

# 素敵なお店と商店街の 事業活用 事例集



若手商人育成事業  
活用事例

## 店舗編

- |   |                                    |                                   |
|---|------------------------------------|-----------------------------------|
| 1 書道教室<br>アトリエカッコ<br>(新宿区)                    | 2 ニット工房<br>さかねあつこオリジナルニット<br>(目黒区) | 3 とんかつ専門店<br>とんかつ 鈴の家<br>(世田谷区)   |
| 4 ハンドメイドアクセサリーショップ<br>Natully ナチュリー<br>(世田谷区) | 5 婦人服店<br>サン・まつみや<br>(豊島区)         | 6 バッグ修理工房<br>バッグ工房ヴィドゥルス<br>(荒川区) |

## 商店街編

- |                          |                      |                    |
|--------------------------|----------------------|--------------------|
| 7 平井親和会商店街振興組合<br>(江戸川区) | 8 京王八王子商店会<br>(八王子市) | 9 二宮商栄会<br>(あきる野市) |
|--------------------------|----------------------|--------------------|



公益財団  
法人 東京都中小企業振興公社



東京都産業労働局



## 起業促進サポート事業を 受講し、大人のための 書道教室の開業をめざす

アトリエカッコは『書を愉しみ、和文化に遊ぶ』をコンセプトに、子どもから大人まで学ぶ神楽坂の書道教室。寺西曜子さんが2018年の4月に開業し、現在60名近くの生徒が学んでいる。

以前は、留学生の通う日本語学校や専門学校の教員、さらにアフタースクール事業で子どもたちを支援する活動に従事してきた。このように日本文化を伝えことや教えることに興味があつた寺西さんは、書道をツールにして和文化や書道アートを楽しめる教室を起ち上げようとして2017年に東京都中小企業振興公社(以下、振興公社)の商店街起業促進サポート事業を受講した。その後順調に準備をすすめ、振興公社の若手・女性リーダー応援プログラム助成事業の採択を受けて翌年4月に書道教室を神楽坂にオープン。

「開業前にターゲットを大人に絞りました。冠婚葬祭などの諸行事をはじめ、まだまだ自筆で名前を記す機会は多くあります。そういったときに恥ずかしい思いをしないですむよう、字を勉強したい人は多いと思ったのです。また忙しい人でも来たいときに自由に学べるよう、チケット制を取り入れました。」と寺西さんは話す。

近隣の書道教室についても下調べをし、他店との差別化やターゲット設定など準備はしっかりと行つてきただつもだったが、当初の思惑は大きく外れた。まず裏目に出了のがチケット制。6回と12回の授業が受けられる2タイプを発行したが、多くの生徒は回数券を使い切ると満足して教室に足を運ばなくなつていていた。

さらに有効期限は1年と定めているものの、月に受講する回数に決まりはないかったため、受講がなかなか進まず、結果的に新たなチケット購入にもつながりにくかつた。

子どもの書道教室に対する問い合わせもあつたが、ターゲットを大人に絞っていたため、まだ準備ができていない」と断つっていた。

## 専門家のアドバイスを受けて 大きな方向転換を図る

新規顧客が獲得できず既存顧客も減り続ける中、藁にもすがる思いで商店街



起業促進サポート事業を受講した際に

指導を受けた講師にアドバイスを求めたのは、開業して半年以上が過ぎた頃だった。現状を確認して今後の課題を抽出したが、それ以前に改善するポイントはいくつもあった。まず指摘されたのは、アトリエカッコという屋号が何の教室かが伝わりにくいこと。そのため屋号は残しつつ、全面に「神楽坂書道教室」とは語うこととした。

またコース内容やクラスも『生徒』がこの教室で何を得たいか』というニーズに応えられるよう、再検討する余地があった。そこで、子どものための書道教室を2019年4月から開講。アフタースクール事業で子どもたちを支援する活動に従事してきた寺西さんは、書道教室の中に子どもが楽しめるワークショップなども取り入れることで、すぐに子どもたちの心をつかんでいった。

さらにチケット制を定期的に教室に通うための月謝制にすることで、既存顧客が定着し安定した売上の確保につな

がった。

チラシやホームページの見せ方について指導を受けることで、教室の内容がすぐに伝わり、興味が湧くようなものになるように刷新を図った。

「アドバイスを受けたことで、今まで見づらかったチラシが一新されました。

表紙には教室のイメージがわくような写真と『神楽坂書道教室』の案内を、裏表紙には自己紹介などを載せました。また、中面には筆で5つの丸を描き、そこ

にコース名と内容と月謝などを手書きで掲載しました。筆文字のチラシはインパクトがあり、すぐに書道教室だとわかるものに仕上がりました。そしてすぐにポステイニングを実施。またビルの1階にチラシが自由に取れるボックスを置かせてもらいました。」



## 書道教室を超えて 事業を多角的に展開

チラシやホームページページを大きく変えたことで次第に生徒が増えていき、それに伴い教室の稼働日を増やすことも検討。可能な限り空き時間を無くして多くの生徒が学べる体制を整えた。その結果、10名に満たなかつた生徒数がその後約1年で60名近くまで増え結果を出しができた。生徒がたくさん集まる日

は、教室が満席状態になるという。

またアトリエカッコでは書道教室だけに留まらず、アートと書道の実力を活かして商品や店舗のロゴマークや御朱印の提案、看板の文字制作など多角的に展開。受注は企業のプランディングやノベルティグッズ、店舗の壁紙やタペストリーなどに広がっていった。

また、今までプレゼンテーションや見積提案などの営業ノウハウを学ぶ機会がなかった寺西さんは、専門家のアドバイスを受けながら一つ一つ学んでいった。

「教室を軌道にのせることができたのは、振興公社の専門家によるアドバイスがあつたからだと思います。そのおかげでピンチを乗り越え、これから教室経営に希望を持つことができました。」と寺西さんは話す。

今後は書道教室に力をいれながらも書家としての活動の範囲を広げ、更なる集客と売上アップを目指していく。



## Information

店名／アトリエカッコ  
業種／書道教室・筆文字デザイン  
所在地／新宿区白銀町1-15 SEKビル5F  
営業／定期コース大人クラス  
10:00~12:00 14:00~16:00 18:00~21:00  
定期コース小中学生クラス  
16:00~17:00 17:15~18:15  
電話／070-3246-2018  
HP／<http://atelierkakko.jp>  
【活用プログラム】商店街起業促進サポート事業  
商店主スキルアップ事業 商店街パワーアップ作戦





## すぐに効果を発揮した 専門家のアドバイス

アパレル関連の企業でニットのデザイナーとして勤務し、オートクチュール等の技術を磨いてきたさかねあつこさん。30年ほど前にニット専門のオーダーメイドのアトリエ「さかねあつこオリジナルニット」を起ち上げ、その後、現在の店舗の形態に。女優の八千草薫さんなど著名人も愛用し、リピーターも獲得できましたが、顧客の拡大は伸び悩んでいた。そのような中で、主人の提案もあり、編み物教室を店舗内に開業。雑誌などに生徒募集の広告を出したが、期待していたような反響は得られなかつた。

ニットのオーダーメイドも教室の生徒数も増えない中、たまたま区役所で見つけたのが、振興公社の商店主スキルアップ事業・商店街パワーアップ作戦のチラシだつた。

「専門家が来てくれて、様々な経営改善策のアドバイスを受けられることができました。費用は無料と書いてあったので、申し込みました。」とさかねさんは振り返る。

数日後、振興公社から連絡があり商店主スキルアップ事業を実施、アパレル関係に強い専門家が来店し、今の課題整理を行い、改善提案のレポートなどを作成した。改善提案の中でも実践したのは店舗の前に編み物教室の看板を出すこ

## 生徒への説明ツールと 料金体系を改善

引き続き商店街パワーアップ作戦に申し込み、専門家のアドバイスを受けて実施したのは、問い合わせ客に教室の案内ができるツール作りだつた。

「今までには店内に陳列してある作品などを例に、この教室で学べばどんなものが編めるようになるかを説明していましたが、説明用ファイルを作成してもう少し詳しく伝えられるようにしました。」とさかねさん。

ファイルにはマフラー、バッグ、帽子など基本コースから応用コースまで難易度別に様々な作品の写真と共に材料や制作にかかる日数などを明示し、ここで学べば自分がどこまで編み物が上達できるかが、イメージできるようになつていて。さらに改善したのは料金体系だった。以前はチケット制にしていましたが、それを月謝制に改めることで経営が安定した。また、長期の生徒にはフリーパスという特典を加えることによって長く学ぶことに優位性を持たせ、生徒の定着を図つ

とだつた。

店舗は目黒通りに面し、近くにバス停やスーパーがあるため人通りも多いことから、その効果はすぐに表れ、来店して編み物教室のこと尋ねる人が増えた。

た。チラシにもそれらの内容を盛り込み、情報をわかりやすく整理するなど「デザイン」を刷新することで、案内がしやすくなつた。

オーダーメイド一ツを受注するには積極的な営業が必要となるが、それが得意ではなかつたさかねさん。しかし編み物を習いたいと希望する人に対しては、説明用ファイルやチラシを活用することでこちらから積極的に勧めなくとも説明するだけで生徒獲得につながつていった。

## インスタグラムやDMなどにもきめ細かい助言

同時にSNS関係も強化。インスタグラムにニット作品を掲載することでたくさんの方々のフォロワーを獲得し、編んでいく作品の投稿も増やした。さらにインスタグラムとホームページとを連動させ



さかねあつこさん

「様々なアドバイスを専門家の方からいただきましたが、同じアパレル専門の方でしたので通じるものがあり、こちらも具体的に相談することができました。」とさかねさん。

その結果、商店街パワーアップ作戦を利用する前と比べ、編み物教室の生徒数は順調にアップ、売上も伸びたという。

## ニット販売でも受注アップ

また、来なくなつた生徒へのDMでのチラシ送付や、やがて生まれてくる赤ちゃんのために手編みを習っていた生徒には出産後お祝いカードを送付するといったきめ細かい対応などについても専門家から助言が加えられていった。

その他、インターネットでの口コミやホームページに対してもアドバイスがなされた。

また、来なくなつた生徒へのDMでのチラシ送付や、やがて生まれてくる赤ちゃんのために手編みを習っていた生徒には出産後お祝いカードを送付するといったきめ細かい対応などについても専門家から助言が加えられていった。

同時にSNS関係も強化。インスタグラムにニット作品を掲載することでたくさんの方々のフォロワーを獲得し、編んでいく作品の投稿も増やした。さらにインスタグラムとホームページとを連動させ

ることが自然に教室のアピールにつながり、編み物教室やオーダーメイドの問い合わせが増えていった。「パソコン関係はあまり得意ではありませんでした。が、親切に教えていただき、自分で写真もアップできるようになりました。さらには効果的な写真の撮影法についてもご指導をいただきました。」とさかねさんは話す。

その他、インターネットでの口コミやホームページに対してもアドバイスがなされた。

また、来なくなつた生徒へのDMでのチラシ送付や、やがて生まれてくる赤ちゃんのために手編みを習っていた生徒には出産後お祝いカードを送付するといったきめ細かい対応などについても専門家から助言が加えられていった。

今後はみんなで楽しく、和気あいあいとした雰囲気を大切にしながら、本格的な編み物の技術が身につけられる魅力的な教室を目指していきたいと今後の抱負を話してくれた。

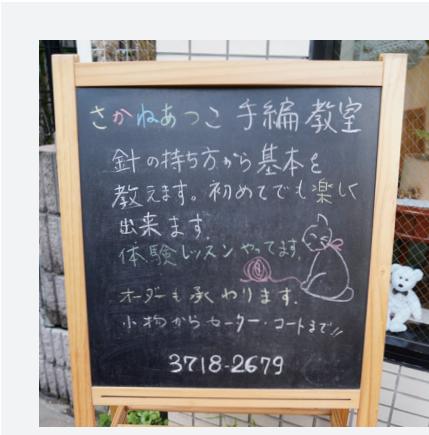
消費増税に伴い、専門家に相談し、月謝の値上げを実施したが、心配していた生徒からのクレームは全くなかつたという。

今後はみんなで楽しく、和気あいあいとした雰囲気を大切にしながら、本格的な編み物の技術が身につけられる魅力的な教室を目指していきたいと今後の抱負を話してくれた。



## Information

店名／さかねあつこオリジナルニット  
業種／編み物教室・オーダーニット販売  
所在地／目黒区八雲1丁目5-6  
プライム都立大学1-B号  
営業／11:00～19:00  
電話／03-3718-2679  
HP／<http://www.sakaneatsuko.com/>  
【活用プログラム】  
商店主スキルアップ事業  
商店街パワーアップ作戦



## 常に不安を抱え続けてきた 店舗経営

小田急線祖師ヶ谷大蔵駅北側に広がる祖師ヶ谷商店街。メインストリートを曲がってすぐの場所に鈴木章夫さんが営む「とんかつ鈴の家」がある。

「学校を卒業し、5年間とんかつ屋で修行した後に独立したのは1977年。もう40年以上ここで商売をしてきました。」と話す鈴木さん。

朝は開店の11時半に合わせ、10時から仕込みに入る。出前も人気で学校や会社の会議のために20人前や40人前の料理を届けることも少なくない。

客層は高齢者から若い世代まで幅広く、最近はグルメサイトを見て訪れたのか、初来店のお客様も増えてきた。

経営的に大きなピンチに出会ったことはないが、とんかつ屋は、他の飲食店と異なり、メニューで応用が効きにくい。また揚げ物はお客様が年を重ねると来店頻度が減っていく傾向にあり、常連客を確保しにくいことをいつも危惧してきた。さらに飲食業という浮き沈みの激しい業種であることで鈴木さんの不安は大きかったという。



## 3時間が短く感じた 商人大学校の講義。 学んだ内容を即、店舗改装に活かす

そのような中で2018年の夏に知ったのが、振興公社の商人大学校飲食店コースだった。商店街の回覧板に受講生募集の案内が添えられていたのがたまたま目に止まった。

「今まで無我夢中で仕事をする中、どうすればお客様に満足いただき、また利益も出せるのか、一度、商売についてしっかり勉強してみたいと思つていました。講座内容を見るとどれも興味深いものばかりでした。しかも開講日が定休日の火曜日だったので迷うことなく申し込みました。」

一回一回の講座を受ける中で、今まで持ち続けてきた不安が解消していく手応えを感じた鈴木さん。講師が話す内容は一言でも聞き漏らすまいとメモを真剣に取つた。また、そこで語られる様々な店舗経営の課題は、一つひとつが自分の店に当てはまり、その改善策はすぐにでも実践したいのが多かったと話す。

学校を何十年も前に卒業し、長時間集中して話を聞き続けることができるか、心配していた鈴木さんだったが、講義時間の3時間はあつという間に終わり、いつも「もっと学びたい」と思ったという。また講義は、ただ聞くだけではなく

つの店舗を例にして、受講者が店主になつたつもりで様々な意見を出しあう「事例研究」などもあり、飽きることはなかつた。また自分と同じように問題意識を持つて参加した受講生ばかりで、すぐに打ち解けることができた。

商人大学校の基礎講座が終わって、すぐ鈴木さんが取り組んだのは店内の改装だった。様々な講師の話に共通していたのは、店内に入ったときにお客様が好印象を感じる店づくりだった。そのため、今まで以上にスッキリと清潔感のある内装に変えた。それに伴い、メニューも毛筆が上手な友人にお願いし、味わいのあるものに刷新した。

壁紙には、シンプルな色合いの中に角度を変えると光つて見えるハートマークがところどころに施してある。そのことに気づき、楽しそうに他のハートマークを探そうとするお客様も中にはいる。それは少しでも和やかにすごしてほしいとの思いで鈴木さんが発案したものだ。



鈴木章夫さん

鈴木さんは商人大学校を修了後、商店主スキルアップ事業も依頼した。「最初に専門家の方が訪問してきた際には、今まで感じてきた悩みなどを率直にお話ししました。それに対して具体的なアドバイスをいたいたたいたのですが、どれも的確なマーケティング戦略でさすがに飲食

このようなどころにも商人大学校で啓発され、自分なりに工夫してみようという意欲が注がれている。



## 専門家からの戦略的な提案に感銘。 学ぶことで痛感した 自分自身を向上させる大切さ



それに加えて、商人大学校や専門家派遣で学ぶことで自己啓発し、人生が豊かに、有意義になっていくことを感じた。また、漠然と生活のために料理を提供するのみではなく、常に向上心をもつて生きる素晴らしい体験できたことが、大きな成果だったという。「おじいちゃん、一生懸命、勉強しているね」と孫から言われるよう、今後も学ぶことを続けていきたいと抱負を話した。

をメインにコンサルティングを行つてきました方だと感銘を受けました。」

それに加えて2度目の訪問の際には前回ヒアリングした内容に基づいて、売上アップ、集客アップに対する戦略が提案されており大きな感動を得た。

しかし、家族経営であるため病気やケガのリスク等、すべての不安が解消したわけではなく、危機感を持っている。

そのような危機意識の軽減を図るために、鈴木さんは機会があればまた商人大学校で学び、一つ一つ積み重ねて仕事に活かしたいと考えている。

それに加えて、商人大学校や専門家派遣で学ぶことで自己啓発し、人生が豊かに、有意義になつていくことを感じた。また、漠然と生活のために料理を提供するのみではなく、常に向上心をもつて生きる素晴らしい体験できたことが、大きな成果だったという。「おじいちゃん、一生懸命、勉強しているね」と孫から言われるよう、今後も学ぶことを続けていきたいと抱負を話した。



## Information

店名／とんかつ鈴の家  
業種／とんかつ・揚げ物  
所在地／世田谷区祖師谷3-33-2  
営業／11:30～14:30 17:00～21:00  
電話／03-3484-0447

【活用プログラム】  
商店主スキルアップ事業  
商人大学校





## 会社員として働きながら 商品を制作し販売

キャロットタワーや三茶パーティオなど、華やかな駅前から一歩入った静かな通りにある「Natully(ナチュリー)」は2019年に杉山めぐみさんが開業したアクセサリー店。店名は、Natural(自然の)とBeautifully(美しく)の調和に由来し、その名通り、販売するアクセサリーは天然石やパール、珊瑚といった自然の美しい素材にこだわっている。

コンクリート打ちっ放しの壁面とスケルトンの天井が洗練された雰囲気を醸し出す店内には数多くのアクセサリーが並び、工房も併設。ほとんどの商品がこの工房から手作りで生まれている。来店するお客様は30代から40代までの女性が多く、素材を厳選したシンプルで『大人かわいい』デザインが好評を得ているといふ。

前職では不動産関係の会社でプロパティマネジメントなどに携わっており、アクセサリーやファッショングループの仕事に携わった経験はなかった。「不動産関係の仕事は、どちらかといえば男性中心で殺伐とした雰囲気があつたので、週末にはその気持ちを癒すように自分のためにアクセサリーをつくるようになりました。それをつけて会社に行くと評判が良く、『売れるのでは?』と言ってくれる人も出てきました

## 「東京都チャレンジショップ 創の実自由が丘」に出店

本格的にアクセサリーの制作・販売を生業にすることを決心したのは、2011年。会社を退職してインターネット上に店をオープン、ネット、百貨店での催事販売を活動の中心としていった。

「その後、卸売りに力を入れ、直接販売する機会が減ると、以前、百貨店で買っていたお客様から『実店舗での販売はもうしないのですか』といった問い合わせもあり、店舗を持つて販売したい」という気持ちが少しずつ大きくなっていました。」と杉山さんは話す。

そういった中で出会ったのが振興公社だった。ツイッターで偶然、東京都

を販売してみようという気持ちが芽生え、下北沢のレンタルボックスなどに出品。予想以上に手応えを実感したため、彫金の学校に通い、美しい仕上げ方の他、材料の仕入れ方法などを学んでいった。その後、百貨店の催事イベントなどにも出品し、経験を重ねていった。

た。」と杉山さん。





杉山めぐみさん

チャレンジショップ創の実自由が丘の出店者を募集していることを知り、すぐ応募。審査の結果、2018年にその1期生として出店が決まった。ここでは公募で選ばれた3人に対し期間を区切り場所を提供、店舗運営や販売の機会を提供し、独立開業に対する専門家の指導も隨時行われていた。

そこで杉山さんが感じたのは、店舗を運営することの大変さ。今までネットショッピングやイベントなどで販売の経験は多少あったものの、実際にショップを開店することで商品の陳列の仕方や看板のデザイン、そしてお客様を飽きさせない工夫なども行う必要があった。

しかし、定期的に専門家のアドバイスを受けながら、店舗運営をする機会は非常に得るものが大きかったという。チャレンジショップで出会った2人は異業種ではあったが、独立した店舗を持ちたいという志は同じであり、連帯感も生まれた。また、杉山さんは他の2人に対する専門家のアドバイスも自分のことど

受け止め、積極的にノウハウを吸収していった。そして、その経験を経て2019年2月に現在の店舗をオープン。



## 専門家のアドバイスを受けて商品をブラッシュアップ

「チャレンジショップを卒業すること

で苦楽を共にした仲間がいない不安は

ありました。商店街パワーアップ作戦を利用することで、チャレンジショップ時代に関わりのあつたファッショングネスの専門家から継続的な支援を受けられることがわかり、安心しました。オープン1ヶ月前には振興公社から助成金を受けることができ、開業時の資金繰りにも少し余裕ができました。チャレンジショップでの経験を踏まえて、オープン前に近隣ヘポステイングを行ったところ、オープン当日には多くのお客様がチラシを手に来店してくれて、とても

うれしかったのを覚えています。」

今は、近隣の住民がふらっと訪れたり、何回か来店したお客様が定期的に商品を買いに来るなど客足は安定している。

開店後に専門家より受けたアドバイスのひとつに、ジュエリーでつくるメガネチェーンのブラッシュアップがあった。

この商品は、開店した直後の母の日に

お客様から作ってほしいというリクエストに応えて商品化したもの。それを渋谷のヒカリエのイベントでも出品し、好評を得ることができたが、2019年のギフトショーで展出するに際しては、さらにパッケージデザインについてのアドバイスを受けた。その結果、ギフトショーでも納得できる成果を出すことができた

という。これを契機に杉山さんはギフトとなるようなアクセサリーの制作・販売にも意欲を持つようになった。

今も専門家のアドバイスは2ヶ月に1回ペースで継続。「SNSで発信する際はアクセサリーを身につけた画像を掲載していく」といった指導も実践している。前回指摘を受けた点を実践し、その結果を踏まえ新しいアドバイスを受けている。継続した支援を受けられることで効果を実感したり、気づきを得ることも多いという。

今後も振興公社の事業を利用していくながら、地域に愛されるお店作りを目指していくぞう。



## Information

店名／Natully(ナチュリー)

業種／アクセサリー

所在地／世田谷区太子堂4-18-4

TS三軒茶屋101

営業／11:00~19:00

電話／03-3418-5600

HP／<https://www.natully.net/>

【活用プログラム】

商店街パワーアップ作戦

東京都チャレンジショップ創の実(自由が丘)





## 『おばあちゃんの原宿』で 2代目が奮闘

JR山手線や都営地下鉄三田線の巣鴨駅近くに位置し、「おばあちゃんの原宿」として親しまれている巣鴨地蔵通り商店街。その入り口からすぐのところにあるミセスファッションの店舗が「サン・まつみや」だ。通りを挟んで本店と東店がある。

オープンは1981年。現在、店長として活躍しているのが尾崎朋子さんだ。「開店した年に私が生まれましたので、まさにこの店と共に育ってきました。両親が店を切り盛りするなか、小学生の頃から商品の値札づけや接客なども手伝っていた記憶があります。」と話す。

しかし、当初から店を継ぐ意思があつたわけではない。大学は美大に通い卒業後も大手家電量販店に勤めながら、創作活動に打ち込んだ。その後結婚し2012年から今の仕事に就くことになったという。

「子どもの頃から店のことはよく知っているつもりでいましたし、大手家電量販店で働いていたこともあり、接客なども訓練されていましたから、自分も問題なく対応できると思っていました。でも、それが甘いことにすぐに気がつきました。」と尾崎さん。

今まで身につけてきた販売のテクニックは通用せず、スタッフに仕事を指

示する際にも自身が伝えたいことがきちんと伝えられないジレンマがあった。また何をどれだけ仕入れれば利益が上がるかなども見当がつかなかつた。

## 商店主向けのセミナーで 実践ノウハウを学ぶ

わからないことが山積する中、いろいろな人に小売業について勉強したいと相談をもちかけていたという尾崎さん。そ

ういった中で近隣の店舗から勧められたのが振興公社の事業だった。そして2016年からは「商人大学校」を受講。購入に結びつく実践的な接客の仕方や効果的なディスプレイの方法などを学び、即、自分の店で実践した。その中でスタッフにも店舗をより良くしていきたいという思いが少しずつ伝わっていった。また一つのテーマについて受講生同士のディスカッションも活発に行われ、発想や視点の違いに気づき、それも今後の販売戦略を考える上で役立った。その間、専門家から直接アドバイスを受けられる商店街



パワーアップ作戦も活用し、商品の陳列方法やシフト管理などについても指導を受けてきた。その結果、入り口部分には開放感を、店頭商品にも日々変化を持たせることで、お客様が入りやすく、興味を喚起させるよう工夫した。

また振興公社のデータ活用促進支援事業のサポートを受けてPOSレジも導入。今まで時間が掛かっていた売れ筋商品の分析がスマートにでき、それがそのまま仕入れに役立つようになった。

商人大学校が修了した後に財務や経理関連の知識を知つておく必要があるという思いから、2018年には「事業承継塾」にも参加。経営者として必要なスキルを1つずつ身につけていった。

## 専門家とともに 課題解決に挑む

経営者の視点を持つようになつたこ

とで、自分がどういう店を作りたいかを改めて考えた尾崎さん。専門家の助言により『クレド』を作成することにした。経営理念や企業が大切にしている信条やポリシー、そして自身のありたい姿や数年後の目標売上などを簡潔に記しました

クレドは、今では尾崎さんが迷ったときの『道しるべ』になっている。

現在では2ヶ月から3ヶ月に1回程度で専門家の先生にアドバイスを受けています。過去2年分と毎月の売上を比較できるグラフを作成し、月々の増減理由を検証することで売り上げが上がる要因と下がる要因を分析しています。

また、POSレジ導入で売れ筋のメーカーや商品、利益率が一目でわかるようになつたので、「そういう数値をどのように経営に活かすかについても専門家に相談しています」と話す。スタッフのシフトや商品の管理も助言を受け、改善を進めている。それとは別に今、抱えている問題などもその都度で相談でき、心強い存在となつてている。

振興公社の様々な事業を利用することで、尾崎さんは自分のビジネス感覚が以前と比べて磨かれていたことを実感している。様々な学びと交流の中には新鮮な刺激があり、それが感度を高めていたという。

そういった尾崎さんの変化に店舗のスタッフも影響を受け、改善に対する意

欲を高めてくれるようになった。

現在、東店は「巣鴨で一番のズボン屋」をキヤッチフレーズに掲げ、幅広い品揃えを訴求。面倒な丈詰めが不要な長さのパンツや腰が曲がったお客様が安心して履けるよう、後ろ股上を長くした『ランパンツ』の他、握力が低下したり、治療やリハビリ中でも履きやすい商品を揃えている。また試着室は椅子や車いすに座つたまま試着ができる、体が不自由な方のためにはスタッフが着脱をサポートするなど本店ともども『おばあちゃんの原宿』という市場ニーズに緻密に対応できる店舗運営を心掛けている。

今後は、スタッフとのチームワークを高め、得意分野を伸ばしながら、お客様一人ひとり寄り添えるサービスを目指していく。



## Information

店名／サン・まつみや  
業種／婦人服店  
所在地／豊島区巣鴨3-20-15  
営業／9:30～17:00  
電話／03-3949-1695  
HP／<https://www.sunmatsumiya.com/>  
【活用プログラム】  
商店街パワーアップ作戦  
商店主スキルアップ事業  
商人大学校





**ホームページ作成から  
営業戦略まで多角的な  
支援が成果を上げる**

バグ修理工房

**バッグ工房  
ヴィドゥルス**

荒川区（荒川銀座商和会商店街振興組合）

## ■ 店舗のホームページが消失

祖父母の代からここ町屋の地でかばんの製造や販売を當る家に生まれた齋藤賢司さん。

自身も店を繼ごうと学校卒業後は、かばん店内に就職して修行し、「作る・売る」の技術を身につけてきた。そして家業を承継し業務をかばんの加工とフルオーダー、リメイク修理に絞った店舗にした。店名も「齋藤カバン店」から「バッグ工房ヴィドゥルス」に変えた。ヴィドゥルスはラテン語で「革の袋」という意味があり、山羊・羊などの動物の皮を鞣し、革にしたという袋がモチーフになっている。

従業員は奥様と2人。「妻は、もともと縫製の技術があり、結婚前からブルゾンなども良く作ってくれました。店ではリメイク修理とフルオーダーの作業を任せています。」と齋藤さんは話す。

振興公社との出会いは奥様が商人大学校を受講したことから始まる。個店を夫婦で続けていく上で、不安を感じ、今後のために学んでおいたほうが良いと考えて参加したという。

「その頃、ホームページのデータが私のミスでサーバーを更新した際に消えてしまつたのです。そこからの依頼もありましたし、今まで時間をかけて内容の濃いものにしてきたつもりでしたのでショッ

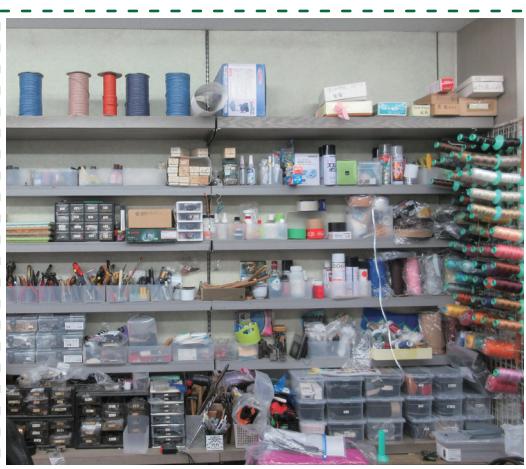
クでした。」と齋藤さんは振り返る。

途方にくれた際に思い出したのが、振興公社の商店街パワーアップ作戦だった。「新しくホームページをゼロから作るなら、スマートフォンの閲覧者に対応したものを作りたい。」と思った齋藤さん。

その要望に応じて支援がスタートした。

## コンセプトから 価格の表示まで改善し、 受注も回復

支援ではまず課題を整理し、コンセプトの見直し、ホームページのリニューアル、働き方の変革を進めていくことになった。コンセプトの見直しでは同店の歩み・齋藤さん夫婦の人柄など強みと弱みを整理し、特別な想いを持つかばんや



お気に入りのバックの修理、ブランドバックを今のデザインにリメイクするなど、他店では断られるような様々な文に技術の高さできめ細やかに対応できること、修理を終えたバッグを手にしたお客様の声・感想などを訴求した。

斎藤さんの技術力の高さを示すのが、ミニミニランドセル。「子どもたちが小学校を卒業する時にランドセルの素材を使ってミニチュアサイズを作る業者はいますが、うちでは細部までものランドセルと同じように再現します。あくまで技術の高さを知つていただくために紹介しています。」お客様の思い出のバッグを大切にしたい、という印象が伝わるようなページ・お店にすることをアドバイスした。



ホームページのリニューアルではコンテンツ内容だけではなく、検索で上位に来るよう、SEO対策についても手が打たれた。またユーザーがどういうところを見て離脱しているかを分析し、内容のチェック、改善も細かく行われた。

「自分でホームページを作った経験があり、専門用語も知つていましたので、ある程度はわかっているつもりでしたが、それは既に昔の常識であることに気づかされました。」

さらに価格表に対しても再検討し、サンプル写真とともに掲載し、よりシンプルでわかりやすい表示に変えた。また、納期を選択制にし、短納期対応の場合は割増料金を設定することで、お客様に納得いただいた上で客単価が上がると共に、スケジュールの見通しも立てやすくなつた。

これらの取組を通じ、売上は新しいホームページを立ち上げる中で徐々に回復していった。

## 会計の電子化や休日の設定まで幅広く支援

新しいホームページを立ち上げることで遠隔地だけではなく、たまたま地元地域でこの店舗のことを知つたお客様も増加。2019年末現在で売上は旧ホームページ時代を上回り、リメイクは、3ヶ月待ちの状態となつていい。

さらに経理の効率化についても指導を受け補助金を活用して、電子会計システムも導入。その結果、日々の現金締め・帳票入力作業が軽減されると共に、年末調

整もスムーズに行われるようになつた。

多忙な日々が続く中で課題になつたのは休日の取り方。納期による価格設定・会計システム導入による省力化に加え、店舗の来店客数・問合せが少ない日時を集計するようアドバイスし、生活リズムなども考慮した上で毎週月曜日を定休日にすることもできた。定休日をきちんと設けることにより、仕事とプライベートのメリハリもつき、モチベーションの向上にもつながつていいという。

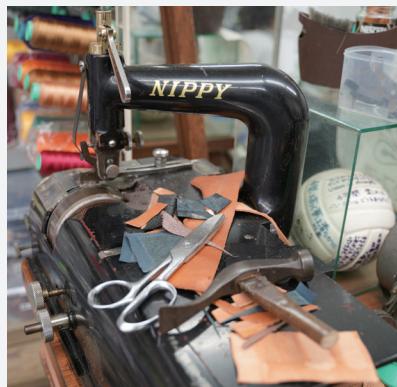
「ホームページの制作から価格、働き方まで支援していただき、本当に感謝しています。今後は、これを基板にオリジナルバッグの製造や販売なども考えていいたい」と斎藤さんは展望を話す。



斎藤賢司さん

## Information

店名／バッグ工房 ヴィドウルス  
業種／バッグリフォーム・リメイク・  
かばん修理  
所在地／荒川区町屋3-8-20  
営業／10:00~20:00  
電話／03-3895-4035  
HP／<https://vidulus-bag.com/>  
【活用プログラム】  
商人大学校  
商店街パワーアップ作戦



# 平井 親和会 商店街 振興組合

(江戸川区)

「一店逸品運動」で店舗同士の結束が強化。

商店街に新たな活力を生み出す

平井親和会商店街振興組合  
公認キャラクター こーた君



専門家を招いての勉強会で  
インバウンドに成果

平井親和会商店街振興組合(以下、平  
井親和会)はJR総武線平井駅前からメ  
インストリートに沿って伸びる商店街。

江戸川区最古の商店街で、歴史と伝統を  
持ちながら、若い世代が新しく立ち上げ  
た店も増えている。

平井親和会は長年、夏まつり・歳末  
ビッグセール、春と秋には驚くほど低価  
格の商品を提供する「びっくり市」と  
いったイベントを行ってきた。そして、  
より一層活気のある商店街を目指して  
振興公社の商店街パワーアップ作戦を  
申込み、15年ほど前から勉強会を実施し  
ている。

そこで得た知識を活かしてインバウ  
ンド対応にも着手し、2018年には平  
井親和会をアピールするDVDや日英  
中の3か国語に対応したホームページ  
を作成。その結果、中国や台湾のツアーリ  
客を招くことができた。こうしたツアーリ  
客はここ数年、銀座や秋葉原にはな『普  
段使い』の街に魅力を感じる傾向にあ  
るため、成田空港から東京スカイツ  
リーや浅草に向かう上で好立地にあ

ることも重なり、平井親和会  
が選ばれているといつ。

アピール方法や  
逸品選びなどにこだわり、  
「いっぴんフェア」を実施

「運動名を聞いて、最初は一つの品を  
選んで安売りをするものだと思ってい  
ました。ところが講師の方の話を聞く中  
で値引きせずに商品やお店の魅力を発  
信していくことの大切さを認識でき  
て、展示やレイアウトの方法も学ぶこと  
ができました。」と平井親和会の濱田守

正理事長は語る。  
勉強会の他に、他商店街の「一店逸品  
運動」の視察などを重ね、2008年に  
第一回目の「いっぴんフェア」を実施。今  
年で12回を数えるようになった。同フェ  
アではリーフレットを発行。参加店おス  
スメの逸品のセールスポイントを店主  
の顔写真付きで紹介するとともに、気軽に  
に来店してもらえるように各種サービ  
スが利用できる「いっぴんクーポン券」  
も掲載している。

今回のフェアで「シバタ薬局」は一包  
にレモン6個分のビタミンCを配合した  
商品を逸品に選んだ。「風邪やお肌の乾  
燥に悩むこの時期、水なしでも美味しい

飲めるこの商品は、子どもや年配の方にも喜ばれるのではと考え逸品にしたところ、勉強会でも好評でした。『一店逸品運動』には長く参加していますが、自身の発想の転換にもなり、大変役立っています。』と土肥店長は話す。



カナリヤふとん店 安田光式さん

「カナリヤふとん店」は「羽根ふとんのリフレッシュサービス」を逸品に。「捨てる場合でもお金がかかるふとんですが、洗浄や充填といった打ち直しをすれば経済的にもメリットがあり、新品同様の気持ちの良い睡眠も得られます。」と店主の安田さんはその魅力を語る。同店は区内でも数少ないふとん店で、「今後も日本の大切な文化であるふとんを後世に残していきたい。」と語った。

「立花屋茶舗」が選んだのは「国産焼きのり」。「今年は歴史的な海苔の大不作となり、通常は有明産・瀬戸内産・東京湾産の海苔を扱っていますが、あえて産地無指定にし、その時々で安くよい品質の海苔を仕入れ、値段を低く抑えた商品を今年度の逸品にしました。お客様にも大変喜んでいただいています。」と田口店長。同氏は商店街の副会長としてこれまで「一店逸品運動」を支えてきた。



### 勉強会を契機に深まつた 店舗同士の繋がり

このフェアでは例年、商店店主自らが務めるガイドの案内で参加店をめぐる「お店めぐりツアーやも開催。それぞれの逸品を試食や体験することで、購買意欲を刺激するだけではなく、実際に店舗を訪れることで次回から立ち寄りやすくなる。また参加店の店主が自らの知識や技術を伝授する「まちゼミ」も開講。参加者は、ふとんの手入れの仕方や花を長持ちさせる方法、お茶の美味しい淹れ方などをこのゼミで知り、暮らしに役立てているという。



「商店街の中でも、隣近所とは話をすることは次第に増え、交流も深めることができます。勉強会では各店舗が選んだ商品に対し、意見を出し合いプラスアップを重ねていくが、お互いがよく知る関係だからこそ、歯に衣を着せず、消費者目線で商品・お店の魅力を引き出す提案しあう場となっている。

「商店街の中でも、隣近所とは話をすることもありますが、離れている店舗の方とは、話をする機会がありませんでした。しかし、この勉強会を契機に気軽に声を掛けられるようになり、勉強会に集う仲間を中心にして、商店街のイベントにも積極的に関わってもらえるようになつたのです。」と濱田理事長。

「今後は一店逸品運動を通して生まれた商店街の連帯を活かしながら、様々なイベントなども盛り上げていきたい。」と抱負を語った。



濱田守正理事長

## Information



### 平井親和会商店街振興組合

店舗数／86店舗 地域／江戸川区平井3-24-10

電話／03-3681-5378

HP／<http://hirai-shinwakai.com/>

Twitter／[http://twitter.com/hirai\\_shinwakai](http://twitter.com/hirai_shinwakai)

【活用プログラム】商店街パワーアップ作戦

## イベントを企画



# 京王 八王子 商店会 (八王子市)

若手組合員を中心  
に「商店街のこれから」  
について考える

京王八王子駅からすぐの場所にある「京王八王子商店会(以下、商店会)」。商店街として組織化されたのは昭和の終わり頃。JR中央線と京王線の2駅が近いことで人通りも多く、会社や学校帰りの人々がよく利用する。「ただ複数の通りに各店舗が散らばっているため、一つの商店街として認識されにくかったようです。」と中國料理店を営む顧興芳(こうしんほう)会長は話す。活性化のために抽選会などを実施したことはあったが、一つの通りに店舗が集まる商店街でないため、イベント会場を確保することも困難だった。

ただ組合員には若い世代も増え、何か新しいことをやってみたいという意見を聞くようになった。そういう中で商店街の調査をもとに活性化策を検討する「商店街リーダー実践力向上塾(以下、リーダー塾)」のことを振興公社の職員から聞き、今後の商店会を担う若手組合員たちに商店街のこれからについて考えてもらう機会になれば、と2018年モデル商店街に手を挙げることになった。



京王八王子駅からすぐの場所にある「京王八王子商店会(以下、商店会)」。商店街として組織化されたのは昭和の終わり頃。JR中央線と京王線の2駅が近いことで人通りも多く、会社や学校帰りの人々がよく利用する。「ただ複数の通りに各店舗が散らばっているため、一つの商店街として認識されにくかったようです。」と中國料理店を営む顧興芳(こうしんほう)会長は話す。活性化のために抽選会などを実施したことはあったが、一つの通りに店舗が集まる商店街でないため、イベント会場を確保することも困難だった。

ただ組合員には若い世代も増え、何か新しいことをやってみたいという意見を聞くようになった。そういう中で商店街の調査をもとに活性化策を検討する「商店街リーダー実践力向上塾(以下、リーダー塾)」のことを振興公社の職員から聞き、今後の商店会を担う若手組合員たちに商店街のこれからについて考えてもらう機会になれば、と2018年モデル商店街に手を挙げることになった。

他の商店街メンバーを招き、  
忌憚のない意見を聞く

「リーダー塾では月に1回程度、数名の理事が集まり専門家と公社職員を交え、今の商店会の課題について話し合いをしました。また話し合いと並行して、千代田区にある会場で実施されるセミナーでは、どうやって課題を整理し、どこに問題があり、どのような解決の方向性があるのかについても学ぶことができました。」と話すのは音楽スタジオを経営する吉澤昌志理事。商店会の次世代を担う若手理事にも今後について考える機会やセミナーで学習した内容は、どれも新鮮で魅力的だったという。



吉澤昌志理事

特に印象に残っているのは、モデル商店街の一つとして他の商店街の方たちに京王八王子商店会を案内した時のこと。他の商店街の方たちと、自分たちならこの商店会をどう改善していくか、何をす

べきかなどのディスカッションを行い貴重な意見を聞くことができた。また同じように他のモーテル商店街も視察。普段はなかなか知ることができない他の商店街の取組を学べ、商店会の活性化を考えるヒントを数多く得られた。

「他の商店街の人々が、自分たちの商店会についてどのように評価分析したかを聞く機会は今までありませんでしたので、一つひとつ意見を真剣に受け止めることができました。」と話すのは、たこ焼きや焼きそば、今川焼の店舗を経営する小林一枝理事。

また、この視察と時を同じくして商店

会の会員向けアンケートも実施。会員は70人を超えるものの、定例会等に参加するメンバーは限られており、今まで多くの会員が商店会についてどんな意見をもつているのかを確認する機会はあまりなかった。会員それぞれがどのようなところに問題意識を持ち、改善していくたいかなどを把握していくために行つたのがこのアンケートだった。



小林一枝理事



杉野友美理事

## 学んだことを活かし新しいイベントを実施



顧興芳会長

### イベントの成功体験がさらに結束を強化

リーダー塾を通して、今まで以上に若手組合員同士の連帯意識は強くなり、お互いに忌憚なく意見を言い合えるようになつていつた。またそれを見守る顧会長らベテラン世代との連携も深めることができた。

リーダー塾が終わる頃、たまたま地元の神社から例年行う祭で「ラボレーショーンをしてほしいとの誘いがあった。神社と隣接する公園を会場にして飲食店などにイベント出店してほしいとのことだった。リーダー塾を修了したメンバーたちは、今まで学んできたことを実践できるチャンスと捉え、企画の準備を始めた。商店会では昼間に定例会を行っていたが、そこに参加できない若手組合員たちが夜、時間を作つてイベントの企画を討議するようになつた。親子でレストラン＆バーを経営する杉野友美理事もそのミーティング

に参加した一人。「この商店会を盛り上げていきたい、という情熱と何でも自由に意見を言える雰囲気に溢れています。」と話す。そのイベントは「ケイハチアートフードパーク」として結実。アーティストやパフォーマーのステージや、ブースで提供される食品を目当てにたくさんの人々が集まり、晴天のもと大成功で終了した。「開催日までにチラシを作つて告知をしたり、ホームページと各店舗のSNSで発信したりするなどしてきましたが、そこでもリーダー塾で学習したノウハウが活かされていきました。」と吉澤理事は話す。

## Information



## 京王八王子商店会

会員数／70名

HP／<https://k8syoutenkai.jimdofree.com/>  
facebook／<https://www.facebook.com/k8syoutenkai/>

【活用プログラム】

商店街リーダー実践力向上塾



## 二宮商栄会 (あきる野市)

古き良き歴史ある  
二宮商栄会



井上泰樹会長

大正時代には浅草よりも早く歌舞伎を鑑賞できた有楽館が落成し、昭和初期に飲食を提供したり、当時としては最先端のカフェも常設していた清香亭と清香荘がオープンするなど古き良き歴史を持つ東秋留。今から半世紀ほど前には二宮商栄会が組織され、地元地域に根付いた商店街として親しまれてきた。また料亭なども多く、ハイヤーを利用して王子方面から来る人も多かったという。

「子どもの頃は30店から40店舗ほどの店舗が並び、人通りも賑やかでした。」と話すのは二宮商栄会の井上泰樹会長。自身も地元で江戸時代から続く和菓子屋の子どもとして育ち、福引や納涼祭で活気づく商店街の風景を見てきた。しかし、昭和から平成へと進むと少しずつ閉店する店が増えていき、2016年にはとうとう加盟店は一桁台となつた。

その理由に挙げられるのは人口減少だ。都心へは通勤圏にありながらも、若い世代を中心に入口が流出。地元密着型の商店街であつたため、それはそのまま買い物客の減少となり閉店を加速させていった。三角くじで商品が当たるイベントを年に1回は実施していたが、昔のような活気を取り戻すことはなかつた。

そういった中で加盟店を増やすために実施したのは会則の変更。今まで物販に限定していた業種の規定を改め、飲食業や理美容店も加入できるようにした。さらにエリアも二宮地区から東秋留地区へと拡大。すでに解散や休眠状態の商店会に所属していた個店に加入を勧めていった。

### 商店街ホームページとSNSの作成を支援

そういう中で浮上していったのが二宮商栄会のホームページ作成だった。「個店でホームページを持つところもあり、それとリンクする魅力的な商店街のホームページを立ち上げることで集客アップが期待でき、同時に加盟店促進にもつながると考えたのです」と井上会長。そんなときに商店街メンバーである村野建設株式会社の村野さんから振興公社を紹介され、2018年からホームページ作成を中心支援がスタートした。

どういったコンセプトで、どのように情報を見つけていくか。月に1回の勉強会には、専門家が訪れて皆の意見を集約しながら進めていった。それぞれホームページに対する好みや主張なども異なっていたが、歴史ある二宮神社の祭りの風景をメインビジュアルに、地元の観光情報なども盛り込みながら、個店のこだわりを語つていく方向へとまとまっていった。個店のホームページ作成などは店主の妻たちも手伝いながら、賑やかに行つた。元々、ほぼ全員が地元育ちでよく知つていていた間柄ではあつたが、商店街として集まる機会はイベント前などに限られていた。しかし、月に1回集い合うことで連帯感も強くなつていった。

それと同時に進行したのはSNSの発信。ホームページとリンクすることで個店の更新された情報が随時発信できることになる。

「あまりパソコンは得意ではありませんでしたが、専門家の先生が気さくで親切に教えてくれました。勉強会は、時には初心者向けのパソコン教室のような



町田幸司副会長

そして、支援から1年後にホームページは完成。これを武器に商業会の加入促進にも熱が入つていった。さらに2019年には個店のホームページ作成へのアドバイスやキャッシュレス対応の勉強会を実施。キャッシュレス対応のニュースはすぐにホームページに掲載し、可能な個店では消費税の増税前に電子決済に対応するようにした。それはすぐに効果を発揮。サイクリングで通るお客様などが電子決済で支払える店舗であることをホームページで知り、来店するようになつた。

### 消費増税と同時に 電子決済にも対応

雰囲気で進められ、SNSで自分の店の情報を発信できるまでになつたのです。」と園芸店を営む町田幸司副会長は振り返る。



石川和人副会長

さらに2018年にはあきる野市全体で実施していた「まちゼミ」にも希望する店舗が参加。石川和人副会長の和菓子店はお菓子作りを学ぶ親子で行列ができるという。もちろん、その情報もホームページとリンクするSNSで発信した。

振興公社とのパイプ役を果たした村野さんは「みんなで取り組み、みんなで覚えて、みんなでノウハウを共有できるホームページが稼働することで、衰退気味だった商店街の未来に希望が持てるようになったと思います」と話す。

また「東秋留地区は自然も豊かで土地も安いので家なども買いやすく、伸び伸びと子供が育つ『子育てしやすい』環境にあります。そこに気軽に買い物ができる店があれば、さらに若い世代が住みたい街になつていくことでしょう。このホームページをきっかけにそういう商店街を目指していきたいと思います。」と井上会長は今後の抱負を語つた。



村野栄一さん

## Information



## 二宮商業会

店舗数／16店舗

HP／<https://www.ninomiyastreet.com>

facebook／<https://www.facebook.com/ninomiyastreet/>

【活用プログラム】

商店街パワーアップ作戦

進め!

# 若手商人育成事業

次世代の商店街の中核を担うリーダーを育成します



## ① 商店主スキルアップ事業 (専門家派遣)

専門家がお店を訪問し、経営内容等を詳しく分析し、今後の方向性や取り組むべきことをご提案します。

## ② 商店街パワーアップ作戦 (専門家派遣)

専門家がお店・商店街に赴き、お店の経営改善や商店街の活性化を応援します。

## ③ 商人学校

小売店、飲食店、サービス業の店舗経営に役立つ実践的な講義を実施します。  
他店の方と交流を通して仲間作りもできます。

## ④ 商店街リーダー実践力向上塾

商店街の活性化計画を策案するために必要な基礎理論や、商店街実態調査の手法を学び、計画立案力と実践力の習得を目指します。

## ⑤ 商店街起業促進サポート事業 (商店街開業プログラム)

商店街で、小売・飲食・サービス業等の店舗開業を目指す方を対象に、ストアコンセプト・資金調達・計数管理・販促などの講義を行います。

## ⑥ 中小小売商業活性化 フォーラム

商店主の経営意欲の増進を図るため、講演会やセミナー等を開催します。

## 令和元年度 進め!若手商人育成事業 活用事例集

編集・発行：公益財団法人東京都中小企業振興公社  
事業戦略部 経営戦略課 地域産業振興係  
〒101-0024  
東京都千代田区神田和泉町1-13  
住友商事神田和泉町ビル9階

電 話：03-5822-7237  
制作・印刷：株式会社タートルライド社



若手商人育成事業

