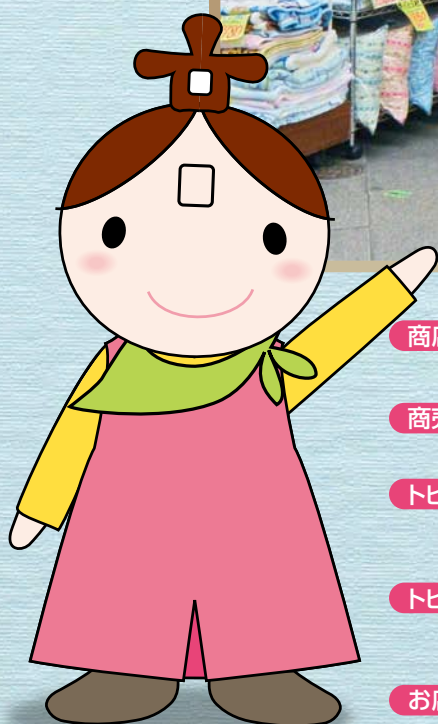


あきない

商ひようご

2018.3
vol.
141



商店街・市場探訪

人への温かな思いがつながりを生んだ ～甲子園けやき散歩道(旧国道)～

商売繁盛の裏ワザ

社員全員で「いい会社」を目指す ～ワタキ自動車株式会社～

トピックス in ひようご

若い世代の行動力とアイデア、地域連携で市場のにぎわいを復活
～灘中央市場協同組合～

トピックス in 全国版

さまざまな企画・イベントを繰り出し活性化を目指す
～はまかせ通り商店街(福井県小浜市)～

お店拝見

昼・夜・深夜で違う顔を持つ、だしソムリエがこだわる店 ～福和来～

商店街・市場 探訪

人への温かな思いがつながりを生んだ ～甲子園けやき散歩道(旧国道)～

甲子園けやき散歩道(旧国道)という名前を聞いて、皆さんが想像するのはどんな場所でしょう。京都の哲学の道のような散策路をイメージする人もいられるかもしれません。けれど、甲子園けやき散歩道(旧国道)は、商店街の名前です。もともとは地域の個店がばらばらに商いをしているだけのエリアだったのですが、今では店主同士のつながりが広がって、とても活気ある商店街になりました。そんなつながりが生まれるまでをご紹介します。



五番町の交差点から見た甲子園けやき散歩道(旧国道)方向の様子

商店主たちが一つになるまで

甲子園けやき散歩道(旧国道)は、西宮市の南部を走る阪神電鉄の北側に位置しています。西は甲子園駅の少し北にある甲子園五番町の交差点から、東は武庫川橋までの間のおよそ1.5kmの旧国道とその周辺地域にあり、名前の由来は旧国道沿いにけやきの木がたくさん植えられていることからきています。

商店会が発足したのが2007年で、まだ比較的新しい商店街です。もともと、この地域は文教地区で環境が良く、住みやすい町として知られていたため自然と住民が集まり、それに伴い商店も増えていきました。

その一方で2004年頃、近隣のいくつかの商店会が解散するという出来事がありました。その様子を目の当たりにし、危機感を抱いた前会長の松尾氏はじめ幾人かの商店主が「お店同士のつながりを強くして、この良い環境を守りたい」という思いで西宮商工会議所に相談を持ちかけました。洋菓子店「ベルン」を営む現会長の倉本洋海氏もその一人でした。倉本氏は当時を振り返って「自分たちもいつ同じようになってしまうかわからない。だから、自分たちの店は自分たちで守る方法を考えないといけない」という思いを強くしていました」と語ります。

そのことがきっかけとなり、商店主たちが集まって話し合いをするようになりました。



ガラポン抽選会のチラシに掲載されている商店街のマップ

地域を良くしたいという思い

そうしてできた甲子園けやき散歩道は、「地域の環境を良くしていくことが一番の目的。それができれば、人は後から集まってくれる」という基本的な理念を掲げました。

発足当初から、地域の商店主たちがお互いのことをよく知るための商店会会員向け広報誌「けやき通信」を発行しています。これを理事が一軒ずつお店を回って配ることで活動が少しずつ認知されていき、参加するお店の数もだんだん増えていきました。

新しい会員の募集においても、地域の環境を良くするためにできるだけ広いエリアの商店に参加してもらおうと、旧国道沿いだけではなく周辺の住宅地の中の商店などにも積極的に声をかけました。その結果、商店会は周辺地域にもアメーバ状に広がっていききました。

実現した“2つのつながり”

当初から続いているもう一つの取り組み、それが清掃活動です。この活動は2008年3月から始まり、3カ月に一度、第3木曜日に商店街の端から端までを3つの班に分かれて掃除していきます。もともと



けやき通信は、理事が一軒ずつ配っています。



1時間ほど掃除をした後、慰労の交流会を開いています。

フォーム会社を営む増田副会長が、自社の地域貢献の取り組みとして始めた活動を受け継いだもので、県の第17回「人間サイズのまちづくり賞」のまちづくり活動部門において奨励賞を受賞しました。そして、この取り組みを通じて店主同士のつながりが一層強くなりました。

さらに同商店会が大切にしているのが「地域とのつながり」です。“地域の中で

生かされている”ことを共通認識とし、地域とのつながりを重視していたため、近年では武庫川女子大学のバレーボール部の方々が掃除に協力してくれたり、地元の自治会が商店会の広報活動に無償で協力してくれたりするようになっていきます。

人気イベント「ガラポン抽選会」

人気のイベントとなっているのが、毎年10月に開催される「ガラポン抽選会」ですが、同商店会では、独自の工夫を凝らしています。それはまず、はずれがないこと。6等が最下位の賞で安価な駄菓子が景品なのですが、実はこれにもう一つ「けやき賞挑戦権」がついています。いわば敗者復活戦のようなもので、再度くじを引くことで、商店会加盟店が提供してくれる景品が当たるチャンスが生まれるのです。中には、本来の上位の商品よりもずっと豪華なものも含まれていて、抽選会場はいつも大いに盛り上がります。

また、この抽選会の名物としていきたいのが、近くの学文中学校和太鼓部が演奏する「学文太鼓」の演奏です。会場を提供してくれている岡太神社と同様、同商店会の取り組みがいかに地域に根付いているかを示しているものと言えるでしょう。



ガラポン抽選会会場の岡太神社で行われた「学文太鼓」の様子

さらなるビジョンと共に

このようにして店主たちがつながり、活気ある商店街となった甲子園けやき散歩道(旧国道)ですが、その実現の裏には「人と人との温かな関係作りが一番大切」と考える倉本氏の熱い思いがあります。また、「お客さんに聞かれたことは何でも答えられるようになるう!」と商店街のお店を食べ歩き、今では商店会の顔となって情報発信をするマギーさんこと樋口氏など、それを支え実現しようとする理事の皆さんの行動力が、地域の人々の心を打ち信用を得て人を動かし



(上段左から) 樋口理事、藤原理事、蒲田理事、平原理事
(下段左から) 北理事、倉本会長、梶屋理事、瀬尾理事

「これからの甲子園けやき散歩道(旧国道)は、地域の人達との連携をさらに強くしていきたい。そうした取り組みを通じて、この商店街の認知度を高めていきたいと思っています。将来は、甲子園球場にやってきた全国の方々に『甲子園に来たからには球場だけでなく、けやき散歩道に寄って行かなくっちゃ!』と思ってもらえる、そんな商店街になりたい」とみなさんが語ってくれました。

人への温かな視線が、たくさんのつながりを生んできた甲子園けやき散歩道(旧国道)。その夢はさらに広がっていくようです。

(OCSコンサルティング 伊藤 康雄)

甲子園けやき散歩道(旧国道)

住 所：西宮市学文殿町1丁目8-19
(ベルン本店)

電 話：0798-47-4958

会 長：倉本 洋海

設 立：2007年10月

会 員：66店舗

社員全員で「いい会社」を目指す ～ワタキ自動車株式会社～

商 売 繁 盛

豊岡駅から徒歩10分の場所にあるワタキ自動車は、新車・中古車販売や自動車整備、板金塗装・リース・自動車保険・レンタカー事業を行っています。店内をのぞいてみると、平日のお昼にもかかわらず年配の男性から若い女性までさまざまな世代のお客さんが次々とやってきます。広告宣伝に相当な力を入れているのかと思えば、自主的に行っているのは自社ホームページとフェイスブックのみだそうです。それにもかかわらずなぜこのように多くのお客さんが集まるのか、その秘訣を社長の上田直樹氏にお聞きしました。



平日の昼間もお客さんと賑わっている店内の様子

ポイント1 まずは「人が来る場所」をつくること

上田社長が3代目として同社の代表取締役役に就任したころは、集客のためにチラシに力を入れていました。しかし間もなく、自動車業界においてこのやり方には限界があると感じるようになりました。同社が扱っているものは高額商品のため、チラシでちょっとした値引きをうたってもお客さんはさほど魅力を感じてくれません。また車検やタイヤ交換などのサービスは年に数回しか需要のないものであり、チラシを配布したところでなかなかタイミングが合うものでもありません。まず大切なのはサービスが必要でない時にも来てもらえるような場所をつくることなのではないか、たくさんの人に集まってもらえればそこから次第に商売が生まれるのではないかと考えるようになりました。



ライブや落語会など
たくさんの人が集まる
イベントを開催しています。



そこで上田社長が始めたのは「イベント」です。現在、英会話教室・ライブ・オーダーズ販売会・落語会・釣り大会など年間を通して多数のイベントを開催しています。同社で車を購入された方だけでなく同社を一度も利用したことのない方も参加されています。「商売は人気、まずは地域の方がお店に足を運んでくれる」ということを大事にしているのです。

ポイント2 地域にとって必要な場所になる

このように来店機会を多くつくることでお店のファンを増やしていますが、それとは異なる目的で行っているイベント活動もあります。その代表が「にじいろサークル」という女性を対象にしたサークルです。

来店される主婦の多くは、車の点検やタイヤ交換などのちょっとした待ち時間にも書き物をしたり本を読んだりしています。その様子を見ていた同社専務の岡本さんは、お店でのすきま時間も大事にしたいほど主婦は家では忙しくて



毎月発行の「The Wataki Times」
には、にじいろサークルやイベント
などの情報が盛りだくさん

自分の時間が持てないのか、と感じたそうです。そのような主婦に、たまには子供をご主人に預けて自分の好きなことをする時間を作ってあげたい、そんな場を提供したい、と社長に相談し「にじいろサークル」を立ち上げました。これは他のイベントとは異なり100%「地域貢献」のための活動です。そこで会社とは切り離し、岡本さんが自主的に開催するサークルとして位置付け、会社は場所の提供とサポートを行っています。2ヶ月に1回のペースで外部講師を呼んでケーキやアクセサリー作り、ピラティスなどを実施しており、地域の主婦や若い女性たちにとっては大切な息抜きの場所になっているようです。



にじいろサークルの活動は、
店内の掲示板で見ることができ
ます。

ポイント3 イベントや地域貢献による人材育成

「にじいろサークル♪」をはじめ各種イベントは社員の発案によるものが多いそうです。そして発案者が自分でイベントを取り仕切るのが決まりとなっています。普通に考えるとイベントを発案すると仕事が増えるので敬遠しそうなものですが、みな積極的に取り組んでいます。その理由は、同社の仕事の定義にありました。

同社が理念として一番に掲げているのは「お客様や地域に役立ち喜ばれ必要とされること」。これが自分たちの「本来の仕事」であると上田社長は考えています。自動車の販売や整備は「業務」であり「仕事」ではない、いくら日常業務で忙しくしていてもそれだけでは「仕事」はしていないということです。

そこで社員は、どうしたらお客さんや地域に役立つことができるのかを自ら考える必要があります。その1つがイベントや地域活動なのです。そして、このことを通して「自発的に考える」「お客様に説明する経験を積む」「普段お客様と話さない部門の社員もお客様とコミュニケーションをとる」といった機会が増え、人材育成にもつながっています。



ワタキ自動車の10年後のビジョンをイラスト化したポスター

ポイント4 7UPミーティングによる人材育成

もう1つ人材育成のための取り組みとして「7UP」があります。これは月に一度お店を定休日にして全員参加で行うミーティングです。

クリーンアップ、チアアップ(モチベーションアップ)、スピードアップ、スキルアップ、ステップアップ、スタートアップ(新しい取り組み)、フィニッシュアップ(完了できていないことの実践)という7つのテーマに基づき、普段の業務内では時間がなくてできないことに取り組みます。

例えばある日の活動は、地域の掃除⇒接客のロールプレイング⇒店内の季節の飾りつけ⇒部門別ミーティング⇒外部講師を呼んでの勉強会⇒目標値の進捗確認、といった内容でした。活動内容は、社員自らが必要と思うことをピックアップし決めています。完全な現場視点の活動であるからこそ本人たちの働きやすさに直結し、お客様満足にもつながるのです。



近隣地域の除雪作業も社員一丸となって行います。

このような取り組みを通して、ワタキ自動車は「地域にとって必要な場所」として地域住民から愛されています。イベントやサークルといったコンテンツだけでなく、それを発案・運営する人材があることが同社の強みだと言えるでしょう。

(株式会社リフェイス 中村佳織)



店 名: **ワタキ自動車株式会社**
 住 所: 豊岡市寿町11-5
 電 話: 0796-22-4155
 代 表: 上田 直樹
 営業時間: 9:00~18:00
 定休日: 毎月第3水曜日GW・お盆・お正月
 U R L: <http://wataki.ecnet.jp/>



左から代表取締役の上田氏と取締役専務の岡本 典子さん

若い世代の行動力とアイデア、地域連携で市場のにぎわいを復活 ～灘中央市場協同組合～

神戸市灘区で1925年に創立された灘中央市場は、長屋のような建物の中に迷路のようにいくつかの通路があります。

市場周辺の地域は、神戸市の中心部である三宮からJR、阪急電車でそれぞれ2駅のところにあり、そのアクセスの良さから住民が増加しているエリアです。

また、隣接する水道筋商店街は毎月10日のえびすまつり、春のアメフトまつりやミュージックイベント等さまざまなイベントが一年を通して開催されている神戸市内でも活気のある商店街として有名です。

新しい顧客の獲得に向けて

灘中央市場周辺は通勤や通学に便利な立地条件のために新築マンションが増加し、住民が増えていることから市場が隣接する水道筋商店街には活気がありますが、灘中央市場は、新規顧客を十分に獲得することができず、約70店舗のうちその半分为空き店舗となっています。

市場の各店舗の専門性は高く、近隣の飲食店が食材を仕入れに来るほど商品の品質と価格には定評があり、昔からの常連のお客さんも多いです。一方で、子育て世代や新築マンションに入居した新しい住民の中には、市場が利用しにくいと感じている方も少なくありません。そもそもスーパーマーケットのようなセルフサービス方式での買い物に慣れた方は、量り売りなど昔ながらの買い方がわからないという方も多く、また、閉まっている店が目立ち市場に入りにくい、どのような商品を扱っているのかわからない、など市場のことをよく知らないことも市場を利用しない大きな理由となっています。

そこで、新住民や子育て世代来場のきっかけづくりと地域に愛される市場づくりをめざして、若い世代による新しい視点での市場活動へのチャレンジがスタートしました。

2017年の開催イベント

4月2日	紙皿食堂
7月22日、29日	夜市
8月26日、9月16日	絵画ワークショップ
10月14日～28日	空き店舗シャッター展覧会
10月21日、22日	紙皿食堂
11月18日	紙皿食堂



灘中央市場の入口と水道筋商店街に掲げた紙皿食堂のバナー

3代目、4代目店主の新しい取り組み

商店街や市場の活性化には、若手とベテラン店主相互の理解と協力、コミュニケーションが欠かせません。

灘中央市場では、3代目、4代目の若手が自由に意見を出し合い、そのアイデアを実行することをベテラン店主が積極的にサポートしています。特に、理事長と若手理事との間には確固たる信頼関係があり、出された企画の実施については、理事長が全面的にバックアップする方針が取られています。そこから、市場を知ってもらうためのさまざまな取り組みが生まれました。

●絵画ワークショップと空き店舗シャッター展覧会

絵画の講師を招いて子どもたちに市場の店主の似顔絵や未来の市場等を描いてもらうワークショップを実施し、それらの絵を空き店舗のシャッターに展示することで、ワークショップに参加した後も子どもたちやその家族に市場に来ていただけるようになりました。



ワークショップの様子



子どもたちが描いた未来の市場

このイベントは「平成29年度商店街次代の担い手支援事業」により実施されましたが、今後もアートや写真のイベントを強化してファンを増やしていきたいとのことです。

●紙皿食堂

隣の水道筋商店街や旅行会社と連携して集客を行いました。個店では「ミニバーガー」や「復刻版みたらし団子」「かす汁」等の紙皿食堂限定メニューや商品を提供しました。気軽に各店舗の味を試していただき、店主とのコミュニケーションを楽しんでいただくイベントです。子育て世代がたくさん参加されるので、このイベントをきっかけに市場のお店を知っていただくことができ、新規顧客を獲得することができた店舗もあります。



紙皿食堂のご利用の流れ

市場のお好きな食材を買う

↓
紙皿に盛り付ける

↓
オリジナル
ランチプレートをつくる

↓
市場の
イートイン会場で味わう

紙皿食堂イベントの様子。
限定メニューなど各店舗の味を
気軽に楽しめます。

また、これらの集客イベントだけでなく、市場のロゴマーク作成やスマートフォンを利用したスタンプラリーへの参加、新規出店者によるSNSの活用など、市場の認知度を上げブランド化しようという長期的な視野に立った取り組みも始まりました。

●ロゴマーク

組合青年部の森本元気氏(土居商店)がデザインした新しいロゴマークは、歴史のある市場の中でひととき目を引く現代風のデザインです。これをのぼりにし、近隣の方に知っていただくことで、歴史はあるけれど新しい市場として興味を持っていただくという取り組みです。



ロゴマーク

●スタンプラリーへの参加

神戸市が主催する「神戸の商店街・市場 スタンプラリー(10月16日～12月31日)」にも参加しました。このスタンプラリーはスマートフォンを利用したイベントで、比較的若い年代の方が参加されました。



スタンプラリーチラシ

若手が集まり、育つ環境づくり

一般的に、市場や商店街は空き店舗対策が大きな課題となっています。その一方で、新規開業者が出店しにくい雰囲気や慣習などがある場合が多いのですが、灘中央市場では新規開業者を積極的に受け入れ、その出店後も先輩店主が積極的にコミュニケーションをとりサポートしています。これは、空き店舗対策のみならず次代の市場を担う新しい人材の確保と育成を視野に入れたものです。新規出店した店舗が、イベント等の手伝いに留まらず市場のFacebookページの作成を任されるなど、自店のためだけではなく市場全体の活性化のための活動に積極的に携わることで、市場の一員という意識がいつそ高まり、人材が育ち、円滑な世代交代へとつながります。



灘中央市場のFacebookページ

市場では、旬の食材やその調理方法といった商品のことだけでなく、店主とのコミュニケーションによってその地域の歴史や子育て方法といった生活に役立つさまざまな情報を得る事ができます。それは、スーパーなどのセルフサービスの店舗にはない市場だけがもつ大きな魅力といえます。

若い力が支える灘中央市場は、市場のよさをより多くの人に知っていただき、住みやすい地域づくりに役立つ市場として地域の人々から愛され続けていくことでしょう。

(ADU株式会社 宇田 名保美)



左から岸野 一洋理事(42歳)、田中理事長、森本 元気氏(37歳)。
今回話を伺った岸野氏と森本氏は共に青年部のメンバーです。

灘中央市場協同組合

住 所：神戸市灘区水道筋3-6

電 話：078-871-3709

理事長：田中 正博

設 立：1925年

組合員：37店舗

U R L：<https://www.facebook.com/nadachuochiba/>

さまざまな企画・イベントを繰り出し活性化を目指す ～はまかぜ通り商店街(福井県小浜市)～

「はまかぜ通り商店街」は公募による通称で、正式名称は「小浜駅通り商店街」です。商店街はその名のとおりにJR小浜駅前があり、2本の通りに約800mのアーケードが続いています。

小浜市は、福井県南西部の若狭のほぼ中央に位置しています。1918年に内陸部に鉄道の駅ができ、駅前に商店が増えたことにより、1963年に「小浜駅通り商店街振興組合」として法人化しました。往時は、近隣に大手企業の工場があり活気に溢れていました。しかし、その後の工場の閉鎖や大型量販店の出店、さらには人口減少、高齢化等により空き店舗が増え、商店街は衰退しつつありました。

そのような中、このままではいけないと商店街の理事長等を中心とした有志がさまざまな企画やイベント等を繰り出し、活性化を目指しています。



駅前に二又に伸びるはまかぜ通り商店街(小浜駅通り商店街)

きっかけとなった拠点整備

取り組みのきっかけとなったのは、商店街活動の拠点整備です。80年間商店街内で営業していた旅館が閉館することになった時、当時の理事長が旅館のオーナーに頼み込み、施設を譲り受けたのです。

これを改装し、2006年に多目的空間「はまかぜプラザ」としてオープンさせました。当時は日曜日の来街が少なかったことから、「復活!元気な日曜日」事業として日曜日のイベントに取り組みました。最初に行ったのは、毎月第1日曜日のアマチュアバンドの演奏会「はまかぜライブ」です。これはオープン時の理事長が音楽好きで、バンド仲間のネットワークがあったことがきっかけです。

続いて取り組んだのが、第3日曜日の落語会「小浜はまかぜ寄席」です。このきっかけは、NHKの連続テレビ小説「ちりとてちん」で、主人公の出身地として同地が舞台となったことです。2007年の夏前ごろから撮影が行われたことから、「ちりとてちん落語の会」と連携し落語の定着を目指しました。

さらに、第2日曜日には子供向けにカードバトルゲームのイベントを、第4日曜日には映画上映会を不定期で開催しました。

ただ2014年、商業施設跡に明治期からあった芝居小

屋を移築復元し、小浜市まちの駅「旭座」として整備したことから、7年84回と続いた落語会と映画上映会はそちらに会場を移しました。5年続いたカードバトルゲームも玩具店へ引き継ぎました。



はまかぜプラザでのライブや寄席の様子



さまざまなイベント・共同事業の実施



夜の市では、おばまガールズによるフラダンスなども行われています。

現在、商店街としての一大イベントは、若狭マリンピア花火大会の前夜祭として40年以上続く「夜の市」です。

イベント当日は商店街の通りが歩

行者天国となり、消防音楽隊によるパレードや地元高校の軽音楽部のライブ、フラダンス、よさこい踊りなどが行われ、約一万人の来場があります。

これらのイベントとは別に、2010年に始めたのが「100円商店街」です。24店舗でのスタートでしたが、年に2回の開催とし、食のまつりや社会福祉協議会、夜の市との共催などの工夫を行ってきました。続いて2012年から取り組んだのが「まちゼミ」です。こちらは市役所、商工会議所が事務局となり、年2回の開催で昨年8月の実施で12回目を終えました。一時は参加店が25店舗に減少するなど低迷しましたが、商店街のメンバー等で実行委員会「まちゼミ繁盛会」を立ち上げ事業を再構築したことから、43店舗(48講座)にまで参加店が増え、あらためて盛り上がりを見せています。

その後、2016年から「まちあそび人生ゲーム」に取り組み始め、1年目に112チーム:333人、2年目に97チーム:256人の参加があり、親子連れなどから好評を博しています。さらに、2017年から事務いすレース「いす1-GP」にも取り組んでいます。



まちあそび人生ゲームのチラシ

イベント以外にユニークな取り組みも

はまかぜ通り商店街では、これらのイベント事業以外にもユニークな取り組みを行っています。2009年から始めた店主のラジオ体操は、地元事業者の勉強会メンバーからの発案で、高齢化が進んでいる商業者に体を動かしてもらい健康を維持してもらおうと、店主同士



アーケードがあるので雨の日もラジオ体操が行われます。

や地域住民とのコミュニケーションのきっかけづくりを目的としました。以来、雨の日も雪の日も休むことなく朝10時になると商店街のアーケードに音楽が流れ、ラジオ体操を行っています。

また、商売繁盛を願う七福神にあやかって「七福神大笑い音頭」を作りました。作詞も

作曲もメンバーによるもので、歌手、踊りの振り付けは地元の人の協力を得ています。自前の七福神の衣装で、夜の市を始めとしたイベントに商店街メンバーが繰り出し、盛り上げています。今では、県外の商店街から問い合わせがあるとのこと。



七福神大笑い音頭のCD

課題と今後の展望

さまざまな事業に取り組んで来ましたが、今後は事業の数を増やすより定着と進化が大事だと考えています。幸い2代目、3代目と店舗の事業継承は比較的スムーズで、駅近くの空き店舗には新規店も出店しています。

「継続は力なり」と話す岸野理事長のもと、これらの若手を巻き込みながらのさらなる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)



七福神の衣装を着た岸野理事長
(紋は、ちりとてちんの徒然亭一門の「ヒグラシ」です。)

小浜駅通り商店街振興組合 (はまかぜ通り商店街)

住 所：福井県小浜市小浜酒井 110-1
理事長：岸野 光恭
設 立：1963年7月
URL：<http://hamakaze-st.net/>

お店拜見

昼・夜・深夜で違う顔を持つ、だしソムリエがこだわる店

ふくわらい ～福和来～

「福和来」は、山陽電車、地下鉄の板宿駅から徒歩3分程度で、アーケードのある板宿銀座商店街を抜けてすぐの板宿中央商店街にあります。当センターの「商店街新規出店・開業等支援事業」助成金を活用して、2016年11月21日にオープンしました。

店主の小財和久氏の出身は京都ですが、板宿のラーメン店に長く勤めていたこともあり、板宿で開業することにしました。



昼・夜・深夜の3毛作営業で地域密着

福和来は、昼・夜・深夜の3つの時間帯で営業しており、お店の「のれん」やコンセプトも違い、それぞれの時間帯で特徴を出しています。



営業時間帯で異なるコンセプト

<昼営業>11:30～14:00

昼営業は、うどんや天ぷら等の定食を主として、商店街利用の主婦や近隣の会社のサラリーマン等をターゲットに展開しています。

板宿商店街の集客力は大きく、広範囲からお客さんが来ており、同店も広域集客に繋がっています。

スペシャル定食は、うどんに海老、穴子、鶏などの天ぷらがついており、ボリューム満点です。



スペシャル定食(990円)はボリューム満点

うどんは「細麺」「並麺」「太麺」の3種類の太さから選べます。細は「京都ささめうどん」。並は「細めの讃岐うどん」で、関西ではなじみの太さです。太は本場定番の「讃岐うどん」で、冷たいうどんの時にお選びいただけます。特に、うどんの良さを引き出す出汁にはこだわりがあり、店主自ら「だしソムリエ」の資格を取得しました。この出汁は、鍋やおでんにも活用し、好評を博しています。

<夜営業>17:00～23:00

夜営業になると居酒屋の様相を呈し、串焼きや天ぷらなど、いわゆる居酒屋メニューが中心となります。昼営業の広域集客と異なり、お客さんは、近隣のサラリーマンや住民が中心となり、地域密着で地元に親しまれるお店となっています。

夜営業で人気なのは、天ぷらはもちろんですが、バラエティ豊かな串焼きです。こだわりの焼き加減で地域の人々を虜にしています。



串焼きはバラエティ豊かです。

<深夜営業>23:00～27:00

さらに深夜営業となると、仕事終わりの同業者のお客さんが多くなってきます。板宿駅近辺で夜遅くまで営業をしているお店は少なく、今や同業者の交流の

場となっています。

そして、深夜営業時のみの提供で、知る人ぞ知る人気メニューが「カレーうどん」(850円)です。



出汁をかける前のカレーうどん

このカレーうどんは、牛すじのミンチ、卵黄、鶏天、うどんにカレーを混ぜ、出汁を足したもので、普通のカレーうどんとは一風変わった斬新なものとなっています。

常連さんの中にはこれにご飯を入れてカレーめしにする方もいるとか。

このカレーうどんは深夜限定ですので、味わってみたい方は是非とも深夜に訪れてみてください。

油へのこだわり ～医食同源～

日頃からバランスの取れた美味しい食事を摂ることで病気を予防し、治療しようとする考えである「医食同源」をコンセプトに、天ぷらは米油、焼き物はオリーブ油を使用するなど、“油”にもこだわりをみせています。

特に天ぷら等の揚げ物はお腹にもたれやすいですが、福和来では、本当に美味しい食事は、食べ終わってからの余韻や体調も優れていなければならないという考えのもと、“油”にこだわるのが大切との結論に至ったとのことでした。

もちろん食材にもこだわってます。店主の小財氏の出身が京都であることから、野菜は亀岡市から、お米は京北地域からの直送で、干物は京丹後市の「丹後ひもの屋」から仕入れています。

こうした配慮が地域の人々にも広く受け入れられる要因なのかもしれません。



油にもこだわっています。

名物・鶏天食べ放題

来店客に人気のイベントで、今や名物となっているのが「鶏天食べ放題」です。

税別399円という安さで鶏天が食べ放題ということで、2人で100個くらい食べた方もいたそうです。こうなると赤字サービスなのでは?と思うところですが、意外に、こうしたお客さんの方がドリンクなど他の注文もあり、かえって客単価が高いということでした。



店内にはこだわりの食材について詳しく書かれたポスターが貼られています。

このように、食材や油にこだわるとともに、店内イベントの開催や近隣の地域コミュニティの活動に模擬店を出店するなど、積極的に地域密着を図っています。小財氏の人柄に魅かれて来店される方も多く、これからもますます地域の人々に親しまれるお店になっていくことでしょう。

(株式会社アクト経営会計事務所 中嶋 崇)



だしソムリエ2級検定の賞状を持った小財氏

店 名: **福和来** (AnotherGROUP株式会社)
住 所: 神戸市須磨区平田町1丁目2-8
電 話: 078-733-2901
店 主: 小財 和久
営業時間: 昼 11:30~14:00
夜 17:00~23:00
深夜 23:00~27:00
定 休 日: 水曜日
U R L: <http://www.another-group.net/>



★ 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、店舗賃借料や改装工事費等を助成しています。
今回、新たに下記の4店舗が開店しましたのでご紹介いたします!

●店舗名

ル プルースト
Le Proust

パン製造小売

●商店街・小売市場名

佐用商店会

●住 所

佐用郡佐用町佐用3134

●電 話

0790-65-9848

●開業日

平成29年12月9日

★お店の自慢ポイント

地元の食材を使用し、溶岩石窯オープンで焼いた、安心して食べていただける焼き立てのこだわりのパンです。長時間熟成させたフランスパンや食パンなどを製造販売します。



●店舗名

とと

飲食店

●商店街・小売市場名

苦楽園ストアーズミーティング

●住 所

西宮市樋之池町16-8
シャトーラメール1階

●電 話

0798-77-0111

●開業日

平成30年1月11日

★お店の自慢ポイント

店主の地元の丹後へ自ら赴き、日本海の海の幸や特撰米、完全無農薬の米酢を仕入れています。丹後の味覚・旬の食材を使った寿司や鍋を日本酒とともにご堪能いただけます。



●店舗名

スイミー牛乳店

乳製品
製造小売

●商店街・小売市場名

宇治川商店街 (メルカロード 宇治川北八会)

●住 所

神戸市中央区北長狭通8丁目8-9

●電 話

078-381-9763

●開業日

平成30年1月30日

★お店の自慢ポイント

六甲山麓の牛乳からチーズ・ヨーグルトを製造販売する工房兼直売所です。アイスランドのフレッシュタイプのチーズや熟成させたウォッシュチーズ等を販売します。店内からは工房のチーズ熟成庫を見ることができます。



●店舗名

ペッシェ ドーロ
PESCE D'ORO

冷凍魚小売

●商店街・小売市場名

ソリオきた山手商店会

●住 所

宝塚市川面5-4-11

●電 話

0797-85-3783

●開業日

平成30年2月1日

★お店の自慢ポイント

新鮮な状態のまま特殊技術により冷凍された日本のお魚をはじめ、保存料や添加物を使用していない商品を中心に販売しております。安全で美味しいお魚を是非ご家庭で味わってください。



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 **商ひょうご**

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

〒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