

ニュースレター（支部概況報告）（2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
教育映画製作に半世紀！
ナノを超えるピコレベルで測定できる流量モニター装置を
世界で初めて開発したベンチャー企業
昭和初期の長屋でカフェを開店
○特徴ある製品で急成長する会社
創業3年で年商十数億円を達成する成長企業
「芸」は“売り”ではなく“売り物”なり
和太鼓の職人技を守り続けている会社
本格的な既製老眼鏡の通信販売
アスベスト対策に貢献する企業

2. 地域の動き(4件) 9頁
工専用フェンスのギャラリーが十三の名所に よどがわ今昔すとーり〜と
消費税新規課税事業者の動向について
「キッズ・マート」(小学生の出店体験事業)を2校が開催
ラビスあべの(小売市場) コマーシャルロケ施設として事業協力

3. 今年度の異業種交流会活動成果事例(1件) 11頁
勉強会で「経営革新計画」承認申請を目指すNKK(西淀川経営改善研究会)
会員<メンバーの「経営革新計画」大阪府承認に続けとばかりに
『新たな取り組み』に挑戦>

工夫ある経営で頑張っている中小企業

教育映画製作に半世紀！

共和教育映画社(北区万歳町4-12 浪速ビル6F 代表者 八頭司 享 . 6312-2645)は昭和32年創業の教育映画の製作、配給企業である。教育映画と聞くと堅い印象を持つが、代表者の八頭司氏はいたって明るく気さくである。

同社はこれまで数々の名作を生み出しているが、昨年11月に出した新作ビデオが今大きな話題を呼んでいる。それは、「あっ！危ない きみならどうする」というタイトルの小学生対象の防犯教育ビデオである。

昨年は、学校や子供を狙った凶悪犯罪が頻発したが、それもあって朝日新聞(12月5日掲載) 読売新聞(12月20日掲載)といった全国紙で取り上げられただけでなく、「おはよう朝日です」(ABCテレビ)でも12月15日同作品が紹介された。ビデオでは一人で下校している時に知らない人に声をかけられ、車に連れ込まれそうになる危険な場面等を再現し、子供でも覚えられるようにキーワードで「イカのおすし」(いかない、のらない、おお声を出す、すぐに逃げて、しらせる)とわかりやすく紹介している。

「本当はこういう作品がいない社会であって欲しいが、映像で子供たちに怖さを知ってもらい、自分で身を守るきっかけになれば」と八頭司氏は語る。

同社が製作した作品のほとんどは文部科学省の選定となっており、その質の高さをうかがわせるが、中でも障害者を題材とした「泣いて笑って涙してポコポコ」、「ぼくに涙にはあわない」、「心をむすぶ愛のハーネス」の3作品は文部科学大臣賞を受賞している。またそれ以外の作品でも教育映画最優秀作品賞など数々の賞に輝いている。

最近ではハンセン病への差別、偏見を扱ったドキュメント映画「ハンセン病 - 今を生きる」が完成し、すぐに朝日新聞(11月21日掲載)はじめ様々なメディアで取り上げられ、また社会問題化しているニートをテーマとしたアニメ「三ねん寝太郎」など次々と話題作も生み出している。

同社は長年に亘り教育映画に携わってきたが、「何よりも大切なのは心の教育」と八頭司氏が言うように、作品には常に見る人の心を豊かにする一貫性がある。URL：<http://www.kyowafilm.com>

(北・都島・福島支部)

ナノを超えるピコレベルで測定できる流量モニター装置を世界で初めて開発したベンチャー企業

ナノテクノロジーが脚光を浴びている。カーボンナノチューブやフラレンに代表される10のマイナス9乗という極微細の世界を操る技術である。このナノテクノロジーを実現するためには様々な物性を評価する必要があるが、その中でも流量測定は重要な分析の一つである。(株)ケムコ(代表者 谷川哲也氏 北区中崎2-8-14 堀川ビル .6357-0395)は、従業員数9名の小規模企業ながらこのナノテクに挑戦し、ナノレベルからピコレベル(10のマイナス12乗)という極微量のサンプル流量をモニタリングできる測定器・ピコフローモニターの製品化に世界で初めて成功した。この研究は数年前から着手されたもので、その後米国と日本で特許を取得し昨年からの販売を開始している。

物質が何であるかを明確にすることを同定というが、同定のための機器分析手法の一つにクロマトグラフィ法がある。同社はクロマトグラフィを専門に製造販売する企業で、昭和50年に現代表者の実父によって設立された。設立当初は企業や大学の研究室向けにガスクロマトグラフィ用充填剤や分析用カラムを販売していたが、国内に適切な機器や材料がなかったので欧米からの輸入に頼っていた。実父は創業当時から積極的に大学との産学共同による研究開発に取り組み、数年後には媒体を気相から液相に展開して液体クロマトグラフィも手掛けるようになった。この結果、高性能カラム(Chemcopak)や自社充填剤(CHEMCOSORB)のような自社ブランド製品の開発に成功し、中国や韓国等のアジア地域だけでなく広く欧米やロシアにも輸出するようになった。

平成の時代に入ってから独自の商品開発に一段と注力するようになり、電場充填式の新型キャピラリーカラムの販売を開始した。従来のカラムは圧力で充填していたが、この方式では均一に充填されたカラムを得ることが難しかった。これに対して、電場を印加すれば電気泳動により均一に充填できる。この新型カラムは世界的に見ても類例のないもので、平成12年に大阪工研協会から工業技術賞を受賞している。

最近、高速液体クロマトグラフィ(HPLC)の極微量測定のニーズが高まってきたが、既存のマイクロレベルの流量計では誤差が大きく間接測定しか出来なかった。ピコフローモニターは、このニーズに対応した測定器として同社が名古屋工業大学と連携して開発したものである。この装置はHPLCの分析用に考案されたものであるが、極微量の移動層の流量を直接かつ正確にオンライン測定できることから、HPLCに限らずナノテク世界の様々な分野で使用される可能性がある。例えば、人体細胞の中のプロテオーム解析等の先進バイオテクノロジーへの応用が進められている。

同社は、大手の企業が手掛けない分野に着目して製品開発を行っている地道なベンチャー企業であり、HPLCの業界では確固たる地位を築いている。しかしながら、ニューテクノロジー分野での知名度は高くない。分析機器等の展示会に出展し普及に努めてはいるが、来場者の注目は大手企業の製品に向きがちなためである。今後は知名度を高め同社のユーザー企業を増やすことが、一昨年に事業を引き継いだ現経営者の経営課題である。

(北・都島・福島支部)

昭和初期の長屋でカフェを開店

京阪千林駅から徒歩3分。千林商店街から少し路地裏に入ったところにたたずむ九軒長屋。「マーボロ」はこの長屋の中に昨年11月にオープンした一風変わったカフェである。

店主の中谷千穂子さんは同じ長屋に住む小学生の子供を持つ主婦。以前、ティールームやアジアの家庭料理店でアルバイトをしていたことがあり、いつかは自分でカフェを経営したいと思っていたところ、偶然今の場所が空いたため大家さんに掛け合いカフェとして使用させてもらうことになった。

店内は普通のカフェとは違って畳敷きで床の間もあり、中谷さん自身が選んだ和風やエスニック風等の様々な小物が随所にさり気なく飾られている。改装を必要最低限に抑えたため、昭和初期に建てられた当時の面影をのこしており、どこかなつかしく落ち着いた雰囲気、お客さんからは「自分の田舎の家のような感じがする」とよく言われる。また、あまりの居心地のよさに横になってしまう人もいるそうだ。

中谷さん一人で営業しており対応できる客数に限界があること、またお客さんとのコミュニケーションを大

切にしたいとの考えから積極的に広報はしていない。このため「何かのお店ですか？」と聞かれることもあるが、そうした隠れ家のような感じが受け、地元の幼稚園児の親子が集まってクリスマス会を開催するなど、口コミ・紹介等を通じて着実に顧客を増やしている。また、お店のイメージにあったクラフト作家の展示会を同店で開催するという新たな企画も現在考えているとのことで、今後さらに顧客の拡がり期待される。

ちなみにメニューはコーヒー・紅茶各種、トースト等の軽食、手作りケーキの他、ランチタイムにはスパイスから調合した「アジア風手作りチキンカレー」といった同店オリジナルの料理もある。またパーティーを開催する場合等には別途メニューの相談にも柔軟に応じている。なお、営業時間は11:30~18:00(ラストオーダーは17:30)、定休日は毎週水曜である。興味のある方は是非一度お立ち寄りあれ。

(旭・城東・鶴見支部)

○特徴ある製品で急成長する会社

産業用カートリッジフィルターとは、半導体、医薬、飲料、化学等を生産するラインに必ず必要な取替え可能な“ろ過器”である。この分野はニッチな産業であるが、日本の生産ラインのほとんどに必要な製品でもある。従来この製品はアメリカ系の3社のメーカーによって占められているマーケットであったが、2003年4月にこれら外資系に勤務していたフィルター一筋25年の社長をはじめとしたメンバーがドロップアウトして誕生したのがワイエスフィルタージャパン(株)(西区北堀江 3-12-10 .6543-2891 URL: <http://hccweb1.bai.ne.jp/ysfilter/>)であり、社名は外資のようであるが純日本の大阪発の会社である。

創業当初は、ガレージメーカーとしてスタートしたが、高性能・高コスト製品を「低価格」での販売を目指して、企画・実験を日本で行い生産を海外に委託するまでに至った。わずか3年で販売量を7.5倍にも急成長させているが、これは最初に開発した勾配型構造を持つデプスフィルター「シリウス」(ワイエスフィルターの商品には星座や星の名前がついている)が1年で40万本を売るヒット製品になり、つづいて販売したプリーツフィルター「ペガサス」へのヒットに繋がった。

また、同社は独自の生産方式だけでなく、販売方法も独特であり全てを代理店販売としている。代理店数は現在、全国で40社程度あり、これらの代理店がユーザーへ販売している。そのために同社の営業部員は5名と少人数でありながらすでに全国に販売網を持っている。

同社の製品は、急成長する薄型テレビのPDP、LCDの生産ラインにも使用され、その高性能・高品質は大手薄型テレビメーカーの絶対的信用を得ている。

ますます成長する最先端技術を革新的な技術と高性能で応えるワイエスフィルタージャパン(株)は、産業用カートリッジフィルターというニッチな分野の特徴ある製品で今後も急成長する事が予想される。

(此花・西・港支部)

創業3年で年商十数億円を達成する成長企業

平成15年11月創業の(株)ライフサポーター山市(生野区新今里 1-19-19 代表取締役 山本秀典氏 URL: <http://www.lsjapan.co.jp>)は、創業3年で年商十数億円を達成する成長企業である。

同社は創業以来マンション・ビル・住宅の新築・内装工事を主に業務を行っている。たまたま英会話学校の講師が退室したマンションの原状復帰工事を担当する機会があった。英会話学校の場合、短期滞在で来日する

外国人講師の比率が非常に高く、滞在中、寮として入居していたマンションの原状復帰工事の需要が旺盛であった。また、退室時に英会話学校側と外国人講師との間で原状復帰費用の負担をめぐってトラブルとなるケースも多かった。山本社長は「トラブルのあるところに仕事のネタがある」と考え、同社オリジナルのインスペクションシステムを考案し英会話学校に提案した。同社のインスペクションシステムとは 新たに外国人講師が入居する際には退去時に発生する原状復帰費用の負担を明確に説明する、退去が明らかになった時点で同社が部屋の室内検査を実施して退去者負担分を明確にするとともに負担分の請求徴収代行を行う、原状復帰工事の実施、という流れである。このシステムを導入した英会話学校の場合、事前に入居者に原状復帰費用の発生を告知することにより普段から入居者が部屋を清潔に利用するようになったため、結果として原状復帰費用が大幅に減少するという副産物を生み出すこととなった。インスペクションシステム提案により全国展開している英会話学校の講師用寮の原状復帰工事を一手に受注し、さらに現在は社宅・寮を持つ各種上場企業の受注につながったことが同社の業績の急成長の大きな要因となっている。

山本社長は現在の少子化時代を次の事業拡大のチャンスととらえている。少子化時代になればなるほど一人の子供の成長に対する親の関心が高くなると思われるが、ともすれば独立した勉強部屋に閉じこもりがちな子供とのコミュニケーションが不足し家族間で様々な問題が発生してしまうのが現状である。そこで“常に親子が触れ合えるように”リビングキッチンの上を大きく吹き抜けとし、その上にあるロフトに子供部屋を配置した「家族の絆を大切にしたいすまい」を商品化した。同社の場合、それだけにとどまらず 天然木を使用した暖かみのある勉強机、手あか・落書きが一拭きで消える特殊なクロス壁、低反発カーペット・特殊構造チェア採用による子供の猫背防止など、子供の成長に柔軟に対応し、できるだけストレスの発生しない環境提案を行っている。従来なかった子供にスポットをあてた住宅作りであり、新商品発表後の市場の反応は非常に高い。「商品の一層の充実を図っていこうと考えているので今後も各企業から子供のことを考えた住宅関連用品の提案をどんどん情報提供していただきたい。」(山本社長)と、市場規模の拡大に意欲を示されている。

最後に、山本社長は自分に続く生野発の若手ベンチャー企業家がどんどん出てくるのを望まれ、地元の若手経営者のよきアドバイザーとしても活躍されていることを付け加えておこう。(東成・生野支部)

「芸」は“売り”ではなく“売り物”なり

全国有数規模の鶴見橋商店街にある「プーちゃん手芸用品店」(店主 川口博史氏)は、毛糸やボタン等の手芸用品の小売店。加工材料ゆえ、単に商品売るだけではなく、加工手法の解説やデザインの相談等も無料サービスの一環として行うことが多く、同店も無料相談は“売り”の一つであった。

しかし、鮮魚店が客に魚の調理方法を説明するのは異なり、手芸はメニュー数が多く、工程も複雑。口頭説明は時間を要するうえ、サンプルとしての現物消費が伴うケースもある。また、なんといっても「芸」であるから、お客さんによって求めるものや適するものが異なる。こうしたことから、店主川口氏は、安売り店の進出に伴う値崩れを埋め合わせる意味からも、これまでに自らが培ってきた「芸」の“販売”を決断した。

「芸」は独学で身に付け、その販売も独自に編み出したもの。電気工学の知識と持ち前の探求精神を背景に、家業を承継した直後3ヶ月間は毎晩数時間、本を片手に針を手にとって研究を重ね、「プーちゃんコンピュータニッティング」を完成させた。また、大手産業機械輸入業のスーパー営業マン時代に培った販売センスを背景

に、無形かつ不可算である「芸」に、有形かつ可算、そして消費者の支持に耐え得る「商品」としての輪郭を与えた。それは料金表というかたちで表現され、昨年11月、店内に掲示されることとなった。

ここで、料金表を覗いてみよう。有料商品(サービス)は、製図、デザイン、指導、技術等からなっており、セーター、マフラー、帽子、手袋等によって料金が異なる。同店で材料を購入した場合と持ち込む場合とでも異なる。以下、購入の場合の価格を一例で挙げてみる。

例えば、「製図」の場合、お客さんの身体条件を同店製のコンピュータソフトに入力すれば、一瞬にしてその人に応じた設計図「ブーちゃんコンピュータニッティング」が出力される仕組み。出力された設計図が商品である。並太のセーターで少々複雑なものなら500円。

「指導」は、一回毎の説明が商品コンテンツ。セーターの場合、ガーター編み、伏せ止め等は初回無料。手袋の場合、ミトンが1,000円、5本指が1,500円と細分化されている。「技術」は、店主による実際の作業が商品コンテンツ。セーターの場合、作り目、拾い目が1箇所につき500円、袖付け、肩はぎ等が1,000円。編み物教室よりはるかに安価だ。平均販売単価は、技術料が2,500円ほど、材料代が4,800円ほど。これに必要付属品等を加え、全体として8,000円程度。顧客は子供から高齢者まで幅広い年齢にわたっており、京都や和歌山など遠来の固定客もいる。

セーターの製作を“販売”するのに、ゲージから始めて1回あたり平均20~30分かかる。途中でお客さんが来たら、そちらの方の対応にあたる。そのお客さんが帰ったら、また戻って説明・作業する。こうした柔軟さは、ある意味で対面販売の妙味といえるかもしれない。

以上のとおり、商品と料金の体系は整ったが、お客さんの立場からみれば、どこまでが無料で、どこからが有料かの区分はつけにくいのが実情。しかし、店主川口氏はハッキリ言う。「ここからは有料ですね」この一言は、知的財産の商品化を社会的に定着させていくうえでの重要なキーワードとなるだろうし、他店との差別化・商品の付加価値化をアピールするうえでのキメの一言ともなるだろう。

(大正・浪速・西成支部)

セーター・ベスト		マフラー・帽子	
標準	1,500円	標準	1,000円
複雑	2,000円	標準	1,000円
複雑	2,500円	標準	1,000円
複雑	3,000円	標準	1,000円
複雑	3,500円	標準	1,000円
複雑	4,000円	標準	1,000円
複雑	4,500円	標準	1,000円
複雑	5,000円	標準	1,000円
複雑	5,500円	標準	1,000円
複雑	6,000円	標準	1,000円
複雑	6,500円	標準	1,000円
複雑	7,000円	標準	1,000円
複雑	7,500円	標準	1,000円
複雑	8,000円	標準	1,000円
複雑	8,500円	標準	1,000円
複雑	9,000円	標準	1,000円
複雑	9,500円	標準	1,000円
複雑	10,000円	標準	1,000円

和太鼓の職人技を守り続けている会社

田端太鼓工芸(株)(代表取締役 田端正克氏)は、現在3代目。創業は祖父が(明治中頃)この地で開業し100年以上の歴史がある老舗。

和太鼓は、奈良時代に中国から日本に渡来したのが起源。江戸時代に全国の太鼓職人がナニワに集まり和太鼓の産地として栄え、当ナニワの地には「太鼓職人の技」がある。

和太鼓のなかで、皆様方ご存知の神社等で見かける「長胴太鼓」は、くりぬき胴に鉄で直接皮を張ったもので、音質・音量・見た目の存在感のすべてが優れている。平太鼓は胴が短く平らのため「平太鼓」または「楽太鼓」と呼ばれ、口径の割には軽く又柔らかい音を発し、高い音を発する締太鼓と合わせてお囃子によく使われている。締太鼓は、麻ひもで二枚の皮を強く締め合わせたものをいい、民謡のお囃子や唄などの古典邦楽全

般に使用される。その他太鼓の種類は神楽太鼓・桶胴太鼓(くりぬき胴ではない)・団扇太鼓・玩具太鼓がある。玩具太鼓といっても本物といっしょで天然材から胴をくりぬき、牛革を張った昔ながらの製法でお子様の出生祝・ご進物用として重宝がられている。

主力商品は、上記の和太鼓であるが、太鼓の修理・補修をもしている。太鼓の修理をしているなかで、依頼品の中に江戸時代の年号が入った太鼓もかなりある。和太鼓は繊細な楽器であり、その反面、何百年もの長きにわたって使用できる耐久性に優れた楽器である。

太鼓は沢山の工程を経て手間隙を掛けて出来上がる。

原木の切断 くりぬき 2年間乾燥させる

内側・外側を削って形を整える 皮張り 鉚打ち

胴の材料として、太鼓といえばケヤキ。堅くて木目が美しく樺材が最高といわれ、昔から樺が使用されてきたが、近年材料不足からさまざまな材料が使われ、樺の他、栓・栃の自然木を使用している。

太鼓の皮には、一般的に雌牛の皮を使用している。雌は雄の皮に比べて、表面のきめが細かく弾力がある。太鼓の種類によって特に小鼓などは仔馬の皮が最適とされている。

バチは、さまざまな材料が使われているが胴を叩く場合には胴を痛めないため柔らかい材料として桧・朴・楡などを使用する。

太鼓は大人も子供も「打てば響く」反応が得られ、誰でも演奏できることから、最も親しみやすい楽器といえる。音楽表現の三大要素“音の強弱”・“美しい音色”・“曲にふさわしい速度”が自由自在に表現でき、全身を使って太鼓を打つことで、自分だけのイメージを思いのまま表現できプロの演奏者が育っている。また、文部科学省の新教育指導要領の実施にともない、2002年から義務教育並びに高等教育に、太鼓をはじめとする邦楽が授業に取り入れられた。しかし、教育現場に太鼓を取り入れる際に、問題となるのが指導者不足と代用品でない本物の伝統和楽器の不足である。

同社では、指導者の育成と古来から伝えられた日本太鼓のよさを理解してもらうことに邁進している。

(大正・浪速・西成支部)

本格的な既製老眼鏡の通信販売

(有)日本光材(代表取締役 金炳琬 平野区長吉川辺 4-1-56 TEL. 072-332-9670)の金社長は、韓国の大学の在学中に立命館大学に留学、卒業後は大阪府下にあつて70年の歴史を誇る日本で初めての既製老眼鏡用プラスチックレンズ製造会社に就職した。入社後は積極的にレンズの勉強と商品開発に取り組む一方、通販事業にも関心を持っていた。その後平成16年5月に同社を退職する際、老眼鏡その他の眼鏡部門事業だけを引継ぎ分離独立した。

創業して2年目で小規模ながら、第三種医療機器製造販売許可(許可番号:27B3X00134)を取得。また、金社長が韓国出身であることから、韓国内にビジネス界で活躍している友人・知人が多く、この強みを活かせる韓国に眼鏡フレーム専用の合弁工場を設立。眼鏡のデザインから商品一つ一つの出荷まで厳しくチェックし、同社だけの商品を生産するまでに至っている。さらには、指輪等を作る宝石職人を雇用しており、特に天然石入りフレームの製造技術に自信を持っている。

販売面では、単焦点老眼鏡及び遠近両用累進多焦点老眼鏡において日本全国の有名百貨店の通信販売や有名

通信販売会社等のルートを確立し、老眼鏡造りの長い経験と優れた製造技術、独自の製造ノウハウにより品質の良さは無論のこと、低コストを実現し他社より優れた販売実績と低い返品率を誇っている。

また、同社では老眼鏡のほか、ゴルフ、野球、フィッシング、ドライブなど、野外での最適な偏光レンズ仕様のサングラスを製造販売しており、昨年の夏には帽子掛け偏光サングラスが某通販会社において大ヒットした。そのほか、昨今増加している花粉症の対策用に眼鏡の上から掛けられるゴーグル型偏光サングラスを販売するなど、老眼鏡以外にも市場を広げている。

創業して日も浅く小さな企業ながら独自の分野で頑張っている同社が、地元の有力企業として成長・発展するよう、今後とも支援していきたい。(東住吉・平野支部)

アスベスト対策に貢献する企業

アスベスト被害が大きな社会問題になっている昨今、政府もアスベスト対策の関連4法案を改正し06年度からの施行を目指している。従来、廃棄物処理法ではほとんどが埋め立て処理されてきたが、今後はスレートなど飛散しにくい建材を溶融して無害化する処分を進める。石綿は1500度程度の高温でしか溶けないため、処理能力がある処理場などを認定する制度を作る方針も決まっている。

このような環境問題が大きくクローズアップされている時期に、住吉区内の有サンメアーは、アスベスト飛散防止用の水性無機質塗料(スーパープライマーTK-50)の製造・販売元として多くの受注を獲得している。

アスベストは工場・倉庫・駐車場の屋根のスレート板、吸音天井板、壁や天井に使用されている石膏ボード、壁紙、外壁用のサイディングボードなどの製品に使用されているほか、耐火や防音の目的で吹き付けられたものがある。同製品は、アスベストの飛散に対しての応急措置や解体時にも優れた効果を発揮する水性無機質のプライマーである。

この製品は水溶性無機質塗料であることから数々の特徴がある。封じ込めや剥離の両方の施工にも、塗布するとアルカリ化学反応により基材の奥深く浸透して強固な固着性を有する。そして、封じ込まれた基材は長年に渡りアスベストの飛散から身体を守る。そのうえ、人体に害を与えない無機質塗料は、浸透した固化膜の固形分が発火することはなく、除去され最終処理など焼却処分時でも、有毒ガスを発生させないので人と環境に優しく、安心して使用できる。固化した塗膜は密着性・耐水性・耐薬品性・耐沸騰性・耐温冷繰り返し性に強いことから寒冷地での結露にも安心して使用できる。また、解体時にもこの製品の着色部が取り除きの目安となり、基材の風合いを変えることなく固化されるため、除去の際細かな部分がへらなどで削りやすく作業性にも優れている。

このように数々のすぐれた特徴があり、アスベスト被害を防止するこの製品に同社は、大きな期待を寄せている。(住之江・住吉支部)

地域の動き

工専用フェンスのギャラリーが十三の名所に よどがわ今昔すとーり〜と

買い物客で賑わう商店街の中程、ビル工事中の外装フェンスを一人の買い物客が立ち止まって眺めている。そのうちに「何を見ているんだろう」という感じで人が集まってきて周囲は人だかりになる…。

ここは阪急十三駅西口から交差点を渡った十三本町商店街、通称「Jモール」。昨年10月から商店街に面したビルの立て替え工事に伴うフェンス約15メートルに亘って「よどがわ今昔すとーり〜と」と銘打った十三地区の古写真が展示されている。

写真は明治の末から昭和40年代まで、約140枚にも及ぶ。地元の街おこしグループが発案し、建設会社に働きかけて場所の提供を受けたものだ。最初は区役所、消防署、小学校、地元金融機関等の提供写真でスタートしたが、開始以来、近くの店主や買い物客から次々に写真の提供を受け、徐々に枚数が増えてきた。

展示された写真には昭和初期の商店街の様子や祭礼の様子、鉄道開設当時の町の風景から、ジェーン台風に見舞われた付近の記録写真や新幹線新大阪駅工事の様子等もある。3輪トラックやトロリーバス、そして写真に登場する店主や買い物客の姿から昭和の香りを感じることができる。また、旧中津第三小学校OBたちが記憶に沿って作製した昭和10～20年頃の十三イラストマップの展示も見逃せない。現在は人で賑わう飲食店街がかつては池であったとか、牧場や馬舎があったなど、当時を知る人も、新たに知った人からも好評を博している。

開始当初は10月一杯程度の展示予定であったが、評判の良さに感心した建設会社の好意により、平成18年の春まで延長する運びとなった。

新春を迎え、十三の「物語」と「通り」を掛けたこの写真展示群の前で記念撮影をする人たちも見られる。こうして撮った写真もまた、いつかどこかで展示される日が来るかも知れない。(新淀川支部)

消費税新規課税事業者の動向について

消費税法の改正で納税義務が免除となる基準期間の課税売上高が1千万円以下に引き下げられたことにより、平成17年から新規に消費税課税事業者になる個人事業者が大幅に増加した。そして、その最初の確定申告が2月16日より始まる。

当支部では消費税に関しては申告書作成指導だけでなく、決算日前の簡易課税選択届出手続等も消費税納税額を大きく左右する重要な要素になることから納税協会と共催で昨年10月より消費税個別相談会を実施してきたが、予想外に新規課税事業者の反応は悪く、相談来所者数は僅かであった。相談来所者が少ない理由が消費税説明会参加等により消費税法を十分に理解している小規模事業者が多いのであれば問題はないが、実際に商店街等を巡回して聴取した結果は、税理士関与の事業者は消費税の申告納付に関してはすべて顧問税理士任せであり、税理士未関与の規模の小さい事業者は事業主一人若しくは家族従業員だけで経営しており、非常に多忙で相談会に来所する時間的余裕がないことや、申告作成指導ならまだしも申告事前準備や届出手続確認の相談だけで訪問する気にならないとの意見が多くあった。また、消費税に関する理解度も予想以上に低く、例

をあげれば、課税事業者であるが消費税を預かっていないので支払う必要はない。課税年の売上が1千万円を下回れば消費税は免税となる。本則課税制度による仕入税額控除の計算に関して記帳・帳簿等の保存が必要であることを知らない。簡易課税選択届は確定申告期に申告書と一緒に提出すればよい、等々である。

このような税理士未関与の事業者は確定申告による所得税納税額が10万円以下の事業者が大半であり、なかには所得税額無しの事業者も少なくない。ところが、消費税は課税仕入が課税売上を上回らない限り消費税の納税額が発生し、その納税額も所得税額を大幅に上回るケースが多数生じるものと思われる。従って、これまで所得税負担がほとんど無いから消費税負担も僅かであろうと思っている事業者は確定申告段階で予想外の消費税負担の多さに驚くことになるであろう。税務当局は今年の確定申告期の税務申告相談は例年より多くの相談日数を取り、万全の体制を整えているが、消費税は申告書作成だけでなく、日々の経理処理や納税準備等制度全般に関する理解を深める必要があり、特に所得税のような延納制度が無いことから消費税額の期限内納付ができない事業者が多数に上ることが予想される。延納制度が無いのは、消費税は消費者等からの預かり金なので、納期限に一括して支払うべきとの考え方に基づくものと思われるが、本則課税制度を適用し、税抜経理方式でしっかりした会計処理をしている企業であれば問題ないが、簡易課税制度・税込経理方式が主体の小規模零細事業者にとっては消費税を預かっているという意識は希薄である。今後、小規模零細事業者にとって消費税が納税額ベースで最も負担の大きい税目となることからスムーズに申告納付できるような簡易課税制度の事前届出の見直しや所得税並みの予定納税・延納制度の整備が望まれる。(中央支部)

「キッズ・マート」(小学生の出店体験事業)を2校が開催

平成11年度より実施しており、今回で7回目の開催。

- ・四貫島小学校は、平成15年度からの参加で今回が3回目である。

昨年の12月7日(水)、四貫島小学校の5、6年生が地元の商店街(四貫島中央通商店街、四貫森栄橋筋商店街、四貫島本通商店街)で開催した。パン屋、魚屋、八百屋、お菓子屋、文房具屋、雑貨屋の6つのグループに分かれ商品を販売。魚屋は開店まもなく値下げをし、また八百屋もスーパーより安い値段での販売だったので、自転車にたくさんの買い物袋を下げた主婦の姿が目立った。また、児童の母親も我が子の頑張っている姿を見に、買い物に訪れていた。

- ・築港小学校は、今回が初参加である。

1月20日(金)、築港小学校の3年生が地元の港商店街で菓子屋、文房具屋、青果屋等11店舗で商品を販売。開催開始の10時から大勢の買い物客及び同校の児童で通りは歩けないほどの人であった。買い物をしたお客さんには「くじ引き券」を渡し、引き当てた商品のプレゼント(空クジなし)もあって好評のうちに終了した。

両日共開催日は寒い日であったが、子供達の元気な掛け声があちこちから聞こえており、商店街に活気を与えていた。(此花・西・港支部)

ラピスあべの(小売市場) コマーシャルロケ施設として事業協力

大阪ロケーション・サービス協議会(大阪FC:事務局は大阪商工会議所地域振興部内)は大阪府・大阪市・大阪商工会議所など地元行政・経済界挙げて2000年2月に設立した日本初のフィルムコミッションで、大阪の

知名度向上と集客力の強化に資するとともに、当地に映像関連産業の集積を図る一助とするため、国内外の映画、テレビドラマ、コマーシャルフィルム等のロケーションを大阪に誘致する目的で設立された。

映画・テレビドラマ・コマーシャルフィルムなど映画制作に際してロケ施設のご紹介や撮影許可交渉の代行、撮影スタッフ・機材・ホテル等の紹介、またボランティアエキストラの募集など、大阪での撮影に関する各種相談に応じている。

今回、民間企業のTVCMの製作に適したロケ施設として当支部管内の小売市場、通称「ラピスあべの」が選ばれ1月下旬に撮影が行われた。

映画やテレビドラマ、コマーシャル撮影など施設利用手続きについては関係先との調整など煩雑な面も多い中、(株)あべの共栄(阿倍野区王子町 3-1-26 . 6621-9713)代表取締役社長の河原崎明氏は天王寺・阿倍野支部振興委員として長年、会議所支部事業の推進にご尽力頂いており、又大阪ロケーション・サービス協議会の事業推進にご理解を頂き、今回のロケ施設としての利用申入れに快く承諾を頂いた。

撮影には、定休日を利用し、河原崎理事長は「TVコマーシャルの撮影と聞いていたが、大勢の関係者が長時間に渡り撮影される現場を見て、コマーシャル撮影も大変な仕事」と感想を述べられた。

今回は、本会議所支部が大阪ロケーション・サービス協議会と連携した一例であるが、今後も本会議所の本・支部等を通じ、多くの映画等のロケーションが大阪で行われることにより、新たな観光名所として脚光を浴びる可能性もあり、映像関連企業の集積が創出されることなども期待できるのではないかと感じた。

(天王寺・阿倍野支部)

今年度の異業種交流会活動成果事例

勉強会で「経営革新計画」承認申請を目指すNKK(西淀川経営改善研究会)会員

<メンバーの「経営革新計画」大阪府承認に続けとばかりに『新たな取り組み』に挑戦>

NKKは昭和59年の発足から平成16年に20周年を迎え、昨年初めは17年度を充電年間として、当初立てた年度活動計画ではメンバー増強を考慮し、底引き網船の乗船体験等の親睦行事も活動内容に取り入れた。

新年度4月になり、「中小企業新事業活動促進法」が施行されると、5月には元会長を軸とした有志による「二足歩行ロボット」の製作技術研究会が立ち上がり、改正新法による「新連携」の申請がなされた。同じ頃、現会長が新法による「経営革新計画」の承認を目指して、新たに加わった経常利益の伸び率の条件を盛り込み新事業計画の準備を整えた。

そこで当支部では「むらおこし事業等地域活性化事業」の一環として、さきの有志メンバーによる「NKKロボットプロジェクト」に触発された形で、7月には『ロボカップ』(二足歩行ロボットによるサッカー)で優勝経験を有する開発者を講師に迎え、二足歩行ロボットの技術の勉強会を開催。9月には人間型のヒューマノイドロボットにとらわれない、災害救助現場を主体とした「レスキューロボット」研究の現状の視察のために、神戸ポートアイランドにIRS(NPO法人国際レスキューシステム研究機構)を訪ねた。

一方、会長企業の経営革新申請が大阪府により審査途上にある8月には、同じく同地域活性化事業の一環として経営革新計画承認企業を目指すメンバーによる勉強会の秋季開催を提案した。いよいよ9月には会長企業に計画承認が正式に下り、10月18日を第1回とする経営革新計画申請の勉強会が8名参加でスタートした。改正新法や事業計画の立て方の学習、経営革新計画で「新たな取り組み」に求められる内容の理解や承認申請様式等の記入要領等をテーマに進め、第4回には会長の承認事例を教材とした経営計画・利益計画・資金計画の実際について、作成実務の担当者を講師に招いて、勘所を伝授いただいた。年内最後の第5回(11月29日)には年明けまでの課題を「経営革新の骨子となる事業計画案」の発表とし、新年第6回(1月24日)は受講者



6名による事業計画案発表前の意見交換の場として開催した。

最終回(2月7日)を前にした現時点において、今すぐの計画申請は望めないが、最後まで受講した6名のメンバー企業はそれぞれに現事業に対する課題意識とその克服意欲が旺盛であり、熟考を重ねたうえは、必ずやこの「新たな取り組み」を自ら編み出すことができると信じ、これからも承認申請に向け支援していきたい。(新淀川支部)

(NKK(西淀川経営改善研究会)見学会 平成17年9月29日 神戸IRSにて)