

京都商店街新聞

KYOTO SHOPPING DISTRICT PRESS

2026.3 Vol.21

発行：京都府商店街振興組合連合会
〒600-8009 京都市下京区四条通室町東
入函谷鐘町78（京都経済センター3階）
TEL：075(342)0301 FAX：075(342)0302
URL：https://syouren.or.jp

CONTENTS

インタビュー：七条商店街振興組合 / 商店街の取り組み / 商店街エネルギー環境整備事業のご報告
組合フォーラムご報告 / 令和8年度京都府補助金のお知らせ / 京都発企業の魅力探報 / and more...

次号予告 2026年5月末発行

商店街インタビューほか



七条商店街振興組合
理事長 丹治 潔さん

京都の玄関口で広がる 商店街の「つながり」と「ひろがり」

東西両本願寺の間に位置し、門前町として始まった七条商店街。京都の玄関口として多様な人々が行き交うこの商店街で、さまざまな取り組みを続けている丹治理事長にお話を伺いました。

七条商店街の歴史と変遷

商店街のはじまりは、東西両本願寺の宿坊のまちとして古くから栄え、仏壇仏具など宗教関係の商いを中心に発展してきたことに由来しています。また、山陰街道の要所にあり、人の従来が多かったことも商業地形成の背景にあったとされています。

近代に入ると、明治10年(1877年)に初代京都駅が開業したことで、旅館や飲食店が増加。東本願寺大師堂山門の完成以降は参拝客がさらに増え、旅館や土産物店、仏壇仏具店などが軒を連ねるようになりました。戦後の昭和26年(1951年)には前身となる七条繁栄会

が発足し、その後七条商店街振興組合を設立。昭和55年(1980年)の「京都ポルタ開業」と「地下鉄開通」をきっかけに人の流れと店舗業態に大きな変化が起これ、観光客の増加とともに飲食店の占める割合がしだいに増加しています。

「つながり」や「ひろがり」を大切にしたい

京都駅は京都の玄関口であり、国内外問わず多くの方が訪れる場所です。その一方で、市民や地域の方々にとっても日常的に利用する大切な場所でもあります。駅前商店街として、多様な方のニーズにも応えられるよう、さまざまな取り組みを行っています。

「商店街の取り組みでは、お店や人の“つながり”と“ひろがり”を大切にしたい」と丹治理事長は話されます。その一例として、七条通に面した店舗だけに限らず、周辺の店舗や企業も商店街の仲間として受け入れることが挙げられます。互いに交流できる拠点として商店街が機能し、結果的に商店街のエリアそのものが広



私たち
京都外国語大学の学生が
取材しました！

がっています。また、上下の関係ではなく横のつながりこそ重要だと考え、お店同士が気軽に話し合える機会を設けるなど、連携のしやすい環境づくりも進めています。

インタビューを終えて

商店街理事長としての活動だけでなく、地域で担われている多くの役割も印象に残りました。和燭伝統工芸士、皆山消防分団長、皆山体育振興会副会長など、幅広く活躍している方だと感じました。地域のために人との「つながり」を大切にしている七条商店街の「ひろがり」が、今後もどのように広がっていくのか期待が膨らみます。この度はご協力いただき、ありがとうございました。



フォトジェニックな
歴史と今が息づく
賑やかな商店街

西本願寺・東本願寺の門前町として栄えた歴史を礎に、近代建築と新店が調和する、歩くほどに発見のある商店街。

商店街DATA

七条商店街振興組合
京都市下京区中居町114
☎075-361-0937
https://kyoto-shichijo.jp/

- 創立：1963年(昭和38年)
- 組合員数：62店舗



小さな子どもでも楽しめる体験ブース

ツリークライミングに参加することでバランス感覚や柔軟性が養われるほか、困難を乗り越える自信と自己成長にもつながるそうです

安全に足を運べる 駅前の環境づくり

七条商店街振興組合

商店街を軸に「つながり」と「ひろがり」をキーワードにした商店街事業やイベントが数々実施されています。

毎回満員御礼になる 人気のツリークライミングイベント

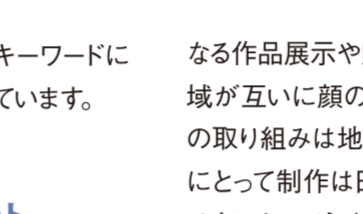
商店街の恒例イベントでは、東本願寺前の公園で、子どもたちが木に登るツリークライミングを実施しています。自然と触れ合う機会が少ない昨今、楽しみながら学びにもつながる社会的意義のあるイベントとして反響を集めているそうです。なお、小学生以上という参加制限があるため、小さい子どもや親子でも楽しめる体験ブースも同時開催(京都市下京青少年活動センター等と連携実施)。商店街の方と子どもたちがイベントを通して触れ合うことで、商店街とのつながりを生む機会にもなっているそうです。

京都芸大の学部生・院生・卒業生が営む アンテナショップ「ノキサキ」

七条商店街の取り組みの一つに、京都市立芸術大学の学部生・院生・卒業生が運営するアンテナショップ「ノキサキ」の企画があります。商店街の組合員である西利本店の一角を拠点に、アートを通じて地域と人をつなぐ場となるようサポートしています。ノキサキ運営者の庵いほさんによると、ノキサキは単



「ノキサキ」の作品。商店街の方から届く「若者、頑張りな！」という言葉は、何よりの励みとなっているそうです



商店街の理事は無報酬であっても、ボランティアの方にはなんらかの謝礼はすべきと話す丹治理事長

なる作品展示や販売にとどまらず、若いクリエイターと地域が互いに顔の見える関係を築く場にもなっていて、その取り組みは地元紙などでも紹介されるほど。芸大生にとって制作は日常ですが、ノキサキの作品は、手に取る人にとって心を動かす「非日常」の出会いとなります。イベントやコミュニケーションから新しい作品のヒントが生まれるなど、制作の好循環も生まれているそうです。商店街による運営サポートは、商店街が大学やクリエイターと地域をつなぐ架け橋の役割を担っている事例として多方面から評価を受けているそうです。

京都の玄関口として芸術文化の香りのする 安心安全な商店街を目指して

商店街では現在、街路灯、防犯カメラ、地下道の老朽化が課題となっています。とくに商店街の大型看板がある地下道については、「歩くまち京都」と言われながらも移動は公共交通に依存している現状を踏まえ、緩やかな傾斜で地上に上られる「歩く歩道(歩道型エスカレーター)」の設置に期待を寄せています。この整備が実現すれば、駅前の混雑の分散にもつながるほか、商店街や東本願寺・お東さん広場へ安全に足を運べる環境づくりにつながると考えられています。

また、インバウンド向けの飲食店が増えるなかで、二つの業種を組み合わせた店舗の増加にも注目しています。書店併設のカフェやホテルのように、文化の香りが感じられ、地元の方や高齢者の方でも気軽に立ち寄り、ゆったり過ごせる空間が広がることを期待しています。

京都府警察との合同による
パトロール活動

お店のユニークな取り組みや工夫をご紹介します

店舗Pick Up! 商店街図鑑⑥



地下道設置の商店街看板
(七条烏丸交差点下)



時代とともに食生活やニーズが変化中、その変化を進化の糧としてきた京漬物の老舗。京都の伝統漬物「すくき」から発見されたラブレ乳酸菌の発酵性質に着目し、さまざまな商品開発を進め、新たな顧客開拓につなげています。代表的な商品が甘麹熟成食パン。ほかにもスープや、フィナンシェ、ジェラートなどのスイーツも展開しています。

また、昨年冬には本店2階に「AMACO CAFE & Gallery」をオープン。ノキサキとのつながりから、芸大生のアート作品を展示販売するギャラリーカフェとして親しまれています。「旬おいしく、やさしく。」という理念のもと、カフェという身近な場所から健康を届ける取り組みは、新たな顧客層を広げています。現場のアイデアを尊重し、「多くの方に野菜と乳酸菌を美味しく召し上がっていただきたい」という社長の言葉のもと挑戦を続ける姿は、伝統を未来へつなぐモデルといえます。

☎075-361-8181
営業 / 9:00~18:00
定休日 / 不定休



HPはこちら

お客様の行動心理と視点に立った事業展開

有限会社コタニ



一般の金物店の枠にとられない独創的な視点でプロ用金物、キッチン金物、カフェ、貸し会議室など展開する有限会社コタニ。金物店を知らない人に、その魅力を知ってもらうための入口づくりを大切にしています。2階の人気カフェ「SWEET MARRON CAFE」を併設したのも、もともと道具の価値を伝えるため導線づくりの一環。カード決済や免税を2階で行う動線にすることで、カフェ目的の来店客も、1階のプロ仕様の道具や家庭用品に自然と触れる仕組みを整えました。取扱商品では店主自らが使い心地を確かめ、日本製中心の厳選品を揃えています。品質へのこだわりがホームセンターや100円均一ショップとの差別化につながり、本物を求めるインバウンド客の支持も集めています。

SNSを通じた海外からの指名買いや常連客との対話など、人とのつながりも同店の強み。アジア圏にはSNS、欧米圏にはフリーペーパーと広告も使い分け、国境を越えた信頼関係を築いています。

インバウンド客にも人気!

☎075-371-8519
営業 / 9:00~18:00
定休 / 日曜・祝日



HPはこちら

取材・文：京都外国語大学 国際貢献学部グローバル観光学科
今岡愛来(1年次)・高木陽菜(1年次)

京都市 令和7年度 商店街エネルギー環境整備事業のご報告

この度は、省エネルギー化等の取組を支援する本制度を、市内27の商店街の皆様がご活用されました。その一部事例をご紹介します。



会長 中谷泰之さん
今の環境トレンドを導入したことで、商店街の方向性を示すこともできました。

創エネ事業と省エネ事業の併用で街路灯をすべてリニューアル！
創エネと省エネを申請
二条繁栄会

「街・愛・拡・隊（まちあひひろげたい）」をテーマに、伝統とモダンの融合を目指す二条繁栄会。1969年に設置した街路灯の老朽化が進んだため、本制度の創エネ・省エネ化事業を活用し、街路灯をソーラータイプへ一新するなど大幅にリニューアルされました。空充電時にはリセットが必要になることや、LEDの照射角がやや狭いといった課題はあるものの、デザイン性が向上し、基礎部分もコンパクト化。さらに電気代を約7割削減することにも成功したそうです。



従来の街路灯の地中部分がかなり錆びていることも工事の際分かりました
課題もありますが、ソーラータイプに切り替えた街路灯分の電気代は、もちろん"0"円になったそうです



会長 吉川利彦さん
本制度のおかげで、商店街全体の雰囲気が良くなりました。

省エネルギー化事業を利用し、商店街の景観イメージ向上と電気代削減を実現！
西陣京極会
省エネを申請

京都でも古い歓楽街で、昭和の風情がまだまだ残る西陣京極会。飲食店が軒を連ね、温かい人情味のある街として地域の方々から愛されています。今回は省エネ化事業を活用し、17基の水銀灯を温かみのある暖色系のLEDにリニューアル。電球の色を変えたことで、よりノスタルジックな街になったそうです。さらに、電気代の3割削減も実現。商店街全体も明るくなったことで、とくに女性経営者からは防犯効果につながったと好評だそうです。



暖色系の灯りが街並みを幻想的に演出
今後は大型看板のLED化も検討しているそうです

令和8年度も「商店街エネルギー環境整備事業」を実施します！

今年度、国の臨時交付金を活用して実施した「商店街エネルギー環境整備事業」ですが、令和8年度も実施いたします。まずは、令和8年4月22日（水）に予定している制度説明会に、ぜひご参加ください。詳細については、改めて各商店街宛にお知らせします。

【お問合せ先】
京都市産業観光局 地域企業振興室
☎ 075-222-3340
✉ shogyo@city.kyoto.lg.jp

京都府中小企業団体中央会 創立70周年記念事業

未来創造！ 京都府中小企業 **組合フェア** in みやこめつせ

～中小企業の魅力と活力をひうげよう～

2/22（日）開催の同フェアに京都商店連盟も出展。「写真で見ると昭和の商店街」をテーマに、懐かしい商店街の風景をパネル展示しました。本会からは京都三条会商店街振興組合、御園橋801商店街振興組合、亀馬通り商店街振興組合と、株式会社 Fujitaka「ドローン展示」がブース出展し、商店街をPRするとともに来場者と交流を深める1日となりました。

商店街創生フォーラム2026 2/23

～変化する商店街、未来を見据え考え合う～

商店街創生センターの主催により、日南市・油津商店街の再生をまちづくり会社とともに手がけ、4年で25 超の新規出店を実現した木藤亮太氏をゲストに迎え開催。100 人を超える参加者が交流を深めました。多くの皆様に御参加いただきありがとうございました。

第1部 木藤氏による講演

- 全国公募により商店街の活性化に取り組み始め喫茶店を復活させ、再び地域の人々の集いの場に。自らが店主として地域と関わることで商店街の信頼を得て外部の若者が参入しやすい環境を構築。当事者として地域と関係性を醸成するプロセスが重要。
- 時代のニーズに合わせて商店街の姿や役割を再考行動することが重要。

西山 相在 氏

- 活性化のきっかけとなるのは、若者の小さなチャレンジ。商店街がチャレンジの場となり、変化に対応できる人材を育成することが今後の商店街の役割。
- まちの人が、商店街や地域の課題を自分ごととして捉え、みんなで共有した時にまちが動き出す。商店街はそのきっかけを提供することができる。

第2部 トークセッション

木藤氏と東寺道親交會会長の西山氏、福知山フロント（株）取締役の広瀬氏により、「商店街のこれから」をテーマにトークセッションを実施

広瀬 今日子 氏

商店街の役員が活性化のラストチャンスと考え自ら出資して地域の若者とまちづくり会社を設立。役員が「風除け」となり、若者がのびのび行動できる環境を作った。重鎮を巻き込むことも重要。

次年度以降も、多くの方に御参加いただけるよう準備を進めてまいりますので、今後ともよろしくお願いたします 文責：商店街創生センター

第51回衆議院議員選挙 衆議院議員ご当選おめでとうございます！

私たち商店街の仲間から国会議員が誕生しましたことを、心よりお慶び申し上げます。国政の場でさらなるご活躍とご健勝をお祈り申し上げます。

高野ウエスト商店街 **藤田洋司氏**

藤田洋司衆議院議員からメッセージをいただきました

私は小さい頃から商店街で育ちました。今、商店街の代表として、商店街が地域を支える存在だと確信しています。そういった文化が、地域にとって必要なものだとしっかり発信し、行動していくのも私の使命だと思っています！

京都府 補助金のお知らせ

令和8年度京都府当初予算（令和7年度2月補正を含む）～商店街関係～

商店街への来街促進や物価高騰の影響を受ける府民の皆様のご生活をご支援し、商店街が地域コミュニティの核となり、地域と個店が一体的に発展していくことを目的として、4月から以下の補助金を募集します

1 新しい商店街づくり総合支援事業

【1】地域課題解決コミュニティ活性化事業

①一般
商店街が自ら地域課題の解決に取り組む事業（補助率 2/3、上限額 1,000千円）

②子育て応援
商店街が地域の子育て支援の拠点となる機能を整備する事業（補助率 3/4、上限額 1,000千円）

③子育て応援（個店向け）
Weラフ赤ちゃんプロジェクトに参画する商店街の会員が子育て世帯の利用しやすい店舗づくりに取り組む事業（備品整備等）（補助率 2/3、上限額 200千円）

④創業
商店街が面的な魅力を高めるために不足する業種や目指す姿をまとめた計画（ビジョン）を作成し、空き店舗等において、計画（ビジョン）に合致した業種を営む中小企業者等が新たに事業を開始する場合（創業又は出店）に当該事業者に対して立ち上げに要する経費を支援（補助率 1/2、上限額 1,400千円）

2 地域商業活性化・物価高騰対策事業

【1】地域消費活性化事業

・対象事業
プレミアム付き商品券の発行に係る経費（プレミアム分、事務費（印刷費、広報費等））
・補助率 2/3
・上限額 10,000千円

【2】商店街買い物環境整備事業

・対象事業
安心・安全に買い物ができる環境整備
①街路灯や AED 等の設置・改修等
②防犯カメラの設置・改修等
・補助率 ①1/3 以内、②1/2 以内
・上限額 2,000千円（下限 200千円）

【2】商店街に関わる人材育成交流促進事業

・対象事業
商店街の魅力を再認識するための研究会やビジョンづくり検討会の開催等
・補助率 10/10
・上限額 200千円

お問い合わせ
京都府中小企業総合支援課
商店街創生センター
電話 075-342-0303

北山街協同組合 イーパレット

トヨタの次世代モビリティ「e-Palette」が北山エリアの賑わいを創出しています！

3/29(日)まで実施！

イベント情報など詳細はこちら

北山街協同組合と北山エリア交流連携会議（通称：北山ばーとなーず。事務局：京都府）では、トヨタ自動車九州株式会社の協力のもと、北山エリアにおいて、トヨタの次世代モビリティ「e-Palette（イーパレット）」を活用したエリア活性化実証実験を実施しています。地域体験アプリ「Koto.」と連動することで、「その時、その場所ですしか味わえない」特別な余白（すきま）体験も楽しめます。

京都発企業の魅力探訪

第8回 株式会社進々堂

全国で活躍する京都発祥の企業は数多く存在しています。今回は、100年以上京都で愛され続けるベーカリー「進々堂」の魅力に迫り、お客様づくりの工夫やポイント、人材を活かす方法など、多岐にわたるお話を野村部長と浅野店長（寺町店）にお聞きしました。

執行役員 直営店部 部長 野村猛さん
寺町店 店長 浅野健人さん

3月にリニューアルした寺町店 昔の面影を残しつつ、よりくつろいでもらえるような空間づくりをコンセプトにしています

100年以上長く愛され続ける魅力は どんどころですか？

「毎日食べても飽きないパン」「主食としてのパン」という理念のもと、毎日の食卓を支える存在として、小麦本来の風味を大切にパンづくりを続けています。伝統を守るだけでなく、クラシックな良さを残しながらも新しさを取り入れる姿勢が、お客様からの信頼や期待につながっているのではないのでしょうか。

競合店や競合他社との違いはどんどころですか？

大きな特徴は、手づくりと機械化のバランスを取ったパンづくりです。どちらかに偏るのではなく、両方の良さを上手く取り入れることで品質の良いパンを安定して供給できるのが強みかと思っています。また、一部店舗でレストランを併設し、パンを美味しく食べる食卓の提案も行っています。さまざまなパンを選べるブレッドサービスを導入し、ショップ販売にもつながっています。ほかにも換金率の高いメンバーズカードや、お土産用の包装・箱詰め（別売）などのサービスも行っています。

他人の目線が気にならないボックス席を寺町店では新たに設置

お客様に対してどんどころに一番優遇されていますか？

現場では「お客様に言われる前に気づく」ことをことを心がけ、喜んでいただけるサービスを追求しています。店舗によっても異なりますが、地元の方や常連のお客様が多いため、経営理念の「お客様第一」を徹底し、常連の方の顔や名前を覚えて声をかけるのはもちろん、親しみある接客を大切にしています。また、お客様が選びやすいように店頭での陳列は定期的に変えるなどしています。

採用時で重視しているところ、独自の教育法などありますか？

人材不足は大きな課題ですが、進々堂では特定技能外国人制度を導入し、外国人スタッフも受け入れています。優秀な人材も多いので、今後は社員採用も検討しています。また、教育方法では、時代に合わせた見直しも行い、頭ごなしに叱るようなことはせず丁寧な説明し、褒めることを大切にしたコミュニケーションを心がけています。名前も「さん」づけで呼ぶなど、互いを尊重する職場づくりを進めています。

進々堂さんからみた商店街の魅力とは？

商店街は地域にとってハブのような役割を持つ存在です。進々堂でも、地元を愛されることを大切にし、地域のコミュニティのような存在になればと考えています。会社の方向性が商店街のあり方と通じる部分も多いため、寺町店や北山店では商店街に加盟もしています。まずは仲間として迎え入れていただき、尊敬してもらえるような存在を目指していきたいと思っています。

株式会社進々堂
SHINSHINDO 1913
株式会社進々堂
(本 社)京都市伏見区深草西川原町21番地1
(寺町店)京都市中京区寺町通竹屋町下る久遠院前町674

ホームページはこちら