

## 寺町通り商店街（三重県桑名市）

### 1. 取り組みの概要

商店街の衰退や居住者の高齢化が進むなかで、平成 15 年に商店街の有志 14～15 名で、行政や専門家の参加を得て「りにゅうある商会」を発足させ、商圈分析等を行い、高齢者にやさしい商店街としての方向を見出し、平成 17 年から 60 歳以上の高齢者を対象とした「ふれあいカード事業」を始めた。また、平成 21 年からは雇用関係の交付金を活用した宅配事業を始めるなど、高齢者にやさしい商店街を実現することにより活性化を目指している。

### 2. 商店街概要

商店街名	桑名市寺町通り商店街振興組合
所在地	桑名市南寺町 69
組合員（会員）数	38 店舗
URL	<a href="http://www3.ocn.ne.jp/~trzl/">http://www3.ocn.ne.jp/~trzl/</a>

寺町通り商店街の位置



## 商店街の様子



### 3. 取り組みに至る経緯・背景

同商店街では、毎月3と8の付く日の朝市「三・八市」を開催しているが、この朝市は合併前の旧多度町の多度街道沿いに野菜を持ち寄ったのを聞いて、昭和30年前後に同商店街で始まった。当時の店主は30代と若手が多く、農家から仕入れてオート三輪で売っていた。この「三・八市」は人気が高く、商店街にとっても収益に結びついた。アーケードは、昭和38年に整備され、その後、昭和48年から49年にかけてカラー舗装が整備された。

桑名市の商業集積は、駅前と駅の東方の寺町に分かれていたが、寺町は門前町としての資源が多く存在し、参拝客も含めて買い物客が多い時代もあった。当時は、日本経済の高度成長の時期で、人口も増加し商店街も潤ったが、昭和48年に市内で初めて桑名駅前に再開発ビル「パル」ができ、買い物客や参拝客も減少してきた。

同商店街が振興組合を設立したのは昭和61年で、法人化は当時の時代の要請で脚光を浴びていた。組合となり、約1億円をかけてアーケードを修繕した他、販促事業等は継続して行っている。

このように、同商店街は、高度成長を経て門前町という地域資源を活かしながら発展してきたが、モダリゼーションの進展、大型店の出店、都市の拡大に伴う中心市街地の空洞化が進み、地域住民の高齢化も相俟って、大きく売上を減少させている。

そうしたなか、平成15年に有志14～15名で「りにゅうある商会」を発足させた。この会では、行政や専門家も参加して月2回の会議を開催し、まず、現状把握をしようと来街者調査を10回ほど実施し、専門家に分析を依頼した。その結果、商圈には年齢60歳以上

### 商店街に隣接する桑名別院本統寺



(出所) 桑名市観光ガイド Web サイト

の人が多いこと、商圈は狭く自転車等で15分程度の範囲であることが明らかになり、どのように活性化に取り組んでいけばよいのかの議論を重ねた。

#### 4. 取り組み内容

##### (1) ふれあいカード事業

「りにゅうある商会」での議論の結果、60歳以上の住民をターゲットとしたカード事業の実施を提案した。実施に当たっては、文献調査で、おもいやり手形（東京・笹塚十号通り商店街）、ごりやくカード（富山・坂下町商店街）、すこやか会員証（秋田・鹿角市花輪新町商店街）、ナナちゃんカード（和歌山・七曲商店街）の内容を把握した他、東京墨田区のキラキラ橋商店街の専務理事からカード事業の概要を勉強し、それを模して平成17年に「ふれあいカード事業」を始めた。

カード導入の目的は、ゆったりとした気分でくつろいで安心して楽しみながら買い物ができる商店街作り、高齢者とのつながりをより深くする、井戸端会議的な街づくり、気楽に話し合える商店街作りとし、導入により、顧客との密接な関係作り、固定客の増加、売り上げ増・客数増を期待した。

それまでは、同商店街の活性化への取り組みは、「三・八市」や夜店などのイベントが中心で、ほとんどの店主がリピーターをつくろうという意志がなかった。このカード事業の特徴は、60歳以上の人が入会でき、加盟店で割引や景品など各店思い思いのサービスが受けられることである。

なお、カードは名刺サイズの大きさをラミネート加工したものである。また、デザインは、数種類のデザイン案が示されたなかで、御台所祭・千姫折鶴祭にちなんで折鶴をイメージしたデザインが採用された。

ふれあいカード事業による参加店舗の特典

**ふれあいカード かわらばん**

1,000円以上お買い上げにて、おやつ いろいろプレゼント	板吉菓子舗	魚 末 毎週日曜日、全品 10%引
ポイントサービスいたします。	ぬ な み	水 谷 屋 3,000円以上お買い上げの方 5%引
1,000円以上お買い上げにて、やさい いろいろプレゼント	ア サ キ	金時薬局 粗品適量
3,000円お買い上げごとに、100円の商品券適量	テ ラ ザ	高 須 屋 3,000円以上お買い上げにつき 5%引(但し、特価品、割引き品は除く)
全品 10%引き(お連れのお客様も同様にご利用させていただきます。)	近藤陶器店	長 崎 屋 2,000円以上お買い上げにつき 10%引
宝石、貴金属 2万円以上お買い上げにて 15%割引させていただきます。	正 確 堂	ハットリ 全品 10%引(但し、特価品は除く)
黒柿 1本 1,050円を 950円、1/2本 525円→480円	大 黒 屋	貝新フーズ 全品5%引(但し、特価品は除く)
ポイントカード 2倍押します	辨 五 大	電話流通センター 粗品適量
そうざい 10%引	貝増支店	片岡菓子店 市野製菓のあられ10%引き 270円→240円
全品5%引	福井屋新太郎	あやちゃん 全品5%引
ポイント 2倍差し上げます。	保々屋	塩良呉服店 <small>もれなく「メンバーカード」発行します。500円ごごはスタンプ1冊 スタンプ20冊で300円の商品券と交換</small>
肖像写真(1万円以上)の方 10%引	伊藤東洋	もみじや 2,000円以上お買い上げの方 5%引
3,000円お買い上げごとに、100円の商品券適量	日永屋	日沖金物店 2,000円以上お買い上げの方 5%引
		佐藤房商店 200円以上お買い上げの方 あめ1個適量
		シュガー・デイジー お買い上げのお客様 おやつSET プレゼント
		花 甚 全品5%引(但し、特価品は除く)
		日 盛 堂 黒檀既製認印 10.5ミリ 1,000円 → 500円

**寺町通り商店街**  
ホームページ  
URL: [www3.ocn.ne.jp/~trz/](http://www3.ocn.ne.jp/~trz/)  
かわらばん製作日  
平成 18 年 2 月 14 日

(出所) 商店街提供資料

(2) 宅配事業

同商店街では、桑名市の委託で、国のふるさと雇用再生特別交付金を活用し、高齢者などの買い物の利便性を向上させ、商店街の活性化を図ることを目的として、平成 21 年 12 月 8 日から商品宅配事業を始めた。そもそも宅配事業の必要性は、平成 15 年に発足した「りにゆうある商会」でも議論になっており、桑名市も理解していた。

同事業では、市内の失業者を 2 人雇用するとともに、宣伝費、配達拠点となる空き店舗の事務所賃借料及び維持費用、配達車両のリース代及び燃料費などを交付金で賄っている。宅配の対象商品は組合員の店舗での購入品で、市内であれば配達することにしている。

営業日は、毎週月曜と火曜を定休日とし、営業時間は、午前 9 時～午後 6 時としている。

## 5. 取り組みによる成果

### (1) 成果

#### ①ふれあいカード事業

カード利用者数は、平成 22 年 9 月 16 日現在で 2,360 名となっている。各店思い思いに提供するサービスを設定できることが、参加店加入のハードルを下げている。2,360 名の男女比率は 1 : 9、70 歳代が半数を占めている。また、居住地は市内が大半になっている。参加店舗数は 30 店舗で、参加率は 8 割程度となっている。

カード事業の利用に当たっては、来店者に加入を働きかけて、申込書に必要事項を記入すると仮券を発行し、2～3 日後に本券を発行している。

しかし、加入店のカード事業に対する意識には温度差があり、6～7 割が消極派で新規の顧客を増やそうという意識が薄く、勧誘をしていない。また、発行する手間が面倒な面もあり、利用者数は増えていない。実際に、馴染み客を抱えている店も多く、そうした顧客に対しては、カードがなくても、カード以外のサービスで満足している場合もある。

#### ②宅配事業

配達実績は、事業開始の平成 21 年 12 月から平成 22 年 3 月までは平均で 10 件/月、1 月～2 月は平均で数件/月、4 月～6 月は平均で 13 件/月、7 月～8 月は平均で 17 件と推移している。また、配達先は、旧桑名市が 80%、旧長島町が 5%、旧多度町 15%、旧木曾崎町が 5%となっている。

しかし、宅配事業以外に、電話での注文配達、集金を行っている店舗もあり、買い物客は商店街で行っている本事業には、それほど魅力を感じていないようである。

### (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。

- ・ ふれあいカード事業への参加に当たっては、参加店に一律のサービスを求めるのではなく、割引率が自由に設定でき、粗品進呈などでも構わないなど、各店が思い思いに提供するサービスを設定できることが、参加店加入のハードルを下げている。
- ・ 宅配事業については、国のふるさと雇用再生特別交付金を活用することにより、コストが削減できている。
- ・ また、同商店街では、歴史のある毎月 3 と 8 が付く日の朝市「三・八市」の他、骨董市やフリーマーケットが並ぶ「十楽市」もスタートさせるなど、集客イベントにも力を入れている。
- ・ さらに、同商店街では行政と協力して、市全体の街づくり計画の策定にも参加している他、市内小学生の社会見学、県外商店街の視察などを積極的に受け入れているなど、常にオープンな活動を続けている。

## 6. 今後の課題と展望

カード事業に対する意識が全体として低く、新規顧客の囲い込み、売上増には結びついておらず、加入者の増加と売上増への結びつけが課題となっている。土曜、日曜には若い人も来街するようになってきているおり、同商店街では60歳以下の来街者もリピーターになって欲しいと考えている。

一方、宅配事業については、平成23年度末までの試験実施であり、宅配事業の利用者の発掘と事業の評価を行ったうえで、平成24年以降も実施する場合は、事業性を高める工夫が必要となる。

人にやさしい商店街としての取り組みは、カード事業と宅配事業であるが、同商店街では、「三・八市」以外の日も顧客を増やそうと、平成17年8月から毎月第三日曜日に骨董市やフリーマーケットが並ぶ「十楽市」もスタートさせた。さらに、毎年10月には周辺の寺院なども一体で桑名市の食文化をテーマに「秋の御台所祭り」を開催するなど、集客イベントにも力を入れている。

また、同商店街は行政と協力して、市全体の街づくり計画の策定にも参加している他、市内小学生の社会見学、県外商店街の視察などを積極的に受け入れているなど、常にオープンな活動を続けている。

こうしたなかで、最近、商工会議所の空き店舗事業を活用して2店舗の新規出店があった。その2店舗は、輸入雑貨店とリラクゼーションサービス店で、輸入雑貨店の経営者は30代の若手である。また、写真店での展示会で若者が来街するなど、高齢者以外の顧客層が増える兆しが見えてきており、新規出店者を如何に増やしていくか、また、それをどう活性化に結び付けていくかも課題である。

リラクゼーションサービス店



美術教室

