

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
熊沢 昇

発行日
年6回(奇数月15日)発行
1部:200円/年間:1,200円

No.319

1面
わたしたちの街を自分
でつくる幹部指導者講
習会、箱根で開催

商店街情報発信のお
手伝い
商店街ホームページ
作成支援

2面
ポイントカードを押しに
なす
返すしおかせカード

3面
(21世紀のまち元気な商店)
美容室 CANCAM
(座間市)

商店街実態調査報告
書が完成

4面
(鎌倉)
商店街内部から連携の
第一歩を
アバンス・マネジメント・
オフィス代表中小企業診断士
佐々木光弘

自分たちの街は自分たちでつくる 幹部指導者講習会、箱根で開催

二月十六日から十七日にかけて、今年で四十九回目となる「商店街幹部指導者講習会」が箱根湯本のホテル河鹿荘で開催された。
講師には県商店街連合会の木崎茂雄理事長と、ジャイロ流通研究所の大木ヒロシ所長の二氏を迎え、個店と商店街、商店街と個店の、活性化における因果関係などを実体験をもとにした講演があり、今回も盛況のうちに閉会した。

『個店と商店街が元気に生きるために』

県商店街連合会 理事長
木崎 茂雄氏



ずという状態になることが多く、それではお客の支持を得られない。お金をかけずに、その土地の風土や良さを生かすようにコンセプトを変えれば、まちは生き返ると思う。

『古い、汚い、ダサイが 県町の自慢』

県町の商店街も三十年ほど前は、先進商店街に追いつけ追い越せと、必死に背の、どこにでもある普通の商店街だった。

駄目で、まちな人の気持ちを察して「おもてなし」をしないと、まちな人の心は遠ざかる。中高年のための居場所づくりに変えた。その後、マスコミに「おばあちゃんの家」と取り上げられ知名度も上がった。まちなハード整備についてはオリジナルを大切に、まちは今だ商店街の風景を残している。

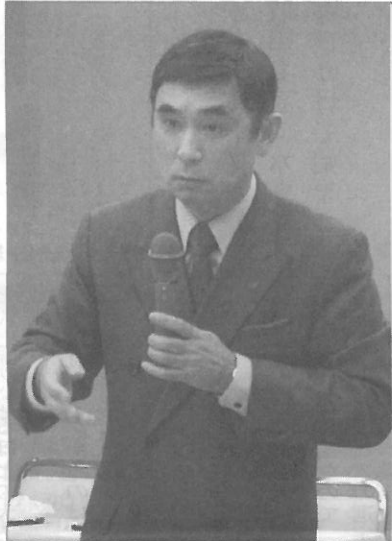
自分の体験から言っても、行政指導の「作られたまち」では仏作って魂入れずという状態になることが多く、それではお客の支持を得られない。お金をかけずに、その土地の風土や良さを生かすようにコンセプトを変えれば、まちは生き返ると思う。

『中高年に好まれる 県町のまち』

ターゲットを中高年、それもおばあさん・おばあちゃんに、決めたキーワードは、心の原点である昔の「懐かしさ」を提示すること。県町のファンになってもらい、ふるさとを感じてもらえるようにイベントを和風にかえた。

『個店が売れて儲け ないと商店街は活 化しない』

全国の様々な商店街の人



『個店と商店街の共同活性化を考える』

ジャイロ流通研究所 所長
大木 ヒロシ氏

また、県町の商店街の百九十四店舗のうちドアが閉まっている店舗は一軒もない。ひやかし歓迎、それが県町のおもてなしである。

『まずはまちに人を集めることから』
やはり商店街の活性化の

ためには、まちな人を集めることから始めてみてはと思う。地域の学校や公共機関などの諸団体と連携すれば、お客を集めるためのネタが得られる。

要するに商店街の活性化とは、個店の活性化の集合に過ぎない。お店が儲かれば、頼まなくても息子は後を継いでくれるだろうし、他にも後継者はいくらでも見つかるはずだ。次世代にまちな商店街を残すことは、今の商店主たちの社会的責任と言えるのではないだろうか。

『売れるのか売れないのか分からないで
商売するのは一番ダメ』
今、商店街と個店を活性化しようとするなら、売れるか売れないかをしっかりと見極める。これからは人口が減るので、客単価を上げていくためには、自分の業種では取り扱わないような品、関連商品を置くのも良い方法である。

『まずは品揃えを変えてみる』
自分の店の対象顧客イメージが出来たら、次は品揃えの見直しに取り組みをとお勧めする。これから人口が減るので、客単価を上げていくためには、自分の業種では取り扱わないような品、関連商品を置くのも良い方法である。

『まずは品揃えを変えてみる』
自分の店の対象顧客イメージが出来たら、次は品揃えの見直しに取り組みをとお勧めする。これから人口が減るので、客単価を上げていくためには、自分の業種では取り扱わないような品、関連商品を置くのも良い方法である。

『まずは品揃えを変えてみる』
自分の店の対象顧客イメージが出来たら、次は品揃えの見直しに取り組みをとお勧めする。これから人口が減るので、客単価を上げていくためには、自分の業種では取り扱わないような品、関連商品を置くのも良い方法である。

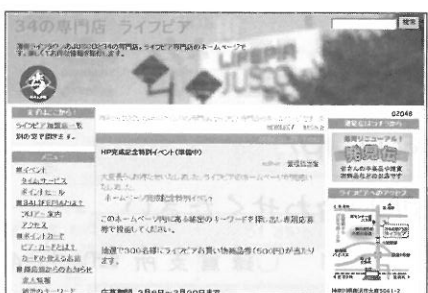
商店街情報発信のお手伝い 商店街ホームページ作成支援

県補助事業として行っている、商店街ホームページ作成支援事業により、商店街ホームページ研修が四商店街において実施された。商店街ホームページを作

完成したHP紹介



丸山台商店会 横浜市港南区
「はーとふるたうん 丸山台商店会」
http://www.e-town.ne.jp/maruyamadai/
上永谷・上大岡・港南台の地域情報サイト「イータウン」と連動し、個店情報は商店会からでも、「イータウン」からでも参照することが出来る。



湘南ライフタウンショッピングセンター(協) 藤沢市
「34の専門店ライフピア」
http://lifepia34.fiw-web.net/
簡易ホームページツールのブログ形式で作成された。各個人が書き込める状態になっており、最新情報を絶えず掲載できるような状態になっている。

対象となる商店街の募集は18年5月から行います。
商店街ホームページを自分たちで作成したいとお考えの方は、ぜひお早めにご相談ください。
担当: 古性 お問い合わせ電話番号: 045-633-5184



100円のお買い上げごとに1ポイントを印字し、4ポイントで1つのマークを印字する

しおかぜカードの仕組み
使い捨てタイプの磁気カードで、お客が100円買すごとに1ポイント加算。四百ポイントで満点カードになる。満点カードは五百円の金券として加盟店で使うことができる。
一ポイントは実際には二円であり、満点カードの価値は八百円である。店頭では五百円として扱うので、三百円の差額が発生し、その分が運営主体の、ポイントカード事業協同組合の事業費となる。

加盟店の負担
加盟店は市内六箇所の登録カード販売所でポイントを買って、お客の来店に備え端末機に貯めておく。
お客から受け取った満点カードは三浦藤沢信用金庫の口座に一枚五百円分として預金することにより、事業協同組合の口座から同額が振替られる。
端末機のレンタル費用の負担は月十円。組合会費も同じく月十円で加盟店の月額負担は合計二十円となる。(ただし加盟するときは出資金二万円が必要。ちなみに加盟店はほとんどが商店街会員だが、商店街のない地域のお店も参加している。また、不動産や製造業、建設業の事業所など、商品・サービスの単価が高額な業種の場合、一定価格以上で満点カードをそのまま差し上げるなどして対処している。

事務所の運営体制
逗子ポイントカード事業協同組合によって運営。逗子市商工会が事務を委託されており、三人体制で日々の業務に当たっている。
組合ではホームページを通して加盟店情報をお客に提供している。このホームページは、加盟店が自分の店の最新情報を自分で更新できるシステムを採用しており、リアルタイムな情報を発信できるため、かなり活用されている。
イベント情報は、もっぱらホームページと、新聞折込のチラシで行っている。(広報委員長 山本賢三さん)
組織体制としては、委員会(いわゆる執行部)であり、事業内容ごとにイベント委員会・広報委員会・総務委員会に分かれる。と、地区ブロックごとに班長をつくり様々な情報共有を行っている。



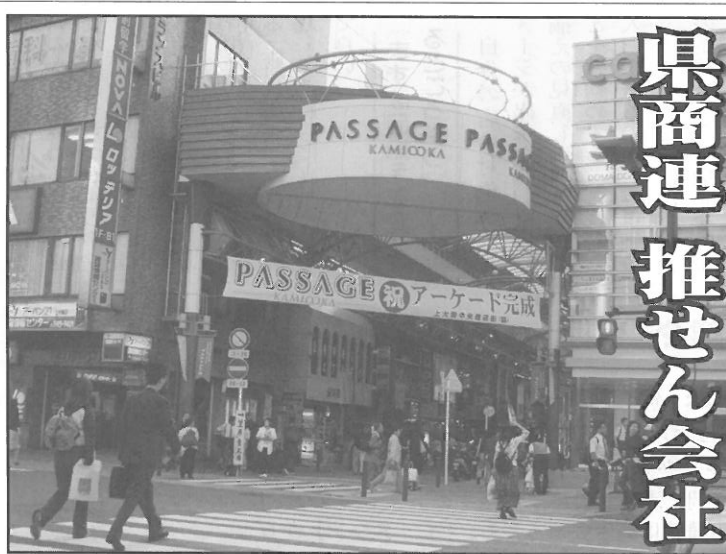
カードリーダーはこのようにレジ脇に置かれ、お客からあずかったカードに印字を行う

現在の実績、お客の反応等
満点カードは現在、月二千五百枚ほど回収している。スタート時とほぼ変わらない水準である。
加盟店は十五店舗減ったものの、新規加盟店が同じく十五店舗で、現時点ではスタート時と同じ店舗数、百六十七店舗となっている。
新しく加盟したお店は、お客から、しおかぜカードに対応しないのかと問われ加入を決めるというパターンが多いのだという。
二ヶ月に一度ほどのペースで行っている各種イベントも好評だ。
二月初頭に行った「得々大交換会」は、満点カード四枚を交換店に持ち込むと、商品券三千円分に交換するというイベントだったが、全部で五百セット用意した商品券が一、二日でほとんど無くなるほどの大人気だった。
やはり人気があるのは、満点カード数枚で商品券や何らかのチケットと交換できるタイプのイベント。現在加盟店数がそれなりに多いのでイベントも頻りに打てるが、人気のあるイベントは予算が必要なので、開催回数やサービスの選定が難しい。(イベント委員長 高崎誠治さん)

しおかぜカードが出来るまでの経緯
平成十五年頃、逗子市商連内で市内全域ポイントカードをやるという機運が高まった。役員たちは商工会と協力して、県外などの先進事例を視察するなどして勉強を重ねた。
その後、市内をいくつかのブロックに分けて、説明会を2回ずつ開催し、ポイントカードのメリットを説明した。市内の約六百六十の事業所のうち三割の加盟店を目指し、見事三割近い加盟店を集めることが出来た。
県の商店街競争力強化基金の認定を受け、資金面の問題をクリアすると、既存の商店街スタンプ事業やポイントカード事業が協力体制を示し、十六年四月一日に事業協同組合を設立。同年六月十八日に売り出しセールとともに「しおかぜカード」事業をスタートさせた。

今後の展開
まずは大所帯ならではの課題として、伝達力不足が挙げられている。
執行部の意図やイベント等の詳細内容が、末端の加盟店までなかなか伝わらないとのことである。今後は加盟店向けの「しおかぜ通信」を広報委員会で作作り、年四回ほど発行して情報共有を図ること。(事務局 菊池さん)
また、ポイントカード事業では常に「店頭での声掛け」が課題となる。個々の加盟店がお客に対し「しおかぜカードはお持ちですか?」と声掛けを徹底するようにしたいとのこと。そんなこともあり、「しおかぜカードはお持ちですか?」というステッカーを作ったり、毎年地区ごとの会合を開催し加盟店の声を聞く機会を設けている。(広報委員長 山本賢三さん)

まとめ
ポイントカード事業は、ある程度の加盟店数があれば、まとまった事業費を得られ、イベントなどの顧客サービスを充実させること



商店街の活性化をお手伝いします!

県商連 推せん会社

- パルティ・記念品 (株)アイエンス 0463-82-7511
- 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
- 印刷 (株)ポートサイド印刷 045-776-2671

(50音順)

中小企業経営を信用保証でサポート



神奈川県信用保証協会

http://www.cgc-kanagawa.or.jp/

お気軽に、各保証審査センターまたは各支所へお問い合わせください。

- 横浜保証審査センター／営業部 ☎045(681)7178
- 横須賀支所 ☎046(822)3821
- 鎌倉支所 ☎0467(24)5901
- 川崎保証審査センター／川崎支所 ☎044(222)7811
- 湘南保証審査センター／藤沢支所 ☎0466(23)0792
- 平塚支所 ☎0463(21)6050
- 県央保証審査センター／厚木支所 ☎046(221)0633
- 小田原支所 ☎0465(23)0138
- 相模原支所 ☎042(752)0575

若手商人をヨーロッパへ派遣します

商業従業者海外派遣団員 募集

神奈川県・(財)はまぎん産業文化振興財団共催
県内の中小商業(卸売・小売・飲食)に従事する二十歳から四十歳までの人をヨーロッパに派遣し、国際的視野に立つ人材を育てます。

県商連からの参加者には支度金を助成する予定です
詳しくは事務局までお問合せください

県商連 045(633)5184

21世紀のまち

元気なお店



美容室 CANCEM
〈座間市〉

最近、特に勢いがあるのが美容院業界だ。新規開業者も多く、低価格からエステ並みの高品質サービスまで、様々なタイプのお店が乱立し、まさに競争は激化している。しかしサービス業の原点はやはりお客に対するサービスのきめ細やかさである。そこで、一人ひとりの顧客に「おもてなし」を実践する座間市にある美容室 CANCEM を尋ね、顧客情報の管理体制やお客のための店づくりについて話を聞いた。

CANCEMは、駅前商店街の二階に店舗を構えており、外観は、まちの雰囲気によく溶け込んだ普通の美容院である。ドアを開くと、スタッフたちが笑顔で迎えてくれる。お客の個別カルテは、予約によりすでに用意されており、スムーズにサービスを受けられるようになっている。

「美容室は元々、顧客管理が発達している業界なんです」と、店長であり看板美容師の関吉実治さんが説明してくれた。確かに美容院で、お客一人ひとりに専用カルテを用意することは珍しくないし、DMや携帯電話へメールを送り、次回来店の時期をお知らせすることも、むしろどの店でも行っているサービスである。

「やみくもにDMやメールを送っても駄目ですよ。半年に一度とか、自分のペースを決めてる人もいますから」

関吉さんは、開業した当初から「他店とは一味違う店」を目指してきた。今までは、強いクセ毛を直す「縮毛矯正」や、最新技術のデジタルパーマなどの専門的なサービスの導入に力を入れた。お客一人ひとりの個性に合わせることを重要視を説く。なんと顧客データにはカットやパーマ中の会話の内容まで入力してある。「予約を頂いたときに、こっそりカルテを見直して、前回どんな話をしたか思い出します」そうやって関吉さんは苦笑いするが、お客からしてみれば、自分の家族のことや仕事のことをきちんと覚えていてくれると好評だ。こうした細かい気遣いとお店のファン作りにつながっている。

美容師はお客と長く話ができるので、固定ファンも比較的多い。それにしても、二十年三十年通ってくださるお客もいるという話には驚かされる。こういった筋金入りのファンたちは、店が移転してもついてくる。二十二年前に横浜から店を移転してきたときがそうだった。こういった点がCANCEMの真の実力なのであろう。

信じていくのが商人の役割」と語る関吉さんのバイタリティは留まることを知らない。最近、高級靴下などの健康・癒し関連の商品も売れ始めたCANCEM。業務上、お客と話す時間が長くなり、説明ができるので、品質が良く高い商品でもよく売れるという。関吉さんは「安さをアピールする店よりも、丁寧に説明して質の良いサービスを適正な価格で提供するお店でありたいし、自分がいい人生だったな」と思えるようなお店の経営をしたい。関吉さんの人間としての魅力は、しっかりとお店の魅力につながっている。

景況感の良化傾向は、本年度はほぼ頭打ちになっている。昨年度調査との比較では、「衰退している」と回答した商店街の割合は、地区別では横浜地区、商店街タイプ別では地域型、立地環境別では繁華街・駅前組織形態別では任意団体に比べて増加が目立つ。

空き店舗のある商店街は、本年度は対前年度より三・六％の増加に転じた。中でも一店舗のみ空き店舗という商店街が大幅に増加。空き店舗の今後の活用については、決まっていないう店舗が大部分で、また今後店舗として使用不可の空き店舗も多い。

商店街の安全・安心対策について 現在実施中では「街路灯の整備」、「今後の計画では「防犯カメラの設置」と「防犯対策が各々第一位。また、「防犯パトロールの実施」といったソフト対策も上位。今後の計画においては、「高齢者や身障者のための休憩施設の設置」が第2位。

行政への要望 昨年度は補助金関連の要望が最も多かったが、本年度は大型店に関する要望・意見が最も多い。特に、最近大型店同士の競合激化や撤退も目立ち始め、大型店の進出のみならず、こうした点もまた商店街活動に影響を与えていることがうかがえる。街づくり・活性化関連

景況感の良化傾向はほぼ頭打ち
地域の諸団体との連携は1/3の
商店街で実施

十七年度 商店街実態調査報告書

昨年十一月に県内商店街を対象に行った「商店街実態調査」がまとまった。今回は特に各種地域団体との連携、安全・安心対策、環境問題への取り組みや大型店・チェーン店の商店街加入・参加状況などについて詳細な調査項目を設け、全五十ページの報告書としてまとめた。次に概要を紹介する。

調査概要

調査対象……県内の全商店街（県商連未加盟も含む）
配布数……九二七商店街
回収調査票……三九一票
回収率……四二・二％

調査結果の要約

景況感の良化傾向は、本年度はほぼ頭打ちになっている。昨年度調査との比較では、「衰退している」と回答した商店街の割合は、地区別では横浜地区、商店街タイプ別では地域型、立地環境別では繁華街・駅前組織形態別では任意団体に比べて増加が目立つ。

空き店舗

空き店舗のある商店街は、本年度は対前年度より三・六％の増加に転じた。中でも一店舗のみ空き店舗という商店街が大幅に増加。空き店舗の今後の活用については、決まっていないう店舗が大部分で、また今後店舗として使用不可の空き店舗も多い。

商店街における商学を始めとする連携の状況

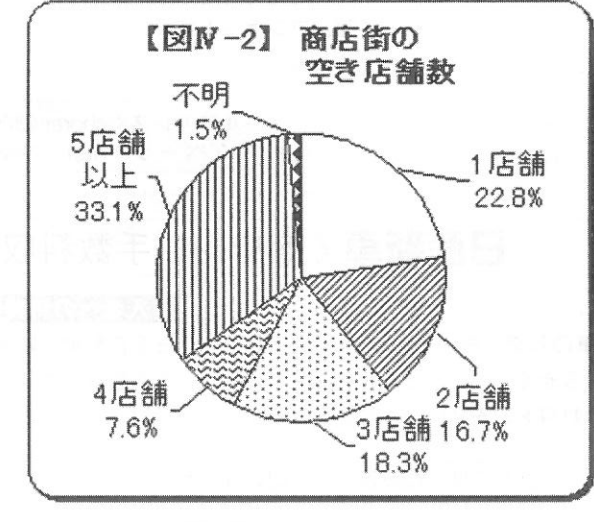
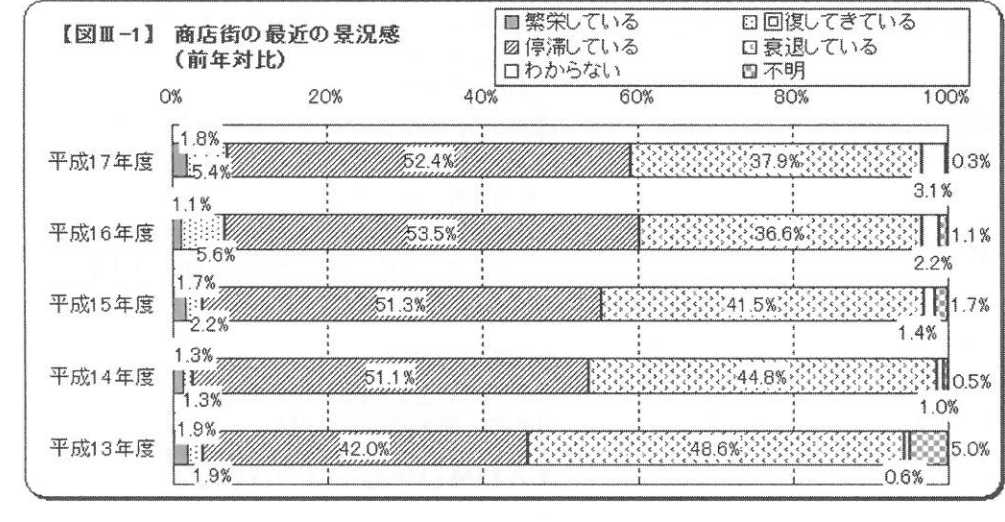
「連携を行っている」商店街は全体の約三分の一で、「検討中・計画中」を合わせると、ほぼ半数。現在の連携先としては、「自治会」が多い。他の連携先は学校や各種団体等。連携内容は、「イベント・セール関連のよう」に商店街活動に関連するものも多いが、「防犯・防災関連」、「環境・美化」など「安全・安心」や「環境保護活動」、「また文化交流」など商店街活動を幅広いものにしていくとする活動も目立つ。

商店街の安全・安心対策について

現在実施中では「街路灯の整備」、「今後の計画では「防犯カメラの設置」と「防犯対策が各々第一位。また、「防犯パトロールの実施」といったソフト対策も上位。今後の計画においては、「高齢者や身障者のための休憩施設の設置」が第2位。

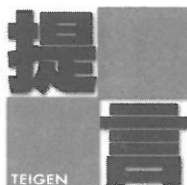
商店街の環境問題への取り組みについて

商店街の緑化により環境保護と商店街の景観を両立させる対応や、ゴミの分別化・資源化といった対策が目立つ。加えて他に環境に関連したエコ運動を展開していく動きも有り。「空き



と並んで、まちづくり三法全体についても、現実とのギャップの指摘や、改正すべきとの要望も出てきている。

※「商店街実態調査報告書」の詳細については、県商連事務局までお問合せください。電話（〇四五一六三三一五八四）



商店街内部から連携の第一歩を

1 商店街の連携状況

昨春秋に実施された平成十七年度商店街実態調査では、商店街の安全・安心策や環境保護対策と並んで、学校や各種団体等との連携の実態についても調査を行いました。連携を実施中あるいは検討・計画中の商店街は全体の半数近くあり、これらの商店街では、地元自治会や学校等と、夏祭りなどのイベントを始めとして、文化・スポーツに至るまで幅広く連携を行っています。

2 まず商店街の個店同士で連携を

その一方で、まだ半数以上の商店街では、連携を行っておらず、検討や計画もない状況です。これには、色々な理由があると思いますが、こうした外部機関との連携が容易でないならば、一度商店街の中に目を向けて見るのもいいのではないかと思います。イベントや大売出しといった商店街全体の活動だけでなく、日常的な部分で個店同士が連携・協力出来ることもあるはずです。

例えば、八百屋で、「今日はピーマンが安い得ですよ。三軒先の肉屋さんで今日はひき肉が安いから、今晚の献立はピーマンの肉詰めなんかいかがですか。」と勧められれば、消費者は八百屋でピーマンを買っただけでなく、肉屋でひき肉も買っただけで済みます。

3 個店同士が切磋琢磨しましょう

商店街の個店同士で連携する意義は他にもあります。①連携することで、店舗同士が協同して活性化や経営改善に取り組む土壌が出来ること、②商店街の会合だけでなく、日常的に話し合いを持ちながら、様々なアイデアを出し合えること、③商店街の店舗同士が血の通った暖かみのある雰囲気を出し出し、それを顧客も感じられること、などです。

また、例え八百屋で、「今日はピーマンが安い得ですよ。三軒先の肉屋さんで今日はひき肉が安いから、今晚の献立はピーマンの肉詰めなんかいかがですか。」と勧められれば、消費者は八百屋でピーマンを買っただけでなく、肉屋でひき肉も買っただけで済みます。もう一つ例を出しましょう。今年のお正月は、デパート等でおせち料理の売れ行きがかなり好調だったそうですね。消費者がこうして出来合いのものを買ってしまふと、魚屋や八百屋などでは正月前の売上が減少してしまふ。おせち料理に限らず、消費者が材料を買って家庭で料理を作るとは、中食市場の成長等から見ても、少なくない傾向にあります。

だからと言って、売上が減少しても仕方がない、とあきらめてしまふことはないのです。消費者の食生活が変化したら、それに適応させることだって出来ると思います。おせちの場合、ちよっと発想を変えて、商店街のいくつかの店で連携して、商店街独自のおせち料理セットを創作し、地元の消費者向けに販売することも出来るはずですね。

なく、雨を利用して何か出来ないか、というように前向きに考えてまず動いてみる。こうした意識を持つことが重要です。少し別の角度から考えてみましょう。皆様の商店街では、店主やその家族の方は、商店街内で買物をしていただけますか？ 電気屋の奥さんが、スーパーに買い物に行つてしまつたり、八百屋の店主が、量販店で電化製品を買つたりしていませんか？ 自分たちが買いたいと思わない商店街では、当然ですが、消費者も同じように思っている可能性が高いのです。

この例の場合、何故自分たちが商店街で買わないのか。それをお互い指摘し合うのもいいと思います。あれが駄目（もしくはダメ）だめ、これが駄目だめと批判し合うのではなく、こういう商品を置いたらいいのではないか、こんなサービスをしたら買いたくなるのではないか、といった前向きな方向で話し合いをすることが重要です。まずは最初の第一歩を踏み出してみませんか。

4 商店街内の連携から外部との連携へ

こうした商店街の個店同士の連



商店街を活性化しようと思ったら、まず何かを始めることが重要



アバンス・マネジメント・オフィス代表 中小企業診断士 佐々木 光弘

県商連事務局からのお知らせ

●かながわ商店街メールマガジン●

皆さんがお持ちのメールアドレスに、電子メールとして商店街情報をお届けするサービスです。

内 容 インターネット上の商店街関連記事紹介、最新セミナー情報、アンケート結果速報等

申 込 下記メールアドレスに、「メールマガジン配信希望」と書いてお送りいただくか、もしくは県商連ホームページからメールマガジンの申込みをするコーナーがありますので、そちらをお使いください。

メールアドレス: shoren@kiwi.ne.jp
ホームページ: <http://www.kenshoren.com/>

日産新車で商店街に手数料収入を！

商店街への特典

商店街内で日産自動車の新車を購入される方がいらしたら、ぜひ県商連にお知らせください。その人数に応じて別途、貴商店街に販売手数料をお支払いいたします！

購入者への特典

日産自動車の新車をご購入される方ご本人には、10,000円の商品券をプレゼントします。

※県内の日産自動車販売から購入した場合に限ります。

詳しくは、県商連までお問い合わせください TEL: 045-633-5184

障害者の雇用にご協力を

働く意欲と能力を有するすべての障害者が、その適性と能力に応じて障害のない人々とともに働けるような地域社会の実現が求められています。

平成17年12月に発表された神奈川県内の民間企業における障害者雇用率は、1.37%と前年より0.01ポイント上昇したものの、法定雇用率(1.8%)を大きく下回っており、障害者を取り巻く環境宣伝は依然として大変厳しいものがあります。

そのような状況の中、神奈川県では従来から国と連携して、障害者の職業能力の開発や就職面接会の実施、各種助成措置の充実など、障害者の雇用支援に全力で取り組んでおります。

皆様方におかれましても障害者雇用の維持拡大につぎまして、より一層のご協力をいただきまよう、お願い申し上げます。

●お問い合わせ先●

神奈川県商工労働部雇用対策課
高齢者・障害者就業支援班

☎045-210-5867