



週刊京都経済

<http://www.kyoto-keizai.co.jp/>

日刊京都経済改題

The Kyoto Economic Journal

発行所: ©京都経済新聞社

〒600-8815 京都市下京区中堂寺粟田町1

京都リサーチパーク

TEL:075-316-1000



ネットを使い無料で電話ができます。通話料金の低価格化に挑むベンチャー企業を伝える。(5面)



ユーロ紙幣・硬貨の流通が始まった。米ドル経済圏に次ぐ巨大通貨はヨーロッパの景気にどんな影響を与えるか。(4面)



マレーシアから京都・大原へ就業研修に訪れたシュウメイさん。旅館での体験記をレポートしてくれた。(7面)

週刊京都経済



今週の顔 Face



「究極は通信料金をゼロにしたい」



「貴重な就業体験。将来の肥やしになった」



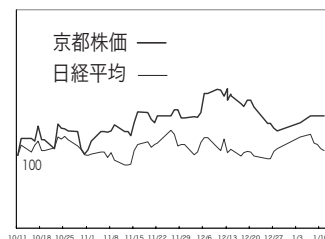
「水引細工は線と空間が織り成す芸術です」



「京都の伝統をホテル商品に生かしていきます」

京都株価指数

3ヶ月前を100とした変移



〔先週の株価〕

米国株が軟調で全体に連れ安。IT系も日本電産除いて安い。輸出関連株は円安傾向で週末にかけて買いが入った。新規上場のフェイス、FVCは引き続き人気。イタリヤードは経営再建策が好感されて堅調に推移。

京都株価指数は京都経済新聞社とブルームバーグが共同で算出しています。

ゲームソフト制作最大手で昨年東証・大証1部に上場したトーセ(京都市下京区東洞院通四条下ル、斎藤茂社長)は、中国・浙江省杭州市に昨年設立した開発拠点の人員を大幅に増強する。現在25人のスタッフを2年後の2004年8月期には200人にする計画。とくに、杭州が中国を代表する美術系大学の集積地であることから、デザイナーを主体に積極採用していく。一方、もう一つの中国拠点である上海ではプログラマーを主体とした組織作りを強め、拠点間で水平分業体制を強める。同社の国内の人員規模は400人で横ばいの見通しで、杭州の増強によってスタッフ数では日中がほぼぎっ抗することになる。

芸術の都

杭州の人員を大幅増強

デザイナー主体 200人体制に ゲームソフトのトーセ

人員増強する中国拠点はトーセが全額出資する東星軟件(杭州)有限公司(代表者・斎藤茂社長、資本金20万米ドル)。2001年3月に設立した。現在はデザイナー14人、プログラマー7人、デバッガー(ソフトの修正担当者)2人、間接部門2人の計25人だが、2002年8月期に50人、2003年8月期100人と段階的に増強。2004年8月期にはデザイナー120人、プログラマー60人、その他20人とする計

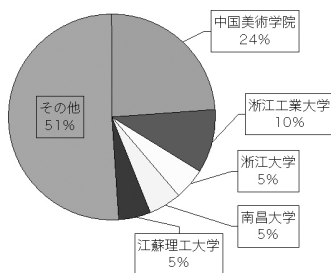
画だ。2004年8月期にはコーディネーターと呼ばれる開発プロジェクト責任者も8名まで増やし、現地での商品企画能力強化を目指す。

杭州は南宋の都が置かれたこともある歴史都市で人口約130万人。文人や芸術家が多く集まる風土があり、芸術系や技術系の大学が多く立地しているという。また、国家レベルでのIT産業発展政策のモデル都市になっており、上海・杭州間のリニアモーターカ

ー敷設計画も浮上している。同社の戦略はこうした都市の特色を生かそうというものだ。

斎藤社長は「中国でも来年には携帯電話のインターネット接続がスタートする。また、三国志など中国独自のコンテンツに対する自尊心はすごいものがある。中国内市場も視野に入れて展

東星軟件(杭州)出身校分布



トーセ杭州拠点が入居しているビル

開したい」と話している。

トーセは現在のところ中国拠点を日本向けコンテンツの制作コストを下げるための拠点として位置づけ、現地法人内では日本語を「公用語」化するなどの方策を打ち出しているが、今後地元需要をにらんで現地化が進む可能性が高くなってきた。

文化庁長官に河合隼雄氏

前国際日本文化研究センター所長

小泉純一郎首相は4日の年頭記者会見で、次期文化庁長官に河合隼雄・前国際日本文化研究センター所長(73歳、京大名誉教授、臨床心理学)を起用することを明らかにした。民間からの文化庁長官起用は初代長官の今日出海氏(作家)、第7代の三浦朱門氏(同)以来3人目。18日の閣議で了承後、同日付で遠山敦子文部科学相が発令する。河合氏は兵庫県出身。京大卒業

後、高校教師を経て米国、スイスへ留学。臨床心理学のユング心理学を日本に

紹介したことで知られる。京大教授を経て1990年から国際日本文化研究センター教授、95年から2001年まで第2代所長を務めた。兄は動物学者で京大名誉教授の河合雅雄氏。



トーセ杭州拠点で研修を受ける新卒の学生ら(円内は斎藤社長)

座標軸 「三洋が提携」か「ハイアールが日本進出」か

三洋電機と中国の最大家電メーカー、ハイアール(海爾)集団公司との提携発表(1月8日)を受けた国内各紙の取り上げ方が興味深かった。

朝日新聞が「三洋、中国最大手と提携」の大見出しで一面トップ扱いだったのに対し、日本経済新聞は対照的に、9ページの産業総合面トップで「中国最大手が日本進出」と地味な扱いだった。

どちらの取り上げ方も間違っていないが、どこかポイントを外している。筆者が全国紙の編集長だったら、日経と同じ切り口で、かつ一面トップで、「中国最大家電メーカーが日本市場に本格進出」と取り上げたように思う。

折しも、米国貿易赤字の国別シェアが日中逆転したというニュースが流れた。昨年1-10月の統計で、日本のシェアは16%にまで下がり、逆に中国が20%を超えた。2000年はほぼ同率だったが、わずか1年で2割もの差を付けられるに至ったわけだ。

そうした中国輸出産業の次なる最大のターゲットは日本。円安傾向とはいえ、日本の国内市場は巨大だ。これを目指して、中国の大手企業が次々と日本に本格進出してくる可能性が高い。

いや、すでに中国企業の日本進出は本格化しているのかもしれない。人民日報日本版(インターネッ

ト版)は、両社の提携ニュースを無視したほどだ。

外国市場で1つのブランドが定着するには長い時間がかかる。韓国サムスンのエレクトロニクス製品や同LGの日用品が日本に定着するには約20年掛かった。ヒュンダイ(現代)の自動車は未だ模索中だ。ハイアールにもこれから苦難の道が待っているはずだ。

だが、大きな流れは止められない。消費者として中国製品を賢く買う技術、そして職業人としては中国に負けない仕事を生み出す能力——その両方が、現代の日本人には問われているのだろう。

(編集長・築地達郎)

Kyoto Econo Last Week

12月28日

●業績予想修正 日本エル・シー・エー

日本エル・シー・エーは、11月中旬期の連結売上高を36億円から31億円に下方修正した。狂牛病問題で飲食チェーンの子会社が減収となるのが主因。利益面では本体の再就職支援事業等の好調により3千万円増の1億7千万円に上方修正している。

●名勝「對龍山莊庭園」売却へ 市田

経営再建中の市田は、国の名勝である「對龍山莊庭園」を25億円で売却することを決定した。売却益は有利子負債の削減に充てる。なお、同庭園は当面、現状維持となる見込み。

●消費者物価、27カ月連続下落

12月の京都市消費者物価指数の発表によると、総合指数は99.1で前年同月比0.8%のダウンとなり、1999年10月以降27ヶ月連続の下落となった。

1月7日

●京都支店長に平岩氏 日銀人事

日銀は7日付で京都支店長に平岩孝一郎業務局参事役を起用する人事を発表した。虎竹洋文京都支店長は人事局付となる。

平岩孝一郎氏(ひらいわ・こういちろう) 慶大卒。岡山支店長など経て00年6月から業務局参事役。52歳。東京出身。

1月8日

●株式分割 フェイス

フェイスは、3月20日付で普通株式1株を10株に無償分割する。株主への利益還元と株式の流動性の向上が目的。分割後の発行済株式数は11万9600株となる。

●ホームページ開設 京都市中小企業支援センター

京都市中小企業支援センターは11日に「繁盛ナビゲーション KYOTO」を開発する。中小企業向けの経営、金融情報などを掲載し、電子メールによる経営相談も受け付ける。アドレスは<http://www.kyoto-sien.or.jp/>。

1月9日

●米任天堂社長に君島氏 荒川氏は辞任

任天堂は、米国任天堂の荒川実社長の辞任に伴い7日付で君島達己氏が新社長に就任したと発表した。米国任天堂は連結売上高の約半分を占める100%子会社。君島達己氏(きみしま・たつみ) 一橋大学法学部卒。1973年、三和銀行入行。2000年12月に任天堂に出向、ポケモン代表取締役役に就任し、現在は代表権のない取締役。51歳。東京出身。

●京都支店閉鎖、1200人削減 メリルリンチ

メリルリンチ日本証券は、リテール部門を大幅縮小する。28支店のうち京都支店を含む20店を閉鎖し、1700人いる同部門の人員を11200人削減し500人とする。3月半ばをめどに支店統合を行う。

●京都・都ホテルを合併 近鉄ホテルシステムズ

近鉄グループのホテル運営会社、近鉄ホテルシステムズは、系列の都ホテルを3月1日付で吸収合併する。都ホテルは4月から「ウェスティン都ホテル京都」に名称変更し、同チェーン傘下で営業する。昨年末に都ホテルの赤字解消策として第三割制増資を実施、近鉄の100%子会社となったことから、系列11ホテルを直営する同社に資産を一体化する。

●3000人削減 関電

関西電力は、2004年度末までに本社社員約3300人を削減する。電力自由化や情報通信分野への進出などに伴い、コスト削減のため社員の1割を超える大規模な人員削減に初めて踏み切る。計画では人員削減のほか、設備投資も盛り込み、これらを原資として「早ければ今秋にも電気料金を引き下げたい」(藤社長)としている。

1月10日

●戦後2番目の高水準 京都府内の2001年企業倒産

2001年の京都府内の企業倒産(負債額1000万円以上)は2年連続で500件を突破し、2000年に次ぐ戦後2番目の高水準となった。業種別に見ると建設が157件と2年連続トップ、和装関係は前年比34.3%減の44件だった。

●社債償還資金に新株発行 王将フードサービス

王将フードサービスは、300万株(25億5000万円)の新株を発行、不動産管理・賃貸会社である甲子(きのえ) 商会に第三者割当することを決めた。同社社長の岡田甲子男氏は東証1部上場の調味料会社、アリアケジャパンの社長を兼務している。取引先として王将創業者の故加藤朝雄氏と交流があった。王将は、今回の増資調達資金を来月期限を迎える社債償還資金に充当する予定。

●「学生の本分は勉強」 立命大、入学前から講座

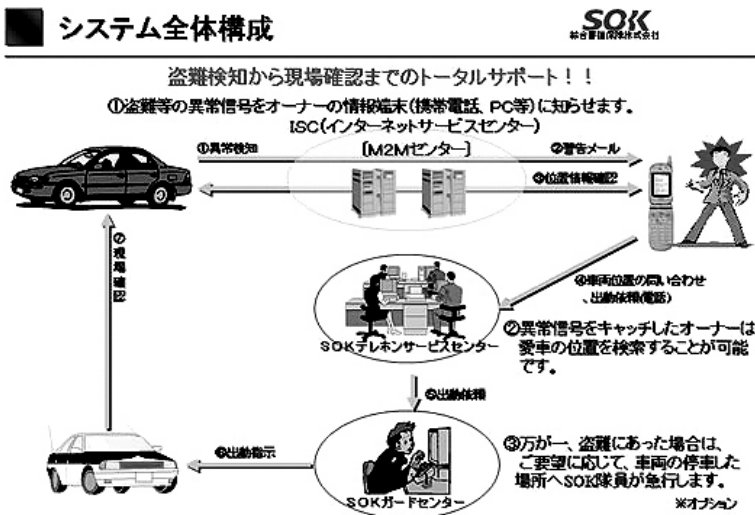
立命館大は、今春入学予定の高校3年生を対象に、インターネットを使った入学前学習講座を全国で初めて実施する。対象者1652人のうち、受講希望者は約300人の見込みという。講座は「TOEIC(国際コミュニケーション英語能力テスト)」と、「日本語文章能力検定」の教育プログラムを使う。

オムロンと警備保障大手の総合警備保障は10日、急増している車両盗難を防止するサービスで提携したと発表した。警察庁の調べでは2000年の車両盗難件数は約56,000件と前年比約30%増で、社会問題となっている。このため従来に比べて低い価格体系での防止サービスで市場の開拓を積極的に進めることにした。

車両盗難防止 サービスで提携

総合警備保障とオムロン

■システム全体構成



両者が展開する車両盗難防止サービスの概要(総合警備保障のHPより)

京都経済とは何か

プロローグ(2)
京都人

“よそ者”が生み出す活力

人を引きつけ、溶け込ませる街

東山区蹴上の都ホテルで5日開かれた経済4団体(京都商工会議所、京都経済同友会、京都経営者協会、京都工業会)の賀詞交換会。厳しさを増す経済情勢に加え、勇退表明している荒巻慎一府知事の後継者選びが不透明なことから、過去数年に増してシュールな雰囲気包まれた。代表してあいさつに立った村田純一会頭のお膝元、村田機械も大規模な希望退職を募集したばかり。スピーチにも「どうしてこんな状況に陥ったのか——」と思わず本音がにじんだ。

■中央部に進み出た異端の人

府知事、市長の新年あいさつ、政治家を交えての鏡割り——と、型どおりの儀式が終わり、懇親会が始まったとき、いつもと違う顔が中央部に進み出てきた。

青木定雄氏、本名・俞奉植(ユ・ボン・シク)氏。タクシー大手、エムケイグループのオーナー。そして、旧京都シティ信用組合(現・近畿産業信用組合)を拠点として、破綻相次いだ在日韓国系金融機関の受け皿づくりを進めるキーパーソンでもある。

京都内外でよく知られた存在だが、実は毎年の賀詞交換会では会場の隅でぼつんと独りたずんでいる場合が多かった。異端の人と目される常識破りの商法のせいか、在日韓国人への差別意識が残るのか、衆人環視の下で青木氏と話し込もうとする経済人はほとんど居なかった。

ところが、その青木氏が今年の賀詞交換会では乾杯の音頭が終わるとまもなくすると中心部に進み出たのだ。青木氏は年末に信用組合関西興銀(大阪)の受け皿の地位を確保したという自信からか、終始リラッ



乾杯直後のコップを手に宴会場中心部に進み出る青木定雄氏(5日、東山区の都ホテルで)

クスした表情で、財界トップらとあいさつを交わした。

危機状況に陥ったとき、京都人はその排他性を吸収力に変質させることがある。塚本幸一・元京商会頭が稲盛和夫・前会頭に引き継いだときもそうだった。バブル経済の崩壊で京都経済全体が激しいきしみの音を上げていた。それまで稲盛氏を決して京都人とは思えなかった人々が相次いで宗旨替えした。そして、その後のバブルの後始末に関しては稲盛氏のリーダーシップに従った。

明治維新時の京都の人口は20万人弱といわれる。少なく見積もって

も現人口140万人のうち100万人は“よそ者”だ。しかし京都はその“よそ者”を惹きつける魅力で、その生命力を維持してきたといっても過言ではない。

■四条大橋でふと

「四条大橋の欄干に腰掛けてぼんやり道行く人を見ていたんです。そのときふと『この街の人は顔つきが違うぞ』と気が付いた。それで居着くことにした。」

いまや首相官邸までが駆使するメールマガジン(メルマガ)という文化を日本に定着させた張本人、大川弘一・まぐまぐ(本社京都市下京区)社長も、そんな“よそ者”の1人だ。埼玉県出身。20代前半の頃国内を放浪し、最後に京都に定着した。今は鴨川に近い町家に居を構える。メールマガジンのコンセプトの発案者でまぐまぐ共同設立者の深水純一郎氏も熊本出身だが、やはり今は京都に住む。

京都リサーチパークで創業に取り組む起業家には、地縁も血縁もないのに「創業するなら京都で」とやってきた人が複数いる。山下義弘・アークス社長や堀川康文・パルテムズ社長、宮之内誠・フレバーネットワークス社長らがそうだ。

京都には巨大な市場も莫大な資本もない。しかし、心に何かを秘めた人材にとっては、どこか心惹かれる街であることは確かだ。

京都経済活性化のカギは、その理由の中にあるのかもしれない。

水引は想像力を かき立てる

鈴木久子 セツ子
鈴木水引店

慶弔時の祝儀袋、婚礼時に使われる結納品には、水引細工が欠かせない。若い人には馴染みが薄いかもしれないが、飛鳥時代にその起源があると言われる伝統工芸だ。長野県飯田市や愛媛県伊予地方などが主な産地として知られている。この水引を、手作りの素材にこだわって作る店が京都にある。

鈴木水引店では毎日、久子さん(写真左)とセツ子さんの親子が新しい水引細工作りに取り組んでいる。ここで使う水引の材料は、手こぎ水引と呼ばれるもの。水引は、幅が1~2cmほどの細長い原紙からできている。この原紙によりをかけて細い線にし、糊を付けていく。この糊付けの作業が、船をこぐような動作に似ていることから、この名前がついたという。

現在、この手こぎ水引を使っている商品は限られている。中国で安い水引が作られるようになったことで、商品の約8割~9割は中国産。「中国産は機械でよりをかけるので、手こぎに比べ品質が劣る。水引が本来持つ弾力と張りを出すためには手こぎが一番です」と久きさんはこだわりのわけを話す。

70年代から80年代にかけて、松竹梅や鶴亀など結納品に使う細工の受注はうなぎのぼりだった。「休みなしで1日12時間以上働いた時もあった。でも、バブル崩壊以



降の不況でめっきり結納品の受注が減った」とセツ子さんは振り返る。

99年に、最盛期の3分の1まで受注額が落ち込んだ。『もう、あかん』とそのとき思いました。母と廃業しようかと相談してたんです(久子さん)。知り合いに相談すると「ホームページを作ったら?」と助言された。2000年9月に開設したホームページには問い合わせも多く、お客のほうから「箸置きを作って欲しい」など、新商品の受注にもつながった。これを機に干支にちなんだ商品も開発するようになった。

「水引は、その線を折ったり曲げたりして組み立てることでいろんなものを表現できる芸術です。つまり、線と空間で形を創ることができるんです。その線と空間から、見た人が想像して表現されているものを頭の中に思い描いてもらえることが最大の魅力ですよ。いろんな人にこの魅力を知ってもらうため、どんな商品を作ってもどのようにアピールするかが課題ですけど、まだまだやれるなって思ってます。

2人の挑戦は始まったばかりだ。

鈴木水引店
〒605-0846 京都市東山区五条橋東6
丁目506 チサンマンション410号
電話: 075-541-5829
E-mail master@mizuhikiya.com
URL <http://www.mizuhikiya.com>

京都人 KYOTOISE

「Kyotoise」(キョートワーズ)は英語・仏語で「京都人」のこと。伝統を踏まえて未来を見つめる京都人の21世紀が始まった。「Kyotoiseプロジェクト」は、それぞれの分野で改革に取り組む新・京都人を発掘していく。

使われなくなった釘抜きやノコギリなどの道具を発展途上国に送る活動をするNGO(非政府組織)が京都にある。その組織は「自立のための道具の会・京都」だ。総勢30名のメンバーは、全て大学生。田中さん(20)もそのメンバーの1人で、運営に携わっている。

道具の会のユニークな点は、道具を単純に途上国に送るだけでなく、修理し、磨いて「使える道具」にすること。さらに、発展途上国で送った道具の使い方を含めた技術やノウハウも提供している。つまり職業訓練を実施している。「途上国では、仕事を覚えるための道具もないんです」と田中さんは話す。

田中さんが活動に加わったのは、高校生の時にマザー・テレサの伝記を読んだのがきっかけ。国際協力に興味を持ち始めた。その後、発展途上国に関する本を読みあさり、高校卒業時には世界のみんなが幸せになれる社会にしたい」と漠然とした志を持つようになる。

「国際協力を行っている団体があるはず」という期待を持って大学に入学した。漠然とした志を具体化する機会は、すぐに訪れた。大学で講義を受けていると、黒板の隅に「身近な国際協力に参加しませんか?」という道具の会の案内を発見した。すぐに話を聞きに行き、参加を決めた。

それ以来、NGOが集まるイベントがあるごとに参加し、NGO運営のノウハウを学んだ。団体広報のため、プレゼンテーションを繰

「国境を越えた コミュニティを作る」

田中ちづる
自立のため道具の会・京都

り返し、夏休みには体験参加型のワークキャンプも開いた。活動を通じて自然とNGO関係者の人的なネットワークが深まったという。

「慣れない事務作業が大変です」と田中さんは話す。しかし、「協力してくれる国内の人、感謝してくれる途上国の人。周りの仲間。みんながいるから頑張れます」。

今は、「学生としてできることは何か」を常に考え、自分で考え行動することの重要さを感じている。メンバー全員が自分で考え、実際に行動できるような環境づくりが心にかけている。

最後に田中さんは、「将来はNGOで働きたい、途上国の農村開発に携わりたいです」と力を込めて語ってくれた。

2000年夏、タイの農村ヘワークショップに参加したことが忘れられないという。長期的な視野に立った農村開発の必要性を実感して決意した。「国境を越えて市民と市民をつなげ、より良い社会を目指したい」。



自立のための道具の会 京都
E-mail tfsr_kyoto@hotmail.com
URL <http://www.geocities.co.jp/CollegeLife/Library/5112/index.htm>

取材協力・京都経営研究所

I Live My Life.

(第2回)

かのん
佳苑



アクターズクリニックとの出会い(1)

「京に俳優養成所開設」、「いちげんさんも大歓迎」…!!

今から3年前。1998年11月3日の「京都新聞」にアクターズ・クリニックの記事がありました。えり替えも済まし、ちょうど島田のかつらに慣れた頃です…。芸妓の私は、偶然目にした記事を読みながら、「申し込もう…」と即座に思いました。

その時の私は特別、お芝居の世界に興味があった訳でもなく、自分自身でもあの時の気持ちには不思議です。ほんま何を考えてたのか…!?屋形のお母さんに見つからないように、こっそりとその記事を切り抜き、籠の中にしまっていました。

でも、「申し込もう…」と思ったまでは良かったんですけど、よう考えてみるとお座敷を休む事は絶対無理な事ですし、お昼はお昼でお稽古もあるし、もちろんお母さんに相談する訳にもいけへんし、お芝居のレッスンに行くのなんてとても無理やと気がきました。

しかも、お芝居の事はな一んも知らん素人どすし、レッスンに行けたとしても他の生徒さんに付いてけへんの違うやろかー、浮いてしまうの違うやろか、考えれば考えるほどクリニックに通う事は不可能なことでした。

そこであきらめてたらまだ、多分今でも私は芸妓やったんすけどね。あきらめの悪い私は、「どうにかなる!!」と思い、応募締め切りの一日前にアクターズ・クリニック京都校を申しこんでしまったのです。

運命の分かれ道ですね…あの瞬間が…。それからが大変でした。レッスンは週に一度のお昼の時間やっただんですけど、もちろんお座敷や、お稽古の方を優先して休みがちになりながらも、京都校第一期生としてのレッスンは始まり

佳苑(かのん)
鹿児島県出身。23歳。14歳で京都の5花街の1つ宮川町で舞妓修行に。舞妓、芸妓を経て、2000年に引退。現在、演劇学校での修行を経て役者として第二の人生を踏み出した。

下記のとおり『週刊京都経済』を 月 日より 部購読します。

お支払い方法／①月極 定価1,900円(税別)

②年間契約 定価21,000円(税別)

■お名前・会社名 _____

■(部署名・担当者名) _____

〒 _____
■ご住所 _____

■電話 _____ ■FAX _____

◆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

インターネットならもっと確実

<http://www.kyoto-keizai.co.jp/>

WORLD

ユーロ圏12カ国で、自国通貨に代わりユーロ紙幣・硬貨の流通が始まった。米ドルに次ぐ巨大経済圏が本格稼働する。

国境を超えて連帯感

ユーロ参加諸国の市民が実際に統一貨幣を手にする事で、国境を越えた連帯感が強まり、欧州中央銀行(ECB)もこれまで以上にユーロ信認の向上に努めることになろう。「参加国市民はユーロへの関心を高めることから、強い通貨を望むようになり、ユーロ相場は上昇する」(MTBCバンク・フランクフルトの為替・金利担当、小澤秀一氏)とみられる。

小澤氏は、ユーロ相場が大きく下がった場合には、ECBはこれまで以上に強い意志を持って、「口先介入などを含む下支え措置を打ってくる」と予想する。同氏は、ユーロは2002年を通してドルに対し1ユーロ=1ドルのパリティに向け、ゆっくりと上昇するとみる。

ユーロはドルに対して過去3カ月余り下落傾向にある。この日のロンドン外国為替市場では、ロンドン時間午後4時現在、ユーロはドルに対して1ユーロ=0.8805ドルと、9月17日に付けた0.9331ドルから4.8%下落している。

野村総研ヨーロッパ(ロンドン)の

上級エコノミスト、大越龍文氏は「ユーロ貨幣流通による影響がすでに出始めており、現在、ユーロ相場は下落している。来年からの混乱を避けるため、各国企業が収益を自国通貨に戻している。その後徐々にユーロに移行する計画だ」と指摘した。

ただ大越氏は、こうした相場下落は一時的なものにとどまるとみる。「来年第2四半期には、予想される景気回復とともに、ユーロはドルに対して1ユーロ=0.92-0.93ドルまで上昇する。その後は1年を通じて同水準付近での狭いレンジの取引が続くだろう」と語った。

一方、ユーロ貨幣の流通開始で、小売店では貨幣の取り違え、交換時の計算違いなどによる混乱が生じると予想されている。このため、消費は一時抑制され、便乗値上げなどによるインフレ懸念も広がっている。来年2月末までは移行期間として旧貨幣とユーロが併用される。

東京三菱証券(東京)の投資戦略部シニアエコノミストの矢口満氏は「ユ

今年1ユーロ=1ドル回復か

ユーロ貨幣流通で消費一時抑制も

ーロ切り替え前のタンス預金消化の反動や消費者の買い控えなどで、ユーロ流通開始後1-2カ月間は個人消費が抑制される可能性がある」とみる。大和総研フランクフルトの下井雅裕支所長も「小売店での混乱を避けようと、消費者の買い控えが広がり、消費は抑えられる可能性がある」と語った。

MTBCバンクの小澤氏もまた、「ユーロ流通直後は、新貨幣に慣れない市

民が混乱し、消費は一時期減退するだろう。しかし、物価が落ち着くとともに、消費も回復する」と予想する。

一時買い控えも

野村総研の大越氏は「アメリカ景気の底打ちによる景況感の改善をきっかけに、欧州景気は第2四半期に上向く」とみる。野村総研では、ユーロ圏経済成長率は2001年に1.5%、2002年には0.9%まで鈍化するものの、

2003年には1.8%まで回復するとみる。また米成長率は2001年が1.1%、2002年が0.3%、2003年が2.4%を予想している。

ECBは12月の月報で、2002年のユーロ圏経済成長率は0.7-1.7%にとどまるものの、2003年には2-3%と伸びが加速するとの見通しを示した。ドイセンバルク総裁も2002年上期の景気回復を予想している。 ✓



パリ郊外のスーパーマーケットで買い物客の手助けをする「ユーロヘルパー」(中央)。ユーロ貨幣流通開始最初の一週間は少額のお釣りに不足で明けた。(5日、フランス・ストラスブールのスーパーで)

Market Column

サニーバール(米カリフォルニア州): ストレージ(外部記憶装置)メーカー、米ネットワーク・アプライアンスのスコット・クリムク最高情報責任者(CIO)は、顧客企業が2002年の設備投資を削減する理由をひしひしと感じている。

顧客の通信機器メーカー米最大手ルーセント・テクノロジー、携帯電話2位の米モトローラなどが設備投資を抑制し、コンピューターやソフトをより厳選するようになるなか、同社の2002年4月期は2割の減収となる見通しだ。2001年は、収益低迷や設備投資の縮小が響き、かつて絶好調だった同社やパソコンソフト最大手の米マイクロソフトですら、販売不振を余儀なくされた。

ただ年末には、半導体の売り上げ好調を受け、投資家の間では景気回復は間近で、2002年はよい年になるとの見方も広がっている。アルファ・アナリティクス・デジタル・フューチャー・ファンドのコーエン氏は「だれもが探し求めているのはトンネルの出口から漏れる最初の光だが、今や十分な光が見える」と指摘する。

■在庫縮小

しかし、調査会社によると、来年のハイテク製品への投資は鈍い伸びが予想されており、クリムクCIOも「いず

2002年再び設備投資競争勃発か

れは復調するが、短期的にその流れは滞っている」と話す。

一方で、2001年は過去最悪の落ち込みになるとみられる半導体業界で、1年間にわたり販売低迷に悩まされた業界最大手の米インテルなどが第4四半期の予想を引き上げる動きもみられている。その理由は、クリスマス商戦でパソコン販売が予想以上に健闘したこと。VLSIリサーチのハチソン社長は「在庫が縮小し、流動性が高まっている。コンピューターの2000年問題に対応した電子機器への設備投資も古くなりつつある。景気は好転に向かっている」と楽観的だ。

とはいえ、第1四半期がばら色になるとは考えにくい。同四半期の半導体売上高は前期比で落ち込む傾向にあるうえ、米景気は数カ月先まで回復しないとみられている。景気は第1四半期末に底入れした後、個人消費にけん引されて春に回復基調に入るとバンク・オブ・アメリカ・キャピタル・マネジメントのエコノミスト、リーザー氏は分析する。

設備投資の好転はさほど期待できないなか、企業の間では戦略転換を図ろうとする動きもある。ネットアーク・アプライアンスはセキュリティやデータのバックアップ分野への投資を拡充しており、9月の米同時テロに伴う米政府の国防予算増額もソフトやコンピューター業界にプラスに働くかもし

れない。

また企業が、マイクロソフトのパソコン用新基本ソフト(OS)「ウィンドウズXP」に対応した新型パソコンの買い替えに向かうとの見方もある。

■戦略転換の動きも

パソコン直販最大手、米デルコンピュータは、大半の企業は2000年以降に設備投資を行っていないため、2002年半ばにパソコン売上高が急増するとみる。

「販売が上向くと、抑えられていた需要が湧き上がり、売り上げは大方の予想を若干上回って伸びるだろう」と予想するのはマトリックス・アセット・アドバイザーズの主任投資オフィサー、カツツ氏。景気低迷が長引いても、競合他社を引き離しシェアを伸ばすためには設備投資は避けられない、と企業は最終的に判断するというのが投資家の描くシナリオだ。

コーエン氏は「設備投資が競争上、有利に働くことをだれかが気づいた時点で、再び『設備投資拡大競争』の火ふたが切られる」と語る。

(チェスカ・アントネリ = ブルームバーグ)

インフレは加速か

また貨幣流通でインフレが加速すると懸念する声も聞かれる。ユーロ圏では、多くの小売店ですでにユーロと自国通貨で値札を表示しているが、小売店がユーロ建て価格の端数を切り上げる恐れがあるためだ。「便乗値上げが予想されるため、短期間に小幅のインフレはあるだろう」(小澤氏)。

その一方で、「こうした小幅インフレは1月のバーゲンセール時期と重なり、結局それほどの影響は出ない」(大和総研の下井支所長)と予想する向きもある。ECBのドイセンバルク総裁も18日の議会証言で、「新ユーロ貨幣への切り替えは、ユーロ圏の平均物価水準に対し、顕著な直接的影響は与えないとみている」との見方を示した。

長期的には、ユーロ圏のインフレ率は低下傾向にあり、2002年早い時期にECBの目標(2%未満)を下回る可能性が高い。11月の域内インフレ率は2.1%と5月の3.4%をピークに6カ月連続で低下。また22日発表された12月のドイツのインフレ率も1.7%と11月と同水準にとどまり、インフレ沈静化を示した。

ドイツ2位の労働組合IGメタル(金属産業労組)は今年、来年の賃上げ要求を6-7%に引き上げる意向を明らかにした。最終的には2、3%の要求に落ち着くとみられており、賃金インフレの懸念は小さいと予想されている。

ユーロ貨幣の流通が開始されることで、圏内市場では国境を越えた価格競争が一段と強まり、各企業は生き残り戦略を強いられるだろう。米景気回復の兆しが見え始めるなか、貨幣流通をきっかけに、域内景気も力強さを取り戻し、強いユーロにつながっていくかが注目される。

(ブルームバーグ)

導入へ地ならし

英政府

ロンドン1月7日: 英労働党政権が欧州単一通貨ユーロの導入をにらみ、国民の支持取り付けに本格的に乗り出した。ユーロについての世論調査の結果はまちまちながら、一部でユーロの支持率が52%と過半数に達するなど、好意的な回答も出始めた。

ヘイン欧州担当閣外相は6日、英GMTVとのインタビューで、ユーロ導入の是非を問う国民投票について「正しい環境で実施すれば、勝てる可能性が高い。英国の利益に一致した環境であれば、ユーロ圏への参加は良いことだ」と述べた。

クック下院議長は英BBC放送の「ブレックファスト・ウィズ・フロスト」に出演し、ユーロ圏への参加が「英国の利益になるのなら、われわれは参加すべきだ」と指摘。「欧州で強力な指導力を維持したいなら、内部の集まりの外側から指導力を振るうのはより難しくなるだろう」と述べた。

ブレア首相は「原則的に」ユーロ導入を支持、2003年6月までに国民投票を実施するかどうかを決定すると公約している。

6日に明らかになった2つの世論調査の結果は対照的だった。サンデー・テレグラフ紙によると、国民の73%はユーロの導入に反対と、反対者の割合は99年のユーロ誕生以来で最高に達した。一方、サンデー・タイムズによると、ユーロの支持率は52%と過半数に上り、強硬な反対者は25%にとどまった。

(ブルームバーグ)

ネットで見積もり 広告マッチングサービスに進出

イー三六五

イー三六五(=イーさんろくご、京都市下京区中堂寺、甲斐真樹社長)とセプターニ(東京都新宿区、七村守社長)は共同でこのほど、ウェブ上のホームページを管理するウェブマスター向けに、インターネット広告マッチングサービスを開始した。このサービスは「広告ガイド.com」で、総合的なウェブページのプロモーションサービスを手がけるサイト「さぶみっと! JAPAN」において公開されている。

「広告ガイド.com」は、まずインターネットに広告を出したい広告主が媒体広告枠や広告プラン、広告商品について相談や見積もりを依頼すると、要望に見合った広告商品や広告企画を提案する仕組み。広告媒体を管理する会社には、逆に広告企画の提案・販売を行う。

広告主および媒体社ともに登録は無料。媒体管理会社は、広告のマッチングが契約に結びついた場合のみ手数料が必要となる。

9日の時点で広告媒体に登録している会社数は209件、広告の商品の数は515件にのぼっている。

問い合わせは同社「さぶみっと! JAPAN」事業部(電話: 075-326-0700 E-メール: info@submit.ne.jp)まで



ウイルス対策は万全ですか?

中小企業診断所がセミナー

中小企業支援などを行う中小企業診断所(京都市中京区、米田明所長)は2001年12月、京都市下京区のキャンパスプラザ京都で、コンピュータウイルスについてのセミナーを開いた。経営者ら約30人が参加、対策ソフトメーカーの専門家の講演を熱心に聞いた。

メールで相談受け付けます

市中小企業支援センター ウェブで経営診断も

京都市の中小企業支援施策などを行う財団法人、京都市中小企業支援センター(京都市下京区四條烏丸西入、西口光博理事長)は7日、同センターのホームページを全面的にリニューアルして開設し、11日から本格的な運用を始めた(写真)。

開設したホームページの名称は「繁盛ナビゲーション KYOTO」。トップページにはのれんを模したデザインを取り入れている。

これまで、市中小企業支援センターでは、試験的に運用していたホームページを通じて同センター情報を公開していた。具体的な相談は電話やセンター内に設けられた窓口が主体となっていた。しかし、電話で政策の資料を請求された場合などでファックスを使う場合が多く、不明瞭な印刷になるなど課題が残っていた。

今回、ホームページを全面的にリニューアルしたことで、E-メールによる資料請求も可能なほか、経営や起業などについてもE-メールで相談ができるようになった。また、定期的に支援情報を掲載したメールマガジンも発

行していく予定であるほか、ホームページ上で経営診断ができるサービスも新たに設けられている。

緊急融資制度についての告知や各種セミナー・研修会などの情報も充実させる方針で、同センター経営支援部では「中小企業の経営に役立てて欲しい」と話している。

URL: <http://www.kyoto-sien.or.jp/>
Email: center@kyoto-sien.or.jp
財団法人京都市中小企業支援センター(総務経営支援部総務係)
電話: 075-211-9311
FAX: 075-223-2760



File 47

ネット電話で 通話無料化へ

ジェイ・エヌ・アール

1回60円 この秋にも



《スタートアップ》

独立以前に勤めていた会社を通じて、現在の技術開発責任者が考えていた事業構想を知ったのがきっかけ。同僚や知り合いなどの仲間4人で2001年1月に会社を設立した。

《アントレプレナー》

西川修司氏: 愛知学院大学法学部を卒業後、京都ソニー販売(現ソニーマーケティング)に入社。販売促進などを手がける。ソニー・コンピュータエンタテインメント、通信機器販売会社、家電販売会社を経て、2000年1月に独立。仲間4人とジェイ・エヌ・



西川修司 JNR 社長

アールを設立する。

《ビジネスモデル》

インターネット回線を利用した電話サービスの開発・販売、ショッピングモールサイトの構築、レンタルサーバ事業、情報化コンサルティング業務などを手がける。

現在、インターネット回線利用の電話サービスは、2001年11月から無料で提供されている。無料サービスで認知度を高め、利用者にサービスを体験してもらった戦略。2月から月1000円以内の値段に抑えた会員制有料サービスとしてサービスを提供して、収益源にしていく方針という。

ネット電話は、利用者がパソコンなどを利用してウェブページ上から一般電話と通話できる仕組み。利用者は、インターネットを通じてJNRのサーバにアクセスする。このサーバ上でインターネットの情報を電話番号に変換。通信回線業者の改選を

通じて電話をかけることができる。

同社では、PDA(携帯情報端末)でも、この仕組みを利用できるようシステムを開発している。

《アドバンテージ》

「なにより、通話コストが安いこと」が同社の強みという。インターネット網を使うことで、長距離通話など通話料金を「格安にすることができ」(西川社長)という。

また、「電話商品の開発力」も強みという。ネット電話システムを利用して、ショッピングモールなどのウェブサイトから直接、広告主の商店や企業に電話できるシステムも開発している。

《ビジョン》

「通話料金をとことん安くして、ほとんどタダの状態にしていくこと」が事業の目標。通話にコストをかけず、無料で使えるインフラにしたいという。その上で、そのインフラを使って、ソフトウェアとしてのコンテンツなどを提供し、そのコンテンツで収益を上げるとしている。

西川氏は「あと5年は、通話料金の価格競争ができる。ここで地歩を固めて10年後には、コンテンツで勝負している会社になりたい」と話す。

《ハードル》

システム開発など技術面で、現在の責任者を助ける技術者、商品開発や現在あるシステムの営業要員を確保することが当面の課題。「現在は、営業体制を内部に作る段階ではないので、他社との協力や提携などの方法も模索する」としている。

《トピックス》

3月に京都リサーチパーク地区の6号館に移転する。現在、6号館のデータセンター内にサーバをおいている。移転により、サーバメンテナンスが容易になる。また、6号館には通信関連の企業も入居していることから「他社との交流を通じて相乗効果を期待できる」(西川氏)という。

《企業データ》

・住所 京都市下京区中堂寺南町17番地 京都リサーチパーク アネックスビル2階
(3月からKRP6号館に移転)
・電話番号 075-326-3990
・FAX 番号 075-326-3989
・<http://www.jnr.ne.jp/index2.html>
・E-mail info@jnr.ne.jp
・従業員数 9名



四條寺町のショップでは無料ネット電話の体験コーナーが設けられている。

Chuko Shinsho
LaClef

—いつまで「道路」の話を追いかけてるんですか。

京都ビジネス 「ポストIT」の本命は?

京都経済新聞取材班・著

「ロボットだって恋をする」

中央公論新社(中公新書ラクレ)

ビジネス情報

■「日本経営教育学会セミナー」
～「実践的経営教育と企業経営」従業員
能力開発のための効果的な経営教育～
《主催》日本経営教育学会
《日時》1 月 26 日(土)16:00～19:30
《場所》キャンパスプラザ京都
《内容》セミナー
【対談】
・堀場雅夫氏(堀場製作所会長、(株)京
都ソフトウェアソリューション社長)
・池坊保子氏(衆議院議員・文部科学大
臣政務官)
【パネルディスカッション】
パネリスト・小椋康宏氏(日本経営教
育学会会長)
・吉田忠嗣氏(京都経済同友会代表幹事)
・高木壽一氏(京都市副市長)
コーディネーター・柳原範夫氏(京都
産業大学経営学部教授)
《参加費》会員／一般 1000 円、学生／無料
《問い合わせ》日本経営教育学会 担当 更田
FAX 075-323-5341
E-mail: mYRI@softpower.net

■「IT 革命時代における経営
戦略講演会」
《日時》1 月 15 日(火) 16:00～17:30
《会場》平安会館
《主催》京都府中小企業総合センター
《内容》講演会
「IT 革命時代における経営戦略」
【講師】高井紳二氏(同志社大教授)
《参加費》無料
《締め切り》1 月 10 日
《問い合わせ》京都府中小企業総合
センター 企画総務課情報化推進係
TEL 075-315-8612、FAX 075-315-1551
E-mail :somu@mtc.pref.kyoto.jp

■「第 1 回 同志社大学けいは
んな産学交流会」
《日時》1 月 23 日(水)15:00～16:30
《会場》同志社大学恵道館
《内容》交流会
【テーマ 1】交流会のコーディネータ
及び同志社大学工学部の紹介
【テーマ 2】ポスターセッションと懇
親交流会(約 40 名の教授陣出席)

《参加費》2000 円
《問い合わせ》京都府中小企業総合
センター けいはんな分室
TEL 0774-95-5027
E-mail: keihanna@mtc.pref.kyoto.jp
《詳細》http://www.mtc.pref.kyoto.
jp/keihanna/doshisha/index.html
■「亀岡市、船井郡、北桑田郡
ベンチャー支援説明会」
《主催》京都府地域中小企業支援セミナー
《対象》亀岡市、船井郡、北桑田郡
【中小企業創造活動促進法と中小企業
経営革新支援法の説明会】
《日時》1 月 22 日 13:30～15:30
《会場》ガレリアかめおか
【新規開業個別相談】
《会場》1 月 22 日ガリレアかめお
か、1 月 23 日丹波町商工会館
《時間》10:00～16:00
《参加費》無料
《問い合わせ》八木町商工会
TEL 0771-42-5380

■「京都大学・京都工芸繊維大学
・京都市試験場 北欧四カ国の
技術シーズとのマッチング会」
【第 1 部】「北欧四カ国の先進的な技術
とのマッチング会」
《日時》1 月 24 日(木) 13:30～17:00
《会場》(財)京都高度技術研究所
《内容》マッチング会
「北欧四カ国のエルダリーケア先進技術」
《参加費》無料
《定員》50 名
《締め切り》1 月 18 日(金)
【第 2 部】「京都市域の国立大学・公設研究
機関の持つ技術シーズとのマッチング会」
《日時》1 月 30 日(水) 13:30～17:30
《会場》(財)京都高度技術研究所
《内容》マッチング会
「京都市域の国立大学や公設研究機関
の持つ技術シーズ」
(1) 京都市染織試験場
①繊維加工における超臨界二酸化炭
素利用技術②廃棄布団綿のマテリア
ルリサイクル技術③テキスタイルパ
ターンの分析と再構築

(2) 京都市工業試験場
①機能部品製作のための電鋳技術
②耐久鋳造材としてのステンレス球
状炭化物材料の開発と応用
③廃ガラスを用いた低温焼成セラミ
ックスの開発
(3) 京都工芸繊維大学
①バイオテクノロジー関連②繊維関連③エ
レクトロニクス情報技術と伝統産業関連
(4) 京都大学
①金ナノ微粒子の化学調整②事業創
成の基礎③産官連携の新たな取組み
・国際融合創造センターの活動・
《参加費》無料
《定員》50 名
《締め切り》1 月 25 日(金)
《問い合わせ》(財)京都高度技術研
究所 新産業部(担当: 吉田、岡田)
TEL 075-315-3708/FAX 075-315-2898
E-mail: syamaguc@astem.or.jp

■「女性起業家セミナー『京お
んな塾』」
《日時》1 月 26 日(土)～2 月 10 日(日)
《会場》ウイングス京都・京都高度技
術研究所・京都市サーチパーク
《主催》京都市
《内容》セミナー
【カリキュラム】共通コースで起業のノウ
ハウを学び、コース別セミナーでは、業態
ごとのワークショップを行なう。
1 月 26 日(土)】
・企業プラン作成方法講義、プラン作成
・特別講演「新しい商人をめざして」
中西たえ子氏(鼓月 代表取締役社長)
1 月 27 日(日)】
・事業計画と事業組織の基礎知識
・特別講演「21 世紀に必要なマーケ
ティング」不破三枝子氏(株)レギィ)
2 月 9 日(土)】
「コース別セミナー」
A お店を開く、B 経営者の腕を磨
く、C 情報を発信する
2 月 10 日(日)】
起業プランの発表、交流会
《定員》45 名(各コース 15 名)
《受講料》2 万円
《問い合わせ》京都市産業観光局商
工部産業振興課
TEL 075-222-3324、FAX 075-222-3331
《詳細》http://www.city.kyoto.
jp/sankan/sanshin/venonsi.htm

新製品情報 コンパクトサーバ オムロン を開発

オムロンは、「VIAGGIO (ヴィアッ
ジョ)パーソナルサーバ PS10」を開
発、この春から発売を開始する。これ
は、コンパクトサイズのパーソナル
サーバで、ウェブサーバ機能、プリン
タサーバ機能、ファイルサーバ機能、
ルータ機能などが搭載されている。価
格はオープン価格だが、実売価格で 7
万円を予定している。
ウェブサーバを構築したり所有す
るには、OS (コンピュータ駆動用の基
本ソフト) の Linux を理解したり、
ソフトのインストールなど専門的な知
識が必要な場合が多い。この製品では
回線接続も簡便化。通信のための設定
などもブラウザから簡単に行うことが
できるという。
ハードディスク容量は 5 ギガバイ
トあり、インターネットプロバイダが
提供する容量の約 100 倍以上のデー



タでホームページの作成ができる。ま
た、使用者独自のホームページアドレ
スも設定でき、低騒音、低消費電力設
計であることからオフィスでの常時
稼動にも利用できるとしている。
【問い合わせ先】
オムロン株式会社 事業開発本部
周辺機器事業部 営業部(東京)
電話番号 03-5435-2010

コンクリートの 強度試験機を発売 島津製作所

島津製作所はこのほど、高強度のコ
ンクリート強度試験ができる全自動試
験機を発売した。この試験機では、従
来のコンクリートより約 3～5 倍以上
の強度を持つ超高強度コンクリートの
強度試験を行うことができる。
超高強度コンクリートは、耐久性に
も優れ、地震などの災害にも強いとさ
れている。また、このコンクリートを

使用することで建造物の柱の間隔を広
げることができ、高層 RC 構造物の材
料として利用が進んでいるという。
今回発売した試験機は、試験の際に
試供体が急激なエネルギーの開放によ
る爆裂を防止。試供体の破壊を直前で
検知するソフトウェアも開発して安全
性と効率性を高めた。また、操作画面
に大型 LCD タッチパネルを採用。試供
体の試験データを記憶できる機能
も付加しており、簡単に各種コンク
リートの強度試験ができるという。
島津製作所によると、生コン工
場など強度試験を行う施設が現在、
国内で約千数百カ所ある。同社は、
機器の買い換えなど年に約 15 億
円程度の需要があると見込んでお
り、このうち 3 割のシェアを確保
する計画としている。
定価は 1 台 780 万円で、年間 50
台を販売する予定。



2001 年京都株式年間騰落表

	終値	前年同日終値	年間最高値	年間最低値	年間変動額	年間変動率
1790 △2 平 和 興 田	251	345	412	222	-94	▲ 27.25
1897 △2 金 下 建	452	478	558	445	-26	▲ 5.44
2219 △タカラブネ	85	86	165	67	-1	▲ 1.16
2531 ●宝 酒 造	1,075	1,835	2,150	1,050	-760	▲ 41.42
3002 ●グ ン ゼ	454	358	536	337	96	▲ 26.82
3009 ●川 島 織	110	123	160	88	-13	▲ 10.57
3521 ●日 レ ース	53	90	158	35	-37	▲ 41.11
3551 ●ダイニツク	98	140	198	80	-42	▲ 30.00
3570 △2 オ リ カ	144	119	343	100	25	▲ 21.01
3572 △2 大 同 染	35	48	78	21	-13	▲ 27.08
3591 ●ワ コ ール	935	943	1,335	881	-8	▲ 0.85
3600 △2 フ ジ ャ ッ ク ス	385	440	499	380	-55	▲ 12.50
3602 △2 イタリアード	191	101	295	45	90	▲ 89.11
4406 △日 理 化	478	569	610	381	-91	▲ 15.99
4461 ●一 工 業	190	248	345	176	-58	▲ 23.39
4471 ●三 洋 化	677	835	1,300	650	-158	▲ 18.92
4516 △日 新 薬	616	925	945	584	-309	▲ 33.41
4671 △2 フ ァ ル コ	1,500	1,230	2,185	1,170	270	▲ 21.95
4696 △2 フ タ ベ	900	964	1,250	721	-64	▲ 6.64
4728 ●ト ー ゼ	1,999	2,292	4,290	1,533	-293	▲ 12.77
4730 △2 関 西 メ ン テ	#N/A	RI Tim	420	810	415	#N/A
4735 △2 京 進	382	250	399	227	132	▲ 52.80
4962 ◆互 応 化 学	628	#N/A	N. A.	850	610	#N/A
5928 △2 アルメタクス	108	180	560	80	-72	▲ 40.00
5955 △2 ヤ マ シ ナ 精	28	56	124	18	-28	▲ 50.00
5957 ●日 東 精	165	174	219	129	-9	▲ 5.17
5966 △2 K T C	264	273	385	210	-9	▲ 3.30
5985 △2 サン コ ー ル	311	341	475	255	-30	▲ 8.80
6216 △2 寿 工 業	36	81	203	33	-45	▲ 55.56
6315 △2 T O W A	935	2,050	2,300	657	-1,115	▲ 54.39
6398 △2 電 産 シ ン ポ	570	800	809	513	-230	▲ 28.75
6482 △2 ユーシン精機	3,160	4,364	4,818	2,165	-1,204	▲ 27.58
6594 ●日 電 産	7,490	4,960	8,030	3,600	2,530	▲ 51.01
6641 ●日 新 電	153	214	280	133	-61	▲ 28.51
6645 △オムロン	1,647	2,260	2,560	1,390	-613	▲ 27.12
6748 △2 星 和 電	403	445	572	380	-42	▲ 9.44
6833 ●電 産 リ ー ド	1,530	2,060	2,300	1,500	-530	▲ 25.73
6856 ●堀 場 製	931	830	1,200	802	101	▲ 12.17

※株価コード横の、●は東証、△は大証、+は店頭、2 は 2 部、□はナスダック J

※※#N/A N/A の表記は、新規上場、上場廃止などの理由により年間騰落の算出ができないものです。

	終値	前年同日終値	年間最高値	年間最低値	年間変動額	年間変動率
6931 ●日 電 池	253	280	442	230	-27	▲ 9.64
6963 △ロ ー ム	17,860	21,900	25,200	10,930	-4,040	▲ 18.45
6971 ●京 セ ラ	8,700	12,250	13,840	7,000	-3,550	▲ 28.98
6981 △村 田 製	8,150	13,420	14,900	5,830	-5,270	▲ 39.27
6996 ●ニ チ コ ン	1,363	1,590	1,930	1,172	-227	▲ 14.28
7105 ●ニ チ ユ	207	167	402	157	40	▲ 23.95
7510 △2 竹 菱 電 機	960	1,110	1,170	850	-150	▲ 13.51
7580 △2 フ ー ス ネ ッ ト	1,050	1,150	1,300	1,030	-100	▲ 8.70
7701 ●島 津	279	381	540	266	-102	▲ 26.77
7735 ●ス ク リ ン	393	538	648	305	-145	▲ 26.95
7915 ●日 写 印	601	610	970	546	-9	▲ 1.48
7919 ●2 野 崎 紙	190	210	304	177	-20	▲ 9.52
7974 △任 天 堂	21,550	18,400	24,900	12,970	3,150	▲ 17.12
7979 △2 松 風	730	600	780	581	130	▲ 21.67
8027 △ル シ ア ン	77	68	110	29	9	▲ 13.24
8115 △2 ム ー ン バ ッ ト	83	101	157	67	-18	▲ 17.82
8118 △キ ン グ	140	135	185	130	5	▲ 3.70
8148 △2 上 原 成	265	260	315	232	5	▲ 1.92
8244 △京 都 近 鉄	215	125	400	125	90	▲ 72.00
8248 △2 ニ ッ セ ン	500	261	520	195	239	▲ 91.57
8276 ●平 和 堂	945	701	960	660	244	▲ 34.81
8366 ●滋 賀 銀	418	489	552	403	-71	▲ 14.52
8369 ●京 都 銀	475	500	653	444	-25	▲ 5.00
8515 △2 ア イ フ ル	7,680	9,300	13,560	7,540	-1,620	▲ 17.42
8552 △び わ こ 銀	228	252	270	225	-24	▲ 9.52
8577 △日 栄	902	590	1,759	570	312	▲ 52.88
9049 △2 京 福 電	123	161	180	101	-38	▲ 23.60
9309 △2 京 神 倉	54	400	340	49	-346	▲ 86.50
9319 △2 中 央 倉	610	500	708	499	110	▲ 22.00
9723 ◆京 都 ホ	349	#N/A	N. A.	450	200	#N/A
9826 △2 J E U G I A	137	130	180	117	7	▲ 5.39
9936 △2 王 将 フ ー ド	910	909	1,118	690	1	▲ 0.11
9981 △2 ニ ッ ク 産 業	500	601	730	399	-101	▲ 16.81
1788 +三 東 工 業	200	195	225	140	5	▲ 2.56
2658 +ウ ラ イ	310	240	360	217	70	▲ 29.17
4295 □フ ェ イ ス	7,000,000	#N/A	N. A.	7,690,000	2,740,000	#N/A
4798 +日 本 L C A	1,800	550	2,180	450	1,250	▲ 227.27
5820 +三 ツ 星	229	245	270	195	-16	▲ 6.53
6387 +サムコインター	2,450	#N/A	N. A.	3,840	1,170	#N/A
6414 +川 重 冷 熱	500	470	540	420	30	▲ 6.38
6654 +不 二 電 機	560	535	700	525	25	▲ 4.67
6837 +京 写	390	700	960	360	-310	▲ 44.29
6914 △2 オ プ テ ッ ク ス	1,500	#N/A	N. A.	1,560	960	#N/A
8462 □F V C	204,000	#N/A	N. A.	254,000	121,000	#N/A

●「日本で働いてみたい!」

少なくとも私の場合は、アイセックの研修に参加するということは単に旅行をするということではありませんでした。研修に参加したのは、日本の日常生活に深く入り込みたかったからです。私はそこで働き、寝食をともにした新しい友達を作れたからです。

なぜ私が日本の日常生活を深く知りたかったかという、日本人の仕事への姿勢を学びたいと思ったから

でした。以前名古屋に約1年ほど語学留学をしていたことがありました。そのとき、日本人はマナーがよく、まじめでよく働くことを知りました。なので、いったんマレーシアに戻った後も、日本で働いてみたいと思い続けていたんです。

そんな時、国際的にインターンシッププログラムを実施しているNPO団体、アイセックで日本の企業などで実際に就業するというプログラムがあることを知りました。すぐに申込み、日本のスタッフとメールでやり取りし



て、京都・大原にある日本旅館の魚山園(ぎょざんえん)で1ヶ月間、住み込みで働くことになったのです。

●お客さんとのふれあい

就業研修を通じて若い人から年配の人までいろんな人に出会いました。従業員は、住み込みで働いているスタッフとアルバイト、パートで働くスタッフに分かれています。

魚山園での仕事はとても忙しく、大変きついです。

お客さんは、自室で食事を取る場合が多いです。ですから、私達が夕食に用意された懐石料理を給仕します。懐石料理旅館なので部屋はも

ちろん畳です。給仕をするために何度も畳に座ったり、立ったりすることがとても多い仕事でした。畳の部屋での仕事は、とても足が痛くなります。結局、最後まで畳には慣れませんでした。

それでも、私は最後まで仕事を投げ出したり、諦めたりすることはありませんでした。いっしょに働いた従業員が応援してくれ、励ましてくれました。彼らが応援してくれたことに非常に感謝しています。

私が研修をしていたのは、9月から

ニュースリリース

PickUp!

North-East-West-South-

中小企業が元気になるための

経営者応援クラブ

株式会社イーシーセンター

<http://www.ecg.co.jp/?23>

中小企業向け経営コンサルティングの株式会社イーシーセンターは、中小企業経営者を応援するための会員システムECGクラブを一新した。これまでの情報提供サービスに加えて、企業のコンピテンシーと採用判断に役立つ適正テストの無料体験サービスを提供する。特に、今回のコンピテンシーと採用判断に役立つ適正テストの無料体験サービスによって、人事面においてもサービスが拡充がされ中小企業の一層の反映に役立つことに違いない。ECGクラブは月々2,000円のみという低価格な料金が設定されており、中小企業のキャッシュフローを痛めつけることもない。

・コンピテンシー判断テストの無料体験サービス

<http://www.ecg.co.jp/ecgclub/competency.htm?23>

・人事適正テストの無料体験サービス

<http://www.ecg.co.jp/ecgclub/cubic.htm?23>

【本リリースに関するお問い合わせ】

株式会社イーシーセンター

代表取締役 榎本恵一

資本金 1000万円

事業内容 経営コンサルティング

〒130-0026 東京都墨田区両国

3-25-5-2F

TEL 03-3635-3508

URL <http://www.ecg.co.jp/?23>

E-Mail info@ecg.co.jp

担当 森本

インターン就業体験記

TOPICS

トピックス

11月の時期でした。京都の観光客数がピークに達する時期です。紅葉で山々が赤や黄色に染まり、大原の周辺はとても美しい景色になります。大原を訪れる観光客はもちろん、魚山園に来るお客さんも多くなり、一年で一番忙しくなります。

魚山園は料理旅館として大原でも有名ですが、訪れるお客さんのみんなは「ごちそうさま。おいしかったですよ」と言ってくれました。夕日が沈む時間になると、大原女の着物に着替えて仕事をします。その着物姿でお客さんの部屋に行き給仕をしますのです。

私は日本語を使って仕事をしていましたが、お客さんはアクセントなどからすぐに外国人であることが分かるようでした。

あるとき、二人連れのお客さんの接客をしているとそのお客さんが「日本旅館で働くなんて大変ね。でも、この仕事をやり遂げたら世界中のどこに行っても怖いものなしになりますよ。日本旅館ほど大変な仕事はそんなにならね」と話してくれました。

また、あるときにはオランダから観光に訪れたお客さんは、「何でも日本旅館で働こうと思ったんですか?」と聞いてきました。もちろん旅館での仕事が大変なことを知っているからです。その後にそのお客さんからこう言われました。「でも、ここでの仕事は、あなたの将来にとってほん

マレーシアから単身で来日して、京都・大原の老舗料理旅館で就業研修をしていたシェウメイさん。このほど、研修を終え、なぜ日本で働きたかったのか、京都で学んだことは何だったのか。就業体験記を寄稿してもらった。

「相手の立場に立てます」

マレーシアから京都・大原へ



女将さんと打ち合わせ。女将さんは「忙しくなかったら茶道や華道も教えてあげたかった」と話す。(上)

この日は約30名の団体客が鍋料理を予約。前日から座席の配置を用意していたという。(右)



とに貴重な体験になるでしょうね。

●魚山園で得られたもの

仕事はお昼のランチタイムの時間もありましたので一日の仕事が終わるとヘトヘトになります。それでもやりとおせたのはお客さんに言われたように、「将来の自分にとって貴重な体験だ」と思えたからです。私のもてるものすべてで、できる限りの

ことをしようと思いました。こんな機会を与えてくれたみんなに感謝しています!

私はまた、今回の研修が、オフィスに座っていたり単純なペーパーワークでなかったことについても感謝しています。私は、自分の手と足を毎日存分に使っていました。それはとても疲れる仕事ですが、自分自身がどこまでできるのかを試すいいチャンスでもあります。

私がこの先、ウェイトレスやサービスになるかどうかは分かりません。でも、自分自身を奮い立たせ、前向きな考え方で物事に取り組むという基本的な姿勢を作れたことは間違いのないでしょう。今回の経験で多くのことを学びました。どのように給仕をしたらいいのか、どのようにお客さんに話しかけたらいいのか、そしてどんなマナーでお客さんに接したらいいのか――。書き記すことができないくらい多くのことを学んだのです。

仕事がつつい、大変だとは簡単にいえることです。ただ私はその中に、自分の将来に役立つことが必ずあると信じています。

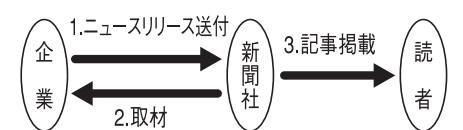
私は今、自信を持ってこう言えます。「お客さんや同僚など相手の立場に立って、仕事をするができます。そして将来つくであろう仕事にもこの体験を活かすことができます」と。

梁 淑美 (Liang Shwu Meei)

マレーシア出身、25歳。大学で社会発展計画論を専攻した後、2000年8月から約1年間日本に滞在して語学を学ぶ。2001年10月中旬に再度来日。11月から約1ヶ月間、京都・大原の料理旅館で就業研修に取り組んだ。

ニュースリリースって何だ?!

企業側から、知ってほしい情報(例えば新製品発売やイベント開催)を、新聞などのメディアに簡潔に伝える資料です。新聞社はニュースリリースをもとに、その企業を取材し、記事として取り上げます。



記事掲載は?

お送りいただいた情報の取材・掲載判断は本紙編集部が責任を持っています。また、公序良俗に反する内容の掲載はお断りします。

京都経済新聞社 編集部

〒600-8815 京都市下京区中堂寺栗田町1 京都リサーチパーク4号館5階

TEL075-316-1000 FAX075-315-8935

info@kyoto-keizai.co.jp <http://www.kyoto-keizai.co.jp/>

報道FAX

ニュースリリース

貴社名
部署名
ご担当者
ご住所
TEL
FAX

京都経済新聞社行 075-315-8935

☐にチェックしてください☐新製品・新サービス ☐新規事業☐業務提携 ☐資本移動☐人事異動(☐役員 ☐幹部 ☐現場責任者)☐計報 ☐その他

発表テーマ

発表内容 (入りきらない場合は自由に用紙をご追加ください)

いつ? だれが?

どこで?

何を?

それはなぜ?

今後どうなる?



掲載されれば、京都の他企業、消費者へと、広く速く情報が発信されます! ●報道ですので掲載料等は一切いただきません●

月曜インタビュー



を聞く

京都のホテル各社が復権にかけた一手に取り組み始めた。2001年は、米同時多発テロで外国人観光客が減るという影響を受けた各ホテルは、新たな顧客の呼び込みに躍起だ。京都でも代表格の都ホテルは、外資系ホテルチェーンへの運営委託に活路を見出し、京都ホテルは、国内の観光客掘り起こしに向けてホテルオークラと業務提携をした。京都ホテルの島津忠之社長に、オークラグループと提携した背景は何だったのか、今後の勝算はどこにあるのかを聞いた。

■都ホテルは外資との提携を、全日空京都ホテルはオーナー企業自らがホテル運営に乗り出した。その中で京都ホテルは国内ホテルチェーンのオークラと提携。この提携にはどのような背景があったのか。

「まず今回の提携は、2000年の決算期で再建計画を終えたあとの提携だということを強調したい。つまり再建計画を終えてしまった後に行う前向きなものだということだ」。

「京都ホテルは、100年を超える歴史があるホテル。河原町御池角にあるおいけ本館を現在の建物に立て直してからは約8年。ホテルの経営は“ハコモノ商売”といって建物の稼働率をいかに上げるかというのが1つのポイントだ。これまで、この稼働率を上げる、つまり営業力をつけて販売を強化することが課題だった」。

「そんな中でオークラと提携できたのは、共に長い歴史の中で培った日本のホテルで企業風土に差がありません点が大きかったと思う。オークラは40年くらいの歴史がある。一方で差がないわけではなく、オークラの商品企画力、営業力には学ぶところが多い」。

「逆にオークラの側でも、京都ホテルの100年を超える歴史に、ホテルとしてのグレードの高さをメリットとして捉えたのではないのか」。

■そうすると、経営再建計画が終了してから提携まで約1年。この期間がかかった理由は？

「単純に、業務面での細かい交渉やすり合わせをすべきところが多々あったということだ」。

「提携の話は、当社の大株主でもあるニチレイがつないだ話だった。京都ホテルとしては、新たな顧客が確保できて、ホテルの風土に合っていることが条件。基本的な合意まで時間はかからなかった」。

■2000年3月に金沢でホテルチェーンを展開するアパホテルが、祇園ホテルを買収して本格進出した。以来、価格競争が進んだ。価格競争についてはどのように考えているか。

「ホテルというのは、いろいろあってそれぞれに運営方法もサービスも変

わってくる。価格競争に特に影響されているのはビジネスホテルだ。私達のホテルはあくまでステータスホテルであってビジネスホテルとは、全く役割が違う」。

「その証拠に、私達の顧客にはビジネス目的で宿泊する顧客は少ない。顧客のほとんどは、京都で観光することが目的で京都で過ごす時間を大事にす

京都の伝統
そのものが観光商品京都ホテルの再建を担う
島津忠之社長

しまづ・ただゆき

1945年生まれ、鹿児島県出身。

慶応義塾大学経済学部を卒業後、日本冷蔵（現ニチレイ）に入社。営業畑を歩む。九州営業支社長、関西営業支社長を経て、97年取締役就任。2000年、ニチレイ取締役兼務で、京都ホテルの専務取締役に。2001年3月京都ホテルの社長に就任する。

る人ばかりで7割以上を占めている。ビジネスホテルの顧客は、どうしてもビジネスで京都を訪れる人が利用する」。

「だから、ビジネスホテルとステータスホテルを“ホテル”というキーワードだけで一緒に議論することはできないと考えている」。

■ホテル・旅館の利用者の間では、宿泊と食事を別々にするという“泊食分離”が進んでいる。

「ホテルの収益は、宿泊、宴会、食事といくつか部門がある。“泊食分離”というのは確にあるが、それはホテルの運営上の問題であり、宿泊・食事・宴会とそれぞれにバランスが取れば問題ないと思う。いずれもやはり稼働率の問題で、一人の顧客が宿泊だけであれば、レストランの稼働率を高めるような商品を企画していけばいい」。

■オークラからすでに支配人を受け入れている。業務面ではどのような変化があるか。

「まず、3人の総支配人とは、最初に会ったときに京都ホテルの運営方針を確認しあった。京都ホテルは、やはり京都でも代表格のステータスホテルであるという理念だ。この理念を元に具体的な商品企画や営業活動、サービス

につなげていく」。

「ホテルのサービスの中でも、特に宿泊の企画や宴会の組み立て方などオークラのやり方に学ぶところが多い。例えば、婚礼式典1つ取っても、やり方は千差万別だ。顧客にとって魅力のある商品企画を進め、販売を強化していきたい」。

■今後はどのようなホテル需要に活路を見出すのか。

「ホテル協会京都支部でも共通の認識だが、京都という街の伝統そのものもホテルの商品やサービスに組み込んでいくような企画が必要になると思う。例えば、これまで『きものパスポート』や『清水焼ティータイム』という企画があった。前者は、きものを着た人は各ホテル共通で割引するというもので、後者は、ホテルのテララウンジに清水焼のコーヒークップやティーカップを使う企画だ」。

「いずれにしても、京都には舞妓さんや芸妓さんもいるし、他の伝統産業も多々ある。また、宇治や丹後、大阪にできたユニバーサルスタジオなど関西地域にある様々なリソースを活用した企画も進めことになるだろう。それに京都のホテルが一丸となるような企画を進めることも今後の課題として浮上するだろう」。

Q&A

■なぜ「週刊京都経済」には広告が載っていないのですか？

スリムな新聞社経営を追求しているからです。自由度の高い報道をするためにはスリムな経営体質が欠かせませんが、広告に依存する体質になると、組織がどうしても肥大化しがちです。広告営業、制作・製作などに多大な負担がかかるからです。広告を全く拒むわけではありませんが、こちらから積極的な営業活動は行いません。

つまり本紙の経営は読者の皆さんの購読料を基盤にして成り立っています。本紙は読者のための新聞なのです。

■「週刊京都経済」の読者は誰ですか？

本紙は全て読者のご自宅や職場に直接お届けする直売制ですので、どなたに読んでいただいているかを正確に把握しています。これは一般紙など広告に依存する大部数紙と根本的に異なる点です。

京都経済新聞社について
よく聞かれる質問に
お答えします。

読者の属性は極めて多岐にわたりますが、経営者、管理職、行政の幹部職員、起業を志す学生さんなどが個人でご購読される例が多いようです。引き続き、読者ニーズに耳を澄ませ、新しい視点をお届けしていきます。

■「週刊京都経済」はどこで買えますか？

直売制ですので、一般新聞店や売店などではお買い求めいただけません。本社ホームページよりご購読をお申し込み下さい。ご希望の方には見本紙をお届けします。

■編集長はなんのために京都経済新聞社を創ったのですか？

世界第二位の経済規模を持つこの国で、1億2700万人の国民が皆同じ内容の新聞を読んでいることは問題だと考えるからです。これからは多様性こそが価値の時代。読者に対して「選択肢」を提供し続けたいと思います。

■「他紙とどう違うの？ 何が書いてあるの？」

多面的な京都経済を常に“人”にフォーカスすることで報道していこうとしています。

■編集長の経歴は？

京都の大学で工学を学んだ後、大手経済紙で記者12年。東京中心の仕組みの実態と弊害を目の当たりにしてきました。京都に根ざした誰にでもわかる経済報道を心がけています。

■“中堂寺村”とは？

“中堂寺村”には起業を志す人が集まり、数々のベンチャー企業が生まれています。京都経済新聞社もここで情報を集積して発信しています。

■「今までの記事の検索はできる？」

今の所そのようなシステムはありませんが、一面トップ、座標軸、月曜インタビューの過去記事はホームページ上で見られます。まとめて読んでもかなり読み応えがあると思います。ぜひ見て下さい。 <http://www.kyoto-keizai.co.jp>

■ロボットと生きるの記事は面白いのですが、何に使えますか？

ロボットを巡る動きはこれまでの産業構造を一変させるインパクトをはらんでいます。それにIT分野で優位性がある京都経済としては身近な話題が数多いです。この記事を読んで展望を開いていただければと思います。