

# 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  
神奈川中小企業センター3F  
Tel.045(633)5184  
http://www.kenshoren.com/

発行人  
和田 義盛  
発行回数  
年4回発行  
(1部:200円/年間:800円)  
No.325

1面  
●個店向けオリジナル  
販促ツールが完成  
●第37回通常総会  
新会長に和田義盛氏  
●「手配りチラシを描  
きなから学ぶ」  
活性化研修会

2面  
子どもがお店で販売体験  
【久里浜商店会】  
●商店街における子  
育て支援活動に関  
する調査結果概要  
がまとまる

3面  
●賛助会員・推せん会  
社との交流会を開催  
21世紀の街★元気なお店  
さぼてん大倉山駅前店  
(横浜市港北区)

4面  
●商店街が実践可能  
な子育て支援を考  
える [提言:為崎緑氏]

## 「5分で作れるミニチラシ」と DMのテンプレート集が完成

この販促ツールは小冊子  
となっており、全四十ペー  
ジ。手渡し用のチラシ六種  
類、DMが六種類、合計で  
十二種類のテンプレートが  
収録されている。  
いずれも、大きな見出し  
がすでに書かれており(図  
①参照)、空欄になってい  
る部分に、各店に合ったお  
奨めの商品やサービス、メ  
ニューを書き込むことで自  
由に活用できるようになっ  
ている(図②参照)。  
ある程度出来上がってい  
る図案に、文字を付け足す  
だけなので、あれこれ悩ま  
ずに簡単に素早く、チラシ  
やDMを作ることができ  
るように考案されている。  
チラシは、新聞に折込む  
ようなコストのかかるもの

ではなく、自店の業務に合  
わせて無理なく手配りでき  
るものを推奨している。新  
規のお客を得ることはもち  
ろんのこと、店に来店した  
お客に渡すなどして、リ  
ピーター客になってもらう  
ための仕掛けやノウハウ  
も、図案の中に込められて  
いる。  
この小冊子は、末尾にそ  
のままコピーして使えるテ  
ンプレートの原稿をセット  
して、一、〇〇〇円。(※県  
商連会員価格。非会員は  
一、五〇〇円)  
県商連としては多くの商  
業者たちに、このような  
ツールを活用して、ミニチ  
ラシやDMを実際の経営に  
役立ててもらえればと期待  
している。

★本冊子のお求めについては、商店街名・氏名・業種・送付先住所・電  
話番号を明記の上、FAXで県商連事務局までお申込みください。  
また、製品のサンプルなどをご覧になりたい場合や、商品に関するお問  
い合わせは、お気軽にお電話でご連絡ください。(担当:古性)

電話 045-633-5184 FAX 045-633-5185  
ホームページでもサンプルを見ることができます  
<http://www.kenshoren.com/>



必要ところが空欄になっているので、自分で文字を入れて完成させることができる

## なじみ客を逃がさない手配りチラシを 描きなから学ぶ

### 「第一回 商店街活性化事業研修会」

県商連は七月十日に商店  
街活性化事業研修会を開催  
した。例年、この研修会は  
個店経営のための実践的な  
手法を学ぶために開催して  
おり、今回は昨年に引き続き  
販売促進コンサルタントの  
金田晃氏を招いた。金田  
氏は、手書きでつくる手配  
りチラシの使い方や書きか  
たなどについて講演と実技  
を交えて指導を行った。  
金田氏は、今、なぜ手配  
りチラシが効果的なのか、  
その意義を前半の講義で話  
した。そして後半は用意し  
た手配りチラシのテンプレ  
ートを使って、実際に参  
加者に自店の商品やサービ  
スのアピール文を書き込ん  
でもらった。  
三十名ほど集まった参加  
者は、後半は思い思いにテ  
ンプレートにマーカーで書  
き込みながら金田氏のアド  
バイスを受けた。「たくさ  
ん書いたらお客に嫌がられ  
る」「なるべく簡潔に、具  
体的に」などの基本的な書  
きかたから、「世界で三つ  
だけの」と限定してみたら  
どうか」など具体的なアド  
バイスもあった。  
当日作ったチラシは、そ  
のまま持ち帰って使えるよ  
うになっているので、何人  
かの参加者たちはそのまま  
使えるようなチラシを書き  
上げており、今後に役立て  
るつもりだと話していた。  
(※今回テンプレートに  
した図案は、上記記事の  
「サッと5分でつくれるミ  
ニチラシとDM集」に収録  
されたものを使用した)

「講演のポイント」  
「チラシに色をお金をかけ  
てもムダ。等身大のチラシ  
を」  
新聞の折り込みチラシは  
ほとんど捨てられてしま  
う。情報が多すぎて、消費  
者の目に留まらなくなっ  
ている。だからこそ中小小売  
店は等身大のチラシをつく  
り、ピンポイントで手配り  
するか、来店客に配る手法  
が有効。  
「チラシは、チラッと見  
ても見えないもの。だから  
こそ、お客の目に留まるよ  
うに工夫しなければなら  
ない。簡単・明快・具体的  
なことを書く。シンプル・イ  
ズ・ザ・ベスト。あれもこ  
れもと書くとはチャグチャ  
になり、そうなる目にも留  
まらなくなる。  
「配達するときのついで  
などに、無理なく配る」  
チラシを配るときは、何  
かの配達ついでや出かけ  
るときなど自分の業務範囲  
で行うのが無理なくて良  
い。ポストインするとき  
はなるべく自分の業種らし  
い格好で(キーキ屋ならパ  
ティシエの格好、酒屋なら  
酒屋のエプロンをつけ  
て)。そうすると配ってい  
る姿を怪しまれない。今の  
時代、怪しまれないように  
チラシを配るには、商店の  
者だということが一目で分  
かった方がお客が安心して  
チラシを受け取れる。

## 第37回通常総会開催 新会長には、和田義盛氏(川崎市商連)が就任

県商連は五月二十一日、  
横浜市開港記念会館で第三  
十七回通常総会を開催し  
た。  
「平成十八年度事業報告  
並びに収支決算」、「平成十  
九年度事業計画並びに収支  
予算」の双方について、こ  
れを異議なく承認した。  
続いて任期満了に伴う役  
員の改選に移り、理事及び  
監事の選出を行った。理事  
候補者は五十五名、監事候  
補者は三名で全員が承認さ  
れた。

会長には和田義盛  
氏、副会長には次の六  
氏、専務理事には藤井  
清一氏が選任され、新  
三役が決定した。  
会長 和田義盛  
副会長 岡野誠一  
副会長 吉野栄輔  
副会長 高地光雄  
副会長 升水一義  
副会長 大久保浩  
副会長 増田 茂  
相談役 大村富蔵  
相談役 熊沢 昇



## 今からでも遅くない!

ご好評につき、日産車新車の  
購入キャンペーン続行中

日産の新車を購入された方は、  
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!

皆さんご自身、ご家族の方はもち  
ろん、従業員さんやその家族でも  
適用になります!

(別途所属商店街にも、販売手数料  
をお支払いいたします)

※本キャンペーンは特典は、他の日産  
自動車(例)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  
ご了承ください。

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

(キャンペーン申込書は県商連事務局  
からお送りいたします)

## 日産自動車は「横浜」で生まれ、「神奈川」で育ちました。

～神奈川県商店街連合会会員及び従業員の皆様へ～

日産車ご購入キャンペーン 2007年8月～10月  
今なら **10,000円**の  
ギフトカードプレゼント

10/31 (キャンペーン期間8月1日～10月31日)  
までに神奈川県の日産販売会社で  
新車をご契約された方に、10,000円のギフトカードを  
プレゼントいたします。(詳しくは店頭にてお問合せ下さい)



Photo: 20G, メーカーオプション装着車

新型SUVデュアリス デビュー  
**デュアリス 20G**  
(2000 2WD エクストロニックCVT-M6)  
車両本体価格 **2,220,750円**  
(消費税抜き価格2,115,000円)

※リサイクル料金が別途必要となります。 ※価格にはオプション代、保険料、税金(消費税を除く)、  
登録等に伴う費用等は含まれておりません。

日産では、すべてのお店で、すべての日産車をご購入いただけるようになりました。お近くの日産のお店へお越し下さい。

- NISSAN Blue Stage 神奈川日産自動車 ☎0120-37-2323
- NISSAN Red Stage 日産プリンス神奈川 ☎0120-05-1123
- 日産サティオ湘南 ☎0120-47-1132
- 日産カレスト座間 ☎0120-15-9018



# 子どもがお店で販売体験 久里浜商店会子どもインターンシップ

県内の商店街ではここ最近、地域の児童を受け入れ、一日お店で働いてもらうという「子どもインターンシップ」の取組みが増えている。そこで、早くからこうした取組みを続けてきた久里浜商店会に、そのノウハウについて尋ねた。



久里浜商店会(協)では、一部中学校から生徒七人の受け入れを行った。商店街の七つの店で、生徒たちは売り場に立ったり掃除を手伝うなどして、お店の業務を体験した。生花店では売りの花を整えたり、パン屋では商品の陳列、製茶販売店ではお茶をお客に出すなど、子どもたちが最初は緊張していたものの、だんだんと慣れてくると「試飲してもらおうのが面白い」「製茶の販売の生徒など、お客さんに納得してもらいたい商品を買ってもらおうことの意味などを学んだようだった。」「やはり子どもが店頭にいると、商店街の雰囲気

が明るくなりますね」と、この取組みについて話してくれたのは、商店街の専務理事を務める橋本篤一郎さん。この「子どもインターンシップ」事業の立ち上げから長くこの取組みに関わってきた。同商店会では、三つの小学校と三つの中学校の六年六回の「お店体験」開催になる。かなりの頻度だが、「イベントのようなものだから」と、橋本さんは商店街の負担はそれほどではないと話した。

まずこの取組みを実施する日は、確実に商店街の人手が増えるという。というのは、子どもたちの両親や祖父・祖母たちが様子を見に来るからだ。当然、彼らは各店の売上にも貢献してくれる。「来街者も増える上に、商店街が地域を大切にしているというイメージアップに結びつき、お客さんには、すごく好評なんですよ」橋本さんはそんな効果を話してくれた。

それを考えると、父兄たちが無理なく来られる休日を実施することが望ましいのだが、学校主体の場合は「授業」として行うため平日が多くなる。また、中学生よりも小学生の方が来街する父兄の人数が多くなる傾向があるのでも、商店街の本音としては、小学生を休日に受け入れるのが最もイベント効果が高いという。

久里浜商店会がこの「子どもインターンシップ」事業を始めたのは十年ほど前。当時の文部省指導の教育事業の一環で久里浜小学校の申し入れを受けてのスタートだった。今では学校側からではなくPTA主催での申し入れが多く、こうした点は特異ではあるが、同商店会には長い時間をかけてノウハウを蓄積させてきた。

準備の大きな手順としては、まず商店会内のお店に日時と受け入れができるかどうか回覧でアンケートをとる。そこで手を挙げてくれたお店のリストを学校に送り、子どもたちに希望を聞いてマッチングするという流れだ。同商店会では、小学生の受け入れは長いが、中学生はまだ数回しか受け入れていない。小学生の場合は「レを持って相手方の学校が責任

準備の大きな手順としては、まず商店会内のお店に日時と受け入れができるかどうか回覧でアンケートをとる。そこで手を挙げてくれたお店のリストを学校に送り、子どもたちに希望を聞いてマッチングするという流れだ。同商店会では、小学生の受け入れは長いが、中学生はまだ数回しか受け入れていない。小学生の場合は「レを持って相手方の学校が責任

準備の大きな手順としては、まず商店会内のお店に日時と受け入れができるかどうか回覧でアンケートをとる。そこで手を挙げてくれたお店のリストを学校に送り、子どもたちに希望を聞いてマッチングするという流れだ。同商店会では、小学生の受け入れは長いが、中学生はまだ数回しか受け入れていない。小学生の場合は「レを持って相手方の学校が責任

準備の大きな手順としては、まず商店会内のお店に日時と受け入れができるかどうか回覧でアンケートをとる。そこで手を挙げてくれたお店のリストを学校に送り、子どもたちに希望を聞いてマッチングするという流れだ。同商店会では、小学生の受け入れは長いが、中学生はまだ数回しか受け入れていない。小学生の場合は「レを持って相手方の学校が責任

準備の大きな手順としては、まず商店会内のお店に日時と受け入れができるかどうか回覧でアンケートをとる。そこで手を挙げてくれたお店のリストを学校に送り、子どもたちに希望を聞いてマッチングするという流れだ。同商店会では、小学生の受け入れは長いが、中学生はまだ数回しか受け入れていない。小学生の場合は「レを持って相手方の学校が責任

準備の大きな手順としては、まず商店会内のお店に日時と受け入れができるかどうか回覧でアンケートをとる。そこで手を挙げてくれたお店のリストを学校に送り、子どもたちに希望を聞いてマッチングするという流れだ。同商店会では、小学生の受け入れは長いが、中学生はまだ数回しか受け入れていない。小学生の場合は「レを持って相手方の学校が責任

## 子育て世代向けのお祭りやイベントは、半数近くの商店街で実施

——商店街における子育て支援活動に関する調査結果概要がまとまる——

県商連では今年3月に、商店街における子育て支援活動の調査を行った。結果は次の通りである。

### 【調査の概要】

#### (1)調査の目的

子ども・子育て支援の推進においては、地域に密着した活動が大変重要であり、商店街への期待が高まっている。こうした中で、県内における商店街の子育て支援活動を把握する事により、神奈川県子ども・子育て支援推進条例に基づく表彰等を実施するための参考資料とすることを目的とする。

#### (2)調査票の配布数・回収数

①配布数：会員数30以上の商店街：430商店街

②回収数：172商店街(40%)

#### (3)調査票の配布期間・調査方法

①一次調査：三月五日～三月十五日

②二次調査：三月二十日～三月三十一日

郵送またはFAXによる回収

#### 【商店街における子育て支援活動の概況】

(1)子育て支援活動への取組み状況等の分析

結果の分析にあたり、質

問項目となった事業のタイプを分類すると、以下のようになっている。①施設(ハード整備)を要しない+昔から商店街が取り組んできている

②施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

③施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

④施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

⑤施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

⑥施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

⑦施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

⑧施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

⑨施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

⑩施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

⑪施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

⑫施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

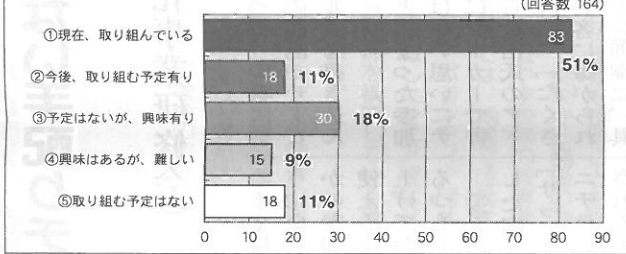
⑬施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

⑭施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

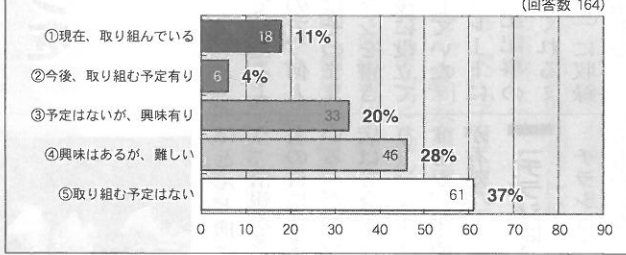
⑮施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

### 商店街における子育て支援活動の実施状況概況

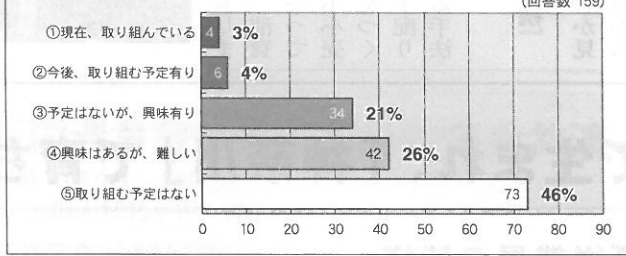
子ども親子向けのお祭りやイベント (回答数 164)



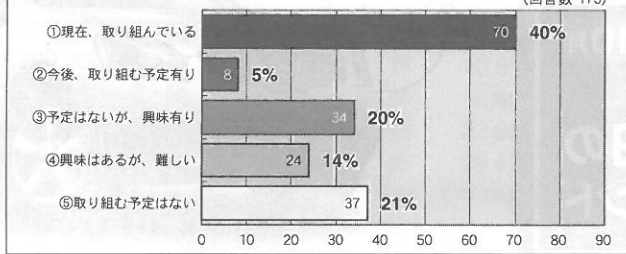
子どもや親子の休憩場所やトイレ等の設置 (回答数 164)



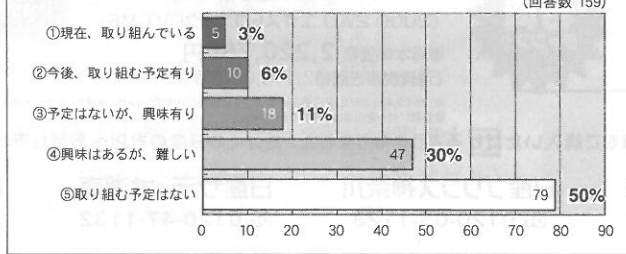
空き店舗を利用した子育て支援 (回答数 159)



子どもの商売体験等の受入れや体験学習機会の提供 (回答数 173)



保護者が買い物している時の子どもの一時預かり (回答数 159)



これらを前提に、調査結果を見ていくと、次のことが読み取れる。

●施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

●施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

●施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

●施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

●施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

●施設(ハード整備)を要しない+近年の時代背景の中で必要性が高まっている

就労を希望する高齢者に各種講習会を実施しています
修了者の知識と技術を活用してください
管理業務: 駐車・駐輪場の管理、資料・在庫管理
事務作業: 広報・チラシ等の作成・配布、台帳整理、宛名書き、毛筆筆耕、パソコン入力
すぐれた技能: 植木の剪定、除草、襖・障子張り、清掃、調理補助
ていねいな軽作業: 包装・梱包・袋詰め、売り出し・イベントの準備、後片付け
お問い合わせは、地元のシルバー人材センター・生きがい事業団へ
(社)神奈川県シルバー人材センター連合会
TEL.045-633-5432 http://www.k-sjc.com



# 21世紀のまち

## 元気なお店



### さぼてん大倉山駅前店 〈横浜市港北区〉

一口に全国チェーン店といえば、どこのお店も一律の変わらない商品やサービスを提供するものである。しかし実際にはそれぞれの地域特性は存在するし、各店は工夫をこらして、その地域になじむ店づくりを行っているものである。

そんな中で、とんかつ惣菜、弁当販売の「さぼてん」の大倉山駅前店は、全国にある四百店近くのデリカ販売店のうち、トップクラスの売上を誇っているという。地域のお客のニーズに合わせたその経営手法や販売の工夫について話を聞いた。

(この日は夏祭りということでスタッフが全員浴衣などを着用して接客していた。一番右端が武山店長)

「さぼてん」大倉山駅前店は、大倉山商店街の真ん中に軒を連ねる。チェーン店の中ではごく一般的な規模のお店である。

主な客層は三十代、四十代の主婦であり、五百円程度の単品とんかつから、五百七十円から千二百円ほどの弁当が主な販売商品である。

「さぼてん」も同じことだが、大倉山駅前店の店頭を見ると一味違う商品が並んでいることに気付く。

バスケットのような洒落た白い紙力ゴにとんかつとカレーが入ったお弁当や、ちよっとしたおつまみにもなるスナック春巻。また、大倉山のお客のための「オリジナル商品」である。

「さぼてん」本部でも全国のフランチャイズ店に対し、なるべく地元のお店街に加盟するように指導している。それは「さぼてん」の企業経営理念として、徒歩圏内のお客を相手にする路面店は、地域に愛されるお店でなくてはならないという根拠にあるからである。

武山店長は「当店ほど、厨房に張り紙の多いお店はありませぬよ」と話をする。まず口で伝え、そして「書いて伝える。副店長、そして各々の従業員全員に自分の言ったことが確実に伝わるように、武山店長は店内に様々な張り紙を付けている。「あとは、挨拶をきちんとしてください。これが基本かな」と、武山店長、何をやるにもまずは挨拶から、というのが彼女の motto である。

「さぼてん」本部でも全国のフランチャイズ店に対し、なるべく地元のお店街に加盟するように指導している。それは「さぼてん」の企業経営理念として、徒歩圏内のお客を相手にする路面店は、地域に愛されるお店でなくてはならないという根拠にあるからである。

また、外商の売上が大きいのは、武山店長が店を従業員に任せて外に営業に出られるということがある。店長が店にいないと普通段と変わらない営業が出来るのは、従業員がきちんとしてくれるからである。

武山店長は「当店ほど、厨房に張り紙の多いお店はありませぬよ」と話をする。まず口で伝え、そして「書いて伝える。副店長、そして各々の従業員全員に自分の言ったことが確実に伝わるように、武山店長は店内に様々な張り紙を付けている。「あとは、挨拶をきちんとしてください。これが基本かな」と、武山店長、何をやるにもまずは挨拶から、というのが彼女の motto である。

武山店長は「当店ほど、厨房に張り紙の多いお店はありませぬよ」と話をする。まず口で伝え、そして「書いて伝える。副店長、そして各々の従業員全員に自分の言ったことが確実に伝わるように、武山店長は店内に様々な張り紙を付けている。「あとは、挨拶をきちんとしてください。これが基本かな」と、武山店長、何をやるにもまずは挨拶から、というのが彼女の motto である。

## 当店ほど、厨房に張り紙の多いお店はありませんよ



武山店長は「当店ほど、厨房に張り紙の多いお店はありませぬよ」と話をする。まず口で伝え、そして「書いて伝える。副店長、そして各々の従業員全員に自分の言ったことが確実に伝わるように、武山店長は店内に様々な張り紙を付けている。「あとは、挨拶をきちんとしてください。これが基本かな」と、武山店長、何をやるにもまずは挨拶から、というのが彼女の motto である。

武山店長は「当店ほど、厨房に張り紙の多いお店はありませぬよ」と話をする。まず口で伝え、そして「書いて伝える。副店長、そして各々の従業員全員に自分の言ったことが確実に伝わるように、武山店長は店内に様々な張り紙を付けている。「あとは、挨拶をきちんとしてください。これが基本かな」と、武山店長、何をやるにもまずは挨拶から、というのが彼女の motto である。

武山店長は「当店ほど、厨房に張り紙の多いお店はありませぬよ」と話をする。まず口で伝え、そして「書いて伝える。副店長、そして各々の従業員全員に自分の言ったことが確実に伝わるように、武山店長は店内に様々な張り紙を付けている。「あとは、挨拶をきちんとしてください。これが基本かな」と、武山店長、何をやるにもまずは挨拶から、というのが彼女の motto である。

武山店長は「当店ほど、厨房に張り紙の多いお店はありませぬよ」と話をする。まず口で伝え、そして「書いて伝える。副店長、そして各々の従業員全員に自分の言ったことが確実に伝わるように、武山店長は店内に様々な張り紙を付けている。「あとは、挨拶をきちんとしてください。これが基本かな」と、武山店長、何をやるにもまずは挨拶から、というのが彼女の motto である。

武山店長は「当店ほど、厨房に張り紙の多いお店はありませぬよ」と話をする。まず口で伝え、そして「書いて伝える。副店長、そして各々の従業員全員に自分の言ったことが確実に伝わるように、武山店長は店内に様々な張り紙を付けている。「あとは、挨拶をきちんとしてください。これが基本かな」と、武山店長、何をやるにもまずは挨拶から、というのが彼女の motto である。

武山店長は「当店ほど、厨房に張り紙の多いお店はありませぬよ」と話をする。まず口で伝え、そして「書いて伝える。副店長、そして各々の従業員全員に自分の言ったことが確実に伝わるように、武山店長は店内に様々な張り紙を付けている。「あとは、挨拶をきちんとしてください。これが基本かな」と、武山店長、何をやるにもまずは挨拶から、というのが彼女の motto である。

武山店長は「当店ほど、厨房に張り紙の多いお店はありませぬよ」と話をする。まず口で伝え、そして「書いて伝える。副店長、そして各々の従業員全員に自分の言ったことが確実に伝わるように、武山店長は店内に様々な張り紙を付けている。「あとは、挨拶をきちんとしてください。これが基本かな」と、武山店長、何をやるにもまずは挨拶から、というのが彼女の motto である。

武山店長は「当店ほど、厨房に張り紙の多いお店はありませぬよ」と話をする。まず口で伝え、そして「書いて伝える。副店長、そして各々の従業員全員に自分の言ったことが確実に伝わるように、武山店長は店内に様々な張り紙を付けている。「あとは、挨拶をきちんとしてください。これが基本かな」と、武山店長、何をやるにもまずは挨拶から、というのが彼女の motto である。

### Data

**さぼてん大倉山駅前店**  
(とんかつ、惣菜・弁当販売)  
住所: 横浜市港北区太尾町261  
電話番号: 045-540-8071  
創業: 平成12年  
床面積: 約18坪  
営業時間: 10:00~22:30  
定休日: 元旦のみ  
所属商店街: 大倉山商店街(振)

## 大型店の会員と当会役員が情報交換 賛助会員・推せん会社との交流会を開催



県商連は、大型店などの賛助会員・推せん会社との交流会を、6月28日に神奈川中小企業センター・多目的ホールで行った。ハッスル(株)の小嶋寛氏を招いて、横浜を例に、神奈川県内の2007年問題について講演いただき、それを基に各地、各社の現状や課題について、様々な意見交換を行い、会は盛況のうちに終了した。

## 事務局人事異動のお知らせ

県商連事務局では、3月31日付で家永紀彦事務局長が、5月27日付けで、田崎忠雄専務理事が、任期満了に伴い退任いたしました。後任には、澤野鉄郎事務局長と、藤井清一専務理事が就任いたしました。今後とも新しい事務局をよろしくお願いたします。

が難しい(課題が多い)。資金的負担を伴うものも実現が難しい。サービス、優待カード、割引券は、恒常的な負担を伴う事業である。

## 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%!

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!  
**ICG 神奈川県信用保証協会**  
業務統括課 ☎045-681-7118  
ホームページ: <http://www.cgc-kanagawa.or.jp>



# 提言

## 「商店街が実践可能な子育て支援を考える」

近年、「地域ぐるみによる子育て」の重要性が叫ばれている。かかる状況下、地域に根づいた活動を展開している商店街は、子育て支援への貢献を通じ、わが街の商店街としての価値を發揮できるのではないかと、神奈川県商店街連合会では、県子ども家庭課からの委託を受け、平成19年3月に商店街を対象として、子育て支援事業に関するアンケート調査を実施した。この結果を参考に商店街の子育て支援を考えてみたい。

### (1) 商店街による子育て支援の現状

アンケート調査で、実施率の高い子育て支援事業の上位に「子ども・親子向けのお祭りやイベント」「子どもの商売体験・体験学習機会提供」「子供会への協賛・寄付等」が挙げられた。お祭り・イベントや、子供会との付き合いは、商店街が古くから行ってきた活動であり、施設を要しないために多額の年間経費がかからないといった面で取組みやすい。子供神輿を担がせる、屋台や露店を街路に出すなどして、多くの子育て世代を集客している事例が多数見られる。しかしながら、これらの層が、その後の買物客に結びつかないという課題も存在する。一方、買

物客の増大に結びつくような「子ども一時預かり」「空き店舗を活用した子育て支援」「子どもや親子の休憩場・トイレ等の設置」は、関心はあるが実施は難しいとの回答傾向が見られた。

### (2) 子育て世代のニーズ

では、最近の子育て世代側のニーズには、どのようなものがあるのだろうか。平成18年9月に実施した「親子参加型の商店街ツアー」では、親子づれに優しい商店街のイメージとして次のような項目が出された。

- 託児サービスがあり、大人だけで効率的に動ける、大人だけの時間が楽しめる。
- 百貨店のサービスカウンターのよきな機能があり、荷物の一時預かりや迷子の対応をしてくれる。
- 自転車・自動車の流れと人の流れが分離されており、子どもの手を引いたり、ベビーカーを押して安心して歩ける。

さらに、子育て支援活動を行っている団体が対応しているテーマには、「子育てに関する悩み解消」「他の母親達との交流」「親が知識や教養を得る場、ハレの場」などがある。

### (3) 時代に適合した子育て支援事業の実践

前記のようなニーズに対応した子育て支援の実践には、対応するための内外環境が整っていること、商店街が目指すべき活性化方向と一致していることが前提条件となる。具体的には、まず以下の確認が必要である。

- 商圏内に子育て世代が多く居住している。
- 子育て世代に対応できる業種が多くある。
- 子育て世代にたいして高い商店街が多い。

そして、事業の組み立てにおいては、単なる地域貢献のサービスにとどめず、商店街利用者、個店の来店客の増大につながる工夫が求められる。そのためには、漠然とした子育て支援ではなく、対象や、方式、内容などを明確にする必要がある。対象には、「親」「子」「親子」といった区分がある。また、子供を対象とする場合でも、乳幼児・就学前児童・小中高生などの年代で、事業の実施方式や内容が異なってくる。小さな年齢の子供を対象とする場合には、「子ども預かり型」と「親子参加型」といった2つの方式が考えられる。さらに内容面でも、「娯楽型(祭りなどのイベント)」「教育型(子どもの育成に貢献)」「課題解決型(子育ての悩み、不登校や引きこもり、いじめや暴力等への対応)」など幅広い。商店街の目指す方向や、保有している資源などを視野に入れ、事業の目的を明確にした上で、対象・方式・内容などを絞り込んでいく必要がある。

無理なく始めるためには、多大な資源(ヒト・モノ・カネなど)を要しない事業の方が取組みやすい。施設を設置を要するものではなく、行事・催事として実施する方式である。また、人材やノウハウなどが商店街内部に不足している場合には、外部団体との連携を図ることも有力な手段となる。従来から関係の深い、自治体・町会や学校等の教育機関に加え、近年では、地域で活動するNPO法人や、ボランティア団体、企業を定年退職したシニア層などと新たな連携関係を構築している商店街も多く見られる。

比較的実施しやすく、親を買物客として取り込む機会も得やすい事業と言える。

川崎市内のある商店街では、小学校と連携して、まず「お金の流れの仕組みや商売」の話を子ども達に聞いてもらった上で、実際に商店街のお店に入って商業体験をするプログラムを実施した。そして、子ども達にお店の手伝いをしてもらったお礼として、一人200円ずつの商店街買物券を商店主から手渡した。

こうした組み立てにより、まず子どもが商業体験をしている時に、親が見に来て買物をする姿が見られ、さらに、買物券の交付により、後日、親子で再び商店街に来る機会を提供することになった。

このような商店街にとって金銭的・労力的負担が比較的軽微な事業の実施により、手応えが得られたなら、次に子育て世代にとって安全・安心・便利な買物環境の整備といったステップに進んでいくことになる。

商店街が活性化するためには、最終的に個店の来店客増・売上増が必要である。子育て世代層に商店街ファンを増やすことを目指し、無理のない形で子育て支援を実践していきたい。

## 商店街の子育て支援は、目指すべき活性化方向と一致していることが前提



中小企業診断士 為崎 緑

### 神奈川県商店街連合会会員のための年金共済

申込時期：平成19年9月～10月25日(平成20年1月加入分)  
 (加入1口5千円、最高20口迄)

#### 10年確定年金給付額等試算表(抜粋)

加入期間	掛金累計額(円)	脱退一時金(円)	基本年金月額(円)
5年	600,000	約 599,560	約 (5,250)
10年	1,200,000	約 1,233,560	約 10,810
15年	1,800,000	約 1,904,200	約 16,680
20年	2,400,000	約 2,613,660	約 22,900
25年	3,000,000	約 3,364,300	約 29,470

2口加入月額1万円の場合

上の表は、「神奈川県年金共済規程」にもとづく給付であり、積立金に付利する予定利率は1.25%として計算した額ですが、今後、変動(増減)することがあります。したがって将来のお支払額を約束するものではありません。

長期間加入されるほど有利な制度です。

ライフスタイルに応じて、ゆとりある老後の備えや貯蓄(教育・結婚・住宅・事業資金)としてご活用ください。

お問合せは…

神奈川県中小企業振興財団  
 横浜市神奈川区鶴屋町2-25-2(三井生命ビル)  
 事務局 ☎045-312-5186

## 県商連 推せん会社



商店街の活性化をお手伝いします!

- バルティ・記念品 (株)アイエンス 0463-82-7511
- パワー・ディスプレイ (株)エフ・ケイ・シー 03-5419-2711
- ディスプレイ・看板 (株)五光 小田原店 0465-24-1255
- 街路灯 (株)サンライト中央 045-332-5301
- アーケード (株)日米アトム 03-3260-5131
- 街路灯 日本街路灯製造(株) 03-3471-6842
- 道路整備 前田道路(株) 03-5487-0031
- 防犯カメラ (株)日立ビルシステム横浜支社 045-651-2712
- 印刷 (株)ポートサイド印刷 045-776-2671

(50音順)