や視



点でビジネススタイルを転換し、新たな市場を開拓してきた。

顧客と「場」を共有し、映像に写らない感動を引き出す



「高谷写真場」という社名には、「場を求め」という意味が込められているという。今、その瞬間を美しく撮るテクニックを磨くのは当然だ。しかし、「テクニックという形式知だけでなく、これまで社内ではぐくまれてきた暗黙知を磨き上げることが大切」と小畑さん。十年先、あるいは五十年先に写真を見返したとき、「あのときは楽しかったね」「こんな若い頃もあったね」と、家族や友人で懐かしんでもらえる。写真の価値は、まさにそこにあると指摘する。

現在、同社では「超映像で倅に!」という経営理念を掲げている。そこには「映像の機能を超えよう」という強い思いが表れている。ただ、シャッターを押すだけでは、感動は生まれない。ブライダル、成人式、七五三…。お客様とともに、その場を共有し共感することで、フィルターを通して形のない感動や喜び、幸せを写し出していく。「写真の持つ価値を一人でも多くの人に伝えたい。それが私たちの使命」。色あせた写真が今、輝く。

## DATA

株式会社高谷写真場  
 代表者/高谷 健雄  
 住 所/京都市上京区新町通中立売下ル  
 仕丁町305-1-4  
 TEL/075-417-2000  
 URL/http://www.takayaphoto.com/

## HAN-EI EYES

# 老舗の要件を考えることで 逆境を切り抜ける ヒントが見える

老舗の条件とは、何だろうか?これは難しい問題だ。容易に解けそうにないが、数々の取材を通しておぼろげながら分かったことがある。許しを得て、私見を述べてみたいと思う。

一つは、伝統は革新の連続によって成り立っているということ。「伝統と革新の融合」とは使い古された言葉かもしれない。しかし実際に取材してみると、老舗の経営者の多くは、代々の教えやこだわりとともに、先進的な発想、技術を持つていることに気づいた。高谷写真場の事例でいえば、当時最先端だった写真技術を核に、誰も思いつかなかった出張サービスを提供して支持を得た。常に、新たな市場を開拓する努力をし、そこで一番をめざすことでブランド価値を高めてきたのである。

いた。そこには、単なる利害関係を超えた信頼感があると思う。黙っていてもモノが売れる時代ならいい。だが、必ずしもそうではない今、「あの店で買いたい」と思ってくれる顧客、「あの経営者のためなら」と粉骨惜しみなく働いてくれる従業員や取引先がどれだけいるだろうか。

二つ目は、企業や店舗は自分たちだけのものではない、「公器」という意識を持っているということ。室金物の室さんが言うように、経営というものは様々な顧客、従業員や取引先、地域社会によって支えられている。ある老舗店では、店を開くのもままならない競争中、「職人の生活を守らなければ…」という思いから、職人とともに農業をしながら、経営を続けたという話も聞

三つ目は、本業に一生懸命取り組むことで、暖簾を守り、事業を成功に導く力を引き寄せることができるということ。例えば、齊藤酒造を起こした宗太郎氏は十八歳で家督を継ぎ、呉服商から大胆な業種転換を図って、現在につながる「英勲」ブランドの礎を開いた。彼は、わずか三十二歳で早世しているが、明治維新のきっかけを作った坂本龍馬のように、「老舗の暖簾を守るために、彗星のごとく遣わされた人物(齊藤透さん)だった。事業に対する真摯な努力が、単なる運やツキとは違う、目には見えない運命的な力を引き寄せているように感じる。

老舗を老舗たらしめている条件を考えてみることで、逆境を切り抜けていくための重要なヒントが見えてくるに違いない。百年、二百年という歴史の重みは、その結果としての証なのである。

本部

京都錦市場商店街振興組合

「アミカーレ錦」が完成  
商店街の新たな拠点に



京都錦市場商店街振興組合（宇津克美理事長）では、平成二十年十月から新築工事を行っていた市場駐車場並びに店舗付き学生マンション「アミカーレ錦」が完成を迎え、三月十九日（金）に竣工披露を行った。

「アミカーレ錦」は、同商店街が中心となり設立した「京都錦小路まちづくり合同会社」が、市場駐車場として利用していた商店街南側の土地（富小路通錦小路下る）に約十二億円をかけて建設。九階建てのほとんどを学生専用マンションとして運営しており、同商店街では土地の有効活用とともに、若い学生が商店街のすぐ近くに居住することにより、商店街の一層の活性化を目指している。イタリア語で「友愛」を意味する同建物は、これまでの市場駐車場の設備のほか、一階には同商店街の組合事務所や商業店舗、二階には会議室等を設けるなど、同商店街の新たな拠点となる。



竣工式の当日、宇津理事長は「この施設を軌道に乗せ、錦市場のより一層の活性化を目指して努力したい」と挨拶し、京都府知事や京都市長などが来賓としてお祝いの言葉を述べた。商店街関係者をはじめ多くの関係者が完成を祝い、真新しい施設内を見学した。

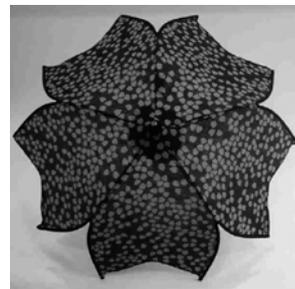
本部

京都洋傘シヨール工業協同組合

初夏の日差しに映える  
艶やかな日傘を開発

洋傘、シヨールなどを扱う、京都の製造・卸売業者十八社で構成する京都洋傘シヨール工業協同組合（西畑佳伸理事長）は、京都の伝統技術と最新デザインの融合による新商品・京の傘（パラソル）を開発した。

海外からの商品の流入等により傘業界が新たな変化を求められている中、同組合の商品開発委員会が、「京都らしいこだわりのパラソルができないか」と試行錯誤を重ねて完成させたもの。



京都・円山公園にある「しだれ桜」をイメージし表現した『サクラ骨タイプ』と、『コロリとしたかぼちゃをイメージしたフォルムが特徴の『カボチャ骨タイプ』の二種類、各三色のカラーバリエーションを取り揃えた。

染めは「京友禅」と、沖繩伝統の型染めである「紅型」を融合させた「和染紅型」の手法で（株）栗山工房が製作。フォルムは日本の傘文化に感銘を受けてデザイン研究を重ねたカナダ人デザイナーのジョン・ディチエザレ氏の独創性に富んだデザインを採用した。

和装にも洋装にもあう洗練された上質なパラソルとして、ほんまもん志向の顧客にアピールしていく。価格はサクラ骨タイプ五万円（税別）、カボチャ骨タイプ四万八千円（税別）で、当面は注文生産となる。詳細は組合事務局（☎075・221・3605）まで。

洛北支部

協同組合京都府写真師会

自分らしいお気に入りの姿を遺影に  
生前撮影のすすめ

お通夜やお葬式に参列した際、祭壇を見て「人生最後の儀式にもう少し良い写真はなかったのか」と感じた経験をもつ人は多いはず。

府内の写真スタジオで組織する協同組合京都府写真師会（小松真一理事長）は、各組合員店舗で「明るい遺影〜素敵な笑顔を残しましょう〜」をキャッチフレーズに遺影の生前撮影を推奨している。

この取り組みは、スナップ写真の拡大が多い従来のお葬式写真の暗いイメージを払拭し、「若々しい」「格好いい」「はつらつ」「奇麗」「お洒落」な姿を本人の生きる支えとして、あるいは大切な家族や知人へのメッセージとして、自分らしいお気に入りの写真を本人の意思で撮影しておくもの。

柔らかなく自然な表情を撮影するため、証明写真や一般的な記念写真とは異なり、ライティングやアングルにも工夫を凝らすことが重要で、同組合ではリラックスさせ本人らしさを引き出す会話や撮影技術の講習会を開き、撮影の腕に二層の磨きをかけている。

「従来、遺影は商品PRが難しく、当組合ではまだ始めたばかりだが意外にも好評。退職や還暦、敬老の日といった本人の節目や、お宮参り、七五三、成人式など家族の記念日を契機に、「元気で輝く今の素顔をぜひプロの写真で奇麗に残してほしい」と小松理事長。同組合員店舗では、六十歳以上の撮影料は通常料金から割引キャンペーン中で、「ご相談は組合員店舗へお気軽に」と利用を呼びかけている。



お問合せ

協同組合京都府写真師会事務局  
☎075-781-076  
DCI http://www.kyoto-shashin.jp/

洛央支部

中京区地域経済懇話会

地域に根ざした商業活性化と  
まちづくりの推進を目指して

本所は、中京区のまちづくりの推進と地域経済の活性化を図ることを目的に、三月十六日（火）、中京区地域経済懇話会（福永晃三会長）を開催した。

当日は、福永会長をはじめ、中京区所在の地域活性化推進委員、事業者、学識者、市・区役所幹部と事務局の二十一名が出席。本会議については、冒頭に挨拶した福永会長から「中京区の地域経済の特性に際して、地域に根ざしたぎめの細い商業の活性化や観光・まちづくりの推進に向けて、具体的な取組みにつなげるための重要な会議」と説明した。

また、「転換期の都心商業集積—エリアマネジメントの取り組み」をテーマに京都府立大学 生命環境学部 准教授 宗田好史氏が講演を行い、中京区の商業環境や生活様式の変化、京都の都心経済を支えるエリアマネジメント、今後の地域動向などについて、地域特性に注目した観点から解説した。



今回で第六回を数える同懇話会では、各委員が積極的な意見交換を行い、とくに京都の伝統産業の価値や伝統技術を継承することの重要性など、観光文化都市としての京都の維持発展を考える上で貴重な意見が出された。また、行政に対しては、部局など縦割りの組織を乗り越えて、商業振興とまちづくりの担当窓口を一本化するよう要望がなされた。

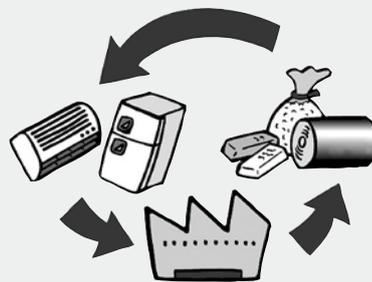
洛西支部

京都倉庫協会

家電リサイクルの現場を視察  
〜環境問題への意識を高める

京都倉庫協会（湯浅康平会長）では、三月十日（水）、協会員を対象に兵庫 庫原加東市の「パナソニック エコテクノロジーセンター」を視察した。

今回の視察は、協会員の環境問題への認識を新たにし、今後の事業活動において環境に配慮することを目的として企画。使用済み家電製品のリサイクルおよびリサイクル技術の研究・開発による実証・実験工場である同センターを視察先に選んだ。



視察先では、はじめにリサイクルの現状や、テレビ、エアコン、洗濯機、冷蔵庫といった製品ごとのリサイクル工程について、ビデオ上映などを交えて説明を受けた。また、家電製品ごとにリサイクルを行う工場ラインでは、回収された家電製品の分解・破砕処理や、特種な選別機により鉄、ガラス、非鉄金属などに選別して回収される様子を見学し、工場ラインを経て、国内外で資源として再利用されるまでの仕組みなどについても知識を深めた。

視察を通じて、リサイクル技術の発達を実感できた一方、家電製品の種類ごとに処理方法が異なるなど、リサイクル対応の難しさを認識することができた。またその処理にかかる莫大な費用についても、大きな課題であることを痛感した。

倉庫業界においても、関係団体がCO<sub>2</sub>削減目標を明記した自主行動計画を策定するなど環境への意識は高まっている。同協会でも、環境への対応をより一層推し進めていくことが、社会貢献と同時に、企業の強みとなり得るだろうとの意見が交わされた。

洛南支部

ふかくさ自然環境再生ネットワーク委員会

美しい里山への再生を目指して  
〜大岩山展望所が完成

本所洛南支部をはじめ、京都市南部地域の学校、NPOなどで構成する「ふかくさ自然環境再生ネットワーク委員会」（武田一郎委員長・京都教育大学教育学部教授／事務局：伏見区役所深草支所）では、三月二十八日（日）に大岩山展望所の完成記念式典を実施した。

同委員会では、かつて不法投棄が多発していた伏見区の大岩山の不法投棄を防止し、美しい里山に再生するための取り組みの一環として展望所の設置を計画。平成二十一年七月から取り組みを開始してきた。委員会設立に先立つ平成二十年二月からは地域住民等が中心となって不法投棄物を撤去するワークショップを実施し、延べ千名を超える参加者の協力を得て百トンを超える不法投棄物を撤去したほか、防止看板や竹柵の設置に取り組みできた。

当日は、京都市長と武田委員長が挨拶し、その後テープカットを実施したほか、展望所開設を記念して桜（ツメイヨシノ）の植樹式も行われた。式典後は、京都教育大学管弦楽団員による弦楽四重奏の演奏や地域住民による花壇づくりも行われた。今後定期的な清掃活動や地域活性化のためのイベントなどを開催し地域活性化につなげていくほか、この取り組みにより広がったネットワークを活用し、伏見区北部地域を南北に縦断する本町通沿いの稲荷、深草、墨染地域の商店街活性化にもつなげていく予定。



地域活性化推進委員下期連絡会議

## 顧客を創造する「キャラクター戦略」

地域の振興・活性化と中小企業の経営力向上を図ることを目的に本所が委嘱している地域活性化推進委員の下期連絡会議を市内ホテルにおいて三月十五日（月）に開催した。当日は、「顧客創造のためのキャラクター戦略」を主題に講演と事例発表を行い、参加



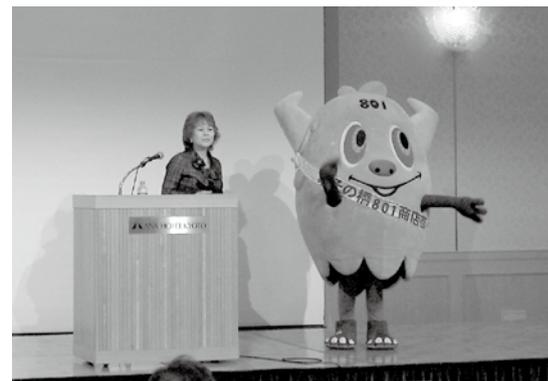
した活性化推進委員など百五十三名がキャラクターを活用した中小企業活性化策について理解を深めた。

講演では彦根商工会議所 中小企業相談所 振興課長 安達昇氏が「ひこにゃんとまちづくり〜城下町ひこねの挑戦〜」と題して、井伊直弼と開国一五〇周年祭のキャラクター「ひこにゃん」が全国的なゆるキャラブームの火付け役となった経緯や経済効果について具体的な数値を示して説明した。

また、京都地域の事例発表では、山科地域商業ビジョン推進委員会

委員長の龍野英次氏から「山科もてなすくん大作戦」と題して、同推進委員会が中心となって企画し、山科地域のゆるキャラとして人気となっているキャラクター「もてなすくん」の説明を受けた。

また御園橋801商店街振興組合 理事 長田中美保子氏からは、「御園橋801商店街キャラクターやおいちゃん」と題して、商店街キャラクターの取り組みと、全国的に注目されるまでの経緯について説明を受けた。舞台には着ぐるみの「やおいちゃん」も登場し、キャラクターの魅力をアピールした。



## 失敗しないための経営戦略を学ぶ

ゼロからはじめるネットショップ勉強会

本所では、これからネットショップをはじめの人、既にはじめているものの売上が伸び悩んでいる人、更に売上を伸ばしたい人を対象に「ゼロからはじめるネットショップ勉強会」を開催した。

講師には、丹波篠山のうえ黒豆農園の三代目で、現在はネットショップコンサルタントとして活躍する(株)乃豆蔵 代表取締役の井上敬介氏を迎えた。井上氏は、ネットショップの少なかった一九九九年よりネットショップをはじめ、試行錯誤のすえに全国でも有数の成功事

例といわれるまでに自店を育成。現在、ネットショップは参入障壁の低さから、飽和状態にあるが、広く一般には、まだまだ「儲かる」との先入観があり、その誤解を解き、失敗しないための経営戦略を解説した。井上氏は、「ネットでの商売もリアルと同じ」と話し、「ターゲット顧客を設定し、ホームページで、その方に向けてメッセージを発信していくことが大切」、「なによりも患直に、まずは三年間続けることが必要」と説く。本所では、今年度はネットショップの他、インターネット

を活用したプロモーション戦略のセミナーを開催する。



### 京都商工会議所 生命共済制度

## 「京商はんなり共済」のご案内

貴社の福利厚生に商工会議所の共済をお役立て下さい!

京都商工会議所では、会員(特定商工業者を含む)にご登録を頂いている企業・団体・個人様を対象に生命共済制度(災害保障特約付団体定期保険グループ保険生命共済制度)をご提供させて頂いております。京都商工会議所会員の団体扱いによる割安な掛金が魅力です。

### ●掛金と保障内容(加入1口の場合)

#### 保険年齢と月額掛金(概算)

15~35歳: 男性 311円 女性 254円
36~40歳: 男性 348円 女性 299円
41~45歳: 男性 401円 女性 326円

(年齢別の一例です)

#### 保障内容(一年365日・24時間)

病気による	死亡・高度障害: 100万円
不慮の事故	死亡: 200万円
災害による	入院給付: 1日に付き1,500円 (5日以上の入院の場合1日目から)

(1)上記掛金に対して、剰余金に応じて配当金をお支払い致します。(平成20年度実績約39.6%)

(2)事業所負担でご加入の場合、掛金は全額損金(法人事業所)もしくは必要経費(個人事業所)に算入できます。

※40歳男性1口加入の例... 月額348円×12ヶ月=年額掛金4,176円  
配当金還元率30%とした場合、年間の実質負担はおよそ2,923円

### ■お問合せ・お申込み先■

京都商工会議所 中小企業経営相談センター 共済担当 ☎212-6463

京都商工会議所青年部

## 京都YEG会員募集中!

【会員数】317名(平成22年5月10日現在)

【主な活動】全体事業/部会/同好会・サークル/他団体との交流

【年会費等】入会金6,000円 年会費24,000円

【加入資格】京都商工会議所の会員事業所の経営者もしくは、

原則としてその後継者であって、満20歳から45歳までの方

Young  
Entrepreneurs  
Group

お問い合わせ 京都商工会議所 青年部事務局

〒604-0882 京都市中京区烏丸通東川上ル 京都商工会議所ビル6F 京都商工会議所中小企業経営相談センター内

TEL.075-212-6461 URL <http://www.kyoto-yeg.jp>

# 麵屋新座

## 一麺一心、創意工夫を重ねた新食感で勝負します

もともと西陣で店を構えていたが、今から四年前、ラーメン激戦区の二乗寺に移ってきた。「挑戦者の気持ちで。でも、よそには負けない自信はあります」と話すのは、店主の山岸新さん。味の決め手となるスープは、さんまやにぼしをふんだんに使った魚介ベース。最後の仕上げに、大原産の地鶏や豚骨を加える。元祖トリプルスープが人気の秘けつだ。スープに加える背脂も、しっかり脂抜きをして本当においしい部分だけを利用するなど、素材の下処理にまで気を配る。コフがありながらも、あっさりとした味わい。身体にも優しい。ラーメン好きの若者だけでなく、女性や子どもでも気兼ねなく食べられそうだ。



山岸 新さん

「これまでにない新しい食感を

勝負なんて品目が、真剣の聖地で、顧客とともに進化を遂げている。



めざしているです。隠し味として、小さく刻んだ柚子を加えているほ



### DATA

関西では珍しい魚介スープで、新食感のラーメンづくりに挑戦している。ラーメンに添えるトッピングはすべて自家製。チャーシューダレと一緒に煮込んだ、ふわとろ半熟煮卵は絶品。サイドメニューの餃子なども人気を呼んでいる。

京都市左京区一乗寺大新開町 21-5 ☎075-702-0710

# 専門相談のご案内

小規模事業者の皆様の経営上のご相談に各専門家が適切なアドバイスをします。お気軽にご利用ください。

相談無料

秘密厳守

## 京都商工会議所 中小企業経営相談センター

- 洛央支部 ☎075-212-6460
- 洛北支部 ☎075-701-0349
- 洛南支部 ☎075-611-7085
- 洛西支部 ☎075-314-8771

お問合せ

相談分野	時間	相談日	相談場所
法律	午後1時～午後4時 受付は午後3時30分まで	毎週(火)	洛央支部
経営	午後1時～午後4時 受付は午後3時30分まで	毎週(水)	洛央支部
	現地派遣型(事前予約制)		
税務	午後1時～午後5時 受付は午後4時30分まで (7月から事前予約制になります)	第2・4(木)	洛央支部
		第1・3(月)	洛北支部
		第2・4(火)	洛西支部
		第2・4(水)	洛南支部
雇用・労務管理	午後1時～午後5時 受付は午後4時30分まで	第1・2・3・4(金)	洛央支部
不動産諸税 資産運用	午後1時～午後5時 受付は午後4時30分まで	第1・3(木)	洛央支部
店舗デザイン		(事前予約制)	洛央支部
IT		(事前予約制)	洛央支部

**税務**  
所得税(事業所得、譲渡所得など)、法人税、消費税、事業承継・相続税、贈与税、事業税、固定資産税、確定申告の仕方など相談、助言。

**経営**  
財務分析、生産管理、マーケティングなどの諸分野に関する相談、助言など。

**法律**  
契約上や取引上のトラブル(売掛金回収、契約違反、金銭貸借、不動産売買など)その他、相続、保証人などの法律問題。

**IT**  
事業経営に関わるIT活用の相談、助言など。

**店舗デザイン**  
外装デザイン、店内スペース、商品ディスプレイ、照明、色彩、その他、個店の活力アップの相談、助言など。

**不動産諸税・資産運用**  
不動産及び資産の相続と贈与、資産運用など、実勢価格や公的評価を参考に税制面を踏まえながら相談、助言など。

**雇用・労務管理**  
雇用に関連する助成金制度の紹介をはじめ、労務管理全般に関する相談、助言など。



京都府中小企業経営承継支援事業

# 中小・小規模企業のための 経営承継相談デスクのご案内

**相談無料  
秘密厳守**

～「事業承継?今すぐに考えなくても…」と準備を先延ばしにしていますか?～

引退のときはすべての経営者に必ず訪れます。事業を譲る準備が不十分だと、後継者に必要な知識や権利、資産などを引き継ぐことができず、取引先や金融機関からの信用が低下し、事業の存続が危うくなるのが少なくありません。将来、事業が発展するためにも、早めにボタンタッチの準備を始めることが重要です。

本所では、承継に関わる疑問や不安、お悩みなどに弁護士・税理士等、専門家がお応えする「経営承継相談デスク」を開設し、円滑な経営の承継をサポートしております。ぜひご活用下さい。

**お問合せ**

京都商工会議所  
中小企業経営相談センター 知恵ビジネス推進室  
TEL.075-212-6470 FAX.075-212-8871

## 平成22年度経営承継相談デスク開設日

一般承継相談	開設日	担当専門家
毎月第3月曜 ※休業日の場合は第4月曜  午後1時～4時 (受付は午後3時30分まで)	6月21日	弁護士・公認会計士
	7月26日	司法書士・公認会計士
	8月23日	弁護士・税理士
	9月27日	司法書士・税理士
	10月18日	弁護士・公認会計士

M&A・事業譲渡相談	開設日	担当専門家
毎月第2月曜 事前予約制 午後1時～4時 (受付は前週金曜午後5時まで)	6月14日	M&A専門事業者
	7月12日	M&A専門事業者
	8月9日	M&A専門事業者
	9月13日	M&A専門事業者

※M&A・事業譲渡相談の10月は開設いたしません。

※順番をお待ちいただく場合がございますので、一般承継相談でもご予約いただくことをお勧めします。  
※京都商工会議所では専門家の紹介・斡旋はいたしません。

## 小規模事業者のための 経営改善資金融資制度 マル経 資金融資

**無担保・無保証人・低金利** (手数料無料)

マル経融資の設備資金貸付について、当初  
2年間の貸付利率が**0.5%低減**されました!

**適用期間 ● 平成22年9月30日まで**

### 融資の条件

- 返済は元金均等月賦返済(残債方式で、利息は毎月減額)
  - 信用保証協会による保証も不要
  - 融資限度額の範囲内で、マル経の借替の利用もOK
  - 返済期間は、設備：10年以内 運転：7年以内  
(運転資金1年以内、設備資金2年以内の据置も可)
- ※ご相談の内容によっては、ご希望に沿えない場合があります。



### 利用の対象

- 従業員数が20人以下(商業・サービス業  
では5人以下)の事業者の方  
(ただし、法人役員、家族従業員、パートは除く)
- 従前から商工会議所の経営指導を受けている方
- 所得税・法人税・事業税・住民税を完納している方
- 日本政策金融公庫の融資対象業種の方
- 京都市内で、最近1年以上営業している方

**融資限度額**  
**1,500万円**  
(設備・運転を併せた限度額)

**金利**  
**1.95%**  
(平成22年5月13日現在)

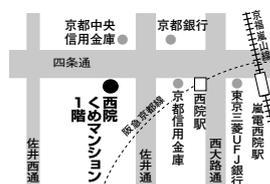
事業所のある行政区の各支部へご相談ください (下記地図参照)



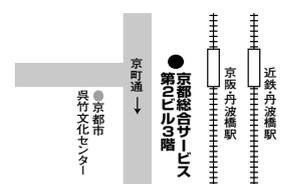
**本部・洛央支部** (上京区・中京区・下京区・東山区・山科区)  
TEL 075-212-6467・6460  
FAX 075-256-9743  
中京区烏丸通夷川上ル 京都商工会議所ビル6階・1階



**洛北支部** (北区・左京区)  
TEL 075-701-0349  
FAX 075-791-8505  
左京区下鴨本町12-3 洛北ビル3階



**洛西支部** (右京区・西京区)  
TEL 075-314-8771  
FAX 075-314-8911  
右京区西院巽町13 西院くめマンション1階



**洛南支部** (伏見区・南区)  
TEL 075-611-7085  
FAX 075-603-2601  
伏見区京町7丁目11 京都総合サービス第2ビル3階