

ニュースレター（9月）

テーマ

1. 工夫ある経営で頑張っている中小企業 (9件) 2頁

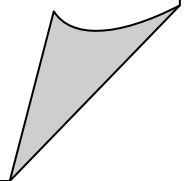
マーケットを見据えた戦略的な提案で強みを発揮する広告代理店 (株)プロップス・東淀川区)
 商品企画力・営業力で勝負! (株)ティアンドエヌ・福島区)
 水資源保護と環境を考慮し節水の取組みを同時に行える商品のレンタル事業
 (株)アストロン・北区)

ネット販売が主力 (アドバンス・プロ株・旭区)
 町の靴屋さんが歩行矯正に取り組む (株)プロフト・中央区)
 パソコンメンテナンスと記帳代行を組み合わせた商品を開発
 ~ 総務出身の社長が現場に出向いて対応 ~ (Emission株・港区)
 “ 初心者から上級者まで大歓迎 ” タッセル(房)教室開設が新たな顧客掘り起こし
 (株)ペルージャ・東成区)

“ 常連客を大切に! ” をモットーに (ブカティーニ・天王寺区)
 「世界でひとつの手作り家具を造りませんか」本格家具づくり木工いろは塾
 (木金館木工いろは塾・住之江区)

2. 地域の動き (2件) 10頁

西成区民祭りにひまわり会参加 (西成区)
 アーケードを撤去し、オープンモール化により活性化を目指す商店街 (南田辺駅前商店街)



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、地域商工業ご尽力あるれる「大阪」をつくりだすための支援をします。

新淀川支部 (淀川日野当) 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・阿部野支部
 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

マーケットを見据えた戦略的な提案で強みを発揮する広告代理店

株式会社プロップス（所在地：東淀川区東中島 1-20-19 新大阪ヒカリビル : 6329-1123 URL:<http://www.props.co.jp/>）は、新大阪から歩いて1分の好立地に事務所を構える広告代理店として2005年9月に創業した。広告・カタログ制作、ホームページ制作、プロモーションDVD制作、そして新聞・雑誌媒体の取り扱いをメインに行う、設立わずか3年という若い広告代理店である。

同社の強みとして、制作面では高いデザインクオリティに加え、マーケットを見据え、商品を熟知した上での戦略的な提案力、各媒体特性を生かし、それらを効果的に貫く表現がクライアントからの高い評価を獲得している。商圏も、東京、浜松など、関西以外のクライアントからの受注が半数を占めていることから、その実力がうかがえる。

また媒体面でも、専門誌媒体をメインに媒体社との密なコミュニケーションから生まれるきめ細やかなサービスを実施している。多彩なパブリシティ提案までを含め、小さな広告代理店だからこそ発揮できる極上のサービスを提供している。

プロップスの社名は、支柱、支援者、プロペラ(propeller = 推進力)、提案(proposition)といった意味を持つPROPという言葉が由来。そのPROPを複数形にすることで、広告代理業務のプロフェッショナル集団として、クライアントの良き支援者となれるような企業を目指したい、という思いで名付けたとのこと。

また、「会社をはじめたら、なにか面白いことがしたい」という思いから、デジタルツールから生まれた写真やイラストをプリントアウトして販売するサイト「アートパワー (URL:<http://www.artpower.jp/>)」を立ち上げて運営している。「音楽を聴くようにアートを楽しもう！」をテーマに、才能のある若いアーティストたちをバックアップするとともに、一般の人にも気軽にアートが楽しめる環境を広げていきたいと、意欲をみせる。

大阪の広告・デザイン業界に元気がないなか、当地ならではの「売するための販促提案」を武器に、大阪という枠に収まらずに活躍する同社。さらに広告という枠を超えて、新しいアートの楽しみ方まで視野にいれるなど、今後の成長が楽しみな企業のひとつといえるだろう。

(新淀川支部)

商品企画力・営業力で勝負！

株式会社ティアンドエヌ（代表取締役：野瀬勉氏 所在地：福島区吉野 3-12-25 三興ビル5階 : 6460-7751 年商：約3,6億円 正社員：5名）は、特許出願中のアルミ&ステンレス製のふとん干し・多機能物干し・室内物干しを主力商品として、ランドリー商品、日用雑貨品、

園芸用品等のハウスキーピング用品 200 アイテムの製造・卸売業者として 15 期目となる。

取引先は通販業者をメインとし、他にギフト商品として結婚式場等への提供、ホームセンターへの卸売りも行っており、今後は、インターネット販売にも注力していくとのこと。

同社のモットーは、多様化・個別化する生活のニーズを把握するためマーケットリサーチデータを重視し、三つの基本理念である、使用後も地球にやさしく環境にも配慮された『安心』できる商品。使う本人も気づかないくらいの細かなところにまで『便利』な工夫が施され、知らず知らずのうちに傍らに置きたくなる商品。『満足』な暮らしに役立つ商品を提供している。



ふとん干し

社長の野瀬氏はアイデアマンで、毎月開催される企画会議を経て、毎年、約 5 アイテムを市場に投入し続けており、商品の企画力・営業力は、同社の強みで競合大手に十分対抗できるとの自信を持っておられる。

会社訪問の折は、サンプル商品の出荷で、社内はごった返しの状態であったが、活気がみなぎっていた。

今後の課題は、自社製品の増加による在庫の増大に対処すべく、在庫管理の徹底による商品在庫の圧縮、売掛・手形サイトの短縮、協力工場の管理等、問題は山積しているが、社長はまだ若く行動力もあるので、今後の成長が楽しみである。

(北・都島・福島支部)

水資源保護と環境を考慮し節水の取組みを同時に行える商品のレンタル事業

株式会社アストロン（代表取締役：加藤順一氏 所在地：北区天神橋 2-3-27 辰己ビル 3 階）は、「節水バブルソニック節水器具」【特許取得商品】のレンタル事業を推進している。

この商品は、大阪府の中小企業新事業活動促進法に基づいて実施されている「新商品の生産による新事業分野開拓事業者認定事業」に拘る新商品として、大阪府による「有用性評価」が実施され、「活用した施設において、節水効果が確認できた。また、ソフトな水流のため、水の飛散が少なく、節水に対する意識の向上も図れることから、節水器具として有用である。」との評価で、効果が認められた

日々の生活や産業活動にとって、水は欠かすことのできない最も重要な資源の一つであり、地球全体からみると莫大な量が貯えられているが、その 97%が海水で、その残りの 3%が淡水である。そのうちの約 70%は氷山や氷河であり、実際に水資源として利用できる淡水は、全体

のわずか1%程度に過ぎない。

今日、水資源保護や環境問題からも節水を行うことは当たり前の時代になっており、水を大量に使用する必要がある事業所はもちろん一般事業所や一般家庭にとっても無関心ではられない。

普段何気なく浪費してしまう水の使用量を快適に制限し、使用する水量を減らしながら微細な気泡を取り込み、且つ流速を高める構造は、水資源保護と環境問題への取り組みを同時に行える商品でもある。使用頻度の高い蛇口に設置することで、より節水・経費削減効果がある。水量削減によるCO₂ガス削減は、水1m³あたり580gの削減が可能である。

商品アイテムは、蛇口用（節水率40～60%以上）、シャワー用（節水率40%以上）、洗浄用ノズル（節水率80%以上）の3種類。洗浄用ノズルは、ホースに取り付け、ハネ水の少ないジェット水流で床や側溝、車の洗浄などにも便利とのこと。現在、レンタル契約先の拡大に努力中である。

（北・都島・福島支部）

ネット販売が主力

アドバンス・プロ株式会社はレース用二輪車のチューニングパーツを取り扱う専門店だ。旭区高殿4丁目に事務所を持つ。表からみても二輪車が数台格納されているのが見えるだけで、どんな商売をしているのか、わかりにくい。中に入るとよく磨かれた様々な原付・ミニバイクが並び、ひときわ目に着くオリジナルパーツが取り付けられている。

同社はレース用バイクの性能向上に必要となるパーツを設計・注文して、生産を委託・輸入・販売している。同社の強みは、量販店に流通している同性能のパーツに比べて、格安な販売価格にある。その源は徹底した販売方法の簡素化、つまりネット販売のみに営業の主力を置くことから生まれる、人件費・店舗など設備管理費用などの節約効果だ。

趣味にお金をかける大人は少なくないが、二輪車レースファンも例外ではなく、少しでも良いパーツを探す。こだわりを持つ消費者は耳寄りな情報を探す努力を惜しまない。今や、便利でリーズナブルなお目当ての品を入手できるルートを探すには、インターネットが欠かせない。そんなニーズをうまくとらえて、社長は自社HPの管理に余念がない。常に検索上位を保つための努力を惜しまないのだ。

とあるきっかけで始めた商売であるが、バイクとこの商売に対する情熱は強く、常連となった顧客からの信頼も厚い。年に3日ほどしか休むことはないというほどのフル稼働だ。

会社を立ち上げて2年、このたび大商の会員に入会いただいた。会議所の経営改善メニューを活用してもらい、今後は経営の安定とさらなる業績アップに取り組む社長を応援したい。

（旭・城東・鶴見支部）

町の靴屋さんが歩行矯正に取り組む

株式会社プロフト(所在地:中央区船場中央2-2 船場センタービル5号館1階 :6267-1515)は、外観は婦人靴を中心に扱うごく普通の町の靴屋さんである。

社長の川本氏は、祖父の血を引く根っからの靴販売職人である。この川本社長のお客さまの歩行姿勢から、矯正しやすい、合った靴を選び、中敷きを調整することでその人に合った本来の歩きやすい靴に作り上げていく技術力が同社の強みである。

まず、お客さまの足を計測し、足の特徴や、歩行姿勢を測定しその人の足に合った靴を選ぶ。ここまではウォーキング専門店でシューズアドバイザーでも行っていること。

しかし、同社ではそれで終わらず、まず、中敷きにお客さまの足形をつけるために10分ほど歩行していただく。その後、20分ほどかけて左右の歩き方が正しくなるまで中敷きにテープを張り直しを行うといった半オーダーメイドの独自技術で、本当にお客さまの足にぴったりの合った靴に調整、仕上げていく。このように購入まで最低でも30分はかかる微調整を繰り返す(ちなみにこれらの技術料は一切かからない)ので、お客さまにも時間の余裕が必要だが、仕上がった靴は、元々は既製品であるにも係らず、本当の「自分に合った靴」であるので、自然にきれいな歩き方になり、歩きやすく、疲れにくく、外反母趾、内反足などといった足の悩みにも対応できる。

個人営業時代から船場プロフトとして船場センタービルに店舗を構えているが、船場の他、阪急百貨店神戸、川西、北花田店にも出店している。腰の低い、人懐っこい社長の性格と経験が物言う独自の技術力で、数ある靴屋の中でも靴の悩みに答えてくれる店として、好評を得ており、固定客・リピーターも多い。特に外反母趾、内反足などでお悩みの女性に人気が高く、足や靴のことでお悩みの方は一度お気軽にご相談されてはいかが。

(中央支部)

パソコンメンテナンスと記帳代行を組み合わせた商品を開発 ～総務出身の社長が現場に出向いて対応～

Emission株式会社(代表:浅井勝正 所在地:港区弁天1-2-1 オーク200ペイタワーオフィス2406号)は、LAN、WAN等ネットワークの企画・設計・構築、インターネット・イントラネット用サーバの構築などを主な業としている。社名は、Eメールの「い」、ミッション:インポッシブルの「みっしょん」で、イミッションといい、パソコン・OA機器を利用するすべてのE(電子的)ミッション(使命)をひとつひとつ達成するスペシャリストという意味が込められている。

同社は平成15年10月に会社を設立し、設立当初は東大阪に事務所を構えていたが、平成17

年7月から現在地に移転。スタッフは社長含めて総勢2名という会社なので、社長自らパソコントラブルの現場に出向き直接対応する。

パソコントラブル対応等の業務は不定期の仕事であり、安定した受注を確保するためにはどうすればよいのか、またサラリーマン時代の総務の実務経験を活用することができないかと考え、「総務おたすけパック」という商品を開発する。

商品の特徴は、月に1度の訪問サービス：実際に企業を訪問して、各パソコンの状態を点検する（セキュリティパッチやウイルス対策ソフトの有効期限もチェック）。トラブル時の復旧支援：万が一、なんらかのトラブルが発生した場合、出来るだけ早急な回復を図る。郵送不要で手間いらず：毎月訪問するので、証憑（記帳代行のための資料、領収書や売上の分かる資料等）の送付や郵便代も不要。月次試算表や仕訳日記帳などの会計帳簿を作成し、提供する。

社長によると「記帳代行を専門におこなう会社やパソコンのメンテナンスを行う会社はすでに多数あるが、パソコンメンテナンスと記帳代行を組み合わせた商品を販売している会社は少ない。今後当商品をひとりでも多くの人に利用してもらうためにはどういう販売をしていけばよいかが当面の課題」とのこと。

当商品に興味をもたれた方は、次のHPにアクセスを (<http://www.emission.jp/>)、

(此花・西・港支部)

“初心者から上級者まで大歓迎” タッセル(房)教室開設が新たな顧客掘り起こし

タッセルとは辞書で引くと「毛糸などを束ねた飾り。衣類やカーテンの端などに飾る。」とある。タッセルの歴史は古く中世ヨーロッパにまでさかのぼり、糸を集めて作られた職人の手仕事による製品で、色々な目的の装飾品として使われてきた。ヨーロッパでは多くの家庭でカーテン留めとして使われているが、日中、カーテンは開けておくものなので、タッセルの注目度は非常に高い。「カーテンを束ねるもの」から「束ねたカーテンを美しく見せるもの」としてお気に入りのカーテンをより引き立たせるために手作りタッセルを作るのが一般的であるが、一方ではタッセルは豊かさのシンボルとしても人気を博している。そしていま、そんなこともあってか日本でもタッセル作りが静かなブームとなってきている。



<タッセル>

組紐、トーションレース、テープ、撚紐等・・・あらゆる紐と繊維資材を取り扱っている株式会社ペルーギア(所在地:東成区玉津2-2-16 代表取締役:高木寛治氏 :4259-5055)では、従来の卸売以外での販路拡大を図る目的で本格的なネットショップ「バンディーニ(会員制・登録無料)」(URL:<http://www.bandieny.com>)を運営し、組紐一本からの販売に応じている。ま

た、同ショップ内では「アトリエバンディーニ」(URL:<http://atelier-bandieny.com>)を公開し、組紐を使った作品の作り方・結び方を紹介している。

今回、同社では初心者からプロを目指す人までを少人数制で指導する、タッセル作りだけに特化した珍しい教室を開設した。前期 9 回 18 時間・後期 11 回 22 時間、全 20 回の非常にハードなコースであるが、初めてタッセル作りに携わる方からショップ経営されている方・個展を開くプロの方まで全国から生徒が集まるほどの人気となっている。

「今回の教室開設により、タッセル作りの楽しさを一人でも多くの人に知ってもらって底辺の拡大につなげたい。」講師を務める同社の近藤千秋会長は力説する。タッセル教室に参加した生徒はそれぞれの地元で早速タッセル作りの楽しさ普及の役割をはたしているようであり、同社が運営するネットショップ「バンディーニ」へのアクセス数は今までの倍近くになり、近藤会長の狙い通り新規客獲得の有効な手段となっている。大阪発の新しいビジネス展開の今後が楽しみである。

(東成・生野支部)

“常連客を大切に！”をモットーに

イタリア料理の店「ブカティーニ」(代表者：瀧井均 所在地：天王寺区四天王寺 1-8-11 : 6773-5652 営業時間：午前 11 時 30 分～午後 2 時 30 分・午後 5 時～午後 9 時 30 分 定休日：日曜日)は、地下鉄谷町線四天王寺前夕陽ヶ丘駅 4 号出口前のビルの 2 階にある、14 坪(カウンター席 8 席、テーブル席 16 席)の小さなお店だが、当地でオープンしてすでに 20 年になるイタリア料理の老舗だ。



オーナーの瀧井氏は、大阪ではまだまだイタリア料理が珍しかった昭和 40 年代から修行を積んでおり、大阪の草分け的存在のシェフである。誰もが持っている思い出の味・食べたくなる家庭料理があると思うが、「ブカティーニ」はそんな味や料理を、いつまでも提供できる店であり続けたいと考えている。だからオープンから 20 年を経ても、あえて全面改装をせず、オープン当初からの内装にこだわり、グランドメニューは、味を変えないことに注力されている。

「味を変えないで料理を継続して出し続けること」は、シェフ曰く、そう簡単なことではなく苦心がいくことのなのだそうです。では、日々その努力をされている理由を問うと「いつ来店しても、家庭で食事をするように、懐かしいイメージの変わらぬ店内で、いつもの変わらぬ味を食べていただきたい。お客様のホッとした表情や笑顔が見たいから・・・。」と即答された。外食することは、非日常のことだが、我が家で食事をしているようなホッとする日常を再現で

できればとの熱い思いが原動力となっているようだ。

あくまでイタリア料理がベースだが、日本の旬の食材を使用した創作メニュー作りにも力を入れておられる。また地元への愛着も人一倍で、まだまだ入手し難い天王寺蕪、田辺大根、毛馬胡瓜、こつま南瓜などの大阪伝統野菜を取り入れた料理も提供している。食材は契約栽培農家から直接仕入れるほどの力の入れようだ。カウンター席でお客さんと話す中から、メニューのヒントが生まれることも多いそうで「お客様の要望を取り入れているうちに、今ではメニュー数がパスタだけでも25種類、その他のメニューも加えると70種類くらいに増えてしまいました。」と笑っておっしゃるオーナー。

メニューの一部を紹介すると、スパゲッティなら、カルボナーラ、にんにくとたかのつめのペペロンチーノなどの人気の定番メニューに加え、うにのクリームソースも人気、夏には冷製パスタもある。前菜のサザエ、エスカルゴの香草バター風味やライスコロケ、子牛のカツレツミラノ風、シェフお勧めの牛ミノのトマト煮込みローマ風等々、どれも絶品と評判だ。ランチの日替わりメニューは、800円～1,500円と廉価で好評を得ており、ランチタイムはいつも満席、ディナータイムも予約を入れたほうが無難だろう。

当初は奥様と二人三脚で切り盛りされていたが、今では後継者であるご息子がワイン、フロア担当をこなし、料理に合ったワインをアドバイスしている。ワインは、ほとんどがイタリア産で、50種類以上を取り揃えている。これだけの品揃えの多さは大阪では珍しく、今ではワインを楽しむに通われる常連さんも増えているそうだ。最近は笑顔が素敵なお嬢さんもフロア担当として加わっており、今までにもまして家庭的な雰囲気のレストラン（イタリアの家族的な食堂）となっている。

クレジットカードの取り扱いをせず、もちろん割引クーポンの発行もしないが、常連客が離れることは皆無のようなのだ。マスコミに取り上げられることも度々あり、今年も朝日新聞や関西テレビ「痛快！エブリデイ」等の取材を受けたが、すべて常連さんの口コミを通じてである。「お客様は有難い」と感謝の言葉を口にされるオーナーだが、味に妥協を許さずおいしい料理を提供することをモットーに、あえて過剰なサービスは避け、さりげないサービスに徹する心づかいこそが、お客様の絶大なる支持を得ている由縁ではないだろうか。

(天王寺・阿倍野支部)

「世界でひとつの手作り家具を造りませんか」本格家具づくり木工いろは塾

木金館木工いろは塾(代表者:酒井治夫氏 所在地:住之江区南港北2-1-10 アジア太平洋トレードセンターITM棟11階 :6615-5168 URL: <http://www.mokukinkan.com>)の代表者

の酒井氏は、国家検定1級家具技能士・厚生労働省職業訓練指導員の資格を取得し、約7年間大阪市立クラフトパークの講師を務めた経歴の持ち主であり、また妻の幸子氏も国家検定1級洋裁技能士・厚生労働省職業訓練指導員の資格を取得している。

この塾は、「自分の手で自分のデザインした物を造る事を目的」とし、木工技術の基礎から本格家具作りまで指導する木工教室/クラフト工房である。家具作りで必要とされる最低限の工具類の使用法・メンテナンス等を身につけていただき、一番身近で素朴な「木」を使って、大人が基礎から木工を学べる場所として「いろは塾」と名付け、ATCエイジレスセンターで開塾して6年目を迎えている。

いろは塾では、「ただ家具を作りたいだけ」というのではなく「家具を作る技術を憶えたい」と希望する方を対象とし、い・ろ・はの「い」コースから始め、「に」コースで基礎講座が終了し、これ以後は「創作」コースに入り、釘を使わず、本格的に自分の作りたい家具を作るための職人技の習得を目指したカリキュラムを設けている。

酒井氏は、本物の物づくりをするには、それなりの「基本的な技術・技法などを身につけなければ何も出来ません」という理念の持ち主で、カリキュラムの過程でもいろいろな方法をアドバイスするが、塾生の作品には手を入れず、自分の手で作りあげる事を大切に、「世界でひとつの手作り品」を作り上げられるよう指導している。

今年も、9月20日(土)~28日(日)の日程で、大阪南港ATCビル・ITM棟6階マーレ催事場にて、「木金館手作り作品展2008」を開催する。期間中はチャリティ体験(磁器の絵付け)や手作り作品の即売会もある。もの作りに関心をお持ちの方は足を運ばれては。

(住之江・住吉支部)

地域の動き

西成区民祭りにひまわり会参加

8月3日(日)の西成区民祭りに、恒例のひまわり会としてパレードとバザーに参加。パレードについては、ひまわり会会員の高齢化を考慮して、昨年で打ち切りの意思表示をしたが、実行団体の強い要望で復活した。30名の会員がお揃いの黄色のTシャツに、ひまわりの花を付けた大きな麦藁帽子でパレードし、会議所ひまわり会をPRした。バザーについては、楽しみにしている固定客がいて、販売前から並んでいるため、整理券を発行。55個用意した商品は3時からの売り出しであつという間に売り切れてしまった。主催者側の発表では2万2千人の区民の参加を得たとのことであった。

(大正・浪速・西成支部)

アーケードを撤去し、オープンモール化により活性化を目指す商店街



南田辺駅前商店街(団体名:南田辺駅前商店会 会長:花谷充啓氏 所在地:東住吉区山坂2-5-11)は、JR阪和線南田辺駅の東側に位置し、通行量の多い駅前の商店街である。近隣には、環境の良い住宅街も広がる好立地の商店街である。しかし、交通至便であるだけに、地域住民の他地域への購買の流出も激しく、シャッターを閉めている店も多くなっていた。物販店は、10店舗以下になり、活力の衰えも目立っていた。

また、アーケードが老朽化してきて、その対応も大きな問題であった。南田辺駅の高架工事が平成18年5月に完成し、駅がきれいに整備されたことで、余計に商店街のアーケードの老朽化が際立っていった。

平成19年5月に、花谷氏が商店会の会長に就任したのを機に、アーケードの老朽化問題に正面から取り組んだ。商店会メンバーで討議を重ね、アーケードを補修するよりも、撤去してオープンモール化し、明るい雰囲気を出させ、商店街の商空間の再生を目指すという結論に達した。しかし、アーケードを撤去するのにも多額のコストが必要となる。そこで、商店街支援施策である「商店街空間整備支援事業」の活用により、補助を受けることになった。

平成 20 年 5 月より、アーケードの撤去工事がはじまり、7 月に工事が完了し、オープンモール化が実現した。アーケードの撤去だけでなく、街路灯を整備して、商店街の商空間が、撤去前と比較して、商空間が見違えるように良くなった。さらに、この商店街では、商店街の活性化のためのアドバイザーの派遣も受けて、ソフト面での活性化の取り組みもはじめている。

花谷氏のリーダーシップと商店街支援施策の積極的な活用で、この商店街の活性化が実現すること期待したい。

(東住吉・平野支部)