

ここに注目！  **商店街の魅力を積極的に情報発信し、新たな顧客ニーズに対応、持続する商店街を目指す。**

ポイント

当商店街は、役員をはじめ事業部、青年部、IT部などが中心となり、女性や若手の力を活かしつつ、数々の先進的な事業を実施している。特に、「1000ピースプロジェクト」は、旭区商店街のファン(千林エリア)のプラットフォームを形成、商店街の枠を超えた「地域の中の商店街」の役割を担っている。

また、大阪市内で初めての「100円商店街」を実施するなどの他、空き店舗を活用したコミュニティスペース「千林ふれあい館」にて物産展やチャレンジショップ等を頻繁に開催している。

〔商店街概要及び取組の背景〕

日本一元気な商店街！

京阪電鉄「千林」駅と大阪市営地下鉄谷町線「千林大宮」駅の間を結ぶ全長660mに延びる地域型商店街である。明治43年の京阪電鉄「千林駅」開業を発祥に100年を超える歴史を有し、大阪でも有数の人通りの多い商店街である。商店街は一貫して「スーパーと共存共栄を図る」姿勢を貫き、大型店を排除せず、常に前向きにしのぎを削る中で発展を遂げている。

一方、新たな顧客ニーズや消費動向への対応、近隣・広域双方の買い物客の集客、空き店舗対策が課題でもあった。

〔取組の概要・効果〕

Plan・Do

チャレンジ精神

新たな顧客ニーズへの対応としては、全国商店街支援センターの「平成24年度商店街活性化モデル創出事業」として「1000ピースプロジェクト」を実施、チームを作り、地域の魅力を発掘し、PRすることで、千林ファンを増やすことを目指している。



連日賑わいをみせる千林商店街

また、大阪市内で初めてとなる「100円商店街」や、京阪電鉄とタイアップし、同路線を利用した買い物客の運賃の一部を負担する「千林来て-なキャンペーン」をはじめ、毎月数々の販促事業を実施して、買い物客の集客に取り組んでいる。

さらに、「千林ふれあい館」など、空き店舗をイベントや販売活動に有効利用した地域活動事業などを実施して、成果を上げている。

〔効果の評価と改善策の実施等〕

Check・Action

新たな顧客ニーズに対応

「1000ピースプロジェクト」は、現在2年目に入り、PR発信活動としてホームページの開設やフリーペーパーの発行(毎月発行)、トークサロン(情報交換会)などが具体化している。

「100円商店街」は、周辺4商店街での実施に拡大するなど回を重ねる毎にレベルアップするとともに、その開催回数も9回におよび、商店街の販売促進活動として定着している。

「千林ふれあい館」では、各地物産展、チャレンジショップ、学生による展示会などが頻繁に開催されている。

[実施体制]

しっかりした組織力

商店街の店舗は全て組合に加盟している。現在の組合員数は192名にも及ぶことから、地域別に班を組織(全部で10班)し、それぞれの班長が各班を統括して連絡調整を行うことで緊密性と機動性を高めている。

具体的な企画や運営は理事のもとに事業部や青年部、IT部などを設け、それぞれが連携して事業を進めている。

後継ぎとなる人材が他の商店街に比較して豊富であることもあり若手や女性の活躍が目立っている。また、事業実施にあたっては、地域団体、区役所や近隣商店街、近隣大学等とも連絡は密であり、友好的かつ効果的な運営を行っている。

基本データ

所在地：大阪府大阪市旭区千林

会員数：194名

店舗数：199店舗

関連URL：<http://www.senbayashi.com/>



商店街を盛り上げる店主たち



キーパーソン

千林商店街振興組合
理事長 西川 徹

率先垂範のリーダーシップ

他の商店街からよく言われるのが組織力の強さと前向きな姿勢に驚かれる。理事を中心にイベントを行う事業部、福利厚生やまつりを行う青年部などの縦のライン。商店街を10班に分け、各班に班長や理事などを置き、商店街を動かす横のライン。各班の班長、理事を通じて現場からの要望も理事会に上がる。この縦と横のラインが円滑に動くためには、あくまでも人次第である。

「ひとことで言えば、コミュニケーション。よく話し合い、相手の言葉をよく聞いて理解するなど、ごく普通のことばかり。そんなに難しいことは考えていません。また商店街のPRを率先してやるのも自分の役割であり、まずは率先垂範のリーダーシップで、若手のやる気に火をつけることが「人づくり」の第1歩だと思います。」

自主性とチャレンジ精神

商店街の活性化において必要な人材は「自分のお店を大事にし、商店街を愛し、現状を変えていこうという想いを持つチャレンジャー」が大切。

ただ「やりたい」という言葉だけではなく、計画に具体性が伴わず、石橋を叩く慎重さが感じられなければ「本気度が足りない」と判断し、「本気でやっている」と認めれば商店街が一致団結して応援をする。

「古い話ですが、千林の先々代や先代の人たちの行動力が素晴らしかった。僕らも若い頃、青年部でいろいろなことをやらせてもらいましたが、上の人たちに対抗するような気持ちでチャレンジしたものです。若手が先輩たちの胸を借りるつもりで『対抗』し、やりたいことを本気でやろうと努力する。その一方で、先輩が度量を見せて『やってみろ』と、思い切って予算と権限を後輩たちに託す。これが千林流の人材育成のスタイルです。次世代が育つと、またその次の世代が彼らの背中をみてやっていく。そうやって商店街を承継していくことが一番いいと思います。」