



topics

◎吹田のいいところ見てきました！

ファミリーマート吹田栄通り商店会店

◎連載コラム『経営のはなし』

「こんなものが欲しかった
～伸びる会社の条件～」

◎今年も開催！

「チャレンジショップゆめちか」 オープン！

etc...

チャレンジショップゆめちか



吹田のいいとこ見てきました

ファミリーマート吹田栄通り商店会店

JR 吹田駅前の吹田市栄通り商店街に、商店街と連携したコンビニ「ファミリーマート吹田栄通り商店会店」があります。2015年（平成27年）11月30日に開店したこのコンビニは、2階がイートインスペースとなっており、そこでは通常の飲食や休憩をする場としてだけでなく、地域のコミュニティの場としても活用されています。



～市民活動が行われるコンビニ～

イートインスペースの団体予約などは、市民によるNPO団体「市民ネットすいた」が管理を行っており、この取り組みを「**栄えるカフェ IN 吹田**」といいます。趣味やNPO、ボランティア、地元の会合などが集う場所として利用されています。団体利用にはNPO法人市民ネットすいたへの団体登録が必要です。このように、コンビニが市民活動の場として活用され、市民団体がその管理を行っている例は、全国的に見て珍しいものです。イートインスペースでは、市民同士の交流を目的として、ひとつのテーマについて、同じ悩みを抱える人が集まり、意見交換などを行う「テーマカフェ」や、市内で活動する人々が集う「コミ亭居酒屋」など、あらゆる催しものが行われています。



すいたエンタメ教室

ファミリーマート吹田栄通り商店会店イートインスペースにて行われているイベント等の情報については、「**栄えるカフェ IN 吹田**」のブログで紹介されている他、イートインスペースの掲示板にてお知らせしています。

今回は、吹田栄通り商店会が主催となっており、「すいたエンタメ教室」についてご紹介します。

すいたエンタメ教室

～吹田のコンビニからスターを！～

「すいたエンタメ教室」は、「吹田のコンビニからスターを！」をスローガンに行われているイベントです。ファミリーマート吹田栄通り商店会店のイートインスペースを劇場・教室に見立てて、若手お笑い芸人やアイドルを講師として招き、コミュニケーションやトークのスキルを身につけるための授業を楽しく行います。



アイドル塾

これまでエンタメ教室では「お笑い教室」が6回、「アイドル塾」が2回開催されました。12月10日（土）に開催された「第2回アイドル塾」では約20人の子どもたちが集まりました。講師をつとめた岡力さんと、ラジオなどで活動をしている現役アイドル「Yes Happy!」に、元気に手を挙げて質問し、アドバイスに熱心に耳を傾けていました。出されたお題に対しても、みんな活発に発言していて、とても充実した時間となりました。

次回は、平成29年3月25日（土）午後3時から、就職活動をする大学生を対象として
「エンタメ教室～就職活動編～」が開催される予定です！

『労働相談』のご案内

賃金の未払いや解雇、育児・介護休業、社会保険など労働問題全般についてご相談ください。また、雇用主からの人事、労務管理に関する相談もお受けしています。

●とき／第1・3・4・5水曜日（相談員：社会保険労務士）

第2水曜日（相談員：弁護士）

いずれも、午後1時から午後4時まで（おひとり30分程度）

●ところ／吹田市役所内 市民総務室 ⑥番窓口

●申込み／吹田市 地域経済振興室（労働担当）に電話でお申込みください

TEL 06-6384-1365（予約優先）＜秘密厳守！＞

無料だよ！



「こんなものが欲しかった」 ～ 伸びる会社の条件 ～

聞かなくなった 「もうかりまっか」

かつて大阪商人の交わす挨拶は「もうかりまっか」だとよく聞かされたものです。確かに、かなり以前には「もうかりまっか」に対して「いやーぼちぼちでんなあ」と返す対話をよく耳にした感があります。これも「以前には・・・」とお断りしたように、最近ではほとんど聞かれない用語になっているような気がします。

市場規模が拡大していくことを背景として、頑張れば“売れる時代”に、「もうかりまっか」が挨拶に使われたのですが、近年において市場規模がじりじりと縮小気味になってくると、もうその言葉は挨拶用には不向きとなっているのかもしれません。

一方、「いま伸びている業種はなんですか」という質問が多く聞かれるようになっていきます。少し前までは、「焼きたてパンの店」とか「コンビニ」がといったように業種を指していえたのですが、ここにきて必ずしも業種的にあれこれとは簡単に言えなくなってしまいました。

新たに出てくる 「欲しいもの」とは

昨年の国勢調査（平成27年10月1日現在）では、調査以来はじめての数値として、人口の減少が伝えられました。さらに単身世帯が約3割を占めていることについても報じられました。これらは単純な言い方をしますと市場規模の縮小を意味するものであり、同時に単身世帯の増加はさまざまな形で従来とは異なるライフスタイルの変化を指し示すものとなります。

例えば、結婚しない若者が増えれば家具・家電などのニーズも縮小することになるでしょうし、若者の車離れ意識は、自動車産業に影響を与えることになります。

反対に、従来のファミリー向け商品の他に、個人趣味系の多様な商品が伸びていますし、コンビニの食品が人気を得て注目が高まっていること、サービス面ではお客さまの自宅に商品をお届けする御用聞きサービスが好調で、このサービスはやがて小売業全体に影響を与えるのではといわれています。

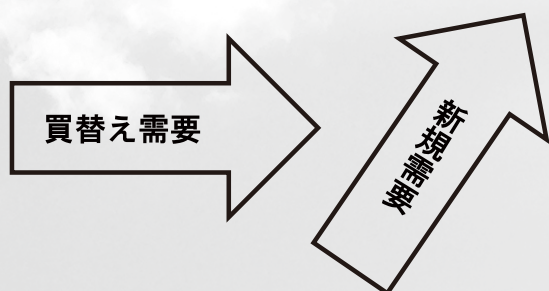
マーケットニーズが変化していきます。その変化の中に「新たな欲しいモノ（コト）」が芽を出してきています。

これからの成長要因 その要素とは

先に述べましたように、業種単位で伸びているとか伸びていないといった判断が極めてむづかしい状況にある中で、同じ業種でも会社や店舗のやり方がよくて成長している、その成長要素についてはある程度説明するのは可能なようです。

例えば、コンビニ業界においても、順調に伸びている会社と必ずしもそうでない会社といった差が生じているケースがあります。コンビニは一見、看板と色が違うだけで商品そのものは全国で販売しているナショナルブランド（メーカー）が並んでいる店のように見えるかもしれませんが、実は会社によってかなりの差が出ているのです。それは「商品開発力」の差です。成長している会社は、たとえばPB商品で高付加価値商品の開発を狙いとして、「金シリーズ」と名付けて「ワンランク上のちょっと贅沢」なものが欲しいというニーズに対応した商品開発を行っています。「食べ物でも、あの商品が冷蔵庫でなくなったから補充買いをするということではなく、新しいものが出て、それが気になって買いたくなる。つまり、こんなものが欲しい・・・を提供することにより、明日はまた違ったものが食べたくなる」といった心理面を追求した商品開発をしているのだそうです。

どちらの需要を拓くか



市場規模面において “これが限界” はない

閉店した大型店の跡地に出店することを狙い目に、順調に成長する総合ディスカウントを展開するある会社がありますが、この会社においても商品回転の最も速いお店ということで成長し、その強みが認められています。

変化する市場において、成長している会社の成長要因として、「商品製作面」でかなり早いスピードで対応力を発揮している点が共通項として挙げられます。

先述の成長を見せるコンビニの会社の方針には、つぎのものが掲げられています。

- ・顧客の目線で考え、売り手の理屈を押し付けない
- ・従来の方法には限界、常識を変えよ
- ・売れない原因にヒントあり、潜在ニーズを掘め

以前に「コンビニ飽和論」が唱えられていましたが、これに対しても「マーケットは大きく変化している。変化にうまく対応していく限り、市場飽和はありえない」と考えられているのだそうです。確かに、従来の同じモノが購買されていくのであれば、やがて器はいっぱいになるのかも知れませんが、常に変化する「新たな欲しいもの」に対応していけば、市場は広がり、器がいっぱいになるということはないのかも知れません。

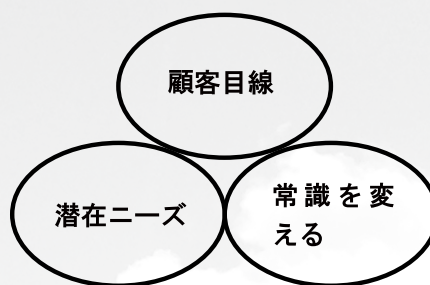
同じものばかりでは 飽きがくる

例えば婦人のブラウスの購買動機は、「これは去年買って着られなくなったから今年も買うということではなくて、新しいものが出て、それが気に入って欲しいから買いたくなる」というのが主流のようです。このような例では、「着られなくなったから買う」というのは、買替え需要に対応するということでしょうし、「それが欲しいから買う」というのは、「新たな欲しいもの」つまり新規需要の位置づけと考えられます。

また、先の「金シリーズ」においては、カレー、麺、食パン、おむすび、ビールなど40品目でかなり高い売上を上げています。これらは高品質を付加価値にして高価格（従来品の1.5倍から2倍）で販売するという見事な新規需要分野の開拓といえましょう。

大手の会社だからできるという面もありますが、これらの要素は通常の店舗でも、例えば自店舗の3分の1の商品アイテムについて、重点的に品揃え政策を見直し、革新を図ってみるという取り組みも必要だと考えられます。「顧客目線で」、「常識を変えて」、「潜在ニーズをつかむ」という設定のもとに課題を掲げて挑戦してみてはいかがでしょうか。

商品政策の3つの着眼



(お詫び)

先号の小ロット化現象の図の中で、一品単価×買上単価は、一品単価×数量の誤りでした。訂正してお詫び申し上げます。

● 筆者プロフィール



吹田市商業相談員 **中坊 久継 氏**

中小企業診断士 (株) NMR 流通総研 代表取締役

商業活性化や地域振興、街づくり、経営革新などその実績は豊富。平成11年度経営診断シンポジウムで中小企業庁長官賞受賞。コンサル・テーマ「改革推進」をもとに活躍中。平成14年度より吹田市商業相談員に就任。

● 中坊先生の商業相談

吹田市では商業の経営に関することについての相談を実施しています。無料ですのでお気軽にご利用ください。

商業相談日

- ・店内相談 (市役所市民相談室 中層棟1階6番窓口)・・・毎月第3木曜日 午後1時～午後5時
 - ・庁外相談 (巡回相談)・・・毎月第2・4木曜日 午後1時～午後5時
- 相談は予約制で、相談時間は30分程度です。相談を希望される方は地域経済振興室までご連絡ください。

チャレンジショップゆめちかに新店舗 『定食・珈琲 なな丸』が開店しました！

「チャレンジショップゆめちか」とは？

飲食店の開業を目指す個人に、市役所本庁舎にある喫茶店跡を格安で貸し出し、1年間試験的に店舗を運営していただくものです。本格的に街で店を出す前段階として、「チャレンジショップゆめちか」で店舗運営のノウハウを学んでいただきます。

今回、出店者3期生のお店『定食・珈琲なな丸』が、12月1日にオープンしました！



「定食・珈琲 なな丸」

営業期間	平成28年12月1日から平成29年11月中旬までの1年間
営業日	月曜日～金曜日（祝・休日は除く）
場所	吹田市役所中層棟地下1階喫茶室跡



定食では、自慢の漬けダレに一晩漬け込んだ鶏肉をジューシーに揚げた「唐揚げ定食」、特製のソースをからめた「チキンマヨポン定食」、「日替わりランチ」など、ボリューム満点のメニューを全てワンコイン（500円）で提供します。それぞれ数量限定のお弁当も提供されています。その他にも喫茶メニューとして、コーヒーやジュースなどのドリンクや、サンデーやケーキセットなどのデザートもあります。

☆出店者の声

長年、飲食店で働いていましたが自分のお店を持つことは夢でした。1週間（7日間）毎日◎をつけたくなるお店にしたいという思いをこめて、お店の名前を『なな丸』に決めました。女性ならではの目線で、心のこもったサービスと皆様にご満足いただける料理を提供し、「なな丸、サイコー」と言っていただけのお店にしたいです！



チャレンジショップゆめちかで出店した、これまでのお店を紹介します



1期生「旬カフェLip」

出店者は吹田市内在住の女性で、ご友人との4人組で出店されました。旬の素材をふんだんに使った季節のスープが看板メニューのお店でした。現在は、吹田市内で店舗を探しつつ市内のイベントにも積極的に出店されています。

2期生「珈琲とお菓子落花生」

出店者は吹田市内在住の女性で、ご夫婦で営業されていました。手作りのパンやお菓子、こだわりの淹れたて珈琲が人気のお店でした。現在は吹田市内での出店を目指し、店舗を探しておられます。



☆「飲食業を始めたいけど、いきなり街でお店をかまえるのは不安…」という方は、チャレンジショップゆめちかでお店を実践してみませんか？

チャレンジャー4期生は、2017年秋に募集を開始する予定です！

もう、チェックした？

大阪府 最低賃金

883円

平成28年10月1日から

※産業によって、特定最低賃金が定められているものがあります。



すいた労働啓発キャラクター
はたラム君

最低賃金制度は働くすべての人に、賃金の最低額を保障します。

★最低賃金より低い賃金で契約した場合はどうなるの？

仮に最低賃金額より低い賃金を労働者と使用者双方の合意の上で定めても、それは法律により無効とされ最低賃金額と同様の定めをしたものとみなされます。

★使用者が最低賃金を支払っていない場合はどうなるの？

使用者は労働者に対して差額を支払わなくてはなりません。支払わない場合には、罰則が定められています。

★私は派遣で働いてるけど、最低賃金ってどうなるの？

派遣労働者には、派遣先の地域の最低賃金が適用されます。

⇒たとえば、派遣元の会社が神戸にあり、派遣先が吹田市の場合は大阪府の最低賃金が適用されます。

最低賃金には、「地域別最低賃金」と「特定最低賃金」の2種類があります。

詳しくはウェブで『最低賃金制度』と検索してみてください。

お問い合わせは、大阪労働局労働基準部賃金課(06-6949-6502)
または最寄の労働基準監督署まで。

創業支援型事業所賃借料補助金の御案内

～吹田市創業計画募集～

市内で新たに事業所を開設する創業者を支援します！

市内で新たに事業所を開設し、地域経済の循環と活性化に資する創業計画を実施する創業者を対象に、事業所賃借料の2分の1を補助します（月額上限5万円、12ヶ月間）。創業計画についてのプレゼンテーションを行ったうえで、市の認定を受ける必要があります。

《対象者》

- ① 創業計画認定後、6ヶ月以内に新たな事業を開始する計画を持つ個人
- ② 今後、分社化、共同会社設立等を行う計画を持つ親会社

《応募方法》 募集期間中に所定の様式を吹田市役所 低層棟3階 地域経済振興室まで持参（吹田市ホームページからダウンロード可）

《募集期間》 平成29年1月31日（火）まで

《問い合わせ》 吹田市役所 地域経済振興室 企業振興・融資担当
TEL 6384-1356 FAX 6384-1292

《中小企業セミナー》

明日から使える！

仕事の段取り力アップセミナー

参加無料

吹田市では市内中小企業者の人材育成や事業活動の活性化を目指してセミナーを開催しています。今回は（株）ミライフ経営総研 取締役の住澤福治氏をお招きして、「仕事の段取り力アップ」の方法を御講演頂きます！

《講師》 住澤 福治 氏
（（株）ミライフ経営総研 取締役）

《日時》 平成29年2月23日（木）
18時30分～20時30分（受付開始 18時15分～）

《場所》 吹田商工会議所 3階 大会議室

《対象》 市内中小企業の経営者、従業員等

《定員》 50名（先着順）

《申込》 所定の用紙を吹田市役所低層棟3階 地域経済振興室まで（FAX・郵送・持参）
吹田市のHPで申込書をダウンロードできます。

