

<総持寺本通商店街：茨木市>

「ほっとできる癒し系商店街」をめざして！

～高齢者や親子連れが利用しやすい商店街～

取組みの効果

- ◆ 野菜市実施による集客率アップ：**2割アップ**
- ◆ フリーマーケットの実施による来街者の増加
- ◆ フリーマーケット出店者の商店街での開店要望：**2件**
- ◆ お客様とのコミュニケーション機会の増大

取組みの内容

- ◆ フリーマーケット（衣料品など）の定期開催
- ◆ 近郊農家等からの野菜市の開催
- ◆ 従来から実施の夏祭りへの出店をフリーマーケット出店者や地域住民にも門戸拡大

取組みの背景

総持寺本通商店街は、阪急京都線総持寺駅すぐのところであり、飲食店、薬局、書店、日用品店などから構成される近隣型商店街で、中小スーパーと共存している商店街である。周辺は団地をはじめ住宅が密集しており、近隣の団地居住者の高齢化が深刻となってきている。

〈商店街データ〉

- 所在地 茨木市中総持寺 4-5
- 立地 阪急京都線総持寺駅から徒歩
- 店舗数 28店（生鮮三品が揃う）
- 問合せ 総持寺本通商店街振興組合
理事長 長谷川 武士
Tel 072-635-6777

商店街も、店主の高齢化と後継者不足により近年空き店舗が増加傾向にある。

また、物販の店舗が減少し、代わって医療関係等のサービス業が多くなってきており、商店街を利用する顧客にとって必要とする物品の品揃えが十分とはいえない状況にある。



取組みのきっかけ

商店街での空き店舗が次第に増加し、平成 21 年には空き店舗が 10 店舗になったことや、近隣住民や店主の高齢化、旧態依然とした雰囲気を一掃するため、若手店主を理事長に据え、若手の新たな発想と

行動力を期待し、役員の若返りを図ったが思うように効果が出ない状況であった。

そんな時に、(財)大阪商業振興センターが、商店街の理事長など代表者と学識経験者等との少人数で商店街の再生案を策定する「商店街等再生カルテ策定事業」の対象商店街を募集していることを知り、応募したところ採択された。

再生案を策定する中で、フリーマーケットなら商店街で継続して実施できると考え、集客の目玉事業としてフリーマーケットを実施することとなった。

また、フリーマーケットの出店者を募集していたところ、武田理事長代行のお店のお客様の知人に、大阪近郊のフリーマーケットに出店している方がいたことも幸いし、仲間の方に出店の声をかけていただき初回は6～7件の出店に結びつけることができた。



活性化の要因

- ◆ コンセプト「ほっとできる癒し系商店街」の設定
- ◆ (財)大阪商業振興センター事業の活用
- ◆ 近隣農家との連携
- ◆ フリーマーケット実施日の固定と定期開催

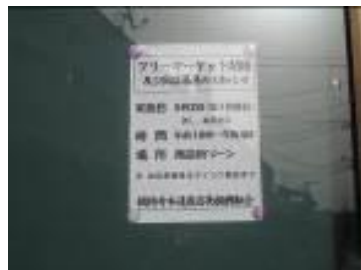
◆ フリーマーケットが話題となり、お客様とのコミュニケーション機会の増加

事業の仕組み

若い人は郊外の大型スーパー等へ容易に出かけることができるが、高齢者は同じようにはいかない。そこで高齢者等の憩いの場となるようにコンセプトを「ほっとできる癒し系商店街」として、お客様が店主と会話を楽しめるアットホームな商店街を目指した。

フリーマーケットは、商店街内の空きスペースを活用し、本商店街にない業種である、手作りアクセサリーや女性用下着、古着等の出店とし、併せて、近郊農家で栽培された野菜・果物の直売や長野県の産直りんごの販売など「野菜市」の開催により集客効果を高めた。

また、フリーマーケットの実施告知は、本商店街への来街者の多くが、近隣住民を主体としていることから、ポスターの掲示は、商店街内の掲示板や商店街内の空き店舗のシャッター、商店街近くの市営駐輪場フェンスを活用。商店街役員手づくりのチラシ 500 部も来街者に配布した。



取組み上の工夫や苦労

当初フリーマーケットは、毎月第1木曜日で設定していたが、休日明けで病院等へ出かける高齢者等で商店街の通行量が多くなる月曜日へと変更し、実施日を固定することによりフリーマーケットの定着と固定客の確保を図っているそうである。

野菜市の運営では、悪天候時に野菜が不足し、野菜市が実施できないこともあり野菜の確保に苦労しているとのこと。

そこで、近隣の農家への働きかけや近隣で家庭菜園をしている人にも声をかけ、野菜を安定的に確保できるよう産地拡大に努めているそうである。一方で生鮮品は売れ残ると日持ちがしないため、今後、売れ残った場合は商店街で買い取るなどの対策をとる必要性も感じているとのことである。

フリーマーケット事業はこれまで役員だけでポスターから出店者の手配などを担ってきたため、組合員の参加意識が薄いこともあり、今後は順次組合員に広報や出店者募集等の役割を担ってもらうようにし、商店街全体で取り組んでいるという意識を醸成していきたいとのこと。



めざす商店街像（今後の展望）

周辺住民への情報発信を強化し、積極的

に打ち出すことで出店者や来街者数の増加が望める。さらに安定感に欠ける野菜市の課題克服や、まだ実施していない事業（商店街に休憩所を設置）など活性化プランの実現に向けて活動をし、商店街の活性化をめざす。

毎年夏に夜祭りを実施しており、平日



（10時～17時）2,300人ぐらいの来街者が、夜祭りの開催時は、約3時間の開催で6,000～7,000人の人出に増え、歩けないくらい

大勢の人で賑わう。これも長年継続して実施してきたので地域に定着したもの。フリーマーケットも出店範囲と公序良俗に反しない限りにおいて出店可能とするように規制を緩和し、総持寺本通商店街のフリーマーケットは出店制限が少なく、よく売れるという評判を得られるようにしたい。



そうなることで、出店希望が増え、商店街自体の賑わいを取り戻していきたい。

こぼれ話(失敗談)

20数年前の12月に餅つき大会を実施し、来街者につき立てのもちを振舞ったことがあった。餅つき大会は、前日にもち米を洗って浸けておく³必要がある³、当日も蒸して、ついて、子餅に分け、きな粉やあんこなどの準備など手間と人手を

要するものであるが、集客効果は今一つであった。

昨年、同市内の別の商店街で実施された餅つき大会は、非常に賑わっていたので違いを見てみると、子供等に餅つきを体験させる形で実施していた。最近では餅つきをする家庭が少なくなってきたのか、ものめずらしさもあって集客効果が高いものとなっていた。

お餅をふるまうやり方が悪かったのか、時代のニーズが変わったのかわからないが、いずれにせよ今の総持寺本通商店街では、餅つき大会のような各店舗から人手を出すイベントの実施は困難であるとのこと。

取材を通して

取材を受けてくださった、長谷川理事長と武田理事長代行にとって「商店街とは？」との質問をしたところ、理事長は、「商店街は自身の店舗の隣の店舗だけではなく、広い範囲で交流ができ、また、年齢の幅も関係なくつながっている家族のようだ」といわれる。

また、若い理事長を支える武田理事長代行は、「商店街は、楽しい」といわれる。代行は、**20**数年前は薬品メーカーに勤めていたそうだが、定年後を考えて**43**歳で商売をやろうと決めたそうである。「当時の同僚は退職しているが、私には今も仕事がある、仕事があるのは幸せ」という。

「お客と会話して楽しい。私を信じてお客が来てくれる。商店街はお金をかけずに自分で考えたことが実行できる。それ

が総持寺本通商店街の良いところ」といわれる。

総持寺本通商店街の組合員は本当にチームワークがよく、仲の良い組合員で構成されているのだと感じた。