

現地研修レポート 東京都世田谷区烏山駅前通り商店街

日 時	平成 21 年 2 月 9 日 (月) 13:30 ~ 17:30
場 所	東京都世田谷区烏山駅前通り商店街
内 容	・ 烏山駅前通り商店街における取り組みについての説明 ・ 烏山駅前通り商店街現地見学
街元気 リーダー	桑島 俊彦 氏 烏山駅前通り商店街振興組合理事長

1. まちの紹介

烏山駅前通り商店街は、東京都世田谷区、京王線千歳烏山駅周辺を中心にして南北にまたがる延長約 1.7 km の商店街。愛称は「えるも～る烏山」。店舗数約 160、商圈人口約 7 万人。図書館や老人施設などのコミュニティ施設を区域内にもつ地域型商店街である。最寄り駅である千歳烏山駅の 1 日の乗降客は 1 日平均 7 万 5 千人、通行者は平均 1 万人。商店街の利用者は購買欲も旺盛であるが、全国一の商業集積地と言われている新宿へ急行で 13 分、渋谷や吉祥寺へも 20 分程度で行けるといいう位置関係が、常に商店街に危機感を抱かせている。

2. まちづくりの紹介

烏山駅前通り商店街のスタンプ事業は、「烏山方式」として非常に有名である。烏山駅前通り商店街がスタンプ事業をスタートしたのは、昭和 40 年。商店街への大型スーパーの進出がきっかけであった。年間売上約 300 万円でスタートしたこのスタンプ事業は、今では年間 3 億円を突破、全国最大を誇る。「烏山方式」では、スタンプ利用客にわずかな負担をしてもらうことでスタンプ加盟店に余分な負担をかけず、加盟店は商店街利用客にイベントを通じて売り上げを還元することで事業の活性化をはかっている。さらに、地元金融機関でスタンプ台紙一冊を預金として扱うなど、スタンプの収集意欲を高める工夫をしている。この工夫がスタンプ加盟店の増収にもつながっている。そして烏山駅前通り商店街では現在、このスタンプ事業を単なる販促ツールから社会貢献ツールへと発展させる取り組みを行っている。この「新・烏山方式」は、街の清掃など地域に貢献する活動に対して「コミュニティ・ポイント」を付与し、買い物で集めた「買い物ポイント」と合わせて利用できるポイント事業である。そのために新たに IC カード「えるも～る LUCK CARD」を発行し、持っているると便利な“地域のパスポート”として地域住民に着実に広まっている。

また、平成 19 年、環境省主催の「地域における容器包装廃棄物 3R 推進モデル事業」に烏山駅前通り商店街における取り組みが選ばれ、現在、ペットボトルの資源回収とポイント事業を組み合わせ、人にも環境にもやさしいまちづくりを行っている。



3. 現地研修の概要

まず、烏山駅前通り商店街振興組合の会議室で講義が始まった。桑島リーダーの講義は現在の経済状況、国の新規政策から始まり、商店街の役割と今後の烏山の取り組みという流れで進んでいった。商店街を取り巻く環境の変化、商店街のあるべき姿について全国商店街振興組合連合会理事長でもある桑島リーダーならではの視点で語られた。「商店街は“癒し”の場であり、“子供たちの教育”の場でもある。地域社会の経営を商店街が担っていく時代になってきている」とのこと。また、ポイント事業については、「ポイントは生まれたところに還ってくる」と、商店街の内需拡大にもポイント事業が一役買っていることを強調された。商店街が地域住民の日常生活全般を担う存在となることを目標に掲げ、安全・安心・環境重視の商店街にしていくのだと、強い決意をお聞きすることができた。

現地見学では、事務局長である松永氏からコミュニティ・ポイントで使える駐輪場などについて商店街の概要を交えながらご案内いただいた。受講者は実際に商店街を歩くことで、従前から行われていた道路整備など、ハード面での質の高さも実感した様子であった。



4. ディスカッションの主な内容

Q. 商店街活動の担い手はどのようにして確保しているのか。

桑島氏：NPO に所属している方や退職後の方々のボランティアが一番力になる。とにかく一生懸命活動してくれる。さらに商店街に意見まで出していってくれる。なんと言っても自主的にやってくれる人が一番気持ち良い。

Q. 新たに商店街活動に参加しようと思っている人に対する期待は？

桑島氏：商店街の決め事を満場一致でないと決められない現状をまずは変えていくことが必要であり、これからは商店街に興味をもってくれた外の人を大切にしていけないといけなく思っている。地域社会の大切さが見直されている今、将来有望な人がどんどん商店街に来てくれることを期待している。

Q. ポイント事業を成功させる上で何が大切か。

桑島氏：ポイントをあげる方ももらう方も気持ちよくやり取りできることが一番大切。事業は継続させることをまず考えなければいけない。そのためには、関わる人が気持ちよく自主性をもってやってくれることが不可欠だと考えている。

5. 今回の研修についての印象・まとめ

桑島リーダーからは、成功事例という評価に甘んじることなく常により良いものを求める情熱と自分のいる商店街からまちを変えていこうという強い信念を感じることができた。また、「ポイントをあげるのももらうのも人。お互いが気持ちよくやれる関係が一番大切」という桑島リーダーの言葉に、良い人間関係を築くことができる“商店街”という集合体が温かみのあるまちづくりには必要なのではないか、と受講者も強く感じたようであった。