

アサヒ商店街振興組合／浅草北部ことぶき商店会(台東区)

2つの商店街が連携し実施した「一店逸品運動」が成果上げる

個別の取組みでは成果が出ないと商店街間での協力に踏み切る

店街の共同イベントだ。

「それぞれがただ闇雲に何らかのイベントを行っても、なかなか成果を上げるのは難しいだろうと、お隣

アサヒ商店街振興組合（以下、「アサヒ商店街」と浅草北部ことぶき商店会（以下、「ことぶき商店会」）は、南千住駅から歩いて約15分の台東区北東部に位置する、隣接した商店街だ。近隣には平賀源内の墓所といった史跡や、歴史ある寺社が密集する下町風情の残る一帯でもある。この地域は製靴産業が盛んで、従業員やその家族が多く居住しており、商店街も賑わっていた。しかし、工場の海外移転が進み、その影響を受ける商店が増えていった。両商店街はそれぞれ独自の取組みで復興を図るが、目立った成果が出なかった。そこで取り組んだのが両商

同士で協力していくことを決めました。」とことぶき商店会の杉山敏之会長は話す。アサヒ商店街の角山瑞代表理事も同調。双方で色々なアイデアを出し合った末、もともとことぶき商店会が単独開催していた「妙亀塚まつり・おばけ地蔵ご縁日」というイベントを共催することにした。

「私達が子どもの頃はお祭り・縁日が盛んで、その頃の雰囲気や今の子どもにも楽しんでもらおうと規模を大きくしたところ、予想以上の大盛況となりました。」と角山氏。このイベントは今後も両商店街の恒例行事にしていく予定だ。

一店逸品運動の勉強会を行うため商店街パワーアップ作戦を活用

両商店街が協力体制を固める一方で、近隣に大手スーパーマーケットの出店が決まり、その対策が急務となった。そこで活用したのが振興公社の「商店街パワーアップ作戦」だ。

「課題は、大型店出店にどう備えるべきか。そのためには個々のお店の魅力を高めていくことが大事だとアドバイスされました。」と杉山氏は話す。

そこでまず両商店街で会員のヒアリングを実施。さらに会員間で意見交換を行い、商店街・個店それぞれが魅力を高める必要性を共有した。その過程で、専門家から示された店舗及び商店街活性化の提案を検討し



勉強会（和菓子司ときわ家の逸品検討）

た結果、「一店逸品運動」の実施を決めた。この運動は、1993年に静岡市の呉服町名店街で始まったもので、商店街の各個店が大型店やチェーン店にはない、消費者に価値のある魅力的な商品・サービス（逸品）を開発し、商店街が一丸となってアピールしていこうという取組みだ。

取組みの方向が決まると、さっそく「一店逸品運動」の組織・運営体制を固め、2017年の夏ごろから月に一度の勉強会を立ち上げた。しかし、「当初は、この運動にどれほどの効果があるのか見当もつかず、なかなか議論は進みませんでした。しかも、「逸品」と言われても何を取上げればいいのか、どんなものを開発すればいいのかわからないという店がほとんどでした。」と角山氏は振り返る。そこで、「商店街パ

「ウィーアップ作戦」の支援で「一店逸品運動」を実施していた江戸川区の

平井親和会商店街振興組合（以下、「平井親和会」）を視察。各店舗の店主から運動の進め方や成功の秘訣などを聞き、理解を深めた。これを機に徐々に理解が深まり、勉強会でもそれぞれの店主から積極的な意見や考えが出るようになってきた。そうして各店の「逸品」も固まってきたのだ。

参加した半数以上の店舗で売上が増加

各店の「逸品」が出そろい、それらをPRする「奥浅草 一店逸品フェア」の開催が2018年4月20日から28日までに決定した。「奥浅草」という名は、この地域を知らない人がイメージしやすいよう掲げたもので、浅草方面からの来街者の獲得も視野に入れた。その思いが通じたか、この取組みは新聞に取り上げられ、近隣以外からも多くの来街者を集めることとなった。来街者の目印になるよう、参加店の店頭到店主の顔写真

入りポスターを掲げたのは、平井親和会に習ったものだ。さらに、多くの来街者に参加店の魅力を知ってもらうため、「奥浅草逸品体験ツアー」も参加費とランチ代無料で実施した。こうした努力が実り、フェアは大成功。フェア終了後に参加店に行ったアンケートで、半分以上が前年同期と比べて売り上げが増加し、全店が同企画の継続実施を希望するという結果が出た。

特筆すべきなのは、参加店の中から脱落者が出なかったことだ。勉強会の出席率も非常に高かったという。それだけ問題が深刻だったこともあるが、勉強会を通じ、店舗間、商店街間の結束がより固まった証しと言えるだろう。

「特に商店街同士の関係がより深まったことが大きいと思っています。それまでは、縁日やお祭りの開催以外で連携することはほとんどありませんでしたが、「一店逸品運動」の活動は、お互いをより深く知るきっかけになり、話し合いも非常にスムーズに進むようになりました。」と角山氏は話す。

杉山氏の営む「和菓子司ときわ家」は、勉強会終了後も「商店街パワーアップ作戦」の個店支援を継続。「売上拡大のための取組みを進め、成果が出始めています。会員にも利用を促して、商店街と個店共によりますように盛り上げていきたい。」と今後の展望を語った。



逸品体験ツアー（鳥清本店）



顔写真入りポスター（宝山堂）



商店街データ

名称／アサヒ商店街振興組合
 会員数／63人
 所在地／台東区清川1丁目33-5
 電話／03-3873-3697
 H P／<http://asahi-syotengai.com>

名称／浅草北部ことぶき商店会
 会員数／20人
 所在地／台東区今戸2-35-8
 電話／03-3872-8971
 H P／<http://www.asakusa-kotobuki.com/>

活用プログラム

商店街パワーアップ作戦