

ニュースレター（7月）

トピックス

小規模企業の景況（平成22年4～6月期） 2頁

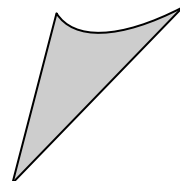
テーマ

1. 工夫ある経営で頑張っている中小企業 (6件) 6頁

- 人的なつながりを重視し、着実な成長が見込まれるデータ処理業者（オフィスZero・北区）
- 時間を有効的に、午後6時から商売がかわる店（駄菓子屋の扇屋・城東区）
- ワイン専門店に特化し全国各地に販売（ワイン・グローリアス・中央区）
- ～がんこ職人～蒲団作り一筋：名工の技術で作る綿蒲団と枕（有限会社石橋蒲団店・浪速区）
- 伝統建具・家具製作の建具屋さんが、和空間を演出するランプとのコラボ
『彩り屏風障子』を開発・インターネットで販売（有限会社種村建具木工所・平野区）
- 泉州特産水茄子カレーは食べたことありますか？（米澤商事株式会社・住之江区）

2. 地域の動き (3件) 11頁

- 大阪市指定無形民俗文化財「大阪せともの祭」に行こう！（中央区）
- みこし活祭100円商店街開催（生野区）
- 元気経営のカギ発表会とビジネス交流会を開催（天王寺・阿倍野支部）



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「大阪財力創出プラン」です。「ビジネス・ホームドクター」である経営指導員が、地域商工業ご活力あられる「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22年4～6月期)

— 全業種、売上・資金繰り・業況全て改善 —

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22年4～6月期の結果概要は以下の通り。

1. 今期(平成22年4～6月期)の状況

【売上額】今期(平成22年4～6月期)の売上額D I 値(全産業)は、前回調査(平成22年1～3月期)の▲47.1から16.6ポイント改善し、▲30.5となった。業種別では、前回調査から、製造業は11.9ポイント、卸売業は19.1ポイント、小売業は15.1ポイントそれぞれ改善した。

【資金繰り】今期の資金繰りD I 値(全産業)は、前回調査(▲29.8)から5.2ポイント改善し、▲24.6となった。業種別には、前回調査から、製造業が0.4ポイント、卸売業が5.0ポイント、小売業が8.2ポイントそれぞれ改善した。

【業況】今期の業況D I 値(全産業)は、前回調査(▲44.9)から16.8ポイント改善し、▲28.1となった。業種別には、前回調査から、製造業が14.5ポイント、卸売業が16.7ポイント、小売業が19.2ポイントそれぞれ改善した。

2. 来期(平成22年7～9月期)の予想

来期(平成22年7～9月期)の全産業の予想D I 値は、売上額▲25.6、資金繰り▲19.3、業況▲25.3となり、売上額、業況、資金繰りともに前年同期(平成21年7～9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、卸売業、小売業ともに前回調査に引き続き「需要の停滞」となった。

※D I 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21年4月～6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 経営相談室 6944-6451

【調査の概要】

- ・調査名 : 第120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22年5月26日～6月1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）288件について取りまとめた。
〔製造業78件、卸売業78件、小売業73件、サービス業59件〕
- ・回収数 : 285件（回収率99%）
〔製造業78件、卸売業76件、小売業73件、サービス業58件〕

■DI値推移（全産業）

	117回調査	118回調査	119回調査 (前回)	120回調査 (今回)	
	H21(2009年) 7～9月期	H21(2009年) 10～12月期	H22(2010年) 1～3月期	H22(2010年) 4～6月期	H22(2010年) 7～9月期 (予想)
売上額（増-減）	-61.0	-58.5	-47.1	-30.5	-25.6
資金繰り（好-悪）	-34.5	-32.4	-29.8	-24.6	-19.3
業況（好-悪）	-57.8	-50.5	-44.9	-28.1	-25.3
従業員（過-不）	1.1	0.0	1.7	-2.1	

■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	需要の停滞 →	28 (28)	需要の停滞 →	41 (47)	需要の停滞 →	22 (27)
2位	原材料価格の上昇 ↑	9 (4)	販売単価の低下・上昇 難 →	8 (6)	大型店・中型店の進出 による競争の激化 →	13 (14)
3位	製品（加工）単価 の低下・上昇難 →	8 (15)	メーカーの進出による 競争の激化 →	4 (6)	販売単価の低下・上昇 難 ↑	7 (6)

【注】（ ）内は前回（平成22年1～3月期）調査結果

↑＝前回より高順位

→＝前回と同順位

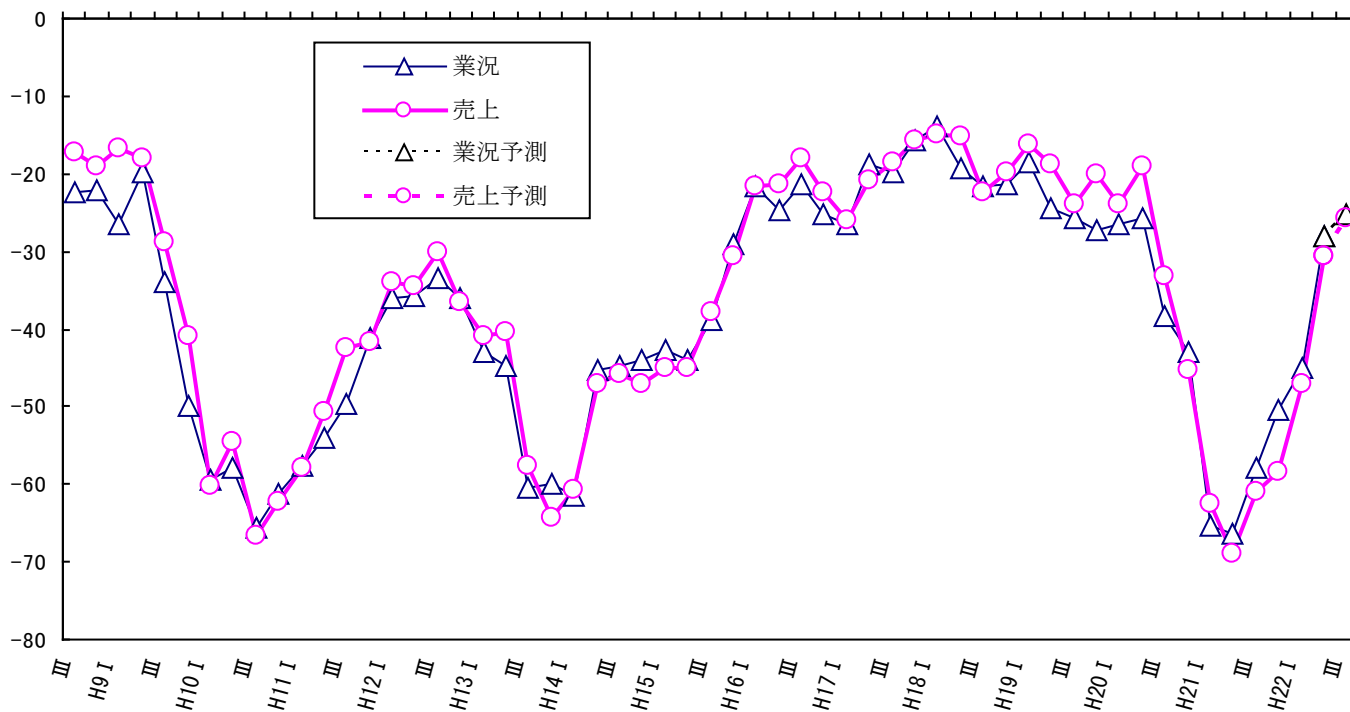
↓＝前回より低順位

■ 状況比較表（業種別）

項目	業種	今期の状況(4～6月期)				前回(1月期～3月期)からの推移	来期の予想(7～9月期)			
		増加	不変	減少	増－減		増加	不変	減少	増－減
売上額										
	製造業	21.8	35.9	42.3	▲ 20.5	11.9	19.2	46.2	34.6	▲ 15.4
	卸売業	23.7	31.6	44.7	▲ 21.1	19.1	25.0	26.3	48.7	▲ 23.7
	小売業	6.8	27.4	64.4	▲ 57.5	15.1	5.5	39.7	52.1	▲ 46.6
	サービス業	25.9	25.9	48.3	▲ 22.4	20.7	19.0	46.6	34.5	▲ 15.5
	合計	19.3	30.5	49.8	▲ 30.5	16.6	17.2	39.3	42.8	▲ 25.6
	前回	14.0	24.6	61.1	▲ 47.1		17.5	32.3	50.2	▲ 32.7
資金繰り		好転	不変	悪化	好－悪		好転	不変	悪化	好－悪
	製造業	2.6	65.4	30.8	▲ 28.2	0.4	1.3	67.9	29.5	▲ 28.2
	卸売業	2.6	76.3	21.1	▲ 18.4	5.0	6.6	73.7	19.7	▲ 13.2
	小売業	1.4	63.0	32.9	▲ 31.5	8.2	2.7	63.0	30.1	▲ 27.4
	サービス業	10.3	58.6	29.3	▲ 19.0	8.6	12.1	69.0	17.2	▲ 5.2
	合計	3.9	66.3	28.4	▲ 24.6	5.2	5.3	68.4	24.6	▲ 19.3
	前回	4.6	59.3	34.4	▲ 29.8		5.6	59.3	33.7	▲ 28.1
業況		好転	不変	悪化	好－悪		好転	不変	悪化	好－悪
	製造業	20.5	35.9	42.3	▲ 21.8	14.5	16.7	42.3	35.9	▲ 19.2
	卸売業	18.4	44.7	36.8	▲ 18.4	16.7	13.2	44.7	35.5	▲ 22.4
	小売業	4.1	43.8	49.3	▲ 45.2	19.2	2.7	49.3	42.5	▲ 39.7
	サービス業	17.2	36.2	44.8	▲ 27.6	17.3	15.5	50.0	34.5	▲ 19.0
	合計	15.1	40.4	43.2	▲ 28.1	16.8	11.9	46.3	37.2	▲ 25.3
	前回	10.2	34.0	55.1	▲ 44.9		13.3	37.2	45.3	▲ 32.0
従業員		過剰	適正	不足	過－不					
	製造業	6.4	80.8	9.0	▲ 2.6	▲ 2.6				
	卸売業	2.6	89.5	2.6	0.0	▲ 2.6				
	小売業	2.7	68.5	8.2	▲ 5.5	▲ 5.5				
	サービス業	3.4	79.3	3.4	0.0	▲ 5.2				
	合計	3.9	79.6	6.0	▲ 2.1	▲ 3.8				
	前回	4.9	78.6	3.2	1.7					

「今期の状況（除従業員）」は平成22年4～6月期状況であり、前年同期の平成21年4～6月期との比較。来期の予想は平成22年7～9月期予想であり、平成21年7～9月期との比較である。「前回」欄は平成22年1～3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。

■景況グラフ（売上額・業況）



※表示値＝D I（増加・好転－減少・悪化）値

※ I 期=1-3月、II 期=4-6月、III 期=7-9月、IV 期=10-12月

※平成22年III期は予想値

工夫ある経営で頑張っている中小企業

人的なつながりを重視し、着実な成長が見込まれるデータ処理業者

オフィスZeroの代表者の松坂浩美氏(所在地:北区東天満2-2-14 T.Yビル1階101号室、2階202号室 Tel:6351-0507)は、学卒後、理化学機器の総合商社に就職し、パソコン関連業務に従事。一時、専業主婦としてパソコン業務から離れておられたが、その後、子育てをしながら元勤務先へのパート勤務、コンピュータ専門学校に入学するなど、一貫してパソコン技術の習得に努めてこられた。平成14年5月、パソコンに関する過去の経歴を生かし、データ入力、カタログ等の画像処理業として個人開業。現在、得意先は主に3社であるが、人的なつながりを重視し、過去の勤務先からのものが過半を占めている。

具体的には、1,500アイテム以上からなる病院用看護用品の総合カタログ用の商品の撮影、画像のデジタル処理、データ入力と業務は比較的細かく神経を使う仕事が大半である。そのような折、支部を訪問され、各カタログの更新時には、業務が集中するので納期に追われ、従業員・外注先のローテーションを組むのが大変なこと、一部得意先では、月間売上金額が一定額以上になれば手形決済になるため、金融費用がかさみ、利益を圧迫する要因にもなっているとのご相談があった。

支部では、低利のマル経融資の利用を勧めたところ、初回の借入であるが希望通りの運転資金の調達が可能となり、感謝していただいた。

同社は、業務管理を綿密に行えば、まだまだ収益の増大を図りうる余地を残しており、これからの楽しみな企業である。

(北・都島・福島支部)

時間を有効的に、午後6時から商売がかわる店

駄菓子屋さんと言えばレトロのイメージがある。しかし、関目商店街にある「駄菓子の扇屋」は少し違う。店内は壁面を利用し左側には駄菓子の入った瓶が整然と並び、オレンジ色の蓋が印象的だ。右側にはフィギアなどレアなおもちゃが並ぶ。店内の広い空間で大きなテーブルが一つ、椅子が数個、よく整頓された明るく開放的なお店で、近所の子供たちの格好の遊び場となっている。

子供たちが何でも話せるやさしい人柄だが、悪い事をしたら親より怖い、親達にも良きアドバイザーで、躰けなどは厳しい「昔の近所のおばちゃん」として頼りになる店主がいる地域の人気店である。

駄菓子の扇屋は午後6時になると店の様相が一変、駄菓子バー扇屋に変身する。駄菓子をつまみにお酒が飲める大人の時間となり、奥のカウンターがバーカウンターになる。アルコール

を飲まれる方に限り2時間、チャージ500円で駄菓子食べ放題、店主の作る料理をあてに酒を酌み交わす時間となる。

店のキャッチフレーズに「今の子も 昔の子も カモン カモン!!」とあるように時間を有効的に、ターゲットも子供から大人に、6時から商売が替わる店として売上を伸ばしている。

扇屋は玩具店として出発、駄菓子も扱うようになり、そして大人もお酒が飲めるバーへと、時代にあわせて商売の形態を変えてきた。



店の看板には「心のふるさと」と書いてある。これは店主の山田エミさんの「この店がみんなの心のふるさととなれば」という思いのあらわれである。

関目商店街は京阪電鉄関目駅下車すぐ南にある商店街である。また、同店は2009年度第1回大阪市あきないグランプリ店舗部門優秀賞受賞をされ、テレビの特番にも取材される楽しいお店である。金曜日の夜の駄菓子バーは特に繁盛する。興味のある方は是非足を運んでみては。

(旭・城東・鶴見支部)

ワイン専門店に特化し全国各地に販売

ワイン・グローリアス（所在地：中央区大手通2-4-5 コーポ・プルミエール1F 代表者：辻功一氏 TEL：06-4791-0808）はワイン専門店として平成16年にオープンした。業歴は5年であるが、代表者はワイン関連業界では30年以上の豊富な経験をもっている。

ワインはイタリア産が70%を占める。ネット販売が60%、店売りが40%の割合で販売先は一般消費者が80%、飲食店が20%の割合となっている。主力でホームページには、とっておきのいちおしワイン、新入荷ワインなどが紹介され、全国各地に発送されている。また、各種ワイン会（製造元来店試飲会、コラボワイン会など）の情報も掲載され、ワイン会は年間30回程度開催し毎回約40名の参加者があるなど盛況で、販売促進にも工夫をこらしている。

代表者のワインに関する知識は豊富で、ワインセミナーの講師を務めたり、また参加者8名限定のワイン研究会も開催されており、固定客をしっかりと増やしている。

ワインは店内に900アイテムが在庫されており、取扱商品は総数で3,000アイテムにもなる。店内にはワインバーも設置されており、ゆったりとテイスティングを楽しむことができる。会員登録された方を対象にレアなワイン、限定入荷ワインの予約特別格での販売も行われている。まさに「いちおしの店」、一度ホームページにアクセスするか、店を訪ねてみてはいかが。

(中央支部)

～がんこ職人～蒲団作り一筋：名工の技術で作る綿蒲団と枕



三代目の有限会社石橋蒲団店（代表取締役：石橋伸彦氏 所在地：浪速区元町 3-8-15 TEL：06-6632-3285）は、昭和 29 年創業、今年で 55 年目を迎える老舗企業、もともとは自動車修理販売店さんが戦後、お小遣い稼ぎに蒲団の製造販売を始めたことが、本業になってしまったという変わり種だ。創業以来「質の高い眠りを届ける手作り寝具の良さを伝える商品づくり」に努力されている。

石橋氏は卒業後、東京蒲団技術学院の寝具職人養成校に入学し職人としての技術習得に励み、平成 3 年一級技能士全国技能競技大会では、寝具部門で総理大臣賞を受賞するなど、職人としての信頼は厚い。

布団の「綿入れ」の作業は、コシの強さの違う綿の組み合わせや仕立て方によって、出来あがる布団の感触は千差万別、日本の春夏秋冬、気候風土に合った「打ち直し」は日本独特の文化でもある。

10 年程前から、ふとん業界の衰退に危機感を持ち、府下の 40 代～50 代の同業若手経営者、後継者で S C C（スリープコンデショニングコーディネーター）というグループを作り、月 1 回情報交換のために集まっている。人それぞれに違う環境の中では当然異なる蒲団作り作業があり、メンバーは「あなただけの質の高い眠り」を作り出すために知恵と技術交流を図る。また、石橋氏は蒲団作りの意義を呼び戻し、後世に伝えるため、弟子と共に伝承継承の技を磨き続けている。近年は、外国製品や量販店の台頭で低価格な布団や枕が「消耗品」的に数多く消費されている。健康な生活を送るために大切な「睡眠」を左右する寝具について、もっと理解を深めてほしいとの思いは強く、「寝具は消耗品ではなく“打ち直し”という日本独特の文化は今風に言えばエコ商品です！」と常々、発信している石橋氏の布団・枕づくりへの思いは熱い。



夜着（かいまき）

今、エステサロンの顧客に向けて、「上質な眠りの効果の高いエコ枕」づくりを行っている。中に入れる材料はそばがら 65%、高機能発泡炭素材 35%、布にもこだわった枕（価格：15,000 円）で、非常に好評だ。エステサロンに来られるお客さんは、総じて美容以外でも健康志向が強く、ターゲットを絞って販路開拓したことがヒットに結び付いた。また、新たな販売戦略としてホームページの開設によるネット配信に注力し、「確かなものを確かな腕で仕立て上げる」がんこ石橋の綿蒲団への思いを発信、新たな顧客層の掘り起こしを探っている。他店で取り扱っていない「オリジナル商品の開発」にも注力し、「健康」「上質な睡眠」「独自性」をキーワードに、手作り蒲団・枕の素晴らしさを販売する新たな店づくりに邁進されている。

（大正・浪速・西成支部）

伝統建具・家具製作の建具屋さんが、和空間を演出するランプとのコラボ 『彩り屏風障子』を開発・インターネットで販売



同社施工の全興寺の建具

歴史的・文化的な寺社や伝統的な町並みも点在している。江戸から昭和初期にかけて建造された建物、町屋も、近年その再生が進んでいるが、同社は格子組などの伝統技術を使い、建具、町屋再生も得意分野で、既に数十件以上の実績となっている。

また、伝統建具以外には新しい技術で店舗・居宅などのモダンな建具・家具や、医院などの収納家具（壁面収納）などを幅広く施工している。

その一方、近年は日本人の生活の中から、急速に和室が少なくなっており、従来型の木製建具需要も減少気味なことから、洋風の部屋にもマッチするインテリア建具・格子戸なども製作してきた。

今回、同社が開発した「彩り屏風障子」は「手軽に素敵な和の空間を残したい」と言う、種村夫妻の強い思いが製品化されたもの。それは障子と彩り豊かな和紙を使い、さらに京都のランプ店との出会いから、灯りを組み合わせて誕生したと云うモダンなコラボ品。写真のように自社の彩り障子に和紙をパズルのようにはめこんで、ラタンボールランプなどと併用。季節や、行事によって異なる雰囲気演出できる彩り障子として、華やかな空間や美しい影の広がりが楽しめ、和室・洋室その他インテリアとしても、広く使い道が考えられる。

昨秋、同社もホームページを開設したが、平成22年2月にネットに掲載して当製品を販売したところ、大きな反響があり、評判も高い。地元以外の遠隔地からも色々な問合せが有る。

「古きを大切にしながらも、最新の技術により少人数で製作しています。微力ですが、町なみ再生にすこしでも

有限会社種村建具木工所（所在地：平野区喜連 4-7-10 代表取締役：種村義幸氏 URL:www.tanemoku.com）は昭和35年、先代種村昭美氏が平野区で木製建具・造作家具製造取付を創業、平成10年8月法人化した企業。以来、約50年を経て伝統的建具から現代的家具まで、「真心・安心をこめて良い仕事の責任施工」をモットーに頑張っている町の建具屋さんだ。

地元平野区には、中世から堺と並ぶ自治都市として発展した平野郷が有る。昔の環濠集落の町並みが残り、



彩り屏風障子（ラタンボールランプ付）

携わることで、日本の大事な文化の継承に役立てたい。」と二代目の種村義幸氏は前向きに語っている。

(東住吉・平野支部)

泉州特産水茄子カレーは食べたことがありますか？

消費回復の見えない中で、ほとんどの小規模事業者は、その経営の低迷に苦しんでいる。このような状況の中でも、安定的に売り上げ、利益を確保している企業もある。

米澤商事株式会社(代表取締役:米澤一司氏 所在地:住之江区北島 2-5-32 TEL:6682-0550)もそのひとつである。同社は、創業昭和 58 年、資本金 1000 万円、総合食品卸として営業してきた。主に中国から緑豆はるさめ、カットわかめ、千切大根等の加工食品を輸入し、売上規模も徐々に拡大して来ていたところ、3年前の農薬入り餃子事件をきっかけとして、中国製の加工食品の需要が急激に減少した。

しかしながら、米澤社長は、国内加工食品に重心を移すなど仕入先を工夫する他、元来の進取の気性から、新規事業として、地域の特産物を地産地消の形で取り入れた加工食品を協力工場で製造し、子会社の泉州ちきり株式会社を通して地元で販売する事業を開始した。まず初めに手掛けた水茄子カレーは、テレビ・ラジオで取り上げられ、空港やドライブイン、道の駅等で売れ、ヒット商品となった。これに引き続き、岡山県で農地を荒らし駆除した鹿の肉入りカレー、これまで廃棄していたわさびの葉から作るわさび石鹸などを企画開発し、販路開拓を敢行中である。今後も百貨店や通信販売のできる新商品の企画提案を模索している。

同社長は、創業以来、常にお客様と需要家各位のニーズを先取りし、顧客の満足を得る努力をしてきた。「地域の産物を生産するための副産物などでこれまで廃棄していたようなものがあれば、必ずその食材に見合った商品を企画開発し販売までもって行く協力をします、また、中国、ベトナム、インドネシア、タイなど輸出入や工場・事務所の進出をお考えの企業様のお手伝いをさせていただきますので、是非とも弊社へお申し付けください」という。

同社長は、経営革新セミナーへの参加や融資制度の活用など、当支部の経営支援事業も活用され、その経営力向上に役立てている。

(住之江・住吉支部)

地域の動き

大阪市指定無形民俗文化財「大阪せともの祭」に行こう！

大阪に「せともの町」があるのをご存じだろうか？

「せともの町」は、西横堀川の舟運に恵まれ、古く寛永年間より江戸堀から新町まで西横堀川西岸に約1.9 Kmにわたってせともの問屋が軒を並べて賑わった由緒ある地。ここで催される「大阪せともの祭」は、江戸時代から受け継がれてきた伝統行事で、昨年、大阪市の「指定無形民俗文化財」に認定された。

そこで、夏の風物詩として天神祭と並び称された「大阪せともの祭」の昔の賑わいを取り戻そうと7月21日（水）から24日（土）の4日間、11時から20時迄（最終日は18時迄）、様々なイベントが盛大に開催される。

会場は、難波神社の裏手にある坐摩（いかすり）神社とその境内にある陶器神社、神社会館。せともの問屋の蔵ざらえ市、関西の陶芸作家による陶器市、ノリタケやナルミなどのブランド品の大特売のほか陶芸教室もあり、似顔絵イラストレーターの成瀬國晴氏デザインによる“なにわの元気猫”など、猫をテーマにした幸運を呼ぶ招き猫展やマイ・キャット・フォトコンテスト、有名猫作家展が開催される。さらには、神楽や奥能登ご神事太鼓の奉納、ゆかた茶会、たそがれコンサートなど多彩なイベントが盛りだくさんだ。

今年は長崎県の波佐見焼「くらわんか茶碗」（江戸時代の磁器製の普段使いの庶民の雑器で、ご飯や汁物などをよそったり、酒を飲んだりするのに使用。分厚い白い磁器に素朴な柄が描かれた物が多く、長崎県の波佐見焼、愛媛県の砥部焼、高槻市の古曾部焼で大量に作られた。）の窯が復刻する事になり、これを記念するとともに水都大阪の復権に一役買おうと、19日に淀川に三十石船を浮かべ、枚方から大阪天満の八軒家浜まで下る船旅ツアーと新作のくらわんか茶碗を「大阪せともの祭」の会場に運び込んで祭の成功を祈願するイベントを開催する。なお、八軒家浜到着時には、くらわんか餅、くらわんかの器、陶器神社のお札が100名にプレゼントされる。

ぜひ、この機会にせともの町を訪れて、「大阪せともの祭」をお楽しみいただくとともに、古き良き時代に思いを馳せ、ノスタルジーに浸ってみてはいかが。



（此花・西・港支部）

みこし活祭100円商店街開催

5月28日（金）・29日（土）に生野ミナミ地区の隣接する6商店街（生野本通商店街振興組合、栄通商店街、生野本通中央商店街振興組合、生野本通センター商店街振興組合、ベルロード中銀座商店会、生野銀座商店街振興組合）の連合体組織による「みこし活祭100円商店街」開催された。



組合員（229店舗）の約9割に相当する200店舗が参加し（地元区役所や警察署などの出展を含めると総数203店舗）、これまで全国で開催された「100円商店街」としては最大規模となった。

注目を浴びた商品は30万円相当の革ジャケット（ブティック）、ダイヤモンド0.01～0.02カラット（宝石・時計店）、カラオケ3曲（カラオケ喫茶店）など多数あり、よりどりみどりの買い物が楽しめる商店街の存在感をアピールした。来街者は「こんな人が歩いているのは30年ぶり」と感動し、店側は「お客さんに囲まれる喜び」を再認識していた。来街者は女性（30～60代主婦）が圧倒的多数、普段ターゲットとする層を呼び込んでいるという意味で、このイベントの優れている点だと思われる。

店側の参加意識が極めて重要であるが、6商店街では、10月29日（金）・30日（土）に2回目の「100円商店街」を予定、継続して開催される。

（東成・生野支部）

元気経営のカギ発表会とビジネス交流会を開催

当支部では、6月28日（月）午後3時～5時30分、天王寺都ホテル5階において合同会議との併催で「元気経営のカギ発表会」と「ビジネス交流会」を開催し、定員を上回る55名の参加者があった。

「元気経営のカギ発表会」は、「電波でモノを加熱する」高周波加熱技術には定評がある、山本ビニター株式会社代表取締役社長の山本泰司氏と「大切な人への気持ちに感動



と驚きを添えて」をポリシーとした商品創りに取り組む販売促進用品企画制作の、株式会社ヘッズ代表取締役社長の暮松邦一氏の両氏をパネラーに迎え、日本一明るい経済新聞社編集長の竹原信夫氏の名コーディネートのもと、元気経営の秘訣について語っていただいた。参加者を交えた意見交換では「社員教育はどのように取り組んでいるのか」「販路開拓はどのようにしているのか」等、質問が相次いだ。パネラー両氏から丁寧な返答があり、参加者から大いに参考になった



との意見が寄せられ、満足度の高い発表会となった。

発表会終了後のビジネス交流会は、コーディネーターの竹原氏、パネラーのお二方にも参加いただき、参加者からの個々の質問にも対応いただいた。また参加者同士の名刺交換も活発に行われ、経営上の課題を分かち合う仲間づくりの場、また、ビジネスチャンス発掘の場となり、盛会であった。

(天王寺・阿倍野支部)

大阪商工会議所 支部

新 淀 川 支 部 (淀川三区担当)	〒532-0025 淀川区新北野1-14-11 大阪新北野第一ビル2階	TEL. 6302-5977 FAX. 6302-5978
北・都島・福島支部	〒530-0047 北区西天満5-1-1 ザ・セヤマビル3階	TEL. 6130-5112 FAX. 6130-5113
旭・城東・鶴見支部	〒536-0005 城東区中央2-12-14 柏木ビル2階	TEL. 6930-2244 FAX. 6930-9898
中 央 支 部	〒541-0051 中央区備後町3-4-9 輸出繊維会館 6階	TEL. 6222-2221 FAX. 6222-2480
此花・西・港支部	〒552-0007 港区弁天1-2-30 オーク4番街3階	TEL. 6599-1537 FAX. 6599-1538
東成・生野支部	〒537-0012 東成区大今里3-14-27 ITTビル2階	TEL. 6975-5662 FAX. 6975-5663
天王寺・阿倍野支部	〒543-0056 天王寺区堀越町13-18 銀泉天王寺ビル5階	TEL. 6771-2211 FAX. 6771-2257
大正・浪速・西成支部	〒556-0017 浪速区湊町1-4-38 近鉄新難波ビル 11階	TEL. 6649-5252 FAX. 6649-5253
東住吉・平野支部	〒547-0034 平野区背戸口5-6-17 小谷ビル東館4階	TEL. 6797-1155 FAX. 6797-1199
住之江・住吉支部	〒558-0051 住吉区東粉浜3-27-12 住吉住之江産業会館2階	TEL. 6674-1125 FAX. 6674-1138