

Contents

【しんじゅくあきんど】
新宿商人
vol.23

※本誌の掲載内容は令和4年6月現在のものです。
取材時は新型コロナウイルス感染症の予防に努め、写真撮影時のみマスクを外しました。

Special Column

「物価高対策すべき3つのこと」

【特集】

街のにぎわいが個店を元気に! “商店街力”を高める!

魅力ある商店街には、たくさんの方が訪れます。
それは結果的に店舗への来客を増やし、売上の向上にもつながります。
店舗の繁盛のためにも、商店街という場の力を高めていくことが大事ではないでしょうか。
そこで今号では、“商店街力”を高める取組みについて、
予算・プロセス・人材など、実践的な角度からお届けします。

02 街路灯建替で街の安全性が向上

【中井商工会】

04 ホームページ刷新で情報精度をアップ

【末広通り商店会】

06 新フラッグで 商店会の存在感をアピール

【元淀商店会】

07 全国の商店街からヒントを得る!

「INSPIRED」 Theme 商店街の発信ツール

08 新宿商人物語「つなく」

キッチン谷沢(高田馬場銀座商店街振興組合)

裏表紙 商店街 News

「知っておきたい今夏のトピックス」

Point 1 値上げ時は 丁寧に説明を

コロナ禍やウクライナ情勢、円安など多様な要因が重なり、原油や小麦粉、食用油をはじめ、さまざまな物の価格が上昇しています。実際、商売にも大きな影響が出ている方も多いことでしょう。先にお伝えしておきたいのは、「過剰に恐れない」ということ。歴史を振り返れば、これまでオイルショックをはじめ、突発的な物価高に見舞われるケースは少なくありませんでした。外的な要因は、思い悩んでも仕方のないこと。逆に、この機会に商売の本質を見直すことが大切です。

とはいえ、商品価格を上げざるを得ない事業者の方もいらっしゃるでしょう。その場合は、「正直にお客様にお伝えすること」が第一。なぜ値上げしなければならないのかを丁寧に説明すれば、商売に最も大切な「信頼」は失われません。特に、商店街のお店はお客様と顔の見える関係を築いていることが多いため、納得と共感を得やすいでしょう。また、「この商品は値を上げるけど、こ

っちの商品は抑えている」など企業努力を伝えることも効果的です。ただし、「正直さ」を信条とする商売ゆえ、価格を下げられる状況となった際には適正な価格へと対応することもお忘れなく。

Point 2 高付加価値化の チャンスと捉える

短期的な価格の対応とともに取り組んでほしいのが、物価に左右されない自社の「目玉商品」の開発です。端的に言えば、高い値をつけても売れる商品を新たに生み出すのです。私が以前お会いした熊本県阿蘇地方のある料理店は、それまで「いかに安くおいしい料理を提供するか」ということに注力していました。しかし、この店へ訪れるお客様の多くは、徒歩1分ほどにある神社へ参拝した人たち。そこで、料理のラインナップにも、行事や祭りなど特別な日を表す「ハレの日」をテーマに、熊本の名産・あか牛の牛カツ丼ランチなどを開発。すると2980円という値付けでも好評となり、大きく売上が伸びました。

日本の商人には、「少しでも価格

を安くしよう」「値上げしたらお客様が離れるのではないか」という意識が染み付いているように思えます。しかし、お客様も満足する高付加価値化を行うことで、物価高や不況といった外的要因に左右されない「軸」をつくることができます。そのためにも、ご自身の商売の強みを改めて検討することが大切です。

Point 3 商品構成を分析し 強みを伸ばす

この機会に見直したいのが、全体の商品構成です。商品やサービスには3つのカテゴリーがあります。
①最も売上・利益が取れている「主力商品」
②利益は少ないがお客様を呼び込む安価な「訴求商品」
③他店にはなく、差別化を図る高価格の「こだわり商品」(お店の目玉)

これらのカテゴリーを意識することで、一律値上げではなく、経営的にバランスの良い戦略を取れるでしょう。例えば①の「主力商品」を物価高騰に伴って値上げすることになったとしても、②の「訴求商品」は値段を据え置くことで、集客と利益を維持。さらに③の「こだわり商品」を開発し、利益を増やしていく戦略です。それぞれの割合は、①を60〜80%、②と③は10〜20%を目安にすると良いでしょう。商売に苦しい状況が続いています。逆に自身の商売を再確認するチャンスとして捉えてみると、新たな勝機が見つかるかもしれません。



Special Column

物価高対策すべき 3つのこと

止まらぬ物価高に対して店舗はどう対応をすれば良いか、商店街活性化の専門家に、対応策やアイデアを聞いた。

Advisor



テイクスペース
代表取締役
竹林晋さん
大手食品メーカーへ勤務したのち小売業やレンタルボックス店を起業。自ら事業主として営むなか、中小企業診断士の資格も得て、日本各地の商店街の支援やセミナーなどを行う

2022
Summer

商店街 News

知っておきたい今夏のトピックス

いま活用したい補助金や支援策

¥

商工業緊急資金(特例)

制度を拡充します

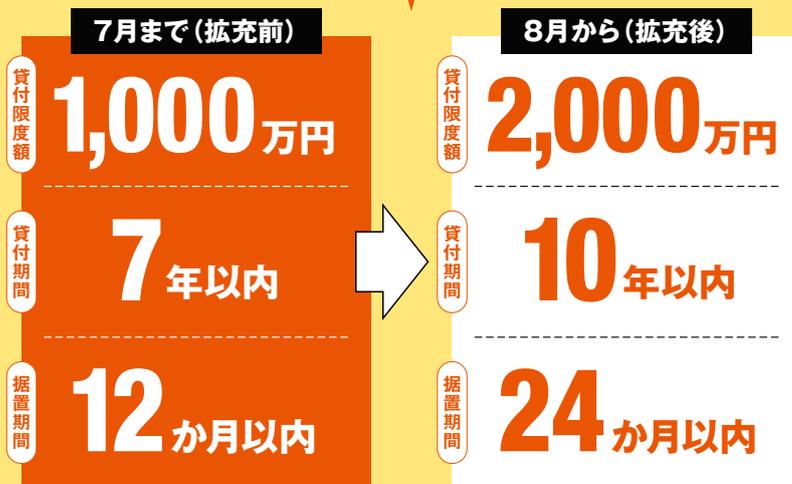
内容 8月から制度を拡充し、新型コロナウイルス感染症に加えてウクライナ情勢や原油・原材料価格の高騰等の影響により業況が悪化している、または悪化が見込まれる中小企業者に向けて、商工業緊急資金(特例)をあつせんし、利子と信用保証料を区が全額補助します

お問い合わせ

産業振興課

03-3344-0702

[詳しくはこちら]



拡充前の商工業緊急資金(特例)融資を受けている場合も借換融資や追加融資が可能!



専門家活用支援事業

対象 中小事業者・個人事業主

内容 コロナウイルス感染症の影響から、事業再興に向けた事業計画等の策定やコロナに関連する各種補助金申請において専門家を活用した際の経費を補助

助成額 **最大10万円** (補助対象経費の10/10以内)

補助対象期間 令和4年4月1日~令和5年3月31日

産業振興課

お問い合わせ **03-3344-0701**

[詳しくはこちら]



おもてなし店舗支援

(感染症拡大防止・業態転換・販売促進事業)

対象 区内で飲食業・小売業・サービス業の店舗を営む中小事業者・個人事業主

内容 感染拡大防止対策、業態転換、販売促進にかかる費用を補助

助成額 **最大10万円** (補助対象経費の10/10以内)

補助対象期間 令和4年4月1日~令和5年3月31日

産業振興課

お問い合わせ **03-3344-0701**

[詳しくはこちら]

