

新宿商人

vol.24

[2022年9月号]

発行:新宿区文化観光産業部
産業振興課

☎03-3344-0701

FAX:03-3344-0221

✉shoten-rece

@city.shinjuku.lg.jp

新宿区商店会情報誌

[しんじゅくあきんど]

[特集]

ファンを生む

店舗体験



Contents

【しんじゅくあきんど】
新宿商人
vol.24

※本誌の掲載内容は令和4年9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て行いました。

Business Topics

「インボイス制度Q&A」

【特集】

ファンを生む店舗体験

便利なECサイトや、価格で優位に立つ量販店に対し、
どうやって個店に足を運んでもらうか—。
人気店に共通するのは、その店ならではの体験を提供していること。
顧客の体験価値を高めるさまざまな取り組みを通して
今号では、“ファンを生む店舗体験”について考えました。

CASE 1

02 一人ひとりの好みに合わせた選書サービス
【目白のえほんや にこにご書店(目白通り商いの会)】

CASE 2

04 ほぼ毎日開催! 和菓子づくり体験でファン拡大
【新宿栄光堂(若松商店会)】

CASE 3

05 唯一無二のりんご飴に共感したファンが
自発的に魅力拡散
【ポムダムールトーキョー(医大通り商店会)】

06 全国の商店街からヒントを得る!
「INSPIRED」 Theme 商店街ブランディング 神戸元町商店街連合会など

08 新宿商人物語「つなぐ」
高岡屋常川畳店(四谷四丁目商交会)

裏表紙 商店街 News
【知っておきたい今秋のトピックス】

令和5年10月に
制度開始!

事業者は知っておきたい

インボイス制度 Q&A

消費税の仕入税額控除方式として新たに始まる「インボイス制度」。
どんな内容で、何に気をつければよいかを専門家に聞いた。

Profile

佐久間総合法律事務所
佐久間篤夫さん

職務経験25年を超える弁護士として活躍。丁寧なヒアリングとアドバイスでお客様のトラブルや悩みに応える。現在は中小企業診断士や弁理士、公認会計士としても活動。「ビジネスアシスト新宿」の登録メンバー。



Q.2

インボイス制度のスケジュールは?

来年10月からの開始で、制度開始時からインボイス登録事業者になるには来年3月までに登録申請が必要です

インボイス制度が開始される令和5年10月1日からインボイス発行事業者としての登録を受けるためには、令和5年3月31日までに納税地を所轄する税務署長に登録申請書を提出する必要があります。消

費税の免税事業者は令和5年10月1日から令和11年9月30日までの日の属する課税期間中に登録を受けることとなった場合には、登録日から課税事業者となる経過措置が設けられています。

消

費税の課税仕入時に支払った消費税額を仕入税額として全額控除するためには、令和5年10月より、適格請求書(インボイス)発行事業者として税務署に登録した登録番号等が記載された請求書等の書類が必要になります。消費税の課税事業者でなければインボイス発行事業者の登録は

できず、インボイス発行事業者は基準期間の課税売上高が1,000万円以下になっても消費税の納税義務は免除されません。

仕入税額控除のためにインボイスが必要となる制度です

インボイス制度とは? 少しでもインボイス制度

「ビジネスアシスト新宿」などで
専門家に相談を

Q.3

結局どう対応すればいいかわからない!

インボイス制度は、複雑でわかりにくい内容であり、例外も多くあります。制度を理解し、最適な対応を取るためにも、税理士などの専門家に相談することをおすすめします。新宿区の中小企業者ならば、区が実施している専門家無料派遣事業「ビジネスアシスト新宿」を利用することができます。



インボイス制度の概要についてはこちら!
(国税庁HP)



ビジネスアシスト新宿の詳細はこちら!



こんな企画もやってます!



幼児への出張読み聞かせ

学 校図書館や地域でのお話し会、大手書店での読み聞かせボランティアなどの経験を活かし、保育園に出張して読み聞かせを実施。読んだ本に対する子どもたちのダイレクトな反応を選書サービスに反映させている。「読み聞かせは、みんなで絵本の世界を共有し、その楽しさを分かち合えるのが魅力。これからも続けていきたいです」(岩田さん)



絵本作家の原画展

出 版社の協力を得て、月に1度のペースで絵本原画展を開催。子どもたちが本物の原画にふれあう貴重な機会を提供している。出版社や作家にとっても、絵本の魅力を伝える場として「にこ書店」は貴重な存在。近隣の保育園や幼稚園の子どもたちも、園外保育や散歩の時間に遊びに来るそう。



お子さんから大人まで大切な一冊をご提案

提供している体験価値

一人ひとりの好みに

CASE 1

合わせた選書サービス

【目白のえほんや にこ書店(目白通り商いの会)】

固定観念に捉われず 個々の嗜好に対応

閑静な住宅街に隣接する目白通り。活気ある店舗が軒を連ねるなか、可愛らしい佇まいで目を引くのが、絵本専門店「目白のえほんや にこ書店」だ。

オープンした2019年。店主の岩田亜紀さんは幼少の頃から絵本が大好きで、保育士として勤めながら絵本の読み聞かせ活動なども行ってきた。晴れて開業した同店は、岩田さんが自らセレクトした約1000冊の絵本と、絵本愛ゆえのサービスが人気となり、今では多くのリピーターを抱えている。

「絵本は子どもが読むもの」「3歳児にはこれがおすすめ」といった固定観念に捉われず、お客様とコミュニケーションをしっかりとって、それぞれのお好みやご要望に合った絵本を提案するよう、心がけています。「選個々の趣味嗜好に向き合った「選



買い手の要望を 丁寧にヒアリング

お客様の希望する内容や冊数をヒアリングして絵本を提案する選書サービス(無料)。都度の注文だけでなく、月や季節ごとに発送してくれるコースも用意。ギフトラッピング(有料)は、メッセージカードやリボンも選べて特別感があると喜ばれている

書」は、小説などのジャンルでは広がってきてもいるものの、絵本の分野ではまだ少ない。また、5坪の小さい店舗面積がよりコミュニケーションを促進し、岩田さんの目利きを活かした選書サービスは絵本好きの間で知れ渡っていった。

新型コロナウイルスの感染が拡大し始めた2020年には「外出が難しく店舗に行けない」「遠方に住む子や孫に絵本を贈りたい」というニーズに応えるため、「にこ書店のお届け便」もスタート。電話やメールで用途や内容への要望などを聞き、岩田さんが選書。一冊からでも対応し、選書代は無料というこのサービスには予想以上の反響があり、全国各地から問い合わせや申込みが入るようになった。「深く印象に残っているのは、「初

めての出産を控える妹と、生まれてくる赤ちゃんを祝福するような絵本が欲しい」というオーダーです。その時は、「みんなであなただをまつていた」という絵本を選んだのですが、後日いただいたお葉書に「絵本を読んでいた妹が、おなかの赤ちゃんにお腹をポンとキックされ、感動して泣いてしまった」というエピソードが綴られていて、本当にうれしかったですね」

専門店だからこそ 自信をもって発信

「にこ書店ならではの店舗体験は、居心地の良い空間設計にも及ん

でいる。絵本が並ぶ本棚の一番下は小さな子どもは立って、親はゆったり椅子に腰かけて絵本を選べるというちょうどいい高さに設定している。これは、店内で親子が絵本と一緒に見て選ぶ体験を考慮した結果だ。また、近年はシニア層が絵本を手に入る機会も増えているので、店舗にて「シニアのための朝絵本の会」を定期的に開催している。参加者がお気に入りの一冊を持ち寄り、それぞれが朗読して感想を語り合う内容で、経験豊富なシニア層だけに「感想も味わい深いものばかりなんです」。絵本を顔の高さまで上げ、声に出して読むことは、心身の健康面にも良い効果をもたらすとい

いい、今後はコロナ禍が落ち着いたタイミングで子ども向けの読み聞かせ会も予定している。こうし

たさまざま取り組みが示唆するのは、「絵本への愛情と自信」だ。「お店に立ち寄った常連さんから「良い絵本、入った?」と聞かれることがあるんです。その時に、八百屋さんや魚屋さんみたいに「今日はこれがおすすです!」と自信を持って言える自分でありたい。お客様の視点に立ちながらも、自分自身が本当に良いと思えるものを発信していくことで信頼関係を築くことができ、血の通った会話が生まれるのだと思います」

これぞまさに、専門店ならではの矜持。顧客は、ただ品物やサービスを買いに行くのではなく、信頼できるアドバイザーを求めている。そうした顧客ニーズを汲み取り、応えていくことが、「ファンを生む店舗体験」への第一歩なのかもしれない。



一冊ごとに精査して絵本を仕入れている岩田さん。「絵本は子どもだけではなく、大人が読んで心に響くものがあります。当店では、どんな方でもお好みに合う一冊と出会えるような本をラインナップしています。ぜひ一度お立ち寄りください」

DATA



目白のえほんや にこ書店

新宿区下落合4-26-13 目白金井ビル1F
☎03-3565-6232
火・木・全曜11:00~20:00、水・土・日曜・祝日11:00~18:00
月曜休み(祝日の場合は営業)

唯一無二のりんご飴に

共感したファンが

自発的に魅力拡散

【ポムダムールトーキョー（医大通り商店会）】

CASE 3



ポムダムールトーキョー
新宿本店
新宿区新宿5-9-12
KIビル2F
☎03-6380-1194
13:00~20:00 (L.O 19:30)
※新型コロナウイルス感染拡大防止のため、短縮営業にて運営中



上) 一番人気の「プレーン」(右)と表面にシナモンをまぶした「シナモンドゥシュクル」(左)。いずれも1個648円。左) 一度食べてみれば、専門店ならではの味に誰もが驚く

特製りんご飴の特許も取得しました!



オーナーの池田喬俊さん。店名の「ポムダムール」はフランス語で「りんご飴」のこと。「トーキョー」は、人が集まり、文化を発信する場所の象徴として命名したという

自らの美学に従い 真摯にもものづくりを
開店と同時に長蛇の列ができ、SNSには、映える「りんご飴が次々とアップされる」今、女性を中心に高い人気を集めているのが日本初のりんご飴専門店「ポムダムールトーキョー」だ。オーナーの池田喬俊さんが2014年に店をオープンさ

「りんご飴は、本来はアメリカ西海岸...」
「どうもお好きに食べてください」と出したこともあり、(笑)「そもそも池田さんが店を立ち上げたのは、「人が集まるサロン」を作りたいから。あくまでりんご飴はそのツール。ただ、当初からりんご飴には可能性を感じていたという。

「りんご飴は、本来はアメリカ西海岸...」
「りんご飴は、本来はアメリカ西海岸...」



「りんご飴は、本来はアメリカ西海岸...」
「りんご飴は、本来はアメリカ西海岸...」

ほぼ毎日開催!

和菓子づくり体験で

ファン拡大

「新宿栄光堂 若松商店会」

みんなに知ってほしい和菓子づくりの楽しさ

白地の暖簾がかかる趣のある店舗...
「新宿栄光堂」。1961年に開業して以来、昔ながらの和菓子の味が地域の人々に親しまれている。

「初めての経験でしたが、生徒さんに教えるのが楽しかったし、喜んでもらえるうれしくてね。自分の店でも練りきり体験教室を始めるようになりまして」

現在、教室はほぼ毎日開催。つまり、途切れることなく参加者がいるということなので、なかなかの盛況ぶりだ。当日つくるのは、季節の「練りきり」を2種2個ずつ。上生菓子のひとつである練りきりは、白あんをベースに四季折々の花鳥風月を表

「初めて体験教室を始めたところ、出張教室の依頼が舞い込んだ。でも練りきり体験教室を始めるようになりまして」

「初めて体験教室を始めたところ、出張教室の依頼が舞い込んだ。でも練りきり体験教室を始めるようになりまして」

上手に作るより楽しむ気持ちが大切



CASE 2

「練習作りは季節感を味わいながら、視覚刺激も刺激し、脳にもとても良いと言われています。技の拙ではなく、楽しい時間を過ごしていただけたらと思っております」

「こうして教室を長く続けられているのは、シンプルに和菓子づくりが好きだから。体験教室は、私のライフワークになりそうです」

「こうして教室を長く続けられているのは、シンプルに和菓子づくりが好きだから。体験教室は、私のライフワークになりそうです」



コンピュータ会社に勤務したのち、父親と職人が倒れたのをきっかけに家業を継いだ片岡さん。製菓学校と和菓子店「京山」店主主宰の佐々木毅に通って和菓子づくりを習得。自身の代から上生菓子づくりを始めた

DATA



新宿栄光堂
新宿区若松町30-7
☎03-3202-3799
10:00~19:30
日曜休み

取材当日は常連のおさんの他、大人の参加者も。老若男女が同時に楽しめる場であることも人気の秘訣。参加費は3,600円で、オンラインが電話で申し込める



美しい「練りきり」完成!

INSPIRED

Theme 商店街ブランディング

商店会の取組みのヒントになるモノ・コトを全国から集めて紹介する本企画。今回のテーマは、「商店街ブランディング」。街のカラーを変え、多くの店舗を巻き込むことに成功したオリジナリティあふれるアイデアとは？



兵庫県神戸市

デザインを切り口に多業種を巻き込み“神戸らしさ”を醸成

神戸元町商店街連合会など

兵庫県神戸市
神戸元町
商店街連合会など

全

国でも屈指のアーケード街・神戸元町商店街をそぞろ歩くと、あるものをよく目にする。鮮やかなブルーを基調にした格子柄、いわゆるタータンチェックだ。和菓子店では包装として、アパレル店では上着やバッグのデザインとして、雑貨店ではブックカバーやカードケースに、その柄はさまざまな業種や商売の店舗で活用されている。実はこれ「神戸タータン」という神戸発のオリジナルデザインだ。

周年記念の際に、街からも何かアクションを起こしたいという思いから生まれたのが神戸タータンです。海のブルーや六甲山の緑など、神戸のイメージカラー5色が、チェック柄で表現されています。デザインは神戸で洋服店を営んでいる石田原弘さんによるものです。

そう話すのは、神戸タータンの企画の発案者のひとり、片山喜市郎さん。片山さん自身も元町六丁目商店街で革小物店「STUDIO KICHI ICHII」を営み、神戸タータンをあしらった多くの商品を製作・展開している。片山さんら有志は、商業施設や都心の複数エリアとも連携し、「神戸タータン協議会」を設立。年間3万円を支払うなどして会員になれば、神戸タータンを自社製品などに好きなように活用できるというメリットがあり、今では地域を代表する老舗店をはじめ130社ほどの会員数を誇る。



「STUDIO KICHI」の店頭に並び、神戸タータンをあしらった商品群。カードケースから扇子、クリアファイルまで、バラエティに富んだラインナップ

神戸タータンを活用したプロダクト例

御朱印帳にも!

お菓子の包装にも!

小物にも!

ハンカチにも!

は業種を問わずに取り入れることができますから」
実際、冒頭に挙げたように商品そのものや包装など、商店会の店舗でも多様な活用がなされている。ちなみに、商店会組織が神戸タータン協議会の会員になれば、その商店会の会員の負担は年間1万円とさらに低くなる仕組みで、参加店舗の拡大につながっていきそう。また、店舗だけではなく商店会のイベントで使うパンフレットや景品にもその柄は活

用されており、神戸タータン目当てのファンが押し寄せるほどだという。逆に言えば、これほど人気の神戸タータンをまとうことで、商品が売れる確率はアップする可能性がある。一企業が魅力的なデザインを新たにつくるうとすればかなりの時間とコストがかかってくるが、神戸タータンによって非常に手軽に「ブランド」を手に入れられると考えると、店舗側が享受するメリットはとてつもなく大きいと言える。

神

神戸タータンの人気は商店街を飛び越え、公立中学校の制服のデザインパターンに採用されたり、大型商業施設の観覧車のライトにタータン柄が投影されたりと、今ではすっかり神戸のイメージとして定着している。なぜこのように広がりを持つことができたのか。そう片山さんに問うと、「日々仲間たちと顔を合わせる」とのことの大切さを挙げた。

「神戸元町商店街は全部で5つの商店街があるんですが、昔は関わりが少なかつた。でも僕ら30〜40代の世代は、そうした組織の区別なく、昔から一緒に飲食をして交流を深めてきた。それは商店街以外のエリアや商業施設とも同じ。そこで積み重ねてきた信頼があったから、こうした街ぐるみのプロジェクトも一体となつて進められたんだと思います」
新しい動きを起そうとしても、組織間や世代間での温度感のズレが生じることは少なくない。いかに優れたアイデアや企画であっても、自分事 でなければ本気で取り組みにくい。その点、神戸タータンのプロジェクトは、事業者同士の信頼と「愛する神戸を盛り上げたい」という理念が共感を呼び、ここまで大きくなったのだ。もちろん、公明正大な運営を通して、会員に安心感を与えることも忘れていない。

日々の関係性を大事にしなが、街らしさを発掘し、具体的なモノとして表現し、みんなが幸せになるような運営をする。商店街ブランディングのポイントには、意外とシンプルなことなのかもしれない。

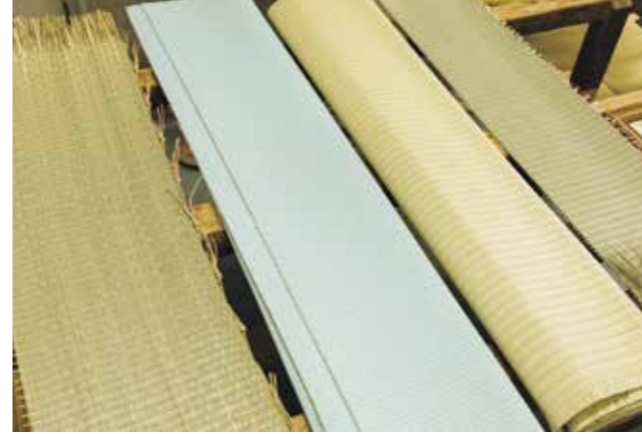


掲示板やポスター、フラッグなど、神戸タータンは店舗のみならず、商店街の空間でも目にする事ができる。いかに街に定着しているかを表している

つなぐ

四谷四丁目商交会 高岡屋常川畳店

日本家屋に欠かせない床材・畳。
なんともいえない気持ちよさを
与えてくれるこの伝統文化を
150年以上にわたり紡ぎ続けているのが
高岡屋常川畳店だ。
い草が香る作業場にお邪魔した。



畳といえど草で作るものだと思われがちだが、今や和紙を材料にしたものなど多種多様。そのため、畳の施工法もさまざまで、畳職人の腕が試される



息子
常川泰平さん

父
常川直喜さん

創業150余年の家業と 畳文化を残すために

明治の初め、富山の高岡から上京した初代が畳の材料屋を始めたことにルーツを持つ常川畳店。それから約150年余り。戦後の卸業を経て、5代目の直喜さんが物心つく頃には畳屋として生計を立てていたという。

「親父は畳を縫わなかったけど、住み込みや通いの職人さんが5人ほどいたかな。私自身は職人さんに教わったり、畳組合が運営する学校に通ったりして畳製作技能士の資格をとりました」と直喜さん。家業を継ぐことに抵抗はなかったのかと聞くと……

「それよりも、サラリーマンにならなくてよかったからね（笑）。姉が2人いるけど、自分がやらざるを得ないだろうと思っていました」。畳職人として仕事を始めた頃はとにかく忙しく、毎晩21時頃まで残業し、休日は毎月1日と15日の2日間のみ。大晦日まで仕事だったこともある。

「今ではできない働き方ですよ（笑）。でも、きっちり畳が収まったときの気持ち良さは格別。サポートに入らなくてよかったからね（笑）。」

高岡屋常川畳店
新宿区四谷4-18-2
☎03-3351-8611
8:30~18:00
日曜、祝日休み



上) 畳約30kgといわれる畳を持って、家の中を移動するのは大変な力仕事。泰平さんが主に担当し、直喜さんはサポート役。下) 畳の寸法どりで使うのは尺定規。長年使い込んだ畳包丁やまち針を使って仕上げている

「今ではできない働き方ですよ（笑）。でも、きっちり畳が収まったときの気持ち良さは格別。サポートに入らなくてよかったからね（笑）。」

「私たちが世代ではできないことができる。もう安心して任せていただきます」と直喜さん。泰平さんは、新しい挑戦だけでなく、畳文化の啓蒙にも勤しむ。

「最近では畳の匂いを嗅いだことのない子どもも少なくない。い草を使った人形づくりの工作教室など、畳の良さを知ってもらうイベントも開催しています」



2022
Autumn

商店街 News

知っておきたい今秋のトピックス

新規顧客の獲得へ! 秋のビジネスチャンスに参画を

取扱店
募集期間
10/31(月)
まで!

取扱店募集中!

がんばろう! 新宿応援キャンペーン 30%お得! プレミアム付商品券

内容 新宿区内在住の方向けにプレミアム付商品券(紙商品券)を発行・販売します。1枚500円の商品券が26枚つづりで1冊になっており、13,000円分を10,000円で購入できるものです。参加事業者は専用ホームページ等で取扱店として掲載します。新規顧客獲得のチャンスとして、ぜひご参加ください。

申込方法

右記QRコードのリンク先「取扱店お申し込みフォーム」にて必要事項を記入・登録ください。登録店舗には本キャンペーン用の告知品(A3ポスター/A5ステッカー)を送付します。

参加募集期間 令和4年10月31日(月)まで
(専用ホームページに掲載されます)

商品券使用期間 令和4年10月1日(土)～令和5年2月28日(火)



「プレミアム付商品券」サンプル

お問い合わせ

取扱店申し込み
はこちらから

がんばろう! 新宿応援キャンペーン事務局
03-6837-1453
平日9:30～17:30



エントリー
期間
9/30(金)
まで!

参加費無料!

新宿商談マッチング2022

内容 新宿区と地域金融機関が連携して、バイヤー4社との個別商談に向けたマッチング事業を実施します。バイヤーから募集ニーズが具体的に提示されるため、精度の高い商談機会につながります。ぜひご参加いただき、商品を売り込み、ビジネスチャンス拡大にご活用ください。

対象企業

下記①か②のいずれかに該当する方

- ① 新宿区内に事業所もしくは店舗を有する中小企業・個人事業主
- ② 協力金融機関(HP参照)と取引がある中小企業・個人事業主

対象商品

食品・雑貨

エントリー期間

令和4年9月30日(金)まで

商談までの流れ

書類の提出

一次選考(書類選考)

二次選考(サンプル選考)

バイヤーとの個別商談

参加バイヤー

- ① (株) 五味商店 (食品卸)
- ② (株) 日本百貨店 (食品小売)
- ③ (株) 丸金 (雑貨卸・EC)
- ④ (株) 千趣会・ベルメゾン (雑貨カタログ・卸)

バイヤーの募集ニーズや申し込み方法等、詳細はHPをご確認ください

お問い合わせ

産業振興課
03-3344-0701

詳しくは
こちらから

