健康、子育て支援へ協働拠点

ハッピーロード大山（振）で空き店舗事業第3弾

赤ちゃんの駅やタニタ監修ランチ

板橋区のハッピーロード大山商店街振興組合（石川政和理事長）に6月15日、空き店舗活用事業による新拠点「OHYAMA SUKUSUKU CAFE&KIDS（オオヤマ・スクスク・カフェ&キッズ）」がオープンした。子育てと健康支援がコンセプトで、木目調の2階建て店内では、子育て支援機能や健康検査機器、ヘルシーランチなどを提供。商店街を舞台に区・地元事業者・市民が協働してこその、新たなコミュニティ交流拠点として注目される。

今回のカフェは、同商店街としては3店舗目となる空き店舗活用事業で、子育て・健康・食をテーマに設定。区の健康やスポーツ振興、子育て支援、産業振興などの各部署が横断的に協力しているほか、㈱タニタや凸版印刷㈱などの地元事業者、地域の子育てボランティアなども参画。食堂スペースでは、商店街運営の地方物産拠点の食素材も活用するなど、文字通り地域内外のヒト・モノ・ノウハウを総動員して運営している点が特徴だ。昨春に廃業した米店の空きスペースを活用したもので、改装費および今後3カ年度の家賃について都と区が助成している。

まず1階部分については、健康支援拠点と位置づけ。区内に本社を置くタニタと区が共同で推進する「いたばし健康づくりプロジェクト」の一環として、店頭には体組成計や血圧測定器などを設置（1回100円）。また併設の食堂では、タニタが栄養面で監修したランチメニュー等も提供するほか、そこで使用する食材は、商店街が経営する16自治体の物産販売拠点「全国ふる里ふれあいショップ　とれたて村」の産地直送の旬食材も使用している。

2階部分については、地元のNPO法人「いたばし子育て支援　フラワー」が、「すくすくひろば」として運営を担う（利用登録料300円、利用料1回200円）。月曜～金曜日の午前11時～午後4時には同NPOのスタッフが常駐しており、地元の子育てママや子どもたち同士の交流や、子育ての悩み相談などにも対応。区の「赤ちゃんの駅」の指定も受けており、オムツ換えや授乳、トイレの使用については無料で提供される。

オープニング・セレモニーであいさつに立った石川理事長は、「健康と子育てを支援することで、大人も子供も、そして街も、〝スクスク〟と健やかに発展していく場にしたい」との抱負を披露。また坂本健区長は、「ここを拠点に、歩くこと、食べること、そして買い物することを楽しんでもらい、地域の課題解決にもつなげてほしい」とのエールを送った。

同時に会場では、区内商店街としては初の認定となる、区の「赤ちゃんの駅」認定証を坂本区長から石川理事長へと授与。区長をはじめ今回の連携先であるタニタ、凸版印刷、地元町会関係者、商店街関係者らによるテープカットも行われ、さっそく店内は健康チェックや健康食を楽しむ区民、ベビーカーを引いての親子連れなどで賑わった。

店をバックに坂本区長をはじめ地元町会、事業者、商店街などの関係者らがテープカット

プレミアム付券で中元商戦後押し

事前予約販売（奥）と当日販売（手前）の2つの窓口で対応

9割超に事前予約　世田谷区振連

世田谷区商店街振興組合連合会（桑島俊彦理事長）では6月20日に、区内商店街の店や事務所など37カ所で、20%プレミアム付商品券の販売をスタートした。1セット1万2000円相当（1000円券×12枚つづり）が1万円で、額面総額24億円を発行。商店街に加えて、22・23日には地元信用金庫でも販売した。

今回は事前予約を受け付けたほか、先着順で当日一般販売も実施。従来の高齢者・障害者・子育て層向け優先予約についても、対象年齢等を拡充している。これにより利用者層の拡大につながり、予約申込み段階で9割超が販売されるなど、約1週間で完売している。

5月19日からのハガキ・インターネットでの事前予約受付段階で、すでにネット経由では8億円、ハガキ経由では10億8000万円の予約申込みがあった。残り1億2000万円分については20日朝9時～、当日の追加販売分については正午～と設定したところ、いずれも早朝から長蛇の列に（上写真参照）。とくに当日追加販売分は先着順だけに、朝8時から行列ができはじめるなど人気を集めて、急きょ事前予約受付分とは別に、専用窓口を設けるなどの対応に追われる盛況ぶりとなった。

郵便局で販売や地元店専用券

目黒区商店街連合会では7月1日に、20%プレミアム付商品券の販売をスタートした。1セット1万2000円相当（5000円券×12枚、1000円券6枚）を1万円として、1000円券に加えて500円券を盛り込むなど利便性に配慮。発行総額は5億円で、有効期限は今年12月31日まで。販売窓口は商店街および郵便局で、当日販売に加えて、1億円分については区商連サイトおよびFAX、ハガキ等での事前応募も受付けた。

足立区商店街振興組合連合会では、7月11日に20%プレミアム付商品券を発売する。1セット1万2000円相当（500円券×24枚）を1万円にて販売し、従来比で販売額は5倍となる10億円規模。今回は新たに区内大型店での利用も可能としており、大型店店頭でも販売する。利用期限は今年12月31日まで。

墨田区商店街振興組合連合会では7月18日・27日～の2回に分けて、20%プレミアム付商品券を発行する。1セット1万2000円相当（500円券×24枚）を1万円で販売。発行総額3億6000万円で、A券（大型店を含む全取扱店で使用できる券）18枚、B券（個店でのみ使用できる券）6枚のセット販売（右画像参照）。区民以外でも購入可能で、高齢・障害・要介護等の方への優先販売枠を設定。有効期限は今年12月31日。

墨田区では、A券（上：大型店兼用）、B券（下：個店のみ）セットのプレミアム商品券が登場

商店街ハシゴを後押し

墨田区振連でバル企画

墨田区商店街振興組合連合会（山田昇理事長）では6月20日～21日の「食育推進全国大会inすみだ」にあわせて、会場周辺商店街にて区・区振連共催「すみだバルウォーク　夏の陣」を開催した。地元のみならず全国から集まった同大会参加者らに、地元商店街をPRする好機となった。

今回のバルでは、吾妻橋、両国、押上、横川、錦糸町エリアの飲食・物販・サービス業種の144店舗が参加。飲食のみならずヨガ体操や江戸文字体験、逸品土産など、地元商店街ならではのユニーク企画でアピールした。期間中は錦糸町駅～両国駅エリアで無料巡回バスも運行して、参加者らの地元商店街・店の〝ハシゴ〟を後押ししている。

今回のバル・チケットは1冊2800円に4枚つづり（当日券は1冊3000円）。各店が自慢のバル・メニュー等を提供したほか、終了後1週間を「あとバル」期間として、対応店舗ではチケット1枚750円分としての利用を可能とした。

同大会に合わせて区内商店街および食関連店舗では、食育関連の独自企画を展開。商店街などの街歩きツアーのほか、区商連第7ブロックでは地元商店街等が取り組む江戸野菜「寺島なす」の復活プロジェクトを紹介する講演とパネルディスカッション『江戸野菜〝寺島なす〟の歴史と未来』も開催している。

免税店マークで集客

秋葉原地区商店街　業種・規模超え〝面〟で連携

めざせ！2020 観光商店街

訪日客の昨年の消費額が2兆円を突破するなど、外国人観光客への〝おもてなし〟が都内商店街にとっても大きな商機となりつつある。商店街発の情報発信で街へと誘導して、各店頭での多言語対応等の接客で消費を喚起、そしていよいよ買い上げという段階で、その大きな後押しとなるのが、外国人旅行客向けに国が新たに設定した消費税免税制度への対応だ。とりわけ旅行土産の〝爆買い〟においては、免税適用となる購入額5000円超等の要件が、単価・数量底上げへのインセンティブともなる。

百貨店や流通チェーンなど大手の制度対応が先行するなか、中小商店での同制度への対応を後押ししようと、国では手続き簡素化などを盛り込んだ新制度をスタート（右下の解説記事参照）。岡山県・表町商店街およびロマンチック通り商店街、北海道・旭川平和通商店街振興組合など、新制度を利用して商店街として免税手続き一括カウンターを設ける例も出てきている。

千代田区秋葉原地区では今年1月、「免税店シンボルマーク使用開始記念イベント！in秋葉原」（輸出物品販売場等税務懇話会主催）が開催され、観光庁、国税庁、経済産業省などの関係者が見守るなか、会員店舗へ免税店シンボルマークの第1号となる記念プレートが授与された。地元の秋葉原電気街振興会、秋葉原駅前商店街振興組合、NPO法人秋葉原観光推進協議会では、今回の免税制度改正にあたっても、意見書提出等で積極的に働きかけ。駅周辺エリアでは約30店舗超が免税店マークを掲げて、各店個別に消費税免税手続きに対応している。

観光庁の「免税店マーク」（右上店頭）を掲げる

◇　◇

こうして新制度スタート前から店レベルでの取組みが進んでいたこともあり、同地区では今後も商店街一括カウンターではなく、個々の店ごとで対応していく方針。他の商店街においても、「大手を中心に各店でまずは対応」「商店街一括カウンターの運営費負担がネック」「店舗間で外国人観光客への意識面・知識面で温度差が大きく、まずは制度の勉強会から」――など、今後の課題がうかがえる。先行して商店街一括カウンターを設けた前出の2商店街でも、いずれも商店街通り沿いの地元大型店の店舗内での開設となっている。

「観光需要は震災や景気などでの浮き沈みが大きいだけに、長期的視点で本気で取り組む覚悟、そして何より日々の店頭での地道なコミュニケーションなど、各店頭での取り組みこそが大切」と石原直幸　秋葉原電気街振興会理事／秋葉原観光推進協議会副事務局長。電気、エンターテインメントなど業種・規模を超えた連携で、世界の「AKIBA」へと進化を遂げた同地区。世界の「SHOUTENGAI」をめざすには、店・商店街・地域挙げての地道かつ継続的な連携体制が欠かせないと言えそうだ。

【訪日外国人旅行客向けの消費税免税制度の拡大】　政府では従来より実施してきた同制度について、昨年10月に食品や飲料、薬品、化粧品などの消耗品を新規に免税対象へと拡大。さらに消費税免税対応店舗に「Japan Tax Free Shop」マークを提供してPRしており（上の写真参照）、全国で約2万店舗が登録。今春には免税手続きについて、商店街等が複数店舗で第三者に委託して、一括カウンターを設けることができる制度もスタートしている。

情報BOX

※以下は本紙過去再掲分を含みます。詳しくはそれぞれの問合せ先まで

イベント・講習

■8月7日「東京エリアまちゼミフォーラム」＝青梅商工会議所主催

8月7日（金）に、青梅市民会館（青梅市上町）で午後2時～5時20分に開催。会費無料（懇親会は1000円）で定員は先着300名、まちゼミ等を検討中の商店街関係者を対象としている。

▽スケジュール　①基調講演「元気なまちになるためには！～商業振興のひとつとしてのまちゼミ～」（講師＝岡崎まちゼミの会代表　松井洋一郎氏）②事例発表＝青梅および首都圏のまちゼミ事例③パネルディスカッション＝松井氏をコーディネーターに、まちゼミ参加店4名他／（閉会後、午後5時40分～懇親会）

▽申込み　以下HPの問合せフォームにて申込み（http://www.omecci.jp/faq-soudan/）

調査・企画支援

■トライアル実行支援事業の第3回公募スタート

新たな商品・サービスの提供や地域貢献活動など、多様化する消費者ニーズへの対応や地域課題解決などを商店街組織として実践しようとする、ユニークな取組みを支援する事業。アイデアを試行（トライアル）するプロセスを、「（1）計画・（2）実行・（3）確認・（4）継続」の4つの段階に分けて、段階ごとに支援パートナー（登録専門家）を派遣。（1）から（4）までを順に進めることにより、事業の計画から遂行、継続までをトータルに支援していく。

▽支援のポイント（必ず（1）からスタート）

（1）計画段階：実施計画作成

（2）実行段階：トライアル実行

実行に係る経費は委託契約を締結し、上限100万円（税別）まで支援

（3）確認段階：振り返りと成果確認

（4）継続段階：改善・成果報告等

▽公募期間：6月29日（月）～7月17日（金）、

▽詳細は、（株）全国商店街支援センターHP「トライアル実行支援事業」サイト（http://www.syoutengai-shien.com/support/07.html）まで

■トータルプラン作成支援事業で応募受付中

商店街活性化のためのビジョンづくりや中長期的な事業計画づくりを総合的に支援する事業。

（1）ビジョンづくりコース　活性化の作成を考えている商店街に対し、ビジョンづくりのノウハウを提供。

（2）調査コース　商店街自らが調査・集計するためのノウハウを提供。

（3）プランづくりコース　商店街の活性化に向けた中長期的な（3年程度）プランづくりを支援。

（4）認定支援コース　地域商店街活性化法を活用した商店街の活性化事業を検討している商店街に対し、専門家を派遣し、法認定の申請に必要な「商店街活性化計画」の作成を支援。

（5）フォローアップ支援コース　既に法認定を受けた商店街に対し、事業計画の変更申請等を支援。

▽募集期間　7月1日（水）～7月15日（水）

▽詳細は（株）全国商店街支援センターHP「トータルプラン作成支援事業」サイト（http://www.syoutengai-shien.com/support/14.html）まで

個店・人材育成

■繁盛店づくり支援事業で応募受付中

繁盛店づくりを促進し、それを商店街全体に波及させる仕組みづくりを支援。このほど新たに③検証編コースもスタートしている。

①入門編＝②実践編への足がかりとして、実践編の研修内容を体験する「1日体験コース」、2時間のセミナーで繁盛店づくりを学ぶ「事例研究コース」を提供。

②「実践編（実践コース）」＝数カ月間にわたり専門家の指導のもと、臨店研修・参加店会議・全体研修・通信指導を実施。人材の育成もめざす。

③検証編＝②実践編を終了した商店街を対象に、事前に追跡調査や自主性を促すプログラムを実施したうえで臨店研修・全体研修を1日で行い、前回研修後の継続的取り組み状況や効果等を検証。

▽募集期間　7月1日（水）～7月15日（水）

▽詳細は、（株）全国商店街支援センターHP「繁盛店づくり支援事業」サイト（http://www.syoutengai-shien.com/support/08.html）まで

専門家チームが商店街の活性化やお店の経営改善をお手伝いします！

商店街パワーアップ作戦
(専門家チームの派遣) のご案内

こんなお悩みありませんか
●個店の売り上げに悩んでいる
●商店街でのイベントがマンネリ化している
●ITを活用したいがどうしていいかわからない

東京都内の商店街・商店に対し、実務に明るい専門家が
実践的・具体的にアドバイスします。しかも！費用は無料です。

パワーアップ作戦の流れ

商店街
組合・任意団体
商　店

①お申込み → ②事前打合わせ → ③日程調整・専門家チームの編成 → ④専門家チームによる支援の実施

お申込み・問い合わせは下記まで
(公財)東京都中小企業振興公社　新事業創出課
TEL:03－5822－7237
FAX:03－5822－7238
E-mail:shonin@tokyo-kosha.or.jp

公益財団法人 東京都中小企業振興公社　東京都産業労働局　※商店街パワーアップ作戦は東京都から委託を受け、(公財)東京都中小企業振興公社が実施しています