

商業情報満載

あ・き・な・い

商ひょうご

2017.1
vol.136



商店街・市場探訪

特産品のカバンで徹底的に地域をアピール ～カバンストリート（冨田商店街）～

商売繁盛の裏ワザ

新聞折り込みチラシを活用、地域密着型の家電と工事のお店 ～でんきや杉田～

トピックス in ひょうご

人口減少、高齢化でも繁盛店はつくることできる！ ～吉見屋百貨店～

トピックス in 全国版

高齢者にやさしい商店街から世代交流の街を目指して ～桑名市寺町通り商店街～

お店拝見

神戸マイスター伝承の老舗製麺所が作る出来たてうどん麺を食べる店 ～福原製麺つるつる～

公益財団法人ひょうご産業活性化センター

商店街・市場

探訪

～カバンストリート(宵田商店街)～

JR豊岡駅から東へ徒歩約15分。「カバンストリート」という看板が目に入ります。ここがカバンストリートとして知られる宵田商店街です。12年前から取り組んできたカバンストリートは、地場産業である鞆を徹底的に活かし、いくつかの成長段階を経てきましたが、今もなお新たな取組によってさらなる成長を目指しています。

その経緯や内容について、商店街で地域活性化に取り組んでいる専務理事の中村守男氏にお話を伺いました。

特産品のカバンで 徹底的に地域をアピール



「カバンストリート」始動。 鞆の自販機でブレイク

宵田商店街は、古くは但馬の特産品が集まる賑やかな商店街でした。しかし、時代の流れとともに店舗数が減り、活気が失われていきました。一方で豊岡市は千年の歴史を持つ鞆の一大産地で、国産鞆の約7割ものシェアを占め現在では、「豊岡鞆」は地域ブランドとして

の開発、鞆をモチーフにした商品づくりなど、商店街全体でさまざまな活動に取り組んできました。

豊岡の小さな商店街が始めたカバンストリートを一躍有名にしたのは、鞆の自販機です。この自販機では、筒状にパッケージされたトートバッグを1つ1,500円で本当に買うことができるのです。この話題性にテレビをはじめとする多くのメディアが飛びつき、次々と取り上げられました。今でも年に何度も取材が来るそうです。

ほかにも商店街には、カバンの形をした飲料の自販機や、カバンを模したベンチやポスト、花壇が随所に置かれ、観光客のワクワク感を高めています。



かばんモチーフが商店街のあちこちに。

全国的に広く知られています。

その鞆を商店街がPRすることで商店街活性化につなげたい、という発想で、2005年3月にカバンストリートが生まれました。そして、商店街が運営する鞆のショップ「カバンステーション」をオープンし、365種類のトートバッグ「365バースデートート」などオリジナル商品を開発しました。また、鞆店ではないお店での鞆の展示や和服店や眼鏡店などによるお店のコンセプトに合ったオリジナル鞆



鞆の自動販売機

拠点施設「アルチザンアベニュー」を オープン

さらなる成長のきっかけとなったのは、2014年にオープンした「トヨオカ カバン アルチザン アベニュー (Toyooka KABAN Artisan Avenue)」という拠点施設です。豊岡市、商工会議所、市民などによる第3セクターである豊岡まちづくり株式会社が運営しています。アルチザンとは職人という意味で、ここには名前のとおり、職人がつくる商品



Toyooka KABAN Artisan Avenue

や職人のための材料、サービスが集まっています。1階と中2階はアルチザンオリジナルブランドの鞆や豊岡鞆の販売、2階はマニアックなものまで揃う鞆用のパーツ専門店、3階は全国から集まった鞆職人を目指す人が学ぶスクールになっています。アルチザンアベニューは胄田商店街の中でひとときわ目を惹く美しい建物で、カバンストリートの中心的なスポットとして集客に貢献しています。

そして、アルチザンアベニューのオープンで魅力を増したカバンストリートには、新進のカバンデザイナーが新たに3店舗を構えました。デザイナーブランドが8ブランドも揃ったことで、昨年12月には東急ハンズ三宮店でカバンストリートだけの販売イベントが開催されました。それまでも豊岡鞆としての百貨店等への催事出展は多々あったのですが、カバンストリートのブランドとしては初めてのことです。

ほかにも毎月「カバストマルシェ」というイベントを開催するなど、継続的に活性化に取り組んでいます。

鞆以外の創業者も集まってきた

カバンストリートの活気にひかれて、商店街の周辺にも新規出店が加速しました。ここ数年飲食店を中心に多数のお店がオープンしています。



女性バーテンダーのBar Re:plusでは、独自に仕入れた日本酒も飲めます。

そんな中、昨年度は兵庫県の女性起業家補助金に認定された飲食店が相次いで2店舗開店しました。

1つは、昨年5月にオープンした地域唯一の女性バーテンダーによるショットバー、「Bar Re:plus」です。スナックは多いこの近辺ですが、スナックに苦手意識がある人や女性が気軽に利用できるバーがほとんどありませんでした。バーでありながら、小さな酒蔵をめぐる集めた他ではなかなか飲めない日本酒が飲めるのも特徴です。酒蔵に見学と体験に行くツアーも好評だそうです。

もう1つは、11月にオープンした素敵な雑貨が店内を彩る雑貨カフェ「ima CAFE」です。「みんながゆっくり休憩できるカフェが欲しい」というのは商店

街にとって長らくの希望でした。いつかはカフェを開業したいと考えていたオーナーとニーズのタイミングがぴったり合って、開業となりました。店内が見えにくいお店が多い中、ガラス張りの開放感のある店構えが魅力です。鞆をモチーフにしたクッキーも好評です。



開放感あふれるima CAFEでは、鞆クッキーも買えます。

あらたな街づくりへ

注目を集める胄田商店街は、兵庫県から「商店街の活性化とまちの再整備により賑わいのまちづくり事業」においてモデル商店街に指定され、2016年7月に「胄田・元町地域まちなか再生協議会」を設立しました。これは県の支援を受けながら、商業者や地域住民が中心となり、観光地らしい景色づくり、空き店舗の店舗化、コミュニティ醸成という3つの観点からのアクションプランづくりに取り組むことになっています。

胄田商店街では、今後もますます目が離せない展開が待っていそうです。

(PLAN-C 賛作(きさく)千佐子)



お話を伺った専務理事の中村 守男氏

カバンストリート(胄田商店街振興組合)

住 所：豊岡市中央町17-6(カバンステーション)

電 話：0796-22-2089

(お問合せ等は下記のメール/FAXIをお願いします)

m a i l : info@cabanst.com

F A X : 0796-37-8088

理事長：衣川 克典

創 立：1977年

組合員：39店舗(うちカバンストリート内29店舗)

U R L : <http://www.cabanst.com/>

新聞折り込みチラシを活用、 地域密着型の家電と工事のお店 ～でんきや杉田～

JR播但線寺前駅から徒歩3分、寺前駅前銀座商店会に「でんきや杉田」があります。フリーペーパー風のチラシや新聞折り込みの活用、定期的な売り出しイベント等の積極的な営業活動で売上を増加させています。

商売繁盛



設備工事から商店街の電気屋さんへ

でんきや杉田は、1954年に家電製品を販売する「ナショナル（パナソニック）のお店」として開業、電気や水道工事の増加に伴い主に設備工事を主に受注するようになりました。しかし、工事を受注していた企業の業績悪化により同社の経営状況も悪化したことから、下請けからの脱却を決意しました。

このような中、家電製品の多機能化に伴い、各家庭によって異なる最適な家電製品を提供する必要性を感じ、2009年、「地域密着型の家電と工事のお店」としてリニューアルオープンしました。

ポイント1 トラブル対応価格の明確化

設備工事の技術と実績を活かして、様々な設備関連のトラブルに対応する出張サービスを提供しています。出張サービス等の案内は家庭で長期保存可能なパウチタイプのものを配布し、料金を明示してお客さんに安心してご利用いただけるように工夫しています。

水道のトラブルは杉田まで

寺前のでんきや杉田・水道部門もお気軽にご利用くださいませ。

～料金表～

出張料 3,000円＋作業費＋部品代（必要な場合）

〔トイレの作業費〕		〔キッチンの作業費〕	
便器のつまり	基本料金5,000円	キッチンのつまりと水漏れ	基本料金5,000円
タンクの水が止まらない	基本料金4,000円	蛇口やらの水漏れ	基本料金4,000円
便器の水漏れ	基本料金4,000円	蛇口の交換	基本料金4,000円

電気のトラブルは杉田まで

寺前でんきや杉田・家電販売以外にもお気軽にご利用くださいませ。

～料金表～

出張料 3,000円＋作業費＋部品代（必要な場合）

〔各作業費〕			
電球取り換え	作業費無料	各部屋コンセント増設	8,000円～
テレビチャンネル設定	1,500円～	スイッチ取換工事	12,000円～
テレビが映りにくい	5,000円～	無線LAN設定	5,000円～
テレビアンテナコンセント増設	8,000円～	ブレーカートラブル	12,000円～（税込）

※その他の電気のお困り事も承っております。お客様とご相談の上、丁寧な工事を行います。どこに頼んでもいいかわからないお家の悩み事もおまかせください。例：ドアのガタつき等

電話：34-0110

株式会社 でんきや杉田

トラブルに対応する出張サービス等の料金一覧表はパウチにてお配りしています。

ポイント2 効果的な新聞折り込みチラシ

取扱商品の紹介だけでなく、取材記事風に紹介した地域のお店情報や地域イベントの報告等を掲載した地域版フリーペーパーのようなチラシを作成しています。誰にでも楽しんで読んでもらえるよう心がけて執筆しています。

元々、チラシ作成と200～300件の家庭へのポスティングは奥様が担当されていました。奥様がポスティングすることでお客さんと直接会話をすることができ、奥様を信用していただくことで問い合わせのきっかけになることがあります。

ただ配布戸数に限界があることから、現在年6回はチラシの新聞折り込みを利用しています。単身世帯の増加等から新聞を購読しない家庭が増加していますが、同店のターゲット顧客は神河町周辺在住のファミリー層であるため、新聞折り込みが有効な広告手段となっています。新聞折り込みチラシをご覧になって問い合わせをされる新規のお客さんは、お取引をする上でも比較的信頼度が高く、上得意様になる確率が高いようです。



それゆけ! でんきや杉田



その1 10年前にリニューアルした理由



手描きフォントを利用した親しみやすいチラシ

の裏ワザ

ポイント③ 自社の展示販売会で地域の店舗とコラボ

店頭では家電製品を陳列せず、取り寄せまたは同店が開催している年3回の地域の公民館での「大売出し(展示販売会)」で販売しています。

展示販売会には、花屋や畳屋などの町内の他のお店にも費用負担なしで出店してもらっています。出店されたお店は展示販売会をきっかけに新規顧客を獲得することができ、同店にとっては様々な業種のお店が出店することで来られるお客さんの満足度向上につながるWin-Winの仕組みが構築されています。



店舗の写真



大売出し(展示販売会)のチラシと会場

ポイント④ 地域のコンシェルジュとしての役割

家電製品の設置や設備工事、便利屋サービスでお客様宅を訪問する機会が増えると、お客さんとの信頼関係が構築され、家電製品等とは関係なく「手土産に何かいいものはないか」などのご相談もあります。その際にはお客さんの要望にあった町内のお店を紹介し、お店側にも事前にその旨を連絡することで、お客さんは初めて利用するお店にも安心して来店することができます。お客さんと地域の方のための取組は地域のコンシェルジュとしての役割を担っており、あわせて同店の販売促進にも役立っています。



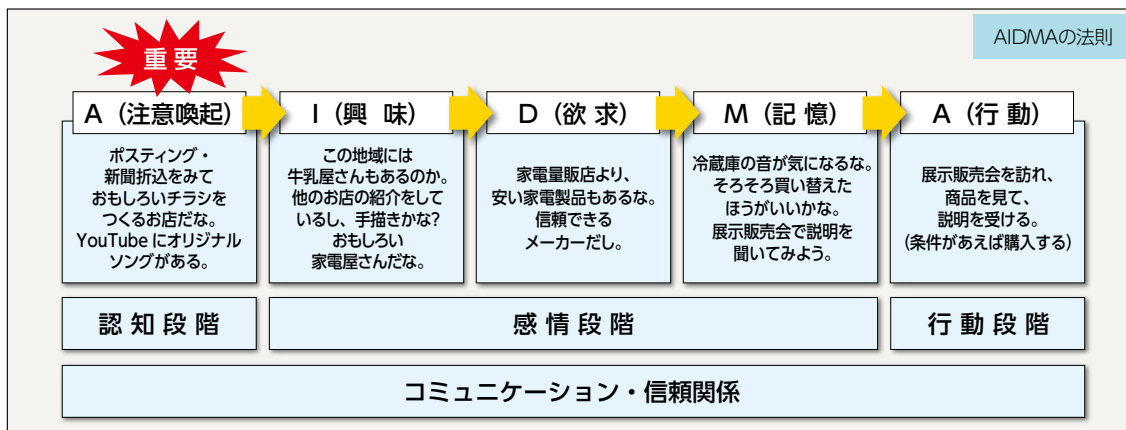
小学生も口ずさむYouTube「でんきや杉田の歌」

目的と費用対効果を考えた広告宣伝方法である新聞折り込みチラシは、同店のターゲット顧客にあった情報発信方法であり、お客様志向のチラシの内容から同店の地域活性化への想いが伝わる内容です。

今後はお客さんのインターネット活用にあわせて、ホームページやブログの活用等も検討されています。

チラシ配布、町の電気屋の様々な出張サービスは、一見、当たり前のことのようにですが、チラシの内容や配布方法へのこだわり、設備工事の技術力と安心して利用していただく仕組みづくり等の少しの工夫と経営者ご夫婦の「お客様、地域の方のため」という想いが同店の売上増加に役立っています。

(ADU(株) 宇田 名保美)



店 名：株式会社でんきや杉田
住 所：兵庫県神崎郡神河町寺前206-5
電 話：0790-34-0110
代表取締役：杉田 俊行
営業時間：9:00～19:00
定休日：日曜日・祝日

代表取締役の杉田俊行さんと奥様

人口減少、高齢化でも 繁盛店はつくることできる！ ～吉見屋百貨店～

人口約1万人の丹波市春日町に高齢者に人気の婦人洋品店があります。メインターゲットは80歳。町内のお客さんだけでなく、西脇市や三田市からもお客さんが来られます。お客さんをひきつける吉見屋百貨店の人気の秘密を取材しました。

吉見屋百貨店の外観



ハイミセスにターゲットを絞る

吉見屋百貨店の創業は1830年。現在の経営者は8代目。小橋初代さん(姉)と高見ゆかりさん(妹)の姉妹です。もとは商店街にお店があり、婦人服・子供服・呉服を扱っていました。けれど商店街の店が次々と閉店していったため、1995年に商店街を離れ、スーパーの隣に



入口の華やかなディスプレイが目を引きまします。

移転してきました。その時、これからどんな店にしていけるかを考えたそうです。「子ども服はついていけない、呉服はもうだめ、では婦人服は？若い人の婦人服はたくさんあるけど年輩の人の服はない。じゃあ年輩の人の婦人服にしよう。高齢の方の入りがやすい、買いやすいお店にしよう」と高齢者に特化した婦人洋品店として再出発しました。移転から20年、口コミで評判が広がり今では遠方からもお客さんを集める繁盛店です。

若く見える服を提案する

同店は、2011年に「高齢女性向け婦人服のアンチエイジング体感売り場作りと滞留時間アップの居場所作り」というテーマで経営革新計画の承認を受けました。お二人が接客で心掛けているのは「若く見える服を提案すること」です。

「デイサービスやショートステイに通っているとどんどんおしゃれになっていけるんです。あの人はこんな服を着ていたとか、あんな靴下はいていたとか、靴下や肌



段差のない試着室は車椅子のままで入れ、一緒に入って試着のお手伝いもできる広さです。

常連のお客さんには、好みのタイプをいくつか提案して接客されるゆかりさん。

着までチェックされています。女性はいくつになっても、おしゃれでいたいし、見た目より若く見られたいんです。だからうちでは見た目より若く見える服を提案します。試着して鏡で全身を見てもらったら、着た瞬間にわかるんです。若く見えるのか見えないのか。だからわたしも、似合っていなかったらはっきり言うんです。

そしてこっちはどうやって、より若く見えそうな服を提案するんです」

「みんなテレビをよく見ているから、どんなものがはやっているかよく知っています。それで取り入れておしゃれしたいと思っているんです。でもゴムがきつかったり着にくかったりする。そういう時はゴムをゆるいのに替えましょうってお直しをすすめるんです」お直しは月に50件以上あるそうですが、お二人でできることは全て無料でされています。

80歳はおばあちゃんじゃない

店内は通路が広く、休憩できる椅子やテーブルもあります。



大きなテーブルでゆっくりできるので、週に何回もお話に来られるお客さんも。

ります。立っていることがしんどいお客さんには座ったままでいてもらい、商品ラックを持って行き買い物をしてもらいます。試着室で靴を脱ぐのがたいへんそうな時には靴のまま入ってもらいます。ズボンを上げられなかったら上げてあげることもあります。

高齡ゆえのしんどさに寄り添いながら接客をされています。

けれどもお二人は、80歳のお客さんを「おばあちゃん」とは思っていません。声を揃えて「80歳はおばあちゃんじゃない」と言います。「80歳でも、90歳でもみんなおしゃれです。若いしきれいにしている。ピンシャンしている。だから、80歳をおばあちゃんとは思えない」と。カラダを気遣いながらも、80歳をおばあちゃんとは思っていないのです。この気持ちがお客さんの心を掴んでいるのでしょう。

幸せな気分になってほしい

洋服を売るといふより、お客さんのおしゃれと一緒に楽しんでいるという印象のお二人に質問してみました。「値切ったり、わがまま言ったり、困ったお客さんはいませんか?」と。そうすると、「いませんよ」と即答でした。「“やすうしといて”と値切ってくるお客さんには、へへへと笑って、“ムリでーす。スタンプよけいめに押しとくから”で勘弁してもらいます。お客さんはちょっとのことでも聞いてもらえたら嬉しいと思うから。お買い物に来てくれたのなら幸せな気分になってほしいですもんね」「必ず返品しに来る



スタンプをおまけする事もありますよと初代さん。

お客さんもいてるんです。でもぜんぜんいやじゃないです。このお客さんは、自分で決められないんです。だから納得

いくまで悩みに付き合います。あっちのほうがいいんじゃない?いやこっちのほうが…って。で、結局同じ服を選んで帰りはることもあるんです。おもしろいでしょ」と、笑顔で答えてくれました。

高齡の方がだんだんお店に来られなくなることは心配ではないですか?と聞いてみると、それは心配していないとのこと。歩けなくなっても娘さんが代わりに買いにきてくれるし、その娘さんが次のお客さんになってくれるからと。それよりも心配なのは、問屋さんの高齡化。いい商品を扱っていた問屋さんが廃業してしまうのがとても残念だということ。自分で触感を確認して、良いものを選びお客さんに提供したいというお二人の思いが伝わってきます。

繁盛店になるためにどうしたらいいかを考えて商売をしているのではなく、お客さんに幸せな気持ちになってもらうためにはどうしたらいいかを考えてやってきたことが、結果として繁盛店をつくっていました。

((株)プランニングファクトリー 芳田 京美)



妹の高見ゆかり氏(左)と姉で専務取締役の小橋初代氏(右)

店 名:株式会社 吉見屋百貨店

住 所:丹波市春日町黒井1572-1

電 話:0795-74-0014

専務取締役:小橋 初代

営業時間:9:30~19:00

定休日:第1・第3木曜日

高齢者にやさしい商店街から世代交流の街を目指して ～桑名市寺町通り商店街～

桑名市は三重県の最北部に位置し、伊勢国の東の玄関口として位置付けられることから江戸時代には東海道随一の宿場町、城下町、港町として商業が栄えました。東海道五十三次の七里の渡しと焼き蛤で全国的に有名な地です。

「寺町通り商店街」は桑名駅から徒歩10分程の旧城下町地区に位置し、街区には桑名別院本統寺を中心に10以上の寺院が点在していることから門前町の商店街として発展してきました。

商店街は南北約200メートルに全蓋アーケードを持つ近隣型の商店街です。商店街の通りは古い街並みであることから緩いカーブを描いており、近隣には「七里の渡し跡」や外堀「寺町堀」等があるなど歴史的情緒が漂う環境です。



200mのアーケードが続く寺町通り商店街



三八市のにぎわいが取り組みのベース

三八市(さんぱちいち)は1953年に始まった朝市です。この朝市は、戦後間もないころ合併前の旧多度町の街道沿いに野菜を持ち寄ったことを参考に、商店街に足を運んでもらおうと近郊の農家の人々を誘って行ったのが始まりです。

以来約60年、毎月「三」と「八」が末尾につく日に実施を継続し



てきたことから、地域に定着し、今では毎回5,000人(盛時には15,000人)もの人出で賑わうまでになっています。

三八市は、月6回年間70回以上も開催しており、それが毎回賑わっているということになります。この朝市が賑わい、ここまで継続できた秘訣は、①商店街と近隣



いつも賑わっている三八市の様子

農家、露天商とのコラボ開催、②地元・近隣の商品が多く新鮮でお得感が高い、③三八市ならではの限定商品がある、という3つのポイントのようです。

市は午前9時頃から始まります。商業者は店の前に特設のワゴンを出し、これに農家と露店商が参加します。これにより商店街には通常の倍以上の「売場」ができ、多種多様な商品が並ぶこととなります。

農産物は近郊農家からの産地直送、魚介類も採れたてです。さらに、各店舗が独自開発した「志ぐれ蛤」(佃煮)や「蛤フライ」など三八市だけの限定商品も販売されます。現在では、愛知県・岐阜県からの農家や露天商に加え、地元商店の出張販売を含めた青果・加工食品等さまざまなジャンルの出店が40店以上あり、毎回活気に溢れています。



しかし、郊外への大型店等の出店によりピーク時に比べ集客が減っているのも事実であり、朝市の終了後平時の人通りに戻る、来街者が高齢者に偏っている、飲食店が少なく休憩ができない、等の課題があります。

新たな取り組みへ

そこで商店街の有志14～15名で「りにゅうある商会」を発足させ、専門家や行政の参画を得て、商圈分析や活性化策の検討を行いました。また、若手メンバーを中心に



十楽市のもちつきの様子

に「てらまちっく委員会」を立ち上げ、新たな取り組みを検討しました。その中で生まれたのが、「ふれあいカード事業」と「十楽市(じゅうらくいち)」です。

「ふれあいカード事業」は、りにゅうある商会の商圈分析で商店街の来街者は60歳以上の高齢者が中心で、徒歩15分程度の近隣から来ていることがわかったことから、これらの人たちを対象にしたカード事業として2005年に始めたものです。

特典を割引や景品など各店の独自サービスとしていることから、商店街の36店舗すべてが加盟しています。カード会員は3,245人(2014年10月現在)と少しずつですが増えています。このカード事業は三八市の集客に貢献するだけでなく、お店で顧客管理に活用できるなどの効果も生んでいます。

「十楽市」は、三八市が高齢者利用に偏っていることが

ら、若い主婦や親子連れをターゲットにしたイベントを開催したいということで、企画・発案しました。桑名では、室町時代に共同自治を行う財力を持った商人達が開いた「十楽の津」と呼ばれる自由湊(じゅうみなと)がありました。「十楽市」はそれにちなんだ命名で、毎月第3日曜日に親子を対象にした体験学習を中心にマルシェや大道芸、夜市などを開催しています。

毎回約1,000人もの集客があり賑わいを見せています。これには、以前から商店街が、社会見学の間として近隣の小学校の子どもたちを受け入れているという背景があり、その貢献の結果として、小学校へのチラシ配布が可能になっているそうです。

課題と今後の展望

上記の取り組みにより少しずつですが若い主婦や親子連れを見かけるようになりました。しかし、今後さらに進む商圈の高齢化を考えると、子育て世代や若者にも支持される商店街を目指



世代交流・食と文化の街づくりのためのビジョン

していく必要があります。特に、飲食店を中心とした新規店が増えないことが大きな課題となっています。

そのため、商店街は将来を見据えたビジョンと活性化プランづくりに取り組みました。今後もこれらの取り組みを進め、あらゆる年代の人々が集う賑わいの街として一層の発展が期待されます。

(コンサルティング・パートナー“AUBE” 志賀 公治)



理事長の佐藤 博之氏

桑名市寺町通り商店街振興組合

住 所：三重県桑名市北寺町

理事長：佐藤 博之

設 立：1986 年

店舗数：36 店舗

お店拝見

神戸マイスター伝承の老舗製麺所が作る 出来たてうどん麵を食せる店 ～福原製麺つるつる～



「福原製麺つるつる」は、JR住吉駅と本山駅の中間の2号線沿いにある「甲南本通商店街」の中ほどに位置します。場所柄気軽に入りやすい雰囲気を出すため、通りから店内が見える明るい和風の店構えで、『きつねうどん390円』と書かれた店頭POPとイーゼル看板が目を引きまします。「福原製麺つるつる」とあるように、創業64年の老舗製麺店「福原製麺所」がうどん店を直営するという新たな挑戦に迫ります。

甲南本通商店街の中ほどにあります。

親子3人の得意技を活かして麺一筋64年

福原製麺所は1953年に神戸で創業した老舗の製麺所です。製麺一筋3代続く自社工場で製造した麺類を市内の飲食店や小売店へ卸す一方で、かつての新甲南市場にあった個人商店が震災後の1997年に立ち上げたスーパー「食彩館」の店内に売場を構えて約50種類の自家製麺（うどん麵・中華麵・そば・焼きそば麵・パスタ麵など）やそれぞれの麵に合った自家製だしの販売を行ってきました。現社長富美子さんのご主



食彩館入口と食彩館
店内の様子



人が社長の時に神戸マイスター第1号に選ばれ、福原の麵は大変人気となりました。

やがて長男の真太郎氏が麵とだし作りの製造技術を継承し、富美子氏がその麵の販売と具材付きの調理麵の製造を担当するようになりました。また三男の大作氏は将来に備え、神戸で人気のうどん店で修行

するという麺一家でした。

「福原製麺つるつる」は、商店街にあったそば屋が後継者がおらず廃業したことをきっかけに、商店街が寂れないためにと2014年5月にオープンしました。また「小売で慣れ親しんだ地域のお客様に、福原の出来たてのうどん麵とだしを楽しんで欲しい」という思いもありました。初代が詠んだ「味もよし寿命もながし うどんそば はじめつるつる あとはかめかめ」という縁起の良い歌をもとにうどんを食して頂く方の幸せを祈念し、屋号を「つるつる」としました。



近くに立地している製麺所

新たな挑戦に向けて高みを目指し納得いくまで追求

三男の大作氏は、同店をオープンする前から自家製麺を使った飲食店を経営したいという思いがあり、3年間老舗のうどん店で修行し、麵の茹で加減やだしに合うメニューについて研究を続けました。その成果は、麵やだし作りにも活かされてきました。

富美子氏は、麵やだしのプロではありませんでしたが、飲食店経験がまったくなかったことから、近隣に多数ある競合店のメニューの研究や全国のうどんが食せると人気の「うどんミュージアム」、うどんすきの人気店などの視察試食を重ね、経営者として、「うどん専門店」のイメージを掴む努力をしていました。また新たな分野進出に向け、開店前から閉店までの一日の流

れや提供する段取りを学ぶために麺を卸している飲食店に自ら修行に行くなど、お客様に支持される「うどん専門店」のあり方を納得いくまで追求しました。

さらに、自身の考えている計画について家族で話し合いを重ね、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」を活用し、商業アドバイザーの意見を参考に、事業計画の練り直しを繰り返し、開業に至りました。

製麺所のうどん店としての5つのこだわり

「福原製麺つるつる」には、製麺所直営のうどん専門店ならではの、5つのこだわりがあります。

その1:【麺のコシ】 麺は1等粉のみ的小麦粉や赤穂の塩を使用し、独自の配合で練り上げた生地を十分に寝かせ、独特のコシとのごしを楽しめるように、手と機械の両方の良さを活かした半機械製法で製麺しています。

その2:【うどん麺を活かすだし】 だしは、小売りの現場で収集したお客様の意見を参考に、旨味が出やすいように手千切りした昆布を前日に仕込み、独自の黄金比率配合でサバ節とかつお節、煮干しで煮込んだものを使用しています。

その3:【出来立て麺の提供】 その日出来たてのコシの強いうどんを11時30分のオープン時にすぐに提供することができます。製麺所直営ならではの、出来たてほやほやのうどん麺は淡い黄色で白くなっていません。

その4:【選べる麺のタイプ】

一般的なうどん店での注文は、『きつねうどん』や『天ぷらうどん』等のうどんメニューを選びますが、同店はさらに好みのタイプの麺が選べるようになっています。麺は〈細

麺の種類をお選び頂けます！

- ★普通麺
- ★細麺
- ★きしめん

麺うどんタイプ〉〈普通麺うどんタイプ〉〈平麺きしめんタイプ〉の3種類から選べます。

その5:【リーズナブルなセットメニュー】 店頭看板にもあるように、きつねうどんが390円です。麺もだしも揚げもすべて自家製という強みを活かし、スーパーでいつも指名購入されている「福原のうどん麺」をお

店でも気軽に食して頂けるようにリーズナブルな価格で提供しています。また3種類の丼(単品価格440円)いずれかと、かけうどんセットの『まんぷく丼セット690円』やおにぎりやいなりずしなど御飯が選べる『ランチタイムサービスのごはんセット』を提供しています。

お客様に支持される一押しメニューは?

「福原製麺つるつる」はこのように色々な特徴があるお店ですが、特に一押しメニューについて聞いてみたところ、それは人気のイケメン従業員が明るい笑顔で提供してくれる『こだわりカレーうどん490円』とのこと。カレーはスパイスを調合し、肉と玉ねぎは、肉うどんと同じものを使っています。

今後は、夜の営業時間を遅くずらして宴会もできるようにし、そのメニューとして新たに『うどんすき』も始めるそうです。明るいおもてなしとこだわりの麺で、ますます地域の方に愛されるお店になることでしょう。

(ユタカ経営 南山 豊)



カレーうどんは、3人に1人は注文するという人気メニュー。



左からイケメン店員伊藤氏、代表の富美子氏、店長の大作氏

店 名: 福原製麺つるつる

住 所: 神戸市東灘区甲南町3丁目3-23

電 話: 078-431-3530

代 表 者: 福原 富美子

店 長: 福原 大作

営業時間: 11:30~15:00 17:30~20:30

定 休 日: 水曜日

製麺所URL: <https://www.facebook.com/fukuharaseimensho>
(新WEBは今年開設予定)



★ オープンしました ★

(公財)ひよ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。
現在、女性及び40歳未満の男性の開業者を特に支援しております。
今回、新たに下記の3店舗が開店しましたのでご紹介いたします!

- 店舗名 **d-smart 三木店**
- 商店街・小売市場名 **大和名店街**
- 住 所 **三木市緑が丘町中1丁目14-26**
- 電 話 **0794-85-6000**
- 開業日 **平成28年10月27日**

iPhoneの修理・
アクセサリ販売



★お店の自慢ポイント
スマートフォンでのお悩み事は当店へ!経験豊富な修理専門スタッフが、お客
様のiPhoneを即日で修理致します。iPhoneを中心としたスマートフォンケー
ス等も多数取り扱っています。修理のご相談やお見積もりは無料です。

- 店舗名 **ai エステティックサロン La gemme(ラ・ジェム)**
- 商店街・小売市場名 **本町商店街振興組合(ほんまち商店街)**
- 住 所 **相生市旭4丁目10-22 岡田ビル2階**
- 電 話 **070-4128-3085**
- 開業日 **平成28年11月1日**

エステティックサロン



★お店の自慢ポイント
幼少期からの夢がエステティシャンであり、生まれ育った相生で完全貸し切り
制のプライベートサロンをオープンしました。La gemmeとはフランス語で原
石という意味です。お客様の美しさを磨くお手伝いをします。

- 店舗名 **天 介**
- 商店街・小売市場名 **岡本商店街振興組合**
- 住 所 **神戸市東灘区本山北町3-5-18 栄光ビル102**
- 電 話 **078-441-0070**
- 開業日 **平成28年11月30日**

飲食店

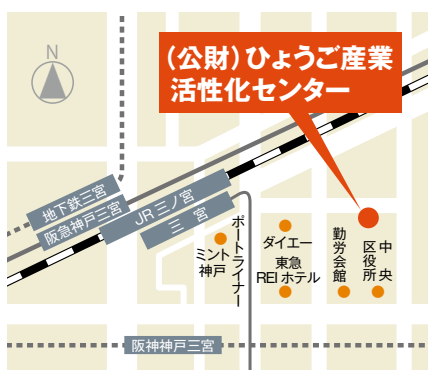


★お店の自慢ポイント
カウンター10席の落ち着いたあるお店です。店主自らが市場で仕入れた、珍しい野
菜や新鮮な魚介の天ぷらを楽しんでいただけます。目の前のカウンターより、揚げた
てを一品ずつ提供いたします。天ぷらに合うワインや日本酒もご用意しております。

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。

▶ 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