

ここに注目！



商店街内外の若者により親子で楽しめる商店街へ

ポイント

高松常磐町商店街、高松田町商店街、高松南新町商店街の各店舗の2代目、3代目が中心となり、まちづくりに関心のある外部の人を含めて活動している。親子連れを商店街に取り戻すことを目的に、「かえっこ商店街」等の取組を通じて、「親子で楽しめる商店街」づくりを進めている。

[現状分析及び課題抽出]

Plan

子ども向けイベントニーズの取り込み

平成24年に市が実施した地域住民のニーズ調査では、「訪れたい」「住みたい」と思う場所にするために必要なものとして、「子どもの遊び場」「コミュニティスペース」に対するニーズが高かった。また、南部3町商店街が実施した調査では、20~40代の専業主婦から「子供向けのイベント」に対するニーズが高かった。

南部3町商店街は、県内唯一の私鉄ターミナル駅が隣接していることもあり、通勤、通学目的の来街が多いことや学生・お年寄りなど、車に乗らない世代の来街が多いことが特徴であるが、子育て世代を郊外型大型店に顧客を奪われており、対応が課題となっている。

[対応策の優位性]

Do

おもちゃのリユースと職業体験

NASAPでは“親子で楽しめる商店街”をテーマとして「商店街親子DAY」をスタート、平成25年には、第1回商店街親子DAYとして、不要になったおもちゃを持ち込んだり職業体験をしたりしてポイントを貯め、好きなおもちゃと交換できるイベント「かえっこ商店街2013」を実施した。普段は少ない親子連れが多数来街し、2日間で1万5千人を集めるなど大盛況であった。翌年の「かえっこ商店街2014」も大盛況となり、南部3町の恒例行事として定着しつつあるとともに、新たな顧客獲得に貢献している。

基本データ

高松南部商店街新世代協議会 (NASAP)

所在地: 香川県高松市南新町

人口: 約42万人 (高松市)

会員数: 30名

店舗数: 263店舗 (買回品小売店120、最寄品小売店30、飲食店35、サービス店40、その他38)

商店街の類型: 近隣型商店街・地域型商店街

主な客層: 会社員、高齢者、学生・若者

関連 URL: <http://www.ts-cop.net/nasap/>

商店街概要

高松南部商店街新世代協議会 (New Age of Southern Area Party) は、高松中央商店街の南部3町 (高松常磐町商店街、高松田町商店街、高松南新町商店街) を活動エリアとする平成24年に設立された組織である。高松市の顔となっている高松中央商店街は、都会的な北部エリアと、下町らしさが残る南部エリアから構成されている。近年では高松丸亀町商店街の再開発が進む北部エリアが注目されているが、南部3町から構成される南部エリアでは、「ハード整備」ではなく「人の交流」を重視した活性化が進んでいる。



「かえっこ商店街」にて親子連れでにぎわう商店街

[効果の評価及び改善策]

Check-Action

一過性イベントで終わらせないために

NASAPでは「かえっこ商店街」を一過性イベントで終わらせないため、参加者のみならず商店街の店舗にもアンケート調査を行い、改善に努めている。ま

た、参加者を中心にパピママネットワークを構築し、パピママ同士の交流会や、商店街との意見交換会を開催しており、「親子で楽しめる商店街」づくりを進めている。

[実施体制等]

商店街内外の若者による組織

NASAP は、南部3町商店街の店舗の後継者であるコアメンバー十数名と、まちづくりに関心がある若者、商店街を愛する若者が参加した組織で、中には北部の商店街の後継者もメンバーに入っている。また、親の世代では各商店街の活動が中心で、南部3町が個別にまちづくりを行っていたが、NASAP の若手が交流することで南部3町の連携が進み、親の世代にも良い影響を与えている。

こうしたNASAPの立ち上げの陰には、市のサポートがある。東京で40年間音楽プロデューサーとして活躍した香川県出身者を市がまちづくりの担当者として雇用し、このことがNASAP設立のきっかけ

となった。また高松市が商店街に設置している若者向けのコミュニティスペース「ブリーザーズスクエア」もNASAPの活動をサポートしている。さらに、平成26年には、(株)全国商店街支援センターの支援により、NASAPと地元鉄道会社や市の若手職員を中心とした「未来会」が発足し、商店街のビジョンづくりのワークショップ、発表会を行うなど、新たな活動もスタートしている。



「未来会」でのワークショップの様子



キーパーソン

高松南部商店街新世代協議会
会長 細溪 達哉

「商店街だからこそ」できること

イベントの企画や運営を経験したことがないメンバーたちが、活動を通して自分の商店街だけではなく3町商店街全体として問題意識を持つようになりました。振興組合や市のサポートを受けながら小さな規模のイベントを重ね、初めてお金も時間もかけて挑戦したのが「かえっこ商店街2013」でした。すべてのことが初めての経験でしたが、商店街の各店舗に対して個別に協力依頼を行ったり説明会を開いたり、協議を重ねながら準備を進めていくうちに、全員が一致団結していきました。各自が仕事をしながらの活動で余裕のない中でも、最後まで自分たちで成し遂げることができ、お客さんからも各商店街の店舗からも大きな反響があり、自信につながるイベントになりました。そして、2度目の「かえっこ商店街2014」を経験し、継続することの大変

さを学びました。継続的に「親子で楽しめる商店街」を来街者に意識付けするため、イベント開催までに試験的にプレイベントを行ったり、入場料を取って来場者の動向を確認したりと、イベント担当者が中心となって何度も話し合いを重ね、試行錯誤してきました。「かえっこ商店街2014」は、初回の反省を踏まえてイレや授乳室などのハード面を改善したり、新たな試みで、将来の新規出店につなげるためのきっかけづくりとして、地元企業にも参加してもらったりしました。継続するための課題は山積みですが、みんなでアイデアを出し合いながら今後も取り組んでいきます。

「経験」を商店街の夢実現力に

まだまだキャリアも浅く、未熟な部分もありますが、なにより大切なのは「挑戦」すること。次世代の商店街の担い手として、振興組合という枠にとらわれず、3つの商店街の潤滑油として成長していくことが求められています。

今、商店街の未来を考える会「未来会」に参加し、2年後を見据えた事業プランを作っているところです。この事業プランをこれから自分たちが中心となって進めていけるように、これからはチャレンジ精神を忘れずに成長していきたいです。