

# かながわ 商店街新聞

発行所  
社団法人  
神奈川県商店街連合会  
〒231-0015  
横浜市中区尾上町5-80  
神奈川県中小企業センター 3F  
Tel. 045(633)5184  
http://www.kenshoren.com/

発行人  
熊沢 昇  
発行日  
年4回発行  
1部:200円/年間:800円  
No.324  
より密接なサポートを  
県商連の  
今年度事業案内

2面  
上手に活用!  
神奈川県商店街  
支援施策のご案内

3面  
横須賀エリア  
マネージメント  
株式会社  
(横須賀市)

相模原市、商店会への  
加入促進を呼びかけ

4面  
「都市圏に乱立する  
SCは商店街の  
代役になりえるか?」  
徳神田経営研究所所長  
神田 邦夫

情報化促進事業「自主  
県商連ホームページに、  
商店街施策や空き店舗情報  
などの掲載に加え、最新  
ニュースやセミナー案内等  
をタイムリーに発信するな  
ど充実強化を図ります。

行政への要望  
地域商業の振興に関する  
施策、法律・制度の整備な  
どに対する商店街の要望を  
取りまとめて、関係行政機  
関等に提出するとともにそ  
の積極的支援を要請しま  
す。

より密接なサポートを

## 県商連の今年度事業案内

個店HP研修の充実など、研修会事業を強化

### ●研修会・情報交流会 の開催

□商店街活性化事業研修会  
地域に密着した街づくり  
や販売促進等で成功した商  
業経営者、商店街役員等を  
招いた講演・研修会を開催  
します。年七回開催予定。

- ①商店経営の戦略と戦術  
(七月)
- ②商店街活動の目標と実践  
(九月)
- ③商店街の活性化策とまち  
づくり (二月)
- ④⑦ 地域ブロック  
でテーマを選定(順次)

### □地域商業振興研修会 [補助]

大型店・業者等で構成  
する県商業振興協議会とと  
もに、地域特性を生かした  
商業振興のあり方を検討す  
ると共に、大型店等と交流  
を深める研修会・交流会を  
開催します。

### □情報交流会 [自主]

時代の変化に対応した経  
営戦略や商店街の活性化策  
等をテーマにして、地域交  
流及び情報交換会を開催し  
ます。  
開催時期：二月

### IT関係

□ホームページ作成研修事  
業 [委託]

個店の情報化を促進する  
ため、初心者を対象にホー  
ムページの開設に向けた作  
成・運営に必要な技術を修  
得する研修会(初級編)を  
実施するとともに、更に魅  
力あるネットショップ構築  
のためのノウハウ等を学ぶ  
研修会(中級編・上級編)  
を実施する。

①初級編  
十名 六日コース  
(ホームページ作成ソフ  
トの操作方法を中心に学  
習)

### ②中級編

二十名 六日コース  
(写真撮影やキャッチフ  
ーズなどの実践方法等  
を学ぶ)

③上級編  
二十名 三日コース  
(売上げを上げるための  
戦略を学ぶ)

□商店街実態調査事業  
[補助]

商店街の実態を調査し、  
現状と問題点を把握するた  
め、一定期間専門家を  
派遣する。

### 講師派遣

□商店街総合相談事業  
[補助]

商店街・個店の抱えてい  
る身近な問題についてコン  
サルタント等を交えて相談  
に応じ、対応策を探ります。  
派遣件数 二十件

□商店街ブログ作成支援事  
業 [補助]

商店街の簡易ホームペー  
ジ(ブログ)作成を支援す  
るため、一定期間専門家を  
派遣する。

### ●広報・情報提供事 業

□新聞発行事業 [補助]

商店街運営等に関する最  
新情報及び本会事業、行事  
等を掲載した会報紙「かな  
がわ商店街新聞」を年四回  
発行し、会員、関係機関に  
配布します。また「かなが  
わ商店街通信(FAX)」か  
ながわ商店街メールマガジ  
ン」を発行し、会員、関係  
機関に配布・配信します。

□商店街ガイド作成事業  
[自主]

商店街名簿と県の行政施  
策等を収録した商店街ガイ  
ドを作成し、会員、関係機  
関に配布します。

### ●表彰事業

□商店街役員表彰 [自主]

地区商店街(会)連合会  
等の役員であって、地域商  
業者の模範となる者を表彰  
します。会長賞二十人。

□商店街特別表彰 [自主]

商店の発展繁栄に寄与し  
た優良商店従業員や商店街  
の円滑な運営に尽力した優  
良商店街職員を表彰しま  
す。知事賞十人・会長賞二  
十人。

### ●組織強化

□共済促進事業 [自主]

経営者並びに従業員の福  
利厚生に資するため生命保  
険等の共済事業の促進を図  
ります。

□組織強化事業 [自主]

未加盟の地域商店街連合  
会や商店街に対して、本会  
への加盟を勧誘するととも  
に、大型店等の賛助会員の  
加盟を図ります。またあわ  
せて、未加入店や大型店等  
の加入促進に向けての取組  
みなど必要な情報を地域に  
提供し支援します。

### ●その他

□商店街支援会議 [協議会]

商店街の活性化を図るこ  
とを目的に、関係の行政機  
関、関係団体等が協力し緊  
密な連携の基に総合的対策  
の推進について協議を行  
います。

□コンクール等指導事業  
[自主]

各地域の商店街コンクー  
ル、イベント等の後援や優  
れた作品等を表彰します。

# 受付中!!

## あなたのまちの、 商店街110番!

### 商店街総合相談

何かお困りなことは、ございませ  
んか?  
お店のこと、商店街のこと。みな  
さんが抱える様々な問題につい  
て、専門家を派遣して、無料でご  
相談に応じます。  
お申し込み・お問い合わせはお電  
話ください。

## 商店街ホームページの ことなら何でも対応!

### 商店街ブログ作成支援

商店街ホームページが古くなって  
しまった、使いづらい……。  
そんな時はこの事業をご活用くだ  
さい。みなさんの商店街にホーム  
ページの専門家を派遣します。  
手取り足取り指導を受けられ、ブ  
ログ形式の使いやすくて見やすい  
ホームページが作れます。もちろ  
ん新規にホームページを立ち上げ  
る場合も受付けています。  
アドバイザーの派遣と、簡易シス  
テムの費用を補助します。  
(商店街には五万円の自己負担を  
お願いいたします)  
ブログ作成を希望される商店街  
は、県商連までお問い合わせくだ  
さい。

県商連事務局(担当:古性)  
045-633-5184

見方の記号  
県補助事業 [補助]  
県委託事業 [委託]  
自主事業 [自主]

## 事業資金の調達を信用保証でサポートします!

# 無担保保証の割合が約90%!

## 無担保

当協会をご利用いただいている  
中小企業のお客さまのうち、  
件数で約90%が無担保保証です。

(注)平成19年3月末実績

法人の代表者以外の連帯保証人は  
原則不要!

私たちは親身な対応を心掛けています。お気軽にご相談ください!

神奈川信用保証協会  
業務統括課 ☎045-681-7118

ホームページ: <http://www.cgc-kanagawa.or.jp>



上手に活用!

神奈川県商店街支援施策のご案内

19年度の最新情報です。ぜひ活用ください

概要・実施状況等

○商店街施設整備事業

商店街団体等が行う施設整備事業に対して補助を行う商店街の活性化を推進する事業です。

○商店街地域協働促進事業

商店街とNPO・学校等、地域活動主体との連携事業を支援する事業です。

○商店街活性化支援事業

空き店舗活用支援として

整備されました。

○商店街体験ツアー

商店街周辺の住民を連れて商店街を体験するツアーを行い、消費者の生の声を集める事業です。

て、空き店舗の改装費や賃借料などについて補助を受けることができます。

○商店街競争力強化支援事業

商店街競争力強化支援事業(補助) ソフト事業への補助

支援拡充

1 商店街団体への支援/商店街、商工会、商工会議所、事業者グループ等を支援します

Table with columns: 対象者, 対象事業, 補助率, 補助限度額, 問い合わせ先

商店街施設整備事業(補助)

Table with columns: 対象者, 対象施設, 補助率, 補助限度額, 問い合わせ先

商店街活性化支援事業(補助)

Table with columns: 対象者, 対象事業, 補助率, 補助限度額, 問い合わせ先

Table with columns: 対象者, アドバイザー派遣制度の種類, 費用負担, 派遣回数, 問い合わせ先

Table with columns: 対象者, 対象事業, 問い合わせ先

Table with columns: 対象者, 内容, 問い合わせ先

2 商店への支援/お店を営んでいる方、これから開店する方を支援します

Table with columns: 対象者, 内容, 問い合わせ先

県商連 推せん会社. List of companies: アイエンス, エフ・ケイ・シー, 五光 小田原店, サンライト中央, 日米アトム, 日本街路灯製造, 前田道路, 日立ビルシステム横浜支社, ポートサイド印刷

商店街の活性化をお手伝いします!







# 提言

## 「都市圏に乱立するSCは商店街の代役になりえるか?」

### SCは商店街に代われない!

SCは商店街の代わりになれるかの問いかけには、答えはいたって簡単。「フー」です。その理由を売る側と買う側のそれぞれの状況について説明します。

### SCの商品はどこにでもあまる

まず売る側です。一言で言えば、SCで取り扱っている商品やサービスをみると、画一化されたものばかりです。それはそうです。SCに入っている店は、核テナントのスーパームセレクトの専門店も、全国各地にいくつも店舗を出しているところからです。

チェーン展開している場合、どの店でも、同じものを取扱わなければならない。商品が同じでも、品質や形や容量が店によって違ったのは、多店化はできません。つまり、商品はまとまった数を必要とします。そのためには、添加物を入れ大量生産して、しかも在庫量を確保するために賞味期限のあるものは、

保存料等を入れて日数を伸ばしていただきます。そしてアルバイトやパートの店員が大量生産された商品を販売したり、マニュアル等で均一化されたサービスで接客をしています。これでは、アマチュアでも扱える商品やサービスです。どこにでもあり、どれも同じです。

### こだわり商品は商店街だけ

SCに出店しない専門店には、「こだわり」を持っています。「本当の豆腐を食べてもらいたい」とか「足に合った靴を履いてもらいたい」等です。その店にしかないものがあります。ただし、プロの商品やサービスには代わりがありません。いわゆるオンラインワンです。

これは、独立店舗からなる商店街の世界です。SCには不向きです。このようにSCと商店街は、置かれている状況が違います。本物の材料だけでは、量産化ができませんので、添加物を入れて品質よりも販売量重視の専門店でなければSCには入れません。そのような店の集合体であるSCが、こだわりのある本物を扱う店からなる商店街に

取って代わることはできません。どちら焼きを例にしても少しわかりやすく説明します。文明堂の三笠山は、おそらく最も売れているどら焼きの一つでしょう。量を確保するために賞味期限を六〜九日間にして大量生産をしています。文明堂は全国各地のSCに出店しています。どこでも三笠山を手に入れることができます。また、どこでも買って同じ味です。

一方、上野のうさぎやの「どらやき」はどうでしょう。おいしどら焼きとして人気が高いです。本物志向で添加物はなく、賞味期限は二日です。できればその日に食べて欲しいと店の人は言います。手づくりです。数に限りがあります。商店街にある自分の店だけ売っています。本物の味を求めて、店内はいつも人が絶えません。

ちなみに、利用者のクチコミ情報を行っているアスクユー・ドット・コムの評価では五満点で、うさぎやのどらやきは三・七二で全国トップです。三笠山は二・〇〇です。これからも、うさぎやの「どらやき」はSCでは手に入れることはでき

きないでしょう。

### 消費の主役はシニア層

次に、買う側を見てみます。SCが主な客層としている二十〜四十代のアダルト層が、今後も買物の主役ならば、SCが商店街に取って代わることは可能でしょう。しかし、これからは違います。日本は世界一のスピードで高齢化が進んでいます。つまり五十代以上のシニア層が最も多くなり、買物の主役が、シニア層になることは、まず間違いないこととです。

アダルト層のかけりは、数字に表れています。SCは、既存店の売上げが前年割れで苦しんでいます。その対策として、売上げ効果が期待できる新規出店力を入れています。しかし、今度の都市計画法改正で十二月からは、今のように工場跡地にオープンさせることは難しくなっています。しかも改正後は、既存のSCではリニューアルもできなくなります。SCは近々、大転換を図るでしょう。

さらに政府も人口減少時代に対応してコンパクトなまちづくり方向

転換していますから、SCが商店街に代わることは、非常に難しいでしょう。

### シニアは眼も舌も肥えている

そして、消費の主役になるシニア層は、手ごわいのです。人生経験が豊富ですから、モノを見る眼を持っています。本物志向です。化繊の入った混紡の衣料には、目もくれませんが、舌が肥えています。添加物の入った食品では、満足しません。若い時には数を揃えるために質より量で買いためでしたが、もうそんなことをする必要がないのです。「良いもの」を着て、「おいしいもの」をいただくライフスタイルが基本となります。一部のデパートがそれに気付きこだわりのある高級化の路線を進めています。

SCにある商品やサービスでは、「買いたくないものがない」と言われるでしょう。SCでは買物の主役となるシニアの心をつかむことは出来ません。だから、商店街の「こだわり」のお店の出番となるのです。



プロの商品やサービスには代わりがありません。いわゆるオンラインワンです。



(株)神田経営研究所所長 神田 邦夫

### 今からでも遅くない!



日産の新車を買われた方は、ぜひ県商連にお知らせください。一万円の商品券をプレゼントいたします!

ご好評につき、日産車購入キャンペーン続行中!!  
みなさんにご協力いただいているこのキャンペーンも、県内全体で60台を超えました。これが100台を超えると、皆さんの商店街にお支払いしている手数料が5,000円にアップします。3,000円しかお支払いしていなかった商店街にも、その時点より過去の購入台数に応じて、追加で2,000円お支払いします。  
(※なお、購入台数が100台を超えた時点より後に、新規でご購入された分の手数料は、3,000円に戻ります。そしてまた100台を超えたと、追加の手数料2,000円をお支払いいたします)  
ぜひ、商店街会員の中で日産車を買われた方にお声をかけてあげてください。(ご家族はもちろん、従業員さんやそのご家族でも適用になります!)  
購入された方と、あなたの商店街がトクをします!  
※本キャンペーンの特典は、他の日産自動車(株)が行っているものと重複して応募することはできませんのでご了承願います。

お問い合わせ・お申込みは、県商連事務局まで Tel.045-633-5184

### 事務局からのお知らせ

商店街核店舗づくりマニュアル完成!  
商店街の核となるようなお店をつくる事業「商店街核店舗づくり支援事業」で、十八年度は、書籍・文具業を取り上げました。地域のモデルとなるような魅力、集客力をもった書籍・文具店をつくることを目的に、丁寧な個店の指導を行いました。その結果が「商店街核店舗づくりマニュアル(書籍・文具業編)」としてまとまりました。この冊子に関するお問い合わせは事務局(電話:045-633-5184)にお願いいたします。



3月23日に、核店舗づくり支援事業のモデル店になっていた2店の方と消費者代表とを招いてシンポジウムを行いました。