

# 親子と街がはぐくむ賢い商店街ライフ

# wadatch

“わだっち”

第3号

発行日 2012年7月18日  
発行元 わだっち編集部  
連絡先 090-3097-8636  
machidebut\_info@yahoo.co.jp

親子で街デビュープロジェクトの活動ブログはこちらをご覧ください。

<http://blog.goo.ne.jp/machidebut>

## 好評連載 地域コミュニティ新聞「わだっち」への道 第二回 地域に眠るお母さんの「アイデアと行動力」!

### 商店街は私たちのパートナー

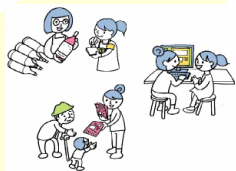
「商店街にデビューしてみると、商店街も私たちも育ちあっていく場なんだと気づいた。私たちが話かけることで、知識・情報があつたか形得られる」――。昨年冬に行われた「親子で街デビュー@和田商店街」の場で、参加者がはじめて出会った商店街の魅力を語り合いました。子育てに仕事に一人ですべてを抱え込みがちな母たちにとって、昔から「暮らしをともに支えてくれるパートナー」であった商店街との出会いは大きな発見。話をしながら街のお店を上手に使うことで、母たちの荷を軽くする知恵や便利さを得ることができました。一方で、今は軒を連ねる商店街。5年後、10年後に何軒のお店が残っているか？ 商店会の方々から、厳しい現実のお話を伺いました。

### 親子と商店街がコラボして活性化アイデアを

「いまある商店街の豊かさを、子ども達にも残したい」――。  
「私たちが持つ小さな力を集めることで、商店街のお役に立てないかな？」  
昨年末には「親子で街デビュー」に参加した母たちが再集結。育児中のいまある時間を活用して、親子と商店街がコラボしてできる活性化アイデアを話し合いました。  
「座談会形式でお店の商品の試食会があったら楽しいかも!」「お店の商品を使ったレシピコンテストなんてどう?」――ちょっとしたアイデアで、私たちが発見した商店街の魅力を多くの人々に伝えられそうな予感です。



お勧め商品の試食会



街の新聞づくり



軒下をお店化する!?

### アイデアは実現できる!

出たアイデアをひとつひとつイラストにまとめてみると、商店街に新しい親子の笑い声が響いてきそう。「せっかくだから、私たちのアイデアをひとつでも形にしたいよね」。奇しくもコミュニティメディアを盛り上げる人材育成に取り組んでいらっしゃる坪田知己さんと出会い、杉並区の推薦をいただいて新聞作りのための文章講座を開くことに。母たちの表現力が開花して、地域新聞「わだっち」につながった文章講座のお話は次回に続きます。

親子で街デビュープロジェクト 代表  
消費生活アドバイザー

西本 則子



この人 シリーズ④ NPO法人マドレボニータ 産後のボディケア&フィットネス@東高円寺  
産後セルフケアインストラクター 白石 あすか さん

### 子どもを持った人生を楽しむための心と体づくりを

「自分自身と同じ様に苦しむ人が一人でも減ってほしい。体と心を健康にして、子どもを持った人生を楽しんでほしい」――和田商店街の一角にある「Studio all in One」。ここで毎週開かれる「産後のボディケアクラス&フィットネス教室」の講師、白石あすかさんの願いはこれだ。いつも明るく笑顔が印象的な白石さん。子ども連れの母たちが集い、「ボールエクササイズ」と「コミュニケーションワーク」が行われる。バランスボールを使ったエクササイズは、想像以上にハード。白石さんの元気な声に後押しされ、楽しみながら育児に必要な基礎体力を身につける。ワークでは、参加メンバー同士で「パートナーシップ」や「育児と仕事」などをテーマに意見交換を行う。白石さんの熱い意見も加わり、ワークは白熱、時間オーバーもしばしば。これから長く続く育児に向き合うための、心と体づくりを目指す。彼女も2人の子の母親。産後に何度も体調を崩し、とても辛い経験をした。それが原点だ。(あきちゃん)

「マドレボニータ」  
「スライスだより」  
で検索!!

NPO法人マドレボニータの活動の様子はこちらをご覧ください。

☆NPO法人マドレボニータ公式HP : <http://www.madrebbonita.com/wordpress/>  
☆白石あすかさんブログ「スライスだより」 : <http://plaza.rakuten.co.jp/slice3/>



### DATA

- 場所：東京都杉並区和田3-11-2 「studio all in One」(丸の内線「東高円寺駅」から徒歩9分)
- 日時：毎週水曜日10:00~12:00(1クール4回)
- 対象：産後2~6ヶ月の女性とその赤ちゃん

詳細は、公式ホームページまたは121slice3@gmail.comへお問い合わせ下さい。



杉並子育て応援券のご利用ができます。

## 和田マイブーム

「和田マイブーム」では、わだっちメンバーがひそかにはまっている和田商店街のマイブームをご紹介します。



ちき

6月中旬のある日、ミートショップ「すがぬま」でポテトサラダを買った私。そのまま岡山に帰省。88歳の母が「おいしいね」。以前買ったすがぬまさんのセロリのサラダもおススメ。和田商店街に行くとき手ぶらでは怖れなくなった私。他店でも逸品を探したい気分。



にしもっちゃん

産後の友人を訪問するときに、和田商店街のお店で買ったお惣菜を持っていきます。いくつもの和食お惣菜を用意する時間はとれないけれど、お産の後って味の濃いもの、コテコテしたものは食べたくない・・・顔のわかる方が作った、やさしい味のお惣菜を持って、産直後の友人宅を訪問し、沐浴をお手伝いしたり上の子の面倒をみたりしています。



あまちゃん

縄文時代の歴史と町並みについての講演会を聞いて以来、和田商店街の歴史に興味が出てきた。百年前まで畑だった中央線沿線はかつて「裏」で、將軍様もまいらした妙法寺参道の和田商店街は「表」。品よく、やさしい街並みと暮らし方には、長い積み重ねがあったのだなあ。

### アンケートにお答えください

地域新聞「わだっち」について、多くの方に楽しんでいただける紙面づくりのためにアンケートを行っています。  
■携帯電話からはQRコードを読み取ってご回答ください。  
■PCからは右記アドレスにアクセスしてご回答ください。 <http://start.cubequery.jp/ans-004974b9>  
多くのおみなさまの声が編集部員のはげみになります。どうぞご協力をよろしくお願い致します。



# わだっち編集部が行く！ お店訪問レポート3

取材：さっちい  
取材日：3月7日

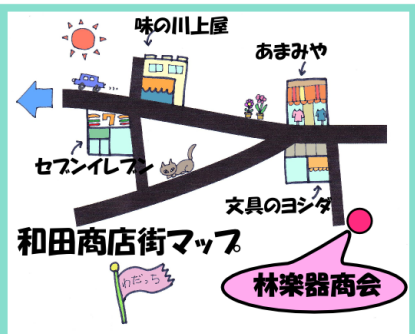
問屋はオリジナリティで生き残れ。

## 林楽器商会

住所 杉並区和田 2-45-7  
電話 03-3383-6151

林楽器商会のホームページ

<http://shop.rhythmania.co.jp/i-shop/top.pasp?to=tp>



「杉並の小さな商店街の一角に、こんなにもダイナミックな世界があったのか」

——取材を終えた私はとても興奮していた。

私が見た「林楽器商会」は、過去も現在も、そしておそらくこれからも、問屋としての生き残りを懸けて、その時代に合わせた「新しい問屋のありかた」に挑んでいくお店だった。

### 「今の時代をいかに生き残るか」

和田商店街のメイン通りからは外れた場所に「林楽器商会」はある。店先に商品が陳列されている一般的な商店と異なり、大きなガレージに白いワゴン車という店構えでは、何をしているかわからない。しかし、その奥には、日本各地、世界各国からこだわりの楽器の数々が集まっている。



THE商売人な林さんですが、オカリナを語らせると目尻がふにゃっと下がります。

看板商品のオカリナをはじめとし、ドラム、民族楽器、楽器系雑貨など、取り扱う商品はざっと6000~7000品種。北は札幌、南は鹿児島まで、日本中の小売店を相手に商売を展開している。

「林楽器商会」の経営はいつでも順風満帆というわけではなかった。

先代が「林楽器商会」の前身となる仕事を始めたのは戦後すぐ。形態を変えつつ、今の問屋の形になったのが昭和40年のこと。ときはグループサウンズ全盛の時代。当時の初任給ほどの値段のドラムが飛ぶように売れた。

二代目の林寛さんが継いだ頃からは、円高、オイルショックの影響で、売れば売るほど損をするつらい時代が続き、売り上げはピーク時の三分の一にまで落ち込んだ。

そして、今や「問屋軽視」の時代。「メーカー」→「問屋」→「小売店」という昔ながらの流通ルートはもはや教科書の上でのお話。小売りがメーカーから直接仕入れることも珍しくない。今までと同じやり方が効かなくなった。

「これからの問屋は、オリジナリティを出していかなくてはならない」

そう語る寛さんの目には力がこもっている。常に「今の時代をいかに生き残るか」というテーマに真摯に取り組んできた人の目だ。

### 「見せて」いく工夫が必要

オカリナを例にとってみても、そのオリジナリティが随所に表れている。「林楽器商会」のオカリナは、三大メーカーのひとつ、茅ヶ崎のある有名な作り手から仕入れている。オカリナは、粘土を成形して焼いて作られる陶器のようなものなので、職人の熟練した技術ができあがり左右する。

ただ、「林楽器商会」はそれで終わりではない。「オカリナ・フェア」などのイベントを開き、商品を積極的にアピールすることを忘れない。問屋にとって、直接お客に商品を紹介できるまたとない機会となっている。

さらに、小売店の場所を間借りして商品を置かせてもらう「一坪借り」という手法も取り入れている。「在庫はなるべく持ちたくないがある程度商品は並べたい」という小売店側のニーズとも合致し、倉庫で眠っていたかもしれない商品がお客の目に触れるようになった。問屋といえども、ただ商品を右から左へ流せばよかった時代は終わった。これから生き残っていくには、オリジナリティある商品をそろえ、かつ、それを「見せて」いく工夫が必要なのだ。「林楽器商会」は、そんな新しい問屋の形を実践している。



イタリアで絵付けをほどこされたオカリナ。まるで陶器のような質感。

### 音楽に疎いことが経営では奏功

楽器の問屋さんのご主人ならさぞ音楽通かと思いきや、「楽器はまったくやらないんです。楽譜もよく読めないんですよ」と言うから驚きだ。それも、先代も三代目の陽介さんもろって音楽には疎いという。三人が三人とも、期せずして林楽器に流れ着いている。しかし、面白いことに、音楽に疎いことが経営では功を奏している。専門知識がない分、詳しい人の話を謙虚に聞いて、需要を冷静に判断することができる。特定の楽器に好き嫌いがないからこそ、「オカリナをどう売っていこうか」という楽器視点ではなく、「この店をどう生き延びさせるか」というお店視点で考えていける。時代時代に合わせて、柔軟に生き残ってこられた訳はここにもあった。

### 半径10メートルの 林楽器商会さんエピソード

いつも若い従業員さんが（屋外で）元気よく働いていらして、その姿を見るとこちらも元気をもらえる。（文具のヨシダさん）

取材を終えて～わだっち編集部・さっちいより



私はサラリーマン家庭に育ち、自分自身も社員なので、「商売」には縁遠いところで生きてきました。今回の林さんのお話は、まさに目からウロコの連続で、商売のおもしろさ、奥深さを学ばせていただきました。三人三様の漂流エピソードや5人のお子さんがいらっしやるというお話、、、もっともっと書きたいことはあったのですが紙面の都合上、涙の割愛。気になる方はぜひお店をのぞいてみてくださいね。