



京都市の 姉妹都市

ザグレブ

1000年以上の歴史をもつクロアチアの首都。美しい文化遺産に囲まれた市街は中世の面影を色濃く残す。中央ヨーロッパの交通の要衝としても知られ、国際的なイベントも数多く開催されている。京都市と1981年に姉妹都市提携を結んだ。

京都市ベンチャービジネスクラブ機関誌

SHAKE HANDS Letter

創造・交流・成長

発行人 京都市ベンチャービジネスクラブ
事務局 京都市中京区寺町通御池上る 京都市産業観光局商工部産業振興課内 <http://www.kvbc.jp> TEL (075)222-3324

10・11

220

2006年11月10日発行

有言無限

「はじめまして！」

コクヨ近畿販売株式会社 事業開発部 高橋 伸年

皆様はじめまして、コクヨ近畿販売株式会社と申します。今年度より賛助会員として京都市ベンチャービジネスクラブに入会させていただくこととなりました。どうぞよろしくお願い申し上げます。

さて、弊社がなぜ京都市ベンチャービジネスクラブに?!と思われる方も多いと思いますが、コクヨ近畿販売では、ベンチャー企業とのコミュニケーションから、新たな飛躍ができないか?とこの4月に事業開発部を新設いたしました。

ベンチャー企業とのアライアンスやコラボレーション、新たなマーケット開拓や新規事業の立ち上げを目指しております。ベンチャーのまち京都で活躍される皆様のご経験などをお聞かせいただくとありがたいと思っております。

4月から既に300社ほどの企業様とコンタクトを取らせていただき、ベンチャー企業の熱い思いをお聞かせいただくことで、我々自身も毎日、大変刺激を受けております。もしかすると、そろそろ新しいメニューが登場するかも……。

またその時がくれば、皆様にもご紹介させていただきます。オフィスをキーワードとした良いアイデアがあれば、是非ご紹介ください。たった4人の小さな部署で何ができるのかわかりませんが、大きく飛躍できるようがんばっております。

今後ともよろしくお願い致します。



KVBC REPORT

KVBC 9月例会

「ピンチ!」「失敗!」克服の秘訣とは?

～今だから語れるベンチャー経営者の体験談～

その1

KVBC9月例会では9月13日(水)、4名のベンチャー経営者を
お招きし、これまで会社をどのように舵取りしてきたのか、ピン
チをいかにして切り抜けたのかなど、ご自身の経験に基づいたエ
ピソードや苦労話を語っていただきました。普段、なかなか聞け
ないユニークなお話が飛び出し、講演終了後も活発な質疑応答が
繰り広げられていました。



関 義一(京都技研工業(株)取締役会長)

苦労を楽しみとを感じる心

独立する前、私は京都の中堅企業で約30年間働いていました。修得した技術を生かして独自の発想で挑戦したいと思い、52歳で円満退社、京都技研工業(個人企業)としてスタートしました。2年間は治工具設計などで生計を保ち、1990年に京都技研工業株式会社として、品質管理機器を主に事業を開始しました。これが研究開発企業の出発です。昼間は自宅の応接室で図面を引き、夜になると近くの工場を借りてそこで機械を製作するという多忙な毎日が、3～4年くらい続いたで

しょうか。営業もすべて、私と家内が行うのですが、以前勤めていた会社の部下に頭を下げるのがつらかったですね。やがて、順調に取引先が広がり、当社の技術と品質管理がマッチしたお客様から重宝され、確実に実績の確保ができるようになりました。私は一本気な性格ですので、「値引きはしない」という経営方針でこれまでやってきました。しかし、こうした信念のおかげで、私たちの技術力が磨かれ、お客様の信用を得てきたのではないかと考えています。振り返ると、さまざまな経

験をしてきましたが、私はそれらを苦労だと思ったことは一度もありません。“しんどい”からこそ、やりがいが生まれるのであって、新たなチャレンジへとつながっていくのではないのでしょうか。間もなく、私は80歳になりますが、まだまだ気持ちは若い人には負けません。これからも、KVBC会員として、さまざまな活動に積極的に参加していきたいと思ひます。



猪飼昭嗣(株ゼロワン 代表取締役社長)

社員の満足を引き出す取り組み

私が勤めていた会社を辞して、システムエンジニアとして世間に出たのが28歳のとき。お客様のところでは、「なぜプログラムの修理にそんなに時間がかかるのか?」「今までやってきたこと以外の仕事はできないのか?」など厳しい声をいただくこともあり、つらい思いをしたのを覚えています。4年間、いろいろなお客様のところで、システム設計の基礎技術を学んだ後、32歳のときに現在の会社を創業しました。「多くの人が幸せになるためには、どうすればいいか」と考えたのが

きっかけです。当初から、私は“人材”の確保には力を注いできたのですが、せっかく採用しても2～3年経てば辞めていってしまう。人を育てるとするのは難しいことだと、あらためて実感しました。社員の能力を生かすにはどうすればいいのか? やりがいを持って仕事を続けてもらうには何が必要か? 会社を大きくしていくためには、避けて通れない問題でしょう。私たちの世界は技術革新がめざましく、社員の間でも、変化についていけない人、変化についていけない人、さまざまです。会

社を創業した当初と、現在のように40名の社員を抱えた組織とでは、自ずと経営のあり方や人材育成の方法は変わってきます。私たちも、適正な人材評価制度を確立したり、社員の頑張りには報いる制度を積極的に導入し、お金などには代えられない満足度を引き出していきたく思っています。ぜひ、さまざまな知恵やアイデアを聞かせてほしいと考えています。



田中久代（㈱田中プリント 代表取締役社長）

人生を変えたお客様の一言

私が親孝行を目的に、京都に片道切符で飛び出てきたのは昭和34年のことです。小さな会社のタイピストとして、約10年の間、一生懸命働きました。その後、会社を退職して、九州の実家に帰ってのんびりしていたのですが、わざわざ私を訪ねてきてくれたお客様がいて、「あなたが仕事をしなければ、社会のマイナスだ」とおっしゃったんです。この一言が、私の人生を大きく変えるきっかけになりました。今まで身につけてきた技術を生かして何か始めようと思ったのですが、当時

は女性が起業するなどまだまだ大変な時代。創業時の資本金はわずか50万円で、路地裏の長屋に中古のタイプライターと印刷機を並べただけの、わずか7坪からのスタートでした。資金がないというのは本当につらいこと。玄関先の古い水道管が破裂して、お客様の靴を水浸しにしてしまったこともあります（その後、不思議なことに、そのお客様からたくさんの仕事を発注してもらいました）。また、夜も寝ないで仕事をして、過労で倒れたことも一再ならずあります。それでも、お客様への

感謝の気持ちを忘れずに、これまで一生懸命に頑張ってきました。現在では、社員の数も25名に増え、一人ひとりがチャレンジ精神を持って走り回ってくれています。当社では、創業当初から男女同権、昇進も給与も男性・女性を区別していません。これは、私自身の経験から得たものです。これからも、少しでも社会貢献ができるような企業を目指して、全力で取り組んでいきたいと思っております。



馬場喜芳（バンテック㈱ 代表取締役）

3度のピンチをバネに変える

私は22歳のとき、ナンバ設計事務所という会社を設立し、計装盤・制御盤の設計をしていました。現在の会社を創業したのは48歳のとき。かれこれ40年間、経営に携わってきたこととなります。40年間を振り返ると、経営におけるピンチは大きく3回ありました。その一つは、1978年に起こった第2次オイルショック。当時、26名の社員がいましたが、とにかく仕事がないので、「景気が回復すれば、必ず再雇用する」という条件で、皆さんに辞めてもらいました。6カ月ほどで景気はV字回復を遂げ、約束どおり社

員を呼び戻したのですが、戻ってきてくれたのは13名でした。2回目のピンチは、1985年のプラザ合意のとき。急激なインフレでバブル時代が訪れ、ご多分に漏れず過剰投資。1億6千万円の投資が、わずか半年で3億円の担保価値に上昇した時代です。やがて、バブルが崩壊し、手形を決済するにも苦労していたところ、KVBC会員の晁電機の西河さんから「苦しんでいるのは、あなたのところだけじゃない」と声をかけていただき、胸のつかえがおりたのを覚えています。3回目は、現在の会社を創業して間もなく、まだマ

ンパワーも十分でないのに、かなり大きな仕事の注文をとってしまいました。もちろん、納期に間に合わず、取引先にも多大な迷惑をかけました。身の丈にあった仕事がいかに大切かを学んだ出来事です。こうした経験は決して無駄なものではなかったと思っています。KVBCの皆さんのこれからの経営に少しでもお役に立てば幸いです。



KVBC 10月例会

「ピンチ！」「失敗！」 克服の秘訣とは？

～今だから語れるベンチャー経営者の体験談～

その2

10月例会では、前回に引き続いて、3名のベンチャー経営者をお招きし、経営におけるピンチとその乗り越え方、社員のやる気を高める方法などをお伺いしました。会員企業の社員の皆さんも多数出席され、講師の方々の熱のこもった体験談に耳を傾けていました。

西河 勝男（㈱晁電機製作所 代表取締役会長）

逆境こそチャンス種ととらえて

私が、当時勤めていた会社を辞めて、ベンチャーを立ち上げたのは昭和44年。最初の5年間は非常に調子が良く、6千万円もの大金を銀行から借りて、草津に新たな工場を建てるなど、好景気の波にうまく乗ることができま

した。しかし、昭和49年の第1次オイルショックの影響で、仕事が極端に少なくなり、給料の支払いも思うようにならない、自分自身も1年間、報酬なしという逆境の時期が続きました。その失敗から学んだことは、「何事も

（景気が）悪いときに計画し、上昇気流が感じられたときに実行する」ということです。経営者の心理として、景気



がいいときには、どうしても身の丈を超えた計画を考えてしまう。そうではなく、その計画が本当に正しいのか、将来性はどうか、時間をかけてじっくりと検討することも必要だと思います。「上昇気流を感じ取る」ということは、決して容易ではありません。常に市場ニーズや時代情勢にアンテナを巡らせ

て、次に来るべきチャンスに狙いを定めておくことが大切です。もう一つ、仕事がないときは、人材育成の絶好の機会だということ。第1次オイルショック前後はマイコン技術の黎明期。仕事がなく空いている時間を利用して、社員たちに専門技術を勉強してもらいました。こうした技術が、現在では当社を

支えるコア・コンピタンスとなっています。景気が悪いときは、どうしても経営者の気持ちはマイナス思考に陥ってしまうもの。しかし、その反対に、お金がないとき、仕事がないときこそチャンスだととらえ、前向き思考で頑張ってきたことが、結果として良かったのではないかと思います。

仲 良二 (株)ケルク電子システム 代表取締役)

現場での体験を経営に生かす

私は、いま“団塊”と呼ばれる世代に生まれ育ちました。現在の会社を創業したのは1975年のこと。団塊の世代は「競争の世代」と言われますが、私自身、人と競うのが嫌で、何かほかの人と違うことができないかと考えて、防犯・セキュリティの仕事を思いつきました。私は経済学部出身で、中核となる基礎技術がなかったので、最初はお客さんのもとを訪れて防犯システムを販売・施工するというのが主な仕事でした。当時はセンサの感度もあまり良くなく、風がちょっとでも強く吹けば誤報されるといった有様で、お客

さんのクレーム処理に追われる毎日。不審者が敷地内に侵入すると防犯ベルが鳴るシステムがあるのですが、慌てて駆けつけると警察やら野次馬やらで黒山の人だかり。お客さんに怒られることもしばしばで、何度もこの仕事をやめようと思いました。このとき感じたのは、お客さんと接しないと現場で何が望まれているのかわからないということ。自分たちでニーズを吸収し、市場から求められている商品や技術を開発しようと考えました。現場でクレーム処置に当たり、頭を下げた経験が、その後の会社の成長・発展に役立

ったと思います。人生において、右か左かの選択を強いられる場面はきっとあるでしょう。私は、常に「まん中はない!」という気持ちで決断してきました。ゼロはいつまでたってもゼロですが、一歩でも踏み出せばそれが10にも100にもなる可能性があります。情報(情けに報いる)を生かしながら、NoではなくてYesの行動を選択していただきたいと思っています。



藤関 治清 (株)ユニシス 取締役会長)

人材を伸ばすコミュニケーション経営

私が会社設立の発起人として手を挙げたのは、年功序列で自分が正しく評価されない日本型経営に疑問を感じたからです。会社名のユニシスとは、“ユニオン”という意味で、やる気のある人、能力のある人が集まって、自分が働いた分だけ給料がもらえるという仕組みをつくらうと考えたのです。創業して10年、京都だけでなく、神戸や大阪、東京などにも支店が広がり、今で言うホールディングのような経営システムも考え、株式公開も目指すようになりました。が、バブルが崩壊し社会が大きく変わって、これまでの膨張路線を見直す必要に迫られました。当時、私はソフトウェ

アのプログラム開発をしていたのですが、急きょ経営責任者となり、銀行からの借り入れなどすべての負債を引き継ぐことになったのです。貸借対照表も資金繰りのことも何も分かりませんでした。多くの人たちとの出会い、協力によって、この危機を乗り越えることができました。営業所の統合、給与や賞与の見直しなどを含めて、社員には苦勞をかけたと思います。創業当初、自分の売り上げに対して××%を支給するという「歩合制」を導入していましたが、仕事がないのは本人のせいではないという観点から、年齢・学歴・性別などを考慮しない、新しいユニシス独自の人事評価制

度を確立しました。人材の質・情報の質を高めるには、“コミュニケーション”が非常に大切だと思います。一人ひとりの社員の声に耳を傾け、時には褒め、時には叱る…。人材こそ財産だということを念頭に置きながら、会社経営に取り組んでいきたいと思っています。



環境経営と “KES環境マネジメントシステム”

持続発展可能な社会の実現に向けて、企業の“環境”への取り組みに注目が集まっています。そこで、企業等の経営の中で、環境への負荷を管理・低減するための仕組み「環境マネジメントシステム」の規格であるKESについて、4回シリーズでご紹介します。

Part 2

KES規格の概要

津村 昭夫

京(みやこ)のアジェンダ21フォーラム・KES認証事業部 コーディネーター(事業部長)

Part1では、KESが中小企業のための「環境改善活動のツール」であることをご紹介しましたが、今回は実際の取り組みに係わる「KES規格」について説明いたします。

規格の基本コンセプトはISO14001と同じ

KES規格は、ISO14001の中核となる本質的な特徴を活かして、内容や用語をシンプルにしたものです。基本的なコンセプトはISO14001と同様、トップが定める「環境宣言(ISO14001では環境方針)」に基づき、管理のサイクルPlan(計画) - Do(実施) - Check(点検) - Action(見直し)で構成され、継続的改善を図ることです(図参照)。

KESの構成

中小企業の環境改善活動への取り組みレベルはバラツキが大きいため、KESは(ISO14001審査登録レベルを上級と仮定した場合)初級「ステップ1」、中級「ステップ2」と2段階のレベルを設定しました。

「ステップ1」は「PDCA」の管理のサイクルが循環し継続的改善が図られることを要求ベースとしています。また、「ステップ2」ではISO14001とほぼ同レベルの項目をクリアすることを要求しています(ISO審査登録機関からは「KESステップ2は、ISO14001審査登録の

90%のレベル」と評価されています)。

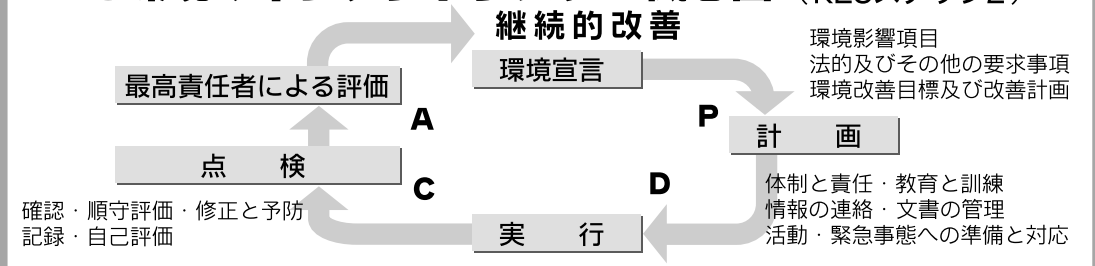
第三者による審査登録制度

環境改善活動において重要なことは、その内容が「実際に効果があること=実効性」及び「その実効性が持続されること=継続性」であります。また通常、その活動が対外的にアピールされることによって取り組みへのインセンティブに大きな効果も期待できます。したがってKESでは、この「実効性」と「継続性」を第三者が確認(審査)するとともに、適合者には登録・公表する「第三者審査登録制」を導入しました。

ここで問題になるのは、通常ISO14001審査登録に要する直接的なコストは(コンサルティングと)審査の費用であることです。「低コスト」を重要課題としている関係で、「第三者審査登録制」導入にはかなり慎重に検討を重ねましたが、結果的にKESではボランティアベースの審査員・コンサルタントで運用することができたため、低コストで審査・コンサルティングを実施することが可能となりました。

さらに「KES審査員」には、単に審査を行うのみでなく、できる限り受審側に「付加価値」を生むよう「受審側と一緒に考える(悩む)」審査を要請しているのも、KESの特徴の一つです。

KES環境マネジメントシステム概念図 (KESステップ2)



企業見学会

去る9月27日、ものづくり研究会の第134回例会が開催されました。会社訪問・工場見学として、スキャナーメーカー「(株)ニューリー」と、みなさんご存知の飲料メーカー「近畿コカ・コーラボトリング(株)」の京都工場を訪ねました。

ニューリーでは、油絵や織物などさまざまな対象物が、大型スキャナーによって立体感を残したまま平面画像に変換されている様子を見ることができました。立体物の印象を忠実に表現できるスキャナーの能力が、これからどのような分野で応用されていくのか楽しみです。

両企業の見学の後は、魚料理店「だいしん」にて食事をとり、会員の親睦を深めました。わざわざ早朝に市場にて魚を買い付けてくるというこだわりのお店で、鮮魚のおいしさに満腹・満足の懇親会でした。



「KVBC企業名鑑2007」の制作にご協力をお願いします

2007年度版、KVBC企業名鑑の制作会社が「(株)田中プリント」に決定しました。会員の皆様には、企業情報の記述、更新につきましてご協力をお願いいたします。なお今後、以下のようなスケジュールにて、作成を進めて参ります。

作成スケジュール(予定)

- 11月 6日(月) 原稿返送締め切り
- 11月 30日(木) 編集および校正を完了
- 12月 1日(金) 印刷・製本作業開始
- 12月 21日(木) 納品

前回と同様、企業名鑑の大きさは手帳サイズといたします。企業名鑑2007では、生年月日の記載は省くことといたします。ご了承ください。

KVBC海外研修

台湾研修旅行のご案内



日時 12月1日(金)～12月3日(日)
場所 台湾(台北)

内容 台北にて、工場見学・企業訪問を実施

参加のお申し込みは締め切らせていただきました。ご了承ください。

忘年会のお知らせ

日時 12月8日(金)
18:00～20:30

場所 京都タワーホテル6階「アテネの間」

会費 10,000円(1人)

会員の御家族や社員の方々の参加も歓迎いたします。着席でのお食事をご用意しております。



会員企業からのお知らせ

「有限会社ログレス貿易」の社名が、9月21日付で「株式会社ログレス貿易」と変更されました。

10月15日開催の平成18年度京都市自治記念式典において、(株)ユニシスの藤関会長に対して、「時を超え美しくひと輝く 歴史都市・京都推進感謝状」が授与されました。

藤関様より：今回の受賞は、京都市ベンチャービジネスクラブに対しての感謝状だと思っています。日頃の会員皆様方のご支援、ご協力ありがとうございます。紙面をお借りして御礼申し上げます。

Information

活動報告&予定

9月13日(水) 18:30～20:30
「京都商工会議所」
9月例会「ベンチャー経営者の体験談」

9月27日(水) 13:00～19:30
「(株)ニューリー、コカコーラプロダクツ(株)見学」
ものづくり研究会 第134回研究例会

10月18日(水) 18:30～20:30
「ハートピア京都」
10月例会「ベンチャー経営者の体験談」

10月21日(土) 11:00～16:00
ものづくり研究会 第135回研究例会

12月 1日(金)「台湾・台北市」海外研修
～3日(日)

12月 8日(金) KVBC忘年会

