

新宿 ビズタウンニュース

目次

つなげる 育む 商店会 1-3
おじゃまします!
ものづくりの現場 4-5

インフォメーション 6-8
新宿区中小企業の景況 8

No. 17
平成24年6月30日号

商店街 探訪

つなげる 育む 商店会



新宿区には現在、先進的な大規模商店街から地域に根差した昔ながらの商店街まで110の商店会・商店街振興組合(平成24年3月末現在)があります。それぞれの商店会が抱える悩みや問題点はさまざまですが、特に地域密着型の商店街では後継者不足や厳しい経営環境が懸念されています。このような状況の中でも、区の「商店会サポート事業」を活用し、活性化へ踏み出している商店会がありますのでご紹介します。

「商店会サポート事業」は平成19年度より導入していますが、商店経営の専門知識を持った商店会サポーターが実際に商店会へ出向き、そこで聞いた「生の声」に基づきそれぞれの商店会が抱える問題の解決へ向けてフォローアップを行う制度です。商店会運営に関するアドバイスや情報提供にとどまらず、他の商店街活性化支援施策

(※)とのコーディネートも行い、商店会が主体となって商店街活性化に取り組めるよう応援しています。

※商店街活性化の主な支援施策

- ①商店会サポート事業
- ②にぎわいと魅力あふれる商店街支援
- ③環境に配慮した商店街づくりの推進
- ④商店街空き店舗支援融資
- ⑤魅力ある商店街づくり資金
- ⑥商店会共同事業資金



やまぶき商店会の安井彰会長。35年間早大キャンパスで学生食堂を営んだあと、現在の店『稲毛屋』を開いた



やまぶき商店会

東京メトロ有楽町線「江戸川橋」駅徒歩3分

早稲田に生まれた新しい商店会

商店会が地域活性化の核となる

近年、商店会数が減少傾向にあるなか、新宿区に新しい商店会が産声をあげました。平成23年春に早稲田に発足した「やまぶき商店会」です。早稲田大学に近い山吹町に所在する18の商店が加盟しています。発足にはどんな狙いがあったのでしょうか。



「新宿区には染色業と並ぶ地場産業として印刷・製本関連業がありま

すが、近くに大手の出版社や印刷会社がある山吹町には印刷業を営む小さな工場が軒を連ねていました。しかし、その数が最も盛期に比べて減少したことで人の往来が以前ほどではなくなり、また、チェーン店の出店により地元の小売業は大打撃を受けてしまいました。何とかこの状況を打開したいと山吹町の商店主は誰もが考えていました」

と話すのはやまぶき商店会会長を務める安井彰さん。

ところがいま、都心回帰の流れに乗り、山吹町では高層マンションの建築が相次いでいます。新しくこの地に住みはじめた若い働き盛りの世代が増えている現象に安井さんは注目しました。「住民増加に伴う地域『コミュニティの再構築』『減りつつある商店の事業活性化』。この2つのテーマを同時に進めていくのについてつけの方法が、商店会の発足だと考えたそうです。

「新宿区商店会連合会と区が共催する『新宿応援セール』の存在も大きかったですね。これまでは各商店が個人的に周辺商店会を通じて参加してい



昨年の「盆踊りと夜店のタベ」の様子

新しい住民を迎えて生まれ変わる

昨年、区の商店街活性化支援施策(前頁※)を活用して、やまぶき商店会として初めて、「盆踊りと夜店のタベ」と「餅つき大会」を開催。天候にも恵まれ、多くの来場者が山吹町に訪れました。

「早稲田周辺にある多くの商店会や、隣の文京区にある有名な地藏通り商店街との共同イベントに向けた話し合いも始めています。発足から1年を経て商店会会員も徐々に増えています。お互いに協力して、盛り上げて

いきたいと思います」(安井会長)

今後の課題は、やまぶき商店会の認知度アップと、若い世代の取り込みです。

「商店会発足当初から参加していますが、30代は私ともう一人のみ。山吹町は下町っぽい面があるので、新しく町に来た人でもきつとぎつくばらんに交われると思えます。ベテランの皆さんに負けないように若手の参加も増やしていきたいですね」と語るのは、café KADOを営む吉澤一貴さん。

商店会のベテランと若手。その土地の良さを知る昔からの住人と、新しく住み始めた人。やまぶ



商店会の若手ホープ、吉澤一貴さんとお母さんの美紀子さん



商店会 サポーター 荒畑雅之からひとこと

新宿区に久しぶりに新しい商店会が発足したのは本当に嬉しいことです。やまぶき商店会には商店が地域内に点在しています。そのために一見して商店街と分かりにくいのは普通に考えれば大きなハンディです。でも商店街には地域のコミュニティ作りを担う「社会的機能」も求められます。小さな子どもが万一のときに駆け込める「ピーポ110ばんの

いえ」という取り組みがありますが、地域内に商店が点在していれば、町の至るところにセーフティーネットが備わるとも考えられます。新しい住民が増えている山吹町にとって、商店会は地域基盤を作るうえで大切な役割を果たしていくと思います。

住民の安心感につながる「ピーポ110ばんのいえ」目印



き商店会の活動が中心となって、まちは生まれ変わるうとしていきます。



小菅萬里枝さん(左)と相沢まゆさん。商店会活動に女性が積極的に参加

オレンジコートショッピングセンター会

JR山手線「高田馬場」駅徒歩5分
東京メトロ東西線「高田馬場」駅徒歩5分
東京メトロ副都心線「西早稲田」駅徒歩6分



「一店逸品」運動で活性化をめざす

イベントの中止から 新たな取り組みへ

オレンジコートショッピングセンター会(以下「オレンジコートSC会」)が発足したのは今から31年前ですが、会員の高齢化はここでも否めません。毎年恒例だった盆踊り大会は、昨年の東日本大震災の状況を鑑みて中止に。継続していたものを一度止めてしまうと、復活するのは難しいもの。オレンジコートSC会の会長を務める赤坂勝さんは苦渋の選択を振り返ります。

「がんばってきただけ、みんな自分の商売がある。若くないから思うように体がいうことを聞かない。楽しみにしてくれていたお客様には本当に

申し訳ない気持ちでいっぱいでした」
そこでスタートしたのが「一店逸品」運動でした。「一店逸品」とは、各店舗の活性化する手段として、同業他社に負けない自慢の逸品を見つけ出してアピールする取り組みのことです。長く商売を続けている店舗ほど、自分の店の長所や魅力には気づかないのですが、商店会サポーターから提案してもらい実行に移しました。

会員の交流で生まれた 相乗効果

勉強会は、まず商店会の会員が仲間としてお互いをよく知ることからスタートしました。「他のお店のコンセプトは全然知りませんが、それぞれの取り組みを聞いて本当に勉強になりました」と小菅さん。

勉強会では、まず商店会の会員が仲間としてお互いをよく知ることからスタートしました。「他のお店のコンセプトは全然知りませんが、それぞれの取り組みを聞いて本当に勉強になりました」と小菅さん。

商店会の仲間同士の理解を深めながら、各店舗

の個性を知り、同時に自分の店のウリを見つける。そうして今年4月から一部の店舗で「一店逸品運動」がスタートしました。ところで、会長の赤坂さんは理髪店、小菅さんは薬局を営んでいます。そんなお店の逸品とはどんなものなのでしょう？

「逸品とは決して商品だけを指すものではありません。理髪店なら散髪技術、薬局なら天然成分を使った体に優しい製品の品揃え、といったようにお店のコンセプトをお客様に理解してもらうことが重要です」(赤坂さん・小菅さん)

「料理を通して季節を感じ、店の考えをお客様に伝える想いを新たにしました」
また、商店会会員同士のつながりが深まることで、商売の相乗効果も見え始めています。カフェ「tea & sweets こく〜ん」の店主である相沢まゆさんはこう話します。



「一店逸品」運動のまとめ役である薬剤師の小菅孝太郎さん

商店会
サポーター
加賀聖二から
ひとこと



「店で出しているサンドイッチのパンは商店会の『パンピーノ』から仕入れています。うちの店に寄ったあと、パンピーノさんのパンを買って帰るお客様もいます。お店同士の交流が増えたことで、お客様を紹介できます。みんなで支え合う環境ができつつあるように感じています」
これまで男性中心だった商店会運営でしたが、今では『美容室サラ』の吉瀬悦子さん(表紙写真上段・左)を中心に女性が積極的に参加するようになっています。オレンジコートSC会の新たな試みは、確実に実を結びつつあります。



「tea & sweets こく〜ん」の逸品は「焼きたてのワッフル」

新宿区と新宿区商店会連合会は商店会への加入を促進しています!!



患者さんの暮らしを少しでも楽にしたい

義肢・装具の要は「採型」



代表取締役 藤塚勝栄さん

藤塚製作所は、事故や病気で切断したり障害を持った患者さんの手足に適合する義肢・装具を製作しています。義肢・装具の種類は多岐にわたり、大きくは整形外科系(事故によるケガなど)と脳神経系(病気によるマヒなど)に分けられますが、すべてオーダーメイド。医師の診断、患者さんの体型、しぐさ、癖、性格までも考慮して製作しなければなりません。このプロセスを「採型(さいけい)」と呼びますが、藤塚さんは病院に向き、医師の指示に従いながら患者さんの採型を行います。義肢・装具の製作で最も重要なプロセスです。採型の精度が悪ければ、もう一度やり直しになってしまいますし、それだけ時間がかかり患者さんを待たせる



型の削り出し。作業はスムーズに進んでいく

ことになってしまいうからです。少しでも患者さんの心の負担を軽くしたいと思い、この道を極めることを選んだ藤塚さんにとって、採型はどの作業にも増して重要なものなのです。

体の一部なのだから

「できるだけ早くしかも快適に」

人間の体は同じように見えて千差万別。一人ひとり専用の石膏モデルを作り、その人に最も適したものを完成させます。中井駅前の商店街から少し奥まった住宅街の作業場では電話がひっきりなしに鳴り、常にスタッフ総出で義肢・装具の製作が続いています。

「昔は注文を受けてから2週間くらいで納品でしたが、今は1週間ほど。場合によっては3日間での納品ということもあります。患者



主に骨折やねん挫のリハビリ用に使われる装具

さんには1日でも早く自力で暮らせるようになってほしい。それが私たちのやりがいですから」

そう語るのは、この道50年のベテランであり、新宿区の「技の名匠」(※)にも認定された社長の藤塚勝栄さん。もともとお兄さんの影響で義肢・装具の技術者を志し、都内の会社に就職しましたが1979年に独立。「50年やってきたとはいえ、やっぱり今でも難しい。患者さんは微妙なズレも苦痛と感じます。この仕事に求められるのは作業の正確性はもちろん、患者さんの要望を的確に素早く製作に反映できる判断力です」

つなげていきたい技術と心

藤塚製作所は藤塚さんを含め6人の技術者が働いています。作業場には図面らしきものは見当たらず、あるのは寸法を記したメモ書きのみ。採型で得た数字や患者さんの特性から義肢・装具のカタチが決まり、藤塚さんの頭の中にある完成形に向け、製作が進められます。的確な指示を受け、みな活き活きと取り組んでいます。



藤塚製作所の皆さん。若手技術者が着実に育っています

「幸いなことに、専門学校や大学、職業訓練所を経た若い人が来ています。身内に義肢・装具の必要な人がいるから、という理由で門を叩いてくれたスタッフもいます。この技術は教えるというよりも実際に手を動かし、経験して、身につけるものなんです。採型から製作まで一人でできるスタッフを育てていきたいですね」と語る藤塚さん。快適になつた、歩きやすくなつた、という声は何よりの励みになるそうです。現役の義肢・装具士として活躍しつつ、後進の育成にもあたる藤塚さんの忙しさは当分続きそうです。

※新宿ものづくりマイスター(技の名匠)

区内のものづくり産業の振興を目的に、区内のものづくり産業の同一業種に10年以上従事し、優れた技術・技能を持ち後進の指導を行っている方を「技の名匠」として認定する制度です。



卸売業からの飛躍

繊維資材を扱う会社として1949年に創業した株式会社サンセイ。同社の代表を務める高橋靖彦さんが入社したのは今から20年ほど前のこと。それまでは電子部品の商社で営業職として活躍されていました。「繊維」とは全く異なるものを扱う業界でしたが、高橋さんは持ち前の行動力でさまざまなチャレンジをしてきました。

当初サンセイの事業は造花やぬいぐるみの製造メーカーへ、材料となる繊維や部品を売ることが中心でした。形に応じて最適な繊維を選び、場合によっては必要な部品をゼロから作りだす生地のプロフェッショナルです。しかし経験を積んでいくうち、高橋さんの頭の中には自分なりのアイデアが浮かんでくるようになったといいます。



自社のオリジナル商品「polca(ポルカ)」。ロバが歩くような、ゆったりのどかな世界観を表現するねらい。

「既存のやり方では予想できる範囲のものしか作れない。新しい生地やライフスタイルを想像することで今までにない製品を生み出せるだろうと、商品企画を練ってメーカーに持ち込むようになりました」
斬新なアイデアは持ち込む先々で上々の反応を得て、商品企画はいまやサンセイの基幹事業に発展しています。



代表取締役 高橋靖彦さん

自社ブランド「ポルカ」への発展

サンセイは商品企画だけにとどまらず、商品生産までも請け負っています。誰もが知っているブランドのぬいぐるみや造花アクセサリーなどには、サンセイが手がけている製品が多くあります。

「生地の卸売りを通じて培った人脈を活用し、高品質な商品を生産できる企業と連携ができるからこそ可能なんです」

こうした相手先ブランドによる商品企画・生産に加え、近年力を入

れているのが自社ブランドによる商品展開。「ポルカ」はクラブトや手芸を趣味にする一般のお客様にも人気の高いパーツ。数百種類にのぼる布花やアクセサリーづくりの材料をラインナップし、クラブトショップや手芸専門店の店頭に並べています。

「最近、自分で手を動かしてモノを作る人は減っています。確実にニーズはあります。既製品では物足りない、こだわりのあるお客様向けの製品として人気を集めています」

店頭には使い方レシピも紹介。

「ポルカ」はインテリアアクセサリなど多様な用途に活用できるもの



パーツの活用方法を提案すること
で、クラブトの楽しみ方を多くの人に知ってもらう試みです。

女性スタッフの活躍

この「ポルカ」の企画は同社の女性スタッフが中心となって進められました。ネーミングは商品の名前を耳にしたときの響きが大事、という女性ならではの視点で決められたそうです。

「男性は名前の意味や理由を重

んじますが、ターゲットの多くは女性ですから、女性の感覚がわかるスタッフが社内にいるのは本当に心強いです」

同社ではものづくり産業支援事業(※)を活用し、今年の春には見本市でブース出展をしました。それまではイメージ装飾品として出展してきましたが、具体的にパーツを見せる出展にしたことで、販路拡大への大きな手応えを感じたそうです。

「大手チェーン店やホームセンターのほか、アパレル系のメーカーから商品企画の案件を持ちかけられ、現在進行中です」

相手先ブランドの製品生産も自社オリジナル商品も、大事なものは企画力。サンセイは生地への豊富な知識量とたゆみない企画力を武器に、国内外の信頼できる生産拠点を持つことで、高い付加価値をもつビジネスを展開しています。

「低価格を求められるメーカーが多いのは実情ですが、高品質なものづくりができることが私たちの強み。こだわりのあるお客様に認めていただく商品、これからも作っていききたいと思えます」

※新宿区ものづくり産業支援事業補助金

新宿区内の『ものづくり産業』を支援するため、新製品・技術開発事業や販路開拓事業を行う中小企業等に対して補助金を交付する制度です。

新宿区内中小企業・商店の福利厚生は「ばる新宿」におまかせください



会員募集中!



【ばる新宿とは】

「(公財)新宿区勤労者・仕事支援センター 勤労者サービス課」の愛称です。100%新宿区出資の公益財団法人で、新宿区に事業所のある中小企業・商店等にお勤めの勤労者および事業主の方々の福利厚生をお手伝いしています。

【入会できる方】

- ①区内にある事業所で従業員300人以下の中小企業(会社・工場・商店(個人商店を含む)等)で働く従業員および事業主の方*入会は事業所一括となります。
- ②新宿区内に居住し区外の中小企業に働く勤労者で、勤務先の区または地域に同様の共済会・サービスセンターがない方

【会費】

- ◆入会金=200円(入会時/1人)
 - ◆月会費=500円(月額/1人)
- 事業主の負担した入会金・会費は税法上、損金または必要経費として処理できます。

【主な事業内容】

下記は、ご利用できるメニューの一部です!
年10回の会報誌とガイドブックでお得な情報をお届けします!

- 指定(協定)宿泊施設の会員価格での利用、指定旅行会社(支店限定)の企画するツアーが3%引き。さらに宿泊費の補助が1泊2,000円(家族は1,000円)期間限定ツアー補助もあり(会員4,000円、家族は2,000円)
- はとバス、東京湾クルージングなどの補助券(割引券)配布1,500円分
- くだもの狩りなどの充実した日帰りバス旅行
- としまえん、西武園ゆうえんちのフリーパス券が500円~1,000円。東京ドームシティ、サンシャインシティ、近郊の水族館なども割引に
- 大江戸温泉物語、浅草ROXまつり湯などの補助券(割引券)配布500円分
- 映画鑑賞券の補助券(割引券)配布300円分
- コンサート、演劇、美術展などの鑑賞券が2~3割引
- プロ野球、サッカー、大相撲等の観戦券が2~3割引
- スポーツ施設、フィットネスクラブの会員価格での利用
- 健康診断・人間ドックの利用補助(会員のみ2,000円~5,000円)
- 有名ホテルなどの特別割引食事券の提供
- 結婚・出産・入学等の祝金、入院等の見舞金、本人・ご家族の弔慰金の給付(5,000円~100,000円)

【問い合わせ】 ばる新宿 公益財団法人新宿区勤労者・仕事支援センター 勤労者サービス課
〒160-0022 新宿区新宿7-3-29 新宿ここ・から広場しごと棟 1階 電話(3208)2311



東京信用保証協会のご案内

東京信用保証協会は、中小企業の皆さまが金融機関から事業資金を借入する際、「保証人」となることで資金調達をスムーズにする役割を担う公的機関です。新宿区制度融資、東京都制度融資など、お客様のニーズに応じた制度をご案内します。

保証制度ご利用のメリット

- ✔ **無担保でのご利用が可能です**
保証付き融資の9割以上が無担保でのご利用です
- ✔ **短期から長期まで、ニーズに応じた資金調達が可能です**
1年未満の短期運転資金から、最長20年の設備資金など希望に応じて選択できます
- ✔ **様々な融資制度をご利用いただけます**
協会独自の制度だけでなく、東京都・区市町の「制度融資」もご活用ください



お気軽にご相談ください

保証に関するご相談は、当協会窓口にて随時受付けております。お気軽にお越しください。



メールマガジン会員募集中!

当協会では、最新の情報をいち早くメールマガジンでご案内しています。毎月1回の定期配信のほか臨時号の配信もあります。会員登録は無料! 当協会ホームページよりご登録ください。

【問い合わせ】

東京信用保証協会 新宿支店

新宿区西新宿6-3-1 新宿アイランド・ウィングビル3F 電話(3344)2251

当協会の最新情報はホームページをご覧ください

東京信用保証協会

検索

～平成24年度より新しく2つの融資制度が始まりました～

中小企業向け制度融資・商店街空き店舗活用支援融資

区内の商店街に活力ある事業者を呼び込み、にぎわいあふれる商店街を創出するために、空き店舗を活用して創業する事業者や、商店街の空き店舗を改修して貸し出そうとする貸主（オーナー）に対して、一般の創業資金や店舗改装資金より有利な利子及び保証料の補助を受けることができる融資の紹介を行っております。

融資を希望する方は、産業振興課で面談を受けていただきます（予約制）。

利用要件等詳しくは、お問い合わせください。

創業資金（借主特例）融資制度

区内の商店街にある空き店舗（1か月以上商業活動を行っていない店舗）を借りて、新たに店舗を出店し、創業しようとする方を対象とする融資制度です。

◎制度の主な内容

【融資限度額】1,000万円（既に創業しており、5年未満の方は2,000万円）

【返済期間】7年以内（うち据置期間12か月以内）

【貸付利率】2.1%以下

【利子補給】2.1%以下（本人負担なし）

【信用保証料補助】支払った信用保証料の全額を補助

店舗改装資金（貸主特例）融資制度

区内の商店街で不動産賃貸業を引き続き1年以上営業しており、区内の商店街に、空き店舗（1か月以上商業活動を行っていない店舗）を所有している貸主（オーナー）を対象に、貸し出す前の店舗を改装するための融資制度です。

◎制度の主な内容

【融資限度額】1,500万円

【返済期間】8年以内（うち据置期間6か月以内）

【貸付利率】2.1%以下

【利子補給】2.1%以下（本人負担なし）

【信用保証料補助】支払った信用保証料を上限40万円まで補助

【問い合わせ・面談予約】 地域文化部産業振興課 電話(3344)0702

区内中小事業者向け 省エネルギー診断しませんか？

節電やコスト削減、地球温暖化防止に役立つ省エネ方法を提案します（無料）。

【対象】

区内の中小規模な事務所、工場、店舗、テナントビルなど20所程度

【診断方法】

事前調査及び現場調査により実施します。

【受付期間】

平成24年5月1日（火）から平成25年2月8日（金）まで
※予定数に達した段階で受付終了

【申込み・問い合わせ】

環境清掃部環境対策課環境計画係

電話(5273)3763 FAX(5273)4070

E-mail kankyo@city.shinjuku.lg.jp

申込書・調査票（可能な範囲で）に記入のうえ郵送、FAX、又はEメールでお申し込みください。

申込書ほか必要書式は下記でもご覧いただけます。

http://www.city.shinjuku.lg.jp/jigyo/kankyo01_000004.html

ISO14001などの認証取得における 審査・登録費用の一部を助成します

【対象】

法人格を有する団体で、平成25年3月31日までに区内の事業所を適用範囲として環境マネジメントシステム規格（ISO14001、エコアクション21など）の認証を取得する予定の団体

【補助対象】

環境マネジメントシステム規格の認証を新たに取得する場合、又は適用範囲を拡大する場合の審査・登録費用経費（大規模事業所は対象とならない場合があります。詳しくはお問い合わせください）

【補助金額】

補助対象経費の2分の1以内（20万円を限度）

【申込み・問い合わせ】

環境清掃部環境対策課環境計画係

電話(5273)3763

応募要項及び申請様式は下記でもご覧いただけます。

http://www.city.shinjuku.lg.jp/seikatsu/file10_01_00004.html

