

# よこはま市商連

## No.190

2021年(令和3年)

2月号

発行 一般社団法人横浜市商店街総連合会

発行人 石川清貴

〒231-0048 横浜市中区蓬莱町2-4-1-5F  
TEL045-250-6613 FAX045-262-2077

制作 場所づくり研究所(有)ブレイス

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

大日本プロレス プロレスラー  
**野村卓也 選手**

瀬谷区・いとう通り商店会会長  
**榎原茂 会長**



## 「地域のパートナー」 見つけませんか?

外部組織の  
力を借りて  
商店街の可能性を  
広げよう

長引くコロナ禍で経済環境も悪化、自店の経営に頭を悩ますなか、今後変わらずに商店街活動に取り組んでいけるか不安を感じている皆さんも少なくないのではないか。一方、遠くに行かなくても地元で買い物ができることに安心を感じていただけたり、やむなく中止した商店街イベントに多くの声が寄せられたり、と日常の暮らしに寄り添う商店街の存在が改めて見直されています。これからも商店街一丸となって、その期待に頑張って応えていきたいところです。

今号では、何かしらのきっかけでつながった外部組織とパートナーシップを構築、商店街の「困った」を補完してくれている、いわば「一戦力となる仲間」を持った商店街を紹介します。地域を広く見渡せば、商店街振興を通してまちの発展に寄与したいと考える地元企業やNPO団体、大学など、さまざまな外部組織は存在するはずです。この機会、久しく謳われてきた外部連携の必要性について改めて考えてみましょう。



田中専務理事

京王線千歳烏山駅前に広がる同商店街は、「商店街は地域コミュニティの担い手である」と商店街の役割をいち早く打ち立て、さまざまな地域課題の解決に積極的に取り組んでいます。「商店街が地域の先頭に立つて暮らしやすいまちづくりを目指すことは商店街の生き残りの道です。手掛けていきたい事業は増える一方、気持ちはあつても商店街内部の人手だけではなくとも…。地域のイベントや会合などのあらゆる場面に顔を出し、いつもアンテナを張つて商店街を“助けてくれる”先がないか探しています(笑)。」と田中専務理事。そのひとつ、株式会社メモリード東京とのつながりのきっかけは10年前。地域団体が月に一度実施している商店街エリアの清掃活動の場で同社涉外担当社員に「お役に立てることがあれば声をかけてください。」と挨拶され、顔見知りに。以来、清掃活動はじめ、商店街イベントの手伝いなどに欠かさず参加、地域貢献に取り組む同社の企業姿勢を肌で感じてきました。一方、商店街の掲げるテーマのひとつは「高齢者にやさしい商店街」。5年前、古くからのお客さんなどがいくつになっても元気に商店街に通り続けていたきっかけにしたい、と商店街独自のポイントカード「ダイヤスタンプカード」に「高齢者見守り機能」を付加しました。これは商店街エリア管轄の行政管内在住の65歳以上の高齢者が事前登録をすれば、カードを店舗に提示するだけで買い物をしなくとも1日1回「見守りポイント」をもらえるというものです。ポイントを楽しみに気軽に足を運んでいただくとともに、一定期間ポイントがない場合には、商店街が安否確認の連絡を入れ、連絡のつかない場合には、商店街が安否



### 地元企業との連携

地域貢献を目指す地元企業に商店街事業の協力を依頼  
東京都世田谷区 烏山駅前通り商店街振興組合と  
株式会社メモリード東京(葬祭業)

ない場合は行政につなぐ、といった仕組みを構築しました。そのお客さんへの安否確認の電話連絡役を同社に依頼したところ快諾されました。「商店街事務局は日々の業務で忙しく人手が足りません。だからといって、電話応対の専門業者に外注すればやむなく機械的なやりとりをされてしまう心配も。同社ならお客様を思う商店街の真心を持つて対応してくれるにちがいない、と思いました。」多い時の電話連絡先は10件以上、後日その電話を受け取ったお客様ご本人や離れて暮らすそのご家族から商店街にお礼の連絡があったり、「見守りの電話のお姉さんに渡してください」と絵手紙をしたため商店街事務所に顔を出してくれるようになったお客様さんがいたり、見守り効果は温かく広がっています。「丁寧にお話を伺うため、長電話になってしまふことも日常茶飯事のようですが、直にお客さんとやりとりができることは同社にとってもやりがいのある機会になつていてと聞いています。この手の事業は特にお客様の信頼を預かっているもの、人手が足りなくなつたから止めるといふことは避けなければいけません。身近で信頼のできる先に依頼したからこそ継続できていると思っています。」。

シルバーのハートが見守り機能の目印



人が集まる地域活動の場は人材の宝庫

組合は、東急世田谷線山下駅と小田急線豪徳寺駅が交差するエリアにあり、老舗と若い経営者の新しい店舗が共存する店舗構成豊かな商店街です。幅広い地域活性事業に関わり実績を積んできた「NPO法人まちこらぼ」がコミュニティカフェ兼事務所を同商店街にオープンした10年前、商店街には空き店舗が日立ち始めていました。「スリが出るほど人で溢れかえっていた時代を過ぎしてきた商店主にとって、同じ場所で同じものを売っているのにお客様が来なくなつた現実に向き合えないというか、危機感を持ちながらもどうしたものか、と手をこまねく状態が続いていました。商店街事業やイベントも十年一日の如く続けることが精一杯。NPOの代表は地元在住の方でもあるし、そんな現状を見ていられなかつたんだと思います。」と三木理事長。「緒に商店街をもっと元気にしましょう。」との同NPOの働きかけにより、本腰を入れて商店街活性化に取り組むことに。「お客様にとつてどんな商店街であるべきか」「基本方針を練り上げ商店街で共有していく」「何事も三役で決めてしまわず合意形成を取ることが大切」など、それま



自店の前で味や腕を提供する「山下 秋の味覚まつり」

でではない「商店街づくり」の視点を取り入れた話し合いを積み重ねることで理事の思いはひとつになりました。また「外」のネットワークかつ情報源といえば商店街の上部団体や町会自治会、行政機関でしたが、同NPOの持つ貴重なネットワークや情報が商店街に持ち込まれることで、電鉄会社からの申し入れで「ラボイベント」が開催されたり、近隣の大学からのインターの受け入れをしたり、障がい者団体を招いて接客や店舗づくりを進めたり、と商店街事業も目に見えて充実していきました。個店の特徴をお客さんにダイレクトにPRできるイベントを始めたい、という積極的な会員の声を具現化し「山下秋の味覚まつり」を発案。自店の前に長机を出し、その店自慢の味や技術を知つてもらうという形で、日々の商売の延長で参加できることを基本に考えました。いまでは40もの店が通りに立ち並ぶ大イベントとして定着しました。「イベントの目的とコンセプトを決めたところから話し合うので、会員は主体性を持って取り組みます。他の商店街で意外にうまくいかなかつたらしくです、それはやめておきましょう。」、そんな生きた情報もどんどん入るので「ラッシュアップ」を欠かさなくなりました。

我々が得意ではない進行計画や会場配置といった細部をまちこらぼさんに詰めてもらえることも大きいですね。」また、事務局を持たない同商店街ですが、行政への申請書類の慣れない文章作成に関しても的確なアドバイスをもらえる、いわば書類作成のプロがいることで理事の負担も減っています。「商店街の課題に寄



**NPO法人との連携**  
まちづくり専門家と組んで賑わいを取り戻す  
**東京都世田谷区 山下商店街振興組合と  
NPO法人まちこらぼ**



三木理事長

でではない「商店街づくり」の視点を取り入れた話し合いを積み重ねることで理事の思いはひとつになりました。また「外」のネットワークかつ情報源といえば商店街の上部団体や町会自治会、行政機関でしたが、同NPOの持つ貴重なネットワークや情報が商店街に持ち込まれることで、電鉄会社からの申し入れで「ラボイベント」が開催されたり、近隣の大学からのインターの受け入れをしたり、障がい者団体を招いて接客や店舗づくりを進めたり、と商店街事業も目に見えて充実していきました。個店の特徴をお客さんにダイレクトにPRできるイベントを始めたい、という積極的な会員の声を具現化し「山下秋の味覚まつり」を発案。自店の前に長机を出し、その店自慢の味や技術を知つてもらうという形で、日々の商売の延長で参加できることを基本に考えました。いまでは40もの店が通りに立ち並ぶ大イベントとして定着しました。「イベントの目的とコンセプトを決めたところから話し合うので、会員は主体性を持って取り組みます。他の商店街で意外にうまくいかなかつたらしくです、それはやめておきましょう。」、そんな生きた情報もどんどん入るので「ラッシュアップ」を欠かさなくなりました。



内藤会長

JR南武線谷保駅北口には「谷保駅北口商店会」「ダイヤ街」「むつさ21」の3商店街が隣接、昔ながらの商店街に少し離れた場所にある一橋大学の学生の姿が多く見受けられます。20年前、主要顧客層である地元の大規模団地住民の高齢化に伴い商店街の衰退が止まぬなか、行政より同大学と連携した商店街活性化の提案を受けました。「よくある行政や大学との単発的な関わりはしたくなかった。商店街が主体となつて継続を前提とした仕組みづくりを

いたしましたが、我々のアドバイスをします。例りますから、我々もプロのアドバイスをします。例



**中小企業庁による「商店街の地域との連携状況 商店街実態調査(平成30年度)」**によると、全国の7割以上の商店街が「地域との連携あり」と回答していますが、連携先は商工会・商工会議所・自治会町会・行政機関がほとんど。さらなる外部連携はなかなか進んでいないのが実情のようです。まずは今号の3商店街のように外部組織を取り込もうという積極的な姿勢とその活躍を後押しする柔軟な土壤が求められます。その人材、ノウハウやアイデア、スキル、ネットワークを商店街に生かしてくれる地域の外部組織との連携は商店街の現在、将来を動かしてくれるかもしません。



### 近隣大学の学生との連携 学生協働の商店街活性化事業を定着させる 東京都・国立市 谷保駅北口商店会ほか2商店街と 一橋大学所属サークルPRO-K

ても商店街はまちづくりの生きた現場、お金にはならないけれどやりがいがある、と言つてもうていています(笑)。今は商店街副理事長もお願いしています。」。



NPO事務局。  
小さなNPOが  
商店街の大きな力に

り添い、時間をかけて関わつてくられるプロにご縁があれば助けてもらわない手はありません。同NPOにとても商店街はまちづくりの生きた現場、お金にはならないけれどやりがいがある、と言つてもうていています(笑)。今は商店街副理事長もお願いしています。」。



地場野菜が人気の学生の店「とれたの」

したことで今日に至っていると思います。」と藤会長。当初に商店街活動を大学の教育科目としていること、また、卒業による世代交代は繰り返しながらも事業が継続していくよう、まちづくり活動を担うサークル(PRO-Kと命名)を設立する」とを大学に提案。数年後には商店主や学生、市民も加え、内藤会長を理事長に据え、NPO法人として組織化し、サークル活動を地域全体で応援してもらえる土壤もつくりました。以来、同サークルは実店舗の経営や商店街イベント企画運営、学生のアイデアで誕生した商店街戦隊キヤラクター「やほレンジャー」の出動、商店街情報掲載のフローペーパー「やつほー」の執筆デザインや一年分野の手伝い、地域のまつりや会合への出席など、多岐にわたり商店街活動を牽引、商店街の一員となって地域に溶け込んでいます。学生が経営している実店舗は17年続く「ミユーティカフエ」「ここのの」、13年続く地産地消品を扱う八百屋「とれたの」など現在5店舗に。それぞれ仕入れから商品開発、スタッフのシフト編成から収支計算まで、すべてが学生マスターです。商店街加盟の店舗から仕入れを続け、スタッフは地元市民を雇用するなど、地元経済を回すこと意図した商売を開拓しています。「ミニユーティカフエ」の実字の場でもありますから、我々もプロのアドバイスをします。例えば、赤字が出てしまうと彼らは容易に人件費を

## 扱い商品を増やして減らして

同地でお祖父さまがうどんの製麺所として開業、業務用販売の傍ら、店で茹でた麺を荷車に積んで引き売り、商売の礎を築きました。戦中戦後のお父さまの代には、麺の需要が落ちる夏場に最中アイスの販売を手掛け、その皮作りをきっかけに和菓子づくりを開始。子ども時代は店の製麺設備をワクワク眺め、手伝いも大好きだった3代目の金子増男さんは働き詰めの父さまを助けたい、と学卒後すぐ自店へ。以後30年間共に店に立ち、技術と商人魂をしつかり受け継ぎました。「魅力ある商品を増やし、ダメならやめる。そしてまた挑戦する。そんな変化を恐れないことが生き残りの鍵だと思います。」。麺の新商品開発を積極的に進める一方、昨年、永年の和菓子づくりから撤退。「人員的に手が回らなくなり、麺づくりに集中することにしました。それは和菓子ファンのお客さま方に怒られましたよ。せめて赤飯と切り餅だけはつくり続ける、ということでお許しをいただきまして(笑)。皆さんの思いは嬉しかったですね。」。



# 横浜の商店街 “いい店”探究



地域で愛され  
続けるには  
理由がある!

創業は大正13年、自店一貫体制で麺を製造販売する超老舗の専門店。「良い材料で安心安全な食品をつくる。」という信念はぶらさず、時代に合わせて扱い品目を柔軟に変化させてきました。大量生産では決してつくれない、その味と品質がまちのお客さんや自店の麺のこだわりを託した飲食店主に求められ続けています。

中区  
本郷町  
商栄会

満寿屋  
本郷町2-53 ☎622-8898

「あと10年くらいは頑張れる。」という前置の上で、いま金子さんの頭にあるのは後継者問題。お子さん方は現在別の職業に。親類を見渡しつつも、「店と技術を残すことは最後の大仕事。本気で修行してくれるなら他人でも、と思っています。」。

**お客様の思いに応える**  
「安心して子どもに食べさせられるから。」という子育て中のお客さんや、「こここの麺しか食べたくない。」と金子さんが生まれる前から店の味を知る、創業年数とほぼ同じだけお付き合いのある常連さん、また、遠方に引っ越しても車で通い続けてくれるお客さんもたくさんいます。「淡い色のお赤飯つてつくつてもらえる?」、常連さんのそんな「ワガママ」にもできるだけ応えています。また、飲食店から個別の細やかなオーダーにいかに対応していくのが勝負所、「ウチの麺がその店の味をつくり、ある意味、店の命運にも直結するわけですから迷惑はかけられません。最高の商品を開発し、それを安定供給することが使命です。おたくにしか任せられない、と選んでもらえることが張り合いでいます。」。

壌環境、天候、収穫時期によってまったく違うモノなんです。どうしたら美味しくできるかは目の前の粉が教えてくれます。粉との会話を繰り返す作業は何十年やっても飽きませんね。」。この道40年の大ベテランでも味の追求のゴールはまだまだ。新たな技術や発想をどんどん取り入れていきたい、と外に出ては同業者から情報を収集し、自店に活かしています。

## 商店街の門をたたく

お父さまが保土ヶ谷区で同社を創業、31歳の若さで2代目となつた河本さんは自身の生まれ育った金沢区に根を下ろそう、と14年前現在地に移転しました。地域の人々に愛され、地域に根付いた企業に成長させることを目標に、「企業として地域に貢献できることを思索、防犯パトロールやカーブミラー清掃を手掛け、地域で開催されるイベントにも積極的に参加協力する」などをして地域に貢献できる歩進んだ活動がしたい、と考え、会社近くの同商店街へ加入を申し出ました。「異業種の自分達に何ができるのか?以降数年間は会議への参加、お手伝いなどを通して『商店街』というものを理解するところから始まりました。」

### 商店街活動で企業も個人も成長

河本さんが商店街への足掛かりをつくり、後に従業員の丸さんを社の商店街活動リーダーに抜擢。明るい人柄と持ち前のコミュニケーション能力を生かし、商店街の一員として活躍する背中を全社員に見せてほしい、と考えました。毎月二人の商店街活動を社内で報告、商店街の現状などを伝え、商店街活動の参加を集めました。次第に「イベントで多くの方にお礼を言われて嬉しかった。」「仕事が終わり次第直ぐに駆けつけます!」「楽しかった!」、そんな声が聞こえるように。「商店街イベントは普段交流のないご商売の方や地域住民と直にふれあえる社会経験の場。地域愛も育まれますし、仕事では学べないこと、味わえない喜びがありますから。」と丸さん。

### 自分達だからできること

「いつも現場に出ており、日中商店街にいないので自分達は見えてないことも多いかと思いま



商店街の将来を見据えて育てよう

# 商店街自慢の次世代リーダー発見!

商店街の業種構成が年々多様化するなか、商店街活動に力を挙げて取り組む建設会社があります。本業はその技術でまちを開発しインフラを支える、いわば“縁の下の力持ち”。日々の事業を通して地域とのふれあいが少ない業種故に商店街活動を大事な地域貢献の機会と位置づけ、楽しみながら情熱を注いでいます。



金沢区 金沢文庫ふれあい商店街	
副会長	河本開発工業(株) 河本考司(49歳) 左
理事	河本開発工業(株) 丸敏樹(43歳) 右



1 (左より)  
河本さんと  
丸さん。会  
社で商店街  
で名コンビ  
2 お客様を笑顔にす  
る企画

### 商店街活性化に思いを寄せる

会員数も多く、飲食店が多い同商店街。「どうしても横のつながりが希薄になってしまいますが、ただ飲食店に顔を出し、お店のことや商店街への思いなど、本音を伺うようになります。」と丸さん。自らがパイプ役となつて、新たなつながりや盛り上がりを生み出したいと考えています。「人の流れもなんとなくあって、なんとなくやれているというスタンスではなく、我がこととして、しっかりと将来を見据えていつしょに活性化させたいですね。皆さんきっと秘めたる思いは同じはずなので…。『まずは皆で何か楽しいことをしましよう!』、そんなところから始められたら、と思っています。」とお二人は「ツッコリ」。

「僕は仕事大好き人間です。仕事をしている時が幸せですね。」と言い切る河本さんに、「自分は違いますから、社長と一緒にしないでくださいよ(笑)。」と丸さん。風通しのいい職場の雰囲気そのままに、商店街を明るく盛り上げています。



# 最強タッグ 対談!!

Vol.8



榎原 茂

瀬谷区  
いちょう通り商店会会長  
「炉端焼き 大関」  
身長 170cm  
体重 65.45kg  
得意技  
キーロック

野村 卓也

1993生まれ  
栃木県宇都宮市出身  
身長 176cm  
体重 95kg  
得意技  
腕ひしぎ  
十字固め

**野村 榎原会長、ご無沙汰しております。**  
今日はよろしくお願ひします。  
**榎原 こちらこそ、よろしくお願ひします。**  
コロナが収まらず困りましたね。この状況下ですから商店街は事業を中止してばかりですが、10月にせめてもと規模を縮小し近隣4商店街で「ハロウイーンイベント」を開催しました。子どもたちの笑顔にこちらまで元気をもらいましたよ。大日本の皆さんもいろいろご苦労されていますよね。

**野村 はい。興行も無観客から再開し、今は人数制限をして観戦いただいています。ファンからの声援は禁止になっていますので拍手で応援してくれているのですが、この試合環境に僕が慣れなくて…。熱い声援がどんなに僕たちの原動力になつていたか痛感しています。**

**榎原 そういうところにも影響が出ているんですね。商店街プロレスでも声援はすごいからね。遠方から来てくれる見も知らぬ若いプロレスファンや地元の親子連れが、すっかり一体となって試合に釘付けで大歓声。のんびりしたいつもの商店街の雰囲気が一変します(笑)!**

**野村 商店街プロレスはお客様のノリがいいので、こちらもテンションがどんどんあがっちゃって…。通りに飛び出して模擬店前でド派手に場外乱闘していますが大丈夫ですか?**

**榎原 とんでもない! あんなに盛り上げてくれて感謝感謝です。休憩時間に選手の皆さんのがわざわざ模擬店で買い物をしても喜んでいます。そうそう、野村選手のデビュー前の話ですが、区内の子どもたちに「覆面レスラーのマスクデザイン、リングネーム、必殺技」を募集して、アイデアが選ばれた当時中学2年の少年を商店街プロレスのリング上で表彰したこともありました。ちなみにリングネームは「彩**

**野村 梶原 いいセイヤでした。**  
鳥セイヤー」でした。  
**野村 夢のある企画ですね。横浜の子どもたちが羨ましいです。父親が転勤族で引っ越しが多く、小さい頃の商店街の思い出というのが浮かばなくて。その分、今こうして商店街を楽しめさせていただいています! プロレス以外でも商店街に関わりたいなって思っています。**

**榎原 それは嬉しい! 以前から考えていたのですが、夏まつりのカラオケ大会に特別出演していただけないかなって。大日本さんは野村選手はじめ、アイドルのようなイケメンがいっぱいいらっしゃるし、カラオケですか! プロレスより緊張しますね(笑)。**

**野村 いえいえ、どんでもないです。公開カラオケですか! プロレスより緊張しますね(笑)。**

**榎原 スポーツ選手は声量もあって、歌の上手い人が多いじゃないですか。ちなみに野村選手はカラオケで何を歌うのですか?**

**野村 尾崎豊さんを…いや、特にカラオケ好きではないんですよ。でも先輩に振られてよく歌わされています。プロレスラーってシャイな選手が多いので当日はみんな逃げ出しそう…。その際は責任を持つ僕が後輩たちを指名します(笑)。**

**榎原 秋の商店街プロレスの宣伝告知を兼ねて是非お願いします! ところで、野村選手は商店街でやつてみたいことなんありますか?**

**野村 会長の店のような居酒屋で一度働いてみたいですね。僕、料理は得意じゃないので戦力になりませんが(笑)。1日体験みたいななかたちで料理も教えてもらいたがら店に立つてみたいですね。**

**榎原 いいじゃないですか。プロレスラーがあちこちの飲食店で1日店長なんていってくれたらハシゴしてくれるお客様続**

**野村 はい。もちろん肉系、特にカツ丼です。巡業中のサービスエリアでもよくカツ丼を食べています(笑)。**

**榎原 それは嬉しい! 以前から考えていたのですが、夏まつりのカラオケ大会に特別出演していただけないかなって。大日本さんは野村選手はじめ、アイドルのようなイケメンがいっぱいいらっしゃるし、カラオケですか! プロレスより緊張しますね(笑)。**

**野村 うん、駄菓子屋さんかな。京都に住んでいた小学生の頃、100円玉を持って通いつめていました。何を買うかやりくりして、たまにブタ麵(ミニサイズのカツラーメン)を買って「今日はこちそぞー!」ってお湯を入れてもらい友達と食べてました。**

**榎原 野村選手の世代でも駄菓子屋さんに馴染みがあるんだね。やっぱり商店街には子どもたちが「思わず足を止めちゃうお店」「集まれるお店」が必要だね。**

**野村 駄菓子屋さんがあつたら今でも僕、止まっちゃいます(笑)。**

**榎原 子どもたちや野村選手のような若い人たちを商店街に呼び込む工夫をしていかないといけないね。ありがとうございました。最後に野村選手の目標を聞かせてください。**

**野村 はい。タッグのベルト防衛、そして、シングルのタイトルを取りたいです。僕は強くなりたくてプロレスラーを目指しました。とこどん強さを極めたいです。先輩レスラーと対戦するたびに自分の力不足を感じます、もう負けてられないですね。**

**榎原 賴らしい! 応援しています。僕も小さい頃から大のプロレス好きでしてね、プロレスラーは永遠の憧れです。商店街プロレスを誘致できて間近で試合を観られたときは本当に嬉しかった。あの興奮をまたうちの商店街に届けてください。**

**野村 ありがとうございます。これからも末長くよろしくね。**

**野村 ありがとうございます。こちらこそ、よろしくお願ひします。**

予算要望活動

昨年11月17日(火)、横浜市商連正副会長が横浜市星崎経済局長を訪問。「商店街の役割をさらに理解いただき、令和3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。

「ガチツアーリング」終了

ガチ!シリーズ10周年を記念して制作したCD「GACHI!SONGS」の出演アーティストによる、過去エントリー店でのインストアライブ

「ガチツアーリング」を開催(3日間4公演)。どちらの会場もチケットは即完売となりました。出演は

小野瀬雅生さん。限られた少人数のお客さんに音楽と店自慢の料理を静かに楽しんでいただきました。「今年は集客と感染対策の間で悩みました。」

ことばかりでした。今日はお客様の笑顔もたくさん見ることができて、こちらも元気をもらいました。」

ガチで良い! 横浜の商店街の為に作られたオリジナルソング集「GACHI!SONGS」CDジャケット

した。という店主さんの声が聞かれました。



ハピゴラ! TV配信中



「仕事運UPの経絡を聞き、脳に効くツボを押す!」



「トカゲの革に包まれし黄金のカメラを発見」



「大日本プロレス道場訪問! デスマッチアイテムって?!」



「コスパ最高の町中華で、千円でどれだけ食べてどれだけお釣りを残せるのか対決!?」

商店街魅力発信事業「ハピゴラ!」に第4のコンテンツ「ハピゴラ!TV」が加わりました。おなじみのアホマイルド坂本さん(吉本興業)が毎回くじ引きで「区」と「テーマ」を決め商店街を訪問、「訪問先でいちばん○○なもの」を教えてもらおう。」という旅番組。店主やスタッフさんとふれあいながら商品の紹介や体験の模様を配信、商店街の魅力を楽しく伝えています。



ハピゴラ! 検索 <https://hapigola.com>

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。

◇新設(新設のみ店舗所在区の各区役所区政推進課でも縦覧することができます。) (令和2年12月31日現在)

大規模小売店舗の名称(所在区)	主な小売業者	新設する日	店舗面積(m <sup>2</sup> )	縦覧期間・意見受付	
				開始日	終了日
(仮称) 権太坂商業施設計画(保土ヶ谷区)	未定	R3.6.8	2,480	R2.11.5	R3.3.5
横浜市旧南区総合庁舎跡地開発(南区)	(株)ライフコーポレーション	R4.10.1	2,600	R2.12.4	R3.4.5
(仮称) 島忠新山下三丁目計画(中区)	島忠	R3.7.27	2,205	R2.12.25	R3.4.26

◇大規模小売店舗の施設の配置及び運営に関する変更

大規模小売店舗の名称(所在区)	主な小売業者	主な変更点	縦覧期間・意見受付	
			開始日	終了日
オーロラシティ(戸塚区)	(株)そごう・西武	開店時刻及び閉店時刻	R2.12.25	R3.4.26

問合せ先・縦覧場所・意見書提出先 横浜市経済局商業振興課

HPアドレス <https://www.city.yokohama.lg.jp/business/keizai/horei/horitsu/rittihou/joukyou/>

【対象】市内飲食店で、テイクアウト又はデリバリーを行っている店舗

いします。

テイクアウトやデリバリーを行う

飲食店情報サイトが写真付きで

さらに見やすくなりました



テイクアウト&デリバリー横浜 検索

【お問合せ】横浜市経済局商業振興課  
045-671-3488

## NEWS

**「GoTo商店街」を利用して事業実施**

昨年10月31日(土)～11月22日

(日)、磯子区・洋光台駅前商店街サンモールが市内最初の「GoTo商店街」採択事業となった「秋のレシートラリー」を開催。内容は対象店舗で500円以上買い物をしたレシートを集めて応募いただき、その店舗数に応じて神奈川県産野菜などが当たる、というもの。午後3時以降は500円未満のレシートもOKという特典をつけ来街者の分散を工夫。同事業が商店街に足を運んでいただくきっかけになれば、とレシート台紙となるチラシを近隣にポスティング、常連さん以外の手元にも行き渡るようにしました。「この有事、今こそ商店街が先頭に立ち、感染予防をしながら商業を回していくなければ会員も地域商業も厳しい状態に追い込まれる、との思いから『GoTo商店街』に申請しました。レシートを集めると

いうシンプルさで、お客さまにも店主にも好評、他の商店街さんからも数十件の問い合わせがありました。広く自由にご活用いただければ、と思います。ご相談は気軽にお電話ください。」と柿木会長。

レシート台紙を配布する  
柿木会長(写真右)

## 商店街

## NEWS

## NEWS

**工夫をこらして  
「えだきんHALLOWEEN」  
継続開催**

昨年10月31日(土)、都筑区・えだきん商店会が毎年恒例の「えだきんHALLOWEEN」を開催。例年は商店街広場を仮装した家族連れが埋め尽す「大仮装大会」が目玉ですが、今年は「仮装deウォーキング」と銘打ち、スタンプラリー形式で開催。仮装して参加店舗を全て回り、スタンプを集めると本部テントでお菓子がもらえるというもの。普段の買い物と変わらぬ自然な人の流れになるように設定、事前予約制、開催時間も午前午後に分け、できる限り参加者の分散を工夫しました。「今年度すべてのイベントを中止にしました

スタンプ台は  
各店舗の前に設置

本部でお菓子をプレゼント

た。少しの時間ですが商店街で楽しい思い出をつくってもらいたくて、大変悩みましたが開催を決断しました。いわゆる不特定多数ではなく、顔見知りばかりの地域という点も大きかったです。子どもたちの嬉しそうな顔が見られてよかったです!」と宮原会長。

## NEWS

**オンラインイベントに初挑戦**

昨年11月3日(火祝)、戸塚区・戸塚宿ほのぼの商和会

商店街事務局からライブ配信する  
山崎会長(左から2番目)

が「とつかほのぼのフェスタ2020」を開催。昨年満を持して立ち上げた同イベント、休止はもったいない、今年ならではの企画で継続しよう、と2時間半のオンラインイベントに挑戦、同商店会のYouTubeチャンネルでライブ配信しました。内容は、商店会規模が近いことから課題を共有してみたい、と出演をお願いした大阪府枚方市「牧野愛する商店会」会員とのトークセッションほか、商店会各店舗の動画紹介など盛りだくさん。最後は「視聴者さま限定プレゼントタイム」なる抽選大会で盛り上げました。「地域の方がチャットで参加してくれたり、自店で視聴している会員から応援コメントが届いたり、つながりを感じました。やってみないとわからない楽しさがありますね。入念な準備からドキドキの本番まで、会の団結が一層強まりました。」と山崎会長。



「牧野愛する商店会」会員とトークセッション

## NEWS

**「商店街プロレスRemote」開催**

昨年12月26日(土)14時より神奈川区・六角橋商店街連合会にて「商店街プロレスRemote」を開催、YouTubeでライブ配信しました。集客を回避するため事前周知はなし。今年度全行程が中止となってしまった「商店街プロレス2020シリーズ」、開催を楽しみにしてくれていた地域の皆さん、プロレスファンに向けた特別企画。寒さを吹き飛ばす、いつもと変わらぬ熱い試合で視聴者をたっぷり魅了してくれました。「少しでも自分たちの元気な姿を届けられてよかったです。レスラー一同、商店街の会場でたくさんの皆さんと会える日を楽しみにしています!」と、大日本プロレスの“黒天使”沼澤邪鬼選手。



プロレス見るなら大日本! 買い物するなら商店街!

## 編集後記

見えない敵との戦いに疲労が重なる日々かと思います。「感染防止」の上の「にぎわい創出」「需要喚起」という難題に対応していかなければなりません。なんとか乗り切りってまいりましょう。今年もよろしくお願いします。(F)&(N)