

よこはま市商連

No.177 2016年(平成28年)9月号

発行 一般社団法人 横浜市商店街協議会

発行人 石川清貴

T231-0048 横浜市中区港町2-4-1 横浜大通り公園ビル5階
TEL045-260-0013 FAX045-262-2077

制作 横浜づくり研究所(株) プレイス

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

特集「青年部」で育つ、育てる

～商店街の将来を見据えた組織づくり～

商店街愛溢れる「若者」の存在は商店街の宝です。「イベントにこんなアイデアがある」「新しい事業にチャレンジしたい」、そんな想いを抱いている「若者」の皆さん、「青年部」を組織して「親会」が築いてきた今日ある商店街が持つ、その有形無形の伝統やネットワークを実践で学びながら経験を重ねましょう。商店街のこれからは「若者」にかかっています。

近年「青年部」が立ち上がり、新風をもたらしている2つの商店街を紹介します。「立ち上げまでの道のり」、「若者の熱い思い」、「温かく応援する親会の思い」をそれぞれ伺いました。両者の相互理解は商店街活動に厚みをもたらします。



横浜F・マリノス
新井 一羅 選手 &
神奈川区・反町駅前通り商店街
斉藤 隆 会長

「商店街のイベントはどこか他人事、ああ何かやってるなって。でも、自店の売上減少や商店街の活気の下降を感じ「このままじゃまずい。」という危機感でいっぱいでした。」と30年続く老舗居酒屋「一升屋久里浜店」2代目の藤原さん。そんな老舗も不景気やチェーン店の台頭で苦戦を強いられていました。縁



「team黒船 KURIHAMA」
会長/藤原 哉さん

「青年部」立ち上げの話はまさに渡りに船でした。早速「青年部」募集の回覧板を商店街に回したところ、各店の2代目を中心に30人程の申し込みがありました。「自店への不安、ましてや商店街への不安で、気づいていても口にはできない

京急久里浜駅、京久里浜駅周辺を商業とする同商店街。大型店との共存共栄も成功させ、先進的な商店街として名を馳せていますが、利用者の高齢化など課題も抱えています。



事例1
商店街が元気なうちに「青年部」で次の二手を打つ
2012年4月
「team黒船KURIHAMA」結成
横浜買物久里浜商店街協同組合



黒いTシャツの「team黒船」メンバー。仲間がいるから頑張れる!

济について学んでいくと、もっと自分の商店街や地域のために動かなくては、と士気に強く思うようになったそうです。理事長からの「青年部」立ち上げの話はまさに渡りに船でした。早速「青年部」募集の回覧板を商店街に回したところ、各店の2代目を中心に30人程の申し込みがありました。「自店への不安、ましてや商店街への不安で、気づいていても口にはできない

ト「ポピーフェスタ」の全運営を親会から任せられ、自分たちのような子育て世代を、更に商店街へ呼び込む仕掛けを試みようとする青年部で近隣の小中学校を回り、子どもたちの出演を取りつけました。「当日は若い親子連れの笑顔がいっぱい、親御さんたちにも感謝されました。学校とやり取りを重ねる中で、先生方とも仲良くさせてもらっています。動けば何かカタチになる」、そんな手応えを感じました。」その後も、高齢になったお客さんのための御用聞き事業「久里浜お使い便」を立ち上げたり、ご当地グルメ「黒船汁」を開発したり、発足から4年間、現在も精力的な活動を続けています。

「30、40代のメンバーは皆働き盛り、お互いの時間を融通しながら、それぞれの得意分野で「Team黒船」を盛り上げてくれます。商店街のために一緒に汗をかける仲間がこんなにいるから頑張れるんです。理事長には遠慮なく自分たちの考えを伝えさせてもらっています。時には叱られることもありませんが、親子ゲンカのようにです。面と向かっては言ったことではないですが、とっても感謝してるとも話してくれました。」



親会



森下守久 理事長

「うちの商店街が頑張っているのは、自主財源となる立地、体駐車場、

アーケード維持、大型店と提携しているWAOONカードなど、常に先手先手で事業を仕掛けてきたからです。「子育て」も同じです、商店街がなんとか現状維持しているうちに、「次世代」を育てないと間に合いません。自分たちがしつかりすぎているから、今まで若者の出る幕がなかったのかもかもしれません(笑)。「青年部」を発足させて、きちんとした継承を始めたかったんです。生まれた時から知っている藤原くんに、そのリーダーシップを見込んで声をかけました。ある会合で、「やるなら今しかない。商人になったからには、その商売で十分生活できるよう、自分の子ども、の学費まできちんと出せるように！」と集まった青年部たちには「ばをかけた」なり、交渉に調整、気配りなど、「商店街の理屈」を学んできました。これからの商店街は、各個店が魅力を出すのはもちろんですが、お金にならないからといって、地域を大事にすることをおさなりにして、いたらすぐに人出は減ってしまいます。彼らには、さらに広く地域を見渡す視点を養って、頑張ってもらいたいです。」

事例2 「青年部」発足で商店街に新たなネットワークを生む

2015年8月

「蒲田西口商店街青年部」発足
東京都大田区・蒲田西口商店街振興組合



蒲田駅西口と東急蒲田駅前前に広がる賑やかな同商店街。戦後の闇市から発展したという風情を残しつつ、在住外国人の多いのも特徴。人通りはあるものの、売りに上げに結びつかない傾向が続いています。

若者



【蒲田西口商店街青年部】
部長 望月康史さん(右)
副部長 杉山修一さん(左)

息のあったお二人ですが、2代目同士、同じ商店街で商売をしながら昨年まで話したこともなかったそう。たまたま杉山さんが顔見知りの2代目を飲みに誘ったのがきっかけで、不定期に同商店街の2代目が集うようになりました。商店街について、それぞれのお店について、



新しい栄街商團の運営に手助けを感じた「蒲田コスプレこれくしょん」



会議や
懇話会を兼ね、
互いを知り、
結束を高める

けて自分たちの思いを丁寧に理事たちに伝え、組織としてきちんと纏いでいきたいので規約も作成しました。」と杉山さん。「一部の人間だけ盛り上がるのではなく、とにかく巻き込もうと。チェーン店の店長も店員も、商店街を応援してくれる地域の方も、まずは飲み会へ声かけをして、青年部へ誘い込みました(笑)」。商店街にお客さん呼び込む、お客さんが買い物をしてくれる、個店の売り上げが上がる、自分たちの家族を養える、商店街の活性化は自分たちの生活に直結していると気づけば、本気になります。」と望月さん。8人でスタートして、現在は30人になりました。最初のチャレンジは、青年部独自でスタンブラリーの企画・運営。以後も「蒲田コスプレこれくしょん」の初開催、多言語商店街マップの製作なども手掛けました。「商人つて、売り出し広告の作成や目玉メニューの考案と、日々の商いの中で企画力を養っているんですよ。青年部メンバーからいいアイデアが出たら、議論を進めながらも、そこは担当者に任せて、僕らは根回しをする。メンバーみんな生き生き活動してくれています。イベントに人手が出せないチェーン店も賞品を提供してくれるなど、それぞれができることを実施することで一体感が生まれています。ポテンシャルはたっぷりのうちの商店街、日本一元気な商店街を目指します。」と杉山さん。「青年部を発足したときの初心とコンセプトだけはブレることがないよう統括するのが僕の役目です。アーケードに事務所、事務員さんもいる。いまの恵まれた環境があるのは、現理事はじめ先人たちのおかげです。その恩恵の上で、むしろ商店街の歴史を知らない分、僕たちは自由に動きやすい。めまぐるしく変化するニーズに対応した活性化を進めていきたいと思っています。」と望月さん。

親会



片山 昌栄 理事長

「働き盛りの世代はお店があつて忙しいだろうと、彼らにイベントの手伝いを頼むのも遠慮気味でした。実は若者たちが商店街について考えてくれたと知り、正直嬉しかったですね。飲み会の仲間内の歓談から一歩進めて、是非商店街の会議室で議論してほしいと伝えました。ここ1年、青年部の団結力が高まっていろいろやってくれるので、会合の出席率も親会のほうが負けています。世代交代」というものが見えてきて、少しほっとしてしまつたのかな(笑)。しばらくは我々がアーケードなどのハード面を守り、青年部は販売促進で力を発揮する、という役割分担でしょうか。あつと驚くアイデアを持つてきますよ(笑)。せっかくの若い人の考えはできるだけ取り入れ、つぶさないように見守っていききたいです。自分たちがやりたいことではなく、地域のためにという精神だけは忘れずに精進してほしいですね。彼らの頑張りは大田区にも大変期待しています。」

「理事メンバーが70代以上の親父世代の中、僕は最年少の50代です。ちょうど中間管理職みたいな感じで、双方の気持ちがよくわかります。理事が親だつたりすると、商店街への意見がイコール親子ゲンカにもなるわけで、気を遣つて進めています(笑)。また、僕は行政の書類申請などを担当しているのですが、その手順や願つなぎなどを担当していると思います。彼らの「やりたい」を大事にしたいから、これからは僕がパイプ役となつて調整していきます。青年部ができて、若い顔見知りが増えて、僕自身も商店街活動が楽しくなりました。」



親会

森田 充浩
理事兼青年部相談役

モノを売るだけの時代が終わり、商店街に求められる役割が多様化しています。地元に根を張り生計を立てている2、3代目、また、その商店街での成功をかけて出店した若き店主など、それぞれの商売繁盛は、商店街の活性化、さらには元気なまちづくりの先にあります。若者ならではの情熱や新々な視点、根拠のないネットワークづくりが、これからの商店街の起爆剤になるかもしれません。「青年部」という組織づくりはまさにその第一歩、現場で人材を育てることで10年後、20年後の次世代リーダーが継承されていくのです。

区商連会長による うちの区紹介します!

Vol.5



磯子区商店街連合会会長
磯子区商店街連合会副会長
堤 幸雄
日立チェーンストール
【ツツミデザイン】

来年は区制90周年

磯子区は、古くは半農半漁の地域で、海苔の養殖が盛んな根岸湾には海苔ひびが並んでいました。埋め立てが広がるまで海はすぐそこ、僕が子どもの頃は家から海水パンツで遊びに行っていました。田舎のよさを持ち合わせながらも交通の便がいいので、腰を落ち着けて住めるところじゃないかな。来年磯子区はめでたく90歳、商業もますます盛り上げていきたいね。

「磯子区商店街朝市」30回

平成24年に始めた「磯子区商店街朝市」が5月で30回を迎えました。毎月開催から隔月にして準備期間を増やしたり、近隣に工場のある日清オイリオのイベントとタイアップしたり、試行錯誤しながらも定着しました。今後マンネリにならないよう工夫しないといけないね。「お客さんどこから来たの?」「根岸橋の商店街ってどこ?」なんて会話が自然と生まれる朝市の空間。「商店街」「商品」「人」を直接アピールで

きるせつかくのチャンス、もつと出店数を増やせたら、と思っています。

三河屋のサブちゃん

お客さんが家電を買い求めるのは数年に一度です。だからこそ、その出会いを大切に、必ず30分は会話をして精二林丁寧な仕事をします。モノだけじゃない、安心と信頼にもお金をいただいていますからね。数年後にも「前回は...」とスムーズに会話できるようにきちんとデータ管理しています。遠方に引っ越したお客さんから「どうしてもツツミさんをお願いしたくて。」と注文がくると嬉しくてね。鍵を託されたり、家族の相談に乗ったり、なんてことも(笑)。三河屋のサブちゃん、サザエさん一家に信頼されるスーパー御用聞きです。素晴らしいよね、個店の商人としてあるべき姿勢そのものだと思っています。

80歳まで走り続ける

行政や地域が商店街を応援してくれていることに慣れちゃいけないんです。とかく商人って自分の地域や業界のことしか知らないから、視野と人脈を広げて、自分の商売や商店街を客観的に知ることが大事。僕は「80歳まではお店も商店街も頑張るから。」とお客さんに宣言しています。若い人を育てたい、磯子の魅力をもっと広めたい、やることはたくさん。商人って「忙しい」「大変」ってよく言うよね(笑)、でもイコール「楽しい」ってこと、有り難いことなんです。

会長
一押し
のお店!

Lady's マルマツ (杉田駅前商店会)

磯子区杉田1-20-15 TEL 771-2230

ゆったり広い店内でゆっくり買い物を楽しめるサロンのような婦人服店。ワンランク上の婦人服が出迎えます。



商品へのこだわり

戦後、この地で初代が家具店を創業、百貨店などを経て20年前に婦人服専門店に。40、50年来的にお得意さんも多く、「小さい頃の僕を知っているお客さんには頭が上がりません(笑)。」と三代目の松木寿展さん、カジュアル衣料が主流になる中、高級ブティックと同じ洋服も扱うため、商売は難しくなっています。だからこそ、自店の最大の特徴である「本物を提供する」ということを大事にしたい。今後、商店街らしい気軽な外販が展開出来ないか等、次なる手を模索しているそうです。

お客さんに寄り添う接客

10年前から洋服のリフォーム業にも着手しています。新しい若いお客さんとの接点をもつて作りたい、と始めましたが、自店で何十年も前に買ってくれた洋服を「結婚式に着て行ったの」「父がお祝いで買ってくれたの」とエピソードと一緒を持ち込む年配のお客さんたちからの「いいものだから捨てられなくて」という言葉がやりがいになっていくと松木さんは言います。「お客さんの心にとどまで入っているか、20代の頃は毎日勉強、やがてお客さんが、買い物という時間も、も買いに来ていることに気づき、ひとりひとりを大切にしたい接客の積み重ねで今日も商売ができています。」

これからの商店街

商店会長も務める松木さん、飲食や物販がメインだった時代から、いまでは商店街の店舗構成も随分株変わりしました。「商店街が人で溢れ、当たり前モノが売れたのは過去の話、まさに過渡期ですね。夏祭りに防犯パトロールという従来の活動だけではなく、

医療機関や学習塾などの新業種にも即した商店街活動も見出し、い

かなくては、と感じています。」
買い物に迷うお客さんには男性目線からの率直なアドバイスを、「今のところ好評みたいです(笑)」と松木さん。



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。



緑区 緑区商店街連合会会長
中山商店街協同組合理事長
加藤 龍昭
柏餅販売「餅の村 中山店」

自然豊かな「緑区」

「緑区」は、その名の通り自然豊かな環境で、緑被率(*)は市内で一番です。JR横浜線が開通する以前から今の駅前あたりに、蕎麦屋や下駄屋などの商いが生まれ、夕方になると若者で賑わっていたそうです。分区的に区商連組織を結成しなおし、商業基盤を先輩たちが守ってきました。きれいな空気に、今も商業の中心である駅前から平地がずっと広がりと、とても生活しやすい環境です。人口も増え続け、商業発展の伸び代はまだあると思います。

商店街を経営する

僕が若い頃、商店街イベントといえばガラガラ抽選会だけ。商店街が収入源を確保して、もつと事業を展開したいと思いました。僕は思い立つとすぐ行動する性格です(笑)。あちこち調べて「駐車場経営」の収益性、将来性を確信し、50人もの地主さんに交渉しました。苦労しましたが、その安定収益が今日の商店街を支えています。僕は常

に「株式会社中山商店街」を経営しているような意識を持っています。

商店街ができること

うちの商店街は、今年35年目となる「中山まつり」のほか、地域資源である自然を活かそうと、数年前から「芝桜まつり」「紫陽花まつり」を開催し、年々お客さまが増えています。花の観光名所を作るのが決して最終目的じゃない、「まつり」という魅力あるマップネットを商店街が作りだし、人を引き寄せるから、あとは各個店が頑張つて商売に繋げてほしいんです。今年は「帰りに寄つてください」と声をかけ、商店街マップを配布すると、来店効果がありました。

商店街大好き人間として

我が商店街人生に後悔なし！。組織力や地域との信頼関係などを丁寧に継いでいきたいと思っています。商店街に何が必要か、何ができるか、考えるのは商店街のことばかり。うちはお客さまは年配の方が多いから開店時間を工夫して「早起き商店街」なんてどうだろう、「朝割引」もつけたら言はれるかも、とかね。根っから商売、商店街が好きなんです。活気に溢れた時代の再来は難しいかもしれない、でもせっかくなので、たくさん儲けて、商店街活動に熱く！と若い人にエールを送りたいですね。

(*)緑被率：一定の広がり地域で、樹林・草地、農地などの緑で覆われる土地の面積割合。



香港飲茶 **臥龍** (長津田商店街協同組合)
緑区長津田4-5-1 TEL984-1009 <http://www.e-garyu.jp>

長津田駅西口からすぐ、身近な商店街で本格中華が堪能できると、地元はもちろん、区外にも常連さんが多い長津田の人気店です。

会長一押しのお店!



繁盛店になるまで
オーナメントの渡辺政行さんは調理学校卒業後、「洋食は柄じゃないし、和食は厳しそうだから。」と中華の道へ、青葉台勝珍楼などで10年間修行を積んで12年前に長津田で開店。最初の3年間は思うようにお客さんが来てくれませんでした。でも、料理が口に運ばれた時のお客さんの反応や笑顔を見て、「またワチの味を知らないひとが多いだけ。」と自分の腕を信じて厨房に立ち続けた結果、美味しさは口コミで広がり、右肩上がりに客足は伸びています。今春、隣のつくし野駅近くにも2号店をオープンしました。

「本気で商売する」
「よその中華とは違う。」とお客さんが感動する勝負メニュー。皮から手作りの点心料理と、専用釜で炊き上げる焼豚が人気の臥龍。こだわりの材料に良質の油で化学調味料を使用しない中華は、「飽きない」「優しい味」と、幅広い年齢層にファンを増やしています。「明日パタツとお客さんが来なくなるかもしれない、そんな恐怖は常にあります。だから毎日が真剣勝負なんです。」

イベント出店も大事な「商売」の機会
開店当時、「よそ者」「若者」であった渡辺さん。まずは地域に溶け込みたいと商店街に加入、以来「長津田ふれあいサマーフェスタ」「長津田まつり」での出店を続けています。「お客さんに料理がアビールできるチャンスをとりたい」と捉えています。イベント時はお店を閉めて出店しているのですが、お店と同じくオリテイのものの提供を心掛けてると同時に、きちんと売り上げることも絶対です。これから美味しい中華でイベントを盛り上げます。」と渡辺さん。

小さい頃から大のプロレスファンという渡辺さん。「本気のパフォーマンスで感動を与えてくれるから。」とのこと。同じ心意気で商売に取り組まれています。

がんばれ！ 横浜F・マリノス

第12回の対談は、新井一耀選手と
神奈川県・反町駅前通り商店街会長の
斉藤隆さんです。

斉藤会長自ら考案した商店街オリジナルキャラ「反町(たんまち)たかし」で記念撮影。新しいサングラスに新井選手もびっくり！

新井 嬉しいですね、今度食べに行きます！
斉藤 商店街のイベントにも遊びに来てくれると嬉しいですね。握手とサインなんかしていただけたら、子どもたちの一生の思い出になりますから。
新井 是非お願いします。僕も子どもたちと会える機会を作っていただけると嬉しいです。
斉藤 新井選手自身は商店街での思い出ってありますか？
新井 はい。高校はサッカーのため静岡に進学しました。親元を離れて心細かったのですが、清水市駅前の商店街がいつも明るくて、皆さんが気にして声をかけてくれました。本当によくしてくださって、商店街の人って温かくて大好きです。
斉藤 とうてもいい話ですね。モノを完るだけじゃない、地域の子ともたちも見守り育てる、商店街はそんな温かいところであり続けなければ、と常々思っています。
ところで、対談恒例の質問をしますね。

毎年横浜の商店街で、美味しいもののNo.1を投票で決めるイベント「ガチーシリーズ」、今年は「ガチあげ」といって「揚げ物」が投票対象なのですが、好きな揚げ物の料理はありますか？
新井 唐揚げです！(キッパリ)。いろんな商店街でとっても美味しい唐揚げがありますよね。でも一番は母の唐揚げです。帰省すると必ず作ってもらいます。あれ、これって大丈夫な回答ですか(笑)？
斉藤 誰でも家庭の味が一番ですからね(笑)。
新井 もう一つ、対談恒例の質問です。新井選手がプロサッカー選手になつていなかったら、もしも商店街でお店を出すなら何屋さんをやりたいですか？
新井 駄菓子屋さんです！(再びキッパリ)。小さい頃、友だちと集まる雰囲気が好きで、このお金で何が買えるかな？なんてワクワクしながらよく行ってました。実は今でも行きます(笑)。お店を持つならせうかくですから、外観も昔の駄菓子屋さん風にならなりたいですね。僕には年の離れた妹がいるのですがすごく可愛がっています(笑)。小さい子どもが大好きなので、お店に来た子ども達といつしよに遊んじゃいますね。
斉藤 駄菓子屋さんですか、いいですね。いま商店街にあまり残ってないですね。そうだと、今日どうしても聞きたくったところがあるんです。商店街は、その道の販売のプロ集団です。当然売り上げないと

生活ができないという厳しさもありません。新井選手はサッカーの「プロ」を選んでこんなことを思っていますか？
新井 はい。高校生の時にプロを意識しましたが、悩んだ末、大学に進学しました。4年間は絶対無駄にしない、4年後に活躍してやるっていつも心の中に入れておいた。必ず活躍して、いつも支えてくれた親に恩返ししたいと思っていました。プロになつてからもその初心を持ち続けることが大事だと思っています。
斉藤 そうですね。サッカー選手も試合に出て、活躍してなんぼという世界、覚悟があつてのプロ入りですね。天台宗最澄の「二鶏を照らす」という言葉があります。自分の置かれた立場や場所、所を精一杯努力し、明るく輝くことで全体をよくするという教えです。僕は反町駅前通り商店街を照らす人間になりたいと思っています。新井選手は、アイスブレンダーとして横浜F・マリノス、そして日本、いつか世界を照らしてほしいと思います。
新井 ありがとうございます。まずは横浜F・マリノスの試合でレギュラーを取ることが一番の目標です。長期的には、子どもたちの記憶に残る横浜F・マリノスを代表する選手になりたいです。
斉藤 そうだーせっかくだから、背番号15のユニフォーム買って帰りますね。今日をこ縁に反町あげて応援しますから、頑張ってくださいね。
新井 嬉しいですね。応援していただくぶん、しっかり頑張ります。

明治安田生命J1リーグ 2ndステージ 日産スタジアム 観客無料
第12節 9/17(土) 14:00 vs アルビレックス新潟
第15節 10/22(土) 14:00 vs ガンバ大阪

YOKOHAMA F-MARINOS
「無料会員」のご案内
ホームゲームイベント情報など
お好きな情報が届く！
マイページから好きな選手登録ができる！

斉藤 はじめまして斉藤です。今日はよろしくお願ひします。
新井 新井です。こちらこそよろしくお願ひします。
斉藤 新井選手は千葉県市川市出身なんですか。横浜はどんな印象ですか？
新井 いつも賑やかで都会だなあつて感じます(笑)。横浜には中学生の時に一度来たことがあるだけなんです。最近では地の友だちに「横浜を案内して」と頼まれると、大好きな中華街に連れて行きます。食べ歩きをして、山下公園とかに行きますね。
斉藤 もう、すっかり「はまっ子」ですね。僕も親戚とか遊びに来ると同じような場所を案内します(笑)。食べ歩きとか好きなんですか？
新井 体調管理があるのでなかなか行けません。たまに横浜駅近くの焼肉屋さんに通うんですけど、行くと楽しみたいです。
斉藤 焼肉が好きなら是非うちの商店街に来てください。行列ができるほどの名店がありますよ。御馳走しますよ！
新井 嬉しいですね、今度食べに行きます！

新井一耀
1993年生まれ
千葉県出身
市川真間SC、フツチSC、清水高実業、順天堂大を経て2016年、横浜F・マリノス加入。背番号15番。

反町(たんまち)たかしこと
斉藤隆
神奈川県 反町駅前通り商店街会長

「ガチあげ」予選ラウンド
通過商品発表&決勝ラウンド
開催のお知らせ



「ガチあげ」エントリー51
商品の中から、見事予選ラ
ウンド(6月1日)・7月31
日投票)を通過した上位
9商品が、9月17日(土)
日産スタジアム西ゲート広
場で開催する決勝ラウンド
へ進出します。お客さん
にその場で食べて投票いた
だき、金賞1点、銀賞3点、
銅賞5点を決定します。
横浜のNo.1揚げ物の栄
冠はどちらの商品に!

平成28年度役員改選

6月2日(木)平成28年度第1回通常総会にて市商
連の今期役員改選について検討・承認されました。11
年間市商連会長を務めてきた岡野誠一氏(鶴見区商
連会長)が任期満了につき退任、同日開催した第2回
理事会で新正副会長が決定しました。

- 会 長 石川清貴氏(神奈川区商連会長)新任
副会長 石垣徳知氏(瀬谷区商連会長)再任
村上弘一氏(保土ヶ谷区商連会長)再任
青木壽之氏(泉区商連会長)新任

「ガチあげ」決勝ラウンド進出商品

鴨そば香の鴨メンチカツ	そば香妙蓮寺本店	港北区	妙蓮寺ニコニコ会
自家製メンチカツ	飯原精肉店	瀬谷区	瀬谷銀座通り商店会
やみつぎメンチ	村井肉店	泉区	(協)上新田ショッピングセンター
天使の海老フライ	ベジタブルキッチン	栄区	新大船商店街
ヤンキースハイカラカツ	ヤンキース	中区	関内駅前商店会
白鳳からあげコンビ	トリゴコロ	港南区	丸山台商店会
鹽塩カルビの香味揚げ	蓮香園軒	中区	横浜中華街市場通り会
もずく天ぷら	コメコメ	旭区	白根通り商店会
メンチ	ミニショップやま	金沢区	(協)金沢八景共栄会

他都市商店街
視察研修会

10月20日(木)
今年度の他都市商店街
視察研修会の訪問先は、
群馬県前橋市・前橋中央
通り商店街(振)に決定
しました。同商店街は空き店舗を「学生専
用シェアハウス」として活用、若者の居住人口
を増やし、商店街活性化を図っています。
(参考: 特紙176号特集)
貸切バス利用、参加費は10,000円(税
込)です。
募集店員は先着40名(先着順)。
※定員に達し次第、締め切。



学生専用シェアハウス
「シェアプラットフォーム」

第40回ハートフルコンサートの
お知らせ

平成29年2月25日(土)、
横浜市商連主催
第40回ハートフルコンサート
を開催します。
出演者: 城之内早苗
新沼謙治
東京ロマンチカ

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
※入場券をポスターは10月下旬
各区商連へお届け



集客力アップ店頭販促セミナー(2日間コース)開催!
受講者募集

店舗ですぐに取り組みたい実践的な店頭販促セミナー
(2日間コース)を開催します。お店の集客力アップに取り組みたい
店主の方は必見! 詳しくは、ホームページもしくは、経済局商業
振興課へ。

日 時 平成28年10月26日(水)および11月15日(火)
各回とも18時~21時
場 所 横浜市神奈川公会堂1号会議室
定 員 30名 ※申込先着順
参加費 無料
テーマ ついつい手が伸びる! しかけて売れる店頭販促を学ぶ2日間!
※注目される5つのポイント、お客さまを動かす1種のしかけ!
講 師 磯はびつく代表取締役
おきやまのりこ
眞喜屋 実行

申込先 横浜市経済局商業振興課
☎045(671)4235

飲食店向けインバウンド対策
セミナーを開催します。

訪日外国人旅行者の急増を背景に、横浜
市と隣り合うのは連携協定に基づき、第
2回インバウンド対策セミナーを開催し
ます。お申込みは文化観光局観光振興
課まで。

日 時 平成28年11月17日(木)
14時~13時30分(開場) ※予定
場 所 横浜ワールドポーターズ
6階イベントホールA

対 象 飲食事業者等
参加費 無料

テーマ 訪日外国人旅行者
受入のコツ等 ※予定
申込先 横浜市文化観光局観光振興課
☎045(671)2596

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。

大規模小売店舗の計画の届出及び届出に関する変更 届出の内容(平成28年8月19日現在)

大規模小売店舗の名称(所在地)	主な小売業者	主な変更点	届出期間(意見書提出期間)
エニエア横浜(西区)	特約指定	駐車場出入口数・位置 駐車場位置・石畳台数	平成28年5月25日~9月26日
プレミアココハマ(東区)	親ガリエ・エ・エスティー	店舗時刻・閉店時刻 駐車場利用時間等	平成28年5月25日~9月26日
新横浜プリンスベバ(東区)	株式会社プロパティーズ	閉店時刻・閉店時刻	平成28年5月25日~9月26日
新横浜プリンスベバ(東区)	株式会社プロパティーズ	駐車場位置・収容台数	平成28年7月15日~11月15日

届出先: 問合せ先: 届出場所: 意見書提出先
横浜市経済局商業立地課 電話 045-671-2596
HPアドレス: <http://www.city.yokohama.jp/keizai/jouru/01000.html>

▼ホームページ▼

ハマあきんどネットワーク事業セミナー 後者

YOKOHAMA 商店街 NEWS

NEWS 今年度も大盛況! 「商店街プロレス2016シリーズ」絶賛開催中

今年で5年目を迎えた商店街プロレスシリーズ、前半戦も会場を熱気の渦に巻き込んでいます。初開催の反町駅前通り商店街が、商店街プロレス発祥の六角橋商店街連合会に戦いを挑み神奈川区対決が実現されるなど、新たなプロデュースでお客さんを魅了しています。昨年大好評だったスタンプラリー企画も展開、商店街プロレス10会場を回った先着100名様に「商店街プロレス2016シリーズオリジナルTシャツ」をプレゼント。磯子区・プララ杉田専門店会では、休憩時間の一部を利用し、リング上で会員各店主による自店の紹介、商店街も熱い宣伝を繰り広げました。大日本プロレスが惜しみなく魅せてくれる本気のパフォーマンス、サービス精神、お客さんの熱い声援に商店街も負けてはいられません！商店街あげて後半戦も盛り上げていきましょう。



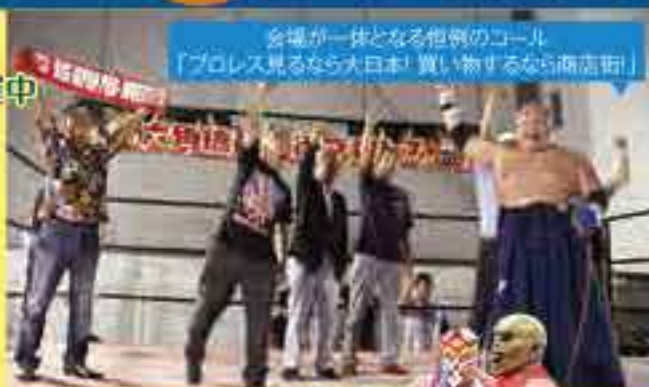
華麗な技の敵々、「6と脱たいり」とリピーターが増えます



2016後半残り6試合

- 10月16日(日) 西区・戸部大通り商店会
- 10月29日(土) 都筑区・北山田商業振興会
- 10月30日(日) 瀬谷区・いちょう通り商店会
- 11月5日(土) 保土ヶ谷区・天王町商店街協同組合
- 11月6日(日) 戸塚区・戸塚駅東口ラピス商店会
- 11月19日(土) 金沢区・金沢文庫ふれあい商店街

「来年はウチで開催したい」という商店街は、まずは来てみてください!



会場が一体となる抱負のコール「プロレス見るなら大日本! 買い物するなら商店街!」



実況初開催! 青空の下での場外乱闘を観戦できるのも「商店街プロレス」の醍醐味



NEWS 「グルメフェスタ仲町台の夏祭り」祝20回



毎年恒例、大人気のピンコ大会

7月23(土)・24日(日)、都筑区・仲町台商業振興会は「2016 グルメフェスタ仲町台の夏祭り」を開催、都筑区発足を機に商店街も盛り上げようスタート、今年度20回目を迎えました。飲食店はもちろん、他業種会員も腕を振るう充実したフードメニューがお客さんに大好評で、ピンコ大会や各種ステージ、盆踊りなど、12時から20時半までゆっくりたっぷり楽しめるプログラム構成。「2日間の長丁場ですが、会員もスケジュールをやりくりして頑張ってくれています。会場のせせらぎ公園管理事務所も事前に除虫や草刈りをしてくれるなど、地域の皆さんの協力に助けられています。地域のコミュニケーションの場として始めた飲食イベントですが、子どもたちが毎年楽しみにしてくれる地域の恒例行事に定着しました。緑あふれるよい環境で「ふるさと仲町台」の夏の思い出として続けていきたいですね。」と同会渡辺会長。

会場であふれたせせらぎ公園



NEWS 「大賀の郷 3万本のひまわり畑」公開

7月21(木)~31日(日)、上大岡駅近くのひまわり畑が一般開放されました。港南区・上大岡駅東口商店会、上大岡中央商店街(協)、上大岡東新専門店会の3商店街が主催。



「ひまわりフェスタ」開門のテープカット

上大岡の商店街に足を運んでもらうきっかけにと取組み、今年で6年目を迎えました。23日(土)には「ひまわりフェスタ」を開催し、ひまわりのプレゼントや地元野菜の販売、スタンプラリーなどを楽しみに早くから入場を待つ人であふれました。「県外からも多くお越しいただいています。今年、賞品の後に商店街でゆっくりしていただけたら、とサービスクーポンの配布も試みました。畑を貸していただき、種まきから草とり、開放日の当番など、地元小学校や町内会、有志の方との連携の賜物です。開花時期には毎年ドキドキさせられますが、秋に開催する絵画展と合わせて、区の花「ひまわり」にあやかって、上大岡をますます元気にしていきます。」と上大岡駅東口商店会の大塚会長。

上大岡駅東口商店会大塚会長より来場者への挨拶