

### 子どもからお年寄りまで

### 対面販売がしたかった



北支部、新会員の「イカヤキ・ジュウジュウ」の森さんは、これまでである有名ディーラーに14年勤め、成績も車はそこそこだったものの、同社で扱う、携帯電話や車の保険契約は社内でも1、2を争う敏腕営業マン。でも、森さんはこのままでは、先が見えてるし、車のような単価の高い物でなく、単価の低い物で子どもからお年寄りまで対面して物を販売したいとかねてから思っていました。

昨年末、岸部北で1坪程の店舗を見つけ、いか焼き屋をやるうと決意。それから、粉探しが始まります。インターネットで全国の粉屋さんを検索し、ここはと思うところからサンプルを取り寄せ試食を続けました。そんな中で、広島のある粉メーカーの粉が、おもちを食べているような触感で「これだ」と思いました。さっそく広島メーカーまで出向き、製造工程など見学し、仕入れの

### 吹田市総合計画（素案）

#### 吹田2020ロードマップに対する意見（3回目）

#### 目 地域経済の循環と活性化について

##### (2) 基本計画について

##### ⑤ 施策推進の留意点について

吹田市の産業施策は2007年以降大きく前進しました。その要因になったのが「室」から「部」へ昇格したことや吹田市産業振興条例の制定です。条例の制定後から「工業」分野の施策が初めて推進され、その他の施策も積極的に推進されてきました。井上市長の市政運営の中心にも「地元経済の維新」が位置づけられました。しかし、重点施策に相応しい形で予算は増えず、人員も増えていません。名実ともに「地元経済」の位置づけを高めるためには予算と人員増は避けられません。第2は吹田市産業振興条例を施策展開の中心に置いていただきたいということです。「素案」にも条例の文言や精神を記入するようにしていただくように要望します。グローバル化の流れのみに目を奪われることなく地域経済の動向に軸足を置く、内発型の施策展開を要望いたします。

##### Ⅵ 総合計画策定の在り方について

見直しが必要なのであればもっと広く市民意見を求める必要があるのではないのでしょうか。圧倒的多数の住

契約をしました。それから、店のオープンに向け、いか焼きを作る毎日でした。いま、開店から1か月が過ぎ、赤字ではないけど、家に入れるお金が出てこない。森さんは、「本音は2号店、3号店と出して北摂エリアを制覇して、北や南に進出という夢はあります。けど今は、どうやって儲けるかでなく、どうやって長く続けていくかを考えて堅実に商売をやっていききたい」と語ります。

お店は、岸部北5丁目。ジャパンの前です。

### 民商。グッドタイミング

開店から1週間、税金の事や記帳の事で、税理士・商工会議所・民商にしようか迷っていたところへ、「開店おめでとうございます」と民商の事務局の方が訪ねてきてくれ、何の迷いもなく入会しました。入会后、開業費の事など教えてもらい、経費項目ごとに領収書の整理、エクセル会計で記帳をする事になりました。



民は、このような見直しが行われていることさえ知りません。比較的市政運営に関心をもっている私自身も3月25日にこのことを知りました。時間をかけて丁寧に住民に周知させながら進めていくべきではないでしょうか。また、どこを、何のために、どのように見直すのかを現行の「第3次総合計画」との比較表等も準備してから提起していただくと分かり易くなります。大多数の住民は意見を出そうとしても、何をどのように主張すればよいのかさえわかりづらいものです。「素案」が記す「市民、事業者、行政等がそれぞれの得意分野を生かしながらまちづくりを進める」との基本姿勢を策定段階から実践する工夫が必要ではないでしょうか。もし、今回提出される住民意見が前回に比べ大きく後退するようなことがあれば、再度、住民意見を求める機会を提供されるように要望いたします。

第3次総合計画が実施されてから、いきなり提起されて施策化された事業もあります。「企業誘致」と「観光」事業がそれです。今では吹田市産業施策の重点となっています。この2点は第3次総合計画にも吹田市新商工振興ビジョンでも提起されたことはありませんでした。後から思いつきのように提起され、今では中心的な施策になつていきます。今回はこのようなことがないようにしていただきたいと思ひます

会費集金は会費の心をめしめしめ活動です 毎月10日までには集めまじょう  
 商工新聞は経営のヒント・ノウハウの知恵がいっぱい 毎週必ず届けまじょう  
 会費集金は会費の心をめしめしめ活動です 毎月10日までには集めまじょう