

創業家出身役員消える

川島織物 住銀主導でリストラ徹底へ

川島織物は6月29日の株主総会で川島順吉取締役相談役が取締役を退き「特別顧問」に就任する人事を決める。川島順吉氏の退任により創業一族である川島家出身者が役員陣から消えることになり、リストラが加速する見通しになった。同社は西陣織の有力企業だが、自動車向けシート地や建築用内装材の事業が不調なことから、住友銀行の主導で大規模な経営合理化を進めている。他の老舗繊維企業の間でも、オーナー家と経営陣との関係を見直す動きが強まりそうだ。

川島取締役相談役は、引き続き同社全額出資の不動産取引会社、紅粉屋(べにこや、京都市上京区東堀川通一条上る堅富田町)の社長を務める。紅粉屋は150年あまり前に初代が岐阜県から上洛して創業したときの屋号を残した会社で、同社の精神的支柱としての川島家の存在感は残る見通しだ。

現在の株主構成(98年3月期)は筆頭の千代田生命保険が5.5%、住友銀行が3.4%、川島織物共栄会が3.4%—などとなり、すでに川島家のオーナー色は薄れている。

川島順吉氏は63歳。元社長の川島春雄前名誉会長の甥にあたる。米コロンビア大学留学を経て1960年(昭和35年)に甲南大学経済学部を卒業、64年(昭和39年)に同社に入社した。75年取締役、81年常務を経て、91年、住友銀行出身の南荘郎会長の社長就任

に伴って専務に昇格した。しかし南-川島ラインでは業績悪化をくい止められなかったため、同じ住友銀行出身で97年6月から同社専務を務めていた青戸純氏が社長に就任、南氏は代表権のない会長に、川島氏は取締役相談役に退いた。

川島織物の業績が悪化したのは、成長の原動力となった自動車用シート地が不振を極めていたことが大きい。98年3月期の自動車用シート地の売上構成比は51%。そのほかには室内装飾用裂地の28%、敷物11%、呉服8%、美術工芸織物3%となっており、自動車産業への依存度が大きい。

しかも高級車用が主体であるため、バブル崩壊による資産デフレと阪神大震災による消費不況の影響をまともに受けており、他の自動車関連メーカーに比較しても業績悪化が著しかった。最近では軽自動車などにも展開しているが、利益率の低さが足を引っ張っている。

米国の好況を反映して米国向けのシート地輸出は好調だが、現地に生産拠点がないうえにユーザーの自動車業界に十分な浸透が図れていない。

このため同社は、住友銀行主導で徹底した縮小均衡策を採って再建を図る方針を打ち出し、昨年の社長人事以来リストラが本格化している。

この2月には6月末までの募集期間で希望退職の募集(募集人員100人)

を開始。壁紙張りや床仕上げなど内装技術者の養成学校として88年に開校した「カワシママイスターズスクール」はこの3月末で閉校した。

このほか南前社長在任中の98年夏には、子会社を通じて展開していた新規事業のうち、浄水器販売事業と旅館などを対象にした畳のリース事業から撤退することを決め、前期中にほぼ完了した。

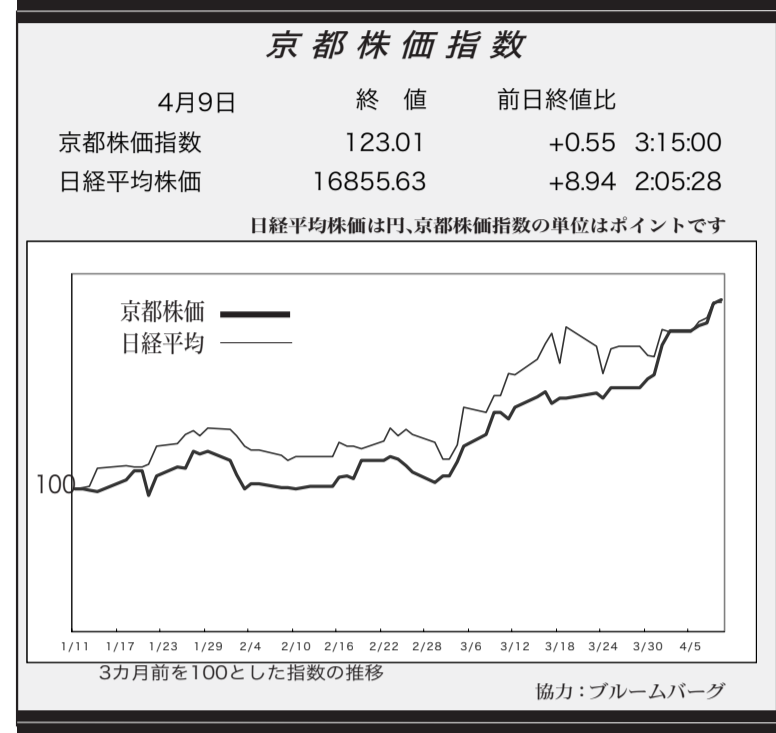
また、この3月には含み損が膨らん

でいた特定金銭信託(特金)をすべて解約し、手元流動性を確保した模様だ。

川島織物は江戸時代末期の1843年(天保14年)創業。明治初年に西陣織物会所が「ジャカード」機を国産化した当初から積極的に自動化機器を導入し、当時の「織物ベンチャー」として発展してきた。自動車向けへの展開も早く、西陣の中では特異な立場だった。

緞帳(舞台用の幕)、タペストリーなどでも有力メーカーで、皇室との関係

も深い。ジャカードは18世紀終わりから19世紀前半にかけてフランスで開発された自動織機で、作業内容をさん孔した木版で指示する仕組み。NC(数値制御)装置の原型に当たるもので、現在もコンピューター化されて広く使われている。



京都株価指数が急上昇 年度明けから9%

オムロンのリストラ、外国人が好感

京都株価指数が4月に入って急上昇している。9日の終値は123.01(前日比0.55ポイント上昇)で、3月31日の112.79に比較して10.22ポイント、9.1%の上昇。ローム、日本電産、村田製作所などの電子部品株がけん引役となっているほか、引き続き銀行貸し渋りを受けてアイフル、日栄が好感されている。また、オムロンがリストラ効果を評価され外国人投資家の積極的な買いが入っている。京都の主力企業の資金調達力が大幅に改善することになりそうだ。

日経平均(東京証券取引所上場主要225銘柄の加重平均)が3月に大幅な上昇をみせたのに対し、京都株価指数の上昇は遅れ気味だった。しかし年度

明けの4月1日に前日比4.02ポイントの上昇を見せた後は堅調な伸びを見せている。

京都株価指数が年度明けと同時に上昇し始めたことについて、専門家は「オムロン、イタリヤード、ニッセン、ルシアンなどでリストラ効果への期待感が出てきた」と指摘している。また、アイフルの脱消費者金融策にも関心が集まっている。

京都株価指数は京都経済新聞社と米金融情報会社のブルームバーグが共同で算出している指数。京都に本社、主力事業所がある上場会社、店頭公開会社の株価(もともと取引の多い取引所の株価)を加重平均して算出している。



投資家らに事業計画を説明する創業家(左端)(9日、中京区室町通御池上ルで)

創業家と投資家が初顔合わせ FVCが出資者総会開く

京都に本拠を置く独立系ベンチャーキャピタルのフューチャーベンチャーキャピタル(京都市中京区室町通御池上ル、川分陽二社長)は9日、室町通屋敷の一角にある本社で、「フューチャー1号投資事業有限責任組合」の第1回出資者総会を開いた。

この日の出資者総会は同組合の出資先企業トップが投資家に対して事業内容やビジョンなどを直接説明する場として設けられた。投資先企業トップ4人と出資者側3人が顔合わせし、今後の事業展開について真剣な表情で意見を交わした。

同組合は98年11月に国のベンチャー企業育成政策の目玉として法制化された「投資事業有限責任組合」の全国第1号(ファンド総額2億5,000万円)

組合員数6名。従来の投資事業組合は民法による任意の組合で無限責任が原則だったのに対し、個人や事業会社などの一般投資家が気軽に投資できるよう有限責任制度が導入された。

同組合のこれまでの投資先企業は4社で総投資金額は1億3,500万円。2-3年以内で株式を公開する可能性のある未公開企業を投資対象としている。

投資先企業はオープン・クリエーション(東京都渋谷区、福田豊社長、文章の定性分析による人事・販売分析の企画・請負事業)、ネクストウエア(大阪府中央区、豊田崇社長、情報処理に関するコンサル事業など)、カワムラサイクル(兵庫県加古郡稲美町、村山民生社長、車いすの製造・販売)、主婦の

友ダイレクト(東京都千代田区、志津津晴男社長、主婦の友社の通販部門を分社化)の4社。

同社は京滋地区のベンチャー企業へ上がった段階で株式公開や株式譲渡などによって譲渡益(キャピタルゲイン)を得る。国のベンチャー育成政策でも金融機能の中核的な位置づけになっている。

室内環境浄化機など営業強化

ダイニック 2000年3月期の復配目指す

ダイニック(京都市右京区西京極大門町、坂部三司社長)は、2000年3月期に人員削減をはじめとする固定費の圧縮と芯地事業の見直しによるコストダウンを図る一方、新製品の販売強化で業績向上に取り組み復配を目指す。人員削減は、60歳定年扱いとし退職金に残り年数の給与の半額を上乗せする早期退職優遇制度で40人を募集する。54歳以上の社員約90人を対象に、4月16日から5月15日の1カ月間募集するもの。これによる固定費圧縮は2億円を予想している。すでに役員は4月1日付で5人以内の常務全員を取締役に降格、役員報酬も5-30%とカット幅を拡大している。

コストダウンの中心になるのは芯地事業。婦人・紳士服とも国内需要が落ち込んでいるため生産を大幅に縮小する。販売先のアパレルの生産(縫製)が中国へシフトし、自社の中国長山工場の芯地生産技術力も向上していること

から、滋賀工場の生産設備をさらに移設する。その結果、国内での自社生産はわずかになる。また埼玉工場でのテント、トラックカバーの大型帆布の工業用途用キャンパスが必要減で生産を中止、外注で対応する。

販売強化では商品技術研究所で開発し、テストマーケティングを終え、前期から販売をはじめた室内環境浄化機「緑のチカラ」の拡大に力を入れる。そのほか空気浄化関連の空調・掃除機フィルター、磁気を読むリーダーライターといった新製品群の市場浸透を一層図っていく。

同社は99年3月期業績が、衣料消費の不振、出版、工業用関連製品の需要減に加え、有価証券評価損および子会社に対する投資評価引当金などで、当期最終損益が9億5,000万円の損失を予想。そのため18年ぶりに無配に転落する。連結では経常損益、当期最終損益とも損失を予想している。

バックアップ・サービサーに参入

アイフル 消費者金融では初めて

アイフル(京都市右京区西院東貝川町、福田吉孝社長)は、監査法人トーマツの全額出資子会社、デロイト トーマツ コンサルティング(東京都港区虎ノ門、西岡一正社長)との間で、「バックアップ・サービサー業務」にお

【訂正】9日付3面「よがお」で見出しが「オーダー店」とあるのは「オーダー店」の誤りでした。訂正します。【お知らせ】月曜インタビューは休みます。

ける業務委任契約を締結した。消費者金融業界では、初めての参入となる。バックアップ・サービサーは債権管理・回収業務の一部を請け負う新業態で、バブル崩壊後に集った債権などを流動化させて金融再生を図るために設けられる「特別目的会社」(SPC)の周辺業務を担当する。

アイフルは消費者金融業務を通じて債権管理用のネットワーク・システムや管理ノウハウを持っており、これを活かして本業以外の金融周辺分野に進

出するうえで一つの足がかりとなる。

今回の契約は、SPCとデロイト社が結ぶバックアップ・サービサー契約を補完する目的で、デロイト社とアイフルがバックアップ・サービサー契約を締結して、アイフルが回収業務の一部を請け負う契約の具体的な内容は明らかでないが、契約対象債権は総額300億-350億円にのぼる。

平成10年9月に「特定目的会社による特定資産の流動化に関する法律」とその整備法(通称SPC法)が施行され

た。具体的には、まず第一段階でローン債権やリース債権などを保有する企業(オリジネーター兼サービサー)がSPCへ債権を譲渡、第二段階でSPCが譲渡された債権を担保に資産担保証券を発行して投資家に販売するというスキームだ。

通常、SPCはサービサーに対して債権の管理・回収を委託するが、サービサーがデフォルト(債務不履行)した際のリスクに備えて別の企業と債権の管理・回収を委託することがある。これがバックアップ・サービサーだ。

民間のマニション市場動向を調査する不動産経済研究所は9日、1999年3月度の近畿圏マンション市場動向を発表した。それによると京都の新規発売戸数は、市部が前月より120戸上回る317戸、府下が前月より1戸少ない84戸となった。新規発売戸数に対する月間契約率は市部が80.4%、府下は90.5%と市部は近畿全体の82.4%を下回ったものの、府下は90.5%と90%を超えた。住宅ローン減税などで買い時という考え方が継続しているも

京都は401戸発売、契約率は82.5%

即日完売は市部3、府下1物件

不動産経済研究所 3月近畿圏マンション市場動向

のとみられる。

京都市部の平均価格は、3,070万円(1㎡当たりの分譲単価は50.4万円)、府下は2,907万円(同39.2万円)。前月に比べて市部では250万円あまり上がったが、府下では逆に160万円あまり上昇している。

市部では四条烏丸から徒歩3分のコディネーターワークスKATOの「シンフォニー-四条烏丸」(23戸)、地下鉄今出川から徒歩12分の倶楽部ビルの「グランドパレス堀川パートII」(48

戸)、阪急・西院から徒歩4分のニッセキ開発「デリッド京都西院」(66戸)、府下では木幡から徒歩5分の睦園建設の「パデシオン宇治木幡II番館2期」(27戸)がそれぞれ即日完売した。

近畿2府4県では、新規発売戸数は前年同月比34.9%増、前月比15.0%増の4,289戸と、6カ月ぶり、3月としては97年3月以来の4,000戸台となった。

堆肥化し園内農園に還元

生ゴミ全量をリサイクル

「丹後あじわいの郷」1年迎える

25日に開園1周年を迎える「丹後あじわいの郷」(京都府竹野郡弥栄町)ではこのほど、園内のレストラン、ホテルなどから発生する生ゴミの全量を堆肥(有機肥料)にする「生ゴミリサイクルシステム」が本格稼働した。環境保全を実践するもので、その中核となる生ゴミリサイクル施設も同時に、完成した。環境保全対策に取り組んでいる京都府が1,400万円を今年に入ってから整備してきたもの。

園内のレストラン、ホテルから発生する生ゴミは、年間15tと想定している。その生ゴミを環境に配慮したバッテリーの生ゴミ収集車で園内まわって回収、リサイクル施設に運搬し、生ゴミ処理機で発酵・分解しそれを園内の花壇や農園に還元する。ゴールデンウィークなどは来場者が多いため、1日に2-3度生ゴミを収集する。これまでは回収した生ゴミを、地元の弥栄町、網野町など3町でつくった清掃センターに持ち込み処理してきた。

完成した生ゴミリサイクル施設は、敷地105㎡。生ゴミ処理機のほか、生ゴミ収集車を保管する。生ゴミ処理機は2槽あり1槽で50kgの処理能力を持つ。1日おきに1ごとに使用する。槽の中には厳選した自然界の菌と、菌の住みかとなるおがくずが混ぜられている。投入した生ゴミは菌による高

温好気性発酵処理で分解され、炭酸ガスと水に2日間で完全になり、10分の1から5分の1に減量される。分解された生ゴミは一定期間熟成後、有機肥料として使う。環境保全対策の第1弾で、今後さまざまな形で環境対策を進める。

本格稼働を機に、生ゴミ収集車の愛称を来園者から募集、数十人から応募があり、近く厳正な審査で愛称を決定する予定。

丹後あじわいの郷は、京都府と弥栄町が主体となり、34haの用地に総事業費約100億円を投じてつくられた観光での集客を狙う府北部初の「テーマパーク」。公園全体の管理運営は、(財)丹後あじわいの郷、園内施設の経営は第3セクターの(株)京都丹後ファームが受託している。ソーセージ、パン、バターなどの加工体験ができる「手作り食品工房」、地ビールレストラン、バーベキューハウスの他、アーチェリーやバズーカ砲が体験できるカーニバルハウスなどの施設がある。初年度40万人の来場者を見込んでいる。



「企業ライブラリー」を制作

ハーランドプロジェクト 中小企業の情報を発信

ハーランドプロジェクト(京都市下京区新町五條下ル、畠田智津子社長)は、中小企業の企業誌制作に取り組んでいる。集まれば「企業ライブラリー」を設置し、他企業の情報収集や転職希望者、学生、主婦など誰でもが企業知識を集める場にしたいとしている。

同社の作成する企業誌は、各企業のトップが変わって、後継者や社員へのメッセージ、リクルート対策、PRなどを掲載した企業紹介本。畠田社長が、

今までは記念誌的存在であった起業誌に対し、「過去を振り返るより、これからどうするのか」という情報発信の必要性を感じ企画したという。

ターゲットは、「個性豊かであるの顔の見えにくい中小企業」。大企業の情報は熟読しても入ってくるが、中小企業の情報は、「捜しても情報が無い」と指摘。「就職活動する学生らが中小企業の姿が見えないと嘆くのはそのためです。」

情報誌の内容は、仕事の内容から設

立時の苦勞話まで多岐に渡る。しかしその中で、「その企業の社会における存在価値や人間性を伝えたい」と話す。社会にどれだけ貢献しているかを示すことが、今後消費者に商品やサービスを選択する機会を与えることにつながる」と力を込める。「ネームバリューだけでなく、企業の意味を知ることが必要」とも。

第1回目には、「森本配管」を取り上げた。現在3社と契約が結ばれ、制作が進行している。80ページで88万円

という低料金のため、「儲けはほとんどない」(同)が、今年6月までには10社分仕上げライブラリーを立ち上げる予定。

まずは、同社内に展示するが、ゆくゆくは大学や公共機関など人の集まる場所に置いて行きたいとしている。

開店情報

富山から京都へ進出

並行輸入のブランドショップ

アベニールインターナショナル「アベニール」

ファッション・雑貨・靴などを並行輸入するアベニールインターナショナル(富山県富山市、辰巳喜代美社長)はこのほど、京都初進出の輸入雑貨中心の店を寺町通三条下ルのと一べビル2階にオープンした。若い男女に知名度が高い仏のエルメス、伊のプラダなどのブランドを品揃えしている。

若い男女のカップルでの来店を狙っているため、商品構成の約80%近くは女性、その他は男性向け。ルイ・ヴィトン、グッチ、シャネル、ロレックスといった著名なブランドばかりで、そのなかでもプラダの姉妹で、「京都にはない“ミュウミュウ”、ルイ・ヴィトンの“ヴェルニシリーズ”のカラー展開で特徴づけ」(寺本宏美店長)している。

バッグが圧倒的に多く、紳士・婦人のファッション、財布、アクセサリ、時計が平均化している。寺本店長はこれまで買う立場で情報収集しており、「ミュウミュウは、神戸に行かないと買えない。できるだけ京都市内の競合店にない色などを品揃えする」考え。ただ、富山にも2店あるため、「売れたら追加していくのが悩み」とか。小売り価格は9,000-80万円までと幅広い。

富山では通販も行っており、開店時はその中の京都市内の約200人の客のDMを送付しただけでスタートした。店は2階といても、「寺町と三条の角地を通りからディスプレイが見えるため目につき、結構入ってきてくれます」。客づくり戦略で、市価より20%くらい割引した商品をコーナー展開すると同時に、不定期だが商品を入れ替え鮮度を高める。現状では年2回、セールを実施する方針。「何が求

められているかを調査し売れるものを品揃えします。それに京都では派手な色は売れないので、今後も気をつけていきます」と京都人の店長らしさが感じられる。

- <データ>
- 売場面積 36.3㎡
 - 営業時間 午前11時-午後8時
 - 定休日 水曜日



既存の製作工程に柔軟対応

大日本スクリーン

新聞業界向け色校正システムを開発



大日本スクリーン製造(京都市上京区堀川通寺之内上ル4丁目、石田明社長)は、新聞関連業界向けの色校正システムを開発し、8日発売した。扱える画像の種類が多いなど、新聞業界独特の業務の流れに柔軟に対応できるのが特徴という。1セット12,800,000円で、大手、中堅新聞社向けに初年度50セットの販売を見込んでいる。

発売したのは「PressProof」(プレスプルーフ=商品名)。「2値画像」と「多値画像」の両方を扱えるほか、画像の色校正作業をスムーズに行えるよう作業手順を大幅に自動化した。

新聞社各社では大型コンピューターを核にした独自仕様のCTS(電子編集システム)を導入している例が多く、パソコンで制作された標準フォーマット画像などへの対応が問題になっていた。

「地域」と「経済」という2つの視線が交差するところに生まれるそれが現代のクオリティーペーパーです



自宅へ、オフィスへ直接配達

購読価格：年間定価35,000円(税別)
配達：宅配(月～金、週5日)
宅配エリア：京都府南部(その他のエリアは郵送にて宅配致します。)



◆お申し込みは簡単です◆
FAXで
この用紙を切り取り、送信してください。

075-315-8935
フリーダイヤルで
受付時間：9時～21時

0120-385-036

『日刊京都経済』購読申込書

お申込日 月 日

株式会社京都経済新聞社 行

下記のとおり『日刊京都経済』を 月 日より 部購読します。

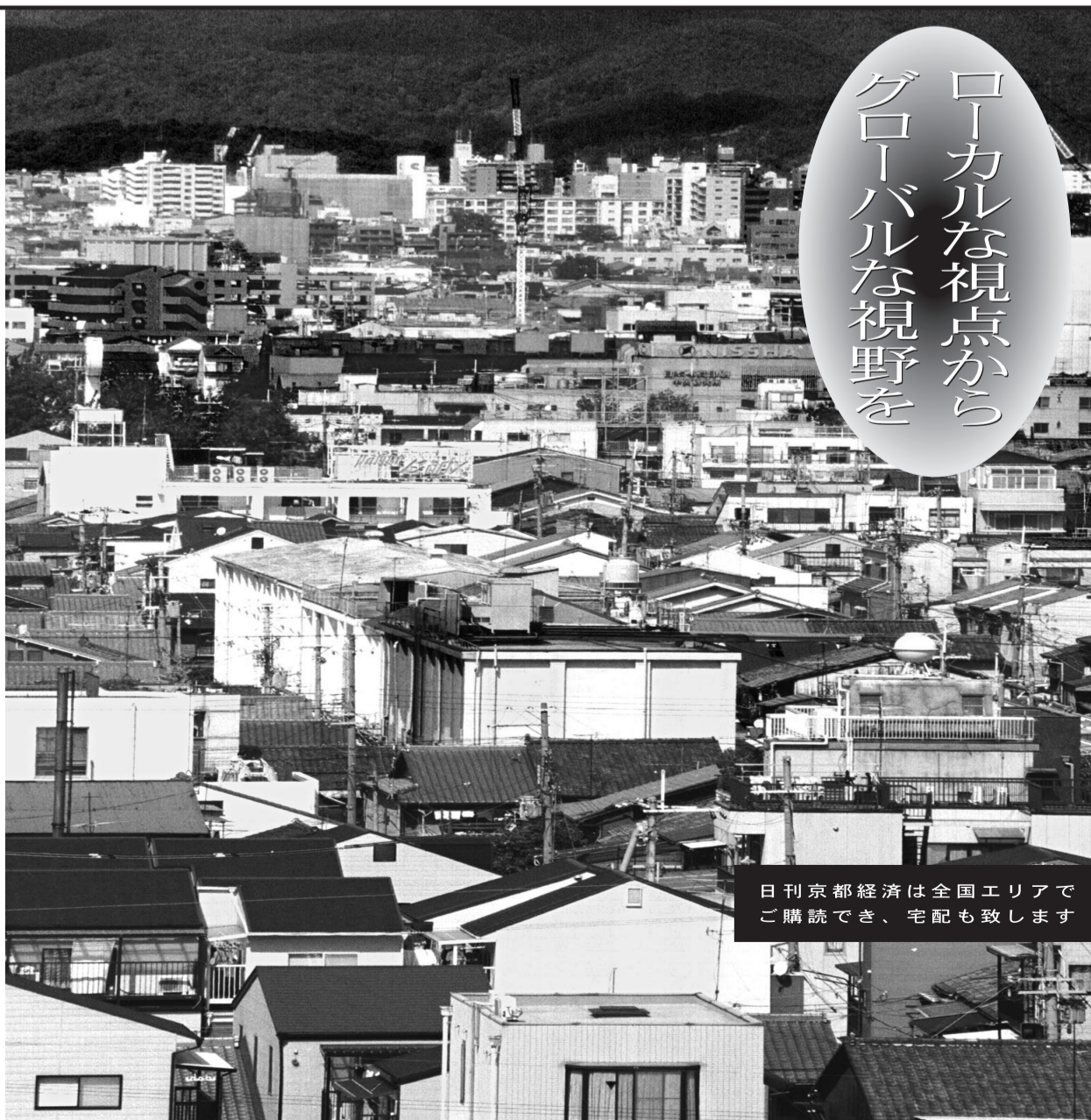
- お支払い方法 / ①月極 定価3,200円(税別)
②年間契約 定価35,000円(税別)

■お名前・会社名 _____

■(部署名・担当者名) _____

■ご住所 _____

■電話 _____ ■FAX _____



ローカルな視点から
グローバルな視野を

日刊京都経済は全国エリアで
ご購読でき、宅配も致します

堀場顧問に東海銀前執行役員

山岡前日本橋支店長 財務担当役員含みで受け入れ

堀場製作所(京都市南区吉祥院宮の東町、堀場厚社長)は、メーバンクである東海銀行(名古屋市中区錦、小笠原日出男頭取)から、3月末に同行執行役員を退任した山岡公美(やまおか 公みよ)前日本橋支店長を顧問として4月1日付で迎え入れたことを明らかにした。山岡氏は国際営業畑の出身で49歳。堀場はグローバル化の中で国際財務部門の強化を迫られているため、6月の株主総会で役員に抜擢するものとみられる。堀場製作所が東海銀行から役員を迎え入れるのは今回が初めて。堀場の海外展開が今後活発化しそうだ。



山岡 公美氏

山岡氏の処遇について、堀場製作所は「未定」(同社広報室)としている。東海銀行は「株主総会を待たずに転出となったのは、執行役員については業務年度末と異動時期を合わせるという方針であるため」(同行広報部)と説明しており、山岡氏の役員就任は既定路線であるという認識を示している。

山岡氏は愛知県出身で1971年(昭和46年)東大法学部卒。同年東海銀行に入行、国際営業統括部参事役、ロンドン支店副支店長兼ウィーン駐在員事務

ではないが、経営を刷新したいという当行の事情と、受け入れ側企業のニーズとが合致したものだ」と話している。山岡氏はウィーン駐在員事務所長の経験があり、欧州戦略の面でも人脈が活かされるとみられる。堀場製作所は創業時に最初に取り引きしたのが東海銀行京都支店であったことから、伝統的に東海銀行がメーバンクになってきた。株主としても2.6%(98年3月期)の持ち株比率がある。そのほかの取引銀行は三和、東京三菱、第一勧業、さくらの各都市銀行で、地元金融機関との取引関係が薄いのが大きな特徴だ。

堀場製作所が持つ海外法人は現在20社。うち14法人を欧州が占め、米国3法人、アジア3法人となっている。欧州での本社機能を持つヨーロッパ社をドイツに置き、フランス、オーストリア、スウェーデン、イタリア、イギリス、チェコに拠点を配置するという、ユニークな欧州戦略を採っている。

とくに97年に、アジア、インド、オセアニア地区の統括本社に当たるホリバ・インスツルメンツ(シンガポール)社を設立(6月)、フランスの高級分析機器メーカー、インスツルメンツ

社(Instruments S.A.)を買収(9月)してからは、戦略的な国際財務体制の確立が急がれている。山岡氏はウィーン駐在員事務所長の経験があり、欧州戦略の面でも人脈が活かされるとみられる。

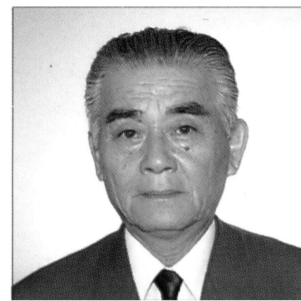
堀場製作所は創業時に最初に取り引きしたのが東海銀行京都支店であったことから、伝統的に東海銀行がメーバンクになってきた。株主としても2.6%(98年3月期)の持ち株比率がある。そのほかの取引銀行は三和、東京三菱、第一勧業、さくらの各都市銀行で、地元金融機関との取引関係が薄いのが大きな特徴だ。

グローバル財務を強化へ

いよいよ 200人体制の人事組織作り

責任明確化がカギに

外食チェーンの元廣商店



羊毛原料輸入卸、外食チェーンを展開する元廣商店(京都市伏見区下鳥羽長町、元廣 理社長)は、今期から外食事業部門の組織、人事の整備に着手する。社員だけで50人、アルバイト・パートを含めると約200人規模に達するため、1-2年かけて給与体系まで視野に入れた組織・人事の基本的なシステムを構築する方針だ。

しかし、外食部門だけをとると社員が20-30人規模のときの給与体系、人事システムなどを継続している。部門責任者の元廣剛巳常務も最近まで、びっくりドンキーの現場の管理まで担当していたのが現状だ。

そのため給与体系の変更まで踏み込み、責任を明確化した組織・人事の構築をすすめる。店の運営、顧客サービスのシステムは、店、現場主導型で対応する考えで整備していく。今後の出店計画も積極姿勢で、主力の羊毛原料輸入卸の部門とは勤務時間を始め就業形態も全く異なることから、早期に採用を含めたシステムを作り上げる。



ひと・こえ



京都市内で 4-5店まで出せる

ウェルネスプラザ社長 寺田淳一さん

「関心だけでなく価値を認識してくれている人は、価格にはこだわらないし説明もいらない。しかし、関心、興味を持っている人に売ろうとすれば、商品の説明が必要だ。そうしないと商品は売れません」。寺田さんは20年近く自然食品、健康食品の販売に携わってきた。自然食品を売るにはカンビ

とくは伏見の大手筋商店街にほど近い本社横に店がある。売場は33㎡強だが、店の前には2つの商品の説明をした手書き文が立てかけられている。自然食品を扱う店だからこそ、手書きになるのだから。1日平均の来店客は50人くらいです。宅配をしているから稼げるが、50人では店売りだけで厳しい経営になると容易に想像がつく。「ときどき野菜の品目を絞って大手筋商店街より安い特価で販売します。そう

すると自然食品に関心があったり、興味を持って人まで買いにきますが、価格を元に戻すと買いにきませんね」と苦笑いする。

良さを知ってもらい客を増やすために現在、京都市内4カ所で空き店舗を利用し期間限定でショップを展開中。「すでに向島は終わりました。とにかくこだわりを辛抱強く消費者に伝えて店を早く増やしたい」と客づくりに専念している。「市内では最終的に4-5店くらいまでは店を出せると考えています」と意欲的だ。売り方も年輩者には栄養補助食品、比較的若い世代には自然食品と狙いを定めて取り組むようだ。高齢化率が高い京都市内の特徴をとらえた戦術でもある。

ひと・こえ



おいしい水を まず認知してもらおう

協業組合オード・ヴィー理事長 佐野剛一さん

設立から4年で水の量り売りのビジネスの事業化にめどをつけることまでこぎつけた。「当初考えていた水を量り売りする自動販売機がようやく売れるようになった」と表情も明るい佐野さん。しかし、「市販されている水より、量り売りの水の方がおいしいと消費者に認知されてこそ販売機がスムーズに売れる」とまずは水を売ることに力を入れる方針。だから自販機が売れるようになってきても手綱を緩める気配はまだない。

そういう認識があるのも水の量り売りの1号機を設置した京都生協の店舗で、「買ったくてもペットボトル容器がない」という消費者の声が店のスタッフを通じて耳に入ってきたからだ。導入しても思ったほど売れないのはちゃんとした理由があった。だが、

京都生協の15店に近く水の量り売り機が増設される。「経験を踏まえて量り売りのリターンペットボトル1万本を組合で用意する。それを客に差し上げるためです」と今度は同じ撤を踏まないということだ。

量り売りの自販機を売る前に、水質をまずチェックし京都の水質に合わせてから設置することを基本にしている。そのため「引き合いが国内のあちこちからきていますので案としては「京都の石清水のおいしい水」で売っていく計画です」と京都からの発信を意識している。来年度には期間損益をトントンにする考えで、「とにかく異業種5社の共同事業として確実に成功させたい」ときっぱり。

日刊京都経済の使い方、生かし方……………【会社人事】

会社人事は経営戦略を浮き彫りにします。

会社人事を読み込め

企業は人で動きます。人をいかに配置するかは、その会社の経営戦略そのものです。取引先のキーパーソンの動きを、組織改革や他のキーパーソンの動きと結び付けて自分なりに分析してみてください。無味乾燥な情報の裏側にある真実が見えてくるはず。『会社人事欄を読み込む』。それが「次」への第一歩です。



人の動きから 経営が見える

日刊京都経済では、地域により密着した経済動向の情報として、企業人事の報道に力を入れています。

日頃公表されている人事情報をお寄せください。小人数でも掲載いたします。これまで人事情報を公開されていない企業の場合も、ぜひ一度おためしください。

お寄せいただく形式は電子メール、FAXなどなんでも結構です。

電子メールの場合：
info@kyoto-keizai.co.jp
FAXの場合：075-315-8935

お問い合わせは 京都経済新聞社 編集部 まで 電話 075-316-1000