

商店街をもっと見る。もっと知る。

# 京都商店街新聞

KYOTO SHOPPING DISTRICT PRESS

2026.5 Vol.22

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  
入面谷鈴町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：深草商店街振興組合 / 商店街の取り組み / 令和8年度京都市の主な商店街施策  
京都ポイント（デジタル地域ポイント） / プロフェッショナル人材戦略拠点事業 / and more...

次号予告 2026年7月末発行

商店街インタビューほか



深草商店街振興組合  
理事長 三林 裕明さん

## 地域と暮らしの “まんなか”を支える商店街

伏見・深草エリアで、地元のお買い物スポットとして親しまれている深草商店街。地域向けのイベントや各種事業にも積極的に取り組まれている三林理事長に貴重なお話を伺いました。



商店街発足の頃の商店街  
(出展：未来へ紡ぐ深草の記憶から)

### 商店街のはじまりから 現在まで

古くは、京都と大阪を結ぶ伏見街道に「人の往来と高い場」として誕生したことが商店街のはじまりとされています。戦前・戦中には旧陸軍第16師団の駐屯地があったことから「軍隊の町」としても知られ、当時の深草商店会は衣料品店や履物店、茶屋などが軒を連ね栄えていたそうです。戦後になると、軍用地は大学や住宅地へと転用され、新興住宅地の形成が進みます。こうした変化の中、昭和38年（1963年）に現在の深草商店街振興組合が発足。その後、商店街は単なる買物の場にとどまらず、地域イベントや交流拠点としても機能しています。住宅地や大

学も近いことから、学生や若い世代も関わる「開かれた地域拠点」へと、その役割を広げています。

### 商店街運営を支える事業や取り組み

理事長によると、商店街活動で大きな転機となったのは駐車場経営（NEXCO西日本の委託事業）を始め、独自の収益基盤を確立できたことだといいます。商店街のイベントや事業にはそれなりの資金が必要です。この事業により、年間を通じた数々のイベント開催が可能になったとお話いただきました。

また、京都市で初めて導入したポイントカード事業は長い歴史を持ち、現在は「深草ふらわあカード」として親しまれています。加盟店での買い物100円（税別）ごとに1ポイントが付与され、350ポイントで「満点カード」となり、加盟店で500円分の金券として利用が可能。さらに買い物だけでなく、季節ごとのイベントや、通年の優待イベントの参加券としても利用できるのが特徴で、商店街の来店動機にも繋がっているそうです。



私たちが  
京都外国語大学の学生が  
取材しました！

### インタビューを 終えて

「地域のまんなか、暮らしのまんなか」を掲げる深草商店街からは、理事長だけの力でなく地域のみんなで支えていくという商店街の姿が印象に残りました。時代のニーズを捉え、ガレージ収入を地域に還元し、交流の場を育てるその姿勢、ふかくさ100円商店街や土曜朝市などの行事は、他の商店街とは異なる魅力であり、商店街の理想だと感じました。この度はご協力いただきありがとうございました。



商店街の運営資金を支える  
駐車場経営

江戸時代から続く歴史を背景に、地域に寄り添いながら暮らしを支える店が集う、日常に根ざした温かみのある商店街です。



地域のまんなか  
暮らしのまんなか  
深草商店街

**商店街DATA**

深草商店街振興組合  
京都市伏見区深草  
直達橋三丁目379  
☎075-643-0336  
https://fukakusa-flower.com/  
●創立：1963年(昭和38年)  
●組合員数：35店舗



深草小学校で開催される  
お買い得な「土曜朝市」

藤森祭では神輿行列が  
商店街を通ります

藤森祭ではタカギヒロバ  
も賑わいます

「タカギヒロバ」の室内。様々な  
コミュニケーションの場になっています



深草学区社会福祉協議会  
「ふかくさ100円商店街」



知事も視察に来られた  
「ふかくさ100円商店街」



## あたたかい居場所 としての商店街

### 深草商店街振興組合

地域特性を活かしながら、地域の拠点としての役割も担い、商店街事業やさまざまな取り組みが展開されています。

### 多世代交流型 コミュニティスペース 「タカギヒロバ」

来街者の中心は常連客や近隣で働く人々へと移り変わる一方、時代の変化とともに最近では子育て世代の利用者も増えているそうです。大型量販店などに比べ、人との温かい交流が魅力といわれる商店街。子育て世代が求める交流の場を商店街が担うことで、地域貢献にもつながると同時に、新たな来街者のきっかけづくりにもなります。深草商店街では、空き店舗を活用した「タカギヒロバ」を運用し、子どもを対象にした新聞づくり、子育て相談、絵画教室をはじめ、高齢者向けには健康麻雀や歌声喫茶など、多彩な催しを行っています。また、タカギヒロバでマルシェなどのイベントも定期的開催するなど、気軽に立ち寄れる地域の居場所として認知が広がっています。



空き店舗が地域の居場所に  
生まれ変わっています

### 他の商店街も注目する

#### 「ふかくさ100円商店街」と「土曜朝市」

深草商店街のイベントでは、「ふかくさ100円商店街」と「土曜朝市」が長年続いています。なかでも「ふかくさ100円商店街」は、京都外の商店街や関係者も視察に訪れ

るほど。商店街の店舗だけでなく、地域団体も参加し、厳選した商品を100円で販売するこのイベントは、地域にも定着し、毎回多くの人で賑わっています。「土曜朝市」は、深草小学校で毎月第2土曜に開催するお買い得なマーケットイベント。商店街店舗に加え、共催の深草学区社会福祉協議会による「ふれあいミニ喫茶」や京都奏和高校深草倶楽部の出店もあり、多くの来場者が商店街に来られます。お得な目玉商品や朝市限定のサービスが並び、生鮮食品から日用品まで、対面販売ならではの買い物が楽しい、地域交流の場にも繋がっています。

「ふかくさ100円商店街」

商店街各所で実施される  
「ふかくさ100円商店街」

商品のカロワッパンをはじめ、季節パン、ラスクなど種類も豊富。接客は一人ひとりに合わせたスタイルで、常連客の好みを把握するほか、高齢者には体調に合わせたパンの厚みを提案したり、フランスパンを食べやすく柔らかめに仕上げるなど、細やかな対応でリピーターを生んでいます。また、ラスクやクッキーの梱包を就労支援施設に委託するなど、地域貢献も積極的に行っています。

### 地域にとっての居場所を目指して

物価高騰は他の商店街と同様、深草商店街でも切実な問題となっており、特に「ふかくさ100円商店街」は継続が危ぶまれるほどの状況です。さらに街路灯の維持管理や商店街事務局の体制強化などの課題も抱える中、組合員数の減少への対応にも迫られています。こうした苦境の中でも三林理事長は、「通りが多くの人で賑わい、皆が楽しんでいる姿を見ると幸せになります。商店街活動の原動力にもなりますね」と語ります。さまざまな課題を共有し、ともに歩み支えてくれる地域の方々の存在もあり、より地域のための商店街として、その役割を強めています。

### 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⑩ 深草商店街 振興組合

### 商店街との連携で、より良い地域を目指す団体

#### tetoteto (テトテト)



tetoteto はもともと地域の子育て支援を模索していた地域の集まりで、活動を続ける中で団体となり、商店街との深い縁が生まれたことをきっかけに、現在は商店街のコミュニティスペース「タカギヒロバ」の運営を担うまでになりました。「tetoteto」には「あなたの手と私の手をつないで広がっていく」という意味が込められており、深草の街に新たな活気をもたらしています。

子育て世代にとって商店街は、温かな見守りの目が行き届く不可欠な存在です。タカギヒロバという居場所を通じて、子どもたちと地域住民の交流が盛んになることで、tetotetoの活動の幅もさらに広がり、地域全体をひとつの家族のように繋ぐ力となっています。手と手を取り合うその連鎖は、地域共生社会のひとつの理想的な姿といえます。



子育て世代にとって安心できる  
交流の場となっています

連絡先  
公式Instagramの  
DMにてお問合せください



Instagram  
はこちら

### 全国のバイカーも訪れるパン屋さんの集客方法

#### cocokirari (ココキ拉里)



パン激戦区といわれる京都府で、地域住民はもちろん、全国から多くのバイカーが訪れる「パン屋さん」。日替わりで50種以上のパンを焼き、看板商品のクロワッパンをはじめ、季節パン、ラスクなど種類も豊富。接客は一人ひとりに合わせたスタイルで、常連客の好みを把握するほか、高齢者には体調に合わせたパンの厚みを提案したり、フランスパンを食べやすく柔らかめに仕上げるなど、細やかな対応でリピーターを生んでいます。また、ラスクやクッキーの梱包を就労支援施設に委託するなど、地域貢献も積極的に行っています。

集客においては、店主の趣味から始まった「お見送り動画」のSNS投稿が話題となり、全国のバイカーが目的として訪れるようになりました。バイク来店に配慮し、提携駐車場も整備し、遠方客と地域にも対応しています。京都のパン業界が転換期を迎える中、個のニーズに寄り添う「cocokirari」の在り方は、地域店の新しい可能性を示しています。



Instagramではパンは  
皆無で、ほとんどが  
お見送り動画！(笑)

☎075-645-5767  
営業 / 7:30~18:00  
定休 / 木曜(第一・第三)・日・祝休



Instagram  
はこちら

京都市 令和8年度 京都市の主な商店街施策を紹介 補助金のお知らせ

**1 「商店街エネルギー環境整備事業」(第二期)**  
商店街の安心・安全な買い物環境を維持・継続するため、アーケードや街路灯等の共同施設における省エネルギー化等の取組を支援します。

補助対象者 商店会(所定の制度説明会(※)を受講した団体に限る。)

補助率 5分の4以内  
補助上限額 省エネ事業 600万円  
創エネ事業 1,300万円  
受付期間 令和8年5月1日(金)～同年6月19日(金)

※申請には、所定の制度説明会の受講を必須としております。申請をお考えで、4月22日(水)開催分の制度説明会に参加されていない場合は、事前に御相談ください。

**2 「商店街等環境整備事業」**  
商店街の活性化を図るため、アーケードや街路灯等の共同施設設置・改修事業、空き店舗対策事業など、魅力あふれる買い物環境づくりの取組を支援します。

受付期間 令和8年4月1日(水)～同年6月19日(金)

**[1] 施設設置・改修事業**  
商店街等の共同施設(アーケード、街路灯等)の設置・改修事業への補助  
補助率 3分の1以内(国庫補助を受けて実施する場合は9分の1)  
補助限度額 200万円

**[2] 空き店舗対策事業**  
商店街等の空き店舗を活用して行う、商店街の活性化に寄与する施設(チャレンジショップ、コミュニティ施設等)を設置・運営する事業への補助  
補助率 3分の1以内(国庫補助を受けて実施する場合は9分の1)  
補助限度額 500万円

**[3] 街路灯撤去事業**  
商店街が管理する街路灯を撤去する事業への補助  
補助率 3分の1以内(国庫補助を受けて実施する場合は9分の1)  
補助限度額 200万円

**3 「商店街コラボ創出事業」**  
スタートアップをはじめ、民間事業者等と商店街の連携を促進することにより、商店街の企画力や実行力を補強しつつ、消費創出等の新たな取組を支援し、商店街の活性化を図るものです。

受付期間 (1)・(2) 共通 令和8年5月7日(木)～同年11月30日(月)  
※(2)は先着順

**[1] 新消費創出促進事業補助金**  
商店街を舞台として、新規顧客開拓や新製品・新サービスの開発など、新たな消費を創出する事業に連携して取り組む商店街と民間事業者等に対して支援します。

補助対象者 商店会、地域商業ビジョン推進団体、個人又は法人の事業者(民間事業者等)

補助対象事業 商店街を舞台とした、新たな消費の創出につながる事業

補助率・補助上限額 1/2(上限100万円)  
※地域の課題解決につながる公益性を有する取組は補助率2/3

**[2] 空き店舗等を活用したスタートアップ拠点設置実証事業補助金**  
商店街に新たな事業所を開設するスタートアップ等に対して、事業所の開設費や賃借料の一部を補助し、その入居を促進することで、スタートアップ等と商店街の連携による商店街及び地域の活性化の可能性を検証するものです。

補助対象者 スタートアップ(ユニークなテクノロジーや製品・サービス、ビジネスモデルを持つ創業10年以内の個人又は法人の事業者)であって、短期間で急成長を目指すもの等

補助対象事業 市内の商店街での新たな事業所の開設

補助率・補助上限額 2/3(上限400万円)

お問い合わせ 京都市産業観光局 地域企業振興室 電話 075-222-3340 E-mail shogyo@city.kyoto.lg.jp

京都市 市民生活応援デジタル地域ポイント給付事業

**京都ポイント** きょうぼ スマホを使って 京都市内のお店で買い物

参加店舗募集中!

京都市では、継続する物価高に対する市民生活の応援や地域経済の活性化のため、国の「重点支援地方交付金」を活用し、スマートフォン等の専用アプリケーションを用いて、市民1人につき5,000円相当の「京都ポイント(きょうぼ)」(京都市デジタル地域ポイント)の給付を予定しています。本事業へ御参加いただく店舗(京都ポイント(きょうぼ)の利用が可能となる店舗)を以下のとおり募集します。

参加店舗 お申込み Web申込 特設サイトからスマホやPCで申込 FAX又は郵送でのお申込みも可能です。詳細は京都ポイント(きょうぼ)参加店舗事務局までお問い合わせください。

事務局 受付・スターターキット発送 最短1～3営業日 登録後、ポイント利用可能店として特設サイトに店舗情報を掲載します。スターターキット発送 7月以降順次 マニュアル、決済用二次元コードスタンド、ポスター、ステッカー等をお届けします。

参加店舗 ポイント利用開始準備 店頭準備 ポスター、ステッカー等の掲示、二次元コードスタンドの用意 利用開始 ※令和8年8月1日以降

参加店舗 3つのメリット! 登録 無料! 機器設置 不要! 精算(月2回)手数料 なし!

特設サイトの申込フォームからお申込みいただけます

特設サイトはこちら → <https://kyopo.city.kyoto.lg.jp>

参加店舗の登録に関するお問合せ 京都ポイント(きょうぼ)参加店舗事務局 ☎0570-036-352

商店街等デジタル地域ポイント活用促進事業

デジタル地域ポイントの周知や、ポイント利用店舗登録の促進など、団体としてデジタル地域ポイントの活用促進に取り組んでいただける、商店街・小売市場の消費喚起事業を補助します。

補助対象者 商店会、小売市場(ただし、デジタル地域ポイントの周知協力や店舗登録の促進に取り組む団体に限る)

補助対象事業 消費喚起の取組(プレミアム付き商品券発行事業、歳末大売出し、買い物スタンプラリー等)

補助率 3分の2(ただし、当該団体の構成員の半数以上がデジタル地域ポイントの店舗登録をする場合は4分の3)

補助上限額 構成員数 50未満200万円、50以上400万円

補助対象期間 令和8年8月1日(土)～令和9年2月28日(日)

申請受付期間 令和8年5月1日(金)～6月19日(金)

申請書等はこちら <https://www.city.kyoto.lg.jp/sankan/p/age/0000353431.html>

お問い合わせ 京都市産業観光局 地域企業振興室 電話 075-222-3340 E-mail shogyo@city.kyoto.lg.jp

京都府 プロフェッショナル人材戦略拠点事業

経営課題を解決する プロフェッショナル人材確保をご支援します

経営ビジョンはあるのに 中核人材が不在...

**副業・兼業 プロ人材活用サービス**  
首都圏等の大企業等に勤めている高度人材を、登録人材仲介事業者を通じてリーズナブルに活用することができます。

メリット  
● 必要な業務を必要な時だけ依頼 期間を決めて、短時間で必要な業務を任せられることができます。  
● 費用の抑制 勤務日数や時間が限られているため、常勤で雇うよりも費用を抑えられます。  
● 契約後も見直しが可能 業務委託契約の場合、業務が予定より早く終了した際は契約の見直し(契約解除)ができます。

● 経営者の熱意に共感する人材の活用  
● 受入企業とプロ人材の信頼関係が重要なポイントです

京都府 副業・兼業プロフェッショナル人材活用促進事業補助金

①人材紹介会社へ支払う紹介手数料  
②副業等人材に支払う報酬  
③公共交通機関を利用した交通費、宿泊費の経費のうち最大8/10を補助します。

※1件あたりの上限額は30～50万円  
※補助対象期間: 令和8年4月1日～令和9年1月31日  
※補助条件として、副業・兼業人材と締結する業務委託契約が3か月以上継続されること、また補助対象となる業務委託契約の期間は6か月を上限としております。

**大企業人材交流型**  
出向や副業・兼業により、経験豊富な現役社員を無料でご紹介いたします!

メリット  
● 人材紹介に対する手数料が不要 提携大企業等と直接やりとりしますので、人材紹介会社への仲介手数料は不要です。  
● 確かな人材 大企業の最前線で培った豊富な経験を持つ人材をご紹介でき、貴社の経営に貢献します。  
● 求人情報の秘匿性 頂いた求人情報は、提携大企業等で今回の求人だけに限り利用され、貴社が了解した目的以外に公開されることはありません。

ご相談・お問い合わせ 京都府プロフェッショナル人材戦略拠点 [公益財団法人京都産業21 京都中小企業事業継続・創生支援センター 内] TEL/075-315-8897(直通) 受付時間/8:30～17:15(土・日曜日、祝日を除く) 〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134 (京都府産業支援センター) E-mail keizoku@ki21.jp http://www.jigyoe-keizoku.jp/ (京都起業～承継ナビ) http://www.pref.kyoto.jp/sangyo-sien/ (京都府の産業支援情報)

京都発企業の魅力探訪

第9回 株式会社KAKEGOE(カケゴエ)

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、「京申揚げとお酒 あいよっ!」を展開し、商店街にも続々と出店するなど、独自の出店戦略と人材教育で急成長する株式会社KAKEGOE様に多岐にわたるお話をお聞きしました。

代表取締役 水口大地さん

御社の魅力や特徴は どんどころですか?

「京申揚げ」といった新しい商品ブランドを立ち上げたことなど多々ありますが、一番大きい部分は徹底的に「人」に投資している点です。店舗運営だけに力を入れるのではなく、教育・研修・交流の仕組みまでを会社全体で設計し運用しています。また、セントラルキッチンによる品質の安定供給や、現場スタッフの働きやすさを両立させながら、地域に根ざした店舗づくりを行っている点も大きな特徴かと思えます。

競合他社の多い飲食業において、 どんどころに違いがありますか?

最大の違いは「ドミナント戦略」として、「面店戦略」と呼ぶ地域密着型の出店戦略を推進している点です。特定エリアに集中して店舗展開することで、人材・教育・食材・ヘルプ体制を共有しやすく、店舗同士が支え合う仕組みをつくっています。その結果、アルバイトのフォロー体制や教育の質も安定し、地域全体でブランドを育てる形にもなっています。

お客様に対してどんどころに 一番気をつけられていますか?

社内では「One Way 3Do」という理念を共有しています。「ひとつの行動に対して3つの気づきを持つ」という考え方で、例えばドリンクを提供する際にも、単に出すだけでなく、空いた皿を下げる、次の注文を確認するなど、細かな気配りを徹底しています。こうした積み重ねが、居心地の良さやリピートに繋がっていると考えています。

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?

採用時では「理念への共感」を重視しています。会社には人事部があり、人事部が直接面接を行い、価値観や考え方を丁寧に共有した上で採用を決定します。採用後は、新人研修や接客研修、衛生管理研修、視察を兼ねた他店舗研修や交流会など、数多くの研修が受けられるのも特徴です。人材募集では求人媒体も活用していますが、紹介による採用も多く、定着率も高いことから離職率は低い傾向にあります。

KAKEGOEさんからみた 商店街の魅力とは?

商店街は、地域にとってかけがえのない「人のつながりの場」と考えています。私たちの店舗が出店することで、周囲に賑わいが生まれ、「街が明るくなる」と感じてもらえる存在でありたいと思っています。また、商店街は幅広い世代が交わる場所でもあり、今後は子ども向けの体験学習などにも関わりながら、地域とのつながりをさらに深めていけるよう出店計画を進めています。

株式会社カケゴエ KAKEGOE 京都市中京区今新在家西町3番地2階 (運営店舗: あいよっ! / スクラン市場 どうぞっ! / オウノヒドリ 京申揚げとおでん)

株式会社 KAKEGOE ホームページはこちら