

あきない

商ひようご

2017.10
vol.
139



商店街・市場探訪

話題のイベントを地域特性に合わせてアレンジし、定例化

～西脇しばざくら通り商店会～

商売繁盛の裏ワザ

何でも相談できる文具屋さん

～有限会社なかにし事務機～

トピックス in ひょうご

全員参加をめざして魅力ある商店街づくり

～塚口商店街振興組合～

トピックス in 全国版

若者がつくりつづける「ふるあたらしい街」

～花しょうぶ通り商店街～
(滋賀県彦根市)

お店拝見

隠れ家風店舗で本格的な天ぷらを

～天ぷら 天介～



商店街・市場 探訪

話題のイベントを地域特性に合わせて
アレンジし、定例化

～西脇しばざくら通り商店会～

兵庫県のほぼ中央に位置し、経緯度で日本列島の中心点に位置することから「日本のへそ」と宣言している西脇市。以前より北播磨地域の中心として栄え、播州織でも有名なまちです。現在の人口は約4万人で、他の多くの都市と同様に人口減少と高齢化が進んでいます。「西脇しばざくら通り商店会」は市の玄関口であるJR西脇市駅から徒歩約10分のところに位置しており、県道を挟んで店舗が並ぶロードサイド型商店街です。商店会が、地域特性に合わせてイベントをアレンジし、定例化しているとのことで訪ねてみました。



商店会の歩みと夏まつり

市の南に位置する野村地区は、緑風台、茜が丘といったニュータウン開発がかつて行われ、2つの高校と中学校、小学校を集積するなど急速に発展しました。それに伴いバイパス道路沿いに商店が並び、商店街が形成されました。



夏まつりのチラシとイベントの様子

商店会は1982年に31店舗で発足、商店会の名称とシンボルマークを一般公募し、市花である「しばざくら」に決定しました。1991年には協同組合として法人化、1992年には街路灯を整備しました。

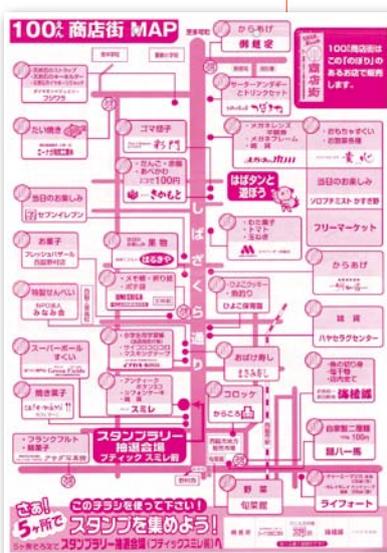
西脇しばざくら通り商店会は当初商業者の親睦会的な位置づけでしたが、1985年から夏まつりの開催に取り組み始めました。第1回はジャンケン大会・盆踊り大会と金魚すくい・綿菓子・ラムネ等の出店といった小規模なものでしたが、年々進化を続け、今年で31回目の開催となりました。現在は「西脇しばざくら

謝恩夏まつり」として、会場を西脇市地方卸売市場（北はりま旬菜館駐車場）に移し、大福引き大会やよさこいソーラン、手踊り、地元幼稚園児の演技など盛りだくさんの内容になっています。今では、多くの子供連れや家族等が来場する地域の一大イベントとなっています。

100 円商店街の取り組み

100円商店街を始めたきっかけは、2006年から始まったしばざくら通りを含む県道郷の瀬野村線の歩道の拡幅と電線の地中化です。工事後通りはきれいになったものの、駅前から少し離れた幹線道路であるため歩く人が少ない状況が続きました。そこで、商店会理事長の中原氏が「通りを歩いてもらおう」と立ち上がったのです。

当時100円商店街は商店街活性化事業として話題となりつつあり、全国各地で取り組みが始まっていました。100円商店街に強い関心を持った理事長は、周りの商業者に開催の声がけを行いました。ところが、当初



子供に人気の商品が多い100円商店街

は「本当に人が来るのか」と言われるなど反応は鈍かったようです。そのため、すでに実施している大阪の黒門市場や豊岡市の商店街を視察したり、事業の発案者である齋藤一成氏を招き勉強会を開催したりするなど、実施のための下地作りに励みました。

その結果、2011年春に30店舗で「西脇しばざくら通り商店会100えん商店街」をスタートすることができました。

地域特性に合わせたイベント内容の工夫

100えん商店街は基本的に春と秋の年2回開催しており、今年の5月で14回目となりました。当初懸念されていた集客は第1回目の実施から払拭され、予想以上の来街者がありました。この背景には、商店会が立地する地域の特性があります。しばざくら通り商店会がある野村地区は、文教地区であり、近隣に新興住宅地が開発されたことから多くのニューファミリーが居住しています。人口が減少傾向にある西脇市の中であって、当地区だけは増加傾向でした。

そういったことから、100えん商店街の来街者の多くが子供や親子連れです。そして、これに反応したの



多くの人で賑わう100えん商店街

が商業者です。一般的な100円商店街は、参加店舗が自店の商品を出品しますが、しばざくら通り商店会では、写真館がフランクフルトや綿菓子を、ガーデニング店がスーパーボールすくいを、電気工事店がたい焼きを販売するなどの工夫をしています。回を重ねるごとにますます子供に人気となり、他地域の小学生なども来街するようになっていきます。

また、スタンプラリーも行っています。これは5カ所のスタンプを集めると抽選会に参加できるというもので、毎回500~600枚の台紙(チラシ)が回収できています。この集客力により、モスバーガーやセブンイレブン、フレッシュバザール、ライフオートといった大手フランチャイズ店やチェーン店も参加しています。

このように、お客さんからの大きな反響がイベントを継続できる要因となっていますが、さらに、もう1つ

要因があります。それは事務局の運営負担の軽さです。100えん商店街は設営や運営を各店舗にまかせており、事務局負担はチラシの作成程度とかなり少なくなっています。

今後の展望

3年前からは秋の100えん商店街にハロウィーンを加えています。仮装してきた子供にお菓子を配るほか、仮装コンテストを行い、北はりま旬菜館に1次審査通過者50名の写真を貼り出し、来店者に人気投票をしてもらっています。



ハロウィーンのチラシと仮装コンテストの写真

中原理事長は、100えん商店街を市内の他の商店街でも実施したいと働きかけてきましたが、なかなか実現しませんでした。しかし、今秋は、同様にハロウィーンイベントを実施している市内の自遊空間きらら商店街と市の複合施設Mirai (みらいえ)の開館2周年記念イベント「みらフェス」との三者合同企画として、10月22日(日)に開催することになりました。

市の協力を得て両商店街と複合施設を結ぶ循環バスも走らせる予定です。今後はこれをきっかけに、各団体が協力して市全域に活性化事業が広がることと期待されます。

(コンサルティング・パートナー“AUBE” 志賀 公治)



「100えん商店街の日は14回目まで一度も雨が降ってないんです」と理事長の中原氏

西脇しばざくら通り商店会協同組合

住 所：西脇市野村町1251-3(ブティック スミレ)
電 話：0795-22-8558
理事長：中原 克己
創 立：1982年 組合員：44店舗

何でも相談できる文具屋さん ～ 有限会社 なかにし事務機～

商売繁盛

「お客さんにありがとうと言ってもらえることが一番の喜び。だけど、ありがとうだけでは食べていけない…」そんな悩みをもつ方も多いのではないのでしょうか。

今回の商売繁盛の裏ワザは、「目先のことで損をしても、血も涙もある商売をすること」を大切に(有)なかにし事務機の中西誠社長にお話を伺いました。



初代である祖父の頃から「文具屋でなくていい、売れるものを売れ」と引き継いだお店。

ポイント1 安さに流れない

中西さんがなかにし事務機を継いだのは、リーマンショックの頃でした。企業との取引が多かった同社は、リーマンショックを境に売り上げが落ちていきました。中西さんは正直なところ、自分のお店がお客さんの経費削減の対象の中に入っているとは思っていなかったそうです。しかし中西さんの思いとは裏腹にお客さんの経費削減は止まらず、売り上げは25%も落ちてしまいました。

この時気づいたことが、「お客さんは安かろう、悪かろうに流れる。でもまた戻ってくる」ということでした。そして「たとえ一時的に売上が下がったとしても、安さに流されてはいけません。安さに流れては値打ちがなくなる。たとえお客さんが安さを求めても安さには流れない。売り上げ欲しさにムリな相見積もりにも応じない」と決めました。

ポイント2 安さに勝てる値打ちを作る

中西さんは、なじみのお客さんでも初めての人でも「助けて」と言われれば、どこへでも行きます。コピー機の調子が悪くなったと連絡があればすぐに駆けつけて修理をします。わからないことがあればその場でメーカーに電話して修理の方法を聞いて直します。サポートなしで売りっぱなしの業者が多い中、「すぐに来てなんとかしてくれる中西さん」はとても頼りになる存在になっています。

中西さんの携帯には、パソコンの使い方に困った高齢者からも「助けて」の電話がよくかかってきます。中西さんが「パソコンで困っている人がいたら、僕の携帯番号を教えていいよ」と言っているからです。量販店でパソコンを買ったものの使い方がわからず困っている方は多く、中西さんは自宅まで伺って、使えるようにしています。

「どんな人にも細かくサービスできる店になる」「この人に相談したら、なんとかしてくれると思ってもらえる男になる」それがうちの値打ちだと中西さんは言います。



「営業に行く時も相手が身構えないようにラフな服装で行きますよ」と中西さん

ポイント3 料金体系を明確にしてお客さんの不安を解消

ある時、中西さんのもとに高齢の男性から「パソコンが動かなくなった」と連絡が入りました。行ってみるとコンセントが抜けているだけでした。たったそれだけのことで料金をいただくことはできないと帰ろうとしましたが、男性は2千円を支払うと言うのです。ここで断るとこの男性のプライドを傷つけてしまう、このお金は、この方の感謝の気持ちだと思い、ありがたく頂くことにしました。お客さんから依頼があったとき、中西さんは常々「お金をもらっていいのかな? どれくらいもらっていいのかな?」と悩み続けていました。困っている人を助けるといっても商売は商売です。ありがとうだけでは食べていけません。中西さんは、このことをきっかけに出張サービスの料金体系を明確にすることを決めました。その結果、お客さんからの問い合わせに即座に金額を答えることができるようになり、いくらかかるのだろう? きつと高いんだらうな…という不安も解消されるという好結果が生まれました。お客さんも料金がはっきりしている

の裏ワザ

ほうが気兼ねなく頼めると言ってくれます。料金は、量販店などの出張サービス料を調査し、それよりも低く設定することでお客様の負担ができるだけ軽くなるように配慮しています。「欧米的なビジネスではなく、商売がしたい。血も涙もある商売がしたい。私にかかわることで、困っている人が困らなくなればそれでいい」そんな中西さんの思いが料金にも反映されています。

中西さんが写真撮影、デザイン構成・加工、印刷を手掛けた商店街のPRポスター



ポイント④ 売上より利益を大事に

数字に無頓着な経営者に見えるかもしれませんが、中西さんは決算書もちゃんと見えています。事業を継いだころは決算書なんか意味が無いと思っていたそうですが、商工会の「決算書の読み方講習会」に参加して、初めて決算書の意味がわかったそうです。

中西さんは決算書のどこを見ているか。それは利益です。売り上げがどれだけあるかより、利益がきちんと出ているかを見えています。売り上げが増えていても利益が減ってはいはなんにもならないと言います。利益を見ることで、安売りせずにやってきたかどうかを確認しています。

これからも好きなことをやっていく

「見た目は文具屋だけど、文具屋にこだわっているわけではない。これまで好きなことをやって伸びてきた。この人に相談したらなんとかなると思われたかった。困っている人を助けたいと思った。これはみんな自分が好きでやってきたこと。これからも自分の好きなことをやっていきたい。世の中そんなに甘くないと思うけど、好きなことをやって、みんなに喜んでほしい」と答えてくれました。

「商売をする上で何を大切にするか」これがなかにし事務機の商売繁盛の芯となっていました。

(株式会社プランニングファクトリー 芳田 京美)



レジ周りには社長の妹さんがセレクトしたかわいい文具がいっぱいです。



レーザー刻印もデザインも何でもこなせます。

店名：有限会社 なかにし事務機

住所：篠山市呉服町52-1

電話：079-552-2188

代表取締役：中西 誠

営業時間：9:00～19:30 定休なし

URL：<http://www.facebook.com/nkbmsasayama/>

全員参加をめざして魅力ある商店街づくり ～塚口商店街振興組合～

阪急塚口駅北側に位置する「塚口商(笑)店街」が、現在の振興組合になったのは1978年。昭和初期には活動の原型ができていた歴史ある商店街です。組合発足当時から近隣の「塚口専門大店(公設市場)」「永楽商店街」とともに、多い時で55店の組合員店舗が塚口駅北側の活性化に取り組んでいました。

しかし1995年阪神・淡路大震災により厳しい環境に置かれることとなります。震災後は、地域とともに震災復興に動き出していましたが、その矢先の2002年には「塚口専門大店」が火災に見舞われるなどの影響を受け、組合員店舗が25店まで激減し、更に組合員の高齢化も進むという状況になっていました。



夏は各店舗に風鈴がつるされます。

みんなの知恵と工夫を寄せ合って 新たな取組みへ

旧来からの物販店が減る一方で新たに飲食店やサービス業の店舗が増え、今では数年前に開業したという新しい店舗が半数を占めています。30歳代の組合員が増えて組織が若返り、女性比率も半数近くの構成となりました。そんな中、役職や年齢などにこだわらない「全員参加」の活性化委員会が発足しました。これが「塚口商店街」から「塚口笑店街」となったきっかけとなります。



商店街のロゴマーク



組合員で、真剣にこの商店街ってどんなところなんだろうと話し合いました。常連さんに支えられるお店が多いことに気づき、『各店舗の常連さんが組合員全店の常連さんになることで「気が付いたらいてる」商店街になること」が将来の目標に見えてきました。その結果生まれた言葉が「やっぱりいてる 塚口笑店街」です。そんな中、会議で一人が「お店でイベントしたいな」と、ぼろっと発した一言が今の商店街のイベントの基盤事業「塚口笑店街文化祭」の元となりました。最初は各店舗で企画した講座やコンサートを集めた文化祭でしたが、「皆で商店街を飾ろう」という発想から『七夕祭』に、「神社の秋祭りを見てもらいた

い」という思いが『秋祭』に発展しました。さらに、「お店を回ってほしいね」という発想から、独自の「スタンプラリー」や「近隣の関西学院大学の学生による回遊アカペラコンサート」まで広がっていきます。やっぱりいてる商店街を実現するために一歩ずつ進んでいっています。

個店が主体から始まった文化祭は、尼崎市内の五商店街で構成する「尼崎商店街サミット」の「みんなの尼崎大学商学部」設立にもつながりました。

小さなひとことを無視しない、経験や年齢で決めつけない、全員参加のチャレンジ精神が、色々な試みを現実にしていっています。「自分が言い出したことが組合組織で実現する」という体制が、本業に差し障りのないかたちで、さまざまな試みを実現できています。

活性化委員会の取り組みの特徴

最初は企画を立てるだけで、他の事務的な面や予算管理は理事長・副理事長に頼っていました。昨年度からは、事業毎に各部会に分け、その中で役割を分担し、予算に合わ

せて企画運営しています。

この活性化委員会が円滑に運営され機能する秘訣は次の通りでしょう。

(1) 自主的な取り組みでスタート

組合員ならだれでも参加できる自由な討議の場が活性化委員会でした。まさにトップダウンからボトムアップの取り組みへの転換といえます。

(2) コミュニケーションの場づくり

全員が積極的に意見交換できる雰囲気と場づくりがなされ、参加意欲がわく議事の進め方を実践しています。



塚口笑店街のTシャツ



活性化委員会の会議の様子

(3) 出席できなくても参加できる

活性化委員会は、飲食店が多いこともあり平日の午後から開催されますが、組合員全員が毎回出席することは難しいです。しかしその対策として、イベント毎に部会制にし、さらに「LINEグループ」を作って意見交換や確認作業を行うことで、会に出ていなくても組合員間の交流が図れ、参加意識が高まるしくみをつくっています。会議後、組合員全員に配付される議事録も、情報を共有することで、誰もが参画することを意識できる環境をつくっています。

(4) イベント成果が見える

イベントの総称「塚口笑店街文化祭」は形をしばらないことで、継続可能な事業です。「お店deゼミ」では個々の店

主が強みを生かした企画を実施し、回遊をめざした「スタンプラリー」、また近隣の人に親しんでもらうための「七夕祭」や「秋祭」とさまざまな企画を包括しています。期間中は店主自ら笑店街のT



七夕祭でのおもちゃすくいの様子

シャツを着て、動く広告塔に。終わった後は、活性化委員会で評価しあうことにより、その成果を肌で感じることができます。

今後の取り組み

これまで、さまざまな取り組みにより、「空き店舗の解消」「理事会の若返り」「活性化委員会と地域のコミュニケーション」が図られてきました。

今後は、さらに地域や子供たちとの交流を深め、イベントへの組合店全員参加や、地元との連携など、夜だけでなく昼間にもお客さんを呼び込み、一日中賑わう商店街を目指しています。

今年も塚口神社の秋祭りで、10月15日(日)にだんじりや布団太鼓が町を練り歩きます。塚口笑店街でも文化祭「秋祭」として町内会の同意をえながら縁日を開いています。

その後にはスタンプラリーやイルミネーション、尼崎大学商学部とイベントが続きます。

このように、組合員が積極的に楽しく取り組むことで、塚口笑店街はますます活性化していくことでしょう。

(ユタカ経営 南山 豊)



だんじりの練り歩きと「秋祭」の様子



塚口笑店街のはっぴ柄Tシャツを着て
(後列中央が理事長の村上 康憲氏・右端が副理事長の村上 憲司氏)

塚口商店街振興組合

住 所：尼崎市塚口本町1-16-15

電 話：06-6421-0434

理事長：村上 康憲

設 立：1978年 組合員：32店舗

U R L：[https://www.facebook.com/](https://www.facebook.com/塚口笑店街-771574269628025/)

塚口笑店街-771574269628025/

若者がつくりつづける「ふるあたらしい街」 ～花しょうぶ通り商店街～（滋賀県彦根市）

国宝・彦根城の城下町として栄えた滋賀県彦根市。JR彦根駅から南西に1Km少し歩くと、伝統的な町家や洋風の近代建築といった情緒ある古い建物が並び花しょうぶ通り商店街にたどり着きます。

彦根城から他の商店街に比べて距離があり、観光客が流入しにくい立地ながら戦国をテーマにした商店街づくりや、延べ1万人を集めるイベント「アートフェスタ勝負市」などユニークな取り組みで県外からも多くの人を訪れています。このような成果をもたらした商店街の若手による取り組みをご紹介します。



彦根11商店街マップ(彦根商店街連盟HPより)

コンセプトづくりからスタート

取り組みは1996年頃から、当時20代～30代のメンバーで始まりました。店主の子息たちが数人戻ってきたことをきっかけに、若手が集まって商店街の活性化のための会議を始めたのです。

隣の商店街を支援していた滋賀県立大学の協力を得て、まずは学生たちとコンセプトづくりに取り組み「ふるあたらしい街」というコンセプトが生まれました。あわせて、商店街の名前を「上糸びす商店街」から彦根市の市花である花しょうぶにちなんだ「花しょうぶ通り商店街」に改名しました。

その後も、パソコンが得意なメンバーはインターネット環境を構築し、デザインソフトが扱えるメンバーはチラシを作り、文書作成が得意なメンバーは行政に出す書類を作る、といったようにメンバーの多彩な力を集結させて、精力的に様々な取り組みを行ってきました。そして現在に至るまで毎週火曜日の夜に会議を開いています。

地域住民も学生も観光客もやってくる

この20年間で次のような多様な取り組みを行い、幅広い来街者を集めています。来街者数は取り組み前の2倍以上になっているとのこと。

① ナイトバザール

毎月第2土曜日17時からの開催で、1998年から継続する人気イベントです。人気商品がお買い得価格で購入できるので、1時間程度で売り切れてしまいます。近隣住民を対象としており、毎回半径500m程度の約1000軒に商店街メンバーが自らポスティングしています。商店街にない業種の店舗(クレープ屋、鶏専門店など)も毎回数店舗を誘致し、空き地等で販売しているのも好評です。



アートフェスタ勝負市の様子

② アートフェスタ勝負市

年に1度、6月第2土曜日と日曜日に実施している手づくり市です。県外を含む100人の作家がブースを出し、来場者数は延べ1万人にも上ります。商店街のお店も食べ歩き用の商品を店頭販売するなど、ビジネスチャンスとして積極的に生かしています。

③ 4つの街の駅

空き店舗を活用した施設で、地域の人や学生、観光客が集う拠点となっています。ギャラリーカフェや大学の研究室の拠点となっている「学び」がテーマの『寺子屋力石』、戦国キャラクターグッズの販売や戦国時代ファンのイベントなどを開催している『戦國丸』、インターネットラジオ局などで利用されている『通信舎』、石田三成に関する展示を行っている『治部少丸』があります。これらは、地域内外の有志の出資による「LLP(有限責任事業組合)ひこね街の駅」が運営しています。

花しょうぶ通り商店街入り口の道標



左上から「寺子屋力石」、右上「戦国丸」
左下「治部少丸」、右下「通信舎」

④ 戦国商店街宣言

戦国丸や治部少丸を拠点として、戦国時代をテーマにした商店街づくりにも力を入れています。当地ゆかりの人物石田三成と島左近、大谷刑部をモチーフにした『いしだみつにゃん』『しまさこにゃん』『おおたににゃんぶ』というキャラクターをつくり、戦国ファンに大人気となりました。キャラクターのファンクラブ「義の家臣団」には数百名の女性ファンが登録しています。戦国丸では、各人物の誕生日に「誕生祭」と称してイベントを開催し、熱狂的なファンが集う場となっています。

大学との Win-Win の連携

花しょうぶ通り商店街の活動は商店街の10名の若手メンバーが中心となり、地域内外の人を巻き込みながら活動しています。中でも特筆すべきなのは大学との連携です。



3つの大学の大学祭実行委員会のメンバー

特に毎年6月にあるアートフェスタ勝負市は、彦根市内にある全ての四年制大学である滋賀大学、滋賀県立大学、聖泉大学の大学祭実行委員会のメンバーが参画しています。

毎年3月から毎週の会議の前半を勝負市の会議にあて、学生も加わって話し合います。各大学に「ステージ」「抽選会」「パンフレット」などの担当を割り振り、企画から任せてしまうスタイルが特徴です。学生たちは勝負

市での経験を秋の大学祭に役立てたり、他の大学から学び合ったりすることができます。勝負市の終了時点で翌年度のリーダーを決めてもらうことにより、連携を継続させています。大学側は TENT を貸し出すなどの協力を惜しまず、商店街も大学祭に協賛するなどお互いに Win-Win の協力関係が成り立っているのです。



商店街で1999年から毎年行われている人力紙飛行機選手権大会。会場は、学生と商店街で描いた壁画の前です。

商店街のメンバーの顔ぶれはほぼ変わらないながらも学生は毎年入れ替わっていくので、ゼロベースで新しい発想が生まれることがイベントの鮮度を保つ要因となっています。

他にもお店の壁に壁画を描いたり、寺子屋力石で学生が塾を開いたりなど、様々な場面で学生が関わっています。

「ふるあたらしい街」の魅力をさらに磨く

2016年には、花しょうぶ通り商店街とその周辺が、国の「伝統的建造物群保存地区」に選定されました。これは歴史的な町並みの保存を図るための文化庁の事業で、修理・修景事業や案内板の設置事業等に対して補助等が受けられるというものです。具体的な事業内容が決まっていくのはこれからですが、これにより商店街の魅力がさらに高まることは間違いなく、外部からの新しい事業者の開業も大いに期待されます。

(PLAN-C 眞作(きさく) 千佐子)



理事長の小川 睦博氏(左)と今回お話を伺った副理事長の和田 一繁氏(右)

花しょうぶ通り商店街振興組合

住 所：滋賀県彦根市河原町、安清町一部

理事長：小川 睦博

組合員：26 店舗

URL：http://www.packet.ne.jp/hanasyoubu-st/

お店拜見

隠れ家風店舗で本格的な天ぷらを ～天ぷら 天介～

阪急岡本駅とJR摂津本山駅から徒歩3分程度、岡本商店街にあるビルの1階に「天ぷら 天介」があります。白地に「天ぷら 天介」、「TENPURA TENSUKE」と書かれた看板と少し奥まった場所にあるのれんが掛かった入り口は、高級な割烹料理店のようです。天ぷら専門店が初めてのお客様も、店頭にかかれたメニューを見てから安心してお店を利用することができます。



ビル1階の奥が店内入り口です。

夢をかなえて天ぷら専門店を開業

「天ぷら 天介」は、2016年11月30日に当センターの「商店街新規出店・開業等支援事業」を利用して神戸岡本に開業しました。店内はカウンターのみで10席で、店主である平井庸介氏との会話と揚げたての天ぷらを楽しむことができるお店です。



カウンター10席の落ち着いた店内

平井氏は高校生の時から調理専門学校在学中も飲食店でアルバイトとして勤務、専門学校卒業後、「30歳で独立すること」を目標にして大阪の割烹(1階は割烹、2階は天ぷら専門店)に就職しました。



カウンター内で天ぷらを揚げる平井氏

割烹と天ぷらの両方の技術を実践的に学び、24歳の時に大阪の天ぷら専門店に転職、1年後には店長になりました。朝は自ら市場で仕入れ、店舗ではランチ、ディナーともに天ぷらを揚げ、売上管理や人材採用・育成、メニュー企画等も行っていました。

専門学校での技術の取得、飲食店での職人としての技の取得と店舗経営の経験が自信となり、目標としていた30歳での開業を実現しました。

市場で仕入れた珍しい食材をお客様に

ランチタイムには、天ぷら9品、土鍋で炊いたご飯、味噌汁、香の物がセットになった天ぷら定食(税込1,000円)と活車海老や魚介の天ぷら等の天ぷら12品と天茶または天井がセットになったお昼のコース(税込3,000円)があります。1,000円の定食も1品ずつ揚げたての天ぷらを提供します。



どのコースにも入るエビパン

ディナータイムは、3,500円(税別)と4,200円(税別)の2種類の天ぷらコースの他、天麩羅と馬刺しとご飯物コース5,000円(税別)などのコースや追加の単品で馬刺しをいただくことができます。ご飯物コースのご飯は生卵天井や天茶など4種類から選んでいただくことができます。

同店の天ぷらは、素材、油、塩にこだわりがあります。平井氏自らが市場で旬の珍しい野菜や魚介類を仕入れ、コースには必ず1つ、お客さんがあまり食べたことがないと思われる野菜を使うことにしています。また、25分かけて鳴門金時を丸ごと揚げた天ぷらや旬の珍しい野菜、魚介類等の追加メニューも人気です。



生卵天丼は衣を割ると、とろっと半熟卵です。

天ぷらの油は3種類をブレンドしたオリジナル油を使い、油ものが苦手と思われるお客様にも負担なく食べていただける工夫をしています。天ぷらを召し上がっていただく塩も、岩塩を数種類合わせたオリジナルブレンドです。



夜のコースの一品に入っている鳴門金時ですが、昼夜とも追加でオーダーできます。

また、平井氏が選んだ天ぷらにあう全国の15種類の日本酒や焼酎、13種類のワイン等のドリンクメニューも豊富です。

珍しい野菜 (秋)

ペコロス・はくれい茸・柿の木茸・
まこも竹・^{きんしんさい}金針菜・菱の実・
みず(山菜) など

看板、メニュー、ポストカード、インターネットでお店を知っていただく

神戸ではあまり多くない天ぷら専門店は、一般的なカフェやレストラン等とは異なり、お店の特徴や価格帯、お料理の提供方法等をお客様に知っていただく必要があります。同店は比較的高所得者層が多いと言われる地域である岡本の1階店舗を選び、開店前の工事中もわかりやすい看板で「天ぷら専門店ができること」を近隣の方々に知っていただくようにしました。

店舗の前の道路側にはメニューを置き、天ぷらのコース内容や価格、ドリンク等を来店前にゆっくり見



入り口にメニュー表があるので、安心して入ってもらえます。

ていただくことができるように工夫しています。また、今までの飲食店での経験から、WEBサイトだけでなく、Facebookページやぐるなび、食べログ等の飲食店検索サイトに登録し新規顧客獲得や口コミ増加を図っています。開業後半年でコープこうべが発行している「ステーション」にも掲載され、ランチタイムには10席のお店に行列ができる日もあるほど順調に新規顧客とリピーターを増やしています。

少し贅沢な雰囲気の中、カウンターで若き店主との会話と旬を感じる揚げたての天ぷらをあっさりいただけで、リーズナブルな価格で楽しむことができる天介。そういったお店として、天ぷら専門店の認知度を向上させ、地元のお客様に支持され続けることでしょう。

(ADU株式会社 宇田 名保美)



市場で自ら厳選した食材を使って提供していますと店主の平井氏。

店 名: **天ぷら 天介**
住 所: 神戸市東灘区本山北町3丁目5-18
栄光ビル102
電 話: 078-411-0070
店 主: 平井 庸介
営業時間: 11:00~14:30、17:00~23:00
定 休 日: 水曜日
U R L: <https://tenpuratensuke.com/>



★ 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を活用した新たな出店や個性ある店舗の誘致を支援するために、店舗賃借料や改装工事費等を助成しています。
今回、商店街空き店舗再生支援事業により開業した下記の2店舗をご紹介します！

- 店舗名 **Sobar(ソバル)**
- 商店街・小売市場名 一般社団法人塩屋商店会
- 住所 神戸市垂水区塩屋町3-11-5
- 電話 080-1320-9635
- 開業日 平成29年6月21日

そば教室、
そばカフェ



★お店の自慢ポイント
蕎麦を打ちたい時に、気軽に通える蕎麦教室。ランチタイムには「盛りそば」の三たて蕎麦(挽きたて・打ちたて・湯掻きたて)を10食限定で提供します。天然酵母の手作りパン「YukiPan」も各種販売しています。

- 店舗名 **茶そば・あなご そらまめ 飲食店**
- 商店街・小売市場名 高砂銀座商店街
- 住所 高砂市高砂町鍛冶屋町1416-1
- 電話 079-443-1735
- 開業日 平成28年12月17日



★お店の自慢ポイント
高砂名物の穴子や人気の茶そばを中心としたメニューです。当店自慢の「穴子せいり蒸し」を是非お召し上がりください。全ての部屋から庭を眺めることが出来る造りで、和の空間を堪能しながら食事を楽しんでいただけます。

商店街の空き店舗等活用助成金のご案内

事業名	新規出店・開業支援事業		商店街空き店舗再生支援事業
	新規出店支援事業	地域交流促進等施設設置・運営支援事業	
対象事業	商店街の空き店舗へ新規出店 ※「若者・女性チャレンジ枠」として、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。	子育て・高齢者支援など地域交流や生活支援のための施設を設置し、商店街のコミュニティ機能の強化を図る事業	商店街等が空き店舗を借り上げ、以下の出店者を誘致する取組 (ア)商店街に必要な業務等の魅力ある出店者 (イ)短期・週末など柔軟な形態の出店者(チャレンジ出店)
対象者	開業希望者	商店街・小売市場、商工会議所・商工会、まちづくり会社等	
期間	2年		3年
対象経費	店舗賃借料 内装工事費 ファサード整備費	店舗賃借料 内装工事費 ファサード整備費 広告宣伝費等運営費	店舗賃借料、内装工事費、ファサード整備費、広告宣伝費等運営費、コンサル委託料(複数の空き店舗をまとめて出店誘致するための経費) ※チャレンジ出店は、専門家派遣経費も対象
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)		対象経費の2分の1以内 上限(1年目200万円、2年目75万円、3年目35万円) ※チャレンジ出店で1年未満の場合は3ヵ月単位で按分 コンサル委託料 上限100万円(1年目のみ)

商店街や小売市場の空き店舗で新たに店舗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



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

〒650-0044
神戸市中央区東川崎町1丁目8番4号 神戸市産業振興センター2階
TEL 078-977-9116 FAX 078-977-9119
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