

エンパワーが光る！

魅力ある
お店と商店街の

事業活用 事例集



事例集について

この事例集は、東京都商店街支援メニュー「若手商人育成事業」を活用したお店や商店街の取組を、8 事例紹介しています。

「若手商人育成事業」は、商店街の未来を担う若手商人の育成を目的とし、専門家が商店街やお店を訪問してアドバイスを行う現地支援、商店街リーダーとして必要な知識を習得し、リーダー同士の交流をはかる研修、商店街でお店を開きたい方が事業計画を作成し発表する研修などを行っています。

課題に応じてご活用ください

課 題	事 業 名	利用期間
専門家のアドバイスが欲しい	商店街パワーアップ作戦	通年
	商店主スキルアップ事業	通年
商売の基本を学びたい 一流の講師の話を聞きたい	商人大学校	年 2 回募集
商店街の役員になった リーダーの役割を学びたい	商店街リーダー実践力向上塾	年 1 回募集
都内商店街で開業を考えている	商店街起業促進サポート事業 (商店街開業プログラム)	年 1 回募集
時代を先取りする講師の話を 聞きたい	中小小売商業活性化フォーラム	年 1 回募集

事例集の効果的な使い方



事業活用事例 CONTENTS

店舗編

1

商店街開業プログラムで開業準備を進め 父の店をリニューアルオープン

趣味の園芸と陶器 山竹 (文京区)

活用した事業

商店街起業促進サポート事業 (商店街開業プログラム)
商人大学校
商店街パワーアップ作戦

2

カタログのリニューアルで 創業100年に向けてイメージアップを図る

仏壇・仏具 あとう (台東区)

活用した事業

店主主スキルアップ事業
商店街パワーアップ作戦

3

経営知識を習得し アドバイスを受けて、売上が向上

広島風お好み焼き 伊豆川 (杉並区)

活用した事業

商人大学校
商店街パワーアップ作戦

4

チャレンジショップで経験を重ね 念願の紅茶専門店をオープン

パールヴァティ (豊島区)

活用した事業

商店街パワーアップ作戦
東京都チャレンジショップ創の実吉祥寺

5

母娘で経営する理容室 事業承継を見据えて専門家がサポート

ヘアサロン うじいえ (江戸川区)

活用した事業

店主主スキルアップ事業
商店街パワーアップ作戦

6

コロナ禍の中で2店舗目を開店 改善のヒントを公社の専門家から得る

八王子スタジオネイ (八王子市)

活用した事業

商人大学校
商店街リーダー実践力向上塾
商店街パワーアップ作戦

商店街編

7

緊急事態宣言に素早く対応 コロナ禍で苦しむ飲食店を地域通貨で応援

遊座大山商店街振興組合 (板橋区)

活用した事業

商店街リーダー実践力向上塾

8

モデル商店街となり、会員アンケートをもとに課題を把握 コロナ収束後の賑わい復活に邁進

立川南口すずらん通り商店街振興組合 (立川市)

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





商店街開業プログラムで開業準備を進め 父の店をリニューアルオープン



YAMATAKE 趣味の園芸と陶器 山竹

動坂商店会 (文京区)

**地域のニーズを取り入れ
観葉植物やアジアン雑貨を販売**

趣味の園芸と陶器の店「山竹」は、JR山手線と京浜東北線の田端駅北口から徒歩7分、動坂商店会の一角にある。昭和28年、竹部英雄さんの父が開いた陶磁器販売の店は、都電「動坂下」停留所前という好立地で繁盛していたが、父が亡くなるとともに閉店。先代の足跡をたどった産地巡りで、作家の物づくりへのこだわりに共感し、定年退職を機に、店をリニュアルオープンすることに決めた。

自動車メーカーのエンジニアだった竹部さんは、店舗経営に



竹部英雄さん



こだわりのアジア雑貨（上）と竹箸（下）

については未経験であった。そこで、経営の基礎知識を学ぶ商人大学校や、商店街で開業する方に事業計画の作成を手厚く支援する商店街起業促進サポート事業（商店街開業プログラム）を受講するなど着々と準備を重ね、平成29年3月、妻の裕子さんの協力を得て店をオープンさせた。

陶器職人だった先代からの仕入ネットワークを活かして、信楽焼や笠間焼など、窯元や作家から仕入れたこだわりの陶器を販売。顧客の意見を取り入れ、大田市場から新鮮な花や観葉植物

を仕入れ、エンジニア時代に赴任していたタイを中心に、アジア雑貨も販売している。

専門家からお客様目線の店舗運営を学ぶ

竹部さんは開業後にも商店街パワーアップ作戦を活用。専門家からは「お客様は何が欲しいのか、何を求めているのか考えること」というアドバイスを受けた。従来は品質の良いものを売れば良いという考えであったが、お客様に喜んでもらうために店は何をすべきかという視点の大切さを再認識した。

また、単に商品売って終わりではなく、お客様の必要としている継続的なアフターケアも考えることを専門家からアドバイスされた。開店時に行った商圈分析では、店の周辺には古くから住むシニア層が多く、自宅の観葉植物の手入れに困っている人が多いことに気づいた。そこで、観葉植物の植え替えサ-

ビスのチラシを配布すると、依頼が入るようになった。今では、観葉植物を購入されたお客様のカルテを作り、植え替えや虫よけ対策など、季節に応じた提案も心がけている。

商店街で開業することで、人の輪がつながり、地域がより豊かに

課題解決に向けた取組を一つ一つ着実に実行し、安定した店舗運営を続けている。

「私が店を開いた時は、お客様に喜ばれてとてもうれしく思っ

ていました。改装する時には商店会の仲間が内装工事を手伝ってくれました。これからも地域のお客様に愛される店にして、この街をますます盛り上げていきたい。」と竹部さんは熱く語った。



観葉植物の販売と植え替えも行う



① 趣味の園芸と陶器 山竹

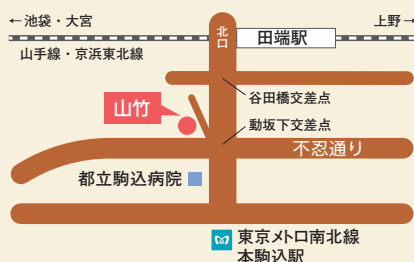
🏠 文京区本駒込 4-42-1

☎ 03-3821-6310

💻 <https://www.facebook.com/yamatake.tokyo/>

●活用した事業

商店街起業促進サポート事業(商店街開業プログラム)
商人大学校、商店街パワーアップ作戦





カタログのリニューアルで 創業100年に向けてイメージアップを図る



仏壇・仏具 あとう

佐竹商店街振興組合 (台東区)

**仏壇製作の伝統技術を受け継ぎ
家族の絆の大切さを伝えたい**

都営大江戸線とつくばエクスプレス線の新御徒町駅から清洲橋通りまで全長330メートルのアーケードがある佐竹商店街。日本で2番目に古いと言われ、明治時代からの暖簾を守る店と最近創業した店とが一体となった活気ある商店街である。その一画に、3代目阿藤広行さん、4代目稔さんが経営する仏壇・仏具「あとう」がある。

「店は大正11年から始まり、創業者の祖父と、2代目の父は仏壇職人でした。私は、今も伝統を守る職人とのネットワークを活かして、企画・販売などを担当。お客様一人ひとりに合ったお仏壇を提案しています。」と3代目の広行さんは語る。

全国に顧客を持ち、仏壇や仏具の販売ばかりでなく、修理や洗いなども引き受けている。

現在の顧客は口コミとリピートが8割を占め、社歴も長く、知名度が高いのが強みである。一方、

競合する大手企業が店舗を増やしており、脅威を感じている。

「お仏壇は毎日手を合わせ、先祖への感謝を伝える場所。最近はお仏壇の役割を知る人が少なくなっている。家族の絆の大切さを伝えるのが当店の企業精神です。」と広行さん。

カタログ制作で話し合いを重ねた結果、イメージ通りの仕上がりに

毎年、年末にはカレンダーやカタログを顧客に送っており、創業100年を迎える令和4年に向けて、内容を見直すことにした。初めは、時代のニーズに合ったカタログをつくりたいと考えたが、デザイナーの選び方、付き合い方などわからないことが多く、公社に相談。

そして、魅力的なカタログにするため店主スキルアップを活用して、お店の現状（顧

客、自社の強み、競合店等）を把握することにした。

公社の専門家から、「ターゲットを明確にし、仏壇の特徴をわかりやすくすること。今後10年間で仏壇・仏具あとうが目指すことや思いを言葉にすること。」が提案され、4代目を担う稔さんがカタログの文章を手直しすることになった。

最初にデザイナーにカタログのコンセプトやイメージを伝え、その後、商店街パワーアップ作戦で派遣された専門家と共に、デザイナー、阿藤さん親子らで構成案の見直しなどを繰り返し話し合った。



阿藤広行さん



阿藤稔さん

本物の仏壇の良さをWEBでも発信

完成したカタログはブランド感がある高級なイメージとなり、仏壇の買い替えをはじめ、修理や洗いの依頼もさらに増加した。

これからの営業戦略について稔さんは「コロナ禍の影響で外出がままならず、主にインターネットで情報発信しています。WEBをきっかけに当店の存在を知っていたが、シヨールームで実際の仏壇をご覧いただくのが理想です。」と語った。



② 仏壇・仏具 あとう

📍 台東区台東 3-27-11

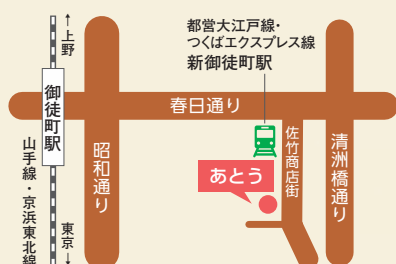
☎ 03-3835-8777

💻 <http://www.atou.co.jp>

●活用した事業

店主主スキルアップ事業

商店街パワーアップ作戦



完成したカタログは高級感のある仕上がりに



経営知識を習得し アドバイスを受けて、売上が向上

IZUKAWA

広島風お好み焼き 伊豆川

八幡山商福会商店街振興組合 (杉並区)

お客様のニーズを把握するため
専門家派遣を活用

サラリーマン時代にテレビで紹介された下北沢のお好み焼き店の仕事ぶりに感動して弟子入りし、16年間の修行を経て、平成21年に独立した伊豆川直良さん。京王線八幡山駅から徒歩3分の場所にある広島風お好み焼き「伊豆川」では、直良さんがカウンターで調理を、妻のむつみさんがホールで接客を担当している。

店の特徴は、広島から取り寄せた、継ぎ目のない長さ3メートルの鉄板。特注の一枚板で、山盛り



ボリューム満点の肉玉そば



評判の手づくりのメニュー

のキャベツをふつくと焼き上げる。ヘルシーでボリュームのある広島焼きが人気だ。また、広島カープのファンである直良さんの趣向で、店内は球団のシンボルカラー・赤で統一されており、カープびいきのお客さんも多い。

開業当初から幅広い客層で賑わっていたが、客単価が上がらず、思うような利益を得ることができなかった。そこで、経理担当のむつみさんは、店の経営に役立つ実践的な講義を行っている商人大学校に申し込み、経営

の知識を少しずつ習得。その後、商店街パワーアップ作戦を活用し、飲食店支援が得意な専門家の派遣を依頼した。

「当時は、何が売れてどんな傾向にあるのか明確になっておらず、漠然としていました。公社の専門家のアドバイスで売上を集計して分析したところ、お客さんが何を求めているのかよくわかるようになりました。」とむつみさん。

メニューの改善を図り 成果が表れる

専門家のアドバイスを受け、まずメニューの改善に取りかかる。広島焼きの定番である肉玉そばが一番売れていたが、常連客に飽きられないようにトッピングを数種類用意し、バリエーションを増やした。また、オリジナルドリンクやおすすめの商品の売上げを伸ばすため、メニューに写真や説明を加え、接客時にも積極的な声掛けを行った。

お好み焼きは焼き上がるまで20

分ほどかかる。そこで、鉄板焼きや単品料理をお勧めしたり、コースメニューの利用につなげるよう接客対応することで客単価も上がるようになった。

経営環境が一変したコロナ禍 心強かった専門家の支援

コロナ禍により今までの経営の環境が一変。不安な日々を送る中、公社の支援が心強かった。

専門家から、評判の良いお店に行くことも勉強になると勧めら

れ、夫婦で出かけた時には、人気店の雰囲気や味付けを参考にするなど、店の魅力向上に活かしている。



③ 広島風お好み焼き 伊豆川

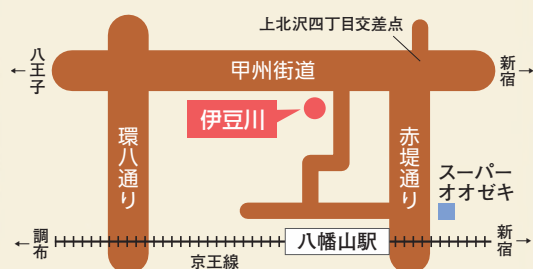
🏠 杉並区上高井戸 1-8-19

☎ 03-5317-2169

🌐 <https://izuoko.business.site/>

●活用した事業

商人大学校、商店街パワーアップ作戦





チャレンジショップで経験を重ね 念願の紅茶専門店をオープン



TEA SHOP
Parvati
from India

TEA SHOP Parvati
パールヴァティ

千川駅前商店会（豊島区）



こだわりのダージリンティーと自家製スコーン

東京メトロ有楽町線と副都心線の千川駅から徒歩5分、豊島区の千川駅前商店会の一角にある「パールヴァティ」は、インドのダージリンティーと自家製の焼き菓子を楽しめる紅茶専門店。ヒマラヤの山岳地帯にある茶園から、日本の水に合うこだわりの茶葉を輸入している。岡本麻衣子さんは、20年ほど前にダージリンティーの美味しさの虜になり、いつかその素晴らしさを広めたいと、会社員を続けながら製菓学校にも通い、出店の準備を進めていた。

**ダージリンティーの美味しさを
伝えたくて起業を決意**



インドの茶園で学んだ淹れ方を実践

具体的に出店を考えていた時、知人から公社が運営している東京都チャレンジショップ創の実吉祥寺で出店者を募集していることを聞き、迷いなく応募。岡本さんは書きためていた想いを事業計画書にまとめ上げ、出店者に選ばれた。チャレンジショップの出店は半年間で、更新審査を経てもう半年間の延長が可能。都内商店街での開業を目指し、公社の支援を受けながら、1年間しっかりと店づくりの経験を重ねてきた。

チャレンジショップで店舗運営のノウハウを習得

チャレンジショップでは、店舗経営に必要な売上管理、接客、SNSの活用などについて専門家からアドバイスを受けた。特に店舗集客については、毎月ワークショップを行うように課題を出され、検討と実践を繰り返しながらノウハウを習得していった。

そして令和2年3月、念願の店をオープン。角地を活かすため、壁の一面を可動式とした。天気の良い日はテラスとして利用ができ、開放的な空間となっている。また、商店街パワーアップ作戦を活用し、開店後も会計処理やアルバイトの労務管理について専門家からアドバイスを受けてきた。

コロナ禍を乗り越え地域に愛されるお店を目指す

新型コロナウイルスの感染が広がる中、令和2年4月に東京都にも緊急事態宣言が出された。オープンして間もなく、店舗運営

に暗雲が立ち込める。

岡本さんは、営業自粛期間中の対策として、焼き菓子の販売に力を入れ、ネットショップでギフト販売を開始。店内で飲食ができないうちは、レイアウトを販売用に変更するなど、チャレンジショップで準備をしてきたことが実を結んだ形だ。現在は複数の販路を持ち、コロナ禍でも大きく振り回されることなく、営業を続けている。

岡本さんは「この街はアートや文化が生まれたところ。私の店でも、文化の発信拠点として、イベ

ント等を行いながら地域を盛り上げていきたい。」と今後の抱負を語った。



④ パールヴァティ

🏠 豊島区要町 3-2-8

☎ 03-5926-7078

🌐 <https://teashop-parvati.com/>

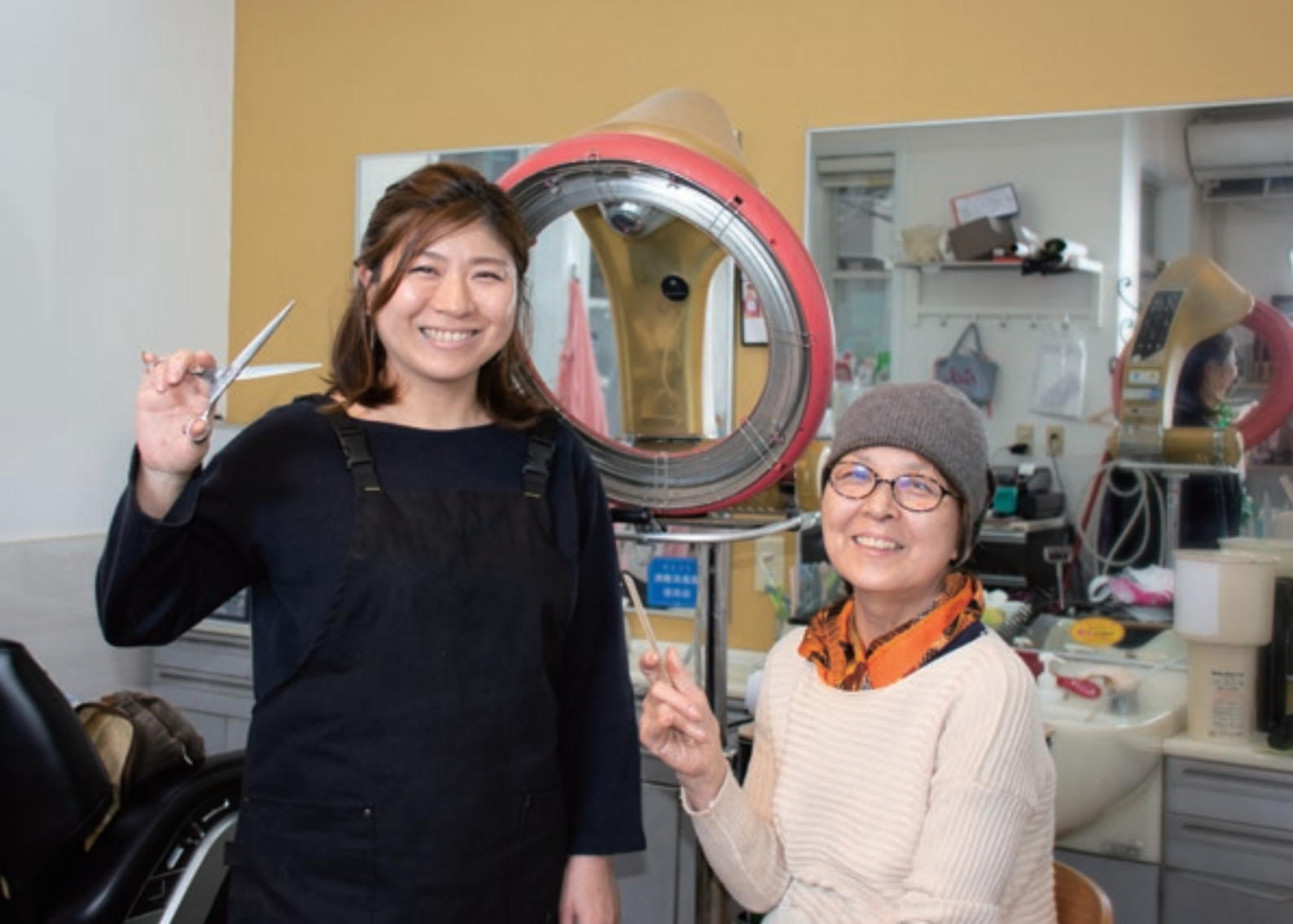
●活用した事業

商店街パワーアップ作戦

東京都チャレンジショップ創の実吉祥寺



ギフト商品のネット販売を開始



母娘で経営する理容室 事業承継を見据えて専門家がサポート

HAIR SALON UZIIIE

ヘアサロン うじいえ

江戸信横丁商店会(江戸川区)



ストリート系のハードパーマ

**60年続く街の床屋さん
訪問理容や出張カットも実施**

JR総武線新小岩駅の南口から、商店街のアーケードを通り、路地に入ったところに「ヘアサロンうじいえ」がある。

母娘三代にわたって営業している地域密着の理容室。創業者はすでに引退しているが、2代目の氏家時江さんと娘のなつきさんと2席の小さな店舗を守り、令和元年に60周年を迎えた。現在は、地域の顧客からの要望が高い訪問理容や出張カットのサービスも提供している。

なつきさんは、訪問理容に有利なホームヘルパー2級の資格を取得している。また、パーマスタイルやストリート系のハードパーマなど人気のあるヘアカッ

ト技術をSNSで知った若者が来店することも多い。

専門家のアドバイスにより 承継への準備を始める

時江さんは自身が高齢なこともあり、なつきさんへの事業承継を真剣に考えるようになった。そこで、店主スキルアップ事業を申し込み、公社の専門家のアドバイスを受けることにした。

専門家が経営内容等を詳しく分析したところ、最も大きな課題は、安定した売上の確保であった。加えて消費税の増税に対応したメニューの見直しなど、課題が山積



店内にはWi-Fiも完備

していた。

専門家から提案されたことは、まずターゲットを明確化し、訪問理容によるシニア層の取り込みを強化すること。そして、店舗の宣伝には、ホームページも活用し、その整備はシステムエンジニアであるなつきさんの弟の力を借りる。キャッシュレス対応の補助金を活用し、売上データを自動で記帳できるクラウド会計ソフトとPOSレジを導入する等、今後の方向性や課題解決に向けたアドバイスを受けた。

「課題は多いが、一つ一つクリアしていくことが、店の未来につながる。」となつきさん。商店街パワーアップ作戦で専門家のアドバイスを受けながら、個々の課題の解決に動き始めている。

新しい技術にもチャレンジし 創業100年をめざす

「公社の専門家から事業承継に向けた店舗の課題を整理してもらい、やるべきことが明確になった。

これは、自分たちではできなかったこと。自店の強みはさらに伸ばし、家族で力を合わせて弱みを改善し、安定した経営が続けられるようがんばります。」と語るなつきさん。

時江さんのスタイルを受け継ぎ、新しい技術にもチャレンジし、「3代目として創業100年をめざす覚悟です。」と明るい表情で将来の目標を語ってくれた。



⑤ ヘアサロン うじいえ

🏠 江戸川区松島 3-33-1

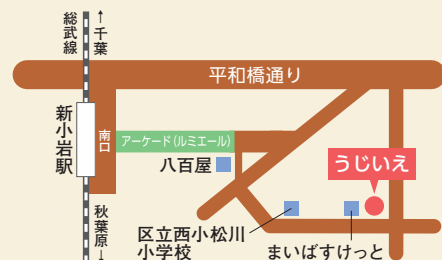
☎ 03-3651-5387

🌐 <https://www.salon-uzie.com/>

●活用した事業

店主スキルアップ事業

商店街パワーアップ作戦



氏家なつきさん



コロナ禍の中で 2 店舗目を開店 改善のヒントを公社の専門家から得る

Studio nei Music & Dance
八王子スタジオネイ

京王八王子商店会 (八王子市)

学生利用が中心の音楽スタジオを
学園都市・八王子に開店

八王子市で生まれ、プロとして音楽活動をしていた吉澤昌志さん。平成27年6月に「八王子スタジオネイ」をオープンさせた。

約10万人の学生が学ぶ街で開いた音楽スタジオは、バンド活動をしている学生らの練習場所として注目され、好調なスタートを切った。

しかし令和2年、新型コロナウイルスの影響で状況が一変。例年、学園祭シーズンが売上のピークだが、コロナ禍でイベントや大学祭も中止となり、需要は急速に冷え込んでいった。



吉澤昌志さん

コロナ対策のため 専門家にアドバイスを求める

「競合店の廃業はよく聞きます。この長引くコロナ禍による影響を受けずに、どう乗り切るか。」と頭を悩ませていた吉澤さん。商店主をサポートしてくれる公社の存在が、改めて思い浮かんだ。

吉澤さんは独立前、まだスタジオの店長であった頃に商店街の会長から公社を紹介された。商人大学校を皮切りに、商店街リーダー実践力向上塾も受講。「人脈づくりにもつながり、異業種の方々との会話も新鮮でした。」と受講当時は振り返る。

WEBマーケティングを強化し 音楽以外にも貸出しを開始

コロナ禍で低下した稼働率を上げるため、吉澤さんは商店街パワーアップ作戦の利用を申し込んだ。公社の専門家からはWEBマーケティングの強化と、スタジオの新しい用途を開拓することを提案された。テレワークの増加で個室の利用や、防音を活かした商談、勉強オンライン研修などが挙げられた。

公社からの助言を受け、音楽以

外の目的でもスタジオを貸し出すことを始めた。「ダンスブームに乗って、ダンス系のポータルサイトに情報を流したところ、すぐ反応がありました。今は新規利用の3割がダンス目的。ユーザーにはユーチューバーもいます。」と吉澤さん。

稼働率を上げるための創意工夫を続ける中、吉澤さん自身が11年間勤めていた立川のスタジオが廃業すると聞き、店舗と優秀なスタッフをまるごと引き受けた。そして令和2年11月、南口西通り西会商

店会に2店舗目の「立川スタジオネイ」をオープンさせた。

「地域に役立つ存在になれば 自然と仕事も増える」をスタンスに

自粛ムードが漂う中、スタジオの稼働率を上げるにはまだまだ工夫とアイデアが必要だ。

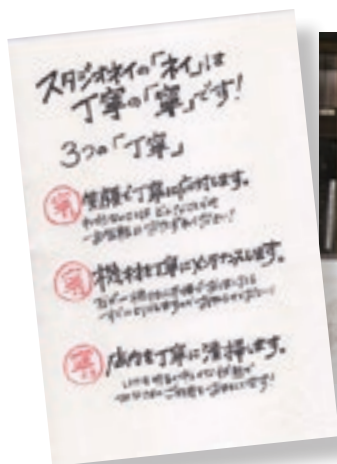
「将来は法人化して、ニーズに合ったスペース貸しサービスを提供したい。地域に役立つことをすることで、自然と仕事も増えていく。これからは愛着のある街をもっと元気にしていきたい。」と意気込みを語った。



ブームのダンス用にレンタル開始



スタッフも笑顔で丁寧に対応



⑥ 八王子スタジオネイ

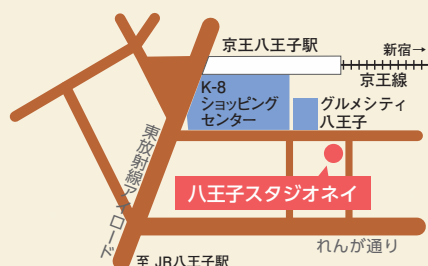
📍 八王子市明神町 3-22-10

☎ 042-642-1113

🌐 <https://www.studionei.com/>

●活用した事業

商人大学校、商店街リーダー実践力向上塾
商店街パワーアップ作戦





遊座大山 商店街振興組合 (板橋区)



緊急事態宣言に素早く対応 コロナ禍で苦しむ飲食店を地域通貨で応援

住民参加のイベントと ハード整備が充実した商店街

東武東上線大山駅から山手通り
まで全長550メートル、令和2
年に70周年を迎えた遊座大山商店
街。商店街に面して区立文化会館
や都税事務所があるほか、板橋区
役所からも程近く、区内有数の規

模の商店街としていつも多くの来
街者で賑わっている。

「遊座」という商店街名は地域住
民が集い、遊べる場所があること
から生まれた。ジャズやハワイア
ンのコンサート、板橋エイサー等、
多様なイベントを実施。平成11年
には、江戸時代に使われた小判を

模した地域通貨「遊座小判」を制
作。商店街では現在も小判1枚が
500円として飲食や買い物に使
うことができる。

また、ハード整備の先進商店街
としても知られ、防災型街路灯や
アーチ、バリアフリー歩道が整備
されている。他に先がけてLED

照明を導入した際には、多くの商
店街関係者が視察に訪れた。

「遊座小判」で 商店街の飲食店を応援

令和2年4月の緊急事態宣言
が出された翌日から、商店街では
感染予防策を実施。ステイホーム



甘楽茂 専務理事



本多清司 理事長



吉田和雄 副理事長



鈴木泰彦 副理事長



本物に近い重量感



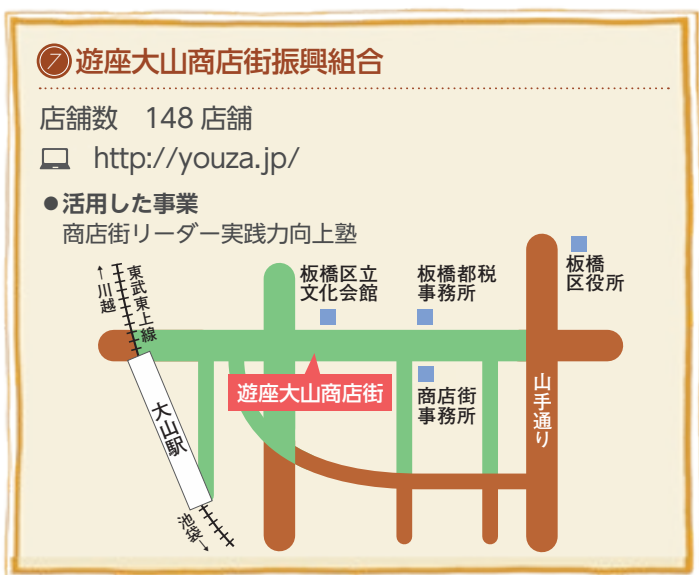
1枚500円として使える「遊座小判」



毎年発行している
ショップガイド



小判が使えるお店もわかる遊座大山商店街マップ



を呼びかける横断幕や街路灯にステッカーを掲げ、店舗への巡回指導を徹底し、甘楽茂専務理事は公的支援をネットで情報発信した。迅速な対応が高く評価され、マスコミにも取り上げられた。

営業自粛で影響を受けている飲食店を支援することが一番の課題と考え、商店街リーダー実践力向上塾のモデル商店街として参加した。

コロナ禍により、商店街のイベ

ントが中止や延期となる中、リーダー塾では飲食店を応援する事業を企画。鈴木泰彦・吉田和雄両副理事長が、商店街にある「遊座小判」の活用を発案。理事会の承認を得て「小判で応援！遊座大山商店街加盟の飲食店緊急応援キャンペーン」を実施した。

このキャンペーンの主旨は、商店街独自の地域通貨である「遊座小判」を地域住民に買ってもらい、飲食店で利用してもらうことで、

商店街全体にお金を循環させることにある。小判は現金と等価交換で、プレミアムが付かないにも関わらず、令和2年10月の販売開始とともに購入希望が続出。令和3年1月中旬までに1,082枚(約54万円)を販売。お店では466枚(約23万円)の小判が使われた。商店街を利用する人々の善意が形を変えて商店街の飲食店を応援することにつながった。

**地域住民に寄り添い
活気ある商店街を取り戻す**

コロナの対応に追われた本多清司理事長は、「飲食店応援キャンペーン」は好評だったので継続する方法を検討している。飲食店ばかりでなく、商店街全体へと目を向けていく必要がある。コロナに負けず「いいですね。この街」と言われるよう、お客様に喜んでもらえることを行っていきたい。」と語った。



令和元年5月に行われた立川フラメンコ



立川南口すゞらん通り 商店街振興組合

(立川市)



モデル商店街となり、会員アンケートをもとに課題を把握 コロナ収束後の賑わい復活に邁進

「イベントのすゞらん」と呼ばれ 55年の歴史を紡ぐ商店街

JR立川駅南口から東に向かって230メートルほどのエリアが立川南口すゞらん通り商店街である。東京で初めてオリニピックが行われた昭和39年、2つの商店街が合併して設立された。

組合への加入率は9割ほどで、

加盟する146店舗のうち、飲食店が約4割を占めている。「食

と音楽の商店街」をテーマに立川

フラメンコをはじめ、まちゼミ、

立川南フェスタ、立川バル街、食

楽祭など多彩なイベントを行って

いる。

五十嵐陸夫理事長は「立川市

内最大の会員数を誇る商店街で、

『イベントのすゞらん』と言われている。特に立川フラメンコは

500人の踊り手が道路を埋めつ

くすほどで、観客動員数は2万人

にものぼります。」と語る。

会員アンケートでわかった 商店街の課題

組合青年部は商店街リーダー実践力向上塾に第1回から参加しており、他の商店街の現状や新しい取組などを情報収集している。すゞらん通り商店街は他の商店街と同様に、年々人通りが少なく



吉沢寿夫 副理事長



岩崎秀樹 副理事長



五十嵐陸夫 理事長



布施明 監事



古屋善三 専務理事



粕谷京子 副理事長

なっている。どのようにしたら賑わいを戻せるのか、平成31年度の商店街リーダー実践力向上塾でモデル商店街となり、公社の専門家にアドバイスを求めた。

組合理事らと専門家による議論の結果、①理事に若手と女性が少ない、青年部の活動が見えない、②会員の声を聞く機会が少なく、イベントが理事中心の運営で会員の参加率が低い、③会員向けに情



冬の名物・イルミネーション

報を提供したい、このような課題が挙がった。

公社の専門家から、会員の組合に対する思いや要望を知ることが先決と言われ、早速会員アンケートを実施。回答率は9割を超え、商店街活動への関心の高さがわかった。

このアンケート結果を踏まえ、今後は、若手の理事を増員して、プロジェクトチームを結成し、活



令和元年7月に行われた夏の食楽祭

躍の場を増やしていく。また、協力的な会員を商店街活動に巻き込み、商店街活動の参加率を上げていくことにした。

**コロナ禍の収束を願って
商店街の活気を取り戻す**

「分析結果を元に、改善プランを作り、具体的に実施していきたい。また、アンケートにあった少数意見も貴重な資料として耳を傾けて

⑧ 立川南口すずらん通り商店街振興組合

店舗数 146 店舗

立川市商店街連合会内のサイト
<https://www.annex-tachikawa.com/suzuran/>

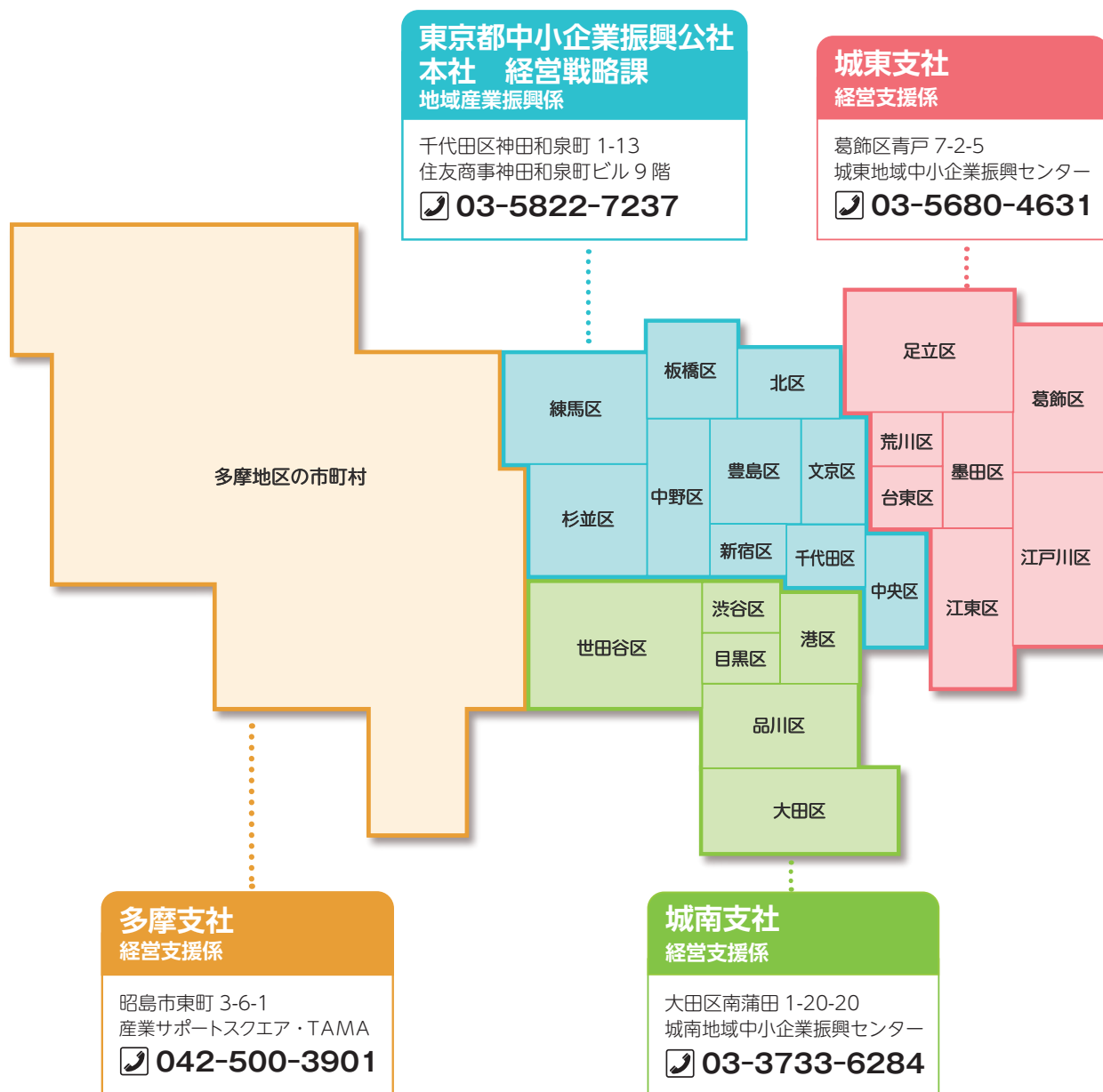
●活用した事業
商店街リーダー実践力向上塾、商店街パワーアップ作戦

いく。」と、理事らの意見も一致。

また、商店街パワーアップ作戦を通して、ホームページの検証やキャッシュレス、軽減税率に対応するために商店街の会員向けにセミナーを実施した。

「二日も早いコロナの収束を願い、活気ある商店街を取り戻すために、力強く歩んでいきたい。」と五十嵐理事長は意欲的に語った。

若手商人育成事業に関するお問い合わせ



令和 2 年度 若手商人育成事業 活用事例集

令和 3 年 3 月発行

編集・発行：公益財団法人東京都中小企業振興公社
事業戦略部 経営戦略課 地域産業振興係
〒101-0024
東京都千代田区神田和泉町 1-13
住友商事神田和泉町ビル 9 階

電 話：03-5822-7237

制作・印刷：株式会社 信英堂

若手商人育成事業
詳細はこちら



若手商人育成事業

検索

