

# NewsLetter

ニュースレター（2月）

No. 309 (2017. 2. 20)

## 工夫ある経営で頑張っている中小企業（5件）

1頁

- 地域に親しまれ、文化的活動を支援する喫茶店（たかうち珈琲店・東淀川区）
- 「体感型ゲーム研修」と「WEBマーケティング」を駆使し、企業の業績アップをサポート！（㈱JQUALIA(ジェイクオリア)・中央区）
- UVプリンターで企業・商品の訴求力アップをお手伝い！（光広告㈱・西成区）
- 難加工材のネジ切り技術を武器に高収益経営を行う個人事業所（ソガ鉄工所・西区）
- 透明度と輝きあるクリスタルガラス製品を製造・販売～熟練職人が手作業でカット・研磨し、徹底した品質管理で提供～（㈱ソフィアクリスタル・住之江区）

## 工夫ある経営で頑張っている中小企業

### 地域に親しまれ、文化的活動を支援する喫茶店

新大阪駅東口からすぐの場所で喫茶店**たかうち珈琲店**（所在地：大阪市東淀川区東中島 1-17-18 新大阪ビル東館 1階 代表者：高内宗晴氏 TEL：06-6320-2210）を経営する高内店主は、1977年大学卒業と同時にスポーツウエアを製造販売する企業で勤務した後、1985年に脱サラ、1986年に「たかうち珈琲店」を開店した。

喫茶店経営は初めてであったため、最初の1年間は少しでも経験と実績を積むため無休で営業したが、珈琲1杯 350円と当時としては値段が高めであったため客数がそれほど多くなく、従業員と掃除に明け暮れる毎日であった。

2年目からは、なじみ客が増えるに従い少しずつ売り上げが伸び、次の目標である洋菓子店の開店準備を開始、1990年に2号店として現在の場所に洋菓子と喫茶の店を開店した。しかし、この頃から世の中はバブル崩壊の兆しが出始め、同店もその影響により売上げが伸び悩み、1992年には1号店を閉鎖、さらに1997年には2号店の洋菓子部門を廃止した。

それを機に奥さんと2人で営む珈琲専門店に模様替えし、「店で提供するものは納得できる商品のみ！」と店のあり方を見直した。店内を木造り調の雰囲気にして、コーヒーメニュー20数種、パン



メニュー10 数種、焼き菓子類 4 種、その他紅茶・ジュース類等を取り揃えた。さらに、軽食に供するパンと焼き菓子も奥さんの手作りに切り換えるなど、メニューを以前にも増して充実させた。

一杯ずつ丁寧に入れる珈琲と手作りの軽食の美味しさ、そして店主ご夫婦の気さくで温かいお店の雰囲気が評判となり、ファンの顧客が徐々に増えた。

お店のコンセプトを考え直すにあたって高内店主が重視したのは、「店を経営している者にとっての“やり甲斐”」。「お客様が席でくつろがれている様子が目に入った時、お客様同士の笑い声が聞こえてきた時、またお帰りの際に『美味しかったです。ありがとう』の一言をおっしゃってくださった時、そういう時の喜びはお金に換算できないものがあります。」と高内店主は語る。

「喫茶店は飲食するだけでなく、情報交換の場や情報の中継地、発信地になっています。老若男女、サラリーマンや経営者の方、週に 1 回来られる人や月に 1 回程度の方、たまたま来店された方など、いろいろなお客様が来られます。そんな方たちの集まりの場として、当店では無料で場所をお貸ししています」。利用しているのは、タヒチの打楽器トエレ教室、ハワイ語講読教室、お習字教室、音楽好きの集まりの楽遊狂会、ハイキングサークルの事務局、そして「たかうち寄席」と多種多様。高内店主はご自身が音楽や芸術が好きであるため、文化的な活動を行っているグループに対し、活動場所の提供を通じて地域社会に貢献したいと考えている。

(北支部)



---

## 「体感型ゲーム研修」と「WEB マーケティング」を駆使し、 企業の業績アップをサポート！

**株式会社 JQUALIA(ジェイクオリア)** (所在地：大阪市中央区淡路町 2-5-8 船場ビルディング 217 代表取締役：田中 良一 氏 TEL：06-6125-5603 URL：<http://jqualia.jp>) は、利益を生み出す強いチームづくりのために、「戦略会計思考」を基礎とした「全員参加型経営」の実現を目指した“ゲーム研修”と WEB マーケティングサービスと合わせて、企業の利益アップ実現のための支援を行っている。

田中代表は、2003 年から 2012 年まで腕時計とアクセサリーのネット通販会社の運営に携わることで、ネットショップ業務全般を経験し、システムを活用した多店舗出店とデータを駆使した大量販売戦略で売上げ増を達成した。一方で、安値合戦の薄利多売に伴う大量受注と出荷業務、クレーム対応に追われる過酷な現場、さらには疲弊した現場での人間関係の悪化による組織崩壊など、ネット通販会社に起こりうる負の側面も同時に体験してきた。

田中代表はそうした自身の体験から、人が活性化する現場づくりに取り組み、社員のモチベーシ

ョンを引き上げ、チーム力を強化し、全員参加の経営を実現することで、利益の最大化を実現させた。この時に活用したのが、「人材育成」「戦略会計思考」を養うことができる「ゲーム型の研修」であった。

同研修では、経営シミュレーションゲームを楽しみ、さまざまな思考と感情を巡らして参加メンバーと協力、試行錯誤することで、企業経営や利益の構造、経営学、会計学の基本知識を身につけるとともに、座学では難しい経営のカンとコツを体得することができるという。さらには参加メンバーが目標を共有することで、チーム力を強化し、「全員参加型の経営」の基礎をつくることを目的としている。



楽しいから行動してしまうというゲームの特性を活用した「ゲーミフィケーション」を利用した研修のため、社長を含め参加メンバー全員が意識を高めて共通の目標に集中し、一致団結して達成する「全員経営」につながる。「ゲーム研修の活用は、“全員経営”の近道となる」と、田中代表は確信を強めている。

ゲーム研修はこれまでに、1,000 名人以上が受講している。ゲーム研修を通じての現場改善の支援や WEB サイト運営サポートを行うことで、さらに多くの企業へゲーム研修を活用した「人材育成」と「全員経営」、そしてこれまで培ってきた「WEB マーケティング」を合わせ、元気な会社づくりをサポートしていく。ぜひ一度、ゲーム研修をご体感ください。

(中央支部)

## UV プリンターで企業・商品の訴求力アップをお手伝い！

**光広告株式会社**(所在地:大阪市西成区橘 1-4-16 代表取締役:坂入 和夫氏 TEL:06-6661-7479 URL : <http://www.hikariad.co.jp>) は、事業所で必要な広告媒体の看板・サイン製作、各種媒体の印刷およびイベントで使う横断幕・懸垂幕製作、アドバルーン・エアアーチ等の設置、運営を行っている。

印刷媒体は顧客が直接手にするものであり、訴求力をいかに高めるかが重要になるが、同社では新型の「UV プリンター」を導入、以前の UV プリンターより機能がアップし、立体的なものにも直接プリントできるようになった。

※UV プリンターは、印刷直後に紫外線を照射して瞬時に UV インクを硬化させるため、金属、樹脂、ガラス、木材など平面素材に直接印刷が可能。表面に独特の質感や立体感を表現できるのが特長。

同機を使えば、従前は印刷した後でカットしていたジグソーパズルも、あらかじめカットされている白版パズルに後からプリントできるようになり、一枚からでもジグソーパズルが作れる。その他ボールペンや成型後のスマホケースなどにもプリントでき、応用範囲も幅広く、多様な素材への印刷が可能で、しかも製版は不要、オンデマンド・ダイレクト印刷ができるので、小ロットの短納期印刷にも対応できる。



同社では、顧客から特殊印刷等のアイデアや要望があれば、問い合わせや相談を受け付けている。名刺や案内状などの印刷物の訴求力アップや斬新な変化をお考えの方は、一度相談してみたいかがでしょうか。

(西支部)

## 難加工材のネジ切り技術を武器に高収益経営を行う個人事業所

大阪市内西部に位置する西区はかつて安治川・木津川沿いに数多く立地した造船所に資材や付属品を供給する機械・金属加工業や鋼材卸売業が隆盛を極めた。中でも機械部品とボルト・ビス類を製造する鉄工業は市内でも名高く、九条地区を中心に町工場が集積する「鉄の町」が形成されてきた。



しかし、海外との競争や不透明な先行きを受けて代替わりを機に後継者問題に悩む会社が少なくない。こうした中で40歳代前半の二代目経営者を中心に、兄弟二人でひきも切らない受注をこなしている事業所がある。

**ソガ鉄工所**（所在地：大阪市西区本田2-4-16 代表者：曾我 忠示 氏 TEL：06-6581-2805）は、経理関係を母親が、代表者兼職人を曾我兄弟が務める典型的な家族経営の小規模事業所で、先代が創業して以来50年の節目を迎える。受注は常に満杯状態で、受注残が3カ月～半年先まで及ぶことも珍しくない。その中を縫って「風力発電用ブレードの固定ボルト」「水素ステーションで用いられる水素発生機用圧力容器のボルト」などの依頼が舞い込む。

同事業所はアンカーボルトから精密機械部品のネジ切りまで、あらゆるネジ製品の加工を営む。中でも直径24ミリ～165ミリサイズの加工を得意とし、造船や橋梁をはじめとする特殊ボルト・ナット（ネジ切りの位置・範囲を特注で受けるもの）の製造を小さな工場の中で行っている。

実は、ネジ業界でボルトとナットの両方を加工する事業所はそれほど多くない。規模の大きな事業所は別だが、業界内で加工分野が細分化された結果、ボルトとナットの実加工は別々の会社で行われるのが普通だ。ソガ鉄工所では特殊部材の加工と短納期への対応を迫られた結果、特注のボルトとナットを一括して自主生産できる体制を整えた。



また、家族経営の極めて小規模な事業所ながら、ねじの検査具（ねじゲージ：JIS規格の品質に適合しているかを確認する器具）を保有している。およそ百種類にも達するこの検査具は普通、中規模以上のねじ専門企業でないと保有しないことから、「うちはねじゲージを持っている」というだけで、その専門性を取引先に伝えることができる程のものだ。

同業他社との差異を強く打ち出したソガ鉄工所の特徴は、代表者が毎年「何か新しいことにチャレンジしよう」と目標を立てて取り組んできた結果だ。これまでに実現してきた挑戦は「切削加工が困難な素材（インコネル）に取り組む」「橋梁用の免震ボルト」「高レベルの製品検査（非破壊・破壊、超音波検査）にも対応できる生産体制」。同事業所では、こうした積極的な取組みの蓄積により、「難加工材の少量加工ならソガさんに相談」「厳格な検査にも対応でき、かつ小回りの効く工場」として地位を確立し、コストダウン目的の見積もり競争には参加しないスタンスを貫いている。



代表者の曾我氏は堅実な経営を旨とする母親と協議しながら徒に規模の拡大を追わず、職人としての加工内容や加工素材、検査体制の充実を図ることで価格競争に埋没することなく、高収益構造の経営を目指している。同事業所はホームページを持たず、新規取引先の開拓にも決して熱心ではないが、西支部が機械・金属加工業の取引拡大のために開催する交流会の場で、的を絞ったメーカーに技術力をアピールしている。

代表者の曾我氏は「うちは価格競争ではなく、受注側と発注側が対等の立場で話し合ってお客様のニーズを実現できるよう取り組んできました。うちとお客様の架け橋は値段の安さではなく技術という力なのです」と語る。

（西支部）

## 透明度と輝きあるクリスタルガラス製品を製造・販売 ～熟練職人が手作業でカット・研磨したものを徹底した品質管理で提供～

**株式会社ソフィアクリスタル**(所在地:大阪市住之江区南港北 2-1-10ATC ビル ITM 棟 3 階 F-5  
代表取締役社長: 笹島 孝章 氏 TEL: 06-6615-0035 (フリーダイヤル 0120-866-033) URL:  
<http://www.sophia-crystal.co.jp/>) は、笹島社長が 2009 年に設立したクリスタルガラス製品  
の製造販売会社である。

会社設立前の今から約 15 年前よりクリスタル製品の取り扱いを始め、徹底した品質管理の下、オリジナルブランド「SOPHIA CRYSTAL」を展開、全国 500 社以上に商品を供給している。クリスタルガラス製品に関する提案、製造、納品までをトータルで行っており、大ロットの記念品やオリジナル商品も取り扱っている。

「SOPHIA CRYSTAL」のクリスタル商品の年間売上実績は、すでに 10 万個を超えている



同社商品は、有害な鉛を一切含まずに従来のクリスタルガラスと同等の透明度と輝きを実現



した『エコロジークリスタル』を使用し、熟練の職人が 1 点 1 点手作業でカット、研磨を施した美しいソフィアクリスタルの世界を提供している。

住之江区にあるショールームは日本最大級であり、クリスタル製品を存分に見ることができる。ショールームでは、「クリスタルトロフィー」「クリスタル楕」「スポーツトロフィー」「ガラス楕」「ガラスフォトフレーム」「ク

リスタルダイヤモンド」「フォトフレーム&ミラー」「クリスタルペーパーウエイト」「クリスタルクロック」「ファンタジークロック」「幸運のストラップ」など、多彩なクリスタルガラス製品が展示されていて、透明度と輝きの美しさを感じることができる。



「SOPHIA CRYSTAL」の既製品なら、サンドブラスト加工、内部レーザー加工、フルカラー印刷加工など、

お客様の要望に合わせて文字入れ加工を行い、トロフィーや楕への名入れも 1 個から可能。小ロット対応はお客様から喜ばれている。



また現代の仏事にマッチする美しい「クリスタル仏具」や、ペットを供養する美しい「ペットメモリアル」などの注文が

伸びている。

クリスタルガラス製品を通して、メモリアルを輝きのある形にし、美しいライフスタイルを創出している同社の今後のさらなる成長を期待したい。

(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「天王寺」、阪堺「天王寺駅前」、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
中 小 企 業 振 興 部	〒540-0029 大阪市中央区本町橋2-8	TEL:06-6944-6451 FAX:06-6944-6565



大阪商工会議所は、2014年4月から3年間、事業運営の基本となるビジョン「千客万来都市OSAKAプラン(第2期)～全員参加で『大大阪』『大関西]をつくろう」に基づく様々な事業に取り組んでいます。“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られる「大阪」をつくりだすための支援をします。