

「The thirties KVBCメンバーズクラブ」
～利益獲得力を培う（数字に強くなる）～

新年挨拶

京都市産業観光局長 中野 美明

新年おめでとうございます。

新春を迎え、市民の皆様方のますますの御健康と御多幸を心からお祈り申し上げます。

平素は、産業観光行政はもとより、京都市の推進に多大な御支援、御協力を賜り厚く御礼申し上げます。

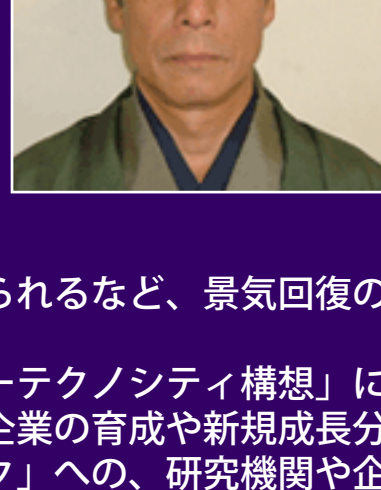
さて、長らく低迷しておりました我が国の経済状況は、原油価格や海外経済の動向など留意すべき点はあるものの、企業収益の改善を背景に設備投資を中心として、内需が底堅くなっており回復基調を続けております。京都市におきましても、京都経済の活力の源である中小企業の経営動向に回復の動きが見受けられるなど、景気回復の裾野が着実に広がっております。

産業観光局におきましては、「京都市スーパーテクノロジー構想」に基づき、新事業創出の原動力であるベンチャー企業の育成や新規成長分野への支援をはじめ、「桂イノベーションパーク」への、研究機関や企業の誘致などに取り組んでいるところでございます。

とりわけ、本年は、ライフサイエンス分野での起業家育成施設である「クリエイション・コア京都御車（仮称）」の整備や、魅力ある立地環境の整備に向けた「企業誘致戦略プラン（仮称）」の策定、伝統産業の再生と新たな展開を図る「京都市伝統産業活性化条例（仮称）」の制定など、新しい時代のニーズに対応した戦略的な施策を強力に推進します。

更に、京都独自の無担保無保証人融資である「小規模企業おうえん融資」などの中小企業融資制度を引き続き推進するとともに、中小企業支援センターを拠点としたきめ細かい金融・経営支援事業を展開するほか、「おいでやす京の商い～京都市商業ビジョン2004」の推進、新たな「観光振興推進計画」の策定による「5000万人観光都市」の実現など、幅広い京都経済振興策に取り組んでまいります。

今後とも、業界や関係団体をはじめ147万人の京都市民の皆様との揺るぎないパートナーシップのもと、これらの施策を総合的に推進することにより、「京都に住んでいてよかった」、「日本に京都があってよかった」と実感できる、誇りと喜びに満ちたまち・京都の創生に取り組んでまいりますので、皆様方のより一層の御支援と御協力を賜りますようお願い申し上げます。新年の御挨拶と致します。

「The thirties KVBCメンバーズクラブ」
～利益獲得力を培う（数字に強くなる）～

昨年12月8日、好評をいただいている「The thirties KVBCメンバーズクラブ」の第4回研修会が開催されました。今回は、KVBC会員企業から12名の意欲的な幹部候補生が参加。「あなたがたは焼き屋を経営するならば？」など、興味深いロールプレイングを交えながら研修が行われました。



杉原 潔 ((株)アポロ総合経営 代表取締役) 昭和63年、(株)アポロ総合経営を設立。経営コンサルタントとして、数多くの企業の経営診断を手がけるほか、京都市ベンチャー企業目利き委員会企業診断員などとして活躍。

付加価値と固定経費の
バランスが大切

「数字は苦手だ」と思っている人は多いのではないのでしょうか。しかし、リーダーを指指そうというのなら、自分たちの扱っているどの商品が儲かっているのか、社員のどれが稼いでいるのか、その事実を数字でつかんで客観的に把握しておく必要があります。

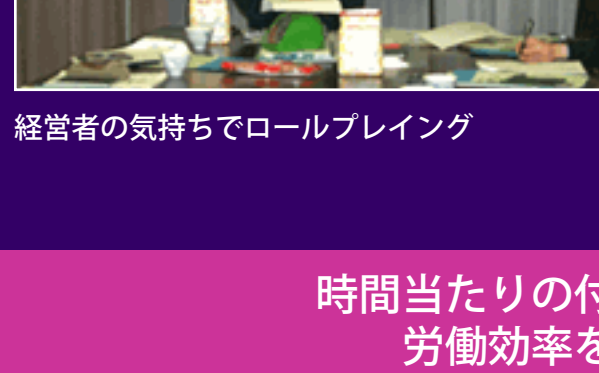
では、儲かる企業と儲からない企業を見分けるには、どうすればいいのでしょうか。社員1人当たりの売上高（売上高÷従業員数）が多い企業は儲かっているのかというと、必ずしもそうとは限りません。なぜなら、仕入れ価格の高い商品を扱っている会社や、アウトソーシング率の高い会社は、社員1人当たりの売上高は多くなるからです。



ユーモアを交えた講義に思わず笑顔

それでは、社員1人当たりの付加価値（売上高－材料費－外注費）が高い企業はどうでしょうか。一般的な製造業を考えると、社員1人当たりの売上高が2000万円以上、付加価値がその50%の1000万円以上である企業は儲かっているといえるでしょう。固定経費は、製造人件費、製造経費、営業人件費、営業経費、営業外費用（利息）の5つに大別されます。「利益＝付加価値－固定経費」ですから、付加価値がどれだけ高くても、支払っている固定経費が大きければ利益は生まれません。

結論です。社員1人1人が自分の賃金に対して、どれだけの付加価値を稼いでいるかという賃金生産性（付加価値÷賃金）が、その企業が儲かっているかどうかを判断する大切な基準です。一般製造業なら少なくとも3.0以上の賃金生産性が必要といえます。つまり、年間500万円の給料をもらっている社員なら、給料の3倍、約1500万円の付加価値を確保しなさいということです。



経営者の気持ちでロールプレイング

時間当たりの付加価値から
労働効率を考える

ここで具体的な事例を考えてみましょう。A社の1年間の固定経費は4億円（人件費2億2800万円、経費1億7200万円）、確保したい年間利益を5000万円とします。A社は付加価値高として、1年間に4億5000万円を確保する必要があります。社員数は45名なので、1人当たりの目標付加価値は1000万円です。年間労働時間を2000時間と想定すると、A社の全社員が1人1時間当たり5000円の付加価値を稼がなければなりません。A社では直接製造に従事する直接人員が26名、そのほか営業や生産管理、経理など、生産に関わらない間接人員が19人います。付加価値を稼ぎ出すのは、直接人員です。直接人員だけで4億5000万円の付加価値を稼ぎ出すためには、5000円/時間・人×1.73（全社員÷直接人員）、つまり1人1時間当たり約8650円の付加価値を生み出す仕事をしなければならぬということになります。

最後に、儲かる企業と儲からない企業では、どこが違うのでしょうか。以前、企業経営を大海原に出航する船にたとえて説明しました。

(1) 船長（経営に真剣な幹部が揃っているか）、(2) 方向（魅力ある商品を魅力ある顧客に売っているか）、(3) 積み荷（顧客に信頼される品質・価格・納期を提供しているか）、(4) 乗組員（全社員に100%能力を発揮させているか）、(5) 船体（利益基盤・技術基盤・信用基盤はあるか）。皆さんの会社の利益獲得力を見直すと同時に、もう一度、儲かるためには何をしなければならぬのか、何が必要なのかを考えてみていただきたいと思えます。

2004年KVBC忘年会が
開催されました！

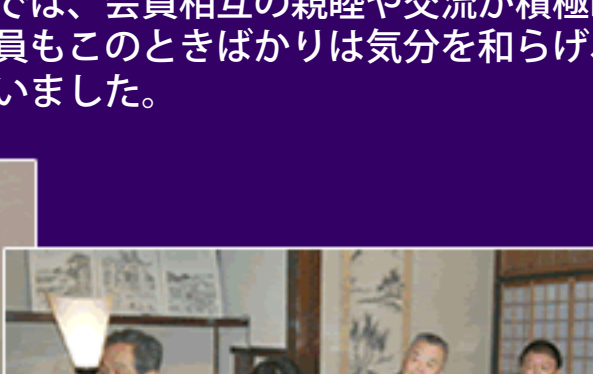
昨年12月15日、伏見稲荷の「玉家」におきまして、KVBC本体とものづくり研究会の合同による忘年会が開催されました。今回は、(株)京都旅企画の滑田社長にご協力いただき、「和菓子作り体験」と、創業三百有余年の古い歴史を持つ料理旅館「玉家」を見学。京都の素晴らしい伝統と文化を改めて実感するひとときとなりました。

和菓子作り体験では、「稲荷駿河屋」の主人山村敏和さんより和菓子の定義・歴史などについてうかがった後、実際に和菓子作りにチャレンジ。出席者全員があらかじめ用意された松・竹・梅の席に分かれ、山村さんの実演指導のもと、それぞれの木型を使って形を整えた、手作り和菓子をいただきました。

引き続き行われた忘年会では、会員相互の親睦や交流が積極的に図られました。普段、多忙な会員もこのときばかりは気分を和らげ、新年に向けて決意を新たにされていました。



山村氏による和菓子作りの実演指導



新たな年の飛躍を願って、高らかに乾杯



新たな年の飛躍を願って、高らかに乾杯

KVBC20周年記念事業 今年10月開催！！
STEP UP KVBC The 20th anniversary果

今年2005年、KVBCは設立20周年を迎えます。

これまでKVBC運営に携わっていただいた皆様方とともに、「20年」の節目を祝い、

今後の飛躍のため記念事業を行います。

昨年11月の役員会で決定した事項を実現に移すため、

企画推進委員会の第1回会合が11月25日に開催されました。

今後、開催に向けて9月まで精力的に会合を行います。

また、会員の皆様にも特別にご協力をお願いいたします。

事業内容

開催日：2005年10月7日（金）予定 ※会場は検討中

第1部

(1) パネルディスカッション

テーマ：「KVBC20年を通して語るベンチャービジネスの精神」（仮）

パネリスト：KVBC歴代代表幹事（辻氏、西河氏、向国氏、藤岡氏（予定））

コーディネーター：担当副代表幹事（田中峰子氏）

(2) 「オール関西 学生ビジネスプランアワード2005」

対象：関西の大学生

学生たちの起業意識が高まっている昨今、関西の各大学においてビジネスプラン作成講座の開催や、ビジネスプランコンテストが行われています。

KVBCでは、今後の展開も含め、20周年記念事業の1つとして、関西の各大学と連携し「オール関西 学生ビジネスプランアワード2005」を実施します。

具体的には、各学生から応募していただいたプランに対して第1次審査を行い、選定した5～8件程度のプランを当日ステージ上でプレゼンテーションしていただきます。

審査員は、式典に出席したKVBC会員に限定。その場で審査を行い、各賞を決定。（審査集計の間、記念講演。その後、表彰式）

会場には、KVBC会員企業以外（大企業、マスコミ、団体含む）も招待します。

最優秀賞（京都市長賞）：賞金30万円＋副賞

優秀賞（京都商工会議所会頭賞）：賞金10万円＋副賞（依頼中）

奨励賞（KVBC代表幹事賞）：賞金5万円＋副賞

ゲストスピーカー：高野研氏（スリープロ(株)代表取締役社長）

10年前に、KVBCの設立10周年を記念して実施した「京都ドリーム大賞」において奨励賞を受賞され、1999年にスリープロ(株)代表取締役社長に就任。この度、東証（マザーズ）に上場を果たされた。

(3) 懇親会 会場近くで実施します。

第2部

KVBC会員企業限定海外視察研修

予定先：上海

*KVBCの会員自らが活性化し刺激を受け、今後のKVBCの更なる展開と事業をステップアップすることも重要。そこで、会員だけで上海研修を企画しました。街と人とビルを見るだけでも活力が湧いてくるでしょう。

特別企画

「KVBC京都ベンチャーブランドコンセプト商品」の発売
コンセプト商品及び選定方法について協議しています。

* KVBC20周年記念事業 企画推進委員会

委員長：田中峰子副代表幹事

委員：西谷副代表幹事、小川幹事、土井幹事、清水幹事、有川幹事、猪飼幹事

アドバイザー：藤岡代表幹事、河合副代表幹事、事務局

□

□

□