

生衛組合に求められる取り組みとは

多くの生衛組合では、組合員数の減少が課題となっています。そのような中でも、積極的に組合員の経営支援に取り組むことで組合員数を増やしている、大阪府飲食業生活衛生同業組合（以下「おさか飲食」という。）の亀岡理事長に、具体的な取り組みなどについて伺いました。

おさか飲食では、数年前と比べて組合員が増えているようですが、組合のどのようなところに魅力を感じて組合に加入しているのでしょうか。まずは、組合運営の基本的な考え方をお聞かせください

飲食業界は凄まじいスピードで変化しています。かつては調理技術を学ん

でお店を出せば儲かる時代もありまし

たが、今はそれだけでは生き残ってい

くことが難しい時代です。新規参入増

加による激しい競争の時代、そして低

成長の時代においては経営力が特に必

要なのです。しかし現状では、調理や

接客の技術は教育・経験を積んで身に

ついているものの、例えば、売上など

の数字の管理や従業員の労務管理と

いった経営力はあまり身につけていな

い経営者が多いのです。

組合を「参加して納得できる魅力あ

る組織」にするためには、組合員に対

する経営支援に力を入れることが重要

です。組合加入のメリットについて考

えるとき、加入すると割安で何かを買

うことができる、といったことに目が

いきがちですが、これからは経営者が

魅力に感じる情報を提供したり、お店

の繁盛につながる経営者の努力を手助

けするような取り組みにも力を入れて

いく必要があると思っています。

機関紙を拝見すると組合の新規加

入者の一覧がありますね。カレー

屋さんや牛丼屋さんなどのフラン



第56回全飲連全国大阪府大会（平成30年6月開催）をPRする亀岡理事長

チャイブズ店（以下「FC店」という。）も組合に入ってきていますね

FC店の場合、もちろん本部から

仕入・ディスプレイの提案やマニユア

ルに基づく指導などを受けることがで

きますが、FC店の経営も個店の経営

者と同じ小企業、個人が担っています。

経営上のリスクを負っているという点

では、個店の経営者と変わりないので

す。FC店は一見大手のように見えます

が、その中にたくさん的小規模な経



大阪府飲食業生活衛生同業組合
理事長 亀岡 育男 氏

<プロフィール>

昭和25年に先代が「亀岡商店」を創業。昭和46年に株式会社初亀を設立し、代表取締役就任。「フードサービスを企画する」をテーマに、自社運営の飲食店に留まらず、レストラン・フードコートのプロデュースなど、幅広く事業を展開。

平成6年に大阪府飲食業生活衛生同業組合の理事就任。常務理事、副理事長を経て、平成22年に同組合理事長就任。常に時代の変化を捉え、新しい取り組みにチャレンジし続けている。

営者がいて過当競争の中で苦勞をしているのです。求めているもの、必要な情報は個店の経営者と同じ。だから、FC店も私たち組合の経営支援を頼りにして加入してくるのだと思います。

他団体や企業との提携に積極的に取り組まれているようですが、どのような狙いがあるのでしょうか

組合が単独で行うことだけを組合活動だと考えてしまうと、どうしても取り組みの幅が狭まってしまいます。世の中には、様々な分野で進んだ取り組みや便利なサービスを行っている団



体・企業があります。組合は商売人の集まりですから、常に時代の先を読んで、「組合員の商売にとってプラスになるもの」を見極め、それらを行う団体・企業と提携し、利用しやすい形で組合員に提供していくことが大切だと思います。このことは同業者の集まりである組合にしかできないことであり、組合の強みです。

他団体や企業と提携して、具体的にどのような取り組みをしているか、ご紹介いただけますか

〈ぐるなびとの提携〉

おおさか飲食では、ぐるなびと提携して、組合員は自分でパソコンを操作しなくても、自分の店舗の基本情報（店名、電話番号、写真など）をぐるなびに送るだけで、無料でぐるなびのグルメ情報検索サイト（以下「検索サイト」という。）に掲載してもらえらるようになっていきます。店の団体予約のうち、約7割は検索サイトから予約が入ると言われていますが、未だにサイト自体を知らない、利用したくてもパソコン操作は苦手という方もいます。そのような方も手軽に検索サイト

を活用できるようにすることで、組合員の集客アップの取り組みを支援しています。

〈ORAとの提携〉

一般社団法人大阪外食産業協会（以下「ORA」という。）は、飲食店向けの集合研修において定評があります。ORAは基本的に会員制なのですが、おおさか飲食の組合員はORAの会員でなくても、会員の受講料に近い料金で研修を受けられます。飲食業界の中でも大企業は自社で研修をしていますが、個人の経営者も研修を受けやすい環境を作ることが必要だと考え、ORAと提携しました。経営の基礎を身に付けていけば、例えば、金融機関への借入申込に当たって、収支計画を作るときにも役立つでしょう。

大阪の組合ということでお尋ねしますが、大阪の各組合は衛経のご利用が多いですね。衛経についてはどのようにお考えでしょうか

衛経は、使いやすくてメリットが大きい融資制度であり、組合の経営支援の大事な武器だと思います。組合員が

商売繁盛のために新しい設備を入れたり、ちょっとしたリニューアルを手がけるときなど、組合としてこれをバックアップするのに格好のツールです。衛経は先輩たちが築いてくれた宝物です。うちの特相員には優秀な人が多いので、衛経にももっと力を入れていきたいと思っています。

最後に、今後力を入れていきたい経営支援の取り組みにはどのようなことがありますか

大阪には、1000万人を超える訪日外国人旅行者が訪れます。大阪以外の他の地域もそうですが、これからさらに訪日外国人旅行者が増えると思います。インバウンド対応は、実際に外国人のお客様が来たことのあるお店では取り組んでいるところが多いですが、そうでないお店は、まだピンときていないという傾向にあるようです。人口減少が進む中で、インバウンドは今後の飲食業界にとって間違いなくプラス材料なので、外国語表示を普及するためには商工会と連携するなど、組合員のお店がインバウンド対応に取り組みように促していきたいです。