

<福島聖天通商店街：大阪市福島区>

安全安心オーガニックストリート 売れても占い商店街！

～地域資源を生かした商店街ブランドイメージ戦略！～

取組みの効果

- ◆ 年間約 1 万人の来街者増
- ◆ 10 年間で 28 店舗の出店
- ◆ 取材件数の増加(35～40 件 /年間)
- ◆ 若い女性の来街者の増加
- ◆ 年間 20 校 (約 1000 名) のなにわ商人体験

取組みの内容

- ◆ 占い館の常設
- ◆ 「売れても今夜は占ナイト」の実施
- ◆ なにわ商人体験
- ◆ なにわの伝統野菜ミュージアム

取組みの背景

福島聖天通商店街は、JR 環状線福島駅からすぐのところの上から見下ろすように FUKUSHIMA 遊歩 (UFO) のゲートが出迎えてくれる。ここから、東西約 330 m に飲食店や物販店など 65 店が軒を連ねる。かつては、聖天さん (聖天了徳院) への参道として賑わいを見せ年間 100 万人もの参詣者があったとされる。

しかし、1990 年以降大型店の進出に伴い来街者が減少し、シャッターが多くなり始め、更地となるところも散見されるよう

〈商店街データ〉

- 所在地 大阪市福島区福島 7-7-12 聖永ビル 2F
- 立地 JR 環状線 福島駅から徒歩
- 店舗数 135 店
- 問合せ 福島聖天通商店街振興組合
理事長 宮川 誠
TEL/FAX 06-6458-4070
<http://www.uretemouranai.com/>

になった。

また、かつては物販中心の商店街であったが、現在は、飲食店が約 6 割 (40～45 軒) を占めるようになり、商店街の店舗構成は大きく変化してきている。



当街占いキャ
ラクター「うら
らちゃん」



取組みのきっかけ

振興組合になる以前の商店街事業は、夏祭りや歳末の大売出しのみで、商店街事業としては特色がなく、臨時会費徴収も目的の一つとなるなどお客様を意識した取組みとなっていなかった。そうした雰囲気を感じてか、お客様も会員もついでなくなり、また、物販をしていない会員から

も不満の声が出始めていた。

そんな組織を打開したいと若手が発奮して法人化をめざしたが、当時の役員からは賛同が得られず、法人化は困難を極めた。

そんな中、平成7年の商店街の夏祭りで占いを勉強していた組合員が、これまで家族しか占ったことがないので、家族以外の人を占ってみたいと言い出し、周りは誰も流行らないだろうと思いながらも、やらしてみたそうだ。その組合員は嫁の母からヘアウィッグを借りてきて変装し、怪しげなおじさんしか見えなかったそうだ。しかし、当時500円で占ったところ大盛況となり、占いをしていた組合員は、トイレにも行けない、食事もできないくらい行列ができ、終電が終わってもなお行列が途切れることはなかったそうである。占いをした組合員は元々病気ということもあり、その後、夏祭りで占いをすることはなかったという。しかし、その時の大盛況ぶりは当時の関係者には大きなインパクトを与え、その時の状況を忘れることができないものとなった。

また、世代交代も次第に進み、やる気のある若手が中心となりはじめ、平成11年に法人化し、平成13年に大阪市のコーディネーター派遣事業を活用し、^{※1}水野南北のゆかりの地という地域資源を活用した商店街ブランドイメージ戦略として、占いを中心とした商店街の活性化を図ることとした。

※1 水野南北：阿波座生まれの易学の大家（宝暦10年（1760年）～天保5年1834年）

活性化の要因

- ◆ リーズナブルな料金設定
- ◆ 安心できる占い師の配置

- ◆ 多様な占い形態（手相、カード等）
- ◆ 顧客ニーズへの対応
- ◆ キャラクターの作成と商標登録
- ◆ 地域特産物販売を用いた商人体験
- ◆ 商店街事業に合わせた個店の取組み

事業の仕組み

平成14年に占いイベント「売れても今夜は占ナイト」を実施、1日あたり約700人の占い客につながり、コーディネーターに来てもらいアドバイスをもらいながら取り組むことで役員の理解にもつながった。

その後、商店街登録の占い師（約180名）から毎日数名来てもらい、占い形態は限定されるが、何時お客様が来街しても占いをしてもらえるようにしている。（年中無休で、月～土15時～21時、日祝13時～18時）

また、毎月第4金曜日は「占いデー」として通常平日の約5倍の20人以上の占い師を配置している。

占いの館は、占い師にリースする形で、鑑定件数にかかわらず貸出し（2,000円/日）、館自体も独立採算できるようにし、商店街の負担はない。



常設の占い館（上）と「売れても今夜は占ナイト」の様子（右）

また商店街のキャラクター「うららちゃん」を商標登録し、商店街のイメージ定着

を図っている。

なにわ商人体験は、府外の修学旅行生を対象に、商店街で商人体験を実施している。

また、商店街の占いを全面に押し出した取組みに合わせて、例えば、たこ焼き屋では、たこ焼きの中に蛸が少し多めに入っているものを混ぜていたり、履物屋では下駄を投げてもらって表がでると割引があるなど、各個店が独自に占いに関連した取組みを実施し、お客様にちょっとした幸福感を与えている。

取組み上の工夫や苦労

商店街に占いを取り入れようとした当初占い師の協会へ占い師派遣のコンタクトを取ったが、報酬が高く条件面の折り合いがつかず苦労したそう。ちょうどその頃大阪市のアドバイザー制度があり活用したところ、ホームページを持っている占い師に直接アクセスしてみてもどうかとのアドバイスをいただき、これが功を奏し23名を集めることができたそうである。

占いに参加してもらったお客さんにアンケートを書いてもらって、占い師に出してもらった仕組みとすることで、ローテーション分+αで来てもらうなど占い師さんの意欲につながるように工夫している。

新たな占い師の登録に当たっては、「経験年数」をはじめ、「時間を短縮しない」「物品を売らない」「人心を惑わさない」「ドタキャンは除名対象」などルールづくりを商店街がイニシアティブを取って実施することで、お客さまに安心して参加していただけるように工夫している。

なにわ商人体験は、他府県の小中高校生

の体験学習として、商店街店舗で販売を体験してもらうものだが、学校所在地の特産物を持ち込んで販売してもらうことにより、商品知識も有し実際の商売に近いものとしている。また、地元のPRにもつながるようにすることで生徒のやる気・郷土愛を引き出している。

めざす商店街像（今後の展望）

「今夜は売れても占ナイト」や「占いデー」など占いに関係した取組みも今年で10年になり、若い女性が占い目的に来街するようになり、来街者の増加を図ることができた。また、顧客拡大のために取り組んだ「なにわ商人体験」も府内で同様の体験学習に取り組んでいる商店街より多くの生徒に体験していただけるようになって、軌道に乗ってきている。

現在は、商店街に飲食店が増加してきたこともあり、食の安全・安心+なにわの伝統野菜に積極的に取り組んでいる。これからは「オーガニックストリート」として商店街を盛り上げたい。

そのために、近隣の小学校と連携し、商店街に面した学校敷地に伝統野菜ミュージアム（なにわの伝統野菜の栽培畑が見学できる。）を設置し、成長過程が観察できるようにしている。また、商店街の飲食店でもなにわの伝統野菜を使った料理も提供している。

安全安心については、事故等があったときは注目されるが、



しばらくするとすぐ忘れられるので、福島聖天通商店街は、食の安全安心を発信する商店街として常に安全安心をお客様に提供していきたい。

また、なにわの伝統野菜を販売するマルシェにも取り組んでいきたいとの事であった。



園内に掲げられている「なにわの伝統野菜」の解説(写真左)と
なにわの伝統野菜の解説と商店街の飲食店掲載 MAP(写真右)

こぼれ話

昔 UFO の歌が流行った頃があり、テレビ番組でも、未確認飛行物体の番組を良くやっていて、UFO ブームであった。その頃商店街もブームに乗っかろうということで、商店街のゲートも

UFO をモチーフに制作し、商店街を遊び歩いた
いただきたいと願って「遊歩」と掲げた。また、街路灯も UFO をイメージして一見すると UFO が飛んでいるようにも見えるものとしたり、カラー舗装にはカラータイルで UFO を描くなど



★ UFO をモチーフとした商店街ゲート



★ UFO が飛行しているように見える街路



★ UFO 模様のカラー舗装

まさに UFO づくしであった。しかし、UFO ブームは長く続かず、ハード整備を行ったことによる集客効果は一時的なもので、続かないことを学んだそうである。

取材を通して

福島聖天通商店街は、今や占い商店街として知れ渡っているが、今回、取材をしてその要因を少し垣間見た気がする。

話を伺った、商店街の企画・広報を担当される草野副理事長は、ポリシーとして、「エンディングはスタート」と捉えているとのこと。また、「一つの成功は起爆剤」といわれ、取り組んだことが一つ成功すると理事会の集まりも良くなり、会員も意欲が湧き、まさに「成功が成功を呼ぶ」を実感したとのことであった。

副理事長は、若い頃から商店街の活性化事例研究や地域活性化の取組みについて勉強したそうである。今の取組みもメソッド(体系)に沿って実施してきたとのこと。さらには、60代半ばから大阪市立大学大学院で丸亀商店街の取材など商店街の活性化の研究が続けられている。

最後に副理事長は、「商店街は利益を追求するが、その利益を客本意に考えないと継続性は難しい」とおっしゃっていた。

福島聖天通商店街は、お客様を大切にし、お客様の目線で事業に取り組む姿勢があるから、占いも約5割を超えるリピーターがあり年間1万人もの来街者につながるのだと感じた。また、本商店街は、お客様の心にも安全安心を届ける商店街でした。