

“食”で活気取り戻す

パンフ配布4000部超

江古田9商店会

「カラ・フェス」初開催

街歩きグルメイベント「江古田カラ・フェス2025」が3月8・9日、練馬区の西武池袋線江古田駅周辺の9商店会(旭丘銀座商店会、旭丘千川通り商店会、旭丘文化通り商店会、旭丘東商店会、旭丘中央商店会、江古田銀座商店会、江古田駅前商店会、江古田市場通り商店会、日大通り商店会)主催で初めて行われ、ファミリー層を中心とした来街客でにぎわいを見せた。



にぎわうエリア内の様子(商店会提供)

70店が参加



日大通り商店会の三澤・副会長

飲食店を中心に70店が参加した。イベントを印象付けるために「カラ・フェス」と名乗っているものの、スマートフォンで「カラ・フェス」アプリをダウンロードし、6カ所のスポットを巡る無料のシールラリーも併せて行い、条件を満たすと空くじなしの福引に挑戦できた。

このイベントを主導した日大通り商店会の三澤副会長によると、江古田駅周辺商店会による合同催事は2017年にスタートした「EKO ON!!」江古田音楽祭に続く第2の企画。エリアに



イベント当日に駅前前で配布したパンフレット。地図と参加店リスト、スタンプ&シールラリーの台紙を兼ねている

◀特設サイトはこちら

三つの大学があることを背景に文化的な香りを生かした音楽イベントを展開してきたが、コロナ禍で街の状況が一変。飲食店が戻らず、物価も押し寄せた。

「文化的な打ち出しはプラスアルファとしては良いが、今はそれどころではない。繁華街としてのにぎわいを取り戻すのが最優先。食文化で来街客に楽しんでもらうという基本に立ち返り、グルメイベントを企画した」

東京都商店街振興組 携して実施する商店街合連会では、2025年度の「広域支援型事業」を実施した。対象となるのは、①都内2以上の区市町村の区域で、かつ2以上の商店街の連合会が連



フェスのオリジナルキャラクター「江古田っ娘」(チラシ中央)の入浴は、人物像を細かく設定するなど力を入れ、立ち上げた。シールラリーでも人気だった

やチラシの配布手配、イベント保険への加入など、準備は数知れず。当日配布のパンフレットは、改善を重ねた結果、刷り上がりが開催前日になって肝を冷やしたが、用意した大半の4000部以上が来場者に行き渡った。

「参加した飲食店の多くは次もやりたいと話してくれた。飲食店同士が交流するきっかけ作りや、街の一体感演出にもつながりたい」。集客は初年度として最低限守りたかった想定に近いものとなった。一二年目なりの悔し

い部分はなくさんあつは特設サイト(パンフレットのオンライン版)の閲覧数が開催当日に跳ね上がったことだ。パンフレットの表紙に掲載したQRコードが予測以上に使われたと推測される。

「アクセス数はイベント前後からの3日間、3000を記録した。商店街イベントの来街客を増やして近隣来場者との割合を5対5まで伸ばし、『住んで楽しい、来て楽しい江古田』にするのが目標。イベントの定着を図るため年2回開催も視野に入れている。リスクとどけるのは覚悟の上。仲間と共に、活気のある新しい江古田作りに励みたい」

事業登録は4月14～18日に

都振連「広域支援型事業」説明会
5月8日

事業に申請するためには5月8日の説明会に参加する必要があります。あらかじめ4月14～18日の間に登録書を提出する。

5月下旬に申請を受け付け、6月中旬下旬に企画内容などの審査を行う予定。

問い合わせは都振連 問合わせは都振連 広域支援型事業担当 (03・3542・0231)へ。

地域通貨&商品券 二段構えで消費者支援

齊藤 得彌氏



板橋区商店街連合会 会長

板橋区商店街連合会では昨年度「いたばしPay」プレミアム付商品券の二段構えで消費者向け事業を行いました。「いたばしPay」は2023年10月の導入以降、3年目に入りましたが、大変順調です。定期的な還元キャンペーンの効果もあって今年1月現在のユーザー数は約16万人、加盟店は1700店舗に及びます。流通額は昨年1年で100億円を突破しました。秋の区民祭でも取り扱いは、民祭だけでなく、会場内のチャージ額も増え、普及が進んでいるのを強く実感しました。地域通貨の枠を超えて区民に役立つツ

ルへと年々、機能が追加されました。また、デジタル決済の普及により、現在行っている「いたばしPay」は総額10億円を越え、消費の促進に大きく貢献しています。また、昨年度は「個人間決済」では高齢者層のほかに、40代、50代がメ리트があり、消費の促進に大きく貢献しています。また、昨年度は「個人間決済」では高齢者層のほかに、40代、50代がメ리트があり、消費の促進に大きく貢献しています。

ため、今後も継続的に向けて動きかけを行っていき、各商店街で独自の取り組みを進め、消費者の利便性を高め、地域活性化に貢献していきます。



石神井川に架かる「板橋」。地名の由来になったとも言われている

強みは固い結束力

強みは固い結束力。地域通貨&商品券 二段構えで消費者支援。板橋区商店街連合会 会長 齊藤 得彌氏。強みは固い結束力。地域通貨&商品券 二段構えで消費者支援。板橋区商店街連合会 会長 齊藤 得彌氏。

振興組合設立のためには？ 振興組合を設立するためには、発起人が7人以上おり、次の3つの要件を満たすことが必要です

- ①小売商業、サービス業を営む者が30人以上 近接して商店街を形成していること
- ②他の商店街振興組合の地区と重複しないこと
- ③その地区内の組合員有資格者の2/3以上が組合員となり、かつ、総組合員の1/2以上が小売商業またはサービス業であること

振興組合設立のメリットは？

- ①人的なまとまりが強くなり組織力が強化されます
- ②組合運営および会計が明確化され新規加入促進につながります
- ③法律に基づく法人であるため、社会的な信用が高まります
- ④国や都、区市など行政の助成金や施策が活用できます