

ニュースレター（1月）

トピックス

小規模企業の景況（平成22年10～12月期） 2頁

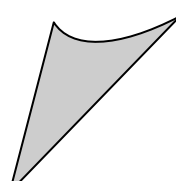
テーマ

1. 工夫ある経営で頑張っている中小企業（6件） 6頁

- 地域産業の活性化をサポートする（南協働研究所・淀川区）
- 経験と適切な在庫管理で顧客の信頼を得ている企業（㈱ヨシミ商会・福島区）
- 日本の伝統文化、茶華道を支える専門店（南卯楽堂・中央区）
- フリーブレンド工法（FBI）の発明により、創業以来増収を続ける元気企業
～大阪ものづくり優良企業賞2010の「優良企業賞」を受賞～（㈱第一精工舎）
- 人と地球にやさしい環境作りを目指す合板卸商（井田商事㈱・浪速区）
- 大阪の自動車屋さんオカベオート（オカベオート・住之江区）

2. 地域の動き（2件） 11頁

- 異業種交流会「大商MD会」22年度の事業について（旭・城東・鶴見支部）
- 田辺大根&キャンドルナイトに産業交流フェア出展企業が参加（東住吉区）



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、地域商工業に活力あふれる「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10～12月期)

— 資金繰りは改善傾向 —

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10～12月期の結果概要は以下の通り。

1. 今期(平成22年10～12月期)の状況

【売上額】今期(平成22年10～12月期)の売上額D I 値(全産業)は、前回調査(平成22年7～9月期)の▲26.7から2.7ポイント悪化し、▲29.4となった。業種別では、前回調査から、製造業は10.5ポイント、卸売業は3.0ポイント、サービス業は0.8ポイントそれぞれ悪化したが、小売業は4.8ポイント改善した。

【資金繰り】今期の資金繰りD I 値(全産業)は、前回調査(▲20.7)から2.2ポイント改善し、▲18.5となった。業種別には、前回調査から、小売業が5.0ポイント悪化したが、製造業が5.0ポイント、卸売業が5.1ポイント、サービス業は3.6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(▲25.3)から4.1ポイント悪化し、▲29.4となった。業種別には、前回調査から、卸売業が4.4ポイント、小売業が8.8ポイント、サービス業は5.9ポイントそれぞれ悪化したが、製造業が2.5ポイント改善した。

2. 来期(平成23年1～3月期)の予想

来期(平成23年1～3月期)の全産業の予想D I 値は、売上額▲26.9、資金繰り▲15.7、業況▲25.9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、サービス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 経営相談室 6944-6451

【調査の概要】

- ・調査名 : 第122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11月10日～11月15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）285件について取りまとめた。
 [製造業76件、卸売業73件、小売業74件、サービス業62件]
- ・回収数 : 285件（回収率100%）
 - [製造業76件、卸売業73件、小売業74件、サービス業62件]

■DI値推移（全産業）

	119回調査	120回調査	121回調査 (前回)	122回調査 (今回)	
	H22(2010年) 1～3月期	H22(2010年) 4～6月期	H22(2010年) 7～9月期	H22(2010年) 10～12月期	H23(2011年) 1～3月期 (予想)
売上額（増-減）	-47.1	-30.5	-26.7	-29.4	-26.9
資金繰り（好-悪）	-29.8	-24.6	-20.7	-18.5	-15.7
業況（好-悪）	-44.9	-28.1	-25.3	-29.4	-25.9
従業員（過-不）	1.7	-2.1	-0.7	-1.7	

■経営上の問題点

順位	製造業	件数	卸売業	件数	小売業	件数	サービス業	件数
1位	需要の停滞 →	31 (28)	需要の停滞 →	35 (39)	需要の停滞 →	19 (31)	需要の停滞 →	15 (15)
2位	製品（加工）単 価の低下・上昇 難 →	9 (10)	販売単価の低 下・上昇難 →	7 (12)	大型店・中型店 の進出による 競争の激化 →	17 (12)	新規参入業者 の増加 →	11 (8)
3位	取引条件の悪 化 ↑	3 (5)	仕入単価の上 昇 ↑	5 (7)	販売単価の低 下・上昇難 ↑	7 (4)	大企業の進出 による競争の 激化 ↑	7 (4)

[注] () 内は前回（平成22年7～9月期）調査結果

↑＝前回より高順位

→＝前回と同順位

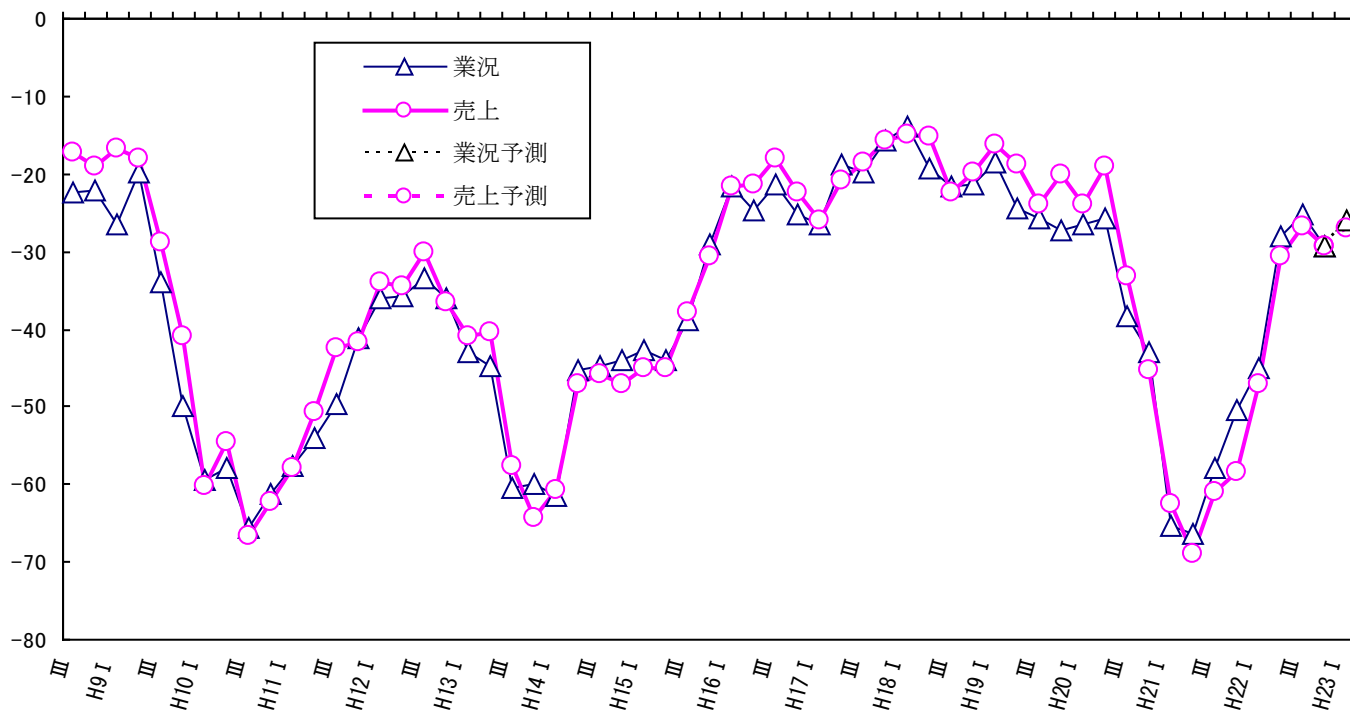
↓＝前回より低順位

■ 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	23.7	42.1	34.2	▲ 10.5	▲ 10.5	15.8	47.4	36.8	▲ 21.1
	卸売業	20.3	31.1	48.6	▲ 28.4	▲ 3.0	13.5	43.2	41.9	▲ 28.4
	小売業	9.5	28.4	62.2	▲ 52.7	4.8	10.8	39.2	48.6	▲ 37.8
	サービス業	17.7	38.7	43.5	▲ 25.8	▲ 0.8	16.1	48.4	35.5	▲ 19.4
	合計	17.8	35.0	47.2	▲ 29.4	▲ 2.7	14.0	44.4	40.9	▲ 26.9
	前回	20.4	32.6	47.0	▲ 26.7		18.6	36.5	44.6	▲ 26.0
資金繰り		好転	不変	悪化	好－悪		好転	不変	悪化	好－悪
	製造業	10.5	61.8	26.3	▲ 15.8	5.0	7.9	63.2	27.6	▲ 19.7
	卸売業	2.7	79.7	17.6	▲ 14.9	5.1	1.4	82.4	13.5	▲ 12.2
	小売業	1.4	62.2	35.1	▲ 33.8	▲ 5.0	5.4	59.5	32.4	▲ 27.0
	サービス業	11.3	66.1	19.4	▲ 8.1	3.6	11.3	72.6	12.9	▲ 1.6
	合計	6.3	67.5	24.8	▲ 18.5	2.2	6.3	69.2	22.0	▲ 15.7
	前回	6.3	65.6	27.0	▲ 20.7		8.1	64.6	25.6	▲ 17.5
業況		好転	不変	悪化	好－悪		好転	不変	悪化	好－悪
	製造業	22.4	47.4	30.3	▲ 7.9	2.5	11.8	50.0	34.2	▲ 22.4
	卸売業	14.9	40.5	44.6	▲ 29.7	▲ 4.4	14.9	44.6	37.8	▲ 23.0
	小売業	4.1	35.1	59.5	▲ 55.4	▲ 8.8	5.4	45.9	45.9	▲ 40.5
	サービス業	14.5	45.2	38.7	▲ 24.2	▲ 5.9	11.3	59.7	27.4	▲ 16.1
	合計	14.0	42.0	43.4	▲ 29.4	▲ 4.1	10.8	49.7	36.7	▲ 25.9
	前回	16.5	40.7	41.8	▲ 25.3		12.6	47.7	35.4	▲ 22.8
従業員		過剰	適正	不足	過－不					
	製造業	7.9	82.9	9.2	▲ 1.3	3.9				
	卸売業	5.4	83.8	4.1	1.4	1.4				
	小売業	1.4	70.3	10.8	▲ 9.5	▲ 8.1				
	サービス業	6.5	79.0	6.5	0.0	▲ 5.0				
	合計	5.2	79.0	7.7	▲ 2.4	▲ 1.7				
	前回	3.9	80.4	4.6	▲ 0.7					

「今期の状況（除従業員）」は平成22年10～12月期状況であり、前年同期の平成21年10～12月期との比較。来期の予想は平成23年1～3月期予想であり、平成22年1～3月期との比較である。「前回」欄は平成22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。

■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23年 I 期は予想値

工夫ある経営で頑張っている中小企業

地域産業の活性化をサポートする

有限会社協働研究所(代表者:与那嶺学氏 所在地:淀川区十三元今里 2-20-2 Tel:06-6195-1286)は“地域の活性化と活力ある産業社会の構築”という理念のもと、主に国・府県・市町村および関連機関を顧客として、産業振興政策・地域活性化に関する調査研究や活性化事業を受託するコンサルティング企業である。分野としては、製造業振興、商業・まちづくり活性化、創業支援などが業務の中心となっている。

製造業支援では、①地域の中小製造業を対象としたネットワークづくりを兼ねた勉強会を企画・運営、②企業の研究開発計画の策定支援などに取り組んでいる。①の勉強会では、参加をきっかけに顔を合わせた企業同士で受発注に至ることもある。また、研究開発計画の策定支援では、半導体材料、工作機械、無機化学、歯科材料などの国や大阪府等のプロジェクトに関わった。これらプロジェクトの中には、新規に工場を立ち上げた例や、大学と大手企業による商品化などにもつながった例もある。

地域商業・まちづくり支援事業では、主に①地域内で様々な調整ごとや事業を進めていく「タウンマネージャー」の育成支援、②中心市街地の活性化事業に取り組んでいる。タウンマネージャーの育成支援では、近畿地域で、次代のタウンマネージャーの候補となる若手人材をワークショップなどの座学研修、および現地指導の方法で取り組んでいる。これらの候補者は、着実に地域でなくてはならない存在になりつつあり、その成長が楽しみである。

また、中心市街地活性化事業にも鋭意取り組んでいる。豊中市の阪急蛍池駅前西に、旧蛍池公民館を活用した起業家支援施設「とよなかインキュベーションセンター」があり、当社がその管理運営を受託している。

受託事業としての起業家支援事業では、①ネットワーク形成支援、②広報・PR支援を中核に据え展開している。起業家の経営支援・相談にも取り組んではいるものの、支援が手厚すぎると逆に自立化の芽をつんでしまうジレンマに陥る危険がある。起業家の業種は幅広い。バイオベンチャー、自社ブランドによる雑貨の製造・販売、ピアノ教室などである。北摂に在住する起業家が多く、施設を卒業後も地元で事業を創業する人が多い。

このように産業振興政策・地域活性化に関するコンサルティングを通じて、中小企業の事業構築・再生に貢献したいという理念のもと、事業を営む同社は、地域の人・組織が活性化するためにも、今後のさらなる発展が期待される企業である。

(新淀川支部)

経験と適切な在庫管理で顧客の信頼を得ている企業

株式会社ヨシミ商会（代表取締役：前川佳巳氏 所在地：福島区福島 2-9-2）の前川社長は、10年間の実務経験を経て昭和30年にベアリング卸売業を福島区で個人開業。戦後の高度成長と共に売上を順調に伸ばし、この業界一筋に堅実な経営を行ってきた。取扱商品は、自動車・機械用中・小型ベアリング（日本精工・光洋精工・東洋ベアリング・不二越）の卸が主体で、きめ細か、かつ迅速な対応で同業者を含め顧客の高い評価を得ている。その裏付けは社長の経験と適切な在庫管理にある。

具体的には、顧客を逃がさないためには、注文を受けると同時に在庫状況を確認し、客先に使用方法を含めてアドバイスするという提案型の営業が必要である。そのためにはまず、売れ筋在庫を見極めて適宜に仕入れ、機会損失を極力防ぐ必要がある。しかし、各ベアリングメーカーの「どの型番」と「どの型番」が対応しており互換性があるのかといった商品の特性を把握していなければ、顧客へのアドバイスができない。これを把握するには、この業界では10年以上経験がないと難しいのだそうだ。単に、コンピューターで在庫管理を徹底すればよいというものではない。つまり、同社が顧客から高い評価を得ているのは、経験に基づく商品知識と適切な在庫管理に基づく即断即決が可能であるからなのである。

そして、各ベアリングメーカー自体も一定のロット生産で常備在庫を持たないため、在庫管理を徹底し売れ筋アイテムの在庫を常備していれば、メーカーや同業者からも問い合わせがあり、売り上げに寄与することになるとのこと。

また、取扱い部品は、粗利益率が低く薄利多売の商品であるため、極力、安価な時期に一定量を現金で仕入れ、利益の確保に向け努力しておられる。

今般、社長ご夫妻は高齢で後継者がいないため、今後の事業展開について不安を残しておられたが、平成21年7月に法人成りし、従業員2名にも一定の出資を募り、責任を持たせている。

その従業員も一人前に育ってきており、事業承継の準備も出来つつある。

同社のモットーは、商品の品揃えとその管理が収益に直接結びつくため、在庫管理を徹底することにある。社長は、アマチュア囲碁5段で抜群の記憶力を持ち、物事を徹底的に追及される方なので、法人成り後の今後の事業展開が楽しみである。

（北・都島・福島支部）

日本の伝統文化、茶華道を支える専門店

有限会社卯楽堂（所在地：中央区船場中央 3-3-9-202 TEL：06-6281-2780 代表取締役：塩田教雄氏）は茶道具・華道具の販売・修理の専門店である。同店の創立は平成9年8月だが、前身の榊ワタナベからは約50年の歴史を有する老舗でもある。

代表者は「グローバル化が進み経済効率が優先されがちな現在にあって、敬う心遣いを感じ

知るみちびきとなる茶道、草木や花を人と同じいのちあるものと見つめ、その美しさを表現する華道は、共に繰り返される稽古を通し、茶華道との交わりの深さに関係なく人間的な面・生き方にまで及び、これからも引き継いでいかなければいけない大切な日本の伝統文化」と説明され、同店が日本の伝統文化、茶華道を支える専門店の一翼を担っていることに、誇りと責任感を持って、日々接客にあたっている。

同店の第一の特長は大阪の中心街にあるので、多様なお客様が同店を訪れる。その多様なニーズに対応するため、お手ごろなものから高価なものまで幅広い茶華道具等を用意し、初心者の方から専門的な方までのいろいろなご相談・ご要望に応える品数、入手先を持っている点にある。

第二の特長は代表者の穏やかな人柄だ。落ち着いた雰囲気、丁寧な接客が茶道具、華道具などの購入あるいはウインドウショッピングに来店されるお客さんには癒しの時間となっている。

当店からの商品の購入は来店いただくかホームページからとなる。まず、ホームページをご覧いただくことをお勧めする。

また、昨年、道具を長く使っていただき、この日本の伝統文化をより身近に感じてもらい、この文化を広げていきたいという代表者の気持ちから、茶華道具等の修理専門部門を開設した。茶道具の修理、華道具の修理釜の錆直し、鋏の研ぎ、陶器の修理、草履の修理など、思い出の品、貴重なものなどのご依頼品を当店でお預かりし、当店のこの分野での広範な人脈を活用し、産地の一流の職人の手で見事に甦らせることができ、お客さんに大変好評である。

今年の干支はちょうど卯であり、卯年の1月に当店、卯楽堂が紹介されることに代表者は大変喜ばれている。そしてお正月はお茶会の催しも多く、日本人が最も日本の伝統文化を身近に感じ、再認識する時でもある。道すがら、当店に立ち寄り、その良さを一度味わってみてらいたいが。

(中央支部)

フリーブレンド工法（FBI）の発明により、創業以来増収を続ける元気企業 ～大阪ものづくり優良企業賞 2010 の「優良企業賞」を受賞～

株式会社第一精工舎（代表取締役：石田恭彦氏 URL:<http://www.f-b-i.co.jp/>）は、プラスチック製品の製造業であり、オリジナルの製造システムであるフリーブレンド工法（FBI）を開発した。

FBIと従来の工法の大きな違いは、原料配合からペレット加工の工程を経ることなく射出成型できることである。これにより、これまで処分されてきた「製造の廃棄物」を回収・粉碎・ブレンドし、新素材として有効活用できるようになった。

そして、いち早くこのFBI工法に目をつけたのが、現在の主要取引先である住宅設備関連の上場企業である。やがて、この工法が次第に注目されるようになり、昨年、上場企業の商社

が販売代理店となった。

さて、今回の取材を通じて、同社の成長のポイントを次のようにまとめてみた。第一にプラスチック製品の製造において、設計から試作、金型製作、製造、納品までのワンストップサービスを提供している。次に、企業廃材を利用し、顧客のコストダウンへの要求対応と環境問題を同時にクリアしている。自社開発した製造工法であるFBIシステムの存在。FBI工法で製造された新素材に対する物性保証の安心サービスを提供。最後に、材料開発などの研究力の高さと企画提案の速さなどである。

大阪で商売するなら、企業にとって有用な情報が収集することができると2005年に大阪商工会議所の会員になり、2010年「大阪勧業展」に初めて出展した。出展当日に、マスコミの取材をうけ、TV放映されるなど勧業展出展の効果は大きかったという。また、同所の情報提供により、府内の高い技術や優れた製品を持つものづくり中小企業を発掘・顕彰する「大阪ものづくり優良企業賞2010」に応募し、「優良企業賞」を受賞する。

取材の最後に「今期は創業10年目であり、組織が拡大するとどうしても大企業病に陥る傾向がある。創業時を振り返り、中小企業の強みである機動性と柔軟性をフルに発揮して、トップセールスを引き続き実践していく。そして再生不能とされてきた企業廃材を市場に再生資源としてリターンできるリーダー企業をめざす。オンリーワンではなくナンバーワンです」と明確なビジョンを示された石田社長と同社の今後の成長が楽しみである。

(此花・西・港支部)

人と地球にやさしい環境作りを目指す合板卸商

井田商事株式会社(所在地:浪速区桜川1-1-2 TEL:06-6562-0808)は、昭和20年10月、戦後間もない時に、大阪市大正区において合板販売業を開業、今年で65周年を迎える老舗である。

現社長の村瀬純一郎氏は、昭和57年10月に社長に就任し、現在に至っているが、この間、新社屋の増築、取扱品の充実などを推進している。

取扱品の充実に関しては、当初、国内産合板を中心に販売していたが、徐々に輸入合板を含め、あらゆる樹脂、サイズ・厚みの合板を扱っている。

同社の特長は次の3つ。まず、合板に対するノウハウの積み重ねがあり、用途などにより適切なアドバイスできること。次に、輸入合板(薄物から厚物まで)、MDP、パーティクルボード、曲げ合板、ポリ合板、化粧合板、防災合板等、数多くの商品アイテムを持ち、しかも各サイズ、各厚みを在庫していること。最後に、迅速配達が可能であり、大阪府下はもとより、近畿圏まで配達エリアとしていること。他の地域は、運送便を利用しているにも関わらず、在庫が豊富なので至急品の注文がよく入っている。

村瀬社長は、こうした特長に加え、「人と地球にやさしい環境づくりを目指す」ことを社員に

も浸透させ、出来る限り、植林木の合板を扱い、エコ活動にも熱心である。

同社がこれまでの発展を継続し、100年企業になれるよう、当支部は今後とも支援していきたい。

(大正・浪速・西成支部)

大阪の自動車屋さんオカベオート

オカベオート(所在地:住之江区新北島3-2-9 TEL:06-6683-1735 代表:岡部誠司氏 URL:
<http://www.ne.jp/asahi/okabe/a/>)は新車・中古車のみならず、整備・車検代行・板金・塗装・
カーオーディオ・ナビの取付け・カーフィルム・ボディコーティング・各種保険に至るまでト
ータルサポートができる自動車修理販売業として住之江区で昭和52年に開業した、業歴のある
大阪の自動車屋さんである。



特に車両価格50万円以下の車の在庫が豊富で、「スピード感のある顧客への対応」と「安心へのこだわり」がある。「スピード感のある顧客への対応」では顧客の愛車の価格査定・売却処分・廃車を24時間以内にメールで連絡を行ない、愛車の価格をいち早く知りたい顧客の要望に応じている。売却を希望する顧客には全国ネットのテレビオークションでの売買やオークションに出品する代行も行なっている。一方「安心へのこだわり」では入庫時には試運転して、下回り・エンジン・内装・外装の厳しいチェックを行ない、新しい顧客のために外装は板金塗装・鉄粉取り・パフ掛けを行ない、内装のクリーニングも丁寧に行ない、法定点検整備等行なうとともに、売却する前の出庫時には最終チェックを行なっている。さらに、車両価格・年式・走行による3種類の整備保証書(①納車日より1ヶ月・もしくは1,000キロ迄、②納車日より3ヶ月・もしくは3,000キロ迄、③納車日より6ヶ月・もしくは5,000キロ迄)を渡し、安心への気配りの追求とともに、顧客アンケートを実施してさらなる顧客満足度向上に日々努めている。

上記のアドレスのホームページで新着車両を直ぐに更新しており、車の購入時、売却時・廃車時に必要な書類や、関係先へのサイトへのリンクもあり、顧客の安心へのこだわりが強い大阪の自動車屋さんである。

(住之江・住吉支部)

地域の動き

異業種交流会「大商MD会」22年度の事業について

大阪商工会議所 旭・城東・鶴見支部 異業種交流会「大商MD会」（会長 株式会社シグナルエース 代表取締役会長 小泉衆逸氏）では今年、次のような事業を行った。

まず、7月15日に大阪府の「2010大阪の元気！ものづくり企業」に選ばれた日本プラテック株式会社（所在地：守口市南寺方東通3丁目13-23 代表取締役；高梨憲春氏・「大商MD会」副会長 URL：<http://www.nihonplatech.co.jp/>）の新社屋で工場見学を開催した。日本プラテック株式会社はCAD設計、NC旋盤やマシニングセンタを駆使し、卓越した精密加工の技術力をバックボーンに、常にエンジニアリング思考での提案力とネットワーク力で、お客様のニーズにきめ細かく対応している。当日は、成型加工ではできない付加価値の実現精緻な切削加工技術や、半導体や液晶の洗浄ラインでも使用可能な対薬品性のベアリングをはじめ、さまざまな分野の先端エンジニアリング部品の製作現場を見学した。なお、日本プラテック株式会社は23年夏ごろ中国に進出する予定とのこと。

12月10日には、大阪リバーサイドホテルにて、上海万博で話題となった「夢ROBO」製作者・植田高年氏（国際バイタルデバイス有限会社（所在地：東成区大今里西1-12-7-103 URL：<http://www.infomart.or.jp/idm/>）代表取締役・「大商MD会」会員）を講師に招き、「夢あるロボットづくり」と題して、セミナーを開催した。

「夢ROBO」の製作について、製作期間が短く、寝る間も惜しんで設計・製作をこなしたなど苦労話など講演された。その後の質問タイムでは、どれ位儲かったのか？といった会員からの遠慮のない質問もあり、引き続き開催された交流会の席でも話題が絶えなかった。植田氏の談によると「好きな仕事をしているので全くストレスが無い!!」そうで、出展された「夢ROBO」のうち一体は上海万博の記念として中国で永久保存される事となった。さらに国内各地で展示し、デモンストレーションも行われている。

その他、旭・城東・鶴見支部で開催される講演会、セミナーに参加する勉強会も実施して自己研鑽を積んでおり、「大商MD会」では、新入会員を募集している。お問い合わせは旭・城東・鶴見支部まで。

(旭・城東・鶴見支部)

田辺大根&キャンドルナイトに産業交流フェア出展企業が参加

「地野菜」とはその地方特産の野菜のこと。大阪にも地野菜が案外多いのだが、認知度はどうであろう。野菜コーナーを探してみても、なかなか目にされた方は少ないのではないだろうか。

東住吉の地野菜は「田辺大根」。東住吉では一旦世の中から忘れられてしまっていた、ずんぐりとして少し辛みがあって、煮ると甘くなるこの大根を復活、普及させようと区役所や市民が、様々な活動をしている。

“田辺大根&キャンドルナイト”は駒川中野駅近くの南北に200メートルほどの商店街“ラブリーモールコマガワ”（駒川駅前商店街振興組合）が、この田辺大根の普及活動に賛同し、毎年12月に開催しているイベントである。夏ごろに事前に田辺大根の種子を配っており、このイベントのなかで、それぞれ家庭や市民農園で栽培した大根の品評会を開催している。また、田辺大根の焚出しもふるまわれ、家族連れの来場者は鮎色に焼きあがった大根をほおぼる。夜にはキャンドルによる演出もある。

今年、同商店街から大商に、“産業交流フェア（10月開催の展示交流会。大商他5団体と区役所が主催。）”に出展したお店、会社にこの田辺大根のイベントにも参加して盛り上げてもらいたいとの要請があった。そこで当事務局はイベントの性格上、産業交流フェアの食品関連出展者から参加者を募集、7店舗が参加することとなった。

点在する空き店舗の前に机などを置いて、和洋菓子、ねり天、金平糖、梅干し、印度カレー、食品サンプル作製体験コーナーなどの屋台を出店した。こうして商店街には急造の屋台と産業交流フェアの青とオレンジの幟が立ち並び、田辺大根のPRに貢献することができた。



(東住吉・平野支部)

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