

あ・き・な・い

# 商ひょうご

2015.3  
vol.129



【商店街・市場探訪】

市場に音楽とアートと怪獣がやってきた

「阪神間の台所」から「阪神間の登竜門」へ ～協同組合 三和市场～

【店舗改善 経営GOODアドバイス】

ビフォーアフター「キモノボード」アフター編

【トピックスinひょうご】

ローカルチェーンの底力 夢ある未来へみんなで羽ばたきたい

建設と農業で新ビジネスを切り拓く ～吉井建設有限会社～

【トピックスin全国版】

「ごった煮の街」が生んだ手作りの祭 ～名古屋・大須商店街連盟の取り組み～

**お店拝見** 居心地のいい空間と時間を提供 ～to SHINE～

## 商店街・市場探訪



## 市場に音楽とアートと 怪獣がやってきた。 「阪神間の台所」から 「阪神間の登竜門」へ

～協同組合 三和市场～

阪神尼崎駅から出屋敷駅にかけて連なる中央三和商店街。その外れにかつて「阪神間の台所」と言われた三和市场がある。以前は生鮮食料品店が54店並び、年末年始の買い出し等では宝塚や三田からも客を集めていた。しかし時代とともにそのにぎわいは影をひそめ、シャッターを閉じる店が増え、営業する店は現在10店舗にまで減少。文字通り、シャッター街となってしまった。

そんな三和市场に2014年11月に3店舗が新たにオープンした。といっても肉屋や魚屋ではない。ライブハウス、ギャラリー、怪獣ショップであった。これら謎の新店について、副理事長である精肉店マルサ商店の森谷寿さんに話を聞いた。

### 市場に集まる怪獣ファン

きっかけは2010年。市場の空き店舗を使った飲食イベント「尼崎横丁」を地元のまちづくり会社(株)TMO 尼崎とともに開催してきた。周辺の飲食店や団体に呼びかけ、月に1回のイベントはおよそ2年続いたが、空き店舗の解消にはつながらなかった。

そんな中、森谷さんが自身の趣味で集めた怪獣映画のポスターやグッズを市場に突如並べはじめた。すると口コミで怪獣ファンがイベントに集まり、ファン同士いきいきと語り出すようになった。「これやと思いました。どこでも買えるもんを並べてもあかん、と八百屋の陳列台に怪獣フィギュアを並べてみたら、よう売れたんです」と森谷さん。その後次々とマニアのリクエストに応じて企画を打ち立ててきた。「ヒーロー酒



副理事長の森谷寿さん

場」「優作酒場」「エマニュエル酒場」など怪しいタイトルだが、間違いなく熱狂的なファンがいるテーマのイベントを毎月開催。名古屋や東京からも足を運ぶ常連客まで生まれた。FacebookなどのSNSでの情報拡散にもぴったりのテーマだったのだ。

「好き放題遊んでるだけやろ、なんて言われたりもしましたが、あくまで町おこしなんです」という森谷さん。そんな自由な雰囲気にはひかれて、「僕らも市場で何かやってみたい」という若者が集いはじめた。

### 若き起業家を育てる

当初、国の補助金を活用し、彼らと何らかのイベントを実施しようと考えていたが、中小企業診断士から現状のシャッター街という状況から鑑みると、イベント実施もよいかもしいないが、空き店舗を埋めていくという観点から、チャレンジショップをしてみてもとのアドバイスを受けた。チャレンジショップを実施していくに当たり、出店者募集の広告費用などのソフト面は、国の「地域商店街活性化事業」を活用し、数十年使われていなかった空き店舗の内装工事やトイレの改修工事などのハード面は、(公財)ひょうご産業活性化センターの「商店街空き店舗再生支援事業」

を活用した。

商売についてはまったくの素人の彼らを育てようと、中小企業診断士による開業セミナーも同時に開催しながら市場の新たな店主を育てていった。この開業セミナーとイベントなどを通して新規出店者同士が協力しあいチームワークも強まっていった。「市場に出店する人には、市場の意向に賛同してもらい、開業セミナーで商売のノウハウを身に付けてもらいたい」という森谷さん。

そんな呼びかけに賛同した若者の一人、高橋祐弥さんは、ミュージシャンでもある山田哲史さんらとともに



ライブスペースTORA



とらのあな

に「ライブスペースTORA」と「カフェ&BARとらのあな」を開業した。「ライブハウスの防音は、閉店した布団屋からふとんを持って来て壁に敷き詰めてコストを抑えたりとみんなでアイデアを出し合ってつくりあげた店なんです」と充実感を教えてくれた。また、「カフェ&BARとらのあな」にあるどこか懐かしいテーブルとイスは知人から譲ってもらったものだ。

駅前で古い絵はがきやポスターを扱う古書店を経営していた中西隆次さんは、怪獣グッズ専門店「たんちゃん」をオープン。フィギュアや雑貨を大量に仕入れてマニアたちの心をくすぐる。

薄暗い市場でひとときわ目立つ真っ白の空間はギャ

ラリーショップ「PIC gallery」。美大を卒業して現在も制作活動を続ける若手女性作家3人が、アクセサリやリトグラフなどの作品を展示・販売する。



怪獣ショップ たんちゃん



PIC gallery

## 個性あふれる小売市場へ

音楽とアートと怪獣フィギュア。これまでは小売市場では扱ってこなかった品々が、ここ三和市场に並んでいる。「おかげさまで結構色んな人から「出店したい」という声がかかるようになりました」と言う森谷さん。目指すのは秋葉原や日本橋、と思いきや「うちは流行を追うのではなく、流行に取り残されそうなネタを大切にしたいんです。だって小売市場もそうでしょ」と笑う。「阪神間の台所」から「阪神間の登竜門」へ。出店者はまだまだ募集中なのだとか。

(株)地域環境計画研究所 若狭 健作

### 協同組合 三和市场

住所：尼崎市建家町89

電話：06-6411-0988

理事長：伊藤 秀樹

創立：1947年頃

店舗数：13店舗



経営 GOOD アドバイス

# ビフォーアフター

「キモノボード」アフター編

このコーナーでは、お店の課題改善を店主さんに実践してもらい、課題を解決していく過程をビフォーとアフターの2回にわけて紹介していきます。

今回のお店は神戸市西区前開南町にある「キモノボード」です。「キモノボード」はキモノ生地を使った和風インテリアのお店です。店主の濱田敦子さんの悩みは新規のお客さんが入ってこないこと。お店の前まで来て引き返してしまう人や、中に入ってもすぐに出て行ってしまふ人が多いのです。どうすれば、新規のお客さんが入ってきてくれるのか。

アフター編では「気軽に遊びに来られるお店」を目指して改善に取り組みました。

## お 客さんを迎える気持ちを伝える

「キモノボード」は、お店でもあり濱田さんが作品づくりをする工房でもあるため、お客さんにとっては入っていいのかどうか、わかりにくいところがあります。

そこでお店の入口に「商い中です。どうぞお入りください。」とお客さんに呼びかけるボードを設置しました。このようなボードはどこのお店でもよく見かけ、特別なことではありません。けれど濱田さんにとっては、踏ん切りのいることでした。実は濱田さん、接客に自信がなかったため、積極的にお客さんを誘うことをためらっていたのです。

けれどお客さんの少なさに「これではいけない」と決意し、一声かけるボードを設置し、花も添えました。

お店に入る時のお客さんの気持ちは「見るだけでもいいだろうか」「お店の人が怖い感じだったらどうしよう」ととてもデリケートなものです。そんな不安な気持ちを取り除くメッセージが入口に一言あるだけで、はじめてのお店に対するハードルはぐっと低くなります。



## キ モノボードが生み出す空間をイメージできる陳列に

お店は5坪ほどの小さなスペースです。この小さなスペースに、商品展示、工房、事務スペースが同居しています。

お店に入ると、まず、真正面の商品展示スペースが目に入ります。以前はこのスペースにすべての作品を陳列していましたが、アフターでは陳列数を減らしました。

それは、ひとつひとつの作品の個性を生かすためです。

キモノボードは和風インテリアです。キモノボードを飾ることによって生み出される新しい空間や暮らしがイメージできる陳列に変更しました。

どの場所にどのキモノボードを置くと一番作品が映えるか、隣どうしになるキモノボードはどれとどれが良いか、限りのあるスペースの中で何度も作品を置き換えて、陳列場所を決めました。



## 遊び心のある陳列で接客の悩みを解決

接客が得意ではない濱田さん。お客さんが入ってきても何と声をかけてよいかとても悩んでいました。

そこで、お客さんがキモノボードを楽しめる工夫を施すことにしました。

お店の中央にある大きなテーブルの上に小さなキモノボードを並べ、イーゼルをひとつ置き「椅子に腰かけて、どの作品があうかここに飾ってみてください」というポップを添えました。お客さんが好きなキモノボードを選んでイーゼルに飾って遊べる工夫をしたのです。

キモノボードはひとつとして同じ作品がありません。そして、キモノの柄によって、全く異なる世界を作り出すことができます。イーゼルに飾ることによって、キモノボードが作り出す様々な空間を体験してもらえるようにしました。

店に入ってきてこのポップを見ているお客さんに対して、濱田さんは「よかったら椅子に腰かけて、キモノボードを選んで飾ってみてください。それぞれいろんな表情がありますので楽しいですよ」と声をかければいいのです。これで「何と声をかけたらいいのだろう」という悩みも解決です。

濱田さんの不安も解決し、小さなお店に生まれやすい気まずい空気も解消できました。



お客さんはいろんなキモノボードをイーゼルに飾りイメージすることで、お気に入りの1点を見つけることができます。価格は1800円～(税抜) 近いうちにネット販売をする予定です。



イーゼルは100円ショップにもあり安価で手に入ります。キモノボードではオリジナルのイーゼル(写真左上)も販売しています。

### 「たばこ」看板もキモノ柄でかわいく変身。



お店に隣接したたばこの自動販売機。キモノ柄の看板は目を引きます。持ち主からも明るくなったと喜ばれています。



今後、建築業界にもキモノボードをアピールできるようにとディスプレイ棚を設置しました。

## 伊川谷を訪れる人が増えてほしい

「キモノボード」のある伊川谷の近くには、おいしいイタリアンレストランや人気のパン屋さんがあります。そして少し足をのばせば、国宝建造物である太山寺や天然ラジウム温泉などこの湯もあります。

濱田さんはホームページに「伊川&前開散策Map」を掲載しています。自分のお店だけでなくこの土地の魅力も発信することで、この街を訪れてくれる人が増え「キモノボード」のお客さんも増えてくれるといいなと思っているからです。

伊川谷を訪れた人々がフラッと立ち寄れるお店に一步近づいた店舗改善でした。

(ヨシダ・プランニングファクトリー 芳田 京美)



### 店主／濱田敦子さんの感想

作品が喜んでいるのがわかります。今まで「私の陳列場所はここじゃない」と作品が言っているのは感じていたのですが、どうしてもたくさん見せたい、並べたいという気持ちが強く、ひとつひとつの作品の個性を活かして陳列することができませんでした。今回の取材でキモノボードが喜ぶ陳列ができました。今後は海外にも情報発信し新しいお客さんとの出会いがとて楽しみです。

### キモノボード

代表：濱田 敦子  
住所：神戸市西区前開南町2丁目10番  
メールアドレス：info@kimonoboard.com  
HP：http://www.kimonoboard.com  
営業時間：11:00～17:00  
定休日：日曜、祝日

## 夢ある未来へみんなで羽ばたきたい 建設と農業で新ビジネスを切り拓く～吉井建設有限会社～



吉井建設有限会社は、朝来市のJR和田山駅から車で10分ほどのところにあります。田んぼに囲まれたのどかな風景が印象的です。

本業は土木工事を中心とする建設業ですが、近年は新規事業として農業や新しい食品づくりにも取り組んでいる会社です。

高齢の農家が多い小さな地域で、地元の人々を巻き込みながら、強い思いと新しい発想で新ビジネスに取り組んでいる吉井忠大社長にお話を伺いました。

### 地域密着型の建設業

吉井社長が建設業に関わったのは、学生時代から父の事業の手伝いをしていたのがきっかけです。父はもともと尼崎で建設業をしていたのですが、昭和63年に出身地である朝来市に戻り、旧来の知人などから地域に根付いた工事などを請け負っていました。そんな現場を手伝い、地域の人に喜んでもらう経験を積むうちに、吉井社長自身も建設業で身を立てる決心が付き、社会人になってすぐ事業を引継ぎました。

父の出身地とはいえ尼崎育ちの吉井社長にとっては、朝来市は知人も少なく苦勞もありましたが、かえってしがらみにとらわれずに仕事ができると前向きにとらえ、次第に地域の人々の信頼を得ていきました。

### 肥料づくりをきっかけに農業分野に参入

そんな当社が農業に参入したきっかけは、ある重機メーカーからの提案でした。竹をチップにする機械を導入し、肥料を作るビジネスに参入するという話でした。

建設業と農業とは関連がないように見えますが、50年ほど前にさかのぼれば、農地の整備などの仕事が多く、「農家あつての建設屋」と言われるほど密接な関わりがあったそうです。現在も水路の整備や石垣の更新、進入路の拡張など、農業土木と言われる仕事も少なくありません。「建設屋として農家への恩返しをしていき

たい」という思いもあり、肥料ビジネスへの取り組みを始めました。

しかし、いくらよい肥料を作ったからといって、農家が簡単に肥料を切り替えて使ってくれるものではありませんでした。そこで、実績づくりの意味もあり、自社で農地を確保し、生産を始めました。2年後には関西大学環境都市工学部山本秀樹教授の協力を得て、当社の肥料が米の栄養価を高めていることも証明できました。

その後、竹のほかに沖縄の泡盛の残渣で作ったもろみ酢を加えた肥料も開発し、「もろみ農法」という農法も確立しました。今では、この肥料は自社や協力農家で使用するほか、「もろみ農法」に着目した農家からの引き合いに応じて納品しています。

### さまざまな挑戦

現在は肥料の販売のほか、関西大学や食品メーカー、一部上場の化学メーカーなどと連携しながら、幅広い事業を手がけています。

農業分野では、独自の農法による米やハバネロ、小豆の栽培のほか、高齢のため作業が困難になってきた地域の農家の農地預かりや作業代行等のサポートをしています。独自農法による栽培では付加価値がつけやすいほか、大学の要請に応えた生産をすることで、従来よりも農家の収益も出やすくなっています。

また、ハバネロを使った調味料をはじめとして、商品



「ハバネロパスタソース」で作ったベーコンとチンゲン菜のペペロニー。炒めたお好みの具材と茹でたパスタを合わせ、あとはソースを絡めるだけで本格的なペペロニーが味わえます。  
ハバネロパスタソース685円(税込)

開発にも積極的に取り組んでいます。単に素材を使って何かをつくるという商品ではなく、関西大学とともに素材の特性を掘り下げて形を変え、「今までと違う素材として新しい用途を開発する」という考え方で、様々なアイデアが生まれています。すでに米由来の「玄米糖化液」という原料を食品メーカーへ納入しているほか、米から抽出した砂糖代わりのシロップなど、様々な商品を今後本格的に展開していく予定です。

## みんなと楽しく仕事がしたい

新たな事業に精力的に取り組んでいる吉井社長ですが、本業は建設業であることを忘れてはならないと言います。「建設屋として農業に貢献したいのであって、農業が本業になったら場を荒らすことになるだけ」とのこと。

お話をうかがう中で一貫して伝わるキーワードは、「みんなで考えて、みんなに関わって、楽しく仕事がしたい」ということでした。吉井社長は障がい者雇用やボランティア活動にも積極的で、「みんな」のうちには、大小様々なビジネスパートナーとのアライアンスだけでなく、高齢の農家や障がい者なども得意分野を活かして活躍できる、調和した社会を作りたいとの思いが感じられます。



「地域の人口減少のなか、地元に残ってほしいという想いでボランティア活動を行っています」と地域のボランティアグループの代表を務めている吉井社長。

農業分野では、地域のベテラン農家から農業について教えてもらいながら、こちらからは儲けが出やすいくみの提供や本人では手が回らなくなってきた作業のお手伝いをし、お互いに支えあって成果を出しています。



ボランティア活動の一環の田植え体験の様子

地域とのつながりは建設業でも大切にしており、時には原付で走り回って、地域の方々と対話する機会を作っているそうです。そしてその時、困りごとなどを聞けば、専門分野でなくてもすぐに対応し、地域のニーズを満たしています。建設業と農業、一見関連がないように見える事業も、「みんなに関わる」という理念のもとに相乗効果をあげていることが分かります。

どんな事業でも「自分だけで抱え込まない」スタイルを貫く吉井社長。きっとこれからもみんなの力を借りながら無限の未来にはばたいていくことでしょう。

(PLAN-C 箕作 千佐子)

## 吉井建設株式会社

取締役社長：吉井 忠大

本社：兵庫県朝来市和田山町宮269

事務所：兵庫県朝来市和田山町東和田136-1

電話：079-670-2058

URL：<http://www.yoshii-kensetsu.co.jp/company/>

# 「ごった煮の街」が生んだ手作りの祭

～名古屋・大須商店街連盟の取り組み～

関ヶ原の戦いで天下統一を果たして間もない1612年、徳川幕府は名古屋城を築城しました。これに伴い、城下には数多くの寺社が集まり、賑やかな町が生まれました。それが大須です。以来、大須は尾張随一の商業の中心地、一大歓楽街として江戸時代から今日まで栄えてきました。その大須で400年以上の歴史を誇るのが大須商店街ですが、魅力溢れるこの商店街には歴史の他にも“たくさんの素敵”が詰まっています。



## 「ごった煮の街」

JR名古屋駅から地下鉄で2駅先にある鶴舞線大須観音駅を降りると、すぐ目の前に大須観音があります。国宝の「古事記三帖」などを有する由緒あるこのお寺は、いつも地元の人や観光客で賑わっています。

そのすぐ東に隣接する大須商店街は9つの商店街の総称で、総延長2キロの中に約1,200もの個店が連なっています。

100年以上続く和の老舗があれば、若者向けファッションのお店、観光客向けのお店などがあります。最近では、PC関連のショップが増えたことから、秋葉原のようなエリアも出現していて、毎年大規模なコスプレイベントも開かれます。近隣在住の外国人も多く訪れ、至るところでブラジル料理店やトルコ料理店を目にします。その多彩さに、通りを歩いているだけで心が浮き立ってくるようです。こうした風景を見て、地元の人たちは親しみと愛情を込めて大須商店街のことを「ごった煮の街」と呼んでいます。

## 最初のチャレンジ!

そんな大須商店街にもかつてピンチがありました。昭和40年代頃のことです。それまで、商店街にある映画館や買い物、食事を目当てに多くのお客さんが来ていたのですが、テレビの出現で映画館がだんだん廃れていきました。加えて、大須を通っていた市電に代わって、離れた地区に新たに地下鉄が開通し、主要駅には大きな地下街が生まれました。その結果、大須商店街への来

街者が急減したのです。

この状況に危機感を持った当時の店主たちの間で、とにかく何か始めなければとの機運が生まれました。こうして、昭和51年、52年に開催されたのが「アクション大須」です。これは、秋の二日間、名城大学の学生たちが商店街の中で路上ライブやヨーヨー釣り、落語会などを行うもので、商店街に学園祭がやってきたようなイベントでした。

## 大須大道町人祭を支え続ける「変わらぬ思い」

この取り組みをさらにグレードアップしたのが「大須大道町人祭(おおすだいどうちょうにんまつり)」です。これは、商店街にプロの大道芸人を一堂に集めて様々な芸を楽しんでもらうもので、昭和53年以来、やはり毎年秋に開かれ、大変な人気を博しています。第37回となる昨年は、10月11日(土)、12日(日)に開催され、およそ40万人もの人出がありました。

これだけ長きにわたって続いている祭ですが、大須商店街連盟の今井富雄会長によれば、その間ずっと変わらないものが二つあります。



毎年大人気イベントの「金粉ショー」

実行委員長を毎年変え、その年の委員長のカラーで毎年違った大須大道町人祭を楽しめます。



おいらん道中

一つは「思い」です。そもそも名古屋には、「名古屋まつり」が先にありました。これは市が主催する官製の祭です。大須から離れた場所で行われていたため、自分たちのことを忘れてもらっては困るという考えから、大須商店街では昔からこの名古屋まつりに対抗する気持ちが強かったそうです。この為、お役所やイベント会社には一切頼ることはなく、「人と人の触れ合いを大切にしたい」との思いが第1回開催時から強く、現在もその思いをずっと持ち続けているのです。

もう一つは、第1回から、大道芸とおいらん道中を柱となるイベントにしていることです。近年、大道芸で人気が高いのは、大須観音境内の特設ステージで開かれる「大道プロレス」や、妖艶な雰囲気が漂う「金粉



「大道プロレス」

ショー」などです。もちろん、パントマイムやジャグリング、がまの油売り、猿回しといった定番の大道芸もふんだんに見られます。おいらん道中は、一般市民が花魁に扮して商店街を練り歩くものですが、近年では募集枠を大幅に上回り、外国人からも応募があります。

## 「大 須商店街を支える3つの強み」

他にも様々な取り組みを続けてきた結果、大須商店街は平日でも一日約5万人、土日になると8万~10万人の入込客数があります。これ程の賑わいを維持できた理由として、今井会長たちが考えていることが3つあります。

一つは、昭和40年代の苦しかった頃のことを忘れないでいることです。常に組合のみんなが危機感を持ち、絶えず20年、30年先を見すえた商店街の運営を行うように、必ず申し送りがなされています。

もう一つは、大須のことが大好きな、郷土愛に溢れる店主やお客さんがとても多いことです。そのため、何かするときにはすぐに協力者が現れます。その好例が大須案内人です。揃いの法被を着て、商店街の中のお店や話題の情報などをガイドしてくれるボランティアたちです。

最後は、若い人をみんなで支え、盛り立てていこうとする風土が根付いていることです。例えば、毎年、大須大道町人祭の実行委員長には30代後半から50代前半くらいの若手になるのが常となっています。背景には、若い人の柔軟な発想や考えでないと、時代のニーズの移り変わりについていけないとの考えがあります。若い人のチャレンジ精神を大切にしながら、出る杭を打つのではなくみんなで支えていこう、やりたいことを達成させてあげようという気持ちをみんなが共有しています。「尾張名古屋は城でもつ」といいますが、大須商店街は「人」でもっているのです。

(OCSコンサルティング 伊藤 康雄)



「若手からのアイデアは否定せずに、出来るように周りがサポートしています。みんな楽しくやっていくことが大須の強みです」と今井会長。



# お店拝見

居心地のいい空間と時間を提供

～ to SHINE ～



阪急甲陽線苦楽園口駅西口から徒歩2分、苦楽園口通りにヘアサロン「to SHINE」があります。おとぎ話にでてきそうな滑車で動く大きな木の扉を開けると、木のオブジェが暖かい雰囲気を作り出しています。

店内は木のオブジェを通して明るい陽射しが降り注ぎ、開放的な雰囲気です。

## コンセプトは、生きることは輝くこと

「to SHINE」は、2013年12月に鈴木伸一氏が奥様の祥子氏と一緒に(公財)ひょうご産業活性化センターの「商店街新規出店・開業等支援事業」の助成金を利用して開業しました。

鈴木伸一氏は、大阪の京橋にある関西最大手美容室で17年間勤務し、店長を任される傍ら、全店200名のスタッフのカット講師も務めています。国内外で知名度の高いイギリスのヴィダルサスーンや東京D.D.Aアカデミー等で技術力を高め、2007年には美容メーカー・ミルボン主催のヘアコンテストに入賞しました。スキバサミを使わない細かいカットに定評があり、きめ細かなカウンセリングでお客さんに似合うヘアスタイルを提供しています。

近隣には20～30歳代をターゲットとする大手チェーンの美容室が数

多くある中、当店では「生きることは輝くこと」をコンセプトに「完全予約制で美をトータルプロデュースするプライベートサロン」を目指しています。

そのために高い技術力とともに内装にもこだわり、インターネットで探し出した広島的设计事務所のサポートを得てイメージどおりの店舗をつくりあげました。



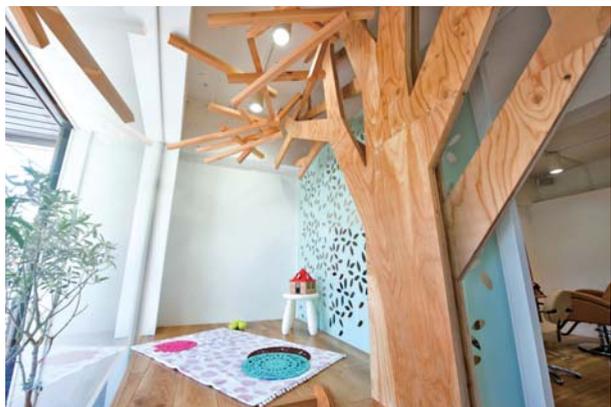
入口は滑車で動くめずらしい木の扉

全面ガラスの入口側に木のオブジェを設置することで、昼と夜、季節ごとの光の入り方や見える景色が異なるように演出し、3脚あるカット椅子と鏡は、全て異なるものの統一感を醸し出しています。

また、小さな子ども連れのお客さんためにキッズスペースを設置しています。仕切り板には葉っぱの形のぞき穴が施されて、お互いの様子が分かるようになっており、安心して過ごせるように配慮されています。



お客さんはその日の気分に合わせて椅子を選べます。



明るいキッズスペース

## 地域のネットワークとインターネットで情報発信

一般的に美容室は行くお店を決めている人がほとんどです。しかし、お店の居心地の悪さやヘアスタイルに100%満足できない場合、他の美容室を試してみたい時にお店選びに利用するのがフリーペーパーやインターネットです。

そこで当店では、インターネットを活用した情報発信に力を入れています。ホームページだけでなく、ブログやFacebook、Twitter等のソーシャルメディア全てを利用して、季節ごとのヘアスタイルの提案等を情報発信しています。スタッフは夫婦2人で、伸一氏がヘアスタイリスト業務、様子氏は受付や営業活動を行い、空い

た時間にスマートフォンでソーシャルメディアを活用してタイムリーに情報を発信しています。

また、鈴木氏は地域の商業者ネットワークに参加して、キャンドルナイトやハロウィンなどのイベントにも積極的に参加しています。お客さんにとって、新しい美容院はなかなか行きにくいものですが、イベントを通じてお店の雰囲気を知れば安心して行くことができます。実際にイベントで知り合った人が次々と来店しているそうです。

## 輝くためのトータルコーディネート

様子氏は、13年間アパレル販売員としてパリコレクションブランドなどで勤務し、全国にある1000店舗の中から優秀店長に選ばれたこともあるファッションコーディネートのプロです。

現在は受付と営業活動を主に担当していますが、今後は様子氏の強みを美容室サービスの付加価値として、お客さんが輝くヘアスタイルとファッションのトータルコーディネートを提案するサービスを計画しています。

優しく温かな雰囲気のご夫婦が経営する「to SHINE」は、多くのお客さんに輝きと癒しを提供し続け、今後も支持されることでしょう。

(宇田マネジメント株式会社 宇田 名保美)



温かなお店の雰囲気にぴったりの鈴木伸一さんと様子さん。

店名：to SHINE

住所：西宮市南越木岩町7番13号

電話：0798-74-0178

代表：鈴木伸一（41歳）

営業時間：9:00～19:00

定休日：月曜・火曜不定休

URL：<http://www.to-shine.org>

# ★オープン しました★

(公財)ひょうご産業活性化センターでは、商店街や小売市場の空き店舗に新たに出店される方を支援するために、店舗賃借料や店舗改装工事費等を助成しています。今回、新たに下記の2店舗が開店しましたのでご紹介いたします！

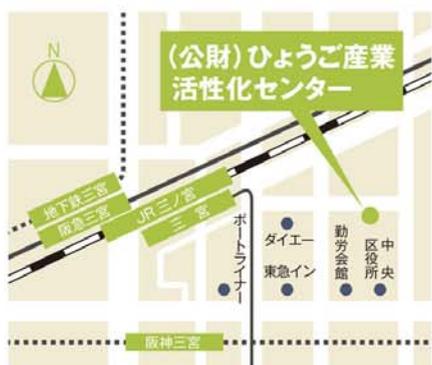
店舗名	<b>麦舎 HIMMELI WORKS (むぎしゃヒンメリワークス)</b>	
商店街 (小売市場名)	社商店連合会 (加東市社)	
開業日	平成27年1月9日	
●お店の自慢ポイント	<p>素朴な麦わらを使った手工芸品であるHIMMELI(ヒンメリ)をシンボルとした北播磨の材料を中心に、安心安全な食事が楽しめる町屋カフェ。「体と心が温める」をコンセプトにスモーク商品やグラノーラなどオリジナル商品の開発もしている。</p>	



店舗名	<b>たべもんや BM</b>	
商店街 (小売市場名)	長田神社前商店街 (神戸市長田区)	
開業日	平成27年2月2日	
●お店の自慢ポイント	<p>安くてボリュームのある定食、店頭販売の弁当や惣菜は、近隣の学生や主婦、高齢者から好評を得ている。老人ホームへ要望に合わせたヘルシーなお弁当の宅配なども行っている。</p>	



商店街や小売市場の空き店舗で新たに出店をお考えの方は当センターまでご相談ください。



公益財団法人 ひょうご産業活性化センター  
経営推進部 経営・商業支援課

〒651-0096  
神戸市中央区雲井通5丁目3番1号 サンパル6階  
TEL 078-291-8171 FAX 078-291-8190  
URL <http://web.hyogo-iic.ne.jp/>  
E-mail [center@staff.hyogo-iic.ne.jp/](mailto:center@staff.hyogo-iic.ne.jp/)  
休業日/土・日・祝祭日・年末年始