地域、企業と連携へ一般社団も新設

「地元で買い物」をPR

戸越銀座商店街連合会

「SHOP LOCAL（ショップローカル）――、地域のお店を応援しよう」。そんなキャッチフレーズを掲げて品川区の戸越銀座商店街連合会（山村俊雄会長）では9月～10月末にかけて、170店舗が参加しての「戸越銀座商店街の魅力再発見プロジェクト」を展開中だ。同プロジェクトへの各参加店店頭や特設サイトでは統一ロゴを掲げた各種プロモーションを展開しており、さらに今後は地域住民や来街者が「調査隊員」となっての店の魅力の発掘・発信も企画中など、街を上げて盛り上げていく。

統一ロゴマーク「SHOP LOCAL」を店頭やフラッグでPR

今回の「戸越銀座商店街の魅力発見プロジェクト」は、アメリカン・エキスプレスおよびJCBが開催している「ショップローカル」という店舗支援キャンペーンに、戸越銀座商店街連合会として参加したもの。ネット通販が主流になるなか、リアルな街のお店で買い物することを推進することで、地域活性化につなげていこうという趣旨の取り組みだ。

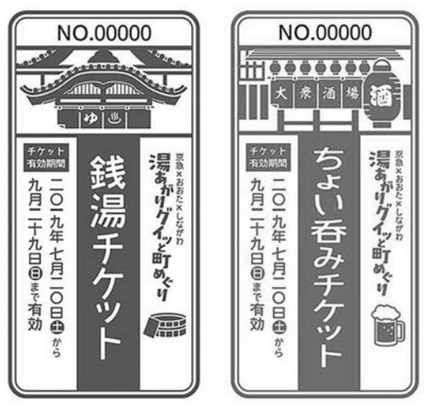
まず買い物客向けには、同プロジェクト参加店店頭において所定のキャッシュレス決済手段で1000円（税込）以上の買い物をした方向けに、「トートバッグ」と「抽選カード」を進呈するインセンティブを用意している。

一方で加盟店向けには、同プロジェクトへの参加を機としたキャッシュレス決済対応を後押しする仕掛けも凝らした。まず加盟店に、今回のプロジェクトの提携先である各種クレジット・デビット決済や電子マネー、非接触型決済などの導入を呼びかけ。とくに政府が10月1日にスタートする「キャッシュレス・消費者還元制度」の登録加盟店手続きについては、商店街が一括登録できる体制としている。

また同プロジェクトの一環で同商連では今後、「調査隊員」の協力を得て「戸越銀座ガイドブック」を作成する計画だ。新たに「（仮称）サポーター」を募り「調査隊員」として、商店街での食べ歩きなどができる「体験チケット」を進呈。商店街を1日楽しんだうえで、戸越銀座の魅力についてレポートしてもらい、これをもとにガイドブックを編集するとの企画だ。

同時に、調査隊員は活動を通して、食べ歩きのゴミ問題等のマナーアップ啓蒙活動も行う。「調査隊員」としての活動時に持ち帰り用のオリジナル・ダストバッグを携帯してもらうというもので、今回は戸越銀座のマスコットキャラクター「戸越銀次郎」のイラストとショップローカル」のロゴマークが入った、便利でおしゃれなオリジナルバッグや、脱ビニール素材のレジ袋の作成なども企画しており、地球環境にも配慮していく。

今回は同プロジェクトの運営を担う組織として、新たに同商連有志が中心となって「一般社団法人戸越銀座エリアマネジメント」（理事長＝山村会長）を設立した。今回の「魅力再発見プロジェクト」を皮切りに、ここを窓口として来街者、地域住民、企業・行政セクターとの協働体制を強化して、戸越銀座エリア全体の発展を目指していく。



銭湯チケットとちょい呑みチケットをセット販売して店巡りを後押し

銭湯＆ちょい呑みセットで魅力発信

大田区商連・品川区商連

「湯あがりグイッと町めぐり」――。大田区商店街連合会と品川区商店街連合会では京急電鉄との連携事業として、7月20日～9月29日にかけて「銭湯」と「ちょい呑み」が楽しめるキャンペーンを実施中だ。宿場町・品川区と、ノスタルジックな魅力が残る大田区の店・街巡りを銭湯とともにPRしている。

期間中は専用リーフレットを各参加店店頭で見せると、品川区内では北品川駅～大森海岸駅までの各駅周辺20店舗が、大田区内では京急蒲田駅や糀谷駅、穴守稲荷駅、平和島駅～梅屋敷駅周辺の30店舗が、「1ドリンクサービス」「旬の刺身サービス」などの「まんぷく優待」特典を提供する。

加えて、いわゆるバル方式の店巡り＋湯巡りチケットとして、銭湯チケット1枚とちょい呑みチケットをセット販売。①ちょい呑みセット1500円（ちょい呑み」チケット1枚付き）、②「もうちょい」セット2400円（ちょい呑みチケット2枚付き）、③「じっくり」セット3300円（ちょい呑みチケット3枚付き）――の3種類を用意。キャンペーン期間中であればいつでも利用可能としている。

産学連携で祭り継承

学生スタッフ32名と協働

庚申塚商栄会

ワイワイ市会場のゲームコーナーでは、スタッフの学生らが子供たちに縁日あそびを指南

豊島区の庚申塚商栄会（浅賀政弘会長）では、今年も8月4日に大正大学鴨台観音堂前広場を会場に「中元売り出しとワイワイ市」を開催した。商店街通り沿いの会場には午後4時の開始前から、たくさんの子どもたちが浴衣姿で集結。射的や風船ヨーヨー釣りなどのゲームや、飲み物をはじめ焼きそば、牛スジつくね、フランクフルトなどの商店街手作りの縁日企画や模擬店に、商店街発行の「ワイワイ券」を手に地元客が集まった。

イベントに先駆けて加盟店店頭では、7月1日～7月20日にかけて買い物客にワイワイ券を配布。これは1枚20円券として買い物に使えるほか、イベント会場では参加券としても活用可能なもの。会場ではたくさんの子供たちが、地元商店街と学生らの演出による縁日のひとときを楽しんだ。

同商店街の中元セールは今年で45回目を迎える商店街の一大イベントで、同時開催の縁日「ワイワイ市」も約10年目を迎える。一方で、商店街では住宅街化が進んだことで、約400㍍の通り沿いに40店舗ほどと店舗が減少。人手不足から、個店のみならず商店街の運営や、地域祭事の継承も課題となっていた。

こうしたなかで地元の大正大学に「地域創生学部」が10年ほど前に設置され、これを機に地元商店街との連携がスタート。商店街通り沿いの空き店舗を活用した地方物産の情報発信拠点「座・ガモール」は、同大学と巣鴨3商店街が設立した一般社団法人コンソーシアムすがも花街道により運営されている。同商店街のみならず巣鴨駅前商店街、巣鴨地蔵通り商店街と合わせて3店舗を展開し、このほど新たな巣鴨名物「あちこち餅」も完成させるなど地元のPRに一役買っている。

今回のイベントでも大学生32名がスタッフとして参加しているなど、「商店街や地元の祭事の企画・運営は、今や学生なしには成り立たない」と浅賀会長。今年も会場では、学生が商店街関係者と揃いの黄色のTシャツで、ワイワイ市をともに盛り上げている。

『銀座ルール』と20年

街づくり会議が報告会

全銀座会

中央区の銀座通連合会が地元町会等と組織する全銀座会傘下の銀座街づくり会議（代表＝遠藤彬銀座通連合会会長）では、7月8日に報告会『地区計画「銀座ルール」の20年と、これからの銀座＋デザインレビュー2019』を開催した。地区計画『銀座ルール』の20年来の取り組みや、区の市街地開発事業指導要綱に基づく「銀座デザイン協議会」の約15年間の取り組みについて総括するとともに、将来への展望を明らかにする機会となった。

まず街づくり会議の実績報告では、本来は100平方㍍以上の新築建物・確認申請が必要な工作物を事前に協議するとの位置づけとしたが、実際には規模の小さい案件や広告デザインの変更等も持ち込まれており、積極的に対応していると報告。これまでに2500件を超える協議を行ってきたと紹介した。

続いて、7月に告示された地区計画『銀座ルール』の変更点について区担当者らが説明に立ち、「都心商業地区」、「商業・業務・住宅地区」との設定で、住居用途の誘導や既存不適格ビルの更新促進などに成果を上げたことで、「当初の目標が達成できた」と解説。今回の変更では時代にふさわしい街の環境をつくるため、①住宅用途の導入に伴う容積率緩和の廃止、②生活利便施設（診療所等）の導入への容積率緩和、③一定以上の客室を設けたホテルへの容積率緩和――などを新たに規定していると紹介した。

このほか会場では、(1)商業用途の誘導策については、その質を維持するために床面積の2分の1から3分の1に規定し直すこと、(2)日常的な消費活動を活発にするため、緩和条件としての事務所用途の割合を3分の1から2分の1にして、オフィスワーカーを増やすこと、(3)超高級住宅を誘致できるような容積緩和等のインセンティブを設けること――などを、区へ要望しているとの報告もあった。

会場では続いて、学識経験者や商店街関係者、区担当者らによるディスカッションも実施。デザイン協議担当の専門家からは、「ルールに則って白黒をつけるのではなく、〝チャレンジしたい〟という広告主の提案も受け入れつつ、企業、広告主に銀座の姿勢を少しずつ伝えていく」とのスタンスや、「建物のデザインルールだけではなく街の組織・制度等のデザイン・コンセプトも盛り込んで、第3版『銀座デザインルール』を今年度中に発行する」――などが報告された。

また登壇した学識経験者からは、「『銀座ルール』との名前に象徴されるように、自分たちで育ててきている」、「地区計画というオフィシャルなルールと要綱によるアンオフィシャルなルールの両方で、質・量ともにコントロールしている」などを高く評価する声が寄せられた。

商店街ステップアップ応援事業

商店会健康診断で痛いところを突かれました（笑）

商店街診断編＜2＞　三鷹駅北口商店街

▽住所　武蔵野市中町1－13－1

ＪＲ中央線三鷹駅北口に位置する100余の会員商店からなる商店会。大手企業の本社も多く、企業城下町としての顔と、住みたい街として人気の顔の両方を有している。

■診断を申込んだ経緯

最初は武蔵野市商店会連合会の関口事務局長からお声がけいただきましたが、そもそも診断がどういうものかさっぱりわかりませんでした。それで、商連の会議の場に都振連の方に説明に来てもらい、その場で質問に答えていただきやっと理解できました。第三者の目で見ていただけるのは非常に良いことだと思ったので、診断をお願いすることにしました。

■専門家の初回訪問

ヒアリングにいらした専門家は非常に感じの良い方でした。その中で、他の商店街の様子なども教えていただき、どこにも共通する悩みをお持ちであることがわかりました。専門家は他の街のことをよくご存じなので、こちらも勉強になりました。

■調査で協力したことや商店街の負担について

当初想定していたより、負担は軽かったです。私は2回目の専門家訪問の時に個店のご案内をさせていただきました。「怪しい人がウロウロしている」と思われるとよくないですから、店主にお声がけをしたのです。あとは、最後の報告会で報告を聞かせていただきました。

■診断報告書を見て思ったこと

まず、最初に思ったのは「痛いところを突かれた！」ということです。当会はランドマーク的なものがないので、商店会としてのまとまりや存在感みたいなものを伝えにくいのです。それから、良く調べてあってビックリしました。報告いただいたことは全体の3割くらいで、その裏には7割くらいの下調べがあると感じました。時期が年度末にかかっていたので、「予算消化もあるのかな？」などと思ったりしましたが、そんなことは吹き飛んでしまう内容でした。また、調査結果を見ると意外にも近隣に若い方が多くお住まいであることがわかりました。

■その後の商店街活動について

診断結果を受けて、毎年実施している夏祭りを子連れの若い人向けの内容に変えました。すると「いままでどこにいたのだろう？」というくらい、たくさんの子供たちや若いお母さんたちで大賑わいとなりました。ＳＮＳを活用した広報に力を入れたことも、プラス材料になったと思います。また、ランドマーク的なイベントをやろうということで、若手が中心となって駅の側に流れている玉川上水にホタルを放流する計画が進んでいます。

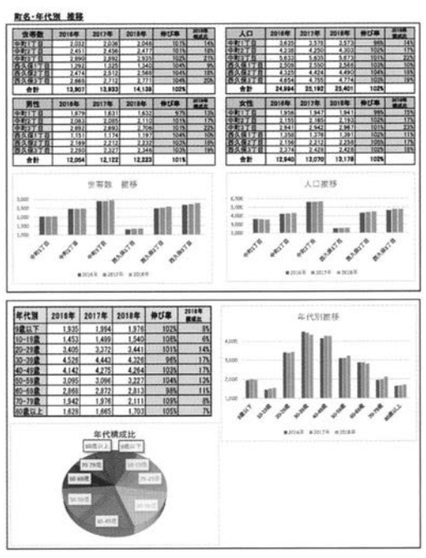
■診断についての要望

当地区は再開発計画が進められており、これによって街づくりが大きく変わります。こういった地域性も考慮して診断していただけると、将来像を検討するときにもっと役立つものになると思います。

■他の商店街へのメッセージ

商店街のいつものメンバーでは、いくら考えても良いアイデアが出てこないことがあります。自分たちが気が付かないことを教えてもらえることが一番のメリットです。

商店会健康診断報告書（一部抜粋）



商店街ステップアップ応援事業

活性化を希望する商店街募集！

商店街活性化の専門家をあなたの街に派遣します！

東京都商店街振興組合連合会では、新たな取組にチャレンジしようとする都内商店街に対し、専門家を派遣する「商店街ステップアップ応援事業」を実施中です。

商店街等が求める分野の専門知識やノウハウを提供し、商店街の魅力向上や更なる発展をサポートします。

専門家によるアドバイスを希望する商店街を募集いたしますので、ぜひご活用ください。

募集要項

■募集期間
随時受付

■料金
無料（専門家派遣に係る費用）

■対象者
都内商店街
※都内商店街とは、以下いずれかの条件を満たしている団体を指します。
なお、個店による申請は不可となっています。
①商店街
②商店街の連合会
③商工会（ただし、商店街を新たに組織化するための取組を行う主体となる場合に限る。）
④東京都による区市町村補助事業である「地域連携型商店街事業」で認める実行委員会及び地域協議会

■支援内容

①都の商店街補助事業に向けたアドバイス
【例】
◎ **街バルや街ゼミ**など、特徴あるイベントを企画することで、集客力向上につなげたい。
◎ **外国人観光客に対応**できるような態勢を整え、新たな顧客獲得につなげたい。
◎ **町会、自治会、NPO 等と連携**し、地域に親しまれる商店街として地域に貢献したい。
○ 現在商店街で実施している**イベントをもっと盛り上げ**て集客につなげたい。
○ 商店街で**新しくイベントを実施**して近隣住民の来街のきっかけにしたいが、何をすればいいかわからないのでノウハウを教えてほしい。
○ 商店街の**マップやホームページなどを作成**することで、商店街の魅力を広くアピールしたい。
○ 近隣にある寺院など、**街の雰囲気に合わせた街路灯、アーケードなどを整備**し、商店街のイメージをより向上させたい。
○ 商店街まで買い物に来ることができない**高齢者等に対して配達サービス**ができるような仕組みを作り、より多くの人に商店街を活用してもらいたい。
○ 子育てママのための**一時預かりサービスの提供**や、障害者の方に対する**バリアフリー対応**を進めることで、商店街に来やすい環境を作りたい。

②一般相談
【例】
○ 後継者不足や空き店舗対策など、**商店街の悩みごとを相談**したい。
○ 商店街活性化のために何ができるか検討を始めたい。

③商店街活性化計画策定等
【例】
○ 商店街として中長期的な活動を行うために、**計画を作りたい**。
○ 来街者のニーズを把握した上で、商店街の方向性を描いた計画を作りたい。
○ **来街者調査**や**購売動向調査**などを行い、商店街の集客につなげたい。
※①②については上限5回、③については上限10回まで派遣を受けられます。

■派遣までの流れ
①「専門家派遣申込書（様式第１）」を都振連まで郵送
②申込書を受領してから1ヵ月程度以内に、当事業のコーディネーターから商店街様へ相談内容のヒアリング
③都振連にて専門家を決定後、コーディネーターと商店街様の間で専門家派遣の日時を決定
④初回の専門家派遣時に、派遣計画を策定
⑤専門家派遣を受けた後、アンケートにご回答をお願いいたします。

■申込方法
下記の東京都商店街振興組合連合会「商店街ステップアップ応援事業　事務局」にお問い合わせいただき、申込書をご郵送ください。

お問い合わせ
お申し込み先
東京都商店街振興組合連合会　「商店街ステップアップ応援事業 事務局」　担当　紅林・関口・北川
〒104-0061　東京都中央区銀座 2-10-18　中小企業会館 5 階
☎ 03-3547-3787（直通）
受付日時：平日（土日祝日を除く）9:00～17:00