

ニュースレター（支部概況報告）（1月）

トピックス

小規模企業の景況（平成 18 年 10～12 月期） 2 頁

テーマ

1. 工夫ある経営で頑張っている中小企業（7件） 6 頁

新規事業に積極的に取り組んでいるエネルギー供給会社（坂本油化㈱：東淀川区）
超大型の屋外看板（㈱ エーゼット企画：北区）
人と環境をテーマに新しい仕事を創る（環光テクノサービス㈱：北区）
業界動向の潮目を読む感性が成長を支える（㈱D化学工業所：城東区）
「タバコ・喫煙具のスペシャリスト」（司光：中央区）
大正区の商店街にあるお菓子屋さんのごこと（大正区）
多角化経営でがんばっている中小企業（㈱エビス製袋所：住之江区）

2. 地域の動き（6件） 12 頁

西淀川女性会結成より 10 ヶ月過ぎて（西淀川区）
四貫島の商店街で「キッズ・マート」開催（此花区）
地下鉄「今里筋線」開業を迎える東成・生野（東成区・生野区）
大阪市立デザイン教育研究所でのクリエイティブ交流会（阿倍野区）
浪速区から文化財登録が 2 件！（浪速区）
活発な活動を行なっている東住吉・平野支部女性部（東住吉区・平野区）



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 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、地域商工業ご活動される「大阪」をつくりだすための支援をします。

新淀川支部（淀川区担当） 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

小規模企業の景況

(平成18年10～12月期)

卸売業 売上額・業況・資金繰りとも改善

大阪商工会議所による小規模企業の景況調査(四半期毎)平成18年10～12月期の結果概要は以下の通り。

1. 今期(平成18年10～12月期)の状況

【売上額】今期(平成18年10～12月期)の売上額DI値(全産業)は、前回調査(平成18年7～9月期)の 22.4 から 2.7ポイント改善し、 19.7となった。業種別では、前回調査から小売業が7.2ポイント悪化したが、製造業が5.2ポイント、卸売業は15.9ポイント、それぞれ改善した。

【業況】今期の業況DI値(全産業)は、前回調査(21.7)から0.3ポイント改善し、 21.4となった。業種別には、前回調査から小売業が1.4ポイント悪化したが、製造業が2.2ポイント、卸売業は3.6ポイント、それぞれ改善した。

【資金繰り】今期の資金繰りDI値(全産業)は、前回調査(14.0)から1.6ポイント改善し、 12.4となった。業種別には、前回調査から製造業が0.9ポイント、小売業が1.7ポイントいずれも悪化したが、卸売業が10.2ポイント改善した。

2. 来期(平成19年1～3月期)の予想

来期(平成19年1～3月期)の全産業の予想DI値は、売上額 18.3、業況 17.9、資金繰り 12.4となり、売上額、業況、資金繰りともに前年同期(平成18年1～3月期)より悪化するとの予想となった。

3. 経営上の問題点

第1位は、製造業では「原材料価格の上昇」、卸売業では「需要の停滞」、小売業では「大型店・中型店の進出による競争の激化」となり、いずれも前回調査時と同じ結果となった。

DI値とは.....ディフュージョン・インデックス(Diffusion Index)の略で、本調査では前年同期(平成17年10月～12月期)と比較して売上額、業況、資金繰りなどが「増加」「好転」したなどとする企業割合から、「減少」「悪化」したなどとする企業割合を差し引いた値である。

本件担当:大阪商工会議所 中小企業振興部(支部運営担当) 6944-6451

〔調査の概要〕

- ・調査名：第106回中小企業景況調査（中小企業庁・中小企業基盤整備機構）
- ・調査時期：平成18年11月30日～12月6日
- ・調査方法：経営指導員による、調査票に基づく聴取り調査
- ・調査対象：大阪市内の中小企業・小規模事業者
 全国約18,000件中、大商分324件。
 本紙では、大商分のうちとくに小規模事業者（従業員：製造業20人以下、商業・サービス業5人以下）291件について取りまとめた。
 〔製造業97件、卸売業90件、小売業87件、サービス業17件〕
- ・回収数：290件（回収率99%）
 〔製造業97件、卸売業89件、小売業87件、サービス業17件〕

DI値推移（全産業）

	103回調査	104回調査	105回調査 （前回）	106回調査 （今回）	
	H18(2006年) 1～3月期	H18(2006年) 4～6月期	H18(2006年) 7～9月期	H18(2006年) 10～12月期	H19(2007年) 1～3月期 （予想）
売上額（増-減）	-15.0	-15.1	-22.4	-19.7	-18.3
業況（好-悪）	-14.0	-19.2	-21.7	-21.4	-17.9
資金繰り（好-悪）	-15.0	-11.3	-14.0	-12.4	-12.4
従業員（過-不）	-5.1	-8.9	-4.6	-7.2	

経営上の問題点

順位	製造業	件数	卸売業	件数	小売業	件数
1位	原材料価格の上昇	27 (27)	需要の停滞	27 (26)	大型店・中型店の進出 による競争の激化	20 (20)
2位	製品（加工）単価 の低下・上昇難	13 (12)	仕入単価の上昇	20 (16)	需要の停滞	16 (12)
3位	需要の停滞	13 (16)	大企業の進出による競争 の激化	5 (7)	消費者ニーズの変化への 対応	14 (12)

〔注〕（ ）内は前回（平成18年10～12月期）調査結果

= 前回より高順位

= 前回と同順位

= 前回より低順位

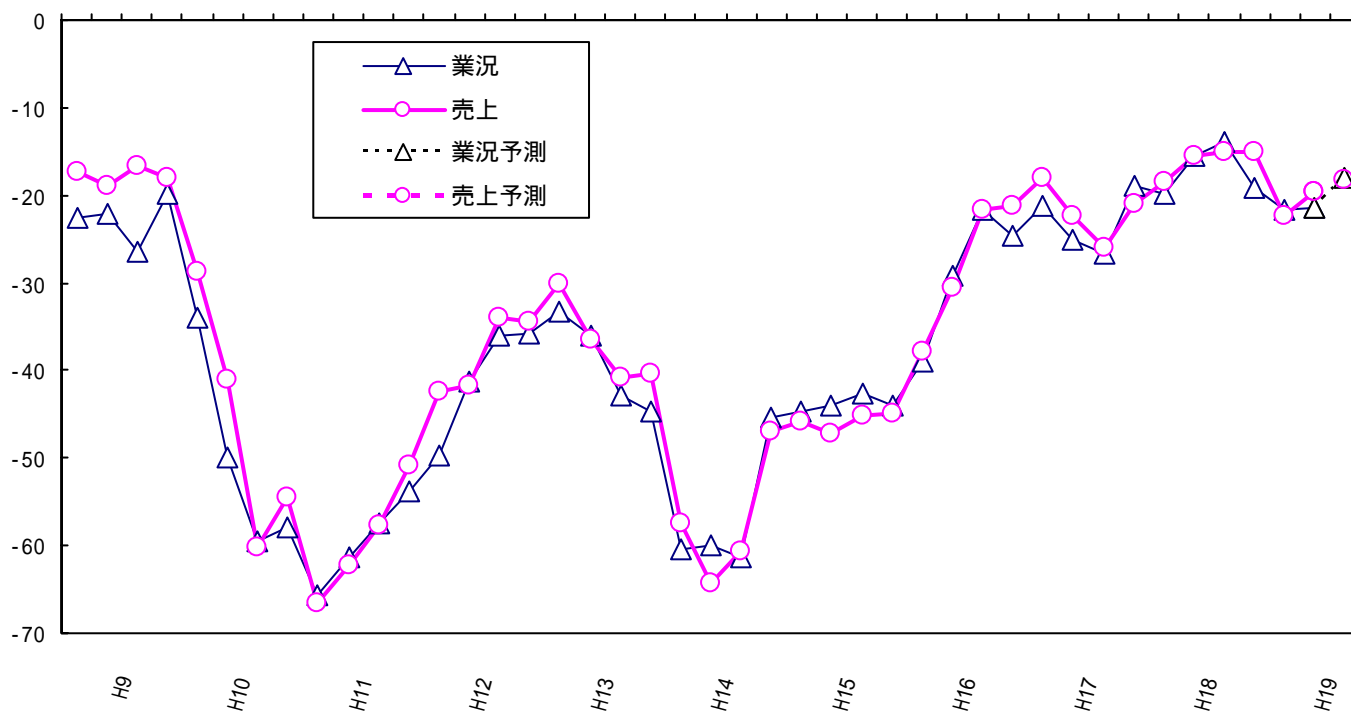
状況比較表（業種別）

項目	業種	今期の状況(10～12月期)				前回(7月期～9月期)からの推移	来期の予想(1～3月期)			
		増加	不変	減少	増 - 減		増加	不変	減少	増 - 減
売上額										
	製造業	27.8	37.1	35.1	7.3	5.2	20.6	47.4	30.9	10.3
	卸売業	30.3	40.4	29.2	1.1	15.9	22.5	44.9	32.6	10.1
	小売業	16.1	24.1	59.8	43.7	7.2	13.8	42.5	43.7	29.9
	サービス業	0.0	23.5	76.5	76.5	29.5	0.0	52.9	47.1	47.1
	合計	23.4	33.4	43.1	19.7	2.7	17.9	45.5	36.2	18.3
	前回	20.3	37.1	42.7	22.4		22.7	41.6	35.3	12.6
業況		好転	不変	悪化	好 - 悪		好転	不変	悪化	好 - 悪
	製造業	23.7	43.3	30.9	7.2	2.2	18.6	51.5	27.8	9.2
	卸売業	16.9	58.4	24.7	7.8	3.6	13.5	62.9	22.5	9.0
	小売業	5.7	46.0	48.3	42.6	1.4	5.7	56.3	37.9	32.2
	サービス業	0.0	35.3	64.7	64.7	17.7	0.0	58.8	41.2	41.2
	合計	14.8	48.3	36.2	21.4	0.3	12.1	56.9	30.0	17.9
	前回	15.7	46.2	37.4	21.7		16.1	54.2	26.9	10.8
資金繰り		好転	不変	悪化	好 - 悪		好転	不変	悪化	好 - 悪
	製造業	11.3	64.9	22.7	11.4	0.9	13.4	62.9	22.7	9.3
	卸売業	12.4	77.5	9.0	3.4	10.2	13.5	71.9	13.5	0.0
	小売業	3.4	60.9	33.3	29.9	1.7	3.4	63.2	31.0	27.6
	サービス業	0.0	76.5	11.8	11.8	11.8	0.0	70.6	17.6	17.6
	合計	8.6	68.3	21.0	12.4	1.6	9.7	66.2	22.1	12.4
	前回	6.3	71.0	20.3	14.0		7.3	70.3	19.2	11.9
従業員		過剰	適正	不足	過 - 不					
	製造業	4.2	77.1	13.5	9.3	5.1				
	卸売業	1.1	82.0	9.0	7.9	1.1				
	小売業	0.0	75.9	5.7	5.7	1.0				
	サービス業	5.9	82.4	5.9	0.0	5.9				
	合計	2.1	78.5	9.3	7.2	2.6				
	前回	3.1	81.5	7.7	4.6					

「今期の状況（除従業員）」は平成18年10～12月期状況であり、前年同期の平成17年10～12月期との比較。来期の予想は平成19年1～3月期予想であり、平成18年1～3月期との比較である。「前回」欄は平成18年7～9月期調査の数字。従業員は、過去との比較ではなく、業務量に照らした過不足。

サービス業は、回答企業数が少ないため、正確な判断材料にはなりにくい。

景況グラフ（売上額・業況）



表示値 = D I (増加・好転 - 減少・悪化) 値
 期=1-3月、期=4-6月、期=7-9月、期=10-12月
 平成19年 期は予想値

工夫ある経営で頑張っている中小企業

新規事業に積極的に取り組んでいるエネルギー供給会社

坂本油化株式会社（所在地：東淀川区淡路1-19-18 ：6322-1238 URL：<http://www.sakamotoyuka.co.jp/>）は、昭和26年の創業で、LPガスの集団供給を主業務とし、石油製品・各種燃料のエネルギー供給から配管工事業、燃料器具販売までをトータルにおこなってきた。安全第一を心がけた、ていねいな施工・工事の実績を積み重ねて、ガス供給地域や業界などに厚い信頼を築いている。

また、エネルギー供給にとどまらず、「豊かな暮らしの創造」をコンセプトにして、新規事業にも積極的に取り組んできた。「豊かな暮らしの創造」には、「女性の美」の追求が欠かせないとして、昭和59年より、フェイシャル・エステティック・サロンの運営、化粧品・医薬部外品・化粧用品販売に取り組み、「女性の美しさの原点は素肌美にある」との考えのもと、現代女性のための理想的なスキンプログラムを提案して、女性の豊かな暮らしに貢献している。

このような事業展開の結果、年商は10億円を超え、大阪・京都・滋賀・岐阜の2府2県に、本社・営業所あわせて、9カ所の事業所を有するまでに拡大してきた。

順調な事業展開のなかでも、この企業の先進的なスピリット精神が衰える事は無く、約1年前より、「CO₂の排出を削減し、地球環境に貢献しながら、豊かな生活を実現する」との考えのもと、太陽光発電システムの販売に取り組んでいる。当支部で主催して実施した、「淀川ビジネス・エキスポ2006」にも出展し、太陽光発電システム販売のPRをおこなった。この出展により、新たな引き合いもあり、いま商談をすすめているところでもある。

先進的なスピリット精神で、豊かな暮らしの創造に貢献している、同社のさらなる発展が期待される。

（新淀川支部）

超大型の屋外看板

サイン看板と呼ばれるビジュアルな屋外看板を、街中でよく見かけるようになった。百貨店や大型店舗の外壁に見られる店舗サインやビルボードサイン、あるいは工事中の建物のシート上にかけられた工事サインなど、文字だけでなくカラフルな風景や人物のデザインや写真により、見る目を楽しませてくれるものが増えている。

屋外看板といえば、かつては映画館の上映用看板が思い浮かぶが、当時は職人が丹念に絵筆で描いていた。現代の屋外看板は、インクジェットプリンターで樹脂シート上に直接印刷されるため極めて精密な印刷が可能である。そして、耐候性の良い溶剤系インクが開発されるようになり、屋外でも色あせすることなく長期間にわたって使用できるようになった。

この屋外サインは、これまでは比較的小型の2メートル幅が主であったが、最近では3メートル幅、更には5メートル幅に至る超大型印刷が可能になった。この超大型のサイン看板は未だ数が少ないが、大阪では株式会社エーゼット企画（代表者：原田順一氏 所在地：北区長柄西2-5-9 : 6358-2555）がこの超大型印刷が可能な大型印刷機械を初めて導入した。長さ5メートルに及ぶ大寸法のシートドラムが、回転しながら特殊プリンターで印刷される様は迫力がある。建物の巨大化に伴って大型広告看板の需要が増大しており、今後は集客に大きな効果が期待される。

原田社長が昨春にこの装置を大阪で導入しようとした契機は、空洞化が懸念される大阪経済と大いに関係がある。同社は在阪の企業であり、得意先もかつては関西の企業が多かったが、バブル崩壊後は大手企業の本社や企画・制作部門が次ぎつぎと東京に移り、大型看板については大阪では据付の仕事をするだけということが多くなってしまった。負けん気の強い原田社長は、それなら大阪で機械を購入して当地で制作しようと考えようになった。しかも、同じやるなら最新鋭の超大型プリンターを導入することに決心した。当初、この新規事業は周囲から冷やかな目で見られていた。この装置の購入のために多額の設備投資が必要になり経営に多大の影響がでることも事実で、社内にもそのような雰囲気があった。しかし、幸いなことに、同社にはこれまで長年培った実績と多くの顧客があったので、苦勞しながらも導入にこぎつけることが出来た。最初は客先から物珍しい目でみられるだけであったが、この新製品の良さが評価されるにつれて受注が増え、今では郵政公社や大型の家電量販店などからまとまった注文が入るようになり、同社の収益の大きな柱になり売上も伸びている。

同社は現代表者の実父が戦後間もなく創業した企業で、原稿屋と呼ばれる毛筆文字の代筆業から始まって、その後写植を扱うようになった。昭和45年に現代表の原田順一氏が事業を継承すると、新しい事業をやってみたいということで屋外広告という新しい分野に進出した。従って、屋外広告の事業は、原田社長の一代創業と呼べるものである。経営上の大きな賭けであった大型プリンターの購入を決定したのは、原田社長のベンチャー精神によるところが大きい。

ところで、同社でも経費、特に人件費の増大は重大な経営問題となっている。その対策として、新規にベトナム人を採用し社内で育成を開始した。今では日本流の仕事にも慣れて、よく働いているそうである。原田社長も60歳を超え、多年の実績をもとに昨年からは大阪屋外広告美術協同組合の副理事長に就任した。組合の重責を果たしながら、社業と後継者の育成を進めている。

（北・都島・福島支部）

人と環境をテーマに新しい仕事を創る

「人と環境をテーマに新しい仕事を創ります」をめざし工夫ある経営を展開している環光テクノサービス株式会社（所在地：北区梅田 1-11-4）は、地球温暖化現象やVOC（揮発性有機

化合物)、ダイオキシン、アスベストなど、近年、私達の住む地球へのさまざまな弊害と深刻な問題に取り組む企業である。同社では、仮設資機材と環境機器のレンタルリースのほか、「ダイオキシン・アスベスト暴露防止対策」「汚濁水処理」をテーマとした環境汚染物質除去装置の企画開発を通して環境改善を図る努力をかさねている。

特に同社が注力しているのがアスベスト粉塵問題である。これは重大な社会問題、大気汚染、そして人体への深刻な危険性をあわせもっている。それ故、厚生労働省における石綿障害予防規則が平成17年に施行されたのを受けて、同社はアスベストの除去工事をする作業員はもちろんのこと、作業現場の周辺住民も安心して生活できるような飛散防止処置を目指している。例えば、同社では施工業者が使用したアスベスト暴露防止機器を移動する際、厚生労働省が定める規則以外に独自に特殊シートを被せて飛散防止策をとっている。このシートは摩擦に強くフィルムよりも厚い3層構造不織布を基本として丈夫で強く、化学防護服と同じ素材を使用しており、様々な有機溶剤、化学薬品をも透過させないため、アスベストに対しても抜群のバリア性を発揮している。

これらの処置により、飛散の可能性を限りなく低くし、作業員、作業現場周辺住民、大気汚染への問題を解消する努力を日々行っている。

(北・都島・福島支部)

業界動向の潮目を読む感性が成長を支える

株式会社D化学工業所(所在地:城東区野江)は、業歴20年の化学工業薬品材料・修正テープ・食品容器・点滴容器の卸とコンタクトレンズケース加工業を営んでいる。D社の特色は、取引先が化学薬品、印刷、食品加工、製薬、医薬品と多業種に亘っており、取引先が1業種・1企業に依存していないところにある。取引先の業種が数種に亘ることには、1業種が不振に陥っても他の分野でカバー出来る強みと、1社に依存しない取引なので、売上変動が少ないという利点を兼ね備えている。

この経営方針は、工業薬品・合成樹脂の中堅商社に営業マンとして永年勤務した代表者の経験のなかで、取引先企業の衰退や倒産の事例から1業種・1企業に頼った経営は相手先企業の動向に左右され、自社の努力だけでは解決できない問題点が多い事を体験のなかから学びとったものである。1業種・1企業に依存しない取引先の確保は、営業マン時代の人脈を生かし、ねばり強い営業活動を重ねた結果、実現出来たものである。この背景には単なる商品の売り込みだけでなく、業界・業種の新情報を得ることに傾注し、同社の新商品と新加工方法の提供を行う差別化の姿勢が取引先に認められ、現在の取引基盤を確保することができたことにある。

D社の着眼点の素晴らしいところは、業界動向の一步先を読みとる感性にある。例えば、使い捨てコンタクトレンズの売れ行きが伸びることを見込み、他社に先駆けて無菌室の加工場を設置してコンタクトレンズケースの加工に進出した事と、医療現場における点滴事故の問題解

決のための点滴容器を手掛けた事である。両部門とも同業他社に比べいち早く手掛けたため、業界トップの医療事業者や医薬品業者との取引を確保し、安定した売上と利益につながっている。

D社の経営方針のもう一方の柱である財務面の強みは、支払手形を発行せず全て現金決済による有利な仕入と、売掛金と買掛金がバランスを保っていることにある。

この結果、D社は自己資本比率60%の安定企業に成長した。代表者の業界動向の潮目を読む感性と商社勤務時代における取引企業から学びとった体験が成長の糧となっている。

(旭・城東・鶴見支部)

「タバコ・喫煙具のスペシャリスト」

ミナミにある「司光(しこう)」（代表者：岡村賢司氏 所在地：中央区難波1-2-1 :6211 4891）は全国的にも有名なお店。千日前商店街の店舗は他店のイメージと少し違うかな？と云う程度だが、やや狭い入口から中に入り、奥行きもある販売スペースに入ると、約千銘柄のタバコと一万本以上のパイプ、それに付属する喫煙道具類には「オーッ！」と思わず感嘆の声をあげるほどである。その上、百数十年の業歴と現在の4代目オーナーの岡村氏の国内、海外の現地にまで足を運んだ知識と博識には圧倒される。

タバコは一般に「シガー」「葉巻」「パイプ」に区別される。仕事柄、今までに千数百種類のタバコを吸ってこられた岡村氏によると（因みに初めて喫煙されたのは26歳だったそうだ）「それぞれ喫煙に違いがあり、習慣性による禁煙の難しいのは「シガー」で、その製造過程の葉のニコチンの度合いによるものでしょうね！」とのこと。

「葉巻」は葉の一枚ずつの手巻きであり香料も使用しないので本来の味わいがあり年数が経つにつれ熟成する。しかし、どうしても高価になり一般的には一本が二千円余りで、欧米では高級レストラン等で食事に合わせて葉巻を選んで喫煙する習慣があるそうで、日本もその様なゆとりのある生活に成って欲しいですね、との岡村氏の弁。

「パイプ」はその種類から地中海沿岸で発見された「つつじ科系」の木の根を素材にする「ブライヤー・パイプ」と地中海で取れる白い海泡石を素材にする「メシャム・パイプ」が主なものである。ブライヤーはキズの有無とその程度により数万から数百万という値段が付き世界で競争するもの。それらの最高級品の在庫は司光のブランド力にもなっている。日本では「シガー」の比率が95%と特に高いが、ヨーロッパでは低所得者を主な喫煙者として「パイプ」が30%とのこと。パイプ喫煙の良さは喫煙の選択肢の多いこと。適度な湿り気のある葉の選択とそのブレンド、葉を詰めるコツと吸い方によりシガーと違いオリジナルな香りに加えコクと味のある喫煙ができることである。

海外のタバコメーカーも含めミーティング、アドバイス等でも忙しい岡村氏。TVで有名な評論家のKT氏のパイプも同氏の指導とのこと。

現在、タバコ業界でも二極分化が進んでいるが、シガーマスターの資格を持つ岡村氏の知識、見識、人脈によって経営されている「司光」には大きな影響は無さそうだ。「今後の経営で希望されることは？」との質問に「お客さんに、もっと葉巻を吸って欲しいですね！」とのことであった。

(中央支部)

大正区の商店街にあるお菓子屋さんのこと

大正区にあるこの店に入ると通路を挟んで所狭しとお菓子が並べられている。店先にはお菓子に混じって漬物、海産物、野菜類、なんと“おでんの鍋”までおかれている。

店の奥にはテーブル席が7席ほど、昼はランチ、夜は居酒屋が出来る設備が設けられている(時折り来店があるそうな)。店を通り抜け道路を挟んだ向こう側には経営する賃貸マンションがあり、その1階で、昔から同店のブランドで販売している岩おこしの製造、近隣の中学校に納入するパン(サンドイッチ、フランクフルト等)の加工をする。

同店は事業主、奥さん、息子夫婦、時間帯によるパートで営業しており、ご主人は製造、奥さんは営業・製造と役割分担している。特記すべきことは奥さんの商魂の逞しさ。奥さんの日課は朝3時起床、当日の加工パン材料の準備のため店を開け中央市場への仕入に始まる。仕入のときでも利用市場の商人にお菓子を売る。本業仕入のほか、店頭で売れそうな商品も仕入れて、店で売る。

帰るとすぐ中学校に販売するパンの注文をとりに行き、帰るや家族で加工パンをつくり、できるや学校に運んで販売する。

午後からは店の菓子販売、飲食店の商い。給食業者(納入先に売って貰う)から菓子販売の注文を聞き、こまめに対応して、3時過ぎから配達、暇な時間があれば車を買った自動車会社等へもお菓子を売りに行く。

年々寂しくなる商店街では、お店だけでは経営は成り立たない。いろいろな人との出会いを大切に、あらゆる機会を捉えビジネスチャンスにしてゆく商魂逞しい肝っ玉母さんは言う。“まだまだ生き残る道はある”。

(大正・浪速・西成支部)

多角化経営でがんばっている中小企業

住之江区の株式会社エビス製袋所は昭和3年創業以来の老舗である。包装の近代化に歩調を合わせながら時流に対応し、百貨店・スーパー・小売店などの流通業界を主な得意先として「消

費者ニーズを顕在化させる包装資材」「販売支援に直結する包装資材」の企画・開発・製造・販売を行ってきた。

近年、主な得意先の百貨店・スーパー・小売店などからは「品質よりもコストダウン」の要請が強く、また消費者からは環境への配慮による「簡易な包装」の要求が年々強くなっている。その結果、利幅が年々減少しており、同業他社との価格競争が一層激しくなっている。

このように経営がますます厳しさを増すなか、同社は新たな収益源を確保すべく経営の多角化を模索し、経営努力によって付加価値の高められる可能性が大きい事業への進出をはじめた。

そのひとつが飲食業界への進出である。焼鳥屋のFC店である地鶏亭を平成18年8月に開店した。現在、順調に売り上げを伸ばして同社の収益源になっており、相乗効果として既存事業であるパッケージ関連用品の新たな市場の開拓にも大きく貢献している。

もうひとつの新規事業は、特許の独占使用権を取得し上場企業の技術協力を得て開発した原子力発電施設用のトイレの販売である。これはバクテリアを使って汚物を炭酸ガスと水に分解し、ほぼ無臭のタール状の物質が少量残るだけで約3ヶ月間処理不要という優れたものである。原子力発電施設だけでなく、今後様々な施設でのこの製品の特性を生かした需要が見込まれるため販路の開拓に注力している。

これらの事業が新たな同社の主力事業に育つよう大きな期待が寄せられている。

(住之江・住吉支部)

地域の動き

西淀川女性会結成より10ヶ月過ぎて

支部統合に伴う不便さを補うべく、平成18年2月に西淀川女性会(さくら会)を結成し、4月から本格的活動を始めた。5月に役員会を開催し、初年度ということもあり、今年度活動テーマを「女性のための心と身体の健康」という万人が興味ある健康に重点を置いた参加しやすいテーマに決定した。

まずは第1回勉強会に向けて講師との打合せを行い、メタボリックシンドロームの予防から始まる説明や、楽しく継続できる運動プログラム等を取り入れた内容での開催を決定。第1回目を6月に開催し参加者一同大好評のうち終了、その後パート開催の声が多く上がり2回目を10月に開催した。

また、商業施設見学会を11月に開催し、滋賀県彦根市の夢キャッスルロード及び、4番町スクエアを見学した。彦根商工会議所職員から住民主導で活性化された町並みの歴史等の説明をして頂き、参加者にとっては衰退著しい地元商店街活性化に対する一助になったかと思われる。

初年度の活動がほぼ終わり、今後の運営方針として、会議所を事務局とした女性会活動に相応しい内容ある女性会運営を遂行するべく、会員の意見聴取を行っているところである。

来年度は資質向上を目指している女性経営者及び、小規模事業を側面から支える会員各位の意見に重点を置き、地域の実情に合わせた事業展開を図っていきたい。

(新淀川支部)

四貫島の商店街で「キッズ・マーケット」開催

「キッズ・マーケット」(小学生の出店体験事業)は、地元商店街での出店という目標に向かって、子供達が数人単位で役割分担をし、商品の仕入れや値づけ、広告・宣伝、店づくりなどから、販売活動、その後の収支計算、利益処分まで一連の出店活動を体験する事業である。平成11年度より実施しており、今回で8回目の開催となる。

今回は、昨年12月7日(木)に此花区の地元商店街(四貫島中央通商店街、四貫島森巣橋筋商店街、四貫島本通商店街)の協力を得て開催し、同区にある四貫島小学校の5・6年生の児童51名が参加した。同校は平成15年度からの参加で今回が4回目となる。魚屋・八百屋・文房具屋の3店を6年生、パン屋・雑貨屋・お菓子屋の3店を5年生が担当し、7~9人のグループに分かれ商売体験を行なった。

開催当日は、朝から天気が悪く、開催30分後にポツポツと雨が降り出し、昨年よりも客足が悪かった。しかし、自転車にたくさんの買い物袋を下げた主婦や児童の母親も我が子の頑張っ

ている姿を見に買い物に訪れ、児童が商店街で道行く人にチラシを渡し、「安いですよ！」と元気なかけ声で呼びかけ、商店街は活気に包まれていた。

(此花・西・港支部)

地下鉄「今里筋線」開業を迎える東成・生野

大阪市東部の東淀川区・井高野から東成区・今里まで南北に走る市営地下鉄「今里筋線」が昨年12月24日(日)に開業した。井高野 - 今里間の11駅を約24分で結び、中央線など地下鉄四線とJR、京阪の両線と乗り継ぎができる。

既成市街地で人口密度が高い大阪市東部地域において、都心に対して放射状に整備されている既設地下鉄、JR、京阪等の鉄道と連絡することにより、東部地域の移動を円滑にするとともに、同地域のまちづくりを促進し、地域の活性化に寄与することが期待される。

今里筋線の開通を記念し、まちなぎわいと魅力ある商店街づくりについて考える「東成区にぎわいフォーラム」(東成区主催)が12月9日、東成区民ホールで開催された。大阪市立大学の橋爪紳也教授の講演の後、地域住民や商店街の代表者等によるパネルディスカッションが行われ、地域活性化に向けた様々な意見が交換された。

今里駅に近い今里・神路合同3商店街では、24日に、各店舗で『開通記念』のタオルを配布し開通を歓迎した。

また、東成区は生野区とともに古くからの製造業集積地であるが、10月に、情報発信を目的に、東成・生野モノづくりフェスタ実行委員会(当支部・生野区役所・東成区役所が共催、(社)生野産業会・(社)東成工業会が協賛)が主催し、昨年に続く2回目のモノづくり企業の展示会『モノづくりフェスタ』が48社の出展を得て開催され、生野区・東成区がモノづくりの先進地であることをアピールした。

このモノづくりフェスタの一環として、1月27日(土)には、「東成・生野モノづくりフォーラム」(東成区主催)が開催され、モノづくり産業が地域で生き残るためにはどうすればよいかを考える予定である。

このように、商業・工業とも、地域事業者・経済団体・行政が連携し地道な活動を続けており、地域の活性化のため、当支部としても支援を行っていきたい。

(東成・生野支部)

大阪市立デザイン教育研究所でのクリエイティブ交流会

当支部の管内は文教地区であり学校・公的機関が多い。そんな公的機関の一つに阿倍野区に

所在する大阪市立デザイン教育研究所がある。同校は昭和 63 年に設立された大阪市立工芸高校の上級の 2 年制の学校であり、クリエイティブな若い人材が勉学に励んでいる。

同校と当支部の関係は、本年 2 月に支部で実施したホームページ発表会に始まる。本年度は、異業種交流会会員メンバーを対象にしたホームページ作成支援を皮切りに、さらにその輪を広げるため、管内の事業者を対象に同校との交流会を開催した。参加者は同校の最新の機材完備と制作物の質の高さに深く感嘆し、細野教授のクリエイティブについての講演の後、先生の指導の下に同校の学生との個別懇談を行なった。最初の試みでもあり参加者は 20 名をやっと超える状況であったが、自発的な名刺交換もあり、かえって親密な交流会となった。一部では具体的な連携の話も出ており、今後の実質的な活動が期待される。

当支部としては、今後もこの産学が連携したクリエイティブの輪をさらに広げていきたいと考えている。

(天王寺・阿倍野支部)

浪速区から文化財登録が 2 件！

浪速区の新世界に建つ 2 件の商業施設が、昨年 12 月に揃って登録文化財になった。「通天閣」と「ギャラリー再会」である(写真:右「通天閣」左「ギャラリー再会」)。「通天閣」は昭和 31 年に地元商店主らが資金を出し合って再建し、今年で 50 周年を迎えた。「ギャラリー再会」は、昭和 28 年に純喫茶「再会」として石井修の設計によって建造され、現在はジャズライブ(各月最終土曜日 2 時～)などに利用されている。



ギャラリー再会と通天閣

登録文化財とは国の文化財保護制度の一つであり、建設後約 50 年が経過した建造物等のうち「国土の歴史的景観に寄与していること」「造形の模範となっていること」「再現が容易でないこと」などの基準を満たすものが対象となる。「通天閣」の場合は「大阪のシンボルとして広く市民に親しまれている」という点が、「ギャラリー再会」の場合は「飾り窓など意匠に凝り、昭和 20 年代の特色ある上質な建造物」という点が、それぞれ評価された。

同じ文化財でも、国宝や重要文化財は、手厚い優遇措置は受けられるものの、厳重な制限が課せられ、所有者といえども釘一本打つことが許されず、専ら教育的な標本のような存在となる。

一方、登録文化財にはおもに(1)保存・活用するために必要な修理の設計管理費の 1/2 が補助される、(2)家屋の固定資産税の課税標準となるべき額の 1/2 以内が軽減される、(3)相続財産評価額の 3/10 を控除、(4)敷地の地価税が 1/2 に減税、(5)改修などに必要な資金を日本政策投資銀行から低利で融資されるといった優遇措置があるが、いずれもある程度の所有者負担が強られる。

しかしながら、登録文化財は、文化財として保護・管理しながら、“再生”し“活用”するこ

とが可能である。例えば、都市部の商業建築でも、登録文化財として登録されると、外部の改変こそ一定の制限下に置かれるものの、内部の改変は比較的自由に行うことができるので、現役で経済活動を担うことができ、その建築物本来の社会的役割を継続して果たすことが可能である。

この貴重でありながら身近でもある登録文化財は、平成8年に導入された比較的新しい保存制度であるが、この10年間で5,578件を数え、大阪府は367件と最多。大阪商工会議所に縁ある建造物だけでも、「宇野薬局」(中央区=大商本部前=昭9)、「岸本瓦町邸」(中央区=大商本部裏手=昭6)、「大阪ガスビル」(中央区=昭8)、「大阪市大本館」(住吉区=昭9)など。それでも、まだまだ未発掘な物件が多い。所有者の自己申告で文化財に指定/登録されるケースも少なくないそうである。本稿の読者で「うちの家も古いんやけどなぁ」とお感じのむきは是非とも最寄の教育委員会にお電話を！

(大正・浪速・西成支部)

活発な活動を行なっている東住吉・平野支部女性部

平成15年の大阪商工会議所東住吉・平野支部の発足以降、当支部の経営改善友の会女性部は、名称を「なでしこ・わたのみレディースの会」(以後、女性部という)と改称して新たにスタートした。

女性部では、毎年3月下旬ごろに年間活動計画を役員会にて協議し、4月に総会に諮り毎年ほぼスケジュールどおり事業を実施している。

女性部活動は、会員相互の親睦、会員の資質向上を図ることを目的としており、メンバーは商店経営に携わる方々がほとんど。女性部主催のセミナーなどに積極的に参加し、個々人の能力向上と商売に役立っている。

主な活動内容は、昨年度は、「ラッピング」、「ディスプレイ作成」、「商業施設見学会」、「寄せ植え」セミナーなど合計10回開催し、今年度もすでに8回開催した。いずれも非常に好評であり、連続して開催しているセミナーもある。

特に「商業施設見学会」は、昨年度は、滋賀県長浜市の商店街、黒壁ガラススクエアを見学し、今年度は、三重県亀山市のシャープ亀山工場を見学した。シャープ亀山工場では、今後の工場見学は原則受入を中止するとのことで、今回の見学会に参加された方には最新鋭設備の工場を見学できた貴重な体験となり大変好評であった。

また、毎年年末ごろに開催する「寄せ植え」講座は、女性部メンバーの関心も高く数年前から継続して実施している。講師は、女性部のメンバーでもある「大平晴松園」(所在地：東住吉区駒川3-27-30 地下鉄谷町線「駒川中野駅」地下道を北へ50m : 6629-6123)の大平和子さん(1級園芸装飾技能士)に昨年度に引続き今年度もお願いした。昨年度は、クリスマス、今年度は、新春に因んだ迎春用鉢植えを製作した。参加された方々からは「店内装飾のための

ディスプレイとして非常に役に立ちます。」と好評で、今から「来年はどのような寄せ植えにされるのですか？」など、早くも次回の開催を期待されている声も聞かれた。

当支部では、今後とも引き続き地域振興の一助になるよう女性部活動を継続して支援していきたい。



寄せ植え講座の様子



大平晴松園

(東住吉・平野支部)