

ここに注目！



青年部や女性部による活性化事業等の実施

ポイント

「まちづくり構想」を策定し、ランドオーナー会議の実施やテナントリーシングの研究会を開き、ビジョンに基づいたテナント誘致に取り組んでいる。

【現状分析及び課題抽出】

Plan

ビジョンの策定

補助金を活用し、「静岡呉服町名店街まちづくり構想 2010」を策定、商店街の短期・中期・長期の戦略プロジェクトを立ち上げた。課題は、①店主の高齢化などにより、店をテナントに貸すケースが増加。物品販売力及び地域コミュニティ機能を強化するためにも、ランドオーナー会議と連携し、テナントの誘致や紹介システムを導入・充実。②専門店の魅力を引き出すため、従業員同士の交流や販促活動の充実。③次世代を担う青年部・女性部による活動充実。④防犯・防災のための「呉服町エリアマネージメント」の導入などが挙げられる。

【対応策の優位性】

Do

戦略プロジェクトの始動・女性部の活動

女性部によるマップ作成、お街ゼミナールを開催。街づくり推進会議では、商店街としてのMD（マーチャンダイジング）やリーシングマネジメントの手法を検討、空き店舗への誘致の業種・業態などを模索し、呉服町名店街のあり方などを具体的に示した。また、街路灯等のLED化、環境への配慮、地域コミュニティの形成に寄与。防犯カメラを設置中であり、安心・安全な商店街を形成。「テナントリーシングマネジメント研究会」などにより、呉服町にふさわしいテナントを誘致。青年部主導でファミリー層の取り込みを目的とした「キッズイベント」や「おまちでハロウィン」などを実施。「一店逸品委員会」が地元でデザイン活動をしているNPOと連携し、「街クリ」と称し、クリエイターによる店舗のクリスマス装飾を行うことで、デザイナーの育成と街の活性化の相乗効果を図っ

基本データ

商店街振興組合静岡呉服町名店街

所在地：静岡県静岡市葵区呉服町

人口：約 25 万人（静岡市葵区）

会員数：93 名

店舗数：85 店舗（買回品小売店 37、最寄品小売店 15、飲食店 18、サービス店 11、その他 4）

商店街の類型：超広域型商店街

主な客層：主婦、会社員、家族連れ

関連 URL：<http://www.gofukucho.or.jp>

商店街概要

400 年の歴史ある商店街で、周辺には県庁・市役所・総合病院などの公共施設がある。平成 2 年度に「コミュニティマート構想」を策定し、買い物だけでなく、人が憩う街づくりを目指した。ソフト面では、「一つ一つの店に光り輝く商品・サービスを」をモットーに一店逸品運動に着手し 21 年間継続している。平成 15 年度より商店街の魅力を高めようと、地主と一体となった「ランドオーナー会議」を開催している。商店街を面的にとらえ、ショッピングセンター的経営手法を取り入れるため、日本ショッピングセンター協会に加入した。



400 年の歴史ある呉服町通り

た取組を実施している。

【効果の評価及び改善策】

Check-Action

全店会議・報告会の開催

女性部によるマップは大変好評で、ホテルでマップを見た県外客が、わざわざ買い物に来るなどの効果が

ある。各店でも客から求められるとの声が多数ある。

「お街ゼミナール」では、1カ月半程の開催期間中約600名が参加し、店主や従業員と直接ふれあい、専門店としての魅力を訴求できた。49講座の開催だったが、今後は参加店やゼミ数を増やすなどで、一人でも多くのファンを得て、呉服町名店街の活性化につなげることにしている。

「街クリ」は、昨年度17店舗から本年度は21店舗となり、デザイナーの発表の場を増やすことに貢献している。また、クリスマス装飾の期間、来街者も増加している。

【実施体制等】

委員会を主体として外部組織と連携

防災訓練などは、青年部を主体として計画している。市消防局や警察、日本赤十字病院静岡県支部、町内会、隣接商店街とも連携する。お街ゼミナールについては、女性部の運営により、さらに参加店を増やし、ゼミに参加できる人数を拡大していく。市や商工会議所と連

携し、ゼミ開催の告知を行う。「街クリ」に関しては、「一店逸品委員会」が主体となり、NPO法人静岡コンテンツバレー推進コンソーシアムと連携し推進していく方針である。



お街ゼミナール「老舗探訪ツアー」の開催



キーパーソン

商店街振興組合
静岡呉服町名店街
女性部委員長 望月 多香子

「街ゼミ」を女性部で企画・運営

ネット社会の中でお客様がわざわざ足を運びたくなるお店づくりの策として「街ゼミ」を年に一度、女性だけで企画運営しています。全店参加を目指し、物販店だけでなく銀行やチェーン店にも工夫をこらした講座を企画していただいています。昔から培った知識や修理技術等はあるが当たり前と、その貴重さに気づいていないお店も多く、そういう専門性をどんどんアピールしていただけるような講座を増やしていければと願い、「老舗探訪ツアー」や「街ゼミツアー」を企画し、参加店舗の増加につなげる事ができました。

事後報告会では、苦労話を発表しあうことで、すぐに結果が出なくても（売上げに結びつかなくても）社員の連帯感が生まれよかったとか、自分たちの勉強になった等のお話が聞け、お店同士も励ましあい、少しずつ輪が広がっています。

また、ネットで検索できる時代でも「持ち歩けるマップが欲しい」とのご要望があり、掌に収まるサイズのマップを作成したところ、予想以上に多くの方にご利用いただき、幅広い年代の方にご満足いただくには、アナログ的なサービスも必要であり、様々なお客様のご要望にお応えしていけるよう努めていきたいと思っています。

専門店の魅力を発信

魅力ある商店街とは、他では買えない物を売っていたり、商品に関しては誰にも負けない知識があるスタッフがいるお店、修理をして最後まで面倒をみるお店等、いわゆる専門店と呼べるお店が揃っている商店街なのではないかと思います。チェーン店であっても、呉服町だけのサービスの提供や、独自のメニューがあったり、その街に来ないと味わえない物を持っているお店も含まれると思います。そして、遠くからでも、わざわざ行きたくなるような、魅力ある店舗が揃っている商店街が、今後見直されていくのではないのでしょうか。その良さをもっと多くの方々に知っていただき、呉服町名店街に加盟しているお店もたゆまぬ努力を続けていく、そのために女性部が力を合わせ「街ゼミ」を継続し、参加店舗を増やしていきたいと思っています。