



- [TOP] 一流企業TOPインタビュー
「東海汽船株式会社」
- 2. Information / 5分でエッセンスが分かるビジネス書 / 5分で分かる!ビジネスキーワード
- 3. Information
- 4. みなとく名店「セ・ミニョン(C'est Mignon)」
未来に託す技巧「株式会社ブランカ」

TOP INTERVIEW

東海汽船株式会社
代表取締役社長 山崎潤一(やまざき・じゅんいち)氏

高速ジェット船で快適な島旅を “トライ&エラー”で変化に打ち勝つ

東京から手軽に行ける“リゾートアイランド”として再び注目を集める伊豆七島。本土とこの伊豆七島を結ぶ旅客・貨物の定期航路事業を手がけるのが東海汽船です。最近、「島ガールツアー」や「島ト

レツアー」といった、おひとり様の女性客向け旅行プランが話題となっています。同社の山崎潤一社長に島旅の魅力やヒット企画を生み出す秘訣等を伺いました。



今年デビューの高速ジェット船「セブンアイランド大漁」
船着き場が活気づくように命名

港区の竹芝桟橋から大型客船で4時間30分。東京から一番近いリゾートアイランド・大島をはじめ、神津島、式根島、新島、八丈島、三宅島等の伊豆七島と本土を結ぶ定期航路を運航しているのが東海汽船です。海運関連事業の他にも子会社・関連会社を通じて、商事料飲事業やレストラン事業、ホテル事業、旅客自動車運送事業等を手掛けています。夏の風物詩となった東京湾納涼船には、浴衣を着た女性客が連日長蛇の列をつくりまわります。



山崎潤一氏

創業は明治22年(1889年)。当時はようやく東京―神戸間に鉄道が開通し、送電が開始されて間もない時代です。陸上では人力車や馬車が輸送の中心となっていました。そんな中、東京湾には魚の輸送を中心とした海運業者が激しい競争を行っていたため、当時の府会議員の渋沢栄一らが取りまとめをし、4社を合併して東京湾汽船を立ち上げました。伊豆諸島への定期航路が開通したのは明治40年のこと。昭和17年に商号を東海汽船に変更し、現在に至ります。

揺れの少ない高速ジェット船 大島まで1時間45分で結ぶ

かつて、伊豆七島への船旅は、深夜に出港して、翌日の早朝に着くのが常識でしたが、平成14年(2002年)に高速ジェット船の運航がスタートし、東京―大島間の4時間30分が1時間45分に、神津島までの10時間が3時間に短縮され、日帰り旅行も可能になりました。

また、船は海面に接する面積が大きいため揺れるのですが、高速ジェット船は海面から3メートルほど浮上して走るため、揺れも少なく、快適な船旅が可能です。最近では、女性客や子ども連れの家族も増えているそうです。4隻の高速ジェット船を運航し、輸送力の強化を図っています。

「伊豆七島の魅力は、豊かな自然とそこで育まれた人間性との触れ合いです。中でも本土に一番近い伊豆大島は、日本のジオパークにも認定されている大自然あふれる島です。こうした島々へは、ゆったりと夜景を楽しみながら大型船で行くもよし、手軽に最短1時間45分で行くこともできるので、船旅も合わせて楽しんでいただければと思います。」(山崎氏)

船旅の手軽さに加え、個人の時代を反映して、「島ガールツアー」「島トレツアー」といった、おひとり様の女性向けの旅行プランや個人型旅行プランが現在、人気を集めています。サイクリングやトレッキング、釣り等、同じ趣味を共有するツアーで、参加者同士が仲良くなるケースも多く見受けられ、島旅をより一層楽しんでもらう良い機会になっています。



トレッキングやダイビング等が体験できる
人気企画「島ガールツアー」

「価値観の多様化を捉え、何もしないことのせいたくさを訴えていく等、いろんな切り口で、まだまだ島の魅力を引き出せると思います」と話す山崎氏ですが、こうしたヒット企画が生まれるまでには、失敗した企画も数多くあると打ち明けます。「さまざまな角度から、あらゆるアプローチを試みる。トライ&エラーが大切です。常に10割の力で取り組んで、失敗したらやり方を変えればよいのです。一番ダメなのは、失敗しないよう逃げ道をつくること。」(山崎氏)

ユニークなアイデアは、若手社員から上がってくることが多いと山崎氏は話します。今年4月には組織改編を行い、それまで複数あった部署を4つの本部にまとめました。部門間の壁を取り払い、風通しの良いフラットな組織に変えて、若手の意見を拾いや

すくしたのです。社長就任以来、毎年新たなスローガンを掲げ、社員のやる気を引き出してきた山崎氏。2015年は「ニューチャレンジ」をスローガンに、毎月最低2つの新しいチャレンジを社員に課すと同時に、自ら数多く現場に足を運び、お客様目線に立って変革できることは何か、経営改革の芽を探しています。

東京の島の玄関口として 竹芝桟橋を盛り上げていく

今、旅行客を増やすために取り組んでいるのが、高速ジェット船の新規航路の開拓です。現在、運航中の東京・熱海・伊東・久里浜・館山の他、ジェット船の入港が可能で、新規需要が見込まれそうな港において試験運航を行っています。また、今後増加が見込まれる外国人観光客に向けては、富士山を眺めながら静岡に向かう航路を開拓中です。

「世界的に見ても東京は都会的なイメージが強いですが、すぐ近くに自然豊かな島々があるということをもっと多くの方に知っていただきたい」と意気込む山崎氏。2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催に向け、竹芝桟橋を東京の島の玄関口として盛り上げていく方針です。

「2020年に向かって、ベイエリアは一層のにぎわいを見せることでしょう。その発展を新たなチャレンジの機会ととらえ、港区の経営者の皆様とともに魅力ある街づくりに貢献していきたいと考えています。そして、日頃の疲れを癒しにぜひ伊豆七島へ足を運んでいただきたいと思います。間違いないくりフレッシュできますよ!」(山崎氏)

●連絡先
住所：港区海岸1-16-1
電話：03-3436-1131(代表)

INFORMATION 港区・その他

区のインフォメーション

エクセルやアクセス等を使いこなそう! 中小企業人材育成塾のご案内 「OA 研修」受講者募集

区は、中小企業人材育成塾を行っています。今回の研修では、ビジネスに役立つ3つのアプリケーション、Microsoft office “エクセル (Excel 2010)”と“アクセス (Access 2010)”、Adobe “フォトショップ (Photoshop)”の便利な使い方が学べます。

この機会に、アプリケーションの基礎的な操作を学び、報告、記録、情報共有等に役立てましょう。ぜひご利用ください。

◆対象

区内中小企業の経営者・従業員

◆とき

- (1) エクセル (Excel) 活用コース
7月29日(水) 午前10時～午後5時
- (2) アクセス (Access) 入門コース
7月30日(木)、31日(金) 午前10時～午後5時
※2日間で1コースとなります。
- (3) フォトショップ (Photoshop) コース
9月1日(火) 午前10時～午後5時

◆ところ

- (1) (2) 東京都立産業貿易センター浜松町館
第1会議室 (港区海岸1-7-8)
- (3) 区内の施設となります。申込者には後日送付する受講票にてお知らせします。

◆定員

各15人(申込先着順)

◆費用

各3000円

- ※5営業日前からのキャンセルは、研修テキストの送付をもって受講料をご負担いただきます。
- ※欠席する場合には、必ず事前に連絡をお願いします。

◆内容

- (1) エクセル (Excel) 活用コース
関数機能を使った集計、グラフ作成、データ分析 (ピボットテーブル) 等
- (2) アクセス (Access) 入門コース
データ管理、抽出、加工および分析
- (3) フォトショップ (Photoshop) コース
画像のサイズ・色合いの変更、レイヤーの使い方やフィルターのかけ方等
※アプリケーション毎に受講できます。

◆申し込み

- (1) (2) 7月21日(火) 正午まで
- (3) 8月21日(金) 正午まで

産業振興課ホームページ「MINATO あらかると」
<http://www.minato-ala.net>
から申し込みください。

< 問い合わせ >

産業振興課産業振興係
電話：03-3578-2111 内線 2553

実践カリキュラムで“創業”の知識を取得 「創業セミナー」参加者募集

これから新たに事業を起こそうと考えている人を対象に、創業セミナーを3回にわたり開催します。先輩起

業家の体験談、ビジネスプラン講座、創業計画書の作成等のカリキュラムにより、創業に関する基本的かつ実践的な知識を、幅広く学べる内容となっています。

創業をお考えの方は、ぜひ、ご参加ください。

◆対象

創業を考えている人
※3日間とも参加できる人

◆とき

7月4日(土)・11日(土)・18日(土)の3日間
午前10時～午後4時30分

◆ところ

港区立商工会館(港区海岸1-7-8)

◆定員

30人(申込先着順)

◆費用

無料

◆申し込み

7月3日(金)までに申し込みください。
産業振興課経営相談担当 電話：03-3578-2561
産業振興課ホームページ「MINATO あらかると」
<http://www.minato-ala.net>
からも申し込みできます。

< 問い合わせ >

産業振興課経営相談担当
電話：03-3578-2561

平成 28 年1月から、従業員の 健康保険や厚生年金、源泉徴収等に “マイナンバー制度”が導入されます

マイナンバー制度とは、区役所や税務署等、複数の行政機関等が保有する個人の情報が、同一人の情報であるということを確認するためのものです。社会保障・税制度の効率や透明性を高め、利便性の高い公平・公正な社会を実現することを目的としています。

従業員を雇用している全ての民間事業者は、平成28年1月以降、健康保険、厚生年金および源泉徴収の手続等で対応が必要になります。

マイナンバーには利用、提供、収集の制限があり、法律違反の場合は重い罰則があります。各従業員のマイナンバーの収集方法の確認等、必要な準備を進めてください。

詳しくは、内閣府ホームページ

<http://www.cas.go.jp/jp/seisaku/bangoseido/>
をご覧ください。

< マイナンバー制度の問い合わせ >

マイナンバーコールセンター
午前9時30分～午後5時30分
(土日祝日・年末年始を除く)

- ・日本語窓口 電話：0570-20-0178
- ・外国語窓口 電話：0570-20-0291

※外国語は英語、中国語、韓国語、スペイン語、ポルトガル語に対応

< 問い合わせ >

企画課企画担当 電話：03-3578-2573

中小規模事業所の省エネ対策を 港区が支援しPRします!

区では、中小規模事業所に省エネ相談員を派遣し、それぞれの事業所の実態に合わせた、きめ細かな支援を開始します。さらに、省エネに取り組んだ事業所を、『省エネ推進モデル事業所』として区が認定し、その取組を積極的にPRしていきます。

「光熱水費を減らしたい」「正しい省エネ対策を知りたい」「自社の取組をPRしたい」等の省エネに関する

悩みを持つビルオーナーやテナント事業者の人は、ぜひご利用ください。

◆対象

区内で所有または使用している中小規模事業所
※中小規模事業所とは、前年度の原油換算エネルギー使用量が1,500kL未満の事業所のことです。(目安として延床面積30,000平方メートル未満の事業所)

◆実施予定数

10事業所

◆費用

無料

◆主な支援内容

- 光熱水費の削減に向けての相談
- 東京都地球温暖化対策報告書を作成しながら、エネルギーの使用状況の整理・検証・説明
- エネルギーの使用状況にあわせた手間のかからない省エネ対策の提案
- 港区や東京都の補助金等の情報の案内

◆詳細・申し込み

港区ホームページ
<http://www.city.minato.tokyo.jp/chikyundanka/syoueneshien.html>
をご覧ください。

< 問い合わせ >

環境リサイクル支援部 環境課 地球温暖化対策担当
電話：03-3578-2477

地域のものづくり産業や商店の皆さんの 事業承継をサポートします ～小規模企業事業承継支援補助金～のご案内

区内の小規模企業者が事業承継をするため、経営基盤強化または経営革新に必要な、機械・装置等の設備更新等に要する経費の一部を、区が助成します。ものづくり産業や商店の皆さん、ぜひご利用ください。

※小規模企業者：従業員数が、製造業、飲食サービス業は20人以下、卸売業・小売業、サービス業は5人以下の企業

◆補助金額

上限300万円(補助率1/2)

◆対象

(1) 区内の小規模企業者で、下記の業種

製造業	全ての業種
卸売業・小売業	無店舗小売業を除く 全ての業種
飲食サービス業	全ての業種
生活関連サービス業	洗濯・理容・美容・ 浴場業・その他生活 関連サービス業

(2) 区内で20年以上、同一の事業を継続している企業
(3) 事業承継を予定している企業

◆対象事業

- (1) 法定耐用年数を概ね過ぎた設備の買い替え
- (2) 設備の大規模改修
- (3) 経営革新のための新たな設備購入
- (4) その他
区長が事業承継に必要なと認める設備の更新等

※設備として認められないもの：パソコン等の事務機器・通信機器、家具類(テーブル、椅子、机等)、リース契約の設備等

◆その他の補助金交付条件

- (1) 補助対象事業が完了した日からおおむね3年以内に事業を承継すること

INFORMATION その他

- (2)事業承継が完了したことが確認できる書類を区長に提出すること
- (3)その他、区長が交付決定の際に付した条件※交付に違反があった場合、決定が取り消されます。

◆締切

事業者からの申請額が予算額に達した時点

◆申し込み

指定の申込用紙に記入し申し込みください。

詳しくは、産業振興課ホームページ「MINATO あらかると」
<http://www.minato-ala.net>
 をご覧ください。

< 問い合わせ >

産業振興課産業振興係
 電話：03-3578-2111 内線 2553

その他のインフォメーション

中小企業の資金調達をスムーズにする <東京信用保証協会>のご案内

東京信用保証協会は、中小企業の皆さまが金融機関から事業資金をお借入する際、『保証人』となることで資金調達をスムーズにする役割を担う公的機関です。

◆保証制度利用のメリット

- 無担保での利用が可能です。
- 保証付融資の9割以上が無担保でのご利用です。

- ニーズに応じた資金調達が可能です。
 協会独自の制度のほか、港区・東京都の「制度融資」がご利用可能です。
 短期資金から最長20年の設備資金まで豊富なメニューをご用意しています。
- さまざまな経営支援メニューが利用可能です。
 保証による金融支援のほか、経営に関するご相談、ビジネスフェアや公開講座の開催など、経営支援も行っています。

◆主な保証制度

- ① 創業保証
 これから創業したい、創業して間もない方
- ② 流動資産担保融資保証 (ABL)
 「売掛金や棚卸資産」を活用し資金調達を行う方
- ③ 当座貸越根保証
 資金ニーズに合わせてお借入、ご返済を希望される方
- ④ 特定社債保証 (私募債)
 資本市場から直接資金調達を行う方
- ⑤ セーフティネット保証
 取引先の倒産、災害、取引金融機関の破綻などにより経営の安定に支障が生じている方

詳細は、東京信用保証協会ホームページ
<http://www.cgc-tokyo.or.jp>
 をご覧ください。

< 問い合わせ >

東京信用保証協会 本店保証部
 電話：03-3272-3151

建築・設備・介護関係等の職業訓練 <東京都立城南職業能力開発センター> 平成27年度10月生募集

東京都立城南職業能力開発センターでは、求職者等に建築・設備・介護関係等の職業訓練を実施しています。このたび、平成27年度10生を募集します。この機会にさまざまな専門技術を身に付け、就職に役立つ知識・技能を取得してみませんか。

◆対象

求職中または転職希望の人等

◆申込期間

6月26日(金)～7月24日(金)

◆募集科目

建築・設備・介護関係等

詳しい募集内容は、
 東京都立城南職業能力開発センターホームページ
<http://www.hataraku.metro.tokyo.jp/vsdc/jonan>
 をご覧ください。

◆訓練開始日

10月1日(木)より

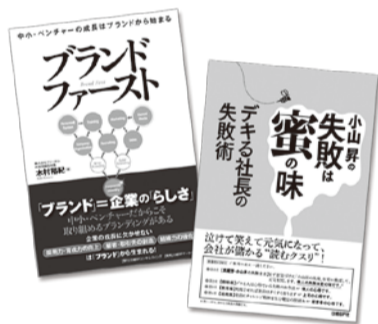
◆申し込み

住所地のハローワークまたは東京都立城南職業能力開発センターまたは太田校に問い合わせください。

< 問い合わせ >

- 東京都立城南職業能力開発センター
 電話：03-3472-3411
- 大田校
 電話：03-3744-1013

5分で エッセンスが分かる ビジネス書 No.21



「ブランドファースト」は中小企業の成長に欠かせない要素です。インターネットの普及により、広告費用をかけるに、ブランドを構築できる時代を迎えました。中小・ベンチャー企業こそブランドが確立できれば、他社との差別化ができます。本書では、中小・ベンチャー企業を対象にブランドが企業の成長にもたらす効果と、ブランドに欠かさない手法を解説しています。

Business Book Review

「実力＝失敗の数」。日本一失敗した社長を自負する小山昇氏は断言します。新しいことに挑戦しなければ、失敗はゼロですが、会社や社員は成長しません。著者は、失敗を歓迎し「大切なのは失敗を失敗のまま終わらせないこと」と説いています。

本書は、一般的な失敗の重要性を説くビジネス書ではなく、わざと失敗させるための民の作り方、失敗した場合のしかり方やほめ方、救済策等のフォローまで網羅した実践的な「失敗のノウハウ」本です。「正しく失敗する」ため個人、上司、経営者の心得が実体験を基に書かれています。仕事で失敗した人に、新しい挑戦に向かうパワーを与えてくれる一冊です。

なぜ、ブランディングが必要なのか
 『ブランドファースト 中小・ベンチャーの成長はブランドから始まる』
 木村裕紀(著)
 日経BPコンサルティング / 1512円

正しく失敗する技を余さず披露
 『小山昇の失敗は蜜の味
 できる社長の失敗術』
 小山昇(著)
 日経BP社 / 1620円

5分で分かる！ ビジネス キーワード No.21



A-I-S-A-S (アイサス)
 消費者の購買行動のプロセス・モデルをA-I-S-A-S (アイサス)と言います。商売の基本として、インターネットが普及してから登場した「新しい行動を取り込んだモデル」です。この購買行動のプロセス・モデルは、広告代理店の電通が提唱しました。

特徴は、消費者がある商品を知り、買うという行動に至るまでのプロセスの中で、「コミュニケーション」の反応プロセスが組み込まれていることです。

ネットが普及する以前は、アメリカのローランド・ホールが提唱した「AIDMAの法則」という購買行動のプロセス・モデルが有名でした。これは、Attention (注意) → Interest (関心) → Desire (欲求) → Memory (記憶) → Action (行動)の頭文字を取ったもので、矢印の順番に消費者の心理が動いて、購入に至るとする仮説です。

Business Keyword

一方、「A-I-S-A-S」が想定する購買行動プロセスは、Attention (注意) → Interest (関心) → Search (検索) → Action (購買) → Share (情報共有)の5つです。つまり、A-I-S-A-SはAIDMAから「Desire (欲求)」「Memory (記憶)」がなくなり、「Search (検索)」「Share (情報共有)」が追加された仮説です。

この場合の「Search (検索)」とは、皆さんもご存じの通り、製品やサービスに関心をもった消費者が、購入前にネット検索で情報を調べることを指しています。

AIDMAは消費者の心理・気持ちの説明するモデルであるのに対して、A-I-S-A-Sは実際の行動を説明するモデルとも捉えられています。

現代では、A-I-S-A-Sは、いつの間にか誰にでもあてはまる購買行動となっています。

港区に根付くお店を案内する



上段：(左)店外観 (右)イチゴのミルフィーユ「ナオミ」
下段：店内の様子

父親の洋菓子店で腕を磨いた山名さんが、自分の店をオープンしたのは4年前。父親の店じまいをきっかけに、生まれ育った高輪へ戻りました。

明治学院大前のフランス菓子店「セ・ミニオン」は、旬の新鮮なフルーツを使ったケーキがおいしいと評判です。代表的なケーキ・イチゴのミルフィーユ「ナオミ」(650円)は、大阪からも熱心なファンが買いにくるほど。それもそのはず、オーナーパティシエの山名範士さん(42歳)は、ミルフィーユ「ナオミ」で関西では広く知られた、洋菓子店経営者の長男だからです。「ナオミ」には父親と懇意にしていた詩人・谷川俊太郎氏による「今日生きる密やかな歓び」という詩がついています。

みなと名店

セ・ミニオン(C'est Mignon)

(せ・みにょん)

パティシエ

山名範士 (やまな・のりひと)氏

■問い合わせ

住所：港区高輪 1-27-47 2F

電話：03-3444-5219



パティシエ 山名範士氏

人々の思い出をつむぐケーキを…
極上のおいしさとロコミで評判

こだわったのは、出来たての新鮮さをお客さんに味わって欲しい、ということ。大阪では、店の規模が大きく工場が大量生産しており、ケーキは運搬のため冷凍保存しなければなりません。

「出来たてはやっばりおいしい。それと、イチゴケーキやモンブランは人気があるから年中扱ってお店が多いのですが、イチゴは春、モンブランは秋だけ、と自分は季節感を大事にしたい」と山名さんは話します。現在、たった一人で毎日15〜20種類のケーキを1000個ほど、心をこめて作っています。

自信作は評価されず…
思わぬところからヒット!

良い素材で自由につくった最高のお菓子——のほろ、自信作ほど評価されない

と山名さんはいいます。意外な経緯で生まれてヒットしたのが、白いチョコレートの「イボワールカフェ」。店のパンフレットの写真を撮ったカ



人気のフィナンシェ「ローズ」

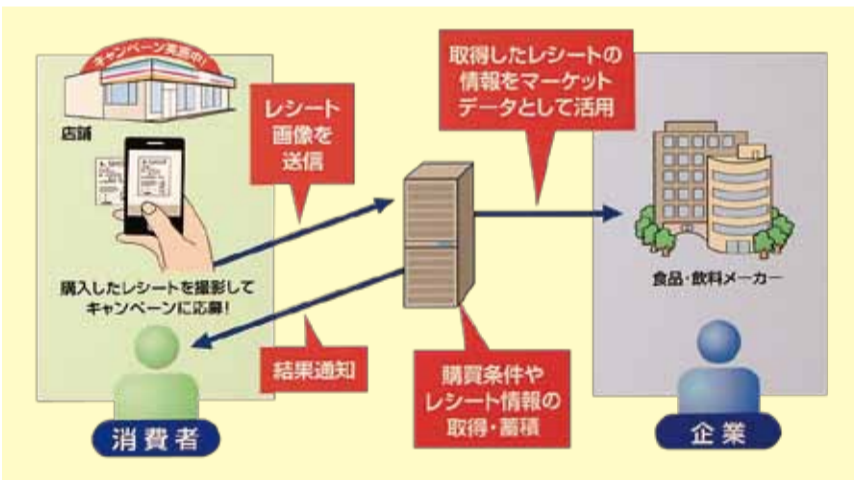


蜂の巣のような「イボワールカフェ」

メラマンが、茶色いチョコばかりで面白くないと言ったことに発奮して、即興で作ったそうです。テレビで紹介され、ブレイクしました。またフィナンシェ「ローズ」も大人気です。過去にバラをモチーフにしたことがなかったため自信がありませんでしたが、お客さんからバラのお菓子を作ったらと勧められて作りました。

「受けを狙ったものはダメで、追いつめられて必死になって、それまでの蓄積が瞬時に閃いて形になった、そんな菓子の方が受け入れられる。日々勉強だ」とつくづく思うようになり、「うになりました」
お店では、ご近所の老若男女が集って、ケーキを囲んでおしゃべりを楽しんでいます。
今後は「ナオミ」のように、子どもの頃食べたからと探し求めてくれるような、思い出を生むケーキを作っていきたいですね」と、山名さんは張り切っています。

港区の匠を伝える



「〇〇名様に景品プレゼント」——清涼飲料水等の販売促進キャンペーンの舞台裏を、ITを駆使した技術で支える、赤坂の株式会社ブランカ。景品キャンペーンの企画、応募サイトの作成と管理、抽選から商品発送までワンストップで、年間50件以上行っています。景品キャンペーンといえば、昔

「弊社のライバルとなる代理店の皆さんは、すでに形となった既存のサービスを探してきて企業に提案するけれど、私たちはゼロからつくって提案することができます。これが強みだと思っています」
技術力の強みが、ビジネスチャンスを押しています。

未来に託す 技巧

株式会社ブランカ

代表取締役

矢作誠朗 (やさく・まさお)氏

■問い合わせ

住所：港区赤坂 7-2-17

赤坂中央マンション 406

電話：03-5771-4649



代表取締役 矢作誠朗氏

景品キャンペーンの強力助っ人
独自システム開発で業界をリード

は応募シールをハガキに貼って出す等が主流でしたが、今は違います。清涼飲料水等に貼られたシールの番号や、コンビニのレシート番号をキャンペーンサイトに入力して応募する、といった具合で、同社はこうした仕組みをつくってきました。「携帯電話、スマートフォン」の普及で、ネット経由の応募のほうが、ハガキで応募するより、約10倍の反応があるからです」と、矢作社長(43歳)は話します。

「レシパシヤ」のアプリを開発することができました。このアプリを使えば、消費者はより簡単に景品キャンペーンへの応募ができます。「レシパシヤ」は今、ビジネスモデルの特許を申請中。この新しい応募方法が王道になるよう、このあと2年間が勝負どころか。

と話し合っチームごと独立しました。
「面倒な携帯サイトをつくる技術があったので、ほぼ独占的に請け負うことができました」(矢作社長)
ところが、スマートフォンの台頭で、徐々にライバルが増えてきました。なぜなら、スマートフォン用サイトはパソコンと同じなので、比較的、楽につくれるからです。

開発力を武器に新サービス
レシート撮影で応募可能へ