

NBKフェスタ 2009 in 京都

実施報告

11月27日（金）、「NBKフェスタ 2009 in 京都」をメルパルク京都に於いて開催した。

ブロック活動強化に力点を置く新事業方針に合わせて「NBKフェスタ」も各ブロック持ち回りで開催することとした第1回目となる今年度は開催地を京都とし、『ようこそ おこしやす！おどろき・感激・納得の京都体感』をテーマに、「歴史・文化・技術・伝統・継承の街"京都"」を体感していただいた。

全体は3部構成で、第1部は会員選択方式による「京都見学会」、第2部は「NBK大賞2009」選考会と表彰式、第3部はニュービジネスに関係のある方々が集う「交流会」（知恵を出し合う場）を実施した。

会場には延べ344名の会員企業やニュービジネス関係者が集い、大変な賑わいとなった。

◆第一部・京都見学会

京都は、1200年の歴史の中で、伝統と革新が交差し、影響し合うわが国有数の街です。

京都ブロック会員が、歴史・文化・技術・伝統・継承の町「京都」の代表的な企業や施設にご案内し（5つの体感コースをご用意）、おどろきと感激・納得を体感いただいた。

Aコース…『山田松香木店・京都マンガミュージアム』

NBKフェスタの新しい試みとした、2009 in 京都のAコースを担当させて頂いた。

企画は、皆様が近畿各方面から京都にお見えになることとなりますので、京都を体感して頂くことに重点を置き、しかも他地区では余り体感出来ないことを考えた。

Aコースは京都御所の近くにある老舗の「山田松香木店」での、聞香とオリジナル匂袋づくり体験と小学校廃校跡の「京都マンガミュージアム」見学コースで、10名が参加された。

山田松香木店では、山田社長からお香の原料は全て輸入で、高級原料の伽羅の香木は希少価値で、現在は金より価格が高いとの説明もあり、業界内部の事情も知ることができた。

又、平安貴族が楽しんだ「薫物合」にも挑戦する体験ができ、平安貴族の気分を少し味わうことが出来た。体験コースのラストは、世界で一つ、自分でブレンドしたお香を作って、匂袋に入れて持ち帰る、楽しく遊び心のある体験であった。



次の見学「マンガミュージアム」は京都の中心、烏丸通り御池にあり、京都市と京都精華大学が共同事業として2006年に開館して、マンガ資料の体系的収集・整備、マンガの学術的・総合的研究、マンガ活用モデルの開発手法の研究、ミュージアムによる研究成果の社会還元をしている。そこで、世界のマンガや日本のマンガの歴史などを学ぶことができた。

参加していただきました皆様に、心より御礼申し上げます。

Aコース担当 ワタベウェディング株式会社 弘末 秀男

Bコース…京都花街の経営学 ―伝統に学ぶ経営の極意―

京都女子大学 西尾久美子先生から『京都花街の経営学―伝統に学ぶ経営の極意―』のテーマで、花街独自のシステムを経営学的視点でわかりやすくご講演いただいた。

また、フェスタ交流会終了後、ご希望の方を京都の花街にご案内しお茶屋遊びの真髄を体感いただいた。



●西尾先生講演概要●

【京都花街の基礎知識】

京都の花街は400年近くの歴史を持つ伝統文化産業であり、世界的な知名度がある。上七軒・祇園甲部・祇園東・先斗町・宮川町の5つの花街は、それらをまとめて「五花街」と呼ぶ。これだけ近い距離に同業他社が集積しているにも関わらず、現在でも継続的に「おもてなし」サービス産業として、各地域が成り立っている。

その根幹を支えているのが、五花街でよく見かける、芸舞妓たちだ。

【おもてなしの技、「座持ち」の育成】

インターネットの普及により、現在、舞妓志望の少女たち（15～18歳位）は、全国各地から集まってくる。そのため、彼女たちの殆どが舞や三味線などの経験の無い、初心者である。そんな彼女たちを、京都の花街で約一年間育成し、「もてなし」のプロフェッショナルである舞妓としてデビューさせる。

ここで重要なのが「座持ち」である。座持ち、すなわち「市場での価値」がないことには、一人前の舞妓とは言えない。顧客の潜在的なニーズを掴み、お客の気持ちを察し、場を読み、その場に合わせた技能やサービスを提供できるよう、舞妓を育成する。育成プロセスは、稽古（基本・応用）→実践（お座敷）を繰り返し、その度ごとに評価を受け、分からない部分は質問する、と至ってシンプルではあるが、京都の花街ではこれが忠実に守られ、「育ち・育て合う」仕組みが確立されてきた。それにより、京都花街における継続的人材育成が実現しているのである。

その後、20歳前後には舞妓から「芸妓」になり、お座敷の差配や後輩育成の責任を持つようになる。

【Off-JT「学校制度」の意味】

京都花街の踊りの会は、そうして育成された技能を発表し、評価の場となるため、人材育成の場としての機能を持っている。また、自前の劇場で、花街の学校の生徒発表会という形態をとっているため、出演料がかからず、観光シーズンに開催可能で、育成と収益の両立が可能となる。

【評価の透明性】

こうして学校で磨き上げられた技能は主にお茶屋と顧客に評価され、売上評価に至っては、始業式に発表となり、花街中に正式に公表される。ここでも、やはり座持ちの評価が売上に反映されるのは言うまでもない。

【取引制度「一見さんお断り」の合理性】

一見さんお断りの壁を越えるためには、お茶屋を利用している紹介者が必要となる。また、一度ひとつのお茶屋の顧客になると、その後お茶屋を変えることはできない。花街のルールが守れない、きれいな遊びができないと、やんわり、花街から締め出されることになる。これが顧客の質の維持、花街らしさの維持につながるのである。このようにして信用できる顧客を作り出していくことで、新たな取引関係が成立するのである。

【まとめ 人材育成と長期的競争優位性の構築】

顧客に質の良いサービスを提供し続けるためには、人材育成が欠かせない。京都の花街では、同じ業界内で、複数の利害関係者が協力して人材育成にあたることにより、育成の質とスピードを上げている。努力すれば数年後には必ず出世できる（芸妓になれる）と分かっているため、舞妓たちのモチベーションも自然に上がるのだ。

お茶屋を中心とした取引関係の中に、在庫は存在しない。顧客ニーズに応じてその場で要求に応じているからである。在庫がないため、景気変動に強い。そして、在庫がない代わりに、競合他社が近距離に密集しているため、情報共有が常に行なわれ、その情報取引にダイレクトに反映することが出来る。これにより、いつでも一定のサービス品質を保つことができ、今でも根強く一つの商売として生き残っているのである。

Bコース担当 株式会社ジェイ・エス・エル 斉藤 公男



Cコース…『酒薫る伏見の酒蔵見学』

好天で過ごしやすい陽気に恵まれ、参加者11名で京都伏見の酒蔵「増田徳兵衛商店」を見学させて頂いた。1675年（延宝3年）創業の増田徳兵衛商店は、昔ながらの手仕事で仕込みを行っている数少ない蔵元である。残念ながら手仕込みの様子は見学できなかったが、14代目増田徳兵衛さんのご丁寧な説明のもと、蔵の隅々まで見学させて頂いた。仕込み・熟成の各段階にあるお酒を見せて頂くことで、お米が形を変えていく様子や香りが付いていく様子を実感することができた。また、最終で搾ったお酒の一部は毎年、特製の磁器甕に入れて保存・熟成させている。中には45年以上昔（1966年醸造）の甕もあり、たくさんの甕が積まれていた保管場所は歴史の薫りが漂っていた。



後半は皆が楽しみにしていたテイastingであった。酒蔵の向かい側にある改装したばかりの古町家の母屋で、当社の代表的な製品である「月の桂にごり酒」の他、数種を頂いた。にごり酒を日本で初めて製造した蔵元である。社長自らも田植え稲刈りをするお米へのこだわり、道具へのこだわり、厳密な温度・湿度管理、これら全てが酒の香りと旨みに凝縮されていることを知った後の酒の味は格別で、参加者は一様に「うまい!」と唸っていた。



長い歴史と伝統を持ちながら、その中で残すべきこだわりは残し、変えるべきところは変えながら発展してきた当社を通じ、ビジネスにおいて製品へのこだわりと環境の変化への対応とのバランスが重要であるということを確認できた体験となった。今期は50年の歳月を越えて新しいラベルに変えていき、トータルイメージのブランディング戦略を進めている最中とのことである。

Cコース担当 株式会社カスタネット 植木 カ

Dコース…『町家を感じ、伝統を体験（手描き京友禅 丸益西村屋）』



場所は四条界隈の賑わいから少し離れた小川通御池下ル。

狭い間口にもかかわらず、どこまで行くのと言うほどの奥行き、建物は大正時代建造の原型を随所に止めている。

まさにタイムスリップしたような場所に、丸益西村屋さんの工房がある。

ここでは、友禅染めの手法の中でも、本格的でありながら比較的手軽に取組める擦込（すりこみ）友禅を体験した。

参加者は、扇子・テーブルクロス・ポーチなど、思いの1品を手に取りいざスタート。お店の方に手法とコツを伝授いただくと…

写真のとおり参加者全員が伝統職人に早変わり。そしておよそ一時間の職人技?で、この世で唯一の友禅染グッズが完成した。

Dコース担当 京都信用金庫 森口 雅和



Eコース…『オムロンコミュニケーションプラザ』



オムロン本社に隣接する「オムロン・コミュニケーションプラザ」は約20名が参加。3Fの歴史ゾーンでは、京都企業と言われるオムロンが大阪で1933年に創業し、戦後に京都で成長した歴史を見学した。

オートメーションのパイオニアとして創造したFA事業を基盤として、ATMや自動改札機などの社会インフラ事業、血圧計などのヘルスケア事業へと展開した歴史に、参加者は当時の社会や自分を懐かしく思い出しながら活発に質疑応答を行った。また、創業者・立石一真がイノベーションや企業理念への思いを語るVTRに見入る姿が印象的であった。

次に2Fの未来ゾーンへ移動。これまでの工業社会における人間が機械を使いこなす社会から、機械が人間に近づく未来社会を展望した新たな技術を体験。例えば、機械が顔を認識して性別と年齢を測定する技術体験では、測定精度の高さだけでなく、券売機で子どもにはひらがな、高齢者には拡大文字を表示するなど人の属性に合わせたアプリケーションに関心が集まった。

この他、笑顔度を測定するスマイルスキャンでは笑顔度100%を目指して目を細めたり、口元を上げたりおおいに盛り上がった。さらに、今後の社会に求められる安心、安全、環境、健康などの実現に貢献する新たなセンサーやエネルギーに関する技術の紹介を受けて、参加者には価値ある1時間の見学会となった。



Eコース担当 オムロン株式会社 広岡 義雄

◆「NBK大賞2009」選考会・表彰式

今年度より最優秀社1社のみでNBK大賞・近畿経済産業局長賞を授与、大賞受賞者に対する支援ニーズの確認を行い、大賞受賞者のニーズにあった実効性の高い経営支援を行うことによって「ニュービジネス成功事例の創出」を実現させることを新たに目的に加えた。

大賞選考に先立ち、各ブロックより選出された候補企業が公開プレゼンテーションを行った。

結果、今年度のNBK大賞は株式会社ホロニック（長田一郎社長）に決定。立野純三NBK会長よりNBK大賞、近畿経済産業局波留静哉産業部長より近畿経済産業局長賞の表彰状がそれぞれ授与された。



「NBK大賞」「近畿経済産業局長賞」
株式会社ホロニック
代表取締役社長 長田 一郎氏



【NBK大賞・近畿経済産業局長賞】

	対象事業	地域社会のためのコミュニティ型ホテルの構築と運営		
	会社名/URL/E-mail		代表者/所在地/TEL/FAX	
	株式会社ホロニック		代表取締役社長 長田 一郎 (おさだいちろう) 〒658-0032 神戸市東灘区向洋町中6-9 神戸ファッションビル10階	
	URL http://www.hol-onic.co.jp E-mail:kawashima@hol-onic.co.jp		TEL 078-858-6908 FAX 078-858-6909	
	会社設立	1998年12月25日	従業員数	126人
資本金	325,000千円	売上高	2,614,481千円	
事業概要	当社は、施設運営会社として、自社直営型の施設「ホテルセトレ」や経営受託型の施設「ホテルレイクアルスター」に代表されるコミュニティホテルグループを形成していきます。これらは、ホテル事業、レストラン事業、プライダル事業を主たる事業体とし、対応物件のマーケティング特性要因、施設・環境要因、その他与件から、最適と想定される事業ポートフォリオの設定を行い、3事業の複合的運営を行っています。			



宮田由紀夫NBK大賞選考委員長より選評

「候補6社はいずれも優れたビジネスモデルでしたが、大賞はコミュニティビジネスという新しいビジネスモデルを構築された、株式会社ホロニックに決定しました。既に、既存の業者との差別化を図り、実績も上げられています。更なる飛躍には、単なるホテル経営のノウハウではなく、地域社会への貢献意識を従業員全体で共有することが、鍵となります。今後の成長に期待します。」

宮田由紀夫 氏
NBK大賞選考委員長

「各ブロック賞」

- 【大阪ブロック】 電子遺言バンク株式会社 (大阪市北区) 電子遺言のサービスを中高年世代へ提供する
- 【京都ブロック】 株式会社ヴァーロール (京都市下京区) 環境緑化事業及び植物工場インテグレーション事業
- 【滋賀ブロック】 株式会社アオヤマエコシステム (滋賀県大津市) 廃棄物リサイクルで工場の排水難物質除去
- 【奈良ブロック】 広陵化学工業株式会社 (奈良県北葛城郡) 感染性物質を安全に運ぶ樹脂製容器の事業化
- 【和歌山ブロック】 株式会社インテリックス (和歌山市) 自社企画・縫製のオーダーカーテンを独自の手法で卸・小売販売



大賞受賞者の選考の時間を利用して、昨年の大賞受賞者 バルテス株式会社 田中真史社長が、事例発表報告を行った。