

平成18年度
大阪卸商連合会部会活性化調査分析業務報告書
(団地部会)

平成19年3月

株式会社ビジネスファーム研究所

はじめに

本業務は、大阪卸商連合会に設置されている各部会に加盟する企業・組合に対してアンケート調査・聞き取り調査等を行い、それを通じて各々が抱える課題を抽出・分析し、それら課題の効果的な対策を示すとともに、大阪卸商連合会による大阪の卸売業界活性化推進の取り組みと、それを担う組織づくり(各部会及び各委員会等)などのあり方について、大阪卸商連合会活性化のための効果的な対応策を示すことを目的としている。

平成18年度は、大阪卸商連合会に設置されている6部会のうち「団地部会」を調査・研究の対象とした。

現在、大阪卸商連合会団地部会には、大阪府下に存立する卸団地組合9組合(大半が業種別専門卸団地)が参加しているが、これは全国的にも類を見ない集まりであり、まさに商都大阪ならではのことである。

この団地部会に参加する9つの卸団地組合を訪問し、組合幹部より、団地組合の運営状況や、大阪卸商連合会に対する要望などを聞き取り、その結果を踏まえ団地事務局責任者を中心とした活性化検討会を数度開催し(中小企業基盤機構や近畿通産局幹部からの講演などを受け)、検討を重ねてきた結果を本報告書としてとりまとめた。

<団地部会参加団地組合一覧>

- ・大阪金物団地協同組合
- ・大阪機械卸業団地協同組合
- ・大阪船場繊維卸商団地協同組合
- ・大阪南港中古自動車協同組合
- ・大阪南港鉄鋼流通協同組合
- ・大阪メルカート協同組合
- ・協同組合大阪紙文具流通センター
- ・協同組合新大阪センイシティ
- ・泉州卸商業団地協同組合

目 次

第 1 章	業務の概要	3
第 2 章	各団地組合の運営状況と課題	6
第 3 章	大阪卸商連合会の実施事業に対するアンケートの調査結果について	7
第 4 章	大阪卸商連合会に対する各団地組合の期待について	9
第 5 章	大阪卸商連合会団地部会に係る役割とこれからの実践事例について	11
第 6 章	各団地の抱える課題の解決に向けて	13
第 7 章	大阪卸商連合会の将来に向けた方向性について	14
第 8 章	参考資料	16
	資料 1 「大阪卸商連合会の実施事業に対するアンケート・調査用紙」	16
	資料 2 「大阪卸商連合会の実施事業に対するアンケート・調査結果」	19
	資料 3 「卸団地訪問調査記録」	23
	資料 4 「第 1 回検討会議事録」	47
	資料 5 「第 2 回検討会議事録」	48
	資料 6 「今野氏講演記録」	49
	資料 7 「竹中氏講演記録」	52

第1章 業務の概要

1 業務名

大阪卸商連合会部会活性化調査分析業務

2 業務の実施場所

大阪卸商連合会及び府下加盟組合など

3 履行期間

平成18年11月16日 ～ 平成19年3月31日

4 履行年次調査対象

平成18年度:団地部会

平成19年度:衣料品部会及び生産財部会(予定)

平成20年度:身の回り部会、生活日用品部会及び大阪卸商連合会(予定)

5 業務内容と目的

本調査業務においては、大阪卸商連合会に設置されている部会ごとの加盟組合・企業に対して、アンケート調査、聞き取り調査を通じて各々の課題を抽出し、それに対する効果的な対策を示すこと、並びに大阪卸商連合会による大阪の卸売業界活性化推進の取り組みや、それを担うための組織づくり(各部会及び各委員会等)など、大阪卸商連合会活性化のための効果的な対応策を示すことを目的とする。

6 調査内容及び調査方法等

(1) 調査内容

- 業種ごとの現状と課題の洗出し及び効果的な対応策
- 大阪卸商連合会事業及び組織の現状と課題の洗出し及び効果的な対応策
- 行政(国及び地方公共団体)の支援策の検証及び課題
- 大阪卸商連合会活性化指針の策定
- その他、大阪卸商連合会活性化のための組織づくり等の効果的な対応策

(2) 調査方法等

- アンケート調査
- 聞き取り(訪問)調査
- 行政支援施策等の調査
- 活性化指針の策定

(3) その他

○事業企画会議など

7 平成18年度調査業務日程

【団地組合理事長訪問聞き取り調査およびアンケート調査】

各団地組合の現状と課題を把握するとともに、大阪卸商連合会に関する期待と要望などを把握するために、各団地組合を訪問し組合理事長を対象に聞き取り調査を行った。これと同時に、組合事務局に対して「大阪卸商連合会の現在行っている事業に関するアンケート」への回答を要請し、後日アンケートを回収した。

(1) 団地組合訪問日程

平成18年

- 1 1月22日 大阪南港中古自動車協同組合、大阪金物団地協同組合
- 1 1月28日 泉州卸商業団地協同組合
- 1 1月30日 大阪南港鉄鋼流通協同組合
- 1 2月 1日 大阪機械卸業団地協同組合、協同組合大阪紙文具流通センター
- 1 2月 5日 協同組合新大阪センイシティー
- 1 2月 7日 大阪船場繊維卸商団地協同組合
- 1 2月13日 大阪メルカート協同組合

平成19年

- 1 1月25日 協同組合新大阪センイシティー
- 1 1月29日 協同組合大阪紙文具流通センター
- 1 1月30日 大阪機械卸業団地協同組合

(2) アンケート調査日程

- 1 1月22日 各団地訪問時に配布しアンケートへの回答を依頼
- 1 2月 末日 7団地より回答を得た

(3) 検討委員会日程

団地事務局責任者を中心とした活性化委員会を開催し、聞き取り調査結果についての報告と、それに基づく意見交換が行われた。

平成19年

- 2 月 9日 第1回卸商活性化検討会
- 3 月26日 第2回卸商活性化検討会

(4) 講演日程

中小企業基盤機構及び近畿通産局幹部からの講演を受けて、卸商活性化に向けた検討の参考とした。

平成19年

3月 2日 独立行政法人中小企業基盤機構近畿支部地域振興部
主任研究指導員 今野高氏「卸団地の現状と将来を考える会」

3月26日 経済産業省近畿経済産業局産業部中小企業課長
竹中篤氏「中小企業における連携戦略展開の現状と卸売業としての課題－経産省重点施策を踏まえて－」
(第2回卸商活性化検討会と併催)

第2章 各団地組合の運営状況と課題

現在、駐車場収益や賃貸収益などによって、財政基盤がしっかりとしており、堅実な運営状況にある組合もあるが、全般的に組合事業は活発ではなく、組合事業のマンネリ化や弱体化の傾向が見られる。組合員の組合事業への関心が薄れ、組合役員のなり手も不足しがちであり、団地組合の存在意義に対する理解も失われつつあるなど、将来への不安がある。

団地の設立から40年以上を経ているため、建物の老朽化問題が深刻化している団地が多く、更に団地全体の老朽化によって全体的な環境の整備に対する必要性も生じている。また、団地の性質上、夜間は無人になってしまうために、夜間の治安低下という問題も生じており、環境問題と合わせて懸念材料となっている。これらの問題に関しては、それぞれの組合の自助努力によって解決が図られているのが実情である。

また、組合運営上で有利となるように、建物を集約して土地の有効活用を希望している団地では、「流通業務市街地の整備に関する法律」(以降、流市法)の規制が足かせになっており、流市法の規制解除の要望も出されている。この点については、一方では流市法の規制が有効な側面もみられるので、今後この法律の是非について国の動向等を注視する必要がある。

第3章 大阪卸商連合会の実施事業に対するアンケートの調査結果について

現在大阪卸商連合会が実施している各事業に対して、団地組合の認識を調査すべく、アンケート調査を実施した。組合の訪問調査時にアンケートへの協力を要請し、後日アンケートを回収した。

☆業界振興事業について

概ねその必要性や効果に理解は示されたが、「事業内容の詳細がよくわからない」という意見がしばしば聞かれた。各事業内容に関して、周知していく必要がある。

各事業についての認識

(a) 必要性が高い／要望が多く示された事業

- ・経営セミナーの開催
- ・新年互礼会の開催
- ・渉外活動

(b) 関心は示されているが、事業内容・詳細が周知されていない事業

- ・異業種連携振興事業の推進
- ・卸売団体振興助成事業の実施
- ・協賛・後援事業
- ・大阪卸売業ビジネスマッチング事業の実施

☆人材育成事業について

各団地組合あるいは業種別の親組合が既に実施している事業と類似した項目の多いものについては、連合会ならではの独自性が必要であるとの声が多い。

各事業についての認識

(a) 必要性が高い／要望が多く示された事業

- ・経営者研修の実施
- ・経営者研修(海外研修)の実施
- ・事務職員研修の実施

(b) 関心は示されているが、事業内容・詳細が周知されていない事業

- ・新入社員・中堅幹部研修の実施
- ・人材育成促進事業の実施

(c) 活用している団地組合以外からは必要性が示されていない事業

- ・Tシャツデザイン画コンテストの開催

☆調査研究事業について

大阪卸商連合会の提供する調査研究の結果などの情報は有効活用ができていますので、今後も継続して欲しいという声が多く聞かれた。また、業種別の調査研究結果の適切な反映を求める声が多かった。

各事業についての認識

(a) 必要性が高い／要望が多く示された事業

- ・業種別調査研究事業の実施
- ・「大阪卸売業経営動向調査」及び「卸売業新入社員採用状況及び初任給などに関する調査」の実施

☆OA情報化対策事業について

各団地で実施しているIT研修やOAセミナーの事業については、少なくとも団地に限って言えば、それほど必要性がないと考えられている。既にIT技術が広く普及しており、本事業の内容については変更・廃止も含め検討していく必要がある。

各事業についての認識

(a) 関心は示されているが、事業内容・詳細が周知されていない事業

- ・業務改善・システム開発等に関する無料相談窓口の設定

(b) 団地組合においては、必要性があまり感じられていない事業

- ・IT研修、OAセミナーの開催
- ・会員団体ホームページ開設助成事業の実施

☆表彰事業について

一定の評価が得られており、必要な事業であるとの認識が持たれている。これからも継続して実施していく必要がある。

各事業についての認識

(a) 必要性が高い／要望が多く示された事業

- ・表彰の実施
- ・表彰の推薦

☆福利厚生事業について

今後は更に充実させて実施していく必要がある。

各事業についての認識

(a) 必要性が高い／要望が多く示された事業

- ・卸売業経営者及び従業員の福利厚生に資するため、共済年金制度等への加入勧奨を行う。

第4章 大阪卸商連合会に対する各団地組合の期待について

訪問調査、アンケート調査、卸商活性化委員会を通じて、各団地組合から示された、大阪卸商連合会に対する期待は、以下のようなものであった。

☆業界振興について

- (1)流市法の規制緩和については、土地の有効活用の阻害要因となっている団地から、関係省庁への働きかけを期待されている。なお、流市法に関しては、商団連において団地の抱える問題のひとつとして取り組んでおり、今後商団連の取り組みを見守りながら慎重に検討していく必要があるだろう。
- (2)卸団地が抱える諸問題に即した助成金などに関する情報提供や、諸制度の効果的な活用方法の提案などについても期待されている。
- (3)団地運営に関する様々な情報やノウハウを共有する上で、団地組合事務局同士の繋がりが貴重な財産となっているが、そうした繋がりをより深めていくべく、親睦の場や機会の設定も期待されている。今後は、事務局同士のつながりだけではなく、各卸団地の理事長同士による親睦の場を設けていくことも必要だと考えられる。
- (4)卸団地の活性化の目標となる将来ビジョンの設定については、団地だけではビジョンを描ききれない部分があるので、大阪卸商連合会としても一定協力していくことが期待されている。
- (5)国、府、市にパイプを持てる場や機会の設定についても期待されている。現在、行政の窓口が事業ごとに分かれており、卸売業の担当部署がよくわからない現状にあって、大阪卸商連合会には、問い合わせ先行政機関等への情報発信基地として期待されている。

☆人材育成について

- (1)現状の海外視察は、視察だけではなく親睦の場も兼ねているとして評価されているが、その一方でこれまでよりも勉強会や見学に特化した海外視察に対する要望もある。魅力ある海外視察を企画することを、期待されている。

☆情報化対策について

- (1)電子メールを活用した会員向けの情報伝達・発信網の整備も必要と考えられる。
- (2)レンタル費用が安価なサーバの提供を期待されている。

☆その他

- (1)近隣住民との関係や、近隣からの働き手確保という面からも、団地の環境整備を含めて、より「街づくり」についての認識を広めることを期待されている。

第5章 大阪卸商連合会団地部会に係る役割とこれからの実践事例について

卸団地の活性化 → 卸業界の発展に貢献

卸団地は、卸売業界の活性化ならびに大阪の商業の発展に向けて、卸売業の集積地として果たし得る役割が大きいと考えられる。卸団地のさらなる活性化が、卸業界の発展に大きく貢献していくためには、団地部会の存続が必要であると考えられる。

【具体的な実践事例】

- 団地組合理事長と業種組合理事長の一本化(大阪機械卸業団地)
- 団地からの情報発信(ホームページの内容をより充実化)
- 大阪卸商連合会がポータルサイトとして情報を発信
- 団地の展示見本市を開催(大阪機械卸業団地「共同展示場」)

地域貢献などを通し、地元好感が持たれる団地づくり

卸団地は創設以降いずれも40年以上という長い時間を経過しており、近隣地域と良好な関係作りや環境整備に貢献してきた。今後、さらに地元好感がもたれる団地作りをして、近隣地域との共存共栄を模索する必要があるとの共通認識を築き上げていく必要がある。

【具体的な実践事例】

- 町内会活動への協力(新大阪センイシティー)
- 団地まつりなどの開催(大阪金物団地「サマーカーニバル」・大阪メルカート「大売出し」・新大阪センイシティー「新大阪あさがお市」)
- 団地内の緑化・清掃運動(大阪紙文具流通センター「月1度周辺道路の一斉清掃」)

時代の変化に適応できる団地(運営を含め)はどうあるべきかの調査研究 —ハード・ソフト面から大局的見地に立った— 提言をまとめるべき

各卸団地の建物は老朽化が進み、団地の再開発・インフラ整備の必要性が浮上しているが、団地の再開発を考える上では、インフラ整備や土地再開発による土地の有効利用だけでなく、団地組合の役割や存在意義の再確認が求められている。組合事務局の人材や共同事業のあり方も含めて、ハードとソフトの両面から大局的見地に立って、団地の再開発のあり方に関する研究を進めていく必要があるだろう。

例えば、金融・財産管理機能の強化、土地の有効利用、事業継承を目的としたM&A、財産価値の再評価など、様々なものが考えられるが、組合機能のどの部分を強化していくかについては更に検討していく必要がある。

【具体的な実践事例】

- 大阪船場繊維卸商団地青年部によるビジョンづくり
- 中央会活路開拓事業の活用によるビジョンづくり
—大阪機械卸業団地・泉州卸商業団地など多数—

行政との相互補完関係の構築

行政との関係を有効に生かせる体制を築いていくべきである。単に行政に対して要望を述べていくのではなくて、相互補完的に協力できる関係であるべきだ。

【具体的な実践事例】

- 定期意見交換会の開催(年2回程度)
- ホームページ上で行政伝言コーナーの設置

第6章 各団地の抱える課題の解決に向けて

現在各団地で共通して抱えている諸々の課題について、大阪卸商連合会としてどう解決を図っていくのか、その将来に向けた団地部会の方向性については以下のように考えられる。

- 1 団地運営上で共通する課題解決を重点的に実施し、個別的課題へは、組合別で取り組めるような支援体制を築いていく。
- 2 同業種の確固たる集積地として、連合会が行う業界別情報発信の重要拠点として団地に協力を求めていく。
- 3 評価され注目される卸商業拠点として「地域ブランド」の確立をすすめていく。
- 4 団地として時代に即応した行政施策を有効に活用できるよう連合会として支援体制をととのえていく。

○行政施策勉強会の開催

○紹介窓口センターの設置

※重点施策(「創業」「経営革新」「新連携」)に関して国・府・市との連携

- 5 団地間の情報交換や親睦に役立つ定期的な交流会を設ける

第7章 大阪卸商連合会の将来に向けた方向性について

団地部会を対象とした調査研究を通じ、大阪卸商連合会の将来に向けた方向性について、次のような諸点が指摘できる。

1 現有卸部会活動の継続的発展を図る ～ 団地の独自性に向けて ～

卸業の集積地である卸団地の運営は卸業界団体等と比べ独自性が高い。そのため団地運営をいかに有効に進めていくかについて独自の内容があるため、卸団地間で協力して諸々の課題解決に当たっていく場として、大阪卸商連合会への期待は大きい。そのため現状のあり方を継続し、連合会活動の中で独自の位置づけが求められる。

2 行政機関等への相談・指導窓口機能の強化

～ 行政機関等との相互連携に向けて ～

団地組合が抱える諸々の課題解決に向けて行政及びその関連機関に相談・指導を受けたいときに、適切な担当部署への紹介窓口としての役割が期待されている。この役割は団地組合に限らず、広く会員から要望されているものと推察される。会員にとって、この水先案内機能を分かり易くかつ簡単に利用できるガイドラインとそれにそった体制を連合会として整えておくことが求められる。

3 ポータルサイト機能の充実 ～ IT環境の充実整備等に向けて ～

インターネット上でのホームページや電子メールの活用は一般化されつつある。連合会活動の広報的機能だけでなく、会員活動への簡潔な案内情報と会員のホームページにリンクできるなど、最新で的確な連合会活動に関する情報が発信できるようメンテナンスされたホームページを整備し、大阪卸業への紹介ポータルサイトと会員に活用しやすく充実した内容のポータルサイト機能を充実させていくべきである。この場合会員事務局がホームページを活用できるように(電子メールの受発信も含め)、講習会の開催、安価なプロバイダーの紹介、機器購入への支援を行っていくことが望まれる。

4 会員幹部の親睦交流の促進 ～ 情報の共有化に向けて ～

団地部会では、事務局責任者間の親睦・交流がよく行われ、活動の活性化が図られている。連合会活動は会員事務局責任者だけにとどまらず、会員幹部の親睦交流を促す機会(例えば会員幹部会議の開催など)をもつことが望まれる。このことにより、会員事務局責任者を介し連合会活動への一層積極的な協力が得やすくなるだろう。

5 会員活動の円滑化支援 ～ 成功事例の共有と団地活性化に向けて ～

会員の多くは組合制度を通じ活動が行われている。会員の多くに共通する切実な課題の1つが、組合員の組合への理解をすすめる、協調性を高め、組合事業への協力を得ていくための手段が十分でないことである。連合会として、例えば組合運営がうまくいっている事例などの情報を収集することや、専門家のアドバイスを受けるなどを通じ、組合運営マニュアルの作成や勉強会などのプロジェクトに取り組むことが求められる。

6 国際化に対応できる海外先進事例の研修など教育研修内容の充実

～ 組合事業活性化に向けた研修体制の構築について ～

連合会事業として、連合会独自の業界調査に基づく情報提供と教育研修のニーズは少なくない。特に国際化に十分対応できるため海外先進事例の研修を求める会員幹部の要請は少なくない。連合会の独自性を十分発揮できる業界情報の提供や海外研修など要請の高いテーマをとりあげ重点的に実施していくことが望まれる。

7 連合会年度事業立案過程の充実・強化

～ 連合会事業に係る効果的な事業立案に向けて ～

連合会事業について、会員からその内容への期待は様々である。さらに計画された事業への周知徹底が十分図れているとは言いがたい。会員に期待される事業の立案には、会員からの要望を十分聞くだけでなく、行政からの支援、さらに専門的立場からのアドバイスなど十分な準備を行う過程が必要となる。連合会運営として立案過程を重視していく手順を周到に定め、多方面からの理解や支援・協力を受けやすい体制を整えていくことが求められる。

上記のように団地部会を通じ、連合会の将来に向けた方向性の一端がうかがえる。ただ連合会としては予算及び人員などの制約要件を障害として受け止めず、招聘や委託方式など連合会の立場を上手に活用し、現状の体制でいかにまかなえるかを考えていかなければならないだろう。

第8章 参考資料

資料1「大阪卸商連合会の実施事業に対するアンケート・調査用紙」

資料1-1

下記の卸商連合会の今年度事業についてのご意見をお聞かせください。

事業内容	事業への関心・理解	事業の利用	活用希望	事業への意見
<p>○大阪卸売業ビジネスマッチング事業の実施 府内中小卸売業の新たな販路開拓などに 資するためのビジネスマッチング事業を 実施する</p> <p>○経営セミナーの開催 経営者などが関心を持っている問題をテーマ にセミナーを開催し企業経営に必要な幅広い 知識などの習得を通じて卸売業界の長期的な 発展に資する</p> <p>○異業種連携振興事業の推進（新） 異業種の会員団地が連携・共同して、物流業務 効率化や新規取引先開拓などのために実施する 調査研究や販路開拓事業に対し支援を行なう</p> <p>○卸売団体振興助成事業の実施 会員団地が実施する人材育成・販路開拓など の事業に対し助成等を行い、卸売業の振興発 展に資する</p> <p>○新年互社会の開催 会員相互の親睦を深めるとともに、異業種交流 に資するため、新年互社会を開催する</p> <p>○橋渡・後援事業 会員団体・関係団体が実施する各種事業に対 して協賛・後援を行なうとともに、国内外関 係団体などとの協力・連携を図る</p> <p>○渉外活動 国を初め関係機関、関係団体との連携調整を 図る</p>	<p>ある・分からない・なし</p> <p>ある・分からない・なし</p> <p>ある・分からない・なし</p> <p>ある・分からない・なし</p> <p>ある・分からない・なし</p> <p>ある・分からない・なし</p> <p>ある・分からない・なし</p> <p>ある・分からない・なし</p>			
業 界 振 興 事 業				

資料 1-2

下記の卸商連合会の今年度事業についてのご意見をお聞かせください。

事業内容	事業への関心・理解	事業の利用	活用希望	事業への意見
人材育成事業 ○ 経営者研修の実施 会員傘下企業が社会的、経済的環境変化に的確に対応できるよう、経営者を対象に企業経営などに関する研究を実施する ○ 経営者研修（海外研修）の実施 会員傘下企業の発展に必要な貿易・投資等に関する情報収集や市場調査などを行い、国際的な知識の習得に資する ○ Tマガジがイコ画コワ社の開催 大阪府活性化協議会との共催で大阪府内のTマガジが専門学校の学生などを対象に、Tマガジがイコ画コワ社を開催する ○ 新入社員・中堅幹部研修の実施 卸売業の新入社員や中堅幹部社員を対象に、新入社員としての心構えや中堅幹部社員として必要な知識の習得に資するための研修を実施する ○ 事務職員研修の実施 団体事務職員などを対象に、事務局運営にあたって必要な知識の習得に資するため研修事業に対して助成を行なう ○ 人材育成促進事業の実施 卸売業の発展に寄与する有為な人事を育成するため、会員団体が実施する専門分野の研修事業に対して助成を行なう	ある・分からない・なし			
	ある・分からない・なし			
	ある・分からない・なし			
	ある・分からない・なし			
	ある・分からない・なし			
	ある・分からない・なし			
調査研究事業 ○ 業種別調査研究事業の実施 団体幹部をはじめ各部会が実施する講演会、見学会等を通じて会員団体相互の情報交換、業種交流、調査研究を行い、各業種の実態に応じた卸売業の方向性を探る ○ 「大阪卸売業経営動向調査」及び「卸売業新入社員採用状況及び初任給等に関する調査」の実施 大阪の卸売業の経営実態状況や課題・問題点を把握するため、会員団体傘下企業にアンケート調査を行なう	ある・分からない・なし			
	ある・分からない・なし			

資料1-3

下記の卸商連合会の今年度事業についてのご意見をお聞かせください。

事業内容	事業への関心・理解	事業の利用	活用希望	事業への意見
○ A 情報化対策事業 ○ I T (パソコン) 研修、○ A セミナーの開催 大阪の卸売業の○ A 化、情報化を進めるため 研修などを実施する ○ 会員団体主催の研修・セミナー開催 会員団体の研修・セミナー開催に関する無料相談 ○ 業務改善・システム開発等に関する無料相談 窓口の認定 株式会社オキナガ情報サービスの協力を得て、会員 団体・参加企業の業務改善システム開発など に関する「無料相談窓口」を常設する	ある・分からない・なし			
表彰事業 ○ 表彰の実施 卸売業の発展に顕著な功績のあった団体役 職員、事業所、社員(従業員)の表彰を行なう ○ 表彰の推薦 大阪府、大阪市の表彰事業(産業功労・商工関 係者・大阪市民表彰等)に会員団体関係者を推 薦する	ある・分からない・なし			
福利厚生事業 ○ 福利厚生事業 卸売業経営者及び従業員の福利厚生に資する ため、共済年金制度等への加入推進を行なう	ある・分からない・なし			
会議 ○ 総会 通常総会(6月・3月開催)のほか、必要の都度 臨時総会を開催する。 ○ 理事会 総会に付議すべき事項、その他業務の執行に 必要な重要案件を審議するため随時開催する ○ その他会議 事務事業の円滑な執行を図るため、正副会長 会議、団体事務局会議等必要な随時開 催する	ある・分からない・なし			

資料2「大阪卸商連合会の実施事業に対するアンケート・調査結果」

1. 業界振興事業——▶「理解(衆知)」

- ・大阪卸売業ビジネスマッチング事業—「利用する企業には規模の制約があるのでは」「生産財中心の卸

府内中小卸売業の新たな販路開拓などに資するためビジネスマッチング事業を実施する。

業者としては利用機会が少ないのではないか」と思われている。面白い企画だという評価もあるが、他の事業との差別化が必要という声もあった。

- ・経営セミナーの開催

経営者などが関心を持っている問題をテーマにセミナーを開催し起業経営に必要な幅広い知識等の習得を通じて卸売業界の長期的な発展に資する。

—多くの団地が関心と理解を示している。だが、既に団地の組合自身や、業種別の親組合で実施しているケースが多く、それらとの差別化の必要性が指摘されている。例えば、①出張セミナー(各組合への講師派遣等)、②より身近なテーマの設定、③実業経験者の講師を選抜、④要約版の配布などの独自色を出すことなど。

- ・異業種連携振興事業の推進(新)—「わからない」という回答が半数に達した。内容の十分な告知

異業種の会員団体が連携・共同して、物流業務効率化や新規取引先開拓などのために実施する調査研究や販路開拓事業に対し支援を行う。

が必要だろう。また、「少額の助成金では効果が薄いので助成金を集中投入すべきだ」との意見がみられた。

- ・卸売団体振興助成事業

会員団体が実施する人材育成・販路開拓などの事業に対し助成等を行い、卸売業の振興発展に資する。

—「わからない」という回答が半数に達した。内容の十分な告知が必要だろう。また、「少額の助成金では効果が薄いので助成金を集中投入すべきだ」との意見がみられた。

- ・新年互礼会の開催

会員相互の親睦を深めるとともに、異業種交流に資するため、新年互礼会を開催する。

—十分に関心と理解が得られており、必要性を認める意見が多かった中、「事実上招待者の為の交流。廃止すべき」という意見も一部あった。

- ・協賛・後援事業

会員団体・関係団体などが実施する各種事業に対して協賛・後援を行うとともに、国内外関係団体等との協力・連携を図る。

—関心と理解は、「ある」3「わからない」3「ない」1

- ・渉外活動 — 理解と関心が得られているが、①関係機関などの窓口を明確化②具体的連携内容、活動結果などの報告が求められた。

国を始め関係機関、関係団体との連携調整を図る。

2. 人材育成事業 —————▶ 「差別化」

- ・経営者研修の実施 — ①専門機関に任せるべき、②研修の目的意識を明確にして実施すべき、という意見があったが、一方では具体的な説明資料を求める声もあり、事業の詳細について周知していく必要あり。

会員傘下企業が社会的、経済的環境変化に的確に対応できるよう、経営者を対象に企業経営などに関する研修を実施する。

- ・経営者研修(海外研修)の実施 — 「実際に参加しており、役員や理事を中心に活用しているので続けてほしい」という声もみられ、関心が高いが、「海外研修は一部役員のお遊びになっている」との手厳しい声もあった。

会員傘下企業の発展に必要な貿易・投資等に関する情報収集や市場調査などを行い、国際的な知識の習得に資する。

- ・Tシャツデザイン画コンテストの開催 — 実際に参加している団地からは、引き続き参画したいとの回答があったが、それ以外の団地に関しては、あまり関心と理解が得られていない。

大阪問屋街活性化協議会との共済で大阪府内のデザイン専門学校を学生等を対象に、Tシャツのデザイン画コンテストを開催する。

- ・新入社員・中堅幹部研修の実施 — 評価する声があり、より良くするための要望もみられた。ただし、既にそれぞれで実施している部分もあり、どう差別化を図るかがポイント。

卸売業の新入社員や中堅幹部社員を対象に、新入社員としての心構えや中堅幹部社員として必要な知識の習得に資するための研修を行う。

- ・事務職員研修の実施 — 事務局職員の新規採用予定はないので不必要だという意見も見られたが、すでに活用している団地からは年に2回の実施を希望するなどの要望あり。さらに事務局が運営面で困っていることをテーマとした研修を希望する声もあった。

団体事務局職員などを対象に、事務局運営にあたって必要な知識の習得に資するため研修を実施する。

- ・人材育成促進事業の実施 —「業界毎で取得する知識も違う、また個々の会社毎でも差があることから専門分野に限った研修であれば参加が限定される」という指摘や、「専門機関に依頼して効果的に」という意見が見られた。

卸売業の発展に寄与する有為な人材を育成するため、会員団体が実施する専門分野の研修事業に対して助成を行う。

3. 調査研究事業 —————▶「継続」

- ・業種別調査研究事業の実施 —関心と理解は得られている。「今後の方向性を検討していく上で収集した情報については還元をお願いしたい。」という意見がみられた。

団地幹部を始め各部会が実施する講演会、見学会等を通じて会員団体相互の情報交換異業種交流、調査研究を行い、各業種の実態に応じた卸売業の方向性を探る。

- ・「大阪卸売業経営動向調査」及び「卸売業新入社員採用状況及び初任給などに関する調査」の実施 — 個々の企業では出来ない調査・研究への期待あり。「調査結果は有用」とあるとの評価がある。

大阪の卸売業の経営実態状況や課題・問題点等を把握するため、会員団体傘下企業にアンケート調査を行う。

4. OA情報化対策事業 —————▶「再企画」

- ・IT研修、OA セミナーの開催 —あまり関心と理解が得られていない。①すでにそれぞれの団地組合で実施している、②近年の新規採用が少ない、③新規採用者が初中級程度の技量は取得済みである、ためようだ。

大阪の卸売業のOA化、情報化を進めるため、研修等を実施する。

- ・会員団体ホームページ開設助成事業の実施—関心と理解が得られていない。すでに各組合ではホームページを持つなどしているため。ただし、「開設に止まらず効果的なHP作りの例を提示してほしい」との意見があった。

会員団体のホームページ開設に対し助成を行う。

- ・業務改善・システム開発等に関する無料相談窓口の設定—あまり関心と理解が高いとは言えない。

株式会社オーシー情報センターの協力を得て、会員団体・参加企業の業務改善システム開発などに関する「無料相談窓口」を常設する。

これも各企業や組合ですすでに対応済みなためだろう。ただし、業務内容をアンケート実施まで知らなかったため、会員にもっとPRしてほしいという意見があった。

5. 表彰事業 —————▶「継続」

- ・表彰の実施 —————▶「継続」 — 必要性があるとする組合が多い中、全く無用とする声もあった。

卸売業の発展に顕著な功績のあった団体役職員、事業所、社員（従業員）の表彰を行う。

- ・表彰の推薦 —————▶「継続」 — 必要性があるとする組合が多い中、全く無用とする声もあった。

大阪府、大阪市の表彰事業（産業功労・商工関係者・大阪市民表彰等）に会員団体関係者を推薦する。

6. 福利厚生事業 —————▶「充実」

卸売業経営者及び従業員の福利厚生に資するため、共済年金制度等への加入勧奨を行う。

すでにある各企業の福利厚生の内有効なもの一本化・集約化して、福利厚生の向上を図ってほしいという意見があった。

7. 会議 —————▶「継続」

- ・総会 —————▶「継続」 — 関心と理解は十分にあった。

通常総会（6月3月開催）のほか、必要の都度臨時総会を開催する。

- ・理事会 —————▶「継続」 — 関心と理解は十分にあった。理事会の下に活動委員会を組織し、具体的な活動を小さなところから実行する。特に、福利厚生事業を連合会の基盤として育成する。将来強力な組織力を図るには福利厚生を実施する事が肝要だとの意見があった。

総会に付議すべき事項、その他業務の執行に必要な重要条件を審議するため、随時開催する。

- ・その他会議 —————▶「継続」 — 関心と理解は十分にあった。

事務事業の円滑な執行を図るため、正・副会長会議、団体事務局会議等必要な会議を随時開催する。

※各事業について、「具体的な内容が知りたい」というコメントが多く見られた。各事業の内容について、現在の実施状況・成果などを含めた情報の伝達が必要。

資料3「卸団地訪問調査記録」

訪問ヒアリング調査記録

日時:H18/11/22(水)午前10時00分開始 午後11時00分 終了

訪問先:大阪南港中古自動車協同組合

○組合の概況・財務状況などについて

組合側:当組合では、賦課金ではなく、組合が出資して設立した「(株)ベイオーク」の中古車オークションによる収入によるところが大きい。オークションの手数料だけでも6億～7億円に達し、その収益をもとに借入金を返済している。以前にこの組合の価値を調査して簿価を算出したところ、30億円であった。

組合員数の減少や現在の趨勢を考えると、組合の借入金を完済して、組合は解散して(株)ベイオークを残すという方向で考えている。また、組合の維持には、保証の問題もある。今後は個人保証が必要だというのであれば、役員のなり手も皆無となり、組合は空中分解してしまうだろう。それを考え合わせると5年以内に決断して、(株)ベイオークで資金調達をして、完済できればと考えている。

○株式会社ベイオーク・オークションについて

組合側: (株)ベイオークはオークション事業を始める際に組合員が出資して設立した。組合で株を3分の1保有しているが、これは組合員数が48社から18社に減っていった過程で、株を組合が買い取った結果である。(株)ベイオークを設立した理由としては、組合法との兼ね合いと、「組合」には融資が困難であるという金融機関が多かったことが挙げられる。

組合側: (株)ベイオークの土地は組合のものである。(株)ベイオークがしっかりとしているので、組合が会社の負担にならないように気をつけている。

組合側: 組合結成当初からオークションを開催してきたが、週に1度のオークションで3500台程度を扱い、2000台近くが落札される。車種としては軽自動車からトラックまで幅広く扱っている。現在は輸出が伸びており、売買されたものの16%程度は海外に流れるようだ。当組合はオークションの重要な拠点となっており、日本で2番目の規模である。中古車業界ではオークションをやっている組合は他にはあまり無く、中販連などはあるが、あまり影響力は無い。我々は中販連近畿ブロックの会員だが、中販連のような所はオークションはやめてきている。盛大にやっているのは奈良だが、奈良もオークションは会社組織にしている。オークションを組合が運営すると、決断がにぶくなりがちであり、企業オークションに対抗できない。

○後継者問題・経営者の高齢化問題について

組合側: 後継者問題や高齢化問題に関して、組合として特に事業は行っていない。取り組みに関しては、各組合員がそれぞれ自分のメリットになるような施策をせよと主張しがちで、意思の統一が難しい。例えばこの場所に拠点を置いている組合員と、別の場所に拠点を置いている組合員とでは環境が違い、商売の形態もそれぞれに違うために、温度差が生じてしまう。

○他の卸団地との連携について

組合側: 当組合は他の組合とは異質なので、そこが問題だろう。例えば、普通は賦課金で組合を運営するのだろうが、当組合は組合出資会社の収益で運営している。

○組合の運営・人材について

組合側: 組合役員、理事長などの引き受けては中々いない。青年部や次世代育成のための仕組みは、昔はあったが、組合員減少に伴い、無くなった。変則的に若手を理事に入れるなどの工夫はしている。

○卸商連合会に期待することについて

組合側: 卸連盟・連合会には昭和58年から入っているが、今後期待する取り組みとして、商工中金に対して、普通の銀行と同じような付き合い方をするように全体でプレッシャーをかけて欲しい。商工中金対策での連携は大事だと思っている。

○商工中金について

組合側: 現在商工中金には年2億の返済という取り決めで、月に1500万円を返済しているが、今でも商工中金とは考え方で摩擦があり苦慮している。

○その他、組合の事業などに関して

組合側: 組合の事業として転貸融資を18社で1億円近く行っているが、商工中金は転貸融資という、難色を示すようになってきている。

組合側: 情報誌等の発行に関しては、組合ではなく(株)ベイオークで行っている。

組合側: 福利厚生・団体生命保険などの取り組みも行っているが、あまり活発ではない。

組合側: 近隣の整備振興会などとの協議の場などは無い。

組合側: 理事会は、月に一度は開いている。何か問題があった際にも開催している。

※17年度総会なし・事業計画等資料なし

訪問ヒアリング調査記録

日時:H18/11/22(水)午後3時00分開始 午後4時00分 終了

訪問先:大阪金物団地協同組合

○財務状況について。高度化資金の返済状況について。

組合側:高度化資金はまだ返済中である。かつてこの団地にあった運送業者が撤退したのだが、その使用していた土地建物を買い上げる際に高度化資金を利用した。現在は、その土地建物を賃貸している。

○組合の事業について

組合側:組合の主な事業として、扱いは僅かではあるが、転貸融資を行っている。年間で4~5億程度である。転貸融資を利用しているのは3~4社であるが、転貸融資自体が今の時代では難しくなってきたり、組合自体も融資事業からは撤退する方向で考えている。駐車場事業も行っているが、これは大きな収益源になっている。年間で約1800万円の駐車場使用料が発生している。時期によって変動するが、9割の使用率である。現状では駐車場が不足しているということはない。

○全体予算について

組合側:全体予算は駐車場収益や賃貸収入と賦課金をあわせると8000万ほどある。賦課金は面積で均等割をしている。現在、滞納などは全く無い。

○組合員数について

組合側:組合員数は減っている。現在は発足時の8割弱であり、発足当初から今日までに20社が辞めている。その理由としては、廃業・倒産・移転と様々ある。

○組合の青年部、若手育成について。

組合側:正式な青年部はないが、事業はしており、福利厚生事業をリードする役として、指導員という形で各会社から人材を出して貰い、福利厚生の企画はそれら指導員が取仕切っている。現在はこの指導員の制度を固めて、その意見もくみ上げていってはどうかと考えているが、若手経営者が集まるような組織は無い。

○金物卸業界について

組合側:金物卸の会社は大阪中に散らばっているが、その内でも24~5社がこの団地に集まっている。一口に金物と言っても、建築金物・工具・家具金物・家庭金物と多様だが、それらが集まってきている。立売堀、上本町界隈にも若干ある。金物卸の場合は物作りの性質も一部あり、例えば、ホームセンター向けの商品をアウトソーシングでつくるなど、自社で作っている部分もある。

○周囲の環境について。団地として立地環境の変化について。

組合側:住宅は増えているが、東大阪市も税収が減ると困るので色々考えているのだろう。現在のところ周囲が住宅地化してきたからといって、団地の立地面では特に何も考えてはいないが、集団移転という話が出てくることもある。集約化を含めての発想である。具体的な計画などはないが、今から10年先のことは考えておかないといけないだろうとは感じている。

○組合で問題になっていることについて。

組合側:今現在は組合で特に問題は生じていないが、数年前には転貸融資先の倒産等などが

あったので、転貸融資については課題がある。所謂、後継者問題などは発生していない。また、M&Aなどについても特に聞いていない。組合員はそれぞれがしっかりと経営しているので問題はなく、組合運営自体でも特に問題はない。組合員数が減ったからといって、金物卸以外の業種が団地に入ってきて困ると考えている。

○卸の情報化について

組合側:各社で商材が多種多様なために、情報の共有化という段階までは進んでいない。ただし、組合のホームページでは組合員各社へのリンクと、各社の取り扱い品目の情報は掲載している。商材の展示会などは、組合としてはあまりタッチしていない。業界全体でも展示会や見本市などの規模は縮小傾向にある。情報化に関しては、当組合は六十数社が集まっているが、相互にどのような商品を扱っているのかについて、漠然としか理解していないので、情報交換・共有化などは、今後考える必要があるだろう。

○大阪卸商連合会に期待する点について。

組合側:従業員教育を含めた、広い意味での「教育問題」への取り組みを期待する。教育はより広く根本から考えないといけないだろう。小中学校での児童への教育はもとより保護者達の教育も見直すことにより、従業員のレベルも上がる。いま各会社で独自に社内教育をやっているが、現在の教育に関する問題を見る限り、各社が個別に対応することには限界があり、根本からやりなおす必要があるだろう。現在、教育に関する取り組みとして、地域の教育機関との連携などは組合としては行っていない。組合から学校側に働きかけることはないが、各社に学校側からの希望で生徒が職業体験学習に来ることがある。

■事業計画等に関して

通常総会(H17・1回)/理事会(H17・10回)/臨時理事会(H17・2回)

【総務関係業務】組合員懇親旅行・新年互礼会・物品等の幹旋(新幹線切符・第二阪奈道路高速券幹旋販売・燃料油の共同購入・梅干の販売・簡易リフトの定期点検・カーリースの幹旋・カラーコピーサービス・蛍光灯の予約取次ぎ販売・自動車購入紹介制度の案内)

【福利厚生関係】ハイキング・ボウリング大会・サマーカーニバル・ソフトボール大会・フランス料理とワインを楽しむ会

【広報渉外関係】団地ニュースの編集および発行・金物団地のホームページの内容を充実・交通安全講習会・夏季歳末夜警・防火講演及び消火訓練の実施・金物町公園周囲に交通安全の為のレッドコーンの設置

(大阪金物団地協同組合『平成17年度 事業報告書』より抜粋)

訪問ヒアリング調査記録

日時: H18 11/28(火) 午前10時00分開始 午前11時00分 終了

訪問先: 泉州卸商業団地協同組合

○組合員数について

組合側: 組合員に大幅な変化はない。ピーク時には52社あったものが現在では42社となっている。

○小売について

組合側: 昭和48年に団地を形成した時点で、卸価格による小売を開始していた。そして、卸と小売を平行してやってきた所は、今なお健在である。魚の卸以外では、卸専門はない。以前、卸と小売の問題で、通産省が調査に来たが、来客の七割が「商売人」のために、大店法の適用を受けない卸であるとの認定を受けた。卸か小売りかの区別は、来客の頭数ではなく、売上の割合で判断され、65.5%が商売人の場合「卸」と判断されるようだ。

○特徴・立地条件について

組合側: JRは、現在は快速が止まり、周囲には26号線もあり、立地条件は極めて良好である。小売りに最適と考えている。卸機能と立地という二つの武器があるので、まだまだ売上を伸ばせると考えている。交通便が非常に強みになっている。

○駐車場について

組合側: 昨年オープンした立体駐車場は、ほぼ軌道に乗ってきた。270台入るが、6割くらいが埋まっており、いずれ満杯になるだろう。月極、有料でやっているが、組合員の駐車スペースは団地内に確保してあるので問題ない。また、JRの線路沿いにある駐車場も貸しており、収益は順調に上がっている。

○東岸和田駅立体交差事業・駅前開発について

組合側: これに関連して土地買収の話があり、早い段階で当組合としても参加の手を挙げ、一緒に研究をしていかないと立ち遅れると考えて対応中である。線路から上には大和ハウスが入って、土地の買収を進めている。駅のどちら側が正面になるかで、話が違ってくると思われる。なんとしても、玄関がこちら側になるようにしたい。団地の老朽化が問題になっている時でもあり、例えば、卸団地が一階を店舗にして三階から上は住居というような建物にできればと思っている。卸団地の集約など、新たなビジョン作りも必要だろうと思う。議論して決めていく必要を感じている。例えば、10年20年と、市に建物を貸すとなど、長期的な視野が必要だろう。

○卸団地での对小売の取り組み。

組合側: 月に1回「まいど市」を有志だけで開催し、15社くらい参加している。

○不足している業者

組合側: 衣料と薬品が弱い。木材関係もない。部品関係はあるが、衣食住で欠けている部分がある。この団地でかなりのものが揃うがまだ弱い部分はある。

○建物の老朽化について。

組合側: 鉄骨はまだ頑丈だが、水周りが、下水の老朽化が限界に近づいている。モルタルが塗ってあるだけで、床が弱いところもある。全般にやり直す必要があると感じている。

○団地同士の交流について。

組合側:昔はあったが、今は活発ではない。大阪の場合、専門団地が多く、当団地のような総合団地はあまり参考にならないのかもしれない。七割が食品であり、様々な業種の卸があるが、他の団地とは形態が違う。商団連に参加しているので、事務局同士は交流がある。また、他府県には総合卸団地があり、連合会を通じて交流はある。

○後継者問題について

組合側:特に問題はない。うまくいっている。だが、研修や若手育成は、充分ではない。かつて昭和会という会があったが、すでにそのメンバーは60才を越えた。今の若手である30代40代を中心にしないといけないが、あまり進んでいない。駅前開発についても若い世代に参加してもらえないといけないとは思っている。

○共同事業について

組合側:共同事業としては、金融事業がある。転貸融資は、10億くらいになる。これまで事故もなく、多少問題があってもカバーできる範囲であり、一番良い状態でやっている。

○40周年を記念する事業などについて。

組合側:特に決まっていないので、やるとしたら50周年で検討したい。毎年創立記念の売出しは行っている。

○事務局の運営について

組合側:よくやってくれている。組合運営を人件費が圧迫しているということもない。卸売り団地で一番安い賦課金だろう。最小単位で19000円の賦課金である。面積割と、店舗割だが、賦課金で運営できている。

○大阪卸商連合会への要望について。

組合側:一般の消費者を相手にする卸を展開するのであれば、あらゆるものが求められるので、さらに様々なものが揃うようにしたい。将来的には小売にしないと、どうしようないだろう。一般の消費者も卸で小売をすることに抵抗感がないようだ。このような見方をしている卸団地もあることを認識して、施策がほしい。

■事業計画等に関して

共同事業と行事

- 1.金融事業
- 2.共同倉庫
- 3.共同駐車場
- 4.共同食堂(委託)
- 5.事務機の共同利用
- 6.会議室の共同利用
- 7.郵便切手・収入印紙の取扱
- 8.労働保険・雇用保険の事務代行
- 9.研修会・講習会の開催
- 10.組合員の親睦会など福利厚生事業

「泉州卸団地概要」より抜粋

訪問ヒアリング調査記録

日時: H18/11/30(水) 午後1時10分開始 午後2時00分 終了

訪問先: 大阪南港鉄鋼流通協同組合

○現在の組合員構成について

組合側: 今年一社が移転したために脱退したが、これまで商業団地としては珍しいことに、やめた所がなかった。各社の扱い品目が合致・競合しないように選別したのが特徴である。

○賦課金について

組合側: 土地の面積割りで、年間2100万円になっている。教育情報、福利厚生、事務局経費をこれで賅っている。食堂、金融、駐車場、テニスなどはそれぞれ収支トントンであり、大した収益にはならない。

○理事会について

組合側: 月に1回理事会を開いている。

○従業員数について

組合側: 従業員は、20~30人、70人~80人というところが多い。人手不足は今のところ深刻ではないが、これから問題になるかもしれない。

○施設について

組合側: 建物は見た目には綺麗だが、老朽化は進んでいる。今の段階で修繕すればコストが少なく済むので早々に取り組みたいと思っている。

○土地の評価額について(資産に関する質問)

組合側: 土地の評価は平米1000円下がった。長期低落である。ピーク時で24~25万円した。組合員の経営自体が健全なので地価下落の影響は、さほど心配はいらなっている。

○後継者育成について

組合側: それぞれ上手くやっているの心配はしていないが、組合は重要な問題として認識している。他の組合では、組合の一体性が理解されなくなっているという話を聞いている。ここではあまりそういった問題はないが、全国的にはそういう問題があるだろう。

○現在の課題・問題について

組合側: 扱量が減少しているのが最大の課題。当組合は、大阪港に岸壁を幅600m持ち、水深5.5mで2000噸までの船に対応しているのがセールスポイントだ。クレーンを2台、組合で所有しており、一台で30tの能力があり、内航船むけである。

- ・ 組合が出来てよりの10年間は月に1万7~8千噸の水揚げがあり、共同揚陸事業が一つメインの共同事業であった。しかしRORO船(Roll-on Roll-off 船)が増えたために、便数が減り、現在では水揚げが月に5000噸くらいになってしまった。
- ・ クレーンと倉庫が合体して効率よくできるように、岸壁が狭く作られて、門型クレーンを置けるような幅がなく、コンテナに対応できない点もデメリットだ。
- ・ 水揚げ量の減少対策として、荷揚げの人件費を削減した。当初5人1チームで2チーム体制だったものを、1チームに減らした。しかし、現在でも厳しい状況だ。クレーンの内1台は不要なので、スクラップ処分も検討中である。引取先も探しているが内航船の減少に伴い難航している。

岸壁に据え付けているだけで固定資産税と水面使用料を取られ、コストがかかるので、処理を進めたい。償却はほぼ済んでいる。

- ・ クレーンを解体してまた使えるように置いておく場合800万円の費用がかかると算出されており、現実的ではないと判断している。現在、クレーンを活用しているのは3社程度である。水揚げ総量的には、一機のクレーンが無くなっても困ることは無い。

○共同事業について

組合側: 食堂と金融事業をやっている。食堂は委託であり、出来た当初から赤字であったが、業者を入れ替えることによって、外部からも御客が来るような献立に変更し、業者は収支トントンになっている。組合は施設費やゴミの処理や備品整備で赤字が出ている。

- ・ 金融事業に関しては、28億程度である。ピークで44億に達した。高度貸金の返済が終わり、借金を減らして努力している。教育事業はずっとやっている。
- ・ 福利厚生は、各会社で出来ないことをやっている。これまで、ソフトボールを新日鉄のグラウンドを借りてやるなどしていたが、今年からはボーリング大会などを行っている。
- ・ 駐車場もテニスコートを半分潰して作った。一台5000円取っている。

○組合事業に対するニーズについて。

組合側: そういう声は中々出てこない。こちらから問いかけたいが、人手が無いので、対応できる事が限られている。組合では、金融事業はある程度利用されているし、クレーン事業も3社は必要不可欠としているので、これが基本である。

○大阪卸商連合会に期待する点、要望について

組合側: 当団地の計画地は、予定よりも狭くなった事情があり、大阪市には当初計画通りに一刻も早く土地を分譲して貰うように長年頼んでいる。そうすればクレーンの敷地を広く取れて可能性が広がる。団地の活路を広めるには、土地を広くする事が必須である。しかし、市の機構改変で上手くいかず、担当者もおらず、難航している。組合員は海外との仕事が増えているので、通関できるようにして、直接輸出入が出来るようになれば良いと考えている。その為にも土地が必要だ。その協力が欲しい。

■事業計画等に関して

共同施設: 組合会館(食堂・事務所・会議室) / クラブハウス / テニスコート / 水際線クレーン(ジブクレーン 30 屯 2 基)

共同事業: 人材育成事業(レベルアップセミナー / 各種研修)

各種レクリエーション・文化事業(ボーリング大会・テニス大会 他)

パンフレット「A GUIDE TO OSAKA STEEL PORT」より抜粋

訪問ヒアリング調査記録

日時: H18 12/1(金)午前10時00分開始 午前11時00分 終了

訪問先: 大阪機械卸業団地協同組合

○団地の現状について

組合側: 一般に団地も組合もマンネリ化している。「少ない予算の中で何ができるか」と考えると、上手くいっているならば今まで通りで良いという気持ちになる。だが、考えてみると、そんな事で良いのかと思う。組合や団地の意義に対する見直しが必要ではないか。昔のように同業者の懇親の場だけで良いのだろうか。今後は街作りの視点も必要だろう。

- ・ 機械団地は一つのまとまりになっているので分かりやすいが、街作りはあまり考えていない。街はどうなのか、環境美化や地域交流など、色々考えるべき事はあるのにあまり進んでいない。団地自体がそんな余裕がなかったという面もあるが、団地を活性化するならば地域との関わり合いを考える必要がある時代になってきている。そう言った面で行政とどう関わってやっていくのかという問題もある。
- ・ 組合・団地の存在意義、その原点の見直しも必要だろう。機械団地は三カ年計画をつくって、来年から具体化するために骨子を作っている。その中で地域とどうやっていくのか、などはこれからの問題だが、こうあるべきではないか？ということまとめている。団地の従業員や経営者にアンケートをとって進めている。
- ・ 団地自体がそういう取り組みに手をかけるかどうか問題だろう。従来のような予算消的な手法では活性化しないので、行政からテーマを提示し呼びかけて貰うのも有効ではないか。組合の幹部だけでは、そこまでは考えず、自分の商売を優先してしまう。組合・団地の集まりでどういう効果を出すのか、というようなビジョンを描く必要があるだろう。

○活性化の取り組みについて

組合側: 単年度的な取り組みではなく長期的な取り組みという視点が必要だろう。継続的な形にしていかないと成果が出ない。補助金自体も中長期で出来るようにして成果を出していかないと中途半端になる。機械団地は、出来て40年になるが、発想は柔軟にし、機械団地だからという固定概念に捕らわれず様々な取り組みはしたい。ただ、組合員の経営支援が出来ているのかという問題はある。目先の話はするが、長期中期で将来に向けてどうするのかという話し合いがなされない、議論が進めにくいのが現状である。企業の経営者は自社の金儲けは考えるが、業界や組合になると踏み切れない、考えられないという例があるので、外部からのヒントが必要だろう。

○これからの展開について

組合側: 機械団地は借金もなく、空きもなく、資金的余裕もあり、このままじっとしていても問題はない。無難にいけるが、それなら、何のために集まっているのか、その意味がなくなる。外部から刺激を与えるのか、理事長が旗を振るのか、何かないと動かない。団地の展示場とITを活用して中古機械のデータベースと連携させてビジネスを組み上げるなど、やるべきことは多い。また、各々が作っている情報ネットを統合して組合で一本化できればと考えている。こうなると、団地の組合自体がもっと機能と能力を持つ必要がある。団地の事務局自体が商社的な機能を

持つ必要がある。事務機能だけでは団地が動かなくなる。事務能力・企画能力・管理能力、これらが求められる。その中で、組合事業でどう収益をあげていくか、企業経営と同じような感覚で組合事務局を運営していく必要がある。そうでないと、組合で、できることが少なくなってしまう。ソフトやデータベースの問題もあり場合によっては、組合がソフト会社になるなど、事務局の多機能、高機能化が必要なるかも知れない。色々な取り組みの案はあるが、それに対する支援策があればと思う。どういう支援があるのか、専門的な人材支援、資金援助など、どのような組合せがあるのかなどのアドバイスが欲しい。

○後継者・世代問題について

組合側:理事は、2代目・3代目に切り替わり、創業者は少なくなっている。

○人材確保・雇用対策について

組合側:採用の問題は、団地自体が働きやすい場なのか？という所を直す必要がある。交通便や買い物便などを見直し、不便を減らしていこうとしている。その為に、調査をしている。

○組合事業について

組合側:駐車場は、取り締まり強化の関係もあり、ほとんど埋まっている。団地同士で、団地の食堂や駐車場の諸問題について、議論をするなり発表をするなり見学をするなどできれば違ってくると思う。現在、事務局同士の交流などはあるが、組織としての交流や事例発表会を設ける意義はあるだろう。

○大阪卸商連合会に期待する点について

組合側:各団地の成功事例を発表するなどの場があれば良いと思う。近くの団地の具体的な話はよく知らないのが実情なので、団地同士がざっくばらんに交流できる場があったほうが良いと感じる。悩みで共通する部分も多いので現状を理解し合うことも必要であるし、将来どうかという事を各団地で考え出せば、共同で出来る部分もでてくると思う。ただ、どこの組合も、「まあまあ」で行っていれば良いので、大きな利益を出す必要がなく、現状でも良いという意識がどうしても生じてしまう面はある。

- ・ 行政の支援や制度について、どういうものがあるのか、どう組み合わせれば良いのかなどの情報も欲しい。

訪問ヒアリング調査記録

日時: H18 12/1(金)午後1時00分開始 午後2時20分 終了

訪問先: 協同組合大阪紙文具流通センター

○組合員について

組合側: 紙の卸が24社で文具と半々である。ここ数年で府下の紙の卸自体が減少しているが、メーカー再編と代理店再編の影響がでている。当団地内でも合併したところがある。52~3社だったのが今は48社になっている。減ったのは文具卸である。理事長自体は、文具卸であり、メーカー機能も持っている。組合員には、卸だけでなく、店舗を設置しているところ、製造部門をもつところ、など様々な会社がある。従業員数は総計でパート人員を抜いて正社員で1300人程度である。

○面積・建物について

組合側: 一万七千坪の面積があり、55000平米程度であり、坪単価が路線価で平均55-6万円であった。ピーク時には300万円した。今年は前年比下落率が1%に落ち着いたので安堵している。所によってはまだ地盤沈下による歪みが生じているが、点検した結果問題はないようだ。大きな工事の必要はまだない。

○理事長について

組合側: 実質的に、文具と紙で、交替で理事長に就任している。

○組合員の経営状況について

組合側: 組合としては把握する必要性がないので、詳細な内容は把握していない。

○団地の現状について

組合側: 元々は市内にあったものがここに出てきたが、この地に集まってきて集約している。紙も文具も卸屋自体が変わっているが、川上も川下も変わったために、卸の対応が難しくなっている。小売りを大手が抱えてしまっており、厳しい。

- ・ 組合としては9人で運営している。ピーク時には20人以上居たが、これ以上は減らせない。

○周囲の環境について

組合側: 団地に入っていないなくても、周囲に同業が集まってきていて、やりとりはしやすい環境になっている。倉庫から倉庫への移動で済む部分があって、便利がよい。

○組合の事業

組合側: 今年は、外壁工事をやっている。総会で承認を得て全館工事を行っている。偶然、共同施設の為に供出して貰っていた預かり金があったので、これの半分を充て、工事費がほぼ相殺されることになり、それぞれの資金負担は少なくて済んだ。

- ・ 空調は15年おきに換えているが、これは自己負担である。会社によってばらつきがあるので各社で全額負担してもらっている。施設保守のためのスタッフを抱えており、人件費等を含めて負担金を組合員から貰っている。組合に入ると賦課金と保守管理費がかかる。賦課金は建物割と面積割りと二本立てになっている。年間で約6000万円、一社120万程度、月に10万円程度を負担して貰っている。現在圧縮してこの水準になっている。組合で保守管理スタッフを抱えるのは珍しいが、団地管理組合法人のメンテナンスをやるスタッフである。共用部分のメンテナ

スが役割だが、きちりとした区分けはしていない。

- ・ 組合では組合員の配送にかかわる共同代金回収をしている。お金の請求と支払いが組合通しで、使っているのは数社である。殆ど収支は無い規模である。それぞれが違った流通形態を持っているので一律で使えるシステムではないので利用率が低い。現実問題は難しい。昔から課題になっている共同配送は難しい。組合の共同倉庫は保管が平均 1928 トンで入出庫が 32000 トン、共同配送個数は60万個で月5万個の宅急便が出入りしている。
- ・ 食堂事業は前の業者が撤退したので、今の業者を入れて上手くいっている。利用者も増えている。我々も集客に若干協力している。地域の人にも一般の人にも開放しており、3割は外来客である。協同組合としては福利厚生事業の一つだと思っているが、食堂の業者にとっては収益事業であり微妙な問題はあるが、地域貢献ということも視野に入れて行っている。
- ・ 駐車場事業は、150台置いて、ほぼ満杯である。各棟にある駐車スペースも貸し出している。駐車場の収益は前年実績で年間1766 万円ある。
- ・ 金融事業は、転貸事業をやっているが、減ってきている。毎年算定評価を変えているが、表面的には他の組合に加えればオーバーになっている部分は極めて少ない。15社ほどが利用しており、35億くらいである。
- ・ 教育事業としては経済講演会、セミナー、パソコン教育事業などを行っている。毎回30名程度の参加がある。これまではハードに関する事業が主であったが、ソフトの事業に変ってきている。ここ5年くらいは人材確保事業を活用したが、高齢者の人材活用や新規採用の問題などを組み合わせやってきた。組合員のニーズとしては、メンタルヘルスケアのセミナーなどへの要望が強かった。
- ・ 組合員のニーズでやる場合と、組合員に提案する場合と両方あって、マッチングしてやっていきたいと考えている。

○周辺との関係について

組合側: 街との連携などについては、外観美化、花を植えたり、掃除をしたり、月に1度は周辺道路の一斉清掃もしている。大臣賞も受けた。

○団地同士の交流について

組合側: 商団連にも参加しているが、東大阪市内の団地協議会があり、その組織で行政に対する要望や行事への参画について話し合い、組合ごとに単独ではなく協議会としてやっている。そういうところで交流はある。ただし、どこの団地も成熟しきっていて、立ち上げの時は活発な会合もあっただろうが、今では事情も異なっているし、全体で何かをしようという雰囲気ではない。全体で出来折ることを探らなければならない、という意識はあるが、暗中模索という状況である。

○行政との取り組みについて

組合側: 東大阪市の中小メーカーの商品を集め、買い手を捜すという取り組みで、当団地に依頼があって、組合員が4社ほど参加している。行政との連携には色々あるが、組合員全体を満足させることは難しい。団地の数社単位でできることをやっていかないと難しいだろう。

○組合の関心事について

組合側: 収支の安定が最大の関心事であったが、改善している。人件費と一般経費の圧縮が成功している。今の理事長の目標は小さな組合運営で、サービスの低下はしないということだ。東大阪で7つの団地があるが、名実ともにトップになろうというのが目標である。今のところ空きもなく満杯である。

- ・ 行政の施策として、土地の有効活用、駅前再開発などで将来的に団地を集約するとした時に、団地がどういう判断をするのか、団地も果たして50社あるうちの何社が商売を続けるのか、駅前にこれだけの土地があるのは極めて資産価値が高いので、今後どうなるのか関心がある。

○大阪卸商連合会に期待する点、要望について

組合側: 色々な制度や支援があるが、それをどう使えばいいのか分からない。上手く使えるガイドラインなどがあればと思う。

訪問ヒアリング調査記録

日時: H18/12/05(火)午前10時00分開始 午前11時10分 終了

訪問先: 協同組合 新大阪センシティー

○組合員について

組合側: 梅田から転居した段階で、360社あったが、平成 8 年には220社になり、現時点では105社である。新大阪センシティーから出て商売を続けている所は少なく、廃業したケースが多い。現在残っている105社に関しては、経営者の年齢は平均すれば65歳くらいである。20人居る理事会のメンバーはみな50代半ばであり、他の団地の理事会よりも若いと思う。

○組合の問題点について

組合側: 組合員が倒産すると、転貸融資をしているので、1社で2000万円程度のこげつきが発生する。不良債権を組合が引き取って処理しており、負担になっている。

- ・ 組合員の組合運営への無関心が大きな問題である。先日も組合の事業に関して説明会を開いたが、グループを5つに分けて参加しやすい工夫をしたにも関わらず、105社のうち30社しか参加しなかった。会合に出なくても情報は入ってくると考えて参加しない組合員もいるようだ。よほど重要な議題であれば、7~8割の組合員は会合に出てくる。ただし3号館建て替えの問題でも参加率8割で議論したのをピークに、徐々に会合への参加率が悪くなった。これは、執行部を信頼しているからとも言えるが、やはり無関心さに原因があるだろう。現在、繊維業界全体の状況が悪いので、組合活動に参加している余裕がないという面もある。理事に出て欲しい人材も、多忙のため確保が難しい。
- ・ 会合の参加率が低いと、どうしても100の内の30から出た意見が果たして全体の意見なのか、という問題が出てくる。かつては、抵抗势力的に批判グループがあったが、今はそれすらないので、一部の人たちによる独善的な方向に進んでしまう危険性がある。そのため理事長の仕事の8割は組合員とのコミュニケーションである。それがないと、間違った方向に行きかねない。

○新大阪センシティーの位置づけについて

組合側: 地方から仕入れにくる商人に聞くと、本町だけに仕入先を絞ると同業者と品物がかぶるので、新大阪でも仕入れるという。10人が本町で仕入れて1人が新大阪にくるという感じだ。ここをよく知っている人は、駐車場もあり、新大阪駅も至近で利便性が高く、買い物がしやすいと感じてくれているようだ。ただ、地方からの仕入れは減少しており、出荷数で3分の1に減った。また、来客数が半分以下になり、売上も半分以下になっており、厳しい現状を抱えている。

○今後の取り組みについて

組合側: ホールセラークラブとしてやっていこうと考えている。卸団地は、特定多数の客が来る施設であるため、スプリンクラーの設置を免除されるが、小売化をして不特定多数が来る施設になってしまうと、スプリンクラーの設置義務が生じてしまう。そこで、会員カードの発行を企画している。会費の徴収については、まだ検討中だが、「会員制の卸小売」という形を取ることが最大の目的である。スタートの時点で50社は利用できるようにしたい。

- ・ 一般消費者がセンシティーを訪れた際に、物が買えるか買えないかも分からないような体制では駄目だろうと考えている。100%卸だけを行っている組合員用には、「小売はしてませ

ん」という店頭表示を用意している。

- ・ 一階の売り場だけは、集中レジにするなどが今後の課題だ。組合所有と組合員所有の問題があるが取り組みたい。
- ・ 建物の有効活用という意味から、いずれ2～3階までのエスカレーターを設置したいが法律の問題などもあり、中々難しい。

○コーナン・アルペン・ジョウシンの開店対策について

組合側: 今後は一般客の増加が考えられるので、接客マニュアルを作成している。また、共用部分において最低限守られるべきルールもまとめている。店内の事には口出しできない部分もあるが、全体の接客レベル向上に取り組んでいる。

- ・ コーナン他との商品のバッティングについては、多少あって当たり前だと割り切っている。人が多く来るようになればチャンスが増えると考えている。
- ・ コーナンとの契約が切れる20年後には、建て替え費用の返済が終わった3500坪の土地をどうするのかという話になるだろう。収益物権が出来たことは非常に大きな意味がある。

○面積と地価について

組合側: 現在は坪単価200万円程度である。高齢の経営者は、利益が上がらないのに、資産価値が上がると相続税や固定資産税の問題がでてくるだろう。現在全体では10600坪ある。

○駐車場事業、展示事業について

組合側: 駐車場事業は、今はプラスになっていて満杯である。ショーケースも満杯である。貸し倉庫やレンタルルームも構想はあったが、実現化はしなかった。ショーウィンドウや空き店舗を埋める事業だが、ようやく埋まってきた。過去の経験から言って、そのほとんどが組合員による紹介か、この施設をよく知っている近隣の人である場合が多い。コーナンのオープンによって認知度が上がると、更に増加するのではないかと期待している。

- ・ 現状は苦しいが、土地の値段が上がってきたために、土地売却益で借金を相殺出来るくらいにはなっている。

○配送事業について

組合側: 配送事業は輸送協議会で値段を統一し、地下のトラックターミナルを利用して、地下から荷物を3Fにとどける仕組みも確立している。活用はされているが、取り扱い個数が、この10年で半減している。このため運賃が外部業者よりも高くなるなどの弊害がでてきている。荷物が少ない会社は助かっていると思うが、業績はあまりよくない。

○シャトルバス事業について

組合側: これは支出のみの事業である。「関係者以外はご乗車できません」というアナウンスはしているが、実際にはそれ以外の乗車も多いだろう。新大阪センイシティ来場者の利用率は高いと思う。

○大阪卸商連合会への要望について

組合側: 今問題になっているのは団地の事務局の人材と、専務理事の人材である。現状では、組合の役員は団地の運営にかかりっきりで大きな負担を強いられている。あまりに役員の仕事が過酷だと、団地の役員のなり手がなくなり、役員の後継問題もでてくる。この団地の専務理事

が勤まる人材が欲しい。組合組織の運営上の問題にもなってくるが、専務理事でなくても、員外理事などで、各団地の専務理事を兼任する人がいても良いのかもしれない。また、共通する事務を共同化する方向性はあるだろう。

- ・ 団地部会も大事なものだと思っている。テーマを設けて会議をすることは大事だろう。グループ分けをして会議を開けば、意識のある人は来るだろう。

訪問ヒアリング調査記録

日時:H18/12/07(木)午前10時00分開始 午前11時10分 終了

訪問先:大阪船場繊維卸商団地協同組合

○組合について

組合側:当組合は昭和38年に当時で言う近代化資金、今で言う高度化資金を活用し、比較的早い段階で団地を形成した。バブル崩壊後は、団地がそのまま存立できるのかという状況であった。府下に9つの団地があって、それぞれがんばっているが、当方の状況が最も悪いのではないかと懸念している。

- ・ 組合員は、設立当初には250社、バブル前には210件あったが、今は150社まで減っている。その多くは倒産・廃業である。
- ・ 事務局員は多い時には35名だったが、徐々に事業が減っていることもあり、人員を削減し、今は20名(パート4人、嘱託2人、契約1人、プロパーが13人)である。事務所の広さも2/3にした。部も整理し、総務、経理、管理、とした。
- ・ 会費を平成6年から免除しており、バス代も免除している。先人の遺産を運用して予算に充てている。予算は年間12~13億円である。多い頃で15億円くらいに達した。地価は、現在は御堂筋沿いで240万円、内側で120万円である。バブルの頃には最高で坪800万円に達した。
- ・ 土地は22万坪あり、組合員保有の土地は35000坪だ。先人がまとまった土地の買収から始め、雑木林を買収して造成したので、余った土地がでてきた。土地は永遠に変わらないので、整備しておけば転用でき、価値が高い
- ・ 府下の団地では、本社移転が多いが、当団地では少ない。
- ・ SSOKの知名度は極めて高いが、SSOKは昭和50年くらいにメンバー3社が共同でビルを建てて共販をするために、高度化資金があるうちに設立された。SSOKは認知度も人気も高く、土日は周辺道路が混雑する。年末商戦には渋滞が発生するほどだ。なお、SSOK自体は組合員ではないが、SSOKのメンバーは、当組合の組合員である。

○組合事業について

組合側:転貸融資は5~6件で、金額はさほどない。10億くらいである。

- ・ 共同配送事業は、かつて集荷事業をやっていたが、今では、運賃の受け払いだけをしている。大企業から個人商店まで各社の規模があまり違うことと、本社が団地にある所と無い所の違いなど、共同事業を進めるには難しい面がある。
- ・ 一番大きな事業は通勤用のバス事業である。バス10台で運行しているが、年間1億5千万円の経費がかかっている。競合するバス会社との兼ね合いがあり、乗車賃をバスの中で現金回収して運営することは行わないとして、陸運から許可をとり事業を開始した。このため、月に500円で利用証明を発行して利用できるようになっている。実際に利用証明発行料で入ってくるのは、年に1500万円程度である。
- ・ 事業としては、グラウンドもプールも廃止した。
- ・ 教育研修は、新入社員研修とパソコン研修などを実施しているが、あまり活発ではない。夏には経営者セミナーを実施しているが、これは参加者が120人ほどおり著名な講師を招いて大々的

に行っている。参加者はメンバーと部外者が半々である。

- ・ 組合所有物件は、ビル7棟、倉庫2棟、立体駐車場が4棟ある。テナント用の部屋は入居率が50%。会議室と展示室の収入も以前と比べると60%くらいに減少している。

○組合の抱える問題

組合側: 団地内のマンション増加と、旧メンバーや倒産企業の物件を買った会社が組合員にならないケースが増えている。商業施設内にマンションを建ててしまうと、もう商業地に戻せなくなるので問題がある。この団地は個別棟のため土地を売ってしまうケースが問題だ。今後、組合や組合員が所有していない土地がどのように利用されていくのかに不安がある。

○青年部・次世代育成について

組合側:

- ・ これまでは、団地を作った世代がずっとリードしてきたが、去年からの取り組みとして、若い世代、50代を中心に集まってもらって、将来この団地をどうするのかを議論した。そこでは、今までとは全く違う意見が多く出た。なお、今後のビジョン作りはコンサル会社に発注している。

○大阪卸商連合会への要望について

組合側: 組織が大きすぎるので、国家レベルで考える必要があるのではないか。例えば物流問題も昔からネックになっているが、国主導で大きな土地に何社か優秀な物流業者を集結させるなどすれば話は進むのだろう。ここの団地だけで共同物流を考えていくのは難しい。団地が近くに寄り集まっているからといって、共同でできるかという、それは別の話である。国家レベルで大々的に取り組まないといけないだろう。

- ・ 街づくりにはどの団地も関心を持っているだろう。この団地の土地は、マンションでも使えるが、商業地は住居にしては駄目だということを徹底しなければ、商業地の住宅地化が進んでしまう。

訪問ヒアリング調査記録

日時: H18/12/13(水) 午前8時50分開始 午前9時30分 終了

訪問先: 大阪メルカート協同組合

○組合について

組合側: 当初は 21 社でスタートし、今は 14 社である。合併と倒産で減少した。吸収合併は 2 件あった。

- ・ 組合は、空いた土地や建物は買い取って賃貸しており、現在は全てが埋まっている。採算はとれており、返済も順調である。
- ・ 毎年、4000万円の収益があるので、財政は順調である。あと5年で返済は終わる。
- ・ 長田駅ができてから、通勤便がよくなり、立地が非常に良い。
- ・ 事務局は専務理事を入れて 3 名。専務理事の活躍で、安定している。
- ・ 新しく入った所は、家賃で入っている。組合の借り入れは 5 億円を切っている。
- ・ 当組合は、雑貨の材料を供給する問屋が集まったが、時代の趨勢で、材料を海外で作り、国内では材料を作らなくなっており、この影響で破綻した会社がでた。
- ・ 現在は、素材から製品に転換してきている。海外で調達し、量販等に卸している。素材から製品への転換には課題はあったが、元々素材を扱っていたとはいえ、履物などに印刷をするなど、製品を視野にいれており、単に素材を扱っていたわけではなかったために、転換しやすかった。現在では、製品の提案もしている。
- ・ 組合員はそれぞれ業種別組合に入っている。
- ・ ビニール団地から平成 11 年に名前を「メルカート」に変更したが、これは、ビニールばかりのイメージをもたれないためである。メルカートはラテン語で「市場」という意味である。
- ・ 青年部はある。色々な事業を若い人でやらしてもらおうという趣旨である。
- ・ 後継者問題は、まちまちである。後継者がいなくても従業員が引き継いでいるところもある。従業員数は団地全体では 400 名であるが、各社で人数に差がある。

○業界の中での位置づけについて

組合側: 履物・雑貨・袋物を主体にした団地ではあるが、そこまで大きな組合ではない。例えば、新大阪センシティでも同じような事をやっているだろう。

○業界の変遷について

組合側: 素材や製品を輸入すれば、まとめて買ってくれていた時代は終わった。購入量は保証されない時代になっており、これに対応するためには、仕入れを多くして、在庫をもっている必要があり、在庫リスクがますます高くなってきている。

○組合の事業について

組合側: 組合員の余剰在庫対策として、年に2回バーゲンを開催している。今年で15年目になる。チラシは10万部ほど出している。このバーゲンではバーゲン品ではなく在庫品を並べているので、商品がしっかりとおり評判がよく、雨天でも盛況である。2日間で1万人くらいの人出がある。バーゲンは効果を挙げており、今後このバーゲンをどう展開していくかが、組合の課題の一つである。

- ・ 組合員の組合への関心は高く、90%の組合員が催し物に参加している。
- ・ 転貸融資は、僅かだけやっているが、今後は止める方針だ。残は1億円未満である。
- ・ 共同購入は、ガソリンや消耗品などで行っている。
- ・ 共同の倉庫としては、組合ビルに小さな倉庫がある。
- ・ 組合のビルは、会議室などを貸すなどしており、そこでも収入はある。
- ・ 団地で大口の契約が出来るので、電気代なども節約できている。
- ・ 駐車場も共同のものがある。
- ・ 建物のメンテナンスと維持には気を使っている。
- ・ 紙文具団地との交流はあり、研修会などは一緒にやっている。

○今後の課題について

組合側: 組合は健全にやっていけるという見通しは立っており、既に特に何もしなくてもやっていけるが、なにかをししないと組合の意義がなくなると考えている。

- ・ 海外製品を国内で販売して利益をいかにあげるかが、組合員各社の課題だが、他社に無い独自性のあるものを開発していかないといけないだろう。組合としては、組合員の事業を、一緒になっていくに構築できるかが課題だ。
- ・ 組合員の企業の体質改善も課題だ。各自の商品開発は各自でやらねばならないが、内部での情報交換があれば良いと考えている。
- ・ 地域(近隣)との取り組みは、実際には難しいと思う。今、地域還元としてバーゲンを実施しているが、これを足がかりにして、これからどう取り組んでいくかは今後の課題だろう。
- ・ 組合の事業などで、組合員の活性化をどうするかということが問題。近隣の土地が商業地として開発されると聞いているが、卸だけをやっていてもいいのか、ということも課題だ。

○大阪卸商連合会への要望について

組合側: 卸商連合会では情報交換をしてきたが、何か新しい問題に取り組むことは無かった。今でも、団地同士の交流はある。卸商連合会、商団連、それぞれの企業を見ていたら、素材を中心にしていたところは、変ってきている。流通が大きく変化したので、明暗が分かれているだろう。東大阪市の団地で集まりがあるが、立地が悪いところは苦戦している。製造業、流通業、製造業、それぞれの課題が刻々と変化していくので、それに対応していかないと、生き残れない。

- ・ 耐用年数を考えても、今後の団地をどうするかが問題だが、「流市法」がネックになっている。例えば建物を量販店にしようとしても制約があってできない。これは全国的に団地の課題である。当団地などは交通便の良い一等地にありながら有効活用できない。また、市に常々要望を出しているが、市の権限では難しいといわれている。しかし、産業構造も変わってくるので、先のことを考えて取り組まないと手遅れになる。

訪問ヒアリング調査記録(団地組合理事長追加訪問調査報告)

平成19年 1月25日 協同組合新大阪センシティ
平成19年 1月29日 協同組合大阪紙文具流通センター
平成19年 1月30日 大阪機械卸業団地協同組合

これまでの訪問調査に追加して、さらに上記団地の理事長に対して訪問ヒアリング調査を行った。

1. 団地の現状と課題

1. 貿易関係の中小企業の小売の団体で、インドに行く予定だ。業種業態のメンバーで一週間視察する。インドでは小売が活発で、海外の小売店も進出しているので、小売の勉強に行く。時代は変わってくるので国内だけではダメだ。インド訪問中は毎日講演会・懇親会などがある。2年前にアメリカに視察に行ったが、その時視察したシステムがそのままイオンで実行されている。非常に勉強になった。その時は案内も商業視察専門の案内人だった。
2. 多くの企業が高度化資金を活用したが、どうにか返済を終えている。
3. 倒産・廃業で競争相手が減ってきたのもっている面がある。一つの間屋が潰れると、200~300くらいの販売店の内、100くらいの販売店を残った間屋が取り合う。12~13間屋が潰れたが、生き残ったところで分け合っている。ぼけっとしていると一発で潰れる綱渡りの毎日である。
4. 空調コストについて専務理事が努力して、すべてを「一軒の家」という扱いにできたので非常に安くなった。(大口契約にしたので、電機・水道・ガスなどの単価が安くなった。個別だったものを、一本にまとめた)
5. それぞれが違う考えがあるのは当然だが、根底にある共通するところは協力すべきだ。流通団地で一緒にやる恩恵をうけてやっているのだから、あまりに非協力的な場合には出て行ってくれと言う。団地が空気のようにあたりまえになっているが、なくなったら死んでしまう。だから協力しろとっている。こちらが何か言わないと、言うことをなかなか聞かない。
6. 協同組合で商売するのは難しい。インフラはやるけど商売まで一緒にするのは難しい。約1300人の社員が出入りしているが、社員が来なくなるような街にするべきだ。働く方々が気持ちいい環境を作るのが先決だと思う。そのためのインフラ改善だ。都心ほどには環境がよくないので、人材が来ない。人材を呼ぶような美しい環境づくりを心がけている。木を植えてベンチを置くなど考えている。
7. 事務局をいかに信頼するかが大事だ。そうすれば事務局が上手く機能する。
8. 事務局は団地の環境を自分たちで改善しようという意欲が高く、率先してデスクワーク以外もしてくれる。朝9時に始まって夕方5時に終わる取決めだからといって、これまでは始業5分前に来て夕方5時5分には誰もいないという状態だったが、最近では意識改革が進んで始業30分前には出勤して仕事も残ってやってくれるようになっている。
9. 団地によって違いはあるだろうが、運命共同体という意識が強く求められている。

10. 合併した卸商連合会について、我々は必要だと思っている。それは、もし何かあったら、連合会に出席していたことによって、人の手を煩わせずに府や市に直接話ができるからだ。当団地の規模は中途半端で、個人の能力で府と市と話ができるというのは別の次元の問題なので、連合会の意味は大きい。我々は協同組合で商業施設としてもやっていこうと思うが、市や府にそれぞれのパイプをもとうと思うと、そういう場が必要だ。
11. 協同組合の事務所には、団地運営事務方のプロがいるので、人数が少なくても問題がないが、今後商業施設としてショッピングセンターとしてやっていくには、施設運営管理ができる人間がほしい。意識を変えていかないとだめだ。そういう中で団地が共通してやっていくことであれば、卸団地・卸売業の専門家がいなくなっているのは問題だ。
12. 理事会の出席率が低い今の状況は危機的である。定数に達しないときもある。
13. 大きな建物が老朽化してくると、ゼネコン関係に渡りがつけられるような人物、設備建物に詳しい人物が必要になってくる。
14. 我々の業界は調子がいいので、何かしなければいけないという切迫した状況ではない。ただ、当団地も来年で設立から40年になるので、建物も老朽化し、団地の意義も忘れられている面がある。借金も赤字もないので、無難にやっていけているが、将来にむけ内在する課題は多い。各団地が自分たちを振り返って、何が必要か、何をしたいかについて、もう一回見つめなおして主張していく必要があるだろう。
15. 従業員や経営者にアンケート調査をして団地に対する満足度を調べると60%が不満足だという。その背景には、環境問題や、通勤便など、色々な問題点があった。
16. 元々団地ができたときには、無理やり入ってもらったわけではない。だが、時間がたつにつれ色々ズレがでてきた。今一度、コンセンサスを取る必要があるだろう。団地の結成当時は、ざっくばらんなコミュニケーションがあったが、今は失われており、再びそういう話し合いも必要だろう。
17. 団地内の人事改革をしているが、今の組合は駄目だといわれる。今は、各社経営者も組合のことばかりやられていない。具体的な受け皿として、「できる事務局」をつくる必要があると考えている。これまでの事務局のように、なるべく何もせずにコストダウンだけを追及するようなものではなく、団地を活性化するならばもっと積極的な事務局が必要なだろう。事務局自体も、何かをして事務局自体の収入を増やす、出来ることを見つけ出していくというセンスを持たせないと、どうしようもない。
18. 昔必要だと考えられたことが、今はマンネリ化している。これからは、必要性や効果や求められていることを再検討・再認識する必要がある時代だ。
19. これまでは中堅・大企業を中心とした団地の運営だったかもしれない。これを見直せば組合の違った意味合いや役割がでてくるのかなと思う。
20. メーカー・問屋・小売があるが、その三つが一つになっていく目的を出すとか、メーカーの組合と卸の組合が何か取り組むとか、まだまだ本当の意味の交流、組合同士で

共通認識をもって共通してやっていくというようなことが今後は必要であろう。

21. どこの団地も汚いし暗いし殺風景だし、団地を散歩しようかというような気分には誰もならない。環境改善は必要だ。そうことを他の団地と一緒に全部やっていますよという行政を見る目も変るはずだ。
22. 全体像をもってそれを機能させるためにどうするかということを考えていけば、団地自体が何かをやるという雰囲気になる。今は何となく出来ない雰囲気だが、知恵袋さえあればと思う。

2. 連合会に期待すること

- a. かつて組合はひとつのシンボルタワーだった。親睦団体であり、異業種があつまって、情報交換をするなどしてきたが、昔と違い情報交換の重要度も下がってきている。組合内部でノウハウを教え合うことも減り、理事長になりたいという人材も居なくなってきており、権限も薄くなってきている。連合会も同じだと思う。徹底して親睦するなどの方法を考えなければならない。
- b. 海外の流通視察を本格的にやりたい。卸団地は、昔は1年か2年に1回、ジェットロや、商工中金の海外支店を使って海外事情を、本当に勉強をする会を開いていた。本当の現場をみて刺激を受ける機会がほしい。
- c. 連合会が様々なことを提案してくれても、それは、受ける側の組合の考えや要望を、どれだけ吸い上げているのか、と思う。その時点で行政ができること提案しているだけで、各団地がとりまかれている問題点自体を本当に吸い上げた上で対策なり取り組みなりを考えているのかという感じがする。
- d. これまで会議等はあるが、組合の生の問題を吸い上げる場はなかった。団地自身が考えるべき問題もあるが、連合会や行政が将来ビジョンとして出していくべきものもある。その摺り合わせが必要だろう。
- e. 団地内の各企業が、それぞれやっているが、格差があるのでやれるところとやれないところがある。団地で集まっている利点を生かして出来ることもあるのだから、弱者救済、助けを希望する所の活力を出せるような事ができれば、業界全体の活性化にも繋がると思う。
- f. 団地も地域社会の一部だという事を位置づけていく必要がある。団地で街づくりを考えたときに、知恵がでてこない。当団地でも、周りとの触れ合いをどう考えるかは難しい。周囲の人が団地に集まってくるにはどうするか、若い人たちが来る街にするにはどうするか、こういうレベルになってくると、我々が知恵をしぼっても良い案がでてこない。そういう面は、行政との問題を含めて、連合会に頼った方が良い。街づくりをどう考えるのが問題だ。
- g. 連合会として、街づくりの啓蒙は必要だろう。また、成功事例をつくって拡大していくために、何か起爆剤が欲しい。街づくりのヒントが欲しい。事務局自体が事務屋ではなく、事務局は商社だというセンスを持つ必要がある。そのような事務局を一つの

団地でもつのか、連合会なりで「多機能、ブレーンのいる事務局」を持つのかという議論もあるだろう。

- h. どうやって団地を活性化させていくかを考えるときには、連合会や行政が必要とされる部分は多いだろう。誰が何をどうするのかという具体的な問題になってくると難しいが、やるべきことは多い。

事務局意見

A. 卸連合会の団地部会が、ここまで活動を続けられているのは、商団連の関係があるからだ。卸団地は、地方に行くと都道府県にひとつくらいしかない。大阪だけは特別で、団地が9つもあって、かつ業種別団地が多い。この存在が特殊で商団連も注目しており、卸団地間のつながりが強固になってきている。

B. 乱開発を誘発する危険性から、東大阪と茨木には流市法適用エリアが残っているが、それは中々外せないというのが行政の認識のようだ。箕面船場団地には流市法がかかっていない。ああいう形になるのが良いのか、今のよう形がよいのか、今後どうなるのか、行政の動きが気になるところだ。

資料4「第1回検討会議事録」

第1回卸商活性化検討委員会議事録

(平成19年2月9日 14:00~15:55)

1. これまでの団地訪問調査などの中間報告がなされた

【中間報告のまとめ】

- ① 団地が連合会に期待している部分は多い。団地の運営支援をどれだけできるのかが課題。
- ② 団地に差し迫った問題はないかもしれないが、停滞気味である。
- ③ 団地内の環境整備は共通する課題である。
- ④ 理事長同士がもっと交流したほうが良いのではないか。

2. 中間報告発表後の意見交換要旨

(ア) 団地の環境整備に関して、今回の中間報告で挙げられていた団地内の美化だけではなく、夜間無人化してしまう団地の治安面に対する取り組みが必要だとの見解が団地側から出された。監視カメラの設置を検討している団地では、助成金への希望があったが、大阪府によれば、今までのところ団地内の監視カメラ設置に対する補助金は存在しないし、現状ではこれからも新設される可能性は低いとのことであった。今回の検討委員会で、夜間の治安悪化、自動車等の不法投棄など、美化と治安を含めた団地内の環境整備は団地間で共通した課題であることが、浮き彫りになった。

(イ) 大阪府より、電子メールでの連絡の実効性に関する質問があった。その意図するところは、①FAXなどから電子メールでの連絡に切替え、通信コストをカットしたい、②大阪府から卸商連合会に電子メールで連絡をすれば情報が一括して各会員に送信される情報網を作りたい、ということであった。現状では団地内での連絡方法は依然としてFAXが主流であり、電子メールに対応していない組合員を抱える団地もあることが分かった。

(ウ) また、かつての大阪卸商連盟では、月額1500円程度でサーバを借りられたので、卸商連合会でも継続して欲しいという意見があった。レンタル費用が安価なサーバ提供と、電子メール網の充実は、今後取り組むべき課題と考えられる。

(エ) 大阪府より、海外研修を企画した場合、どの程度の参加者が見込めるのか、質問があった。これに対して、今回の中間報告では「中身の濃い研修」を希望する理事長の意見があったが、参加対象を組合員まで広めた場合、中身の濃い研修を希望する者と、観光と親睦が目的の者もいるので、各団地組合員が大勢参加するのは難しいという意見があった。また、それぞれの団地や親組合などで実施している海外研修では、ジェトロ・商工中金・進出している会員企業の協力を得ているとのことだった。今後、海外研修を企画する際には、差別化を図るためにも、ドイツのボランティアやイスラム経済圏の視察など、関心があっても普段は中々行けないところに行く機会を設けるべきではないか。

資料5「第2回検討会議事録」

第2回卸商活性化検討委員会議事録

(平成19年2月9日 13:30~16:00※竹中篤氏による講演時間も含む)

1. 竹中篤氏講演※資料7参照
2. これまでの調査に関するまとめの報告がなされた
3. まとめ報告を受けて意見交換が行われた。

大阪府のコメント

- ・ 今回の活性化事業は3年間に渡るもので、今年度は団地部会が調査の対象であったが、次年度以降は他の部会を対象に調査を行うことになっている。その結果を受けて、大阪卸商連合会のあり方、例えば部会を設けるといった形が良いのかということも見えてくるだろう。
- ・ 部会ではなく、事業を核として、事業別に委員会を設けて、そこに会員が集まるという形にすれば異業種間の交流も図られるのではないかと。
- ・ 卸商連合会には、多種多様な業種が存在しており、そうした異業種の交流によって生まれるものも大きいと思うので、団地も団地だけの部会ではなく、異業種との交流に参加してもらいたいと思う。
- ・ 大阪卸商連合会の特徴は業種の多種多様さにあるが、現段階で部会制存続を前提条件としてしまうと、その特徴を生かせないとも考えられる。たとえ大阪卸商連合会の中で団地部会がなくなっても、他に集まる場があるのも事実であり、団地部会をあくまでも残すべきなのか、異業種交流に焦点を当てて委員会活動などをしていくべきなのか、どちらにせよ様々な方向性を現段階では残し、今後の調査研究を経て慎重に判断すべきであろう。
- ・ 団地が大阪卸商連合会に寄せる期待として、「卸の専門家を育てる」「組合運営に有為な人材の提供」という内容も見られたが、これらは現状では大阪卸商連合会が実施することは難しいのではないかと考えられる。
- ・ 組合運営マニュアルの作成については、各組合の性質があまりに多種多様なので、画一的なマニュアル作成は難しいと考えられる。

団地組合側のコメント

- ・ 商団連でも団地の集まりはあるが、今後も連合会が音頭をとって、団地部会の意見交換会のような場があれば良いと思う。
- ・ 団地組合は事業をしているので、他の協同組合とは全く性質が違う。そのため、他の部会のメンバーとはまったく話が合わない可能性が高い。団地は団地部会で活動したほうが良いと感じる。
- ・ それぞれの業種別組合があるが、団地組合は業種別組合とはまったく違う性質であり、団地組合には団地運営に関する意見がある。業種組合としての意見は団地部会では言わない。業種別の問題は業種別の場で話し合う必要があり、団地部会では団地運営に特化して議論する必要がある。このために、他の部会と話があうとは到底思えない。
- ・ 団地部会が発展的解消をするならば、大阪卸商連合会ではなく他の場で団地の議論をすれば特に問題はない。

資料6「今野氏講演記録」

平成19年 3月 2日

独立行政法人中小企業基盤機構 近畿支部地域振興部主任研究指導員 今野高氏「卸団地の現状と将来を考える会」記録

1. 本会冒頭に、これまでの訪問調査や検討委員会のまとめと、本事業のこれからの方向性について、その見込みが発表された。

要点は以下のとおり

- ① 卸団地が活性化することによって、卸が活性化して業界全体が発展する、という考え方を持って団地部会の活性化に取り組んでいくべきではないか。
- ② 卸団地は成立してから既に長い時間が経っており、近隣地域との良好な環境作りなどにも貢献出来るのではないか。地元好感を持って貰える団地作りの研究も必要。
- ③ 卸団地の存在意義を再確認し、具体性を持たせて、再開発のありかたを研究して行くべきである。大局観に立った調査研究も必要である。
- ④ 行政との関係は、むしろ「相互補完」的に関係を作っていくべきだろう。
- ⑤ 卸商連合会の方向性としては、各団地の運営上で共通する課題の解決に対して、重点的に取り組みを実施していくべきだろう。

2. 独立行政法人中小企業基盤機構、今野氏の講演内容

・卸団地の専門家について

今のところ、中小機構の中にも卸団地の専門家はいない。団地組合の組合員である個別企業との関わりはあるが、卸組合に直接関係する専門はおらず、卸売業の専門家はいるが、卸売り団地の専門家はいないという状況となっている。

・団地の組合について

全国の卸団地に共通して言えることだが、そもそも団地の組合は、「団地をつくるための組合」として結成されたため、団地が形成されると、その目的が達成されてしまった感がある。

・流市法について

流市法の枠を外すための、明快な解決策は思い浮かばない。やはり商団連などが中心となって、行政に法律改正を働きかけていくべきなのだろう。

・団地の再開発について

新大阪センシティィーは卸団地の中では異色であり、建物も共同で、組合が管轄しているが、多くの団地では団地内の土地をそれぞれが個人所有されていることが多く、個々の建て替えはともかく、団地ぐるみによる再開発はこれまで聞いた事がない。現在バラバラに建っている建物を集約するには、集約前の土地面積・建物の規模に合わせて、新しい建物の中を振り分けていく方式が最適ではないかと考えている。

・海外視察や研修会について

現状では、海外視察などでの勉強の場は少ないと思う。海外視察・海外研修は、団地ごと

に単独でやるのではなく、連合組織でテーマを決めて年に数回やる方が良いだろう。ただし、業種別団地の場合、それぞれの業種で関心のあるテーマが違うのが難点だろう。連合会には、魅力あるテーマを設定する企画機能も求められるだろう。

・研修について

単に専門家を派遣するのではなく、企業の中の人材が育ってくる研修の方が重要だろうと感じている。大学向けに「出前研修」を行っているが、この研修は物見遊山の研修ではなく、テーマに応じたカリキュラムをたてて研修を行っており、準備に手間がかかるが好評だ。同様なことは卸商連合会でも取り組めるのではないか。

・インフラ整備について

団地によって違うとは思いますが、企業が団地の中で経営を続けやすいように、インフラ整備、環境整備という問題はあるだろう。

・新連携について

「新連携」で、来年の一番注力されるテーマは「地域活性化」になるかもしれない。いままでのクラスターの流れ、地域ブランドの流れの中で、地域活性化の専門家を集める事が検討されている。これは、地域資源を生かしたビジネスで地域活性化をするという発想だ。地域に集約している卸団地を地域ブランドの取り組みに組み入れていくということは、今までにそういう発想がなかったのだが、ありうるかもしれない。

3. 参加者のコメント

・大阪府のコメント

一般の府民や市民には、卸売業はイメージしづらい面があるのではないかと。団地は地域に居を構えているので、団地の活性化は、近隣地域とうまくつきあっていくことが、住民に対する訴えかけになるだろう。

・参加者コメント

団地同士がまとまって取り組めること

1. 頭脳と手足にたとえるなら、理事長同士の懇親が頭脳で、我々事務局は手足だ。しっかりしないといけないだろう。事務局の実務に関するノウハウはそれぞれの団地に蓄積されているが、共通して活用できる部分があるだろう。そうしたノウハウの蓄積を作っていくことも、団地の共通項としてやっていける事業だろう。団地自体の性格はバラバラだが、協同組合の共通する部分であればまとめることができる。
2. 団地部会のネットワークには非常に価値がある。さまざまな悩みを相談でき、ヒントも貰えることが多い。他団地との繋がりには、何ものにも代えられない。
3. ノウハウの一つの蓄積方法としてマニュアルの作成があるが、団地はそれぞれが違う性質があり、共通マニュアルの作成は中々難しいだろう。

団地の共同事業について

1. 今まで共同事業で失敗が多くあったため、組合の共同事業については議論をしようとしても組合員から拒否反応がある。共同とつくものは、成功したものが少なかった。組合員全員で乗ろうとするから失敗するのではないかと。

2. 共同事業はいろいろ取り組んだが、失敗もしている。組合員の不平不満も出てくるが、全員が賛成して始められる事業はありえない。
3. 何かの事業について、半分以上の人が賛成しても、実際にはそれだけの人数が参加するののかも問題だ。
4. 団地では共同物流のメリットが注目されたものだが、実際に団地で企業が集まった結果、荷の数と種類が膨大になり、共同物流をするにしても無理があった。一社の物流と数社の物流をまとめるのは、労力が違う。また、現在では共同物流といいながら、一部企業しか使わないというケースが多い。

団地の意義について

1. 団地をつくるという初期の目的を達成すると、共同事業でまとまるのは難しいのだと思う。我が団地でも建物の老朽化問題がでてきているが、現状では建物のリフォームを、それぞれが勝手にやっているの、外観もバラバラになってきている。新大阪センシティーのように統一された外観ではない。
2. 団地作りが組合発足当初の目的であり、運営のために集まったわけではない。だから、若い人が現在の組合をどう考えているのかという問題が現に生じている。
3. 団地への移転当初には、まとまりがあったが、徐々に団地の存在が当たり前になり、ありがたみがなくなり、結果として求心力がなくなってきたと思う。
若い世代は、団地組合を空気のように思っているの、若い世代を役員に放り込んだら色々分かってくれると思う。
4. 理事の入れ替わりや若返りによる変化が良いものとは限らない。現在、当組合でも理事の出席率が低く、常時同じメンバーが理事会に参加している観がある。昔は9割以上の理事が出席していたものだ。

流市法の問題について

1. 流市法の枠をはずすためには、各省庁の許可を全部取らないと難しいだろう。農林省なども入っているので一部の省庁が賛成しても中々難しい。これまでも商団連でも長らく取り組んで来たが、いまなお実現できないのはこのためだ。ただし、枠が外れた場合、マンションが建設されるなど、住宅地化も懸念される。

海外研修・勉強会について

1. 団地の性質が違うので、海外研修は中々難しいのかもしれない。私は流通に関心が高いのだが、いざ流通というテーマを設定して海外研修を実施してもどれだけの参加者がいるかは想像できない。だが、海外で勉強の場として、有益な話が聞ける場を設けて欲しい。
2. 勉強会のテーマを設定することには、難しい問題もあるので、特にテーマを決めずにざっくばらんに議論できるような場があればと思う。

資料7「竹中氏講演記録」

3月26日 経済産業省近畿経済産業局産業部 中小企業課長 竹中篤氏講演

「中小企業における連携戦略展開の現状と卸売業としての課題

「経産省重点施策を踏まえて」記録

※講演の主たる資料1「中小企業における連携戦略展開の現状と卸売業としての課題—経産省重点施策を踏まえて—」主たる資料2『新たな事業創造に挑戦する近畿地域の新連携事業事例種〈平成17年度版〉』。これに加えて講演時の参考資料として「中小企業連携支援制度について—「新連携」から「地域資源活用プログラム」へ—」およびその抜粋資料。

■卸売の現状と課題

中小企業白書では、卸売りの現状と課題という分析を従来はしていたが、ここ何年か記述が無くなっており、あまり独自の調査もなされていない状況である。歴史的な経過を見れば、卸売が充実し、もの作りの拠点と一体になって大阪は栄えてきたので、残念な状況である。

平成2年頃にあるシンクタンクが卸の調査をしたが、それによれば大阪の商業機能が低下しているが、中でも特に卸売業が下がっており、製造業と密着した卸が弱体化し、大阪の商業全体が低迷しているという。

卸売業の現状と課題について中小企業白書も近年は分析をしていないが、資料をあたってみると、過去の講演で使用した卸に関する資料を見つけたので、今日はその資料とその抜粋も参考までに用意した。

■中小卸売業者を取り巻く状況

現在は、全体の年間販売額は減少している一方で、一事業者あたりの販売額は上がっているという状況で、全体のパイが少なくなり、卸売業企業間での格差が拡大している。そういう状況にあって、卸売業者が中心となって製造や小売を支援する、あるいは卸自体が製造や小売の機能を持つという「垂直展開」と、卸業者が横の連携で取り扱い品目を増やす、あるいは物流・金融決済を統一するといった「水平展開」が、事業展開の方向性として考えられる。

■企業間連携の方向性

より専門性の高い外部資源を活用する企業間連携が実効性の高い戦略であると思われるが、同業種卸間の共同仕入れ、異業種卸間の品揃え補完、卸売業間の物流・情報システム共有などの「水平連携」と、生産者との商品開発・市場開拓、小売業の品揃えと販売力強化の支援、受発注業務の効率化と物流コストの削減などのように小売業との共同の仕組みづくりをする「垂直連携」が考えられる。

企業間連携では、あくまで自立戦略的な連携を模索する必要があるが、従来のような単なるコスト削減や効率追及ではなく、強い信頼関係の構築や、付加価値創造が求められている。専門情報やノウハウの蓄積、教育者や人材育成の場の共有化による専門性の向上、情報ネットワークの整備による相互利用可能な共通プラットフォームの構築などが必要であろう。

■産業を取り巻く現状と課題

新しい産業には新しい産業組織が必要である。高度成長期の産業組織は縦型のピラミッドであったが、今では大きく変化している。大企業の海外進出が進行し産業組織の「縦の系列」の糸が切られてきたために、マーケティング機能などが弱い生産機能特化型の中小企業は取引相手が減ってしまっている。また、大企業の合理化で切り捨てられたスピンアウト企業や大学発ベンチャー企業なども増加している。これらはマーケットとのアクセス機能が弱い傾向がみら

れるが、こうした企業を新しい連携で再編しなおす「新連携」が新たな産業組織のあり方の一つとして模索されている。

■「新連携」について

新しい産業組織のタイプとして、下請け型で系列企業がぶら下がる従来の構造ではなく、大企業が担っていた機能を、中小企業が連携して発揮していく必要があり、その観点から、従来の「新事業創出促進法」・「中小創造法」・「経営革新法」を一本化し「中小企業新事業活動促進法」として、創業支援と経営革新に「新連携」が施策に加えられた。これが本施策の一大特徴であり、中小企業者が連携して高付加価値を実現するグループを作り、これを後援していくことが、この制度のポイントである。

「新連携」は、異分野の事業者が有機的な連携（コア企業、規約等の存在）を図り、経営資源の有効な組合せによって新事業活動をし、それにより新事業分野を開拓し、グループによるマーケット開拓を目指しており、これに対しては、国が融資や補助金で支援するという内容であるが、従来であればこのような施策は補助金を中心となっていたのだが、今回の「新連携」では事務局（新連携支援近畿地域戦略会議）を設け、事業経験豊富な専門家をプロジェクトマネージャーとして数人常駐させて、新しい事業計画の作成をサポートし、事業実施の段階でも前述のプロジェクトマネージャーがアドバイザーとしてサポートしている。事業認定の前段階に必要な研究費や調査費などには500万円の補助金が設定されており、また新連携実施認定を受けた後には3000万円を上限とする補助金が設定されている。また、低利融資（政府系金融機関）や、信用保証の特例（普通保険2億円別枠 他）なども用意されている。

「ものづくり中小企業」がグループで連携して新しいビジネスを始める時には、マーケティング機能・販売機能が微弱というケースが想定されるが、販路開拓などは、それぞれのグループに自力でお願いしているのが実情である。こうした場合、現在考えられるパターンとしては3つある。1つは「既存商社活用型」で、商社機能をもった企業と連携するというもの。2つ目は「大企業連携型」で、これは大企業の要求に応える形であり、実質的に大企業が販売先になる形態である。最後に3つめとして、「企画・販売機能整備型」が考えられる。これは、新しく企画・販売機能をもった会社を自分たちで共同出資して作るというものである。マーケットを調査研究する機能や販売機能を、新連携を図る企業グループは強く欲している。

■「新連携」の事例

これまでの新連携の認定事例については別冊で事例集があるので参照してもらいたい。現在までに62件が認定され、売上高は35億円に達している。認定された企業グループは販売網をうまく機能させられている。具体例を挙げるなら、17pの枚岡合金工具(株)では、販路開拓は(株)フェースが商社機能を発揮している。このように「垂直連携」で、生産者との製品開発と市場開拓を上手くやっているケースがある。

■平成19年度中小企業施策の概要について

今回の施策では、新連携によって新事業に挑戦する場合に、事業計画・販売計画が根幹となるので、アドバイスができる事業経験の豊かな専門家が常駐していることが特徴である。現在のところ、「新連携」による新事業の販売額は90億程度であり、売れるものを認定し、売れ

るような計画になるようにアドバイスしている。

19年度は、中小企業の活性化が1つの柱であり、中小企業の発展と再生の支援という「企業への応援」を考えている。これに加えて、起業・再起業促進や、中小企業で働く人材の支援という「ヒトの応援」、そして「地域の応援」3つの方向が考えられている。

19年度は「新連携」の支援が2つ目の柱として出てきているが、地域の応援を中心とした施策を考えている。地域資源活用プログラムを、新連携と同じような形で実施していきたい。地域資源の場合は必ずしも企業間連携をする必要が無く、各企業への応援も可能だが、新しい企業同士の出会いとそれによる新市場の開拓などと同時に、地域資源を活用するというものであれば応援しやすいだろう。地域資源という場合、その地域の農林水産品などが対象として想定されるが、鉱工業技術による生産物およびその技術が対象になる可能性がある。地域資源を活用して新商品開発を行うわけだが、都道府県が地域資源を指定することとなる。

■卸売業への期待

従来どおりの商社などを介した販売では、利が薄いので、製造者は独自で販売しようとするが、販売力が微弱であり、結局は小売側から相手にされないケースも見られ、マーケティングが大きなネックになっているのが現実である。

そこで卸売が、製造と小売とどう関わっていけるのか、製造業側で不足している部分を卸売業がどれだけ補えるかによって、連携が現実的になってくると思う。

従来は小売や卸をやっていない業者が、それぞれが持つネットワークを何とか生かして、商社機能を持ったNPO組織を立ち上げるという動きも徐々に出てきているが、「売る機能」で困っている所には、卸に手を差し伸べて欲しいと思っている。

■質疑応答

○新連携における「コア企業」について

全体をリードできる企業で、経理処理もできる企業をコア企業として考える。

○地域資源の範囲

鉱工業製品と、その製造技術、また観光資源や農林水産物が地域資源であるが、細かい部分はまだ決定していない。

○地域資源活用プログラムについて「卸」はどう取り組めるのか。

地域資源として認められた工業製品を活用できる新規事業にすればあり得るだろう。新連携は新しい事業であれば、垂直連携・水平連携にこだわるものではなく、あくまで事業として成立していることが重要視される。

○卸の新連携への関わり方について。

卸がコア企業であれば話が早い。ものづくり企業の場合「もの」が最初にあるために、マーケットを正確に把握できていないケースが往々にして見られる。その点、卸がコア企業であれば、マーケティングの視点が入ってくるので、新連携としては理想的である。

○海外企業との連携について。

国内の2社で連携して、製造は海外メーカーという形は考えられるが、海外企業との連携は難

しい。また、日本から進出した海外企業の場合は、こちらにも機能が残っていると考えられ、国内での連携という形は考えられるだろう。もしも企業の中央機能が海外にあった場合には難しいだろう。

■講演用資料-1

(社)大阪卸商連合会
第2回卸商活性化検討委員会

中小企業における連携戦略展開の 現状と卸売業としての課題 一経産省重点施策を踏まえて一



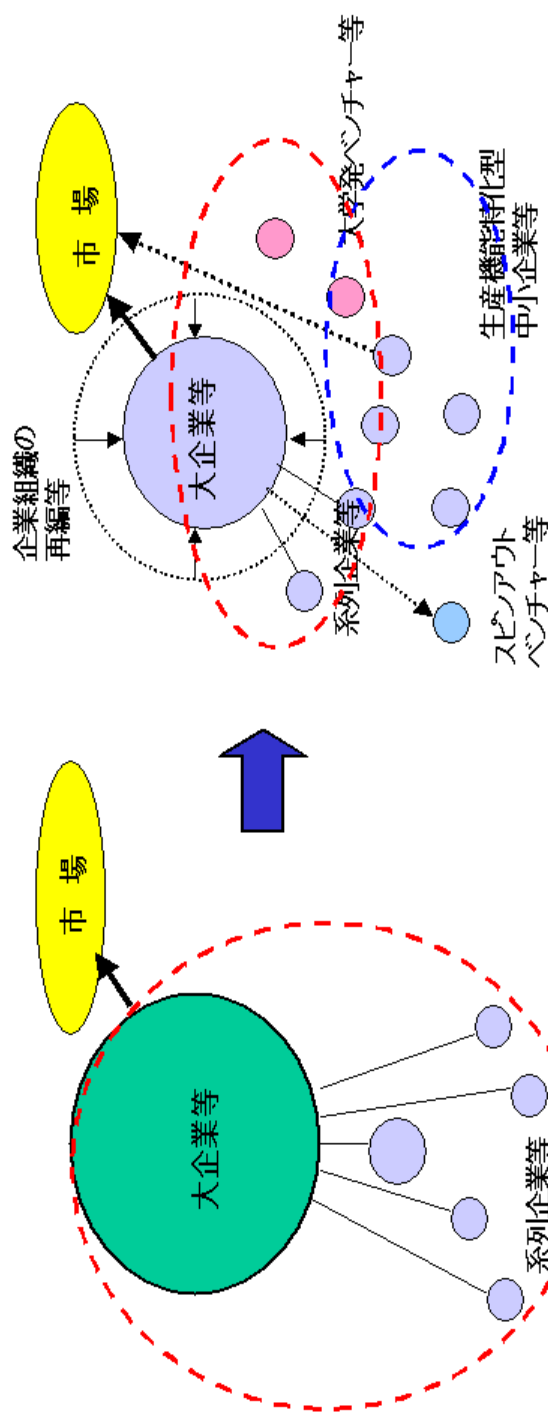
2007年 3月26日

近畿経済産業局 産業部
中小企業課 竹中 篤 篤

- 1. 卸売業の現状、課題とは？**
- 2. ものづくり企業の現状と課題**
- 3. 新連携施策の概要とその効果**
- 4. 平成19年度施策の重点**

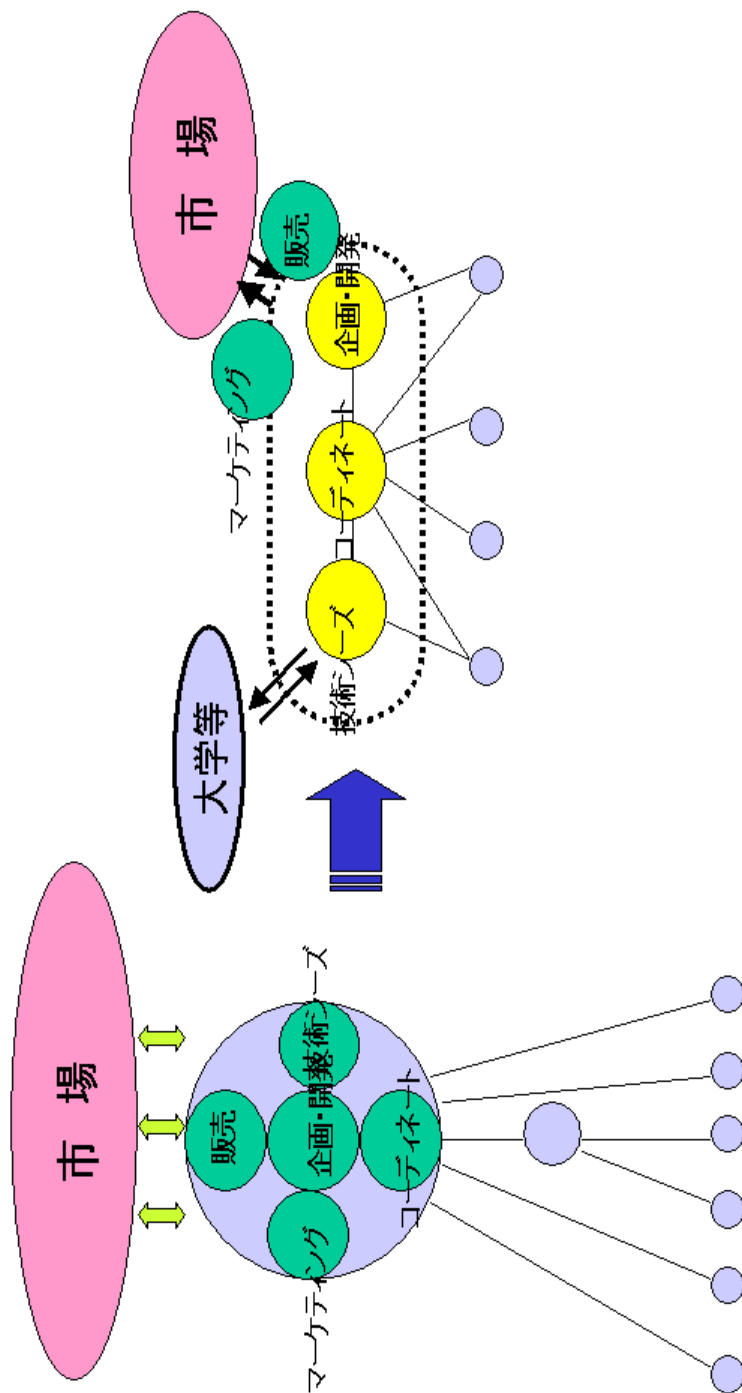
卸売業における事業展開のパターン・方向性

新しい産業には、新しい組織が必要！



高度成長期の産業組織 新しい産業組織の構築へ

新しい産業組織のタイプ



中小企業新事業活動促進法の概要

1. 使い易さ・分かり易さを追求し、創業・経営革新等に関する従来からの施策を整理・統合。
2. 新たな動向である新連携に対する支援を追加、施策体系全体を骨太化。

経済活性化
地域再生

我が国経済社会を巡る 劇的構造変化

1. グローバル化・サービス化の進展と市場競争の激化
2. 先端分野における目覚ましい技術革新
3. 少子高齢化と人口減少
4. 環境・医療・福祉分野など社会的要請の多様化と需要の増大

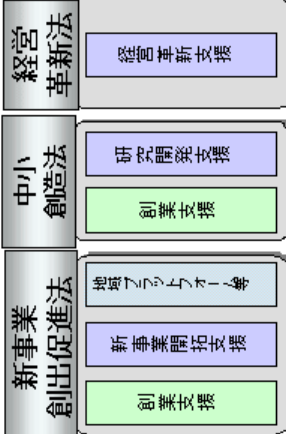
市場環境に応じた 柔軟な連携が必要

1. ビジネス・時間軸の短縮とスピードの必要性
2. 非系列化と「機能発注」の増大
3. 技術・ノウハウの「共有」による高付加価値の実現・多様な需要への対応
4. 自らの「強み」「得意分野」への特化
5. 投資におけるリスク最小化

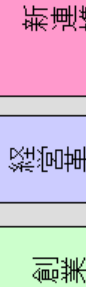
中小企業者が他者と連携

相互に経営資源を補完
高い付加価値を実現

「新連携」を支援



中小企業新事業活動 促進法



新連携支援地域戦略会議

- 地元関係者、政府系金融機関、民間金融機関、技術専門家、マーケティング専門家等により構成。
- 「新連携プロジェクト」を履き上げ、連携支援者が当該事業にコミット。
- 事業化まで専門家がフォローアップ。

既存予算の 重点化

- (1) 新法関連
 - 創業・経営革新支援：約31億円
 - 新連携支援：約46億円
 - ・ 新連携対象補助金：約4.1億円
 - ・ 新連携対象地域戦略会議：約5億円
 - 地域プラットフォーム支援：約32億円
- (2) その他(上記との重複あり)
 - ・ スターアップ支援事業：約42億円
 - ・ 販路開拓支援：7億円
 - ・ 経営相談事業：12億円

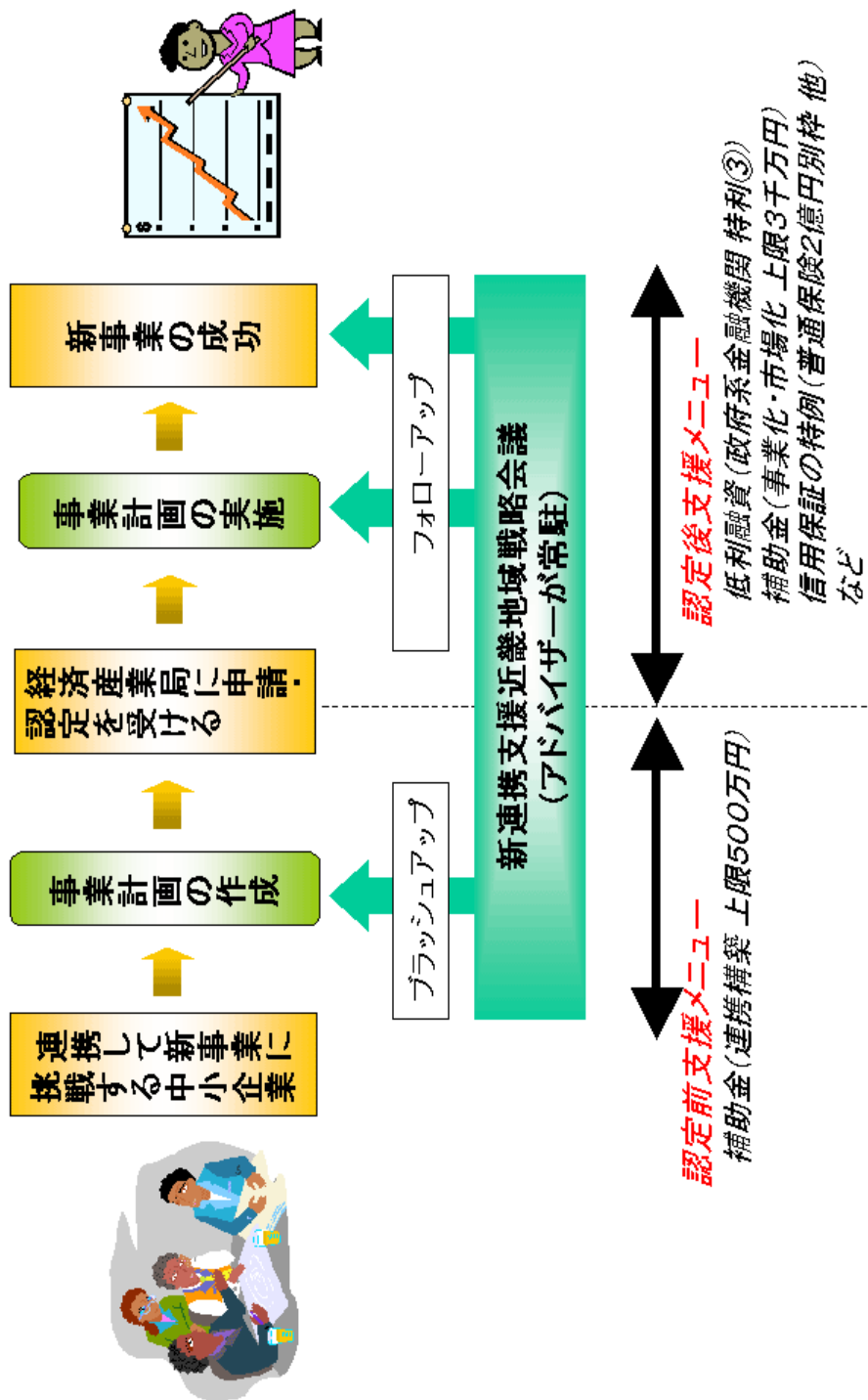
中小企業金融等の 円滑化・充実

- (1) 政府系金融機関による担保・保証人への依存しない融資の推進
- (2) 創業・経営革新・新連携への資金供給の円滑化[政府系金融機関・信用保証協会]
 - 創業：創業向け融資・保証
 - 経営革新：計画承認事業者への融資・保証
 - 新連携：新連携対応融資・保証制度の創設
- (3) 中小機構による高度化融資
- (4) 投資育成株式会社法の特例

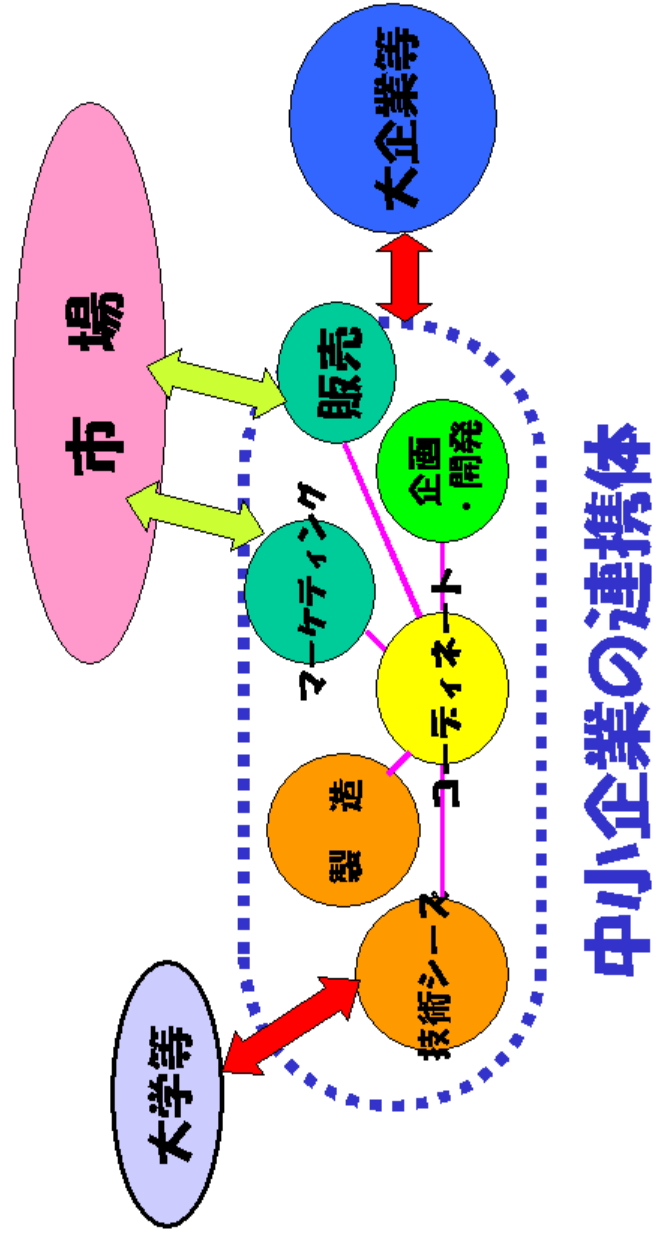
関連税制の 整備・拡充等

- (1) 創業
 - 設備投資減税(7%税額控除、30%特別償却)
 - エンジェル税制
 - 留保金課税の特例措置
- (2) 経営革新
 - 設備投資減税の拡充(7%税額控除、30%特別償却、生産額等減少要件の撤廃等)
 - 留保金課税の特例措置の創設
- (3) 新連携
 - 設備投資減税の新設(7%税額控除、30%特別償却)
- (4) 環境整備
 - 事業所税の特例措置等

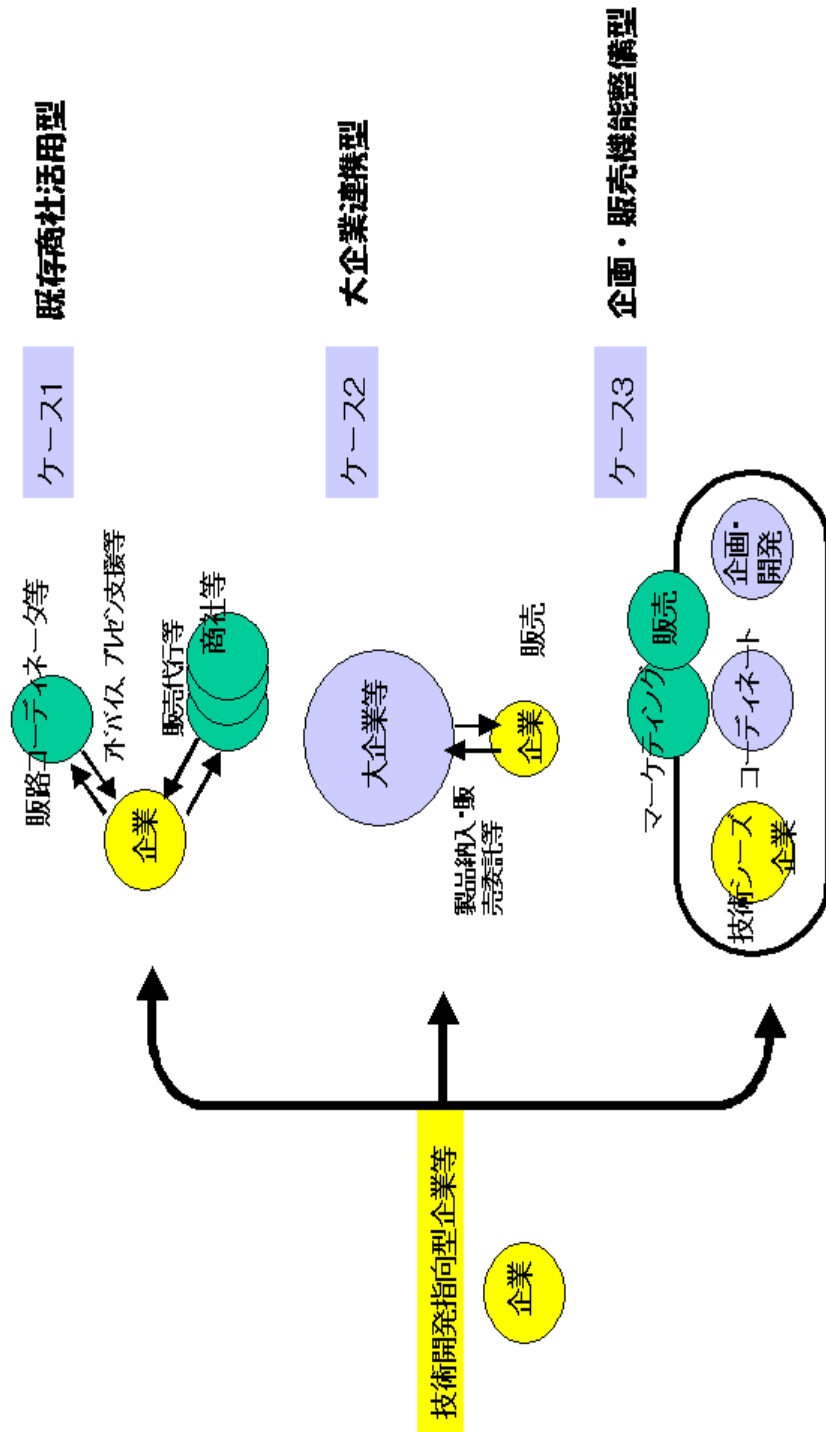
「新連携支援事業」のスキーム



新しい組合せのモデル



マーケティング・販売機能の整備方向



平成19年度中小企業施策の概要について

○我が国全体の景況は回復を続けているが、中小企業については回復力は弱く、また、地域によっては回復にはばらつきが見られる状況である。このような状況下、自立的な産業活性化を目指す地域、やる気と潜在力ある中小企業、起業・再起業等を目指す個人(ヒト)の新展開を応援し、景気回復、雇用拡大のすそ野を拡げ、景気回復を確かめるものとする。

○平成19年度は経済産業省全体で中小企業対策費を1493億円を要求し、創業から新事業展開、事業再生まで様々な段階の中小企業をきめ細かく支援。

1. 地域中小企業の活性化(地域の応援)

- (1)「中小企業地域資源活用プログラム」の創設
- (2)まちづくりの推進と商店街の振興

2. 中小企業の発展・再生の支援(企業の応援)

- (1)モノ作り中小企業の高度化支援
- (2)新連携への支援
- (3)中小企業再生の推進

3. 起業・再起業促進や中小企業で働く人材の支援(「ヒト」の応援)

- (1)起業・再起業の支援
- (2)小規模・零細事業者に対する支援
- (3)女性・OJ人材・若者を活かした事業展開の支援



中小企業への3つの応援

2-(1) モノ作り中小企業の高産化支援
「中小ものづくり高度化法」により研究開発と人材育成を支援

2-(2)新産器への支援
2-(3)中小企業再生の推進

企業の応援

ヒトの応援

3-(1) 起業・再起業の支援
・再就職支援制度・保証制度の創設
・再チャレンジ研修・相談窓口の創設
・個人保証に依存しない融資の推進

3-(2) 小規模事業者等への支援

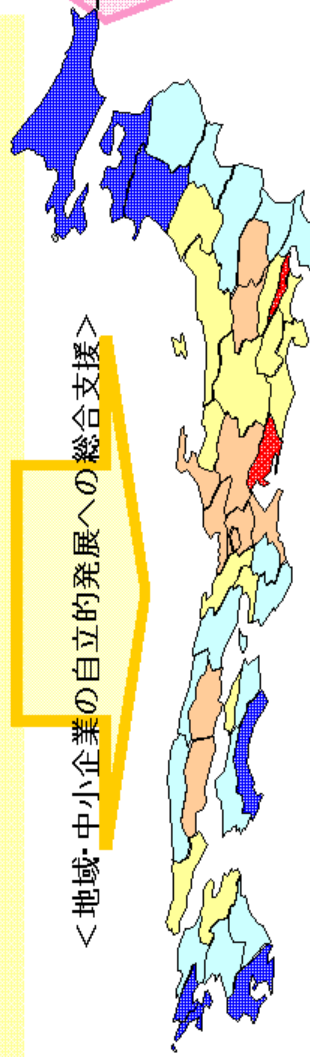
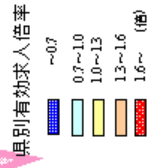
3-(3) 女性・0日人材等の活用支援

地域の応援

1-(1) 中小企業地域資源活用プログラムの創設
各地域固有の資源（技術、農水産品、伝統文化等）を活用した新事業創出を総合支援

1-(2) まちづくりの推進
新まちづくり三法により
中心市街地活性化を総合支援

<地域・中小企業の自立的発展への総合支援>



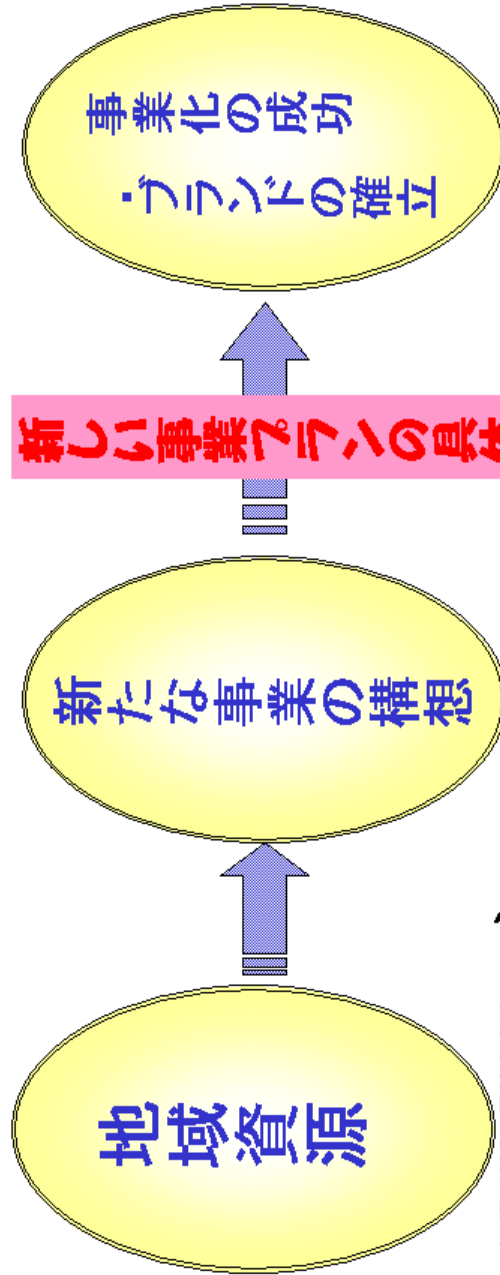
中小企業地域資源活用プログラムの考え方

ビジネスアイデア
構想段階

ビジネスプラン
具体化段階

事業化実施
段階

〔地域資源活用売れる商品づくり支援事業〕



〔産地の技術、地域の農林水産品、
伝統文化など地域の強みとな
りつるもの〕

〔地域資源活用型研究開発事業〕

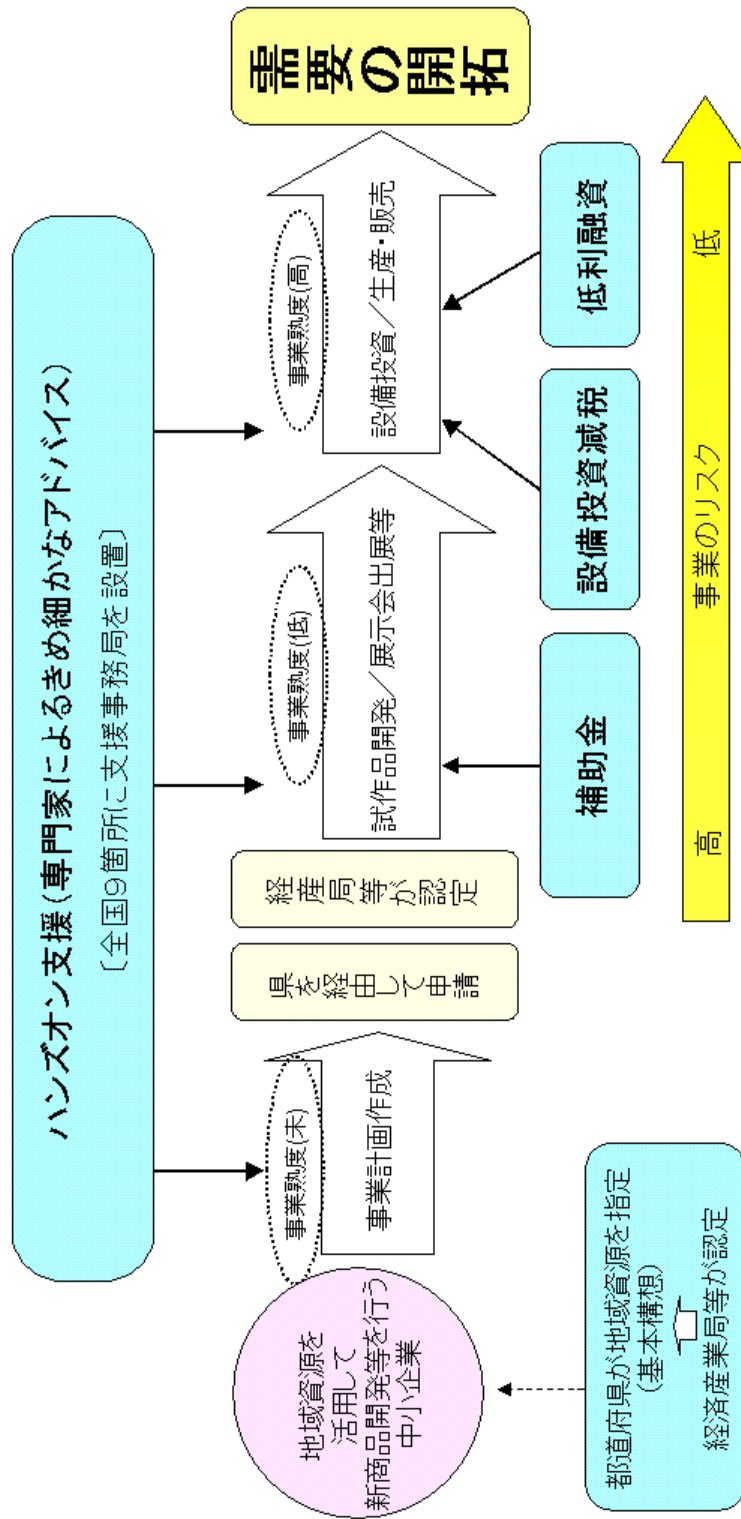
* 企業と大学等との連携による実用化研究開発を支援

〔地域資源活用企業化コーポレート活動支援〕

* 中小企業と外部のビジネスパートナーをつなぐ活動等を支援

〔市場志向型ハンスオン支援事業〕

中小企業地域資源活用促進法(仮称)に基づく支援のスキーム



(支援対象)

- 都道府県の指定する地域資源を活用した取組であること
- 新規性があり、域外市場への需要開拓を目指す取組であること

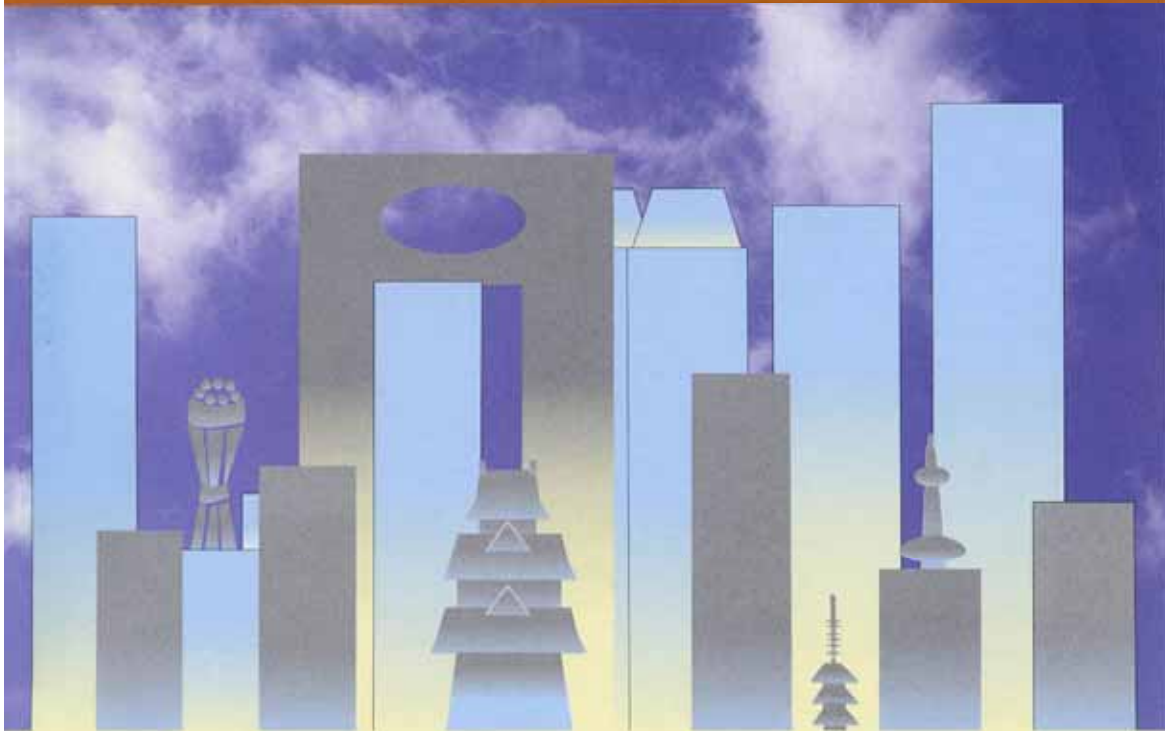
平成18年3月



新たな事業創造に挑戦する
近畿地域の

新連携 事業 事例集

<平成17年度版>



(独)中小企業基盤整備機構近畿支部
新連携支援近畿地域戦略会議事務局