

よこはま市商連

No.194

2023年(令和5年)

26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

吉田和正 選手

金沢区・富岡みどり会商店街

門馬勇一 会長



最強タッグ対談!! Vol.12

INVOICE

いよいよ 令和5年10月1日
「インボイス制度」始まります!

～制度の理解、対応検討、準備は進んでいますか？全事業者必須です～

「適格請求書等保存方式(通称 インボイス制度)」の導入まで1年を切りました。特に「免税事業者」にとっては“免税事業者にとどまる”か“課税事業者に転換するか”的な経営判断が迫られている同制度ですが、昨年末に2023年度税制改正大綱において追加措置(※1)が決定され、それに伴いインボイス登録の申請期限が令和5年9月30日までに延期されたことで、まだ様子を見をしている事業者の皆さんも多いかと思われます(開始時期そのものは延長されていませんのでご注意を!)。弊機関紙191号でも紹介した「インボイス制度」の基本的な概要への理解を踏まえ、その上で留意すべき事項をいくつか紹介します。



今一度「インボイス制度」とは？

おさらい



課税事業者を対象にした消費税にまつわる制度変更です。「適格請求書等保存方式(通称 インボイス制度)」への移行が義務づけられ、「適格請求書(通称 インボイス)」として認められた書類のみが仕入れ税額控除の要件となります。その「インボイス」を発行できるのは、税務署で「適格請求書発行事業者(インボイス発行事業者)」に登録申請をした課税事業者のみ。つまり、現免税事業者は取引への影響を想定して、売上が1,000万円以下でも課税事業者となって「インボイス発行事業者」に登録するか否かを決定する経営判断が迫られています。また課税事業者の立場からすると、仕入れ税額控除のできない免税事業者との今後の取引を慎重に検討する必要があります。

一般課税(本則課税)と簡易課税について

免税事業者が「インボイス発行事業者」になるとき、2つの消費税計算方法「本則課税」「簡易課税」のいずれかを選択することになります。「売上(預かった)税額」から「仕入(支払った)税額」を差し引く本来の「本則課税」に対し、「簡易課税」は「売上税額」に事業毎の「みなし仕入れ率」を乗じた数字を入れて算出します。どちらを選択するかで納税額は異なってきます。

本則課税 「売上(預かった)税額」-「仕入(支払った)税額」=「納付する税額」

簡易課税 「売上(預かった)税額」-「売上(預かった)税額」×「みなし仕入れ率」=「納付する税額」

簡易課税は「仕入税額計算が不要になる」「仕入れ先からのインボイスの保存が不要」といったメリットがあり、利益率が高いときは概ね「簡易課税」の方が有利になる場合が多いですが、仕入れや経費の多い事業者や設備投資などの大きな経費計上を計画している場合は、本則課税が有利な場合もあります。「簡易課税」を選択すると2年間は「本則課税」に変更できませんので慎重な選択が必要です。

簡易課税の事業別みなし仕入れ率

区分	該当する事業	みなし仕入率
第一種事業	卸売業	90%
第二種事業	小売業(製造小売業除く)	80%
第三種事業	製造業・建設業等	70%
第四種事業	飲食店業等	60%
第五種事業	金融保険業・運輸通信業・サービス業等	50%
第六種事業	不動産業	40%

事例

「簡易課税」が有利

パターン1

売上700万円(税額70万円)、仕入れ額150万円(税額15万円)の飲食店の場合

納税額 本則課税を選択した場合▶70-15=55万円

簡易課税を選択した場合▶70-70×0,6(みなし仕入れ率)=28万円

「本則課税」が有利

パターン2

売上700万円(税額70万円)、仕入れ額150万円(税額15万円)の飲食店がその年400万円(税額40万円)の大きな設備投資を行った場合

納税額 本則課税を選択した場合▶70-15-40=15万円

簡易課税を選択した場合▶70-70×0,6(みなし仕入れ率)=28万円

設備投資をしても
納税額は変わりません。

詳細

インボイス制度が始まります!-国税庁

検索

<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/pdf/0022001-174.pdf>

(※1)「インボイス制度」の激変緩和措置とは?

政府より免税事業者、中小事業者の負担軽減策が発表されました。いずれも対象者、対象期間とも限定的なものです。

1. 納税額が売上税額の2割でOK!

対象者: 免税事業者から「インボイス発行事業者」になった事業者

対象期間: 令和5年10月1日～令和8年9月30日の3年間

売上700万円(税額70万円)、仕入れ額150万円(税額15万円)の飲食店の場合

**パターン1
パターン2
との比較**

本則課税▶70-15=55万円

納税額 簡易課税▶70-70×0,6=28万円

激変緩和措置の場合▶70×0,2=14万円

2. 1万円未満の少額取引はインボイス不要!

対象者: 基準期間(2年前)の課税売上が1億円以下または上半期の課税売上が5,000万円以下の事業者

対象期間: 令和5年10月1日～令和11年9月30日の6年間

詳細

インボイス制度の改正案に関する資料-財務省

検索

https://www.mof.go.jp/tax_policy/summary/consumption/invoice/materials.html

登録申請は令和5年9月30日ギリギリで大丈夫か?

現在登録申請書提出から登録番号の通知まで、書面提出で約1ヶ月半、e-tax提出で約3週間かかっています(令和4年12月8日国税庁発表)。10月1日の時点で登録通知が間に合わない場合、登録通知が届いてから請求書の差し替え等遅延の作業が必要となり、事務負担が増えてしまいます。登録を決めた場合は早め早めに申請手続きをしましょう。

商店街で推測される影響とは?(191号に追記事例)

一般消費者をメインに「モノ・サービス」を販売している免税事業者であっても、制度開始後にはインボイスの発行を求められると想定されます(*1)。事業収入のある商店街も例外ではありません(商店街会費の収入はインボイスの対象ではありません)。また、免税事業者との取引がある課税事業者も影響があります(*2)。今一度自店の影響を想定しましょう。

(*1)



接待業のお客さんなど、業務の一環としての利用がある美容室



テナント料や駐車場収入などのある商店街

企業、学校などで講師等を務めている店主



など

(*2)



インストラクターに報酬を払っているスポーツジム



フリーランスのスタイリストに報酬を支払っている美容室

など

取引先が登録事業者かどうか確認したい

取引先が「登録事業者」か「未登録事業者」か「免税事業者」かの分類は必須の事前準備です。

1. 文書での確認

相手方に直接確認しづらい場合、自社が登録申請を行い、その登録番号のお知らせを兼ねて相手方の登録番号を伺う。

2. 公表サイトで検索して確認

適格請求書発行事業者公表サイト(<https://www.invoice-kohyo.nta.go.jp>)にて登録事業者が公開されており、「T+13桁の数字(法人番号)」から検索が可能です。法人番号がわからない場合は「法人番号公表サイト(<https://www.houjin-bangou.nta.go.jp>)」で商号・所在地から法人番号の検索が可能。なお、免税事業者は法人番号を持っていませんのでインボイス登録で新しく13桁の数字が付けられます。

免税事業者との取引条件見直しに関して

仕入れ額控除ができなくなる免税事業者に対し、インボイス事業者への登録の提案、また取引価格の条件見直しを要求すること自体は問題がありませんが、一方的に不利な条件を設定したり、不当に不利益を与えることは独占禁止法や下請法に抵触する恐れがあります。免税事業者の仕入れや諸経費に係る負担を考慮し、双方納得の上で取引交渉を進めましょう。

詳細

インボイス制度コーナー-公正取引委員会

検索

<https://www.jftc.go.jp/invoice/index.html>

事業者ごとに難しい経営判断が委ねられています。顧問税理士や税務署窓口への相談、説明会への参加など今一度制度をしっかり理解し、さまざまなケースを想定して入念な準備の上、出来る限り混乱少なく制度導入を迎えましょう。

問合せ先
ほか

国税庁 インボイスコールセンター

フリーダイヤル(無料) 0120-205-553 / 受付時間 9:00-17:00(土・日・祝除く)

国税庁 インボイス説明会について(市内の各税務署でも説明会が予定されています)

https://www.nta.go.jp/about/organization/tokyo/invoice_setsumeikai/index.htm

この道一筋72年、今なお現役であるお父さまの佐藤康久さん。平塚にて修行後、職人として都内あちこちで腕を磨き、ここ戸塚で同店を開業しました。椅子の需要は途切れることなく、多くの職人を抱えて夜明け前から椅子づくりに向き合う日々、やがて丁寧な仕事と確かな技術が評価され、洋館や映画館の持ち主から、そして政界や皇室からの依頼を受けるまでに。「仕事場が小さな頃の遊び場だった。」と振り返る次女の吉森由美さんが2代目となつたのは23年前。「根気のいる細かい作業ばかりで、若い人が入つては辞め入つては辞め、当時父も『引退』を口にするようになつていきました。『この技術をなくしちゃいけない。』と自ら後継を名乗り出たんです。」漠然と仕事を見て育ち、インテリアデザイン系の学校を卒業後大手デパートへ就職。家具の設計部門での経験はあつたものの、イチからお父さまについてしっかりと修行を重ねてきました。開業当初からお父さまに従事し、永きに亘り同店を支え続けている職人さんと共に技術を守りながら、今は亡きお母さまに代わって経理や販賣も担当しています。

「完成度」を信じていたぐために



1 先代の佐藤康久さんと2代目吉森由美さん 2・3 細やかな技術が求められる椅子づくり 4 数え切れない椅子を完成させてきた工房

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!

創業は昭和32年。日本の暮らしが“和”から“洋”的生活スタイルに変化した高度成長期、寝る間もなく椅子を作り続けました。そして今、途絶えることなく修理や張替の依頼が舞い込みます。丁寧な家内工業を貫き、モノづくりへの情熱と確かな技術は父から娘へ。時代を超え、愛され、そして求められ続ける、同商店街自慢の名店です。

戸塚区
戸塚宿
ほのぼの商和会

佐藤椅子店
戸塚町3589-4 ☎881-3927

話を丁寧に伺い、現場に直接足を運んで現物を確認してから見積りします。「例えば張り替えの場合、布地のサンプルから全体像を想像してのご提案となります。完成品そのものを提示出来ない分、技術もセンスも信じてもらわないといけませんから」。いざ納品、「想像以上だった」「お部屋にマッチしてびっくりした」。そんな嬉しい言葉の積み重ねがまた頑張れる理由だそう。「デパートでの経験も生きています。」お客様目線」というスタンスが私の持ち味かもしれません。」

モノづくりへのプライド

ウレタン、バネといったクッションの中の部分、椅子はその“見えないところ”で圧倒的に座り心地や寿命に差が出るそう。使用頻度で表面の布地が傷んでも、絶対に中味が先にダメにならないことが真面目な仕事の証明になります。「曲線の多い家具ですから簡単に思われる作業でも想像以上の時間を要します。その手離れの悪さから、生業として若い人に敬遠されてしまうのも致し方ないのかもしれません。でも、お客様に求められ、自分で自信を持つ商品に仕上げて、それが数10年後に亘つてご使用いただける。なんていい仕事を継がせてもらつたんだろう、と心から思っています。父の足元にはまだまだ及びませんが。」

由美さんは姉妹の次女。家業を継ぐのは男子が大前提だった時代、生まれた際「また女の子だつたか。」とがっかりされたとか。大きくなつた技術を頼つて、市内のみならず県外から車の運転も家具の運搬も難なくこなし続けた。今日、「私より力持ちで頼りがいありますから(笑)」。康久さんは目を細めます。

最年少役員から会長へ

一般企業で営業職を経験後25才で日本郵便へ。その10年後、お父さまが立ち上げた同郵便局の2代目局長に就任しました。「地域を思い働く父の姿を見て育ち、自ら継ぎたいと思うよう実力をつけてから、と一般社員から昇進して局長への道を選びました。」局長2年目のとき、離れた立地でありながら同商店街より加入のお誘いが掛かりました。「自身が地域に根差していく大きな1歩として商店街の仲間に入れていただけることは有り難かったです。」やがて役員となり、より商店街活動に精を出すなか、今年度、最年少役員でありながら会長職の白羽の矢が。「先輩方を差し置いて無理です！」と一度はお断りしました。次回理事会に行くと、皆さんが『応援するから！』と、悩みに悩みましたが自分らしく頑張つていこう、とお引き受けしました。」。

都筑区商連の横のつながり
同区商連は若い役員陣が多く、互いの単会のイベントに出向いて模擬店を出店するなど、横のつながりが健在です。「会議と言いますか、皆さんと飲みながらいいアイデアが生まれていきます(笑)。とても楽しいです。」。そのチムワークで今年度、4つの商店街のイベント企画、初開催しました。同商店街恒例の町内会と共に開催の「ハロウインウォーキング」は「口ナ禍で3年連続中止に。ならば、と子どもたちのために知恵を絞りました。「観光バスを3台乗り、車内はハロウイン仕様の飾り付けと音響で演出し移動中も楽しんでもらいました。事前準備の大切さ、仲間がいる有り難さ、これまでの会長の偉大さ。手伝う立場から

若手会長誕生！ 未来へバトンを繋ぐ

120もの会員を有する大規模商店街のリーダーに抜擢された相澤会長。これまで青少年指導員、消防団員、小学校PTA会長として地域に優しい眼差しを向けてきました。そして今、商店街の日常を取り戻し、その末長い発展を目指してエンジン全開で活動中です。地域で顔がつながる“楽しさ”“大切さ”を伝えています。



商店街愛を伝え、
新風を吹かせます

都筑区
仲町台商業振興会

横浜桜並木郵便局
相澤 淳也 (41歳)

1 元営業マン。「フットワーク軽く」がモットーの相澤会長
2 商店街プロレス開催の挨拶(写真中央)



3 「ドラマに出てきそう」とよく言わされる郵便局名は町名の「桜並木」から

転、会長として改めて感じることがたくさんありました。」

子育てまったく中だからこそ

「子どもたちに仲町台でたくさんの思い出をつくって、地域への愛着を感じる大人になつてほしい」という思いがすべての活動の原動力。ご自身も1男3女を育てるお父さんです。同じく初開催となった「商店街プロレス」に向けて、おでんやモツ煮といったグルメな店舗の出店予定が立つなか、「子どもの代弁者さながらに「綿菓子は絶対！」と強くお願いしたそう。「まだまだ商店街事業に関しては諸先輩に教わることばかりですが、子どもたちに関するることは任せください(笑)。」。

商店街をどんどん活用してほしい

「イベントは地域のみんなを笑顔にして、商店街の価値や知名度を上げるために手段のひとつだと理解しています。会員の皆さんにはイベントをうまいこと活用していただけたら、と思っています。」。会員同士がしつかり顔で繋がることが出来たなら、防犯・防災上、そして商売上も必ずや大きな力になると確信しているそうです。「120店がそれぞれの思いを持つて日々頑張っています。どこも繁盛してほしいです。」「120店がそれぞれの思いを持つて日々頑張っています。どこも繁盛してほしいです。」「120店がそれぞれの思いを持つて日々頑張っています。どこも繁盛してほしいです。」。商店街として何が出来るか、微力ながら考えていきたいと思っています。」。

好立地にある「ミモザ広場」でいつかは、どの商店街の願いがかなった「商店街プロレス」の開催。「初めてづくしで開催前は楽しみ20%、不安が80%でした。終わってみればまず安堵感、そしてじわじわと喜び100%に。大成功でした！」。



と脳

最強タッグ 対談!!

Vol.12

PJW
PIG JAPAN PRO-WRESTLING

門馬 勇一

金沢区
富岡みどり会商店街会長
「ホワイト急便 富岡西店」
身長 171cm / 体重 75kg

得意技
フロントネックロック

吉田 和正

1995生まれ
京都府京丹後市出身
身長 185cm
体重 100kg
得意技
ドロップキック

門馬 今日はよろしくお願ひします。
吉田 こちらこそ、よろしくお願ひいたし

ます。

門馬 先日は商店街プロレスありがとうございました。今回も会場に溢れんばかりのお客さんが集まってくれましたね。

子ども時分にテレビのある家に集まつて力道山さんの試合に熱狂したあの樂しかった思い出が甦りました。ひとえに

大日本プロレスさんのおかげです。

吉田 こちらこそ、ありがとうございます。

：会長、実は僕、先日の大会には出場できませんでした。会場まで来たものの体調不良で情けなくも急遽帰宅させていました。昨年以上にいい試合をするぞ、と張り切っていましたし、bingo大会や模擬店も楽しみにしていたのですが…本当に申し訳ありません。

門馬 そうでしたか。若いとはいえ、身体

は大事にしてくださいね。商店街プロレスを開催するようになつて、商店街の存在を地域の皆さんに改めて認識してもらえたようになります。会員の数も大幅に増えましたよ。bingo大会の賞品なども会員の皆さんから「うちのを使つてください。」って気持ち良く提供してくれます。後日お客様から「おたくからもらった賞品使つてるよ。」なんて言われる

こともあります。ところで、吉田選手は商店街の思い出なんですか？

吉田 僕は京丹後市という京都府の北部にあるまちで生まれ育ちました。我が家は山の奥にあり、もう田舎すぎて（笑）。近所にお店すらなかつたので商店街といふものを知らず、小さな頃の買い物やお祭りの思い出もありません。横浜の商店街を見て、賑やかで楽しくてほんとすごいところだなって。

門馬 そう言つてもらえると嬉しいね。でも横浜も元気なところばかりじゃないですよ。もっと努力が必要でね、うちの周

りはひとり暮らしの高齢者が多く暮らしています。

から今後は皆さん気が兼ねなく集えるよ

うな飲食店を商店街に誘致したいな、と考えています。ひとりで

の食事は寂しいじゃな

いですか。“孤独は1日20本のタバコを吸うより身体に悪い”と言われているく

らいですから。

吉田 商店街って地域の人々の暮らしのこ

とまで考えられているのですね。やっぱ

りすごいです。商店街プロレスで回る会

場の雰囲気はどこもとても温かくて大

好きです。初めてプロレスを見る人たち

が多くいらして、詳しいルールとか知ら

ないと思うのですが、純粹にプロレスの

醍醐味を楽しんでくれて、自然と湧き上

がつてくる拍手がとても嬉しいです。子

どもたちの声援なんて本当にたまらない

です。僕がプロレスラーになつた原点

というか、とても勉強になります。

門馬 吉田選手は身体も大きいし、小さ

な頃からプロレスラーになりたかったの

ですか？

吉田 いえ、違います。大学時代に深夜のテレビで目にしたプロレスにすっかり夢中になつて、気づいたら会場に足を運ぶようになつてきました。当時いろいろ悩みもあつたのですが、プロレスからたぐい

みもあつたのです。プロレスからたぐい

と思いつ立つ、そこからのスタートです。

門馬 そうでしたか。若くて根性のある

若者がプロレスラーを目指してくれた

ことはプロレス界も大喜びでしょう。

商店街では残念なことに後継者がいなくなり上げます！今日は

あります。

いのでね。さて、ここでこの対談企画恒例の質問があるので伺わせてください。

吉田選手が商店街でお店を出すとしたら何屋さんをやりたいですか？

吉田 パン屋です！意外かもしれないが、パン好きのクロワッサン推しです（笑）。

門馬 即答でしたね。うちの商店街に「ガチカレー！」銀賞受賞のパン屋さんがあるんですが、朝6時30分の開店時にはずらりとパンが並んでいます。

門馬 何時に起きて焼いているのかな…まずは早起きが出来るかですね（笑）。

吉田 : やめようかな（笑）。いや、根性で起きます！僕からもひとつ伺わせてください。来年の商店街プロレスに向けて考え方や何かリクエストはありますか？

門馬 いろいろアイデアは浮かんでいます。夏のナイト大会にして、商店街自前の屋台を並べてビアガーデン風に開催出来たらいいですね。また、親子を集めてプロレスラーさんと記念撮影をさせ

てあげたいな、とか。地域の皆さんにさらに喜んでもらえるような企画を皆で考えます。その際はご協力ををお願いしますね。最後になりますが、吉田選手の目標を聞かせてください。

吉田 ここにいるからにはストロンギー・ヘビー級のベルトを狙つていきます。そしてもっと有名になつて、地元で凱旋試合をすることが夢です。プロレスラーになると言い出したときに「好きなことをしたらいい。」と背中を押してくれた両親にまだ実際に戦う姿を見せられていないので。

門馬 それは、両親も喜ばれることでしょう。デビューしてまだ1年半、これからがますます楽しみです。頑張つてくださいね。応援させてもらいます。

まず来年はうちの試合にも出てくださいよ（笑）！

吉田 はい！今年のリベンジもかねていい

試合をして会場を盛り上げます！今日は

あります。



「よしもと爆笑商店街
2022」終了

昨年10月5日(水)、お笑いショー『一般社団法人横浜市商店街総連合会 presents「よしもと爆笑商店街2022』が開催されました。人気お笑いユニット「キュートン」ほか、昼の部、夜の部合わせて総勢17組の吉本芸人の皆さんが漫才やコントを披露、会場は終始爆笑の渦に包まれています。お越しくださったお客様に楽しいひとときを過ごしていただきました。



「商店街プロレス2022シリーズ」終了

「商店街プロレス2022シリーズ」が終了しました。今年度はスペシャル開催で追加となつた都筑区・仲町台商業振興会大会を含め全7大会の開催となりました。コロナ感染防止の観点から一部観戦や応援の制約はあるものの、どこもこの日を楽しみに待つてくれたお客様たちの思いが終始溢れています。年々子どもたちの姿が会場に増え、「老若男女が集まる商店街」が確実に体現されながら商店街活性化に努めてまいりましょう。

昨年11月15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ご理解いただき、令和5年度予算編成において各種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。

予算要望活動

【お問合せ】
(公財)横浜企業経営支援財団(IDECK横浜)
経営支援課
☎045(225)3719



(本事業ウェブサイト)



電話一本で「こちらから伺います」
小規模事業者向け無料出張相談
ぜひご活用ください!

経済局から小規模事業者の皆さまへ課題解決に役立つ公的支援のご案内です。小規模事業者出張相談とは、皆さまの店舗や事務所等にお伺し、課題やお困りごとについて相談をお受けする事業です。本市の外郭団体であるIDECK横浜(公益財団法人横浜企業経営支援財団)の支援チームがお伺します。無料でご利用いただけますのでお気軽にご申込みください。



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総覽することができます)届出の内容(令和5年2月15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 ²)	総覽・意見受付	
				開始日	終了日
(仮称)二トリ新山下店(中区)	(株)二トリ	R5.5.23	6,238	R4.11.4	R5.3.6
(仮称)イオンモール横浜西口店(西区)	(株)ダイエー	R5.9.1	16,179	R4.11.25	R5.3.27

◇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	総覽・意見受付	
			開始日	終了日
カトレヤプラザ伊勢佐木(中区)	(株)ビッグパワー	店舗面積の合計、駐車場の位置及び収容台数	R4.12.5	R5.4.5
菊名駅ビル(港北区)	(株)東急ストア	駐車場の位置及び収容台数、駐車場を利用する時間帯	R5.2.3	R5.6.5

問合せ先・総覽場所・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/rittouhou/joukyou/>

NEWS

「地域資産」を生かしたイベント開催

商店街

NEWS

NEWS

再開! 3年振りの「中山まつり」

昨年10月2日(日)、港南区・上大岡駅東口商店会が「上大岡とべとべフェスタ2022」を開催。恒例の「ひまわりフェスタ」がコロナ禍で2度目の中止に。代替として商店街や歴史にまつわるクイズに答えながら地域資産である「源為朝の祠」など3スポットを回遊するウォーキングを企画。その他地域団体の発表やお笑いライブなどのステージショーでお客さんに楽しんでいただきました。「うちには『大賀の郷 3万本のひまわり畠』が有名ですが、歴史ロマンを感じられるスポットもたくさんあります。今後も名所旧跡を活用しながら商店街のPRを仕掛けていきたいと思います。」と大塚会長。

開会の挨拶をする
大塚会長

商店街すぐ裏手にある「源為朝の祠」

昨年11月3日(祝)、緑区・中山商店街協同組合が第41回となる「中山まつり」を開催しました。例年3万人以上の来場者が見込まれる同イベント、恒例の商店街加盟店の

挨拶をする
奥津理事長(写真右)

ワゴンセールに青年部縁日、駅前ステージショーなど、この日を待ちに待っていた大勢のお客さんがたくさんのメニューを楽しんでいました。「手作りの商店街イベントとしては市内最大級の規模だと自負しています。久しぶりの開催で人出が予想出来ませんでしたが、やはりリスクかったです。コロナ対策によ

り熟考の末、人気の子どもショーやサンバは行いませんでしたが、次回は“例年通り”的中山まつりが開催出来たらと思います。」と奥津理事長。



大勢の人で賑わう中山駅前

NEWS

NUANCE「帰ってきた商店街ツアー2022」

港南区・野庭団地ショッピングセンター会からツアースタート!



NUANCE(ヌアンス)が4年ぶりに商店街ツアーを開催しました。2017年の「ガチチョコ!」をきっかけに結成された横浜市商店街生まれの同アイドル、アーティストとして大きく成長したメンバーが5つの商店街に凱旋、ライブやイベントのアシstantで会場を盛り上げてくれました。「商店街の皆さん、地元のお客さんに会えてとても嬉しかったです。4月22日(土)には神奈川県民ホールで初のホールワンマンライブも控えています。是非遊びにいらしてくださいね!」とメンバー。

保土ヶ谷区・天王町商店街(協)
「A-DAY」bingo大会にて

NEWS

アメリカ車が商店街に集結!

昨年9月25日(日)中区・ひらがな商店街&石川町三丁目ひらがな商店街ウエストアベニュー、11月6日(日)保土ヶ谷区・天王町商店街協同組合にてアメリカ車の展示イベント「A-DAY@YOKOHAMA SHOPPING STREET」が開催されました。日頃なかなか見ることが出来ないアメリカ車がいつもの商店街にずらり。迫力ある光景に来場したお客様から驚きの声があがっていました。また、遠方からお

天王町商店街(協)
ではパレードも開催

越しの車のオーナーさんたちにも一日たっぷり商店街で買い物のや食事を楽しんでいただけました。



石川町駅前にアメリカ車がずらり

編集後記

各地で商店街イベントが復活し始めました。久しぶりの開催にご苦労も多かったかと思いますが、地域の皆さんが楽しむ姿に疲れも半減されたのではないでしょうか。令和5年こそ完全復活への1年となりますように。(F)&(N)