

ニュースレター（2月）

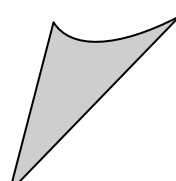
テーマ

1. 工夫ある経営で頑張っている中小企業（7件） 2頁

- 不況なればこそ！？（A社・淀川区）
- 小資本・少人数の企業の新規参入（レイドバック㈱・北区）
- 職人技の精度が求められるブリキ板加工業者（協同ニス工業所・鶴見区）
- IT戦略で企業を支援（㈱ザイ・コーポレーション・中央区）
- CPUカスタムボードの開発が可能な技術者集団（ジェイシーネット㈱・西区）
- 大阪で唯一！かりんとうの老舗（岡部製菓㈱・天王寺区）
- キュートなハンコを店頭で作成！1坪ビジネスのご提案（㈱ビズメーカー・浪速区）

2. 地域の動き（5件） 9頁

- 新淀川支部管内のマル経推薦状況(その1)
- 新京橋商店街・新春厄除け田辺大根炊き（都島区）
- 西区南堀江に新ランドマーク「浮庭橋」と「キャナルテラス堀江」(西区)
- 長吉中央商店街で、キッズマーケット開催（平野区）
- 住吉区でたった1つの市場・ショップ長居は奮闘中（住吉区）



大阪のあるべき姿と重点テーマを示す「ビジョン」と、その実現に向けた「アクションプラン」をとりまとめたのが「大阪版ふる創出プラン」です。「ビジネス・ホームドクター」である経営指導員が、地域商工業ご苦労される「大阪」をつくりだすための支援をします。

新淀川支部(淀川担当) 北・都島・福島支部
旭・城東・鶴見支部 中央支部 此花・西・港支部
東成・生野支部 天王寺・阿倍野支部
大正・浪速・西成支部 東住吉・平野支部 住之江・住吉支部

工夫ある経営で頑張っている中小企業

不況なればこそ!?

淀川区新高にあるA社。「防犯カメラ・監視カメラの普及と安らぎの社会をめざして」という経営理念の下で、高品質で安価な防犯カメラ・監視カメラの提供を行っている。

連日、様々な事件がマスコミや世間をにぎわしている。世相を反映してか、物騒な話題が多い今日この頃。急激な景気の減退を受けて企業業績が大幅に悪化している中でも、社長いわく、「まだ、まし」な状態を保っている。同社も当然ながら不況のあおりを受けているが、「大手を上げて喜ぶこともできないが、物騒な話題が世間にでるたびに、企業はもちろん、最近是一般家庭からも問合せや引き合いが多い」とのこと。

東京や大阪での様々な展示会に出展して積極的にPR。その甲斐あって、自社の取扱い製品の価格や性能をよく理解してくれた多くのクライアントから問合せがあったり、同社を見込んでいくつかの業界の企業が集まって連携する動きも生まれている。

「日本では一般に防犯カメラの設置は高額。しかも高額なメンテナンス契約が必要なケースもある」とのこと。実際、我々には手が届きそうもない。しかし、同社社長によると「大手企業に販売実績のある製品や、世界トップクラスのメーカーの製品でも適正価格で提供できる」そうで、「現在の相場が高いだけ。ハードを作っているメーカーはそんなに多くなく、高額で流通している機器が実は出所が同じという場合もある」のだそうだ。

地震や台風といった天変地異や、取引先の倒産、金融不安など、身の回りや企業経営には様々なリスクがあるが、その対策は後手に回りがち。でも自分自身の身の安全を確保するのは結局自分自身。「起こってしまったら、しゃーないわ」と諦めることなく、不況なればこそ、万が一に備えてのリスク管理を「適正な価格」でやっておきたいものだ。

(新淀川支部)

小資本・少人数の企業の新規参入

レイドバック株式会社(代表取締役 野口氏 所在地:北区豊崎 3-10-2 :6292-7815)は、メンズを主としたジェリー系およびファッション系アクセサリーを販売している企業である。平成16年2月に設立、現在、5期目となる。

ジュエリー系およびファッション系アクセサリーの購入の際、女性は一般的に低価格志向で、時間をかけてでも沢山の店舗をまわり、現物を確認して最も廉価で購入することに楽しみを見出す傾向がある。しかしながら、この分野は既に出店過多で競合が激しく、価格競争に陥りやすいため、この分野だけで小資本・少人数体制で新規参入することは不可能に近い。

一方、男性は、価格にはさほどこだわらないが、気に入ればリピート率が高いという特性が

あるようである。また、一時期、中高年の高額所得者層をターゲットにしたファッション誌が話題になったように、現在まだまだニッチな市場だが、今後、著しく市場が成長する可能性も有している。この男性向けの分野なら、価格競争に陥ることなく、まだ競合関係も少なく、小資本・少人数体制でも十分やっていると見込んで、同社はメンズ向け商品の販売をメインにした事業を立ち上げた。

具体的には、サイトの露出を上げるためSEO対策（検索エンジン最適化）など販売以外の業務負荷の重い自社サイトを開設するのではなく、最大手通販モールの“楽天市場”内に出店することにより、初期費用を廉価に立ち上げ、販売業務に専念している。現在は、時計ベルト・帽子・サングラスなどのファッション系アクセサリや、ゴールド・シルバー・ダイヤモンド・貴石などのジュエリー系アクセサリを扱っている。

昨年末からは、通販モール『ビッダーズ』に参入。このモールは、ビッダーズ本体（PCサイト）のみならず、au携帯のショッピングモールおよび人気上昇中のモバゲーのショッピングモール（モバデパ）と連動するシステムになっており、着実な売り上げの増加が見込まれるとのこと。

今後は、少ない経営資源を商品仕入れ、商品構成に注力することにより売れ筋商品の発掘および在庫を極力圧縮することにより、利益の拡大を目指している。

設立当初は、売上も伸びず、利益の確保も難しい状態であったが、前期は利益を大幅に計上している。これからは、社名のレイドバック（のんびり、ゆったり）をモットーに堅実に売上げを伸ばさせ一人前の企業に成長させていきたいとのこと。

（北・都島・福島支部）

職人技の精度が求められるブリキ板加工業者

工場や建築現場に行くと塗料や油の入った一斗缶（18リットル缶）をよく見かける。一斗缶の役目は製造時の品質を維持したままユーザーに使ってもらうこと。そのためには、中身が劣化しないよう缶の内部に様々な加工処理を施さなければならない。

寝屋川沿いの工場地帯に一斗缶が成形される前のブリキ板を専門に塗装する工場がある。昭和30年創業で同地での業歴が48年の協同ニス工業所（所在地：鶴見区今津北1-2-16：6961-5355 代表取締役：松尾克彦氏）だ。

工場のドアを開けると取引先から支給されたと思われるブリキ板の束が山積みされてある。ワンセット900枚～1000枚は十分ある。

奥に入ると長さ20メートルを超す2機の加工ラインが激しい音を立て忙しそうに稼働している。工場の心臓部だ。

同社は取引先から支給されたブリキ板を用途に応じて加工処理することが主な仕事。塗装、焼き付け・乾燥、冷却の3工程を経て1枚のブリキ板が完成する。両面塗装するためラインを

2 往復しなければならない。1 枚の加工におよそ 15 分かかる。

一見するとコンベアーに乗りブリキ板が次々と各工程を通過しているだけのようだが、実はブリキ板には塗装する部分としてはいけない部分とがある。一斗缶へ成形される際の継ぎ目部分は溶接箇所になるから塗装してはいけない。だからブリキ板をコンベアーに流す前に行う塗装ローラーの位置決めが重要。許される誤差はわずか 0.3 ミリ以下、オペレーターに要求されるレベルはまさに職人技と言える。経験と勘が品質に影響する仕事だけに、優秀な人材を確保し育てることが何よりも大切だ。

かつて、大阪府下には同社のような事業所が 50 社以上あった。今は倒産や廃業で減ってしまい 20 社程度しか残っていない。多大な設備投資が必要なことや人手がかかる仕事の割に単価が低いなど経営の阻害要因が余りに多いことが減少に拍車をかけた。

昨年の秋以降に始まった「世界同時不況」の波は、多くの町工場に押し寄せている。同社もその例外ではないが、今のところ直接の影響はないようだ。内需産業であることや、用途が石油・化学・塗料・食品などあらゆる分野に行き渡っていることが、不況への抵抗力を高めたと思われる。

ただ、景気は依然減速傾向にあるだけに、「今後の状況については全く読めない」と松尾社長は言う。そのためにも、今まで以上に人への投資を怠らず、設備のメンテナンスを小まめに行っていく必要がある。精度の高い仕事をやり続けることが、信用となり次の受注に結びつく。それが不況を乗りきるための一番の近道だと力強い言葉がかえってきた。

(旭・城東・鶴見支部)

IT 戦略で企業を支援

中小企業で新規事業を立ち上げる場合、経営者は慎重に戦略を練り、周到的準備のうえで決断を下す。

ところが、自社に IT や Web を導入しようとする際には、なぜかそれらがきれいに脱落し、しっかりした戦略や見通しのないまま安易に始め、失敗するケースが非常に多く見受けられる。

この要因は「IT のことは良くわからないから…」と頭から決め込む IT アレルギーがほとんどなのだが、事業に IT や Web を導入する場合も、戦略の重要性は同じである。

中央区の株式会社ザイ・コーポレーション（代表取締役：辻井康孝 所在地：中央区谷町 9-2-27 ファビオ谷九ビル 3F TEL：6718-6377 URL：<http://www.zai-corp.com>）では、周到的マーケティングによる IT 戦略コンサルティングと、それをフルに活用した Web サイト（ホームページ）制作を行っており、Web 戦略、マーケティング、ホームページ集客、SEO 対策（インターネットでの検索順位を上位にする対策）など、企業の効果的な集客のために経験豊富な IT コンサルタントが全面的にバックアップしながら、あらゆる IT ビジネスをサポートしている。

また、「インターネットでビジネス展開したいが、システムへの先行投資が・・・」という企業には、先に同社がサイトを制作して提供する「Webサイト無料提供型ビジネスパートナーシップ」というシステムも用意している。このシステムは同社がサイトが無償制作し、後にそのサイトによる売上額に一定率を乗じた額を成果報酬として同社へ還元するパートナーシップによるビジネスモデルである。このシステムで中小企業へのインターネット・ビジネスへの参入障壁を低くし、初期投資額を抑えて、すぐネット・ビジネスをスタートすることができる。

代表取締役の辻井氏は、自らもITコンサルタントとして自社HPのブログ「ITコンサルの四方山談義」(URL : http://blog.livedoor.jp/zai_corp/)でさまざまなIT・Web戦略ノウハウを無償公開しているほか、毎日新聞社のサイト「毎日.jp」でも中小企業のためのWeb戦略のコラムを連載し、中小企業支援のため、常に有益な情報を発信し続けている。

興味のある方は是非一度、これらのブログやコラムをご覧になり、同社にご相談されてはいかがでしょうか。

(中央支部)

CPUカスタムボードの開発が可能な技術者集団

今回紹介するジェイシーネット株式会社(JCNet Co., Ltd 本社所在地: 西区鞆本町1-5-6 本町辰巳ビル6階 :6444-0088 URL:<http://www.com-flex.com/>)の事業内容は、電子機器の設計、販売及び通信機器の設計、製造、販売、コンピュータソフトウェアの設計、開発、販売、となっておりその技術的対応力は広範囲かつ高度である。

「弊社は、日本国内においてパソコン互換ボードを独自に自社開発できる会社で、ペンティアム互換CPUプロセッサを用いた小型パソコンならびに組込みシステム向けマザーボードの開発及び製造が主な業務です」とのこと。

ちょっとイメージするのが難しいかもしれないが、つまりは様々な機械やシステムをパソコンの技術を応用してコントロールし、動作させることに同社の技術開発力の特徴がある。

その機械やシステムには、ビルや工場の電力監視システムから無人走行車両、生産機械や事務用品等と多岐にわたるが、そのなかには開発委託先と結んだ守秘義務契約の関係で詳しく書けないものが多い。紹介できる分かりやすい開発例をいくつかあげると、2008年にオープンした静岡県清水市と宮城県仙台市の観覧車(URL : <http://www.com-flex.com/led/index.html>)に取り付けられた30万個の電飾用LEDの点滅をコントロールするCPUボード、各地野球場などのLED表示システムのコントロールボード、GPSを利用した監視システム、共同開発製品の小型エネルギー監視サーバ「ECO丸」等がある。

同社が「どのような機械や電子機器を制御したいのか」「その制御のキーはなにか」というお客様のニーズを集め、お客様の必要な仕様に合わせたカスタムボードにもきめ細かく、迅速に対応ができるのは、日本国内で企画・設計・開発・製造しているからこそである。

同社自体は平成 16 年に設立された若い会社であるが、創業は昭和 60 年にさかのぼり、その蓄積された技術と開発経験には揺るぎないものがある。通信系、ハード系、表示系をカバーする保有 I T 技術にもとづく開発力は大手電子機器メーカーに比肩しうるものがあり、中小メーカーが I T 技術の分野において提携するには打ってつけの企業であろう。

(此花・西・港支部)

大阪で唯一！かりんとうの老舗

岡部製菓株式会社(所在地:天王寺区勝山 1-4-4 : 6771-6114)は、1929 年(昭和 4 年)天王寺区上之宮町にて創業、かりんとう専門メーカーである。

かりんとうの起源には諸説があつて、奈良時代に遣唐使が持ち帰った唐菓子に端を発するとも言われ、江戸以来庶民に愛され続けてきた伝統あるお菓子である。

同社は創業から 3 代に渡ってかりんとう作りに専心、かりんとうは小麦を捏ねて発酵させ、油で揚げ糖蜜をまぶした素朴なお菓子で誰もが楽しめる味である。

一般的にかりんとうは、菜種油などで揚げるが、同社では、創業以来こだわってこめ油を揚げ油に使っている。国産原料 100%のこめ油を使う事で、カラッと仕上がって酸化しにくくなるのだそうだ。その他昔ながらの製法と独自の油揚げの工程で 3 つの釜を使用し、それぞれ異なる温度で 3 回揚げることで色合いと食感を出している。

かりんとうは黒糖をイメージする人も多いが、同社は、創業当時から胡麻風味のかりんとうも製造している。新商品の開発も盛んで、かぼちゃ・むらさきいも・抹茶・竹炭など体に優しい健康を意識したヘルシーな素材を使った商品など多品種の商品を揃えている。

過去に胡麻かりんとうの「小緑」(登録商標)で全国菓子大博覧会の名誉総裁賞しており、2008 年度にもいろんな味を楽しめる「お好み花林糖」で全菓博無鑑査賞を受賞している。

販売でも長年、菓子問屋・菓子専門店などの取引以外、一般のお客様との接点はほとんどなかったが、5 年前からインターネットによる製造直売を始め、出来たてのかりんとうで、お客様を増やしながら伝統の味を守り新しさを追求続けている。

創業 80 年の老舗企業でありながら現状に妥協せず、お客様のニーズに合わせ、新しい商品開発に創意工夫して取り組む姿勢に企業の強いメッセージを感じた。

(天王寺・阿倍野支部)



キュートなハンコを店頭で作成！1坪ビジネスのご提案

今宮戎神社のすぐそばに事務所を構える株式会社ビズメーカー(代表者：高島龍一氏 所在地：浪速区恵美須西 2-14-30 サウスウィンビル 1F・2F・5F TEL:6641-0070 URL: <http://www.bizmaker.co.jp/>)は、創業5年目を迎えたばかりのフレッシュな会社だ。経営革新計画の承認や大阪市ビジネスプラン評価事業でA認定を受け、センギン(泉州銀行)ベンチャーアシスト優秀賞を受賞するほか、ネット販売でも業界アクセスランキング3位を誇るなど、今、印鑑業界で最も注目されている企業である。

印章業界の市場は年間2,800億円規模であり、ここ15年ほとんど変化していない。また、書店・文具店・百円ショップなどでの販売市場を含めると水面下にも6,000億円以上の市場が存在すると言う。また、良い印鑑には運気を開く力があると信じられており、利益率の高いビジネスでもある。

社長は「ニッチな市場でも1位を目指す」をスローガンに新たな印章自動彫刻機の開発に取り組んだ。

これまでこういった機械は、町のはんこ屋さんや、中小の印章メーカーが使用するためのものであった。そのため、自動彫刻機を操作する人は印鑑の知識を有する特定の熟練者であることが前提であり、機械で彫ったはんこの手直しも必要だ。勿論何百万円もする高価な機械である。

しかし、ビズメーカーが目指した価格は100万円。さらに、潜在市場の掘り起こしを図り、はんこの素人でも簡単に印鑑が作成できる機械であることが目標となった。

社長はソフト開発に携わった経験を活かし、業界の常識であったハードウェア一辺倒の製品づくりを見直して、ソフトウェアに出来ることは極力ソフトで制御することにした。2年にも及ぶ試行錯誤と開発の結果、操作は簡単だが細やかなニーズにも応えられるソフトウェアと壊

れにくいシンプルなハードウェアからなる「テクノ100」をついに完成させた。「テクノ100」は2007年、2008年と2年続けて印章彫刻機出荷台数1位の座を勝ち取っている

彫刻前のカラフルな印材を納めるコンパクトなタワー什器と「テクノ100」とパソコンさえあれば僅か1坪のスペースで、はんこビジネスを開業できる。

顧客は店頭で目に付くタワー什器に納められた印材を選ぶ。可愛い和紙の模様が埋め込まれたもの、キャラクターの模様が入ったもの、ネイルアートのような細工を施されたものなど様々な種類からお気に入りのものを選べる。パソコンの画面上で印面を確認すれば、ネーム印なら5分もかからず



1坪ビジネスを実現する「テクノ100」とタワー什器

作成できる。少しの操作で、世界に1つしかないはんこが誕生する。その間、お客は店内で他の商品を眺めて待つことになるだろう。次の購買行動を起こしてくれるかもしれない。

雑貨店、リサイクルショップ、文具店などをターゲットに1坪ビジネスの提案を行っていき、導入した店舗にとっては粗利5割以上を誇る高収益ビジネスモデルだという。

おしゃれなはんこが、こんなに気軽に出来るなら、常に持ち歩くためのはんことして、親戚の入学祝いにと何かの機会に作りたくなるに違いない。

当初の期待通り、「テクノ100」は発売後間もなく業界ナンバーワンのシェアを獲得した。同社は更なる低価格化に成功した「BIZ60」を投入するとともに、「テクノ100」のレンタル事業を開始、1坪ビジネスを始めるための資金的ハードルを一層低くした。

夢は印章業界の更なる発展に寄与すること。はんこの世界に新風を吹き込み、株式の公開を目指す。

(大正・浪速・西成支部)

地域の動き

新淀川支部管内のマル経推薦状況(その1)

今回、新淀川支部管内(西淀川区、淀川区、東淀川区)のマル経の推薦を行った事業者数を調査した。対象期間は、マル経が昭和48年に創設されて10年目に当たる1983年4月(昭和58年)から2008年3月(平成20年)の25年間。同一年度内に同じ事業者について複数の推薦を行った場合は事業者数は1とカウントしている。傾向を分かりやすくするため、5年毎の合計を1期としてまとめた。新規推薦事業者は、第1期についてはデータが取れなかったため空白とした。以上をまとめた表が下掲の「年度別マル経推薦事業者数」である。

表から明らかなように、推薦事業者数は期を追うごとに減少している。前期対比の増減比率をみると第2期は23.2%、第3期6.1%、第4期23.2%、第5期59.4%となっている。第5期の減少幅が大きい理由は、平成15年にそれまでの西淀川支部、淀川支部、東淀川支部の3支部が統合され、新たに淀川区に設置された新淀川支部が西淀川区、淀川区、東淀川区の3区を管轄することになった影響と思われる。第5期の減少率を区別にみると、淀川区が53.9%に対し西淀川区が63.5%、東淀川区が61.3%となっており、支部から遠い地区の事業者の利用が減少している。

新規の推薦事業者数についても同様の傾向が表れている。第3期は前期比17.7%、第4期20.8%、第5期は64.1%となっている。期別の推薦事業者数に対する新規事業者の割合は、第2期の27.3%から第5期21.8%と減少傾向にはあるが20%台は維持している。

マル経融資は小規模事業者にとっては極めて有利な融資である。それにもかかわらず利用件数がなぜこのように減少しているのか、ヒアリング結果等をもとに次回以降検討したい。

年度別マル経推薦事業者数

単位：事業者数

年 度	事業者数(a)	うち新規(b)	新規比率(b/a)
第1期 (1983/4～1988/3)	2,614		
第2期 (1988/4～1993/3)	2,007	548	27.3
第3期 (1993/4～1998/3)	1,885	451	23.9
第4期 (1998/4～2003/3)	1,447	357	24.7
第5期 (2003/4～2008/3)	588	128	21.8
合 計	8,541	1,484	25.0

(注)合計欄の新規比率は第2期から第5期の事業者数の合計を分母とした

(新淀川支部)

新京橋商店街・新春厄除け田辺大根炊き

今年も去る1月11日(日)に、新京橋商店街で、恒例になった新春厄除け田辺大根炊きイベントが開催された。桜宮地区女性団体協議会、自然エネルギー市民の会、本支部などの協力で開催されている地域住民参加型のイベントである。

メインは先着500名に無料で振舞う新春厄除けを祈願する田辺大根炊きである。大根炊きは3日前から下ゆで・味付けと準備され、柚子大根、面取り大根の即席漬け、大根葉の佃煮風のレシピも配布された。また毎年5月には毛馬きゅうりの苗も無料配布される。新京橋商店街は、なにわ伝統野菜の振興拠点である。

暖かいぜんざいと引換に一般家庭から排出された使用済み天ぷら油も回収された。使用済み天ぷら油からはディーゼル自動車のバイオディーゼル燃料が精製される。同コーナーも今回で4回目である。2ヶ月後の回収予定日もPRされ、新しい利用者の開拓、回収の底辺拡張にも努めている。一般家庭用廃棄物のリサイクル拠点としても定着しつつある。

今年から産直新鮮野菜・果物の販売コーナーが新設された。ここでは和歌山・日高町直送の新鮮野菜、果物の目玉価格での販売と、日高町の観光PRを行った。日高町商工会との連携も始まり、2か月後の次回イベントへの参加も決まっている。

京橋は、JRで和歌山、奈良、神戸と関空に、京阪で京都に直結している。京阪神の観光拠点として外国観光客も注目されている。

(北・都島・福島支部)

西区南堀江に新ランドマーク「浮庭橋」と「チャンネルテラス堀江」

水都大阪に5年ぶりに新しい橋が誕生した。平成20年12月20日に新しく開通したこの歩行者専用橋の人道橋は、「浮庭橋(うきにわばし)」と命名された。大阪市が昨年10月10日まで新しい名称を募集して名付けられた橋名である。

「浮庭橋」は、西区南堀江と浪速区湊町を結ぶ長さ76.3mの吊り橋形式の橋(鉄吊橋)である。特徴は、橋を水上の憩いの場として活用したいと、橋上の300㎡に芝生を植えているスペースが設けられていることで、今後オープンカフェなどの飲食営業等が



予定されている。

市内では平成 15 年 4 月に完成した大正区の千歳橋以来の新橋の架橋となった。総工事費は約 9 億 8 千万円で、そのうち約 4 億 5 千万円が「道頓堀再開発プロジェクト」を手掛けている(株)住友倉庫(〒550-0021 大阪市西区川口 2-1-5)の寄付でまかなわれた。(株)住友倉庫は、橋の北側一帯を再開発中で、川沿いにはレストランなどが入居する商業施設「キャナルテラス堀江」の東棟(延床面積 966 m²)部分を昨年 7 月にオープンさせて、続いて本年 2 月 6 日(金)には西棟(延床面積 691 m²)をオープンさせる。この西棟 1 階にはイタリアンダイニング「リストランテ & プライダル エイトジー南堀江」が、2 階には料理旅館をコンセプトとした日本料理店「堀江 燈花」の 2 店舗が出店し、「キャナルテラス堀江」のグランドオープンとなる。

さらに、道を挟んで、ホテルやマンション等からなる 31 階建ての複合商業施設(延床面積 約 66,000 m²)を平成 24 年の完成を目指して進めている。今年 3 月 20 日に開業する「阪神なんば線」により、なんばエリアの集客が増えれば、この「キャナルテラス堀江」付近が堀江エリアの玄関口となるであろう。

(此花・西・港支部)

長吉中央商店街で、キッズマート開催



「キッズマート」は、地元の商店街で、小学生が数人単位で役割分担し、仕入や店づくり、販売などの一連の出店活動のことである。そのプロセスで、商いなどの仕組みを学ぶとともに、チームワークやコミュニケーション力、考え行動する力等を養うもの。

平野区の長吉中央商店街において、1 月 27 日(火)の午前 10 時より、長吉南小学校 5 年生がキッズマートを行った。小学生 70 人が、1 グループ 10 数人ずつ

にわかれ、青果店、文具店、花店などの 6 店舗を出店した。小学生自作の店看板やポスタ を掲げ、緑色の揃いのバンダナを頭に巻き、元気に客寄せの掛け声を出しながらにぎわいを生みだしていた。

注目販売商品は、「田辺大根(この地域特産の白首大根)」。この大根は、小学校内で教職員と生徒が丹精込めて栽培し、当日の朝に収穫したもので、用意した「新鮮産地直送の大根」270 本は、30 分程度で完売した。そして、6 店舗ともすべての商品を、1 時間足らずで売り切りった。

長吉南小学校では、1か月以上前から、経済教育出前授業を受けたり、東部卸売市場を見学し仕入方法を学んだりして、この日に向けて取り組んできました。その成果もあり、買い物客への抽選券の配布や、田辺大根の紹介や料理方法を案内する手づくりチラシを渡すなど、さまざまな販売工夫が見られた。

地元の小学校のキッズマートを応援しようと、長吉中央商店街振興組合も非常に協力的であった。商店街役員が経営する店舗前を、キッズマートの出店場所に提供し、さらに開催中、役員が率先して、来街者の安全な通行を呼び掛ける整理係をすることで、積極的に開催のバックアップをしていた。また、本所も販売商品を提供し、開催を支援した。

終了後、小学生からは、「準備するのに時間がかかって大変だったけれど、楽しかった」や「売れてうれしかった。良い思い出になった」などの声が聞かれた。

(東住吉・平野支部)

住吉区でたった1つの市場・ショップ長居は奮闘中

住吉区长居にある長居市場（以下、ショップ長居という）は、隣接する長居中央商店街、長居商店街、長居駅前本通商店街の3つの商店街とともに1つの商業集積を形成している。

しかし、平成10年以降、消費者行動の変化に加え、ライフ、サンディ、万代、関西スーパー、KOHYOなど強豪店の相次ぐ進出により、これらの1つの市場、3つの商店街の地盤沈下が著しい。

ショップ長居の農協理事長、尾西商人会会長は、こうした傾向に歯止めをかけるため、平成17年より強豪店のチラシを研究したうえで、年間チラシ計画を作成するとともに、毎週、販促会議を実施し、チラシによる誘客運動を展開した。また消費者の囲い込みのため、カード会員の増強運動も積極的に実施した。

具体的には、火曜日の「激安市」、金曜日の「限定商品目玉市」、土曜日の「ポイント3倍サービスデー」を柱にし、季節ごとに工夫を凝らすとともに、目玉市も各店の負担が少なくなる工夫をしたのである。またこれらの柱に加え、創業祭にも力を注いでいる。

このような努力が実り、平成19年にはキーテナントの撤退にも関わらず、年々減少していた売上、来店者数の減少が下げ止まり、最近、若干、増加する傾向がでてきた。

ショップ長居は、これをチャンスと捉え、イベント事業を積極的に展開した。

その主たるものは隔月に実施している交通安全PR事業である。この事業はショップ長居が「安全安心の街づくりに少しでも地域に役立ちたい」という商人の総意で始めたものである。また夏には、安全安心の街づくり事業を夏祭りの時期に実施し、楽しみと安全啓蒙をドッキングした一大イベントを展開している。

こうした動きに加え、最近、長居地区にも外国人が増えてきていることから、外国人の方に少しでも快適に過ごして頂こうと、日・英・中・韓の4カ国語からなる「指さし会話帳」を作

成中である。またお年寄りに対しては、お年寄り向きのヘルシー献立表 20 種を作成しようと頑張っている。

積極的に生き残り策を模索、実行するショップ長居の存続、成長を当支部は全力で支援したい。

(住之江・住吉支部)

大阪商工会議所 支部

新淀川支部 〒532-0025 淀川区新北野1-14-11 TEL.6302-5977
(淀川三区担当) 大阪新北野第一ビル2階 FAX.6302-5978

北・都島・福島支部 〒530-0047 北区西天満5-1-1 TEL.6130-5112
ザ・セヤマビル3階 FAX.6130-5113

旭・城東・鶴見支部 〒536-0005 城東区中央2-12-14 TEL.6930-2244
柏木ビル2階 FAX.6930-9898

中央支部 〒541-0051 中央区備後町3-4-9 TEL.6222-2221
輸出繊維会館6階 FAX.6222-2480

此花・西・港支部 〒552-0007 港区弁天1-2-30 TEL.6599-1537
オーク4番街3階 FAX.6599-1538

東成・生野支部 〒537-0012 東成区大今里3-14-27 TEL.6975-5662
I T Tビル2階 FAX.6975-5663

天王寺・阿倍野支部 〒543-0056 天王寺区堀越町13-18 TEL.6771-2211
銀泉天王寺ビル5階 FAX.6771-2257

大正・浪速・西成支部 〒556-0017 浪速区湊町1-4-38 TEL.6649-5252
近鉄新難波ビル11階 FAX.6649-5253

東住吉・平野支部 〒547-0034 平野区背戸口5-6-17 TEL.6797-1155
小谷ビル東館4階 FAX.6797-1199

住之江・住吉支部 〒558-0051 住吉区東粉浜3-27-12 TEL.6674-1125
住吉住之江産業会館2階 FAX.6674-1138