

よこはま
市商連No.175 2016年(平成28年)
2月号

発行 一般社団法人 横浜市商連振興委員会

発行人 西野誠一

〒221-0048 横浜市中区港町2-4-1 横浜大通り公園ビル4F
TEL045-250-6613 FAX045-250-2077

制作 横浜づくり研究所(株)プレイス

http://www.yokohama-syoutengai.com/

商店街事業でプラスのお金を生む
～次につなげる資金づくり～

地域貢献や日頃のご愛顧への感謝の思いを込め、商店街はさまざまなイベントや事業を展開、地域の賑わい創出に取り組んでいます。地域の人たちの笑顔にふれ、やりがいを感じながらもその資金に頭を悩ませている商店街も少なくありません。補助金を利用して持ち出しがあり、また、その補助金もいつまで続くかわかりません。今後、現在展開しているイベントや事業の一部を「収益事業」と位置づけて少しでもお金を生み出し、次なる活性化策の資金に充てる、そんな自主財源確保への取り組みがますます不可欠になることでしょう。

市激辛商店街を発売しました。商店街の面積が7.72km²と全国で3番目に小さい向日市。長岡京が遷都された歴史的には有名な土地でありながら商業組織は商工会のみ、と商店街もなく、商業面の衰退が目立っていました。平成21年、不動産業を営む業者の呼びかけで「激辛」をイメージづけた商店街、「京都向日市激辛商店街」を発売しました。

京都府向日市

京都向日市

激辛商店街

さまざまな商店街活動に取り組む中、自主財源で運営するイベント事業を見いだし、地域の賑わい創出と商店街活性化に結びつけている3商店街を紹介します。



富樫敬真 選手
&
吉原昭彦 会長
港北対談

横浜F・マリノス
08ページ



市内人口を超える来場者数、観光の外国人の姿も多い

街予算は年間1万円の会費のみ(スタート時20店舗、現在は81店舗に増加)、商店街存続のために収益事業を確立していくことは絶対でした。同商店街を激辛の聖地として一躍有名にしたのが「KARAAーグランプリ」、来場者の投票により辛くて旨いものナンバー1を決定するイベントです。3回目の昨年は商店街内外から参加80店、向日市民5万人を超える8万人もの来場がありました。その原資となっているのが、出店料収入(会員20,000円、会員外30,000円)とスポンサー収入。世の「激辛」ブームを味方に出店数の増加で収入も増え、比例してメディアへの露出も増えたことで、昨年は10社の企業から商店街に直接協力の申し

出がありました。「会場への輸送を思い切った貸し切り、出店者にも来場者にも安全に楽しんでもらえるよう警備なども、細部にわたるまで商店街実行委員30人、執行部15人で仕切りました。「いち商店街が運営しているとは思えない」と、よく言われます。小さな田舎の商店街ですから、情報発信に力を入れ、メディアに取り上げてもらうよう取り組んでいます。昨年は「KARAAーグランプリ」の利益の一部で、使い勝手の悪かったHPを作り直せました。他に「激辛ビアホール」「カレーパンフェア」などのイベントも実施、同じように収益事業としていきます。」

全国から訪れる視察の資料代をいただいたり、商店街が管理する激辛キヤラ



宮崎 繁
事務長補佐兼
商店街デザイン室長

1~3:[特集]商店街事業でプラスのお金を生む～次につなげる資金づくり～ 4~5:[区商連会長による うちの区紹介します]石川清貴神奈川区商連会長-総登原本店 青木眞之泉区商連会長-フェルカオリ本店 6:[がんばれ!横浜F・マリノス]第10回 富樫敬真選手と対談 吉原昭彦港北区商連会長 7:[FROM市商連]予算要望活動 「ガチめん!〜汁もの闘〜」受賞商品決定! 第39回ハートフルコンサート開催のお知らせほか [FROM市商連]大型小売店舗ほか 8:[ニュース]「新年賀詞交換会」開催 「ガチLIVE!」にご招待 イベント毎月開催に挑戦中ほか



「辛い」だけじゃない
「甘い」だけでは足りない
がキャッチコピー

クター「からっキー」の貸出料をもらったりするなど、堅実な収入の仕組みづくりと同時に、イベント収益をPR代として他県の辛いものイベントにも積極的に参戦、話題を生み続けています。「イベント収入だけでこの先ずっと調うとは思っていません。思いつきからスタートしたコンセプトの「激辛」でしたが、向日市を唐辛子の本場の産地にしようとして商店街で外国種の唐辛子の品種改良の話を進めています。農家から全国への流通の仕組みをつくり、ブランド料、ライセンス料を安定収益にしていけたらと思っています。」

泉町二丁目商店街 振興組合

茨城県水戸市

茨城県水戸市泉町二丁目商店街（振）は、JR水戸駅から伸びる国道50号線沿いの会員数43店舗ほどの近隣型商店街。5年前、闊達な商店街活動を目指し、役員全員が世代交



高野健治 理事長(左)
秋山道 副理事長(右)

水戸市の人気商店街イベントとして、チケットも売れ、大賑わい。地元の方はもちろ

代、就任した両氏は自分の商店街にこだわらず、市内商業者が一丸となってまち全体の活性化を進めないと商店街は生き残れないと危惧しています。「公費をすべての資金源と考え、会員を増やしてこういう仕組みだけでは限界があります。企業のように収支を念頭において事業展開をし、住みたくなるまちを商店街がプロデュースする。結果、人が集まり、商売も盛んになる、会員も増えるという発想です。」平成23年にスタートした「水戸パー・バル・パール」は日本最大級のバルイベント(※)、小さな同商店街がすべて企画運営、チケットから手数料を徴収し、広報費などもまかない、持ち出しなしの運営を可能にしています。お金があれば、次回開催のためにプールします。「規模で勝負しよう」と4キロメートル圏内の近隣20店舗にも声をかけたところ最大201店舗が参加してくれています。参加者は最大で5,000人、前回で9回目の開催となりました。



商店街より参加者にSNS投稿を呼びかけ、たくさんの「乾杯!」写真がイベントを盛り上げる

ん、遠方からの観光客まで集客できるようにになりました。バルに参加したい、商店街に加入したい、と飲食店から各商店街に問い合わせも増えていきます。」

もうひとつ自主財源運営をしているのが、「ファーマーズマーケット@水戸」。10年前の商店街女性部による新鮮市から始まり、地域のニーズに応え無農薬・低農薬の生産者を誘致し、商店街のシンボル「泉町会館」のオープンスペースにて、農産物を日替わりで直売しています。各生産者から売上げの一部と出店料を家賃としていただき、広告費にあてています。また、野菜を利用して日曜レストランやトワイ

ライトマルシェなどのイベント開催も試んでいます。「まだ収支はトントンです。今後、新鮮野菜をバル参加の飲食店に売り込むコーディネートを商店街が事業として展開していけたらと考えています。」

側店ごとでは難しいお店の宣伝も、商店街が情報を集約し、効率よく広い宣伝を担っています。「I Z M」という商店街のフリーペーパーを毎月発行して市内情報や他の商店街店舗も掲載、地域に大変好評をいただいています。うちの商店街の資金と広告料でなんとか発行していますが、例えば、紹介した各店からも掲載料をいただくことでさらなる紙面の充実に繋がります。商業者も宣伝への投資を惜しまず、売り上げをアップして倍にして取り戻そうという、攻めの意識改革も必要ではないかと思っています。」

「バル事業」…まち全体を会場に、参加者に複数枚つづりのチケットを販売し、マップを片手にイベント参加店を自由にハシゴして飲み歩き、食へ歩きしてもらうイベント、北海道函館市発祥。



広いエリアにたくさんの店舗数
毎回新しいお店と出会う

しもきた商店街

振興組合

小田急線の地下化による乗降客の回遊ルートの変化、道路開通による商店街エリア分析という大きな課題に直面している下北沢駅北側の東京都世田谷区・しもきた商店街(振)。「下北沢は大変人気のあるまちではありますが、商店街そのものを元気に存続させていくことに大きな危機感を持っています。常に何かを仕掛け、新たな魅力を発信し続けていくために、収益を上げる事業への舵切りが必要です。」



柏 雅康 理事長

イベント開催の多い同商店街ですが、手始めに5年前にスタートした「しもきたキッズハロウィン」を3年前より有料化(前売り券500円、当日券700円)に踏み切り、段階的に値上げを試みました(2015年度一律1,000円)。参加費をとることへの内部からの不安の声をよそに参加人数は増え続け、昨年は2,000人の

募集人数をオーバードしました。「参加費をいただくことでイベントの質も問われるし、ある意味勝負で



撮影スポットやスタンプコーナー設置、楽しくルートを回ってもら

てみたところ、ルートごとの回り方、また来年は別のルートを回ってみようと参加者がその攻略を楽しんでくれるというおもしろい現象も見られました。撮影用パネルを設置したフォト

スポットも用意、撮影を楽しみながら、その場でSNS発信する方も多く、宣伝効果も抜群です。また、参加費支払い方法

子どもはもちろん、引率の大人も商店街にあふれるハロウィン

も銀行振込、クレジット、事前現金払い(商店街に事前払いブースを設置)、当日払いと選択できるように準備しました。美容院などはお菓子といっしょに店の割引券も配布、ルートにスタンプラリーポイントも設定し、最後にはくじ引きにも参加できるようにしています。

人気の高まりにつれ、製菓メーカーやテレビのアニメ専門チャンネルなどから協賛の申し出もあり、配布するお菓子やチケット替わりに配布する布バッグの提供などをいただけているそうです。商店街の金銭的負担は減り、「しもきたキッズハロウィン」単体としては黒字になりました。「うちは商店会員と、下北沢が大好きなメンバーで構成されている『下北沢大学』という実行委員形式の組織で、「しもきたキッズハロウィン」を始めとする商店街イベントの企画運営をしています。同組織は2010

年、まちを活性化するため立ち上げました。いわゆるヨソ者との連携でお客様さま目線に立てているというのが強みかもしれません。イベント開催▼内外からの情報発信、宣伝▼外部からの協力依頼とお客さまの反響を反映▼それを活かして次なるイベント開催、そんな循環がうまく回り出しました。今後、経費を押えて収益を増やす工夫もして、すべてのイベント事業を収益事業にできたらと思っています。」

横浜市内にも駐車場や駐輪場賃貸、空き店舗活用などで収入源を確保し、自主財源確保を目的とした事業を運営している商店街も少なくありません。その元手となるハード資源がない場合、イベントなどソフト面から商店街収入を得るのも一案ではないでしょうか。

今回紹介した3商店街は、住民参加型のイベントをプロデュースしました。他の商店街や地域団体と連携を試みたり、SNSを活用して広く発信したりすることで集客はもちろん、協力企業とのつながりが生まれるなど、攻めの一手がさらなる広がりを生み出しました。「収入」を見込めるようなイベントや事業を確立することで商店街内部、そして地域に大きな賑わいをもたらしています。

区商連会長による うちの区紹介します!

Vol.3



神奈川県商店連合会会長
六角橋商協同組合代表理事
石川清貴
議員店「石川慶心と人店」

神奈川区の特徴

賑やかな商業地に住宅地、広がる畑と臨海部。ひとことでは言えませんが、都会であり田舎であるといった区ですね。キャベツ・レタスの生産量は市内で一番です。昔は子安の浜で獲れたあさり売りの行商が来ていました。

行政との連携を 大切に

単会長としては30年、連合会長として14年になります。いままでも意識してきたことは行政との連携です。まちをよくしたいと思う目的はいつしよ、熱意を持って区、市、県に交渉を持ちかければ、どこかが力になってくれます。マスクメディアもそうですが、行政の情報発信力で広く宣伝され、注目されることによって更に活気が生まれるという相乗効果で六角橋も今日に至ったと思います。

商店街・個店に 独自性を出す

狭く、暗く、きれいとは言えない六角橋商店街(笑)。その欠点を全面に出してみたら、やれの級だ、不思議だ、ディープだなど、お客さんにおもしろがられるようになりました。要は発想の転換ですね。

うちの商店街に丁寧なカウンセリングで繁盛している小さな化粧品屋さんがあります。気軽に知識や技術力をお客さんに提供できるのは個店が勝負できる場所だと思えます。うちも懐心地や質感など、どんなふとんがほしいかを聞いて、丁寧に特徴を説明してから商品をお勧めしています。

商店街はチームワーク

うちの販促メンバーから「便利だから」とお願いされ、ライン(き)を流々始めました(笑)。事務員とメンバーでグループを作って情報共有しています。常々事務員には「商店街にプラスになると判断したことはほとんど進めて」と話しています。商店街運営に信頼とチームワークは欠かせません。

(※)ラインとは…携帯電話、スマートフォン、PC等で無料通話・無料メールなどができるアプリ。新しいコミュニケーションツール。

会長
一押しの
お店!

店舗店 能登屋本店 (大口通商店街協同組合)

神奈川県神奈川区大口通127-5 TEL 431-1236 <http://www.notoya-net.co.jp/>

商店街に入っただけ、紺色の暖簾が粋な「能登屋」。次々と来店するお客さんを手際よく対応しています。3代目の北出貴祥さんにお話を伺いました。

同じ味を守る

蒲鉾店減少に伴い、市場でも練物の原料に選んだ魚の取扱いが縮小されてしまいました。昔からの原料を安定して仕入れた、と8年前石巻に出向き、宮城漁連から直接仕入れられるよう交渉しました。時代に合わせた工夫はしつつも、同じ味を出すことにこだわりました。『いい店を継いでほしいよ』。親友のそんな言葉で家業を継ぐ決心をしてから25年、いまや7店舗も展開するまでに成長させました。

お客さんに喜ばれるために

「自分たちが仕事しやすいようにではなく、お客さんに喜んでもらうために。が最優先です。」とキツバリ。製造部門は店先の売れ行きを把握しながら、その場で量を決め可能な限り揚げ立てを提供する。販売部門は目配り気配りを心掛ける。ことあるごとにスタッフに指示をしています。効率が悪く、面倒くさい作業でもそれを丁寧に続け、ここにしかない味を作ってきたからと販売が続けられていると振り返ります。

商店街は人の集まる場所

忙しい家業の傍ら、商店街の総務理事も担っています。同商店街は団結力があり、イベントなどにも協力的で人手も集まりやすいそう。「大口商店街は焼け跡からの復興が早く、昭和天皇の戦後初の巡幸地に選ばれました。商店街はいつの時代も人が集まる場所であり続けなくては、と思っています。先日開催したハロウィンイベントも大盛況でした。直接的に売上げに繋がらないイベントも、地域の文化のひとつと捉え、今後も続けていけるように頑張ります。」

「たかさんの有名なお客さんにいるのに、このご主人は店頭にサインを一切出さないんだよ。味で勝負したいんだって。」と取材中通りかかった40年来の得意さんが教えてくれました。



区商連会長に区のこと、商店街のこと、商売のこと、ざっくばらんに語っていただきます。会長の区内一押しのお店も紹介します。



泉区
泉区商店街連合会会長
立場中央商店会会長
青木 篤之
高崎美光/リカーショッププラザバ

「立場」屋号が地名に
泉区は、よく「森・泉・人情のまち」と紹介されます。その名の通り豊かな自然に人は温かく親切、近所づきあいも活発なまち。そんな土地柄が介護施設がとても多いそうです。賑やかな商業地がない分、商売には少し難しい環境かもしれません。

「立場」屋号が地名に
うちの屋号「立場」は元々荷馬車の停車場から。明治中期に蚕業が盛んだったこの地域で荷馬車の休憩所として祖父が商店を開業。以来、万屋、スーパー、酒店として地域に根差した商売をしてきました。いつしか屋号が地名にもなり、「立場」地域を栄えさせたいと、いつも商店街や地域活動で店を留守にすることが多かった父親。気づけば自分も同じ生き方をしていきますね。

森・泉・人情のまち

商店街イベントで
会員の団結

当会は会員が増えていっているんですよ。きっかけは3年前の商店街ロックフェス「メガロポリスドライブ」。役員だけではなく若い会員がこの日のために熱心に打ち合わせを重ね、団結も生まれました。当日も大変盛り上がり、商店街内外にいい効果がありました。再び音楽でまちを盛り上げたいと、今年5月に「立場フェス」を開催したのですが、約200軒の近隣住宅に挨拶に回るなど、事前準備でも会員が気持ちよく動いてくれました。

商店街の意義と
会長の役割

各商店が頑張つて売上げを上げることが繁盛の根本だとは思いますが、商店街組織があるからこそ出来ることも広がります。地域に向けて発信する商店街活動、そして会合や懇親会を通して会員同士の交流、外部から得られる情報は、自店にプラスになることつて結構あるものです。そういう場をたくさん提供していくのも自分の役割だと思っています。

会長
一押しの
お店!



美容室 **ウェルカオリ本店** (いずみ中央相鉄ライフ商店会)
泉区和泉中央南5-4-13 相鉄いずみ中央ビル205 TEL 805-1166
<http://www.welkaori.sakura.ne.jp/>

明るく広い店内がガラス越しに見える開放的なサロン「ウェルカオリ」本店。「横浜マイスター」にも認定されたオーナー新田景子さんは現場に立ちながら、地域活動、商店街活動にも尽力しています。

美容も経営も
ゼロからのスタート

小さい頃からの美容師になる夢を諦められず、民間企業を退職し美容学校へ。当時から技術力だけでなく、お客さまをお迎えする心構えや愛情を持って人を育てることを大切にしていこうと心に留めていました。美容室勤務を経て自身の店を開いてからは、さまざま人から経営や経営の基本を教えてもらい吸収していったそうです。大好きな仕事を続け、多店舗展開できているのは、出会ったすべての人に恵まれたからこそ、と話されます。



人を育てる喜び
「アシスタント」としてではなく、「1人前の美容師」に成長させるための教育を続けているそう。入社時には親御さんにも同席いただき、会社を信頼して働いてほしいこと、いっしょに育てまじょうと話しています。例えば、技術が途上のスタッフでも、その笑顔や楽しい会話を求めて来てくれるお客さんもある、スタッフ全員が大事なひとりであることを伝えていきます。独立の多い業界にも関わらず、35年も働いてくれている分身のような従業員も育っているそうです。

時間はつくるもの

商店会長のほか、地域や美容分野でさまざまな書籍を持ちます。1年365日は盛平等、忙しいからと言わずうまくスケジュールを組んで、商店街活動に関わり、「人」と知り合い「情報」を入れる、それが商売の「信用」にも繋がるので、と新田さんは話されます。

40年余の常連さんも新規のお客さんも同じように迎える居心地のよい空間。新田さんや店長、若い3人のスタッフのチームワークで生まれています。



がんばれ!

横浜F・マリノス

第10回 選手と対談 富樫敬真

第10回目の対談は、富樫敬真選手と
港北区商店街連合会の吉原昭彦会
長です。

吉原 こんには、今日はよろしくね。
富樫 富樫です。こちらこそ宜しくお
願います。

吉原 富樫選手が港北区出身と聞いて、
今日会えるのを楽しみにしていました。
た。いつも背番号12のエニツブームを看
て応援に行かせてもらってるんだけど、
今日も着てくれば良かったなあ(笑)。

富樫 ありがとうございます。生まれ
てから4歳までアメリカにいたのですが、
当時の記憶はあまりないんです。僕に
とって地元といったら実家があつて高校
まで通した日吉です。小さい頃、商店
街のイベントも楽しみにしていました。
実は僕の母、毎日日吉の商店街を散歩
な格好でウォーキングしていらると
有名なみたいで(笑)。

吉原 そうそう、日吉といえば、南日
吉商店会の小嶋会長から富樫家と知
り合いだと聞いています。なんか親近
感持っちゃうなあ(笑)。僕の商店街は
大倉山なんですけど、大倉山はどんなイ
メージかな?

富樫 学生がたくさんいて賑やかなの



富樫 敬真

1993年生まれ。アメリカ
合衆国出身。身長190cm。横浜
F・マリノスJリーグユースユ
ニオ。富樫学院大で2016
年横浜F・マリノス加入。背
番号は12。特別指定選手
として、在学中にリーグ
優勝、4試合出場1得点。
背番号17番。

17

が日吉なら、大倉山は大人っぽい落ち着いた
イメージを持っていきます。日吉は知
り合いが多すぎることもあって、静かに
通したい時は大倉山のカフェでゆっくり
しています。

吉原 なるほど、商店街はもっと個性
を削いでアピールしなければいけないね。
僕は常々商人はモノを売るだけじゃな
く、会話や気配りをもっと大事にしな
いといけない
と思うて
いるんだけ
ど、サッカー
選手も同
じかな?

富樫 はい、
サッカーを
頑張るのは
もちろんで
すが、応援
してくれる
ファン・サ
ポーターや
地元の皆さ
んとの交流
をとでも大
事にしてい
ます。僕は
子どもが大
好きなので、サッカーをしている子どもは
もちろん、そうではない子どもたちとも
これから関わっていきたくて思っています。

吉原 嬉しいねえ、子どもたちも喜び
ますよ。とあって、毎年横浜市内の商店
街で、商店街の美味しいもののNo.1
を投票で決めるイベント「ガチンシリ
ズ」を実施してるんだけど、富樫選手は
知っているかな? 昨年はめん類をネタに

「ガチめん」って何の類い?ですごく盛
り上がったんだけど、対談企画恒例の
質問で、富樫選手のズバリ好きな「汁
もの麺料理」を教えてくださいませんか?
富樫 「ガチめん」...あ、これバツや
電車でも宣伝してましたよね。そうで
すね。調理師といえば、ウイメン選戦
区日吉で育ったせいかな、やっぱりウイメン
です。ここでも系からあつさり系まで



なんでしょうか? ひとつは、店内
富樫 2ついいですか? ひとつは、店内
はもちろん店の外でもワイワイ、ガヤガ
ヤしながら
楽しむこと
ができる飲
食店です。知
らない人同
士仲良くな
れるような
空間がいい
です。もうひとつは、こだわりの洋服
や雑貨を売めたセレクトショップです。

吉原 男前だからとどちらも人気店間違
いないだろうね。すぐにでも港北区で
オープンしてほしいところだけど(笑)。
サッカー選手としても、まさにこれからの活
躍が楽しみだからね。

富樫 はい。商店街に聞けられている横
浜F・マリノスのフラッグを見ながら育ち、
僕れ、そしてF・マリノスの選手になれま
した。僕のポジションであるフォワードは
点を稼ぐことで一気に試合の流れを変え
られます。得点することで試合を盛り上
げられるプレーヤーになりたいと思ってい
ます。また、サッカーを通して商店街も
盛り上げたいですね。そのため毎日の
練習を精一杯頑張っています。

吉原 オジさん、ますます応援したく
なっちゃうなあ。今日で僕と富樫選手は親
友でござい、いいかな? 地元のみんなに信
じてもらえるように、後でいっしょに写真
撮らせてね(笑)。

富樫 はい。お気遣いいただき恐縮で
す。もちろんです。

吉原 商店街中で写真見せて宣伝しと
くからね。これから港北のイベントやお
祭りにもどんどん顔を出してくださいね。
さらに活躍して、横浜F・マリノス、いや日
本のサッカーを盛り上げてほしいな。

富樫 ありがとうございます。頑張ります。



フロム市商連

平成27年度表彰式

昨年11月17日、横浜市商連 岡野誠二会長と、石川、石垣、村上の3副会長とで横浜市 林経済局長を訪問、「商店街の役割をさらにご理解いただき、平成28年度予算編成において、商店街事業予算を十分に確保していただきたい」と要望書を提出しました。



フロム市商連

平成27年度 市長市商連表彰式

平成27年度商店街役員、優良商店従業員、商業従事者表彰式が2月16日、ホテル横浜ガーデンにて行われました。毎年横浜市と市商連が、水く功績のあった商店街役員および従業員を表彰しており、今年度は4部門合わせて27名の方が表彰されました。

横浜市長表彰 区商連会長	2名
横浜市長表彰 商店従業員等	4名
一般社団法人横浜市商店街連合会会長表彰 商店街役員	10名
一般社団法人横浜市商店街連合会会長表彰 商業従事者	11名

フロム市商連

「ガチめん」1計もの編」

昨年9月19日、横浜F・マリノスV.S.F.C東京キックオフ前、日産スタジアムオーロラビジョンにて、受賞10商品を発表。旭区、二保川銀座商店会の中華屋流ばうず「ばうずラーメン」が、見事エントリー54商品の頂点に立ちました。

ばうずラーメン 中華屋流ばうず/旭区・二保川銀座商店会
チャーシューメン 末廣町/神奈川区・六角楼協栄会 真経めん 高塚/港北区・妙蓮寺ニコニコ会
トマトラーメン れんじや/港北区・神手原商店会
YOKOHAMAヌードル スポーツカフェ ケンキース/中区・関内駅前商店会 生ハスタでスープ/ガッツィー レストラン マヤ/旭区・鶴ヶ崎商店街(協) 東系とんこつ醤油ラーメン 銭 見幸家/鶴見区・銭見銀座商店街(協) 塩タンタン麺 鶴岡楼/西区・鶴岡楼商店会 小籠包の濃厚肉汁カレーそば 六角楼小籠包/神奈川区・六角楼商店街連合会 ソーキそば 地球飯店/東区・中田中央商店会

フロム市商連

第39回ハートフルコンサート

日時 平成28年2月27日(土)
出演者 大川栄策三沢あけみ石原詢子
会場 横浜文化体育館(中区)
昼の部 開場12時 開演13時
夜の部 開場16時 開演17時

フロム市商連

「ガチめん」シリーズ大賞6弾

大好評だった「ガチめん」汁もの編」に続くシリーズ第6弾は「ガチめん」に決定しました。今回の投票対象は「コロケ」、「とんかつ」、「天ぷら」、「鳥の唐揚げ」、「さつまあげ」など、商店街で販売され、お客さまに親しまれている、揚げもの(お惣菜)です。「ガチめん」同様、予選ラウンドとしてエントリー商品の投票数で順位を決定し上位9商品が決勝ラウンドに進出、決勝ラウンドでの投票で各賞を決定する2ラウンド勝負となります。横浜の商店街あげものNo.1決定戦「ガチめん」熱い戦いを繰り広げましょう。エントリー募集のご案内は、1月20日(水)に市商連より各商店街代表者へ発送済みです。

フロム市商連

商店街プロレス



プロレスラー、お客さん、商店街がひとつになつて盛り上がる「商店街プロレス」。毎年開催した各商店街にあふれる笑顔と元気をもたらしめています。来年度「商店街プロレス」は5年目となります。

フロム市商連

プレミアム

商品券への協力
ありがとうございます
ございました

おかげさまで、商品券の利用が全等全ての手続きが終了しました。2月15日以降、入金の確認を必ずお願ひします。なお、お問合せは2月29日まで、お問合せ

フロム市商連

「第3回横浜サイン・フォーラム」開催

日時 平成28年3月5日(土)
14時~17時
場所 APPLAUSE
ヨコハマNEWSハーパー
横浜市中区太田町3-23
横浜メディアアレンスセンター1F
横浜サインとは「横浜の魅力ある景観をつくる屋外広告物」のこと。横浜サインで商店街のまちなみをより魅力的にする方法を探ります。
お問合せ 横浜市都市整備局景観調整課

大規模小売店舗の計画と届出書類を市役所で見ることができます。

大規模小売店舗の名称(名称)	主な小売業者	新設する日	店舗面積	届出期間 意見書提出期間
大規模小売店舗(名称)	オーケー一	平成28年6月1日	1,600㎡	平成27年10月23日~平成28年2月23日

大規模小売店舗の新設の位置及び運営に関する変更

大規模小売店舗の名称(名称)	主な変更点	届出期間 意見書提出期間	
モロコシ産店(名称)	販賣品ストア	平成27年10月23日~平成28年2月23日	
ホームセンターコーナン 浦北インター店(名称)	コーナン商業部	店舗面積、築造時期、店舗時刻、駐車場出入口数、駐車場位置、収容台数、駐輪場位置、収容台数、売上ばり位置、店舗、商業物保管施設位置、営業	平成27年11月5日~平成28年3月7日
ムネヨシ産店(名称)	販賣品ストア	商業物保管施設位置、営業	平成27年12月15日~平成28年4月15日
市ノ尾産店(名称)	販賣品ストア	商業物保管施設位置、営業	平成27年12月25日~平成28年4月25日
アビタ堂次郎産店(名称)	ユニーク	店舗面積、築造時期、店舗時刻、駐車場出入口数、駐車場位置、収容台数、駐輪場位置、収容台数、売上ばり位置、店舗、商業物保管施設位置、営業、駐車場利用時間、売上ばり時間	平成27年12月25日~平成28年4月25日
ハーモス産店(名称)	生活協同組合 ユーコープ	駐車場位置、収容台数	平成27年12月25日~平成28年4月25日

横浜市内：問合せ先 横浜市のまちづくり課 電話 045-671-2588 FAX 045-671-2589
横浜市経済局産業立地調整課 電話 045-671-2588 FAX 045-671-2589

ニュース
NEWS

イベント
毎月定期
開催に
挑戦中

「商店街プロレス」は
左近山の毎夏のお楽しみ



旭区・左近山商店連合会は、一昨年8月開催した「商店街プロレス」を皮切りに、毎月イベント開催を始めました。四季折々に「あじさい祭り」「十五夜まつり」などと銘打ち、毎回地元中学生のバンド演奏や地域有名人の対談コーナーの他、「ジギスカン」や「焼き立てピザ」など、日頃の食事メニューを提供しています。看板となっているのが「S1グランプリ」と称する三輪車レース。3人1組のリレー制で、大人も子どもも広場を激走、応援の大歓声が響きます。「イベントを通して大人同士の連帯感が生まれ、イベントを手伝ってくれる地域の方もいるんですよ。団地内の商店街ですから、賑わい創出で団地の活性化＝商店街の活性化」です。まるごと取り組んでいきます。」と同会青木栄一会長。



毎月イベントを楽しみに
たくさんの人が集まります

「新年賀詞交換会」開催

1月7日(木)「平成28年新年賀詞交換会」を横浜ベイシエラトンホテル&タワーズで開催しました。ご来賓、会員合わせて94名で新春の門出を祝いました。

平成28年新年賀詞交



同会会長(中央)より年頭の挨拶

「横浜DeNAベイスターズ選手サイン会」開催

12月13日、港南区・上大岡駅東口商店会と上大岡東新専門店会は、「2015上大岡駅東口GOGOフェスタ」と題し、横浜DeNAベイスターズの黒根根利規投手と砂田毅樹投手を招いてサイン会を開催。整理券を求めて朝6時から行列ができるほど大盛況。豚汁や抽選付地元野菜の格安販売コーナーもイベントを盛り上げました。「今年で3回目、年々楽しみにしてくれている人が増えています。あいにくのお天気なのにこんなに足を運んでもらえて有り難いです。」と上大岡駅東口商店会大塚会長。



商店街で憧れの選手に
会えると長蛇の列



DBスターマンもワイン会



「頑張ったね」商店街から
杉田幼児園年長園児に
キャンディのプレゼント

「ふれあいクリスマスコンサート」開催

12月16日、磯子区・プララ杉田専門店会主催「ふれあいクリスマスコンサート」が開催されました。今年で15回目となる当イベントは、子どもたちが主役のプララ冬の風物詩です。「地域の子どもたちに商店街を発表の場として使ってもらい、日頃お越しいただいているお客さまに音楽のクリスマスプレゼントをしたい」と第1回から会長の佐藤が大事に育てて来たイベントです。最初に出演してもらった保育園児さんはもう社会人に、感慨深いですね。」と同会高岡副会長兼青年部部長。広場から聞こえる子どもたちの歌声や演奏に、たくさんの方が足を止めていました。



杉田小からは合唱にMDS金管バンド
110名もの小学生が参加

「マルシェぶらりーと青葉台2015」開催

12月5日、青葉区・青葉台商店会主催「マルシェぶらりーと青葉台2015」が開催されました。同イベントは、再開免に伴い無くなってしまった「盆割り」のあの賑わいを復活させたい、と5年前に地元連合自治会とタッグを組んでスタートしました。今年も駅前前のバス通りをはさんだ両歩道に多くの出店、特



大人気のビンゴ大会



会員や地域団体の出店が
歩道に立ち並び

設ステージでのパフォーマンスやビンゴ大会に、会場はあふれる人出となりました。「本宮はもっとゆったりお客さんに楽しんでほしい。いつか歩行者天国に出来たら嬉しいですね。地域の力を借りながら来永く続くイベントに育てていきます。」と同会土志田会長。

「ガチLIVE!」にご招待

今年度のガチシリーズ「ガチめん!〜 計もの篇 〜」のスタンプラリー企画「ガチ道」のサプライズな賞品のひとつ「ガチLIVE!」を開催しました。スタンプを5ヶ集め応募いただいた先着150名様を11月15日、中区のライブハウスへご招待しました。出演は、小野瀬雅生SHOW、広瀬「HEESEY」洋一、MAZIORA THE BAND、福山芳樹 + F-BAND(出演順)。ガチめん!を盛り上げてくれた大物ミュージシャンたちが奇跡の集結、4時間に及ぶ圧巻のライブパフォーマンスで会場は熱気に包まれました。ミュージシャン、お客さん、スタッフ大集合!



ミュージシャン、お客さん
スタッフ大集合!