

あきない

商業情報満載

商ひょうご

vol.

149

2020.3



商店街・市場探訪

工商業者の「地域愛」が地元を盛り上げる清酒発祥の地
鴻池商工会

商売繁盛の裏ワザ

父が残したレシピをもとに淡路の魅力あふれる島スイーツを次々生み出す
御菓子司 栄堂

トピックス in ひょうご

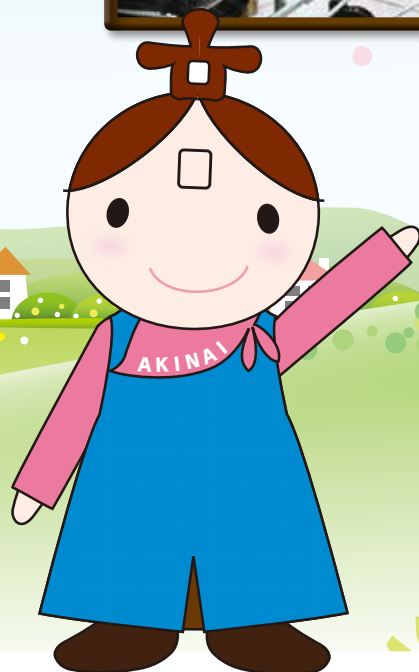
“空き店舗ゼロ!”を実現した
セルバ名店会

トピックス in 全国版

まちへの愛着が活動の始まり、息を吹き返した商店街
円頓寺商店街 ～愛知県名古屋市～

お店拝見

毎日花で笑顔に
ka Lau



商店街・市場探訪

商工業者の「地域愛」が地元を盛り上げる

清酒発祥の地 鴻池商工会 (伊丹市)

鴻池商工会は商業者と工業者 29 社からなる組織で平成 18 年に発足した住宅地にある郊外型の商店街です。組合員の商売繁盛を目的として発足したのではなく、清酒発祥の地鴻池を伝承していくために設立され、「地域に愛されてこそなんぼ」の精神で、清々しいとも言える活動を継続されています。



■清酒発祥の地 鴻池

インターネットで「清酒発祥の地鴻池」と検索してみてください。伊丹市の北部にある「清酒発祥の地の碑」が表示されます。そこに今回紹介する鴻池商工会があります。

戦国時代の 1578 年に山中鹿之助の長男が鴻池村に住みつき酒造りを始めました。最初は濁り酒を造っていましたが、1600 年に初めて濁っていないお酒を造ることに成功しました。これが、鴻池が清酒発祥の地といわれる由縁です。しかし今、鴻池で酒造りは行われておらず、鴻池に暮らしていても清酒発祥の地であることを知らずに育っていく子ども達も多く、清酒発祥の地鴻池を伝えていくために、鴻池の商業者、工業者が集まって鴻池商工会を設立しました。

■設立まで 5 年

地域の理解をなかなか得られず

地域のために始めようとしたことですが、当初は受け入れてもらえず、設立までに 5 年がかかりました。なぜなら鴻池は農村としての歴史のある地域で、鴻池村を支えてきた農家による古くからの組織があり、商業者や工業者などの新しい組織は必要ないと代々この土地で暮らす人たちに認めてもらえなかったからです。

商工会を設立してからまず行ったことは、地域に認められるための活動です。最初に取り組んだのが、秋祭りへの協力です。鴻池では鴻池神社を氏神様として収穫を祈願する秋祭りがあり、だんじりが地域の練り歩きます。この秋祭りに商工会で祭りの幟をつくり寄付をしました。夏には地元の小学校で開催される祭りに参加し、商工会の会員が屋台で焼きそ



ばやラムネを販売しています。支援学校での文化フェスティバルでは皿回しやバルーンアートを披露しました。このような活動を通じて、徐々に地域の信頼を得ていきました。

この土地に入り込めたなと実感できたのは、平成 26 年のソチ五輪の時です。鴻池で生まれた上村愛子選手をみんなで応援しようと商工会が呼びかけたところ、地域の人に集まっていただくことができ、また「鴻池商工会」のはちまきを巻いて応援をすることができたことで、この時、「ああ、地域の中に入れたなあ」と思ったそうです。

■ゆるキャラ誕生

平成 27 年には、清酒発祥の地鴻池を PR するゆるキャラ「たるまる君」をつくりました。

たるまる君の名前は公募し、全国から 1,200 通の応募がありました。「たるまる君」は伊丹市のゆるキャラ「たみまる君」とともに、お酒関係のイベントや兵庫県のイベントに呼ばれ、ゆるキャラだからこそできる活動で清酒発祥の地鴻池を盛り上げています。



たるまる

■商売繁盛が目的ではないけれど、お買い物スタンプラリー。

商売繁盛が目的ではない鴻池商工会ですが、平成 27 年には、国の補助金を活用してお買い物スタンプラリーを行いました。商工会の加盟企業でお買い物をすると 500 円で 1 個スタンプを押してもらえて、満杯になると 1,000 円の金券になるというものです。商工会には一般消費者を対象とする小売業やサービス業もあれば、一般消費者は相手にしない BtoB（企業間取引）の事業者もあります。始める前はうまくいか不安だったのですが、実施してみると BtoB の事業所でもお客さんに取引金額に応じてスタンプを発行し、その金券が飲食店など他の商工会の会員のお店で使用されるという良い循環ができました。日頃の地域活動を通じて会員同士の親睦を深めていたのが良かったのだろうということです。

■清酒発祥の地鴻池ならではのイベント開催

平成 18 年に発足し、鴻池に暮らす人たちに認めてもらえる活動を行い、地域と密着しながら活動を続けてきた鴻池商工会が、やっと清酒発祥の地鴻池を伝承していく催しができたのが平成 29 年です。それは「きらら日本酒学講座」と「清酒発祥の地鴻池をめぐるスタンプラリー」です。日本酒学講座は伊丹市にある酒造メーカーや伊丹市の学習施設キララホールと協力し、酒づくりの歴史を学ぶ講座やぐい呑み制作、利き酒を体験できる大人を対象としたイベントです。そしてスタンプラリーは子供向けのイベントです。親子で、鴻池の清酒

にゆかりのある場所や名所をめぐる。スタンプポイントには商工会の会員が待機し、回ってきた人にその場所の説明を行いました。参加した人からは、「毎日この前を歩いていただけこんなところがあるとは知らなかった」という声が聞かれたということです。



商売繁盛や売上増加が目的ではなく、清酒発祥の地鴻池を伝承していきたいという思いで発足した鴻池商工会。会員同士が、地域のためにできることを損得関係なく行う姿勢がとても清々しく「地域の皆さんに愛されてこそこの企業」をそのまま行動に移されている鴻池商工会の活動は、商店街組織の新しい形といえるかもしれません。

(中小企業診断士 芳田 京美)



左から坂本さん・榎本さん・中崎会長・松本さん

鴻池商工会

会 長：中崎 裕弘
住 所：伊丹市鴻池 3-13-7
T E L：072-781-1626
facebook：https://www.facebook.com/kounoike.syokokai

商売繁盛の裏ワザ

父が残したレシピをもとに淡路の魅力あふれる島スイーツを次々生み出す

御菓子司 栄堂

「御菓子司 栄堂」は、淡路島最南端の町、南あわじ市のほぼ中央に位置する三原中央商店街の一角にあります。

明治20年、店主の曾祖母が別地で創業し、のれん分けされた祖父が、大正7年、当地で開業した和菓子の老舗です。3代目となる店主は、父が残したレシピを受け継ぎながら、地元の素材をふんだんに使った新しいお菓子を生み出そうと、日々、意欲的に取り組んでいます。当店は、昨年、兵庫県が主催する「第5回 ひょうご いいね!お店表彰」で優秀賞を受賞しました。



■父の姿を思い出し、店を継承

店主である坂井敦子さんは、次女であったことから、当初は姉が家を継ぐものと思っていました。これは、伝統を重んじる祖母の方針でもありました。そのため、高校卒業後には家を出て徳島県の大学に通うことにしましたが、敦子さんが大学在学中に姉が結婚することになり、お店の後継者が不在となってしまいました。勉強熱心な敦子さんは大学院へと進みますが、常に実家のお店のことが頭の中から離れませんでした。大学院修了後は、倉敷や徳島の病院に勤務することとなりますが、結婚して徳島で暮らして



店舗内

いた時に、父が亡くなり、母の美代子さんが一人でお店を切り盛りするようになりました。敦子さんは、高齢となった母を気遣い、淡路に戻りました。そして、勤務先のある徳島まで通いながらお店を手伝う日々が4年近く続きました。再び淡路での生活に戻ると古いお客さんから栄堂の評判を耳にするようになりました。

「栄堂のお饅頭をもらったが、とてもおいしかったので自分も贈り物にぜひ使いたい…」「冠婚葬祭は栄堂のお饅頭でないと…」

そのような声を聞くうち、父がお菓子作りをしていた姿を思い出しました。徳島で働きながらお店を手伝うのは難しいと思い始めていたこともあり、中古のオープンンを安く譲ってもらい、本格的にお菓子作りの世界に飛び込むことになりました。

■淡路のお土産となる和菓子を作りたい

敦子さんが中心となってお店を切り盛りし始めたのが約10年前のことですが、常に気になっていたのが、淡路にはお土産となる和菓子が少ないということです。なんとか淡路を代表するお菓子を作りたいとの思いで新しいチャレンジが始まりました。

そんな時、敦子さんはあることを耳にしました。それは、鳴門オレンジが“幻”と呼ばれているということです。鳴門オレンジは、砂糖漬けが知られていますが、人々の嗜好の変化や栽培農家の減少などで流通量が年々減少しつつあります。ちょうど乳菓が注目され始めた頃でもあり、希少な鳴門オレンジを使った乳菓ができないかと敦子さんは日夜研究に没頭しました。さらに、生地にもこだわり、小麦粉

の代わりに南あわじ産の米粉を使おうと試みました。しかし、米粉は吸水性が優れているため、従来の水分量では生地がパサつき、反対に、



島のおもひで

水分量を増やすと焼いた生地がだれてしまうのです。悩んでいたときに見つけたのが、亡き父のミルク饅頭のレシピでした。そのレシピをもとに、生地にはバターを加えるなどいくつかの工夫を重ねて誕生したのが、今や淡路を代表する銘菓となった「島のおもひで」です。「島のおもひで」は、5つ星ひょうごや全国菓子大博覧会などに出品され、高い評価を得て観光土産としてだけでなく、島内の人が島外に出る時に持参する手土産としてもとても好評となりました。

敦子さんは、これに満足することなく研究を重ね、次々と新しいお菓子の開発に余念がありません。米粉クッキーに米粉カステラ、もちパイ、ラスク…今度は、淡路島牛乳からできるチーズを使って何かできないかと模索中とのことです。

■常にアンテナを張り、新しい挑戦を続ける

敦子さんは、地域との繋がりもとても大切にしています。教育委員会からの依頼による菓子組合を巻き込んだの銅鐸にちなんだ新商品の開発や異業種交流会への参加、地域活性化委員会での活動など積極的に地域を盛り上げようと取り組んでいます。南あわじ産の米粉の利用も地産地消で地域に貢献しようという姿勢の表れです。また、資格を活かし、食育にも熱心に取り組んでいます。最近では、保育所や小学校などで和菓子の栄養やおやつ



米粉カステラ



しまっこプリン

のとり方についての講演と和菓子づくりを兼ねた教室を開くなど、活躍の場は広がる一方です。そして、そのような活動から新た

なネットワークが築かれ、新しいビジネスへと繋がることも少なくありません。最近では、島内のみならず遠方からも引き合いが来るようになり、生産が追いつかなくなりつつあるということです。

敦子さんは、このように地域とのネットワークを大切にしながら常にアンテナを張りめぐらせ、新しい挑戦を続けています。実は、敦子さんは、前職である病院勤務中も万が一のことを考えて2年間の通信教育を受講し、製菓衛生師の資格を取得していました。これが今、大いに役立っています。これも、敦子さんの未来を見通すアンテナの鋭い感度の賜物ということができるでしょう。

祖父は、淡路で最初にケーキ作りを始め、父も和菓子だけでなくパンや洋菓子作りに勤しんでいました。きっと敦子さんにもそういったお二人の菓子作りに対する熱い思いが引き継がれているのに違いありません。

そして、今、お嬢さんも大阪でお菓子作りの修行中とのこと。最初は洋菓子作りを目指していたそうですが、和菓子の奥深さに魅了され、和菓子作りに転向されたということです。

代々続く淡路島スイーツの系譜は、これからも脈々と未来に向けて引き継がれて行くことでしょう。

(中小企業診断士 木之下 尚令)



坂井敦子さん

店名

御菓子司 栄堂

店主：坂井敦子

住所：南あわじ市市福永 550-1-3

TEL・FAX：0799-42-0032

定休日：不定休

営業時間：10:00～19:00

“空き店舗ゼロ!”を実現した 「セルバ名店会」

今日の商店街を取り巻く環境は、ネット通販の伸張などにみられる消費スタイルの変化、顧客ニーズの変化、店主の高齢化など一層厳しさを増しています。何もしないでいると、空き店舗がどんどん増えていってしまうかもしれません。けれど、何かチャレンジしたり行動したりすれば、それに相応しい結果が伴うのが商いの面白いところではないでしょうか。そうしたことに気がつかず手をこまねている商店街やお店がある一方で、しっかりと行動して成果を得ているところもあります。一般社団法人セルバ名店会も、そんな前向きな商店街の一つです。



セルバ外観

◆これまでの歩み

一般社団法人セルバ名店会（以下、セルバ名店会）は、JR 甲南山手駅から南東に徒歩約 2 分のところ、国道 2 号線のすぐ北に位置する商業ビル「セルバ」の中にあります。「セルバ」は、地下 1 階から地上 6 階までに商業施設が入り、7 階から上が住宅となっています。このうち、セルバ名店会は地下 1 階から 2 階までの 3 フロアに展開する 40 店によって構成されています。他に、商店街に加入していないスーパーや専門店などもあり、こうした店舗と共存しているのが現在の姿です。



かつての阪神国道中央市場

ところで歴史をひも解くと、昭和 7 年 3 月に「阪神国道中央市場」が開設されたことが、この地が商いの町となる始まりでした。阪神国道中央市場は、約 2,000 坪の広い敷地に 96 のお店が軒を連ねる、当時としては大変立派な施設でした。

2 年後の昭和 9 年に、名称を地名に由来する「森市場」と改めますが、その頃の森市場は阪神間でも有数の規模と集客力を誇る商店街だったそうです。

近年になって、平成 4 年に再開発計画が持ち上がり、森市場の敷地に商業ビル「セルバ」が建てられました。これを契機として、セルバ名店会に名称を変えて今に至っています。

◆空き店舗の急増と変革の兆し

しかし、平成の半ば頃から、セルバ名店会を取り

巻く環境が徐々に変わっていきました。中でも痛手となったのが、平成 15 年に入居していた大手スーパーが撤退したことでした。中核施設として大きな集客力を有していたそのスーパーが突然いなくなってしまったことにより、「セルバ」の入込客数がおよそ半分にまで下がってしまったのです。その後も、大手の 100 円ショップが開業してはすぐに撤退するなどを繰り返しているうちに、立地が良くないお店を中心に空き店舗が出るようになっていきました。更に拍車をかけたのが、その頃より顕著になってきた店主とお客様の高齢化です。こうしたことを背景に、一時は 10 店の空き店舗が出るまでになってしまいました。



「もり市場」の様子

こうした状況を何とかしたいと、セルバ名店会では泉雅夫理事長をはじめとする役員会を中心に議論が続くようになりました。中でも熱心に考え行動した一人が、「北野鮮魚店」の三代目である北野良征理事です。北野さんは今年で 38 歳になりますが、20 代半ばの頃から商店街の運営に自主的に参加していました。ただ、20 代の頃は思いついたことをがむしゃらに実行するだけだったそうです。

しかし、30 代になったとき、それだけでは限界があることに気づきます。「では、何に取り組まなければならないのか？」を改めて考えたとき、最初に気づいたことがありました。それは、「自分たちが将来どうなっていたいかを、もっと明確にしないといけない」ということです。そのことに気づいた北野さんたちは、商店街の将来像を描き、事業計画書にまとめたのでした。

その事業計画書は、国や市の各種の制度を利用する上でも役立ちましたが、それだけにとどまらず、自分たちの商店街の魅力や価値を高めるにはどうしたら良いかをしっかり深掘りして考えるようになるきっかけを与えてくれました。

◆「もり市場」の誕生

その頃の問題の一つは、空き店舗がビルの地下1階の南半分のエリアに集中していることでした。お客さんは、1階中央部にあるエスカレーターを降りて、地下1階の北側で営業するスーパーに向かってしまうからです。スーパーの近くにあるお店にはお客さんの回遊があるものの、南半分は人通りが極端に少なくなるという状態が恒常化していたのです。そのため、各店舗では店主のこだわりや長い歴史に裏打ちされた良品がたくさん売られていたにもかかわらず、その良さがお客さんに伝わっていませんでした。

そのことに気づいた北野さんたちは、お客さんに自分たちの魅力を伝えるための方策を真剣に考えました。その試行錯誤の中から生まれたのが、「セルバ道の駅」です。

「セルバ道の駅」は、空き店舗の一角を使って各店の商品を一堂に集め、道の駅のようなスタイルで販売するイベントです。各店の商品をいかにわかりやすくアピールするか、買いやすくするかを考えた結果のアイデアでした。いろんな商品をワンストップで手に取ることができるというメリットもありました。

平成25年10月に、当初は1週間のイベントとして始めた「セルバ道の駅」でしたが、狙いは見事に的中し、早々に盛況となりました。当初の1週間の予定を延長して継続していくとお客様の認知度がどんどん上がっていき、半年後には日商で40万円から50万円が出るようになり、さらに多い時には売上高100万円、客数にして1,000人を超えることもありました。

この成功によって、「セルバ道の駅」は翌年から常設の店舗「もり市場」となり、今も継続しています。高齢の店主は店を早く閉めてしまうこともありますが、「もり市場」で販売することで、休んでいても売上が上がるという効果も生まれています。

近隣の不動産屋さんに事業計画書の内容を理解してもらう取り組みも、空き店舗対策に大きな効果を発揮しています。不動産屋さんが相談者を連れて現地見学に来た時に、セルバ名店会がどのようなビジョンを描いていて、どのような取り組みをしようとしているかを、相談者に語ってくれるようになったのです。その結果、以前とは比較にならないくらい、すんなりと入居契約が決まるようになりました。

他にも、街ゼミや街セリを導入するなど、意欲的な取り組みが満載です。こうした活動の結果、売上が1.5倍になる店が出るなど、商店街全体に活気が生まれてきました。

◆これからのチャレンジ

泉理事長と北野理事に、これからの計画をお尋ねしたところ、すぐに答えが返ってきました。それは、商店街とお店のブランド力を強化することです。すでにそのための取り組みも着々と進んでいます。

一つは、お店の価値を高めるためのプロモーション戦略です。そのために、美しいビジュアルとキャッチコピーで表現したポスターを店舗毎に作成中です。また、商店街全体のプロモーションのために新たなロゴマークを完成させ、そのロゴマークが入ったオリジナルの前掛けを作りました。

商店街全体のキャッチコピーは、「こい、もり市場」。かつての森市場が、令和の時代に復活してくれそうです。

(中小企業診断士 伊藤 康雄)



新しいロゴが入った前掛け



北野理事(左)と泉理事長(右)

一般社団法人 セルバ名店会(もり市場)

理事長：泉 雅夫
住 所：神戸市東灘区森南町 1-5-1
T E L：078-451-0586
U R L：<https://mori-ichiba.jp/>

まちへの愛着が活動の始まり、息を吹き返した商店街 ～名古屋市円頓寺商店街～ (愛知県名古屋市)

円頓寺商店街は、JR 名古屋駅と名古屋城のほぼ中間に位置しており、名古屋駅から徒歩12分程度の距離にあります。商店街の長さは約220mで全蓋式のアーケードを保持しています。

このエリアは那古野地区と呼ばれ、古くは徳川家康による築城・都市造成の時に行われた「清須越し」から街づくりは始まります。そのため隣接する四間道、美濃路周辺には、古い蔵や町家が多く残り、趣のある界隈となっています(市の町並み保存地区指定)。

商店街は長久山圓頓寺の門前町として発展し、堀川にかかる五条橋から西へ、円頓寺商店街、円頓寺本町商店街、西円頓寺商店街と続いています。1974年までは名古屋鉄道瀬戸線の駅があり、エリアは一大商業地として栄えました。

しかし他都市同様、モータリゼーションの進展や郊外開発、少子高齢化などにより商店街は衰退しました。さらに後継者不足が空き店舗の増加に拍車をかけます。そのようななか、若手商業者の発案から活性化への活動が始まりました。

これらの取り組みは、2016年の経済産業省中小企業庁「はばたく商店街30選」にも選ばれています。



■活動の始まり

疲弊した商店街はシャッター通り化しつつありました。それを憂いた円頓寺本町商店街の若手商業者の声かけから、円頓寺商店街の商業者や歴史研究会、地元の人等が集まり、活動が始まりました。

まず 2004 年に有志の団体「げんき会」が「ごえん市」を始めます。これは、手作り商品や掘り出しもの、食品等を販売するフリーマーケットで、毎月第 1 日曜日に開催しています。翌 2005 年には、有志の縁側妄想会議編集室が下町情報誌「ポウ」と名付けたフリーマガジンの発行を始めます。これは、円頓寺商店街、那古野界隈の歴史やお店情報、イベント等を伝えるもので、年2回の発行としています。



下町情報誌ポウ

■活動組織の発足

そのような活動を続けているなかで、“みんなでこのまちをなんとかしたい”と商店街の若手商業者だけ

でなく地元を懐かしむ人、愛する人などが集まり、2007 年にまちづくりグループ「那古野下町衆(那古衆)」を発足させます。

ここには、地元外の名古屋で活躍する建築家や企業、クリエイター、大学関係者、コンサルタントなどが参画し、線から面で商店街の活性化をとまちづくりの視点を入れた活動を行っています。取組内容は、イベントの企画運営や誘致、防災、商店街活動、マップ作成、空き店舗対策などと多岐に渡っています。

■空き店舗対策の効果

活動を行うなかで大きな課題となったのが、空き店舗の増加です。これには、事業不振だけでなく、商業者の高齢化、後継者不足、物件の老朽化等の複合的な要因があり、簡単に解決できる問題ではありません。

そのため那古野下町衆の中に、建築家をリーダーとした空き店舗対策チームを 2008 年に作り、さらに 2009 年には「ナゴノダナバンク」として組織を



なごのや

独立させ、集中的に取り組みこととしました。

行っていることはいわゆる空き店舗のリノベーションですが、その前提として出店者と地域の融合を踏まえた店舗活用の立案があり、そのプランを基にしたオーナーと事業主との橋渡しまでをサポートしています。

この家主と借主のマッチングには、那古野下町衆のメンバーである既存商業者のネットワークが大いに役立ちました。1軒目は2010年の円頓寺商店街内の物件でした。そこから10年間で円頓寺、那古野界隈に28店舗が開店（2店閉店）しています。特に、2015年の老舗喫茶店跡にオープンしたカフェレストラン&ゲストハウス「なごのや」はインバウンドを誘客することとなり、商店街にインパクトを与えることとなりました。2018年には2号店となる別館「那古野ハウス」も開設しています。

■複層的な集客イベントの実施

店舗を増やすこととともに、商店街としての新たな集客イベントにも積極的に取り組んでいます。もともと円頓寺商店街では1956年から円頓寺本町商店街とともに7月の最終週に「七夕まつり」を開催してきました。5日間行われる祭りは今年で65回目となり、地域・商店街の一大イベントとなっています。

これに匹敵するもう一つのイベントをと那古野下町衆のメンバーが発案したのが、2013年から始めた「円頓寺秋のパリ祭」です。開催は夏の七夕まつりを考慮して11月としました。パリ祭としたのは実行委員のメンバーにパリ好きがいたことと雰囲気が出たパリの商店街に似ていることなどからですが、これをテーマとしたことが功を奏しました。

ブース出店者は、テーマに沿ったパンやケーキ、フレンチ雑貨などを中心にして約80店が集まりました。このこだわりが、七夕まつりとは違う客層を遠方から呼ぶこととなったようです。パリ祭は昨年で7年目を迎



円頓寺秋のパリ祭 円頓寺秋のパリ祭HPより

えています。パリ祭が大きな反響を得たことで現在では商店街をステージにイベントを行いたいと、いろいろな企画が持ち込まれるようになっていきます。

これらのイベントの多くは年1回のイベントですが、商店街では毎月開催のイベントも複数行っています。1つは、先述した第1日曜開催の「ごえん市」ですが、それ以外に2010年から第1土・日曜に「円頓寺四間道界限着物日和」を、2018年からは第4土曜に「円頓寺星空マーケット」を行っています。これらは対象者もテーマも時間帯も違うことから、さまざまな人たちを呼ぶことができています。

■今後に向けて

多種多様のイベントを開催していることから土・日曜の来街者は確実に増えています。ただ、平日の集客までにはつながっていないとのこと。そのため、商店街としてはイベントと個店との連動を考えた仕掛けを組み込んできました。今後はこれらがより機能することと、個店のさらなる工夫によりリピーターが増えることが期待されます。

著名となったイベントを生みだし、界限の趣を活かした店舗を誘致しただけでなく、商店街は理事に新規出店した若手商業者を迎えるなどして若返りを図っていることから、今後のさらなる展開に期待が持てます。

(中小企業診断士 志賀 公治)



左からカワカタ理事・田尾代表理事・原専務理事

円頓寺商店街振興組合

代 表：田尾 大介

住 所：愛知県名古屋市西区那古野1丁目6-16

T E L：052-551-6800

お 店 拝 見

毎日花で笑顔に

～ka Lau(カラウ)～

阪急甲陽線 甲陽園駅から徒歩 4 分、甲陽園商店会の中、ケーキハウス・ツマガリ本店の近くに ka Lau (カラウ) があります。おしゃれなカフェのような外観のフラワーショップでは、珍しい品種の花も扱っています。店主のノウハウを活かした様々なレッスン、ガーデニング、花を使った空間プロデュースなどを行っており、Instagram でも人気のお店です。2018 年「商店街新規出店・開業支援事業」を活用して甲陽園商店会で開業しました。



花の力で笑顔と潤いのある生活を

店主である久保昭子氏は花業界で 15 年間働き、同じように花業界で働いていたご主人と一緒に ka Lau (カラウ) を開業しました。ka Lau とはハワイ語で葉っぱという意味でショップカードやロゴマークも葉っぱで統一されています。久保氏は母親が花の先生であり、幼少の頃から花と接していました。

ガーデニングやスクールは開業前から顧客がいるほどデザイン力と提案力が評価されていましたが、店舗を開業したことでさらにお客様が久保氏のデザイン、花の力を理解してくれやすくなり、当初の開業計画よりも顧客を増加させています。

近隣の商店等にお客様や同業者等に当店を紹介していただき、お客様の輪が広がっています。

Point1 花屋のイメージを変えた ka Lau

店内は一般的な花屋とは違い写真映えする雑貨店かカフェのような雰囲気です。一般的な花屋では店



店内



店内

内の冷蔵庫で生花を保存することが多いのですが、当店では花の力をお客様に直接感じていただけるように、冷蔵庫には入れず、旬の花をそのまま展示しています。

店主のネットワークで珍しい花も仕入れています。店内の雰囲気を維持すること、店内でお客様とのコミュニケーションが可能であることから、花の名前や価格を描いた POP はありません。

また、住宅街の商店街に立地する花屋が扱っている仏花や墓花は販売しないことで、店舗のブランドイメージを保っています。

Point2 生の花材を使ったワークショップ

旬の花を楽しむフラワーレッスンやテラリウムや苔玉のレッスンを定期的に行っています。また、クリスマスシーズンには、生の花材を使ったクリスマスリースやスワッグのレッスンを実施しました。昨年のクリスマスは近隣に久保氏が描いたイラストが印象的な

チラシを近隣に配布したことで多くのご予約をいただきました。Instagram (@kcalau) がきっかけで来店いただくお客様も増えてきています。



現在実施中のワークショップ



Instagram



久保氏によるイラストのチラシ

した新しい花屋として地域を癒す存在として多くのお客様に支持される店舗になることでしょう。



店舗施工例

差別化ポイント

▶花屋のイメージを変えた

- 花を販売する場所だけでなく、花と暮らすことを見せる店内
- センスを知っていただくポスティングチラシ

▶ワークショップの開催

- 店主のデザインセンスと仕入れネットワークを活用した様々な少人数制ワークショップ

▶出張ガーデニングと空間プロデュース

- 自宅の庭、マンションのベランダ、店舗内外の装飾に花を取り入れた提案施工が可能

(中小企業診断士 宇田 名保美)

Point3 空間プロデュース

造園業者とのネットワークを活用することで、マンションのベランダから戸建のお庭まで、お客様のご要望に合わせた幅広い植物の提案を行なっています。

ガーデニングは季節によって植物の状態が変わりますので、定期的なメンテナンスを行うことでお客様との関係性を構築することができます。また、高いデザイン力と実績を活かして、カフェや菓子店等を内外から装飾する植物を使った空間プロデュースも行なっています。



個人宅施工例



左から久保 昭子さん久保 剛さん

店名 ka Lau

住 所：兵庫県西宮市甲陽園本庄町 6-41
代 表：久保 昭子
電話 / FAX：0798-42-8899
メールアドレス：info@kcalau2017.com
U R L：https://www.kcalau2017.com/
設 立 年：2018年11月28日
営業時間：10時～19時
定 休 日：水曜日

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3店舗が開店しましたのでご紹介いたします。



店舗名 菓子処 手毬 小売業

- 商店街・小売市場名 本町商店街
- 住 所 姫路市本町 68 番地
- 電 話 090-5964-7272
- 開 業 日 令和元年 10 月 25 日

お店の自慢ポイント

定番のこし餡に加えオレンジやスイートポテトなど様々な味の餡子が楽しめる季節の上生菓子。やわらかい求肥の中に約8種類の味から選べるオリジナルの餡が入った創作和洋菓子“つぼみ”。また、完全予約制で行う和菓子作り体験では体験後に和菓子と抹茶をお召し上がりいただけます。



店舗名 カフェ ラヴニール 飲食店 小売業

- 商店街・小売市場名 大丸前中央商店会
- 住 所 神戸市中央区三宮町 3-1-7 2F
- 開 業 日 令和 2 年 1 月 6 日

お店の自慢ポイント

スペシャルティコーヒー技能者としてコーヒー分野初、最年少で「神戸マイスター」に認定された店主が、生豆を吟味し、焙煎しています。また昨年 11 月にはコーヒー焙煎工として「兵庫県技能顕功賞」を受賞しました。



店舗名 cafe 鉄板焼き 心 飲食店

- 商店街・小売市場名 萩原台タウンショップ
- 住 所 川西市萩原台西 1-68
- 電 話 072-744-2500
- 開 業 日 令和元年 12 月 1 日

お店の自慢ポイント

アットホームな雰囲気のお好み焼き屋さんです。生地にはこだわって毎日出汁を取り、たっぷりの山芋でふんわり焼き上げています。目の前の鉄板で焼き立てをお召し上がりください。老若男女問わず、いろいろな場面でご利用いただいています。

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 <https://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