

## 鞍馬寺

鞍馬は義経が幼少期に修行を行った場所として著名。広い境内全体を修行の場とし、さらに夜ごと天狗に剣術を学んだという。義経がこの世を去った後、魂はこの地に戻ったと言われる。



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

2・3

216

2006年3月10日発行

有言無限

インドと日本の企業理念

（尚）ログレス貿易 ロイ 詩百瑠

今日、日本においてインドに対する関心は急速に高まり、インドとのビジネスを考えている企業も増えているのではないかと考えています。

インドで15年程前に経済自由化政策へ転換してから、海外からの新しい物や技術的にすばらしい物にとっても興味をもってきました。中級クラス以上の国民が増加しているインドで、高いレベルの技術をもった物を輸入したり、日本の企業と技術提携をしてインドで生産していくことを望んでいます。弊社では主に、繊維機械のプラントや繊維機械とそれに関する部品をインドへ輸出しています。日本の繊維機械はすばらしく、レベルの高いものです。ほかに、インドの会社とのIT事業も計画中です。

インドとのビジネスは、この国の文化、習慣、宗教をよく理解しないと失敗する可能性が高いと思われます。日本企業の方からよく聞く話に、東南アジア企業と同じやり方でインドの企業

と接してしまっただけの結果、うまくいかなかったという事があります。日本の会社で作ったマニュアルに基づいて動いていることが多いようですが、インドではそうはいかないようです。インドは東南アジアより技術的にレベルが高いということや、宗教的な理由で契約が遅れたり、何日も待たされたりすることもよくあります。“何時に”とアポイントメントをしてもその時間に会えなかったり、約束どおりに来ない時もあります。計画どおりにいなくなることで、日本の企業はインドの企業が信用できなくなり、“取引引きはやめよう”と思うことがあるようです。そして、インド人は自分の考えや権利、ビジネスのルールをきちっと主張します。そしてお互いの利益をすばやく計算し主張します。インドの人たちは、日本人はとても勤勉で努力をする民族であり、親しみやすいという良いイメージをもっています。インドという国、そしてインドのビジネスを理解してい

くことで、お互いが最良のビジネスパートナーとなることは可能だと思います。

今日、インドと日本は、お互いに力強く繁栄していくことを必要としています。私は日本に25年間住んでおり、インドと日本の良いところ、悪いところが理解できるようになりました。それで、インドの企業とどのように接したら取り引きがうまくいくのか、どのように付き合っていけばよいのかを、インドとのビジネスを始めたい企業、既に始めている企業に向けアドバイスしています。ビジネスで、少しでも両国の架け橋になれるように、そして、より多くの日本企業が、インドにおける成功体験を共有することを期待します。私は、インドと日本がお互いに理解し合い、グッドビジネスパートナーとなれるよう望んでいます。



# KVBC REPORT

人材ネットワークプロジェクト 1月例会

## 「部下をやる気にさせる リーダーシップ研修」開催

1月25日(水)17時30分~19時30分  
講師 伊藤 靖氏 (アイ人財企画)  
場所 京都商工会議所 セミナー室  
参加者 19社・23名



### Profile

伊藤靖 (いとうやすし) 先生

神戸大学を卒業後、日商岩井にて営業・人事に携わる。その後、情報通信ベンチャーにて人事責任者、外資系医薬品会社にて企画人事室長を歴任後、独立。現在はアイ人財企画を主宰し、大手電機会社や大手製鉄会社などにて幹部社員の研修などを行う。神戸商工会議所や京都商工会議所、大阪商工会議所などにて人材育成や人材採用に関するセミナーを多数開催。

団塊世代の一斉退職に始まる“人材流動化時代”を目前に控え、優秀な人材をどのように確保し、育成するかが重要な問題となっています。今回は、中小・ベンチャー企業などで人材育成のコンサルティングを手がける伊藤靖先生をお招きし、「部下をやる気にさせる」ためのマネジメントやリーダーシップ、コミュニケーションの方法などを学びました。

伊藤氏は、「将来ビジョンや戦略、方針を明確化し、目標達成に向けて動機づけを働かせること」がリーダーシップの要件と説明。仕事そのものに価値を感じさせることによって、部下のやる気(モチベーション)を高めることができると話しました。

また、「上司と部下の双方向のコミュニケーションが大切」と指摘。コミュニケーションの効果的ツールの一つ「積極的傾聴

法(コーチング)」のコアスキルに基づき、実際に参加者がグループごとに分かれて、コミュニケーション演習(ロールプレイング)を行いました。より実践的な思考力・ヒアリング力を修得することができ、今後の人材マネジメントやリーダーシップの確立に大いに役立つ内容でした。



参加者全員が、それぞれの将来ビジョンを描きながら、講師の話に聞き入った



# KICSの ITネットワーク事業

2月14日(火) 17時~18時30分

講師 樋爪 保氏

(四条繁栄会商店街振興組合 情報化システム委員長)

場所 キャンパスプラザ京都4階 第4会議室

参加者 48名



## Profile

樋爪 保氏

1974年、早稲田大学大学院電気工学部修士課程修了後、立石電機(現オムロン)に入社。金融システム事業部東京支店に勤務後、家業の洋服店を継ぐために退職。1985年、四条繁栄会商店街振興組合の理事に就任し、情報化システム委員長として地域産業のIT化などに力を尽くしている。

## 面倒なクレジットカードの 処理をシステム化

KICSというのは、「きょうと情報カードシステム」の略称です。平成4年を過ぎた頃、各店でクレジットカードの取り扱いが増えましたが、現金化に時間がかかるし、手数料も高い。処理も煩雑だということで、最初はクレジットカードの処理をITで解決することを目的に、8商店街380店舗で発足しました。現在では市内36の商店街と8つの同業種組合、そして長岡京市の商工会など約1200店舗が加盟する大きな組織となっています。

KICSが取り組んでいるIT事業ですが、加盟店に設置されているCATというシステムで処理されたクレジットカードデータは、ADSL回線でKICSのセンターを経由して、クレジットカード会社へ送信されます。クレジットの利用代

金は、カード会社から約1カ月遅れてKICSの口座に一括入金されますが、入金を確認してから各個店に配分していたのでは、私たちのような中小店主はたちまち資金繰りに困ってしまいます。そこで、各個店の決済データをもとに、KICS口座から利用代金をどんどんと支払って、タイムラグなく売上げを回収できるようにしました。では、各個店に支払っているお金はどのようにしているかというと、京都銀行や京都中央信用金庫、京都信用金庫など地元金融機関の皆さんが「地域の活性化のためなら」と、当座貸越という形で融資してくださっているんです。

一般に、各店舗がクレジットカード会社と個別に契約すれば5%の手数料を支払わなければなりません。KICSは3%で契約していて、加盟店には4%の負担をお願いしています。つまり、その差額手数料1%がKICSの利

益となっているわけです。加盟店全体のクレジットカードの売り上げは年間130億円、その1%の約1億3000万円からシステム運用料など必要経費を差し引いた約5000万円が余剰金です。KICSは非営利団体なので、余剰金は各加盟団体の事業規模に応じて比例配分するようにしています。

そのほか、全国で初めてキャッシュカードで買い物ができる「デビットカードシステム」、宅配会社の面倒な請求・回収業務をKICSがまとめて肩代わりすることで、宅配コストを引き下げてもらう「物流経費合理化システム」など、さまざまな取り組みを展開して全国から注目を集めています。

## 交通機関との連携で、 人の流れを引き寄せる

商店街を取り巻く環境は、非常に厳しいものとなっています。では、今後どのようにして活性化を進めていけばいいのでしょうか。私たちは、交通機関との連携を一つのキーワードとして考えています。町の活性化には、人の移動や流れが密接に関連しています。もっと広い範囲からお客さんを集める方法として、今年3月に試験的に取り組んだのが京阪電車や阪急電車などで使われているICカード「PiTaPa」の活用です。PiTaPaを使って1店舗500円以上の買い物をしたお客さん



地域活性化の新たなしくみに聞き入る参加者

は、当日利用した運賃相当分をキャッシュバックしようというもの。試験運用では、キャッシュバックの上限は設けていません。例えば、運賃をタダにすることで、神戸のお客さんが大阪で途中下車せずに京都まで足を運んでくれるのか。第1段階では、まず実際にビジネスとしてこのシステムが成立するのかを含めて、じっくりとマーケティング調査したいと考えています。

そのほか、KICSでは、インターネットを使った通販事業「きょうとウェルカム」を運営しています。昨年までKICS会員の出店は無料でしたが、今年度から売上げの0.9%の会費を徴収しています。最近では、インターネットショップだけで年間約3億円の売上げがあり、月間300万件以上のアクセ

スを達成するようになりました。現在のところ、広報的な要素が強いのですが、将来は年間10億円の売上げを目指したいと考えています。

現在、KICSは任意団体なので、組織運営に関するすべての責任は「四条繁栄会商店街振興組合」が代表で担っています。また、システムを新たに更新していくために内部留保を増やしていく必要があるでしょう。今年5月の新会社法の施行で「LLC（合同会社）」の設立が認められるので、こうした問題を解決するために、私たちは国内第1号のLLCを目指して取り組みを進めています。これからも、さまざまな事業を展開していきたいと考えていますので、ベンチャー企業の皆様のご協力をよろしくお願いいたします。

## KVBC技術セミナーに関するアンケート集計

- |                                      |   |
|--------------------------------------|---|
| 1 本日のセミナーはいかがでしたか？                   | 3 本日のセミナーをどこでお知りになりましたか？                    |
| 大変良かった 70 %                          | 事務局からのFAX等 48 %                             |
| 良かった 30 %                            | KVBC会員からの紹介 30 %                            |
|                                      | 公的支援機関窓口 22 %                               |
| 2 具体的に良かった点、改善すべき点があれば教えてください。       | 4 今後KVBCが実施するには、どのような内容のセミナーをお望みですか？        |
| 良かった点                                | ・有限責任事業組合(LLP)制度について                        |
| ・資料とお話がわかりやすかった。                     | ・実技・実演なども交えて、普段身近なものがどのようにできているのかを知りたい(呉服等) |
| ・京都における地域の協学のスタイルについてよくわかった。         | ・純技術のテーマではなく、仕組み・経営に関する技術のテーマを希望            |
| ・KICSのシステムの内容、取り組み等についての説明がわかりやすかった。 | ・京都市は今後ITを使って何をしようとしているのか                   |
| ・和と公平、最大多数の最大幸福を目指した取り組みがすばらしいと思った。  | ・新連携に挑戦される事業の紹介                             |
| ・詳しく組織の概要を知ることができ、知識が深まった。           |   |
| 改善すべき点                               |   |
| ・質問の時間をもう少し取ってほしい。                   |   |



— 御社の創業理念、経営信念についてお聞かせください。

**照山** “客よし、我よし、世間よし”というのが私たちの経営信念です。今、中小企業の多くは、さまざまな問題を抱えています。私たちがこれまでに培ってきたノウハウ・経験を皆さんに開示し、問題を一つずつ解決していくことで、顧客満足を提供していきます。また、お客様や当社の目的達成だけでなく、その取り巻く社会環境・経済環境の改善にも貢献することで、当社の存在意義を明らかにしたいと考えています。

— 特に、力を注いでいるサービスはどのような分野ですか。

**照山** 私たちは、中小企業に対する経営指導・マーケティング指導、経営診断などに取り組んでいます。単なるコンサルティング業務ではなく、その企業が何を望んでいるのかを的確に把握し、現状分析をもとにした事業計画の立案・作成、それを達成に導くための経営計画の立案など、お客様

の視点に立ったサービス提供を心がけています。そのほか、経営者や従業員の皆さんに向けた教育研修、各種セミナーも行っています。

— 将来、中小企業にとってどのような存在・役割を担っていきたいとお考えですか。

**照山** 経営資源が不足しがちな中小企業の一助となり、中小企業ならではのユニークな発想を引き出して、成功に導きたいと考えています。KVBCには、たくさんの優れたベンチャー企業、中小企業の経営者がおられるので、皆さんのさまざまな体験談や抱えている問題などに接し、自らの発想に刺激を与え、変革し続ける経済環境に対応していきたいですね。

会社概要

会社名	株式会社 ウィズダム
代表者名	照山 澄人
住所	京都市左京区修学院沖殿町23-4
TEL	075-702-1125
FAX	075-702-1135
業務内容	中小企業に対する経営・マーケティング指導、経営診断ならびに経営計画の立案指導、教育研修の開催など

## バイオ関連のよもやま話と最新情報

去る2月8日(水) 京都タワーホテルにて、ものづくり研究会の2月例会が開催されました(15名参加)。今回のテーマは「バイオ関連のよもやま話と最新情報」で、(株)ハイペップ研究所社長の軒原氏を講師に招き講演をいただきました。東京農工大学工学部卒、ドイツの大学医学部講師、ドイツ国立バイオテクノロジー研究所研究員、島津製作所総合科学研究所主任研究員、東京農工大学客員教授、南京医科大学客員教授などの肩書きがある上、今回の話は大いに笑いがある内容でした。軒原氏は、健康で安全に暮らす、そしてただ長生きするのではなく、生活の“質”を伴った“丈夫で長生き”こそが楽しい人生である、との考えでバイオの研究をされています。

講座では、バイオ落語かと思わすような裏話など、非

常に興味深く楽しく笑いのある中で拝聴しました。全員が質問するぐらい会は熱を帯び、時間を忘れるぐらいでした。参加者の皆はひよっとすると「ノーベル賞」を取られるのでは...、ということも考え、全員での記念写真を撮りました。



今回だけでなく、今後も軒原氏をお招きしているいろいろとお聞きしたいとの要望も多くありましたので、企画をしたいと思っております。

## KVBC 3月例会(企業見学会)のお知らせ

会員限定

当クラブ今年度最後の事業といたしまして、学研都市方面への企業見学会を行います。今回は、(有)京都旅企の滑田社長のプロデュースにより、オムロンや積水ハウスをはじめ、学研都市の主要企業等を見学します。また“レストランあわさい”での薬膳料理もお楽しみいただきます。

### スケジュール

日時 平成18年3月22日(水)  
9:00~17:30  
場所 けいはんな・学研都市方面  
対象者 KVBC会員企業の社長、  
役員及び従業員等  
会費 4,000円/1名

8:50 JR京都駅南口集合  
(JR八条口、近鉄改札口前大型バス駐車場付近)  
9:00 京都駅発 観光バスで移動(60分)  
10:00 オムロン研究所  
11:15 積水ハウス総合住宅研究所  
12:30 レストランあわさいで昼食(薬膳御膳)  
13:30 二条丸八 見学  
14:00 福寿園研究所  
~お茶休憩~  
15:20 私のしごと館  
16:20 私のしごと館発 観光バスで移動(70分)  
17:30 京都駅 着



連絡先

KVBC事務局(京都市産業振興課内)

TEL. 075-222-3324 FAX. 075-222-3331 MAIL. manc904@city.kyoto.jp

## Information

### 活動報告&予定

1月25日(水) 17:30~19:30 京都商工会議所セミナー室  
1月例会 人材育成研修

2月 8日(水) 18:00~20:00 京都タワーホテル  
ものづくり研究会 第126回研究例会

2月14日(火) 17:00~18:30 キャンパスプラザ京都  
2月例会 技術セミナー

3月 9日(木) 城崎方面  
~10日(金) ものづくり研究会 1泊研修旅行

3月17日(金) 18:00~20:00  
ものづくり研究会 第128回研究例会

3月22日(火) 9:00~17:30 けいはんな・学研都市  
3月例会 企業見学会