

ムノパワーが光る
商店街

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

01



専門家の支援を受けて自店の強みを明確にし、業績回復

Color&KIDS Mary (江東区)

カラーアンドキッズ マリー

活用した事業 店主スキルアップ事業

02



自店の個性を磨き続けてきたことで
客層が広がり、売上が向上

Denim Cellar. (目黒区)

デニムセラ

活用した事業 店主スキルアップ事業

03



老舗茶屋を事業継承 専門家の助言を受け店舗改善

さつき濃 神谷園 (大田区)

活用した事業 店主スキルアップ事業
商人大学校 / 商店街起業・承継支援事業

04



開業に向けて着実にステップを踏み
地域に根ざした店をつくる

ASAGAYA693 (杉並区)

アサガヤロクサン

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)

05



味方をつけて、実績積んで地元で貢献するパティスリー

Patisserie QuroNoir (葛飾区)

パティスリー クロノアール

活用した事業 若手・女性リーダー応援プログラム助成事業
店主スキルアップ事業
商店街リーダー実践力向上塾

06



商店街開業プログラムで開業後の
イメージをシミュレーションできた

Commons Kitchen (東村山市)

コモンズキッチン

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)
店主スキルアップ事業

商店街編

07



5つの商店街が「十条まるっとバル」を合同開催
「第17回東京商店街グランプリ」を受賞

十条銀座商店街振興組合 (北区)

(十条まるっとバル実行委員会)

活用した事業 商店街パワーアップ作戦
商店街リーダー実践力向上塾

08



客観的な視点で、街の魅力を再発見！
イベントでの集客増加につながった

立川北口大通り商店会 (立川市)

活用した事業 商店街パワーアップ作戦
商店街リーダー実践力向上塾

専門家の支援を受けて
自店の強みを明確にし、
業績回復



Color&KIDS Mary

カラーアンドキッズ マリー

末広通り商店街（江東区）

活用した事業 商店主スキルアップ事業

70年以上続く老舗美容室 2018年、創業以来の危機に直面する

下町情緒漂う江東区東砂・末広通り商店街にあるColor&KIDS Maryは1950年創業の老舗美容室。戦後の貧しい時代に「女性も手に職をつけるべき」と考えた美容師・山下静枝さんが「マリー美容室」を立ち上げ、その後小さな薬局も併設し地域の方々の美と健康をサポートしてきた。二代目山下信義さんが後を継いでからは、薬局の規模を大きくし、家族やスタッフ皆で盛り上げてきた。しかし、2018年に最大の危機が訪れる。美容室の店長兼美容師が店を辞め独立。その直後、信義さんが急逝したのだ。2020年には追い討ちをかけるようにコロナ禍へと突入し、業績は日に日に悪化していった。

専門家ならではの的確な分析で 集客が上向きに。土日は満席

この状況を打破するべく、後継者となったのが信義さんの長男、現代表取締役の山下善照さんだ。「店をなんとかして守りたい。とはいえ、どうすれば業績が上向くのか、試行錯誤が続きました」そんな中、善照さんが利用したのが公社の商店主スキルアップ事業だった。

担当となった専門家からは、「マリーの特徴を全面に打ち出すこと、顧客ターゲットを見直すことが必須」とアドバイスを受けた。

「マリー美容室の強みは、カラーリングの技術。そしてキッズにも対応していること。この2点にフォーカスして、店名を“Color&KIDS Mary”にしました」

さらに商圈分析を行い、顧客ターゲットを再設定した。「周辺地域にはファミリー層の人口が増えつつあることがわかったので、WebでのPRを行うことにしました」

Web版クーポンマガジンでの宣伝を導入した結果、土日は予約が埋まるほど稼働率が向上し、経営状況は持ち直しつつある。



『Color&KIDS Mary』オーナーの山下善照さん

今後は"デジタル"を駆使して 商店街全体を活性化していきたい

平日、善照さんは大手製薬会社に勤務しながら、家業を支えている。さらに、信義さんの意志を継いで商店街の活性化にも一役買っているというから、そのバイタリティには驚くばかり。「今後はデジタルサイネージを駆使して商店街をさらに進化させていきたい」と語る姿には自信がみなぎる。「公社のサービスを受けて本当によかったです。専門的な見地からの多角的なアドバイスに加えて、必要な情報を的確にリサーチしてくれました。結果として、経営状況が好転。さらに次の目標も明確になりました。今があるのは家族と従業員、地域のご支援、そして公社のサポートのおかげです」と語った。

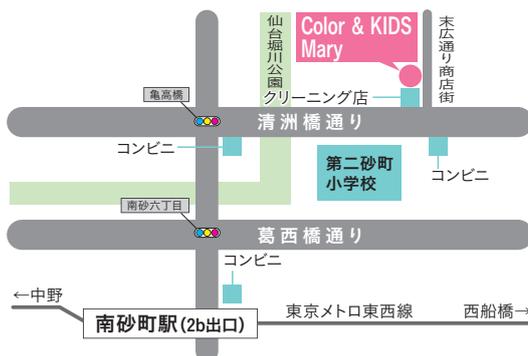


01

Color&KIDS Mary

江東区東砂4-15-10 TEL.03-3644-7744

<https://www.mary-pharm.com/salon/index.html>



自店の個性を磨き続けてきたことで
客層が広がり、売上が向上



Denim Cellar.

デニムセラー

自由が丘駅前中央商店会（目黒区）

活用した事業 商店主スキルアップ事業

店主スキルアップ事業の活用で 停滞していたものが動き始める

国産デニムをメインにそろえるセレクトショップ Denim Cellar。店主の栗原健治さんが厳選した上質なアイテムはどれも魅力的だ。

自由が丘にオープンして5年。今では、地方からのお客様も足を運ぶほど、ファン層が拡大しているが、ここまでの道のりは決して全てが順調ではなかった。

「オープン当初はあまりうまくいかず、売上が伸び悩んでいたため、2018年に店主スキルアップ事業を受けることにしました。専門家からの最初のアドバイスは、店内をシンプルにし、在庫を整理することでした。店内の商品数が多いと、お客様が商品を選びづらだけでなく、売れない在庫が店の面積を圧迫し、それだけでコストになるという指摘は、専門家自身がアパレル業界に精通していることもあり、とても説得力がありました」

行動力と継続力で、 時代の流れを味方につけて

栗原さんは、すぐに在庫の整理を開始。同じタイミングで店の内装工事を行った。その甲斐あって商品が見やすく、入店しやすい空間に生まれ変わった。しかし、リニューアル直後、消費税率が10%に引き上げられ、その翌年には新型コロナウイルスが蔓延する。

「それでも、行動し続けるしかありません。専門家の助言もあり、ECサイトでの販売やSNSでの情報発信を強化するなど、できることを続けていきました」

手ごたえがない期間があっても、SNSでコーディネートやデニムの製造や歴史に関する豆知識などを更新し続けた。その甲斐あって、2021年にはECサイトでの売上が、前年の2倍を記録した。

「SNSを継続して投稿すると、反応のいい記事はどんなものかが見えてきます。お客様がこの店に何を求めているのか、そこが明確になりました」



『Denim Cellar.』店主の栗原健治さん

専門家との対話の時間が 向上心を維持する支えになった

どんな状況でも継続していることが一つでもあると、それは強みになり、好循環を生み出す。栗原さんは、SNSをきっかけに取材のオファーを受けるなど、新たなチャンスにつながっているという。「こうして今があるのも、定期的に公社の専門家とお会いしてきたからだと思います。毎回課題を提示してくれるので、次回にさらに実のある話ができるよう、課題に取り組むことでモチベーションを維持できました。何より、親身に相談に乗ってくれたことは、とても大きな支えになりました」



02

Denim Cellar.

目黒区自由が丘2-15-24 TEL.03-5726-9265

<https://denimcellar.jp/>



老舗茶屋を事業継承
専門家の助言を受け店舗改善



さつき濃 神谷園

☑️石川台希望ヶ丘商店街
振興組合(大田区)

活用した事業

- ・店主スキルアップ事業
- ・商人大学校
- ・商店街起業・承継支援事業

家族で営む老舗茶屋 新たな経営に向けて公社を活用

1932年創業の日本茶専門店 さつき濃 神谷園は、厳選されたお茶がずらりと並ぶ老舗茶屋だ。カフェスペースでは丁寧に淹れられたお茶やこだわりの抹茶アイスが楽しめる。店主の原田恵代さんが高齢の両親から家業を継ぐことを決めたのは3年前。

「店舗をリニューアルしたいと考えた時に、商店街起業・承継支援事業の助成制度があると知り、公社のサービスを利用することにしました」

そこで、商店主スキルアップ事業に申し込み、専門家の助言を受けながら新店舗のイメージを具体化していった。「常連のお客様を大切にしつつ、若い方にも足を運んでもらえるような店にしたいと考えていました。これまではお茶の販売のみでしたが、新たにおしゃれなカフェを併設したり、ワークショップを開催するなど、店の方向性を専門家と固めていきました」

専門家からの助言で 顧客目線に徹した店づくりを実践

2020年5月に新店舗がオープンした後も専門家からのアドバイスに従って店舗改善に取り組んでいった。そこで大いに学びになったというのが、ファサード、商品陳列、POP作成などのノウハウ。「特に目からウロコだったのが、店の入口はシンプルに、という助言。元々は軒先に乾物を置いていましたが、それを店の奥に配置し、入口近くにお茶を陳列したことで、お客様が入店後すぐに欲しい商品へたどり着けるようになりました。また、抹茶アイスなどカフェの目玉商品の看板を設置したことで、それを見た若い方や家族連れが入店してくれるようになったのです。

両親がこれまで築いてきたやり方を変えることは大きなハードルでしたが、助言をいただいたことはまず試してみようと勇気を出しました。すると目に見えて結果が出て、プロの力に感銘を受けました」



『さつき濃 神谷園』二代目の石川一郎さんと三代目で現店主の原田恵代さん

商人大学校で経営の基礎知識を習得 販路拡大のためにランディングページを自作

2022年には商人大学校基礎講座を受講。経営者として必要なスキルを一つずつ身に付けていった。「オンライン受講は店の営業と両立できますので大きなメリットでした」

並行して店のオリジナル商品「ひとこと茶」の販売を始めた。「パッケージには娘のイラストを使っています。これがほっこりすると好評なんです。ITの専門家の支援を受けてランディングページも自作しました」

今後の夢は、海外の人にもお茶の魅力を発信すること。新しい挑戦に向けて、目を輝かせている。



さつき濃 神谷園

大田区東雪谷2-12-3 TEL.03-3729-1213

<https://kamiyaen.com/>



開業に向けて着実にステップを踏み
地域に根ざした店をつくる



ASAGAYA693

アサガヤロクサン

銀栄商店会(杉並区)

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)

開業後すぐに、地元から愛される人気のカフェに

2021年10月にオープンしたカフェ ASAGAYA693。野菜たっぷりの手作りサンドイッチ、フレッシュな果物を使ったフルーツサンド、自家製無農薬レモンのドリンク、根菜・発酵食品を取り入れた惣菜など、素材にこだわった商品を提供し、常に人が集まっている。

店主の鈴木幸江さんに転機が訪れたのは2014年。東日本大震災の3年後だ。ボランティアで訪れた被災地で、仮設住宅に引きこもり孤立する高齢者を目の当たりにした。孤立の問題は被災地や高齢者に限らず、子育てに悩む夫婦や若者にだってある。そんな人たちが集まれるコミュニティスペースを作れないか、と構想する中で、次第に誰もが気軽に立ち寄れるカフェを運営し、地域から孤立しがちな人々を支えたいと考えるようになった。

ゼロからのスタートでも開業における経営の基礎を習得

そこから開業を目指して、パン屋やサンドイッチ屋で修行を開始。そして、子育てに一区切りがついた2020年、本格的な開業準備に取り掛かった。この時に活用したのが、公社の商店街開業プログラムだ。

「いざ、開業しようと思っても何から始めていいのか全く見当が付きませんでした。そこで公社のサービスを利用することにしたのです。経営の勉強はゼロからのスタートでしたが、基礎をしっかりと学ぶことができ、不安が解消されました」

アドバイザーの助言と一緒に学んだ受講生仲間の存在が心強かった

「事業計画書を作る過程でも専門的なアドバイスがあり、自分では捉えられない問題が明確になりました。浮き彫りになった問題は、どう対処すればクリアできるのか。じっくり考えながら、具体的な事業計画書を作成したことで、無事に開業することができました」



『ASAGAYA693』店主の鈴木幸江さん

全10回の講義を共にした受講生とのつながりも、鈴木さんにとっては大きな財産となった。

「開業希望者同士、同じ悩みを持っており、話をしている共感できることがたくさんありました。出店場所も、受講生仲間から阿佐ヶ谷の街を紹介してもらい、具体的なイメージがわきました。開店した時には、お祝いに来てくれたことも嬉しかったです」

嬉しそうに微笑む表情からは、一人ひとりのお客様を大切にしている様子が伝わってくる。

「まだ店の切り盛りで精一杯ですが、余裕のある運営ができるよう改善を重ね、小さな子どもからお年寄りまで地域の方々が気軽に立ち寄れる場所にしていきたいです」と語った。



ASAGAYA693

杉並区阿佐谷北6-9-3 TEL.03-6770-7059

<https://www.instagram.com/asagaya693/>



04

味方をつけて、実績積んで
地元貢献するパティスリー



Patisserie QuroNoir

パティスリー クロノアール

🏪みのり商店会（葛飾区）

活用した事業

- ・若手・女性リーダー応援プログラム助成事業
- ・商店主スキルアップ事業
- ・商店街リーダー実践力向上塾

地域のレガシーと共存する、 唯一無二の黒いお菓子で勝負

「ホールケーキをまるごと食べたい」。その思いを叶えるために、小学生からケーキを作り始め、高校生になるとパティシエを目指すようになった。卒業後は地元の名店へ就職、そして、単身パリ修行へ。ケーキを作り続けて12年。それでも「自分は未熟」と帰国後、大手製菓メーカーでチョコレートとココアを活用したお菓子の研究開発に携わり、オリジナルのアイデアで会社に貢献した。自分の店を持つべく、自身を客観的に見つめ、戦略的に実績を積み重ねてきたPatisserie QuroNoir オーナーシェフ永堀浩矢さん。満を持して地元の新小岩に開業したのは、2021年。他にはない、黒いフランス菓子に特化した店はオープン当初から注目を集め多忙な毎日が続いている。

戦略的に実績を積み重ね、 揺るぎない自信を得て開業へ

「開業を本格的に考えたのは2020年。葛飾区の創業塾を受講し、開業に向けて動き出しましたが、私には他の有名パティシエのようなアピールできる実績がまだありませんでした。その時、公社の若手・女性リーダー応援プログラム助成金、商店街起業・承継支援助成金の募集を知ったのです。そこで、この助成金を申請し、採択されればそれが実績になるのではないかと考えました。結果的にすべて採択され、このことがきっかけとなり、金融機関からもスムーズに融資を受けることができました」

助言を即行動に移す だからアイデアが形になる

開業後も公社の店主スキルアップ事業を活用し、専門家とともに経営方針を整理した。「アイデアはたくさんあるのですが、時間も体力も限りがあります。どれから取り組むか優先順位を考えたり、何のためにやるのか、取り組んだ結果はどうなりそうか。企画を進めるために、専門



『Patisserie QuroNoir』のオーナーシェフ永堀浩矢さん

家のアドバイスがとても役に立ちました」
まずは持続化補助金を申請し、ECサイトを立ち上げ、店の近くに古民家をリノベーションしたカフェスペースも開設した。また、特に女性が健全に働ける職場環境づくりにも取り組むなど、次々とアイデアを形にしていっていった。
さらに、永堀さんの視点は、商店街全体を巻き込んだ、地域に人が集まる仕組みづくりにまで及ぶ。商店街リーダー実践力向上塾にも参加し、他の商店街の受講生と意見交換を重ねた。
周囲の意見と専門家の助言から多くの「気付き」を得て行動する永堀さんは、「いつか自社工場をこの街につくり、クロノアールのお菓子を全国で販売したい」と語る。これからの展開にも注目だ。



Patisserie QuroNoir

葛飾区東新小岩5-20-6 TEL.03-6657-6296

<https://patisserie-quironoir.com/>



05

商店街開業プログラムで開業後のイメージをシミュレーションできた



Commons Kitchen コモンズキッチン

🏠 久米川商栄会（東村山市）

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）
- ・商店主スキルアップ事業

グルテンフリーの魅力を知ってほしい 体に優しい、おいしいおやつを届けたい

大病を患った過去、消化に負担のかからないグルテンフリー食をはじめた。続けてみると、体がとても楽になった。この体感を分かち合いたい。そんな純粋な思いから生まれたのが、Commons Kitchenだ。オーナーの河合樹香さんが作る、グルテンフリーのおやつは「おいしい」と定評がある。店に訪れる人の多くが、そもそもグルテンフリーを知らないというが、しっとりとした口当たりとやさしい味に、おのずと魅了されてしまう。もちろん健康志向が高く、グルテンフリー食を取り入れている人からの支持も厚い。

もともとアメリカで映画製作の仕事をしていた河合さん。店の開業はゼロからのスタートだったが、おいしいグルテンフリーのおやつを届けたい。その一心で商店街開業プログラムを受講した。収支の具体的なシミュレーションや、数年先までの事業計画書の作成など、実践的な学びを積み、準備を整えていった。

厳しい船出を乗り越え 目標も着実に、確実に達成中

ところが、開業目前でコロナが流行し始める。「当初はカフェを予定していたのですが断念せざるを得ませんでした。まずは、テイクアウトのみ。これは想定外でしたね」

コロナ禍が落ち着き、カフェ営業をスタートすると順調に売上を伸ばし、自慢のケーキサレをメインにしたランチ営業を開始するなど、理想の店を目指して着実に目標をクリアしている。

「専門家の支えがあり、事業計画の一つひとつを明確にイメージできたことが、今につながっていると思います」

専門家による絶妙な目標設定で 夢を叶えるまでの道のりをサポート

河合さんは開業後、さらに事業を充実させるべく商店主スキルアップ事業も利用。開業後に見えて



『Commons Kitchen』オーナーの河合樹香さん

きた新たな課題や目標をどうすればクリアできるのか、その鍵となる気づきを得たという。

「例えば、ランチを始める時に食器類は何枚揃えるといいのかという疑問に対して、店の席数や回転率から算出したら良いといったアドバイスももらいました。またITに精通している専門家からECサイト開設のサポートも受けています。

専門家の方々は、いつも努力をすれば叶いそう、という絶妙な目標設定をしてくださいます。店は今、母と切り盛りをしていますが、私たちだけでは店を成長させるノウハウを手に入れることができませんでした。ここまでの道のりをサポートいただいたことに、とても感謝しています」



Commons Kitchen

東村山市久米川町4-15-20 TEL.050-3627-5353

<https://www.common-kitchen.tokyo/>



06

「第17回東京商店街グランプリ」を受賞
5つの商店街が「十条まるっとバル」を合同開催



十条銀座商店街振興組合（北区）

（十条まるっとバル実行委員会）

活用した事業

- ・商店街パワーアップ作戦
- ・商店街リーダー実践力向上塾

コロナ禍で集客数が減り 街バル開催で賑わいを取り戻したい

十条銀座商店街振興組合は、東京都北区の南側エリアに位置し、商店街加盟店177店舗（2022年12月末時点）を誇る同区最大規模の商店街だ。

商店街パワーアップ作戦（以下「パワーアップ作戦」）に申込みをしたのは、2021年5月。商店街を盛り上げたいとの想いで企画した「十条まるっとバル」の開催に向け、外部専門家による支援が必要だと考えたと語るのは十条銀座商店街振興組合の常務理事で事業部長を務める小松克弥さん。

「以前より、JR十条駅周辺の5商店街（十条銀座商店街振興組合、十条中央商店街振興組合、十条仲通り商店会、十条富士見銀座商店街振興組合、いちちょう通り十条駅西口商店会）による街バルの開催を検討していました。イベントの成功に向けては専門家との連携が必要だと考え、すぐに申込みを決めました」

専門家との連携で街バルを開催 幅広い層の集客に成功

支援を依頼したのは、全国各地で街づくりや街バル支援の実績のある専門家だった。「アドバイスいただいて特に印象的だったのが、街バルの運営方法に正解はなく、その地域の事情によって特色を出していけば良いという言葉でした」

「十条まるっとバル」では、飲食に限らずテイクアウトやマッサージ店の体験もバルメニューにし、物販、サービス業など多くの店舗が参加できるように工夫したのがポイントである。

「コロナの影響で延期などもありましたが、2022年5月に初開催となりました。専門家の支援のもとに多様な形態の店舗と取り組むことで、幅広い層の集客に成功しました」と声を弾ませる。

パワーアップ作戦で得た成功体験を活かし、 人と人・街が繋がるイベントを継続開催

JR十条駅西口の再開発が進み、都市計画道路の用地買収や店舗数の減少などで、地域の分断そし



写真左から石井博さん、小松克弥さん、齋藤雄介さん

て商店街としての一体性が失われることが危惧されるなか、5商店街のリーダーたちの熱意が通じ、JR十条駅の後援をいただけることになった。

「十条という街が大きな転換期を迎え、5商店街が一致団結する必要があると思いました。今回の街バルを通じて、あらためて人と人、人と街がつながることができた気がします」

「十条まるっとバル実行委員会」の取組は、地域の結束力を高め、地域課題を解決しようとした点などが高く評価され、「第17回東京商店街グランプリ」のグランプリを受賞した。小松さんは「パワーアップ作戦で得た貴重な成功体験を活かして、今後も継続的にイベントを実施したい」と熱く語る。

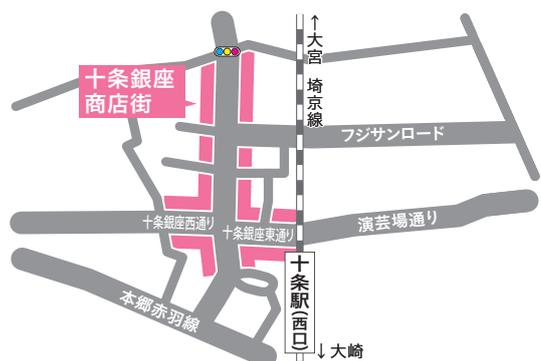


十条銀座商店街振興組合

（十条まるっとバル実行委員会）

北区十条仲原1-4-8 TEL.03-3907-2905

<https://jujo-ginza.com/>



07

客観的な視点で、街の魅力を再発見！
イベントでの集客増加につながった



立川北口大通り商店会 (立川市)

活用した事業

- ・商店街パワーアップ作戦
- ・商店街リーダー実践力向上塾

柔軟な協力体制と発想力で 街の目玉イベントを企画

近年「アニメの街」としても知られるようになった立川。立川北口大通り商店会は近隣のあけぼの商店街振興組合、柳通り商店会と一体となって、様々な企画を展開している。その一つが、毎年開催される「立川バル街」。2019年以降、コロナ禍で3年間開催することができなかったが、2022年9月、念願の再開が叶った。長い空白があったが、前回の49店舗を上回る62店舗が参加。会長の北島宏晃さんは、「SNSで開催の告知をするやいなや、多くの人から歓びの声が届きました」と、笑顔で振り返る。

「バル街」とは、食べ飲み歩きイベントのこと。参加者は事前に購入したチケットで、参加店が提供する特別メニュー1品とドリンク1杯を交換でき、これらを楽しみながら街を巡るといったものだ。

商店街リーダー実践力向上塾でホームページを分析、商店街の取組を幅広く発信

「立川は再開発が進み、大分様相が変わりつつあります。これから街全体を盛り上げるために何をすればいいのか、というのは長年のテーマでした」集客につながるイルミネーションや、バル街などの開催に加えて、立川を舞台にしたアニメがあることに着目し、アニメ好きの人たちが楽しめるイベント「立川あにきゃん」を企画。「これは、地元にいると見過ごしてしまう街の魅力の再発見でした」と北島さん。商店街リーダー実践力向上塾に参加した際には、まちのブランディングに関する専門家やITの専門家の意見を参考にホームページをリニューアルし、SNSと連携することで立川のイベントやまちづくり、商店街の活動を新しい顧客層へ届ける取組を続けている。

立川という街の持続的な発展と 商店街運営のために

商店街リーダー実践力向上塾では商店会の今後についても意見交換を行った。その中で出たキー



立川北口大通り商店会の会長を務める北島宏晃さん

ワードは「三位一体」だ。例えるなら商店街運営や活性化に向けては、ヒト（店主）・モノ（事業）・コト（集客向上イベント等）の3資産を向上させていくことが重要である。

「私たち立川北口大通り商店会だけではイベントのマンネリ化防止や商店街の後継者育成、新たな消費行動やシステムへ対応していくことはとても大変です。しかし一つの商店会ではうまくいかない場合でも、あけぼの商店街振興組合や柳通り商店会のメンバーと、それぞれの視点や知恵を出し合うことによって、当初は思いもよらなかった発想が浮かんで、問題の解決につなげていけるのではないかと考えています。3商店街が互いに刺激し合い協力しながら、チャレンジを恐れず果敢に問題解決に取り組み立川全体を盛り上げる活動を続けていきたいです」と今後の抱負を語った。



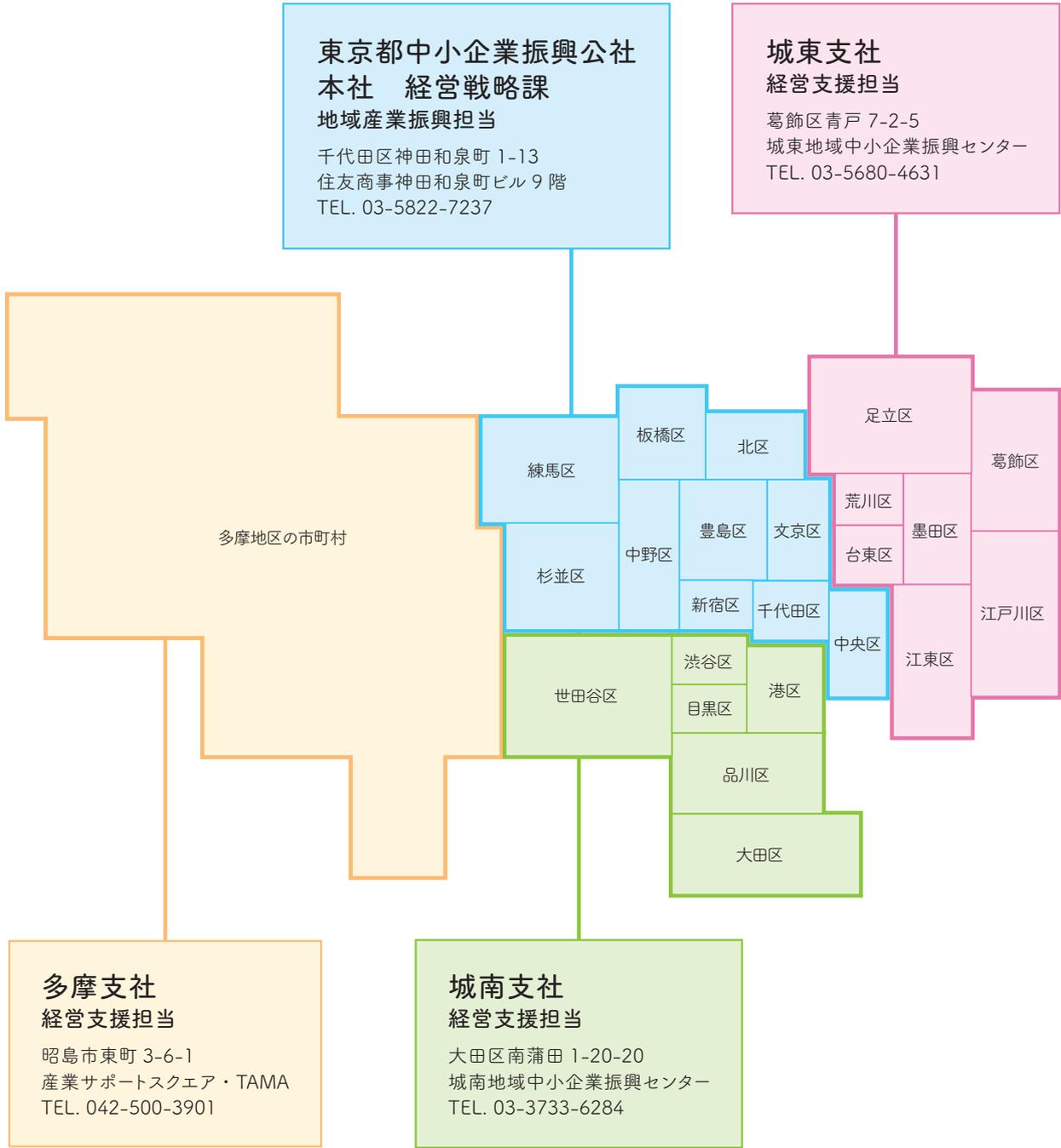
立川北口大通り商店会

立川市曙町

<https://www.annex-tachikawa.com/kitaguchi/>



若手商人育成事業に関するお問い合わせ



東京都中小企業振興公社
本社 経営戦略課
地域産業振興担当
 千代田区神田和泉町 1-13
 住友商事神田和泉町ビル 9階
 TEL. 03-5822-7237

城東支社
経営支援担当
 葛飾区青戸 7-2-5
 城東地域中小企業振興センター
 TEL. 03-5680-4631

多摩支社
経営支援担当
 昭島市東町 3-6-1
 産業サポートスクエア・TAMA
 TEL. 042-500-3901

城南支社
経営支援担当
 大田区南蒲田 1-20-20
 城南地域中小企業振興センター
 TEL. 03-3733-6284

令和4年度 若手商人育成事業活用事例集

令和5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 地域産業振興担当
 〒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：株式会社アイフィス

若手商人育成事業 詳細はこちら

若手商人育成事業

