

第 3 回小規模企業基本政策小委員会

「これからの商店街のあり方」

岩村田本町商店街振興組合
理事長 阿部 眞一

1. 岩村田商店街の背景

長野県佐久市岩村田は中山道 2 2 番目の宿場町として古くから栄えた商業の街。避暑地で有名な軽井沢の約 1 5 キロ南西に立地。佐久市は平成の大合併で人口 5, 6000 人から 100, 000 人の都市となったが、岩村田の商圈としては周辺に 30, 000 人を抱える中心市街地。

平成 1 0 年長野五輪開催に伴うインフラ整備（新幹線開業、高速道路佐久 IC 開業）に伴い、大型集積が到来。ジャスコとカインズで売り場面積占有率の 90% を占める規模。佐久平駅前周辺にはナショナルチェーンが林立する都市型商店街が岩村田商店街の西 800m に形成されてしまった。



岩村田商店街は 大打撃 を受け、衰退の一途をたどることに



商店街の流れを変えた長野五輪



平均年齢 3 6 . 7 歳の振興組合

2. 青年会メンバーによる組合発足・・・世代交代の実現！

- ①危機感を持った青年会が、中心となって 振興組合を結成
- ②イベントこそ、活性化の近道と考え、「日本一イベント」を毎年実施。毎回 2000～3000 名を集客 地元テレビ局での放映
 - ・日本一長～い草もちを作ろう大作戦！
 - ・日本一すご～いあさまにのったおいなりさんを
作ろう大作戦
 - ・日本一長い百人一首の巻物を作ろう大作戦
松茸ご飯を使った日本一長いのり巻きを作ろう大作戦
 - ・日本一長～いりんごのロールケーキを作っちゃおう大作戦
NHK BS でタレント山田邦子、アンジャッシュによる
番組として放映 集客数 5000 名
 - ・日本の景気は今何時？「景気時刻判定会」を実施・・・
久米宏氏の「ニュースステーション」に取り上げられ、
堺屋太一氏による景気時刻判定、日経ビジネスの表紙にも

日本一イベントの様子



景気時刻判定会



③日本一イベントからの脱却・・・「学び」へ

大型イベントは打ち上げ花火。人は集まっても、「商店街にお金は落ちていない」

・・・大型イベントの取りやめ

「商店街は誰のためにあるのか？」

「商人塾」で学び 「商店街は誰のためでもない、お客様のためにある」ことに気付く

ビジョンを構築できる商店街にすべく 0泊2日の勉強会を1年半継続して



「確立した理念」
1. 地域密着顧客創造型商店街（ターゲットと生存領域の明確化）
2. 「ともに働く、暮らす、生きる商店街」の構築（事業基準）

3. 始まった「何のために」

大型イベントを終了し、気がついたら **42店舗中15の空き店舗**

空き店舗対策に着手

- ・コミュニティスペース「**おいでなん処**」の設置

土蔵づくりの建物を改装。地域コミュニティの拠点に



空き店舗対策第一号

- ・コミュニティビジネスの開始（収益事業を自らの手で）

平成15年「**本町おかず市場**」開業



コミュニティビジネスに着手

- ・インキュベーターの育成「**本町手仕事村**」設置

2.5坪 15000円の月額家賃で起業家を募集 軌道に乗れば

他の空き店舗へ移転させ、空き店舗を解消させる仕組みを構築

5店舗の空き店舗を解消



本町手仕事村

4. 商店街の柱を「子育て支援」に

平成18年度「お助け村」（子育て世帯を対象とした商店街会員制度）を開村

年間13～15の子育て小イベント（20名から400名）を実施。

イベントごとに提案型アンケート実施（こんなことやりたいけど・・・）



地域の声を反映した事業推進に

平成 20 年 12 月 全国初 商店街直営 学習塾 「岩村田寺子屋塾」開設
(商店街は長屋。地域で子供を見守る教育 学習支援を商店街で。

現在は、不登校生や発達障害を持つ子も受け入れる

「学校法人 鹿島学園 通信制高校 佐久キャンパス」併設 (全国初商店街直営)

理念：商店街という地域資源を活かして子供を自立へ



平成 22 年 3 月 託児所の開設 (「子育てお助け村」 子育て相談を年配の保育士に)

平成 22 年 7 月

・「佐久っ子ワオンカード」事業開始

あえてイオンとの提携 「地域電子マネー」構想

・若手育成研修事業 本町商人塾・岩村田商人塾・起業家育成塾開講

・頑張れ商店街川柳事業

平成 23 年 3 月

・高校生チャレンジショップ開設 (高校との商学連携)

若い世代を商店街に巻き揉むことに成功

・地域ブランド創生事業「三月九日 青春食堂」



7. 地域ブランド創成事業 三月九日青春食堂



高校生とのコラボメニューを開発



佐久っ子 WAON カードを通じてイオングループと連携



5. 「空飛ぶ補助金」でまちおこし事業のスピード感がアップ！

平成 21 年 「地域商店街活性化法」施行 同年 9 月 当組合は 1 号認定を受ける
国から助成金 2/3 佐久市も条例制定し、1/6 の助成 → 1/6 の自己負担で事業を推進

5 事業 5 カ年計画で 3 年間の助成

すでに活性化構想を持っていたからできた、事業計画。国の助成金は事業を軌道に乗せるませで活用でき、非常に使い勝手がよくスピード感があるため、有効に利用させていただけた。

現れた効果

平成 12 年度の組合加盟店 42 店舗中 15 店舗の空き店舗であったのが、現在、61 店舗中 2 店舗まで減少した。さらに、歩行者通行量も平成 21 年度は 120 名/日であったものが平成 24 年度には 200 名/日まで増加している。

6. これからの商店街に必要なこと

人口5万以下の都市の商店街が全国でもほとんど疲弊、衰亡していく状況にあるのが現実

必要なこと1、若手の人材育成・・・急務

2、店主の高齢化に伴う起業家との連携・・・後継者がいなければ、外から連れてきて起業
インキュベーターの育成システム

3、各種団体との連携（大学、NPO,若手農業経営者、若手起業家、まちづくり会社など）

4、組織力のある商店街（組織力がないと実行力がない）

5、ビジョンを持ち、自分たちで事業計画のできる商店街

（自分たちの街は自分たちでビジョンを描け。そして自分たちの力で事業推進を）

6、行政が街づくりの支援に理解力を持っていること

（「街づくり」を真剣に考える担当者か否か、によって温度差がありすぎる現実を痛感。

中央は、地方への巡視を、中央と地方との人材交流をして、地方の人材力のアップを）

集客力アップの両輪

右手にそろばん

個店は自分の店の「魅力アップ」に向けて、徹底的に学んで「輝くみせに」に
「輝く店の集合体こそ人が集まる商店街」

左手に「地域コミュニティの担い手」として街に必要な機能の整備

賑わいの創出に必要な機能を街に充足させる

国の支援は、ビジョンを明確にもち、誰がやるのかが明確になっていて（実行するのは商店街で商いをする人間であるべき）、しっかり事業計画も立てて、実績、成果を出せる商店街にこそ手厚くお願いしたい。そのためにも、今、必要なのは若手の人材育成！

以上