

- 1 商店街と地域活動の連携の意義1
- 2 商店街と地域連携の実態は6
- 3 地域との連携による商店街活性化14

【各地の取り組み事例】

- 泉町2丁目商店街振興組合（茨城県水戸市）20
 - 地域住民参加型のイベント「新鮮市」と「宴や夜市」—
- ベル大和商店街振興組合（大阪府寝屋川市）22
 - 地域通貨「ありがとう券」を発行するNPOと商店街の連携—
- 筑豊商店街組合（福岡県北九州市）24
 - 福祉に強いコーディネーターにより商店街が変革—
- ゆう壱番街商店街振興組合（滋賀県長浜市）27
 - 高齢者のパワーと、地域の伝統文化を活かした連携—
- 水沢市駅通り商店街振興組合・横町一番街商店街振興組合
（岩手県水沢市）30
 - 地元商業高校と連携したチャレンジショップ—

商店街と地域活動の連携の意義

商店街は時代の変化に対応できているのでしょうか。

環境の変化が激しい今日、「生活者が望むもの」に適合し、成功している商店街は少ないと思われます。

本冊子は商店街が新たな「地域密着型」もしくは「地域通」にチャレンジする過程で、多様な地域資源とのネットワークという大きな財産を得ていただくことを目的として、作成しています。

1. 地域活動との連携で、成功している商店街がある

まず、地域活動との連携に積極的に取り組んでいる商店街として、東京都新宿区の早稲田商店会、岩手県盛岡市の大通商店街の2つの先進事例をご紹介します。

事例① 【早稲田商店会】地域住民・行政・大学との連携で生まれた活性化

3万人の学生を擁する早稲田大学の西早稲田キャンパスを囲んで、7つの商店会がある。西早稲田キャンパス周辺には2万2千人の地域住民がおり、約5万人が暮らす一体感のある地域が早稲田の街である。

この街は、かつて、大学が夏休みになる夏の2ヶ月間に、地域の人口が半分以下になるという、いわゆる「夏枯れ」に悩んでいた。

1996年に東京都が事業系のごみの有料化を実施した。そこで、「環境」をテーマにイベントを打つことにした。しかし、商店主にとっては、環境＝ごみ減量・リサイクル＝売上減少という認識であり、商店街だけで実施することは挫折してしまったのである。

苦肉の策で、行政機関、環境関連機器メーカー等の企業、環境分野の研究をしている大学教授、地元PTA等に広く声をかけて、一緒にイベントをしてもらうことにした。



グランド坂



エコステーション

イベントは成功した。成功した最大の要因は、情報共有化にインターネットを駆使したことである。ホームページの立ち上げにあたっては、障害者達がメンバーである情報処理を得意とするNPOの力を遠慮なく借りていった。

「環境という言葉が、こんなにインパクトがあるなんて…。お客さまのニーズを的確に捉えることが重要などと言っていた商売人の我々が、実は、お客さんが何を考え、そして、何のためなら行動するのかを分かっていなかったのだ。(安井潤一郎会長)」これが、イベント後の商店街の反省点であった。

その後、商店街にエコステーションを整備し、空き缶・ペットボトル回収機を置いた。回収機に空き缶やペットボトルを入れると、清涼飲料水や食料品などの割引チケットや無料チケットが出てくる。街で配るタダ券に興味を示す人は少ないが、環境によいことをして得たチケットだと、お客として戻ってくる。

こうした取り組みを通じて、商店街を中心として、早稲田は、「環境の街、安全の街、安心の街」として評価されるようになっていった。NHKが、「環境の街 早稲田」とネーミングし、その取り組みを学習するために、全国から修学旅行生が毎年2,000人程度やってくる。そして、環境の良さを売りにしたマンションがではじめ、「環境の街 早稲田」は一種のブランドとなっていった。定住人口が増え、近所の小学校はここ数年で40%も児童数を増やしているとのことである。散逸型の商店街にも活気が戻り、店舗数も増加した。

「環境」をテーマに多様な主体と連携
→ 環境の街として高い評価



【ポイント】

- ◆お客さまが望んでいることが、商店街だけでは分からなかった
- ◆環境という商店街から遠いと思われたテーマこそが、人々を動かす共通の価値観であり、原動力であった
- ◆環境イベントへの取り組みは、商店街だけではできず、地域の多様な主体の協力を得る必要があった

事例② 【盛岡大通商店街協同組合】 組合が地域のコーディネーター役に

盛岡駅から徒歩10分。600メートルの間に約100の店舗が並ぶ盛岡大通商店街は、盛岡市の中心的な商店街である。ここでは「組合に行って相談してみたら?」という言葉が地域で何かやりたい人の合言葉になっている。



盛岡大通商店街

平成14年9月に行われた、商店街ユースクラブ主催のイベント「街中で懐かしき博覧会」には地元のクラシックカー愛好家サークルや学生中心のボランティア団体が参加。10月の「秋のにぎわい祭り」でも、日本和裁士協会による、きものパレードが行われるなど、商店街のイベントに市民が参加することが「日常」になっている。

これらは全て市民の側から「商店街でこんなことをやってみたい!」という企画が持ち込まれ、実現したもの。商店街が「まちステージ」というコンセプトを明確に打ち出し、それが浸透していることで人々が気軽に組合を訪れ、声をかけることができる雰囲気ができているのである。

「ハードではなくハードが大事。自らが汗をかき、知恵を絞って地域の人々の思いを実現してあげればよい」(組合業務課長 阿部利幸氏) という考えのもと、組合は場所の提供、広報協力、警察など関係各機関との折衝など、様々な役割を担う。市民のやりたいことを実現するコーディネーターとして組合が機能することで、参加者にとっても来街者にとっても楽しめるイベントが実現し、集客効果もあがっている。



【ポイント】

- ◆商店街が単独で行うイベントには限界がある。市民からの声・アイデアを受け入れることで、イベント内容に広がりが出る
- ◆「ハードではなくハード」。大切なのはお金をかけて立派なものを用意するのではなく、自らが汗をかく姿勢

このような活動が、商店街という舞台上で生まれ育つとき、商店街にこれまでと違う“価値”や“夢”という魅力が加わります。そして、その“価値”や“夢”が多くの人々に支持されたとき、商店街は、消費者という人々の一面に働きかける存在から一歩踏み出し、地域の人々のなかに一定の役割を占めるようになります。

つまり、ビジネスライクな関係から、同じコミュニティを共有するものとしての愛着と絆が生まれてくるのです。

これらの事例を、「早稲田や盛岡のような街だから」、「たまたまりーダーがいたから」あるいは「商店街に余裕があるから」できたこと、と受け流すことは簡単です。しかし、本当にそうなのでしょうか。

2. 地域社会はどう変わったか

本格的な少子高齢化の到来、女性の社会進出、情報化の進展など、社会環境の変化が叫ばれています。こういった変化のなかで、商店街が立脚している地域社会は、どのように変わっているのでしょうか。

消費者の目線に立つという小売業の本来的な立場に改めて戻ってみると、これまでとは別の現象が見えてくるかもしれません。

環境の変化は商店街にとって、本当にマイナスか

確かに高齢者や働く女性が多くなり、子供が少なくなっています。子育て世代のファミリーは郊外の大型店に車で乗りつけ、一度に大量の買物を済ませることが多いのも事実です。

表面的にはマイナスの環境変化が起きているようですが、例えば、人生八十年時代を迎え、もはや高齢者＝弱者ではないし現在の高齢者は時間的に余裕のある生活者です。高齢者には、元気で生きがいを求めて社会と関わりたいという意欲をもった人々が多いのです。

今までの顧客に対する既成概念から脱却し、このような人々が何を望み、何によって動かされるのかを理解することが、商売をやっていく上でも重要なのではないのでしょうか。

自主的・主体的に行動する住民の登場

個を尊重する風潮が強くなり、かつて地域社会に存在した規範や絆に基づく一体感や、信頼関係が薄れてきています。また、消費者と一口に言っても、個々のニーズをどう捉えるのが難しくなってきています。

しかし、モノやサービスに対するニーズは多様化しているものの、他者とのつ

ながりが希薄化している現代人にとって、なにかしらのコミュニティに帰属している感覚、そして、そのコミュニティのなかで一定の役割を果たし、コミュニティに貢献しているのだという手応えを得たいというニーズは共通しているように思われます。

また、忘れてはならない大きな変化が起きています。

それは、自主的・主体的に行動する住民の登場です。こうした住民は困りごとや問題の解決を行政などに頼るのではなく、自分が属するコミュニティをよりよく、楽しくするために、自主的に課題を発見し、その解決のために主体的に取り組んでいこうとする人々です。このような住民達が、NPOやボランティア団体などの組織を立ち上げ、有志が集まって活動を開始しています。

3. 地域と共に生きる商店街を目指して ～地域の多様な主体を巻き込もう～

2つの事例が示しているように、商店街には人々にとって魅力ある場所となるポテンシャルがあります。商店街を地域住民のための公共空間にすること。これに商店街だけで取り組むことは難しく、地域の多様な主体を巻き込む必要が出てきます。地域のために活動している人々の力を借りることは商店街の力量不足を意味しているのではなく、むしろ、その商店街が公共空間となり得る可能性が高いという強みを示しているのです。

「早稲田や盛岡のように、なかなかない」と思っている方々。この感想を正しく文章化するなら、「自分達だけでは早稲田や盛岡のように、なかなかない」でしょう。

自らの限界を知り、発想を変える

自分1人で全ての機能を担っていると自負しているフルセット型、あるいは自己完結型の場合には、他の社会資源との連携という発想は生まれません。自身が持つ資源の量が、すなわち、自身の限界です。しかし、他者と連携をしようとする者は、その連携のパターンと内容によって、自身の限界を超えていくことができます。そして、自己完結型の考え方では、他者と協働して実態のある公共空間をつくりあげていくことはできないのです。

商店街の体質改善への道のりは容易なものではないかもしれませんが、地域活動と連携することは、挑戦する価値のある方向性です。

目指すべきゴールは、地域住民の生活において多様なレベルで必要とされ、地域住民に支えられ、そして、地域と共に生きる商店街です。

2. 商店街と地域連携の実態は

商店街と地域連携の実態を把握するためアンケート調査を行いました。

- 調査対象 商店街振興組合・事業協同組合
- 調査期間 平成14年11月1日～11月29日
- 調査方法 郵送による発送・回収
- 発送数 3,079
- 有効回収数 1,066
- 有効回答率 34.6%

《地域活動との連携》

- 商店街と地域活動団体がお互いに協力していることや、一緒に事業にたずさわって商店街活性化のための事業を連携して実施していることです。
- 商店街の連携する地域活動団体とは、具体的には、NPO託児所等の運営を行うコミュニティビジネス、大学・高校等の教育機関、PTA自治体等コミュニティ、ボランティア団体等のことをいいます。

調査結果のまとめ

● 連携している商店街に対して ●

1. どのような連携事業を行っていますか

1. 連携事業としては、「イベント等の事業への取り組み」約88%、「商店街活性化等のまちづくりへの取り組み」約76%、「空き店舗活用等の事業への取り組み」約34%の順となっています。
2. 地域通貨の取り組みが54商店街（約8%）あります。昨年度調査と比較すると地域通貨の取り組みが増えているものと思われます。
2001年10月調査では、地域通貨に取り組む商店街が5.9%でした。
（「NPO等地域の連携による商店街活動」報告書）

Q&A 「連携事業の内容すべてに○」（N=712MA）

イベント等の事業への取り組み	87.8%
商店街活性化等のまちづくりへの取り組み	76.1%
空き店舗活用等の事業への取り組み	34.1%
リサイクル等の環境問題への取り組み	17.7%
高齢者支援への取り組み	9.8%
地域通貨への取り組み	7.6%
育児・子育て支援の取り組み	2.9%
その他	9.4%
無回答	0.3%

2. 連携事業の働きかけはどちらから始まりましたか

「商店街から地域活動団体に働きかけた」が41%、「商店街と地域活動団体が双方から」が約28%、「地域活動団体から商店街に働きかけがあった」が20%弱。

Q&A 「連携事業はどちらからの働きかけで始まりましたか」 (N=624 SA)

- 商店街から地域活動団体に働きかけた
 地域活動団体から商店街に働きかけがあった
 商店街と地域活動団体とを仲介してくれた人や団体があった
 商店街と地域活動団体の双方から働きかけがあった
 その他

41.0%

18.8%

6.6%

28.2%

5.6%

3. 商店街と地域活動団体のどちらが主体的な役割を担っていますか

「商店街の事業に地域活動団体が協力し、商店街が主体的な役割を担っている」約55%、「地域活動団体の事業に商店街が協力し、地域活動団体が主体的な役割を担っている」が約27%を占めています。

Q&A 「どちらが主体的な役割をしているか」 (N=619 SA)

- 商店街の事業に地域活動団体が協力し、商店街が主体的な役割を担っている
 地域活動団体の事業に商店街が協力し、地域活動団体が主体的な役割を担っている
 商店街の事業に地域活動団体が協力し、地域活動団体が主体的な役割を担っている
 地域活動団体の事業に商店街が協力し、商店街が主体的な役割を担っている
 その他

5.7%

4.4%

54.6%

27.0%

8.4%

●地元若手経営者らが賑わいを取り戻すため取り組む

片町商店街振興組合 福井県福井市 60名

片町商店街は、福井駅から徒歩約10分のところにある飲食店を中心にした商店街である。若手経営者である堀川秀樹氏ら有志グループが「福井どまんなか祭」では、商店街の路上に座敷をつくり、こたつを設置したり、学生とのネットワークを行かしたフリーマーケットなど開催している。同氏には、自分を育ててくれた片町商店街が衰退していく様子を目の当たりに見て、人々がどんどん集まる理由をつくりたい、といった熱い思いがある。片町商店街では、同氏を中心にしたグループのイベントなどのアイデアを受け入れる形で連携を行っている。

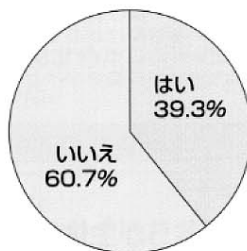


福井どまんなか祭り

4. 連携事業にはコーディネーター的役割の人はいますか

コーディネーター的人材が「いる」としたのが約40%となっています。

Q&A 「コーディネーター的役割の人はいますか」 (N=184 SA)



●システムづくりが大事

早稲田商店会 東京都新宿区 組合員数80名

地域住民、行政、大学と連携し、数多くの連携事業を行っており、エコステーションを核にした街づくりは各地に広がっている。

「大切なのはシステムです。どうやって誰と組むか。モノを売るときにネットワークを組めるのだから、モノを捨てるときにもネットワークが組めないはずはない。」会長 安井潤一郎氏

●商店街の連携事業は事務局長が行っている

筑豊商店街 北九州市八幡東区 組合員数44名

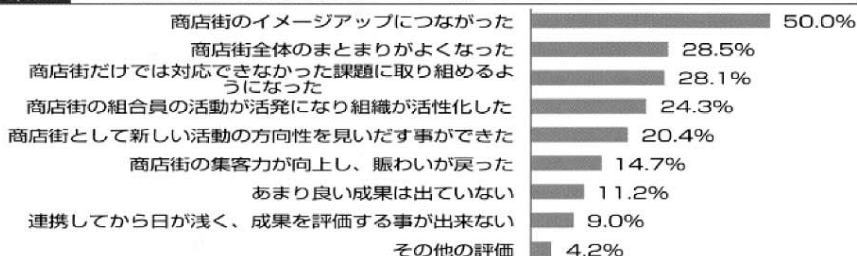
高齢化の進展と地域コミュニティの崩壊が、商店街に新たな役割を求め、そのコーディネートを現事務局長須崎氏が行った。同氏は、北九州市に勤務していた頃医療法人勤務時代に培った人脈等を活用して訪問介護業者の拠点であるヘルパーステーションと連携して、宅配事業、老人保健施設への出張販売にも取り組んでいる。



5. 連携事業の評価はいかがですか

1. 連携事業の評価は、「商店街のイメージアップにつながった」50%が第1位、「商店街全体のまとまりがよくなった」約29%、「商店街だけでは対応できなかった課題に取り組めるようになった」約28%の順となっています。
2. 第2・第4位が連携事業をすることによる商店街自身の体制の強化を評価し、第3位には、商店街では出来ない課題に取り組めるようになったことを評価しています。

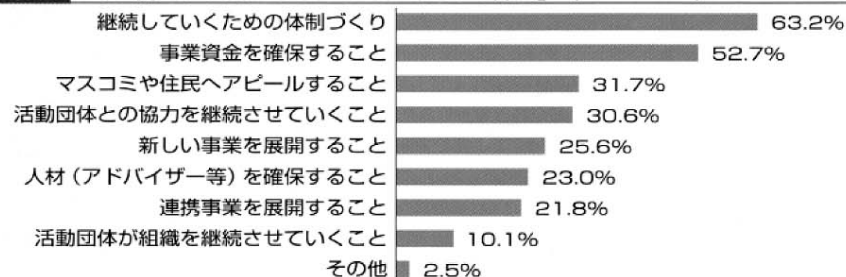
Q&A 「連携事業の成果の評価：すべてに○」 (N=712MA)



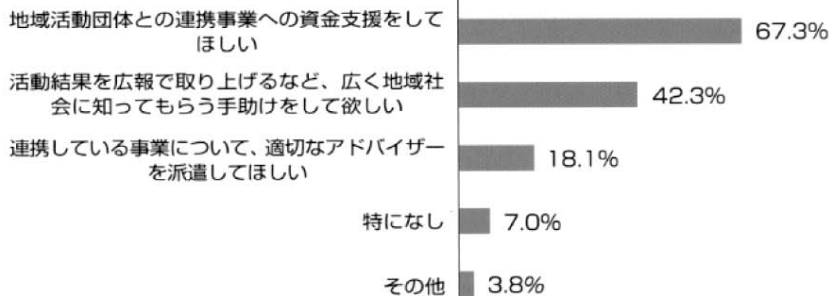
6. 連携事業をよりよくするための課題と行政に対する希望はありますか

1. 事業推進上の課題としては、「体制づくり」約63%、と「事業資金の確保」約53%となっています。
2. 行政に対する希望としては、「地域活動団体との連携事業への資金支援をして欲しい」約67%、「活動結果を広報で取り上げるなど、広く地域社会に知ってもらう手助けをして欲しい」約42%の順となっています。

Q&A 「連携をより良いものにしていくための課題」 (N=712MA)



Q&A 「事業を進めていく上で、行政に希望」 (N=712MA)



●市の空き店舗対策事業を活用

ゆう壱番街商店街振興組合 滋賀県長浜市 組合員数35名

高齢者が自ら出資し、ゆう壱番街の空き店舗4店に出店を行い、商店街が実施する「長濱ゆう歌舞伎」とともに、商店街活性化事業を推進している。

出店にあたり、市の補助制度を活用しており、店舗の改装費の全額が対象となった。

●市に移った放置自転車を活用してレンタサイクル事業を開始

万代シティ商店街・古町通六番町商店街 新潟県新潟市 組合員数65名・43名

新潟駅周辺の万代シティ商店街・古町通六番町商店街、NPO法人「新潟水辺の会」、新潟市と連携し、放置自転車を利用したレンタサイクル事業を行っている。市に所有権が移った放置自転車100台を活用し、市内の中心市街地万代地区と古町地区を結んでいる。新潟市では、自転車を無料で貸与し、看板等設置費200万円を助成している。

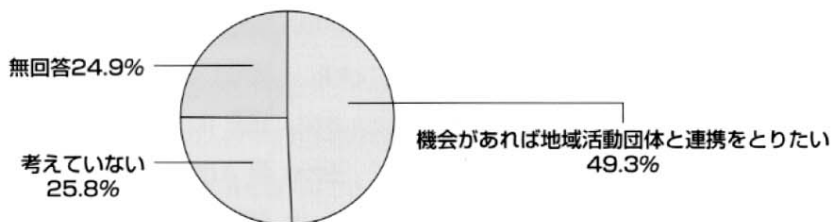


● 連携事業をしていない商店街に対して ●

1. 今後、地域活動団体との連携を考えていますか

1. 事業の連携を希望する商店街は、約5割を占め174機関にのぼり、連携に対する期待に大きいものがあります。
2. 事業の連携を希望する商店街の理由
商店街は地域と一体として始めて成り立つ、商店街として地域に貢献したい、商店街内の人材不足を補うためなど。
半面、連携事業を考えていない理由として商店街がスタッフ、高齢化等の人的体制の制約の他、資金、業種構成の片寄り等から連携事業について困難としている。

Q&A 「今後地域活動との連携を考えていますか」 (N=353 SA)



●業種が片寄っていてもやろうと思えば出来そう

片町商店街振興組合 福井県福井市 60名

前掲の片町商店街は、飲食店を中心にした商店街で、ある意味で業種的に片寄りがあり、夜になると元気になる街といえる。

とは言うものの、「福井どまんなか祭」において、商店街の路上に座敷をつくり、こたつを設置したり、学生とのネットワークを行かしたフリーマーケットなど開催している。やろうと思えば、業種に片寄りがあっても商店街を舞台にさまざまな事業の展開が可能といえる。

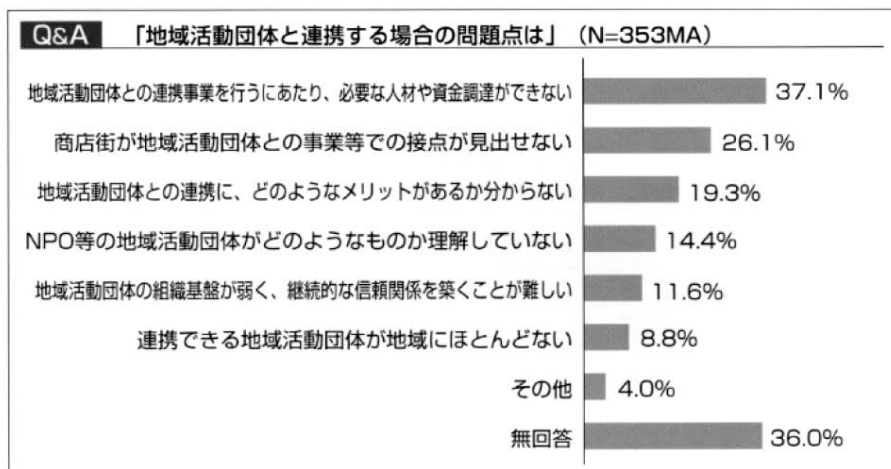
●儲かることは楽しいこと。全員参加の必要はない

早稲田商店会 東京都新宿区 組合員数80名

街が動き続けるキーワードを「儲かることは楽しいこと」という会長の安井潤一郎氏。号令をかけて全員参加を促すのではなく、「やりたい人がやる」「できる人がやる」。

2. 連携する場合の問題点は何ですか。

「地域活動団体との連携事業を行うにあたり、必要な人材や資金調達ができない」が約37%、「商店街が地域活動団体との事業等での接点が見出せない」が約26%、「地域活動団体との連携に、どのようなメリットがあるか分からない」が約19%、「NPO等の地域活動団体がどのようなものか理解していない」が約14%の順となっています。



●NPOの活動に補助金はいらない

ベル大和商店街振興組合 大阪府寝屋川市 組合員78名

商店街が、地域住民ふれあい事業や地域通貨（「ありがとう券」）を発行するNPO（「寝屋川あいの会」）との連携を通して商店街に新たな息吹と活気を創り出している。

連携先のNPOは行政から補助金は一切もらっていない。あいの会理事長は長年のボランティア活動の経験からマネジメントの重要性を認識しており、また、「市民活動センター」「市民会館」の管理受託を行い、これにより安定収入が確保され活動が可能となっている。



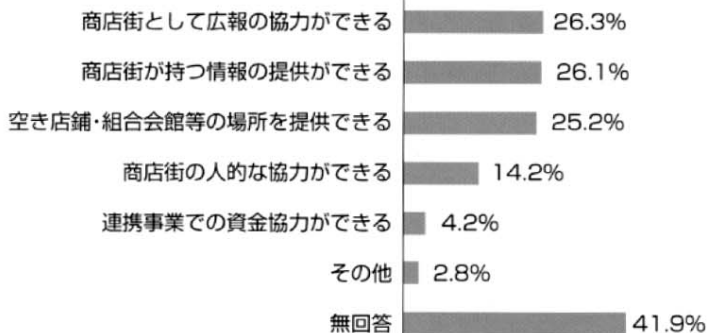
3. 商店街として、地域活動団体に協力できることは何ですか

広報、商店街自身が持つ情報の提供の他、空き店舗・組合会館等の場所の提供が各25%強となっています。

2001年10月調査では、NPOが商店街に期待することとして高かったのが、まず、「NPOや非営利活動等に関する理解を深めて欲しい」が58.1%で、次いで、「活動のための資金や場所等の支援をしてほしい」が43.4%の順となっていました。NPOとして商店街とのコミュニケーション資金や、店舗・組合会館等の場所等の支援に対する期待が大きいですといえます。

(「NPO等地域の連携による商店街活動」報告書より)

Q&A 「商店街として地域活動団体に協力できることは」(N=353MA)



●イベント開催にあたり公園の利用、

警察・保健所関連の許可、必要な負担は全面協力

広島市中央部商店街振興組合連合会 広島県広島市 11商店街
市民から商店街イベントの企画を募集し、プレゼンテーションコンテストを開催。「世界一大きなお好み焼きを作ろう！」の企画で優勝した広島修道大学の学生を商店街が全面的にバックアップし、イベントを実現した。

商店街は、

- ①市内中心部の袋町公園の利用
- ②警察・保健所関連の許可
- ③必要経費の負担

について全面的に協力した。

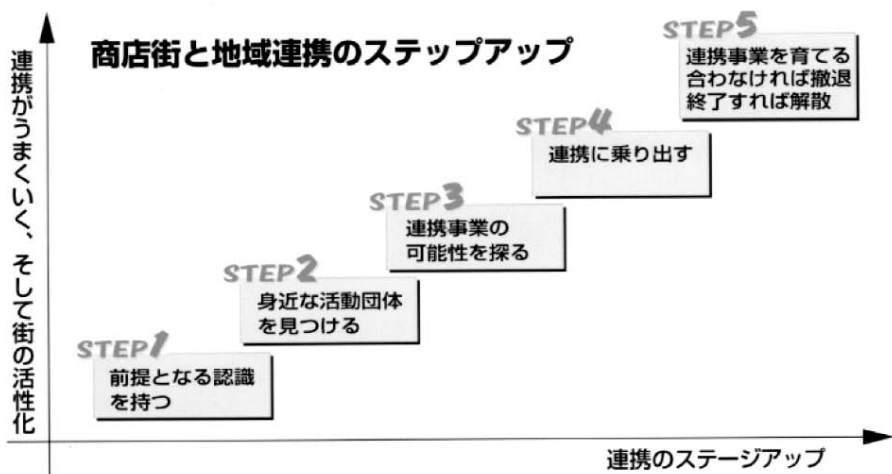
3. 地域との連携による商店街活性化

地域の多様な主体の力を借り、「地域との連携」を上手に進めていくためにはどうすればよいのでしょうか。

以下ではそのステップを次の5つに分け、それぞれの段階でポイントとなる考え方を紹介しています。

重要なのは、最初から大きなことをやろうとせず、楽しみながらじっくり育てていくつもりで連携事業に取り組む姿勢です。連携のきっかけは、身近な人とのつながりからであるケースが多く、最初の芽は小さくても、そのテーマ・内容に魅力があれば、色々な人や団体が関わり、広がりが増していくものなのです。「やりたい人・できる人がやる」「この指とまれ」でよいという考え方も、連携を進めていくにあたっての大きなポイントとなるでしょう。

また、以下のステップアップは、「体制的にできない」「お金がかかる」などの理由で、地域との連携事業を行うことにメリットを感じていない商店街を想定していますので、自らの商店街の実情に合わせてヒントにしてください。



STEP

1

地域と連携するにあたって前提となる認識を持つ

1. 商店街を取り巻く環境、商店街の役割が変化していることを客観的に見つけよう
2. まちづくり等地域の問題に、自主的・主体的に取り組もうとする人々が増加していることに目を向けよう
3. 連携を行なっている商店街は多くのメリットを見出している。外部から「場所を使わせて欲しい」などのアプローチがあった場合、面倒がらずに検討しよう
4. 「体制が整っていない」、「商売を維持していただだけでも大変」だから連携しない、は間違い。かえって負担が減ることもあり得る

●地域のボランティア団体と連携することにより、イベント時の人的負担が減少

筑豊商店街組合（福岡県北九州市）

地域住民の組織である「槻穂（つきほ）の会」が商店街が外部へ出店するイベントの手伝いなども行っている。

商店街のイベント等とはもすれば、人手不足から行えない、その間の自店の体制が手薄になるという理由から尻すぼみになりがちである。しかしボランティアなどの活動を楽しみとして積極的に参加できる外部の有志の組織があることで、活動に参加する店舗の人的負担が減り、また外部の人材と連携することにより活動に新たな刺激が与えられることから、持続、拡大が可能となる。



「槻穂（つきほ）の会」は、筑豊商店街が外部へ出店するイベントの際、手伝いなども行なっている

●「商店街が主体」から発想を転換し、市民からイベントの企画内容を募集

広島市中央部商店街振興組合連合会（広島市）

イベントのマンネリ化とアイデア不足、主催メンバーの高齢化は、多くの商店街に共通する課題である。当商店街は「商店街があくまでも主体でなければならない」という考えから、「商店街が場所と機会を提供し、街中でやりたいことがある人をバックアップする」という考えへと大きく発想の転換を図り、イベントの企画内容を市民から募集することにした。

STEP

2

身近な地域活動団体を見つける

1. 商店街としてのビジョンがある場合、その方向性に合致する団体を積極的に探そう。
2. 地域活動団体が見つからない場合には、身近な個人からアプローチしてみよう。ちょっとしたきっかけが連携の芽になり得る。
3. 商店街に地域活動団体を呼び込むだけでなく、自らが外に出て行く発想もある。



毎月1回の「宴や夜市」で行われる映画上映イベント。会場設営はNPOのスタッフが行う

●何かおもしろいことを一緒に

泉町2丁目商店街振興組合（茨城県水戸市）

映画祭を手がけてきたNPOの代表と、商店街の若手役員が偶然同級生だったことから、「何かおもしろいことを一緒にできないか」と企画が進み毎月第4金曜日の商店街のイベント「宴や夜市」でNPOが映画を上映することとなった。大上段に振りかぶって商店街が地域と「連携」しようと思って始まったものではなく、他の商店街でも可能なことのように思われる。

●NPO法人「ふじのみや本舗」に商店街として参加

富士宮駅前通商店街振興組合（静岡県富士宮市）

富士宮駅前通商店街では、通常の商店街と地域団体との連携に見られる、外部の団体が商店街の事業やイベントに参加するという方式と正反対の連携を行っている。具体的には、富士宮市の名物である焼きそばを核として地域作りを目指す市民団体「やきそば学会」と、それが発展して組織された街づくりNPO法人「ふじのみや本舗」に商店街として参加し、商店街のメンバーが「やきそば学会」として外部での活動を行っている。

STEP

3

連携事業の可能性を探る

1. 連携相手とよくコミュニケーションをとろう。連携先の運営体制をしっかり見分けよう。
2. 事業の接点が見出せない場合、「商店街が提供できるもの」の視点から考えてみよう。場所の提供、広報協力、関係各機関との折衝などできることはたくさんある！
3. 連携事業の内容としては、イベントでの連携が比較的取り組みやすい。空き店舗を活用した事業の事例も多い。

●組合自らの役割をしっかりと認識し、コーディネーターとして機能

盛岡大通商店街協同組合（岩手県盛岡市）

- ①場所の提供：歩行者天国である大通を提供するだけでなく、イベント参加者の更衣室・控え室として組合会館を提供し、参加者の活動を円滑にできるように協力している。
- ②広報面の協力：組合員の店にポスター掲示を行うほか、イベント概要は市を通じて記者クラブで発表している。また、普段から組合事務所に記者が気軽に入出入りしており、ユースクラブ員として多くの報道関係者が加入していることから、マスコミとのパイプが強い。
- ③関係各機関との均衡：道路使用許可のための警察との折衝、関係機関の必要手続きも含め、市民がイベントを実施する上で必要な手続きを商店街が引き受けたり、説明したりしている。

●空き店舗を活用して、高齢者が運営を行なう店舗「ブラチナブラザ」を受け入れ

ゆう壱番街商店街振興組合（滋賀県長浜市）

ブラチナブラザとは、高齢者が自発的に出資、運営に参画する商店である。ゆう壱番街商店街では、市の補助制度を活用して空店舗を整備、出店を受け入れている。

近隣の農家で作られた野菜や加工食品の販売を行う「野菜工房」、家具や衣類のリサイクルを行う「リサイクル工房」、惣菜の販売や簡単な食事ができる「おかず工房」、喫茶、交流スペースである「井戸端道場」の4店舗がゆう壱番街商店街に出店している。



ブラチナブラザ「おかず工房」

STEP



連携に乗り出す

1. 大きなことを最初からやろうとしない。じっくり育てていくつもりで取り組もう
2. 「やりたい人・できる人がやる」でよい
3. 必要なのはリーダーではなく、自ら行動するコーディネーター的存在
4. 行政・商工会議所・商工会・中央会などの団体協力を得るのも手
5. 事業に必要な資金を得るための方法を検討しよう（利用できる支援策を探す）
6. マスコミを活用してうまくPRをしよう
7. 女性部、青年部が連携の受け入れを行っているケースが多い

●「やりたい人がやる」「できるひとがやる」という方式をとる

早稲田商店会（東京都新宿区）

街が動き続けるキーワードを「儲かることは、楽しいこと」と言う安井会長。その際全員に号令をかけて参加を促すやり方ではなく、「やりたい人がやる」「できるひとがやる」という方式をとった。これまで「みんなに声をかけても動かなかった」というのが商店街の歴史でもある。「一体感を望むから苦しくなる」「商店街の理事長がみんななったとたんに自分をリーダーだと思いつ込むのが間違い」と安井会長。

●独り立ちしたチャレンジショップ

横町一番街商店街振興組合
水沢市駅通り商店街振興組合
（岩手県水沢市）



4年目から高校生が自主運営に乗り出したチャレンジショップ「ごぜんちゃハウス」

地元の商業高校生と連携して、平成11年度からチャレンジショップ「ごぜんちゃハウス」に取り組んでいる。開業から3年周、高校生たちは商品の提供を受け店舗運営のみを行っていたが、4年目からは高校生自身でインターネットを活用したり、県内の水産高校などから商品の仕入れを行なうようになった。このため店舗の規模は大幅に縮小したものの、高校では「ごぜんちゃハウス」の運営を授業の一環と位置付け、運営資金も助成に頼らず、自己資金で賄うなど本事業に対する積極的姿勢がうかがわれる。

STEP

5

連携事業を育てる！ 合わなければ撤退も考えよう

1. 少しずつ問題点を解決しながら連携事業を育てていく。粘り強く取り組む姿勢が重要！
2. 継続することにより、他の団体からも声がかかるようになる
3. 所属を超えた立場の異なる人が気軽に集まれる「場所」をつくることで、また次の連携の芽が生まれる
4. 合わなければ速やかに撤退、目的を達成すれば組織の解散も考える

●梅ヶ丘地区ワーキング委員会での発言より

- ▶ 話を持っていったときに、「振興組合としてできない」だけではなく、ここだったらできるという場が欲しいですね。
- ▶ 所属を超えた街を考える人間が、集まれる場所があるといい。そこから何か生まれていくような気がします。
- ▶ 立場の異なる人どうしが気軽に集まれる場所があれば広がっていく。そのため場所をどうつくっていくかがということがポイントになるのではないのでしょうか。



梅ヶ丘地区ワーキング委員会の様子

●語りつづけることの重要性

早稲田商店会（東京都新宿区）

「一万回言わないと人は動かない。どれだけ規模が大きくても、その中で動く人は5人程度しかいない。しかし徹底して言い続けながら、フレキシブルに変化していけば、そこに賛同者が出てくる」というのが安井会長の考えである。

地域住民参加型のイベント「新鮮市」と「宴や夜市」

● 水戸市 泉町2丁目商店街振興組合 ●

地域住民、地元中高生、NPO参加型のイベント「新鮮市」と「宴や夜市」を開催し、街の賑わいづくりに寄与している。

【組合概要】所在地：水戸市泉町2-3-5 スリフト

理事長名：金澤克憲

組合員数：51名

電話：029-221-2026

連携の背景

当商店街は駅前中心部からやや離れ、JR水戸駅から西北西の方向に1,500メートル、徒歩20分ほどのところにある買回り品と飲食店中心の商店街である。国道50号線沿いの150メートルの両側に約50の店舗が並び、古くから商人の町として栄えてきたが、近年、大型店が郊外に進出。商店街から至近にあった県庁の移転（平成11年4月）や駅南側の開発などにより人通りが減少した。

このような状況の打開策の一つとして、200台有する国道50号線地下駐車場を建設したものの、思うような成果を上げることができていない。

このため、組合の若手を中心となり、商店街会館から約200メートル裏通りにある水戸美術館のイメージと集客力を商店街の振興に生かすことを模索。同美術館に近いことから、泉町2丁目商店街を「アートサイドタウン泉2」と位置付け、街に人の流れを取り戻そ

うとする取り組みが進められている。



連携事業のきっかけ・内容

当商店街では中学校、商業高校、地域生産者、NPO法人と連携して、平成12年5月から、毎月第4金曜日に「新鮮市」と「宴や夜市（うたげややいち）」というイベントを開催している。

「新鮮市」は、午前10時から午後3時までの開催。野菜を中心とした食品市で、商店街女性部が中心となって季節に合わせた商品の販売を行っている。出店者は地元が中心だが、他の地域の珍しい商品を取り寄せ品揃えに変化を持たせたり、行政を窓口として出

店希望者の紹介を受けている。

また、「新鮮市」では水戸第2中学校（販売体験イベント：ピカピカ祭り）、水戸商業高校（販売体験イベント：水商まっけつ）が、課外授業として商品の陳列、販売などを行い、貴重な社会体験の場となっている。



新鮮市は地元主婦に好評

午後6時から9時までは屋外を中心に様々なイベントを同時開催する「宴や夜市」が行われている。内容は映画上映、バンド演奏、屋台、占いなど。

商店街での映画上映のきっかけは、水戸芸術館のオープン記念の際、NPO法人シネマパンチの映画上映イベントに商店街の役員が参加したこと。その後、NPO法人シネマパンチの前代表と、商店街の若手役員が同級生だったことから、「何かおもしろいことを一緒にできないか」との発想から企画が進んだ。

学校との連携については、これからは街の中に子供の居場所をつくるのが大切との提案から学校を訪問し、協力要請を行ったところ積極的な参加となったものである。

学ぶべきポイント

(1)何かおもしろいことを一緒にできないか

当商店街の事例は、連携を大上段に振りかぶって商店街が地域と「連携」しようと思って始まったものではない。NPOとの連携についても、同級生の「何かおもしろいことを一緒にできないか」という思いが周囲の人達の共感を呼び、大きな輪となったもの。

このようなことは全国各地の商店街でも、身近で可能なことのように思われる。

(2)少しずつよいものに

組合員に対しては、興味を持ってもらえるよう粘り強く呼びかけるとともに、毎回反省会を行って改善を重ねながら、少しずつ内容をよいものにしていく。

始めから百点満点の連携はありえない。特に関係者が多いと、「反省」「改善」が難しいなかで、少しずつよいものにしようという当商店街の姿勢は学ぶべき点である。

(3)皆の人脈を活かす

若手の後継者を中心に、人脈を活かしてイベント出演者などを選んでいく。街を愛する人達が手作りで作り上げるイベントにするためには、イベントの趣旨を理解してくれる人に参加してもらうのがベストと言える。その意味で主催者の知り合いを招く方法は意義が大きい。

地域通貨「ありがとう券」を発行するNPOと商店街の連携

● 寝屋川市 ベル大利商店街振興組合 ●

商店街が、地域住民ふれあい事業や地域通貨を発行するNPOとの連携を通して商店街に新たな息吹と活気を創り出している。

【組合概要】所在地：大阪府寝屋川市東大利町12-21

理事長名：清水茂實

組合員数：78名

電話：072-828-8811

連携の背景

寝屋川市（人口25万人）は、大阪市の中心から北東に約15キロメートル、環状線京橋駅から京阪電車の急行で20分ほどの所にある淀川の東岸に広がるベットタウンである。寝屋川市内には、ここ数年、ジャスコ（緑町）ダイエー（香里南之町）などの大型店が市内に進出、また近隣の市町村にも大型店が進出し競合が激化している。



ふれあいステーションから見たベル大利商店街

連携事業のきっかけ・内容

組合理事長清水茂實氏と三和清明氏はボランティア活動を通じた知り合いであり、平成12年4月には、寝屋川市

で初めてのNPO法人「寝屋川あいの会」を設立、理事長に三和氏、理事に清水氏等が就任する等の経緯を経て、5月には商店街の中の前振興組合事務所内にNPO事務所を開設。これをきっかけにNPO法人「寝屋川あいの会」と、平成11年、商店街の空き店舗対策として設置された「ふれあいステーション」の活性化等で連携が始まった。

ふれあいステーション事業

平成11年に空き店舗対策のため地域住民の場としてオープンしていた「ふれあいステーション」では、NPO法人「寝屋川あいの会」が平成13年5月より生け花教室、ポシェット造り教室を開催している。

また、商店街活性化事業での連携や、地域通貨「ありがとう券」の導入連携等を行っているほか、平成14年1月からは高齢者を対象としたパソコン教室も開催している。

ベル大利用商店街活性化基本構想策定事業に参画

NPOが商店街から「商店街活性化調査事業」を引き受け、「アーケード基盤整備事業の申請書類」を仕上げた。また、商店街が発行しているコミュニケーション媒体「わくわくどきどき、ふれあい便」のDMの制作・印刷・セット・発送をNPOが引き受けて行っている。

地域通貨「ありがとう券」の発行と流通

- ①NPO「あいの会」の利用会員と活動会員の間で流通していた「ありがとう券」を平成13年12月に商店街の「年末セール」で試行、金券として交換できるシステムを実施する。
- ②平成13年7月から、商店街での「お買い物券」として使用開始、商店街で使用された「ありがとう券」は、毎週月曜日に組合事務所で現金に換金されている。

キッズ・マートの開催



キッズ・マートの様子

大阪府の「出店体験」(キッズ・マート)の実施校に選ばれた寝屋川市立第2

中学校の生徒たちに開催場所としてベル大利用商店街が選ばれることになった。

学ぶべきポイント

(1) 思うことは同じ～地域コミュニティの活性化

誰でも考えるのは自分のこと。商店街が「いかに人を集め売り上げを伸ばすか」NPOが「商店街の集客力を利用し収益をあげたい」と考えるのは当然のことで、多くの連携はこのような事情の上に成り立っている。

しかし、清水氏と三和氏の2人の考え方は違うようだが、地域コミュニティの活性化で一致している。2人とも、長年のボランティア活動を通しての寝屋川に対する郷土愛なのか、地域コミュニティの重要性を十分に認識している。

(2) NPOの活動は「自主責任経営」で行う。

多くのNPOが補助金を当てに活動しているが、「あいの会」は行政からの補助金は一切もらっていない。会の運営は会費と事業収入・寄付のみである。

多くのNPOの設立は事業ありきでマネジメントは後からというケースが多いが、三和氏は長年の企業での経験から、マネジメントの重要性を認識している。その証拠が寝屋川市立「市民活動センター」と「市民会館」の管理の受託である。これにより安定的な収益が確保され、会の活動が可能となっている。

福祉に強いコーディネーターにより商店街が変革

● 北九州市 筑豊商店街組合 ●

訪問介護業者の拠点であるヘルパーステーションと連携して宅配事業を展開。老人保健施設への出張販売などにも取り組む。

【組合概要】所在地：北九州市八幡東区茶屋町1-7

組合長名：近本武士

組合員数：44名

電話：093-653-2252

連携の背景

筑豊商店街組合は福岡県北九州市八幡東区に所在している。当地区では地域住民の高齢化が進み、現在住民に占める高齢者の割合は26%、おそらく政令指定都市の中ではもっとも高齢化率が高いと推察される地域となっている。

そのような中に所在する筑豊商店街組合は、商店街というよりも共同市場という形態であり、地域の住民からも「市場（いちば）」と呼ばれている、食料品の業種店が中心に集まる近隣型の商店街である。組合加盟店は44店舗、非加盟店と合わせ55店舗と近隣型とし

ては比較的規模の大きな商店街（市場）である。

連携事業のきっかけ・内容

筑豊商店街の外部との連携事業は、ほぼ全て、現事務局長である須崎氏をきっかけに実施されている。ヘルパーステーションや老人保健施設は、氏の前職である医療法人「ふらて会」の関係機関であり、市民福祉センターの事業は氏の北九州市に勤務していた関係からのものである。また、連携して事業を行っている「槻穂（つきほ）の会」は医療法人勤務時代に厚生省予算で行った「福祉リーダー育成セミナー」がきっかけとなっており、氏は現在も会の代表を務めている。

このように、連携は氏をきっかけとしているが、その背後には地域の特性の変化がある。高齢化の進展と地域コミュニティの崩壊が、商店街に新たな役割を求め、そのコーディネートを須崎氏が行ったのである。



北九州市八幡東区 筑豊商店街

ヘルパーステーションとの連携による宅配事業

宅配事業は、訪問介護業者の拠点であるヘルパーステーションと連携して、要介護者の買物を代行するシステムである。介護保険事業には身体介護と家事支援があり、要介護者の買物代行は家事支援にあたる。家事支援は報酬が低いため、商店街と連携して買物を行い、その分、報酬の高い身体介護を行うことはホームヘルパーにとってもメリットとなる。そのため、商店街ではホームヘルパーからの発注に基づき、ヘルパーステーションに商品を届け、それをヘルパーが各家庭に持ち込むというサービスが成り立つのである。

老人保健施設など、他所への出店



老人保健施設への出張販売は好評

筑豊商店街では、市民福祉センターで開催される「みんなのまちの健康まつり」に平成9年から出店している。ここでは青果等をほぼ原価で安売りするため、固定客もつく人気の催しとなっている。また、地元の医療法人「ふらて会」が経営する老人保健施設への出張販売も行い、普段買物に出ら

れない施設の老人に買物の場を提供することで好評を博している。

「おかみの会」によるチャリティー事業

商店街の婦人部である「おかみの会」と地域住民の組織である「槻穂の会」が連携してチャリティー事業として市内の公園、動物園へ在宅高齢者とともにハイキングを行った。「槻穂の会」はこのチャリティー事業だけでなく、上記の商店街が外部へ出店するイベントの手伝いなども行っている。

子供を対象とした事業

平成14年8月と12月には地元の槻田小学校の3～6年生に呼びかけ、子供が商業体験をする「こども商店」を行った。さらにそれに続き、商店街内部で子供を対象に「おもしろ電気実験」や「みんなで楽しくそうめん流し」などの企画を行っている。電気実験では九州電力が連携し、講師を派遣している。こうした子供向けの取り組みについては、「土曜市場塾」として定期的な事業にすることを予定している。

このような連携活動で、商店街は事業に応じて、①本業である小売機能、②商店街という場所、③少額の予算、を提供している。外部への出店は小売機能であり、商店街の内部で行うイベントは場と少額の予算を提供しているのである。

連携先であるヘルパーステーションは注文の発注と、介護者への配達を行

い、また他の連携先である市民福祉センターや老人保健施設は、イベントや施設内の出店場所の提供と告知を行う。このようにそれぞれが本来業務に応じた役割を分担することで事業が推進されている。

少し違う立場での役割を担っているのが「槻穂の会」である。この団体は先述のとおり「福祉リーダー養成セミナー」の受講生を中心に結成され、須崎氏が代表を務める組織であるが、実体は柔軟で、医療法人や老人保健施設の職員も会員になっている。地域コミュニティとしての商店街の機能も重視しており、商店街が外部と連携する際には、現場で動く部隊としても積極的に参加している。

学ぶべきポイント

(1) 商店街が連携事業を行いうる体力を残していたこと

先にも示したとおり、筑豊商店街組合は北九州市に残った数少ない「市場」の1つである。市場という密集した場所に組合員・非組合員の店舗はあわせて54店を数え、特に鮮魚店などは同業種店が4店舗も存在している。また、商店街幹部を務める精肉店主の「同業種の組合に市場への出店を募っている」という発言に見られるとおり、集積や競争の効果が商店街を盛り上げていくことを十分に認識している。

実際に商店街への新規出店も毎年あり、現状の商店街全体の営業成績は、決して良いものではないにしても、前

向きに経営を行いうる体力を残しているといえる。

また、幹部の結束が強く、商店街の運営や行事に参加できる体制ができていることも同商店街の強みであり、連携活動実施の要因のひとつとなっている。

(2) コーディネーターである事務局長の存在

筑豊商店街組合の連携事業のコーディネーターであり、キーマンとなっているのは現事務局長の須崎氏である。須崎氏の考えは、一貫して福祉の立場からのものであり、商店街という場での福祉およびコミュニティ醸成の実践である。氏によると「行政と違って商店街の活動の分野は制約がなくやりやすい」とのことである。もちろん、事務局長に就任後は福祉関係のイベント事業だけでなく、レジ袋の共同購買などによる商店街のイメージ向上と自己資金の確保、折り込みチラシのポスティング化による経費の節減等の取り組みにも積極的である。

また、商店街側も、「(事務局長は)われわれが持っていなかった視点から事業を考えてくれる」、「商店街には場はあったが志がなかった。それを持ち込んでくれた」と、高い信頼を寄せている。商店街側から役職として「事務局長」を委任されているが、実際的には指導的立場という要素が強い関係である。

高齢者のパワーと、地域の伝統文化を活かした連携

● 長浜市 ゆう壺番街商店街振興組合 ●

商店街内に高齢者が運営を行う「プラチナプラザ」が4空き店舗に出店し、商店街活性化に寄与している。

【組合概要】所在地：滋賀県長浜市高田町10-1（長浜商工会議所内）

理事長名：渡辺利博

組合員数：34名

電話：0749-62-2500

連携の背景

長浜市は琵琶湖の北東部に位置し、秀吉の長浜築城以来400余年間、湖北地方の中心都市として、また近畿・中京・北陸の接点としても発展した。

ゆう壺番街商店街は、東西400mに長く広がる商店街である。かつての3商店街がアーケード事業を契機として合併、振興組合化された。活性化を遂げた「黒壁スクエア」の中心地より少し外れているため、同商店街の発展は遅れたが、市の中心市街地活性化計画で、平成11年度に行ったファサード整備等の取り組みや空き店舗へのテナント誘致の努力により、徐々に集客力を取り戻しつつある。

連携のきっかけ・内容

プラチナプラザの設立のきっかけは、平成元年に開催された「北近江秀吉博覧会」である。この博覧会には「シルバー・コンパニオン」として55歳以上の高齢者のアルバイトが約130

名参加、その盛り上がりの中で、継続的に何かできることが模索され、全国的に知られた第三セクター株式会社黒壁の協力のもと設立に至った。同社はプラチナプラザの出店にあたっては、黒壁スクエアの中心地に近く比較的空き店舗が多かったゆう壺番街の店舗の選定、整備を行うこととした。出店にあたっては、商店街空き店舗対策事業予算を活用した。この制度は、店舗の整備費用は全額補助となるが、補助の受け入れは商店街振興組合に限られていたため、事業の主体をゆう壺番街へ移管、開店へとこぎつけた。



長演ゆう壺歌舞伎の風景

長濱ゆう歌舞伎は、ゆう壺番街商店街が活性化事業として平成9年に立ち上げた事業である。ゆう壺番街商店街に所属する町内会からは曳山が4台も出されるなど、商店街内部にもまつりの文化が浸透していたことから、商店街が行う文化事業としての実施となったのである。実施には長浜商工会議所のアドバイスもあり、出演者をすべて公募、通常の歌舞伎ではありえない女性の出演も受け付けたことから反響を呼び、第1回目から大きな成果を生んだ。

商店街が「プラチナプラザ」の4店舗受け入れる

プラチナプラザとは、一般的に高齢者を指す「シルバー」を超えた、という発想のもとに作られた高齢者が自発的に出資、運営に参画する商店である。ゆう壺番街商店街では、市の補助制度を活用して空き店舗を整備、出店を受け入れている。



プラチナプラザを運営するまちづくり役場

近隣の農家で作られた野菜や加工食品の販売を行う「野菜工房」、家具や衣類のリサイクルを行う「リサイクル工房」、惣菜の販売や簡単な食事ができる「おかず工房」、喫茶、交流スペースである「井戸端道場」の4店舗がゆう壺番街商店街に出店している。

商店街が行う、「長濱ゆう歌舞伎」

ゆう壺番街商店街では、素人歌舞伎「長濱ゆう歌舞伎」を手づくりの本格的な市民歌舞伎を平成9年から6年にわたって開催している。これは、ゆう壺番街商店街を中心とする運営組織「長濱ゆう歌舞伎座」が行うもので、公募による役者、スタッフを中心にして公演を行うものである。公演の規模は年を追って拡大し、平成11年には「滋賀県立劇場 びわこホール」での特別公演を行うまでに至っている。

実施体制と役割分担

①プラチナプラザ

プラチナプラザの運営は、スタッフとして参画する高齢者とサポートする新長浜計画により行われ、ゆう壺番街商店街は補助制度による店舗の整備と出店の受け入れにとどまっている。

4つの店舗はそれぞれ、独立採算による運営がなされ、売上から経費を差し引いたものが、スタッフの労働時間に応じて分配される仕組みとなっている。分配される金額は時給換算で0円～650円（650円が上限でそれ以上の利益は内部留保）、スタッフは自分たち

の事業活動の成果であるため、利益が生じなかった場合に分配がないことについての異論はない。新長浜計画は家賃の転貸差益を収入として店舗の運営や経理等の事務をサポートしている。

②長濱ゆう歌舞伎

長濱ゆう歌舞伎は、「長濱ゆう歌舞伎座」を実施主体として開催されているが、これはゆう歌舞伎を立ち上げたゆう壺番街を中心とした実行委員会組織である。実行委員会には商店街の他に、曳山まつりや文化関係者が加わり、最近では滋賀県立劇場びわ湖ホールの参加もなされている。

学ぶべきポイント

(1)プラチナプラザの受け入れ体勢を作ったこと

株式会社黒壁と市内の商店街はそれぞれ独自に活性化事業を行い、足並みがあまり揃っていなかったが、この受け入れの背景には株式会社黒壁が集客という目に見える実績を示したこと、商店街の世代交代により、商店街の役員と株式会社黒壁の経営者の年代が近くなったこと、「北近江秀吉博」等で株式会社黒壁と商店街が協力するイベントを経験したこと等により、相互の理解が深まったことがある。

(2)キーマンとしての黒壁・新長浜計画や商工会議所指導員の存在

プラチナプラザにおいては、「秀吉博」での高齢者の要望を汲み取って事業のプランを作り、出店場所や補助金

を獲得する仕組みを作った株式会社黒壁の経営者である笹原司郎氏、長濱ゆう歌舞伎では、事業の立ち上げに際してアドバイスをを行い、やはり補助金の獲得等の仕組みを示した長浜商工会議所の指導員、吉井茂人氏等のキーマンの存在がある。

もちろん、事業の前提には出資して活動に参加する高齢者の存在や、地域の伝統、商店街や参加関係者のやる気があることが必要である。しかし、それらを組み合わせて事業化できるプランナー、コーディネーターの役割を果たす両者の存在なしにはありえなかったことは間違いない。

(3)商店街として地力があつたこと

一般的に長浜市の活性化が語られる場合には、長浜＝株式会社黒壁の取り組み、ということが多い。しかし、活性化の前提には長浜市内の商業者に「地力」が残っていたことが重要な要素であることを忘れてはならない。

ゆう壺番街商店街は空き店舗が目立つ商店街であったが、そのような状態の中でも、平成11年度の街路・ファサード整備の際には1店舗あたり400万円～1,000万円をほぼ全ての商店が負担している。このように商店街の商店がまだまだ「地力」を残していたことが長浜の活性化につながっているのである。

地元商業高校と連携したチャレンジショップ

- 水沢市 水沢市駅通り商店街振興組合・横町一番街商店街振興組合 ●

商店街の空き店舗を活用したチャレンジショップ「ござえんちゃハウス」を商業高校生が運営する。

(横町一番街)

【組合概要】所在地：水沢市横町95
 理事長名：石川鉄一
 組合員数：46名
 電話：0197-23-4545

(水沢市駅通り)

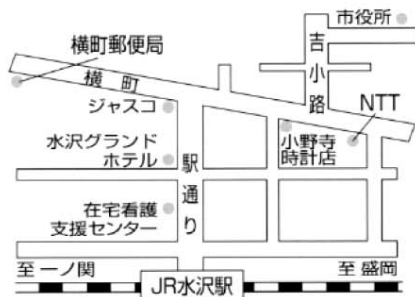
水沢市東町95
 佐藤英知
 89名
 0197-24-4118

連携の背景

水沢市は岩手県の中央部に位置し、県内では盛岡市に次ぐ商圏を保持してきた都市である。近年では中心地であったダイエーの撤退など、他の地方都市と同様に中心地の衰退傾向が強まっている。

水沢市駅通り商店街は駅から続く約500mの商店街。古くからこの地域の顔的な存在で、平成3年にはアーケードも設置している。

しかし、近年では空き店舗の発生等が問題となっている。



駅通りと横町の通り

この500メートルつづく商店街がT字路で切れた左側に続く道路に、横町一番街商店街がある。同商店街の核店舗であるジャスコのテナントとして入居する商店と、その周辺に位置する商店の46店舗からなる商店街で、商店街として駐車場の整備などの事業を行っているが、ジャスコテナントの撤退や商店の郊外移転など、組合員数は減少傾向にある。



駅通り商店街

連携事業のきっかけ・内容

「ござえんちゃハウス」は、地元の水沢商業高校の商業研究部が平成10年度に地産地消、地元野菜の流通につい