新しい企画で商店街を活性化

スマイルまちゼミ代表　岡本喜雄さん

おかもと・よしお
東松山市生まれ。64歳。慶應義塾大学経済学部卒業。桐箪笥職人である父の跡を継ぎ、(株)岡本へ入社。インテリアコーディネーターをはじめとする家具・インテリア・住まいに関する11の資格を取得。現在は(株)家具インテリア岡本の代表取締役。東松山市商工会商業部長及び空き店舗対策委員会委員長を兼任。スマイルまちゼミ代表。お宝スマイル100代表。

個人商店に入りにくい

2012年8月、東松山市商工会で空き店舗対策委員会を立ち上げた。商店街の空き店舗の増加を防ぎ、既に空いている場所には新たな店舗を受け入れる体制を整えるためだ。東松山市が行なった購買行動に関する調査によると、市内の個人商店で買い物をするという回答の割合が全ての品目において下降傾向にあり、平成28年には1%台にまで落ち込んだ。商店街の衰退は、地域住民の高齢化による需要の減少や後継者不足による廃業、大型ショッピングモールの台頭など理由は様々である。中でも重大な問題は、店に入ってもらえないということだ。埼玉県の調査によると地元商店で買い物をしない理由について「一カ所で買物が済まない」や「駐車場がない」という回答に次いで「品揃えが少ない」、「店に入りにくい（出づらい）」といった回答も高い割合を占めた。前者の二つは仕方のないことだとしても、後者の品揃えの少なさと店の入りにくさに関しては、商店の認知度が低いことにその理由が求められる。商店街を知らない人が増えたことを自覚し、商店をPRすることに注力する必要を感じた。

「100円市」、「まちゼミ」でお客を呼ぶ

商店街の店に入ってもらうための具体的な企画として「100円商店街お宝市」と「まちゼミ」を計画し、100円市は2013年に、まちゼミは2014年に初めて行った。100円市では各店舗で趣向を凝らしたお宝商品を100円均一で店頭に並べた。会計は店内で行い、一歩でも店に踏み入れてもらう仕組みを作った。初回は数千人のお客が訪れ、いつもは人通りの少ない商店街もこの日は活気づいた。何をやっても変わらないと、100円市への参加を渋っていた店主にも「行動を起こせば人が来る」という意識が生じたと思う。

まちゼミは商店の魅力を地域の住民に知ってもらうことを目的に始めた。「入りにくい（出づらい）」という感情の裏には、「入店したら必ず買わなければならない」という心配があるのではないかと推測した。そこでまちゼミでは一切販売を行なわないというルールを作った。参加費も無料で、あくまで商店の魅力を知ってもらうための機会とする。まちゼミの参加者と実施した店舗から回収したアンケートによると、参加者が再度入店してくれるケースが増えている。市の購買行動の調査でも平成30年は市内の個人商店で買い物をするという回答の割合が2%台に上昇した。

個人商店の店主は知識が豊富

商店街には大型ショッピングモールに負けない魅力がある。一つは商品に対する知識が豊富なこと。そして地域を知り尽くした売り手だからこそ、親身にお客さんの相談に乗れるということだ。大型店の従業員は商品に関する専門知識がない場合が多く、個人商店の店主と比べて知識の量には雲泥の差がある。これらの商店の魅力を発信するのがまちゼミの役割だ。

安心・安全を売って信頼を得る

個人商店は大型店に対して「安さ」という面での競争に弱い。しかし消費者の購買動機についての調査から、購入の決め手として最も大きな比重を占めるのは商品の安さではなく、安心・安全であることが分かっている。この安心・安全という観点では商店街に軍配が上がるのではないか。なぜなら個人商店は絶対にいい加減な商品を売れないからだ。顧客が地域住民である以上、地域の信頼を失えば、商売をやっていけない。

モノの価値にはValue（値段）とWorth（こだわり）の2種類がある。両者は経営の両輪をなし、双方をバランス良く使いこなした商売が望ましい。特に商店街の店はWorthの価値を秘めている。これを積極的にアピールして、他店との違いを生み出さければならない。「商いは飽きないでやる」という言葉があるが、モノを売るためには次々と新しい企画や仕掛けを考え出さなければならない。100円市やまちゼミはそんな意味を込めて実施している。

（聞き手＝伊勢崎）

特集　東松山まちゼミ

お店の魅力　再発見

商店・商店街活性化プロジェクト

スマイルまちゼミ主催　東松山市・東松山市商工会後援

2014年から始まった東松山まちゼミ、「お店の人が教えてくれる！得する街のゼミナール」は今年の2月で9回目を迎えた。お店の人が講師となって専門的な知識やコツなどを無料で教えてくれる。販売はしない。年を追うごとに盛況となり、今回も全78講座のほとんどが、定員を上回る受講者を受け入れた。代表を務める岡本喜雄さんにまちゼミを始めた経緯と商店街の活性化について聞いた。実際に新聞部員が参加した講座を紹介する。

商店街観光ツアー　みんなで入れば怖くない

丸屋酒店 / 富久屋 花ス五六 / ストアーやまなか / 生活飾器とねがわ / 家具インテリア岡本 / 和食処あずま家

松葉町商栄会から東松山一番街にかけて6店舗を見学、試飲・試食に舌鼓を打ちながら、個人商店の魅力やこだわりについて、店主の話を聞いた。今回は定員10名のところ、27人が参加、個人商店の魅力を再発見した。

3月のまちゼミでは銘酒「久保田」飲み比べ入門講座も実施するという丸屋酒店の柳澤さん

丸屋酒店

創業122年。主に新潟県の酒、「八海山」や「久保田」などを販売している。「久保田」一つとっても原酒、生酒、吟醸酒など、種類が豊富だ。店主の柳澤佳久さん（64）お薦めの「八海山あまさけ」が振舞われた。原料は米と米麹のみ。ノンアルコール。麹がほどよい甘みを作る。

富久屋　花ス五六

創業107年。「懐かしいけど新しい」をテーマにした和菓子を販売している。和菓子でよく用いられる小豆は、体を温め、脂肪分が少なく、食物繊維はごぼうの2倍、ポリフェノールも赤ワインの1・5倍だという。富久屋の小豆は有機肥料100%、北海道の足寄で特別栽培されたもの。一番の人気は東松山にちなんだ「松ぼっくり」。小豆がたっぷり入った最中である。「お客さんに『おいしい』と言ってもらえることが何よりの喜び」と店主の平田匠さん（57）は話した。

パンフレットを手に商店街を歩く参加者

「花ス五六」はおこわと甘味の店。他に和菓子屋を4店舗経営する平田さん（左）

ストアーやまなか

創業から100年を超える。小売店では珍しい、野菜・魚・肉の生鮮3品が揃う。店先に並ぶ野菜はどれも超お得な価格。店主の中島輝夫さん（71）が大宮や熊谷の市場で仕入れている。スーパーではあまり売られていない気仙沼港で水揚げされた生カジキの刺身と煮付けが試食として提供された。

生活飾器とねがわ

創業およそ100年。初代が自転車に乗って比企郡を中心に、バリカンの行商をしていたことから、地元では親しみを込めて「バリカンヤ」と呼ぶ人も多い。どんぶりや湯飲みなど、生活に欠かせない様々な陶磁器が店内に並ぶ。九州からも取り寄せているという。東日本大震災の後、この店で売られていた陶器製の湯たんぽを被災地の親戚に送った人もいたそうだ。店主の利根川輝子さん（74）は「テレビの『カンブリア宮殿』で紹介されたタオル『エアーかおる』がやっと入荷しました。水分の吸収量が驚くほどよいのでオススメ」と話した。

「美濃焼の湯たんぽは長時間じんわりとした温かさが続くのでペット用に買い求める人も多い」と話す利根川さん

家具インテリア岡本

先代が桐箪笥製造業を始めて88年。現在は上質の家具・インテリアを取り扱う。店に入って目に飛び込んできたのは、所狭しとつるされたカーテン約2000点。県内最大級の規模を誇る。2階、3階には家具やベッドも並ぶ。店主の岡本喜雄さんは「カーテンの試着と同様に、椅子に座ってもらったり、ベッドに寝てもらったりして試せるので家具選びで失敗することがない」と話した。カリモクの椅子やソファーは人間工学に基づいて設計されていて、疲れにくい。また、高級ホテルで使用されているシモンズやテンピュールのベッドなども販売しており、その快適さを実際に体験した。

和食処あずま家

創業107年。予算に応じてあらゆる食事を提供する。千円で手打ちうどんや天ぷら、シラス丼などがセットになったランチをいただいた。

ご主人が本校のOBという高柳紀子さん（65）は「13年前に東松山に引っ越してきた。散歩をしていて気になる店を見つけ、3年前からまちゼミに参加して中に入ることができた。新聞の折り込み広告にまちゼミのパンフレットが入ってくるが、どの講座も大盛況で、すぐに定員に達してしまう。商工会に行って、先にパンフレットをもらっている。今回のまちゼミでは、計4講座に参加する予定だ」と話した。

（那須・堀野・權田）

足と靴のお悩み相談会

野沢スポーツ（東松山市若松町）

日本人の足幅は細い

日本人の多くは、足幅が細いのに幅広の靴を履いているという。野沢スポーツ専務の野澤壽幸さん（50）は「自分の足を幅広と勘違いしている人が多い。毎年、中学に入学する生徒約100人の足を見ているが、足幅が広いのは2、3人しかいない」と話す。野澤さんはスポーツ少年団の記録会で小学生の足のサイズを測定し、各々の足に合った靴やインソールを教えている。自分に合った靴を履いたことで、記録が伸びた子どももいるという。

本校陸上競技部OB会事務局長を務める野澤さん。夫婦でノルディック・ウォークの公認指導員の資格を取得している

靴による足のトラブル

野澤さんは「日本人の約70%が自分に適さない靴を履いている。それが肩こりや腰の痛みを引き起こす」と警鐘を鳴らす。靴のトラブルの一つに内反小趾がある。足の小指が内側に曲がってしまうこと。靴がきつすぎるだけでなく、幅広で大きすぎても発症する。つま先が靴の中で前方に滑りこみ、内側に圧迫されるからだ。他にもハンマートゥー、シンスプリント、外反母趾などがある。野澤さんは「日本では屋内で靴を脱ぐのが常識。靴を履いたり脱いだりすることが頻繁にあるため、靴ひもを緩く結んで履くことが多い。靴を緩く履くことが、足への負担に繋がり、様々な症状を引き起こす」と話した。

靴を買うときは実際に履いてみよう

日本では靴に表示されているサイズと実際のサイズには大きな差がある。靴の種類によって違いはあるが、表示サイズよりも5ミリ㎜から15ミリ㎜も大きく作られている。

日本人の足の多くは、母趾が最も長いエジプト型、第2趾が最も長いギリシャ型、母趾と第2趾の長さが変わらない方形型の3つのタイプに分類される。靴にはこの3つのタイプに合わせてオブリーク型、ラウンド型、スクエア型があり、自分に適した型を選ぶ必要がある。野澤さんは「最近はダイヤル式やヒモのない靴があるが、ヒモのある靴が最も良い。ヒモを締める強弱で自分の足の形に合わせた対応ができるからだ。靴を履くときは踵を靴にぴったりつけること。購入時には足型や足先の空間などに注意して、実際に履いてみることが大切だ」と話した。

（田中・髙橋）

靴ひもを結ぶ時は歩く時の角度と同じになるように、爪先を上げて脚と靴の角度を90度にする

石橋坂の大将と行く市場買い物ツアー！

食彩創鮮 石橋坂（東松山市石橋）

寿司と創作料理の店石橋坂の大将、島野道春さん（43）に川越総合卸売市場を案内してもらった。

マグロはマイナス50度で保存

仲卸業者が管理するマグロ専用の冷凍庫内を見学した。マグロはマイナス50度という超低温下で保存しないと、すぐに変色してしまうという。庫内は2階建てで、一匹丸ごと冷凍されているマグロや、柵状になっているもの、ネギトロに加工されているものなどがあった。小売り業者や飲食店関係者は買ったマグロを庫内にストックしておくことができる。庫内で作業できるのは仲卸業者のみで、作業時間は10分に限定されている。

毎朝、市場に通ってこれと見定めた天然物の活きじめの魚をその日のメニューにしているという島野さん

魚、肉、野菜など豊富な品揃え

市場内は、水産物ブース、野菜と果物のブース、肉、乾物、漬物、酒、包装用品など様々な店舗が集まった総合食品他ブースの3つに分かれており、全部で28店舗ある。市場の東西にはそれぞれ、青果卸売場、水産卸売場があり、マグロの競り売りが午前5時30分から、野菜の競り売りが6時30分から行われている。島野さんは「店で使うもののほとんどはこの市場で揃えることができる」と話した。水産ブースでは、魚の値段はキロ単位で表示されている。その方が価格の変動を読み取りやすいそうだ。一般客には販売を行っていない店舗もある。

場内の肉を扱う店舗では豚の頭や豚足、マメ（腎臓）など珍しい食材も販売している

秋から春にかけてが旬のスマカツオ

一般客を市場へ呼び込む

川越総合卸売市場では毎週、土曜日を一般開放日としている。一般客が購入しやすいように、食品を小分けにして販売したり、購入した魚を鮮魚さばき処で3枚に下ろすなどの無料サービスを行ったりしている。島野さんは「川越市場も経営面では多くの一般客に来てほしいと考えている。インターネットの普及に伴って、ネットで漁港から直接商品を仕入れることが可能になった。しかし、その漁港が悪天候などで水揚げがない場合もある。市場には多くの漁港から水産物が集まってくるため、安定して仕入れることができる」と話した。

（堀野祐人）

ケガをしないための土台作り

いがらし整骨院（東松山市箭弓町）

新聞部員の足指の付け根を診る五十嵐さん

東松山駅西口にある整骨院の院長、五十嵐亮太さん（32）は、来院した人に足の指でじゃんけんができるかどうかを尋ねるという。「足の指には、手の指と同じ数だけ関節がある。足の指でグーとパーができると、体勢を崩したとき、倒れないで踏んばることができる」。足の指の間が動かせない人は、指と指の間に紙を挟んで紙が抜けないように力を入れる練習も効果的だそうだ。

アスファルトの上を走る人は、すねの内側の筋肉が硬くなり、骨とこすれて痛みが出たり、アキレス腱の傷害に繋がったりするので、ストレッチを勧めている。すねの辺りをテニスボールで圧迫して、圧を入れる。その時にグイグイと押さずにゆっくり圧を入れて筋肉が緩んでいくのを待つのが効果的という。五十嵐さんは東松山陸協理事でもあり、小学生や中高陸上部の生徒に、体のケアについて指導・施術を行っている。

五十嵐さんは「ケガをしたときにはRICE処置を実行してほしい。RICEとは患部を安静にするRest、氷で冷やすIcing、包帯やテーピングで圧迫するCompression、患肢を挙上するElevationのこと。常に自分の身体の状態を知っておくことが大切だ。異常があるならば、その原因が疲労なのか、睡眠不足なのか、栄養バランスなのか、症状の原因を考えてほしい」と話した。

（髙橋永次）

取材を終えて

16年前に愛知県岡崎市でスタートした「まちゼミ」は、現在、全国363の自治体で行われている。身近なところでは川越市や狭山市、寄居町などが実施している。

参加した「まちゼミ」では、新しい発見の連続だった。個人商店を再訪したいという気持ちになった。

（堀野祐人）

『油・脂』今注目される油脂について

丸広百貨店 東松山店 こだわりや（東松山市材木町）

紅花油には悪玉コレステロールを下げるオレイン酸が含まれていると説明する青柳さん

丸広百貨店東松山店食料品レストスペースで、創健社商品本部商品開発部次長の青柳雅登さん（48）の油脂に関する講座を受けた。15名の参加者はみな、熱心に聴いていた。

製造方法で値段が変わる油

市販されている油のラベルには「圧搾」や「一番搾り」などの記載がある。「圧搾」とは強い圧力をかけて菜種や大豆などの油の原料をすり潰し、油を搾り出すことである。1回目にすり潰し抽出したものを「一番搾り」という。安価な油を販売する企業の多くは、原料からいかに多くの油を抽出できるかに力を入れている。すり潰した原料にベンゼンなどの有機溶剤を混ぜることで、油の抽出を100%近くまで可能にする。その油を200度で加熱して有機溶剤を蒸発させる。加熱によって悪玉コレステロールを増加させるといわれているトランス脂肪酸が生成されてしまう。値段が高い、安いにはそれなりの訳がある。

◇◇◇

青柳さんは5年前から、デパートなどで講座を開いて消費者に安心・安全な食品について紹介している。「日本人は1日に平均1㌘の添加物を知らず知らずのうちに摂取している。添加物を食品に加えるのは企業側のメリットにすぎない。生産されてから消費者が購入するまでの期間を延ばすためである。消費者が主体的に食品に関わっていくことが重要だ」

（田中広太）