

# 商店ひょうご



**商店街・市場探訪**

妻入商家にアートが並ぶ商店街  
下河原町商店会

**商売繁盛の裏ワザ**

人と人、人とまちがつながる日本酒のコミュニティバー  
Sadoya

**トピックス in ひょうご**

人と人とのつながりで商店街を盛り上げる。  
伊丹中央サンロード商店街

**トピックス in 全国版**

“地域の子どもたちと楽しむ”をテーマに活性化を目指す！  
生野本通中央商店街（大阪府大阪市生野区）

**お店 拝見**

事業承継でお店が若返り  
Cafe&Culture Heidi (ハイジ)

# 商店街・市場探訪

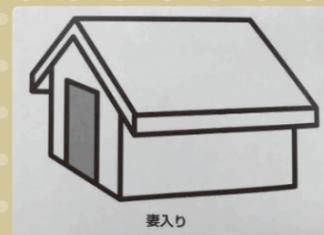


## 妻入商家にアートが並ぶ商店街 下河原町商店会 (丹波篠山市)

下河原町商店会は篠山城跡の南東に位置し、南北に走る県道の河原町交差点から東へ入った旧京街道沿いにあります。江戸時代に商家町として町割りされて以降、昭和初期に至るまでこの地域の商業の中心地として賑わっていました。しかし、近年の自動車の普及や大店法の改正による大型店の出店に伴い、個人商店は大打撃を受けました。

また、1970～1980年代には京阪神へと働きに出ていく若者が8割にのぼり、家業を継ぐ人が減っていきました。五代以上続く老舗店もある下河原町商店会であっても、商売をやめていく店が増えていきました。

ただ、他の地域と違って「シャッター商店街」にはならず、店先には昔ながらの妻入りの軒先が残りました。それは、町の通りが道路幅拡張の対象とならず、セットバックせずに済んだことと、またなによりも歴史ある町並みに誇りを持った地域の人々が、次代へ残そうと自前で町家を修理し続けてきたからです。



### ■ 伝統的建造物の保存に向けて

下河原町商店会のある丹波篠山市は、篠山城址とその周囲に武家屋敷群や妻入商家群が残る美しい城下町です。



妻入商家群

1970年代から城下町の町並みを次世代へと継承していくために、景観保存に向けた活動が始まりました。1975年の文化財保護法の改正によって伝統的建造物群保存の制度が発足したことを機に、制度活用に向けて動き始めました。途中で何度も暗礁に乗り上げながらも、約30年におよぶ行政と地域住民の地道な取り組みの結果、2004年12月に国の「重要伝統的建造物群保存地区」に選定されました。

下河原町商店会には江戸時代から昭和の戦前期にかけて建てられた妻入りを主体とした町家や土蔵が並んでおり、下河原町と上河原町・小川町も含めた500mの通りが「河原町妻入商家群」と呼ばれ

親しまれています。

保存地区に選ばれて以降は「市伝統的建造物群保存地区補助金」を活用しながら建物の修理が順次行われており、建造当時の町家や土蔵が蘇りつつあります。

そして、町が昔ながらの趣ある景観が整うにつれて、地域に住む人々の想いにも変化が生まれ、建物の修理を行うだけでなく「町を元気にするための方法を考えよう」という意見が出るようになりました。そこから、地域の有志だけでなく地域外の専門家も交えて様々な活動が行われるようになりました。

### ■ 商家の町並みを活かす

2000年頃から、篠山をはじめ丹波地域にもものづくり志願者やアーティストが移り住み始めました。アーティストたちを引き寄せた背景には、歴史的な景観と共に自然豊かな里山が残っている上に、作品を発表できる京阪神の中心地から約50kmとアクセスが良く、さらに、六古窯の一つである丹波焼や酒造りの丹波杜氏など「ものづくり」に対する“こだわり”を理解する土壌もあったと考えられます。

いつしか篠山在住のアーティストの間で町家に作品を展示したいという気運が高まっていき、そこで、2008年に空き店舗など6軒の町家に10人の作家の作品を置き合わせていくことで、町に住む方々の理解と協力を得ていきました。

そして、篠山城の築城400年の節目となる2009



まちなみアートフェスティバル

年秋、第一回「丹波篠山・まちなみアートフェスティバル」が開催されました。丹有地区在住者および篠山出身者など地域に縁のある美術作家による芸術作品（造形、絵画、工芸など）が、町家の土間や座敷に展示発表されました。アートフェスティバルは回を重ねるごとに来場者の数が増え、2018年の開催時には10日間で2万人が訪れるまでに成長してきました。2020年は新型コロナウイルス対策として密を避けるため、ほとんど告知を行いませんでした。それにもかかわらず7日間で2,500～3,000人が訪れるなど、芸術の祭典として確固たる地位を築いていることが窺えます。

2010年より、地元作家の作品の販売を主眼においたアートショップ（現在は「妻入商家クラフト And アート丹波篠山『いらか』」）が始まり、2017年からはアートフェスティバルと一年毎に交替で開催するようになりました。また、同時期に始まった「ササヤマルシェ」はまちづくり会社など地域外の有志が主催となり、期間限定で町家の軒先に約100店のフードやファッション、雑貨を販売する店を並べ、域外から多くの人々が訪れる人気のイベントとなりました。



『いらか』

2013年には、春の篠山と食事や買い物などを楽しんでもらうべく、町家の軒先にその店ならではの個性豊かな暖簾を飾る「春のれん」が始まりました。

更には、市外から移住してカフェを開業する事業者や、町家を再生してホテルとして活用する企業が現れました。

## Ⅰ 丹波人としての誇り

インバウンドとは無縁だった町に、2020年はコロナ禍を避けて阪神間から多くの観光客が訪れています。そして、2021年には、町並みの無電柱化が完成します。

これまでの取り組みは、町を訪れる人たちが歴史ある町並みや町家に一步を踏み入れる機会を作り、町にかつての賑わいを蘇らせる起爆剤となりました。そして、今後も妻入りの町並みを活かした取り組みが、形を変え実施者を変えて様々に生み出されることでしょう。

ただし、町家を活用したい有志への支援は行うが、商店会自体が前面に立つては行わない。そこには、「商人は“商い”をすることが第一」という矜持<sup>きようじ</sup>が窺えます。

そして、ここには京の都に物を納めていた「ものづくり」へのこだわりや、城下町としての歴史や伝統文化に対する丹波人ならではの誇りが息づいている。それが、守り抜くものと受け入れていくべき変化とを見極めさせ、町を次代へと受け継ぐ道筋をつけています。

(IMPROVE 齋藤 晴美)



中西薫会長

## 下河原町商店会

会 長：中西 薫  
住 所：丹波篠山市河原町 185  
T E L：079-552-2524  
会員数：15 店舗

# 商売繁盛の裏ワザ

人と人、人とまちがつながる  
日本酒のコミュニティバー

## Sadoya (宍粟市)

「日本酒発祥の地」「発酵のふるさと」といわれ、古くからお酒造りがさかんな宍粟市山崎町の商店街の一角に日本酒バー Sadoya があります。日本酒造りに魅了された店主が町家を改装し、2018年にオープンしました。いにしへの面影を残すお店は、懐かしさと新しさが交錯する不思議で魅力的な空間です。

山崎地区のまちづくり活動と連携し、地域活性化に貢献したことが評価され兵庫県が主催する第6回「ひょうごいいね!お店表彰」の地域連携部門の大賞を受賞しました。



### ポイント1 思いを入れた事業計画で出店を実現

日本酒バー Sadoya は、もともと「さどや」という手芸品や化粧品を扱うお店でした。閉店してから20年の月日が流れていましたが、店内はほとんど手つかずのまま残されていました。店主の坂口あかりさんが、このお店を知ったのは、山崎中心市街地活性化委員会が主催する「よいまちプロジェクト」を友人から紹介されたのがきっかけでした。2016年、坂口さんは、宍粟市に移り、お店の奥の住居部分に住み込みながら山陽盃酒造の蔵人として働き始めました。



店内(オレンジのライトは以前の店舗のものを再利用)

ある日、閉まったままのシャッターを初めて開けたとき、毛糸や化粧品、マネキンなどお店の中でずっと眠っていたものがキラキラと輝いて見えたそうです。それを見た坂口さんは、ぜひここでお店をしたいと早速事業計画を作成、プロジェクトメンバーの前でプレゼンテーションを行いました。事業計画に

は、新しい店のコンセプトはもちろんターゲットとする顧客は誰か、一日の来店客数や客単価の予測、3年間の売上計画など、こんなお店にしたい!という坂口さんの熱い思いを数ページにわたって盛り込みました。そして、見事にプロジェクトに承認され、出店を実現しました。

### ポイント2 残してきたものを受け継いで再び命を吹き込む

一般的に、空き家や空き店舗に出店する場合、残された家具や調度品は廃棄し、内装も大きく変えてしまうことが多いものですが、坂口さんは、あえて「さどや」が残してきたものを活かしていこうと考えました。日本酒バーとは関係ない毛糸やマネキンを店頭で飾ったり、「化粧品・ハンドバッグ」の看板も残したままにしたりと、店頭に立つといまだに「さどや」



さどやギャラリー

が営業しているような錯覚に陥ります。実際、取材中に何も知らないお客さんが「ハンドバッグあります

か」と入って来られそうになったほどです。また、奥まで広く見えるようにと店舗と住居部分を隔てる壁を取り除き、かつて使われていた古い家具や電化製品をわざと見せるようにしたのも坂口さんのこだわりです。それだけでなく、食器や椅子、照明器具、大正ガラスの引き戸など使えるものはそのまま使っています。眠っていたものに再び命を吹き込む、このこだわりが、日本酒バー「Sadoya」の大きな魅力のひとつとなっています。

### ポイント3 お酒も料理も地元こだわる

お酒は、<sup>ききさけし</sup> 唼酒師の資格を持つ坂口さんが各地の蔵元から直接仕入れるものが多く、市内、県内産を中心に常時15種類ほどを取り揃えています。ただし、あくまでもお客様の声をもとに品ぞろえすることを心がけていて、お客様の中には、週2、3回来店する常連さんもあるため銘柄の入れ替えは頻繁に行っています。また、最近では、日本酒を飲めない若い人が増えているため、若い人にも親しんでもらえるお酒も意識して置くようにしています。



メニュー(季節によって、変更有)

お酒だけでなく料理にも特徴があります。メニューそのものは、軽食が中心ですが、その食材には地元商店街にある精肉店や鮮魚店から仕入れた新鮮な肉や魚を使っています。また、日本酒バーらしく麴や酒粕を使った料理も提供しています。



地元の食材を使用した料理

### ポイント4 「人と人がつながれる場所」がコンセプト

Sadoya では、お酒や料理の提供だけでなく、杉玉づくりワークショップやバンドの生演奏といったお

客さん参加のイベントも実施しています。バンドの生演奏は、残念ながら自粛中ですが、これらのイベントもお客さんとお店、お客さん同士のコミュニケーションの一環といえるでしょう。



奥にはつぼ庭があり、奥行きを感じさせる

「人と人がつながれる場所」「お酒を通してコミュニティが広がる場所」が Sadoya のコンセプトです。

坂口さんは、単にお酒を飲む場所というだけでなく、世代や性別を超えたコミュニケーションの場になり、この町を盛り上げようとする人同士をつなげる役目を果たしたいとおっしゃいます。

コロナの影響で、今、お店は少し静かになっていますが、Sadoya が紡ぐ人と人の絆は途切れてはいません。将来は、市外からも、県外からも、さらには海外からも人が訪れ、つながる場になればと坂口さんは考えています。

自然に囲まれてくらしたい・・・森林面積が90%を占める宍粟市は、カナダや飛騨の大自然を経験した坂口さんの理想の町でした。そして、日本酒を通じてまちづくりをしたい、人と人がつながってまちづくりの大きな力を生み出したい、という坂口さんのもうひとつの夢が叶う日もそう遠いことではないでしょう。

(UT. マネジメント・オフィス 木之下 尚令)



坂口 あかりさん

店名 Sadoya ~community & sake~

住所：宍粟市山崎町山崎91

TEL：070-4422-0599

代表：坂口 あかり

定休日：日曜・月曜

営業時間：16時～23時

URL：<http://sadoya-community-sake.com/>



人と人とのつながりで商店街を盛り上げる。

## 伊丹中央サンロード商店街(伊丹市)

伊丹中央サンロード商店街(通称VIVA伊丹サンロード)は阪急伊丹駅から徒歩約3分のところにある伊丹を代表する商店街です。飲食店や雑貨店など35店舗が加盟しています。

この商店街では「ナイト照す」「8時だよ!全員集合」「おつかいロード」などユニークなタイトルのイベントを次々に開催しています。このアイデアやエネルギーはどこから湧いてくるのでしょうか。商店街振興組合の方にお話を伺いました。



### 人と人をつなぐを大切にす。

伊丹中央サンロード商店街は今から約15年前、世の中でハロウィンが盛り上がる前に、市立伊丹高校とのコラボで「伊丹ハロウィンパーティー」を開催しました。やる気のある生徒さんたちが商店街をハロウィンで盛り上げようとフェイスペインティングや衣装づくりに積極的に取り組んでくれました。先生に言われてやっているのではなく、自分たちの意志で自ら動く高校生の姿に商店街メンバーは背中を押されました。

高校生とのつながりはこの後も続き、年末恒例のぜんざいのふるまいでも高校生が手伝ってくれるようになりました。ある年、ちょっとした事件がおこりました。完成した300人分のぜんざいの大鍋に、生徒さんがメガネをポチャンと落としてしまったのです。さあどうするか、メガネを取り出してもういちど煮込んで出すか、それとも300人分を処分するか。商店街のメンバーは悩みました。高校生は涙目です。そして出した結論は、「お客様にふるまうものに嘘があってはならない」でした。300人分のぜんざいは処分し、そしてもう一度朝までかかって全員で作りました。このあと思いがけない出来事がおこります。ぜんざいづくりに関わった人たちが、高校生のためにメガネ代金のカンパをはじめたのです。メガネを落としてしまった高校生、そしてそれを責めずにみんなで協力して乗り切りきった商店街のメンバー、イベントがあったからこそ共有できた貴重な体験となりました。

### 「やってみよう」から人気イベントが生まれる。

今、伊丹中央サンロード商店街は伊丹サンロード地区まちなか再生協議会のメンバーと一緒にイベントを行っています。「こいがみ祭り」、「週刊サンロード」、「夜店商店街」、「サンロードフェスタ」など地域のメンバーがユニークな企画を発案してくれます。昔は何をするか厳密に検討してから実施していましたが、今はその時の思いつきにのっかることが多いとのことです。事務局業務はたいへんですが、やってみなくちゃわからない、やってみてよかったら続けていけばよいと考えています。



おつかいロード参加者が使用する財布とかばん



Facebookより

これからも続けていきたいイベントのひとつが、「いたみっ子だんらん食堂」です。月に1回、子どもたちのために食事と学びの居場所を商店街につくっています。「おつかいロード」も人気のイベントです。テレビ番組「初めてのお使い」の商店街バージョンで、商店街にポスターを貼り出すとすぐに定員が埋まってしまいます。5年続く「8時だよ!全員集合」は、地元の空手道場の子ども達がやりはじめた清掃活動です。それに商店街も参加するようになって、組合の事業になりました。

### コロナ禍だからできること。

新型コロナウイルスで飲食店は特に苦労していました。そこでユニバーサルデザイン商店街を目指すと共に、コロナ予防対策の「ひょうごスタイル」を徹底するためにはじめたのが「ナイト照す」です。この取り組みは、飲食店がお店の前にテーブルや椅子を出すことで三密を避け、広いスペースで営業できるようにしたもので、兵庫県で一番最初に行われました。商店街のアーケード下の道は市道になるため、組合の役員が道路占有許可を市に申請し、屋外で食事やお酒を楽しめるようにし、7月から11月まで毎週金曜日と土



ナイト照すチラシ

曜日の夜6時30分から10時まで開催しました。

また、コロナ禍でテイクアウト販売をはじめた飲食店が、商店街に高齢者が思っていた以上に多いことに気づき、「車椅子のひとつくらい用意しておいた方がいいのではないか」という声が上がりました。そこで商店街で車椅子を2台購入し、いつでも貸し出せるようにしました。9月には伊丹市社会福祉協議会と「高齢者地域見守り協定」を締結し、認知症患者の徘徊予防にも努めています。

### 商店街エリアを広げて地域全体を盛り上げる。

現在取り組んでいることは、商店街のエリアを広げることです。アーケードのあるところだけでなく、商店街から横道に入ったところまで商店街として認めてもらえれば、新規出店するお店は助成制度を活用できます。これから起業したい人に、手頃な家賃で手頃な大きさの場所を提供できるようにして、このエリア全体を盛り上げていきたいと考えています。

理事長の村田さんは「商店街には商店街だからこそできる商売がある。ショッピングセンターでは売りにくいものでも商店街なら出店できる。たとえば、今商店街にはレストラン向けのパンを焼く工場からあまったパンを直送して販売しているパン屋がある。安くておいしいと人気を集めている。このように商店街だからこそ売ることができ商品扱うお店を誘致していきたい」とおっしゃっています。

(株式会社プランニングファクトリー 芳田 京美)



山口専務理事・村田理事長・事務局小高さん(左から)

### 伊丹中央サンロード商店街 振興組合

住 所: 伊丹市中央 4-5-10 大栄ビル3階  
理事長: 村田 周用  
T E L : 072-784-5856  
U R L : <https://www.viva-itami.com/>



“地域の子どもたちと楽しむ”をテーマに活性化を目指す！

## ～生野本通中央商店街～（大阪府大阪市生野区）

生野本通中央商店街は、大阪市生野区にあります。JR天王寺駅より環状線で大阪方面へ駅目の寺田町駅から南東へ約250mに立地しており、生野本通商店街を入口にした東西約1kmにわたり連なる商店街の中央部分に位置しています。通りは、生野本通商店街、生野本通中央商店街、生野本通センター街商店街、ベルロード中銀座商店会、生野銀座商店街の5商店街で構成されており、全蓋型のアーケードを保持しています。

生野区の南西部に古くからの集落「林寺」があり、そこから大阪の中央部に南から北へ道が続いていましたが、JR寺田町駅ができたことにより東西方向の人の流れができ、それが商店街の形成につながりました。

しかし、人口減少や少子高齢化、郊外開発などにより商店街は衰退し、空き店舗が増えています。そのようななか、“地域の子どもたちと楽しむ”をテーマに活性化の取り組みを進めています。



### これまでの取り組み

生野本通中央商店街では、上記5商店街等と共同で“みこし活祭”と銘打ち100円商店街を2005年から行っています。また、歳末ガラポン抽選会も定例開催しています。さらに商店街単独の取り組みとしては、2011年から地元生野工業高等学校の協力を得て、夏休みの8月に電気科、機械科、電子機械科による「ものづくり体験会」を、9月に理科教諭の「山田善春先生のおもしろ実験」を、また2014年から毎月第4金・土曜に「中よしワンコインセール」を開催しています。ものづくり体験会やおもしろ実験で制作した作品等は商店街内の空き店舗を活用したスペースで「生野工業高校生徒作品展」として発表・展示しています。

また、ハロウィン仮装コンテストやフリーマーケットなども実施しています。

### 全国の特産品販売コンテスト「子どもお店バトル」

「子どもお店バトル」が始まったきっかけは、2018年に大阪市立大阪ビジネスフロンティア高等学校（天王寺商業・市岡商業・東商業の3商業高等学校を統廃合）の生徒が大阪市ビジネス教育推進委員会のチャレンジ講座で企画・開発したお菓子「放課後クランチ」（大阪のミックスジュース味のクラン



イベント当日の様子

チチョコレート菓子）の販売イベントの開催場所の一つとして、生野本通中央商店街に声がかかったことからです。

この取り組みを行うなかで、進藤理事長から「販売をするなら地域の小学生と一緒に何かできたらいいなあ」との声があり、翌年の「子どもお店バトル」へとつながりました。

「子どもお店バトル」は、小学生とアドバイス役の高校生がチームを組んで、都道府県の特産品をテーマに、仕入から販売・決算までを行い、売上や利益を競うイベントです。いわばキッズニア的な要素を含んだ体験型事業です。

「子どもたちに商売の楽しさを知ってもらおう」と考案しましたが、事業は順調に進んだわけではありません。参加する小学生を募ろうと学校の協力を得て、2,000枚のチラシを配布しましたが思ったような反応がありません。思いあぐねていた時に読売新聞が事業のことを掲載してくれました。これに反応

があり、堺や柏原など大阪府下と多少広域となりましたが、参加者が集まり事業を本格稼働することができました。

打ち合わせは、春頃から大阪ビジネスフロンティア高等学校の先生、大阪シティ信用金庫、大阪府商店街振興組合連合会の他、特産品を仕入れる各都道府県事務所を加え、毎月のように重ねました。10月26日（土）の実施当日は32人の子供たちが8チームに分かれ商店街内にブースを並べました。イベントは、直前に読売新聞と産経新聞に広報的な記事が掲載されたこと、ハロウィン仮装コンテストと同日開催としたこと等からにぎわいを見せました。

好評を受けて本年度は小学校から開催要望があったキャリア教育の一環とした3校での土曜授業という形での開催を計画し、実施しました。

しかし、昨年度の参加者等から開催の要望が多くあり、コロナ禍での開催方法を模索した結果、規模を大幅に縮小し、「子ども物産展」として2チームで10月24日に実施しました。

## クラウドファンด์を活用した「#アオハルプロジェクト」

多くの商店街は店主の高齢化や後継者難でシャッターが閉まり、空き店舗や空き地が増えています。生野本通中央商店街も同様の傾向にあったため、空き店舗の活用に取り組んできましたが、4～5年前から空き地になったままの区画がありました。

子どもお店バトルに関わっている高校生に、この場所をどのようなスペースとして活用したら良いかという意見を募ったところ、「特産品を販売するスペースとして活用してはどうか」「資金はクラウドファンディングで集めら



子ども物産展のチラシ

たらどうか」というアイデアが出てきました。

商店街の働きかけにより地権者の了解が得られたことから、地元信用金庫のサポートを受け具体的な実施事業者を決め、クラウドファンด์事業「いくの「#アオハルプロジェクト」」をスタートさせ、第1目標の50万円超を達成しました。これにより整地と屋根の設置などができました。スペースは「#アオハルひろば」と名付けられ、野菜販売やパザーなどの店舗運営、ボランティア活動、展示・PR場所などとして活用されています。

## 今後に向けて

生野本通中央商店街では、地域の高校を巻き込み、地元の小学生等子どもを対象にした事業に継続して取り組んでいます。生野区は都心に近いことから戦後早くから住宅地として拓けましたが、その裏返しとして高齢化が進んでいました。また、郊外化により人口が減少傾向にありました。

しかし近年は、大型のファミリー向けマンションが開発されるなど住環境が変わりつつあります。進藤理事長によると、「子ども」をテーマにした取り組みが中心となったことは自然の流れ、とのことでした。

本年2回目の「子ども物産展」はGoTo商店街事業に採択され、実施が決まっています。若者の自由な発想から生まれるユニークな取り組みを受け入れる度量があることから、今後の取り組みが期待されます。

(コンサルティング・パートナー「AUBE」 志賀 公治)



進藤理事長

## 生野本通中央商店街振興組合

理事長：進藤 成一

住 所：大阪府大阪市生野区林寺 2-1-4

T E L：06-6717-8205

U R L：http://ikunochuo.jacklist.jp

# お店拝見

事業承継でお店が若返り

Cafe&Culture

## Heidi (ハイジ)

阪神杭瀬駅から北へ徒歩10分、杭瀬栄町EAST商店街にあるCafe&Cultureハイジは、2017年に事業承継によりリニューアルオープンしたお店です。1階はカフェ、2階はスクールスペースになっています。リニューアルの際には、当センターの「商店街事業承継支援事業」を活用しました。



### 1 出会いはPTA

Cafe&Cultureハイジの前身である、喫茶four leafは、現在ハイジの店長を勤める斎藤勝枝さんがお姉さんと一緒に経営していました。しかしあるとき代表だったお姉さんが体調不良のため経営から退きたいとの話がありました。斎藤さんはなんとかお店を続けたいと奮闘していましたが、近隣に大きなショッピングモールがオープンして以来、客数が減り、苦戦していました。また客層は高齢者が多く、滞在時間が長い傾向があることも業績に悪影響を及ぼしていました。

今後お店を長く続けていくためには改装をして雰囲気若い人向けに変え、新しいお客さん呼び込む必要があったのです。しかし抜本的なリニューアルには費用も手間も必要で、自分一人で背負うには荷が重いと感じていました。

そこで現れたのがPTAでの知人であった一般社団法人パートナーズ代表理事の高谷さんです。スクー

ル事業のためのスペースを探していた高谷さんに、お店の上階のスペースを紹介したのをきっかけに、喫茶店の経営についても相談するようになりました。検討するにつれ、2階の活用には喫茶店の一部を使った階段の増設が必要であったことや、スクールに来たお客さんへのコーヒー提供やランチへの誘導など、1階と2階を一体として考えたほうが相乗効果が生まれ、経営面でも安定するのではという考えがうまれました。

### 2「商店街事業承継支援事業」を活用

ちょうどそのころ、高谷さんが支援制度について調べていたところ、県の担当者から「商店街事業承継支援事業」について紹介されました。この制度が活用できれば思い切った投資で経営改善が望める、との考えが高谷さんの決断を後押ししました。結果、店舗運営は引き続き斎藤さんが担いながらも、高谷さんが喫茶店の営業権の譲渡を受け、1階と2階の全体を運営するという形になりました。

「商店街事業承継支援事業」とは、商店街の活性化プランに合致する事業承継を行う店舗を支援するという制度です。当店は、「承継店舗開業支援事業」で内装や看板の費用と、ロゴデザインやチラシなど広告宣伝費を申請しました。さらに「承継店舗円滑化事業」で3年間の店舗賃借料も活用することができました。

高谷さんいわく、「もともと開業するつもりではあったが、内装費を見積もってみると高額となり、この制度がなければ実現はできなかった」とのこと



店内

です。ただ、認知度が低く、これを知っていれば助かる人が多いと思われるため、地域の関係機関への周知や機関からの積極的なPRをしてほしいとの要望をいただきました。

### 3 お店を生まれ変わらせるための事業計画

「商店街事業承継支援事業」を活用するためには事業計画が必要です。これもひとつの機会と、2人で知恵を出し合ってこれからのお店の計画を練りました。

#### ①「お茶して学んで、わくわく」というコンセプト

2階はカルチャースクールとし、プリザーブドフラワーやベビーマッサージ、スマートフォン教室など気軽に楽しく学べるクラスを開講して、1階のカフェにも若い新規のお客さんを誘導することを狙いました。「お茶して学んで、わくわく」というコピーもつくり、内装もそれにふさわしいおしゃれで落ち着く雰囲気に変更しました。

#### ②店名変更とロゴデザイン

同時に店名も変更しました。今までの「four leaf」という名前は、お客さんに覚えられておらず、いつも「スーパーの前の喫茶店」などと呼ばれていました。そこで思い切って、隣のうどん店が「くらら」であったことから、呼びやすく記憶に残りやすい「ハイジ」に決定しました。新たにロゴもデザインしてもらい、魅力的な店頭になりました。

#### ③名物メニューとしてのカレーとランチ

メニューは、従来はモーニングと喫茶のみの営業でしたが、新規客を呼び込みやすいよう、名物メニューとしてこだわりカレーを提供することにしました。カレーは高谷さんが知人のインド料理店店主から学び、数種類のスパイスを使ったこだわりのカレーを開発しました。さらにハンバーグなどのランチも提供するようにし、新規客のニーズを取り込むように工夫しました。



メニュー

### 4 これからも工夫を重ねていく

このようにして生まれ変わった Cafe&Culture ハイジは、客層が若返り、新規のランチ客も集めることができました。とはいえ人通りは依然として少なく、業績面ではまだ課題があります。リニューアル後も、カルチャースクールの集客状況を見ながら、学習塾としての活用に転換するなど、臨機応変に工夫をしてきました。

最近では新型コロナウイルスの影響も多大です。お店での飲食に限らない商品づくりの必要性を感じ、斎藤さんは以前から構想していた商品開発にも取り組み始めました。「玄米麴」を使った自家製甘酒を使った「甘酒バナナスムージー」「薬膳甘酒」などのドリンクです。甘酒ながらもクセがなくスッキリとしており、誰にでも飲みやすい味わいです。「飲む点滴」と言われる甘酒ですが、玄米麴を使っているためさらに栄養価が高いことも魅力です。



試作品の玄米麴を使ったドリンク、左から柿スムージー、バナナスムージー、薬膳甘酒

今後は、Cafe&Culture ハイジの新たな柱として健康新メニューを充実させたいとのこと、テイクアウトや通販などでの展開も期待されます。

(PLAN-C 齋藤 千佐子)



高谷さん(左)と斎藤さん(右)

#### 店名 Heidi(ハイジ)

代 表：高谷 浩司  
住 所：尼崎市杭瀬本町2丁目12-16  
電 話：06-6487-2252  
営業時間：平日 6時30分～15時30分  
17時～19時  
土日祝 8時30分～12時  
定休日：日曜・隔週土曜日

# 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2店舗が開店しましたのでご紹介いたします。



**店舗名**

## ブランジェリー メロ パン製造販売

- 商店街・小売市場名 湊川公園東
- 住 所 神戸市兵庫区荒田町1丁目10-3
- 電 話 078-515-6579
- 開 業 日 令和2年10月16日

**お店の自慢ポイント**

当店は湊川公園駅から徒歩3分程の湊川リビングストーリーの中にあります。対面販売をしており、地域の方とのコミュニケーションを大切にしています。パンの種類は菓子パンからハード系まで揃えており、一番人気は品質の良い材料で作ったカスタードクリームをたっぷり詰めたクリームパンです。お子様からご年配の方まで幅広く楽しんで頂いております。

**店舗名**

## リオス ラ・モール芦屋 小売業

- 商店街・小売市場名 ラ・モール芦屋
- 住 所 芦屋市大原町2-6-125
- 電 話 0797-90-2670
- 開 業 日 令和2年10月27日

**お店の自慢ポイント**

豆乳クリームと太白ごま油を使用、ソフト系ハード系と充実の食パン。クリームパンも大人気。豆乳ホイップを使用したヘルシーなクレープも提供しております。イートインスペースにて、コーヒー等と共にパン、クレープを食べて頂けます。

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 <https://web.hyogo-iic.ne.jp/>  
 E-mail [center@staff.hyogo-iic.ne.jp](mailto:center@staff.hyogo-iic.ne.jp)  
 休業日／土・日・祝祭日・年末年始