

ガチ! シリーズ

エントリー
店に聞く

～チャレンジのすすめ～

平成28年度の「ガチあげ!」でシリーズ第6弾となつた「ガチでうまい横浜の商店街○○No.1決定戦」、計延べ375店舗が“ガチ!”な戦いを繰り広げてきました。消費者にあらためて「こんなにおいしい店があったんだ！」と、個店や商店街の魅力を感じただけた一方、日々の商売から一步踏み出し、横浜市全域という大舞台に挑んだエントリー店それぞれに、有形無形のドラマが生まれています。エントリーにかけた思いや、エントリーで気づいた商売や商店街への思いなど、ざっくばらんにお話を伺いました。

自家製コロッケ

銀

自家製メンチカツ

銀

ミート&デリカ

いいはら (飯原精肉店)

瀬谷区・
渋谷銀座通り商店会



僕の思いが先
満を時してメ
ンチカツで「ガ
チあげ!」に再
チャレンジしま
した。「前回は

の機会を持ち、
と飯原さん。次
と飯原さん。次
の機会を持ち、
満を時してメ
ンチカツで「ガ
チあげ!」に再
チャレンジしま
した。「前回は

う気持ちでいっぱいになりました。」

コロッケの仕込みが毎日となり、「毎日コロッケと格闘しています(笑)」。と仕込み担当の奥さま。売り上げや知名度の向上で「絶対いい加減なものは作れない、味も落とせない、身の引き締まる思いがしました。同時にまた「ガチ!」に挑戦してみたいという気持ちでいっぱいになりました。」

行っていました
が、今回はスタッフ
皆が「金賞を取り
たい」と本気に
なつてくれて、お
客さんに商品説明
をして店頭で試食
していただいたり、商品PRに力を入
れたりしました。「ガチコロ!」からぐつ
と広がったお客様や商店街の仲間、
区の関係者にも激励され、地元を背負
たよな、普段の商売では味わえない
緊張感がありましたね」。結果、見事
予選ラウンドを通過し、決勝ラウンド
の舞台に立ちました。慣れないキツチン
力での調理は、限られた条件でどこ
までお店の味を再現できるか、また不
特定多数のお客さんにどうアピールす
るか、何もかもいい勉強になつたそう
です。「2回もエントリーさせていただき
た経験から申し上げますと、「ガ
チ!」は手強い(笑)。市内に頑張ってい
るいい店ってたくさんあるんだな」と感
じました。また商品力や宣伝力はどう
か、スタッフにやる気になつてもらえて
いるなど、自分の店を見つめ直す良い
きっかけになりましたね。精肉の売
り上げが落ち込む中、コロッケやメンチ
カツで「ガチ!」のお墨付きをいただけ
たことは本当にありがたい。いつか遡つ
てくるだらう3回目のエントリー、美
味しい商品を育てて勝負しますよ!」

横浜市商連機関紙(年3回発行)

よこはま 市商連

No.178

2017年(平成29年)
2月号

発行 一般社団法人 横浜市商店街連合会

発行人 石川清貴

〒231-0048 横浜市中区港南町2-4-1 横浜大通り公園ビル5階

TEL045-250-0613 FAX045-262-2077

制作 鈴木つくり研究室(有)フレイス

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



横浜F・マリノス

中島 賢星 退手

&
金沢区・秦野商和会
「御菴子司 横浜紅谷」

鈴木 隆教 さん

045-250-0603

相鉄線瀬谷駅から徒歩6分、創業59年の老舗精肉店「飯原精肉店」が、当時の会長に背中を押されてエントリーを決意しました。銀賞受賞後は「瀬谷の逸品」に認定されたり、イベントへの出店オファーがたくさん届いたり、「匠の技講座」を開催して自店でお客さんにコロッケ作りを教えたり、と今までにない商売の広がりに驚いたそうです。売れ行きがぐんと伸びて、週3日だったコロッケの仕込みが毎日となり、「毎日コロッケと格闘しています(笑)」。と仕込み担当の奥さま。売り上げや知名度の向上で「絶対いい加減なものは作れない、味も落とせない、身の引き締まる思いがしました。同時にまた「ガチ!」に挑戦してみたいという気持ちでいっぱいになりました。」

行していました
が、今回はスタッフ
皆が「金賞を取り
たい」と本気に
なつてくれて、お
客さんに商品説明
をして店頭で試食
していただいたり、商品PRに力を入
れたりしました。「ガチコロ!」からぐつ
と広がったお客様や商店街の仲間、
区の関係者にも激励され、地元を背負
たよな、普段の商売では味わえない
緊張感がありましたね」。結果、見事
予選ラウンドを通過し、決勝ラウンド
の舞台に立ちました。慣れないキツチン
力での調理は、限られた条件でどこ
までお店の味を再現できるか、また不
特定多数のお客さんにどうアピールす
るか、何もかもいい勉強になつたそう
です。「2回もエントリーさせていただき
た経験から申し上げますと、「ガ
チ!」は手強い(笑)。市内に頑張ってい
るいい店ってたくさんあるんだな」と感
じました。また商品力や宣伝力はどう
か、スタッフにやる気になつてもらえて
いるなど、自分の店を見つめ直す良い
きっかけになりましたね。精肉の売
り上げが落ち込む中、コロッケやメンチ
カツで「ガチ!」のお墨付きをいただけ
たことは本当にありがたい。いつか遡つ
てくるだらう3回目のエントリー、美
味しい商品を育てて勝負しますよ!」



1~3:[特集]ガチシリーズ エントリー店に聞く～チャレンジのススメ～ 4~5:[区商連会長による うちの区紹介します]日大堀川町西区
商連会長・鈴木 隆教 金沢区商連会長・青木周作店舗 6:[がんばれ!横浜F・マリノス]第13回 中島選手と対談 鈴木隆教/金沢
区・秦野商和会 御菴子司横浜紅谷 7:[フロム市商連]「ガチあげ!」受賞商品決定 ガチシリーズ第7弾のお知らせほか [フロム市商
連]大型小売店舗ほか 8:[ニュース]「新年賀詞交換会」開催 三少路南口商店街に「ミックル」現れる 第3回「立場フェス」開催ほか

「ガチあま！」を説明して、投票ハガキを配つたり、激励されたり、というコミュニケーションも通常の営業では経験がなかつたことだそうです。「ガチあま！」で初めてウチの存在を知ったという近隣のお客さんもいらして、日頃の宣伝不足を痛感しましたね（笑）。嬉しかつたのは「ガチあま！」商品をほとんど食べて回つたという瀬谷区在住のおじいちゃんが「ここのが一番うまかつたぞ。」って言って、その後も買ひに来てくれたこと。商売の自信に繋がりました。お客様から「生地のしつとり感がいいね。」「カレー味のドーナツ、意外においしい！」など忌憚ない意見を広く聞けたことも商品開発の参考になりました。当時10種類だった焼きドーナツは、現在16種類まで増え展開しています。「商店街の仲間にも、「ガチ！」に挑戦しないともつたない、と声を掛けています。実際に、「ガチめん！」エントリー店のラーメンを食べたり、ウチに寄つてくれて、「ガチあま！」に出てたんですね、なんて言つて買つていたなど、

横浜本郷台焼きドーナツ Patisserie Francaise Chef Tsubaki パティスリー シエ・ツバキ 栄区・本郷台駅前アーケード商店街協同組合



51年前に先代が同区公田町で洋菓子店を開業、11年前に2代目の椿廣真さん（現在のJR本郷台駅前に開店しました）が現在のJ.R.本郷台駅前に開店しました。「これらの時代は、地元で丁寧に商売をするだけではなく、いろんなところに発信して販路を広げていかなくては、という経営者としての危機感と、純粋にパティシエとしてウチの味を広く知ってほしい、という思いを抱き始めたタイミングでの「ガチあま！」、エントリーに迷いはありませんでした。」と椿さん。ケイキなどの冷蔵品は扱いが難しいからとつづきやすいものでいこう、と評判のよかつた焼きドーナツをエントリー商品に選びました。常連さんに

横浜鶴見あげパン ベル・エボック 鶴見区・岸谷商栄会協同組合

「ガチコロ！」と聞いて、おもしろいことやつては出せないよなあ、つて。次年度になつて「ガチあま！」、よつしや来たぞ！つて（笑）。最初は勝負という意識より、僕の遊び心にヒットしたのか

「ガチコロ！」は、その大きなきっかけになっています。チャンスがあればまた出たいですね。今後もウチの商店街からエントリー店を輩出しますよ！」



な、楽しいこと大好きなんですよ（笑）。」と茶目っ氣たっぷりに話すオーナーの八木下哲次さん。大手パン屋で修行後、京浜急行生麦駅徒歩5分の地に創業して33年が経ちました。いまやひつきりなしにお客さんが来店する繁盛店に成長させ、ご自身は終日パンの製造に汗を流しています。「ガチあま！」には、区の「つるみみやげ80選」や市の「街なかちょい土産10選」にも選定されている商品「揚げパン」でエントリーしました。もともと揚げパンの人気は上々でしたが、「ガチあま！」の人気は上々でした。もともと揚げパンにエントリーしてから更なる売り上げや宣伝効果は驚くものでした。地元の大手スーパーから催事への出店オファーをもらい、今でもお付き合いが続いています。特に「ガチ！効果」と話すのが、その後の「ガチ！」関連へのイベント出店です。「早朝から夜分まで自店の作業場に籠るパン職人は、まさに龍の島。店を構えてしまふと同業者と交流する機会つてないんですよ。イベントに出張する機





会をもらい、
その売り上げだけではなく、横浜で同じ食品製造という土

俵で頑張っている他の商店街の店主と出会えたことは本当に財産になっています。作り方を聞くのは勉強になるし、日々の商売の何気ない話なんかしたりして「大変なのは俺だけじゃないんだ(笑)」ってしみじみ。もともと地域に出て商店街イベントをするのは大好きなんですが、ウチの商店街も元気がなくてね、小さな単会だと新しいことに取り組むことが非常に難しいんです。市商連の仕掛けに乗せてもらつたらいい。「ガチ!」のように若い人に乗つてもらえる企画に関わることは、お店や商店街に新しい風をいれてくれます。

地元の賑やかさになるじゃないですか。」と八木下さん。他店には負けない、と思える商品は自店にあるのか、経つた店だつて商人はチャレンジし続けることをやめちゃいけない。そんなことを改めて感じさせてくれたのが「ガチあま!」だったそうです。「エントリーする、価値あり、意義あります、間違いなしですよ!」

ガチ! 豚バラニンニク丼

銀賞

大龍飯店

相模川・二俣川銀座商店会



相鉄線二俣川駅、運転免許試験所そばで創業42年を迎える中華料理店「大龍飯店」の2代目、「ガチ!」開催の3年前は副会長も務めていた鈴木

泰三さんにお話を伺いました。自店も宣伝してもらえて商

店街

の活性化につながるなら、と人気メニューパーク丼でエントリーを決めました。のちに77ものエン

トリ一数と知り、ライバルの多さに俄

然勝負魂に火がつき、なんとしても決

勝ラウンドに進出したい、と余念無く

ます。忙しくなりま

したが、人

ます。忙し

くになりま

したが、人

ます。忙し

くになりま

したが、人

ます。忙し

くになりま

したが、人

ます。忙し

くになりま

てスタッフ一丸となり、まさに「プロジェクト大龍飯店」目標一位! 「金賞」、料理人の先輩からのアドバイス「量を売るより味を売れ」を第一に、列に並んでくれるお客様への配慮、またプラカードや巨大ポスターの準備なども研究しました。当日の達成感は今まで忘れられません。」と鈴木さん。銀賞受賞により、応援してくれているお客様、そして日頃頑張ってくれているスタッフたちがとても喜んでくれたことが何よりも嬉しかったし、結果発表セレモニーの舞台に立ち、その雰囲気を味わえたことも何よりの思い出にならなければ、と振り返ります。「受賞以来、豚バラニンニク丼」が新たな看板商品となりました。店の壁面には巨大ポスター、店頭や店内にも「ガチ! 銀賞受賞」をおもいっきり前面に出して商売させていただいている

くデメリットがないのでエントリーしない手はないと思いますよ。自店に足を運んでもらえて食べてもらい、宣伝までしてもらえるんだから。ウチの商店街でエントリー店が出たら、自分が考えた「ガチ!」の攻略ノウハウを伝授するよ、と話していて(笑)、商店街内部も「ガチ!」きっかけで盛り上がります。自分が金賞受賞していたら調子に乗つちやうから、やり残しがあってよかった(笑)。金賞は次回の目標にしておきます!」



当事業の目的は、商店街の魅力ある個店の発掘、またエントリー店への来店および商店街への来街につなげることを目的にしています。「忙しくて考える余裕がない」「地元のお客さんでじゅうぶん」と、エントリー(応募)を見送るのではありません。自店の宣伝はもちろんですが、「うちの店が横浜の商店街を代表する店になつてやろう」という個店のさらなる気概、そして商店街がエントリー店に来店した消費者にアピールして、いかに他会員の店にも来てもらいため感謝したそうです。予選通過1位通過の知らせを受けたときは、まるで合格通知を受けた受験生の心境に。「決勝ラウンドに向かって、まつた

区商連会長による うちの区紹介します!



西区商店街組合連合会会長
戸部大通り商店会会長
大塚 真司
酒類販売「大塚庄五郎商店」

新しさと古さが共存する「西区」

横浜駅西口周辺に並ぶそうそつたる大型店、夜景がきれいなみなみらい地区、にぎわう都会つていうのが一般的な西区のイメージだよね。共存共榮というにはパワー不足だけど、開港以来の歴史と下町情緒の残つた商店街も魅力的なんだよ。うちの商店街、昭和30～40年代は事務所から生でレコードをかけていたんだ。お客さんが行き交う通りに「腰抜け」「丁拳銃」のテーマ曲とか流れでね……商店街にもつと活気を取り戻したいね。

連合会長に就任

今年度から連合会長に就任、事務局長に助けてもらひながらのあつとい間の半年でした。会合に出るたびに情報をたくさん得ることができます勉強になりますね。どんどん西区に生かしていきたいと思います。「商店街アロレス」が好例ですが、イベントに向けて力を結集すると、会員同士の親睦も深まり内部に活気が生まれます。せっかくの集客を商売の場に

子どもは商店街の宝

子どもが大好きでね、商店街の店や店主のことをもっと知つて、子どもたちに親しんでもらえるきっかけに、と昨年からハローワインを開催しています。加えて今年は「戸部大通り」「ども朝市」を初開催、子どもたちが店長になつてお店を開き、お給料として「ども朝市チケット」をあげて、買い物やゲームを楽しんでもらいました。こういうイベントは、若い親たちも来てくれるから、いいアピールにもなります。学校帰りに子どもたちが「ただいま」って声をかけて通つていく、商店街で子どもは育つてほしいですね。

商売に正直であること

うちでは170年続く古い店だけど、POSレジはどこよりも早く導入しました。お得意さんの情報を管理して、僕が留守の時もきちんと確実な対応をしてほしかつたからね。どんな業種でも「あそこに行けば間違いない。」つてお客様に信用されるのが一流の店じゃないかな。自信を持って売れる商品を提供する、売るからはその商品のことはよく勉強しなきゃいけない。正直に眞面目に商売する姿勢は妥協しちゃいけません。

会長
一押しの
お店!

市民酒場 常盤木 (戸部大通り商店会)
西区戸部町5-179 TEL 231-8745



市民酒場として

関東大震災の翌年、現大将の荻原哲郎さんの祖父が同地で開店した酒屋がルーツ。その後、市民酒場として戦後の貧しい時代には勤労者の食を支え続けました。荻原さん自身小さい頃の夢は和菓子職人でしたが、漬しが効く、という理由から中華の道へ。横浜中華街老舗での40年を経て、10年前に自店を継ぎました。「市民酒場」という称号が一人歩きして、遠方から予約してくれるお客様が多く、有難いけれどどちらと戸惑っています。先代が守り続けた、気軽に立ち寄れて地元に愛される「市民酒場」。であります。」と荻原さん。

安くても手抜きはしない

荻原さん、奥様、お母様の3人でお店の全てを切り盛りしています。荻原さんご自身の目で材料を毎日仕入れ、100パーセント手作り。値段がきつくとも、手が足りなくとも、加工品を使用したり、アルバイトにお願いしたりするという発想は持っていないそうです。「アジフライは、アジを捌いて、小麦粉、卵にパン粉をつけて揚げるものでしょ。当たり前のことを毎日しているだけです。自信を持って美味しいと見えるものを安く提供することこそが当たりだよ。」と荻原さんは断言されます。

大好きな戸部のまち

気兼ねなく暮らせる戸部の雰囲気が大好き。だからこそ商店街が元気にならなければと思う。このまちで買い物難民なんて作っちゃいけない。ますます高齢者が増えるので、御用聞きをしたり、過疎地域まで出張販売に行つたり、「待ちではなく「働きかけ」もしないとね。」地元への思いはいっぱいです。

