

【ごあいさつ】



大阪の企業の皆さん 「いっしょにやりまひょ!」

江戸時代、日本全国の物流が集まる大阪は、経済・商業の中心地と して栄え、後に「天下の台所」と称されるほどでした。中でも、卸売 業は、全国的な物資集散機能を担い、大阪の発展に重要な役割を果 たしてきました。

東京への一極集中や産業構造の変化、グローバル化の進展など、 現代の卸売業を取り巻く状況は大変厳しいものがあります。しかし、 こうした経営環境においても、多様な取引先を結びつける卸売業本来 のネットワークを活かしつつ、取引のニーズに合った商品や情報の提 供、独自製品の企画開発等、きめ細かい対応を行うことで成長につな げている元気な企業がたくさん存在しています。

こうした、大阪の卸売企業のすばらしい取り組みを、多くの方々に ご紹介したいという思いで、このたび「卸売繁盛記」を作成いたしま した。本誌に掲載された企業はその一部に過ぎませんが、参考事例と して、あるいはビジネスマッチングの資料として、広くご活用いただけ れば幸いです。

大阪には、優れた人材や高度な技術を持った中小企業の集積など 大きな潜在力があります。今後とも、大阪の地域の力の復興を図ると ともに、成長産業への支援や次代を担う人材の育成など「未来への投 資」を積極的に行い、将来にわたって活力あふれる「元気な大阪」の まちづくりに力を注いでまいりますので、皆様方の一層のお力添えをお 願い申しあげます。

大阪の企業の皆さん、いっしょにやりまひょ!

大阪族华松郑夫

Index No.01-50

 衣料品
 身の回り品
 生活日用品
 生産財
 余 暇

 ぐ卸売業に、変化対応力を学ぶ!!

特別寄稿】 大阪経済のDNAを最も強く受け継ぐ卸売業に、変化対応力を学ぶ!! ページ 大阪市立大学 大学院 経営学研究科 教授 加藤 司氏						
あ	01 アピデ株式会社	06		26	泉州電業株式会社	
	02 井澤金属株式会社		た	27	大忠株式会社	19
	03 株式会社一ノ瀬	07		28	大洋製器工業株式会社	
	04 稲垣服飾株式会社			29	大和紙料株式会社	20
	05 株式会社イノオ	08		30	たかはぎ畳店	
	06 エース株式会社			31	瀧定大阪株式会社	21
	07 株式会社エイトオプティク	09		32	辻一株式会社	
	08 株式会社エスエスケイ			33	東光商事株式会社	22
	09 株式会社エムファースト	10	な	34	ナスコ株式会社	
	10 大喜多株式会社			35	日繊商工株式会社	23
	11 大阪布谷精器株式会社	11		36	株式会社根来	
	12 岡本無線電機株式会社		は	37	橋本アルミ株式会社	24
か	13 喜一工具株式会社	12		38	林株式会社	
	14 株式会社キャプテン・ユー			39	株式会社久門製作所	25
	15 株式会社きわきん	13		40	平松工業株式会社	
	16 クツワ株式会社		ま	41	株式会社マルシゲ	26
	17 株式会社栗原	14		42	株式会社丸十コーポレーション	
	18 小泉アパレル株式会社			43	森製紐株式会社	27
	19 コスモテキスタイル株式会社	15	や	44	八木春株式会社	
	20 株式会社コッカ			45	山上紙業株式会社	28
さ	21 株式会社サンウェル	16		46	株式会社山善	
	22 株式会社ジオン商事			47	ヤマト自動車株式会社	29
	23 株式会社シゲマツ	17		48	ヤング産業株式会社	
	24 西部ゴム株式会社		5	49	リポス株式会社	30
	25 株式会社セルフ大西	18	ゎ	50	株式会社ワールド	

02

【特別寄稿】

企業を取り巻く環境は激変している。

「変化対応力」が求められる昨今、幾多の「盛衰」を繰り返しながら、歴史的に進化してきた大阪の卸売業。

大阪経済のDNAを 最も強く受け継ぐ 卸売業に、変化対応力を学ぶ!!

大阪が「商都」としての経済的基盤を整えたのは、安土桃山時代の秀吉の大坂城築城 (1583) にまで遡る。 戦乱によって荒れ果てた石山本願寺跡地に築城するという復興事業を行うとともに、地子 (固定資産税)を免除することで商品経済の担い手である商工業者の移住を促進するなど、積極的に城下町育成政策をとったからである。以来、大坂は全国の産物が集まり、江戸等の消費地へ向けて運ばれる「流通の要」として繁栄を極めることになる。だが、その道は決して平坦ではなかった。

「天下の台所」としての大坂

秀吉の死後関ヶ原の戦いを経て、大坂は冬の陣、夏の陣によって廃墟となる。しかし、その後徳川幕府の直轄地となり、西国の外様大名に対する「備え」として、秀吉大坂城に盛り土をして、さらに城郭を拡大して再建された。三代将軍家光は、大坂三郷における地子の永久免除を宣言、商都大坂も復活させられる。

江戸時代、大坂には各藩の蔵屋敷が置かれ、年貢米や蝋、紙などの特産品が持ち込まれ、売り捌かれることになる。堂島には米市が立ち、その相場が全国の標準相場となる。1640年頃から当時の豪商淀屋の敷地内では世界に先駆けて米の(先物を含む)取引が行われていた。井原西鶴『日本永代蔵』(1688)の中に、北浜に運ばれる米俵からこぼれ落ちた米を拾って大金持ちになった話があるが、いかに多くの米が持ち込まれたか、当時の繁栄ぶりが窺われる。

こうして大坂には蔵物だけでなく、大坂近郊の菜種、綿等の納屋物も集まり、菱垣廻船や樽廻船を通じて最大の消費地である江戸へ向けて運ばれていく、全国の「産物回し」「天下の台所」としての地位を確立する。そこから、大坂は江戸のような藩主・武士や町人が住む大消費地としてよりも、全国の物産の集散地として卸売中心の大量取引、相場取引という特徴をもつことになる。戦後の高度成長期にダイエーなど大阪出身の小売業が、「良いものを安く」をモットーに薄利多売の大量販売を展開していくのも、江戸時代以来の卸売業のビジネスに慣れ親しんでいた結果と言えるかもしれない。

それはともかく、幕藩体制の下での商品経済の発展とと もに、大坂の商人は幕府や各藩への多額の貸し付けを行う など経済的支配力を強めていった。だが、逆に明治維新に よる幕藩体制の崩壊は、銀目の廃止、御用金の調達、蔵屋 敷の廃止、大名貸しの処分などを通じて、商人は大きな打 撃を受けることになった。



糸へん、金へん景気が 引っ張る大阪経済

しかし、大阪(明治以降、坂は分解すると「土に反る」 = 消滅するという解釈もあったのであろうか、大阪という名称が用いられるようになる)は不死鳥のように蘇る。大阪には大量の綿花が集散されるという地の利があり、明治16(1883)年、西成郡三軒家に1万500錘の生産能力と蒸気動力設備をもった大阪紡績(後の東洋紡績)が操業を開始、「綿紡績王国大阪」の基礎が築かれたからである。

その後、綿紡績業は日清、日露、第一次世界大戦を通じて輸出が伸長し、綿花の輸入、綿糸・綿布の輸出を中心に、商社が成長していく。また大戦景気と大戦による輸入の途絶により外需、特需として大阪に注文が殺到し、造船、機械金属工業、染料・薬品などの化学工業も発展し、大阪は商都から「工都」へと大きく変貌を遂げていく。しかし、大阪経済の中心であった繊維産業は、他方で絶えず相場に翻弄されるリスキーな事業でもあった。大戦景気の反動恐慌が

走きた大正 9(1920)年の相場の大暴落によって「船場」の 商社や糸商は壊滅的な打撃を受けることになった。

大阪船場は、もともと江戸時代以来の木綿問屋を中核として、明治以降は国内の呉服だけでなく、洋反、服地問屋が加わって「集散地問屋」を形成していく。とくに綿紡績業の発展以降、綿花の輸入と綿糸・綿布の輸出を担当する「五綿八社」と呼ばれる繊維商社が新興勢力として名を轟かせるようになっていた。しかし、大正9(1920)年と戦後の相場暴落によって蒙った打撃は大きく、八社の中では現在まで社名が残っているのは八木だけである。集散地問屋と繊維商社はもともと国内市場と海外市場というように「棲み分け」が行われていたが、大正9年の相場暴落とその後の不況をきっかけに、比較的打撃の少なかった集散地問屋の事業を中心に、企業の再編が行われた丸紅と伊藤忠商事(いずれも江州商人伊藤長兵衛、忠兵衛兄弟によって創業され、いずれも五綿)のようなケースもある。



道修町〈(財)大阪市都市工学情報センター提供

問屋無用論を越えて

戦後は日本経済自体が停滞し、財閥解体によって商社も 打撃を蒙ることになるが、朝鮮戦争の勃発によって、特需が 発生し、大阪の「糸へん」も「金へん」も活況を取り戻すこ とになる。しかし、戦争が終結するや、相場が暴落し倒産し た企業も多かった。その後、日本経済は商業資本から産業資 本、とくに重厚長大型産業や後には自動車産業などへ転換す る中で、産業構造の転換が遅れた大阪の地盤沈下が進んで

他方、繊維製品から衣料品へ需要がシフトしていくことに対応して、織物などの繊維の取引を中心としていた大阪の集散地問屋も二次製品(衣料品)の取扱いを増やしていく。しかし、船場には「素材も柄も良い子に育てて嫁にやる」といった繊維中心の伝統があり、衣料品へ乗り出していく場合の障害となったことは否めない。この二次製品を安価に供給する新業態として台頭したのが現金・持ち帰りの「現金問屋」であり、その後企画機能を強化し展示会受注方式によって成長するアパレル・メーカーとの対抗を強めていく。

衣服、繊維に限らず、機械器具などあらゆる産業に対して 多大な影響を与えたのが、昭和60(1985)年の「プラザ合意」 であろう。それは深刻化する日米の貿易摩擦を是正するため に円高を誘導した協調政策であり、それ以降、日本企業はグ ローバリゼーションの荒波に巻き込まれ環境が一変する。価格引き下げ競争が激化する中で、卸売業も小売業も安価な製品を求めて製品輸入に乗り出していく。対抗上、海外生産に乗り出していくメーカーもあり、さらに卸売業の中にも海外での(委託)生産を始める企業も現れ、国内におけるメーカーと卸売業の垣根が崩れた業界もある。同時に、大手小売業が製品輸入やメーカーとの直接取引を増やす場合には、卸売業の中抜きとなる。メーカーと小売業に挟撃される卸売業は、常に「中抜き」の脅威にさらされており、これほど存在価値が問われてきた業態もないのではなかろうか。最近は、IT(情報技術)の発展によって直接取引が容易となり、「中抜き」に拍車がかかるなど、長い歴史の中で転廃業を余儀なくされた卸売業も多いのである。

今回、大阪の卸売業として取り上げられた50 社は、いずれも環境変化という荒波を乗り越えながら、時代に適合したビジネスを展開してきた企業ばかりである。ある環境の下で成功したビジネスでも、環境が変化すると成功体験がむしろ足枷となり、「成功は失敗の母」という場合もあろう。まさに「変化対応力」こそが、事業の継続性を可能とする時代になっているとも言える。

とくに卸売業はメーカーと小売業・工場等に挟まれて、効率的に商品を供給することが求められるが、同じ商品を取扱う限りでは、取引先からの「値引き要求」を通じて、価格競争に巻き込まれざるを得ないであろう。短納期で、しかも低価格で取引先に商品を提供することが大阪卸売業の強みと言われた時代もあったが、近年はむしろ価格競争の泥沼から脱却するために、差別化の手段として独自の製品や技術を開発しながら、卸売業として取引先のニーズに応じた製品の組み合わせの提供=編集力という付加価値を高める「オンリーワン」志向を強めつつあるのである。

卸売業を取り巻く環境は、確かに激変している。しかし、環境変化が大きく、先行き不透明な時代だからこそ、大阪の原点を確認するとともに、「歴史」を通じて琢磨された大阪の卸売業のしぶとさを「繁盛記」として記憶にとどめることは、他の企業にとっても大いに参考になるのではなかろうか。



大阪市立大学大学院経営学研究科 教授 加藤 司氏 『日本的流通システムの動態』千倉書房(2006) 『大阪卸売業の挑戦』(共著)社団法人 大阪卸商連盟(1997)

さ

た

な

は

家庭用品・贈答用品の 卸売から オリジナル商品の 企画・開発及び直販まで



▲電気ケトルやヘルスメーターなど「PRECOMO」のかわいい家庭雑貨をはじめ、 青花健康補助食品、「KHARIE」のトイレットペーパーなど、オリジナル商品が好評。

当社は、ギフト用品・リビング用品の流通を担う専門商社であ りながら、同時にオリジナル商品の企画・開発を実施。創業か ら65年、鍋などの台所用品を中心としたアルミ製品の製造メー カーとして歩んできた経験を生かし、幅広いカテゴリーでオリジ ナル商品を展開している。

"かわいい家庭雑貨"がコンセプトの「PRECOMO(プレコモ)」 シリーズは、実用性にデザイン性をプラスした電気ケトル、超音 波加湿器などライフスタイルの変化に伴い注目度の高い商品が 中心だ。また、無農薬栽培青花を使った「あおばな健康補助食品」 の開発も手がけており、使用する青花粉末は、「血糖上昇抑制 食品」で特許取得済み。「KHARIE(カリエ)」ブランドでは、カラー トイレットペーパーがある。色は斬新な赤・黒の2色で受け取っ た方に、驚きと新鮮さという付加価値を発信している。

さらに、実際に直営ギフト専門店「オリーブハウス」を展開して、 生の声を吸収。ライフスタイルにふさわしい価値を提案し続ける ことで、販売店としてのノウハウも蓄積している。

専門商社としても、輸出入や、WEBシステム構築などIT機 能は万全。また、プライバシーマーク、ISO14001、ISO9001 を取得、環境面でも優れた品質を保持する業界のオピニオンリー ダーとしての地位を固めている。新しい時代の空気を読み取りな がら、今まさに必要なものを生み出す力が、当社の原動力である。

アピデ株式会社

大阪市中央区森之宮中央1-9-7 http://www.apides.co.jp/ TEL 06-6941-2151

代表取締役社長 中村 健輔氏

家庭用品やギフト用品の製造販売を通じて、顧客満足 を届けるとともに、エコの観点から環境の保全にも貢 献できる製品を送り出していきたい。



マテリアル分野から モノづくりを支える 非鉄金属の 総合技術商社



◀日本の技術の粋を結集して打 ち上げられるH-IAロケット。 メインエンジンの主要部品に当社 納入の耐熱合金が使用されてい る。写真提供:三菱重工業(株)

当社は銅、錫、アルミ、耐熱・耐食合金などの非鉄金属素材 から、自動車・エレクトロニクス用部品、電子材料、超硬工具な ど、日本のモノづくりに欠かせない生産財を扱う非鉄金属の専門 商社。扱う商品の大半は最先端分野に関わるものだが、創業は 慶応2(1866)年。以来、140年以上の歴史を経て今日まで、 創業の地・大阪を中心に、活動のフィールドを拡げている。

専門商社である当社だが、強みは何と言っても組織、社員の 技術力である。仕入メーカーの技術陣に頼らずにお客様の要望 を現場で解決するのみならず、できる限りお客様の課題を発見し、 改善提案を行うスタイルで、金属マテリアルのスペシャリストと しての信頼を得ている。その技術力の代表とも言えるのが、国 産ロケットとして日本が世界に誇るHーⅡAロケットのエンジン部 品の供給である。日本の人工衛星打ち上げが本格化した1970 年代から、ロケット部品納入実績のある当社。コストダウンと信 頼性の向上が至上命題であった現在のHーⅡAロケットでも、過 酷とも言える条件の中、数々の試験やトラブルを乗り越えて、メ インエンジンの耐熱素材部品の受注に成功した。

また、ロケットの他にも電気自動車や新幹線、新エネルギー 分野、環境改善分野など新技術の開発・実現に、当社が関わる フィールドは拡大している。「非鉄金属の総合技術商社」として、 これからも日本のモノづくりを支える役割を担っていく考えだ。

井澤金属株式会社

大阪市中央区南船場1-13-10 http://www.izawa-metal.co.jp

代表取締役社長 井澤 武尚氏

スローガンである『interest&idea(無限の好奇心 とみずみずしいアイデア)」を武器に、持続的な発展を 遂げる創造的企業をめざしている。



高性能とともに 低価格を追求 次世代に向けた 電子制御バルブ



◆電子式コントロールバルブの「エスペ ロール ミニ」。オープンネットワーク対応 なので、省コストと省配線で、流体の温度・ 流量などを正確にコントロール。

昭和30(1955)年に誕生した「エスペロバルブ」は、バルブ のメーカーである当社の名を一躍、世間に知らしめ、日本国内を はじめ、世界数十カ国のエチレンプラント・エンジニアによって、 最大の評価をいただけるまでに至る。そして、この「エスペロバ ルブ」を開発する上で培ってきた技術力こそが、当社を支えるバッ クボーンになっている。オープンネットワーク対応、電子式コン トロールバルブ「エスペロール ミニ」は、省コストと省配線を実 現した駆動部である。これまでの電力線通信(PLC)の場合、 アクチェーター1台に付き、2対の信号線が必要。それをバル ブの台数分、用意しなければならず、配線の手間と費用がかかっ てしまう。しかし「エスペロールミニ」の場合、PLCに通信カー ド1枚をセットするだけで、ケーブル1本でネットワークに対応。 信号配線の手間がほとんどかからず、制御するバルブの台数を 考慮することなく使用できることが可能になった。また、稼動管 理に不可欠なモーターロック回数や、開度フィードバック値など を管理できる制御・RAS 情報を確認することも可能。 そして流 体の使用条件・用途に合わせて選んでいただけるよう、バルブ 本体部は YP ボール (微小流量) とVPボール (一般) 等ライン ナップを組んでいる。今後も、付加価値の高い流体制御システ ムを提供できるよう、常に新しいテーマにチャレンジする企業精 神を養い、社会に役立つ「技術集団」をめざしていく。

株式会社一ノ瀬

大阪市西区立売堀4-7-6 http://www.insins.co.jp/ TEL 06-6539-3123

代表取締役社長 一瀬 克彦氏

バルブ主体のワンループ制御から統合制御まで、あら ゆる流体を制御するトータルシステムを提案。最適な 製品選択ができることも、当社の強みである。



柔軟な発想で 変化に対応し 流通システム企業 をめざす



▲レディスシューズやファッションアクセサリー、ストールやマフラーなどの小物をは じめ、本格的な洋裁をする方向けのホビークラフト商品など展開。

当社は、一貫してボタンを中心にした服飾付属品の企画・販売・ 卸売業を行ってきた。特に、戦後は女性のファッションが着物か ら洋服に変わり、女性のボタンの需要が増加。ボタンを中心にし た専門店と取引を行い、オリジナル商品を開発するなど発展して きた。しかし戦後60年、日本経済は大きく変わり、ボタンを中心 としていた専門店が年々、減少。ボタンの需要度も減少しつつある。

そこで、当社は卸問屋だけでなく、メーカー・卸・小売店・専 門店といった流通経路の中で、それぞれの分野に精通したノウ ハウを確立。さらに業界全体のニーズをグローバルな視点でとら え、スピーディに応えられる流通システム企業をめざしている。 そして、製造メーカー、卸、小売店のどの業態からのご要望でも、 的確に応えられるような企業になりたいと考えている。

「柔軟な発想」こそ当社の伝統。卓越した独自のノウハウで、 製造メーカーともコンタクトをとっている。ソフト、ハード面を問わ ず、素材の提案や情報・トレンドに基づいたものづくりまで、当社 のノウハウでアプローチ。ラインナップとして、シューズ、アクセ サリー、ファッション小物、ホビークラフト、キャラクター雑貨な ど幅広く扱っており、なかでもキャラクターは、小売直営店「バタ コさんの手作りハウス(横浜店)」を展開。平成22(2010)年4月 には、名古屋アンパンマンこどもミュージアム&パークに新店を オープン。今後も、流通システム企業としてさらなる成長をめざす。

稲垣服飾株式会社

大阪市中央区北久宝寺町2-4-11 http://www.ingk.co.jp/ TEL 06-6262-5608

代表取締役社長 稲垣 利典氏

当社の役割は、ファッションビジネスをバックアップす る脇役。ファッションにマッチし、引き立てるような製 品を生み出したい。それが当社のスピリッツ。



さ

た

な

は

豊富な知識と経験で 縫製に関する あらゆる相談・要望に 迅速かつ丁寧に対応



◀ブラザーの「RP-620(刺しゅう専用 機) は、美しく高品質な刺しゅうを表 現。刺しゅう専門店をはじめ洋品店や スポーツ店など幅広い業種で活躍。

当社は昭和10(1935)年からミシンの販売を始め、今年で創 業75年。家庭用ミシンや工業用ミシン、ミシン針などのパーツ と縫製に関連するあらゆる商品を取り扱っている。

近年衣料品は海外での生産比率が非常に高くなっており、国 内では多品種・少ロット・短納期といった生産形態が主流になっ ている。加えて縫製製品の種類や分野も多岐に渡っているため、 使用される設備やミシン、さらにそれらに使われる部品やアタッ チメントの種類も無数にあり、それらの選定や調達にはこれまで 以上に幅広い知識が必要になっている。

当社では豊富な知識と経験をもとに、縫製に関するお客様の さまざまなご相談ご要望に、迅速かつ丁寧に対応。またミシンの 修理やメンテナンスについての相談にものっており、確かな技術 でお客様へのサポートを行っている。

現在、当社で販売している製品については、他店では取扱い が少ないメーカーにも対応。また、在庫も豊富にあるので、即納 品が可能というのもお客様に喜んでいただいている。さらに、ホー ムページ内でのWEBショッピングで、ミシンをはじめ針やボビ ンなどの消耗品、付属品などの販売も展開している。

長年の経験と技術をもとに、お客様のミシンについてサポート していくとともにお客様に満足していただける「高付加価値の サービス」の提供に努めていきたい。

株式会社イノオ

大阪市阿倍野区美章園2-6-22 http://www.inoo-mishin.jp/ TEL 06-6719-3856

代表取締役 稲生 直行氏

専門性の高さを武器に、家庭用・工業用を問わず、ミ シンを扱う専門卸。常に在庫を豊富にストックしており、 即納のオーダーにも応えている。



時代の先端を 行く企業 画期的な商品開発と 新事業を展開



◀大ヒット商品「プロテカスタリア」。業界初・ 手元で簡単に止められる「キャスターストッ パー」を搭載。安全安心設計も魅力だ。2010 年度グッドデザイン賞を受賞。

当社は、創業者である新川柳作が谷町9丁目にかばん製造卸 業「新川柳商店」を開業し、今年で創業70周年を迎える。「商 事是亦報恩道」を経営の根本理念として、お客様に心から満足 していただける高品質のバッグ&ラゲージを届けるべく、その開 発と製造に一心に打ち込んできた。

現在は、エースラゲージ、エース物流サービス、エースサービ ス、エーストレーディングをグループ会社として、生産・流通の 拠点を日本各地に展開。充実したネットワークを通じて商品をよ り早く、よりリーズナブルに提供している。

「お客様のニーズに応えるべく、常にイノベーションを心がけ る」という観点から、ナイロン製のバッグを業界で最初に開発す るなど、当社はまさに"時代の先端を行く企業"。今年に入っては、 キャスターストッパー搭載スーツケース「スタリア」といった高 付加価値商品の開発、新ブランド「ジュエルナローズ」でレディー ス市場に進出するなど、新たな取り組みを実施。さらにスーツケー スのリサイクル恒常化や「世界のカバン博物館」のリニューア ルオープンなど、CSRにも力を入れている。

国内のみならず、トラベルグッズショーやピッティウオモといっ た海外の展示会にも積極的に出展。イタリアに「エースイタリア」 を設立するなど、海外戦略も強化。画期的な商品開発や新たな 事業を展開し続ける。

エース株式会社

大阪市中央区博労町4-5-2 http://www.ace.jp/ TEL 06-6244-6235

代表取締役社長 森下 宏明氏

スーツケースからスポーツバッグまで、お客様のニー ズを捉えた商品の開発と製造を実施。品質だけでなく 先進性にも自信を持って商品開発を行う。



ヨーロッパの魅力ある アイウェアを 日本市場に積極展開

07



▲ 「CAZAL(カザール)」は、ドイツの眼鏡ブランド。芸術家出身のデザイナーらしく 独創的な装飾や色づかいが特徴。国内外の多くの著名人が愛用している。

ドイツ、フランス、イタリアなどの西欧諸国には、日本の福井・ 鯖江にあたる伝統的な眼鏡産地が存在する。現在、最大の眼鏡 生産国は中国であるが、そのほとんどの眼鏡生産企業は低・中 級なブランドのOEMを主とし、高い技術や高い付加価値を有す る高級な製品が不足している。また、デザインやオリジナリティ 性という点で劣っており、いまだに国際的な競争力を持つブラン ドがなく、世界のさまざまな消費層からの需要を満たすことがで きていない。そこに、日本やヨーロッパの中・高級眼鏡にとって の大きなマーケットが存在している。

当社は、早くから海外の国際見本市に出向き、昭和53(1978) 年、ドイツのカザールという眼鏡ブランドと運命的な出会いを果 たし、インポート事業を開始。ガラスレンズが主流であった当時、 日本の眼鏡といえば平凡なものが当たり前で、海外の個性的な 眼鏡は奇抜すぎて、まったく受け入れられなかった。そこで、眼 鏡店の店主に「個性的な眼鏡をかける楽しさ」を説き、とにかく 消費者に試しかけをしてもらうようお願いし続けた結果、ようやく 一部の消費者にその魅力が伝わりだした。眼鏡が、ファッション アイテムのひとつとして認識されるきっかけとなったわけだ。

その後、新ブランドの探求は続き、現在は5つの海外ブラン ドを展開するまでになった。アイウェアオブザイヤーを受賞する など、その価値を高く評価されている。

株式会社エイトオプティク

大阪市北区紅梅町1-6 http://www.eight-optic.co.jp/ TEL 06-6353-8038

代表取締役 開髙 みどり氏

万人向けではないが、満足度の高い価値のある眼鏡は 価格競争に振り回されず、差別化商品として重宝され



「健|「遊|「交|を キーワードに スポーツ業界から スポーツ産業へ



▼野球用アンダーシャツ「SCα」。高 通気性素材とゆとりを持たせたシル Tットを採用。動きに合わせて衣服 内を換気、汗のムレと体温上昇を抑 えて快適な着心地が持続する。

当社は、450社の仕入先と3.300社の販売店ネットワークや、 タイムリーで効率的なスポーツ流通を実現する情報&物流システ ムをベースに、スポーツ卸 No.1 の座を獲得している。

商品流通の中核を担う当社の強みは、フルラインの商材と市 場全体を見渡しながら問題解決を行うソリューション力。SSK 野球用品や hummel サッカー用品など、競技スポーツを軸とし た自社ブランドを育成してきた経験をベースに、販売店へのきめ 細かなリテールサポート、インストアマーチャンダイジングやプ ロモーション企画など、売れる仕掛けや経営の活性化を、ネット ワークを通じて、販売店と一丸になって考えてきた。

また、当社では業界に先駆けてIT活用に積極的に取り組んで きた。当初は、販売店にオンラインで在庫の照会や引き当てが できる効率的なスポーツ流通システムを導入、現在ではWEB を利用したサービスに発展している。

近年は、社会環境や価値観の多様化に伴い、スポーツは勝 ち負けを競うものから、健康やリフレッシュ、コミュニケーション など、より広いステージでの役割を期待されるようになった。そ れに伴い当社でも「健(=健康でありたい)」「遊(=遊び、楽し みたい)」「交(=家族や仲間との交流)」をキーワードに、競技だ けでなくライフスタイル全般を、国内だけでなくグローバルに、 用具だけでなくサービスを、サポートする企業をめざす。

株式会社エスエスケイ

大阪市中央区上本町西1-2-19 http://www.ssksports.com/ TEL 06-6768-1111

代表取締役社長 佐々木 恭一氏 60年の歴史の中で築いてきた、情報・物流システム やブランドマーケティング力をベースに、新たなステ-ジに挑んでいきたいと考えている。



さ

た

な

スピードと顧客満足 創造力豊かな 企画提案力で ファッション業界をリード



▲レディスだけでなくチャイルドやリビングウェアなど、幅広い商品の企画・製造を 行っている。常に、時代のニーズにマッチした商品開発を行うことを重視。

当社は大正10(1921)年に創業の歴史あるアパレル製造・卸 として、今日まで発展してきた。ファッションとは、付加価値を 創造し提供するもの。その時代のトレンドや価値観を反映し、常 に変化を遂げている。当社はファッションを通じて、消費者のア メニティーライフの創造をサポートする企業であり続けたい。

また、常に顧客満足度の充足を第一義に掲げ、時流とともに 移りゆくファッションを見つめた、いつの世にも無くてはならない 存在価値のある企業でありたいと考えている。モノづくりができ る特色を生かし、レディス、チャイルド、リビングウェアなど現 在では幅広く手がけ、企画提案型企業としてオリジナリティある 製品を提供。そのために、今ではなく半歩先・一歩先を読み、 感性・品質・価値観の備わったファッションアイテムをスピー ディーに商品化、マーケットに供給できる体制を整えている。今 後は、国内生産のみならずグローバリゼーションの観点から、中 国市場を視野に入れた展開も進行する予定。また、社員一人ひ とりがプロフェッショナルに徹し、ファーストコールカンパニーを めざし、日々研鑽、行動している。

当社は創業88年を機に、昨年12月、株式会社又一洋行と伊 藤衣料株式会社が統合合併。株式会社エムファーストとしてス タートをきった。今後も両社の強みを生かし、シナジー効果を発 揮した新たな成長戦略とビジネスモデルを構築していく。

株式会社エムファースト

大阪市中央区久太郎町3-5-13 http://www.m-first.co.jp/ TEL 06-6241-0256

代表取締役 伊藤 雅彦氏

消費者や取引顧客から一番にお呼びのかかる "ファー ストコールカンパニー"であるよう、存在意義のある会 社をめざしている。



専門分野における 確かな品揃え 徹底したIT管理のもと 「必要な数だけ今すぐに|



▲主力のピンやマシンキー等に加え、ここ数年は、頭部の寸法がコンパクトなソケッ トスクリューの在庫を、徐々に拡充中。写真は「スモールキャップ」。

何万種類、何百万アイテムにもおよぶ商品が、日常的に取引 される「ねじ」卸売の業界。その中にあって、ピン類やマシンキー 類、特殊ソケットスクリューなど、限られた商品について高い専 門性を有するのが当社である。「限られた」と言っても、常時取 り扱う商品の種類は約300種、在庫と価格が管理されている標 準品アイテム数は1万点を超える。うち7000点は自動的に在 庫レベルが監視され、担当者のチェックを経て補充発注される。 めざすのはもちろん「欠品ゼロ」である。

もう一つの特徴は「バラ出荷」対応。段ボールケースや小箱 単位での出荷と比べ、手間が格段にかかる割に金額はわずかな ので、卸売業者は嫌がるのが普通だ。実際、当社でもコスト面 だけ見れば、バラ出荷は採算が取れていない。しかし、人のい やがる分野であるバラ出荷に、積極的に取り組むことにより、ピ ンやマシンキーというバラの需要の多い商品に特化して、独自の 地位を築くことができたのだ。

この体制を支えるのが、一番最初のシステム導入以来、40 年近くになるコンピュータの利用と、自動倉庫システムなどの「機 械化」である。従業員数11名(非正規3名含む)というコンパ クトな態勢はそのままに、今後はより多くの商品において、より 多くのお客様の「必要な数だけ、今すぐに」というニーズに応え ていきたいと考えている。

大喜多株式会社

大阪市西区川口3-3-17 http://www.ohkitaweb.co.jp TEL 06-6581-1761

代表取締役 大喜多 正己氏

ノックピンやマシンキー、ファスナー部品、金型用部 品など、専門分野における品揃えの確かさでは、どこ にも負けない自信を持っている。



同じモノを 供給し続けることは 常に変わり続けること



▲主力製品である舶用磁気コンパス(投影式)。上のスタンド部分が船の甲板上に設 置され、連結された下の映像筒部分が操舵室内に設置される。

当社は明治25(1892)年、前身の布谷羅針盤製造所が国産第 一号の磁気羅針儀の製造に成功。以来、海運立国・日本とともに 磁気コンパスの製造・卸として歩み続けてきた。百十有余年、幾 多の試練を乗り越えながらも磁気羅針儀は、今なお存在し続けて いる。ジャイロコンパス、自動制御装置の技術革新による性能向上、 操船の省力化で、磁気コンパスはもはや旧時代の遺物だと言う人 も多い。船舶はGPS測位で、自身の位置を把握できる。しかし、 どんなハイテク船でも補助電源が尽きれば、磁気コンパスなしでは 方位すらわからない。そのため国際条約(通称:SOLAS条約)で は、総トン数 150t 以上のすべての船舶に、磁気コンパスの搭載 が義務付けられている。磁気コンパスで培ったブランドで舵角指示 器、舶用電動ワイパ、旋回窓、風向風速計等航海計器も製造して いるが、本筋は磁気コンパスの製造。大阪では正確な磁場測定が 難しいため、兵庫県香美町に磁気コンパス試験場を建設。船舶の 航行ができる海域、すなわち地球上のあらゆる地点の磁場を再現で きる。コンパスの修正や学術関係団体からの貸出要請も少なくない。

世界の造船業界では、日本のシェアは新興国に抜かれている が、舶用工業界ではまだまだ追いつく状況にない。ただ、それに 甘んじることなく、さらなる性能の向上や加工方法の変更、特殊 材料から環境にやさしい汎用材料への見直しを追求。そして、 新興国に対抗できる価格で、より良い製品を供給し続けたい。

大阪布谷精器株式会社

大阪市大正区小林西1-14-22 TEL 06-6555-1031

代表取締役社長 布谷 忠司氏 同じモノでも材料や加工方法、性能向上など見直しを

重ね、より良い製品を提供するよう努める。



もの・情報・ サービス・技術の フレキシブルな交差点 「E-Junction」



昭和 15(1940)年9月「関西の電子パーツを関東に。関東の 電子パーツを関西に。」という思いを持ち、大阪日本橋で創業した。 以来、紆余曲折を経て、一貫して電子部品商社の道を貫き、堅 実経営を基本として、きめ細かい対応をめざし、全国の主要都 市に営業所を設け、大阪、東京、名古屋、福岡に物流センター を設け、さらに上海、香港、シンガポール、タイにも拠点を展開 し、対応。時代の流れの中で、日々変わっていくニーズに応えら れるよう、組織を強化するとともに、社員の電気知識、技術知 識向上にも力を入れ、電子部品販売のみならず、回路設計、基 板製作、ソフトウェア開発、筐体製作、並びにこれらすべて一 体化したユニット開発まで行っている。

従来から液晶パネルやARMプロセッサ、FPGAなどを取り 扱ってきた豊富な技術経験をもとに、当社取扱いの800社以上 の幅広い取扱い部品から最適な部品を選定し、お客様のご要望 にマッチしたシステムの提案を行う。ISO9001、ISO14001、 ISO27001の認証も取得し、「質で No.1」をめざしている。

当社だから出来る"ワンストップ・サービス"を展開し、豊富 な仕入先・各専門機能との連携により、最適な商品・情報・技 術を提供し、あらゆる問題解決に貢献させていただく。

「お役に立つ商社」として何が求められているか、何が必要か を考え、時代の流れの中で進化しながら永続的に取り組んでいく。

岡本無線電機株式会社

大阪市浪速区日本橋4-8-4 http://www.okamotonet.co.ip/ TEL 06-6643-4671

取締役社長 岡本 弘氏

グローバルなネットワークを駆使し、独自の "ワンストッ プ・サービス"を展開。商社の域を超える組織力と総 合力こそ当社の武器。



世界の工具とアイデアで 生産現場を元気にする プロフェッショナル



▲オリジナルブランド「SIGNET」は、機能性へのこだわりとファッション性も重視。 プロのメカニックが楽しく満足して使える工具として世に送りだしている。

当社では「実績」のある国内外優秀機械工具の卸売だけでなく、 「信頼」で得た多数の海外一流機械工具メーカーとの独占販売ラ イセンス契約を強みとし、その「実績と信頼」で培った販売店との パートナー関係をもとに、固定概念にとらわれない時代に適した 販売戦略を国内外の市場において積極的に展開している。

生産現場は金属加工、組立、保全、修理メンテナンスなど、 幅広く、しかも求められるニーズは多種多様にわたる。多様化が 一段と進む産業界を工場・工事・自動車整備の3分野に区分し、 常に目を生産現場に向け、ユーザー目線でニーズを追求している。 たとえば、金属穴あけ加工は、加工精度を求めているのか、生 産効率・コストを求めているのか、またネジ締め作業は、作業ス ピードを求めているのか、ネジ締めトルク精度を求めているのか など、その現場では何を求めているのかをしっかり理解し、要求 を実現する工具を選定しなければニーズに応えられない。

さらに、オリジナルブランドの商品開発にも力を入れ、対応力 を高めている。そのためにはマーケティング力が必要。現在「業 界で No.1のマーケティングに強い流通業者になる」をビジョン として打ち出し、自律したプロの人づくり、お得意先とのパートナー 関係つくり、満足を追求する商品・サービスつくり、安全・スピー ド・ローコストの流通の仕組つくり、アイデアあふれワクワクさ せる企業つくり。この5つの実践行動に取り組んでいる。

喜一工具株式会社

大阪市西区立売堀3-8-14 http://www.kiichi.co.jp/ TEL 06-6532-6221

代表取締役社長 田中 健一氏

豊富な品揃えと高付加価値な商品開発で、他社がマネ できない商品構成力を獲得。一方、人間性を重視した取 り組みを強化し、工具を通じた人の和を大切にしている。



価格力·企画力·行動力 この[3K]が 当社成長の原動力!



▲ソックスの基本である履きやすくて、足を保護する役割を備えながら、子どもから レディス、紳士まで、さまざまなソックスを生産。履くのが楽しくなるものばかり。

当社は平成4(1992)年の創業以来、レッグウェアの製造・卸業 として「靴下を通じて、豊かな暮らしをサポートする」をテーマに企 業活動を営んできた。創業当時から海外生産にいち早く取り組み、 失敗や苦労を乗り越えてコストパフォーマンスを達成することができ た。その当時は価格を安くするだけで、ある程度販売ができた時代。 しかし、安さだけでは難しい状況になりつつあった。また、海外での 生産や仕入れというもの自体が特別なことではなくなり、誰でも簡単 にできるようになってきた。そこで考えたのは、国内工場のように小 ロットでも生産可能で、何より早いサンプルアップ、短いリードタイ ムで生産できることが重要だということだ。これを達成するのに5~ 6年かかると思っていたが、3~4年で形になってきた。今では、国 内工場並みのリードタイムを実現している。

また、企画や品質も重要なポイント。今の消費者に「安いから、 品質やデザインが悪くても我慢」は絶対に通用しない。安くて良 いものを作ることが基本。そのために当社では、企画と営業に同 人数のスタッフを配置。これは他社では考えられない人員構成で ある。よりきめ細かなフォローに向けて増員も検討している。

顧客の要望は年々細かく、複雑になってきている。大まかなイ メージを聞いて、それをイチから具現化していくことも多い。装 飾ラベルまで、任せられることもある。それこそ、顧客が当社を 信頼し依頼していただいているからと自負している。

株式会社キャプテン・ユー

大阪市北区錦町2-16 http://www.captain-yu.co.jp/ TEL 06-6354-0114

代表取締役社長 金村 雄仁氏

インターネット通販も、5年前にスタート。まだ採算ベー スには至っていないが、10年後に基軸事業になるよう 日々、努力している。



「スピード&パッション|を モットーに事業を展開 循環型社会の 構築に貢献



▲リユース電線。電気工事であまった未使用の電線を整備し、リユース品としてあら ためて低価格で提供している。資源の有効利用という意味でも、価値のある製品だ。

あらゆる工業生産品には、生産過程から生じて廃棄される物、 使用されたあと廃棄される物があるが、それらすべてがスクラッ プ(資源くず)となる。

当社は、「資源は子孫からの預かり物」を企業メッセージとし、 資源くずを新たなる資源として再生。循環型社会形成の構築に 貢献する3R(リデュース/リユース/リサイクル)の中の、リユー ス/リサイクル事業の一翼を担う。

当社の事業は、電気部品メーカーや建築設備工事(新築・改修) などで発生する非鉄金属類、特に電線スクラップの回収を「スピー ド&パッション | をモットーに展開する。併せて電線ドラムの回収も 行う。回収後、自社で分別加工された電線スクラップは、銅くずと して、精銅メーカーにおいてリサイクル(再利用)されている。また、 電気工事材料としてリユース (再使用)できる新古品電線類は、 整備後、関連会社である有限会社リサイクルネットを通じ、全国 に低価格でインターネット販売を実施。原材料として再利用される 物質の構成は、新一号銅線が80%で、他には青銅鋳物、黄銅鋳 物、鉛屑や特殊金属に分類されるステンレス屑が多くを占めている。

これからも、限りなきリサイクルとゼロエミッション100%達 成を目標に、ISO9001 (国際品質規格) ISO14001 (国際環境 規格)推進の下、社会で生かされ、社会のお役に立てる企業へ 成長できることを願い、日々邁進を続けている。

株式会社きわきん

大阪市浪速区日本橋東3-16-5 きわきんビル http://www.kiwakin.co.jp/

代表取締役専務 福田 雅之氏

限りある資源を大切に利用するという観点から、廃棄 される資源くずを減らし、新たな資源として循環させる ことで、社会の役に立てるよう活動を続けている。



学童収納の 加工技術から、 新収納の独創的な 世界を演出



▲『Dr.ion(ドクターイオン)』マルチトラベルシリーズ。旅行や出張の際に、シャツ やジャケットの内側に隠せる、薄型セキュリティポーチになっている。

当社は、明治43(1910)年に文房具卸問屋として創業。昭和 40(1965)年からは、オリジナル商品の開発に力を入れている。 幼児、学童、学生をターゲットとする文具の基礎開発に取り組み、 より専門的な加工技術を追求しているものの中に、学童収納の 一つ『筆入れ』がある。『筆入れ』は筆記具、消しゴム、定規等の 文具を収納するものであり、その機能を充たす単一機能商品で あったが、最近のものは本来の文具だけではなく、印鑑、カード、 化粧小物等の日常品の収納を兼ねたものへと広がり、素材も個 性あるものが増え、機能も多機能に変化している。

このような市場の変遷に順応しているうちに、加工技術に二 重縫製や高周波溶着と切断を同時に行うダンプレス製法を複合 化し、素材のみならず、機能においても多機能化を心がけ、新 しい収納商品『Dr.ion(ドクターイオン)シリーズ』が誕生した。

今では当たり前の様になったが、当初の基本収納コンセプト はバッグインバッグ(バッグにスッキリ納まる第二の収納)。素 材には、部分的に可視光応答型光触媒の合皮を使用。太陽光(紫 外線)や蛍光灯(可視光線)の光を浴びると活性酸素を発生し、 有機物(汚れや雑菌等)を構成する分子の結合を切断、最終的に は水と二酸化炭素に分解。持続的に防汚効果や抗菌効果を発 揮する。機能面も、ポケットを内側から外付けにして従来とは逆 発想の機能を持たせ、楽しく独創的な収納を演出している。

クツワ株式会社

大阪市中央区南久宝寺町1-3-9 http://www.kutsuwa.co.jp TEL 06-6745-5630

代表取締役社長 西村 一郎氏

国内・外にある自社工場において、品質重視の生産を 徹底。生活文具のメーカーとして、数多くの、新しく 機能的な商品を開発している。



は

高い企画力と

市場分析力で

成長を続ける

ニーズを的確につかむ

小泉アパレル株式会社

変化を先取りして革新 素材設定から 商品販売まで一貫した 自社システムの確立



▲主力ブランドの「里麻」は、ミセス 対象のトータル婦人服ブランド。顧客 からの情報をもとに、新製品を企画す るなど、ニーズに合った製品が評価さ

当社は、大正11(1922)年に創業された帽子の企画生産およ び卸売事業と直営小売事業を展開する老舗帽子メーカー。直営 小売店は全国に41店舗を数え、高い企画力とニーズを的確に つかむ市場分析力で成長を続けている。当社では、生産リードタ イム短縮による市場変化への即応、意志決定の迅速化、在庫削 減をめざしシステムを導入するなど IT 活用も積極的に行い、資 材、生産データの一元管理が可能になった。それにより資材調 達などを迅速化し、リードタイムが大幅に短縮した。また効率的 な分割発注が可能となり、顧客が求める商品をスピーディーに 生産することで、直営店などの業績向上に貢献している。

▲ライセンスブランドからオリジナルのものまで、帽子アイテムを幅広く扱う。日本

の技術を活かし、縫製・素材・かぶり心地にこだわった商品を展開している。

企業のブランド構築に欠かせないプロモーション戦略について は、広告よりもスタイリストへの情報発信を起点とした PR戦略 を重要視している。数年前より自社内にプレスルームを設け、ス タイリストへの自社商品の貸出を行い、この際の顧客管理の徹 底により、戦略的に自社のPRする仕掛けを実施。そしてこのス タイリストに定期的に新商品等の情報発信を行うPRの仕掛けを 継続し、ここで分析された借り上げデータは商品戦略や店舗戦 略にも応用され、ブランド作りに寄与している。このプレスルー ムを商品や顧客情報の収集の拠点として、さらに多くの販売デー タを収集し、分析を続けることで、自社の成長戦略の土台となる データベースを構築することを課題としている。

株式会社栗原

大阪市西区靭本町 2-7-6 http://www.kurihara-corp.com TEL 06-6444-1263

代表取締役社長 栗原 亮氏

消費者の視点をもとに素材やデザインを考案し、ニー ズにあった商品やブランドを開発することで、新規店 舗も次々とオープンしている。



製品を仕入れて販売する問屋から、デザイナーをかかえて企 画力を持ち、自社の縫製工場で生産し、量販店との契約で自社 製品をコーナー展開するまでに当社の業態は変化してきた。主力 ブランドの「里麻(リマ)」は、量販店で売場を確保し、販売員を つけて販売するスタイルの先駆者である。当社の売上の45%を 占めるに至っている。顧客の情報を集め分析した中から次の新し い商品を生み出していく。その結果、顧客に価値を認めてもらい 信頼を獲得することが当社の経営の主体の一つである。

経営のもう一つの主体は、アパレル製造卸売事業である。差別 化された素材、中国での独資工場による縫製、仕上げ、物流加工、 出荷までを、顧客との協働によって一貫して実施する体制を進め ている。差別化された商品の開発として、各ブランドの共通の主 力素材(コア素材)の設定がある。素材を戦略的に集約することで、 販売先への早期提案を行い、販売機会のロスを削減し、収益力 の向上を実現している。生産した商品が店頭に並ぶまでの作業を 一貫させたシステムの確立は、当社の大きな強みになっている。

取扱商品を生産地別でみると、中国での生産が主軸になって いるが、中国製品以外ではインド綿を使用した独自の企画商品(ブ ランド名 「ピューモッソ」) が大きく伸びている。34年前に業界 に先駆けてインド綿の製品開発に取り組んだのだが、現在では その取扱量は250万枚の規模にまで成長している。

小泉アパレル株式会社

大阪市中央区備後町3-1-8 http://www.ap.koizumi.co.jp/

代表取締役社長 掛田 喜郎氏

里麻は、ミセス対象のトータル婦人服ブランド。ブラ ンドとは"信頼"だと考える。その意味では、縫製の品 質と素材の独自性がカギになる。



作り、使う楽しみを 広げていける さまざまな柄の オリジナル生地



▲綿織物にさまざまなプリントをした生地と、それらの生地で作成した洋服 (見本)。 若い女性向けのワンピースやバッグ、クッションなどを、手軽に作ることができる。

当社は、繊維の裏地専門卸として昭和11(1936)年に創業。 現在の綿織物製造販売に衣替えしたのは昭和57(1982)年。 手芸、インテリア、洋装向けプリント生地、カジュアル向け服地、 パッチワーク用生地、婦人衣料の企画・製造・卸を行っている。

販売先は、国内では全国の問屋、チェーン店、小売、アパレ ルなど。海外向けでは、欧米やオーストラリア、アジア諸国に輸 出しているが、開始して日もまだ浅いことから、規模は小さい。 しかし、生地が海外に受け入れられる手応えを感じている。特に、 日本独特の繊細なデザインやパステル調の淡い色など、欧米に は見られない感性が好まれているようだ。

バブル崩壊以降、消費者、特に若い世代の人たちは、ディス カウントショップなどで廉価な衣料品を購入する傾向が強くなり、 昔のお母さんのように子どもや自分のために洋服を作ることが少 なくなった。しかし近年、さらなる景気の低迷もあってか、若い 女性がオリジナルな物を作ったり、お母さんやおばあちゃんが、 子どもや孫のために洋服を作ることが復活。幼稚園児のカバン や弁当袋にかわいい刺繍も見かけ、愛情を感じる。

趣味としてのパッチワークキルトも広がりつつある。自分でデ ザインを考え、素材を選び作る人が、かなり増えてきた。当社の 商品を通じて作る楽しみや喜びを感じてもらうことで、潤いある 生活をお客様に提供したいと願っている。

コスモテキスタイル株式会社

大阪市中央区久太郎町2-5-13 http://www.cosmo-tex.co.jp/ TEL 06-6258-0451

代表取締役社長 斑目 寿明氏

グローバルな商品展開で、お客様のニーズに合った商 品を提供。アパレル用からソーイング・パッチワーク 用まで、扱う生地は多岐にわたる。



株式会社コッカ

「楽しい | がモットー プリント生地で より豊かな ライフスタイルを



▲ 「echino」のミニトートバッグ。トーンを少し抑えた色合いと綿の質感、大ぶりなカ メラのモチーフがかわいい。個性的な「echino」のデザインは、欧米でも人気が高い。

当社は昭和23(1948)年設立以来、プリント生地とともに時 代を歩んできた。始まりは友禅、その後衣料向けの化合繊のプ リント、インテリア向けの綿のプリントへと拡がり、今では綿を中 心としたプリントで、さまざまなお客様のニーズに応えている。 特に、切り売り向けのキャラクタープリントではかなりのシェアを 占め、さらにテキスタイルデザイナーと共同でオリジナルブラン ドを開発、国内・外で多くの支持を集めている。

春の日差しを思わせるやわらかな「naniIRO」、動物やカメラ、 メガネなどのモチーフが楽しい「echino」など、楽しく、心をホッ とさせてくれる数多くのプリント。これらは、多様なライフスタイ ルのなかで、ベッドリネンやカーテン、クッション、ソファカバー など、思い思いのアイデアで使われている。

また、生地だけではなく、バッグなどの製品も開発。雑貨店な どで販売しており、好評を得ている。平成18(2006)年には、 東京・代官山にコンセプトショップ「cocca」をオープン、コッカ 本体とはまた違ったオリジナルの生地、その生地を使った服、雑 貨を提案、雑誌などのメディアで注目を集めている。「cocca」 のテキスタイルデザイナーを発掘・支援するためのデザインコン テストを開いたところ、実に多くの応募があった。

プリント生地を通じて、多くの方と触れ合い、多くの方のライ フスタイルを豊かにしたい。これが、当社の思いである。

株式会社コッカ

大阪市中央区備後町2-4-6 http://www.kokka.co.jp/ TEL 06-6201-2575

代表取締役社長 岡田 一比古氏

事業を通じて豊かな文化生活を創造し、社会に貢献で きる企業をめざす。ショールームだけでなく店舗も展 開し、ニーズを直接拾い上げている。



14 衣料品 身の回り品 生活日用品 生産財 余 暇

は

テキスタイルの 多品種少量即納体制で ファッションの 多様化に対応



▲素材、特性、機能、用途などのカテゴリー別に分類した見本帳。一品番ずつ全色の 生地見本を添付し、顧客に配布。顧客からWEBやFAX、電話で1mから受注を受ける。

当社の主力となっているのは、テキスタイルの卸販売。綿系無 地素材、チェック、ストライプといった先染素材、ポリエステルな ど合繊系素材等の衣料用テキスタイル1,500 品番・16,000 色を 常時ストック。午後3時までの受注なら、最小単位1mから即日 出荷するシステムを用いて、6,000を超える口座の顧客に納品。 これにより、多様化および多品種少量化するファッション業界で、 "いつでも必要なものを必要なだけ"取り揃えることを実現。テキ スタイル業界のコンビニ的役割を果たしている。また、インターネッ ト受注システムを備えたことにより社内の合理化を達成、さらなる 小口化や営業時間外、コストパフォーマンスにも対応している。

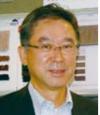
さらに、国際化への対応として上海に現地法人を設立し、日 本と同様の機能とサービスを展開。常時ストックしている商品は 現在、200品番・2,000色となっている。

第二の柱であるアパレル事業については、OEM生産による卸 販売のほか、社内デザイナーによる自社企画と上海の自社縫製 工場および自社テキスタイルのコラボレーションで、4つのレ ディースブランドを展開。そのうち"Re.Verofonna"と"Haupia" については、7店舗を直営SPA(製造小売)展開している。また、 関連会社のこども服アパレルでは、こだわりのキッズファッション "DENIM DUNGAREE" "FITH"など6ブランドを企画販売、 日本で36店舗、アメリカでは2店舗を直営展開する。

株式会社サンウェル

大阪市中央区平野町2-1-10 http://www.sunwell.ip

創業からの基幹であるテキスタイル事業と新たな戦略 で独自ブランドを展開するアパレル事業を両輪として 進め、ファッション創造の可能性を広げている。



ファッションビジネスは 知的情報産業だ! 現在を築き未来を拓く 「感性 |と「ソロバン|



▲ミャスブランドからヤング・キャリアブランド、雑貨セレクトショップまで。さまさ まな顧客に対応できる豊富なラインナップ。

浮沈の激しいファッション業界で常にトップクラスの収益力を 誇る当社は、直販業態全盛の業界において、いまだ卸売を主要 な収益の柱に据えるという点で極めてユニークな存在である。当 社の原動力は既成の名声に頼ることなく、自ら拠って立つために 価値創造に邁進するということに集約される。輸入商社としての 発足当初から既存の有名ブランドには目もくれず、自らの目利きで 開拓したファクトリーブランドによって実績を積み上げた。そこで 培った店頭重視の視点はオリジナルブランドを成功させ、自社開 発商品が主になった今日も「店頭で勝てる商品力」というものづく りの哲学に受け継がれている。自ら拠って立つ姿勢は強固な財務 基盤にも表れる。事実上の無借金経営はもちろんのこと、自己資 本比率は75%を超える。そのほとんどは事業利益の蓄積による ものであり、長年にわたる高収益事業と堅実経営の成果である。 これが近年第2の事業の柱として取り組むSPA業態の出店等の 大きな投資も自己資金でまかなうことを可能にするなど、経営の 自由度を非常に高いものにしている。この新規事業について特筆 すべきは既存のミセスブランドの直営展開ではなく、まったく違う ヤングキャリアの市場に一から打って出たことである。従来のお 得意様の市場を乱すことなく、新たな価値創造に挑戦し、同時に 小売のわかる卸として既存顧客へのサービスを充実。一見遠回り に見えて、かなりしたたかな戦略に海外からの注目も集まる。

株式会社ジオン商事

大阪市西区靭本町1-12-4 信濃橋東洋ビル http://www.jione.com TEL 06-7525-8000

新しいスタイリングを提案する「DRESSLAVE」、モ ダンでノスタルジックな「Jines」などブランドを多数 展開。ヤングキャリア市場での新しい試みに挑戦。



海外製品と差別化された Made In Japan O 上質で高品質な モノづくり

株式会社シゲマツ

23



▲クラウン (頭部分)は、麻の風合いが出るよう加工した綿 100%。 ブリム (鍔部分) はシルク素材に熱を加えると固まる糸を織り込み成型。繊細な柄を編みあげたハット。

創業37年、帽子問屋からメーカーに転じて約15年。当社は 海外進出をはじめ様々な可能性に挑戦し続け、現在では中国と ベトナムに協力工場を持ち、海外でのモノづくりを中心に成長 し続けてきた。

昨年8月、東大阪の長田にニット製品の国内工場を開設。素 材・シルエット・風合いにこだわった日本製品のモノづくりを開 始した。島精機製作所のコンピュータ横編機・ホールガーメン ト横編機 (無縫製)を導入し、データのプログラミングから製品 完成まで一貫して自社で行っているため、品質のコントロールは もちろん消費者の細かいニーズにも対応可能。製造拠点が遠い 海外では完全には図ることができなかったコミュニケーションが 可能になり仕上がりの風合い・使用感など、デザイナーの感性 が直に伝わるようになった。また、ニット帽子だけでなく、ニッ トの成型帽子(サーモハット)も手掛けている。

この帽子はシルエットと編地 (素材)のバランスが非常に重要 で、これが商品の価値を決める。工程により外注委託が多いニッ ト業界だが、成型帽子の設備を自社で整えることによりシルエッ トの細部にこだわりを持てる。また、バランスも1mm単位での 要求が可能になった。ニット製品の海外からの輸入が増えている が、当社では海外製品と差別化された上質で高品質なモノづくり に今後も取り組んでいく。

株式会社シゲマツ

大阪市中央区博労町4-2-7

国内ニット帽子の製造メーカーが減少していく中、上 質で高品質な商品を武器に日本国内での販売だけでは なく世界にも目を向けた挑戦を続ける。



多種多様なエコ商品で 産業界の あらゆるニーズに 即対応



▲高圧ホースや一般工業用ホース、土木建築・農業・漁業用ホースなど多種多様 各種ホースを食品、空調、耐薬品、耐摩耗、耐熱など用途別に提案する。

当社は、生産工場で使用される工業用ゴム化成品を主体とし たベルトやホースなどを主に取り扱う商社。たとえばコンベアベ ルトの場合、どういった物体を搬送するのかで材質を選定。また、 ホースも流体や圧力を聞いた上で材質を選定するなど、数ある 商品群から顧客のニーズに最適な商品を提案している。間違っ た使い方をされれば、取り替え期間が短くなったり、流体が漏れ たりして機械の故障などにつながる。目立たないが重要な役割を 果たしている。

時に、顧客の要望に対し既製品で対応しきれない場合は、オー ダーメイドにて対応。豊富な経験から有するノウハウやアイデア をきめの細かいサービスと共に伝えることで、顧客独自の工場製 造ラインを陰ながらサポート。また合成樹脂の加工や高圧ホース の部門で、多種多様な要望にも応えられるよう専門のグループ 会社を設立し、競争力を高めている。

近年は、食の安全やエコをテーマにした商品が好調で、それ に関連する情報を求める声が高まっている。そこで新たな取り 組みとして、実験用具を用いてゴムや樹脂製品の特性や特色を 目の前で体感していただける展示会「環境展」を全国で開催。 好評を得ている。今後はいっそうエコや安心・安全に関わる商 品の情報をホームページなどを活用し発信、新しい可能性の模 索を検討していく。

西部ゴム株式会社

大阪市北区野崎町6-13

最適な商品の提案を行っているのでインターネット取 引が主流の現代においても変わらぬご用命をいただい



http://www.shigematsu-hat.com/ http://www.seibugomu.co.jp TEL 06-6233-1300 TEL 06-6241-1004 TEL 06-6311-5571 代表取締役社長 川端 康弘氏 代表取締役社長 今泉 治朗氏 代表取締役社長 加藤 廣氏 代表取締役社長 重松 良克氏

は

6

消費者ニーズの 変化に即応 常に時代の最先端に 位置する「機能卸



【ファッション・生活雑貨の商品 提供はもちろん、商品の企画・ 開発、売場づくり、販促支援まで、 柔軟な発想と企画力で小売店運 営を多角的にサポートしている。

当社は、衣料・服飾・雑貨の総合卸売業として、2011年3月 をもって、創業80周年を迎える。この80年間をひと言で表すと すれば、「変化対応の歴史」であったと言える。

創業以来、セルフサービス販売方式の採用、オンラインリア ルタイムコンピュータの導入を始めとする IT 技術の活用、海外 での積極的な事業展開などメーカーと小売店の架け橋として、商 品やサービスを常に進化させ続けてきた。

また、当社を母体とする新業態も、独自性を発揮しながら支 持を得てきた。店づくりをトータルにサポートする「店研創意」は、 カタログやWEBを活用した通販でも評価が高い。実用衣料分 野で小売店を支援する「ファミリー・ジョイ」は、加盟店舗数が 全国で600店を超えた。今後も現金問屋の枠に捉われず、時 代に則した新たなサービスを研究し、小売店・メーカーのお役に 立てる「機能卸」をめざしたいと考えている。

今から30年前、創業者の故・大西信平が残した創業50周 年の記念スローガンは「進め進め、共に進んで五十年」であった。 製・配・販、それぞれの前進をお互いが拍手をもって称えたいと いう気持ちが込められており、その想いは社是である『日に月に 新たなり』と同じく、現在でも不変である。100年、150年先に も共に前進できるよう、常に進化の最先端に位置する「機能卸」 として変化対応していく決意だ。

株式会社セルフ大西

大阪市中央区久太郎町3-4-12 https://www.self.co.jp/ TEL 06-6252-1234

代表取締役社長 大西 寛氏

小売店・メーカーと共に生き、共に栄えることをモットー に、現代社会の流通チャネルの一つとしての卸売業の あるべき姿を追求していきたい。



電線を核に 多彩な領域に挑戦 技術商社としての 総合力を追求



に加え、情報通信機器、電気工事材料、空調機器まで幅広く取り扱っている。

当社は、電線総合商社として今年で設立61年を迎える。現在、 札幌から福岡まで国内 15 拠点、海外ではバンコク、上海に子 会社を持っている。当社の特徴は3つあり、①ジャストインタイ ム体制、②オリジナル商品、③ケーブルアッセンブリー加工であ る。①は豊富な在庫と機能的な物流体制でお客様のニーズにタ イムリーに対応できること、②は自動車・液晶・半導体製造装 置向けの電線で独自の販売ルートをもっていること、③は自社の 電線に部品を付けて半製品として出荷する機能をもっていること である。これらのビジネスモデルで、電線に関する様々なニーズ に対応できることが当社の原動力であろう。

ひと口に電線と言っても、工事、建設、機械設備、電子機器、 家電製品などその種類は20万種以上あり、国内メーカー数も 400社を超える。当社はその過半数のメーカーと緊密な取引が あり、取扱う電線も2万アイテム以上ある。現在、約500名の 社員がいて、ひとりひとりが電線のエキスパートであり、「泉州電 業に聞けば電線のことは安心できる」と言われる事を誇りとして おり、その面からも日々、技術商社としての総合力を追求している。 最近は、制御盤組み立てにも力を入れており、海外子会社との 連携も増えてきている。当社は今年を「第二の創業期」と位置 づけて、あらためて商売の原点を確認するとともに、太陽光発電 などの環境事業を推進。さらなるグローバル展開も模索中である。

泉州電業株式会社

http://www.senden.co.jp

代表取締役社長 西村 元秀氏

情報通信技術の飛躍的進歩で、ビジネスや生活のスタ イルも大きく変化。その時代の変化を敏感に察知し 技術商社としての総合力こそが当社の強み。



価値が価格を上回る 商品を提供 センスと品質にこだわった 商品の企画開発

27



▲プライベートブランドの「グランドストーン」のカバン。中国で生産され品質が良く 価格が手頃なため、多くの店で販売されているヒット商品。

当社は主にヤングをターゲットにしたメンズカジュアル、アウ トドア、ビジネスのカバンを企画開発している製造・卸。当社の モットーは、消費者の求めるファッションセンスがあり、価値が 価格を上回る商品を提供すること。品質には徹底してこだわり、 安全・安心を第一。この品質、この感性で、この価格というお 得感をお客様に感じていただきたいと思っている。それには、企 画開発がもっとも重要だと考えている。自社の企画スタッフが市 場の動向やファッション調査、過去の売れ筋情報などをもとに企 画を立案。それに有力得意先のバイヤー、直接ユーザーと接す る店員の方から得られる現場情報を収集、さらに営業担当のアド バイスを取り入れて商品を完成させていく。

当社は工場を持たないため、10年前から中国の数社の協力工 場に生産してもらっているが、工場とのコミュニケーションが一 番大切であると考えている。我々が納得し、厳しい日本の消費 者の目にかなうものになるまで試作を繰り返す。そうして生まれ た新製品は、春夏3回の展示会でお客様に見ていただいている。

商売においては、経営理念でもある"大志忠誠"の心で社業 に取り組む。大志忠誠とは大きな夢、志を実現するために真心を 持って誠実に行動するという意味である。お客様第一とし、常に 感謝の気持ちと謙虚さを忘れずに、いかなる環境においても商 売を継続させていく会社にしたい。

大忠株式会社

大阪市中央区南久宝寺町1-6-8 http://www.daichu-kaban.co.jp/ TEL 06-6261-0157

取締役社長 梶 繁夫氏

お客様との信頼関係が信用を築くと考え、大正6(1917) 年創業と社歴は古いが、常にチャレンジ精神を持ち 新鮮な老舗となるように心がけている。



吊り金具や 固縛金具で 基幹産業を支える 高度な製品力



▲ (左)コンテナ船の安全運航を担うフルオートマチックツイストロック「FA-8」 (右)TAIYOの吊り金具。建高度な安全基準が必要な現場でも使われている。

当社は昭和13(1938)年1月23日の設立以来、シャックル・ フック・リングなどの金具や吊り具、陸上・海上コンテナに必要 な固縛金物の総合メーカーとして、建築や土木、造船、海運など、 国の基幹産業の発展に寄与してきた。当社の製品は、日常生活 で表舞台に立つことはほとんどない。しかし、目には見えないか もしれないが、建設現場や工事現場など様々な場面で社会を支 えている製品たちだと言える。

金具や吊り具とともに、コンテナ荷役の安全・効率化にも力を 注いでいる。事故のない安全なコンテナ輸送を実現するため、昭 和60(1985)年には世界初となるセミオートツイストロックを開発。 さらに、平成12(2000)年には進化モデルを発表。世界で頻発 していたコンテナ事故の防止に効果を発揮するとともに、作業性 の効率化にもつながり、コンテナ物流業界から高い評価を獲得。 そして平成17(2005)年には、フルオートマチックツイストロッ ク[FA-8]の開発に成功。厳しい環境下でも耐えられる製品、 再利用できる製品、安全・環境問題・社会貢献をキーワードに様々 な製品の開発、提案ができる会社でありたいと思っている。

「吊る」「固縛る(とめる)」 「運ぶ」というシステムをトータルに提 案できる強みこそ、他社にはない当社の製品力。絶対の信頼を 得た製品達は、大手橋梁メーカーや原子力発電所など、高度な 安全基準が必要な現場を支え、信頼で世界をつないでいる。

大洋製器工業株式会社

大阪市西区千代崎1-10-2 http://www.taiyoseiki.co.jp/ TEL 06-6581-5154

代表取締役社長 岡室 富夫氏

当社の製品は、直接的に人命や輸送の安全、工事の 進行計画にかかわるため、高い品質力が必要。アフター サポートにも力を入れ、長年の信頼を築いている。



18 衣料品 身の回り品 生活日用品 生産財 余 暇 衣料品 身の回り品 生活日用品 生産財 余 暇 19 リサイクルシステム

プライバシーと環境に

新時代の機密書類溶解型

配慮したサービスを展開

▲機密書類を回収するための専用車も完備している。また、回収した機密書類は、「パ

当社は明治9(1876)年に創業以来、一貫して紙のリサイク

ルに取り組んできた。現在では機密書類の回収、溶解、再生

までもすべて自社で行い、古紙のリサイクルに関することなら

時代とともに、機密書類廃棄についての認識も随分と変わっ

てきた。十数年前までは、単にシュレッダーすればよいとの認識

があり、古紙にリサイクルされることも少なく、焼却処理されて

当社では、回収された機密書類をそのまま段ボール容器ごと溶

解処理し、抄紙工程を経て再生紙、石膏ボード材料にも生まれ変

わる循環型自社工場を所持している。また、要望に応じて、機密書

類を溶解後、社名ネーム入り封筒に加工するサービスも行っている。

保管迄、厳重に取り扱い、業界でいち早くプライバシーマークの取得

を完了。今年で3回目の更新を迎える。昨今では、温室効果ガスを

減らすために、古紙リサイクルによる CO2 削減量を算定する必要性か

ら、環境レポートとして古紙リサイクルにかかるCO₂排出量を算出、機

密書類回収企業に提出する先進的なサービスも行い好評を得ている。

おかげさまで、今年には長年の夢であった新社屋も完成し、

社員のモラルも一段と向上。今後も社是である「信用第一」の

精神は忘れず、顧客に満足される商品を供給していく。

機密書類は個人情報の塊であるとの観点から、輸送、選別梱包、

しまう場合も多いので地球環境にもやさしくない。

ルパー」にて、段ボールケースごと溶解処理を行う。

何でも対応できる。

30

たかはぎ畳店

和室モダンを追及した 新商品の開発 顧客満足度を 形にする



▲色々なカラーバリエーションで場所を選ばず和室にはもちろん、リビングには置き畳 として、浴室にも対応する畳のユーティリティ商品

昭和10(1935)年に開業し70年以上もの間、地域に密着し、 親切・丁寧・安心をモットーにより良い商品を提供する。平成 に変わって以降、畳の需要は減少傾向にある。そこで畳業界で は、需要減少に歯止めをかけるための商品を制作。従来の和 室だけにこだわらない、さまざまな部屋にマッチする商品が生 まれている。

たとえば、リビングに畳を敷く「置き畳」。フローリングに寝転 ぶのは抵抗があるが、そこに畳を敷くことで違和感がなくなり、 リビングをいっそう癒しの空間へと変身させることが可能になる。 また、浴室の床に敷く「洗える畳」。普通では想像しにくい組み合 わせだが、この畳は水に強く、断熱効果も高い。冬場の寒い時 期に入浴するのは、床も冷たく抵抗感があるもの。そこに断熱 効果の高い「洗える畳」を敷くことで、寒さや冷たさに対する抵 抗感を和らげる効果を発揮。他にも様々な時代のニーズに応え る商品が開発されてきている。

当社では、常に時代の流れ、傾向を読み顧客満足を形にする。 畳は、奈良時代から伝わる日本独自の文化。日本の風土に適し、夏 には湿気を吸収し、冬には放湿する効果がある。そのような、日本 風土がもたらした古き良き「畳」を、次世代へと継承する義務や責 任がある。だからこそ、畳に対する、いっそうの理解やPRにつな がる活動を、今まで以上に尽力していきたいと考えている。

大和紙料株式会社

大阪市大正区三軒家東2-9-10 http://www.daiwashiryo.co.jp TEL 06-6551-2231

取締役社長 矢倉 義弘氏

古紙を通じて紙の安定供給に最善を尽くし、今後も喜 ばれる商品の開発に努めたい。そうすることで、真に 存在価値のある企業をめざす。



たかはぎ骨店

大阪市平野区加美鞍作2-10-14 http://www15.ocn.ne.jp/~takahagi/ TEL 06-6792-6297

代表 高萩 勉氏

高齢化社会に向けて、お年寄りの体を気遣った「や さしい商品」の開発なども検討。時代に合った商品 にこだわりたい。



プラットフォームを実現

瀧定大阪株式会社

31



▲「COTO」はフランス・パリで行われる世界最大のテキスタイル展示会「プルミ エールヴィジョン」で好評を博した、グローバル戦略基幹テキスタイルブランド。

当社は長年にわたり、ファッション産業の中でテキスタイルお よびアパレル製品を中心に取り扱ってきた。特に、国内の大手 アパレルから、ファッション性の高いテキスタイルの調達先とし て信頼をいただいている。今日の当社は、顧客企業と仕入先企 業のおかげと感謝している。

当社の強みは、新しいことに挑戦する実行力にある。マーケティ ングを最大限に行ったうえで何が売れるかを読み、腹を決めて、 損を覚悟で発注する。ファッション業界において、とても大事な そのノウハウを当社は徹底的に追及してきた。

また当社の基本戦略は、①リアルな生活者のニーズを実現す ること、②顧客ニーズを商品に具現化すること、③適切にサプ ライチェーンを管理すること、4)顧客企業のマーチャンダイジン グを受託すること、⑤希少な商材、生産基盤を数多く保有して いること、⑥ファッションビジネスの市場そのものを形成すること、 ⑦リーダーシップを基盤としたチームであること、⑧テキスタイ ル・アパレル産業の基盤を提供することにある。

アパレル産業は今、大きな変化の渦中にある。そこで当社では、 中期経営計画「チャンス・トゥ・チェンジ(C2C)プログラム」を 実施。第一に既存事業の強化、第二に主要製品であるテキスタ イルからアパレル製品への展開、第三に海外市場での事業確立。 この3つを柱に、さらなる変革をめざしている。

瀧定大阪株式会社

大阪市中央区備後町2-3-6 http://www.takisada-osaka.co.jp TEL 06-6262-1202

代表取締役社長 瀧 隆太氏

創業150年に向け、「生活者起点」で物事を考え変革 の先に生活者に感動と喜びを届けられる新しい繊維専 門商社を実現したい。



计一株式会社

新事業である オリジナル商品の 企画製造と本業の 二本柱で事業を展開



▲ベルオアシス使用の「除湿消息BOX」は人気商品。「自社ネットショップ」はclan の座イスやサウナコンプレッションをはじめ、有名ブランドのアイテムも取り扱う。

当社は昭和34 (1959)年に、繊維製品のブランドの顔ともい える織ネームの製造販売からスタート。その後、日本を代表する 繊維関連の企業から、織ネームやワッペン、袋やパッケージな どさまざまな副資材の受注を受け、生産してきた。

そんな中、中国の台頭で長年にわたり日本経済の基盤を支え てきた製造業が大きな転換期を迎え、当社も副資材の生産にお いては海外にスタンスを置き、その流れに順応してきた。しかし、 製品メーカーの海外進出に追随することによる負荷は大きい。 また製品メーカーからの受注数量に右往左往させられ、採算の 岐路に立たされることもある。

そのような状況を打開するため、「自分たちでエンドユーザーに 売れるものを作ろう!」と一念発起。生業に拘ることなく、出来う る限り消費の動向に直結しているエンドユーザーに少しでも近い ポジションでの事業を行うべく、新たな事業をスタートした。消費 者が必ず欲しいと思う製品を、自社で開発し製造。湿気対策やキッ チングッズなど暮らしを快適にする生活雑貨、若い女性をターゲッ トにしたファッションアイテム、フィットネスウェア&グッズ、寝具 など幅広い商品を取り揃えている。そして、その製品を量販、通販、 小売店、ネット関連などのあらゆる流通産業に販売する。

創業50年という歴史を踏まえ、本業と新事業の二本柱で展 開し、今後さらなる成長をめざす。

计一株式会社

大阪市中央区船越町2-3-17 http://www.tsuji-ichi.co.jp TEL 06-6942-3301

代表取締役 辻井 勇人氏

一束目のわらじを履きつぶしたくないから、二束のわら じを履く。将来、三束目のわらじとなる新事業も展開し ていこうと考えている。



か

さ

20 衣料品 身の回り品 生活日用品 生産財 余 暇

35

繊維専門商社として 企画提案力の強化 運命共同体として 得意先とタイアップ



▲年 4 回、大阪・東京にて展示会を開催している。 業界内でも高く評価を得ている 「意 匠力 と豊富なノウハウを活かした企画提案力で、得意先をサポート。

変革の時代においては競争・効率が求められるが、我々の ファッション業界も例外ではなく、特にヤング対象の商品分野で はスピードと情報・変化がさらに求められる。当社はテキスタイル・ コンバーターとしての役割だけではなく、各企業とのOEMや ODMを通した商品企画提案力強化をキーワードに、取り組み強 化に努めている。とりわけ、昭和40(1965)年代から始めた OEMでの東南アジア諸国、なかでも中国・インド市場での関係 強化拡大は大きな実績として評価。ここから、アメリカやヨーロッ パ市場への充実した企画提案力が内燃し、時代の波を正確かつ 迅速に捉えた国内市場への対応も図ってきた。

一方、社員は「TRY&ERROR」の考えのもと、常に前進する 気概を持ち続けて、「積み重ねのできる儲け方」を基本に、「温故 知新」を座右の銘とする。不況下でもリストラはせず、全社員の 力を結集させ乗り越えていくという企業体質が、成果配分や社長 賞表彰制度とも相まって培われている。人材あっての企業である ことを第一義に各企業との取り組み強化に努め、パイプの太さや 命運を共にするくらいの信頼関係構築に全力で取り組んでいる。 東光グループは「カインド(親切)で」「マインド(真心)」と「トレ ンド(情報)を売る」「アキンド(商人・企業人)です」を社員の 姿とし、「誰にでも平等は公平とちゃいまっせ」ということもまた、 真とする企画提案型の繊維専門商社として全力で前進していく。

東光商事株式会社

大阪市中央区安土町3-4-8 http://www.tokoshoji.co.jp/ TEL 06-6262-8100

代表取締役社長 光井 良治氏

目先の利よりも信用の積み重ねが大切。「伝統」「センス」 「躍動」「グローバル」というキーワードのもと、新しい ファッションビジネスを創造する。



微細加工をはじめとする 高度な技術力で 高品質なモノづくり 最先端社会を支える



▶こんな微細品もお手のもの。 (ライターとのサイズ比較) オリジナル治具の開発・設計はもち ろん。 必要があれば NCマシンを自 力製作することも。困難な課題にも 全力で立ち向かうのがモットー。

当社はミシン事業と加工事業の2本柱で展開。大正14(1925) 年に販売を開始した家庭用ミシンを原点に、工業用ミシンに軸足 が移るなか、ミシン部品・省力機器・自動化機器の製造に着手。 その過程で、リンク機構・カム機構をはじめとするあらゆる機構 を学んできた。歴史を積み重ねて習得してきた多くの技術を活か し、ミシン事業では現在、縫製ラインのシステム化を確立する「テ クノシリーズ | 「ファンデーションシステム | など数々の自社開発 製品の製造・販売を行っている。

そして、もう1本の柱が加工事業。ミシンデバイスの開発から 培った高精度の微細加工技術で、φ 0.03 ~の微細加工、φ 0.1 ~のエンドミル加工をはじめ、多品種少量はもちろん、さまざま な要望に、的確な提案と高度な技術力で応えている。

当社のスキルアップの秘訣は、絶えずお客様からもたらされる 困難な加工課題の解決を導き出すこと。その都度、スタッフと技 術パートナーが、真正面から課題に対峙し、誠心誠意をもって 解決を導き出してきたことで、お客様から高い評価を得ている。 それが今の当社の技術ベースであり財産でもある。そして、それ らの困難な加工課題を「極めて難しいもの」という意として『極物 (きわもの)加工』という造語で表現しているのだ。

「すべての事象は根底の部分でリンクしている」という確信を 胸に、求められる技術の実現に、これからも向かい続ける。

ナスコ株式会社

大阪市都島区都島本诵4-17-8 http://www.nasco-inc.co.jp/ TEL 06-6923-3810

代表取締役 中尾 良孝氏

当社が長年にわたり提唱してきた、縫製ラインのシス テム化を実現するために必要な、独自のデバイスを、 ソフト面とハード面から提供していく。



タオル一筋60年 こだわり商品と 環境に優しい 高品質商品を開発



▲ "こんなタオルがほしかった"。少し小さめで、お洗濯も乾燥もラクラクのエコ仕様。 お手軽バスタオル「バスポ」。あらゆる生活シーンに対応できるタオルサイズの提案。

大阪・船場でタオルの製造・卸売業として60年、景気後退 の中でも当社は着実な歩みを続けてきた。その背景にはきめ細か な商品開発と、常識にとらわれない需要創造がある。昭和30年 代から、欧米から直輸入したこだわりのタオルを導入。現在は、 ポルトガル「JMA」、英国「Christy」などが好評を博している。 国内・外のデザイナーとのライセンス契約を元にしたブランド商 品も数多く取り扱い、コシノヒロコ氏とのお付き合いは30年を 超えた。それらの定番商品に加え、近年では「拭く」だけではなく、 「巻く」「包む」「装う」といったキーワードから発想されるコットン マフラーや手ぬぐい風タオルを開発し、ヒット商品になっている。

平成12(2000)年3月には、業界に先駆けてISO14001を 認証取得。以来、環境にやさしいタオルの基準を社内で規定し、 必ず毎年1シリーズは新たな切り口で商品を発表してきた。今年 は「ちょっとエコなお手軽バスポタオル」(商標登録認定済)を 発表し、お客様に喜んでいただけている。この商品は、少し小さ めで軽さが特徴であり、女性やお子様におすすめ。

タオル業界としては、生産が海外にシフトするなど厳しい状況 が続いているが、産地ブランドの「今治タオル」「泉州タオル」 の認知度が向上し、お客様のさらなる期待も感じている。国産タ オルに対する消費者のこだわりは、決して色あせることはない。日 本が世界に誇る高品質タオルを、これからも発信していきたい。

日繊商工株式会社

大阪市中央区北久宝寺町2-3-11 http://www.nissen-shoko.co.jp/ TEL 06-6261-8251

代表取締役社長 俣野 富美雄氏 ものづくりにおけるポリシーは、上質であること、ディ

リーユースであること、ひとと地球にやさしいこと。生 活に役立つ商品開発を継続していく。



服飾雑貨取扱いの 全ての小売業態に対し 商品開発を展開する 総合卸商社



┫「エリベルト」 (プリムクレセントシリー ズ)。平成14(2002) 年の発売以来、10万個 の販売実績を誇り、現 在でも定番商品に。持 ち手の長さや収納サイ

服飾雑貨総合卸商社として、大阪、東京、名古屋、九州の4 拠点にて全国の小売店や専門店への卸専門販売を展開

当社は、必要な商品だけを仕入れに来店される現金前売問屋 から、商品開発を展開する店舗主導の企画型総合卸商社への転 換に、いち早く取り組んだ。今期からは、従来の店舗卸に加え、 次の事業方針をより明確に展開している。

1つは、従来の商品開発部を店舗組織と一元化させ、売場や 外商営業向けのPB商品開発や海外からのバイイングなどを、よ り強化なものにしている。2つめは、事業開発としてメーカー機 能を前面に打ち出した OEM 販売である。ファッション性のある 商品戦略で、百貨店や大手アパレルメーカー、専門店などを主 要取引先としているのが特色である。3つめは、チェーン店への 外商販売。主に、バラエティ雑貨や服飾雑貨、バッグ、衣料雑 貨になるが、問屋機能とメーカー機能(PB)をあわせ持つことで 成功している。さらに重要な点は、物流である。大阪の中心部、 船場にある当社店舗ビルに隣接した自社ビルを物流センターとし て運用。立地の利便やセンター機能効率も非常に高い。

昨年から小売店のWEBショップ向けに、WEB卸販売(WEB064) を展開。ターゲットはヤング層を狙い、感度の高いものを追求。小 売店にとっては、在庫を持たずに WEBで販売できることが最大の 特徴。このような小売店向け新事業を、今後も模索し展開する。

株式会社根来

大阪市中央区南久宝寺町1-5-7 http://www.negoro.co.jp/ TEL 06-6262-1111

代表取締役会長 根来 登氏

時代の変化に応じた販売戦略を持ち、お客様のベスト パートナーとなること。当社に足をお運びいただき 楽しいと感じていただくことが当社の姿勢である。



か

さ

は

た

か

さ

た

な

徹底したリサイクルプランで ゼロミッション経営を提案 リサイクルの輪を 地域に広げる



▲電気プレスで加工されたアルミ缶(1つ約400kg)。加工・減量することで大幅な CO2 削減が期待できる。そのほかの資源も、小さくすることで輸送の CO2 削減を実現

非鉄金属原料卸売業を営む当社は、昭和7(1932)年設立の橋 本商店に始まる。昭和58(1983)年には前身となるアルミ部門を 立ち上げ、翌年、独立創業した。当社の特徴は、平成5(1993) 年からスタートした中国貿易に特化したことで、買い取りしたスク ラップの一部を中国にある協力工場で輸出、選別作業を行い、日本 ではコスト面で廃棄されてしまう材料もリサイクル原料となるため、 銅スクラップ、アルミスクラップ、ステンレススクラップを中心に鉛、 亜鉛、砲金、真鍮など、取り扱う金属が幅広いことである。

ここ数年、中国を含むBRICs諸国の経済発展に伴い、金属 資源の需要が急拡大。金属リサイクルの需要が増すなか、当社 は「人に 社会に 清く、正しく、美しく」の経営理念のもとで、 健全でグローバルなリサイクルシステムの構築に挑戦している。

さらに、経営理念を掘り下げ、資源のリサイクルを事業とする からこそ、本業以外のリサイクルにも取り組もうと思い、ゼロミッ ション経営を推進。さらに、取引企業へのゼロミッション提案を 開始した。具体的には、事業系ごみ(紙ごみ)の事前選別の徹底、 納品・引き取りのセット化、運送時に排出するCO2の削減など を実施している。

リサイクル業を行う者が、環境への配慮を一番に行い、そして その輪を広げていく。今後はさらに徹底したリサイクルプランで、 ゼロミッション経営を提案していきたい。

橋本アルミ株式会社

大阪市浪速区桜川1-1-19 http://www.hashimotoalumi.co.jp/ TEL 06-6561-3536

取締役 橋本 健一郎氏

第一回大阪市事業者リサイクルコンテストで 3Rリー ダー賞受賞。"すべてをsmartに!"を合言葉に、コン プライアンスに沿ったリサイクルシステムを構築。



価格と質にこだわった 充実した商品群と 物流システムで 顧客サービスを向上



▲インドの丁場と提携し、バスタオル600円という価格を実現した「みんなのオーガ ニックタオル」。価格以上の気持ち良さと吸水力が、人気を集めている。

当社は創業以来、一貫してタオル一筋にこだわる関西最大手 のタオル商社。生産地は、国内はもちろん東南アジアや東アジア、 中国と幅広く、それぞれの国の大手工場と手を組み、販売面では 国内すべてのチャンネルのお客様にお取り引きいただいている。

なかでも、商品群の充実は高く評価いただいている。毎年、数 百種類におよぶオリジナル商品の開発をはじめ、海外ブランドや キャラクターとの提携、お客様との共同開発商品など、積極的な 企業活動を展開している。そこで不可欠となるのが、物流システム。 当社では、コンテナベースの三田商品センター(延べ33,000m²)、 さらにお客様への個別配送を行う立体自動車倉庫機能を持った中 央商品センターの2か所の物流拠点と最新のコンピュータシステ ムを駆使し、顧客サービス向上を中心に展開してきた。

また、平成12(2000)年の環境ISO認証取得を境に、平成 19(2007)年より大分県九重町で発電された地熱発電グリーン 電力を年間50,000kwh利用開始。さらに、平成21(2009) 年より中央商品センターに560枚のソーラーパネルを設置し、 100kw のシステムを稼働させている。

タオルの素材という意味でも、オーガニックコットンを使用したタオ ルの拡販に努め、人と地球にやさしい企業をめざしている。海外・国 内の多くのネットワークを駆使し、価値のあるタオルをできるだけたく さんの方に気持ち良く使っていただけるよう、努力を続けていく所存だ。

林株式会社

大阪市中央区博労町1-5-5 http://www.hayashi.co.jp/ TEL 06-6262-5131

代表取締役社長 林 延光氏

企画から最終の納品にいたるすべてのプロセスを自社 管理のもとで行うことで、お値段以上のきもちいいタ オルをお届けしている。



商品力、流通力、 そして社員力。 3つの力で 迅速的確な対応



▲工場、プラント用配管バルブなどの一般弁が主力。そのほか、漏れや破損の緊急 補修に役立つ「レクターシール」など、オリジナル商品も多数扱っている。

商品力、流通力、社員力。この三つの力こそ、お客様のお役に 立つ役割だと考えている。当社が扱う流体制御を担うバルブは、 商業ビルなどの建造物や工場設備、プラントに使用され、インフ ラになくてはならない。そのために、常に迅速で的確な対応が求め られる。そのニーズに対応するため、HISAKADO.SCという配送 センターには1万点にもおよぶ在庫をストックし、それらを久門流通 システムで、迅速かつ的確にお客様のもとへ送ることができる。

当社の商品はバルブー般弁をはじめ、特殊弁、継手、特殊材料、 その他関連商品、オリジナル商品と幅広く扱っている。その中でも、 レクターシールやアーロンテープといった配管を補修する補修剤 の売れ行きが好調。取り換えることなく、補修し繰り返し使える という点が、時代のニーズに合っている。市場の発展とともに商 品の多様化、取引先の遠隔化が進むなか、全国にいる社員が情 熱を持ってお客様のニーズにお応えできるよう追及していく。

今期の経営スローガンである『Charge Change Challenge 試練は呼びかけ、明るく元気で活き活きと』は、不況を吹き飛ばし、 当社だけでなくお客様も幸せで、明るく元気になれるように、と 願いを込めて掲げたもの。何事も試練は呼びかけられていると考 え、前向きにチャレンジしていく精神が大事だと考える。今後は、 地球環境の保全に取り組むためエネルギーの使用量削減、植樹 にも取り組んでいきたい。

株式会社久門製作所

大阪市西区立売堀3-5-11 http://www.hisakado.co.jp

代表取締役社長 久門 龍明氏

優秀な商品と専門分野で長年培われたスタッフの高い 技術力、そして応用力があるからこそ、お客様のいか なる要望にもお応えすることができる。



実用衣料品を アジアのパワーと 日本のクオリティーで 提供する



▲特に、徳島工場(日本)において捺染するプリントTシャツは、リピートユーザーに 好評を得ている。また、オリジナルだけでなくOEMの生産も、高く評価されている。

当社は昭和28(1953)年の創業以来、実用衣料(Tシャツ・ ポロシャツ・トランクス)等のニット製品の製造販売として営業。 ご購入いただいたお客様から、もう一度選んでいただけるモノづ くりを基本に、「良い商品」を「リーズナブルな価格」で提供す ることを通じて社会に貢献することを理念としてきた。

高度成長時代に誕生した当社にとって、流通形態の激変、為 替変動をともなった価格破壊、海外への生産基地移転、物流の 合理化、省力化の波は、生き残りをかけた重要なテーマであり 課題であった。過酷な時代の激流の中、平成7(1995)年に徳 島物流センターを開設、平成8(1996)年には中国山東省に青島 平松服装有限公司設立と、いち早く時代の流れに適応してきた。

長年蓄積したノウハウを活かし、クイックデリバリー海外工場 (中国) の「アジアのパワー」を「日本のクオリティー」で提供 するべく、コスト追求をポイントとした体制を構築し、業界での 絶対的競争力を保持している。

「消費者の姿が見えない」「モノあまり」といわれる現在の市場 において、当社は、新しい市場への挑戦、新しい商品への挑戦、 新しい技術への挑戦の3つの「挑戦」を経営方針に加え、21世 紀に生き残るためIT時代への適応も含め、これからもチャレン ジを続けていく。今後もますます厳しくなる経済状況の中で信頼 され、存在感のあるオンリーワン企業をめざしていく。

平松工業株式会社

大阪市淀川区西宮原2-2-17 http://www.e-hiramatsu.co.jp TEL 06-6395-1145

代表取締役 平松 良英氏

企画から生産までを自社内で行い、多くのお客様に信 頼される、存在感のあるニット製造販売として、オンリー ワン企業をめざしている。



か

さ

た

な

対面接客販売と オリジナル商品開発 創業から変わらぬ 商いの心



▲鮮度・素材を追求した「呼吸チョコ」シリーズは、関西土産としても好評。おなじ みの「北新地」を筆頭に、「祇園」「きなこ」に加え、「コーヒーテイスト」を開発中。

当社は、日本で初めてテレビ放送がスタートした昭和28 (1953)年にお菓子の小売店として産声をあげ、昭和38(1963) 年に法人を設立。製造・卸・小売と一貫してお菓子の世界に携 わってきた。時代が移り、企業の姿・器が変わっても忘れてはな らないのは、創業時の「商いの心」。商品をお買い上げいただく 時には楽しさと心を添えて、お店には売り方を添えてと、いずれ の方にも満足いただける配慮が変わらぬコンセプト。

当社の一番の強みは、小売部門での対面接客販売を通じ、お 客様の声を直接フィードバックできること。誰もが口にしたとき 笑顔になるお菓子の魅力を、もっと多くの方に知っていただきた いとの思いで、細やかな対応を心がけている。

もう一つの強みは、オリジナル商品群。特に「息づくほど新鮮 なうちに味わってもらいたい」という願いで開発を重ねた「呼吸 チョコ」シリーズ。これらは生産が追いつかない程のヒット商品と なった。この中核となる「北新地チョコ」は、当初ティラミスチョ コの名称で販売していたが、粋人の集う大阪北新地で「北新地 チョコ」の愛称で親しまれたことから、それを正式名称にさせてい ただいたという経緯があり、思い入れが深い。

これからも、お子様からお年寄りまであらゆる消費者に喜んで いただけるよう、安心・安全はもちろんのこと、当社ならではの 付加価値を追求し、魅力あふれる商品をお届けしたい。

株式会社マルシゲ

大阪市中央区城見.2-1-61 ツイン21MID タワー35階 http://www.marushige.co.jp TEL 06-6910-0115

代表取締役社長 山田 弘氏

消費者のニーズを的確に把握し、心を込めて対応でき るよう、最大限努力すること。当社では、創業以来、 この精神をモットーとして掲げている。



雨に対する すべてのニーズに 応える商品群 さらなる挑戦をめざす



▲ファッションレインウェアや実用レインウェア、婦人・紳士・子供用傘、晴雨兼用傘 など広範囲な品ぞろえ。ライフシーンに合った商品を提供し、雨に対するニーズに対応。

「おかげさまで創業100年」。明治44(1911)年、大阪船場の 地に、小間物卸問屋として林為商店を創業。その後、この小間 物問屋が選んだ主力商品は、ニッチな雨具という世界だった。 最近でこそ、ゲリラ豪雨などで必要性が高まってきているレイン コートなどのレイングッズ商品であるが、チェーンストアが台頭 する以前は、雑貨店において箱入りで売られていた「合羽」で ある。その合羽の売場を、より見易く、より比較し易く、用途に 応じた商品選択をより自由にと製造してきた商品群も、今やおよ そ 1,600 アイテムで雨に対するニーズにお応えする。

あらゆるご要望にあった商品を、より良い品質で、よりリーズ ナブルな価格で、より多くの数量を届けることで、少しでも社会 へ貢献したい。その思いから、中国における生地メーカーや、縫 製工場との強力なタイアップを実現し、そのメリットを商品へ還 元するため、あらゆる角度から日々、商品の企画開発を行っている。 現在ではレインコート類、傘類、レイングッズ、長靴とトータル に雨対策商品を取り扱う。そんな当社の今年のテーマは、「新し いことへの挑戦」。温暖化が顕著な昨今、少しでもその原因とな るCO₂排出削減と、環境浄化に貢献するべく、植物由来樹脂の 開発に取り組んでいる。その樹脂を雨具に取り入れようというの である。日本の石油樹脂製品は、バイオマスが常識、という日が 来るのも、そう遠くない未来なのかもしれない。

株式会社丸十コーポレーション

大阪市中央区南久宝寺町1-6-13 010ビル http://www.maruju-corp.co.jp/ TEL 06-6263-5115

代表取締役社長 林 拓氏

雨衣を快適に心地よく着ていただくため、機能性の追求 やパターンの見直し、袖の通り具合など細部も入念に考 えるなど、新たな可能性を模索する姿勢を持ち続けている。



「ひもを通じて人々に 役立つ」を原動力に "愛デア"商品を開発し 情報発信



▲特殊接着で結び目の無い輪を実現した「あやとりひも」、1本のテープがポシェット になる「マジックポシェット」。他は「クリップベルト」「右と左でお友だち」など。

当社は、昭和27(1952)年に創業以来、ひもやゴムひも、ゴ ム入り織物などの繊維資材を主に取扱っている。創業当時は資 材をそのまま販売していたが、現在では、ベルトやサスペンダー など完成品までの加工販売も行う。力を入れているのは、オリジ ナルの"愛デア"商品の開発。「ひもを通じて社会に貢献」するべ く、「ひもに関わるものでないものはない、というほど、さまざま なモノを作ろう」という思いで、事業を手掛けてきた。

バックルが無いゴムベルト「クリップベルト」は、1本のゴム ベルトの両端に付いたクリップを、ベルト通しにはさんで使用。 バックルが無いため、ベルトをしたままズボン等を脱ぎ着できる。 また、幼児向けに靴のマナーを教えるのに役立つ紐「右と左で お友だち」は、左右の靴をつなぐ靴ホルダー。ひもに「みぎ」「ひ だり」の文字を表示、左右の履き間違え防止し、靴を脱いだら 揃える習慣を身に付ける教育グッズとして開発した。

新商品の開発だけではなく、情報発信にも力を入れている。 ホームページやオンラインショップでの販売、話題のツイッター の利用など、ITも有効活用。商品開発は、単に面白いだけ・変わっ ているだけでは駄目で、原動力として、経営理念でもある「人が 困っているのを解決する」ことや「お客様の喜ぶ顔がみたい」と いう強い想いが必要である。今後も、ひもを通じて人々に役立 つ商品づくり、社会貢献をしていく企業でありたい。

森製紐株式会社

大阪市東成区東中本2-17-18 http://www.mori3.co.jp/ TEL 06-6974-0033

代表取締役 森 勝久氏

お客様のニーズに『真・善・美・健・富・和』の心で お応えすることが、商品づくりそのものの原点。常に 新しい商品の創造と提案に取り組んでいる。



従来の発想を超えた 生活者視点の 使い方を提案し 市場を開拓



▲フード付きファッションタオル「かぶりーな♪」。日焼けを防止するだけでなく、川 さく折りたためるので、いつでもどこでも持ち運べて便利。

今までのタオル製品は、平面的で決められた使い方しかできてい ない。当社では、平面タオルを立体的に組み合わせた二次製品を 企画。エンドユーザーに予想を超えた感動を与えたいと、全社横断 的に新製品の開発に取り組んだ。キーワードは美容・健康・環境と し、デザインファッション性と機能、素材に工夫を凝らし、付加価 値を高めるライフスタイルの提案を心がけた。約半年かけてできあ がったのが、フード付きファッションタオル「かぶりーな♪」だ。

当社は、昭和5(1930)年創業の船場商人による国内販売会 社だが、現在、世界に発信する新たな会社像をめざしている。 社名も2011年に「やわらぎ」(=和)と変更する計画で、近江 商人から伝わる「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」の「三 方善」の考え方を、日本の価値として世界に伝承していきたい と考えている。"世間よし"のパートナーシップを構築、相手に 喜んでもらうことを自分達の幸せとすることで、相手の先とは 何なのか、目的の目的を明確にしたい。そのために大家族主義 による社員の健康的な幸せを実現し、永続的発展をすることを 事業の最終目的とする。

地球環境への取り組みも徹底。平成22(2010)年、当社はタ オル製品のカーボンフットプリント事業ルールについて、経済産 業省から承認を受けた。タオルという身近なアイテムを通じて生 活者の観点から、地球の未来へ貢献していきたい。

八木春株式会社

大阪市中央区南本町3-3-22 http://www.yagiharu.com/ TEL 072-729-2626 (箕面本部)

代表取締役 八木 正浩氏

当社がめざすのは、三方善。売り手、買い手、その先 の第三者である人や地域まで考えたサービスを提供。 生活者がワクワクするような商品を発信する。



26 衣料品 身の回り品 生活日用品 生産財 余 暇

か

さ

た

な

株式会社山善

再生できるもの すべて貴重な資源 新設備の導入で リサイクル率を向上



▲当社は、ISO14001規格の認証を取得。環境保全や資源の有効活用に取り組ん でいる。環境問題改善をめざし、社会貢献へとつなげる企業活動を行う。

当社は昭和37(1962)年創業以来、古紙の再生と資源化をメイ ンに、金属やプラスチックなど、原料として再生できるものすべて を扱える会社をめざし、日々邁進している。昨年度は、業務拡大に ともなって発泡スチロールの減容固化設備を導入、処分のための 許可も更新して扱い量を拡大している。また、CO₂削減のためバッ テリーフォークリフトを導入。温暖化防止のための国民運動「チャレ ンジ25 にも登録し、2020年には CO2 排出量を1990年比の 25%削減を実現できるよう、チャレンジ中である。

業界内でも機動力を持ち、機敏に集荷・回収・処理出来る体 制を整えている。関連会社の関西製紙原料事業協同組合では、 古紙の輸出をはじめ、RPF(紙とプラスチックの固形燃料) 製造 など、新規事業にも参入している。

リサイクルと廃棄物処理を同時に推進していくための設備も装 備。新しい事業活動の実現で、処理システムとコスト削減を可 能にしたリサイクルこそ、当社が生き残っていくための第一歩で あることを自覚している。現在当社が進めている設備の装備は、 産業廃棄物処理施設(14 品目)、一般廃棄物処理施設、容器包 装プラスチック処理設備、発泡スチロール減容機、廃酸廃アル カリ生物処理設備、容器包装缶ビン金属プレス機、古紙文書書 類破砕圧縮梱包設備等で、これらの稼働によって、リサイクル 率の向上を実現。他社に勝るとも劣らないことを自負している。

山上紙業株式会社

大阪市平野区平野西1-10-21 http://www.yamagami-shigyo.com TEL 06-6702-1751

代表取締役社長 山上 一氏

古紙の再生には、多大な時間と労力が必要となる。排 出方法によって再生に支障が生じる場合があるので、 分別にできる限り、ご協力いただきたい。



モノづくり」から 「快適な暮らし」まで 様々な商品とサービスで 顧客感動を生む



▲環境改善機器の導入によってCO。 削減効果量を排出枠(CER)に交換 できる「グリーンボール・プロジェクト」

大阪で"山善"と言えば、「どてらい男」のモデルとなった山本 猛夫が作った会社として記憶する方も多い。モーレツ・機械工具 商とのイメージが強いが、現在は工作機械や工場内設備機器など の生産財全般の販売から、住宅機器やYAMAZENブランドの耐 久消費財分野まで、幅広く事業展開している。生産財関連分野で は、近年の製造業のグローバル化に伴い、海外展開も行っている。

環境経営の実践には、比較的早くから取り組んでおり、 ISO14001の認証取得は国内全事業所で10年以上、ビジネス面 でも環境改善機器の導入によるCO2削減効果量を排出枠(CER) に交換できる「グリーンボール・プロジェクト」を展開するなど、商 売と環境の両立をめざして、先を行く取り組みを行っている。

このような背景もあり、環境機器の取扱高は全国でもトップク ラス。なかでも太陽光発電の販売では、一般向けに WEBサイト 「iENOGU SOLAR (イエノグ・ソーラー)」を開設するなど積極 的。太陽光発電の基礎知識から見積り・販売施工店選びまで、 太陽光発電の導入にまつわる「製品・販売・施工・アフター」 をトータルでサポートするサービスを展開している。

現場第一主義に徹し、一人ひとりが広い視野・鋭い感覚・早 い反応でお客様の要望にお応えし、期待以上の答えを出していく 企業でありたい。顧客を「これでもか」というぐらいに喜ばせる「ど てらい男」の意気込みは、今でも商売の根底に息づいている。

株式会社山善

大阪市西区立売堀2-3-16 http://www.yamazen.co.jp/

代表取締役社長 吉居 亨氏

政策を融合させ、No.1の高付加価値企業を目標 CSRや企業ブランド向上にも注力したい。



ヤマト自動車株式会社

自動車用機器を 10万点以上扱い 絶え間ない改革で 新しい卸商をめざす



▲新たな価値を見出すべく、開発されるプライベートブランド商品。複数ブランドを 展開しており、自動車用補修部品と工具類は、いずれも市場で高い評価を得ている。

当社は、戦後まもなく大阪市福島区において、自動車の補修 用部品および工具などを取り扱う卸商として創業。その後、わが 国のモータリゼーションの発展とともに成長し、現在に至ってい る。全国 14 の営業拠点より、地域のお客様のニーズに合った 商品の開発・提供をスピーディーに実施。今日では、取り扱う商 品も自動車ベアリング、部品、工具、ねじ、雑貨など、創業時 の限られた商品の品揃えに比べてはるかに多岐に広がり、またそ の内容も、大きく変わってきた。

当社が拠って立つ市場の要求は、時代とともに常に変化して きているが、この変化は、近年とりわけ速く大きくなってきた。 また、卸商という業態においても、近年の情報インフラなどの発 達とともに販売管理システム、物流管理システム等の新たな装 置が活用されるようになりつつある。そして、インターネット通販 に代表されるような新たなビジネスモデルも出現台頭してきた。 このような激しい変化の渦中にあって、ともすれば自身が拠って 立つ位置を見失いがちになるが、この中においても「自動車補 修市場における部品等の卸商」という創業以来のポジションを、 これまでも、そして今後も堅持して行く事に変わりはない。将来、 より大きく変化する市場の要求に応えるべく、絶え間のない自己 変革をすることにより、新しい時代の新しい形の卸売(問屋)へ と変貌を遂げてゆきたいと考えている。

ヤマト自動車株式会社

大阪市福島区福島 7-13-4

代表取締役社長 西口 茂樹氏

時代の流れに先駆けたたゆまない変革、未知の事業分 野の開拓、新たな価値を見出す挑戦を高い志と誇りを 持って遂行し、より良い社会の創造に貢献していく。



ヤング産業株式会社

心を豊かにする モノづくりと ブランド戦略の 一体運営







▲百貨店・GMS・専門店向けに製造・出荷されるベルト、財布、カバン。ビバリー ヒルズポロクラブ・ジャンニバレンチノの商品。人気のブランドが多くそろう。

当社は、紳士用ベルト・財布・カバンの日本有数のメーカー として、今年で創業41年を迎える。製品は主としてGMSや専 門店に販社を通じて卸しており、日本中の店頭で見かけること ができる。フィラやコンバース、ジャンニバレンチノなどのベルト、 財布、カバンを実際に使用いただいている人も多いであろう。 残念ながらそれがライセンスブランドを扱っている当社製品で あるということは、業界人以外にはあまり知られていない。

しかし、重要なのは、モノづくりの姿勢と夢のある製品開発。 製造者としては黒子に徹し、ポリシーのしっかりしたブランドと 契約し、先が見えにくい今日にあっても、少しでも人々の心を豊 かにするモノづくりにこだわり続けていきたい。

そして、当社のもう一つの柱であるブランドライセンス業務は、 ブランドの卸売ビジネスとも捉えることができ、東南アジアを中 心に今後も大きく進展していくであろうと考えられる。一例とし て、中国では当社所有ブランドであるビバリーヒルズポロクラブ (BHPC)が、高級ブランドとして、百貨店や空港に120店舗 以上の専門ショップを展開するまでに成長している。

こういったモノづくりとブランド戦略の一体運営が当社の特 徴だ。消費低迷中の厳しい業界の中で、今後もリーダーシップ をとり続けていきたいと考えている。

ヤング産業株式会社

大阪市平野区平野西4-9-5 TEL 06-6700-1151

代表取締役社長 長谷川 隆章氏

混沌とした時代の中で、少しでも人々の心を豊かにす ることができる商品づくりや、モノづくりにこだわり続 けていきたいと考えている。



リポス株式会社

オリジナル商品の 開発提案 ホスピタリティ産業の 新たな価値創造に挑戦



▲ 「DRYMERIT ドライメリット」(特許出願済 特願 2008-210097) は地球環境に 配慮し、乾燥時間短縮を可能にしたタオル。燃料費、CO2 削減に役立つエコ製品。

当社はホテルやスパリゾートと、医療・介護の現場に、業務 用衣料品をはじめとするオリジナル製品の開発提案、癒しとく つろぎの創造に努めてきた。

何度でも訪れたくなるような、くつろぎ感に満ちたホテル・リ ゾート施設。そこには、タオルやバスローブ、ベッドリネンなど、 心地よさを物語る品質の良い製品が用意されている。「REPOS リポストはそのようなホテルやスパリゾート施設のファッション ニーズをとらえ、品質の高い製品を提供。エジプト綿や新疆超 長綿を使った、やわらかくて吸水性に優れたラグジュアリータオ ル製品もそのひとつだ。

また、医療寝具ブランドの「Meditex メディテックス」は、 「ホスピタル・リラクゼーション」という発想から生まれた、まった く新しい医療寝具。オリジナルプリント包布やホスピタルウェ アー、SEK赤ラベル対応の制菌寝具類などを提案している。

さらに昨年は、乾燥時間が25%短縮できるタオル製品 「DRYMERIT ドライメリット」(特許出願済 特願2008-210097) を新しく発売。今後も、地球環境に配慮する取り組みやエコにつ ながる製品を積極的に展開していくつもりだ。

平成22(2010)年6月に、おかげさまで創業50周年を迎え、 社名をアサヒ株式会社からリポス株式会社に変更。今後もます ます「開拓と創造」「感謝報恩」の経営に邁進していく所存だ。

リポス株式会社

大阪市東淀川区豊里5-8-22 http://www.repos-a.co.jp/ TEL 06-6329-5181

代表取締役 大賀 康弘氏

顧客の利益を生む製品の開発。顧客が指定された仕 様を遵守し、不適合製品は出荷納品しない事を品質方 針に掲げている。



50

株式会社ワールド

世界中のお客様に オリジナルデザインの 高品質で最先端の ソックスをお届け



◀日本の伝統文化である「足袋」 と西洋の「ソックス」の融合。伝 統的な和柄に履き心地のいい足袋 型のソックス。「足袋屋」というブ ランドネームで愛されている。

当社は、昭和23(1948)年に靴下製造販売業として創業。 以来60年、自社デザイナーによるオリジナル企画に徹し、常に 高品質で時代に先駆けたトレンド性の高いソックスの開発を続け てきた。創業当時はあくまで実用衣料であり、お洒落を楽しむア イテムとは言えなかったが、現在では、ソックスやタイツは、コー ディネートに欠かせない重要なファッションアイテム「レッグウエ アー として、そのポジションを確立するに至った。

昨今は、カラータイツ、レギンス、オーバーニーソックス、レッ グウォーマーなどトレンドファッションアイテムも多く生んだ。そ のため、オリジナルブランド「ワールドリズム」の企画生産に加え、 アパレルブランドからのOEM生産依頼も年々増加している。

また、世界一を誇る靴下製造技術を要する国内生産と、その 技術を受け継ぐ海外の協力工場との連携により、国内はもとより アメリカやヨーロッパ、香港、中国などの輸出が増えている。な かでも、アメリカには販売代理店を設立、全米の展示会に出展。 回を増すごとに着実に顧客が増している。

日本の靴下製造技術が世界一であり、また製造機種やパター ンなどのバリエーションの豊富さも世界に類を見ないものである ことは、あまり知られていない。世界に誇れるメイドインジャパ ンまたはジャパンプロデュースのオリジナルソックスとして、今 後も世界中に販売網を広めていくつもりだ。

株式会社ワールド

大阪市淀川区西宮原2-2-17 新大阪センイシティー107街 http://www.world-rhythm.co.jp/ TEL 06-6394-0331

代表取締役社長 武田 誠氏

世界中のお客様に、手軽にレッグファッションを楽し んでいただけるよう、高品質で最先端のレッグウエアー を適正な価格で提供し続けている。



発行元:大阪市経済局 産業振興部 商業振興担当

受託者:社団法人 大阪卸商連合会

〒 541-0053 大阪市中央区本町1-4-5 大阪産業創造館12階 TEL 06-6271-7456 FAX 06-6261-5077

http://www.oroshi.or.jp/information/info_04.html

※当冊子はこちらからダウンロードしていただけます。

社団法人大阪卸商連合会は、大阪卸売業界の発展や卸売事業者の地位向上を図るため、平成17年6月15日に「社団法人大阪府卸団体連合会」及 び「社団法人大阪卸商連盟」の2団体が、統合し発足した団体。大阪府内の卸売事業者で組織する団体を会員とし、平成22年10月現在、会員数 は97団体・約5,900企業。業界振興事業をはじめ、人材育成、調査研究、情報収集提供事業や国等関係機関への渉外活動を行っている。

掲載している企業と読者の間で結ばれるいかなる取引・契約について、その内容及びそれに基づいて発生した いかなる事故・トラブルに関しても、一切責任を負いません。

あ

か

さ

た

な

は



発行元:大阪市経済局

受託者: 社団法人 大阪卸商連合会

発 行:平成22年10月