

久里浜仲通り商店街（神奈川県横須賀市）

1. 取り組みの概要

京浜急行久里浜駅前には 6 つの商店街があり、それら商店街で久里浜商店会協同組合を組織し、団結して活性化活動に取り組んでいる。そのなかでも中心的に活動しているのが久里浜仲通り商店街振興組合で、理事長のリーダーシップのもと、月 1 回、専門家を招いた勉強会を開催したのを契機に、農林水産省の「地域流通モデル構築支援事業」を紹介され、同事業を活用して「黒船仲通市場」をオープンさせた。同商店街は、6 割が生鮮產品などの最寄品を扱う商店街であり、地産地消を通じて商店街の賑わいづくりに寄与している。

2. 商店街概要

商店街名	久里浜仲通り商店街
所在地	神奈川県横須賀市久里浜
組合員（会員）数	54 店舗
URL	http://kurihamawa.com/ （久里浜商店会協同組合）

商店街の様子



（出所）久里浜商店街 e-shop ブログ（右の写真は朝市の様子）。

3. 取り組みに至る経緯・背景

横須賀市は、中央地区、衣笠地区、久里浜地区、追浜地区、西部地区の 5 つの地区があるなかで、久里浜地区は平地が多く 56,000 人が住んでいる。また、他の地区とは山で隔たれ盆地のような地形になっているため、戦前は米軍関係の土地も多かったが、現在では返還されて企業誘致や公園整備などに活用されている。また、中央地区に比べて地価が安くマンション価格も安く、商圈においても独自の商圈を形成している。

久里浜地区のバス路線が集まる京浜急行久里浜駅前には 6 つの商店街（駅前本通り、はろーど、黒船仲通り、すずらん通り、中央通り、西口栄通り）があり、それら商店街で久里浜商店会協同組合を組織している。6 商店街が団結して活性化活動に取り組んでおり、日常的なコミュニケーションにより激論を交わしている。前述のような久里浜地区の特性もあり、6 つの商店街はまとまりがよく、地域間競争に対して強い意識を持っている。平成 9 年に、各商店街から 2～3 名の委員を選定し「売出し委員会」を組織し、企画から実行まで全て同委員会で行う体制を整え、同年にポイントカード事業を始めたのが商店街活性化活動のきっかけとなった。このポイントカード事業は、最初は横須賀市が全市で使えるものを目指したが、久里浜地区は顧客が中央地区に流れるのを嫌い、独自に取り組むことになった。それまでは、割引セール程度の活動しか行っていなかったが、この事業を契機に商店街の一体感が醸成された。ポイントカードでデータをとれるようにしたのが特徴で、販売管理や販売促進活動に役立っている。久里浜仲通り商店街振興組合は、そのなかでも中心的な活動を行っている商店街である。

4. 取り組み内容

久里浜仲通り商店街は、物販が少なく 6 割が生鮮三品などの最寄品を扱う商店街であるため、同商店街は以前から危機感を抱き、同商店街の専務理事のリーダーシップのもと、月 1 回、専門家（中小企業診断士）を招いた勉強会を開催していた。平成 21 年 8 月、その勉強会で専門家が農林水産省の「地域流通モデル構築支援事業」を紹介し、それから同事業の活用に向けての検討が始まった。同事業では、1,000 万円／件（全国で 20 件、2 億円）の予算で市場の整備ができるもので、申請締め切りが 9 月と迫っていたが、手続きを進め、平成 22 年 1 月 23 日に黒船仲通りの吉田商店本店（八百屋）の一角を改装して販売コーナーを新設し、「黒船産直市場」としてオープンさせた。

同市場の店舗面積は約 10 坪で、運営は吉田商店が行うこととした。吉田商店は既に農家からの直接仕入れを行っていたため、そのルートを活用している。また、同商店街には鮮魚店や肉店もあるため、それぞれの店舗の商品も市場で販売することとした。取り扱っているのは、神奈川県産品、三浦半島産品、横須賀産品、三浦名産海産物である。さらに、同商店街では各店自慢の「黒船ブランド」の商品の開発・販売を行っており、市場の整備を契機に新たな「黒船ブランド」商品を創造することとした。例えば、牛肉店からは黒船

チキン(カレー風味・ごま風味)、茶店からは自家焙煎コーヒー黒船マイルドや銘茶「黒船」、パン屋からは「黒船焼」などが出品・販売されている。

販売管理はPOSで行っており、吉田商店は、黒船産直市場で販売した商品の売上の10%を手数料として得ている。ただし、売上は少なく、収益が出ない分は商店街の販売促進費で賄っている。また、毎週土曜日、朝8時から1時間ほど朝市を開催しており、利益の上がる商品を仕入れて、パート雇用に充てている。

取組事業の特徴

- ①地場産品として、新たに地元の生産者グループから仕入れる青果物に加え、水産物や精肉等を利用した加工品、惣菜、菓子等を品揃えした。
- ②さまざまな地場産品がある商店街を「黒船市場」として、新鮮で美味しく、活気があふれ、楽しい商店街とすることを目指した。
- ③青果店の一部を改装して新たに地場産品のメイン売場である「久里浜黒船産直市場」(常設売場)を設置した。
- ④新たに各店舗における地場産品を「黒船市場の地場産品」として販売した。
- ⑤黒船をキーワードに新商品開発を行い「黒船市場のブランド品」として販売した。
- ⑥月に2回(基本:15日と月末の金曜と土曜)開催される商店街の特売である戸板市(といたいち)を活用して、「久里浜黒船産直市場」のセールを行った。

(出所) 平成21年度 地域流通モデル構築支援事業(商店街活性化タイプ) モデル実証事業報告書

仕入先と主な品目

仕入先	主な品目
①河田農園(農家)	大根、キャベツ、白菜、人参、かぶ、ほうれん草、小松菜、長ネギ、分葱(わけぎ)、ブロッコリ
②山田孝之(農家)	キャベツ、大根、人参、トマト
③あほうどり(民宿)	三浦産野菜の漬物、三浦産野菜のプリン、マグロ角煮、マグロそばろ、マグロ味噌
④長谷川農園(農家)	大根
⑤湊魚問屋	三崎冷凍マグロ
⑥はしもと茶屋	海産物(ワカメ、ヒジキ、コンブ)、茶
⑦江戸屋	県内産豚肉
⑧妙宝水産	干物

(出所) 平成21年度 地域流通モデル構築支援事業(商店街活性化タイプ) モデル実証事業報告書

黒船産直市場の様子



(出所) 2009年12月25日 横須賀経済新聞記事



(出所) 久里浜商店街 e-shop ブログ

5. 取り組みによる成果

(1) 成果

黒船産直市場は、「地域流通モデル構築支援事業」において、吉田商店本店の売上高の10%アップを目標としたが、結果は7%アップに留まった。ただし、これまで利用度が低かった吉田商店本店を補助金により改装して開店できたため、商店街活性化の起爆剤としての役割を果たしている。そもそも、同商店街は戦後の闇市から発展してきた経緯があり、ここに市場を整備することは自然の流れであった。

また、黒船産直市場の開設を契機に、同商店街では各店自慢の「黒船ブランド」の商品の開発・販売を行っており、ブランド構築の一助になった。

(2) ポイントや工夫

このような成果をもたらしたポイントや取り組み上の工夫として、以下の点をあげることができる。

- ・ 各店舗がそれぞれ「黒船」をキーワードに新商品を開発したうえで、商店街全体で「黒船ブランド」として販売したこと。
- ・ 地場産品を主軸に、中心拠点として黒船産直市場を開設し、各店舗でも地場産品やそれを活用した惣菜等を販売して面的な取り組みとして展開したこと。
- ・ 中心拠点である黒船産直市場での横断幕や商店街全体でののぼりの設置、参加店での垂れ幕設置により、消費者の関心を引きながらブランドを分かりやすく周知したこと。

6. 課題と今後の展望

(1) 固定客以外の顧客の開拓

同商店街では、全ての店舗が組合に加入し、アーケード改修費も含めて月2万円の会費を納めており、商店会において年間400万円の販促費を確保している。一方で、空き店舗は1

店舗のみであるが、通行量は約20年前に比べて半減しており、固定客のみではやっていけない状況になってきている。一時は「くりはま花の国」によって観光客が増えた時代があったが、同商店街は、観光客の呼び込みなども必要かも知れないと考えている。特に、久里浜地区は三浦半島の南端にあり、地域内競争のほか、横須賀市中心部や横浜市といった都市との地域間競争が厳しい状況にあり、顧客を他地域に行かせない取り組みが必要とされている。

そうしたなかで、商店街に隣接した国道134号沿いの自動車教習所跡地に、平成20年8月、ジャスコ久里浜店を誘致した。出店地の地権者は地元住民であったため、商店街と連携し、出店に際して条件を提示して誘致に結びつけることができた。そのため、同店は商店街の組合会員となり共同の販売促進活動を行うほか、商店街では全国で初めてWAONを導入するなど、大型店との共存共栄を志向する環境が整うこととなった。商店街へのWAONの導入に際しては、イオンの無償提供により24万円/台で68台導入した(商店街全体の2割)。この取組は、全国に報道されたことから、イオンとしても地域貢献のPR材料となったようである。全体の2割しか導入できなかったのは、商店街の「二八の法則」(組織内でまじめに仕事をする働き者は2割であり、残りの8割はその働き者の「ぶら下がり」になるという意味)と考えている。

ただし、同商店街では、ジャスコ久里浜店や久里浜駅のショッピングビルの集客力により人通りが増加しているが、商店街は素通りされることが多く、お客が商店街に留まらない現実もある。

WAON導入店の様子



(出所) 久里浜商店街 e-shop ブログ

WAONチャージャー



(2) 後継者の確保

同商店街の多くの店舗では経営状況が厳しく、家族労働が多くなっているため、労働負担が非常に大きくなっており、どの店も後継者問題を抱えている。しかし、最近では、商店街に複数の美容室が出店しており、同商店街では、それら経営者や従業員の指導にも当

たっている。また、美容室のうち1店舗は高級美容室であり、そうした店の新しい客層を商店街として取り込みたいと考えている。

また、同商店街では、活発な商店街活動を見ていれば皆が希望を持ってくれると信じており、「戸板市」を中心に様々な販促事業に取り組んでいる。

平成 21 年度実施事業（平成 21 年 6 月 1 日～平成 22 年 5 月 31 日）

平成 21 年			
6月	13日	インターンシップ（明浜小）	
	15日	戸板市セール	
7月	17日	理事会	
	22日	商店街DM（約1000通）	
	26日	戸板市セール	
	27日	戸板市・七夕飾り付け（8日まで）	
	29日	とくとく券販売（2,873,200円）	
	4日	七夕夜店の実施	
	7日	定例総会（一升屋）	
8月	10日	理事会・戸板市	
	11日	ペリー祭・花火大会	
	24日	戸板市（イオン1周年協賛）	
	30日	インターンシップ（久里浜小）	
	31日・1日	戸板市	
	7日	理事会	
	28日・29日	戸板市セール	
9月	11日	戸板市・理事会	
	25日・26日	戸板市セール	
10月	9日	理事会	
	15日	戸板市セール	
	28日	とくとく券販売	
11月	30日・31日	戸板市セール	
	13日	戸板市・理事会	
12月	14日	インターンシップ（神明小）	
	27日・28日	拡大戸板市セール	
	30日	とくとく券販売（歳末合計 3,835,600円）	
	28日より12月14日まで	歳末スタンプラリー（協同組合主催）・イオン協賛	
平成 22 年	12月 11日	理事会	
	15日	戸板市	
	23日	黒船産直市場プレオープン	
	25日・26日	戸板市	
平成 22 年	1月	8日	理事会
		15日	戸板市
	2月	29日・30日	戸板市
		*	黒船産直市場オープン（農水省モデル事業）
	3月	12日	理事会
		15日	戸板市
	4月	26日・27日	戸板市
		6日	あっちもこっちもタイムサービス開始
	5月	12日	理事会・戸板市
		26日・27日	戸板市
		5日	新入生お菓子つかみ取り
		9日	理事会
	6月	15日	戸板市
		30日・1日	戸板市
		7日	理事会
	7月	14日	ポピー特別戸板市
		28日・29日	戸板市

（資料）久里浜仲通り商店街振興組合提供資料。