

ニュースレター（1・2月）

トピックス

小規模企業の景況（平成24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

- 扱い商品を絞り込んで頑張る街のスポーツ店（赤玉スポーツ・淀川区）
- 『猫』関連用品専門のオンライン通販ショップ（榊ジャイブ・西淀川区）
- 鳴野地区和食の地域一番店（しぎのにしむら・城東区）
- 創業100年を目指す町工場（中川鉄工榊・城東区）
- 顧客の欲しい自転車を提案して販売（そんなヒロシの自転車店（榊カラーオン）・此花区）
- 「大阪ミュージアムショップ」で大人気商品「くちぶち」（菓子工房エリオス・東住吉）

小規模企業の景況

(平成24年10～12月期)

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24年10～12月期の結果概要は以下の通り。

1. 今期(平成24年10～12月期)の状況

【売上額】今期(平成24年10～12月期)の売上額D I 値(全産業)は、前回調査(平成24年7～9月期)の▲28.3から2.9ポイント悪化し、▲31.2となった。業種別では、前回調査から、小売業は8.6ポイント改善したが、製造業は6.8ポイント、卸売業は8.7ポイント、サービス業は4.3ポイントそれぞれ悪化した。

【資金繰り】今期の資金繰りD I 値(全産業)は、前回調査(▲18.9)から1.0ポイント改善し、▲17.9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、サービス業が2.9ポイントそれぞれ悪化した。製造業が4.1ポイント、卸売業が4.3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(▲28.3)から2.6ポイント悪化し、▲30.9となった。業種別には、前回調査から、サービス業は6.6ポイント改善したが、小売業は横ばい、製造業が14.9ポイント、卸売業が1.4ポイント、それぞれ悪化した。

2. 来期(平成25年1～3月期)の予想

来期(平成25年1～3月期)の全産業の予想D I 値は、売上額▲30.9、資金繰り▲20.7、業況▲28.1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「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23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130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24年11月6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）286件について取りまとめた。
- 〔製造業74件、卸売業69件、小売業70件、サービス業73件〕
- ・回収数 : 285件（回収率99.7%）
 - 〔製造業74件、卸売業69件、小売業70件、サービス業72件〕

■DI値推移（全産業）

	127回調査	128回調査	129回調査 (前回)	130回調査 (今回)	
	H24(2012年) 1～3月期	H24(2012年) 4～6月期	H24(2012年) 7～9月期	H24(2012年) 10～12月期	H25(2013年) 1～3月期
売上額（増-減）	-21.5	-19.8	-28.3	-31.2	-30.9
資金繰り（好-悪）	-14.1	-17.7	-18.9	-17.9	-20.7
業況（好-悪）	-19.0	-23.7	-28.3	-30.9	-28.1
従業員（過-不）	-3.5	-5.3	-6.3	-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	サービス業	件数
1位	需要の停滞 →	27 (28)	需要の停滞 →	33 (34)	需要の停滞 →	18 (17)	需要の停滞 →	21 (12)
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 (10)	大型店・中型店 の進出による 競争の激化 →	12 (13)	利用者ニーズ の変化への対 応 →	11 (11)
3位	製品ニーズの 変化への対応 →	8 (9)	新規参入業者 の増加 ↑	4 (3)	消費者ニーズ の変化への対 応 →	11 (13)	大企業の進出 による競争の 激化 ↑	6 (6)

[注] () 内は前回（平成24年7～9月期）調査結果

↑＝前回より高順位

→＝前回と同順位

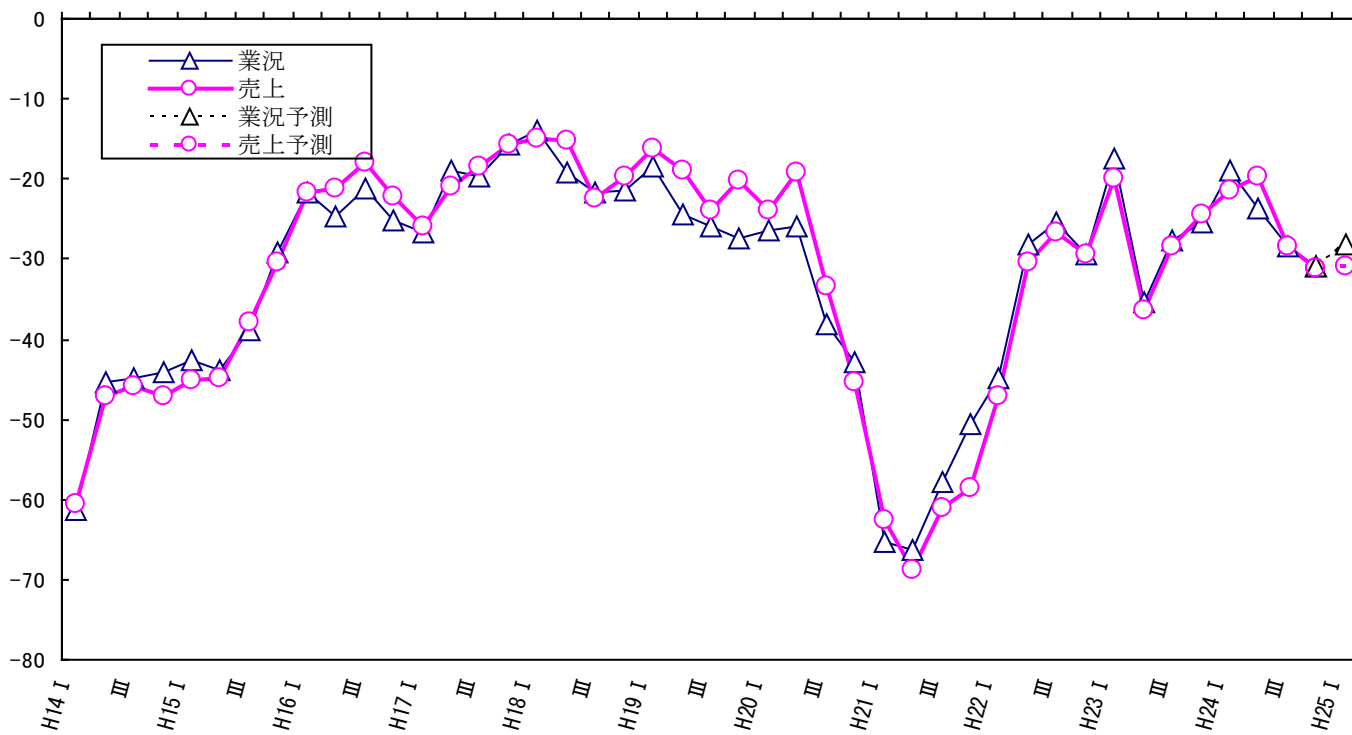
↓＝前回より低順位

■ 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	16.2	36.5	47.3	▲ 31.1	▲ 6.8	12.2	40.5	45.9	▲ 33.8
	卸売業	14.5	31.9	53.6	▲ 39.1	▲ 8.7	14.5	43.5	42.0	▲ 27.5
	小売業	14.3	31.4	54.3	▲ 40.0	8.6	8.6	38.6	52.9	▲ 44.3
	サービス業	16.7	51.4	31.9	▲ 15.3	▲ 4.3	11.1	58.3	29.2	▲ 18.1
	合計	15.4	37.9	46.7	▲ 31.2	▲ 2.9	11.6	45.3	42.5	▲ 30.9
	前回	17.1	37.1	45.5	▲ 28.3		13.3	51.4	35.3	▲ 22.0
資金繰り		好転	不変	悪化	好－悪		好転	不変	悪化	好－悪
	製造業	4.1	71.6	23.0	▲ 18.9	4.1	1.4	66.2	29.7	▲ 28.4
	卸売業	2.9	79.7	17.4	▲ 14.5	4.3	2.9	79.7	17.4	▲ 14.5
	小売業	5.7	61.4	31.4	▲ 25.7	▲ 1.4	0.0	71.4	27.1	▲ 27.1
	サービス業	4.2	76.4	16.7	▲ 12.5	▲ 2.9	4.2	76.4	16.7	▲ 12.5
	合計	4.2	72.3	22.1	▲ 17.9	1.0	2.1	73.3	22.8	▲ 20.7
	前回	3.5	72.7	22.4	▲ 18.9		4.9	75.2	18.5	▲ 13.6
業況		好転	不変	悪化	好－悪		好転	不変	悪化	好－悪
	製造業	13.5	39.2	47.3	▲ 33.8	▲ 14.9	10.8	39.2	40.5	▲ 29.7
	卸売業	7.2	53.6	39.1	▲ 31.9	▲ 1.4	13.0	43.5	42.0	▲ 29.0
	小売業	7.1	42.9	50.0	▲ 42.9	0.0	4.3	51.4	44.3	▲ 40.0
	サービス業	13.9	56.9	29.2	▲ 15.3	6.6	8.3	66.7	22.2	▲ 13.9
	合計	10.5	48.1	41.4	▲ 30.9	▲ 2.6	9.1	50.2	37.2	▲ 28.1
	前回	11.9	47.2	40.2	▲ 28.3		11.5	51.4	33.9	▲ 22.4
従業員		過剰	適正	不足	過－不					
	製造業	10.8	79.7	9.5	1.4	10.8				
	卸売業	5.8	81.2	8.7	▲ 2.9	▲ 1.4				
	小売業	1.4	80.0	7.1	▲ 5.7	0.0				
	サービス業	5.6	83.3	6.9	▲ 1.4	6.8				
	合計	6.0	81.1	8.1	▲ 2.1	4.2				
	前回	3.5	81.1	9.8	▲ 6.3					

「今期の状況（除従業員）」は平成24年10～12月期状況であり、前年同期の平成23年10～12月期との比較。来期の予想は平成25年1～3月期予想であり、平成24年1～3月期との比較である。「前回」欄は平成24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25年 I 期は予想値

工夫ある経営で頑張っている中小企業

扱い商品を絞り込んで頑張る街のスポーツ店

スポーツ店と言えば、野球やサッカー・テニス等の用品を揃えているのが一般的。阪急三国駅前サンティフルみくに商店街の中央角地にあるお店、**赤玉スポーツ**（所在地：大阪市淀川区西三国 3-3-25 TEL：06-6395-3878）には、そのような定番商品が全然置いていない。

同店で扱っている商品は次の2種類。1つは新体操に関する用具類一式、ほぼ独占状態で扱っている。もう1つはシューズ類、サイズ12cm～の幼児向けに特化した品揃えが特徴。

同店は店主の永沼さんと息子達也さん2人で切り盛りしている売場20坪程の小さなお店だ。「街のスポーツ店」を取り巻く経営環境は非常に厳しい、赤玉スポーツも例外でない。永沼さんの話では、近隣に大型店が出店する平成20年頃までは、同店もスポーツ用品なら一通り何でも扱う、悪く言えば、特徴のないお店だったとのこと。

大型店との競争で生き残るには何かしなければと、扱い商品の1つだった新体操と器械体操関連の用具類に特化することにした。正直、一般スポーツ店でよく見られる定番用品を無くすことにはかなり抵抗があったとのことだが、今では新体操関連ではほぼ独占状態、最近では海外からの注文も増えているそうだ。同店に来られるお客さんの中には、大型スポーツ専門店からの紹介で、「三国の赤玉さんなら置いてあるかもしれないよ」と言われて訪れる方も結構いるとのこと。

もう一つの柱の幼児向けのシューズ。店頭には12cm～20cmのミニサイズのシューズがぎっしりと並んでいる。商店街に買い物に来られた子供連れのお母さんが、お気に入りのシューズを買っていかれるそうだ。実はこのサイズ、販売量が見込めないのか、一般店では余り扱っていないとのこと。

5年前に行った大幅な見直しはリスクを伴ったが、従来どおりのやり方を続けていたら、どうなっていたか分からないと永沼さんは言う。売場面積では到底大型店には及ばないが、他店で余り扱わない商品分野に絞り込んだことが幸いしたようだ。野球やサッカー・テニス等の用品に比べると市場規模は小さいかもしれないが、赤玉スポーツのように大型店と競合せず、逆にお客さんを紹介してもらえようなお店になることも、「街のスポーツ店」が生き残るための大切な方向なのだろうと思われる。

(北支部)

『猫』関連用品専門のオンライン通販ショップ

株式会社ジャイブ（所在地：大阪市西淀川区野里 1-12-30 TEL：06-7492-7006）は、ペットの

中でも『猫』に特化した、用品の製造・販売を行っている。

“猫と一緒に楽しく元気に暮らす”をテーマに、オリジナルの猫の首輪やハーネス、猫用品、猫雑貨を取扱い、オンライン通販ショップ【猫用品のゴロにゃん】(URL:<http://www.56nyan.com>)、【猫用品のゴロにゃん楽天店】(URL:<http://www.rakuten.co.jp/56nyan/>)を運営している。

2004年の開店以来、猫専門店としての自覚と責任を忘れず、まず猫の事を考えた「モノ創り」を心がけておられる。

ペット用品というところまでは、どうしても犬用品が多く、そのついでとしての猫用品が大半であった。しかしながら、犬と猫とでは習性も特性も違うことから、猫用品を求めておられるお客様の要望を満たすものがなかった。自身、猫愛好家でもある同社社長は、「それならば自分で作るしかない」ということで、猫グッズの製造を企画することになった。

例えば、猫専用首輪であるが、猫への負担を最小限に抑えるため柔らかく軽い素材を使用(従来の難い芯材を入れない、鈴をつけない)、安心安全を最大限まで考慮し(光触媒抗菌加工、セーフティー止め具、お名前シールの付属)、そしてオリジナリティを重視したファッション性で、従来のお散歩用品ではなく、おしゃれ用品という捉え方で、飼い主様との生活に彩りを添えるお手伝いが出来ればと考えて開発している。また、特許取得済の猫用胴輪「ゴロにゃん・ハーネスダブルブロックタイプ」は、猫の体に優しくフィット、そしてしっかりサポートする商品として、支持を得ている。

同社は、創業後、毎年商品点数を増やし、売上を伸ばしてきたが、現状の猫専門商材の品揃えはまだまだ不十分である。

これからも益々、猫専用オリジナル商品の探求と開発を行い、常に改善、改良、新しい企画で、さらなる発展を目指していただきたいと思う。

(北支部)

鳴野地区和食の地域一番店



城東区鳴野西で寿司・割烹料理・仕出しを行っているのが「しぎのにしむら」(所在地：大阪市城東区鳴野西 4-3-26 TEL:06-6962-5512 代表者：西村光雄氏)である。

現代表者西村光雄氏の父親である西村拓夫氏が昭和42年に寿司・割烹料理店として当地で開業、平成3年10月に現在の店舗を新築し、2階座敷を増設、その後、平成15年9月に現代表者の西村光雄氏が事業を引き継ぎ、現在に至っている。

同店は、1階にカウンター席8席と棧敷席12席、



2階にお座敷3部屋(収容人員30名)を有している。メニューは、各種にぎり寿司、巻き寿司の他、会席料理3種類(雅10千円、舞8千円、華6千円)、鍋料理4種類(てっちり6千円、よせちり5千円、かにちり4千円、はも鍋5千円)があり、仕出し料理は、松花堂弁当3種類(松5,000円、竹3,500円、梅2,500円)、折詰2種類(祝用:4,000円、仏用:3,500円)を扱っている。さらに平日は近隣の会社員向けに500円弁当も販売している。嶋野地区で寿司・割烹料理から仕出しまで取り扱っているのは同店のみである。

このように取扱いメニューの多い「しぎのにしむら」ではあるが、最近は仕出し料理が多くなり、中でも松花堂弁当の人気の高い、とのこと。お近くにお寄りの際は、是非一度ご利用されてみてはいかがでしょうか。

(東支部)

創業100年を目指す町工場

中川鉄工株式会社 (所在地: 城東区関目 2-5-17 URL: <http://www.nakagawa-iw.com/> TEL: 06-6939-8519) は、旋盤加工(ステンレス・チタン)、マシニング加工の会社。大正6年に創業以来、まごころ込めたものづくりを一貫して行っている。「MADE in OSAKA JAPAN」を合言葉に、大阪でのものづくりに誇りを持っている『笑顔で、頑固な町工場』である。

同社は、もともとは汎用旋盤を取り扱っていたことから、旋盤関連の丸物の加工製造を最も得意としている。加工しづらい形状のものでも、汎用旋盤や自社製工具・治具を駆使して対応している。最新のNC機械(NC旋盤、マシニングセンター等)も導入しており、『職人的加工技術と最新のNC加工技術の融合』をスローガンとして、技術力の向上に努めている。

その技術力は高く、「航空宇宙向け認証規格・JIS Q9100」の審査にも合格している。高い精度が要求される航空宇宙向け製品の加工も可能である。

また、6年前より、3S活動(整理・整頓・清掃)に本格的に取り組んでいる。「現場は最高のセールスマン」とのスローガンのもと、全社員が協力して3S活動しており、取引先企業や関係先企業を、いつでも工場見学に迎えられる。





現在の代表取締役社長の中川裕之氏は、4代目である。中川氏は、大阪のものづくりを支えていくとの心意気で、歴史ある企業をさらに発展させようと日々取り組んでいる。

もうすぐ創業100周年をむかえるにあたって、昨年11月に、応接室を改装し、「中川鉄工ミュージアム」を開設した。会社の歴史と製品を紹介する展示スペースでもある。「これまでもこれからも大阪一筋で大阪のものづくりを支えていく」という思いから、社歴グラフィックは大阪弁や大阪も名所をちりばめていて、楽しく読めるボードになっている。そのボードの下には、自社の加工製品も展示している。

経営ビジョンのひとつには、「創業100年到達後は、創業200年を目指す」もある。次の100年を目指し、ものづくりに取り組む中川鉄工㈱の今後に発展に期待したい。

(東支部)

顧客の欲しい自転車を提案して販売

大商西支部は、今年の春、此花区北郊通り沿いにある“**そんなヒロシの自転車店**”（法人名：株式会社カラーオン 所在地：大阪市此花区四貫島2-2-5 URL：<http://www.sh-cycle.com/>）で電動自転車を購入した。大商の会員事業所であるので、連絡先と、車種を予め調べようとHPを覗いてみたら、元気あふれる画面、かつ丁寧で詳しいHPの内容に吃驚して、感心した。

訪ねてみると、次から次にお客さんが訪れている。パンク修理や備品の取り付け、自転車購入に来店したお客様に若い店主が一人でたちまわっている。聴くと店売りだけでなく、インターネットでの広報・販売に力を入れているようだ。

感心した点は仕入れ先であるメーカーサイトの説明だけで済ませることなく、店主がその既製品自転車の特徴を、パーツ構成をみて説得力のある解説や感想を付け加えているところだ。自転車はパーツ構成を自由に選択できるものであると改めて思い知る。店主は顧客のタイプや、その要求や使い方などを顧客と相談しながら、パーツを交換しては顧客にとってより満足のできる自転車を提案し、仕上げて販売している。サラリーマンが仕事に使うなら丈夫な幅の広いステンレス製の前カゴ、主婦なら買い物袋が傷つきにくい樹脂製の前カゴへ交換する。電動ならバッテリーの性能、サドルも長い時間乗り続けることが多いのかどうか？タイヤの大きさやリムの素材など、顧客との話を通じて、交換を薦めるかどうか決める、といった具合である。

自転車店は地元密着サービス業だ。自転車購入から日々のメンテナンス、痛んだ後は廃車、そしてまた新車購入といった一連のサイクルを続ける。家族ぐるみで付き合うことも多く、知り合いにお店を紹介していく。顧客との良好な関係を築いていくことが何よりも大切な経営基盤となる。

小さな自転車店の中には満足なHPを持たないことも多いが、最近はネットが普及し、電話帳代わりにHPで検索して使うユーザーが多く、HPを持つかどうかが一種の信用にもなるので、大商としては簡単でもHPを持つよう指導している。今回自転車を購入するにあたり、同店のHPを開けた時から「がんばっているお店だな、この店主なら購入後も色々と相談にのってもらえそうだ。」との印象が伝わってきた。

同店は先代から仕事を引き継いで、1年が経った。これからどんどん新しい若い店主の色を出してもらいたく、大商としてサービスを案内し、引き続き経営の支援を行っていきたい。

(西支部)

「大阪ミュージアムショップ」で大人気商品「くちぷち」

日本各地に大阪をお届けするネット通販サイト「大阪ミュージアムショップ」(URL: <http://www.msosaka.jp/>)の人気商品のひとつが、大阪チーズケーキ「くちぷち」。「くちぷち」は洋菓子を製造、販売する**菓子工房「エリオス」**(所在地: 大阪市東住吉区駒川 2-4-22 TEL: 06-6797-6336)のシェフ・パティシエ 縄本修嗣氏が、丹精込めて作り上げた逸品である。

2008年、同店は第25回全国菓子大博覧会・兵庫・姫路菓子博に、フランス産クリームチーズをふんだんにつかった「フロマージュ」を出展し、名誉総裁賞を受賞する等、おいしさと口どけのよさで高い評価と賞賛を集めた。その「フロマージュ」に、鮮度にこだわった地元大阪産の材料を惜しみなく使う等さらに改良を加えて焼き上げたものが「くちぷち」。特に卵の品質を重視しており、契約農家から毎日届けられる新鮮な地卵の卵白とぷりぷりの卵黄を使い、しっとりと焼き上げている。やさしい色をした、ひとくちサイズのチーズケーキ「くちぷち」にはおいしさが凝縮されており、「しっとり ふんわり くちどけまるやか」な食感は、私たちに上品で贅沢な時間を提供してくれる。「くちぷち」は店頭販売をしておらず、通販専用の商品。先日、東京の池袋で開催された「ニッポン全国物産展」の「ニッポン全国ご当地おやつランキング」で、大阪代表で出場し、47都道府県中8位の成績を修め、大阪を代表するお菓子のひとつとして着実に実績を積んでいる。

縄本氏は二代目。先代の父親は半世紀前に和菓子の製造卸を創業、半生菓子を中心に地元住民等においしい菓子を提供してきた。縄本氏は家業を継ぐ予定だったが、洋菓子の魅力に目覚め業態転換、2002年に菓子工房エリオスをオープンした。以来、地域一番店になることを目標においしい洋菓子づくりを追求するなかで、同店のファンが増え、順調に売上げを伸ばしている。

パティシエとしての縄本氏の強みは、創意工夫を凝らして和菓子づくりに取り組んできた父親の背中を見て育ったこと。父親から学んだ和菓子の製法に自らが習得した洋菓子づくりの技術を組み入れることができるため、味・飾り付け・素材の組み合わせにと幅の広い着想の中で商品開発ができる。その上、誰にも負けない洋菓子づくりへの情熱、研究熱心さを持ち合わせ

ており、今後、縄本氏がつくり出す新商品を口にする日が待ち遠しい。

縄本氏のモットーは、「地元重視、地元を大切にしつつ、大阪のよさを広く発信すること」東住吉区、平野区の中小企業経営者らが地元経済団体や区役所と一緒に開催している産業交流フェアでは、実行委員会のメンバーの一人として企画段階から参画し、毎年、同フェアの運営や出展に汗を流している。また、東住吉・平野の地域ブランド、H2Oの推進者の一人として、東住吉区のマスコットキャラクターの「なっぴー」や平野区のマスコットキャラクター「ひらちゃん」をかたどった香ばしいクッキーを焼き上げたり、地元伝統野菜である田辺大根や採りたての金時人参を使ったジャムを作ったり、地元への熱い思いが商品開発につながっている。

(南支部)

大阪商工会議所 支部

北 支 部 〒530-0047
大阪市北区西天満5-1-1
ザ・セヤマビル3階
(地下鉄「南森町」、JR「大阪天満宮」)
管轄区：淀川、東淀川、西淀川、北、福島
TEL : 06-6130-5112
FAX : 06-6130-5113

東 支 部 〒534-0024
大阪市都島区東野田町4-6-22
ニッセイ京橋ビル2階
(JR・京阪・地下鉄「京橋」)
管轄区：都島、旭、城東、鶴見、東成、生野
TEL : 06-6358-6111
FAX : 06-6358-6333

中 央 支 部 〒540-0029
大阪市中央区本町橋2-8
大阪商工会議所ビル2階
(地下鉄「谷町四丁目」「堺筋本町」)
管轄区：中央
TEL : 06-6944-6433
FAX : 06-6944-6434

西 支 部 〒550-0012
大阪市西区立売堀4-2-21
銀泉阿波座ビル1階
(地下鉄「阿波座」)
管轄区：此花、西、港、大正、浪速、西成
TEL : 06-6539-1666
FAX : 06-6539-1668

南 支 部 〒543-0056
大阪市天王寺区堀越町13-18
銀泉天王寺ビル5階
(地下鉄・JR・阪堺「天王寺」、近鉄「大阪阿部野橋」)
管轄区：天王寺、阿倍野、東住吉、平野、住之江、住吉
TEL : 06-6771-2211
FAX : 06-6771-2257