



## 「知恵の経営」 認証企業インタビュー

ジェイハンス株式会社

今後を見据えて、自社の現状を改めて整理してみませんか

# 「知恵の経営」のススメ

2018.9-10版

### 「知恵の経営」とは？

多くの企業には、その強みの源泉となる「知恵」があります。こだわりの経営方針、独自の技術を担う人材や経験の蓄積から培ったノウハウ、顧客との強いつながりなどです。

京都府では、中小企業の皆さまが、自社の知恵を新たな視点で見つめ、「報告書」にまとめる中で、強みの見える化、知恵を使った課題克服を促し、経営を発展させるための支援を行っています。

### 「知恵の経営」 認証制度

各社の「報告書」を京都府知事が認証します。  
(評価会は2か月に1回程度、随時受付)

<認証ポイント>

- ・ 知恵の評価  
(強みの特異性・優位性・成長性)
- ・ 知恵の把握と活用  
(強みを活かした戦略の実現性・市場適合性)
- ・ 知恵の開示  
(強みの説明可能性と成長戦略の具体性)

### 「知恵の経営」のサポート

商工会や商工会議所等の中小企業応援隊が「報告書」づくりをお手伝いします。自社だけでは気づきにくい強みの掘り起こし、経営戦略の検討などに、一緒に悩み考え伴走支援を行いますので、ぜひご相談ください。

<認証後のメリット>

メルマガ等での支援情報提供、本チラシや府ホームページでの御社の広報、資金支援(文化産業振興資金)、販路開拓(チャレンジ・バイ)

人材確保のために  
自社の魅力を  
どう伝えるか！

事業承継を  
どう進めるか！

来るべき景気の波に  
備え採るべき戦略は  
何か！

問い合わせ先：京都府商工労働観光部ものづくり振興課(TEL:075-414-4851)

詳しくはWEB「京都府の産業支援について」へ

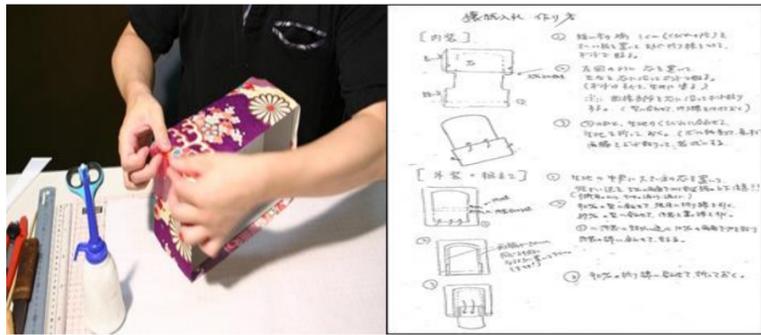
## 創業50年のオリジナルハンドメイドグッズ専門店

ジェイハンス株式会社（京都市下京区）の代表取締役社長山口雅也さまにお話をお伺いしました。

### こだわりのハンドメイドグッズで人の心を豊かに

—まずは、御社の概要を教えてください。

山口) 弊社は、昭和38年に京都の観光土産品の製造業者として創業しました。現在は、①オリジナル和雑貨の製造・加工、②ノベルティグッズ等の販促品の企画・製作、③WEBショップ「京都 洛～伝統となごみの和雑貨」での小売販売を行っています。社名の『ジェイハンス』はJapanとHandmadeを組み合わせた造語で、「ハンドメイドの商品は人の心を豊かにする」をモットーに、昔ながらの手作り加工にこだわり、和雑貨を通じてなごみや心の豊かさを創造していきたいと考え、日々、事業に取り組んでおります。取り扱っている商品は色や素材が異なると数百種類を超え、月に8,000個から10,000個程度出荷しております。



左：内職加工例、右：仕様書例



①オリジナル和雑貨例（左から文具裁縫箱、パスケース、立て鏡）



②ノベルティグッズ例（左から扇子、あぶらとり紙、三面手鏡）



③WEBショップ小売販売例（左からオリジナルソーイングセット、和風クリスマスカード、和柄ショルダーバッグ）

### 多量・多品種を可能にする内職加工ネットワーク

—すごいですね。手作りでかつこれだけ多量で多品種の商品作りを可能にしている御社の取り組みを教えてください。

山口) これらの商品作りを支えている弊社の取組の特徴としては、内職加工ネットワークが挙げられます。手作り商品を大量に規格に基づいて製造するには、弊社の従業員だけでは足りませんので、京都府内に内職を中心とした専属加工者を抱えることで実現しています。

—なるほど。内職加工では商品の仕上がりにはばらつきがあるといったことも懸念材料として挙げられると思うのですが、どのように生産依頼及び生産管理をされているのでしょうか。

山口) 内職加工者への生産依頼については商品のパーツを揃え、週に2回程度定期巡回をする中で行っております。巡回の際に商品の作り方を説明し、実際に作業をしてもらいながら指導いたします。この説明の際に、複雑な工程を含む商品については「仕様書」を用います。現品を作りながら、糊を付ける部分や折り方、始末の方法など、特に注意すべき点を図表や文章で分かりやすく説明いたします。そして、この指導が終わると次回の訪問時までには数個の商品（ファーストサンプル）を作ってもらい、依頼したとおりに仕上がっているかどうかを確認いたします。仕様に沿っていただければ再指導を行うなど、加工者によって仕上がりにばらつきがないようにしています。このような指導とフォローを行い、また、定期巡回で回収した商品を社内の検品場で一つ一つ検品することで、安定した商品供給と約1～2%以下という低い商品不良率を実現しています。

### 有名企業にも採用される提案営業力

—素晴らしい取り組みですね。ノベルティグッズにおいては有名企業にも採用されていますが、なぜ御社の商品が採用されるのでしょうか。

山口) 弊社が力を入れている「提案営業力」にあると思います。弊社の考える「提案営業力」とは、お客様にとって弊社の商品が、集客や商品構成に役立つものであるかを見極めながら、お客様の欲する仕様や形状に商品をアレンジして採用いただく力のことです。普段から商業施設等でトレンド商品の視察調査を行っているほか、企画提案営業する際には、事前に調査を行い、その内容から営業先の会社概要やショップの数、お店の雰囲気や商品などを把握しておき、それらの情報も踏まえて提案させていただきますので、お客様に耳を傾けていただきやすいです。

### 10年後、20年後も必要とされる会社にするために

—なるほど。ところで『知恵の経営』に取り組まれたきっかけは何だったのでしょうか。

山口) 『知恵の経営』に取り組んだのは「この会社を10年後、20年後も必要とされる会社になりたい」という思いがきっかけでした。会社を良くするためにあれこれ考え、真面目に取り組んできましたが、結果として上手くいったこともあれば、当てが外れて痛い目にあったこともたくさんありました。振り返って考えてみると、弊社の現状や問題点を客観的に把握することなく、進めてきたことが原因でした。

—そうなんですね。

山口) 今後も弊社が必要とされる会社になるためには、弊社の独自性や強み・弱み、商品やサービスの優位点等を明らかにし、弊社の持っている「知恵」を共有し、より工夫を凝らして伸ばしていく必要があります。そのために現状や問題点を改めて整理し、「より良い商品やサービスをお客様に提供し続けることができる」ことを目的として『知恵の経営』に取り組みました。

—実際に取り組まれてみていかがでしたか。

山口) 取り組んでみて本当に良かったと思っております。弊社のそれぞれの事業別の方向性と目標とすべきゴール、またそれらを実現するための課題等を整理することができました。今後は本報告書で整理した内容をもとに事業を進めていきたいと思っております。

—ぜひ、『知恵の経営』報告書で定めていただいた目標を達成され、御社の成長・発展につなげていただきたいと思います。それでは、最後に今後の事業展開について教えてください。

山口) 現在はBtoBがメインですが、よりお客様に近い立場に移行していきたいと考えております。弊社のほうからよりお客様に近づいていき、ファンを増やしていきたいと考えています。弊社の手作り商品で心を豊かにしていただき、毎日楽しく過ごされる方を一人でも多く増やしていきたいと思っております。

—今後の展開がますます楽しみですね！