

新宿区産業振興会議 専門部会「商店街」実施報告

- 【日 時】 平成24年6月11日（月） 午後3時～5時15分
 【場 所】 〔視察〕 住吉町商工会（あけぼの橋通り商店街）
 〔意見交換〕 男女共同参画センター「ウィズ新宿」 会議室
 【出席者】 委 員：植田浩史、川名和美、松尾武司、志村一夫、奥山龍一各委員
 事務局：中川産業振興課長、荒井産業振興係長、久野主任主事、後藤産業創造プランナー
 オブザーバー：下吹越一孝委員、小黑商店会サポーター（会長との懇談のみ）

【内 容】

1 あけぼの橋通り商店街 視察

都営曙橋駅から「あけぼの橋通り商店街MAP」を基に商店街を視察

○商店

- ・生活の中心となるスーパーは商店街入口に2軒
- ・メイン通りは飲食店が中心となっている
- ・チェーン店も多いが、チェーン店の商店会加入率は高い

○新宿応援セール

- ・実施店のポスター等を確認
- ・スクラッチくじの配布が終了している店舗が多かった（開始11日目）

○河田町コンフォガーデン

- ・フジテレビ跡地に都市機構により開発された高層住宅
- ・住宅総戸数705戸、あけぼの橋通り商店街を支えていると考えられる

2 住吉町商工会・大角会長との懇談

○地域との連携

- ・ハロウィン、子ども達が参加できるイベントとして開始し、婦人部が中心となって運営していたが、婦人部が解散した後は、PTAと連携してイベントを継続している
- ・今後は、地域の防犯等に貢献していきたい

○商店街診断を受けて気づいたこと

- ・「人通りが思ったより多く、恵まれた環境である」という診断は、商店街が持っていたイメージとギャップがあった
- ・利用客からは、「開店時間が短い、品数が少ないので飽きてしまう」などの意見があり、ニーズにあったサービスを提供できていなかったという実態は分かったが、各商店がこの調査結果を商売に十分に活かしているとは言えない

○商店会運営の問題点

- ・**会員の商店会離れ**…会費で支払った分が商売に還元されないと脱会してしまう／商店会に入るメリットを目に見えるような形で提示していく必要がある
- ・**人手不足**…実行するメンバーがいない／何かを実行しようとする、多忙を理由に参加しない／積極的な意見もないので、会長がすべてお膳立てして進めているという現状がある／現時点では後継者の育成は難しい／チェーン店は商店会には加入しているが、活動への参加はほとんどない
- ・**資金不足**…最終的には、商店会で資金を集め活動を行うことが目標だが、現在は補助金がないと、イベント等商店会活動は出来ない
- ・**会員の意識**…イベントは、フジテレビ移転後のまちの活性化という最初のコンセプトを変えたくないという意見が多く、ハロウィンもボランティアで、イベントを通じて商売に活かそうという意識があまりない
- ・**新規参入者の変化**…商売をやめ、貸店舗にした後にはチェーン店が出店する／地域に愛着をもった店主が減っている



3 意見交換会 (主な発言内容)

商店街視察

住吉町商工会にとって商店街活性化支援施策はプラスになっており、商店街の活動にうまく活用している点は評価できる

新宿応援セール

商店会で何かやらなくてはと思っても形をあらわすのが難しいが、区がきっかけをつくり、各商店会で成功に向けて実施しているので、効果が出ていると言ってもいい

○課題・問題点

商店会組織

- ・商店会組織をマネジメントしていくのが難しく、さらなる工夫が必要である
- ・時間的に余裕がなく、勉強会やセミナーに参加できない環境である
- ・商店会長は他の商店街の様子を見る機会が少ない
- ・商業活動とイベントなどのボランティア活動の両立が難しい
- ・商店会活動に携わる人が高齢化し、また、その町で生まれ育っていないケースが増えてきており、担い手がいなくなっている

商店会運営

- ・商店会組織の運営方法は、従来型のパターンでは成り立たなくなっている
- ・商店会としての目標やビジョンが必要である
- ・商店会が持つ「こういう商店街にしたい」というテーマを、どう具現化していくのか不明確である
- ・施策を利用しても、商店街活性化に十分活かされていないものもある
- ・商店会の会員が、商店会活動を自身の商売に結び付ける意識が不十分である

大手・チェーン店

- ・一般的に大手販売店、チェーン店は商店会に加入しないか、加入しても商店会活動に参加しない

その他

- ・生活者のニーズにマッチした商品の販売や時間帯での営業を行っていない
- ・個店の後継者がいない
- ・商店会のベースとなるのは個店であり、個店の経営をより良くしようとする意識改革・支援が必要である

○商店街の方向性

商店会組織

- ・商店会組織のあり方、役員のあり方について、中長期的に新しい姿を考えていかなければいけない
- ・商店会活動を会長1人で計画・実行せず、役員それぞれに意見を求め、実行に移していく
- ・商店会活動に参加している人数が少なくても、その人たちがコアとなって継続していけば今後展開は望めるのではないか

商店会運営

- ・地域（町会やPTAなど）と協力して、地域の活性化（課題解決・ニーズに基づいた）に取り組むと、地域における商店街の存在意義が高まり、イベントの人手不足などの問題が解決できるのではないか。その際、商業観点との両立が必要である
- ・商店会活動が「他人事ではない」という意識を持ってもらうには、多様な参画者を増やしていくことが必要である

大手・チェーン店

- ・今後、大手販売店、チェーン店と商店街がどう共存していくのか考えなくてはならない

○施策の方向性

商店会運営

- ・勉強会を実施し、リーダーのモチベーションを維持する体制をつくる
- ・テーマ（防犯、子育てなど）に合わせて、知識やノウハウが持てるように支援する
- ・商店会が設定するテーマに取り込むことを後押しする区の施策や、ノウハウのメニューをつくる
- ・商店会活動がうまくいっている商店街を幅広く情報収集・整理し、成功事例として紹介する
- ・商工アドバイザーなどの相談業務で、商店会のマネジメントやマーケティングなど、アドバイザーが持っている、いろいろな情報に基づいてアドバイスする

助成制度

- ・商店会がNPOやPTAなど他の団体と連携するものに対して補助する
- ・商店街活性化のために、開店して日の浅い人や若い人たちが行う活動や、個店が何かおもしろい試みをしようとしていることに対して助成できる仕組みをつくる
- ・個店の支援として、商店会の枠を超えて個店同士が結びつき、何か新しいことをするということに対してサポートする