

平成25年度 中小企業振興会議 第1回地域商業の魅力と活力の再生検討部会 議事要旨

日 時	平成25年11月5日(火) 午後6時15分から午後8時15分まで
場 所	東大阪市役所18階 会議室1
出席者	○中小企業振興会議委員 中嶋部会長、石田委員、角井委員、寺浦委員、寺尾委員、平井委員、脇田委員 ○アドバイザー 茨木氏
	○事務局 出口課長、名部主査、尾崎主任
案 件	商店街と地域との連携のあり方について
議事要旨	<p>開会</p> <p>○商店街と大型店との連携について</p> <p>1 中嶋部会長より、本日の議題として商店街との連携先を大型小売店に絞って議論していきたいとの説明があった。布施商店街連絡会理事の茨木氏にアドバイザーとして布施地域での大型店の連携について過去から現在までの状況について説明していただき、平井委員、石田委員から補足説明をもらった後、意見交換を行った。</p> <p>2 布施地域での商店街と大型店の連携の概要は以下のとおり 35年前、布施を発展させる為に商店街と大型店が仲良くして盛り上げていこうという発想から商店街も大型店も同じ席に着く布施商店街連絡会という組織ができた。当時、大型店と一般の個店との間で、摩擦がなかった訳ではないが、商店街と大型店の共存共栄、布施を盛り上げることを目標に行動し、その考え方は今でも続いている。話題性、回遊性、意外性を柱に大型店と一緒にイベントを打ったのがはじまり。なにもかもが円満にスタートした訳ではないと思うが、一部喧々諤々もしながらも「地域」ということを意識してまちとして栄えていこうと一緒にになった。先輩方の共存共栄に向けての不断の努力が35年間の良好なパートナーシップを築きつつけているのだと思う。イベントを通じて各個店、大型店が一体となって一つの目標に向けて継続して取り組んでいることが一番の要因。また、買物以外に安心安全など街づくりにも意識しているところが長続き・成功している秘訣ではないかと思う。</p> <p>3 主な意見は以下のとおり (委員) 商店街に出店してきたお店は、商店街活動に非協力的な店が多い。布施は大阪市のお客さんにも満足してもらえるようなイベントに取り組みなければならない。また、商店街の中での自転車についても問題となっている。 (委員) 地域間競争という考えがまだない頃から、大型店も交えて、一部喧々諤々もしながら、街として栄えていこうと取り組んだ。イベントを通じて各個店、大型店も一体となって共存共栄に向けて35年間の良好なパートナーシップを築き、一つの目標に対して継続的に取り組んでいることと、街づくりとして買物以外にも安心安全などにも意識していることが成功している秘訣ではないかと思う。一方で、地域間の顧客の取り合いとなっていること、競合する商品もあることもあって大型店といえども、少人数で運営されていてなかなか会合とかに時間を費やせないことがある。また中にはあまり理解のない企業もある。 (委員) 1/3以上が高齢者となると、要介護要支援の人が商店街に来ることができないというの考えられる。 (委員) 高齢者に優しい街づくりは難しい。イスを置いたり、灰皿を置いたりするのは管理の面で難しい。 (委員) 通信販売では、現物がみれないので1・2ヶ月に1回くらいシニアハウスと連携してみてもは。 (委員) 布施バルでは、ファミリー層が多く連れ立って来街されることが多いので、物販の方に流れるとまちおこしという点で活性化につながる。 (委員) 富雄駅周辺では、若い人が中心となってイベントを実施していた。 (委員) 布施は、大型店と連携できている方だと思う。全国には、もっとひどい状態になっている商店街がある。商店街内での協力非協力問題はあ。負担金にのってこないところはあがあるが、歯抜けにする訳にはいかないの、どうカバーしていくかが課題となってくる。空き店舗問題でも、商店街で借上げるとか、商店街で借り受けた物件を複数店で店舗シェアしてもらって成果を上げているところもある。今そういう取組みがなければ、やってみてはと思う。</p> <p>○では、なぜ布施は商店街と大型店との連携に成功したのか。</p> <p>1 意見まとめ 経営者、商売人としての意識の差が布施の商店街は他の地域と違った。また、近鉄百貨店をはじめとする大型店も布施を良くしていきたいという考えがあった。布施を良くするために大型店も商店街も一緒に議論する「場」ができていた。</p> <p>2 主な意見は以下のとおり。 (委員) 近鉄百貨店の出店の時は、街をあげて反対だったが、いざ一緒に事業に取り組んでいるなかで、い</p>

るいる教えてもらうことがあり、その中で信頼感ができた。そこで初めてスクラムを組んで一緒にやろうとなった。会議も深夜の1時2時まで議論を戦わせてやるという事は商店街にはなかったこと。当時、布施は北部と南部に分かれていたが、北部も南部もないということを教えてもらったのも近鉄グループのおかげ。商売の仕方が違ったことが起爆剤となり、いい刺激になった。

(委員) 近鉄百貨店布施店は、売場面積が少なく百貨を揃えられない環境もあって、商店街、グループの専門店も含めて互いに補完しながら、他の地域と対抗していけるのがメリットである。商店主の方はオーナーなので、商売に生きる意識をお持ちなので、そういう意識について歴代の担当も触れながら勉強させてもらっていた。

(委員) 市内に大学があって、若い人にとっていいところがあるが、やっぱり西地区は高齢者が多いので高齢者を大事にして、街にあった街づくり、住民にあった街づくり、高齢者に優しい街づくりをしようとして今議論しているところ。

(委員) 一旦空いた店舗をどうするのが永遠の課題。店の貼り付けとか商売の種類なんかも選べなくなっているのもあつての課題なのではないか。

(委員) 布施は昔、生鮮の店が多かった。しかし、商売が楽な物販のお店が増えて、お客さんからすれば商店街に行かなくてもいいようになってしまった。

(委員) 商店街と大型店ですったもんだしたことがあったから、本音で話し合うことができるようになったし、その後まとまることができた。

○また、商店街と大型店の連携において行政がすべき（できる）支援策は何か。

1 意見まとめ

行政が音頭を取って、大型店と商店街が議論する場をつくる。そして良いイベントや良い活動が出てくる場合に手厚くバックアップする。集積地内の大型店の退店情報をいち早く入手して退店しないように努力していく。

2 主な意見は以下のとおり

(委員) 大型店が出店するまでは、喧々諤々だったが、出店して何十年もなると残ってもらわないといけない店になる。退店しないように行政から残ってもらえるようお願いしてもらわないといけない。

閉会

配布資料

資料1 検討テーマ「商店街と地域との連携のあり方」にかかる視点について

資料2 (事例研究) 布施商店街連絡会の取組みについて

資料3 (参考) 家計調査、東大阪市における高齢者人口の推移

資料4 (参考) 食品・総合スーパー500m圏

資料5 (参考) 部会委員名簿(平成25年11月5日現在)

次回開催予定

平成26年1月29日 午後2時から

検討テーマ「コンビニと商店街の連携について」