

あ き な い

商 業 情 報 満 載

あきないひょうご

vol.

150

2020.9



商店街・市場探訪

地域の生活を支える
トナリエ清和台

商売繁盛の裏ワザ

味とニーズの両面から磨き上げた商品が人気
弥栄屋商店

トピックス in ひょうご

イキの良さが自慢の“行楽商店街”
魚の棚商店街

トピックス in 全国版

多様な人たちの関わりで活性化を目指す商店街
布施商店街連絡会(大阪府東大阪市)

お店 拝見

見て、作って、味わって… 夢中になる和菓子の世界
菓子処 手毬

商店街・市場探訪

地域の生活を支える

～トナリエ清和台～(川西市)

阪急電鉄宝塚線川西能勢口駅からバスで北へ約20分の所に商業施設「トナリエ清和台」があります。

トナリエ清和台(以下当施設)は、50年前に宅地開発された当地域に、2007年11月に阪急オアシス、池田泉州銀行を核とし、地域の個店を中心に開設された商業施設です。当初「ガーデンモール清和台」として開設しましたが、2017年5月「トナリエ清和台」と名称を変更しています。店舗数は32店舗、駐車場は224台設置しています。地域住民が行きやすい距離と利用しやすい商業施設として、生活を支える業種がコンパクトに集約されています。開設当初から空き店舗問題が存在しており、6年前には空き店舗が6店舗有りました。しかし、様々な努力により、4年前に空き店舗がない状態となった「トナリエ清和台」の活動の一部をご紹介します。



Ⅰ 三位一体の活動

商業施設ではテナント会、チェーン店、管理会社間の意思疎通が図られていない状態がよく見られますが、当施設は意思の疎通が良好に図られており、地域の問題に三位一体となって取り組まれています。その一例として、2018年7月に兵庫県の認知症サポート商店街の認定を受けたことがあげられます。当地域は高齢化率が35.2%と高いため、この認定を受けることで認知症の人や高齢者が安心して買い物ができるように認知症サポーターの養成等に取り組みました。現在では全店舗に認知症サポーターを配置しています。また、商環境が厳しくなる中、開設当初から売上が減少することなく、右肩上がりの状況を維持し、年間の催しを多く開催することができているのは、「日頃からのコミュニケーションをしっかりと、何事も協力し、お互い努力をする」ことを心がけ、お互いに信頼し敬意を持って接することで三位一体の活動を行い、地域の課題に積極的に取り組んできた結果といえるでしょう。



認知症サポーター養成講座

Ⅱ 私達の「トナリエ」

三位一体の活動には、その活動を支える大きな存在があります。それは地域住民の方々です。近年多くの商店街や商業施設では、予算や人員等の諸事情により、



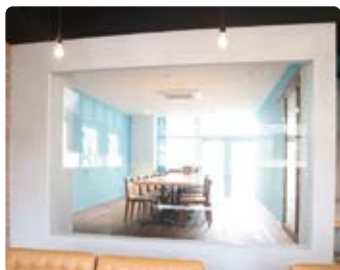
イベント風景

夏と冬の大売出しと抽選会を行うことが精一杯の所が多くなっていますが、当施設は「春休み子供フリマ」、「春のワークショップ」、「七夕折り紙教室」、「夏祭り」、「ちびっこ広場」、「子供縁日」、「夏休み宿題教室」、「大人の手作りマルシェ」、「青空コンサート」、「Xmas：紙コップアートの展示会」、「もちつき大会」など多くの催しを実施しています。これは、地域住民の方々のサポートが大きいからであり、七夕の笹集めや、ワークショップでの講師など地域住民と力をあわせて運営を行っています。このように地域住民が率先して参加してくれるのは、行きやすい距離と利用しやすい商業施設として親しまれ、日々の積み重ねにより地域住民との良好な関係性が築けているからでしょう。商環境だけで見ると、周辺に大型店舗もあり決して良好な環境であるとは言えませんが、近くて便利だけではなく、来店して頂いた地域住民と各店舗の、顔と顔を合わせた交流と、ホスピタリティ精神が、時間をかけて作り上げてきた賜物

であり、互いの信頼感が構築された結果だと言えます。現在、催しはコロナの影響で休止中ですが、状況を見極めつつ、再開できるよう、準備をされています。

Ⅰ 地域貢献

地域貢献と言うと、何か肩に力が入った活動のように考えてしまいがちですが、当施設では自然な流れで行われています。前述した認知症サポート商店街の認定はも



chie no ma (智慧の間)

ちろんのことですが、巡回バスについても導入されています。この循環バスは、近隣で運営されている社会福祉法人が、送迎用に運行しているバスを朝夕の送迎時間外の空いた時間（10:00～15:33の間）に地域貢献として、ご厚意で運行して頂いているとの事でした。これは双方の良好な関係性が無ければ一朝一夕には出来ないことです。

また、「天使と小さな悪魔のカフェ」は、地域貢献に熱心な企業で、「清和台の地域の中に埋もれている小さな文化の芽を咲かせて人々のコミュニティをつくりたい」との思いから、自店の一部空間をガラスウォールで区切り、地域住民が無料で利用できる「chie no ma (智慧の間)」を創出されました。2020年8月からはカフェの定休日に、月に1度の認知症カフェを開催しています。

ようこそ

ひとやすみカフェ

トナリエ清和台2階に2019年11月にオープンしました『天使と小さな悪魔のカフェ』のご協力をいただき、8月より毎月認知症カフェを始めます（第4水曜日）。

介護している方、介護をされている方、お一人で時間を過ごされている方、子育てをされている方、『ホッと』とひと休みをしたい方、どんなに忙しくてもお気軽にお立ち寄りください。

地域包括支援センターの方による、相談窓口の開催なども行っています。

最近の研究から、物忘れの症状が出始める前に臭覚に刺激を与える事で、認知症を予防できる可能性があると言われています。

居心地の良いゆったりとしたステキなカフェで月替わりで選りすぐりのフレイバーティー（さまざまな香りの紅茶）の香りとお茶をお楽しみください。

ひとやすみカフェでは月替わりで『香りの説明書』をお付け致します。

下記にフレイバーティーの一部をご紹介します：
★白桃アールグレイ：ホワイトピーチにベルガモットをブレンド、ノンシュガーでも美味しい

日時 8月26日（水）13時～15時
事前申込み 不要
場所 トナリエ清和台2階
天候と小さな悪魔のカフェ
料金 100円
紅茶（フレイバーティー）デザート付き
主催 トナリエ清和台
協賛 清和台コミュニティ協議会 福祉部会（清和台地区福祉委員会）

お問合せ：福祉部会 072-799-2940
トナリエ清和台 072-799-0201

認知症カフェのチラシ

それ以外にも、地域活性化として、「清和源氏」発祥の地である川西市の名物として川西市商店連盟により開発された「川西源氏うどん」を販売する店舗もあり、どの店舗においても地域貢献に対する高い意識を持っていることがわかります。



コロナ対策ポスター

Ⅱ コロナ対応

コロナ対応は、管理事務所と各店舗が役割を分担して行われていました。各店舗では、自主判断で長い店舗では3ヶ月、短い店舗では1ヶ月間休業していました。現在は、コロナ対策に関連するポスター等を制作し、掲示しています。また、管理事務所では、仮称「トナリエ頑張れ商品券」として、500円券×10枚の商品券を4,000円で提供する計画を立てています。長引くコロナ禍をいかに乗り切るか、まだまだ試行錯誤しておられる最中でした。また、これまで活用していなかった、公的助成の利用も視野に入れ、コロナ対策を推進されようとしています。

近くに行かれることがあれば、中庭のある落ち着いた空間へ、足を踏み入れてください。何か魅力的な発見があるかもしれません。

（環境デザイン研究所 久保 通彦）



本田室長(左)と中井会長(右)

トナリエ清和台テナント会

住所：川西市清和台東 3-1-8

会長：中井 義隆

運営管理室室長：本田 勝美

tel：072-799-0201

URL：http://www.tonarie.jp/seiwadai/

商売繁盛の裏ワザ



味とニーズの両面から磨き上げた商品が人気

弥栄屋商店 (神戸市須磨区)

弥栄屋商店は板宿本通り商店街に昨年オープンしました。東京にでも本店がありそうな上質な店構えと、自社商品や全国のこだわり食品の品揃えが魅力的な小売店です。併設する「松鶴寿司」の後継者による新規事業ではじめたものですが、地域の人はもちろん、遠方からも来客が絶えない人気店となっています。兵庫県の「いいね!お店表彰」でも特色商品部門の大賞に選ばれた当店の繁盛の秘訣を探るため、代表の藤原弘法さんとマネージャーの吉岡俊輔さんにお話を伺いました。



ポイント1 インパクトのある商品づくり

取り組みのスタートは、寿司屋で使用していた手作り生ぼん酢の商品化でした。人気の「お肉乃友ぼん酢」は、お酢を一切使用せず、47%も入っているゆずとすだちだけのパンチのある酸味と、最高級の本物の鰹節を惜しみなく使った旨味で他にない強い味わい



お魚乃友とお肉乃友

になっています。ほかにもめんつゆやだし醤油など「神戸の寿司職人が考えた」シリーズを次々と発売しています。近年では、お酢嫌いの人も気に入るという「土佐酢」が大ヒットし、テレビ番組の中でも紹介されました。神戸セレクションにも複数商品が選ばれており、保存料・甘味料・着色料は無添加、手作りであることも譲れないこだわりです。



土佐酢

商品づくりは寿司職人である藤原さんがとことんこだわり、他の所では味わうことができない美味しさだけではなく、記憶に残る商品づくりからリピーターが生み出されているに違いありません。

ポイント2 営業担当者を起用し、販路開拓に注力

一般的には職人が考案した商品は、ものがよくても販売に使う時間がなく、大きな展開ができなかったという結果に終わることもよく聞きます。そこで藤原さんは、古くからの友人である吉岡さんを営業責任者に迎えようと、7回も誘ったそうです。大手企業に勤めていた吉岡さんですが、藤原さんの熱意と事業の可能性に感じ入り、転職の決意をしたと言います。

営業職出身とはいえ食品業界の経験はなく、当初は苦労したとのことですが、多様な情報収集と積極的なアプローチの結果、商工会議所の商談会やビジネスマッチングなどにも助けられ、取引先を広げることに成功しました。現在では全国の高級スーパーや百貨店などで扱われています。またテレビや雑誌、新聞など各種メディアにも多数とりあげられたことで、全国区の商品になってきています。



店内

ポイント3

味とニーズから選びぬかれた仕入れ商品

弥栄屋商店では、全国から選びぬいた無添加の調味料やドリンクなどの仕入れ商品も取り扱っています。商品との出会いは主に大規模展示会ですが、安易に仕入れるわけではありません。取り扱いをはじめするためには、会ってみて、話してみ、可能な限り生産現場も見た上で判断しています。自社商品も仕入れ商品も、藤原さんが味を、吉岡さんがニーズがあるかを判断をしますが、もちろん意見が分かれることも頻繁です。遠慮なく意見を戦わせつつも、最終的に2人が納得いくものを厳選しているからこそ、魅力的な品揃えを維持できるのです。

ポイント4

就労支援A型事業所で自社生産

自社商品はすべて手作りです。商品化にあたって、手作りの味を守るために、自社工房を立ち上げました。工房は、就労支援A型事業所という形で運営しています。「障害者を一定の支援のもと一般の雇用契約と同様の条件で雇用する」という福祉サービスの事業所です。

障害のある方は、一人一人得意なことや苦手なことが異なり、個別の配慮が必要となるため、苦勞もあつたといいます。しかし、世間が人手不足でも無理なく人材確保ができていたことなど、ビジネス面でもメリットのある選択だったと考えているそうです。また従業員が仕事で成長し、報酬が増え、自信をつけていく様子を見るのも、経営陣にとってのモチベーションの源になっています。社会貢献と経済性を両立させながら、納得のいく味を作り続ける最適な方法だったといえるでしょう。

ポイント5

地域の隠れたニーズを満たす店をつくる

お店のある板宿地域は、どちらかというと下町の雰囲気が漂う街並みです。周辺のお店を見渡してみると、お手頃価格の商品が多く、単価の高い商品は見当たりません。しかし当店の商品は、たとえば「お肉乃友ぼん酢」なら300mlで1,200円（税別）と、よい材料を使っているだけに全体的に少し贅沢な価格帯です。一見、地域に合った価格帯ではないのではないかと疑問も湧きます。

しかし弥栄屋商店開業の折には、この品揃えや価



店内

格帯には全く迷いはなかったとか。実はこの近辺には生活に余裕のある人も多く住んでおり、高品質のものは遠方までわざわざ買いに出ているのです。それを知っていて、はじめからこの地域に必要とされているお店であると確信をもって開業したのでした。

新型コロナウイルスによる自粛期間も、せめて家で美味しいものを食べたい、というお客様が多く、普段より業績は好調でした。

このように当店では、商品開発、販売、仕入れ、生産、市場の把握、と一通りの経営の要素それぞれについて、商売繁盛の工夫がちりばめられていました。

今後はこの経験も生かして、全国の美味しいものに光を当て、広く販売する手伝いをする事業展開も考えていきたい、との展望も語っていただきました。

(PLAN - C 箕作(きさく)千佐子)



吉岡マネージャー(左) 藤原代表取締役(右)

店名

弥栄屋商店(株式会社 松鶴)

住 所：神戸市須磨区飛松町 3-6-14

T E L：078-754-6640

代表取締役：藤原 弘法

定 休 日：日曜日

営業時間：10時30分～19時

U R L：<https://syocacu.net/>



～明石には東と西の、魚の棚商店街～（明石市）

駅前からより行きやすくなり、商店街・お店・商品のイキの良さが自慢の“行楽商店街”



魚の棚商店街は、JRや山陽電車の明石駅から南に歩いてすぐの地で、水産関係の品々など約110店舗がイキの良さを競い合っています。「魚の棚と書いて、うおんたな」と呼ぶ姿も、威勢の良さや活気を感じさせてくれます。また、そう呼ぶことで通(つう)になった気分

を味わえるかもしれません。テレビなどで紹介される機会も多い魚の棚商店街ですが、皆様方もまだまだご存じでない点があるのではないのでしょうか。“行楽商店街”のお話の前に、まずは“東と西の商店街”から探ってみましょう。



1. 魚の棚商店街には、実は“東と西”があります

東西の約250軒の通りとその南側の計350軒余りの間にお店が連なり、訪れたお客様には「一つの商店街」に映るかもしれません。ところが、取材に応じて頂いた東の安原さんが理事長に就任した18年前は、東と西の両商店街が足並みを揃えて商店街事業に取り組むには難しい点もあったようです。10年前に理事長に就任した西の瀧野さんも「最も力を注いだのは、賦課金収集方法の改善等による財政健全化だった」とのことでした。



魚の棚map（ホームページより）

時を経て、商店街の400周年を記念して2019年に実施された東西理事長対談は、互いにホンネで語り合えるきっかけにもなり、その内容をまとめたミニコミ誌も発行されました。加えて、商店街に大漁旗を掲げるなど東西が手を結んでの取組を通して、来街者にイキの良い非日常感を提供し、



うおんたな29号より

お客様にまたお越しいただけるための期待感の醸成をはかっています。瀧野理事長は県の支援制度を活用してのサイネージ（注：看板やポスターなどのこと）にも取り組み、さらには、「魚の駅」とネーミングされた商店街事務所の、商店街組合による運営の手始めとしての、トイレの改修をめざすと共に、一例ながら西では、他の役員の方が理事長を盛り立てるシーンが増えたり、手づくりの七夕飾りにこだわるなど、東西の個性の発揮にも余念がありません。さらに、今回のコロナ禍の中で閉店するお店もあるものの、商店街よりも先行する形でテイクアウトに取り組んだお店も現れています。

2. 2017年の明石駅前再開発で、“来やすさ・わかりやすさ”が復活

400年を誇る当商店街の歴史の中で、1998年に明石海峡大橋が開通し、高速道で淡路島に向か



魚の駅(ホームページより)

う人の増加や、港に向かう際に当商店街を通過していた人々の通行機会が減少し、道順を示すサインも乏しいことから、明石駅から当商店街への行き方さえわかりにくいのでは?といった心配も生じていました。

そして、それまでは共存共栄をはかっていたダイエーの店舗はなくなりましたが、2017年、高層マンションや新たな商業施設が生まれた明石駅南側の再開発を通して、駅から、エスカレーターや歩行者デッキなどを經由することで来やすく、かつ、雨に濡れずに行ける、魚の棚が実現しました。背景には、駅の北側の明石城のある明石公園と、南側の海にはさまれた立地の商店街として再開発を検討する場で安原理事長が、住居や、商店街とバッティングしない商業施設をと要望し続けてきた経緯も伺えます。

3. いわば“24時間商店街”“行楽商店街”の今とこれから

① 子午線のまち明石で、いわば 24 時間営業の商店街

最近では、減少する業種もある反面、飲食店が増加する傾向と共に、若い店主の参入や業種転換による新陳代謝も垣間見えます。総じて業種面では魚の棚はいわゆる何でも揃うというよりも、ギフト需要を含め特化した商店街と言えます。一方、明日に備えて 23 時頃から鯛を焼き始めるお店があったり、釣り船屋さんの近くでは比較的朝早くから営業する飲食店、そして夜の飲み屋さんまで、子午線のまち明石で、24 時間どこかのお店が営業している商店街という一面も持ち合わせています。

② 行楽商店街と、鮮度の種明かし

魚の棚は元々、三木市や小野市などからも水産品等を求めて来街される広域商店街でしたが、現在は地元と観光のお客様が両輪と言えます。なかでも、インバウンドの方や 1 日をかけての観光というよりは、半日ぐらい滞在していただける行楽商店街をめざしています。実際に、テレビのまち歩き・まちブラ番組のような感覚で訪れている若者や、時には早い時間帯にお酒を楽しむ姿も見えます。一方、魚の棚は元来、卸売市場でもありました。今でもセリに参加できる権利を有する仲買人と小売業の両方を兼務している場合もあるようです。また、お店を営む方の親戚が仲買人という方もおられます。これらは魚の棚で取り扱う商品の鮮度の種明かしの一つと言えそうです。既に著名なダンサーをはじめ当商店街を取り巻く皆様による YouTube を用いての魚の棚情報の発信も活発で、今後は県の商店街感染症対策支援事業や GoTo キャンペーン事業への参画も視野に入れているとのことです。皆様も是非一度、商店街とお店と商品のイキの良さを実感するために、或いは、東と西の商店街の境界線を探るため?に、子午線のまちの商店街を訪れてみてはいかがでしょうか。

(投石マネジメントフォース 投石 満雄)



瀧野理事長(左)と安原理事長(右)

魚の棚東商店街振興組合

理事長：安原 宏樹
住 所：兵庫県明石市本町 1 丁目 5-17
電 話：078-911-2241

魚の棚西商店街振興組合

理事長：瀧野 幹也
住 所：兵庫県明石市本町 1 丁目 2-12
電 話：078-911-1925



多様な人たちの関わりで活性化を目指す商店街

～東大阪市布施商店街連絡会～（大阪府東大阪市）

布施商店街連絡会は、近鉄布施駅周辺に広がる商店街と百貨店・スーパー等大型店で組織される団体です。駅北側には500メートルのアーケードを持ったブランドーリふせ1番街から4番街の商店街と再開発ビル内のヴェル・ノール布施名店街が、駅南側には280メートルのアーケードを持ったフラワーロードほんまち・グリーンの町中央会、および一条通・二条通・プチロード広小路・広小路東の商店街が、また駅高架下には近鉄百貨店、近商ストア、ロンモール専門店街があり、加盟組織は14におよびます。ピーク時には約800店の加盟店がありました。

しかし他地域同様、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、現在の加盟店は400店ほどに減少、一部商店街組織は解散しています。そのようななか、商業者だけでなく地域に関わる多様な人たちの参画を得て、活性化活動を継続、活発化させています。



布施商店街連絡会HPより

Ⅰ 商店街の立地とこれまでの取り組み

近鉄布施駅は東大阪市の西端に位置し、大阪の繁華街であるミナミから電車で10分ほどにあり、近鉄奈良線と近鉄大阪線の分岐駅ともなっています。駅周辺エリアは東大阪市最大の商業集積地となっていることから、隣接した大阪市東成区・生野区からの来街もあります。

地域は大阪都心に近いことから古くからの住宅地で、戦後駅前にヤミ市ができ、公設市場が開設されました。これが商店街の発祥となります。昭和30年代以降、駅の北部エリアに中小企業の町工場が増え、それとともに北側商店街は発展しました。近隣には近畿大学、樟蔭女子大学、大阪商業大学が、また高校も複数あります。

布施商店街連絡会は1975年に結成しました。きっかけは、近鉄布施駅の高架事業に伴った大型店舗の出店で、結成目的は「地域の商業者が一体となり、布施エリアの商業発展のための活性化策や地域住民との連携事業、文化事業を通じて商業集積地の生き残りを賭け、各事業を展開する」という



布施商店街連絡会HPより

ものであり、販売促進を中心に事業を行っています。これは、同時期に隣接した八尾市の近鉄八尾駅前に西部百貨店が出店するため、都市間競争を意識したものでありました。



土曜夜市の様子：布施商店街連絡会HPより

連絡会が中心となって行っている取り組みは、夏の「布施祭り」と冬の「歳末ニコニコえびすセール」です。いずれも40年続く一大イベントです。布施祭りでは盆踊り大会を中心に、キッズダンス、布施うまいもん市、布施プロレス、布施高校プラスバンド、ナイトフリーマーケット、妖怪あつめ、布施ストリートダンス甲子園、スタンプラリーなどを併せて行っています。歳末ニコニコえびすセールでは、福娘コンテスト（商店街に近接して布施戎神社がある）、Winterダンスフェスティバルを併せて行っています。

また、1月には「布施戎（十日えびす）」に合わせたえびすさんセールを、7・8月には土曜夜市（5回）を開催しています。昨年はラグビーワールドカップ2019が東大阪市花園ラグビー場で行われたことから、試合開催日に合わせ花園ラグビー場から布施駅前に無料のシャトルバスを運行させました。会場では福娘が用意したリーフレットを配布し、多くの観客を誘引しました。また、商店街では同期間中に60店舗が参加する「東大阪ラグビーバル」を開催し、受入体制を整えました。

Ⅰ 活動母体となる委員会

布施商店街連絡会では各組織の代表が集まる理事会を月1回開催していますが、上記のさまざまなイベントは別途実行委員会が中心となって企画・運営を行っています。ただ、この実行委員会のメンバーは固定されていません。



布施商店街連絡会会長の加茂守一氏の発案で委員会形式を立ち上げた3年目に「布施のまちが好きな人集まれ」と声がけする形態に変更したとのことです。そのため、イベントごとに流動的なメンバーが集まるプロジェクト型としています。現在、総メンバーは20名ほどで、構成は商業者だけでなく住民や地元企業に関わるビジネスマンなど、30～40歳の男性が中心となっています。

その中から生まれた代表的なチームが、布施商店街活性化プロジェクト「ふ・せ・の・わ」です。メンバーは近畿大学の学生が中心となっており、サブタイトルに「笑う商には学生来たる」を掲げています。また、活動の目的を「布施商店街を盛り上げ、商店街を含めた地域全体の活性化に貢献すること」としています。

具体的な活動は、商店街活性化のアイデア提案、イベントの企画・運営、商店街PR映像の制作などです。商店街や各店のPR動画は布施商店街連絡会公式YouTubeチャンネル:Web情報番組「ふ・せ・の・わ放送局」として積極的に情報発信しています。

Ⅰ セカイホテルの進出

セカイホテルは平成29年6月に大阪市此花区の西九条に、「フロント」や「宿泊施設」等を分散するクラウド型ホテルとして1号店「SEKAI HOTEL (セカイホテル) 西九条」をオープンさせた事業者です。空き店舗や民家のリノベーションなどを手がける不動産賃貸会社が運営しています。このセカイホテルが2号店の出店場所として布施商店街を選んだのです。

ただ加茂会長によると、「外国人ら宿泊客が騒いだりするのではと、当初はあまり好印象がなかった。しかし、セカイホテル側の話を聞くと話題性がある

ことや空き店舗の活用、宿泊客の商店街回遊等の説明に納得感を持った。また若者の関わりに魅力を感じた」とのことです。

「SEKAI HOTEL 布施」は商店街内の婦人服店跡に平成30年9月にオープンしました。当初は1拠点のみでしたが1年後には3施設を増やしており、さらに1施設の増設も予定しています。コロナ禍でインバウンドの激減が懸念されますが、近隣に大学が多いこと等から宿泊客の8割は国内からとのこと。

Ⅰ 今後に向けて

商店街としてはコロナ禍の影響を受け、来街者は減少しており、近隣に食品スーパーが複数あることからメディア報道にあったような一時的な商店街への来街増はなかったようです。特に飲食店への影響が大きかったことから、会長自ら各店舗にテイクアウトを推奨し、布施商店街連絡会のホームページで「お持ち帰りができる店舗」として紹介するページを早々に立ち上げました。また、フェイスブックやツイッター等複数のSNSで積極的な情報発信も行っています。当初は35店舗からのスタートでしたが、現在は50店舗強に増えています。

加茂会長からは「コロナ後の商売の形は変わる。ネットの活用やキャッシュレス対応の必要性を感じている」との声がありました。70歳を越えても発想が柔軟なことから今後の展開が楽しみな商店街です。

(コンサルティング・パートナー“AUBE” 志賀 公治)



加茂会長

布施商店街連絡会

会 長：加茂 守一
住 所：大阪府東大阪市足代新町1-41-51
ロンモール布施西館2F
T E L：06-6783-3774
F A X：06-6783-3773
U R L：<https://fuse.osaka.jp/>



見て、作って、味わって… 夢中になる和菓子の世界

菓子処 手毬 -temari-

姫路随一の繁華街みゆき通りを北に向かって通り抜け、道路を渡ると本町商店の入口にたどり着きます。本町商店街は、姫路城を目前に見上げるお城に最も近い商店街です。

レトロなお店が軒を連ねる商店街の一角に和菓子のお店「菓子処手毬」があります。

当センターの「商店街新規出店・開業等支援事業」を利用して令和元年10月25日にオープンしました。

小さな間口のかわいいお店のなかには、夢あふれる和菓子の世界が広がっています。



多くの人に、和菓子の魅力と文化を伝えたい

もともと料理やお菓子作りが好きだった店主の中川さんは、華やかなイメージのあるお菓子の世界に飛び込もうと製菓の専門学校を卒業し、神戸の有名洋菓子店に勤められました。しかし、そこで任されたのは、機械やパートさんの管理といったマネジメント業務ばかりで、直接お菓子作りに携わる機会ほとんどありませんでした。その後、飲食店勤務を経て姫路の和菓子店に転職しましたが、そこでも機械での流れ作業が中心でした。機械がお菓子を作っている様子を見ているばかりではなく、自分の手でお菓子を作りたい、和菓子の魅力と文化を広く伝えたい、という熱い思いは満たされませんでした。もともと独立志向があった中川さんは、一念発起、高砂市にある実家の空き部屋を利用して和菓子の工房を作り、平成30年4月、出張和菓子作り体験をスタート、「手毬」の起源となる「和ーなごみー」が誕生しました。



見る、味わうだけでなく、触れて知る和菓子の心 ～和菓子作り体験～

「和ーなごみー」から続けてきた和菓子作り体験は「手毬」に引き継がれ、一日3組限定（要予約）で実施しています。1人1,500円で、お客さんは2

種類のお菓子作りを体験できます。見たり、味わったりするだけでは知ることのできない、お菓子作りの奥深さや培われてきた伝統を身をもって知ることができます。



和菓子作り体験の様子

積極的なPRは行っていないですが、以前にお菓子を買われた方が、家族連れて申し込まれたり、たまたま店前を通った人が興味を持ち、後にインターネットで予約されたりするなど、土、日には3組が満席になることも多いとのこと。

その他に、1,000円で中川さん自身が目の前でお菓子を作る実演販売も実施されており、お菓子は奥様が淹れた御茶とともにその場でいただくことができます。

出張体験も好評で、最近では商工会議所やJAなどが主催するイベントに招かれることも多く、また、テレビや雑誌等メディアへの登場も増えたことで「手毬」の名も広く知れ渡りつつあるようです。

和と洋の出会いで無限に広がる生菓子の世界

「手毬」の店頭には、常時約30種類以上の生菓子が並び、通りを行く人の目をくぎ付けにします。季節ごとにデザインが変わる彩り鮮やかな上生菓子



抹茶餡・スイートポテト餡・ミルク餡
を使った上生菓子

からいろいろな味わいが楽しめる創作生菓子のつばみ、子供に人気のキャラクター生菓子まで、すべて店内での手作りです。和生菓子の多くは、彩りは多彩だが食べてみるとどれも同じ餡の味というイメージがありましたが、手毬の生菓子は味や風味にもこだわっています。中でも人気のスイートポテト餡やお酒を使ったラムレーズン餡などは、洋菓子の知識を持つ中川さんならではの逸品といえるでしょう。

オープン当初には、一日に多い時では、300個売れたことがあり、コロナ禍で人通りが少なくなった現在でも、毎日、売れ残ることはまずないそうです。

姫路には、和菓子店は数多くありますが、手毬のように練り生菓子専門店は見当たりません。時には、お客さんから上用饅頭などの要望もありますが、手毬のコンセプトに合わないお菓子には手を出さず、あくまでも練り生菓子にこだわり、その世界を無限に広げていこうとしています。

奥様と二人三脚、伝統と若い発想を紡いでいく

「和ーなごみー」を始める際、実家とは別の場所で店舗を構えてスタートをするという考えもありましたが、最初から家賃などで大きな負担を背負うのはリスクが大きいと判断し、実家でのスタートを選択しました。貯金が底をつきそうになるギリギリの状況の中、試行錯誤の末、なんとか事業を軌道に乗せることに成功しました。そして、その陰には、奥様の



店内

内助の功があったことは言うまでもありません。

現在の店舗を出店するまでに、みゆき通りのアンテナショップに週単位で出店するなどし、その間に通りの人の流れや曜日ごとの販売動向などをリサーチできたことが、今の店舗の経営に大いに役立っているということです。現在の店舗も、みゆき通りに出店中に探しあてた物件です。

「手毬」を訪れる人は、子育て中のお母さんや大学生といった若い層が増えています。若い人にもっと和菓子を親しんでもらいたいという中川さんの思いが「手毬」のコンセプトとして浸透しつつあるのでしょう。

今はまだ、新型コロナウイルスの影響で閑散とした日々が続いていますが「再び賑わいが戻ってきたら、お客さんを笑顔にできる商品のアイデアをずっと考えています。将来は人を育てて、店を増やしたい。」と中川さんはおっしゃいます。

若い発想で苦境を乗り越え、和菓子の伝統を紡いでいく・・・中川さんの言葉には、そんな力強さが溢れています。

(UT. マネジメント・オフィス 木之下 尚令)



中川 浩弥さん(左)と未来さん(右)

店名 菓子処 手毬 -temari-

住 所：姫路市本町 68 番地（本町商店街内）
電 話：090-5964-7276
代 表：中川 浩弥
営業時間：10：00～17：00
定 休 日：水曜日



Instagram



LINE

～令和2年度 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
対象事業	商店街の空き店舗への新規出店 ※「一般枠」とは別に、「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。	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、市町、まちづくり会社等
期間	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(店舗、住居)、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)、居住者引越料
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、3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75万円) ※ 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