

## 積極的なイベント開催で商店街の魅力を発信

## 江戸の下町風情を残す

## 地域密着型の商店街

江東区の西北、深川地区の門前仲町駅から徒歩5分。「牡丹町笑栄会」は、北は桜の名所として知られる大横川、南は古石場川親水公園にはさまれた通りに位置する商店街だ。付近はもともと江戸時代の埋め立て地で、牡丹の栽培農家が多かったことが「牡丹町」の由来といわれる。周囲をめぐる運河や小さな橋が下町の風情を残し、商店会の副会長で「中華三幸苑」の永野雅子氏が地元で生まれ育った子供時代は、近くの河川に係留された材木を運ぶポンポン船の姿もあったという。



朝市でにぎわう商店街

笑栄会の創設は今から50数年前、高度成長期の真ただ中にさかのぼる。当時は300mほどの通り周辺に100店舗以上が軒を連ね、野菜・鮮魚・精肉の生鮮3品から、日用品、生花からカメラまで、まさに「何でも揃う商店街」として地元の人々に愛されてきた。

しかし時代の流れには逆らえず、90年代に入ると、家族経営が主流だった店舗の多くは後継者が見つからず次々と閉店。2000年代にかけては近場に大型スーパーが outlet し、厳しい状況に追い打ちをかけていく。特に物販店の生き残りは難しく、現在でも全体で50軒余りとなった会員の2割程度にとどまっている。

## 新旧の店舗それぞれの

## 魅力を引き出すイベント

ただし店舗数は単なる減少ではなく、下町ならではの雰囲気に着かれての新規開店もある。1日1組限定のマクロビオティック料理店「おなかま」、遠方からのファンも多い天然酵母パンの「たかたまこむぎ」など、いずれも個性派ぞろい。こうした新旧の二極化が進むなか、住宅街に囲まれた周辺環境の中で存在をいかにアピールするかが、商店街全体を活性化する大きなテーマとなった。

そこで、まず利用したのが東京都の補助金制度だ。話し合いを重ねて企画書を作成し、以下の4事業が新たに認められることになった。

- ①「まちゼミ」イベントの開催
- ②ロゴマークと旗の作成
- ③ホームページの開設と運営
- ④商店街会館1階スペースのレンタル事業

なかでも「まちゼミ」は各店の専門性を活かした講座形式のイベントで、個性豊かな反面、敷居が高いと思われがちな個店に足を運んでもらう好機となる。平成26年の初回は12講座を開催し、申し込み客の8割が新規という結果に。お客様とのコミュニケーションを楽しみながら、「自分自身の仕事を見直すいい経験にもなった」と永野氏は振り返る。



餃子の包み方、焼き方教室



そば打ち講座

## 失敗の経験を活かして

### 集客力アップの方法を模索

翌年は新たに各店自慢の商品を集めて販売する「牡丹町アンテナショップ」をスタートする。しかし期待に反し、思うようなアピールと集客につながる事ができなかった。そこで力を借りたのが、会社の『商店街パワーアップ作戦』による専門家の派遣である。担当の経営コンサルタントは、イベントの分かりやすい表現、PRのコツなどを具体的にアドバイス。これを受け、次回からは商店会のロゴ入り法被を作って着用したり、群馬県の産直野菜を販売する「牡丹町朝市」を同時開催し、区の「魅力ある商店街創出イベント事業」の助成も受けつつイベント性を高めることに成功した。

「まちゼミ」に関しては、岡崎まちゼミの会代表で考案者の松井洋一郎氏を招いて勉強会を開き、「店のファンを作る」ための方法や効果、継続するルールなどを確認。年に3回ペースの積極的な開催を心がけ、地域のイベントとして定着しつつある。



牡丹町アンテナショップとチラシ

今後の課題はイベントの告知方法。初回の「まちゼミ」では折込みチラシを配布したものの、新聞の購読層と参加者の年代がかけ離れ、期待した効果は得られなかった。そこで「アンテナショップ」では、組合員自らがチラシをポスティングするなどのPR活動を実施。また、お客様自身にSNSで情報の発信源となってもらえるよう、購入商品などを撮影できるスペースを設置したり、隣接する門前仲町の深川観光協会による「お江戸深川さくらまつり」と同時開催にすることで、花見客の誘客にも成功。大幅な集客アップにつなげることができた。

「大切なのは続けること」と語るのは、副会長の永野氏。地域とともに歩み、商店街の魅力を高める努力の積み重ねは、周囲を巻き込みながら少しずつ、しかし着実に実を結びつつある。

### 【商店街の声】

副会長 永野 雅子氏



住宅街の中にあるため、商店街と気づかれにくいのが牡丹町笑栄会の弱みで

した。そんな商店街の知名度アップのため始めたイベントですが、お客様に喜んでいただく企画は必須です。単独だと集客力も弱いので、今後は習い事の発表会やフリーマーケットと連動させるなどの地域に密着した複合的なイベント運営、メディアへのPRによって、さらに認知度を高めていくのが目標です。

回を重ねる中、公社に派遣していただいた専門家の指摘では「単に思い入れが強いばかりでは伝わらない」という反省点もありました。また本業のかたわらで、無理をしすぎないのも続けるポイントです。今後さらに多くの店舗に声をかけて仲間を増やしながら、自分たちの身の丈に合ったイベント運営で、地域の方々に愛される商店街を目指していきたいと思えます。

### 商店街データ

商店街名 牡丹町笑栄会商店街振興組合

会員数 48 (H29.4月現在)

連絡先 江東区牡丹3-6-5 (商店街事務所)

電話 03-3643-4690

URL <http://botancho.com/>

活用施策 商店街パワーアップ作戦