

WE ARE

ここにしかない情報を

vol.5

特集 業界の嫌われ者と呼ばれた——
TOTIME 日本総代理店になるまでの過程を語る。

大盛況!!「**営業戦略部**」事業説明会開催
潜在的問題の「見える化」を行い、
「課題解決」をご提案します。

信頼の世界ブランド

TONE株式会社を訪問

～ボルディング・ソリューションで未来の礎を築く～

ズバリ営業マンに聞いてみた!

インタビュー 本社営業部 **下道 大成**



和
hiyori

旭商工の

大阪
なにわ

春
の大阪スポット
男子と行く

の日本総代理店として運営を始めたのは2019年5月のこと。

顧客が増大してきた。

中心に販促活動が続けてきたのだが

メーカーを採用するに至ったTOTIMEの市場拡大の経緯を紹介したい。

業界の嫌われ者と呼ばれた工具メーカー

TOTIMEは中国の大連のとある会社のPBとして始めました。その会社と旭商工の関係が築かれたのは、旭商工が2015年に海外事業を始め、中国や韓国、東南アジアに顧客を40社ほどとお付き合いが始まり、その顧客の一社として付き合い始めたのがきっかけなのです。

ある時、その会社からTOTIMEというブランドを立ち上げたから日本で販売してほしいとの依頼がありまして、その時に快く承諾をしたと言いたいのですが、そうではなく、日本の切削工具業界市場は一部の海外メーカー、例えばサンドビックやイスカルなどを除けば、殆どが国内メーカーで埋め尽くされた市場であるため、無名の海外ブランドを販売するには相当な障壁があることは想像に難しくない事でした。

特に日本の市場では韓国製品や中国製品はメディアの影響もあり、あまり受け入れられない。そういった思いから、その販売に投資を進めることを躊躇したのは事実でありました。とは言っても、当社の海外のお客様からの依頼という理由なので、全てを断るのではなく、ほんの数千万円の在庫購入で細々販売してみようといった思いで超硬エンドミルだけ一部購入するという形でスタートすることを決めました。

残念なことに、当時はTOTIMEのエンドミルのラインナップは乏しく、等リードのエンドミルが主流でした。日本では最先端のCNCマシニングセンタを使用し、高速加工が主流となっているため、どうしても不等リード不等分割の防振型エンドミルがラインナップとして必要であり、今のままでは販売が進まないと実感していたことも事実でした。



今回、TOTIME販売に至るまでの経緯を語った
白井 本部長

CGコーティングとの出会い

そんなこんなで細々と販売をしていくと決めていたにも関わらず、段々と商売魂に火が着きだして、何とかして販売を拡大したいと毎日考えるようになっていました。

ある時、TOTIMEのスタッフが当社に訪れる機会があり、その時に同行していた台湾人の男性がおもむろにエンドミルをポケットから取り出し、これを日本で売ってみたいかと尋ねてきました。そのエンドミルのコーティングはシャンパンゴールドで非常に美しく、日本では見たことがない代物で、大げさに言うわけではないのですが、体中にビビッと「これだ!」と電気信号のようなものが走ったのを鮮明に憶えています。

まさに一目惚れでした。「これは何のワークを削れるのですか?」と聞くと、「SSや耐熱合金に相性が良い」と言うので、コーティング成分を詳しく聞き出し、そして日本製の母材を使用しているとの事で、新しく商品ラインナップに入れることをそこで決めました。



新商品の日本販売を進めるため綿密な打合せを行います。

この製品をTOTIME JAPANのオリジナル商品として販売することを決定し、加工試験も幾度となく行い、これならいけるという手応えから一気に在庫を数千万円投資することを社として決定し、更にオンラインショップを同時に開設し、キャッチコピーとして「業界の嫌われ者と呼ばれた工具メーカー」と題し、社を上げて一気に営業を仕掛けることにしました。

京セラ、住友の超硬母材を中心に、セラチットといった海外の有名母材ブランドを使用し、刃形を台湾の研磨工場と共に開発し、不等リード不等分割でハイスベックであり、且つ国内メーカーに比べても非常に安価であることを売りに販売を進めました。

販売を進めて約5年。ようやくセーラーとしても年間1億円を販売することができ、今後は、1年以内に今の倍の1億円の売り上げを目指していきます。



特集

旭商工株式会社がTOTIME

およそ5年の月日を経て、日本各地でTOTIME製品を使用する日本ではTOTIME JAPANとして超硬ソリッドエンドミルを関西を中心に多くのCNC金属加工業者がTOTIMEという無名の

豊富な品揃えと今年の新商品

本年度、TOTIMEの新しいアイテムとして、スローアウェイのチップ交換式ドリルとツール管理をデータ化するツールストックカーの発売を決定しました。チップ交換式ドリルは「T1ドリル」という名称で発売が決定しました。T1ドリルの性能は、他社と比較しても全く引けを取らず、現在も加工テストを繰り返し行っています。消耗品となる切削工具は繰り返し使用するため、価格に関しても十分に満足できる価格設定を行っています。またツールストックカーは主にチップの管理、またエンドミルなどもストックができ、誰が、いつ、何個の工具を取り出したかがデータ化されるため工具管理の見える化が出来ます。

TOTIME JAPANとしてのシリーズは60種類以上、超硬ソリッドエンドミルに関してはアイテム数が230アイテムを上回っております。販売コンセプトとしては、巷にある単なる機械工具商が始めた少シリーズ、少アイテムの、価格だけを安価にした便利ツールではなく、お客様への選択肢の幅を広げ、ハイスベックで高寿命工具をコンセプトとしています。もちろん価格も重視していますが、安価で仕入れることが出来るルートがあるという事実だけの事であり、高品質への拘りを第一義とし、品質を落として安価に製作させることは毛頭ありません。安価だけに拘るのであれば、一部シリーズを分けて発売しているプライススターを選択してもらえば良いと考えています。



▶ 今期発売が決定したスローアウェイ式ドリルその名もT1ドリル。高性能、低価格で発売します



右がT-80H最大80種類1280個収納可能
左がT-60H最大60種類 960個収納可能



スプリングを利用した搬送構造
アタッチメントを取り付ければ
エンドミルやドリルも収納できる

変わらない業界を変えることが出来る

TOTIMEの販売形態は私たちが独占的に決定できるわけであるため、業界の暗黙のルールで決められた、「営業活動を行ってはいけない（よろしくない）ユーザー」は存在しません。価格も自由に決定出来ます。これがいわゆる「業界の嫌われ者と呼ばれた工具メーカー」との表現に至った理由なのです。好きとか嫌いではなく現場のニーズに一つでも応えられる事が、私達の本業である商社としての使命だと感じています。それを踏まえた上で、今後もTOTIME JAPANの活動に期待をして頂ければ幸いです。

TOTIME JAPANは、TOTIME オンラインショップのキャッチフレーズである「はみ出さない」と新しい世界は見えない」をモットーに、温故知新を大切にしながらも、変えなければ、これ以上進めないものであるならば、革命的に変えていくという気概でこれからも進んでいきます。ここで説明すると非常に長い説明になるため割愛しますが、販売形態が優先的に守られ、お客様のニーズに本当に応えることが出来ない事例もたくさん存在します。いわばTOTIMEの販売形態は私たちが独占的に決定できるわけであるため、業界の暗黙のルールで決められた、「営業活動を行ってはいけない（よろしくない）ユーザー」は存在しません。価格も自由に決定出来ます。これがいわゆる「業界の嫌われ者と呼ばれた工具メーカー」との表現に至った理由なのです。好きとか嫌いではなく現場のニーズに一つでも応えられる事が、私達の本業である商社としての使命だと感じています。それを踏まえた上で、今後もTOTIME JAPANの活動に期待をして頂ければ幸いです。



「TOTIMEを使って良かった」と言われることが本当にやりがいを感じます。熱い気持ちでこれからも販売活動を続けて参ります！



新しい「価値」の創造

商社の未来へ向けたチャレンジ

お客様に届けたいもの、
それは「環境改善」「利益」を提供すること
全ては「見える化」から始まる…

この数年でデジタルテクノロジーの発展、新型コロナウイルス流行による働き方の大きな変化・ニーズの多様化により益々、企業発展をしていく為に大きな課題を抱える時代へと突入しました。

■生産現場における「環境課題」(SDGs・カーボンニュートラル・ESG投資・サプライヤー要求強化) ■働き方における「人的課題」(少子高齢化・技術継承・働き方改革) このような時代の中で私達商社として「何が出来るか？」を考え、企業様の課題解決に対し共に汗を流し貢献していく事がこれからの商社使命である。

流通からの脱却を図り、パートナーシップを結んで頂けるこそが未来の商社であり、2023年9月に新事業として「営業戦略部」を立ち上げました。

「省エネ事業」「効率・工数削減事業」の2つの柱を軸に各企業様へご提案を行う事業・・・それは「まずは私達商社から汗を流し進めていく事こそが商社のこれからの努め」であると捉えております。



昨年11月、各企業様に当社の事業説明会を開催させて頂きました。(門真ルミエールホール)

非常に多くの企業様がお集まりいただき誠にありがとうございました。

ご参加頂きました企業様の多くは環境課題・人的課題が大きなボトルネックとなっている状況であり、どこから着手すべきか？をより具体的にご提案をさせて頂き、企業様のニーズに合わせて一歩ずつの改善へと繋げていければとの想いで部署メンバーは全力で取り組んでおります。

現在、ご参加頂きました約90%の企業様と取組を進めさせて頂き重ねて御礼申し上げます。

そして2024年3月におかげ様で第2回の事業説明会開をさせて頂く事となりました。急遽の開催となり御多忙の折にも関わらず多くの企業様ご参加賜り厚く御礼申し上げます。

2024.3.6 第2回事業説明会

【1部】 エアー機器関連事業説明

【2部】 職場環境改善における 提案事業説明



■第2回 事業説明会 【1部】 【2部】 様子



トレーディングによる

企業課題の解決が未来の利益に繋がる

課題解決を行う為には、まずは「見える化」(数値化)する事が何より重要です。その為には各企業様の潜在的課題を見つけ出すためにまずは「数値化」できるデータを抽出し、その後その原因となる箇所をどうすれば「改善」へと繋がるか?その「改善」が企業様にとつてどのような「利益」へ繋がっていくのか?を具現化してご提案する事こそがこれからの時代を生き抜くご提案であると確信しております。企業様の「利益」のご提案が結果として当社の「利益」となる事が重要です。目まぐるしく変化する時代の中で当社・営業戦略部は「情報の提供」と「利益のご提案」を第一にこれからも邁進して参ります。

「最初の一步」は、私たちに任せてください。

潜在的問題の「見える化」を行い

「課題解決」をご提案します。

各企業様は「ものづくりのプロ」であり「開発のプロ」です。私達商社は常に「情報のプロ」「提案のプロ」でなければなりません。私達商社と企業様がパートナーシップを構築し潜在的な課題を解決し変わりゆく時代に打ち勝っていく事が出来るか?我々社員一同、各企業様へ「感動接客」をお届けし企業様の未来発展へ全力でぶつかって参ります!!
これからも何卒お引き立て賜りますようお願い申し上げます。

旭商工 営業戦略部総括

坂井 秀幸



たくさんのご来場ありがとうございました

Special Thanks



ダイキンソ リューションプラザ フー八大阪に行ってきました!

製品を見て・触って・体感
フー八では、ルームエアコンをはじめ、空気清浄機や店舗用フィス用空調機器など、最新機器から人気製品まで幅広く展示しており、実際に見て、触って製品の大きさや質感、使い勝手を体感することが出来ます。
ショールームに来て頂くと実機を見ながら、納得のいくまでじっくり検討頂くことが出来ます。また、専門スタッフがお客様にあった商品を提案、そして信頼出来る販売店をご紹介しますので、安心してご相談ください。



ダイキンエアコン「うるるとさらら」のキャラクター びちんくん



実際にルームエアコンをお部屋に置いたイメージができるスペースが設備されています。



びちんくんと撮影が出来る★



湿度体感ルーム! 湿度の重要さがわかります!



MONOFUL YouTube でフー八大阪を取材!

是非ご覧ください



fuhu:OSAKA

営業時間 10:00 ~ 19:00 (最終入館 18:45)
休館日: 第2、第4水曜日・年末年始
入館料: 無料
〒530-0011 大阪市北区大深町3番1号
グランフロント大阪 ナレッジキャピタル 4階
TEL: 06-6359-2617

企業のお困りごと、気軽に旭商工までお問い合わせください!!

営業本部 営業戦略部

TEL: 072-652-5371 FAX: 072-652-5386

MAIL: asahi-project@astt.co.jp

〒566-0033 大阪府摂津市学園町1-1-26

<https://www.astt.co.jp>

旭商工





キャラクターだけではやっていけない、
ある大切なことに気づいたら5年目の春...

Focusing on

Taisei Shitamichi

2020年入社 本社営業部 二課 下道 大成

旭商工との出会いを教えてください

大学3年生の3月に、インテックス大阪で行われた合同企業説明会に参加をし、たまたま旭商工のスタッフに声をかけられたのが一番初めのきっかけです。

当初、私の就活の軸としては「モテる職業」に就きたいと思っていました(笑)。当時の彼女から「商社マンはモテる」という事を聞いていたので、自分の中では商社を軸にしていた(笑)。あと分かり易い飲料メーカーとか不動産といったところですかね。

でも実際、「商社」って何をしている仕事なのか当時の私にはさっぱりわかりませんでしたし、旭商工が何をしている会社なのかもよくわかりませんでした。でも「商社」という響きに釣られて、とりあえず選考に進もうと考えました。

選考が進むにつれて沢山の旭商工のスタッフとお話をする中で、スタッフの皆さんが明るくて、ハキハキしていて、それと凄く自分の事を褒めてくれたんです。認めてくれるというか。この人たちと一緒に働きたいと思いついて旭商工に入社することを決めました。

社会人になって失敗談はありますか？

沢山有ります(笑)。学生の頃それほど車の運転をしていなかったのですが、運転がうまくなくなりました。運転講習を兼ねながら上司と同行営業をするのですが、横にいる上司に何度も「危ない!!」とヒヤヒヤさせたり。それに留まらず、その後のお客様との食事を兼ねたミーティングで、本来なら若い新人の私がお客様にお茶を汲んだり、上司とお客様の食事のペースを見計らいながら自分も食事のペースを考えるなど、仕事なのでそういった配慮が必要なのですが、自分はパクパク食事をとって、上司がお客様に何回もお茶を注いだり、トイレの場所をお客様に教えたりと立ち回り。帰りの上司との車内での状況は、「想像にお任せします(笑)」

会社の為にお金を稼ぐという意識が無く、むしろ会社からお金をもらうという意識のほうが強くて、よく巷で聞く「新人あるある」のような失敗はたくさんしました。

営業で大切にしていることはありますか？

一言で言えば「信頼を大切に」です。

旭商工はOJTのような実践型の研修がメインで、実際に営業に出たのが入社4か月後、まだまだ業界かじりたてで右も左もわからない。最初は知識と経験が無い分、完全なキャリアクター営業です。学生の頃は割と友人も多く、仲間と上手くやっていたのでキャリア的には自信がありました。お客さんに気に入られるように全面的にキャリアクターで勝負していましたが限界はすぐに見えてきました。

有難いことにお客さんから注文を頂けるのですが、割と無難な商品と言いますか。型番商品とか返品代替えがきくもので、大きな設備案件とかは競合商社の知識のあるベテラン営業マンが受注するという構図が出来てしまっていました。

営業に出てこの4月で5年目になります。ようやく気づき始めたことは「信頼を大切に」でした。

お客様からの様々な依頼に対して、知識のない分回答が遅れてしまう。あやふやなままで回答をしてしまう。その結果を生み出したのは正に私自身であるのに、調べ物や仕事の量が多すぎて捌ききれないからレスポンスが遅れてしまうという言い訳を心のどこかでしていました。でもそれは、周りの人に頼ろうとせず自分で解決しようとした結果で、本当にお客様を一番で考えるなら、もつと上司や仲間のスタッフに頼るという事を学ばなければならなかったと思います。

キャリア的に世間を上手く歩んできた分、あまり人を頼らなくてもなんとかなるといふ過信が生ま

み出した間違いだったのかもしれない。仲間にも助けを求めたのであれば、仲間を助けなければ信頼関係は生まれません。そうやって「信頼」を育んでいくという事が、ひいてはお客様の為になるという事を最近になって強く思うようになりました。人脈が広がれば、知識は2倍3倍と入ってきますし、問題解決のスピードも格段に上がります。私達商社マンは、メーカーとの人脈、仕入先との人脈、仲間との人脈を広げることによりお客様に信頼される営業マンになれるのだと感じております。



旭の営業イチャ愛され可愛がられる下道くん
この笑顔が物語っています



今後ともお客様第一に営業に取り組みます！



2020年入社・5年目を迎える下道くん
今年更に期待の営業マンです
私生活では、先日入籍し秋にはパパに！
おめでた続きで顔から幸せが滲み出ています

営業で嬉しかった事と

これからの目標を教えてください。

営業に出て悔しかったことを挽回出来た時、すごく嬉しく思ったことがあります。

悔しいと思ったことは、人事異動や退職といったスタッフの移動が伴う時、営業マンである以上、担当ユーザーの変更がどこの会社でも伴うと思います。私が新しく営業に出た時、人事異動で他営業所に配属になった上司の営業マンがトップセールス級の営業マンだったんです。

どのお客様に行っても前任と比べられるんです(笑)。当然ですよね。「前任の〇〇君はもつとこうだった、あ、あだった」と。とにかく比べられる。もうそれが嫌で、その前任の先輩に追いつこうと頑張るのですが、なかなか追いつけない。

前述で述べたように、その先輩は人脈が広く、回答が正確で早い。何よりここが違うなあと思ったのは、お客様からの様々な要件、案件に対して興味をもっていること。

「なぜそれが必要のですか？」「それを選択すると、このような問題は出ませんか？」とか、とにかく親身になるのです。無理をして親身に装うのではなくて本当に興味をもたれているなあ。

その先輩から引き継いだお客様を担当して数年、「下道！担当変わったら旭商工から買えへんで！」「下道が担当でよかったわ」って少しずつ言ってもらえるようになったことが何よりも嬉しく思います。

自分自身の何が変わったかを分析することも大事なのですが、今は純粹にそれを「ありがと」言います。もつと頑張ります」と謙虚に受け止め、お客様へのサービス向上を念頭において日々営業に取り組みでいく事、その心を継続し続ける事が自身のこれからの目標です。



**BOLTING
SOLUTION
COMPANY**

ボルディング・ソリューションで未来の礎を築く、信頼の世界ブランド「TONE」

ボルト締結に関わる課題解決を通じ、「満足」「感動」「価値」を提供されている TONE 株式会社。
1938年の設立以来、手作業工具に始まり、動力工具、省力工具、トルク管理機器までに至る幅広い製品群を駆使し強みを融合しながら新市場を開拓中。今後とも「TONE」のDNAに深く刻まれた「締結」にこだわり続けお客様に愛され選んで頂けるブランド=TONEを目指します。

下記QRコードより
VRでご覧いただけます

最新注目の最新VRショールームを大公開!



約85年前の設立当初の製品から新製品、特殊品まで、総数4000点以上のTONE製品が展示されています。

TONE 工具の世界をご体験ください。



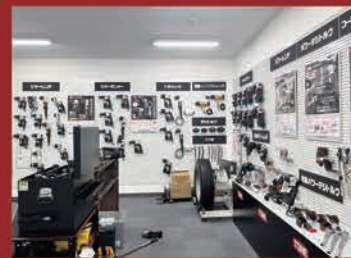
カーレースのピットを
思わせる展示コーナー!!
赤×黒で統一されて素敵



おしゃれな工具箱に囲まれて♪



壁一面TONE製品
たくさん
の工具たちが
ものづくりの現場を
支えています!



ショールーム見学の様子をMONOFULで公開中!

TONE 株式会社がお洒落でびっくり!! ボルトの締め付けトルク管理の体験も!
ショールームが楽し過ぎてはしゃぎ過ぎた!



【前編】



【後編】

【潜入】前編 TONE 株式会社がお洒落でびっくり!!
ショールームが楽し過ぎてはしゃぎ過ぎた!!!! #86

【体験】後編 TONE 株式会社のショールームでボルト
の締め付けトルク管理の体験をさせてもらったら、
TONE の工具が凄いに今更気づいた!!! Part2 #87

YouTube
チャンネル登録おねがいします!
ものづくりMONOFULチャンネル





旭商工公式 X 情報
(旧 Twitter)



フォロワー 10,000人突破!

いつも MONOFULのXをご覧頂きありがとうございます!
お陰様で先日“フォロワー 10,000人”を達成することができました!
本当に嬉しいです、皆様いつもありがとうございます><

ものづくりと旭商工の魅力をよりお伝えするべく、
社内の出来事や社員の様子を沢山更新していきます!

今後とも MONOFUL X をよろしくお願ひいたします^^



ASAHI SHOKO. 大阪府摂津市にある
【機械工具専門商社】です!
ものづくりの魅力、社内の様子を
ざっくばらんに配信していきます!



MONOFUL@旭商工【公式】 @AsaHI1953

YouTube MONOFUL チャンネル 検索

工場広すぎ!! 超レア撮影!!

可搬形発電機で絶大な信頼を得る
Denyo デンヨー株式会社 福井工場に潜入!!!

発電機デカすぎ!! いや、まじ美味い!!

【工場潜入】超レア!!! 可搬形発電機で超有名なデンヨー株式会社の製造現場へ潜入!!! 1100kVAの発電機も作っちゃうすごい会社!!!#85

デンヨーさん公式 SNS はこちら♪

YouTube チャンネル ID: @denyoco.ltd.2161enyo_jp

X (旧 Twitter) ID: @denyo_jp

MONOFUL 通信

今回は、可搬形発電機のリーディング企業であるデンヨー(株)の福井工場に潜入!! 発電機が出来るまでの工程をお見せしちやいます!!

デンヨーはなんと出力二〇〇kVAの可搬形発電機を作れるという技術集団で、その製品たちは様々な現場で活躍しています。なかなか見れない現場を取材させて頂きありがとうございました。

是非ご覧ください!!

超レアですので

動画はこちらから!

Denyo (福井工場)

〒919-1397 福井県三方上中郡若狭町相田 38-1



SDGs 活動 / CSR 活動 旭商工の

社内で出来るSDGs活動としてペットボトルキャップ回収を行っており先日、社会貢献の証として認定 NPO 法人より“感謝状”を頂きました。微力ではありますが、少しでも支援できたこと大変嬉しく思います。

“ひとりでも多くの子どもたちにワクチンが届きますように”

ペットボトルキャップ回収とは別に、不用品回収、CSR 活動として、IMCCD(認定 NPO 法人)を支援しております。売上の一部を寄付しており、昨年度は井戸を寄贈致しました。子どもたちの水を浴び、笑顔な様子を見た時には、寄贈して本当に良かったと心から思えました。

今後とも社として積極的に支援活動を行ってまいります。



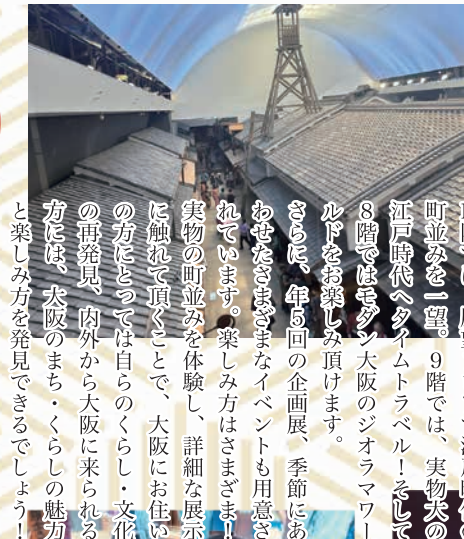
今回は、西日本の中心的都市「大阪」の歴史を学び、関西屈指の名所「大阪城公園」で桜を感じようをテーマに各スポットをご紹介します。まずは大阪のまち・住まいの歴史と文化をテーマにしたミュージアム「大阪くらしの今昔館」を訪れ、大阪城公園へ足を運びました。当社営業下道と経営企画江頭が大阪の魅力をお届けします。
楽しんでってや♪

- 江戸時代にタイムトラベルしよう -

大阪くらしの今昔館は大阪の「住まい」を中心に、「暮らし」から「まちづくり」までをテーマにした歴史ミュージアムです

【10階】

人間国宝で落語家の桂米朝さんによる解説を聞きながら、江戸時代の大阪の街並みを一望できます！



10階では、展望フロアで江戸時代の町並みを一望。9階では、実物大の江戸時代へタイムトラベル！そして8階ではモダン大阪のジオラマワールドをお楽しみ頂けます。さらに、年5回の企画展、季節にあわせてさまざまなイベントも用意されています。楽しみ方はさまざま！実物の町並みを体験し、詳細な展示に触れて頂くことで、大阪にお住いの方にとっては自らのくらし・文化の再発見、内外から大阪に来られる方には、大阪のまち・くらしの魅力と楽しみ方を発見できるでしょう！



【9階】

実物大の街並み「大坂町三丁目」光と音で町と町家の1日を演出します！



伝統的な遊びのコマやお手玉を楽しめるスペースも！
子供の頃に戻った気分♪



ここで！衣装チェーーンジ！
"着物体験"が出来るので私達も着替えました♪



なにわ町屋の歳時記

～ぶらり歩いて体感する大阪の町 高森の装わり～

小間物屋



- 大阪町三丁目マップ -



呉服屋



1930年代（天保年間）の大坂の街並みを実物大で再現。軒を並べる大・小の町家、ひときわ高い火の見櫓（やぐら）。町の入り口の木戸門をくぐるを風呂屋や会所家のある大阪の町。路地を抜けると裏長屋の世界。200年前の町並みを自由に散策出来ます。

風呂屋



風呂屋

本屋



本屋



仔犬のくろちゃん

- モダン大阪パノラマ遊覧 -

【8階】

常設展示会では、近代大阪の街の変遷をジオラマと映像で紹介。企画展示会では多彩なテーマで展示会を開催しています！



正・昭和の大阪への発展、そして戦災と戦後の復興への歴史を再現した精巧な「住まいの大阪六系」を中心に、都市に住むゆかしさをテーマにした大阪新名所・通天閣・天神祭、賑わいの心斎橋筋商店街など、動きのあるジオラマ模型もおもしろい！そしてレトロなくらしの道具も必見です。



明治の文明開化から大



企画展文様採集

本展「文様彩集（もんようさいしゅう）」では大阪くらしの今昔館が所蔵する近世・近代の資料の中から、魅力的な文様を選びすぐて紹介します。長い歴史の中で受け継がれてきた伝統的な意匠や、創作意欲をくすぐるユニークな表現など、文様が織りなす多様な世界をお楽しみください。

2024 2/1-4/7
会期終了済み



大阪城公園 行ったぞ！

〒540-0002 大阪市中央区大阪城 1-1
TEL : 06-6941-3044 / FAX : 06-6941-2197
開館時間 9:00 ~ 17:00 (入館は 16:30 まで)



大阪城天守閣の入場列!?
とても長かったです。



外国からの観光客の方も
たくさんいらっしゃいました!!



営業 下道
キメてます★

大阪城は、戦国時代の大本願寺（石山本願寺）を前身とし、織田信長と戦った石山合戦、豊臣秀吉による築城、大坂の陣による落城、徳川幕府による再築、明治維新の動乱による焼失、明治維新後の陸軍管轄、戦後の公園整備と日本の歴史とつねに深いかわりを持ちながら現在に至っています。いま見ることができるといって古建造物は、すべて徳川時代以後のもので、一帯は国の特別史跡に、古建造物のほとんどは重要文化財に指定されています。天守閣は、豊臣時代・徳川時代に続く3代目のもので、現在まで90年以上の歴史を刻み、国の登録文化財にも指定されています。そして復興以後「大阪城天守閣」という名の歴史博物館として、豊臣秀吉や戦国時代、大阪城の歴史にかかわる豊富な文化財を収蔵し、内部の展示室において随時入れ替えを行なっている公開しています。

おひるごはん

お屋は高知県発の屋台風ラーメン居酒屋「ラーメンチョンマゲ大阪天六店」へ！地元名物「玉子焼きめし」がウリ！なので、玉子焼きめしと一番人気の塩味「零」と醤油味「壹」、味噌味「貳」を頂きました！どれもとても美味しかったです^^



○ラーメンチョンマゲ大阪天六店
住所：大阪府大阪市北区天満橋6-1-28
TEL : 050-5570-1262
営業時間
月・火・水・木・金・土
11:30 - 14:45 L.O. 14:30
18:00 - 00:00 L.O. 23:30
日
11:30 - 21:00 L.O. 20:40
● 定休日：不定休

是非この機会に「大阪」来てみてやっ！
いかがでしたでしょうか？
今回ご紹介したスポット以外にも道頓堀や通天閣海遊館など人気スポットはまだまだ沢山あります！
前回ご紹介した京都に続く、インバウンド観光客を惹きつける関西中心都市の大阪。2025年には大阪・関西万博を控えていることから、ますます注目を集め、多くの観光客が大阪を訪れるでしょう。



えがちゃんめっちゃ驚いてる!?
その先には... なんと「おぼろぶ」が取材に★



TAKE FREE
WE ARE vol.5

WE ARE
vol.5
2024

<https://www.asitt.co.jp/>

2024/4
★発行：旭商工株式会社 大阪本社 〒566-0033 大阪府摂津市学園町 1-1-26 TEL：072-652-5371



Asahi
Cherish trust and create the future.
Asahi Shoko Co., Ltd. sells producer goods that are necessary for manufacturing