

“食”で活気取り戻す

パンフ配布4000部超

江古田9商店会

「カラ・フェス」初開催

街歩きグルメイベント「江古田カラ・フェス2025」が3月8・9日、練馬区の西武池袋線江古田駅周辺の9商店会(旭丘銀座商店会、旭丘千川通り商店会、旭丘文化通り商店会、旭丘東商店会、旭丘中央商店会、江古田銀座商店会、江古田駅北口商店会、江古田市場通り商店会、日大通り商店会)主催で初めて行われ、ファミリー層を中心とした来街客でにぎわいを見せた。



にぎわうエリアの様子(商店会提供)

70店が参加



日大通り商店会の三澤・副会長

飲食店を中心に70店が参加した。イベントを印象付けるために「カラ・フェス」と名乗っているものの、スマートフォンで「カラ・フェス」アプリをダウンロードし、6カ所のスポットを巡る無料のシールラリーも併せて行い、条件を満たすと空くじなしの福引に挑戦できた。

このイベントを主導した日大通り商店会の三澤副会長によると、江古田駅周辺商店会による合同催事は2017年にスタートした「EKO ON!!」江古田音楽祭に続く第2の企画。エリアに



イベント当日に駅前配布したパンフレット。地図と参加店リスト、スタンプ&シールラリーの台紙を兼ねている

◀特設サイトはこちら

三つの大学があることを背景に文化的な香りを生かした音楽イベントを展開してきたが、コロナ禍で街の状況が一変。飲食店が戻らず、物価も押し寄せた。「文化的な打ち出しはフラスアルファとしては良いが、今はそれほどではない。繁華街としてのにぎわいを取り戻すのが最優先。食文化で来街客に楽しんでもらうという基本に立ち返り、グルメイベントを企画した」

運営は実行委員会方式とし、三澤さんは各商店会の有志と協力。対象となるのは、①都内2以上の区市町村の区域で、かつ2以上の商店街の連合会が連



フェスのオリジナルキャラクター「江古田っ娘」(チラシ中央)の入浴は、人物像を細かく設定するなど力を入れ、立ち上げた。シールラリーでも人気だった

「参加した飲食店の多くは次もやりたいと話してくれた。飲食店同士が交流するきっかけ作りや、街の一体感演出にもつながりたい」

集客は初年度として最低限守りたかった想定に近いものとなった。来場者に行き渡った

「一部はたくさんあった。全店舗を盛り上げられたわけではない。この悔しさをバネにして、今後仲間内で話している。イベントを盛り上げようという若い人たちの姿を見て、様子見だった飲食店も参加してくる期待が持てるだろう。今後5年間で地域外からの来街客を増やして近隣来場者との割合を5対5まで伸ばし、『住んで楽しい、来て楽しい江古田』にするのが目標。イベントの定着を図るため年2回開催も視野に入れている。リスクをとるのは覚悟の上。仲間と共に、活気のある新しい江古田作りに励みたい」

事業登録は4月14〜18日に

都振連「広域支援型事業」説明会
5月8日

事業登録は4月14〜18日に

東京都商店街振興組 携して実施する商店街振興策事業②都内2以上の区市町村の区域で、かつ3以上の商店街等が連携して実施する商店街振興策事業のいずれか。補助限度額は、2000万円以内(3分の2以内)。

昨年度は、謎解きを楽しみながらSDGsが学べるイベントや、ガイド付き街歩きを企画内容などの審査を予定。

問い合わせは都振連 広域支援型事業担当 (03・3542・0231)へ。

地域通貨&商品券 二段構えで消費者支援

板橋区商店街連合会 会長 齊藤 得彌氏



板橋区商店街連合会では昨年度「いたばしPay」プレミアム付商品券の二段構えで消費者向け事業を行いました。「いたばしPay」は2023年10月の導入以降、3年目に入りましたが、大変順調です。定期的な還元キャンペーンの効果もあって今年1月現在のユーザー数は約16万人、加盟店は1700店舗に及びます。流通額は昨年1年で100億円を突破しました。秋の区民祭でも取り扱いは、民祭だけでなく、会場内でのチャージ額も増え、普及が進んでいるのを強く実感しました。地域通貨の枠を超えて区民に役立つ

ルへと年々、機能が追加されました。また、行政との連携も進んでいます。2023年10月付の商品券は総額10億円をばしとて行政の支援をいただいております。昨年度は「個人間決済」のほか、40代、50代がターゲットとしており、幅広い世代の消費者から反響も大きい。

ため、今後も継続的に取り組んでいきます。各商店街で独自の取り組みを、各商店街で独自企画を盛り込みやすい方法を考えています。また、区内共通の商品券を取り組む。なかには、チャリティーイベントに使用する商店街もあります。区商店街には現在、前年度比プラス2の計44の商店街が加盟しています。増加に転じたのは、Yや商品券に続く新たな事業を考えたこと、結果力を出している。影響が大きいと言えませんが、この流れを維持し、仲間を増やしたい。今後は、会員メニュー



石神井川に架かる「板橋」。地名の由来になったとも言われている

強みは固い結束力

「いたばしPay」の強みは、固い結束力にある。各商店街が互いに支え合っている。また、区商店街連合会が中心となって取り組んでいる。この強みを生かして、今後も地域活性化に貢献していきたい。

魅力ある街づくりのためには “振興組合化” から!

振興組合設立のためには?

振興組合を設立するためには、発起人が7人以上おり、次の3つの要件を満たすことが必要です

- ①小売商業、サービス業を営む者が30人以上 近接して商店街を形成していること
- ②他の商店街振興組合の地区と重複しないこと
- ③その地区内の組合員有資格者の2/3以上が組合員となり、かつ、総組合員の1/2以上が小売商業またはサービス業であること

振興組合設立のメリットは?

- ①人的なまとまりが強くなり組織力が強化されます
- ②組合運営および会計が明確化され新規加入促進につながります
- ③法律に基づく法人であるため、社会的な信用が高まります
- ④国や都、区市など行政の助成金や施策が活用できます

詳しくは 東京都商店街振興組合連合会 組織課へお問い合わせください TEL:03(3542)0231

TOSHINREN-information