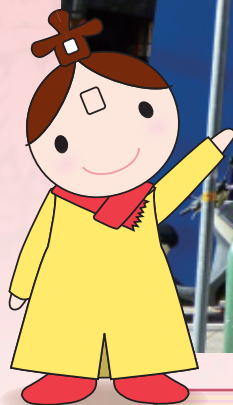


商ひょうご



商店街・市場探訪

新開地ファンに創業の場を提供する「新開地2丁目リノベーションプロジェクト」～新開地商店街～

商売繁盛の裏ワザ

入りやすいお店づくり～リノアネラ(Lino Anela)・キモノボード・むらのでみせ～

トピックス in ひょうご

幸福追求型事業で、地域全体で子育てできる社会を実現する～株式会社チャイルドハート～

トピックス in 全国版

様々なアイデアで変化し続ける商店街～飯塚本町商店街(福岡県飯塚市)～

お店拝見

淡路島食材で心も体も元気に～しあわせ島ごはん まどみ～



新開地ファンに創業の場を提供する 「新開地2丁目リノベーションプロジェクト」 ～新開地商店街～

新開地商店街は、多くの方がご存知の通り、かつては「東の浅草、西の新開地」と謳われた西日本随一の歓楽街でした。しかし、1957年の神戸市役所の三宮への移転などから神戸の中心地が三宮に移ったことで、その後の新開地商店街は徐々にさびれていきました。そして、いつしか「怖い、汚い、暗い」といった負のイメージがつきまとうようになりました。

そうした中、「ザ・シンカイツアー」をはじめとした様々な取り組みにチャレンジして、イメージアップを図ってきましたが、創業支援として「新開地2丁目リノベーションプロジェクト」を実施し、新しい風を入れようとしています。



新開地商店街のシンボルゲート「BIGMAN」

取り組みの背景にあるものは!?

このプロジェクトは、新開地の街が好きで、なおかつ商店街の中に実際にお店を出してみたいと考えている人に、格安の家賃でオフィスやアトリエ、ショップを提供する取り組みです。

そもそも新開地のまちづくり、つまり再生の第1のステップは、1980年代に「新開地周辺地区まちづくり協議会」を立ち上げたことに始まります。協議会は、新開地に4つある商店街の理事長などが主要なメンバーとなっており、商店街全体をどのように発展させていくかを検討する組織です。そして、実際の運営を担うのが、1999年に設立された「新開地まちづくりNPO」です。協議会で全体の方向性を決めて、NPOが具体案を立案し、実行していくという体制です。

以前(2011年5月号vol.112)にご紹介した「ザ・シンカイツアー」はこの体制の中から生まれてきた取り組みでしたが、他にも数多くの魅力的な取り組みが生まれています。そのひとつが、「神戸新開地音楽祭」、通称「新開地ミュージックストリート」。



湊川公園での野外ライブ

2001年から始まったこのイベントは、毎年5月に新開地商店街の中や湊川公園で開かれており、街全体をステージに見立てて数多くのミュージシャンが野外(街頭)ライブを繰

り広げるものです。第15回となる昨年は5月9日、10日の土日に開催され、約180組ものアーティストが参加し、そのきらびやかな競演に多くの人が酔いしれました。いまでは、この音楽祭は新開地の一大イベントとして根付いています。



商店街の中での演奏風景

本プロジェクトの発端となった「アート縁日」

もうひとつご紹介したいのが、「神戸新開地アート縁日」です。このイベントは、アクセサリや雑貨、絵画といった手作りの作品を販売するための場を提供するものです。2013年から開催しており、毎回30組以上の出展者があり、アーティストもいれば、趣味で制作活動をしている主婦の方などもおられます。

この「アート縁日」が活況となっている背景には、2つの理由があります。一つは、「ザ・シンカイツアー」など、新開地商店街を知ってもらいイベントを地道に繰り返してきたことで、同地の魅力を知ったファンが生ま



若い人たちが賑わうアート縁日

れてきたことです。そのため、特に最近では、若いOLや主婦など女性が何度も気軽に訪れるようになっていて、そうした人たちがこのイベントにも参加してくれるようになっています。もう一つは、周辺にマンションが数多く建ち、地域に若いニューファミリー層が増えてきたことです。新開地はもともと、特急や新快速が停まる主要駅に近く、三宮や大阪への交通アクセスが良いという地の利があります。しかし、新開地商店街にとってより大切なことは、最近の若い人たちは昔の負のイメージをあまり持っていないことです。そのため、近年では商店街を散策する若い家族連れが増えていて、「アート縁日」も楽しんでくれています。

プロジェクトの狙いと特長

このように、「ザ・シンカイチツアー」や「神戸新開地音楽祭」を通じて新開地に親しみを持った人や、「アート縁日」で出店体験を積んできた人たちに、実際に自分の店舗を出してもらおう! というのが、「新開地2丁目リノベーションプロジェクト」の狙いです。もちろん、背景には空き店舗対策や、商店街全体の活性化を図りたいという思いがあります。

このプロジェクトの特長は、入居者に様々なメリットがあることです。まず、何といても家賃が安いこと。初めの1年間は月額2万5千円(2年目から、3万5千円の予定)という安さで、創業予定者にはとても魅力的な設定です。また、2丁目は新開地駅から至近距離にあるのですが、プロジェクトの舞台となる「リオ神戸」は北に徒歩1分という抜群の立地条件で、同じフロアには洋食の名店として評判の「グリル平」も入っています。さらに、コンサルタントによる経営相談が無料で受けられることや、開業後の広報支援を優先的に受けられることなど、強力なバックアップ体制が敷かれています。

現在は、ネイルサロン、古書店、レコード店などの



新開地駅3番出口を出て徒歩1分と抜群の立地にある「リオ神戸」

ショップが入店する予定で、今年早々のオープンを目指して着々と準備を進めています。入居者の一人がレコード店「エンゲルスガー

ル」をオープンさせる下司浩さん。下司さんは「神戸新開地音楽祭」を通じて新開地商店街の大ファンになった方です。「私は大阪・十三の出身です。ですから、『下町』のにおいには、めっぽう弱いのです。今回も新開地と聞いただけで、たちまち、その気になってしまいました」と、出店の動機を語ってくれています。

地域を引っ張る二人のリーダー

こうした様々な取り組みを牽引するのが協議会会長の高四代さん。「新開地がこれらの地道な取り組みを始めてからもう30年以上経つが、ようやく周辺に若い人が増え、女性が気軽に訪問してくれるようになった。だけど、これからももっと新たな取り組みが必要だ」と仰います。

さらに、実行面で指揮を執るのが、NPO事務局長の藤坂昌弘さんです。藤坂さんは、小学6年の時に長田で阪神・淡路大震災を体験したことから、まちづくりに強い関心を持つようになりまし



NPOの理事長であり、新開地周辺地区まちづくり協議会の会長でもある高さん(左)とNPO事務局長の藤坂さん(右)

た。学校を出てからは各地のまちづくり事業に参画し、2012年から現職に就きました。そんな二人が、「新開地のファンになってくれた人に、実際に活躍できる場を提供したい」という思いから考えたのが、今回のプロジェクトなのです。

藤坂さんによると、このプロジェクトへの応募(出店)は随時受け付けているので、どんどんお問い合わせくださいとのこと。

いよいよ地域再生の第2ステップともいえる段階に入った新開地商店街。まだ課題もありますが、しっかりとした取り組みが今後の更なる発展を予感させてくれます。(OCSコンサルティング 伊藤 康雄)

新開地周辺地区まちづくり協議会 特定非営利活動法人 新開地まちづくり NPO

住 所：神戸市兵庫区新開地 3 丁目 3-11
電 話：078-576-1218
協議会会長 / NPO 理事長：高 四代
URL：http://shinkaichi.or.jp/

入しやすい お店づくり

なかなか新しいお客さんが来てくれない、という悩みをお持ちの店主さんも多いのではないのでしょうか。新しいお客さんを獲得するコストは、既存のお客さんにもう1回来てもらったコストの5倍かかるとも言われています。

でも、そんなにお金をかけられないですよね。そこで、今回は、新しいお客さんにとって入しやすいお店づくりについて紹介します。

■お客さんはお店の存在に気づいていますか？

「ココにこんなお店があるなんて知らなかった。毎日のように通るのに」とはお客さんから聞く言葉です。店主さんにとっては、「長くこの場所で商売をしているのだから、うちの店に来たことがなくても知らない人はいないだろう」と思いがちですが、人間は自分に興味のあることにしかなかなか意識が向かないものです。

ポイント1 お店の外を歩いている人の目線の先にディスプレイを



①殺風景な茶色の壁

一度、お店の外にでて、お店の外を歩く人の目線に立ってお店を見てみましょう。自然に目に入るのはどこですか？

外に向けたディスプレイを考える時、どうしてもお店の正面に立ってまっすぐお店を見て、ディスプレイをしてしまいがちです。でも、お店の前を通る人は、お店を真正面から見ることは少ないものです。

紹介するのは、河内長野市にあるブティック「リノアネラ」。大人が格好よく見えるオトナ可愛いアイテムが人気のショップです。リピーターの心をがっ

ち掴んでいるお店ですが、もっと新しいお客さんにも来てもらいたいと考えています。そこで、店の前を歩く人の目線でお店を見てみました。すると、最初に目に入るものは、正面のウィンドーでもなくドアでもなく、何も飾っていない殺風景な茶色の壁でした。(写真①)



②壁に飾りを

そこで、ここを飾ることにしました。(写真②)そしてこれまでとは違った印象を与えるため洋服のディスプレイを減らし、店内にあったテーブルとイスを表に出しました。(写真③)さらにこれまで1週間に1度くらいしか変えていなかったディスプレイを毎日変えるようにして変化をつけています。



③さらに雰囲気のあるディスプレイに

ウィンドーディスプレイも以前はボディを3体並べていたのを2体に減らし、お店の中を見えやすくしています。お店の前で立ち止まるお客さんや視線をこちらに向けてくれるお客さんが増えているのが、お店の中にも感じられるようになりました。(写真④)



④お店の中も見せるディスプレイ

お店の中が外から見えるのと見えないのとでは、見える方がお客さんにとっては入しやすいものです。でも、この「見える」が落とし穴になることもあります。

ポイント2 お店の中ではいつも笑顔で

お客さんがお店の外を歩いている。お客さんがどんなお店なのかなとお店をのぞく。お客さんとお店の人の目があう。この時、お店の人はどんな顔をしていると思いますか？おそらくほとんどの方が「真顔」、つまり普通の顔、

とくに笑顔を作っていない顔だと思います。この「普通の顔」がくせもので、お客さんには「あ、お店の人と目があった。お店の人こわそう」となってしまうのです。お店の人にはまったくそんな気はなくても。だから、お店にいる時は、常に笑顔で心がけましょう。笑みをたたえるくらいでもいいです。いつなんどきお客さんと目があっても、「こわい」という印象を与えないように。いつも口角をあげて笑顔でいる。一円もお金をかけずに、入りやすいお店にすると、とても大事な方法です。

ポイント3 お店の前で背中を一押しする

お店の外から中がよく見える店ばかりではありません。よく見えないお店もあるでしょう。そういうお店は、お店の外にお客さんの背中を一押しする看板を出します。

神戸市西区にある「キモノボード」は、ショーウィンドーもなくお店の外からお店の中がわかりにくいお店です。そこで、お店の外にお客さんを歓迎する看板を出し、一緒にお店のリーフレットも置いています。リーフレットには、扱っている商品が載っているので、ショーウィンドーがわりになります。リーフレットを見て興味をもってもらい、お店の中に誘導することができるのです。(写真⑤)



⑤お店の外にはウエルカムボード

やっと入って来てくれたお客さんが、声をかけたあとたんに出て行ってしまったという経験のある店主さんも多いのではないのでしょうか。そんな時役立つのがポップです。

ポイント4 ポップは静かな接客係

ポップは大きくわけて2種類あります。ひとつは、商品を目立たせるポップ。もう一つは、商品を説明するためのポップです。商品を説明するためのポップがあれば、お客さんは一人でも商品を見て楽しむことができます。

商品を説明するためのポップは小さな文字でかまいません。目立つことより商品についてわかっても

らうことが大切です。またお店の雰囲気にあわせて紙の質や色を選べば演出ツールにもなります。神戸市兵庫区で有機無農薬野菜を販売する「むらのでみせ」では、画用紙に水彩絵の具で文字を書き、お店の雰囲気を損なわないよう自然な感じのポップを作っています。(写真⑥⑦)



⑥左側のポップで目立たせ、右側のポップで商品を説明しています。



⑦取りカゴにもお客さんへのメッセージ

お店は新しいお客さんに来てほしい、お客さんははじめてのお店に入りたい。本当はお互いに気があるのに、なかなか最初の一步が踏み出せない。どちらからアプローチするのか。それはお店です。出会いのきっかけをぜひお店のほうから作ってください。お店のほうからお客さんに歩み寄って、お客さんと両思いになっただきたいと思います。

(ヨシダ・プランニングファクトリー 芳田 京美)

店名: **リノアネラ (Lino Anela)**

住 所: 大阪府河内長野市
長野町 4-2

電 話: 0721-52-2559

代 表: 田中 ゆう子

営業時間: 11:00 ~ 19:00

定休日: 日曜日

URL:

<http://yaplog.jp/sfgsweet0314/>

店名: **キモノボード**

住 所: 神戸市西区前開南町
2-10-13

代 表: 濱田 敦子

営業時間: 11:00 ~ 17:00

定休日: 日曜日・祝日

URL:

<http://www.kimonoboard.com/>

店名: **むらのでみせ**

住 所: 神戸市兵庫区
下祇園町 20-15

代 表: 増田 大成

営業時間: 10:00 ~ 18:00

定休日: 日曜日

幸福追求型事業で、地域全体で子育てできる社会を実現する ～株式会社チャイルドハート～

商店街にとって女性は大変なお客さんですが、子育て中の女性にとって居心地のいい街ばかりではありません。小さな子どもを連れた女性にも、気持ちよく商店街に訪れてもらうためには、ニーズに応え、街に子どもがいることが自然だと感じられる支援が必要です。

神戸市中央区の三宮センター街にある保育サロンをはじめとした事業所内保育園を15園、認可園を5園運営し、地域全体で子育てできる社会を作るために事業を拡大し続けている株式会社チャイルドハートの木田社長にお話をうかがいました。



神戸市でも有数の賑わいを有する三宮センター街の中にある保育サロン「キッズバルーン」

三宮センター街で保育施設を運営

同社は、商店街からの委託を受けて、三宮センター街で、保育サロン「キッズバルーン」を運営しています。

はじめは、センター街の中では授乳できるところがなく、「子ども連れで来る街ではない」という印象が強かったため、買い物客向けの無料授乳室の設置をしたいというアイデアから始まりました。相談を受けた木田社長も会議に参加して検討する中で、無人の授乳室では防犯上不安であること、近隣の保育施設が不足していることから、保育施設を併設することになりました。

「キッズバルーン」は、働く人が勤務中に預ける月極保育と、買い物客などが一時的に預ける一時保



窓からは行き交う電車も見下ろせる開放的なサロン

育のサービスを実施しています。月極保育の利用者は商店街内の店舗で働く従業員、法人契約している近隣の企業の従業員など主に三宮で働く人々です。フルタイムで預ける人のほか、一般の認可園では預かってくれない日曜や夜間のみ利用したいというニーズにも応えています。

併設した授乳室は月に70組の利用があり、買い物客の利便性を高めています。買い物客を狙った一時保育は、受け入れ余地が少ないため利用はそれほど多くありませんが、保育園があることにより、商店街の店舗は人材採用がしやすいという効果が生まれています。

商店街との連携も積極的です。保育所の子どもたちが商店街に買い物に行ったり、商店街の依頼で工作教室などの子ども向けイベントを開催したりと、商店街の人々や地域の子どもたちとの交流を大切にしています。子どもが商店街にいただけで明るい雰囲気になるため、商店街の活性化にもつながっています。

創業当初より商店街で積極的に活動

商店街の中で運営している保育園は、現在は「キッズバルーン」のみですが、商店街には創業当初より関わっています。

最初の活動は、神戸市東灘区の甲南本通商店街における空きスペースを利用した託児付きの女性向け

レッスンイベントの運営でした。その後、神戸市灘区の水道筋商店街では空き店舗での一時保育を、大阪府八尾市のファミリーロード商店街では学童保育を、それぞれ1年間限定で運営しました。いずれも期間限定とはいえ、子どもが街に来やすくすることで、商店街になじみをもってもらい、商店街コミュニティ機能の向上に寄与することができたものと考えています。



八尾の学童保育では、商店街でハロウィンパーティーをしました。

他の保育園でも、近隣の商店街との交流を進めていきたい考えです。

ほかに、各地の商店街から寄せられる子育て支援などに関する相談に対して、出店など直接ビジネスにつながらなくても、ボランティアで相談対応すること多いそうです。こういった活動はノウハウや信頼の蓄積につながるため、長期的にはビジネスにも役に立つという考えで、商店街にかぎらず相談ごとには積極的に対応しています。

みんなが幸せになる経営方針

同社は「幸福追求型事業」を目指しています。これは保護者や上司の要望のみを優先するのではなく、みんなにとって一番ハッピーになる方法を追求するということです。

世間一般的に保育士は、厳しい労働環境や人間関係など、負担の大きい職業であると言われています。しかし同社では、保護者も子どもも、保育士も、地域も、みんながハッピーになることを大切にするという考え方があるため、保育士は余計なストレスを抱えることがありません。園の運営方法も、上から指示されるのではなく、現場の保育士がみんな考えます。認可園で必要な保育士の人数より多くの人員を配置し、ゆったりと子どもに対応できる状態を維持しています。

また、保育ポリシーのひとつに「保護者への情報開示」を掲げ、一部の園ではWEBカメラで保育中の様

子が見えるようにしたり、毎月の無記名アンケートで出てきた問題点には真摯に対応し、またその情報も開示したり、という工夫で、保護者の満足と信頼を得ています。

各園の資源を活かすプラスワン戦略を推進

このような経営方針によって、昨年度は新規の保育園を7園開設するなど、スピード感ある成長を遂げる同社ですが、保育園の特徴はひとつひとつ異なります。たとえば園児の体調不良時に、上階にある病児保育に保育士が連れて行ってくれる園、送迎に来た母親がコーヒーを飲んだりメイクを直



お茶や英語のおけいこなど、保育士の得意分野を活かすため、各園に個性があります。

したりして一息つける「ママの部屋」がある園、様々なおけいこごとができる園など、それぞれの資源を活かした「プラスワン戦略」を推進しています。今後も「プラスワン戦略」にさらに力を入れ、地域のニーズを汲みとった、みんなが幸せになれる子育て支援をしたい、と今後の展望を語っていただきました。

(PLAN-C 箕作 千佐子)



保護者・園児・保育士・地域の人々みんながハッピーになれる「幸福追求型保育園」を目指していますと木田社長。

株式会社 チャイルドハート

住 所：神戸市西区今寺3番地・22
電 話：078-783-2800
代 表：木田 聖子
URL：http://www.child-heart.com/

様々なアイデアで変化し続ける商店街 ～飯塚本町商店街～ (福岡県飯塚市)

JR博多駅から40分のところにあるJR福北ゆたか線新飯塚駅から徒歩15分、飯塚市の中心部に飯塚本町商店街があります。飯塚市は、面積が約214km²、人口約13万人の都市で、福岡県のほぼ中央に位置しています。商店街の近隣にはスーパーを含む商業施設「あいタウン」や飯塚商工会議所、マンションがあります。

飯塚本町商店街は近隣の6商店街とともに中小企業庁の「がんばる商店街77選」に選ばれています。創業希望者による「お試し出店」や「空き店舗めぐりツアー」等の創業支援の他、「一店逸品カタログ」や「まちゼミ」等の個店の新規顧客獲得支援等、様々なアイデアで年間36種類のイベントを実施しています。



飯塚本町商店街のアーケード

商店街活性化のために新しいお店を

飯塚本町商店街では、空き店舗を活用する起業、第二創業を支援しています。

「起業塾」として、専門家による起業に必要な知識に関するセミナーを全4回、創業、第二創業を希望する方を対象に開催しています。



「起業塾」専門家によるセミナーの様子

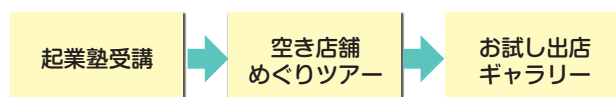


「お試し出店ギャラリー」の様子

また「空き店舗めぐりツアー」は創業希望者を対象に実施。複数の貸店舗をめぐり、賃料や店舗面積等を把握して事業計画書を策定することができます。商店街の雰囲気を知り、商店街の店主を知ること、商店街での出店のイメージがより具体化します。

さらに、商店街で自身が計画する商品やサービスがお客様にどのように評価されるのかを「お試し出店ギャラリー」で実体験することが可能です。お試し出店ギャラリーは商店街で開催されるイベントにあ

創業支援の流れ



わせて、空き店舗の前等で実際に商品やサービスを提供することができます。これらの支援は、他のエリアで店舗があり、「商店街に2店舗目を出店したい」といった第二創業の方にも多く利用されています。

空き店舗を増やさないための事業承継



和雑貨店の事業承継のれんわけ

商店街では、後継者不足から廃業し、空き店舗が増える場合があります。飯塚本町商店街では、後継者マッチングで事業が存続した成功事例があります。

老舗で人気のあった和雑貨店「紅椿」は後継者不足から閉店を検討していました。老舗であり、閉店を残念に思った商店街の会長である前田精一氏は、事業承継が可能な人材として同じ商店街の理容店の息子さん新藤峰大(たかひろ)氏を推薦しました。老舗ののれんを守ることができる親族以外の後継者選びは困難であり、廃業、空き店舗となってしまう場合が多いのですが、紅椿は、商店街会長による後継者のマッチングにより、和雑貨店にカフェが併設された店舗として事業承継されました。



和雑貨店の隣に開店したカフェ

個店の魅力アップで新規顧客獲得

商店街の活性化には、個店の魅力の向上、新規顧客の獲得が必要であるとの思いから、「一店逸品カタログ」や「まちゼミ」を行っています。これらをきっかけとして、お客さんに来店していただくとともに、店主に自店の良さを認識していただき、キャッチコピーや伝え方等を考えていただきます。



一店逸品カタログ



まちゼミ開催店舗

「一店逸品カタログ」は、店主が自信を持ってお勧めする商品・サービスを紹介するフリーペーパーで70,000部発行されています。掲載する商品、サービス、キャッチコピーやPR文を店主自身が考えることで、あらためて、自店の強みを認識し、それをお客さんに伝えるように工夫するきっかけになります。商店街では、この一店逸品カタログに掲載されたお店をめぐる「逸品お店回りツアー（参加費1,000円ランチ付）」を年4回実施し、新規顧客に来店していただく仕組みをつくっています。対面販売に慣れていない若い主婦や少し入りにくい印象の専門店を訪れるきっかけづくりが目的です。ツアーに参加されたお客さんが買い物友達になり、一緒に商店街で買い物をされるようになった等の効果がありました。

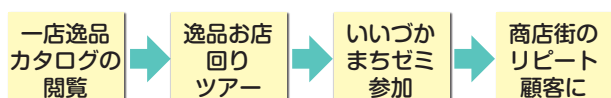


まちゼミ開催時の風景

「いづか まちゼミ」は店主やスタッフが講師となって、お客さんに役立つ専門知識や技術を講座形式で学ん

でいただくものです。講師となることで店主は専門知識や技術をわかりやすく整理しお客さんに伝えることを考えます。講義形式で話をすることが苦手な店主には、事前に講義の練習やタウンマネージャーによるサポートがあり、回を重ねるごとに饒舌になります。参加されたお客さんは、次回来店の際にも気

新規顧客開拓の流れ



軽に質問できるなど、98%以上の方が大満足・満足と回答していただいています。

これらの取り組みはお客さんに継続して商店街に興味を持っていただき、少しずつ商店街に慣れていただくために実施しています。「一店逸品カタログ」をご覧ください。各個店に興味を持ったお客さんが、気軽に「逸品お店回りツアー」を利用して店舗を訪問、気になったお店の「まちゼミ」を受講して専門店の良さを実感していただく、といった流れを想定しているのです。

カリスマ性のある人材のリーダーシップ

様々なアイデアで多くのイベントが開催されている飯塚本町商店街。起業塾、逸品お店回りツアー、観光案内人のガイドが街の歴史などを語りながら店舗をめぐる商店街ツアー、100円や格安商品を提供する百縁市等、ひとつひとつは他の商店街でも実施しているイベントもあります。しかし、年間30を超えるイベントを全て実施し、継続している商店街は多くありません。商店街は個店の店主の集まりです。これらの店主のやる気を引き出し、イベントを継続するためには会長である前田氏やタウンマネージャーの役割が大きいといえます。

前田氏のアイデアを形にしていく商店街の若い店主の存在が商店街の活性化につながっています。

同商店街の中には、シニアの就業や社会参加を支援する総合拠点「福岡県70歳現役応援センター飯塚オフィス」があり、来年、子育て支援施設が開設される予定です。イベント以外でも商店街を訪れる



前田精一会長（左）と東義隆事務局長（右）

お客さんが増えることで、魅力的な店舗にはお客さんが集まります。個店の店主は自店をさらにお客さんにとって魅力的な店舗に改善し、商店街は空き店舗を利用した創業や第二創業の店主に対して様々なフォローアップを行うことで、今の環境にあわせた個性的な商店街へと発展していくことでしょう。

（宇田マネジメント(株) 宇田 名保美）

飯塚本町商店街

住 所：福岡県飯塚市本町 8-28
電 話：0948-22-6965
会 長：前田 精一

お店拝見

淡路島食材で心も体も元気に
～しあわせ島ごはん まどみ～



洲本バスセンターから徒歩10分、淡路島で唯一のアーケード商店街であるコモード56商店街内に「しあわせ島ごはん まどみ」があります。

昔ながらの喫茶店の雰囲気の中で淡路島食材を利用したおふくろの味の定食や本格的な和スイーツを提供しており、開店以来、ランチタイムには行列ができるお店です。

「和と輪」つながりを大切にしたいお店

店主の網城恵子氏は昨年10月に、当センターの商店街新規出店・開業等支援事業助成金を利用して「しあわせ島ごはん まどみ」を開店しました。「まどみ」は、円の心、「まあるい心」を表現しており、「心も身体もまあるく元気になる、しあわせごはんを提供する」お店を目指しています。

網城氏は介護施設で介護実務と介護食の提供業務を経験した後、飲食店での開業を決め、近隣のレストランでアルバイトをしながら開業準備をすすめました。お店は27年間空き店舗だった物件で、網城氏が子どもの頃から祖母によく連れてきてもらっていたフルーツパーラーです。レトロな外観は当時のままに、店内は壁やランプ等当時の物を残しながら、お客さんが過ごしやすい空間を提供しています。入り口には



地元の窯でつくられた器

段差がなく、テーブルは子どもがぶつかっても怪我をしないように角が丸く、高齢者が車いすで食事しやすい高

さです。地元の窯で製造された食器は、色や柄が不揃いなことで温かさが感じられ、家庭での食事をイメージさせるものです。



スタッフのみなさん

一緒に働くのは、地域のバレーボールチームの仲間です。飲食店での経験が豊富なわけではありませんが、バレーボールを通じて、「自分で考え、動くことができる」人材が集まっています。

恵みの島食材で心も体も元気に

淡路島で育った網城氏は、学生時代を神戸、大阪で過ごしました。その際に、今まで食していた淡路島食材が普通ではなく、美味しくて体によかったことを実感しました。そこで同店では、淡路島の農家や漁師との連携により新鮮な食材を入手し、手間をかけて調理することで健康的でボリュームがある食事を提供しています。

メニューは日替わりの「まどみ定食(700円)」、とれたての魚がメインになる「しあわせ島定食(900



旬の食材で、日替わりと魚の定食どちらの味も楽しめる、よろこび定食(1,000円)

円)」、まどみ定食としあわせ島定食の両方をハーフ&ハーフでいただくことができる「よろこび定食(1,000円)」等があります。本格パティシエがつくるスイーツには、「本日のケーキ(500円)」、「甘味盛合わせ(700円)」があります。週末のみの夜のメニューには一品や魚料理等があり、これらも日替わりで食材と調理方法が変わります。食材は農家や漁師から直接仕入れ、年中同じメニューではなく、旬の食材にあった料理とすることで、その時期に一番おいしい食材を、無駄なく提供することができます。

□ コミで行列のできるご飯屋さん

同店に行列ができる秘訣は、その立地と、お客様にあわせたメニュー開発、淡路島のイメージ、そして口コミです。

近隣には銀行や役所があり、ターゲット顧客として、昼食をとる会社員のリピート利用が期待できます。そのため、毎日食べても飽きない味付けと栄養バランス、一人でも来店しやすいカウンター席、貴重な昼休みに待たせないオペレーションを工夫しています。地元の方に利用していただくことができるお店を目指していますが、淡路島の旬の野菜や新鮮な魚をつかったメニューは、観光客にも人気です。また、そのボリュームは、工事現場で働く方や男子



カウンター席も多く、一人でも来店しやすい。

大学生にも満足していただいています。ボリュームはあるのですが、高齢者や女性もしっかり完食することができる定食は味付けとこだわり食材によるものだと思います。

開業後の広告宣伝はFacebookページだけで



その日のメニューの内容は、店頭の黒板とFacebookページでお知らせ。

す。創業当初は、知人が友人を紹介してくれるようになり、口コミが広がっていきました。知人の紹介が広がり、「行列ができていても、待ち時間があまりない」「リーズナブルで味がよく、毎日食べても飽きない」等のインターネット上の口コミも広がりました。これは、網城氏が飲食店開業準備のために勤務していた

レストランで取得した段取り力と、レシピをお客様にあわせながら改善させた味によるものです。このような口コミがさらに来店客を増やしています。



(右) 代表の網城 恵子さんと
(左) お母様の本間 京子さん。

女性起業家とのコラボイベント、ベビーシッター付きのイベント開催等、つながりを大切にする網城氏は今後も様々な連携を広げていきたいと考えています。最近では地元の高校生が授業の一環でホームページを開設する準備をしてくれています。

心も身体も元気になる食事を提供する「まどみ」は、人と人とのつながりを大切に「島力」をあわせて、地域の活性化を目指し続けることでしょ。

(宇田マネジメント(株) 宇田 名保美)

店 名: **しあわせ島ごはん まどみ**

住 所: 洲本市本町 5 丁目 2-23

電 話: 090-5127-0358

店 主: 網城 恵子

営業時間: 11:00 ~ 17:00 金土日曜日のみ 夜営業

定休日: 木曜日 月2回日曜日 (不定休)

URL: <https://www.facebook.com/しあわせ島ごはん-まどみ-1495155577406826/timeline/>

商店街で新規開業される方を支援します!

～商店街の空き店舗等活用助成金のご案内～

商店街・小売市場の空き店舗を活用し、新たに魅力ある店を出店される方に対し、改装工事費、家賃等の一部を助成します。

【助成事業の概要】

事業名	新規出店・開業支援事業（新規出店事業）	商店継承支援事業
対象事業	商店街・小売市場の空き店舗への新規出店	商店街・小売市場における後継者不在店舗を継承した新規出店
対象者	開業希望者	
助成期間	2年	
対象経費	店舗賃借料 （※管理費、駐車場代、共益費、光熱水費、敷金、礼金、保証金、仲介手数料等は対象外となります。） 店舗部分の改装工事費 （※最低限必要となる店舗部分の内装、撤去、ファサード（正面外装）整備、給排水衛生設備、電気、空調・ガス配管等の工事費が対象となります。）	
助成額	対象経費の3分の1以内 上限（1年目：150万円、2年目：50万円）	

(注1) ご利用するに当たっては、開業プラン（商品・サービスの内容、販売方法、資金繰り等）をご検討のうえ、お近くの商工会議所・商工会又は当センターにご連絡ください。

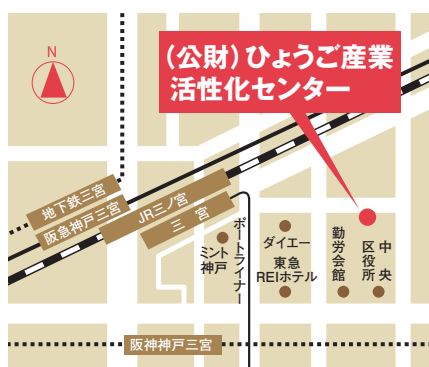
(注2) 商店街が所在する市町によっては、この助成金と併用できる補助金制度がありますので、ご相談ください。



ホームページもご覧ください。

ひょうご 小売商業

検索



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

休業日／土・日・祝祭日・年末年始