

和田商店街

(和田商店会)

東京都杉並区

インバウンド

地域課題対応

若手・女性

生産性向上

ポイント

最寄り駅から徒歩10分以上とアクセスが弱点だったが、新企画により子育て世代の商店街利用が増加。

基本データ

所在地	東京都杉並区和田
人口	約56万人(杉並区)
電話	03-3381-9456
URL	http://wadashotenkai.jimdo.com/
会員数	53名
店舗数	59店舗(小売業26店、飲食業11店、サービス業11店、その他11店)
商店街の類型	近隣型商店街
主な客層	高齢者、家族連れ(親子)/60歳代、30歳代

商店街概要

和田商店街は環七通りから東に延びており、落語「堀ノ内」の一節にも登場するお祖師様(妙法寺)までの参道沿いに位置する。方南町駅(南)と東高円寺駅(北)の中間で、駅から徒歩10分以上離れた住宅街の中に残る商店街である。周辺環境は住宅・文教地域であり、近年は高層マンションが建設され、子育て世代が増加している。

商店街の歴史は古く結成65年を迎える。食料品店・婦人衣料店・米屋・寝具店・銭湯などがあり、昭和の雰囲気を感じ出しているが、店主の高齢化が進んだことで、今後の若返りが大きな課題となっている。また、廃業した店舗跡は集合住宅などになり、新店舗の進出が難しくなっている現状がある。

取組の背景

新住民に商店街がある暮らしのメリットを

元々は近隣の住民が夕食の材料などを買いに来る商店街であったが、現在生鮮三品は中堅の小型スーパー以外では食料品店で魚を扱うのみとなっている。また、最寄り駅から商店街への交通アクセスの悪さや店主・常連客の高齢化にともない商店街の利用者は年々減少傾向にある。

一方で、商店街周辺に大規模マンションが建設され、新築の戸建ても増えているが大型スーパー・コンビニ・通販の利用が中心となっており、個人商店を利用した経験がない新住民が多い。増加する新住民と古い商店街とで需給のミスマッチが起こっており、多くの新住民にとって商店は敷居の高さなどから敬遠される存在になっていた。

こうした現状を踏まえ、増えていく新住民に対し、「商店街がある暮らしのメリット」や「商店の利便性や利用価値」を体感してもらい、商店街の利用につなげる方策を探っていった。

取組の内容

親子でクイズラリー・街デビューなどに参加

平成27年に商店街クイズラリー&ツアーを、商店街を応援する子育てグループ「親子で街デビュープロジェクト・わだっち」と協働で開催。

地域住民が気楽に店に立ち寄り、商店街を知る機

会を提供し店主と参加者が交流することを目的に、参加店舗において和田商店街に関するクイズを出題し、参加者が回答する形式のクイズラリーを実施。店主似顔絵のイラストスタンプを押してもらい、スタンプを6個集めると50円(最大で200円まで)の金券と交換ができる。スタンプラリーはどこでも行っているが、商店街では初めて実施したためか土曜など休日には父親の参加が目立ち、普段行かないような店舗を訪問し熱心に話を聴いていたのが印象的であった。

また、商店街では数年前より未就学児を持つ母親を対象に「親子で街デビュー」という商店街ツアーを実施し、新住民の掘り起こしを行っている。大型店やコンビニ中心で買い物をする新住民にとって商店は入りづらいため、「商店に一人で入るのは不安」という人が集まり一緒にお店を訪問。興味のあるお店は意外とあるもので、時には店主の実演を織り交ぜながらのツアーは新鮮であり好評を得ることができた。



商店になじみのないママが商店街デビュー



お店訪問（イワシの手開き）

さらに、商店街の店主が講師となり、店舗の魅力を体験するミニ講座「和田トライアルウィーク」を開催。内容は手帳の選び方・書き方、おもしろペイント講座、おさかな料理体験、時短！常備菜講座、トライアル銭湯、1日ドクター・ナース体験などであり、それぞれの店のプロの技量を発揮することで、商店街ならではの魅力を伝えていった。



ミニ講座の一番人気は手作り「どら焼き」

一連の事業の中で、店主の視点、小さな子どもを持つ母親の視点、それぞれの視点で話し合える場をつくり、それを繰り返すことで一体感が生まれ、子育て世代が楽しめるイベントを実施することができた。

取組の成果

子育て世代の商店街利用が増え、参加店増加

商店街クイズラリー&ツアー、街デビューでは参加者の85%が親子連れ、祖父母連れであった。子ど

も達にはスタンプ集めとクイズに答える形式を取ったため、コミュニケーションが苦手な子ども達も楽しみながら店主と話をすることができ、好きな商品を買えるようになった。参加者アンケートでは「初めて入る店も多く、また行きたいと思う」、参加店舗のアンケートでは「お店を知ってもらう機会が増えた」という双方にプラスの意見が多く寄せられた。

全体を通じて、子育て世代の商店街利用が増加するとともに、商店街行事に参加する店舗が増えてきた。高齢化していた商店街役員にも若い世代や女性が増え、近隣の学校との連携も広がっている。



商店街クイズラリー&ツアー

実施体制

和田商店街と新住民の「出会い」と「連携」を生む「親子で街デビュープロジェクト」が平成22年に活動を開始し、その活動から商店街を応援する子育てグループ「わだっち」が誕生した。地域新聞「わだっち」を発行し、和田商店街ウェブサイト（公式HP）を立ち上げた。このような自主性を持つ「わだっち」の活動により商店街との繋がりはますます強くなり、親子と商店街を繋ぐイベントの開催など、商店街と若い子育て世代との協働による事業を実施することができている。

なお、財政面については、事業に当たって杉並区からの補助も受けており安定的な事業運営を実現している。

キーパーソンからのコメント



親子で街デビュープロジェクト・わだっち 代表
消費生活アドバイザー
西本 則子

住民と商店が成長し合う街に

平成22年、親子が商店街にデビューし「住みたい街をお店とともにつくろう」を合言葉に『親子で街デビュープロジェクト』が誕生しました。育児休業中の赤ちゃんを抱えた母親たちが中心となり、毎年入れ替わりで商店街と出会い、商店街を舞台にお店と若い世代をつなぐアイデアや力を発揮しています。技や経験を持つ店主との出会いは、母親たちに地域での買い物を選ぶ価値を考え、自身の子育てや人生を考えるきっかけになっています。

マーケティング力の強化が鍵

高齢化した商店街と若い世代を結び付ける活動の一つ一つは、新住民を顧客としたい個店のマーケティング力を強化する仕組みになっています。ミニ講座やイベントなど企画段階で店主が提供する素材を練り上げる仕組みや、効果的な訴求方法を生み出す経験が、日々の商売に生かされ、新住民を新しい顧客として取り込むことにつながっています。商店街応援団の母親たちが、商店街の強力なマーケティングチームです。