商店街の「これから」

後継者不足、空き店舗増――。課題は多いですが、街で奮闘する人がたくさんいることも事実です。そこで今号は、若手や女性が活躍したり、来街者を増やそうとしたり、さまざまな取り組みを紹介します。いずれも東京都が昨年11月に発表した「第15回東京商店街グランプリ」の受賞事例です。共通する悩みや成功のポイントをさぐりつつ、商店街の「これから」を考えます。

表彰式の様子（昨年11月6日）

賞	区	商店街／事業
グランプリ	荒川区	熊野前商店街振興組合 ／ 熊の前ヨガフェス
準グランプリ	目黒区	富志美会 ／ 都立大学駅前・桜並木ライトアップ＆桜フェスタ 2019
優秀賞	港区	魚らん銀座商店会協同組合、白金商店会 ／ 高輪地区若手店主連携 白金バル
	足立区	青井兵和通り商店街振興組合 ／ 青井の夜会
	江戸川区	江戸川区商店街連合会 ／ 商売繁盛エドレンジャー

熊野前商店街振興組合

健康願い路上ヨガ
女性の宣伝効果が力に

ストリートヨガの圧巻の光景

「びっくりしたよ。僕ら世代じゃ思いつきもしない」。路上でヨガをやりたいと言われた時の、瀬田茂道・熊野前商店街振興組合理事長の感想だ。

全長約480㍍に約80店舗が並ぶ。この通りを使って、道路にマットやタオルを敷き、お年寄りから子どもまでヨガを楽しんだ。

「空を眺めながら、みんなでストリートヨガをやりたいなあ」。思いついたのは、商店街でヨガスタジオを経営する斎藤典子さん。この町で育ち、かつてのにぎわいを失った商店街をなんとかしたい気持ちが強かったという。

これに、近くでカフェを経営する朝倉純子さんも賛同。若手女性店主らで企画書を作ったのが始まりだ。

熊野前商店街がある荒川区東尾久地域は、日暮里舎人ライナーの開通に伴い新築マンションが建ち並び、子育て世代が多く転入してきた。人口は増えているものの、大型スーパーへ行き、商店街で日々の買い物をする人は少ないのが現状だ。

出店でにぎわった

商店街に立ち寄ってもらうきっかけ、コミュニティづくりを目指し、熊の前ヨガフェスは出来ていった。

2017年から毎年開催し、19年5月の3回目は4000人規模に成長。今回は健康に着目し、フィットネスレッスン、健康志向の飲食や自然素材の雑貨の出店など「ヨガして、食べて、おかいもの」をテーマに内容も深めた。

低予算にもこだわった。DIYが得意な人は看板やステージの組み立て、パソコンが得意な人はホームページやチラシ制作など、自分たちでできることはやり、会場警備などノウハウのないところだけ業者に委託した。SNSを活用し、チラシはボランティアが近隣に配布、とくに広告宣伝費は抑えた。

斎藤さんは「女性はネットワークが広いから」と笑う。ヨガのレッスンを受ける仲間、カフェで女子会トーク、同級生の子ども同士も同じ小学校の同級生…　など複数のつながりを持つ女性たちの動きが広がりを生んだ。

企画の斬新さが目立つが、実現したのも「無理と決めつけず、まずやってみよう」と先達の理解があってこそ。

瀬田理事長は「ヨガフェスをやってみて、商店街は地域の人たちの健康維持に貢献できるのだと感じた。主催者の自己満足ではダメ。ボランティアも含め、地域の人と一緒につくっていく視点が大事」と今後を見据える。

青井兵和通り商店街振興組合

「夜会」ヒット
世代交代も奏功

日が暮れる前からこのにぎわい

青井兵和通り商店街振興組合（柿沼貫太郎理事長）は、足立区にある。昭和40年代は120店舗以上でにぎわったが、今では20軒ほどに減った。つくばエクスプレスが通るが、北千住と六町の間で普段は静か。街を囲む都営住宅では独居高齢者が増えている。

そんな商店街で2019年8月、2回目の「青井の夜会」が開かれ、約4500人が集まった。18年8月の3000人を上回る盛況ぶりだった。

「夜会」と名付けたのが新しい点で、時間帯は夕方をまたぐ午後3時から9時まで。よくある子ども向けイベントにせず、大人も楽しめる内容にこだわった。

居酒屋や屋台で酒が飲め、フリーマーケットでも買い物ができ、ステージでは弾き語りやダンスが見られて…。

シャッターが悪目立ちしないよう、キッチンカー7台を空き店舗前に配置。約400㍍の通りの端から端まで人が行くよう、横断歩道の向こう側で人気のハンドメイド市を開いた。

こうした企画を練り上げたのは、副理事長の平田吉識（よしのり）さんを始めとする若手、2代目店主とその妻たちだ。

メンバーの和菓子店の布施（ふせ）田正さんも、生花店の古田土（こだと）信勝さんも、「女性の力は大きかった」とかみしめる。

女性ががびのび発想する「アクセサリーなどを手作りして販売するのが流行っているよ」「インスタグラムに載せる写真用ボードもあるといい」といった声に触発されたという。

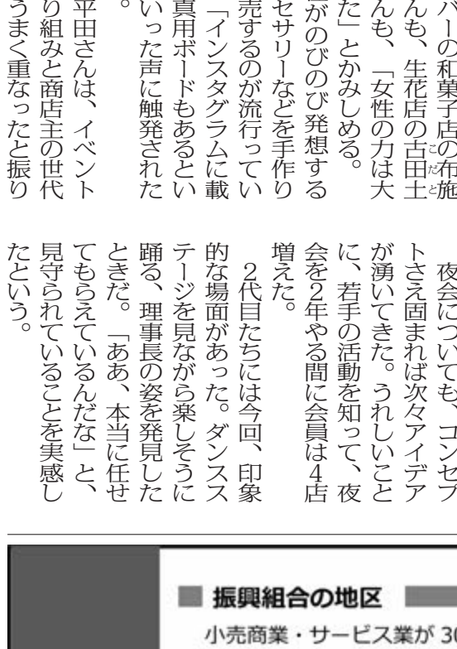
また平田さんは、イベントへの取り組みと商店主の世代交代がうまく重なったと振り返る。その萌芽は、15年に挑戦した都の広域支援型事業。若手が企画や運営の中心を担い、久々に商店街が人であふれるのを見て「まだまだ、やれる」と思えたからだ。

夜会についても、コンセプトさえ固まれば次々アイデアが湧いてきた。うれしいことに、若手の活動を知って、夜会を2年やる間に会員は4店増えた。

2代目たちには今回、印象的な場面があった。ダンスステージを見ながら楽しそうに踊る、理事長の姿を発見したときだ。「ああ、本当に任せてもらえているんだな」と、見守られていることを実感したという。

女性も一緒に議論する２代目たち

振興組合設立の手順とポイント



■ 振興組合の地区

小売商業・サービス業が 30 人以上近接して商店街を形成していれば、おおむね既存の商店街の地域をあてはめて設定できます。

ただし、隣接商店街と地区の重複がおこらぬよう注意してください。

■ 組合員資格

商店街組織なので、地区内の小売商業・サービス業の店舗が中心となりますが、すべての営利事業者（既存の商店街に加入、未加入を問わず）には必ず資格を与えなければなりません。また、地域の環境整備事業の遂行のため、必要に応じて地区内の事業協同組合等の非営利事業者を、場合によっては居住者にも組合員資格を与えることができます。

■ 発 起 人

組合員資格が有り、設立と同時に組合員になろうとする者（個人商店の場合はその事業主、法人の場合は法人自体）が７人以上集まって発起人になれば、設立行為を行えます。しかし、あまり多すぎると実務処理が効率的に進まないので、10 人以内が適当と考えられます。この中のひとりが発起人代表となります。発起人は、地区と組合員資格の範囲を確定し、その地区内において組合員資格を有する者に趣意書、設立同意書及び出資引受書を配付して、参加を募ります。なお、ひとりの出資引受口数が全体の１／４を超えないようにしてください。

■ 定款、事業計画、収支予算案等の原案作成

定款は、組合の組織及び事業活動の根本規則で、地区や組合員資格に関する規定等の基本的事項は必ず明記しなければなりません。

事業計画・収支予算案は設立後２事業年度分のものが必要で、次年度までに実施しない事業は、定款案に記載しないようにしてください。各事業計画案作成にあたっては事業規模、手数料及び実施方法等をはっきり定めることが必要です。

■ 創 立 総 会

定款、事業計画、収支予算案、設立同意書及び出資引受書の回収、その他の書類の作成が完了したら、開催公告を２週間前までに行い、創立総会を開催します。創立総会の議事は、同意者の半数以上が出席し、その議決権の２／３以上をもって設立に必要な事項の決定を行います。議決にあたっては、発起人が作成した定款のうち、組合の地区と組合員資格に関する規定は変更することができません。また、創立総会で選ばれる役員の任期は１年以内です。

■ 認可申請と登記

創立総会が終了したら、発起人は速やかに定款をはじめとする必要書類（右図の指差しマークが示す**網掛け囲み部分**参照）を作成し、行政庁（23 区内は区役所、多摩地区は市役所、地区が２区市にまたがる場合は都庁）に提出し、設立の認可申請を行います。

設立の認可を受けた後、発起人はすみやかに設立事務を理事に引継ぎます。そして理事が出資金の徴収を行い、出資金の払込みが完了した日から２週間以内に、所轄法務局（登記所）において設立登記を行います。設立登記がなされた日が商店街振興組合の設立月日となります。登記申請は、組合の代表理事（代理人の場合は委任状が必要）が登記所に出頭して行わなければなりません。

■ 税務署、都税事務所への届け出

組合の成立によって、法人としての納税義務が生じますので、２カ月以内に所轄の税務署と都税事務所に届け出なければなりません。