



今またインドが熱い!



最近、「インドの衝撃を追う(NHK)」など、テレビや新聞でインドが取り上げられるのをよく目にするようになった。コロナ下では停滞気味だったインドへの関心だが、特に2023年、人口で中国を抜いて世界一になる、という話題を契機に再びインドに対する注目が高まっている。

私は、2019年7月から3年間、ジェットロ・ニューデリー事務所長としてインドに駐在した。滞在期間の3分の2以上がコロナ下だったため、なかなか思うように仕事ができなかったのは残念だったが、それでもインド主要都市や歴史遺産、自然遺産などいくつか訪れることができたし、このような時期にインドにいた、というのは貴重な経験だった。

何よりも印象的だったのは、インドのデジタル化を梃子にした社会のあり様の変化である。対照的にコロナを経て日本に帰ってみても、日本が変わったと思えることはほとんどなかった。

EC、デリバリー、医療、教育など生活スタイルががらりと変わり、コロナの期間だけでユニコーン企業が約70社も誕生するなどイノベーションを生むエコシステムも急成長した。社会課題の多さから、それらを解決するための技術やサービスがどんどん生まれてくるダイナミズムは、インドならではのものだろう。

インドのGDPは、現在世界6位だが、2027年にはついに日本を抜き世界第3位になると予測されている。一人当たりのGDPはいまだに2000ドル強で、隣国のバングラデシュよりも低い。人口規模と人口増加率からみると、この先インド経済の伸びしろは大きく、少なくとも十数年、いや数十年は成長し続けるだろう。政治的にも民主主義の価値観を共有し、日本が掲げる「自由で開かれたインド・太平洋構想」の重要なパートナーだ。グローバル・サウスと呼ばれる開発途上国グループのリーダー的存在でもある。つまり、政治的にも経済的にも、インドはすでに無視したくても無視できない、日本にとってなくてはならない国になっている。



中国との国境ラダック地方に広がるパンゴン湖
(筆者撮影)

では、このようなインドとどう付き合っていけばよいのか?

大阪に戻り、みなさんに「インドはどうですか?」と水を向けると「関心あるけど、難しいし、、、」「儲けさせてくれへんし、、、」「危ない国やろ?」などなかなかポジティブなワードが出てこない。価格は厳しい、交渉はタフ、インフラもまだまだ未整備、税務は難しい、不正も多い。これらネガティブな要素がいまだに強く残っているのは否定できない。しかし、日本企業がこれからもグローバルな舞台で存在感を発揮し続けるためには、インドは乗り越えなければならない壁でもある。インドの市場、財閥、優秀な人材をどう取り込んでいくのか。日本企業の力量が問われている。

日本貿易振興機構(ジェトロ)大阪本部
本部長 村橋靖之

—商都大阪再起動をスローガンに13団体2000社が結集—

一般社団法人大阪府異業種連携協議会[ORK]の会長を務めさせて頂いております。

ORKは異業種の経済団体(現在13団体 所属会員総数 約2000社)が連携して、主として中小企業が新しい事業を生み出すための支援を目的として活動している大阪府の外郭団体です。

統一スローガンは「商都大阪 再起動」。会員団体が連携することで相乗効果を生み、大阪・関西経済を活性化することを目的としています。中小企業が1社では困難な新しい連携事業を提供し、各団体所属の会員企業が新しい事業に挑戦する機会を拡大できるよう支援活動を進めています。

直近では5月10日から12日までインテックス大阪で開催された「未来モノづくり国際EXPO2023」に実行委員会創設から参加し、共同エリアを設け20社、70小間の規模で出展。平日開催にもかかわらず、13,210名のご来場者があり、ORKエリアも多くのお客様をお迎えしました。25年ぶりに大阪で開催された国際見本市の復活として位置づけ、ここで初めて「商都大阪 再起動」のスローガンを発信しました。会期中、数々の企業間コラボが生まれ、今後も定期開催する運びとなりました。ご共創頂いた皆様には、紙面をお借りして御礼申し上げます。

さて、ORKは私で3代目の会長となります。「中小企業こそオープンイノベーションを可能にする。経営者の生命をかける熱き思い。」をテーマにオープンイノベーション事業化支援を2012年にスタートしたことに始まります。初代会長 秋山千尋様をはじめとする諸先輩有志が結束し、大阪府異業種グループ交流促進協議会を立ち上げました。その後、大阪府異業種交流促進協議会に名称を変更し、本格的に活動の輪を広げて現在に至っています。これまで、人材交流マッチングによる事業継承の仲介、人材育成の支援、共済等代理店事業、技能実習生受入事業支援等を進めて参りました。活動内容をご紹介しますには枚挙に暇がありませんのでここでは割愛させていただきます。

現在は、大阪・関西万博やIRの開業等、地元で間もなく立ち上がる歴史的な国家事業を千載一遇のチャンスと捉え、次世代に向けて舵を切りつつあります。万博への出展支援を皮切りに、国際見本市と国際会議の定期開催化と参加支援、成長分野への参画に向けた共同研究等を新たなメニューに加えています。具体的には軌道に乗りつつあるマイクロ・ナノ部会の内容強化と、デジタル・ベンチャー部会、国際交流支援部会、環境部会等の創設です。まだまだ成長途上の協議会です。更なるご支援を賜りますよう衷心よりお願い申し上げます。

一般社団法人大阪府異業種連携協議会 会長 岡田晋策

京都花街の事業の仕組みと人材育成

「京都花街の講義、聞いてみたいです」と、お声かけを頂くことがあります。そこで、今回は紙面上で、「京都花街の事業の仕組みと人材育成」をテーマにミニ講義を行います。学びのポイントは、競争優位性の構築です。



「一見さんお断り」を知っていますか？と学生たちに尋ねると、「紹介がないとお店に入れないことです」と返答があります。この言葉が何を指すのかを理解しているようなので、この仕組みにはどのようなメリットがあると思う？と質問を続けると、「差別化」・「ハイブランド」・「高価格」といった点を挙げます。

「一見さんお断り」=普通の人が利用できない→ハイブランド→高い！と学生たちが取引制度と対象とする市場や価格設定のつながりがわかったようなので、講義をさらに進めていきます。

新規顧客を断ることにつながる仕組みを取っているのに、京都花街では350年以上もおもてなし事業が継続していることを考えさせるために、前述の学生の考察の流れに「人材育成」という視点を入れていきます。

一見さんお断りの事業の仕組みの鍵は、顧客の窓口となる「お茶屋」です。そして、お茶屋は宴席というサービス提供の現場の質を左右するサービス・プロフェッショナル人材の舞妓や芸妓の育成に深く関わっています。

お茶屋は「見習い茶屋」を引き受け、舞妓デビュー直前から彼女たちの育成、特におもてなしの技能発揮に大きく関与します。顧客と継続的なつながりを有するお茶屋は、顧客のニーズを把握できる立場にあり、そのニーズを踏まえてOJTの場でもある宴席にどの舞妓・芸妓を呼ぶのかを組み立てています。この取引上の立場を生かして、芸舞妓の相性を考えて宴席に呼び、よりよい人間関係のもとで継続的に技能発揮をさせる機会を設定する、といった円滑な技能形成につながる工夫も行っています。

お茶屋は、舞妓→芸妓→自前芸妓（置屋から独立）という数年以上かかるキャリア形成のプロセスを熟知しています。お茶屋から目をかけてもらっていることは、舞妓も経験年数を重ねるとともにわかります。芸妓になる20歳頃には、お世話になっているお茶屋の依頼の宴席では、いつも以上に顧客満足度の高いおもてなしになるように心を配ります。と説明すると、「芸妓さんはやりがいがありそう！」という学生の感想が聞こえてきます。人材の重要性に気が付いたようなので、いよいよ講義もクロージングです。

一見さんお断りにより顧客とお茶屋の関係性構築→お茶屋は人材育成に長期的視点をもって関わる→芸舞妓のより質の高いサービス提供につながる→京都花街はハイブランドとしての地位を確立し参入障壁の下に事業を行える、このように事業の仕組みと人材育成の関連性によって、長期競争優位性が持続しているのです。



近畿大学 経営学部 教授 西尾久美子

「見せる農業」から「魅せる農業」へ

京都府福知山市のトマト農家、(株)小林ふぁーむの小林加奈子です。LED関西ファイナリストとして昨年のでんこもり10月号への寄稿、11月の交流会での講演に引き続き、このような機会をいただきありがとうございます。弊社のこの一年の報告をさせていただきます！

農家フランチャイズをベースとしたトマトジュース事業は、FCによるトマト生産量、農福連携のジュース加工量、そして販売量がバランスよく拡大。販路では京都高島屋だけでなく日本橋、横浜、大飯店でも常設販売がスタート。また将棋の竜王戦で勝負ドリンクとしてジュースを提供。と大きく前進、夢のような1年となりました。

また今年は様々な場で講演機会をいただいています。小学生から大学生、農家や地元の皆さん、起業を目指す人、そして経済界。被災をきっかけにした農業に対する取り組み姿勢の変化のお話ですが、「農家+女性起業家」がとても珍しいのか、大変喜んでいただけているとのこと。私としては、ちょっと違った視点からの農業の話で今の農業界に興味を持っていただければと思っています。

就農当初「付加価値をつけて販売します！」とよく話していた私ですが、最近「付加価値」という言葉を使わなくなりました。農業界では付加価値が重要ポイントで、農家が付加価値をつける理由は差別化と価格を上げるため。価格はその商品の価値を数値化したものなのに、野菜ってめちゃくちゃ安いじゃないですか。農家は毎日ひたむきに野菜を育てています。そんな低い価値じゃない！ただ逆に消費者の立場から考えるとちょっとでも安く購入したいわけで、そのGAPを強く感じます。私は商品の真の価値をきちんと数値化し、それを価格として販売をしていかなければいけない！「自ら価格設定できる農家」にならなきゃいけない！と考え、商品を差別化して選んでもらうのではなく、「共感」して選んでもらえる農家を目指そう！と取り組むようになりました。商品やサービスを「見せる」だけでなく、「魅せる」ことを大切に。

LED関西で学んだ【共感】から生まれた意識の変化です。

6年目の小林ふぁーむ。これからは経営者としても成長していかなければと考えてます。まだまだひよっこですが、引き続き応援のほどよろしく願いいたします。

今年1月(株)クボタのオンラインイベントで弊社の取り組みや思いが紹介されました。ぜひご覧ください！(QRコード)

株式会社小林ふぁーむ 代表取締役 小林 加奈子



一般財団法人 ベンチャーエンタープライズセンター関西支部
〒541-0053 大阪市中央区本町2-3-6 本町ビジネスビル9階
TEL 06-6263-0366 FAX 06-4964-6293
Eメール shib88@vec.or.jp