

商ひょうご



商店街・市場探訪

市場の味を気軽に体験 ～杭瀬中市場 市場食堂～

商売繁盛の裏ワザ

チラシと催事で段階的に知名度アップを実現～富士屋～

トピックス in ひょうご

リペアは、顧客を惹きつける魅力ある店づくりの強い味方! ～有限会社工ノキ工芸～

トピックス in 全国版

まちにみんなの居場所をつくる! ～府中まちなか繁盛隊・NPO法人府中ノアンテナ(広島県府中市)～

お店拝見

いつも小さな幸せに出会えるサラダ専門店 ～amaサラダ～



市場の味を気軽に体験 ～杭瀬中市場 市場食堂～

阪神電鉄杭瀬駅から徒歩5分、レトロなアーケードの杭瀬中市場では19店舗が営業しています。

様々な経営環境の変化による空き店舗の増加は市場や商店街の深刻な課題です。杭瀬中市場協同組合では、空き店舗を活用した「市場食堂」を運営することで、市場の活性化を図っています。



空き店舗を活用した市場の情報発信基地

3年前に石原和明氏が経営する惣菜店「もっこす亭」の隣にあったお好み焼き屋が閉店し、シャッターが閉まったままでした。杭瀬中市場協同組合では、店舗の誘致等を検討しましたが、なかなかうまくいきませんでした。そこで杭瀬中市場協同組合の副理事長である石原氏は「市場のために何かできないか」と考え、空き店舗の鉄板や厨房等をそのまま利用し「市場食堂」を昨年9月に開業することになりました。

メニューは、店舗の向かいにある「ひらの鮮魚店」がお客様の注文を受けてからつくるお造り定食(780円)、市場の近くの製麺屋さんの麺を利用したやきそば(350円)、きつねうどん(400円)、石原氏が経営する「もっこす亭」の唐揚げ定食(680円)、「ミートショップ丸正」のヘレカツ定食(680円)等です。食材を提供している店舗名をメニューに記載し、市場を知っていただく工夫をしています。また市場の各店舗の新商品情報等のチラシも店内に掲示しています。

店内で杭瀬中市場の各店舗の味を知っていただき、



お造り定食・煮魚定食は「ひらの鮮魚店」から



ヘレカツ定食は「ミートショップ丸正」から



チキンステーキカレーは「とりよし」から



唐揚げ定食やお惣菜は「もっこす亭」から



定食の冷や奴は「宮島庵」から

市場のイベントや各店舗の情報を収集していただくことで、各店舗の集客につながるように工夫しています。



こだわりのごはんや豆腐などを店名と共に紹介しています。

継続のための無理のない運営

店長である石原氏は従来の惣菜店もっこす亭と市場食堂の2店舗を経営しています。市場食堂は1名のパートがいますが、石原氏がもっこす亭と掛け持ちで運営しています。店舗のコンセプトは、「市場のための市場食堂」ですので、利益創出を目的とするのではなく、各店舗の協力のもと低価格で美味しい食事を提供しています。そのため店舗を継続するためには、無理のない運営が必要です。調理に時間がかかるお好み焼きは提供せず、刺身やへレカツ等は市場の各店が提供し、市場食堂での調理は最小限におさえています。また、もっこす亭が忙しくなる夕方には市場食堂は「無料休憩所」として利用していただくため営業時間は10:00～15:00です。

市場の空き店舗はコミュニケーションスペースとして、無料休憩所等で解放される場合がありますが、市場食堂のように飲食できる場を提供することで、市場

杭瀬中市場協同組合 市場食堂の取組

○体験型空き店舗活用

食を通じてお客様が気軽に市場の情報を収集する場の提供

○無理のない店舗運営

お客様ニーズに全て対応するのではなく、無理のない運営で継続すること

○プロデューサーの存在

「誰かがやる」ではなく責任者（店長）が運営すること



ひらの鮮魚店の旬のお魚を使った煮魚定食はこのボリュームで680円。ごはん・お味噌汁は、おかわり出来ます。

におけるお客様の滞在時間が長くなり、にぎわいにつながる可能性があります。

(宇田マネジメント(株) 宇田 名保美)



空き店舗だった、もっこす亭隣の元お好み焼き屋を活用して市場食堂に

杭瀬中市場協同組合 市場食堂

住 所：尼崎市杭瀬本町1丁目 19- 2
電 話：06-4868-2565
副理事長・市場食堂店主：石原 和明
営業時間：10：00 ～ 15：00
定休日：木曜日
URL：http://ameblo.jp/kuisenakaichiba/



市場のシャッターを開けたかったと店主の石原氏。他の空き店舗にもぜひ新規出店して欲しいとの事。

チラシと催事で段階的に
知名度アップを実現
～富士屋～

カフェ併設のコロッケ専門
店「富士屋」があるのは
奈良県近鉄富雄駅から南

へすぐ。代表の長田英昭氏は、子どもの頃に地元のお店で買って食べていたコロッケが忘れられず、いつかコロッケ専門店を開業したいとの長年の思いをもとに、2011年3月に開業しました。以来、紆余曲折はありながらも折込チラシと催事出店を通して順調に認知度を高め、なんと現在の年商は開業当初の6倍にもなっています。そのプロモーションのポイントをご紹介します。



カフェ併設のコロッケ専門店 富士屋

■折込チラシで地域の知名度アップ

開業以前に広告の仕事をしてきた長田氏は、開業当初から地域の方にアピールするために折込チラシを使ったプロモーションを徹底して実施しています。

ポイント1 コンセプトに合った体裁に改善して反応率アップ



手書きモノクロ版のチラシ
当初より売上げ3倍に!



手書きカラー版のチラシに
してさらに売上げアップ

折込チラシの体裁は、当初長田氏自身がWordで作成していたものから、手書きモノクロ版に改良、さらに手書きカラー版(写真付)に改良し、それぞれ売上が著しく引き上げることができました。改良に当たっては専門家の指導を受けましたが、実際に制作しているのは販売を担当している女性スタッフです。デザインのプロとしての経験はありませんが、女性らしいセンスを見込んで制作を担当し、成果を挙げています。

コンセプトに合わせたデザインにすることで、お客様に「自分が好きそうなお店だ」とじっくり見てもらえるようになるという好例です。

ポイント2 ターゲットに魅力が伝わる表現を選ぶ

チラシの文言は長田氏が考えています。ターゲットである女性は、「サクサク」や「ぎゅー〜」などの感覚的な言葉や、テレビに出たり百貨店で行列ができたといった情報に敏感であると考え、チラシの中にはふんだんに取り入れられています。

また、書いた文言はスタッフの女性たちにチェックしてもらい、より響く言葉にブラッシュアップするのだとか。自分が好きな表現ではなく、ターゲットとなる人が喜び表現を追求することが大切です。

ポイント3 データを取りながら配布方法を改善

同店では、半年で1万枚程度のチラシを1,000枚ずつ、時期、地域、新聞を変えながら継続的に折込チラシを出しています。

必ず売上の前年比データと比較しながら、チラシの反応を分析し、より反応のよい地域に重点的に配布するという手法をとっています。

広告出稿はコストのかかることから、1,000枚のチラシで何人のお客様が呼べたのか、効果を記録して分析し、確率を高めていかなければなりません。

■催事出店で全国の知名度アップ

インパクトのある手書きチラシは同店の飛躍のきっかけともなりました。これを見たラジオ大阪のキャスターが同店のコロッケを気に入り、ラジオで紹介されたのです。そして催事出店の声がかかりはじめました。

百貨店やイベントの催事出店は人件費などがかさんであまり儲からない、との声もよく聞きますが、同店は売り方の工夫を重ねて利益を伸ばしています。そのため現在では全国からお呼びがかり、忙しすぎて断ることもあるような状態にまでなっています。

ポイント1 常に見せ方を改良する

催事ではライティングや見せ方など、お客さんから見ていかに魅力的になるか常に工夫を重ねています。毎回必ず写真を撮り、売上とも比較して、より売れるディスプレイに改善しています。その甲斐あって、出店を始めた頃に比べ、格段に利益があがるようになっていそうです。

このようなテクニックも基礎的なことは専門家の指導や書籍などで学べますが、自分の商品がもっとも売れる見せ方は、お客さんの反応から学ぶしかないので。



催事では写真を撮り、常に改善しています。

ポイント2 場所にあわせた商品構成



店舗ではスタンダードな味を

店舗、百貨店、屋外のイベントで売るコロッケはすべて違うものです。店舗ではスタンダードな味、百貨店では「牛カルビ焼き肉コロッケ378円」など単価の高いもの、屋外のイベントでは子ども向けの味つけ、といった具合です。客層に合わせる意味はもちろん、どこでも同じものを出すと飽きられるというのもひとつの理由です。

同じ商品を多数売って、1つの商品に愛着を高めてもらう方法も考えられますが、このように丁寧に商品構成を設計することも長く愛されるための戦略と言えます。

(PLAN-C 箕作 千佐子)

沿革

- 2011年3月 / コロッケ専門店&居酒屋として開業
- 2012年4月 / 手書きチラシに改良
- 2012年6月 / ラジオ大阪「ほんまもん!原田年晴です」にて紹介
- 2013年7月 / 「姫路山陽百貨店」催事に初出店
- 2013年10月 / 業態変更のため居酒屋閉店
- 2013年10月 / 朝日放送「キャスト」にて紹介
- 2014年4月 / カフェ開業、カラー手書きチラシに改良
- 2014年9月 / 福岡放送「めんたいワイド」にて紹介



データをもとにあせらず地道に工夫することが大事と長田氏

店名：富士屋

住所：奈良市富雄元町2丁目6-46

電話：0742-51-8115

代表：長田 英昭

営業時間：11:00 ~ 18:00

定休日：日曜日

URL：<http://shop.gnavi.co.jp/fujiya/>

リペアは、顧客を惹きつける魅力ある店づくりの強い味方! ～ 有限会社エノキ工芸 ～

「お店の大切な備品にキズがついてしまった。何とかしたい」、「と言って、リフォーム業者に頼むほどでもないし、どうしたらいいんだろう……」

皆さんも、そんな経験をしたことがあるのではないのでしょうか。こんなとき、リフォームではなく、「リペア」という選択肢があることを、ご存知ですか!? リペアは、備品やフローリングについてのキズやヒビ、汚れを見事に修復して、まるで新品のような輝きを取り戻してくれます。店舗の改装やちょっとした修復など、お店づくりをする上でも力強い味方になってくれそうです。



左から、なでしこリペア代表の大藤さん・エノキ工芸代表の榎さん・社員の石嶺さん・塩田さん

リペア事業で独立するまで

そのリペア業界で今、とても注目されているのが有限会社エノキ工芸の榎光彦さんです。もともと榎さんは、大学を卒業後、サラリーマンをしていました。29才の時から約20年間建築会社で営業の仕事をしていましたが、49才の時に、会社が募集した早期退職制度に応募して、独立することを決意します。新しい仕事は、リペア業に決めていたとのこと。

会社を立ち上げたばかりの頃は、チラシと実演用の部材を持って、神戸や芦屋の工務店に営業して歩きました。リペアは近隣の工務店などにもあまり認知されていなかったため、最初こそ地道な苦労がありました。一度でも仕事を依頼してくれた工務店からは必ずリピート注文がありました。すぐにリペアの素晴らしさや価値を認められたからです。そうして、会社は順調に成長を続け、今では社員数12人となり、営業範囲も近畿一円をカバーするまでになっています。

リペアとリフォームの違いと、その後の事業の発展

ここで、リペアとリフォームの違いを確認しておきましょう。

例えば、フローリングの床にキズがついてしまった

としましょう。傷ついた床材を剥がして、新しい床材に貼り替えればリフォームになります。全面的に貼り替えるか部分的かは問いません。一方、傷ついた床材を保存したまま、キズがわからないようにパテや着色剤などで補修するのがリペアです。

リフォームならわかるが、リペアってよく知らなかったという方も多いのではないのでしょうか。筆者もそんな一人でした。しかし、今回、リペアの現場を拝見して、ここまで綺麗に修復して蘇るんだと、大きな感銘を受けました。あまり資金のない開業予定者の方もリペアであれば取り組みやすいのではないのでしょうか。

リペアの様子を少しご紹介すると、次の写真のような施工事例があります。



ドリル穴キズ → 3種のパテを使用し平面に → 色味・光沢を合わせて完成



フローリングビス穴 → 施工後 → テーブル角の破損 → 施工後

リペアできる人材の輩出! 商店主や開業予定者の参加も歓迎!!

そんなリペアの魅力をより多くの人に知ってもらうための取り組みが、「補修道場」や「リペアスクール」です。

「補修道場」は、リペア業者として独立したいと考えている人向けの講座です。エノキ工芸のオフィスに併設されたスクールで、座学と実習形式で4日間学んだ後、1カ月間、同社のスタッフの仕事現場に同行して現場で実践的に技術を習得するもので、すでに60人以上が卒業しています。



リペアの魅力をいきいきと語る大藤さん

大藤敦子さんも、その一人。ご主人がリフォーム業者で、もともとリペアに関心があった大藤さんは、ある時、友達に誘われて「補修道場」に通うことにしました。実は、講座に通う前は興味半分

だったのですが、そこで見たリペアの出来栄への素晴らしさに魅了されます。そして、女性に向けた仕事だということにもすぐ気づきます。リフォームの仕事だと、どうしても大きな建材を運ぶといった力仕事がつきものです。しかし、リペアにはそういう力仕事がなく、むしろ女性ならではの感性や繊細さを活かすことができるからです。そこで、大藤さんは、女性の方にも安心して利用していただけるよう女性だけで構成する補修屋「なでしこリペア」を立ち上げました。

開業予定者向けにリーズナブルに対応いただけるということです。

女性の補修屋 なでしこリペア

住 所：兵庫県芦屋市陽光町 7-1-122

(有)エノキ工芸内

電 話：0120-266-299

代 表：大藤 敦子

e-mail：nadeshico.repair@gmail.com

facebook：https://www.facebook.com/nadeshico.r

一方、「リペアスクール」は、一般の方を対象に、リペアの基礎からわかりやすく教えて、ちょっとしたキズなら自分で直せるようにするための講座です。もちろん、お店の什器や壁、床などのキズや汚れが気

になる商店主や開業予定者の方が参加されるのも大歓迎とのことでした。



「リペアスクール」の様子

リペアに取り組んでみたい方の味方! ~リペアキットの販売~

同社では、リペアキットも販売しています。スターターキットからプロフェッショナルセットに至るまで揃っており、DIYで、プロさながらのリペアを行っていただくことが可能です。

スクールでも同じキットを使用しているので、スクールで学んだ後はすぐに自分でリペアを始めることが可能です。

DIYがブームの中、お店を自分の手でアレンジしたいと考える方にとっては魅力的な手法なのではないでしょうか。

(OCSコンサルティング 伊藤 康雄)



「スターターキット」

家庭向けの簡易補修キットです。

「ベーシックセット」

補修業をするうえで必要な道具を実際に現場で施工しているスタッフが抜粋。

「プロフェッショナルセット」

ベーシックよりも塗料やスプレーの種類が豊富。また、木質ポリパテや染料タイプの塗料なども入っているので、大きな傷や凹みにも対応しやすいです。

リペアキットは、ウェブでも販売しています。

<http://enokikougei-shop.com/>

有限会社 エノキ工芸

本社住所：兵庫県芦屋市陽光町 7-1-122

電 話：0797-38-5084

神戸営業所住所：神戸市東灘区深江浜町 77-201

電 話：078-414-6614

代 表：榎 光彦

URL：http://www.enokikougei.jp/

まちにみんなの居場所をつくる！ ～府中まちなか繁盛隊・NPO法人府中ノアンテナ～ (広島県府中市)

人口約4万人の町、広島県府中市。山陽本線福山駅からJR福塩線で約40分。

昭和60年代には7つあった商店街が3つになり商店の数も減ってきました。このままではいけないと、府中商工会議所を中心として、立ち上がったのが、府中まちなか繁盛隊です。

商店街の枠組みを超えてやる気のある店主8人が集まり、中心市街地の賑わいづくり、お店の勉強会、創業促進を3本の柱とし、固定概念にしばられない活動で府中に新しいつながりを作り出しています。



府中まちなか繁盛隊のメンバー

7店舗でスタートしたお店めぐりツアー

府中まちなか繁盛隊(以下、繁盛隊)の代表的な活動にお店めぐりツアーがあります。これは3つの店をまわって、各店でお菓子作りやお香づくりなどその店ならではの体験をして、お昼ごはんを食べてもらうというものです。お客さんには「こんな店が府中にあったとは知らなかった」と好評です。

今では20店舗以上が参加していますが、平成22年の第1回目のお店めぐりツアーに参加したのは7店舗だけでした。しかしわずか7店舗でもこの活動をはじめることができたのは、繁盛隊が任意団体だからです。商店街という枠組みの中で何かをしようとする、やりたい人とやりたくない人がでてきて、話しがまとまらず企画が流れてしまうことがよくあります。けれども繁盛隊の企画する事業は、おもしろいと思えばどの店でも参加でき、うちの店では無理と思えば参加する必要はあり

お店めぐりではお香づくり体験も



D5/19(日) 昼食・町屋 Cafe&D 恋しき

コース 集合/10:50 解散予定/15:00

わかってますか?あなたの目の状態

メガネ 蛸崎 和光 (作) (体験)

通常の視力測定だけでは、わからない近視・遠視・乱視を知り、眼の健康に役立つアドバイスを行います。(テイクノストレスとは?) など

府中市府中町 170-7 10-9-1 新
TEL: 0847-41-2410
午前9時～午後7時
水曜

職人 田中康弘

和布で作る季節の花(菖蒲)

チロル1号館・2号館 (作) (体験)

アートフラワー教室、和布花教室、リサイクル子ども服、リサイクル植物、手作り和雑貨、手芸材料。

府中市府中町 740
TEL: 0847-43-2408
午前10時～午後5時
水曜

代表 榎本あ子

私だけのお香づくり体験

高橋佛植店 (作) (体験)

明治42年創業の老舗専門店です。おまつだん仏具を中心に、お葬儀ローグなど多くの経験を積んでいます。今回は、オリジナルのお香を作ってください。

府中市府中町 725
TEL: 0847-41-2325
午前9時～午後6時30分
年中無休

代表 高橋良昌

ません。お店めぐりツアーも1回目は参加せず様子を見る店が多かったのですが、1回目の成功を受けて2回目には参加店が2倍になり、その後も店舗が増え、今年も続く名物行事となりました。

若者はやりたいことをやれ!責任は年配者がとる!

若い人をどうやって巻き込んでいくか。これは商店街に共通の課題ではないでしょうか。繁盛隊を立ち上げた代表の高橋良昌さんは59歳です。メンバーの平均年齢は30代で、2代目3代目が多いです。高橋さんはどうやって若い世代を集めることができたのでしょうか。それは熱意を持った説得、同時に、とことん懇親を深めることによる人間関係の構築でした。そして高橋さんは言います。「若い人の発想はすばらしい。若い人にはおもしろいことをどんどんやってほしいと思う。責任とか、関係各所へのお願いとか、ややこしいこと、めんどろくさいことは、経験や人脈のある年配者がやるから」と。これが若者を巻き込むコツかもしれません。

公園から新しいお店が生まれる

若い人ならではのアイデアが実現したのが創業支援です。繁盛隊は、中心市街地に新しい店を誕生させるため、NPO法人府中ノアンテナと協力し商店街への創業者誘致に取り組みました。

この創業者誘致は「府中でみんながピクニック」という手作り市からはじまりました。「自分の店を持ちたいけどいきなりはムリ、1日だけでいいから売ってみ

たい」という人たちがたくさんいるのではと、商店街にある公園で手作り市をはじめました。



手作り市「みんなピク」の様子

公園にテントを張り、手作り雑貨やお菓子やパンの小さな店を30店ほど募り、毎月1回開催しています。「みんなピク」の愛称で親しまれ県外からもお客さんが訪れています。

店を持ちたいと思っている人は、「みんなピク」に出店することで、お客さんの反応を目の当たりにし、商売への手ごたえをつかんでいくことができます。

そして、府中商工会議所が完成させたのが小さな商業施設「府中町家商店」です。これは「みんなピク」が開催されている公園に面した古い建物をリノベーションしたもので、最初に「みんなピク」に出店されていた方が入居、その後も2店が入居し、合計3店の新しい店が誕生しました。

DIYで店づくりワークショップ

空き店舗の改装を体験できる「DIYで店づくりワークショップ」というユニークな試みも行いました。これから店を持ちたいと思っている人はもちろん、大人でも子供でも誰でも参加できるワークショップです。ペンキを塗ったり、床をはったり、いろいろな人が手を動かして空き店舗を新しい店に改装していきます。そしてできあがった空間にチャレンジショップが入居します。

この仕組みの良いところは、チャレンジショップができる前から店にファンができることです。ワークショップに参加した人たちは、自分たちが作り上げた空間だからこそその

DIYで店づくり ワークショップ 全8回

DIYとは、Do It Yourselfの略で「自分でやること」を意味します。それは決して支出を抑えることだけが目的ではなく、作ったものに愛着を感じる「魔法」です。お出するにあたり、多くの人が愛着のないDIYすると、お店は開いた人にとり「かけがえのない店」になります。お店は開いた人にとり「かけがえのない店」になります。広島府中市中にみんなの手を動かして完成させた「季のむら」という店があります。このワークショップはみんなに必要とされるコミュニティとなる店の作り方、「季のむら」を作った人たちと実際に手を動かしながら体験する場です。

8/30 第1回 オリエンテーション	8/31 第2回 木工事	9/20 第3回 壁下地作り・底層作業
9/21 第4回 建築作業	10/18 第5回 家具をつくる	10/19 第6回 リメイクして備品作り
11/15 第7回 照明づくり	11/16 第8回 ディスプレイ・全体仕上げ	

地図



DIYにより、関わった人にとって「かけがえのないお店」になります。

愛着がわき、どんな店がこの空間を使ってくれるのだろうか、店がオープンする前からこの場所のファンになっています。これはチャレンジショップ入居者にとってはとても心強いことです。



まちに居場所があれば人はやってくる

府中市は人口約4万人の静かな町です。周辺には大型ショッピングセンターもあり多くの人は車で買い物にでかけます。中心市街地を歩く人が減っていく中、府中はまちに居場所をつくることで、新しい賑わいを作り出そうとしています。

お店めぐりツアーに参加したお客さんはお店の人と親しくなり、馴染の店をつくりはじめています。「みんなピク」でコーヒーを売っていた人が商店街に店を出し、おしゃべりをしに近所の人が集まるようになりました。複数のお店が一軒の古民家集まるシェアショップもできています。

まちに居場所があれば人は来る。商売をする人にとっての居場所、暮らす人にとっての居場所。そこに行けば知っている人がいて、良い時間が過ごせる。府中では、昔の商店街が持っていた人のつながりを、今一度、ゆっくりとやさしく結ぼうとしています。

(ヨシダ・プランニングファクトリー 芳田 京美)

府中まちなか繁盛隊

住 所：広島県府中市元町445-1（府中商工会議所内）
電 話：0847-45-8200
代 表：高橋 良昌
facebook:<https://www.facebook.com/fuchumachinakahanjoutai>

NPO法人府中ノアンテナ

住 所：広島県府中市府中町754-2（旧平地呉服店内）
電 話：0847-44-6227（10時～16時）
URL:<http://fuchu-antenna.jp/>
facebook:<https://www.facebook.com/fuchuantenna>



NPO法人府中ノアンテナのメンバー

お店拝見

いつも小さな幸せに出会えるサラダ専門店
～ ama サラダ～



店内には5席のイートインスペースがあります。

阪神電鉄杭瀬駅から徒歩3分、杭瀬昭和ショッピングロード内にamaサラダがあります。色とりどりの野菜とジュースが並ぶショーウィンドーの奥にスチームコンベクションオープン等が置かれた清潔な調理場とイートインスペースがあります。「ぐっちょいさらだ」「魔法のポテサラ」「コールドプレスジュース」といった少し新しいサラダメニューが売りのお店です。

2014年5月に、当センターの「商店街新規出店・開業等支援事業」を利用して開業されました。



□ にした瞬間に美味しいと思ってもらえる食材を提供したい

店主の石黒裕介氏は20年間飲食店で勤務した後、開業を目指しました。最初は鉄板焼き店を計画しましたが、従業員を雇用せずに一人で始めることができるお店を検討した結果、ニューヨークで流行していた「選べるサラダ」を主力商品とするサラダ専門店を地元である尼崎で開業しました。

「いつも小さな幸せに出会えるサラダ専門店」として、野菜は近隣の市場や契約農家、玉ねぎは淡路、人参は丹波からと鮮度と産地にこだわった仕入れルー



食材を活かし、手作りこだわりの店主の石黒裕介氏



トッピング量は、「〇個」「30gスプーン1杯」など、わかりやすい表示を確立し、「野菜本来の持っている栄養素をお客様の体の中にまで届けたい」と考えています。

選べるサラダが新しい「ぐっちょいさらだ」

グラム売りではなく、具材を選ぶサラダが「ぐっちょいさらだ」です。「ぐっちょいさらだ」は、トッピングに4種類具材を選ぶスモールサイズが350円、5種類具材を選ぶレギュラーサイズが400円です。サラダスタイル(通常、焼き野菜、ミキシング)を選び、15種類以上のトッピングから具材を選び、ドレッシング(自家製たまねぎ、シチリアレモンクリーミー、シーザードレッシング、ノンオイルゆずドレッシング、季節のドレッシング)を選ぶことでお客様好みのサラダを何種類

も楽しむことができます。

加工方法が新しい「魔法のポテサラ」

昨年秋には、メインで食べることができるポテトサラダ、「魔法のポテサラ(480円)」を販売しました。じっくりとスチームで仕上げた和歌山県産の無農薬きたあかりを牛乳と秘伝のオイルのみで煮込んだポテトが特徴です。店内では無添加パンとセットで「魔法のポテサラランチ(560円)」等を提供しています。

魔法のポテサラはネーミングと特徴あるポテトの



加工方法から新聞等に掲載され、デパートの催事等にも出展することになりました。

関西では珍しいコールドプレスジュース

「新鮮な野菜を扱っているなら」と知人からすすめられ今年の1月から「コールドプレスジュース(300ml 650円)」を販売しました。地元のお客様だけでなく、インターネット等の取り寄せなどが増加しています。

コールドプレスジュースは特殊なミキサーで野菜や果物を押し潰し、素材が持つ水分だけでつくられるジュースのことです。熱を加えずに圧搾してつくるので、熱に弱い酵素やビタミンC、B群などを壊さず、素材が持つ栄養を丸ごと摂取することができます。最近では若い女性を中心にダイエットやアンチエイジングに効果が期待できると人気のジュースですが、関西での取り扱い店舗は多くはありません。

同店のコールドプレスジュースは、美肌・アンチエイジング、ダイエット、便秘改善、デトックス等の効果



スモールボトル(300ml)650円
フルボトル(550ml) 1,080円

が期待できる野菜や果物を組み合わせています。期待できる効果は医師等の専門家による監修のものであり、新鮮な野菜や果物を利用しているだけでなく、味・効果ともに満足度の高いもので、定期的に購入されるお客様が増えています。デパートの催事等でも人気の商品です。

近隣のお店とのコラボメニュー開発

期間(取材時は夏季)限定メニューの中には、近くにある山本酒店と一緒に開発した「甘酒スムージー(300ml 300円)」や尼崎市潮江の「好運」の人気メニュー海老麺とコラボした「海老麺サラダ(460円)」があります。

近隣の店舗とのコラボメニューを開発することで、競合他店との差別化を図り、集客にも相乗効果を期待することができます。

amaサラダは、安心安全こだわりの野菜や果物の仕入れルートを強みとして、少し工夫

した新しい野菜の食べ方を提案し続けています。今後も新メニューやネーミングの話題性、地域のお店とのコラボレーションで美味しさと健康にこだわるお客様に支持され続けることでしょう。

(宇田マネジメント(株) 宇田 名保美)



山本酒店店主の手書きポスター

店名: ama サラダ

住所: 尼崎市杭瀬本町1丁目17-7
杭瀬昭和ショッピングロード内

電話: 06-6435-8402

店主: 石黒 裕介

営業時間: 10:00 ~ 18:00 木曜日のみ 10:00 ~ 16:00

定休日: 日曜日

URL: <http://amasalad.com/>

後継者不在や事業継続の不安などでお困りの方へ

事業承継・商店承継のご相談を承ります。

※相談をお受けする際は、秘密厳守で対応しますので、お気軽にご相談ください。

相談日時 **毎週火曜日** 平日9時～12時 及び 13時～17時 **無料**

○事業承継の専門相談員が相談に応じますので、事前に電話でご予約ください。

相談予約電話：**078-230-8149**

<専門家派遣>

専門家派遣によるアドバイスも実施していますので、あらかじめ電話でご連絡ください。

→兵庫県よろず支援拠点 Tel**078-291-8518**

<商店街活性化>

商店継承の課題を抱える商店街・小売市場には、商店街振興担当マネージャーが訪問して、後継者がいない店舗への新規出店や事業承継について、アドバイスしますのであらかじめ電話でご連絡ください。

→商店街振興担当 Tel**078-291-8171**

総合相談窓口のご案内 ～各種相談に応じていますので、ご利用ください。～

○専門家による経営相談【平日 9時～12時・13時～17時】

主な相談内容：経営計画策定、販路開拓、資金調達、雇用・労務関係、人材育成、新事業展開など

曜日ごとに中小企業診断士等の専門家が、**起業相談・経営相談**に応じます。

曜日	月	火	水	木	金
経営面	中小企業診断士 (ものづくり)	中小企業診断士 (事業承継)	中小企業診断士 (労務)	中小企業診断士 (情報)	中小企業診断士 (財務)
金融面	-	信用保証協会	信用保証協会	-	-

※()内は得意とする専門分野 ★起業者向けオーダーメイド型創業塾(基礎・応用・経営相談のマンツーマンセミナー)も随時受付しています。

○日本政策金融公庫による金融相談【原則第2・第4月曜 午前】

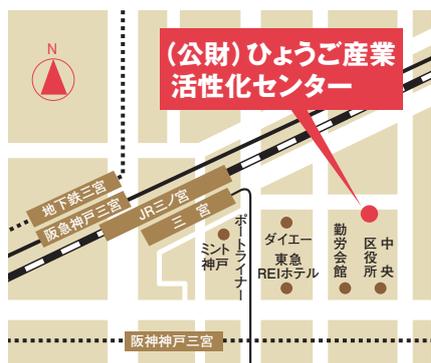
日本政策金融公庫の職員が、創業・経営革新に係る資金調達などの相談に応じます。

○農商工連携・地域資源活用・新連携事業に係る相談会【原則第2火曜】

中小機構近畿本部の専門家が新製品・新サービス開発や異業種連携などの相談に応じます。

バックナンバーの閲覧は **商ひようご**

検索



公益財団法人 ひよ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

休業日／土・日・祝祭日・年末年始