

< Pentomall八尾協同組合：八尾市 >

個店の“売り”を活かし 楽しみを期待させる商店街へ

～「魅力ある専門店街」をめざして～

取組みの効果

- ◆ 個店の認知度向上
- ◆ 地域連携の増加（保育園等）
- ◆ 商店街組合員の参加意識の向上（集会の増加）

取組みの内容

- ◆ 個店との連携による※1「まちゼミ」の試験的な開催（以下「プレまちゼミ」という）
- ◆ 近隣保育園との連携によるギャラリーの開催
- ◆ 組合事務所の開設
- ◆ 路上喫煙防止啓発運動など地域連携

※1 「得する街のゼミナール」の略。愛知県岡崎市の商店街が発祥で、お店の店員が講師となり、専門的な知識や情報、コツを無料で受講者（お客）に伝える少人数制のゼミ

取組みの背景

ペントモール八尾（以下「商店街」という）は、近鉄大阪線八尾駅の高架下約 **800m** の間に衣料品、生活雑貨・飲食店など多彩な店舗 52 店が並んでおり、薬局等で構成する 1 番街、衣類・雑貨を取扱う店舗が多くを占める 2 番街・3 番街、チェーン店等が出店するペントプラザ、多様な飲食店で構成されている 5 番街がある。

近鉄八尾駅は、乗降人員約 **34,000** 人（平

〈商店街データ〉

- 所在地 大阪府八尾市北本町 1 丁目 2 番
- 立地 近鉄大阪線近鉄八尾駅から徒歩
- 店舗数 52 店（平成 24 年 6 月現在）
- 問合せ ペントモール八尾協同組合
理事長 佐原 健
TEL/FAX 072-923-0202
<http://www.pentomall.com/index.html>

成 20 年 11 月 18 日交通調査による）と多く、商店街の通行量も多い。しかし、通勤・通学による乗降が大半で、午前の通行は開店前となり、帰宅途中の通行人をどのように個店に誘導し、商店街での購入を促すかが課題であった。



また、駅前には従来から百貨店があり競合していたが、さらに 5 年程前に大型ショッピングモールが建設され、百貨店から屋根のついた連絡通路で結ばれているため、人の流れも変化し、来店客数や売り上げが減少、その影響によって閉店する店舗も増加し、店舗が減少したことにより来街者が減少するという悪循環を招いている。

一方、組合活動に対し消極的な組合員も多く、商店街が実施する事業も、一時的ななごわいとどまっていた。

取組みのきっかけ

大型ショッピングモールの進出により周辺地域からの来街者が減少。また、ショッピングモールに出店している業種と重なる商店街内の店舗は減少し、空き店舗が目立ち始めた。特に夜間は、空き店舗（シャッター）前が暗くなり、商店街に閑散とした印象を与えるようになっていた。このような状況から商店街組合員に危機意識が芽生え、空き店舗を一つでも減らし、賑わいを取り戻すとともに、お客様に安心・安全な商店街だと印象付けたいという機運が高まっていた。



商店街の安全を見守る監視カメラ

これまで、商店街では^{※2} 詰め放題イベントや、地元の河内音頭まつりに合わせ、ちびっこ縁日（ヨーヨー釣りや金魚すくい等の屋台を組合員が出店）や動物ふれあい（ラクダ、ペンギン、カンガルーなど）コーナー等を設ける夏まつりを実施し、来街者には喜ばれていたが、これらの事業は経費がかさむわりに継続的な集客につながらなかったため、費用対効果を見極め、少ない経費で個店の魅力発信ができる事業が必要との問題意識をもっていた。

そんな中、市の提案公募型の委託事業の募

集があり、空き店舗を活用した新たな事業に取り組むこととなった。

※2 商店街の買い物で、3,000円以上の購入者に、週末に詰め放題イベントを実施。商品は、野菜・果物、缶詰、冷凍食品などお客様に喜ばれる商品をラインアップ

活性化の要因

- ◆ 空き店舗を活用した集客事業の提案と組合活動拠点の整備
- ◆ 個店の魅力発信につながる「プレまちゼミ」の開催
- ◆ お客様とのコミュニケーション機会の創出
- ◆ 組合員の事業参加意欲の向上
- ◆ 100円商店街事業との相乗効果
- ◆ 地域連携と商店街事業

事業の仕組み

組合では、新たに空き店舗を借り上げ、手前をフリースペース、奥を組合事務所として有効活用、フリースペースでは、昨年7月に、近隣の保育園の協力を得て、遠足で園児が描いた絵を展示するギャラリーを2週間開催、園児の家族や、高齢者等が見学や休憩のために商店街を訪れた。



ギャラリーとして活用されている商店街事務所のフリースペース（写真左）

一方、組合事務所を所有することで、組合の活動拠点が整備され組合員の連携が取りやすくなった。また、フリースペースがあることで、閉店後、イベント企画会議や

組合員の交流会を実施するなど風通しが良くなり、組合活動も活性化し始めた。

そこで、商店街では、個店が主体となり事業メリットを感じて意欲的に取り組める事業が重要と考え、固定客の獲得が期待できる「プレまちゼミ」の開催に取り組んだ。

開催にあたっては、まちゼミ発祥の地、愛知県岡崎市への視察を行い、視察内容を組合内部で情報共有し理解を深めることに努めた。

子ども対象の料理教室をプレまちゼミとして開催、「大型おなべで作る、おいしい豚汁体験教室」と題して、フリースペースを活用、子どもたちが調理時にかぶる帽子は、商店街内の弁当屋が提供、講師は組合員の割烹料理屋の店主が担い、地域の子どもたちにプロの技や食育について教え、豚汁作り体験を実施。



エンジンの切り方を指導する料理屋店主（写真左）

熱心に講師の話に耳を傾ける参加者の子どもたち（写真右）



商店街内の店主が講師になることにより、お店の存在や特徴をPRすることができ、お客様とのコミュニケーションも図れ、信頼関係を築くことができる。

また、個店が主体となる事業を実施することで、参加者や見学者の方々に自店のPRができるメリットを与え、組合員の参加意識を高め、事業の実施体制を作った。

他にも、路上喫煙禁止啓発運動など、商店街が、近鉄八尾駅前という広報効果の高い場所に立地していることから、商店街でもポスター掲示や清掃活動に参加するなど積極的な地域連携に努めている。



ガビアル君の行灯（写真上）が事務所の目印

取組み上の工夫や苦勞

商店街組合員の中には、組合事業への参画に消極的な人もいるため、まず事業実施に向けた体制づくりが重要であった。そこで、組合員へアンケートを実施し、空き店舗の具体的な活用方法について考え、組合の現状と課題を抽出し、内部の意識統一を図ることからスタートした。

プレまちゼミの実施にあたっては、経験もなく、ゼミの準備など個店の負担もあることから組合員に抵抗があり、講師を見つけるのに苦勞したが、まちゼミの趣旨や、講師をすることのメリットを説明し、店主の理解と組合員の協力を得て開催することができた。

集客にあたっては、八尾商工会議所が中心となって、八尾市内で実施した、100円商店街にペントモール八尾も参加し、プレまちゼミと同時開催にすることで、当日の商店街に賑わいをもたらすようにした。

今回のプレまちゼミ参加者は子どもを対象としていたため、固定客の獲得につな

がりにくかったとの組合員の声もあり、ターゲットの検討が今後の課題となっている。

本来自店で開催することの多い「まちゼミ」を商店街の中心にある事務所を活用することで、自店で開催が難しい店舗の講座開催や、複数店舗合同で講座を開くなど、ペントモールならではの開催方法の検討をすすめている。また、組合員に限らず、フラワーアレンジメント等、商店街の外部の方にもゼミの開催場所として使ってもらい、常に講座やイベントが開催している商店街として情報発信していくことも考えているそうである。

めざす商店街像（今後の展望）

まちゼミを始めるにあたり視察したことで、費用対効果の重要性を認識することができた。おかげで、以前よりイベント費用を抑えることができ、今後も継続的な事業実施が可能なことから、まちゼミを定着させ、持続的に商店街に人を呼び込み来街者数を増加させたい。

今後も、地域住民のニーズにあった取組みを考え、一人でも多くのお客様が商店街に足を運び、安心して買い物ができる魅力ある商店街にしていきたい。

一方で、これまでも情報発信は良くやってきたと思うが、さらに^{※3}SNS（ソーシャル・ネットワークキング・システム）を使って商店街事業等を多くの消費者に知ってもらえるようにしていきたい。さらに、本年4月に近隣に大学が開校したので、大学との連携にも取り組んでいきたいとのことであった。

※3 社会的ネットワークをインターネット上で構築するサービスのこと。Facebook（フェイスブック）やmixi（ミクシイ）など

こぼれ話

なぜ「ペントモール」というのか、理事長に伺ったところ、商店街は1番街から5番街で構成されているので（実際には4番街はなく、ペントプラザと名づけられているが）、ギリシャ語で「5」を意味する「ペント」と遊歩道や商店街をあらわす「モール」を組み合わせて名づけられたと聞いているとのことであった。

また、商店街のマスコットとなっている緑のワニについて伺ったところ、名前はガビアル君ということであった。ガビアルはワニの種類で、口が細長いのが特徴で、商店街も近鉄の高架下に細長く商店が連なっており、ワニの口のように細長いことからガビアル君をマスコットにしたそうである。



1～5番街の調和と発展をモチーフとしたペントモールの木（写真左）

笑顔で掲示板を見守るガビアル君（写真右）



取材を通して

今回取材を受けていただいた佐原理事長は、ペントモールに店をオープンして5年余り、理事長に就任して2年目だそうであるが、この2年間で組合員の意識は大きく変化し、土台作りはできたと思っているとのことであった。組合の集会もこれまでより活発に行われるようになり組合員もはじめは傍観的であったが、今では、「何か手伝うことがあ

れば協力するよ」と声をかけてくれるようになったそうである。

理事長は、商店街事業は集客すること、後は、個店が努力し魅力を向上させて売り上げを伸ばすことが大事、そのためにも、個店の魅力を発信し、個店から企画提案してもらいたい、そして、大型ショッピングモールにならない“魅力ある専門店街”をアピールしていきたいと言われる。

また、事務所スペースを活用し、商店街に来れば何かいつもやっている。そんな風にお客様に期待され、魅力ある商店街になるようにしていきたいとのことであった。

ペントモール八尾は、佐原理事長のもと、これからどんな事業を実施してくれるのかを期待させる商店街であった。