

▼吹田市 勤労者会館



topics

◎吹田のいいところ見てきました！
吹田市勤労者会館

◎連載コラム『経営のはなし』
「小規模小売店に
追い風のチャンス到来！」

◎すいたオータムフェスタ2017

etc...

すいたオータムフェスタ 2017

毎年恒例の秋を彩るイベント「すいたオータムフェスタ」が今年も開催されます！

＜開催日＞

平成29年10月14日(土)・15日(日)

＜開催場所＞

JR吹田駅周辺の各会場

詳しくは
6ページを
ご覧ください。





吹田のいいところ見えました！

吹田市立 勤労者会館

吹田市立勤労者会館は、勤労者の福祉の増進を図るとともに、雇用の安定に資することを目的とした施設です。JR吹田駅より南へ徒歩5分と至便の地にあり、研修室、会議室などの貸室や温水プール、ヨガや英会話教室、労働相談など様々な事業を行っています。

吹田市立勤労者会館現在の指定管理者『コナミスポーツクラブ』さんに伺いました！

Q：どのような方が利用されておられますか？

A：主に地域の方やサークル・団体など多くの皆様に利用していただいています。

Q：地域の方々との関わりはありますか？

A：利用者さんとは、とても親密にさせていただいています。また、地元の敬老会でも利用していただいております、スタッフ共々親交を深めています。



館長の高野 恵 さん



笑顔が素敵なスタッフがお出迎え♪

Q：コナミスポーツクラブさん独自の取組はありますか？

A：文化・語学・スポーツの分野の教室を自主事業として多数開設しています。

Q：人気の教室、オススメの教室を教えてください

A：ヨガは特に人気の教室で夜間の時間帯に行う「よるヨガ」も開室しています。また、ほとんどの教室は1回あたり約500円ととてもリーズナブルでオススメです！



多様な施設で様々な教室が行われています。

Q：PRしたい教室や催しを教えてください

A：10月より今年度後半の中国語や英語教室が始まっています。定員に空きがある場合は途中からの参加も可能です。ご興味のある方はぜひお問い合わせください。

Q：利用者へのアピールをお願いします！

A：プールや教室など個人としての利用や、会議室や催しなど事業所としての利用、また労働相談など多岐にわたって利用可能な施設です。夜も開館しており、お仕事帰りの利用もできますのでお気軽にご利用ください！



人気のプールは地下にあります

～ 第7回 勤労者会館文化祭が開催されます ～

今年で7回目を迎える『勤労者会館文化祭』が12月3日（日）に開催されます。利用者団体さんの発表の場として、開催に向けて実行委員会を組織し、夏前から会議を重ねています。

スタッフも実行委員のメンバーとなり、これまで参加してくれている主要団体だけではなく、いかに新たな参加者が増えるか、若い世代も巻き込みながら事前の打ち合わせ段階より熱い議論が交わされています。今年はダンスチームやコーラスチームなども初参加の予定です。地域の方々との手づくりで行われる『文化祭』にぜひ足を運んでみてください。



吹田市立勤労者会館

吹田市昭和町12番1号

TEL:06(6382)9101 FAX:06(6382)9099

吹田市立勤労者会館

検索



教室のスケジュールはホームページをご覧ください。か
直接お問い合わせください。

*プールなど利用料金がかかるものがございます

小規模小売店に追い風のチャンス到来！

小規模小売店（以下、小規模店という）の共通した悩みとして、「小規模店は、大型店には勝てない」と思われている経営者も多いのではないのでしょうか？。

今回は、「今、小規模店に追い風のチャンスが到来している」と言うことについて、お話していきたいと思います。

(1) 時代は変わりつつある

かつての高度成長期の時代では、規模の経済による大量消費が主流を占めていました。当時、消費者の需要と企業の商品供給バランスは、需要＞供給が成り立ち、生産者は大量の商品を生産し、消費者に販売すれば売上を拡大することができた時代でした。特に、多くの資本力、人材力などを保有する大型店にとっては、好調な時代であったといえます。

しかし、近年の成熟経済と言われる時代では、一人ひとりの個性を重視した消費の多様化が主流となりつつあります。一人ひとりの消費者の個性をつかむには、対面接客などの会話による密なコミュニケーションは、避けては通れません。お客様との会話からお客様の好みを知り、店主の専門性によるこだわりの品揃えにより、お客様が欲しがる（欲しいと思わせる）商品を提供する。これは、以前から小規模店が行っていた店舗経営の真髄であり、地域密着を強みとする小規模店であればこそ、実践できた経営活動であるといえます。今、「小規模店に追い風のチャンスが到来している」と言っても、過言ではないと思います。

(2) 小規模店がやってはいけないこと

大型店が得意とする方法を小規模店は絶対に行うべきではありません。一般的に、弱者が強者に勝つ唯一の方法として有名なランチェスター戦略では、弱者は、強者に比べ資金力も人材力も弱く、強者とまともに戦うと負け戦になることから、弱者は、①一点集中で攻撃、②相手の攻撃力を発揮させない戦略を行うべきであると示唆しています。

つまり、小規模店が行う戦略としては、①こだわりある商品の品揃えに絞り込むこと（一点集中で攻撃）、②地域住民に絞り込んだきめ細かな接客やアフターフォロー等によりお客様を囲い込む

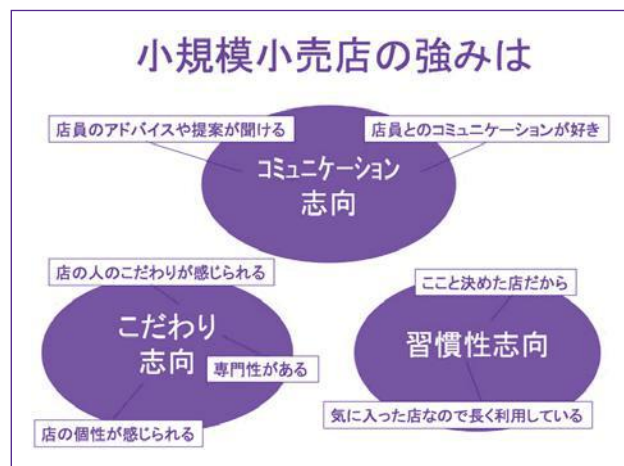
こと（相手の攻撃力を発揮させない戦略）等が考えられます。大型店が行う「品揃えを総合化すること」「低価格で勝負すること」は、小規模店では絶対に避けなければなりません。

(3) 小規模店の強みとは？

小規模店が好きな人の理由としては、以下が挙げられています。

- 店員のアドバイスや提案が聞ける
- 店の人のこだわりが感じられる
- ここと決めた店だから
- 店員とのコミュニケーションが好き
- 店の個性が感じられる
- 気に入った店なので長く利用している
- 専門性がある

これらの理由を整理すると、大きく3つの点に整理されます。①店主のアドバイスや提案などが聞ける「コミュニケーション志向」、②店の人や個性のこだわりなどの「こだわり志向」、③気に入った店なので安心等の「習慣性志向」の3点です。

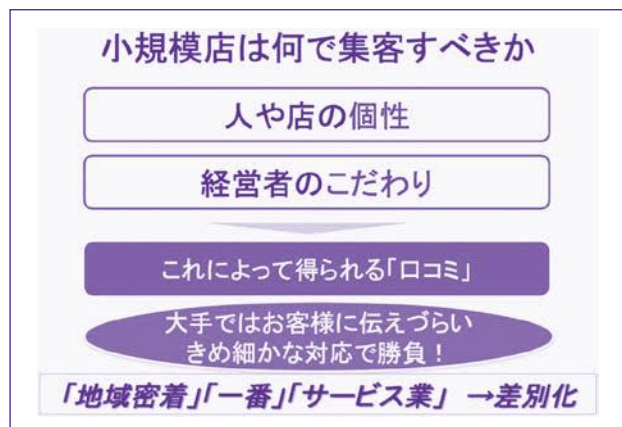


(4) 小規模店は何で集客すべきか

小規模店は何で集客すべきか。それは「人や店の個性」「経営者のこだわり」を消費者に直接的に伝えることで、大型店ではお客様に伝えづらい商品知識や接客対応等を通じて、きめ細やかな対応で勝負することが必要です。

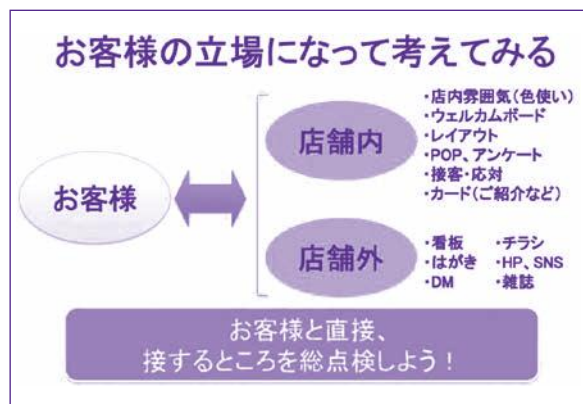
さらに、小規模店が生き残るために欠かせない

取り組みとしては、「地域密着」「地域一番店」「きめ細かい対応・サービス」が重要であり、それが大型店との差別化に繋がると言えるでしょう。



(5)お客様への伝え方(訴求方法)

まずは、お客様の立場になって自店で訴求できる方法を考えることが重要です。日々来店されるお客様、たまにしか来られないお客様、初めて来られたお客様、それぞれのお客様によって、小規模店に期待することは異なると思います。なるべくお客様の特徴に沿った形の訴求方法を実践することが大切です。



(6)きめ細やかな接客対応は、固定客づくりに繋がる

例えば、商品の価格が他の店に比べ若干高くても（価格差17%以内）、約6割のお客様は、なじみのお店で商品を購入するとの結果が出ており、「なじみ性」は、小規模店の固定客づくりに欠かせません。“あの人がいるから行く・共感できる”＝「なじみ性」を小規模店で創出するには、店主や従業員によるお客様へのきめ細やかな接客対応の強化は、避けられないと思います。

また、小規模店で購入されたお客様からは“新規の問い合わせや入店をしたら対応がよかった”“注文した後のアフターサービス対応がよかった”などの声を多く聞きます。接客対応は小規模店の強みと言えます。大型店の画一化した接客対応とは異なり、きめ細やかな接客対応ができる小規模店においては、強みをさらに強化する意味でも、接客対応の充実を意識して計画的に行うことが求められます。

まずは、基本的なあいさつをしっかりと行うことから始めてみては、如何でしょうか。



ランチェスター戦略とは……イギリスのエンジニアであるフリデック・W・ランチェスターが考案した戦争に勝つための戦略・戦術。第一次世界大戦下の戦いに勝つために考案された法則であり、その後の第二次世界大戦ではアメリカ軍を勝利に導く一助ともなった。第一法則と第二法則を編み出し、結果として強者の戦略と弱者の戦略を導き出した。結論としては、弱者は強者に正面からぶつかりあってはいけなことを示唆している。

■ 筆者プロフィール ■



吹田市商業相談員 辻 紳一 氏 (中小企業診断士)

1969年生まれ。約20年にわたり情報システムの企画・開発に携わり、2010年に中小企業診断士登録の後、独立。専門分野は小売業、サービス業、商店街活性化支援。近畿圏を中心とした各地域で商業活性化の登録専門家として活躍中。

<コメント>

「“問題の解決方法は、クライアントが持っている”ことを常に意識し、“一期一会”の気持ちをもって、“お客様との対話”を心がける。そのような、お客様重視の姿勢で支援いたします。」

◆◆◆ 辻先生の商業相談 ◆◆◆

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

商業相談日

・庁内相談(市役所市民相談室 中層棟1階 6番窓口)
…毎月第3木曜日 午後1時～午後5時

・庁外相談(巡回相談)
…毎月第2・4木曜日 午後1時～午後5時

相談は予約制で、相談時間は30分～1時間程度です。相談を希望される方は地域経済振興室までご連絡ください。



すいたオータムフェスタ2017が開催されます！

開催日：10月14日（土）・15日（日）



吹田を彩る秋の祭典、すいたオータムフェスタが今年も開催されます！JR吹田駅周辺の各会場でさまざまなイベントが行われますので、是非皆さま、お越しください♪

すいたアジアンフェア

14日（土）・15日（日）午前11時～午後8時
JR吹田駅前さんくす夢広場にて、アジア各国の舞踊や、学生・各種団体による音楽・ダンスが披露されるほか、飲食店の屋台が多く並びます。



浜屋敷 伝統工芸&手づくり市

14日（土）・15日（日）午前10時～午後4時
浜屋敷にて、伝統的工芸品製作体験（展示や販売も）、食べ物市、手づくり市、遊び・体験ブースなどが開かれます。

にぎわいフリーマーケット&伝統文化 in 高浜神社

14日（土）・15日（日）午前10時～午後3時
高浜神社にて、フリーマーケットやフードコートが開催されます。15日には日本舞踊等の野外ステージも行われます。



すいた落研寄席

15日（日）午後0時30分～午後4時
勤労者会館にて、市内の大学生による学生落語や、地元の子どもたちによるダンスステージが行われます。

吹田ジャズ・ゴスペルライブ フレイメント in コミセン

15日（日）午後0時～午後7時
内本町コミュニティセンターにて、11月11日（土）・12日（日）に開催予定のジャズ・ゴスペルライブのフレイメントを行います。オープンカフェや、フランクフルト・ポップコーンの販売も。

問い合わせ先 吹田市役所 都市魅力部 地域経済振興室
TEL 06-6384-1356 FAX 06-6384-1292

吹田ジャズ・ゴスペルライブ

開催日 平成29年11月11日（土）・12日（日）

開催場所 JR吹田駅周辺の各会場（12カ所）

JR吹田駅前さんくす夢広場に特設会場や、JR吹田駅周辺の飲食店の合計12カ所の会場でジャズ・ゴスペルミュージシャンによる演奏が行われます。

吹田市商業相談をご利用ください

吹田市では、商業の経営に関することについての相談をおこなっています。無料ですので、お気軽にご利用ください。

●相談日時（庁内）

とき／第3木曜日 午後1時～午後5時 ところ／市民相談室 市役所1階 6番窓口

●相談日時（庁外）

とき／第2・4木曜日 午後1時～午後5時 ところ／相談員が商店街や市場などを巡回相談します

商業に関する、あらゆる相談におこたえします

「開業するにあたって、準備は始めているが具体的な形が見えない…」

「確定申告の方法がわからない…」

そのほか、資金面のご相談、販売促進のあり方、経営改善、新しく構える店の立地、家賃、定休日など、事業を始めるにあたっての“入り口部分の疑問点”から経営に関するお悩み、書類のチェックまで、事業者さまのご都合に合わせて、個別にご相談いただけます。



申込み 吹田市 地域経済振興室 商業担当 TEL **06-6384-1356**（予約者優先）

吹田市 中小企業セミナー

「営業戦略&SNS活用セミナー」と「ホームページ活用セミナー」の御案内

売れる営業戦略とSNS活用法 安売り競争からの脱却セミナー

～同業者と競争しないで得意分野で1位をつくる～

同業者と価格競争せず、売り上げを伸ばしていく
営業活動法・SNS活用術をお教えます！

日 程：平成29年10月23日（月）

講 師：株式会社ファイブスター
代表取締役 金山 義則 氏

申込締切：10月19日（木）

中小企業のための ホームページ集客のポイント

ホームページは営業活動のカナメ！
その活用方法の極意がこのセミナーに！

日 程：平成29年11月30日（木）

講 師：株式会社中嶋商店
代表取締役 中嶋 茂夫 氏

申込締切：11月28日（火）

- 【両日共通】 ○時 間：18時30分～20時30分 ○場 所：吹田商工会議所 大会議室
○対 象：中小企業の経営者、従業員 等 ○定 員：先着50名
○費 用：無料
○申込み：吹田市役所 地域経済振興室へ（電話 06-6384-1356）

吹田市のHPで申込書をダウンロードできます。

平成29年度 事業系一般廃棄物事業者向け研修会

吹田市においては、事業系一般廃棄物の減量に向けた啓発事業として、事業系一般廃棄物を排出する事業者を対象とした研修会を毎年開催しております。

本年は、平成29年3月に策定した吹田市一般廃棄物処理基本計画（後期改訂版）にて、特に重要な施策としている“雑がみ”のリサイクル向上も含めた、「ごみから再生資源を掘り起こす、ごみ減量は宝探し」をテーマに開催します。御多忙とは存じますが、是非御参加いただきますようお願いいたします。

講 師	大阪紙業株式会社 代表取締役社長 立川 幸治 氏
テーマ	「ごみから再生資源を掘り起こす、ごみ減量は宝探し」
日 時	平成29年（2017年）11月20日（月）午後2時から午後4時まで 【プログラム】14：05～ 講演会、15：10～ ワークショップ
会 場	千里市民センター 大ホール（千里ニュータウンプラザ2階） （住所：吹田市津雲台1丁目2番1号 TEL：06-6834-0054）
参加費	無料
定 員	100名（先着）
主 催	吹田市 環境部 環境政策室
詳 細	事業所から排出される紙ごみの分別と減量、再資源化への御理解を深めていただくきっかけとして研修会を開催いたします。

食品ロス削減に御協力をお願いします

本市においては、平成29年3月「吹田市一般廃棄物処理基本計画（後期改訂版）」を策定し、ごみの減量とリサイクル推進、循環型社会の構築を目標とする各種施策に取り組んでいるところです。資源の有効活用が求められる中であって、近年、世界的にもクローズアップされる課題の一つに「食品ロス」の問題があります。

日本では、まだ食べられるのに捨てられている食品、いわゆる「食品ロス」は年間632万トンにのぼります。事業者や家庭からの排出量はそれぞれ300万トンを超えると推計されており、その総量は世界中で飢餓に苦しむ人に援助されている食品の量（320万トン）に倍する量であり、国際的にも問題になっています。

食品ロスを削減するための具体的な取組みとしては、家庭では、冷蔵庫の整理や賞味期限の確認をし、手つかず食品をなくしていく事、また、食べ残しをなくす努力をする事です。

また、事業所では、売れ残りを出さないため（1）発注精度の向上（2）商品陳列の工夫、段階的な値引販売、社員販売などできることから取り組んでください。

問い合わせ先 吹田市役所 環境部 環境政策室（減量推進グループ）
TEL 06-6384-1702（直通） FAX 06-6368-9900