

< JR 茨木東 3 商店会：茨木市 >

「商店会寺子屋 茨木童子」 を通じた活性化！

～ 子どもの「たくましさ」と「学習力」を育てる商店街！～

取組みの効果

- ◆ 生徒数の着実な増加（月平均利用者 63% アップ）
- ◆ 一部個店において、約 10% の売上げアップ
- ◆ 組合員の事業参画意識の向上
- ◆ メディア取材、自治体視察等による露出度アップ
- ◆ 3 商店会合同事業の実施による地域連携強化

取組みの内容

- ◆ 商店会寺子屋「茨木童子」の開設・運営
- ◆ 商店会店主によるミニ講座の開講
- ◆ 「茨木名店ととくかわら版」の発行
- ◆ リサイクルステーションの運営
- ◆ IT 活用講座の実施

取組みの背景

JR 茨木東 3 商店会は、JR 京都線茨木駅の東口を降りてすぐのところにある。まず、茨木市役所に向かって歩き始めると歩道上にアーケードが掛かっており、そこが JR 駅前商店会である。次いで、茨木駅前本通商店会があり、そこを抜けると市役所に至る。この 2 つの商店会と市役所方向

〈商店会データ〉

- 所在地 茨木市駅前 1 丁目 3-8
- 立地 JR 京都線 茨木駅から徒歩 1 分
- 店舗数 80 店
- 問合せ JR 茨木東 3 商店会（JR 駅前商店会・茨木駅前本通商店会・中条まちづくり商店会）
会長 北野文雄
TEL・FAX：072-622-2036
<http://www.ibaraki-cci.or.jp/terakoya-douji/>

とは別に茨木高校へ向かう通りに中条まちづくり商店会がある。

この 3 商店会が商店街活性化やまちづくり推進等のために、横断的に設立した団体が JR 茨木東 3 商店会である。

JR 茨木東地区は旧街道が通り、JR 東海道線の開通により、住宅や商業施設が混在する街となった。現在も商店街エリアには築 100 年ほどの古民家や大阪万博の頃にできた住宅が混在している。また、近年は大規模なマンション開発も進み、新しい住民も増加してきている。

これまでも、活性化イベント等商業活性化の取組みを実施してきたが、単発的であったことから、新しい住民を商店街に呼び込めていない状況にある。



取組みのきっかけ

JR 茨木東 3 商店会は、茨木市の中心部にあり、子育て世代の住民も増加していることから、この子育て世代を商店街に誘導することはできないものか、また、商店街内の古民家（空き店舗）を活用して、単発的でなく、継続した取組みのための賑わい拠点が作れないかと考えた。

子育て応援や環境啓発など、地域の小学生・保護者と商店経営者が交流し、親と子どもが訪れる活気ある商店街づくりを実現したいと考えていたときに、府のオンライン商店街創出事業の募集の話を聞いたことから、申請・事業実施の運びとなったものである。

活性化の要因

- ◆ 地域住民の変化に対応したターゲットの絞り込み
- ◆ 商店街直営による機動的な運営体制
- ◆ 商売や生活知識講座の開催による店主と子ども・保護者のコミュニケーション機会の創出
- ◆ 3 商店会連携による事業対象範囲の広域化と PR 効果の増大
- ◆ 地域のニーズに対応した事業展開

事業の仕組み

商店街の中心地にある古民家（空き店舗）を商店会で借り上げて改装し、活動拠点として整備。この古民家を寺子屋として活用した。寺子屋は、小学生を中心とした放課後の学習や生活体験を楽しむ子育て支援拠点となっている。開所当初、学習教材は大手学習塾より無償提供を受け、講師

も学習塾より派遣協力を得ていたが、現在は、地元の学生が講師となり、勉強をサポートしている。また、単に学校の勉強だけを教えるのではなく、挨拶などの礼儀作法の指導や商店会の店主たちが交代で講師を務め、商売や生活の知識や経験を教えるミニ講座も取り入れている。さらに、地域の歴史や文化も教えるなど、地域一体となった運営をしている。

他にも、ペットボトルのフタなどの回収を通じた環境啓発拠点としても運営し、環境や資源の有効利用といったことにも取り組んでいる。さらに、i - p a d を利用した時事問題等の世の中の学び講座も実施している。

また、個店の集客力向上を目的に、月 1 回「茨木名店とくたくかわら版」を作成、店のこだわり商品やサービス等の強みを消費者に PR するとともに掲載店舗の割引クーポン券等を添付し、販売促進にも努めている。



「商店会寺子屋茨木童子」は「JR茨木東3商店会」が運営する学習応援のある学童保育施設です！（左上）寺子屋で学ぶ生徒たち（右上）
「茨木名店とくたくかわら版」（左）

取組み上の工夫や苦労

商店街店主が講師となり、「おいしい野菜の見分け方講座」や「家庭で出来るシミ抜き講座」など、日常生活に関連したミニ講座を行うことで、子どもや保護者の興味を引くようしている。

また、商店主が講師を務めることで、商店主自身が地域にとっての自分の役割を再認識するとともに、子どもや保護者とふれあうことで地域が一体となり、店主にとっては自身の店舗の魅力発信の機会にもつながり、お客様にとっては店舗を身近に感じてもらえる機会となるなど、双方にとってプラスとなるようにしている。

i-p a dという最新の情報端末機を活用することにより、子どもたちの興味を引き出し、難しい時事問題にも触れやすくとともに、今後ますます普及していくであろう情報端末機器に、小学生という早い段階から触れることで抵抗感をなくし、情報化社会に対応できる人材育成にも努めている。



※「茨木童子」は、民話を元に1989年に誕生した茨木市マスコットキャラクターです。

こぼれ話(茨木童子って?)

茨木市のマスコットキャラクターである「茨木童子」は、現在使用しているイラストはかわいらしいキャラクターになっているが、伝説では悪人とのことである。

諸説あるが、茨木市の伝承では、幼児期に茨木村のはずれに捨てられ、子どものいなかった近くの床屋夫妻に拾われて育てられた。床屋の手伝いをしていたある日、童子はかみそりで客の顔を傷つけてしまい、あわてて指で血をぬぐったものの、指をきれいにしようと血をなめるとその味が癖になってしまい、以後、わざと客の顔を傷つけては血をすするようになった。

夫妻に怒られた童子が気落ちして近くの小川の橋にもたれてうつむいていると、水面に写る自分の顔がすっかり鬼になってしまっているのに気づき、床屋には帰らずに北の丹波の山に逃げ、やがて酒呑童子と出会い、家来となったというものである。

この伝説の影響で、茨木童子に対してあまり快く思っていない市民もいるとのことであるが、茨木童子まつりなど、様々な事業の効果もあり、徐々に受け入れられつつあるとのことである。

めざす商店街像 (今後の展望)

子どもたちが商店街を通ると元気な声が響き渡り、また、親も送り迎えに商店街



茨木童子をモデルに新たに制作された「商店街に生まれた茨木童子」物語の絵本表紙
<http://p.booklog.jp/book/9787>

に来ることで商店街に活気がでる。これまで商店街に来たことがない人に来て欲しいという思いからこの事業を始めた。

現在は、補助金等の支援を受けながら寺子屋を運営しているが、まだ自立運営できるところまで収益が確保できていない。

寺子屋は16時～21時の開所のため、利用していない時間帯の利用方法として、他のカルチャー講座に場所貸しするなどの方法により収益確保を図っている。

今後、「茨木名店とくとくかわら版」の空きスペースを活用して、企業広告により収益を確保する方策など、幅広い収益確保策を検討していきたい。

JR茨木駅は、Jリーグガンバ大阪の新球技場の最寄り駅であり、また、平成27年4月に立命館大学の新キャンパスの開設が予定されるなど、将来、駅周辺には若い人が集まる下地がある。

寺子屋事業はできるだけ長く続けたいと思っており、そのための方策として、例えば、寺子屋生の勉強をサポートする講師を立命館大学の学生に担ってもらうなど、子どもを通じた事業で、大学や地域との連携をこれまで以上に深め、真に地域に必要とされる商店街にしていきたい。

取組みを通じて

JR茨木東3商店会は、JR駅前商店会の北野会長を中心に、とてもまとまりよく、商店街の活性化や地域に貢献するまちづくり事業などに、熱心に取り組まれている商店街である。

今回取り組んでいる学習支援の寺子屋事業は、これまでもNPO等が商店街の

空き店舗を拠点として実施する事例は見られたが、商店街直営としては全国初の試みであり、開所当初はTV、新聞、地域情報誌等の取材、行政機関からの視察など、連日、大きな注目を集めた。

注目は集めたものの、利用者は思うように伸びず、苦労したこともあったが、学校前でのチラシ配布や周辺地域へのポスティング等、地道なPR活動の甲斐もあって徐々に認知度も高まり、現在では利用者が一日平均10名になるなど、運営体制は確立できつつある。

寺子屋運営担当である中条まちづくり商店会の田峰会長は、日々、商売をされている中で、寺子屋開所から1年間、ほぼ毎日、仕事が終わった17時以降寺子屋に通い、子どもたちとのコミュニケーションを図りながら、運営に関する改善等に一生懸命取り組んでこられた。

田峰会長のまちづくりに取り組む情熱には本当に頭が下がる思いである。

核家族化や高齢化の進行により、商店街がこれまで担ってきた地域の見守り機能が低下するなど、地域との希薄化が叫ばれる中、この寺子屋事業を通じてあらためて商店街が地域に果たす役割が見直されていると考える。

安定的な収益の確保など課題もあるが、地域に貢献するととても素晴らしい事業であるので、これからも頑張っていていただきたいと思う。