C.I.NEWS

No.179
2026.11.6

▼ふるさと納税返礼品として「関大前商店街共通クーポン」が登場！



topics

◎吹田のいいとこ見てきました！
・ふるさと納税の返礼品として「関大前商店街共通クーポン」が登場！
・トナリエ南千里 テナント会

◎連載コラム『経営のはなし』
『～小さなお店でもすぐできる「選ばれるお店づくり」3ステップ～』

◎チェックしましたか？
中小企業向け　資金調達セミナー

etc

～トナリエ南千里テナント会～



発行・編集／吹田市役所 都市魅力部 地域経済振興室　〒564-8550 吹田市泉町１丁目 3-40
TEL:6170-2370 FAX:6384-1292　MAIL:sanro_s@city.suita.osaka.jp
↑ご意見・ご要望はこちらまで↑



～吹田市ふるさと納税×関西大学×関大前商店会～
大学版ふるさと納税返礼品に「関大前商店街共通クーポン」が登場

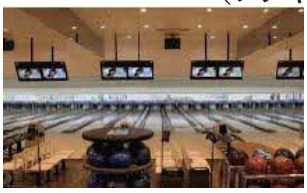
吹田市へのふるさと納税を通じた関西大学への寄附の返礼品として、「関大前商店街共通クーポン」の提供を開始しました。吹田市の大学支援プロジェクトの一環として、関西大学と関大前商店会が連携して創設したものです。

寄附金の一部は、関西大学の活動支援に活用され、寄附者は、関大前商店会の対象店舗で使えるクーポン券を返礼品として受け取ることができる全国でも先進的な取組みです。

関大前商店会は、関大前駅から関西大学千里山キャンパスへと続く通りを始めとした地域に多様な店舗が軒を連ね、地域住民や学生の生活･交流を支えています。本返礼品を通じて、関西大学の活動を応援するとともに、関大前商店会への来訪や消費を促し、大学と地域が一体となったまちの活性化につなげていきます。

対象店舗

▼関大前フタバボウル・関大前フタバボウルカラオケプラス（レジャー）







◀まる（飲食店）

▼ICHIRIKI（飲食店）



▼Cafe mogu mogu（飲食店）



▼景福不動産株式会社（不動産）



▼串カツSHIRASU（飲食店）



▼ジュジュアン関大前店（飲食店）



▼フォトンスタジオ（写真館）



◆関大前商店会からコメントをいただきました！

日頃から関大前商店会と連携する関西大学と先駆的な取り組みをスタートすることとなりました。「大学版ふるさと納税」では大学と地元商店会との新たな取組に大変期待しています。そしてこの取組を大学が多い「吹田市」から発信できることを大変嬉しく思っています。

今後も更なる活気ある「商店会」を目指して様々な活動を継続してまいります。

トナリエ南千里テナント会

吹田市内には30を超える商店街等があり、市内の商業を支えています。今号ではトナリエ南千里テナント会について、９月27日(日)に開催した「SUMMER FESTA」をはじめとする取組みを紹介します。

トナリエ南千里テナント会は、阪急南千里駅直結のトナリエ南千里の店舗で構成されており、公園や病院、幅広い世帯が暮らす住宅街に囲まれています。

「SUMMER FESTA」は、地域の方々に定着した恒例行事で、ステージや縁日などを実施しています。今年はあいにくの雨天となり屋外ステージは中止となってしまいましたが、トナリエ南千里２階の特設会場で縁日と写真撮影が行われ、マスコットキャラクター「ガデもん」も遊びに来ていました。家族連れの方で賑わっており、子どもたちの笑顔あふれる空間となっていました。



特設会場の縁日ブースでは、スーパーボールすくい、ヨーヨーつり、わなげが行われており、子どもたちの熱気に包まれていました！



取材中にガデもんが遊びに来たので、私もツーショットを撮ってもらいました（笑）（担当 K）



写真撮影ブースでは、トナリエ南千里内デジタルABC南千里店店長が、来場された方の写真撮影を行っていました。浴衣で来場されていた方にはガーベラのプレゼントがありました！

トナリエ南千里テナント会では、地元に愛される商店街を目指し、公式アプリの運用や毎月末の抽選会、季節ごとの催しなど、さまざまな取り組みを行っています。令和7年には20周年を迎え、リニューアル工事を実施しました。敷地内にある中庭も人口芝や遊具、授乳室が設置され、「tonarien(トナリエン)」として生まれ変わり、お買い物客だけでなく、地域の方の憩いの場として利用されています。今後はクレープなどの販売も予定されており、さらなる賑わいが期待されます。

これからも、より一層魅力ある商店街を目指すトナリエ南千里へ、ぜひ一度お立ち寄りください。

連載コラム

値下げの前に、ちょっと待って!

～小さなお店でもすぐできる、「選ばれるお店づくり」3ステップ～

「もう少し値下げしようと思うんです」

以前、あるケーキ屋さんの店主からご相談を受けました。「最近ケーキが売れない。今の価格でもギリギリだけど、もう少しなら値下げできる。どう思いますか」という内容でした。

売上が落ちると、まず「値段を下げれば売れるのでは」と考えるのは自然なことです。しかし、私はそのとき「値下げは少し待ってください」とお答えしました。

値下げは「最後の一手」

例えば1個400円、材料費などの原価が200円のケーキがあるとします。1個売れば200円の儲けです。これを350円に値下げすると、儲けは150円。以前と同じ儲けを確保するには、これまでの約1.3倍の数を売らなければなりません。

しかも値下げは他のお店もすぐにまねできますし、一度下げた価格を元に戻すのは簡単ではありません。「安いお店」というイメージが定着すると、こだわりの素材や手間ひまが伝わりにくくなることもあります。さらに、安さにひかれて来てくださったお客様は、もっと安いお店が現れれば離れていってしまいます。体力に限りのある小さなお店ほど、値下げは最後の手段にしておきたいものです。

選ばれるお店づくりは「4つの窓」で考える

では、何を考えればよいのでしょうか。マーケティング、つまり「お客様に選ばれるお店づくり」には、「4P」という基本の考え方があります。難しく聞こえますが、要はお店を4つの窓から眺めてみることです。

①Product(商品):何を売るか。味、種類、大きさ、パッケージなど。
②Price(価格):いくらで売るか。値下げだけでなく、セット価格や値上げも含みます。
③Place(売り場・売り方):どこで、どうやって届けるか。店頭、予約、配達、ネット販売など。
④Promotion(伝え方):どうやって知ってもらうか。看板、POP、チラシ、SNS、口コミなど。

「売れない」と感じたとき、多くの方は②の価格だけに目が行きがちです。しかし本当の原因は、商品の魅力が伝わっていないこと(④)や、お客様が買いやすい形になっていないこと(③)かもしれません。

ケーキ屋さんに当てはめてみると、商品なら「季節限定のケーキをつくる」「食べきりサイズを用意する」、価格なら「焼き菓子との詰め合わせでお得感を出す」、売り場・売り方なら「誕生日ケーキの予約を電話やLINEで受け付ける」、伝え方なら「素材やつくり手の想いをPOPで伝える」など、値下げ以外にも打ち手はたくさんあります。

今日からできる3ステップ

ステップ1　お客様に「なぜ買ってくれたのか」を聞く

まずは、今買ってくださっているお客様の声を集めましょう。常連さんに「どうしてうちを選んでくださるんですか」「どんなときに買われますか」と一言聞くだけで十分です。10人に聞けば、お店の本当の強みが見えてきます。自分では当たり前と思っていることが、実はお客様にとって一番の魅力だった、ということはよくあります。面と向かって聞くのが照れくさければ、レジ横に「ひとことアンケート」を置く方法もあります。

ステップ2　紙1枚に「4つの窓」を書き出す

A4の紙を十字に折って4つのマスをつくり、商品・価格・売り場・伝え方のそれぞれについて、今の状態を書き出します。そのうえで、ステップ1で聞いたお客様の声と見比べてみてください。「お客様はここを評価しているのに、店頭では伝えていない」といったズレが見つかれば、それが改善のヒントです。近所の人気店

やライバル店と比べてみるのも効果的です。「あちらは駅前、うちは住宅街で駐車場がある」など、自分のお店ならではの違いに気づくことができます。

ステップ3　値下げ以外の「ひとつ」を試してみる

ヒントが見つかったら、一度に全部変えようとせず、ひとつだけ試します。POPを1枚書く、SNSに1回投稿する、セット商品を1つつくる、といった小さなことで構いません。大切なのは、お金をかけず、すぐにやめられることから始めることです。そして、何をいつ変えたかをノートに簡単に記録しておきましょう。1か月ほど続けてお客様の反応や売上の変化を確かめ、うまくいけば続け、いかなければ別の「ひとつ」に変える。この繰り返しが、選ばれるお店づくりの基本です。

ケーキ屋さんの場合

先のケーキ屋さんでも、この3ステップで一緒に考えてみました。常連さんに話を聞くと「種類が豊富で選ぶのが楽しい」「誕生日のケーキはいつもここ」という声が多く寄せられました。ところが店頭には、商品の説明は全くありませんでした。

そこで、商品では誕生日や記念日向けのケーキを看板商品と位置づけ、売り方では予約を受け付けやすくし、伝え方ではショーケースに素材やこだわりを書いた手書きPOPを置く、といった取り組みを提案しました。価格はむしろ据え置きです。こだわりがきちんと伝われば、お客様は値段以上の価値を感じてくださいます。

おわりに

選ばれるお店づくりというと、広告費をかけた大がかりなものを想像されるかもしれません。しかし本来は「お客様を知り、選ばれる理由をつくり、それを伝える」ことです。お客様との距離が近い小さなお店にとってこそ、実は得意分野といえます。

「値下げしようかな」と思ったら、まずは立ち止まって、4つの窓からお店を眺めてみてください。一人で考えるのが難しいときは、吹田市の経営相談をご活用ください。

値下げ競争に巻き込まれず、「このお店だから買いたい」と言っていただけるお店づくり。吹田のまちでお店を営む皆さんと、ぜひ一緒に目指していきたいと思います。

■筆者プロフィール■

吹田市経営相談員 **伊澤　要平** 氏

（中小企業診断士/宅地建物取引士/２級ＦＰ技能士）



京都商工会議所で3年間経営支援員として勤務。年間約300件の経営相談実績あり。宅建士やFP2級など資産に関する資格も所持。

〈コメント〉
経営者の方、経営者を目指す方のお話を聞くのが大好きです。どんな些細な事でも相談していただけると嬉しいです。創業やお金に関わる支援が得意です。数字の面から事業の成長を考えてみませんか？苦手な方にもわかりやすくご説明いたします。

◇◇◇伊澤先生の経営相談◇◇◇

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。

経営相談日

・庁内相談（市役所市民相談室　中層棟１階１０５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～１時間程度です。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。

中小企業向け　資金調達セミナー　：　はじめてでも失敗しない事業融資のコツ

市内中小企業者向けにセミナーを開催しています。今回のテーマは資金調達です。

■日時：令和8年12月3日(木)午後6時30分～午後8時(受付開始午後6時～)

■内容：第1部　お金を借りるとはどういうこと？　融資の基本的な流れとは？

第2部　金融機関だから知っている　事業融資の失敗例

(講師:株式会社日本政策金融公庫 吹田支店)

第3部　吹田市の補助金など支援制度について

■会場：吹田市文化会館(メイシアター)3階　第一会議室

■対象：市内中小企業の経営者、従業員

■定員：30名（別途オンライン開催あり）

■費用：無料

■申込　：令和8年11月26日(木)まで、電子申込システムで受付

電子申込システム

■問合せ先：吹田市役所 都市魅力部 地域経済振興室　企業振興担当

TEL:06-6170-7217　E-mail: sanro_s@city.suita.osaka.jp

吹田市知的財産権取得事業補助金

知的財産権(特許権・実用新案権)の取得を行った市内中小企業者に対し、取得に要した費用の一部を補助します。

■補助対象者:本市に主たる事業所を持ち、市民税の滞納をしていない中小企業者

■補助内容

	特　許　権	実用新案権
対象経費	・出願料 ・電子化手数料 ・審査請求料 ・当初3年分の特許料 ・出願に係る弁理士費用	・出願料 ・電子化手数料 ・当初3年分の登録料 ・出願に係る弁理士費用
補 助 率	対象経費の2分の1以内	対象経費の2分の1以内
上 限 額	20万円	10万円

※補助金交付回数は、1年度につき1回までです。

※補助金の交付申請期限は、知的財産権を取得した日の翌日から1年間です。

■詳細:吹田市ホームページをご確認ください。

■問合せ先:吹田市役所 都市魅力部 地域経済振興室　企業振興担当

TEL:06-6170-7217　E-mail: sanro_s@city.suita.osaka.jp

吹 田 市 無 料 職 業 紹 介 所

JOBナビすいた

求職者へのＰＲなどを通じて地元企業と求職者の橋渡しを行い、マッチング率の高い採用をお手伝いします！

01
事業所に訪問して
求人等のご相談を
お受けします



02
業務内容や職場の様子
など、求人票だけでは
伝わりにくい内容も
求職者へＰＲします



03
希望をお聞きし
人材のマッチングに
努めます



04
費用無料
幅広いサービスを
無料で利用できます



サービスの流れ

求人申込み	求人票の公開	マッチング 企業へご紹介	面接・採否の決定 人材確保
まずは、お電話にてご連絡ください！ 職業紹介担当者とヒアリング後、求人票をご提出いただきます。	ＪＯＢナビすいたと吹田市のホームページに求人票を公開します。 ハローワークの求人も紹介します。	求人内容に合う 求職者をマッチングしご紹介します。	企業様で行っていただきます。 採用に関して不明点等ありましたらお問い合わせください。

定着支援　企業向けに、各種コンサルティングの実施やお役立ち情報を随時提供します。

JOBナビすいた

TEL　**06-6170-8972**（無料職業紹介所）

FAX　**06-6170-6800**

メール　**s_ jobnavi@city.suita.osaka.jp**

【 所在地 】〒564-0028 吹田市昭和町１２番１号
吹田市立勤労者会館（アスワーク吹田）３階
ＪＲ「吹田駅」 東口から徒歩３分
阪急「吹田駅」から徒歩１５分

【開館時間】午前１１時から午後７時
（職業紹介受付　午後６時３０分まで）
【 休館日 】第１水曜日／第２～第５土曜日
日曜日・休日／年末年始



詳しくは、JOBナビすいたホームページ
又は吹田市ホームページをご覧下さい。

JOBナビすいた　検 索

JOBナビすいたは、
吹田市が運営する
就労支援・職業紹介施設です



☑ 令和８年１０月１日 に大阪府の最低賃金が改正

【時間額】

令和７年１０月１６日改正の
1,177円から

54円 UP！

1,231円

最低賃金は、使用者が労働者に支払わなければならない賃金の最低額を定めた制度です。パート、アルバイト等を含むすべての労働者に適用されます。また、特定の産業には、大阪府最低賃金より高い金額が別途定められている「特定最低賃金」があります。詳しくは、最寄りの労働基準監督署もしくは大阪労働局労働基準部賃金課へ。

「賃金引上げ特設ページ」
使用者も、労働者も、
必ずチェックしましょう！
最低賃金制度　検 索

お問い合わせは
大阪労働局労働基準部賃金課
TEL：06-6949-6502
又は
最寄りの労働基準監督署へ



最低賃金制度マスコットキャラクター「チェックマん」



最低賃金に関する情報以外に、雇用や労働に関する情報（国・大阪府等からのお知らせを含む）を、吹田市ホームページにてご案内しておりますので、あわせてご覧ください。

すいた労働啓発キャラクター「はたラム君」

令和8年度地域福祉市民フォーラム開催！

参加費無料
定員100名



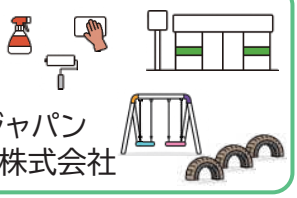
えっほ、えっほ。
企業の地域貢献活動伝えなきゃ



日時：令和8年12月14日(月)
午後2時～4時
場所：吹田市文化会館メイシアター
3階　レセプションホール

「えっほ、えっほ。」と地域のために取り組む企業の活動報告を通じて地域福祉をもっと身近に感じながら、「私にもできること」を一緒に考えてみませんか。

■地域貢献活動の報告



株式会社ダスキン
株式会社セブン-イレブン・ジャパン
グリーンホスピタルサプライ株式会社

■ブースの出展

パネルの展示、ノベルティの配布、
ジュース等の試飲など



■申込方法

吹田市電子申込システムから事前申込制。※電話・FAXでの申込も可能です

（受付期間：令和8年11月2日(月)から令和8年11月30日(月)まで）

問合せ先
吹田市　福祉部　福祉総務室
TEL：06-6384-1803　FAX：06-6368-7348

電子申込システム👉

リサイクル適性Ⓐ
この印刷物は、印刷用の紙へリサイクルできます。
VEGETABLE OIL INK
「吹田市商工ニュース」は1,700部作成し、
1部あたりの単価は26.40円です。
環境に配慮した用紙と植物油インキを使用しています。