

# 企業・人・商品の仲介事業で 京都と中国の架け橋となる

株式会社 京ウインド

代表取締役 生田 泰宏さん



代表取締役 生田 泰宏さん（前列）、  
マネージャー 渡辺千裕さん（後列中）、  
李響寧さん（後列左）、王志華さん（後列右）

## 京都と中国の深い信頼と理解を強みに発展

伸銅機械装置メーカーである生田産機工業株式会社の子会社として設立された株式会社京ウインド。主な事業として、中国からのビジネス視察団のコーディネートサービスと、京都の優れた商品の販売を行っています。両社の代表取締役社長生田泰宏さんは京ウインド設立の経緯として、「生田産機工業では、平成12（2000）年に中国ビジネスを立ち上げました。次第に中国の方々からの要望に沿う形で、会社や工場の新築や建て替え時の家具や建材といった貿易商材の輸出入も手がけるようになりました。この事業が拡大してきたことで、輸出入貿易の会社として設立しました」と語ります。

同社の強みは、親会社の事業で培ってきた中国とのパイプです。中国側の拠点として、平成14（2002）年に、蘇州に生田蘇州精密機械有限公司を設立して以来、人と物のスムーズな連携体制を確保しています。社員は、中国語を理解できるマネージャー渡辺千裕さんが実務面のリーダーを務め、中国出身で日本の大学で学んだ李響寧さん、王志華さんとともに中国の市場調査や輸出入業務、取引先窓口業務を担当。親会社にも6名の中国人社員がおり、同社の事業に深く関わるなど、日中双方の文化風土を熟知したスタッフが揃っています。

また、日本側の体制も強固で、生田さんは京都機械金属青年連絡会議、京都商工会議所青年部など京都の経済界での幅広いネットワークを有しています。親会社で地域の中学・高校からのインターンシップ受け入れや小学校への自社製品の風力発電機の寄贈など、長年、地域貢献活動に力を入れてきた実績から高い信頼を得ています。

## 視察団へ企業と商品を紹介する事業を確立

こうした背景から、同社では京都府や京都市からの要請受託、直接の受け入れを通じて、数多くの中国ビジネス視察団のコーディネートサービスを行ってきました。受け入れ時には、持ち前の企業間ネットワークを生かして京都の優れた企業の見学会や人物のセミナーの開催や紹介を行い、同時に京都の製品の紹介と販売を行うビジネスモデルが確立されました。「平成23（2012）年頃は、京都府からの依頼をはじめ毎月のように、上海や北京から来た方々を受け入れていました。視察団の方々は、いつも『勉強になる』と感嘆して帰られるので、府も当社へという流れが出来上がっていました」と渡辺さん。さらに事業計画を進めるべく、平成24年4月には上海の百貨店内で視察団の経営陣へ商品を紹介するショールー

## 観光資源の活用

ムを兼ねた販売ショップを設置。現在、お香や陶磁器、扇子など、京都老舗の商品を紹介・販売しています。



企業見学やセミナーは毎回 高い評価を受けています

## ターゲットの転換でピンチをチャンスに

順調だった事業が予想外の展開を見せたのは、応援ファンド支援事業として認定された直後の平成24年9月。尖閣諸島を巡る日中間の政治的問題が起こって以降、ビジネス視察団の数が激減しました。しかし、同社では、ターゲットを視察団に限らず、富裕層を含む一般の人々へと拡大することで、このピンチをチャンスへと転換。当初からの計画通りに中国語のウェブサイト『京雅風』をオープンし、現在は、ウェブサイトと現地ショップの連動強化による現地での販売増加を図っています。「視察団の場合は京都で買いますが、それが中国で買うことになるという違いです」と渡辺さん。すでに、携帯端末で閲覧できる中国のSNS『ウェイポー（微博）』でミニブログの製作やつぶやき機能での情報発信を開始。また、『京雅風』の充実として、文化や風土など“京都の良さ”を伝えるコンテンツの制作なども予定しています。

「ウェイポーでは、新商品の情報をスタッフが投稿すれば、興味ある人にメッセージが届きます。こうした、こちらから情報を発信するツールとホームページを連動させて、ファンを増やしたいと思います。ショップのファンも増やし、ウェブサイトとの連動を高めたいですね」。事業の可能性も視野も広がり、同社にとって、転機とも言える1年となりました。



日本らしさや季節感が感じられる 上海高島屋内のショップ

## 一般人を対象とした新たなビジネスを計画

店舗やホームページの運営と並行して、それぞれにおける商品力の向上に向けた、京都の選りすぐりのプレミアム商品の開拓も継続中。こうした努力でファンの増大を行った後のビジネスプランも想定しています。

「今後は視察団の持ち直しを図りつつ、京都でのショッピングツアーなど個人向けの観光ビジネスにも力を入れていきたいと思っています。関税のため、中国での商品価格は日本の約2倍です。でも日本では安く、しかも京都を味わいながら購入できますし、当社には中国の人々を迎える土壌がありますから。今も、中国では日本の製品、日本の歴史ある文化で生み出されたものに対する憧れのような気持ちを熱心に語る人が多いんです。そうした人々と、京都との仲介を上手に担うことで、視察団に限らず、様々なチャンスが生まれると思います」

生田さんは、社会的意義も含めて今後の事業展開の形を思い描いています。「当社がチャレンジを続けていけば、商品を託してくれた京都の企業やお店の方々の手伝いにもなります。政治的には難しい状況にありますが、経済や人の交流の中で日本と中国の関係が良くなっていく。その一端を担っていきたいですね」



新しく開設されたホームページ『京雅風』

## 事業概要

### 株式会社京ウインド

http://kyowind.com/about.html

代表：代表取締役 生田 泰宏

業種：中国との貿易を中心とした卸売業、小売業

創業：平成21年1月30日

住所：〒612-8241 京都市伏見区横大路下三栖辻堂町6

TEL：075-611-4347 FAX：075-622-4349