# 地元高校生と動画で街PR

## 目黒区商連「チーム・スマにゃん」

8商店街地区ごとにPR動画を発表

## 商学連携でプロモーション

目黒区商店街連合会（岡田一弥会長）では9月7日に、今年度の新事業「チーム・スマにゃん ミライ会議」を開催した。これは、同区商連の若手を中心とした有志グループ「チーム・スマにゃん」が、今年度新たにスタートさせた商学連携事業の一環。会場には商店街関係者約30名に加えて地元高等学校7校の生徒・教員ら関係者約30名が集結して、取り組み成果を発表し合うなど、商店街の〝ミライ〟について共に語り合う機会となった。

今回の取り組みは目黒区の「商店街プロモーション事業」の助成を得て、区商連として各商店街のPRを後押ししようというもの。会場では、区内の8商店街地区ごとに商店街関係者と高校生らがチームに分かれて、それぞれに制作してきた各商店街地区のPR動画を発表。いずれも各商店街地区を舞台に、商店街の魅力を伝えようと高校生らが商店主らとともに演じた力作揃い。続いてのワークショップは、来場者らが商店街の活性化および〝ミライ〟について、ひざ詰めで議論する機会となった。

今年度の「ミライ会議」スタートに先駆けて同区商連では、以前から高校生とのワークショップを重ねてきた。そんななかで高校生から「ホームページはほとんど読まない・見ない」「インスタグラムなら見る機会もある」との声が上がり、まずはビジュアルを駆使したわかりやすい情報発信が必要との問題認識で一致。各商店街地区の地域性を踏まえた動画の制作を今年度のテーマとして設定して、東京大学のサークル「エンパワー」の企画・編集協力や専門家の応援も得ながら企画・制作してきた。

制作した動画については、Ｙｏｕ Ｔｕｂｅ（ユー・チューブ）等にて発信中。さらに今回のワークショップでは、来年度の「ミライ会議」に向けて、こうして制作した商店街コンテンツを「いかに拡散していくか」とのテーマも設定。具体的には、来年度は高校生に加えて女子大生や地元企業などにも連携を広げていく方針としている。来年2月にも来年度へ向けたキックオフ「ミライ会議」を開催して、商店街プロモーションへの連携体制をさらに強化していく。

同区商連では従来から、若手や女性中心のプロジェクト組織を傘下に組み込むことで、商店街の活性化および区商連組織の機能向上につなげている。なかでも、こうした若手・女性チームが企画・制作した区商連のマスコットキャラクター「スマにゃん」は、商店街を地域にアピールする上で大きな役割を果たしており、その活用も含めた商店街のプロモーション全般を担う組織として3年前に発足したのが「チーム・スマにゃん」だ。このほか、鉄道事業者を交えた「エリアマネジメント会議」も定期開催しており、商店街プロモーションから区商連組織運営の在り方まで、幅広い課題に区商連傘下の若手や女性会員が関わる機会として機能している。

# 高齢者の買物を支援

## 板橋区商連女性部　地域貢献で商店街PR

板橋区商店街連合会女性部（高橋圭子部長）では9月20日に、区内介護老人施設「クローバーの里」での高齢者お買物支援事業を実施した。これは普段、買い物や散策が思うように出来ない車椅子の入所者を対象に、女性部員らが2人一組でサポートすることで商店街での買い物を楽しんでもらおうとの恒例事業。同事業は入所者に人気があり毎回多くの希望が寄せられている。

今回も女性部員らが入所者の方々の車椅子を押して、施設近くのハッピーロード大山商店街を訪問。思い思いに店舗を巡って思いきり買い物を楽しんだ（写真参照）。

同女性部ではこの買い物支援事業以外にも、高齢者施設でのコーヒーサービスやフラダンスの披露など、地域貢献活動を継続的に実施している。9月10日には今年で13回目を迎えたシニアイベント「元気で明るいいたばし～歳を重ねてもなお元気で！光輝（こうき）高齢者になりましょう！～」も開催。今年も多くの参加があり、「来年のオリンピック年には少し着飾ってダンスパーティーのような会にしたい」（発起人の佐田禎子　区商連副会長）との抱負だ。

２人一組で買い物を支援

# 自分たちを客観的に見る良い機会です

## 商店街ステップアップ応援事業

＼都振連の／　事例集

### 私たち専門家派遣を活用しました!!

**商店街診断編＜３＞　武蔵境駅前商協組**

▷住所＝武蔵野市境１－２－４　タウンコートむさしの102

ＪＲ中央線、西武多摩川線武蔵境駅北口に位置する80余の会員商店からなる商店街。近隣住民のお買い物エリアとしてだけでなく、アニメや漫画のシーンにも頻繁に登場し、コラボイベントなども行なう賑わいのエリアとなっている。

※本欄は、商店街ステップアップ応援事業（下広告参照）事例集よりリーズ転載。

**■診断を申込んだ経緯**

武蔵野市商店会連合会の紹介があって申し込みました。実は、以前に個店の診断を受けたことがあって、細かく調査して改善提案をいただいたことを覚えています。ですから、診断がどういうものかはイメージがありました。費用負担なく商店街診断をしていただけるなら良い機会だと思い、境地区の他の商店街にもお声がけさせていただきました。

**■専門家の初回訪問**

専門家の最初の印象は非常にまじめな方だと思いました。最初の回は、いろいろ質問されて私が答えていく形で2時間くらいお話ししましたが、あっという間でした。よく商店街のことをご存知なのだと思いました。

**■調査で協力したことや商店街の負担について**

個店の会員の声を聞きたいと言われたので、何人か紹介しました。また、商店街を案内させてもらいました。商店街診断はご担当者様に全てお任せしました。全部で5日間とのことでしたが、調査の期間中に会員からクレームのようなものもありませんでした。

**■診断報告書を見て思ったこと**

通称「すきっぷ通り商店街」と呼ばれておりますが、専門家からは「足取り軽く歩ける商店街」から「顔が見える交流と笑顔が集う商店街」へステップアップしていくことを提案されました。当商店街は武蔵野市の条例の効果もあり加入率が95％あるのですが、確かに会員間のコミュニケーション不足があると感じています。顧客の高齢化、役員の担い手不足、チェーン店の増加等、商店街活動が難しくなってきている状況があるとは皆がなんとなく感じています。商店街診断はそれを目に見える形で、調査してまとめていただけたのではないかと思います。誰もが忙しいので、具体的に調べることはできないですから。

**■その後の商店街活動について**

報告会が終わって、いただいた報告書を理事会で共有しました。商店街加入のメリットを訴えていく必要があると思いました。近況としては、武蔵境北口駅前広場も全面改修が行われまして、お子様や若い方の通行が増えてきました。また、新しいお店もできて賑わっています。新規にオープンするお店の方は若い世代なのですが、商店街にも加入し商店街活動にも積極的です。古くからあるお店と新しいお店、長らく商店街をご利用いただいている地元の方と新住民の方など、共存共栄できるような関係を築けていけたらと思っています。

**■診断についてのご要望**

診断の結果としては、概ね高評価をいただきました。いいところをたくさん褒めていただいたのですが、一方で改善点・問題点など辛口の指摘をいただければと思いました。

**■他の商店街へのメッセージ**

しっかりとした調査によって、商店街の現状を文章化して残せるということがポイントだと思います。これから何を話し合うとしても、元となるデータがあるということは心強いです。また、商店街活動についても第三者の目が入ることは、自分たちを客観的に見る良い機会になると思います。

商店街通りの概観

▶商店街イベントには、商店街個店手作りのネコの着ぐるみ「ちょうなん」君も登場
▲各店頭でネコのキャラクター「おおの・でん」君が商店街を統一イメージでPR

# 「ここは大野田（おおのでん）商店会」統一ポスターやゆるキャラ

「ここは大野田（おおのでん）商店会――」。武蔵野市の五日市街道沿いの大野田商店会（中田正雄会長）各店頭に、そんなキャッチフレーズを掲げたポスターが目に付く。ネコの商店街マスコットキャラクターとして、その名も「大野田（おおの・でん）」君も登場。組合員20名弱・約200㍍弱の小さな商店街ながらも、まずは商店街の存在を内外にアピールしようと取り組みを始めている。

同商店会の創立は昭和10年と古く、かつては生鮮三品や物販店がひしめいた。昨今では沿道のマンション化が進んでいるものの、新たな飲食店等の出店もあり、こうした店舗に「商店街組織は存在すら知られていない」。そこでこれを改善し、組織力を高めていこうと、昨年度から市の「企画提案型事業」の支援を得て3カ年の取り組みを始めている。

同事業をスタートさせた昨年度、まず会員間で掲げた問いは「商店街の特長は何か?」。そこでは、かつての地名「大野田（おおのでん）」を〝地域資源〟として、商店会名とともにアピールしようとネコのマスコットキャラクターを策定。各店頭の年末年始の休業日掲示ポスター、餅つき大会PRポスター、さくらまつりPRポスター等を媒体に、各店頭からネコのキャラクター「大野田（おおのでん）君とともに統一イメージでアピールしている。

今回の企画提案型事業は商店会の組織力強化を目的としたもので、今回は年間20万円の助成を得た。その1年目となった昨年度はマスコットキャラクター作成や統一ポスターでのPRなど、商店街CI（コーポレートアイデンティティ）活動に注力。続いて今年度は商店街マップを企画中で、各店舗のPRに加えて商店街沿道の神社や江戸時代からの短冊状の敷地割りなど歴史旧跡も紹介する予定。こうした取り組みを経て商店街としての組織力を高めることで、沿道店舗の商店会加入促進や地元住民への商店街の情報発信力強化、「さらにはマップを駅に設置する等で広域集客もめざしていきたい」（庄司あかね　企画提案型事業担当）との抱負だ。

# ムスリム等受入れへセミナーや店舗見学

## 東京都主催　参加募集中

**■ムスリム等旅行者受入セミナー　参加募集中**（参加費無料）

ムスリム・ベジタリアンをはじめ、多様な文化や習慣等を持つ外国人旅行者受入に必要な知識・事例を紹介します。

【対象】飲食・宿泊・商業・観光施設、商店街等

【定員】各回70名（先着順）

【募集期間】9月24日（火）から各開催日5日前まで

【セミナー日程・概要】

第1回　ムスリム旅行者受入の基礎（木）10月24日　13：00～14：20／第2回　ムスリム旅行者受入の先進事例（飲食店）10月29日（火）13：30～15：00／第3回　ムスリム・ベジタリアン対応の先進事例・メニュー提案　11月5日（火）13：00～15：00／第4回　ベジタリアン対応の基礎・先進事例　11月7日（木）13：30～15：00／第5回　ベジタリアン&ムスリム等、多様性への取り組みと先進事例　11月12日（火）13：30～15：00／第6回　訪日ツアーの現状、集客・PRの事例とポイント　11月14日（木）15：00～16：30／第7回　多様な外国人旅行者への対応（LGBTほか）　11月19日（火）13：30～15：30／第8回　外国人旅行者の様々な習慣・制限等への対応（コーシャ・オーガニック）　11月22日（金）13：30～15：30

【会場】ビジョンセンター浜松町6階E室（港区浜松町2－8－14　浜松町TSビル）

【申込先】ＷＥＢ＝http://www.first-gtp.jp/tokyo-inbound/seminar　ＦＡＸ＝03・3545・9404　Ｅ－ｍａｉｌ＝first-gtp@tre-first.co.jp

**■ムスリム等外国人旅行者受入のための店舗見学会・マッチング会　参加募集中**（参加費無料）

ムスリム等外国人旅行者の文化、食習慣・制限を学ぶ店舗見学会・マッチング会を開催します。

【対象】飲食・宿泊・商業・観光施設、商店街等

▼店舗見学会　ムスリム関連施設を訪問する文化体験や、ムスリム・ベジタリアン向けの食品・食材を扱う店舗視察など

▽見学コース　①東京ジャーミィ・トルコ文化センター②ハラールマーケット③新大久保エリア・ハラールショップ

【定員】50名（先着順）

【開催日時】10月24日（木）14：30～17：00、20にビジョンセンター浜松町6階E室前集合）

【申込期限】10月21日（月）

▼マッチング会　ムスリム・ベジタリアン向け食品・食材を展示。旅行者受入のためのメニュー開発、商品拡充へ向けた情報交換や商談を行う

【定員】70名（先着順）

【開催日時】11月5日（火）14：30～16：30

【会場】ビジョンセンター浜松町6階D室

【申込期限】11月1日（金）

【申込先】ＷＥＢ＝http://www.first-gtp.jp/tokyo-inbound/matching　ＦＡＸ＝03・3545・9404

【問合せ先】東京都ムスリム等外国人旅行者受入セミナー・アドバイザー派遣事務局☎03・3545・9811（9：00～17：30　土日祝除く）


# 商店街ステップアップ応援事業

## 商店街活性化の専門家をあなたの街に派遣します！

活性化を希望する商店街募集！

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）

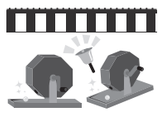
**■対象者**
都内商店街
※都内商店街とは、以下いずれかの条件を満たしている団体を指します。
なお、個店による申請は不可となっています。
①商店街
②商店街の連合会
③商工会（ただし、商店街を新たに組織化するための取組を行う主体となる場合に限る。）
④東京都による区市町村補助事業である「地域連携型商店街事業」で認める実行委員会及び地域協議会

**■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