

あきない

商業情報満載

商ひようご

vol.

142

2018.7



商店街・市場探訪

独自の取り組みを続けて人が集まる

～高砂銀座商店街～

商売繁盛の裏ワザ

手間を惜しまず地域の味を上げる

～高橋醤油株式会社～

トピックス in ひようご

若手店主の活躍で賑わいが増す石だたみの町

～岡本商店街～

トピックス in 全国版

昭和レトロの風情がのこる商店街で新旧が連携

～広島県尾道市 尾道本通り連合会～

お店 拝見

商店街で神戸産チーズ・ヨーグルトを広める

～スイミー牛乳店～

高砂銀座商店街は、山陽電鉄本線の高砂駅から南へ約 700m のところにあります。

昭和 20 年代から 30 年代にかけて、国鉄高砂駅と旧高砂町役場を結ぶ通りを多くの人が行き交うようになるにつれて店舗が増え商店街を形作っていきました。アーケードの下には青果店や魚屋が並び、近隣の工場で働く人たちがその家族の往来で賑わっていました。しかし、時代の流れには勝てず、隣接して大型ショッピングセンターがオープンすると、商店街の中で集客力のある店舗がショッピングセンターに移転するなど、お客様の流れが変わっていき、急激に来街者が減少していきました。それとともに商店街の中では閉店が相次ぎ、日中でも通りは閑散とした雰囲気包まれるようになりました。そのような厳しい状況の中でもにぎわいを取り戻そうと取り組みを続けている商店街に密着しました。



■商店街で朝食を。「いただきます」から始まるコミュニケーション

厳しい現状にある中、月に一回開催される「朝ごはん市」の日には、全長 160m 余りの商店街が、多くの人々で埋め尽くされ、足元のカラー舗装が見えなくなるほどの賑わいを見せます。

「朝ごはん市」は、毎月第三土曜日の朝 8 時から 11 時まで開催されます。おにぎりや焼きたてパンはもちろん、作り立ての豆腐もあればカレーライスや牛すじの煮込みまで、商店街周辺の飲食店や食料品店が、それぞれのお店が得意とする料理をお手頃な値段で提供しています。飲食する場所は、商店街の通りに用意されたテーブルや多目的スペース「高砂や」の建物の中。



毎月第三土曜日に実施される「朝ごはん市」

来街者は白いごはんを手に持って各店を回り、自分好みの即席の丼が作れるなど、朝市ならではの楽しみ方ができます。

「朝ごはん市」では、飲食だけではなく取れたての地場野菜を買うことできるほか、手作りした商品



ふろしきマーケット

を販売することができる「ふろしきマーケット」に参加することもできます。参加希望者は、風呂敷やシートを持参し、そこに手作りのアクセサリなどの他、パンや菓子などを並べて販売することができます。当日の朝に出店料 500 円を支払えば誰でも参加可能な気軽さから人気があり、常連の参加者が 7 割に達するほどです。また、それが魅力となって来街者が増えていくという好循環を生み出しています。

■若手デザイナーを巻き込んで

「朝ごはん市」を始めたのは、平成 26 年 7 月。

その当時、商店街にかかるアーケードについて撤去か維持かを話し合っていました。しかし、議論をする中で「自分たちが見慣れているレトロな建物や蔵が町外の人には趣ある景色に映っている」と、改めて街が持つ魅力に気づくこととなりました。結果、商店街もアーケードも残していく方針を固め、そのために何をするかを考える話し合いへと変わっていきました。

まずは、買い物中心の朝市のイベントを開くことを計画しました。しかし、商店主には朝市の経験も



朝ごばん市のチラシ



ノウハウがありません。そこで、町内に住む若手のデザイナーに相談を持ちかけました。そこから若手の事業者へと人脈が繋がっていくとともにイベントの構想も変化していき、「商店街で『おはようございます』、『いただきます』から、人と人とのコミュニケーションを深める」をコンセプトにした「朝ごばん市」が生まれました。

立ち上げた頃は毎回約 3000 枚のチラシを店主自らがポスティングし、商店街周辺からの集客を図りました。最近は Facebook や LINE を中心に、毎回多くの方が来街するようになりました。



多くの人でにぎわう商店街の様子

■楽しい店・新しい店が人を呼ぶ

現理事長の婦人服・インテリア店「イカリヤ」の難波さんは、開催日の朝は 6 時過ぎには商店街へ出向きます。そして、実行委員会メンバーと共に準備から後片付けまですべてをこなします。運営の負担は大きいものの、4 年間継続してきたことで来街者が増加しただけでなく、「朝ごばん市」のにぎわいをきっかけにして、新たな店舗が商店街内に店を構えるという効果もありました。

そのうちの店舗である「茶そばのお店『そらまめ』」は、ひょうご産業活性化センターの空き店舗再生支援助成を受けて出店しました。また、閉店したショッピングセンター「サンモール高砂」に店を構えていた「八百屋『中屋』」も「これまで自分の店

を愛顧してくれたお客様がサンモール閉店で買い物に困っている。その恩返しをしたい。」と商店街への出店を決意しました。また、昨年、兵庫県の「いいね!お店表彰」の大賞を受賞した創業 71 年の「田中屋模型店」という楽しいお店があります。模型の販売だけでなく 20 年前から店内で毎月ミニ四駆のレースを開催しています。参加者は県外からも集まり、小学生から 70 歳代までレースに熱中する場となっています。



左から そらまめ 山田和成さん、中屋 岸田秀樹さん、田中屋模型店 田中清之さん

■今後の課題と目指す方向性

この流れを引き継いで、今後も空き店舗への出店を進めていきたいところです。しかし、家主が個人への賃貸を敬遠して契約に至らないなど課題もあります。

また、閉店した「サンモール」の跡にスーパーが出店してくるという話もあり、以前のようにお客様の流れが変わることが懸念されます。

しかし、前理事長の婦人服「アガヤ」の木村さんは、「商店街にかつてと同じ賑わいが戻らなくても、この通りが地域の人と人とが繋がれるコミュニケーションの場であり続けられればよい」と考えています。

高砂銀座商店街の「朝ごばん市」も日頃触れ合うことのない人たちが集まり、会話し、共通の体験ができる場を提供し続けていくことを目指しています。
(中小企業診断士 齋藤 晴美)



左から木村重夫前理事長・難波邦治理事長

高砂銀座商店街(高砂市)

住 所：高砂市高砂町鍛冶屋町 1400
電 話：079-442-0543
理 事 長：難波 邦治
店 舗 数：10 店舗

商売繁盛の(裏)ワザ

手間を惜しまず地域の味を広げる

高橋醤油株式会社

兵庫県が実施する「第4回ひょうごいいね！お店表彰」で優秀賞を受賞した加西市の高橋醤油株式会社は、「あんたんとこの醤油やないとあかんねん」というお客様の声を大切に、大正10年の創業以来「北はりまの地しょうゆ」を作り続けています。

醤油の市場が縮小する中、どのような取り組みで商売繁盛に繋がっているのか、後継者である高橋伸弥さんにお話をお聞きました。



ポイント1

認知向上にもつながる話題性のある商品開発

北はりま地域の家庭に欠かせない昔ながらの定番の醤油を大切にしながらも、新しい商品開発にも幅広く取り組んでいます。

・古式醸造醤油

江戸時代の伝統的な製法で造った、「究極の手作り醤油」です。各地に足を運んで昔の製法の情報を集め、大工さんと研究しながら道具を作り、苦労を重ねて古式醸造の蔵の再現に成功しました。大豆や小麦などの原材料は地域産のものにこだわっています。醤油の原典ともいえる雑味のないまろやかな味は、「昔のお醤油の味」と年配の方にも喜ばれているそうです。



古式醸造醤油

・地域の事業者とのコラボ商品



ラベル正面に名前・会場名・日付、側面にはメッセージを指定することができる

地域の経営者仲間などのつながりを通して、いくつものコラボ商品も生まれています。地元のニンニクや金ゴマを使った焼肉のたれ、餃子が売りのレストランとは餃子のたれ、うどん屋さんとはうどんのかけつゆなどを開発してきました。またオリジナルラベルでの商品提供もしているため、プライダलगiftやノベルティとしても活用されています。

・醤油を使った他分野での商品展開

醤油市場だけでは限界があるとの考えから、他分野での商品開発も精力的に進めています。ポン酢やつゆ、たれなどの調味料の他、醤油ジェラートや醤油飴などの食品から、果ては「醤油屋の前掛け」まで、醤油を軸にした幅広い商品を展開しています。

これらの商品は、商売の幅を広げるだけでなく、「五つ星ひょうご」「かさい喝采みやげ」といった地域ブランドの認定やテレビや新聞での紹介につながり、当店の認知向上に大きく貢献しています。

ポイント2

手づくりで高品質な販促ツール

・手作りでのツール作成

販促にも力を入れています。当店のPOPやチラシ、ホームページ、商品ラベルは、きちんとデザインされていて目を



うなぎのたれPOP

引くのですが、これらはすべて、社長と伸弥さんの手づくりによるものです。POPは社長の直筆で、チラシ・ラベルからホームページは伸弥さんがパソコンを駆使して作っています。



手づくりの商品ラベル

パソコンで印刷物を作るときのソフトウェアは、実はMicrosoft社の「Word」を使っています。Wordでチラシを作成すると素人風のデザインになりがちなのですが、テキストボックスなどを巧みに使いこなして、まるでプロ用のデザインソフトを

使ったかのようなデザインになっています。画像の加工ソフトやフォントもフリーのものを使っているそうです。他社の販促物からも常に学びながら、季刊の通信を作ったり、ポケットサイズのリーフレットを作ったりしています。



Wordで作成したリーフレット

自分でできるようになるには技術を学ぶ必要がありますが、低コストですばやく作成や修正をすることができるというメリットがあります。Wordなら使える人も多いので、試してみる価値は大いにあるでしょう。

・インターネットでの情報発信

Facebook や Instagram、ブログなどでも、日々の活動などの情報を積極的に発信し、応援してくれるファンを増やしています。



最近、まもなく迎える創業 100 年を機に「NEXT 100 YEARS PROJECT」と銘打ち、工場の工事を進めています。その様子を随時 SNS に掲載しています。進捗状況をリアルタイムで見ることで、お客様の期待感も高まっているようです。

ポイント 3 対面で地域との関係を深める

・イベント出展

イベントにも月に 1 度は出展しています。醤油の販売だけをしていた当初は反応が薄かったそうです

店名 高橋醤油株式会社(サクライズミ)

住 所：兵庫県加西市和泉 701
電話 / FAX：0790-45-0003
代 表：高橋 利彰
設 立：1921 年 9 月
営業時間：8:30 ～ 17:30 定 休 日：日曜日
U R L：<https://www.sakuraizumi.com>

が、今では醤油ラーメンや醤油焼きそばを提供することでお客様との対話のきっかけを作り、醤油に興味をもつていただく良い機会になっています。



イベントでの醤油焼きそば販売

・家庭への配達

地域のお客様への販売方法として、多いのは配達です。1000 軒以上のお客様にお醤油やその他の調味料を配達し続けています。高齢化で買い物がしづらい人が増えているため、ますます地域での役割が高まっています。

・工場見学や高校とのコラボ

工場見学も受け入れています。地域の小学校や子ども会をはじめ、ホームページを見た一般の人など多くの人が古式醸造醤油の製造過程を見に来ています。

農業高校ともコラボし、高校で生産した小麦粉や大豆を使って醤油をつくるという取り組みも続いています。

当店ではネットショップも開設しているのですが、地域のお客様とはあえてこのように顔を合わせる機会をつくることで、絆が深まり、長く愛される理由となっているのでしょう。

当店の取り組みを見てみると、一見どれも手間のかかることばかりです。

しかし手間を惜しまず真摯に取り組むことで、相乗効果が生まれ、ひとつひとつの取り組みの効果も高まっています。

「こんなことをしても効果がないかも」と思わずに、まずはやってみることが大切であることを改めて教えていただきました。

(中小企業診断士 箕作(きさく)千佐子)



左から専務(4代目)高橋伸弥さん、社長(3代目)高橋利彰さん、高橋小織さん

若手店主の活躍で賑わいが増す石だたみの町 ～岡本商店街～

JR 摂津本山駅と阪急岡本駅の間に広がる岡本商店街。石だたみできれいに整備された商店街のあちこちを、毎日たくさんの人が明るい表情で行き交っています。商店数が約 400 店(組合加盟 282 店)あり、県下でも有数の大規模な商店街としても知られています。

今、この岡本商店街で若手店主による活動がとても活気に溢れています。その取り組みをご紹介します。

● リーダーの思い

岡本商店街は、大正 9 年に阪急電鉄が岡本駅を開業したことを契機として、お店が集まるようになったとされます。その後、JR 摂津本山駅の開業や甲南大学の開学などに伴い、着実に店舗数を増やしていきました。

現在の岡本商店街振興組合が成立したのが昭和 60 年。以来、様々な活動に取り組んできてはいましたが、若手が中心となる活動はあまりありませんでした。

そんな流れを変えるきっかけになったのが、現理事長の松田朗さんです。

松田さんは、19 年前に岡本商店街の中のレストランに勤務していましたが、平成 7 年 1 月の阪神大震災の影響で、別の地に店を移転することになります。ところが、移転先では住民の高齢化や人口減少問題に直面していて、周りのお店が次々に閉店していきました。その時に松田さんが思ったことは、「個々の店の力も必要だが、街の魅力があってこそ、人が集う」ということでした。

● 石だたみボーイズの誕生

その後、岡本商店街に店を構えた松田さんが、「この商店街を活気に満ちた場所にしよう!」という思いを持って組合の理事長に就任したのが、4 年前のことです。



石だたみボーイズのメンバー



松田さんは事務局長の道法美子さんと共に早速、行動を開始します。その結果、ひらめいたアイデアの一つが、この商店街だけの男性アイドルグループを作る! というものでした。一見、突飛なアイデアのようですが、これにはしっかりと裏付けがありました。



まず、岡本商店街をイベントを行う石だたみボーイズ訪れるお客さんの 8 割が、30 代から 50 代の女性であることです。こうした人々を集客したいという思いから、男性アイドルグループを呼ぼうという考えが浮かんだのです。

しかし、テレビなどで活躍する有名なグループを呼ぶには多大な費用がかかってしまい、何より一時的なイベントで終わってしまいます。そこで松田さんと道法さんは発想をがらっと変えました。「自分たちの商店街の中のイケメンたちを集めて、自前のアイドルグループを作ったらどうだろう!？」

もともと行動力が持ち前の二人です。すぐに各店舗をまわって、若手の男性店主に声をかけていきました。しかし、道法さん自身も、この頃はまだそんな企画が実現するとは思っていなかったそうです。ただ、とにかく飲み会だけでもやってみようということで、数人の店主が集いました。

ところが、みんなでワイワイ話しているとあれよあれよという間に盛り上がり、どんどん企画が膨らんでいきました。その後、賛同する店主も増えていき、商店街自前のアイドルグループを結成して CD を出すこと、そして商店街の中で公演することが決まりました。

オリジナル・ソングの作曲は縁のある東京のミュージシャンに、そして振り付けは地元のダンススタジオに依頼しました。曲ができた後は、メンバーみんなで

練習を繰り返しました。

そうして迎えたデビューの日、商店街の中の特設会場では、石だたみボーイズ 14 名の熱演に、集まった 200 人以上のお客さんから大きな歓声が上がっていました。企画が決まってからわずか 10 日余りのことです。

初めてこの企画を聞いたときは、「なんやねん、それ!？」と戸惑うしかなかったメンバーたちでしたが、初公演後は皆、大きな笑顔に包まれていました。石だたみボーイズはその後定期的に商店街の中で公演を繰り返すことになります。

この取り組みは評判となり、テレビや新聞などで度々紹介されたり、甲南大学から公演をしてほしいと要請されたりするようにもなりました。

● 取り組みの成果

しかし、こうした目に見えることよりもっと大きな成果があります。

その一つは、店主たちとお客さんとの絆が強くなったことです。石だたみボーイズの存在をきっかけに岡本商店街を身近に感じてくれるようになったお客さんが増えたことを、多くの店主たちが実感しています。そして、石だたみボーイズになりたいがために、商店街で新規出店した方もおられます。



石だたみすくろくのチラシ 裏はすくろくになっている

もう一つは、店主たちの意識の変化です。以前は、多くの店主が「自分の店の売上をどう上げていくか」しか考えていませんでした。しかし、石だたみボーイズの取り組みをきっかけに、若い店主たちはもちろん、年配の店主たちも、“町全体を盛り上げることの大切さ”に気づいていったのです。

こうした店主たちの意識の変化をきっかけにして、翌年の年末には青年部が結成され、新たな企画も誕生しました。その一例が、『石だたみすくろく』です。これは、商店街全体をすくろく盤に見立てて、サイコロを振って出た数に従って指定されたお店や商店街の中のスポットを巡っていくというものです。



イベント風景

平成 29 年のお正月は、それまでになかった賑わいに包まれていました。

● 成功のために必要なものは!?

岡本商店街のこうした成功の背景には、3 つの要因があります。

第一は、リーダーとなる人が確たる考えを持っていることです。岡本商店街では、松田さんや道法さんが「地域全体で活気ある町にしよう」、「人と人とのつながりが、町の資産となるようにしよう」という思いをしっかりと持っていたことが、活動の芯になっていました。

第二は、前向きな行動力です。松田さんと道法さんがイケメンアイドルのアイデアを話しあったのが、平成



27 年 5 月初旬そして、石 若手メンバーによるミーティングだたみボーイズがデビューしたのは、同じ月の月末です。できるかどうか分からない中でも、いかにスピーディに行動に移していったかがわかります。

第三は、楽しみながら、活動したことです。今回、お話をお伺いした石だたみボーイズの面々は口を揃えて「活動そのものが楽しい」、「それまでは皆がばらばらに営業しているだけだったけれど、今は多くの店主と知り合いになり、岡本がいい町だと思えるようになった」と語ってくれました。

最後に今後のビジョンを松田さんにお聞きしたところ、「岡本はもともと梅の名所として知られたところ。そうした強みや特長を活かした商店街作りに今後もしっかり取り組んでいきたい」と語ってくださいました。

(中小企業診断士 伊藤 康雄)



左から田中伸一さん、道法さん、松田理事長、吉田さん、藤田さん

岡本商店街振興組合

住 所：神戸市東灘区岡本 1-14-14

電 話：078-412-3096

理 事 長：松田 朗

U R L：facebook.com/kobeokamoto

昭和レトロの風情がのこる商店街で新旧が連携 ～尾道本通り連合会(広島県尾道市)～

尾道本通り連合会は、中心市街地にある JR 山陽本線尾道駅前から旧山陽道に沿って東西に約 1.2km にわたり、ほぼ全蓋式アーケードが続く商店街です。商店街は、一番街、中商店街、本町センター街、絵のまち通り（旧：中央街）、尾道通りの 5 つの各商店街から形成されており、それらを総称して“尾道本通り”商店街としています。組織としては市の商店街連合会であることから、正式名称は尾道本通り連合会となります。

「尾道」は、広島県の南東部にあり、瀬戸内海のほぼ中央に位置しています。対岸の向島との間が狭いという地形的な特性から、古くは明貿易や北前船の寄港地として海運が栄えました。また、地理的特性から東西方向の瀬戸内海の海の道や山陽道、南北方向の出雲街道という「瀬戸内の十字路」での交流を背景に物流の拠点（港町）として発展してきたことから、商店街が形成されました。

● これまでの経緯

尾道は、前に海が広がり、後に山が迫るという独特の地形から海岸沿いの狭いエリアにベルト状に街が広がっています。そのため、「坂のまち」と呼ばれています。また、中世から栄えたことから寺社が多くあり「古寺のまち」として知られています。戦禍に遭わず、戦前の独特の景観の街並みが残っており、小説や映画・テレビにたびたび取り上げられました。この古い街並みは商店街にも多く残っています。ただこれは、エリアが狭いことから大規模な都市開発が少なかったことやモータリゼーションがあまり進まなかったためともいえます。

歴史のある地域であることから地元のまつりも多く行われています。代表的なものとしては、4 月のみなと祭り、6 月の祇園祭、6 ～ 7 月の土曜夜店、7 月の住吉花火まつり、10 月の灯りまつり、11 月のベッチャー祭りなどです。多くは地元の保存会などによる開催ですが、エリアが限られていることから大半のイベントの会場は商店街となっていることから、商店街としても連動企画などを行っています。

商店街が実施主体となっているものが「土曜夜店」です。土曜夜店は 6 月から 7 月の土曜の夜に約 1km



「尾道本通り連合会HP」より



にわたり綿菓子や金魚すくいなど懐かしの屋台が並ぶというイベントで、多くの人出で賑わうことから尾道の夏の風物詩といえるほど地域に定着しています。

しかし、2000 年に駅の西側が再開発され百貨店を含む商業施設やホールなどが整備されました。また、同時期に海岸沿いが街路事業として整備されたことにより商店街の人通りが減ることになりました。

さらに、一駅隣の東尾道駅近辺にショッピングセンターや郊外型の大手量販店などが出店したことから、商店街に空き店舗が増えていきました。

● 活動のきっかけとなった帆布の取り組み

尾道は北前船の時代から港が栄えたことから船舶に関連した事業のひとつとして帆布製造業が発展し、工場が多くありました。

しかし第二次世界大戦後、帆布は合成繊維に市場を奪われ斜陽産業になり尾道の工場も 1 社のみとなっていました。活動のきっかけになったのは商店



「土曜夜店」の様様



尾道帆布の店内

街に外部から入ってきた1人の女性でした。喫茶店を経営していた木織雅子氏は広島県中小企業家同友会尾道支部の女性部として1998年にこの工場を見学し、もともと尾道らしいお土産を模索していたことから、これを活用し「尾道帆布」として加工・販売することとしました。

商店街への店舗兼工房の開設は2002年です。当初は6坪ほどの小さなお店でしたが、2003年にまちづくり活動を推進するためにNPOとして法人化し、2004年に現在のアトリエ・ギャラリーを併設した店舗に移転しました。平行して2000年から、ほぼ毎年アートイベント「尾道帆布展」を開催しています。これは帆布の普及を目的に全国の若手作家や美大生などと協力し、廃校になった小学校や空き店舗等をアトリエにし製作、作品展示するものです。

この取り組みにより、商店街や地域住民との交流が進みました。また、美術系学部があった地元の尾道大学（2012年に尾道市立大学に移行）との関係構築・強化にもつながりました。

これらの活動により2006年に商店街連合会に女性部が設立され、木織氏は中心メンバーとなります。また、2009年には連合会会長となり活動をけん引しました。

● 空き屋プロジェクトからの新規出店

尾道は坂のまちです。山手地区の斜面地には多くの住宅が建っていますが、通りは狭く、路地が張り巡らされている状況です。そのため、建て替えが難しくバブル期以降、住民の高齢化や人口減少とともに空き屋が増えていきました。

地元出身の女性が夫婦でUターンする家を探しているときに、空き屋を探している人はいるのに供給がない（不動産物件となっていない）ことに気が付き、2007年に「尾道空き家再生プロジェクト」を立ち上げました。これは商店街とは別の動きですが、尾道市の空き家バンクの業務委託を受けるなど大きな活動となっています。

この中には商店街の空き店舗の活用もありました。これは、入居者の雇用や新たな事業の場として、商店街に若者を呼び込むきっかけとなりました。

● 今後の展望（新旧の連携強化）

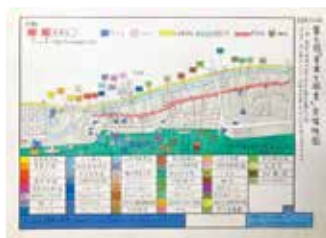
古い街並みや歴史的景観が残っていることから2015年に尾道水道が、2016年には村上水軍が日本遺産に認定されました。また、しまなみ海道がサイクルロードとして著名になってきたことからインバウンドを含めた観光客が増えています。

これに伴って、商店街には新たな店舗が増えつつあります。そして、この若手の発想から新たな取り組みが生まれています。一つが10月に行う「BEERフェスタ」であり、そのプレイベントとしてプレミアムフライデーに不定期開催している荒神堂小路（商店街の横道）の「路地祭」です。



「BEERフェスタ」の様相

もう一つのイベントが5月と10月の年に2回行われる音楽イベント「音楽と風景」です。これは、街中の路上や広場をコンサート会場にみたてたイベントで、商店街を中心に44カ所で35組が演奏を披露するものです。今年で5回目を迎えています。



これらの取り組みは実行委員会形式の「音楽と風景」の会場マップイベントですが、商店街のサポートを受けながらの運営としていることから、今後も新旧の連携強化による新たな取り組みが期待されます。

（中小企業診断士 志賀 公治）



左から神原 栄会長・木織雅子さん・三阪統之副会長

尾道本通り連合会

住所：広島県尾道市土堂 2-3-19
会長：神原 栄
電話：0848-23-5001
URL：<http://www.okaimonomichi.com/>



お 店 拝 見

商店街で神戸産

チーズ・ヨーグルトをひろめる

スイミー牛乳店

神戸高速線西元町駅から徒歩 4 分、メルカロード宇治川に「スイミー牛乳店」があります。青色の壁と青色のテントが目印です。

スイミー牛乳店は実は牛乳を販売しているのではなく、六甲山麓の酪農家が搾る生乳を原料としたナチュラルチーズやヨーグルトを製造販売しています。「スキル※」を国内で製造しているのはスイミー牛乳店だけ」とインターネットでも話題のお店です。

※スキル…アイランドで国民食と言われるほどよく食べられているフレッシュタイプのチーズ



強みは技術と実務経験。本格的な国産チーズ・ヨーグルト専門店を開業



店頭

店主の水門輝美氏は、帯広畜産大学在学中に英国グロスター州にて農家製チーズ製造技術を習得。大学を卒業後、10年間国産ナチュラルチーズ工房で技術者として従事し、貿易商社にて乳製品製造用微生物の輸入販売や技術指導、開発営業として勤務後、今年1月に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等の助成金を活用し、「スイミー牛乳店」を開業しました。チーズ専門店には「フロマージュ〇〇」といった気取った店名が多いのですが、当店は、下町情緒あふれるメルカロード宇治川にあう親しみやすい店名にしようと「スイミー牛乳店」と名付けました。「スイミー」は店主の名前をおしゃれにもじったものです。

工房を併設した店舗では熟成中のチーズ等を見ることができます。スーパーやデパートでも多くの種類

のチーズが販売されていますが、当店のように新鮮さにこだわり、六甲山麓の酪農家の生乳を使い、神戸で生産しているお店は多くありません。



店頭に並ぶヨーグルトとチーズは試食の上購入することができる

商品のラインナップには、六甲山麓の生乳のみで仕上げたプレーンタイプの「生乳100%ヨーグルト (380g 入り 380 円)」やプレーンタイプヨーグルトに伊豆半島産「花ゆず」の皮・果肉・果汁と沖永良部産のサンゴ糖を加えた「花ゆずヨーグルト (380g 入り 550 円)」、濃厚なヨーグルトのような食感のナチュラルチーズ「スイミー!! (スキルタイプ) (380g 入り 660 円)」、ウォッシュチーズの「ハイカラ (760 円 / 100g)」があります。

徒歩圏内でチーズやヨーグルトを

日本ではほとんど販売されていない「スキル」は、横浜など遠方からわざわざそれだけを購入するために来店されるお客様がいらっしゃるほど人気の商品です。

開業前には、アイスランド大使館の職員に試食してもらい「日本で買えない **人気のスキル** だったのでうれしい」と評価してもらいました。

広告宣伝は商店街に「店舗があること」と来店者による Twitter 等 SNS の拡散だけです。商店街は地元の方が買い物だけでなく通勤・通学に利用される場所であるため、開店する前からお店の存在を知っていただくことができました。また、「スイミー牛乳店」という誰もが覚えやすくわかりやすい店名から乳製品のお店であることがわかり、外からでも店内がよく



説明する水門氏

見えるため、水門氏がチーズやヨーグルトを製造している様子を見ることができます。そのため、初めてのお客様でも気軽に入店していただきやすい雰囲気の特徴です。

試食とていねいな説明で魅力を伝える

ヨーグルトやチーズはスーパー等でも多くの種類が販売され、輸入の高級チーズもデパート等で扱われています。しかし、それらの特徴ははっきり知られていないのが現状です。当店では、来店していただいたお客様には試食していただき、商品を説明する



熟成したハイカラ



熟成庫で熟成中のハイカラ

ことで他で販売しているヨーグルトとの違いを理解していただき、リピート購入していただいています。

さらに三宮や元町等の飲食店の方が、食材仕入れのために商店街の別の店舗を訪れた際、当店の製品も購入していただくことがあります。

当店の製品は日本人にあうように調整して製造されています。ヨーグルトは酸味が少なく、生乳の風味が感じられるのが特徴です。

ハイカラなどのチーズには製造のために熟成期間が必要なものがあり、現在は製造量に限りがありますが、今後は飲食店等でも利用していただき、神戸産の乳製品の良さを知っていただきたいと考えています。

さまざまな立地条件を考えて出店を決めたメルカロード宇治川商店街。スイミー牛乳店が提供する本格的で新鮮な国産チーズ・ヨーグルトをめがけてやってくるお客様が増えることでさらに、商店街が活気づくことでしょう。また、チーズやヨーグルトの需要が増えることで酪農家の皆さんにも喜ばれることでしょう。多くの人を幸せにする店舗として成長していくに違いありません。(中小企業診断士 宇田 名保美)



店主の水門輝美氏

店名 スイミー牛乳店

住所：神戸市中央区北長狭通 8 丁目 8 - 9
電話：078-381-9763
代表：水門 輝美
営業時間：11:30 ~ 18:00
定休日：水・日曜日

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 元町マルシェダイニング 飲食店

- 商店街・小売市場名 元町五丁目商店街振興組合
- 住 所 神戸市中央区元町通 5 丁目 8-5
- 電 話 078-351-2244
- 開 業 日 平成 30 年 4 月 24 日

お店の自慢

兵庫県のアンテナショップ「元町マルシェ」に届くお野菜を使ったランチのお店です。季節のお野菜を家庭の味にて提供しております。お惣菜の販売もしておりますので、ぜひお立ち寄りください！。



店舗名 slow MoTioN 雑貨店

- 商店街・小売市場名 新甲子園商店街
- 住 所 西宮市甲子園網引町 2-30
- 電 話 0798-27-5636
- 開 業 日 平成 30 年 4 月 14 日

お店の自慢

可愛い小物雑貨やオシャレな薔薇グッズなどを取り揃えています。プレゼントにも最適です。レンタルボックスには心のこもったハンドメイドの作品が並んでいます。ゆっくりとお買い物を楽しんでいただけます。



店舗名 Matilda 雑貨・衣料店

- 商店街・小売市場名 元町六丁目商店街
- 住 所 神戸市中央区元町通 6 丁目 7-6-1F
- 電 話 078-360-2005
- 開 業 日 平成 30 年 2 月 15 日

お店の自慢

ポイントトレンドを程良く取り入れた、雑貨と衣料の地元神戸らしい一味違うデザインを取り入れた大人可愛いお店です。イエローとグレーの明るいカラーがポイントです。お求めやすい価格で幅広いアイテムを取り揃えています。



店舗名 PIZZERIA RICCA 飲食店

- 商店街・小売市場名 王子公園駅前商店会
- 住 所 神戸市灘区王子町 1 丁目 3 番 23 レインボープラザ 102 号
- 電 話 078-262-1292
- 開 業 日 平成 30 年 5 月 11 日

お店の自慢

阪急王子公園駅から徒歩 30 秒。窯で焼くナポリピッツアがメインのお店です。イタリア料理を落ち着いた店内で楽しめます。温かいサービスでおもてないたします。



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



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