



しもきた商店街
振興組合（世田谷区）

活用した事業

商店街リーダー実践力向上塾
商店街パワーアップ作戦

商店街の熱い思いを実現するため
公社支援による街の活性化に挑む



個人商店を中心に約200店舗が組合に加盟する「しもきた商店街」。



商品開発の打ち合わせや試食を行う久保寺さんのカフェ。左側のキッチンカーが目印。

駅前再開発による大きな危機に直面し
自分たちで街を活性化させることを考える

戦前から商業の街として栄えてきた下北沢駅周辺。その北側に位置する「しもきた商店街振興組合」は、駅前再開発のため組合員の1/3～1/4が移転・廃業せざるを得なくなり、来客数の減少が見込まれた。これに危機感を抱いた当時の理事長 柏雅康さんたちは、平成22年に街を活性化する多様な企画を展開する「下北沢大学」を立ち上げ、500種類に及ぶ事業活動を実施。補助金に頼らない街づくりへ大きな一歩を踏み出した。その際に力となったのが、柏さんが以前受講した『商店街リーダー実践力向上塾』『商店街パワーアップ作戦』で知り合った専門家や他の地域の商店街の方々といった、人と人とのつながりだった。

「しもきたみやげ」の開発が
公社の専門家のアドバイスで動き出した

かねてから、「下北沢には土産物がない」という街の声があった。「しもきた商店街」はクラフトビールや紫芋パンなどの地元産業と連携した商品開発に挑戦してきたが、土産としては定着していない。新たに世田谷野菜を使った土産菓子を作りたいという思いはあるものの、商品開発の知識がない。そこで、公社の支援を受けることにした。



（左から）理事の久保寺敏美さん、理事長の長沼洋一郎さん、前理事長の柏雅康さん



世田谷で育った野菜をもとに「下北沢の手みやげ」を開発中。



若い人に人気の店が軒を連ねるのが「しもきた商店街」の特徴。

利用したのは『商店街パワーアップ作戦』。中小企業診断士であり、農業経営アドバイザーでもある専門家が、農業の特性と経営の両方の視点から助言。「収穫時期に合った地元野菜を使ったら良いとアドバイスを受けた」と理事長の長沼洋一郎さん。「全体のビジョン、ターゲット、差別化コンセプトなど体系立てた枠組みができたので、動きやすくなりました」と理事の久保寺敏美さん。補助金の交付も決定し、専門家の助言や地域の方々の協力により開発は順調に進む。来年度には販売開始見込みだ。

この「しもきたみやげ」の製造では、福祉作業所への委託や子育て世代やシングルマザーの雇用創出など、下北沢の地域全体の活性化に資することを考えている。

自分たちの能力を
引き出すために公社支援を利用

久保寺さんはこの支援で「街が何に挑戦していきたいのか、自分は何に貢献できるか、自分ごととして勉強になりました」。柏さんは「公社の支援を通して、多くの方々とつながることができ、課題解決のきっかけをつかめました」。長沼さんは「専門家が入ることによって、自分たちだけでは気づけなかったコンテンツや能力を最大限に活かすことができました。課題がある方は、支援を受けてみては？」と提案する。長沼さんは、この経験を他の商店街にも参考してもらえればと、『商店街リーダー実践力向上塾』の講師役に回り、つながりの輪がまた一つ生まれた。



世田谷区代田 6-1-28 白洋ビル 201-5 号室
TEL.03-3467-3070
<https://shimokita-info.com/>