

商店街の魅力を“明日”につなげ!

新宿区商店会情報誌

新宿商人

あきんど

第2号

2017年1月号

新春対談

活力ある商店街になるために
今、必要なこと

東京都商店街振興組合連合会理事長
桑島俊彦さん

新宿区商店会連合会会長
大室新吉さん

話題のイベントをチェック!

北新宿四丁目商友会

ちびっこまつり

身近な工夫から連帯感へ
商店会力∞
オレンジコートショップピングセンター会
ムゲンダイ





目次

【連載】商店会ちよこつと散歩
第2回 左門町振興会.....3

【特集】身近な工夫から連帯感へ
商店会力∞
ムゲンダイ
オレンジコートショッピングセンター会.....4

【新春対談】
**活力ある商店街になるために
今、必要なこと**.....6
東京都商店街振興組合連合会 理事長
桑島俊彦さん
×
新宿区商店会連合会 会長
大室新吉さん

【連載】話題のイベントをチェック！
第2回 北新宿四丁目商友会
ちびっこまつり.....8

新宿区商店会イベントカレンダー.....9

【連載】「つなぐ」
対談：私たちはこうして店舗を引き継ぎました
第2回「大阪屋化粧品店」.....10

【連載】こだわりの逸品
第2回 大久保基盤店の「カヤの碁盤」.....11

【連載】売上アップ講座
人が集まる店頭ボードの作り方
第2回「ぷりぷり・とろとろ」
オノマトペなら商品の魅力が120%伝わる！.....11

区からのお知らせ.....12

〈表紙の店〉
ニュー花矢 ☎03-3950-7087

シクラメン、カーネーション鉢、山野草、盆栽など鉢ものに力を入れる。生産地と共同開発した培養土「バイオランド」を販売。

- 📍新宿区下落合4-25-19
- 🚶西武新宿線下落合駅から徒歩7分
- 🕒9時～20時
- 📅無休



新宿区商店会情報誌 新宿商人

第2号 2017年1月号(季刊)

発行/新宿区文化観光産業部産業振興課

〒160-0023 新宿区西新宿6-8-2 BIZ新宿

☎03-3344-0701

制作/株式会社JTBパブリッシング

©新宿区文化観光産業部産業振興課

※本誌のデータは平成28年11月現在のものです。発行後に料金、営業時間、定休日、メニューなどの営業内容が変更になることや、臨時休業等で利用できない場合があります。

新宿区商店会情報誌

新宿商人

第2号
2017年1月号

あきんど

商人の街 今昔ストーリー

四谷四丁目商交会

戦後間もなく発足し、昭和23年に現在の四谷四丁目商交會に。新宿通りと外苑西通りが交わる四谷四丁目交差点を中心に広がる商店街。約70の加盟店のうち、飲食店が4割を占める。



昔1964年 四谷四丁目交差点から新宿方向を望む。ビルは3～4階建てで、道路には都電の軌道も見える。 写真/新宿歴史博物館所蔵



今2016年 新宿通りが広がり、高層ビルやマンションが立ち並ぶ。近年、歩道のカラー舗装や街路灯の設置を行った。

明治42年(1909)創業

B 浅野屋そば店

あさのやそばてん

☎03-3351-3903

アットホームな雰囲気
旬を感じる季節限定そばを

日本橋で創業後、大正8年(1919)にこの地に移転。抹茶入りでやや緑色の二八そばは、コシが強く、のど越しもいと評判だ。季節数量限定の芝海老天麩羅そば(1080円)。芝エビを3本並べて揚げたイカダ揚げも旨い。

📍新宿区左門町13-4 🚇地下鉄丸ノ内線四谷三丁目駅1番出口から徒歩3分 🕒11時～15時(土曜は～14時30分)、16時～20時30分 📅日曜、祝日



自慢のそばのほか、一品料理も豊富で、夜はビジネスマンの利用も多い

ブリッとした芝エビの旨味を堪能できる芝海老天麩羅そば。キリッと切れのあるそばつゆも旨い



素材と調理法にこだわる勝川さんご夫妻。冷めても美味しい

明治43年(1910)創業

A 兵庫屋本店

ひょうごやほんてん

☎03-3351-2383

名物のコロッケをはじめ揚げ物や弁当も人気

惣菜や弁当なども充実する肉屋。人気の「四谷名物コロッケ」(140円)は、ジャガイモ、玉ねぎ、牛挽き肉に、塩・コショウをしただけのシンプルな調理法。旨味が強く、そのままでも美味しく食べられる。

📍新宿区左門町3 左門イレブンビル1F 🚇地下鉄丸ノ内線四谷三丁目駅1番出口から徒歩1分 🕒10時30分～18時(惣菜は～17時30分) 📅第3土曜、日曜、祝日



四谷名物コロッケは、男爵イモの中でも厳選したものを使用。揚げたてのホクホク感がたまらない



ジェラテリア ラ・ナポリでは、できたてのジェラートが食べられる

商店会 ちょこっと散歩

【連載】第2回 左門町振興会



明治43年(1910)に設立した大日本茶道学会。初心者の教室も開催

いつもは通り過ぎる商店街も、ちょこっと散歩で新たな発見。

『四谷怪談』で知られるお岩さんを祭る神社仏閣がある左門町振興会。

都会の中で100年超えの老舗がキラリと光る。

明治初期創業

D 宮本商店

みやもとしょうてん

☎03-3351-1855

寺院が並ぶ路地にある酒屋
主人の選りすぐりの1本を

明治に創業した店は空襲で焼けてしまい、昭和20年(1945)頃に現在地に移ってきた。日本酒はもちろん、洋酒、ワインなどが揃い、特に広島地酒・千福が充実している。つまみや菓子も販売。

📍新宿区左門町19-5 🚇地下鉄丸ノ内線四谷三丁目駅1番出口から徒歩7分 🕒10時～20時 📅日曜、祝日



東京進出当時は、ほとんど知られていなかった「千福」を四谷に根付かせたと自負する宮本健司さん

明治27年(1894)創業

C KINOSHITA GAIEN EAST STREET

きのしたがいえんいーすとすとーりーと

☎03-3357-3868

遠方からも訪れる
確かな技術の理美容室

コンテスト優賞・入賞のスタッフも多い理美容室。男性と女性のフロアが分れていて好評だ。カットだけでなく、着付けやメイクなども行っていて、メンズネイルができるのも特徴的。

📍新宿区左門町15-7 GAIEN HIGASHI OGAWA Bld 1・2F 🚇地下鉄丸ノ内線四谷三丁目駅1番出口から徒歩5分 🕒10時～20時(土曜・日曜、祝日は9時～) 📅月曜(祝日の場合は営業)



1階のメンズ専用フロア。「いつまでも美しく、若々しく、青春をして輝いて欲しい」がコンセプト

於岩稲荷田宮神社。お岩さんは良妻だったが、死後200年後に怪談の主人公にされました



お岩さんを祭る陽運寺。悪縁を切り、良縁を招く御利益があるという



身近な工夫から連帯感へ

商店会力∞

ムゲンダイ

新たに誕生したタワーマンションとオフィス。核店舗のマルエツもリニューアルオープンし、オレンジコートショッピングセンター全体に活気がみなぎる。手作り感のあるチラシから各店舗の意気込みが伝わり、季節ごとに仕掛けるイベントで集客アップを狙う。



オレンジコートSC(左)の西側には新宿ガーデンタワー(右奥)がそびえる

アイデアとやる気は負けない
全店が一体となって商機をつかむ

オレンジコート ショッピングセンター会



オレンジコートSC会のマスコットキャラクター「オレンジ君」

マンション2棟と
オフィス需要で来客増

オレンジコートショッピングセンター(以下オレンジコートSC)は、高田馬場と新大久保のちょうど真ん中、諏訪通りの南側に位置し、昭和55年の東京都西大久保地区再開発事業により誕生した。同ショッピングセンター内の店舗で構成されるオレンジコートSC会は、核店舗のマルエツのほか、青果店や精肉店、洋品店、美容室などの個人商店26店が加盟し

ている商店会である。

オレンジコートSCの西側では総敷地面積2万4000㎡に及ぶ再開発が行われ、昨年3月に総戸数361戸のスカイフォレストレジデンスが竣工し、今年3月には地上37階建て、2〜22階がオフィス、23〜37階には363戸の住居をもつ新宿ガーデンタワーも竣工した。「高層マンションとオフィスビルができたことで昼間の来客が増えました。ランチタイムには行列ができる

各店の思いを込めた
手描きのチラシ

店もあります。これを商機ととらえて各店頑張っています」。そう話すのはコスガ薬局の店主でオレンジコートSC会会長の小菅孝太郎さん。昼間人口が約3000人増えるというので、商店会としても期待が膨らんでいる。

商店会では以前からイベントに力を入れており、母の日、七夕、ハロウィン、クリスマスなど季節に合わせた売り出しを行っている。スカイフォレストレジデンス竣工時には、この建物の入居者に的を絞ったチラシを制作するなど、新たな取り組みも行った。

このチラシが独創的だ。運営側が用意した定型の書き込み式原稿依頼書を各店に配り、店側は枠内に自由に店舗のPRやセールスの内容を書く。イラストあり、筆文字あり。手描き原稿だから、各店の意気込みまで伝わってくる。それぞれが独自に企画することでイベントへの参画意識も



小菅孝太郎会長

「オレンジコートSC会は、先代の役員の方々の思いが今に伝わり、現役員の方々の汗の結晶で成り立っていると思います」

会長のオススメ

マネしてOK!

みんなで作るチラシやPOPで集客アップ

オレンジコートSC会で作っているチラシは、見本を参考に各自がセール内容を書く。これならすぐにマネできるので、皆さんの商店会でもやってみてはいかがでしょうか。



部と区の補助金を活用して行った七夕とクリスマスイベントのポスター

スカイフォレストレジデンスの居住者向けに作ったチラシ。各店が配布することで積極的に宣伝活動に参加している



役員の皆さん(左から)／間宮 清さん(外渉担当部長)、吉瀬悦子さん(経理部長)、小菅孝太郎さん(会長)、相沢まゆさん(総務部長)、赤坂 誠さん(副総務部長)



マルエツと共同で行った防火訓練。活動を通してオレンジコートSC会全体の一体感が生まれる

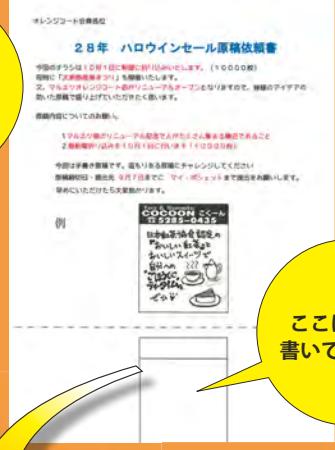
毎月1回の役員会。ここでの活動がオレンジコートSC会の力の源になっている



上／広場を囲むように店があるので、店舗間のコミュニケーションも円滑だ

下／オレンジコートSC内にハロウィンの装飾を行い、賑わいを演出

書き込み式の原稿依頼書を配って…



ここに自由に書いてもらう!



枠内に書き込んだイラストや文字がそのままチラシに!

高まる。

また、各店舗からの情報発信ツールとして店頭POPも統一フォーマットとしている。同じフォーマットにすることで描きやすくなり、見た目にも商店会としての統一感が出る。

「チラシやPOP制作のために筆文字の講習会を商店会で開催し、当店のスタッフも2名参加しました」と美容室SARAの店主でオレンジコートSC会経理部長の吉瀬悦子さん。

聞けば、小菅会長が筆文字を独学で学んで、会員たちに教えたのだという。

「七夕やクリスマスのイベントは東京都と新宿区の補助金を活用しています。補助金がなければ今と同じ内容のものはできませんから本当にありがたいです。せつかく広場もあるので、以前やっていた盆踊りのよう

な、皆さんが集まれるイベントをやりたいですね。そう話すのはTea & Sweetsこくーン店主でオレンジコートSC会総務部長の相沢まゆさん。

「イベントが多くて役員は大変ですが、一年中何かやっているというのがいいですね。ポスターやPOPが変わることで、季節感も出るし、活気が出ます」と吉瀬さん。

取材を行った9月29日は、マルエツのリニューアルオープンの日。

小菅会長は「マルエツさんのリニューアルオープンに合わせて、商店会でも独自のイベントを打ち出しました。また、モール内や広場などにのぼりを設置し、お祝いムードを高めました」と語る。マルエツの特売チラシには、オレンジコートSC会のマスコット

キャラクターであるオレンジ君も登場し、マルエツと商店会が一体となつてリニューアルイベントを盛り上げている。

活発な役員会活動で全店が参画意識を持つ

こうした活発な活動の背景には日頃の役員会活動がある。毎月1回開催される役員会では、イベント企画やショッピングセンター全体の装飾、さらに会員間の親睦のための催しなどが話し合われる。

役員には相沢さんと吉瀬さんの2名の女性がいる。買い物客は女性が多いので、女性目線で考えることが重要とのこと。

さらに、特徴的なのは会費の集金活動だ。会費徴収を円滑に行うため、4〜5店舗が1組になり、全店持ち回りで集金業務にあたる。全店が必ず担当することで、集金業務の煩わしさも体験でき、それを知ることによって滞りもなくなるというわけだ。

オレンジコートSC会の活発な活動は、新宿区商店会連合会加盟店紹介SNSサイト「新宿ルーペ」を見てもよくわかる。全店写真付きで掲載し、積極的にPRしているのだ。

受け身になるのではなく、積極的に攻める。オレンジコートSC会の賑わいは、そうした姿勢から生まれているのだと実感した。

活力ある商店街になるために

今、必要なこと

東京都商店街振興組合連合会理事長

桑島俊彦さん

×

新宿区商店会連合会会長

大室新吉さん

超広域型から地元密着型まで、

多彩な顔を持つ新宿区の商店街。

全国の商店街を知る桑島俊彦さんと、

地元新宿を知り尽くす大室新吉さんに、

商店街に求められているもの、

そして活性化のヒントを聞いた。



商店街は個店の集まり。
やる気のある個店や人を支援したい。(桑島)



Profile 桑島俊彦さん

全国商店街振興組合連合会理事・最高顧問を歴任。(株)全国商店街支援センター代表取締役。烏山駅前通り商店街振興組合理事長。世田谷区で化粧品・美容サロン「新生堂」を営む。2012年春の叙勲で旭日中綬章を受賞。
●(株)全国商店街支援センター
<http://www.syoutengai-shien.com/>

— 桑島理事長が代表をされている全国商店街支援センターとはどのようなものか教えてください。

【桑島】これは地域商店街活性化法に基づいて作った非営利型株式会社です。商店街のリーダー作りのための商人塾を開催したり、繁盛店作りのために専門家を派遣したりすることもできます。さらにPOPの書き方やレイアウトの指導など、商店街活性化のさまざまなことに活用できます。これまでに前年対比20%ぐらい売上が伸びたところもあります。費用もかからないので、ぜひ活用していただきたいと思います。

— 大室会長、新宿区の商店街の特徴を教えてください。

【大室】新宿駅では1日350万人以上が往来し、バスタ新宿もでき、さらに多くの人が集まっています。そのため、駅周辺の5つの商店街振興組合はがっちりスクラムを

組んで、いろいろなイベントをやっています。

また区内には、観光客に人気の神楽坂や新大久保、歴史がある四谷、学生とサラリーマンが多い高田馬場や早稲田など特徴のある商店街があります。それぞれの個性を武器にして、ますます張り切ってやっていただきたいと思います。

一方、住宅地に近接する商店街は、これまで以上に地域のコミュニティを密にしていく必要があります。商店街があるから街の安心安全が維持でき、お祭りもできる。商店が開いているから子どもたちのピーポ110番もできる。こういった関係を大事にしたいですね。

ますます魅力的になった新宿商店街イベントで集客を図る

——2020年のオリンピックに向けて、商店街はどのような形で関わっていけばよいのでしょうか？

【桑島】 オリンピックは文化・芸術の祭典でもありますから、商店街も大いに活動できると思います。その一つに商店街観光、



Profile 大室新吉さん

新宿区商店会連合会会長。柏木親友会会長。(有)お茶の大室園代表取締役。北新宿で「さつき濃大室園」を営む。2012年3月、区政功労者表彰受賞。商店会長歴は20年に及ぶ。

街なか観光があります。日本に来た外国人観光客の95%ぐらいの人が「大変によかった、また来よう」と言っているそうです。その人たちが次に来たときは、ローカルなところで日本人の生活文化にふれたり、つまみ食いウォークしながら銭湯に入ってみたりと、そんな観光になっていくのではないかと思えます。そのときに商店街の人たちのおも

住宅地の商店街は地域のコミュニティを今まで以上に密にすることが必要です。(大室)



てなしがすごく大事なのです。だから、商店街もオリンピックを目指して、観光を盛んにしていこうという機運を盛り上げていきたいと思えます。

【大室】 新宿の街は外国人観光客が多いですね。特に歌舞伎町はゴジラもでき、いろいろな意味で喜んでもらえる街になってきたと思います。

新宿区には国立競技場もあります。四谷の商店街と少し離れていますが、いろいろな方法があるはず。例えば四谷界隈10の商店会が主催する、「四谷大好き祭り」があります。こうした祭りやイベントをどう結びつけていくか、ということも考えています。

やる気のある個店や人を支援それが商店街活性化につながる

——より活発な商店街になるために、どのように取り組めばよいのでしょうか？

【桑島】 商店街というのは個店の集まりですから、商店街振興は難しい面があります。だから、やる気のある個店や人をしっかり支援して、元氣を出してもらって、売上と利益を上げてもらうように指導していくのがいいかもしれません。

商店街は地域の担い手であると考えています。暮らしの中の機能として安心安全があります。京王線の明大前では、商店街が民間交番を作り、見回りなどを行ったことで、治安が非常によくまりました。商店街が元氣でやる気があれば、そういうこともできます。これが公共的役割です。

——大室会長は新宿区のイベントでお感じになることはありますか？

【大室】6月に「新宿応援セール」を行っています。これは多くの皆さんに利用していただいています。スクラッチくじで300円と100円が当たるイベントで、金額は小さくても当たれば喜んでもらえます。また、10月に行っている「大新宿商業まつり」も非常に評判がよいので、ぜひ続けていきたいですね。

——地域の担い手である商店街は、大がかりなことでもなくとも、地元の人々が喜ぶことを考え、継続していくことが繁栄のコツですね。ありがとうございました。

【連載】

話題のイベントを
チェック! 第2回



北新宿四丁目商友会

ちびっこまつり

約30年続く、子どもからお年寄りまで楽しめる地域密着型イベント。阿波踊りや地元小学生の催しのほか、初めて行われるイベントも盛りだくさん。過去最大の人出を記録し、大いに盛り上がった。

阿波踊り イベントのオープニングを飾る阿波踊り。三味線や笛、^{かね}鉦などのお囃子が鳴り響くなか、勇壮な踊りが見られる。見物客を巻き込んでの阿波踊りでは、やんやの歓声が上がる



恒例から新規まで 家族で楽しめるイベント満載

2016年10月2日に北新宿四丁目商友会が主催する「ちびっこまつり」が開催された。約150mの通りで行われるコンパクトなイベントだが、内容は盛りだくさん。今回でファイナルとなる今年の祭りは過去最大の人出で賑わった。

第1回目から続く阿波踊りを皮切りにイベントはスタート。隊列を組みながらの「流し踊り」やメインステージ前での「舞台踊り」の後は、見物客も参加しての踊りが繰り広げられた。その後は、地元小学生による和太鼓やダンスなどの出し物が行われ、地域に密着した商店街ならではの盛り上がりを見せた。また、淀橋市場のブローの競り人による野菜や果物の「模擬

地元の人たちによる 露店に大満足 模擬店

①おでんをはじめ、焼きそばやたこ焼き、綿あめなど、人気の露店が並ぶ ②③ダーツゲームやヨーヨー釣りのほか、射的や輪投げ、金魚すくいなどの露店も並び、子どもたちも楽しそう

ぜり」では、子どもから年配の人まで多くの人たちが参加し、「3000円!」「10000円!」といった威勢のいい競りが行われた。

今年が最後にも関わらず、新しいイベントも目白押し。路上の簡易プールに生きたニジマス^{エイズ}を放流した「ちびっこニジマスつかみどり!」では、大はしやぎしながらニジマスを追いかける子どもたちが見られた。ほかにも、北新宿四丁目商友会にゆかりがあるラッパ^{エイズ}ACEさんによる即興ライブや、かつてこの地に教室代表が住んでいたという緑でブラジルの格闘技・カポエイラの演舞が行われた。イベントの締めくくりは豪華景品が当たる抽選会。志村会長の挨拶が終わると、多くの人たちからの名残惜しむ拍手が鳴り響いた。

キーパーソン
に聞く

インタビュー

志村一夫さん

(北新宿四丁目商友会会長)



大盛況の中でファイナル。 新しいイベントで再開したい

「ちびっこまつり」を始めたのは約30年前からです。当初は商店会が中心になって行うイベントは、新宿区内ではあまり行われていないようでした。いつも商店街をご利用くださっている地域の方々に還元するという目的でイベントを始めました。その際に子どもたちが喜ぶイベントを企画すれば、親たちも集まり、家族が楽しめるイベントになると思っていました。初回から続く阿波踊りのほか、ドジョウのつかみどりといったイベントは子どもたちにも好評でした。ファイナルでもある今回は、過去最高の2500人を超える人出となり、大いに盛り上がることができました。

最後とはいえ、今までどおりのイベントだけを行うのではなく、新たな試みを取り入れられました。かつて、ドジョウのつかみどりができたのだから、ニジマスのつかみどりもできると思い、今回やることに決めました。関係者からはイベント前には「ほとんどニジマスが死んでしまおう」と心配の声も出ましたが、子どもたちの喜ぶ顔が浮かび、やろうと決断しました。結果、元気に泳ぐニジマスに子どもたちは大満足してくれたと感じています。また、若い人たちの意見を取り入れて、即興ラップやカポエイラの演舞をイベントに加えられました。家族連れだけでなく、若い人たちにも楽しんでもらえたと思います。

これだけ長く続けていますから、地域の皆さんにも恒例のイベントとして受け入れていただいております。このまま「ちびっこまつり」を続けていくことも可能ですが、一度リセットしたいと考えました。これは「発展的撤退」です。これからは商店会の若い人たちが中心となり、新しいイベントを1から作っていくことになり、地域としてプラスになるように、商店会を利用する方々と商店会が一体になって輪を作れるようなイベントができればと思います。「来年すぐ」にというのは難しいと思いますが、「もっと家族が楽しめる」「人生の思い出に残る」新しいイベントを作らなければならぬと考えています。



子どもたちのパワーが弾ける ダンス&和太鼓

①・②地元の淀橋第四小学校の生徒による「大江戸ダンス」。可愛らしいダンスに多くの人が笑顔に ③大太鼓を中心に構成された淀四小の「ちびっこ和太鼓」は、小学生ながら迫力ある演技で観客を魅了



参加者への豪華なプレゼント
模擬ぜり、
無料配布

④マスクメロンや季節の野菜、果物などが満載の「模擬ぜり」。驚くほど安い値段で競り落とす人々 ⑤先着500人限定で、大人には卵1ケース、子どもにはお菓子詰め合わせをプレゼント。開催前から多くの人たちが行列を作った



⑥「ちびっこニジマスつかみどり！」では簡易プールに生きたニジマスを放流。初めて魚にさわるといふ子どもも多く、悲鳴をあげながらもみんな夢中に ⑦迫力満点のカポエイラの演舞 ⑧テレビでも活躍するラッパーACEさんによる即興ラップ。若い人たちだけでなく、年配の方もノリノリ



最後だからこそ新しい試みを
新しいイベント

新宿区商店会イベントカレンダー

2月5日

餅つき大会

オリエンタル通商店会 ☎ 03-3951-2478

鼓稲荷神社で開催される餅つき大会。子どもたちにも好評で、地元住民が200人ほど集まる。来場者には、あんこ餅やきな粉餅、雑煮、納豆餅などを無料配布する。イベントを通じて商店街を宣伝するとともに新たな顧客獲得を狙っている。



3月1~31日

花の街づくり運動

北新宿四丁目商友会 ☎ 03-3364-2814

イベント期間中には各商店にプランター植えの花や桜のガーランド、街路灯には桜の造花が飾られ、賑やかな雰囲気に。同時に「花祭りセール」が行われ、買い物客には鉢花の引換券が配布される。街の美化運動と各商店の販促を目的として実施している。



【連載】「つなぐ」

対談：私たちはこうして店舗を引き継ぎました

第②回「大阪屋化粧品店」さん（父→息子）

父の化粧品店内に、息子が鍼灸治療院を開設。異業種をコラボした珍しいタイプの店。新しいことにチャレンジする息子。負けていられないと頑張る父。お互いが刺激し合う。



父・鈴木常生さんと母・敏子さん「化粧品と鍼灸、どちらに頼ってもいけない。お互いに切磋琢磨していい店にしたいですね」と、明るい笑顔の常生さん

一度は廃業も考えたけれど
息子とともに新業態にチャレンジ！

曾祖父の時代に創業。しかし父は、105年続いた店を廃業しようと考えていた。

【父】化粧品専門店というのは斜陽産業。化粧品販売ともにお手入れというか、マッサージなどの美容活動をやっているところもありますが、うちは夫婦二人だし、お互いに年なのでそういうこともむずかしい。だから、いつやめようかと考えていました。

【息子】私は10年くらい前から鍼灸の修業をし、6年間ほど鍼灸院に勤めました。この業界の人は、みな独立を考えているのですが、家賃の問題などがあって諦めてしまう人が多いのです。しかし、私には幸いこの店があったので、その点は恵まれていました。

【父】化粧品店を継ぐと言ったら反対したと思います。しかし、鍼灸の店をやりたいと言ったので、それなら一緒にやってみようということになりました。そして店を改装して昨年5月にこの形でオープンしました。

化粧品と鍼灸がコラボした店 テーマは美と健康と癒やし

化粧品店と鍼灸のコラボレーションというのは、業界でもあまり例がない。その可能性は大きく広がることだろう。

【息子】鍼灸師の道を選んだときは、父の店を継ぐという気持ちは持っていませんでした。しかし、美容鍼灸を学ぶうちに皮膚科学や化粧品に関心をもつようになり、「美しさを求める女性のお役に立つ」というコンセプトは同じだと気づいたので。それなら化粧品と鍼灸をコラボしたら面白い店ができると考えたのです。

【父】息子から「一緒にやらせてほしい。大阪屋という屋号を守りたい」と言われたときは耳を疑いましたが、本当にうれしかった。もう少し頑張ろう、息子には負けていられないという気になりました。化粧品店というのは固定客が中心ですが、改装後は新規のお客様が増えました。これを機に、専門店ならではの強みを発揮できたらいいですね。



息子・鈴木健一郎さん「大阪屋という屋号を守りたかったから、大阪屋鍼灸治療院 Harityth-ハリティスとしました」



大阪屋化粧品店

●おおさかやけしょうひんてん

☎03-3342-7651

📍新宿区西新宿6-26-11 鈴木ビル1F

🚶東京メトロ丸ノ内線西新宿駅から徒歩5分 🕒10時～20時 📅日曜



施術室にはベビーカーも入れる。子育て支援サポーターが在籍するので、ママも安心



改装によって化粧品売場は3分の2程度になったが、レイアウトを工夫したことでゆとりのある空間を確保できた

【連載】
こだわりの逸品

地元で愛される名品、
話題の品をご紹介します

「碁盤の脚はクチナシの実の形をしています。『助言無用』という意味で、横から口を出すなどということです。こういう遊び心がいいですね」



第2回 大久保碁盤店の「カヤの碁盤」

「一番楽しく、緊張するのが『木取り』です。丸太を切ったとき、どんな木目が出てくるか、何面とれるかというのが勝負です。枝や節がなく、柾目といって木目が真っ直ぐになっているのがよいとされています。いい木目と出会うと創作意欲が湧くね」と話す顔は職人そのものだった。

碁盤や将棋盤は、カヤの木の丸太を製材して、乾燥して、盤も脚も手作業で作る。仕上げに漆で線を引けば盤が完成する。柾目はタテが2・39cm、ヨコは2・22cm。コンマ何mmしか違わない線を正確に引く。

大久保碁盤店は都内では数少ない碁盤・将棋盤の製造販売店。大正13年（1924）創業で、現店主の大久保誠一さんは3代目。「家内工業のようなものですから、子どもの頃から親が作る姿を見て育ったので、自然とこの道に入りました」と話す。



非常に珍しい、自然倒木した樹齢1000年以上の屋久島のカヤで作った碁盤。大久保碁盤店の最高級品（非売品）



大久保碁盤店

●おおくぼごばんてん

☎03-3351-5360

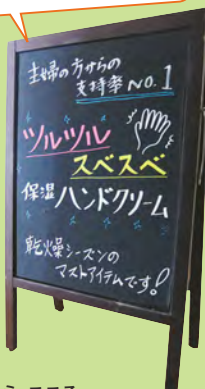
⑨新宿区四谷2-4 ⑩JR中央線・地下鉄丸ノ内線・南北線四ツ谷駅、地下鉄丸ノ内線四谷三丁目駅から徒歩5分 ⑪10時～19時（土曜・日曜は～17時）⑫祝日



店には店主が作った碁盤、将棋盤のほか、碁石や将棋の駒なども揃う

ここが重要

★オノマトペは2個重ねてもOK。
商品説明を簡単に伝えられるのもオノマトペのメリット。



(注)
道路上に出すことは、法令で禁止されています。お店の敷地内に置いてください。

中村 心 ●なかむら こころ

株式会社店頭販促コンサルティング代表取締役。お店の店頭改善のコンサルティングで数多くの実績を挙げている。また、スタッフ向け研修セミナーや店頭販促に関する著作も多数。
<http://www.chanchacapoo.com/>

店頭ボードの

アドバイスを受けたいお店 募集

誌上で中村先生のアドバイスを受けたいお店を募集します。店頭ボードを出したことのない方もOKです。ご希望の方は産業振興課までご連絡ください。

人が集まる店頭ボードの作り方

店頭販促コンサルタント 中村 心 先生

【連載】
売上アップ
講座

第2回

「ぷりぷり・とろとろ」
オノマトペなら
商品の魅力が120%伝わる！」

「オノマトペって、ご存知ですか？」「ぷりぷり」「とろとろ」「スベスベ」のような擬態語のことです。店頭ボードの広告文を考えると、簡単に商品の魅力をお客さんに伝えることができます。

例えば：

A 新鮮なお刺身

B ピッチピチ新鮮なお刺身

Bには、「ピッチピチ」というオノマトペを用いています。

2つの文を比較すると、Aに比べBは魚が元気よく飛び跳ねているような新鮮なイメージが浮かびませんか？ より具体的に商品の魅力をアピールできるのがオノマトペを用いた広告文です。また、商品のイメージが浮かびやすいので、集客アップに繋がりがやすいのです。

オノマトペの例

ビックピカ/さらさら/ぎらぎら
ネハネハ/しっとり/とろとろ
ふかふか/ぷふふ/カチカチ
カリカリ/ほくほく/サクサク
もりもり/ずっしり など

オノマトペを用いた広告文の考え方の例を、Before↓Afterで紹介いたします。

「濃厚な質感の乳液↓もっちり濃厚な質感の乳液」

「食感のいいせんべいです！↓食感のいいサクサクせんべいです！」

「あつたかダウンジャケット↓ふんわり！ あつたかダウンジャケット」

このように、いつもの広告文に、1つオノマトペを加えてあげるだけで魅力的なボードが完成です。

簡単なのに、集客効果は抜群なのでチャレンジしてみませんか？



「平成29年度商店街支援事業に関する説明会」を開催します

平成29年度の商店街補助金申請に向け、下記のとおり、説明会を開催します。
申請にあたっての必要書類、注意事項等をご説明しますので、ぜひともご参加ください。

説明会内容
(予定)

1. イベント事業
2. 活性化事業
(カラー舗装、マップ・ホームページ作成、Wi-Fi 整備)
3. LED街路灯関連事業

日時 平成29年2月2日(木) 19時～20時30分
会場 BIZ新宿(新宿区立産業会館)3階
研修室A(新宿区西新宿6-8-2)

問合せ先：新宿区文化観光産業部産業振興課 ☎03-3344-0701

「商工相談」をご利用ください

区内の中小企業者、商店等の経営者に対し、専門知識を有する商工相談員が、窓口で経営全般に関する相談を承ります。
相談は予約制ですので、事前に電話または窓口での予約をお願いします。詳しい内容については、お問い合わせください。

対象者 区内中小企業者、商店等の経営者

時間 月～金曜(土・日曜、祝日、年末年始を除く)
9時～12時、13時～16時

※必ず事前に電話または窓口での予約をお願いします。
(当日の予約はできません)

場所 文化観光産業部産業振興課
BIZ新宿(新宿区立産業会館)
4階(新宿区西新宿6-8-2)

相談内容 経営全般に関する相談
※法律相談等、内容によりお受けできない場合があります。

問合せ先：新宿区文化観光産業部産業振興課 ☎03-3344-0702

SNSサイト「新宿ルーペ」をご活用ください

新宿ルーペは、新宿区商店会連合会に加盟する89商店会とその加盟店を繋ぐSNSサイトです。
各商店会および個店は、新宿ルーペを無料で利用することができ、インターネットを通じて、一般消費者に広く情報を発信することができます！ぜひ、ご活用ください。



個店ページに「アピールポイント」を
個店のページには「アピールポイント」や「サービス情報」を書き込むことができます。
商品メニュー、サービス内容などを紹介でき、写真の掲載も可能です。
そのほか、Twitterアカウントを登録すれば「つぶやき」も個店のページに表示されます。



最新トピックスは
トップページに掲載
最新投稿トピックスは5件まで
トップページに掲載されます。
新しい出来事やイベント、旬の情報や特価セールといった話題を投稿できます。
新宿応援セールや大新宿商業まつりの際には「新宿ルーペ」のアクセス数が約2～3倍になることもあります。そのタイミングで記事を掲載すれば、多くの方に閲覧されるチャンス!!

新宿ルーペURL : <http://shinjuku-loupe.info/>



問合せ先：新宿区商店会連合会事務局 ☎03-3344-3130

「新宿商人」第3号は、2017年6月発行予定です 商店会の情報を募集します

商店会の皆様からの情報を募集しています。区内の商店会に向けて発信したい情報、クローズアップしてほしい取り組み等ありましたら、下記までお寄せください。

※「ちょこっと散歩」「つなぐ」「売上アップ講座」に登場してくださる商店会、商店も募集中です。

※「商店会イベントカレンダー」の次回3号掲載分は、2017年7月～9月の商店会主催のものに限ります。情報の締切は2017年4月10日(必着)です。

新宿区文化観光産業部産業振興課

☎03-3344-0701 FAX03-3344-0221 メール:sangyoshinko@city.shinjuku.lg.jp

※本誌は、新宿区内の商店会・商店主向けです。一般に配布されるものではありません。
ご提供いただいた情報のすべてを掲載できない場合もありますのでご了承ください。