

▼チャレンジショップゆめちかに新店舗がオープン！



## topics

◎吹田のいいところ見てきました！  
ファミリーマート吹田栄通り商店会店

◎連載コラム『経営のはなし』  
「お客様のワクワク感を  
醸成させる店舗づくり」

◎チャレンジショップゆめちかに  
新店舗がオープンしました！

etc





吹田のいいところ見てきました！

## ファミリーマート 吹田栄通り商店会店

平成27年11月30日にオープンしてから2年が経過したこの店舗は“地域密着型”のコンビニエンスストアとして、あらゆる取組を行っています。

### 地域コミュニティの場として

ファミリーマート吹田栄通り商店会店は1階が店舗、2階がイートインスペースとなっています。2階のイートインスペースは、地域のお茶の間として、趣味やボランティア活動など、無料で活用できるスペースとなっています。貸出などの管理は「NPO法人市民ネットすいた」が「栄えるカフェIN吹田」として行っており、地域コミュニティを生み出す機能を担い、市民活動の拠点となるようなコンビニを目指しています。

同店は、イートインスペースのほか、様々な形で地域との連携に取り組んでいます。JR吹田駅周辺商店街で行われるイベント「吹田バル」や「ワンコイン商店街」に積極的に参加しており、イベントならではのお得なお買い物が楽しめます。地元住民に親しまれるコンビニとして地域の顔となりつつあります。



(住所: 吹田市昭和町10-18)

### 代表取締役社長の澤田貴司氏が来店！

平成29年12月、株式会社ファミリーマート代表取締役社長の澤田貴司氏がファミリーマート吹田栄通り商店会店を視察に訪れました。昨年11月、テレビ番組でファミリーマートが特集され、地域に密着した店舗の一例として、同店のイートインスペースを活用して開催される商店街のイベント「すいたエンタメ教室」の様子が放送されました。撮影協力の御礼を兼ねて、澤田社長自らが店舗へ足を運ぶこととなりました。澤田社長は、ファミリーマート吹田栄通り商店会店のオーナー・清水慎一郎氏や従業員、そして吹田市栄通り商店会の会長・阪田孝次郎氏と握手を交わし、期待の言葉を述べました。



左から、澤田貴司社長、阪田孝次郎商店会長、清水慎一郎オーナー

今後も地域に根付いたコンビニとして、ますますの繁栄が期待されます。

### ファミリーマート吹田栄通り商店会店ご担当者さまに質問！

Q：「今後、ファミリーマート吹田栄通り商店会店に期待することは？」

A：出店時の目的どおり、今後もイートインスペースを地域コミュニティの場として提供する事により、商店会や地域の活性化に貢献していきたいと思います。また、イートインの利用方法を「漫才教室」だけでなく、幅広い層の方を対象とした内容へ変化させていくことで発展的な利用を商店会と共に模索していきたいと考えます。

### 吹田市栄通り商店会会長・阪田孝次郎さんに質問！

Q：ファミリーマート吹田栄通り商店会店ができてから、商店街に変化はありましたか？

A：人通りが多くなりました。毎年行っている通行量調査の結果を見ても、ファミリーマートができた年から自転車・歩行者共に通行量が大幅に増加しており、特に、若い人が増えたと感じています。これまでは商店街をあまり利用することのなかった層のお客さんに他のお店を知っていただき、相乗効果でより商店街が盛り上がっていきけるよう、今後も取り組んでいきます。

Q：今後、ファミリーマートを活用した商店街イベントの予定はありますか？

A：年に7回開催している「すいたエンタメ教室」を、今年も開催します！3月には、大学生を対象に「すぐに役立つ就職活動講座」を行います。4月以降は、人気の若手お笑い芸人やアイドルなどを招いて様々なテーマのもと小学生以下のお子様を対象とした教室を企画しています。すいたエンタメ教室をはじめ、イートインスペースで行われるイベント等の予定は、NPO法人市民ネットすいたが運営する「栄えるカフェINすいたのブログ」にてお知らせしています。

## 第16回 すいたエンタメ教室が開催されます！

■日時：平成30年3月10日（土）午後3時～午後4時

■場所：ファミリーマート吹田栄通り商店会店2階

■定員：20名程度（無料）

講師に、印象戦略コンサルタントの乳原佳代さんが登場し、「すぐに役立つ就職活動講座」を行います。参加の申込みは、ファミリーマート吹田栄通り商店会店にて受け付けています。皆さま、是非ともお越しください。



## 栄えるカフェ IN 吹田 の情報はコチラ

栄える カフェ

検索

ファミリーマート吹田栄通り商店会店2階イートインスペースを利用した市民カフェ「栄えるカフェIN吹田」の運営状況をお知らせします。



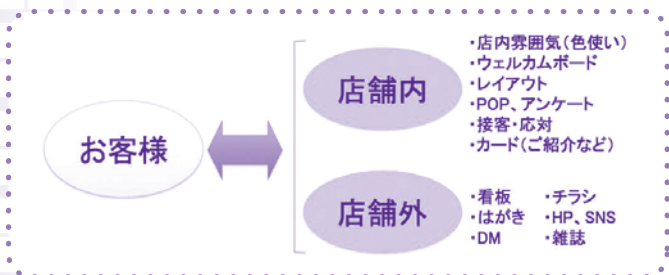
## お客様のワクワク感を醸成させる店舗づくり

昨今では、ネット通販などのインターネットを活用した仮想店舗による商品販売が大きく売上を伸ばしております。一方、対面販売を強みとする実店舗の販売においても、オムニチャネル等、新たな取り組みが行われつつあります。

前回（小規模小売店に追い風のチャンス到来！）では、お客様への訴求方法は「お客様の立場になって考えてみる」ということをお伝えしましたが、今回は具体的な手法として、チラシや陳列方法など、実店舗をさらに強化させる取り組みについてお話したいと思います。

## 1. お客様への訴求方法

お客様に店舗の存在や取り組みを知ってもらうためには、お客様へのアピールは欠かせません。お客様への訴求方法としては、「店舗内」「店舗外」の2つのアプローチがあります。具体的に「店舗内」では、店内の色使いやレイアウト、陳列方法などの工夫による雰囲気づくり、お客様へのきめ細やかな対応などがあります。また、「店舗外」では、店の特徴や存在を周知する看板、店主のこだわりや商品特性などをアピールしたDM・はがき、などがあります。



店舗外の取り組みとしてはチラシに関する内容、店舗内の取り組みとしては陳列方法に関する内容について、お話をさせていただきます。

## 2. お客様に手に取ってもらえるチラシとは

お客様の手元には日々さまざまな販促のチラシが届きます。その中で自店のチラシを手にとってもらい、見てもらうには他の店舗のチラシと差別化された内容でアピールする工夫が不可欠となります。具体的には、「手書きにする」「自分宛にきたと思わせる」「情報量を絞って鮮度で勝負する」などの手法があり、お客様の反応率を上げることが期待できます。

## チラシの反応率を上げるコツ

手書きにする

自分宛にきたと思わせる

情報量を絞って鮮度で勝負する

特に、手書きでチラシを作成することは、チラシ作成に非常に手間が掛かることから、そのようなことを行う経営者は少ないといえます。よって、他のチラシとの差別化としては、非常に有効といえます。

また、「〇町〇丁目にお住まいの方へ」「〇〇が大好きなあなたへ（二人称）」「先着〇名様〇歳以上の方」という限定的したキーワードは、自分宛にきたと思わせる効果が高く、さらに、「〇月〇日に15本入荷します！」「今回は3日間のみの限定販売です」「なくなり次第終了します。売切御免」という品切れを予想させるキーワードは、お客様にお買い得感を与えることが期待できます。

## 3. 入りやすい店頭づくり

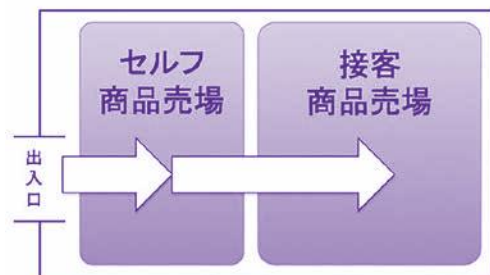
店舗前を通り過ぎるお客様の足を止めて、店頭に入っていただく取り組みとして、「5やすい」という方法があります。この5やすいとは、「入りやすい」「探しやすい」「見やすい」「選びやすい」「取りやすい」の5つのやすいの意味です。



特に、入りやすい店構えとしては、店頭から明確なメッセージを発信していることがポイントです。店内見通しが良い、店の奥が明るい、のれん

による専門店らしさの演出、のぼり等による明確なセール実施中の告知など、お客様にわかりやすく、入りやすい店頭づくりは欠かせません。

また、お客様が手に取りやすい値頃感のあるセルフ商品を店頭レイアウトに配置させ、店奥には、きめこまかい商品説明や接客などにより、客単価の高い商品を提供する店舗レイアウトは、お客様が入りやすい店舗づくりには重要となります。



#### 4. ワクワク感ある店舗づくり

“行けば何かある” “何かがありそう” という期待感を持っていただくワクワク感ある店舗づくりの取り組みとしては、①集中陳列を行う、②ライブ感を与える、③限定販売を実施する、などがあります。

##### ワクワク感ある店舗づくり

「行けば何かある」「何かがありそう」  
という期待感がある

- ①集中陳列を行う
- ②ライブ感を与える
- ③限定販売を実施する

店頭と同じ商品を並べる、テーマで商品を集める等の「集中陳列」は、店舗のこだわりをお客様にアピールするのに有効です。また、新商品情報、売れ筋ランキング情報、季節情報、お買い得情報等による「ライブ感の演出」は、今しかない情報で鮮度をアピールすることができ、需要を喚起させることが期待できます。

「限定販売」により希少価値をアピールすることは、“早く買わないとなくなる”という危機感を演出させ、在庫品を売れ筋にかえることも可能となります。お客様は、限定という言葉に弱い傾向があり、パーツを集めて完成させる商品に関してはリピート需要を創出することが期待できます。さらに、限定販売には、時間限定・日にち限定・客層限定・数量限定等、さまざまな取り組みがあります。

#### こんなにある限定販売の種類

|        |                     |
|--------|---------------------|
| 時間限定   | タイムセール、朝市、夕市、ナイトセール |
| 日にち限定  | 雨の日セール、〇曜日限定、本日限り   |
| 客層限定   | お得意様優待、女性限定、シルバー優待  |
| 数量限定   | 先着〇〇個限り、現品限り、売切れ御免  |
| その他の限定 | 季節限定、売切れ次第終了、当店限定品  |

最後となりますが、店主のこだわりをお客様に伝える手書きチラシ、季節感や限定品などの店内陳列等を通じて、お客様のワクワク感を醸成させることは、店舗の来店機会を高めることが期待できます。まずは、できるところから初めて見ては如何でしょうか。

### ■ 筆者プロフィール ■



#### 吹田市商業相談員 辻 紳一 氏 (中小企業診断士)

1969年生まれ。約20年にわたり情報システムの企画・開発に携わり、2010年に中小企業診断士登録の後、独立。専門分野は小売業、サービス業、商店街活性化支援。近畿圏を中心とした各地域で商業活性化の登録専門家として活躍中。

##### <コメント>

「“問題の解決方法は、クライアントが持っている”ことを常に意識し、“一期一会”の気持ちをもって、“お客様との対話”を心がける。そのような、お客様重視の姿勢で支援いたします。」

#### ◇◇◇ 辻先生の商業相談 ◇◇◇

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～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。

## チャレンジショップやめちか 4期生の店舗がオープンしました！

吹田市役所地下1階にあるチャレンジショップ「ゆめちか」で、  
出店者4期生の店舗『おうちごはん しまや』がオープンしました。

メニューは、ランチに「日替わり定食」をご用意しています。日替わりのメイン料理とおばんざい3品、ご飯、お味噌汁がセットになってワンコイン（500円）で、お弁当の販売も行っています。その他にも喫茶メニューとして、コーヒーやスムージーなどのドリンクがあります。



### <出店者 島田さんコメント>

しまやでは、1食でたくさんの食材をお召し上がり頂きたく、不足しがちなお野菜を中心に15品目以上の食材を使った、あたたかい家庭料理をお出しします。この環境でチャンスを受けたことに感謝し、皆さまに喜んで頂けるお店作りに励みます！これから食材にこだわったメニューをどんどん増やしていく予定です。是非みなさま、ご来店下さい！

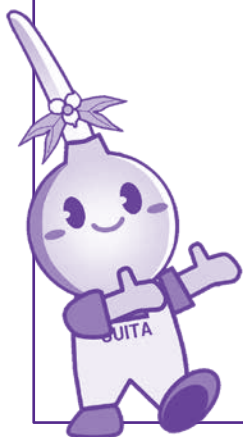
場 所：吹田市役所 中層棟地下1階チャレンジショップ「ゆめちか」  
期 間：平成29年12月4日（月）～平成30年11月中旬  
営業日：月曜日～金曜日（祝休日除く）午前10時～午後4時

## ☆チャレンジショップゆめちかとは☆

吹田市役所本庁舎中層棟地下1階にある喫茶室跡を、起業家のためのチャレンジショップ（通称「ゆめちか」）として活用しています。

出店者が本格的に街で飲食業を開業する前段階として、試験的に店舗を運営することにより、起業家のための学び、実践、成長の場として利用します。それにより、起業家育成を図るとともに、本市の特性である開業率の高さ、チャレンジャーを応援するというまちのブランドをPRし、地域経済の活性化に資することを目的としています。

問い合わせ先：吹田市役所 地域経済振興室  
TEL：06-6384-1356  
FAX：06-6384-1292



## チャレンジショップやめちか 出店者3期生が 市内に新店舗をオープンしました！

市役所本庁舎内チャレンジショップ「ゆめちか」3期生出店者として、平成28年12月1日から平成29年11月17日まで営業していた『定食・珈琲 なな丸』が、新店舗『ななまる食堂』をオープンしました。



自分の店を持つことが夢だったという出店者の栢本さんは、1年間のチャレンジ期間を経て、メニュー構成やオペレーションなど多くのことを学ぶことができたと言います。

チャレンジショップ出店期間中は、定食をメインとしたメニューで人気を集め、中でも、唐揚げに特製のソースを絡めた「チキンマヨポン定食」が好評でした。新店舗では、チキンマヨポン定食はもちろん、その他にも期間限定のメニューや持ち帰り可能なメニューなどを展開していく予定です。

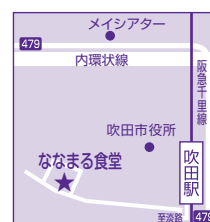
店舗名：ななまる食堂

営業時間：10：00～22：00

(21：30ラストオーダー)

住 所：吹田市泉町1-12-3

TEL：06-7161-8402



## 平成30年度 吹田市環境表彰候補者を募集します

吹田市では、吹田市第2次環境基本計画に掲げる取組分野を始めとし、広く環境の分野で功労のあった方を表彰しています。来年度も推薦を受け付け、環境月間である6月に開催する表彰式にて、表彰します。候補者（団体）の取組内容を推薦書に御記入の上、吹田市環境政策室へ御提出ください(自薦・他薦は問いません)。



集合写真



懇談会の様子

【お問い合わせ】

吹田市 環境部 環境政策室(環境表彰担当) TEL:06-6384-1701 FAX:06-6368-9900

# 創業支援型事業所賃借料補助金の御案内

～吹田市創業計画募集～

**市内で新たに事業所を開設する創業者を支援します！**

市内で新たに事業所を開設し、地域経済の活性化につながる創業計画を実施する創業者を対象に、事業所賃借料の一部を補助することで、新規創業の促進と創業者の事業継続支援を図ります。

補助金の交付を受けるためには、吹田市が実施する認定会議において、創業計画についてのプレゼンテーションを行った上で、認定創業計画の認定を受ける必要があります。  
(認定会議は平成30年2月23日(金)に開催予定)

## 《対象者》

次のいずれかに該当する者であること

①認定創業計画の認定を受けた月の翌月から起算して、6か月以内に新たな事業を開始する計画を持つ個人

②認定創業計画の認定を受けた月の翌月から起算して、6か月以内に分社化等により新たに設立する会社において新たな事業を開始する計画を持つ親会社

※応募資格は他にもございます。詳細は募集要項(吹田市ホームページからダウンロード可)を御覧いただくか、以下までお問合せください。

## 《応募方法》 募集期間中に所定の様式を

吹田市役所 低層棟3階316番窓口 地域経済振興室まで御持参ください。  
(吹田市ホームページからダウンロード可)

## 《募集期間》 平成30年1月31日(水)まで

## 《問合せ》 吹田市役所 地域経済振興室 企業振興・融資担当 TEL 6384-1356 FAX 6384-1292

## 《中小企業セミナー》

**参 加 無 料 !**

# 売り上げアップのためのLINE@活用術

吹田市では、市内中小企業者の人材育成や事業活動の活性化を目指して、年間6回セミナーを開催しています。皆さまどうぞふるって御参加ください！

《講師》 有限会社ダイスマネージ 代表取締役 山田 光一 氏

《日時》 平成30年2月13日(火)18時30分～20時30分(受付開始18時15分～)

《場所》 吹田商工会議所 3階 大会議室

《対象》 市内中小企業の経営者、従業員等

《申込》 所定の用紙を吹田市役所低層棟3階 地域経済振興室まで  
(メール・FAX・郵送・持参) ※定員は先着50名です。  
吹田市のHPで申込書をダウンロードできます。