

魅力ある商店街づくり



ヒント集



豊島区文化商工部 生活産業課 商店街振興グループ

問合せ先

豊島区文化商工部 生活産業課 商店街振興グループ

豊島区南池袋 2-45-1 豊島区庁舎 7階

☎ 03-5992-7017 FAX 03-5992-7088

平成 29 年 6 月発行

インターネット販売の拡大や世帯構成の変化などにより、消費者のライフスタイルが多様化してきた現在、お客様のニーズをしっかりとキャッチして、より魅力ある個店、そしてにぎわいのある商店街であり続けましょう。

昨今、商店街を取り巻く環境は、後継者不足や空き店舗の増加、買い物形態の変化などにより、時代の流れとともに厳しくなっています。しかし商店街は、地域住民が集い、交流し、にぎわいをもたらす「地域コミュニティの場」として、これからも無くてはならない存在です。

この冊子は、商店街が元気になるいくつかのキーポイントや、支援事業をまとめました。

これからも地域に愛され、活気ある商店街の存続にご活用いただけたらと思います。

目次

1	お客様のニーズをキャッチ	P1
2	メンバーとの一層の協力	P2
3	補助金を活用しよう	P4
4	イベントを盛り上げよう	P6
5	話題性で集客アップ!	P8
6	専門家からのアドバイス	P10
7	これからの商店街 ~未来に向けて~	P12
8	街の人気者たち (商店街のキャラクター紹介)	P14
9	商店街の活動レポート	P16

例えば…子育て世代が多い

小さな子どもがいると、買い物はもちろん、外出するのもひと苦労です。しかし子育て中の親御さんにとって、買い物に出かけることは良い気分転換にもなります。子連れでも安心して楽しく買い物ができる環境が整っていると、とても有難いですよね。

- 子連れで気軽に入れるレストラン
- 親御さん同士の交流の場
- おむつ替えができるトイレ
- 買い物宅配サービス など



例えば…観光客が多い

豊島区は、JR、地下鉄、都電など交通網が発達しているうえ、文化・歴史を感じることができる名所や見どころが多くあります。今後も増加が見込まれる観光客の方にも、商店街の良さを知ってもらい、リピーターを増やしましょう。

- 商店街マップ
- お土産やお薦めの逸品案内
- 手荷物一時預かり所 など

こんな制度もあります

※費用は無料です

商店街パワーアップ作戦 (専門家派遣) ⇒P11参照

商圈調査…商圈調査とは、特定の地域の市場動向を調査分析することです。

専門家が商店街を訪問し、商圈調査の方法等を指導してくれます。また調査結果を踏まえ、今後の商店街の方向性や活性化に向けた取り組みなど、様々なアドバイスを受けることができます。

商店街の会員を増やそう

仲間が集まれば大きなパワーとなります。未加入の店舗に積極的に足を運び、会員を増やしましょう。

- 加入促進のチラシを作成する
- フランチャイズは本部へ赴き、理解を得る
- 不動産会社を通じて加入を依頼する など



加入促進 3つのポイント

- 1 商店街の基本方針を明確にする**
→ 商店街の活動方針や会則、会費など
会員から預かった大切な会費の使い道など分かりやすくまとめておきます。
- 2 商店街加入のメリットを構築する**
→ 会員の特典や販売促進など
商店街の活動が、それぞれのお店にとって儲けにつながるような計画づくりがポイントです。
- 3 商店街を理解してもらう**
→ 定期的に訪問し、勧誘チラシを配布するなど
その熱意が加入への道とつながります。

若手・女性も参加できる仕組みづくり

商店街活動に気軽に参加してもらえ、雰囲気づくりも大切です。若手や女性の会員の意見も積極的に取り入れてみましょう。自分の意見が受け入れられイベント等が成功すると、モチベーションも高まり、ますます商店街の戦力となってくれることでしょう。若手はパソコンスキルに精通している人も多く、会の会計事務や補助金申請の書類作成、イベントのチラシデザインなど、力になってくれるかもしれません。

何より将来のリーダーの育成にもつながります。



商店街の活動はもちろん一人ではできません。仲間が集まれば集まるほど、大きな力となります。アイデアマンやパソコン作業が得意な人、数字に強い人など様々な会員の得意分野を活かし、団結して商店街を盛り上げましょう。

会議の見直しで参加率アップ

会員の方々のお仕事形態はさまざま。そして、家庭の状況もさまざまです。

「会合に参加してみたいけど、夜は無理・・・」「仕事が忙しいから、長時間の会議には参加できない」などと参加を諦めている人がいるかもしれません。

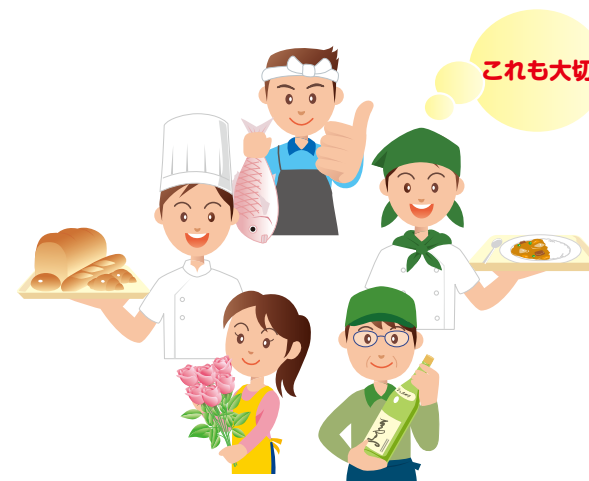
そこで「ランチタイムミーティング」や「1時間会合」など、いつもの会合の時間を少し見直してみませんか？ 普段参加されない会員さんも「この時間なら出席できます」と顔を出してくれるかもしれません。大勢集まれば、その分アイデアも多く出ます。会員同士、コミュニケーションをとる良い機会にもなります。



仕事分担の見直し

イベントの企画から、会計、運営に関わる雑務など、一部の人がばかりに負担がかかっていますか？ 自分の仕事を持ちながらの商店街活動は大変なものです。できるところはなるべく分担し、皆が少ない仕事負担で済むようにしましょう。負担が少ないと分かると、役員を引き受けてくれる人が増えるかもしれません。

近隣商店街との連携



「自分の商店街には、スペースがなくイベントができない」「補助金申請など書類作成ができる会員がいない」など、ひとつの商店街では難しいことも、近隣の商店街と力を合わせればできる事業の幅が広がるかもしれません。お互いに声を掛け合い、協力体制が組めれば一段と心強いですよね。

イベント事業や販売促進事業などでは複数の商店街の共催で、補助金の申請ができます。是非、ご検討ください。

主な商店街補助金メニュー

	実施したい事業	補助金の種類	補助内容
1	お祭り・福引き ハロウィンイベント クリスマスイルミネーション など	イベント事業	補助対象経費の2/3以内 上限：1事業目 150万、 2事業目 66.6万円 3事業まで（1事業は共催）
2	街路灯改修 統一看板設置 シャッターペインティング など	施設整備事業	補助対象経費の2/3以内 上限：（振興組合）5,000万円 （任意商店会）2,000万円 ※街路灯整備は別基準あり
3	ポイントカード事業 地域ブランドの開発 着ぐるみ製作・AEDの設置 など	販売促進事業	補助対象経費の2/3以内 上限：1,000万円
4	外国語表示看板の設置 Wi-Fi整備 外国語マップ作成 など	多言語対応事業 （施設整備事業） （販売促進事業）	補助対象経費の5/6以内 上限：833.3万円
5	空き店舗を使った カフェ、子育て支援スペース 地域サロンの運営 など	空き店舗対策事業	補助対象経費の2/3以内 上限：（店舗改装費）250万円 （家賃補助）月額13万円 ※池袋副都心エリアは別基準あり
6	LED街路灯の設置 街路灯のLEDランプへの交換 ドライミスト 街路灯の撤去 アーチの耐震補強 だれでもトイレの設置 など	政策課題対応型 商店街事業	補助対象経費の4/5以内 上限：1億2,000万円

※上記は平成29年度の補助事業の一部を抜粋して掲載しています。補助内容など詳細につきましては、下記連絡先までお問い合わせください。

- 1～5 豊島区生活産業課商店街振興グループ ☎03-5992-7017
6 東京都産業労働局商工部地域産業振興課 ☎03-5320-4756

「イベントをやってみたいけど、資金が心配」「空き店舗が増えてきたから、何か商店街で事業を行いたい」「高齢者が多いのでAEDを設置したい」など、商店街の「○○したい！」資金を応援する補助金メニューはたくさんあります。魅力ある商店街づくりに、補助金を活用してみたいはいかがでしょうか？

としま あなたの事業サポーター
ビジサポ
Toshima Support Center for Business
としまビジネスサポートセンター

個店への補助金もあります！

① 見本市等出展支援

自社の製品や技術等を広く紹介するための見本市、展示会、博覧会の出展小間料の一部を補助。
（補助対象経費の2分の1以内で、上限10万円）



② ホームページ作成支援

新たに開設する独自のホームページの作成にかかる外部委託経費、または、ドメインの取得、ホームページ作成ソフト及びその解説本の購入経費の一部を補助。
（補助対象経費の2分の1以内で、上限5万円）

③ 専門家派遣

区内中小企業者が（公財）東京都中小企業振興公社の「専門家派遣事業」制度を利用するのに対して、その経費の一部を補助。



※専門家派遣事業とは、経営課題の解決をサポートする専門家の派遣を受け、アドバイス・サポートを受ける制度です。

〈例〉中小企業診断士、社会保険労務士、公認会計士、税理士、技術士、ITコーディネータ等
（公社派遣事業に要する費用1回当たり11,550円のうち10,000円を区が補助）

※補助内容など詳細につきましては、
下記連絡先までお問い合わせください。

としまビジネスサポートセンター
☎ 03-5992-7022



ビジサポでは、専門家による無料個別相談をお受けしています。
お気軽にご相談ください。

補助金を活用した事例をご紹介します

販売促進事業 巣鴨駅前商店街振興組合

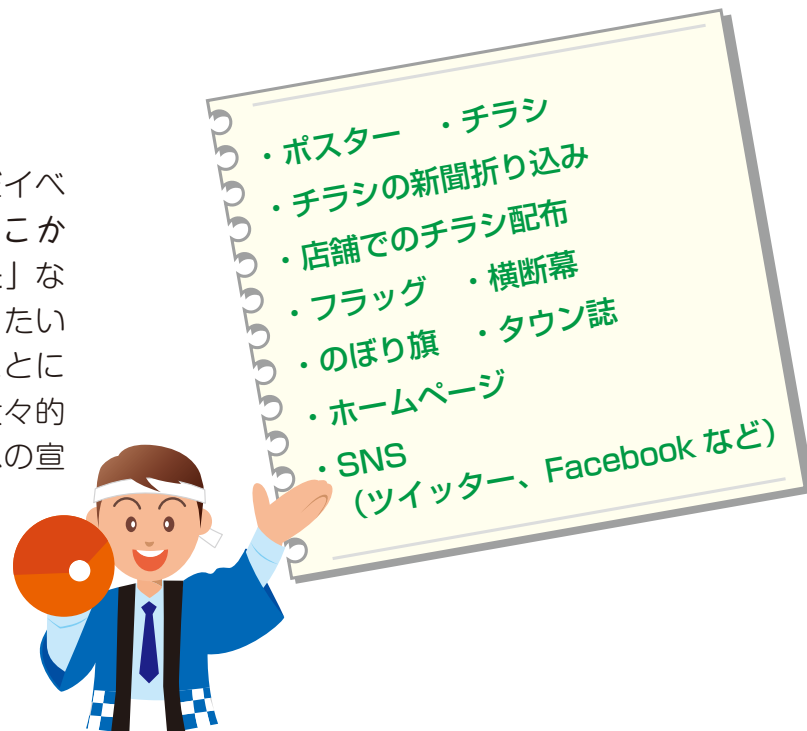


平成27年度に区の販売促進事業の補助金を利用して、「すがもさくらポイントカード」をリニューアルしました。このポイントカードは、SuicaやPASMOなどの交通系ICカードに加え、WAONカードにも連携しているため、会員の幅が以前に比べかなり広がりました。今後はさらに参加店舗を増やし、地域を広げていけたらと考えております。これからも「もてなしの街すがも」として、多くの方々から親しまれる商店街であり続けたいと思っています。



告知が大事

せっかく準備してのぞんだイベントも「知らなかった」「どこか分からなくて行かなかった」などと言われてしまったらもったいないですよ。そのようなことにならないよう、イベントは大々的に宣伝しましょう。お客様への宣伝方法はたくさんあります。

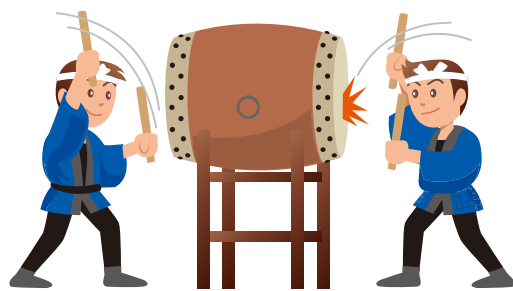


特別感の演出

イベントならではの限定品や、お買い得商品の販売など特別感を出すと、お客様の購買意欲も高まり、期待感もアップします。

またミニステージを設置し、子どもたちに出演してもらおうと（ダンスや合唱、太鼓など・・・。作品展示でも）、親御さんをはじめ多くの観客が集まります。

普段ではなかなかできないことも、この機会にチャレンジし、商店街を大いにアピールしたいですね。



普段の売り上げUPにつながる仕組みづくり

多くの人が集まるイベント、この機会を利用して普段の個店の売り上げ増につながる仕組みづくりも大切です。

- 割引券や商店街マップを配布して、再来街をねらう
- 各店自慢の一品を試食コーナーでPRする
- お店のスタンプラリーで回遊性をもたせ、多くのお店を知ってもらう など

イベントは、来てくれた人が新たな顧客になる大チャンス！
 イベントを大いに楽しんでもらい、商店街のファンを一人でも多く増やしましょう。

恒例イベントにひと工夫～脱マンネリ化！～
ガラポンくじ

毎年恒例となっている福引。景品にひと工夫してみてもいいかでしょうか？

特等には、目玉商品を。そして末等も「外れちゃった」と思わずに、「もらえて嬉しい」と喜ばれるものを差し上げたいですね。経費がかかりそう・・・と思われがちですが、大量購入で価格を低く抑えられるものも多くあります。

子どもの多い地域では・・・駄菓子、おもしろ消しゴム、風船、折り紙など
 高齢者の多い地域では・・・入浴剤、携帯用ルーペ、ミニライト、花の種など
 次回の福引、趣の違う景品を用意してみると、お客様の反応が楽しみです。



模擬店

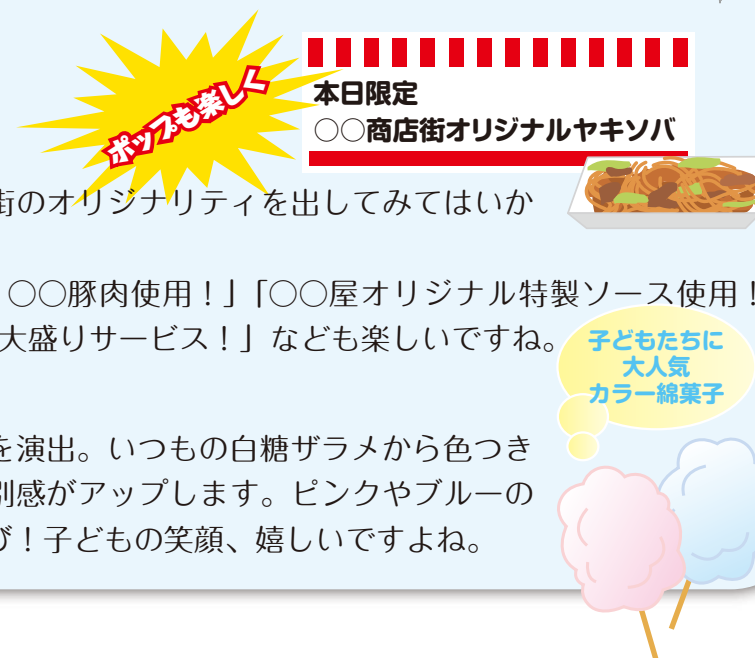
ヤキソバ編

いつものヤキソバに商店街のオリジナリティを出してみてもいいかでしょうか？

「〇〇精肉店の人気商品 〇〇豚肉使用！」「〇〇屋オリジナル特製ソース使用！」など。「じゃんけんで勝つと大盛りサービス！」なども楽しいですね。

綿菓子編

色つきザラメで、特別感を演出。いつもの白糖ザラメから色つきザラメに換えるだけで、特別感がアップします。ピンクやブルーの綿菓みに子どもたちも大喜び！子どもの笑顔、嬉しいですね。



最後に

イベント実施後には、反省会も忘れずに。皆で労をねぎらいながら、コミュニケーションを深めましょう。

- 一部の人がばかりに負担がかからなかったか
- お客様の楽しんでいた様子を報告
- お客様からのご意見など

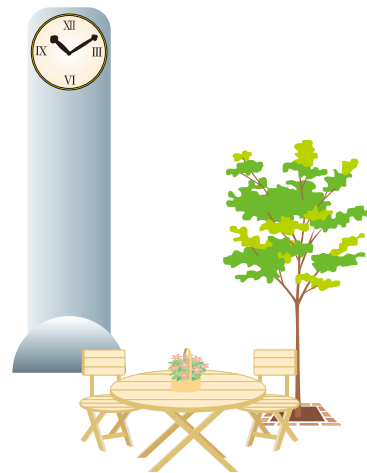
また失敗したことは次回に活かして、さらに魅力あるイベントに繋げていきましょう。



商店街のシンボルを設置

商店街オリジナルのモニュメントや時計台など商店街のシンボルが設置されていると、お客様にも親しみが生まれ、待ち合わせスポットなどにも活用されます。

またそれがユニークなものだと、話題性もあがり、関心の集まる商店街になります。



個性的なポスター

店頭でちょっと目を引くポスターがあれば、お店や商品に関心が高まり、お客様が足を止めてくれます。くすっと笑ってしまうダジャレ系や、立体型ポスター、とびきりおしゃれなデザインポスターなど、ひと味違ったポスターを掲げてみてはいかがでしょうか。商店街全体で取り入れると統一感も増し、歩いて楽しい商店街になります。



話題のイベント

1 まちバル

▶ 商店街の回遊性が高まる

共通チケットで商店街内の飲食店をはしごできるイベント。スペインの街角にある気軽な酒場“Bar”の雰囲気、各参加店の趣向を凝らしたメニューを楽しんでもらいます。

バルマップを片手に商店街内を回遊してもらい、自由に好きなお店を訪れてもらえば、ふだん利用したことのないお店でも気軽に立ち寄ることができるため、新規顧客獲得につながります。



商店街内に設置された珍しいモニュメントや面白い店頭ポスター、注目を集めるイベントなど、話題性があると新たなお客様を呼び寄せることができます。会員からの様々なアイデアを活かして、商店街へのお客様の関心を集めましょう。

2 まちゼミ

▶ お店のファンができる

商店街の各店主が講師となって、プロならではの専門知識や商品の詳細などを無料で受講者に伝授するゼミナール。多くのお客様にお店の存在や特徴をアピールできる大チャンスです。また店主とお客様とのコミュニケーションから信頼関係も築くことができ、新規顧客の獲得と売り上げ増が期待できます。



※(株) 全国商店街支援センターでは「まちゼミ研修事業」を行っています。開催に向けての事前研修など手厚くサポートしてくれます。(→P10参照)

3 100円商店街

▶ 気軽に開催できる



商店街全体をひとつの100円ショップに見立てて、各店が店頭にお買得の100円商品を並べて販売するイベント。お店は高い費用をかけることなく始めることができ、またお客様もお買い得品や掘り出し品を探し当てようと、あちこちのお店を見て回りながら楽しむことができます。集客効果も高く、また継続して行えるイベントのため、お客様に店の良さを知ってもらえたり、リピート客が増えたりと商店街活性化につながるイベントの一つです。

他にも・・・

一店逸品運動

各店舗の店主が自信をもっておすすめできる商品を逸品として、積極的にアピールする運動です。

各店舗が、自分たちで発掘・開発した店一番の「おすすめ商品」を楽しいポップやポスターでPRすると、お店のイメージアップが図れ、その商品とお店のファンが増えることが期待できます。商店街全体で取り組めば、話題性も高まります。



(株) 全国商店街支援センター

商店街の様々な悩みを、多彩なメニューで
応援してくれる強力な「助っ人」です！



原則無料!

商店街をつくる人材、
店をつくる人材の
育成をサポート

商人塾 支援事業

次世代のリーダーを育てたい！

複数地域の商店街から塾生を募り、商店街の課題に即したカリキュラムに基づき、座学研修や意見交換を行う「商人塾」の運営支援。

繁盛店づくり 支援事業

魅力的なお店をつくりたい！

繁盛店づくりの実践的なノウハウ・知識を習得するため、公開臨店研修や全体研修などを実施。

まちゼミ 研修事業

まちゼミをやってみよう！

商店街の店主が講師となり、プロの専門知識や情報を地域住民に提供する「まちゼミ」開催のための事前研修や、成果の共有などを行う。

商店街組織を
総合的にサポート

トータルプラン作成 支援事業

入門コース・実施コース

ビジョンやプランを立てたい！

活性化に向けた具体的な方向性や、課題解決のための計画づくりを考えている商店街に、ビジョンづくりからプランづくりまでを一貫してサポート。

地域商店街活性化法認定支援事業 法認定をめざしたい！

法の認定をめざす商店街を対象に専門家を派遣し、認定申請のサポートを行う。

商店街よろず相談 アドバイザー派遣事業

アドバイザーを派遣してほしい！

商店街からの要請に応じて専門家を派遣。課題解決やイベント事業などのアドバイスを行う。

ユニークな
取り組みを
サポート

トライアル実行 支援事業

アイデアを実際に試してみたい！

地域課題や消費者ニーズに対応した商店街活性化のためのユニークな仕組みづくりに取り組むにあたり、自立的・継続的な事業として確立できるようサポートする。

※平成29年度の事業概要です。支援内容など詳細につきましては、下記連絡先までお問い合わせください。

株式会社 全国商店街支援センター ☎03-6228-3061

商店街支援

検索

<http://www.syoutengai-shien.com/>

商店街の活動を様々な角度からサポートしてくれる専門家の方々が多くいます。
資金のこと、イベントのこと、今後の計画のことなど、専門家からのアドバイスを参考にし、今後の活動に取り入れてみてはいかがでしょうか？

東京都中小企業振興公社

東京都中小企業振興公社でも、商店街に向けて
多方面からのサポート事業があります。



費用無料!

商人大学校

経営力向上

経営意欲あふれる小売店、飲食店、サービス業の方を対象に、経営力向上スキルを実践的に学ぶことができる。

29年度は「基礎講座」「実践講座」を実施。また両受講生対象に「経営者特別講座」を実施。

商店主 スキルアップ事業

専門家派遣

専門家がお店を訪問し、経営内容を詳しく分析したのち、お店の方向性、これから取り組むべきことを提案。またその提案に基づく取組をサポートする。

商店街 パワーアップ作戦

専門家派遣

相談の内容に応じて、各分野の専門家が実践的・具体的にアドバイスを行う。
例①空き店舗対策、マップ作成、商圈調査などの個別アドバイス

②IT活用、POPやチラシの作成、店舗レイアウトなど商店街勉強会の開催

新・商店街 リーダー塾

リーダーの育成

商店街リーダーに必要な現状分析力、提案力、実行力を高める。

<特徴>・「データ」と「理論」に基づく活性化プランの作成

・3つの商店街の現地講義による気づき

・商店街リーダー同志の出会いと仲間づくり



※平成29年度の事業概要です。補助内容など詳細につきましては、下記連絡先までお問い合わせください。

東京都中小企業振興公社 ☎03-5822-7237

支援事業を活用した事例をご紹介します

繁盛店づくり支援事業（巣鴨地蔵通り商店街振興組合）



(株)全国商店街支援センターでは、活性化を図りたい商店街を対象に、魅力ある店づくりに向けた機会と知識を提供する「繁盛店づくり支援事業」を行っています。巣鴨地蔵通り商店街振興組合は、平成27年度に松美屋（婦人服小売）、金太郎飴（菓子製造販売）、山年園（茶小売）、喜福堂（パン製造販売）、アルプスカフェ（カフェ）、円満屋（家庭用品小売）、の6店舗でこのプログラムに参加しました。忙しいなか、繁盛店づくりの基礎知識や事例を学び、アドバイザーからの課題に取り組み、店舗改善のポイントや継続のコツなどを体得しました。商品の並べ方やポップ広告の書き方、店前看板の置き方などを工夫することにより、各店舗の集客力がアップし、売上げが伸びました。



これからの商店街 ～未来に向けて～

今までの大切な歴史、魅力を存続

商店街にはそれぞれの大切な歩みがあります。地域住民の生活と深く関わり、日々のニーズに応じてきた商店街の歴史を絶やすことなく、商店街ならではの魅力を存続してほしいものです。そのためにもそれぞれのオリジナリティを活かし、もう一度商店街の担っている役割について考えてみるのも良いかもしれません。



今後必要とされること

- **高齢者対応の品揃え**
(小分けされた食品や介護用品など)
- **商品配達サービス**
(重たい荷物を自宅に届けてくれるサービス)
- **電話注文**
(電話で商品の在庫確認や置き置きをお願いできるサービス)
- **休憩椅子の設置**
- **商品説明 (POP) 文字の拡大**

高齢化社会への対応

高齢の方々にとって、自宅近くの商店街は生活の大事な拠点となっています。高齢者が買い物しやすいよう、そして人とのふれあいが楽しみとなるような場所でありたいものです。



SNSの活用

昨今は、SNS (ソーシャル・ネットワーキング・サービス) を生活の一部として利用している人が多くいます。総務省の統計によると20代では約50%、60代以上でも約20%の方が、Facebook (フェイスブック) をはじめTwitter (ツイッター) ,Line (ライン) ,Instagram (インスタグラム) などを利用しています。これからは、これらのSNSの活用も商店街活性化の良いきっかけとなるでしょう。



商店街を取り巻く環境は時代とともに大きく様変わりしていますが、商店街は地域のコミュニケーションを担う大切な存在に変わりありません。これからも商店街ならではの良さを大切にしつつ、時代の流れを取り入れて、この先も長く継続していきたいものです。

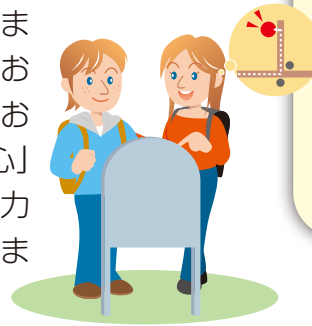
メリット

- **費用が安い**
無料で利用可能なサービスが多いため、初期投資などの費用負担の心配がありません。
- **タイムリーに情報発信が可能**
SNSは技術的にも手軽に利用できる媒体のため、「本日の特売品」や「現在のお店の混雑状況」などをタイムリーにお客様に情報発信することができます。
- **宣伝効果が高い**
1人が良いコメントを掲載すると、その情報は早いスピードで拡散されます。口コミを参考にお店を決めたり、購入する商品を選んだりする人が増えているこの時代に、SNSの利用はとて有効的な宣伝方法です。



インバウンド戦略

2020年東京オリンピック・パラリンピック開催に伴い、さらなる外国人来街者の増加が見込まれます。外国人のお客様にも、「おもてなしの心」で商店街の魅力をアピールしましょう。



外国人向けに必要なサービス

- **外国語表記のポスター**
- **分かりやすい免税表示**
- **Made in Japan商品のアピール**
(日本製は外国の方に評判がとても高いです)
- **メニュー表示の多言語化**
(宗教上、食品の摂取制限がある方もいます)
- **キャッシュレス決済の推進**
(現金を持ち歩かない習慣の国も…)
- **一言英会話の習得**
(会話ができれば、格段にコミュニケーションUP)

例えば

- **エコポイントの導入**
- **緑化活動**
- **レジ袋の削減運動**
- **街路灯、店頭などのLED化**
- **リデュース・リユース・リサイクルの3R活動**



環境にも配慮

地球温暖化が加速する中、「環境を守っていく」ことは、全世界で共通の課題です。商店街でも地球にやさしい取組みを進めていきたいものです。



少しずつの取組みも、コツコツ続ければ大きな力となります。お客様にも「環境に配慮したやさしい商店街」であることを上手にアピールし、応援してもらいましょう。

巣鴨地蔵通り商店街振興組合 **すがもん**



「**すがもん**」は、平成21年6月に公式イメージキャラクターとして誕生しました。「鴨の国」からやってきた男の子で、「みかん」が大好きなのんびりやさん。人一倍好奇心旺盛で、巣鴨のイベントや商店街のお店にやってきました。おしりにさわると恋が実ると言われ、結婚式に招かれることも…。ファンが多く、Tシャツ・ストラップ・タオルなど、いろいろなキャラクターグッズも販売しています。これからも大活躍して、商店街や巣鴨地域を盛り上げていきます。

池袋平和通り商店街振興組合 **ピースくん**

「**ピースくん**」は、平和の象徴である白いハトの帽子をかぶり、池袋の森をイメージした洋服を身にまとっています。また商店街が取り組んでいるプロジェクト「アゲハとトンボを飛ばそう」にちなみ、帽子にはアゲハチョウとトンボが装飾されています。愛らしい容姿で、商店街のポスターや



ピースくん

フラッグに登場し、地域のイメージアップに貢献しているピースくんですが、平成29年度にはいよいよ着ぐるみを製作することが決まりました！今からたくさんのお子たちの笑顔が見られるのが楽しみです。



椎名町本通り商店会 **サンローくん & しいなサン**

平成24年に商店街の街路灯をLED化した記念に、商店街のマスコットキャラクターを誕生させました。漫画家を



(オリジナルパッケージ・非売品)

目指す「**サンローくん**」と商店街でお買物を楽しむ主婦の「**しいなサン**」です。平成27年度には補助金を利用して念願の着ぐるみを2体製作しました。二人は様々なイベントで大活躍中！！今では地元のお子たちの人気者になっています。



染井銀座商店街振興組合

空き店舗活用事業 (ベーカリーカフェあうる)



染井銀座商店街振興組合は、東京都知的障害者育成会と共に「ベーカリーカフェあうる」を運営しています。この店は、商店街の活性化と障害者の社会参加・障害者への理解の促進を図るため、平成22年10月にオープンしました。空き店舗対策事業補助金を活用して店内を改修し、5年間の家賃補助を受けました。開店準備は大変でしたが、今では地域住民の憩いの場、交流の場として定着しています。

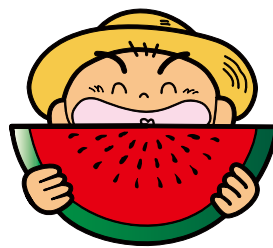
池三商店街

子どもイベント (スイカ割り)

このイベントは、30年ほど前から中元売り出しの流れで行っていましたが、最近では、夏の恒例「スイカ割り」がメイン行事となりました。当日は「スイカ早食い競争」も同時に行われ、会場は友だちと連れ立った小学生や保護者に連れられた幼児など、多くの来場者で賑わいます。

毎年人気のスイカ割りは、慎重にスイカを目指して近づく子どもに、周りから「もっと右」「少し前」などの声援が掛けられ、参加者が一体となって大変盛り上がります。

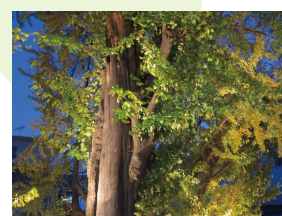
また、スイカ早食い競争は、スタートの掛け声に合わせて審判のOKが出るまでスイカを食べ続けます。そして早く食べ終わった上位3名にはフルーツを景品として進呈しており、毎年景品を手にした子どもたちの笑顔がはじけます。



池三商店街は、昭和24年頃に発足し、当時は80軒位の商店が会員でしたが、年々会員数は減少してしまいました。そのためこのようなイベントを通じて、昔からのお客様への還元や商店街のPR、来街者の増加につながってほしいと取り組んでいます。

サンモール大塚商店街振興組合

地域資源 (大塚ものがたり いちよう祭り)



JR大塚駅南口を出るとすぐ目の前にある商店街には、商店や飲食店が立ち並びますが、繁華街のような喧噪さは感じられません。ここにある「天祖神社」の境内には樹齢600年ともいわれる「夫婦銀杏 (めおといちよう)」が根付いています。

毎年恒例となった「大塚ものがたり いちよう祭り」ではこちらの銀杏がライトアップされ、幻想的なイメージを創り出し、この地域に多くの来街者を呼び込んでいます。

かつては街路灯の灯りを消して商店街内の行燈をアピールしていましたが、次第に銀杏のライトアップへと変わっていきました。かねてより若手が中心となって“手づくり”を売りにしたイベントとして定着しています。地域のお祭りは土日開催の場所が多いですが、当イベントは「仕事帰りのサラリーマンの皆さんに是非足を止めてもらいたい」という思いから例年金曜日と土曜日に開催しています。



目白通り二又商店会 + 南長崎ニコニコ商店街

歴史・文化資産 (スタンプラリー)

言わずと知れた、全国から漫画家たちが集ったアパート「トキワ荘」。

そこを目指して、椎名町駅から10分ほど歩くと2つの商店街「目白通り二又商店会」と「南長崎ニコニコ商店街」があります。この2つの商店街では、「トキワ荘通り商店会」として、トキワ荘にちなんだイベントを数多く行っています。



平成28年度は、年間を通して人々を呼び込みたいという思いから「トキワ荘通りスタンプラリー」を実施しました。各個店前にはスタンプ台が置かれ、それぞれがトキワ荘にちなんだスポットとなっており、まさに“マンガの聖地”を巡礼することができます。また、各地点に掲げられているフラッグは、当時の写真がデザインとなっており、1枚1枚すべて絵柄を変えています。「商店街を楽しみながら巡っていただき、各商店も知ってもらいたい。」と新たな取り組みへの挑戦が続いています。

