

# 身近な商店街に一人暮らしのお年寄りでも 美味しいものを食べられる場があります。

## NPO法人 高齢社会の食と職を考える チャンプルーの会の 取り組み

今、商店街は買い物の場所としてだけでなく、人が集う地域交流の場としての役割も求められています。

関東経済産業局では、本年度の中心市街地活性化支援等事業において、商店街とコミュニティビジネス\*が連携し活性化している先進事例として「NPO法人高齢社会の食と職を考えるチャンプルーの会」を選びました。

NPO法人高齢社会の食と職を考えるチャンプルーの会は、老後の自分たちの家、街で暮らしていくための生き甲斐づくり、ネットワークづくりを目的に「レストランサラ」「デイサービスサラ」「ひろばサラ」の運営を行っています。

あなたの住む地域にも元気な商店街があります。是非地域の商店街に足を運びあなたに合う商店街の良さを発見してください。

\*コミュニティビジネスとは、地域の抱える課題を、地域住民が主体となって、ビジネス手法を活用しつつ、解決していく事業活動のことを言います。



### 取り組み内容

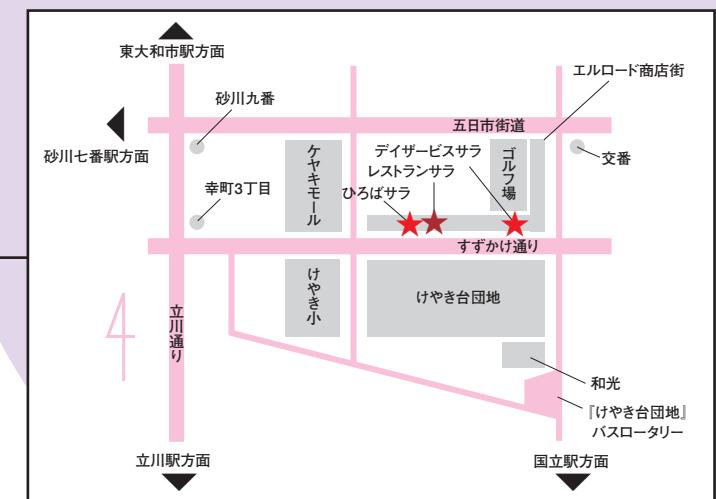
エルロード商店街に立地する「レストランサラ」では、地元の野菜を中心に、安全な食材を選び、栄養のバランスを考え、保存料や添加物などは使用しないで調理した家庭の味が食べられます。外出が困難な方へはお弁当の配達も行っていきます。

同商店街に「デイサービスサラ」「ひろばサラ」もあり、地域の方の交流の場所として親しまれています。

詳しくはHPで <http://members.jcom.home.ne.jp/npo-sarah>



- JR国立駅北口下車  
「けやき団地」行きバス終点より徒歩3分
- JR立川駅北口下車  
「けやき団地」行きバス終点より徒歩3分



### EVENT!

今後の主なイベント  
**3月20日(土)**  
連続講座「親子の居場所～にじのたまご」  
マジック教室

身近にあるものを使って、だれでもマジシャンに変身!!

- 講師：マジックRin さん
- 場所：ひろばサラ  
(立川市若葉町1-10-1 エルロード商店街内)
- 参加費：500円(1人もしくは親子1組)
- 対象：幼児から大人まで

# NPO法人高齢社会の食と職を考えるチャンプルーの会の活動を、商店街関係者の活性化のヒントとなるようリーフレットにまとめました。以下よりダウンロードできます。

<http://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/ryutsu/shougyou/H21hukyukeihatsu.htm>

## 儲かる商店街になるヒント集



### 商店街 × コミュニティビジネス

商店街は、買い物をする場所であり、人が集い会話の場である。人付き合いが稀薄に感じられる現代、商店街での交流が活気づいてきています。いま一度、商店街の強みであるコミュニティとビジネスについて考えましょう。きっと、ヒントが見つかります。

## 1 商店街には、二つの役割が求められています。

一つは、商品・サービスの提供、もう一つは、地域交流の場としての役割です。高度化する社会で多様な販売スタイルが提案され、お客様は状況に合わせた選択が可能になっています。そんな中で、商店街の強みである細やかなサービスと、地域の方々の交流を活かし、お客様のニーズに応えることが、商店街が儲ける近道ではないでしょうか。当リーフレットでは、商店街とコミュニティビジネスが連携したことで変化が生まれている先進事例のヒントを集めました。動き出す最初のひと押しとなることを願っております。

## 2 商人自ら変わる

一人材育成


お客様の足が一度遠のくとなかなか戻って来ません。一度離れたお客様にもう一度来てもらうためには、関心を持ってもらうこと。商店街に変化を加えましょう。

### どう変わる?

商店街が変わるとは、商人の意識の変化、組合の世代交代、店主の交代等要素は様々です。長年行ってきたことは、なかなか変えられないという思いはありますが、一つ成功体験を持つことでプラスの変化が周辺に広がっていきます。

### ここではこんな成果

岩村田町商店街では、商店街振興組合の世代交代により、新たな事業に取り組みました。今商店街には、一度離れたお客様がもう一度足を運び、買い物場面に困っていたお客様が新たに来られています。(詳細は裏面へ)



場所：長野県佐久市 佐久平駅より徒歩15分  
<http://www.iwamura.com/>

## 3 続けるために しっかり事業計画を立てる

一事業のバランス


地域課題の解決を目的に事業を行なうなら、なおのこと事業を続けることは難しいでしょう。思いだけでは成り立たない、続けるためにはしっかり事業計画を立てましょう。

### どう変わる?

続けるために、事業計画を立てましょう。時には行政の力を借りることがあっても、頼りっぱなしでは続きません。収益事業と社会貢献事業を組み合わせることで事業のバランスを保つことができます。

### ここではこんな成果

NPO法人びーのびーでは、独自の収益事業や委託事業を組み合わせ、地域課題解決に取り組んでいます。事業は10年目を迎え、商店街にも子育て家庭にやさしいサービスの提供といったプラスの効果も表れてきています。(詳細は裏面へ)



場所：神奈川県横浜市 鶴岡駅より徒歩2分  
<http://www.bi-no.org/>

## 平成21年度中心市街地活性化支援等事業

発行 経済産業省関東経済産業局  
編集 「儲かる商店街になるヒント集」作成検討会  
委員長 細野 助博 (中央大学総合政策学教授)

H P  
<http://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/ryutsu/shougyou/H21hukyukeihatsu.htm>

## 4 どんなことに取り組みたい?

- 商店街にもう一度お客様を呼びもどしたい → 商人自ら変わる (一人材育成)
- 新しいお客様を獲得したい → 「こんにちは」の関係をつくる (きっかけづくり)
- 商店街でコミュニティビジネスを行いたい → 続けるために しっかり事業計画を立てる (一事業のバランス)
- 新しい事業を始めたい → 地域住民の声に耳を傾ける (一人と人の橋渡し)

## 5 「こんにちは」の関係をつくる

一きっかけづくり


商店街の強みは「コミュニティ」とは言っても、最初は知らない者同士、きっかけが必要です。コミュニティはコミュニケーションで成り立ちます。「こんにちは」と挨拶を交わす関係をつくりましょう。

### どう変わる?

まずは挨拶。顔見知り関係をつくれればその先はあなた次第で成果として返ってきます。お客様と店主の関係だけでなく、地域住民の挨拶の場となるのが、大型店では真似できない商店街の強みになります。

### ここではこんな成果

NPO法人TRYWARPでは、「こんにちは」の関係にひと工夫を加え商店街に新しい交流の場を生み出しました。その工夫は、関係づくりの強化と来街への促進にも結びついています。(詳細は裏面へ)



場所：千葉県千葉市 西千葉駅より徒歩3分  
<http://trywarp.com/>

## 6 地域住民の声に耳を傾ける

一人と人の橋渡し


新しい事業を、商店街で実施しようと考えても、何から始めたらいいかわからず、つまずいてしまうこともあります。地域住民の声を聞いてみると、意外に良いヒントが隠されています。

### どう変わる?

地域住民の声を聞く機会を持ちましょう。自分達に何が足りないかを知ることで打つ手もみえてきます。お客様ニーズを捉える機会でもあり、要望に応えることはいずれ自分達の営業機会となります。

### ここではこんな成果

NPO法人高齢社会の食と職を考えるチャンプルーの会では、地域の方々と食を取りながらの意見交換会を実施し、自分達の事業が常に要望に添ったものかを確認しています。今では地域にないなら存在となり、レストランの宅配サービスを利用されるお客様からは「命綱」との声もある。(詳細は裏面へ)



場所：東京都立川市 国立駅よりバス10分  
<http://members.jcom.home.ne.jp/npo-sarah/>

## 7 岩村田町商店街 (長野県佐久市)

### 人材育成

事業実施は、1理事1事業制で行い、商店街役員に責任を持つ一つの事業を行う機会と責任を与えている。この事業スタイルにより新規起業家へのスペースの提供を行う「仕事事村」、商店街に不足している生鮮食品に代わる店舗「おかず市場」、子供達が集う場所「寺子屋塾」、地域住民が集う場所「おいでなん処」の運営を行っている。

### 変化のきっかけ

後継者が、帰郷商店街の衰退に危機感を持った。商店街振興組合の世代交代を話し合い、受け入れられたことから、若手の事業参加が可能となった。

### 成功のポイント

まったくのよそ者でなく、商店街店舗の後継者が危機感により動き出したことが、高齢化していた商店街振興組合の役員理解を得られ世代交代が行えた。一人のリーダーに頼るのではなく、若手の人材育成(理事1事業制)により行い、持続性ある組織となっている。

### その他地域の参考事例

**みやのかわ商店街 (埼玉県秩父市)**  
過去の経験を活かし新たな取り組みへ挑戦している。「出張菜園」という買い物したい人がいる場所(老人ホーム等)へ商店街が向かい発想の転換を行った。

**鯨ヶ丘商店街 (茨城県常陸太田市)**  
大型店舗撤退、ハード整備等多くの手を尽くしたが効果が得られなかった。商店街の本来の機能であるコミュニティに着目し、地域住民を中心とする賑わい創出イベントやスペースの運営といった事業に取り組みしている。商店街の空き店舗へ新規出店が7年間で21店舗という成果を上げている。

## 8 NPO法人 TRYWARP (千葉県千葉市)

### きっかけづくり

学生と地域住民の幅広い世代との交流の場としてパソコン教室を行っている。講師は千葉大生であり、受講生は地域の方々である。パソコン教室での出会いをその場で終わらせてしまわない工夫を地域限定のSNS(交流サイト)の提供により行っている。活動拠点が商店街にあり、地域住民、千葉大生が来街するきっかけとなっている。

### 変化のきっかけ

商店街の店主はこれまで学生との関わりを敬遠していた。しかし、商店街の会長が事業の主旨を理解し、活動拠点の提供を行ったことにより、千葉大生と地域住民の交流が広がっていった。

### 成功のポイント

一人暮らしの学生が多い地域特性と高齢社会のIT課題を事業に結びつけた。会話を交わすきっかけづくりのほか、SNSによりコミュニケーションの補完を行うことができる機会を提供した。商店街を拠点とする交流が生まれている。

### その他地域の参考事例

**遊座大山商店街 (東京都板橋区)**  
遊座小判という地域通貨により商店街内の資金循環に取り組みしている。商店街振興組合員のフットワークの軽さと店の連携により遊座小判を実施することができた。

**株式会社小川川村 (長野県小川村)**  
「おやき村」というエンターテインメント性を持つ売場と、商店街・駅前・インターネットといった利便性のよい売場を併用して販売している。ブランド力ある商品と小川川という地域性を前面に押し出し、強い人気を集めている。

## 9 NPO法人 びーのびーの (神奈川県横浜市)

### 事業のバランス

核家族化や転勤などによって、情報交換や交流の機会が持たない子育て家庭が、気軽に集える場として「おやこの広場びーのびー」の始めた。このおやこの広場の運営と合わせて、収益事業となる育児情報誌などの発行や行政からの委託事業など複数の事業をバランス良く行うことで、収益が出にくい事業を補完している。

### 変化のきっかけ

子育て仲間商店街関係者がいたことから、空き店舗の紹介があった。大家さんが事業の主旨に賛同し、賃料等良い条件で店舗を貸してくれたことから商店街での事業実施が決まった。NPO法人の代表が商店街振興組合の役員を務め、商店街との連携を取っている。

### 成功のポイント

おやこの広場の運営を行う中で、他の地域でもモデル事業としてグループ保育、一時預かりの事業を行ったことが採算が合わず、事業を再編した。このことから、地域課題解決事業とはいえず、収益性、事業性についても見直すことになった。子育て家庭に求められる事業を、公的な支援で行うのか、採算を考えながら自主事業とするのか、NPO法人として見極めながら実施するようになった。

### その他地域の参考事例

**NPO法人めだかふらふら(社会福祉法人めだかすとりむ) (埼玉県川口市)**  
知的障がい者通所施設がこれまでの機会を取り除き、働く意味と楽しさを伝える職場を提供している。販売商品はギフト用が多く販売価格も通常の施設設よりも高い。高い資金支払いを目標し、事業性を確保した取り組みを行っている。

**株式会社すこやかプラン (神奈川県相模原市)**  
基本的な「街と地域おこし」のマスタープランを作成し、コミュニティビジネスを立ち上げている。「株式会社」とすることで責任を明確にし、事業遂行の効率を上げている。最大の課題は、地域のニーズに対する居場所と生き甲斐づくり。「職声」と「しゃべりプロジェクト」を通して、推進者自ら楽しむことを前提に貢献活動を行っている。

## 10 NPO法人 高齢社会の食と職を考えるチャンプルーの会 (東京都立川市)

### 一人と人の橋渡し

老後の自分たちの家、街で暮らしていくための生き甲斐づくり、ネットワークづくりを目的に「レストランラ」を始めた。事業を継続するなかで、地域からの要望を受けて商店街の空き店舗での「デイサービス」や「コミュニティスペース」の運営という新たな事業へと展開した。地域の高齢者の拠点となる店舗運営と食事の宅配サービスでは「ご利用き」といった役割も担っている。

### 変化のきっかけ

商店街の空き店舗を利用して事業を開始する際に、商店街の会長や行政の協力により、空き店舗の大家さんとの交渉や申請書類の手続きといったことを解決することができた。

### 成功のポイント

事業が厳しい時、本来の目的と違う収益事業を行うことにより事業を継続させることも考えたが、地域のひとと人のつながりを創ることを目的とする事業であることを優先した。レストランでのおしゃべり会や親子を対象とした集まりを通して困っていることや要望を聞き、事業に取り入れている。直接お客様に行く事業(宅配サービス)と居場所の提供といった事業により多くの情報が集まってくる。

### その他地域の参考事例

**株式会社イータウン (神奈川県横浜市)**  
小箱ショップ(レンタル棚)という安定的な収益源があり自立運営可能なカフェである。地域住民が集える場所の提供と次世代育成に取り組んでいる。これらの取り組みが各地から求められ、ノウハウの提供も行っている。

**子育て支援団体「ハッピーキッズ」 (山梨県甲府市)**  
身の丈にあった事業を行うことを心がけている。商店街内で保育事業、出張保育事業を行っている。周囲の支援者がいることにより事業を行える。商店街での活動は、立地条件の他人の支援面の条件にも含まれている。

※今回ご紹介した新しい取り組みについて、どのように感じられたでしょうか。ご意見がございましたら右記の宛先までお寄せください。 [kanto-chushinshigaichi@meti.go.jp](mailto:kanto-chushinshigaichi@meti.go.jp) 紙へリサイクル可