

## 吹田市商工ニュース

COMMERCE AND INDUSTRY NEWS

### 目次

- ◆ 商店街等の空き店舗をチャレンジショップに!! ..... 2
- ◆ 「吹田バル」が開催されました！ ..... 3
- ◆ “おもてなし商法”で囲い込みを  
    ～シニア特性をとらえる接客のキーワード～ ..... 4・5
- ◆ すいた地域雇用創造協議会 企業・事業主向け無料セミナーの御案内 ..... 6
- ◆ 吹田市中企業セミナー 開催のお知らせ  
    「暮らしと計量展」を開催しました ..... 7
- ◆ 改正労働契約法の3つのルール  
    「高齢者等の雇用の安定等に関する法律の一部を改正する法律」が成立しました … 8



アステラス江坂の様子



アステラス江坂【12月8日（土）～25日（火）】  
江坂地域の住民の方々と企業等が一体となって開催され、江坂の都市魅力がPRされました！

● 皆さんで御覧ください。●

# 商店街等の空き店舗をチャレンジショップに!!

市内の商店街・小売市場の空き店舗を、チャレンジショップとして活用している事例を御紹介!

## NO. 1 (協) 佐竹ショッピングセンター (吹田市佐竹台2-5)

### 事例概要

(協) 佐竹ショッピングセンターは佐竹台近隣センターの中にある小売市場です。

佐竹台では、千里ニュータウンまちびらきである昭和37年ごろから、徒歩圏において日常の生活の利便性を提供するための場所として、生鮮食料品を主体とするマーケット、日常雑貨等の小売店舗、公衆浴場等のサービス施設を備えた近隣センターが整備されました。整備された当初、生鮮3品を買い求めたり、千里ニュータウンの生活の要として、多くの買物客や来街する人であふれていました。その後、大型店の進出、モータリゼーション、消費者の嗜好の多様性などから、空き店舗が増え、来街者数も低下しております。

現在、千里ニュータウンまちびらきから50年経過し、千里ニュータウンの高齢者率が約29%【市域全体は約20%】と高くなっています。一方で公団住宅等などの建て替えによる周辺地域の人口変動、若い世代の人口が増加している中、千里ニュータウンの再生が検討されている最中です。

このような中、佐竹ショッピングセンターでは、若い人たちを近隣センターに呼び込もうと、空き店舗を活用し、平成23年度にはピッツェリア、平成24年度には中華惣菜店のチャレンジショップをオープンさせました。(吹田市商店街等魅力向上促進事業補助金を活用)



チャレンジショップ【ピッツェリア】



チャレンジショップ【中華惣菜店】

### チャレンジショップの出店後の効果

(協) 佐竹ショッピングセンターの店舗構成は、スーパー1店、小売店舗2店、サービス業3店、空き店舗2店でしたが、空き店舗活用事業を行い、飲食店2店舗が増え、空き店舗はなくなりました。

既存の客層であった高齢者の方々はもとより、他の年齢層の方にも近隣センターを利用していただけるきっかけとなり、地域の活性化にも寄与することを考え、空き店舗をチャレンジショップとして活用しました。平成23年度にはピッツェリア、平成24年度には飲茶などのテイクアウトができる中華惣菜店のチャレンジショップを出店したことにより、佐竹台近隣センターの魅力が向上し、若い世代の方々が増えるなど、集客力が向上しました。また、(協) 佐竹ショッピングセンターとチャレンジショップの出店者とが連携し、千里ニュータウン吹田地区商業連合会が主催する千里ニュータウンリレー産直市や地域のお祭りなどに積極的に出店するなど、地域活動にも積極的に協力され、組織力向上にも寄与しています。



ピザの試食を提供し、店舗の魅力を千里ニュータウン近隣センターリレー産直市でPR

### 空き店舗活用支援

吹田市内の商店街や小売市場が空き店舗をチャレンジショップとして活用し、商店街自身の魅力を向上させる「吹田市商店街等魅力向上促進事業補助金」は、吹田市内の商店街・小売市場が補助対象者となります。今回御紹介した事例のように、既存の客層以外のお客様を呼び込み、商店街自身の集客力及び魅力を向上させる効果を目的とした事業です。またチャレンジショップ出店者の方には、起業家セミナーを受講していただき、商業相談で長期的に支援・アドバイスを受けていただくことにより、持続的な経営を目指していただきます。

お問い合わせ 吹田市役所 まち産業活性部 地域経済振興室 商業担当  
TEL 06-6384-1356 FAX 06-6384-1292



吹田の街で

食べ歩き・飲み歩き



## 「吹田バル」が開催されました！

平成24年11月10日（土）、吹田で初めてのバルが開催されました！

JR吹田駅周辺で開催された「吹田バル」。バル参加店は61店舗、当日はバル開始時間から夜遅くまで、それぞれのお店でバルメニューが提供され、多くの来街者でにぎわいました。また、「関大前ガンバル」も11月17日（土）・18日（日）の2日間開催されました。

バルイベントは、北海道函館市で2004年に初めて開催され、その後じわじわと全国に広がり、現在、全国各地で開催されている「活性化イベント」です。通常のイベントとは違い、「店」が主役のイベント。お客様は、あらかじめ購入したチケットを手に、「マップ」を見ながら、行きたい「バル参加店」へと「はしご」します。「バル参加店」では、チケット1枚で自慢の1品とドリンクがセットになった「バルメニュー」を用意し、おもてなしをします！

今回、吹田バルの参加者は女性が多く、年齢構成は20代～40代が約7割、吹田市外からも初めてこのJR吹田駅周辺やその商店街に足を運ばれた方が半数を占め、同様に初めてお店に入った人が約9割を占めました！吹田バルが、お店やこの街を知るきっかけとなり、雰囲気や味を楽しむ中で、まち全体のにぎわいにも効果があったようです。また、バル参加店舗にとっても、新規のお客様を得た、JR吹田駅周辺地区に目を向けてもらうきっかけとなったなどの嬉しい声があがっています。今後も「吹田バル」や、そのほかの地域での活性化イベントに期待します！



（吹田バルの様子）



（ガンバ選手・ガンバチア・ガンバボーイによるステージの様子「さんくす夢広場特設ステージにて」）

## バルってなあに？

スペイン語のBAR（バル）。日本の“バー”とは異なり、朝はコーヒー、正午過ぎには食前酒代わりの一杯、夕方はコーヒーやビール、夕食後にもまた一杯といつでも立ち寄れる気軽なお店を指す食文化。

近畿では伊丹、大阪では野田で初めて開催され、その後、近畿地方でも各地で開催され、盛り上がりを見せています。

## 吹田バルってどんなシステム？

お客様が事前にチケットを購入します。チケットは5枚つづりで、前売り券3,000円（当日券は3,500円、バラ券は1枚700円）で販売されています。1枚ずつお店に提出すると、各店オリジナルのバル限定メニュー「ワンドリンク+1品」が楽しめます。チケットの枚数に応じてお店をハシゴできるシステムです。「チケットが余った」場合も「あとバル」実施店で1枚600円の金券として支払いの一部に利用できます。

# “おもてなし商法”で囲い込みを

～シニア特性をとらえる接客のキーワード～

## 供給過剰の中の“新たな決め手”

シニアが消費の主役に躍り出た、という見出しをあちらこちらで見かけるようになってきました。以前にも採り上げましたが、2012年を皮切りにして、団塊の世代の先人組みが65歳を超え始めたことから、本格的なシニアへの取組みが開始されています。いよいよ、わが国の4人に1人が65歳を超えることになって、もはや将来的にはといった悠長なことではなくなってきたのです。

いろんな業界が、このシニアの市場が持つ大きな潜在購買力を引き出すキーは何なのかと、懸命の追跡を開始しているのです。

一方では、多くの業界で激しい低価格競争が進んでおり、デフレ経済下における供給過剰体制であることの説明がなされています。これ以上安さ競争が続けば、われわれ中小はやっていけない、もう限界だと言った声も聞こえてきます。

こんな中で、シニア層の購買特性面では、単に安さを追求するというだけでなく、サービス面への対応の重要性がクローズアップされてきました。

## あなたがいるから買うのよ

それは、シニア向けの対応として、「接客の新スタイル」を構築することによって、自店の力をつけるという方向への動きです。

そのための手がかりとして、「シニア向けの接客・新スタイルをつくるキーワード」を取り上げてみますと、その第一は「なじみ・頼りにされる接客」の条件づくりが重視されるという点です。つまり、お客さまはお店のヒトとの関係を大切にきて来店されていること、「あなたがいるからこのお店にきている」「あなたがいるから買うのよ」といった「ヒトへの信頼・安心」です。特にファッション分野を中心に、そのヒトがいなければ買わないといったこともよくあるケースです。

つまり「ヒトを指名して買う」といった内容であり、「ヒトとの関係」の中で、形成されているサービスです。

## 本当に私のことを知っている

お店側では、それだけにお客さまのことをよく知っていなければならないのは当然です。セルフ方式の販売においても、このことが大切な要件となっています。セルフの中で少しだけ対面要素の売り場を持つスーパーの魚売り場でよく見かける風景ですが、「奥さんとこの子供さんは、かなり大きかったね。わさびを多い目にサービスしてくからね」といって、刺身のパックを取り扱っていると、お客さんはニコリして、このおじさんは私のことをよく知っていてくれると喜ばれますし、魚を買うならあのお店しかないという感じになります。

台所用品などの分野でも、「この前買った、あれ何という名前だったかな。こんな形の容器に入った……」という、「確かこの商品だと思うのですが」と対応すると、お客様は感激して、本当に私の事をよく知っていてくれると、喜ばれます。

シニアのお客様の特性として、「一度気に入ったお店には、頻度の高い来店をする」「固定客化する」という点が挙げられます。



## 母娘感覚でのお相手

お店では、母と娘のペアでのお買物シーンをよく見かけます。いまや、お店だけでなく旅行や趣味の場などにおいても、お友達母娘といえる姿がありますし、一卵性親子等とも呼ばれるほど仲の良い関係と行動が増えていま

す。その行動様式をよく見ていると、多くは娘さんが上手にリード役を務め、それに母親が追従するといったスタイルができあがっているようです。

ファッション系のお店では、シニアのお客さまに対して、お店側が意図的に娘世代のスタッフを振り向けることがよくあるようです。これは、娘世代の感覚での「おすすめ」に説得力があるからです。また、この世代のお客さまは美意識が高く、好奇心もあることから、上手なご案内によって、例えば、つけまつげやネイルなどの購入に結びつくことも多いというわけです。単にモノを売り込むだけでなく、娘のような感覚でリードしてくれれば、ちょっとした冒険や好奇心を満足させ、美意識に接近できるということなのでしょう。



## 知的な専門性でお相手する

団塊世代のシニアは、若い感性で行動的であり、「こだわり派」が多いといわれます。このこだわり派のニーズに対応するために、ある大型ショップでは、かなりの知識とキャリ

アを有した同年代の社員を採用するケースも出てきています。

もちろん業種によって違いがありますが、この「こだわり派」を取り込む工夫も大切です。そのためには、商品知識はもちろんですが、品揃え面や使用方法そして自店の陳列商品だけでなく、カタログで対応できるとか、ネットとのリンクなどといったことも考えなければなりません。

最近、豊富な在庫と即応力で成長する通販やネット販売の長所を生かした手法で、お店の取り込みができないかといった面でチャレンジするケースも出てきています。ITと接客を絡めて多様なニーズに対応していくというもので、まだテスト段階のようですが興味深い取り組みです。

## 新たな“自店らしさ”をつくる

地域で増え続けるシニアのお客さまとその消費、この分野こそ地域の商店街とお店が、積極的に取り込むべき対象ではないでしょうか。

この層のお客さまは、「一度気に入ったら、そのお店で固定客化しやすい」「購買頻度が高い」「価格志向だけでない」などの買い物特性があることなどから、あらためて「シニア対応の基本は、おもてなし経営にあり」と位置づけて、お店のあり方をチェックしてみることが大切だといえます。

最近、ご店主さんからこんな話を耳にしました。近年自分の目が急速「老眼」になって、はじめて、プライスカードがよく見えないことや他の事項にも気づいたことがいろいろ出てきた、思っていることと実際の差異の大きさに驚いたというのです。

自分でお客さまになりきって、新たな接客サービスの見直しを考えみましょう。



### ◆ 筆者プロフィール ◆

吹田市商業相談員 中坊 久継氏

中小企業診断士 (株)NMR流通総研

代表取締役

商業活性化や地域振興、街づくり、経営革新などその実績は豊富。平成11年度経営診断シンポジウムで中小企業庁長官賞受賞。コンサル・テーマ「改革推進」をもとに活躍中。平成14年度より吹田市商業相談員に就任。

### 中坊先生の商業相談

吹田市では商業の経営に関することについての相談を実施しています。無料ですのでお気軽にご利用ください。

商業相談日

・庁内相談(市役所市民相談室 中層棟1階6番窓口)  
…毎月第3木曜日 午後1時～午後5時

・庁外相談(巡回相談)  
…毎月第2・4木曜日 午後1時～午後5時

相談は予約制で、相談時間は30分程度です。相談を希望される方は地域経済振興室までご連絡ください。

# すいた地域雇用創造協議会 企業・事業主向け 無料セミナーの御案内

事業拡大や業績向上を維持しながら、新商品の開発や販路の拡大を通じて、雇用の拡大につなげるため、企業・事業主・在職者の方々を対象とした各種セミナーを開催しています。国（厚生労働省）の委託事業ですので受講料はすべて無料です！今回は、1月に実施されるセミナーの中から、一部抜粋して御紹介します。

## 「100人の社長が語る経営とは！」

経営者に長く事業を続けていただくために、成功者の事例を聞きながら、経営に必要な知識・能力を身に付けるセミナー。平成24年度から2年間、全50回、100人の社長に「経営とは！」をお話しいただく大好評のセミナーです。

1月に開催される「100人の社長が語る経営とは」

会場：新大阪江坂東急イン

日 時	内 容	講 師	定員など
1月16日(水) 18時30分～ 20時30分	経営を考える時、「売り上げや仕入れ、収益」など、市場で目立つ部分だけに意識を取られるのではなく、その前提にあるものが「様々な意味での人」であるということを経営者が語ります。「これまでの事業概要」「経営者として嬉しかったことやつらかったこと」「起業して間もない方へのアドバイス」などをお話しいただきます。経営者の本音と参加者の様々な意見を聞くことができる、貴重な機会です。	千賀 芳生氏【有限会社ランジスジャパン 代表取締役 フランス料理を主体とする高級食材の販売】 前川 茂氏【丸嘉運輸倉庫株式会社 取締役社長 精密機器の総合物流サービス】	既創業者を対象。 定員20名 ※定員になり次第締め切ります。
1月30日(水) 18時30分～ 20時30分		中村 英夫氏【株式会社江坂設備工業 代表取締役会長 空調・衛生工事を主とした設備工事会社】 中井 直人氏【株式会社ナカイ建設 代表取締役 建設、土木、修理工事、宅建取引等】	

お申し込みは、すいた地域雇用創造協議会 <http://www.suita-job.jp/> TEL 06-6170-3751

すいた地域雇用創造協議会では、ほぼ毎日（土日祝日を除く）、セミナーを実施しています。御興味のある方はぜひHP（「suita-job」で検索）を御覧いただくか、06-6170-3751までお気軽にお問い合わせください！



## ◆◆◆吹田市中小企業セミナー◆開催のお知らせ◆◆◆

商店街活性化のテーマを中心に、市内の中小企業等を対象としたセミナーを下記のとおり開催します。参加費は無料ですので、みなさまの積極的な御参加をお待ちしております。

- 講師 鶴坂 貴恵 氏  
プール学院大学教授  
特定非営利活動法人 商業まちづくりネット 理事長
- 日時 平成25年2月20日(水) 19:30～21:30
- 場所 内本町コミュニティセンター 会議室(2)



商店街の活性化に向けて「まちゼミ」「100円商店街」「バル」などが全国各地の商店街で開催されています。そのような取組事例を紹介しながら個店の魅力アップにどう結びつけていけるのか、ファンを多く獲得してリピーターを増やす取組みについて考えます。その他、後継者問題など多くの中小企業等が抱える課題解決のヒントになるような話、地域にとってなぜ商店街が必要なのかなどをセミナーでお伝えします。

セミナーの詳しい内容や申込方法等その他お問い合わせについては、下記まで御連絡ください。

## 【お問い合わせ先】

吹田市役所 まち産業活性部 地域経済振興室 商業担当  
TEL 06-6384-1356 FAX 06-6384-1292

## 暮らしと計量展を開催しました

11月の計量月間に合わせ、平成24年11月26日(月)午前9時30分より吹田市、大阪府の共催による「暮らしと計量展」が、吹田市役所の中層棟1階正面玄関ロビーで開催されました。

計量は、ガスや水道・電気メーターによる使用料の支払いや、買い物の時の肉や魚などの重さ、また、健康管理のための体重測定や血圧測定など、私たちの暮らしと切り離せないものです。この計量展では、私たちの暮らしの中で重要な役割を果たしている「計量」の大切さや重要性を知っていただくため、「暮らしをはかる」をテーマに昨年度に引続き開催しました。

昔よく使われていた計量器である「升」や「銀秤」、現在も使われている計量器である「ガスメーター」そして旧式の「タクシーメーター」などを展示しました。また、暮らしの中に溶け込んでいる体温計や体重計、料理の時に使われるキッチンスケールの無料診断や、握力を測定できるコーナーを設けるなど、好評を得ました。



また、「計量」を身近に感じてもらうため、お菓子・キャンディーを袋に入れて、100グラムに近ければそのお菓子がプレゼントされる重さ当てゲームを行い、100グラムの重さに苦戦しながらも子どもたちをはじめ、大人も楽しんで「はかる」ということに対する意識を一層深めていただけたのではないかと思います。

さらに、昨年に引き続き、今年も吹田のマスコットキャラクター「すいたん」が登場し、計量展を盛り上げてくれました。

雨模様の1日ではありましたが、この計量展には、285名の市民の方々が訪れ、昔を懐かしんだり現在の計量の進歩に驚いたり、計量に対して関心を寄せられていました。

働くすべての皆さま、事業主の皆さまへ

## 改正労働契約法の3つのルール

労働契約法は、労働契約に関する基本的なルールを規定した法律です。今般「労働契約法の一部を改正する法律」が平成24年8月10日に公布され、有期労働契約について、労働契約法に下記の3つのルールが規定されました。有期労働契約とは、1年契約、6か月契約など期間の定めのある労働契約のことです。パート、アルバイト、派遣社員※、契約社員、嘱託など、いろいろな言い方で呼ばれていますが、こうした有期労働契約で働くすべての人が、この新しいルールの対象となります。

※派遣職員は、派遣元（派遣会社）と締結される労働契約が対象となります。

### 3つのルール

#### I 無期労働契約への転換 【平成25年4月1日施行】

有期労働契約が繰り返し更新されて通算5年を超えたときは、労働者の申込みにより、期間の定めのない労働契約（無期労働契約）に転換できるルールです。

#### II 「雇止め法理」の法定化 【平成24年8月10日施行】

最高裁判例で確立した「雇止め法理」が、そのままの内容で法律に規定されました。一定条件の場合に、使用者による雇止めが認められないことになるルールです。

#### III 不合理な労働条件の禁止 【平成25年4月1日施行】

有期契約労働者と無期契約労働者との間で、期間の定めがあることによる不合理な労働条件の相違を設けることを禁止するルールです。

## 「高年齢者等の雇用の安定等に関する法律の一部を改正する法律」が成立しました。

少子高齢化が急速に進展し、若者、女性、高齢者、障害者など働くことができる人全ての就労促進を図り、社会を支える全員参加型社会の実現が求められている中、高齢者の就労促進の一環として、継続雇用制度の対象となる高年齢者につき事業主が定める基準に関する規定を削除し、高年齢者の雇用確保措置を充実させる等の改正です。（平成24年8月29日成立・平成25年4月1日施行）

#### 1. 継続雇用制度対象者を限定できる仕組みの廃止

継続雇用制度の対象となる高年齢者につき事業主が労使協定により定める基準により限定できる仕組みを廃止する。

#### 2. 継続雇用制度の対象者を雇用する企業の範囲の拡大

継続雇用制度の対象となる高年齢者が雇用される企業の範囲をグループ企業まで拡大する仕組みを設ける。

#### 3. 義務違反の企業に対する公表規定の導入

高年齢者雇用確保措置義務に関する勧告に従わない企業名を公表する規定を設ける。

#### 4. 高年齢者雇用確保措置の実施及び運用に関する指針の策定

事業主が講ずべき高年齢者雇用確保措置の実施及び運用に関する指針の根拠を設ける。

その他、改正内容など 詳しくは、厚生労働省のHPを御覧ください。

この「吹田市商工ニュース」は3,000部作成し、一部当たりの単価は17円です。