

# せたがや スタ研 ニュース

第 **49** 号  
2006.1.15

発行 世田谷区商店街連合会スタンプ研究会  
代表・田中省一  
事務局 〒157-0062 世田谷区南烏山6-3-16  
タナカシューズ内  
TEL.3300-4721 FAX.3308-8669  
編集 (有)商店街情報センター  
TEL.3674-7390 FAX.3674-7359  
eメール hhh-6216@mx.mesh.ne.jp

『スタ研ニュース・49号』紙面構成

レポート・経堂商店街振興組合の改革  
スタンプ・ポイントカードと地域通貨4  
NEWS & REPORT / スタ研からのお知らせ

## レポート 経堂振組の改革

### 商店会の基本は、「個店の販促につながる事業」を 納得した店で実施すること！



経堂商店街振興組合（すずらん通り）では数年前、「賦課金を払い続けるメリットはあるのか」、「スタンプはやめたら」という不満や意見が高まっていた。そこから、理事の交代や事業の見直しを断行、元気になりつつあるという。

何をしたのか？

11月のスタ研全体会での同振組山本理事長、そして市川、原、高橋の各理事による「中間報告」を紹介する。

11月のスタ研全体会に出席した経堂振組の理事（ポスターを持つ人が高橋理事、その右は山本理事長、高橋理事の左は市川理事、その左が原理事）

## 組織や事業の見直し

### その1 理事は動ける人に

10年ほど前から商店街全体が低迷状態になり、5、6年前からはスタンプの売り上げも落ち込んできた。「商店街はこのままでいいのか?」、「スタンプはやめたほうがいいのでは」という意識が多くの組合員に広がっていった。

そこで3年ほど前、「強い商店街をつくるため、理事は商店街のためにバリバリ働ける人にならしてもらおう。会合などに出られない人には辞退していただく」ことを申し合わせた。

新理事長には、事業部長を担当していた山本氏が選ばれた。

### その2 経費削減で賦課金も値下げ

山本理事長らは、「ゼロからの出発」という意識で改革に着手した。

組合員の賦課金は1円でも無駄にしないようにと事業を徹底的に見直した結果、従来の3分の2の費用で、今まで以上の事業が実施できるようになった。

予算が余るようになったため不景気で各店が厳しくなっている折でもあり、毎月の賦課金を一律1店4200円から3500円に下げた。

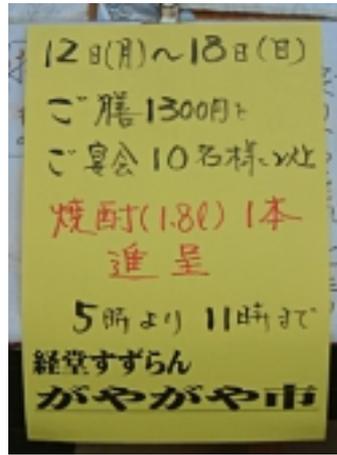
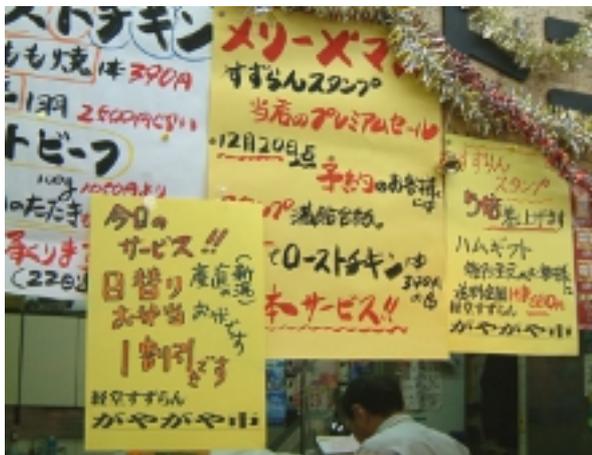
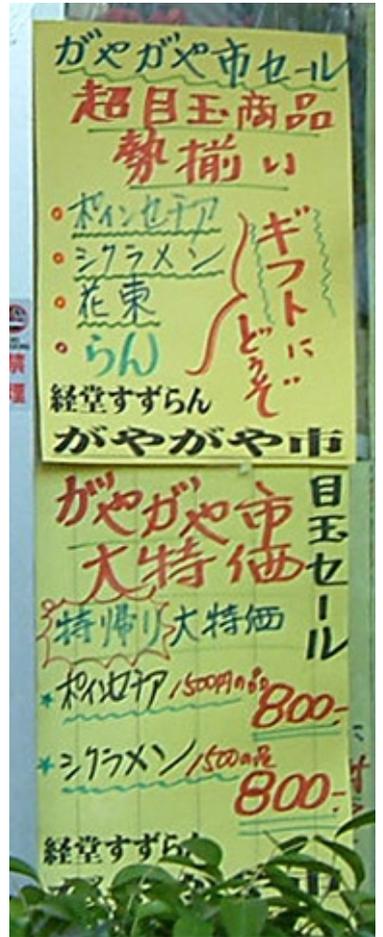
### その3 下意上達

組合員の意見はどんどん理事会で取り上げ、できることはすぐに実行するようになっている。



この年末は福引売り出しを中止した  
経堂商店街（すずらん通り）

有志15店が参加した12月の「がやがや市」  
参加店では店頭にも目玉商品を掲示した  
(右から、花屋、料理店、精肉店)



スタンプミニ台紙(75枚1000円、  
写真は次ページ)を発行したのもその  
現れ。ミニ台紙はある加盟店から提案  
されたが、それほど経費をかけずにで  
きると理事会ですぐに決定、発行した。

#### その4 「個店の強化」事業

昨年(05年)の5月に開催された区  
商連女性部の総会には、同振組の女性  
部員2人が参加したが、「講演が非常  
によかった」という。

そこで8月に、講師の大木ヒロシ氏  
(ジャイロ流通研究所代表)を招いて  
講演会を開催、この時は約50人が参加  
した。

その後、理事会で「講演を聞くだけ  
では効果が少ない。商売の継続・改善  
を希望する店を募って、店ごとの指導  
をしてもらおう」とジャイロ流通研究  
所と契約を交わした。名乗りをあげた  
のは12店で、10月から毎月2回のペー

## スタンプ改革

### その1 理事会の審議事業に

山本理事長らが組織改革に取り組み  
はじめた当時、スタンプは開始5、6  
年目で情性に陥っていた。加盟店は65  
店ほどあったが、中には、全然買わな

入で臨店指導を受けている。  
この事業については、年度末に改め  
て検証し、好評ならば来年度も継続す  
る方針という。

### その5 おつきあい参加の多 った歳末福引は中止

「まわりの商店街などがやっている  
のに、うちだけ何もやらないのはさび  
しい」といった理由で、マンネリにな  
りながらも継続していた歳末の福引セ  
ールを、今年度は中止した。

その代わり、「本当にやる」店を募  
り、「がやがや市」を15店で実施した。  
「がやがや市」(上写真参照)は、今  
年度から始めた隔月1回程度の売り出  
し。「自信を持ってお客さんに薦めら  
れる商品・サービスを売る」という店  
で実施する。時には駐車場などに集ま  
って合同売り出しをすることも。  
来年度は毎月開催を検討中。

い店、殆どお客さんに出していない店  
もあって発行額も落ち込んでいた。衰  
退の気配が見られ、中には「やめたほ  
うがいい」という意見も出ていた。

理事会で検討した結果、「従来のス  
タンプ事業は、振組とは別のスタンプ



75枚で使えるミニ台紙(上)も改革の一環(下は通常の台紙)

加盟店のみの独立事業という色合いが強かった。しかし、スタンプは商店街の重要な販促事業。盛り立てていくべきだ」との方針が決まり、理事会審議事業となった。

イベントなどのスタンプ事業について、従来はスタンプ部会だけで決めていたのを、理事会で審議・決定することとし、半数近くいるスタンプ未加盟店の理事からも積極的に意見を出してもらうことにした。

## その2 スタンプ未加盟店がスタンプ部長に

ユニークなのは、当時、事業部長で、

スタンプには加盟していない原理事がスタンプ部長も兼任したこと。

原理事はスタンプ部長になってすぐに、加盟店全店を招集。そのため、「スタンプ未加盟の彼が招集するのだから、やめるのではないか」とたくさん加盟店が集まった。

その会合で原理事は、「振組として、テコ入れするからみんなどんどん希望を言ってくれ」とはっぱをかけた(100円で使えるミニ台紙が生まれたのもこの時の話し合いからだ)。

事業部長がスタンプ部長を兼ねたこともあって、事業部とスタンプ部の連携が深まった。事業部が抽選会の景品

にスタンプを買い上げたり、事業部のイベントにスタンプ会が乗っかるなど相乗効果をあげられる企画を立てていた。

その後3年ほどは、事業部がかなりのスタンプを買い上げたが、税理士から、「組合の財政運営が見えにくくなる」という問題がある」との指導があり、最近では事業部からの買い上げは抑えるようにしている。

## その3 100%回収でも応じられる財務体質確立!

「仮にスタンプをやめた場合、お客さんが手持ちの台紙をドツと持ってきて

たら回収に応じられるか? 応じられずに商店街に負担をかけるようではみっともない」とスタンプ開始以来の回収状況を見直した。

すると、回収率が高くなると赤字になることがわかった。

そこで、(1)100%の回収があっても応じられるような財務状態にする、(2)スタンプの発行や回収の数字を用いて、3カ月ごと、半年ごとに見ながら、事業を進める、ことにした。

また、満貼り台紙のプレミアム回収は、従来800円以上で回収することが多かった。台紙は360枚貼りなので、会の売り上げ(加盟店の負担)は

720円。800円では80円のマイナ  
スとなり、その時だけで終わりがち。  
そこで今年から、プレミアム回収は  
700円と決めた。これなら20円のプ  
ラスとなる。その代わり、各店の販促  
を重視している。会でプレミアム回収  
を企画した時には、800円〜千円で  
回収してお客さんにアピールする店も  
ある。

事業部のテコ入れとこつした工夫が  
実り、今では「仮に100%のスタン  
プ回収があっても応じられる」財務状  
態になっている。

## その4 「やりたい店」だけ の事業に

また、スタンプ加盟についての再募  
集も実施。

「スタンプは商店街へのおつきあい  
ではなく、自店の販促のために共同で  
やる事業。お客さんに出さない店が加  
盟店になっているのはおかしい。本当  
にやりたい人、スタンプを出す人だけ  
手をあげてほしい。『販促につなが  
ないからそうそう出せない』という店  
はやめて構わない」と、全参加店に、ス  
タンプ継続の意思表示を迫った。その  
結果、加盟店数は6割近くに減少。  
しかし、継続を決めた店とは、「みん  
なやる気で参加しているのだからやる  
ことはやってくれ」と申し合わせて事

業を推進した結果、スタンプの売り上  
げ（年間850万円程度）は殆ど落ち  
ずにいる。

## その5 使いやすいスタンプに

スタンプ台紙の回収はスタンプ不参  
加店を含め、組合員全店でできるよう  
にした。また、スタンプ数枚で参加で  
きるイベントなどの際、不参加店でも  
希望すれば購入できるようにした。

従来は通常の台紙（1冊360枚）  
でしかスタンプを使えなかったが、5  
枚、10枚でも参加できるイベントを実  
施したり、前述したようにミニ台紙の  
発行も始めた結果、スタンプの使い勝  
手がよくなった。

## その6 人気商品を集め交換

商品交換イベントでは、小笠原でし  
かとれないレモンやおいしい干ししい  
たけなどの人気商品を関係業種の店を  
通して集めているため、すぐに定数に  
なることもしばしばで、スタンプの付  
加価値づくりに役だっている。

商品交換の人気をヒントに、「交換  
イベントで儲けよう」というアイデア  
も検討中。例えば、原価350円の商  
品を台紙1冊500円と交換すること  
も、いいものが発掘できれば可能だと

考えている。

また、台紙1冊でバス旅行に行ける  
とか、あの手この手を駆使して、経営  
すずらん方式の確立を図ることにして  
いる。

\* \* \*

山本理事長は、理事の意識を更に高  
め、できることなら日本一の商店街に  
していくぐらいの心意気で進みたい。  
道のりは遠いが、いろいろな試みがプ  
ラスになっているので多くの理事が前  
向きになっている」と語った。

**参加者  
募集中!!**

**2月全体会は16日、用賀商店街で  
金尾俊郎氏講演&活用店報告**

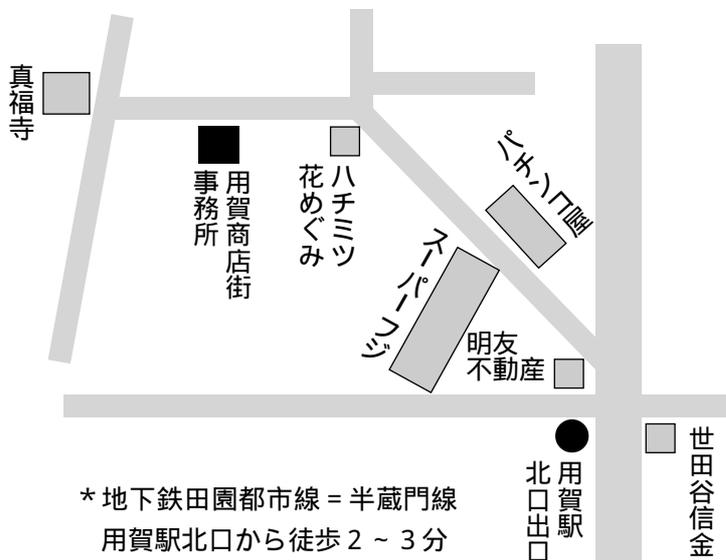
商業コンサルタントの金尾  
俊郎氏を講師にお招きし、全  
国の商店街等地域商業スタン  
プの現状と今後の方向性につ  
いてお話しいただきます。

個店の活用例では、立川市  
羽衣振組・狭山園店主・池谷  
健治氏、そして地元、用賀商  
店街から1、2店の店主の方  
にご報告いただきます。

日時 16日（木）午後8時〜  
10時半

場所 用賀商店街事務所2階  
定員 先着30名

\*会場の都合で30名となりま  
す。資料作成の都合もあり、  
参加される会は事務局へ参加  
人数をご連絡ください。



## スタンプ・ポイントカードと地域通貨 ④

## せたがやポイント その3

## 今後の予定と課題

10月全体会での  
主な発言

スタ研では10月の全体会で、せたがやポイントについて意見交換をした。以下は当日の主な発言。

03～05年度は世田谷線沿  
線で年1回ずつ実験  
区商連・三神専務理事

2003年2月1日の烏山駅前通り振組での「クリーンクリーン大作戦」での実験を受け、03年度から05年度の3年間、区の支援、「商店街スタンプの地域通貨的な活用による商店街の活性化補助事業」も得て実験をすることになった。

実験対象は世田谷線沿線地域の商店街とし、04年2月（3商店会が参加）と05年の2月（7商店会）に各1日ずつ、「クリーン大作戦」を実施。05年度も06年2月に1回実施することになった

ている。  
内容は、

(1)商店会ごとに世田谷線の最寄り駅周辺の清掃を行う

(2)参加は商店会員、地域住民

(3)参加者には、せたがやポイント（1枚50円の金券として参加商店で利用できる。有効期間はいずれも1カ月程度）を04年は10枚、05年は5枚ずつ進呈

(4)経費負担は、告知（ポスターの作成や世田谷線電車中吊り広告や駅掲示）が区商連（区から補助金）、せたがやポイントは参加商店会（回収された分の半額を区商連から補助）

・個店の販促では課題も

地域の美化や住民と商店街との交流という面では好評だったが、地域通貨の流通や個店の販促との関係では課題も残った。これは、(1)実施時期が2月で、年度末まで期間が1カ月程度と短期間だったこと、(2)個店への趣旨説明が徹底していなかった、などのためと思われる。

毎月、住民主体のクリーン  
作戦、補助金はなし

烏山駅前通り振組・田中副理事長

烏山では、03年7月から、毎月第1日曜日にクリーン作戦を実施。毎回70人前後が参加している。大半は商店街以外の住民。告知は商店街の街頭放送程度。運営は住民や商店街関係者などで構成する「スクラム烏山」という組織が中心となっている。

商店会は事務連絡や告知、参加者1人あたり5枚のエコダイヤ（まちの清掃などをする人への謝意として同振組が10年ほど前から作成。加盟店で1枚50円相当として使えるほかスタンプ25枚分としても使える）進呈などで支援している。1回あたりの経費は2万円以下。昨年からは、業者に年間約60万円を委託していたフラーポット（20個）の植え替えもやってみて、その中で実質的な負担は減少した。

「こみは激減し、「まちは自分たちできれいにできる。清掃だけでなく、ほかにまちのためになることをしていこう」という意識が住民や商店街関係者に高まったことも大きな成果。

ただ、商店会で地域通貨を実施するなら個店に負担をかけないようにならなければならない。

2年近く前、京王電鉄が全駅禁煙に

したため、駅の外に捨てられる吸い殻が増えた。そこで、京王電鉄や日本たばこなどに何らかの協力を求めることも検討中。

商店街サポーター募集の  
きっかけを期待

下高井戸振組・穴戸理事

下高井戸商店街もクリーン大作戦に参加、下高井戸駅周辺の清掃を実施したが、参加者は振組理事、昭和信用金庫など商店街関係者が大半だった。下高井戸では、しもたかステーション（同振組が05年7月に本格オープンさせた休憩所&情報センターの施設）を運営していくうえで、いかにサポーターをつくっていくかが課題。クリーン作戦がそのきっかけになればとは思っている。せたがやポイントについては、もっとも遠慮して使う人も多い。そういう人たちに、店のほうで「苦労様」と感謝の気持ちを示す姿勢が大事。

## 個店に趣旨徹底を

アルフ・藤井氏（元いい・こみ）

私が過去の世田谷線沿線クリーン作戦で不満に思ったのは、店の人に「何のためにやるかの説明」をする期間が少なかったこと。ある参加商店街の店

がせたがやポイントでの買い物拒否したことがあったが、一部の店の無理解で全体のイメージダウンになる。

商店街スタンプもせたがやポイントも単なる割引とは違う。消費者と店とのコミュニケーションツール。割引と位置づけると大手チェーンの高倍率のポイントカードやマイレージ、エディなどに太刀打ちできない。消費者はモノを買う時は、モノだけでなく気持ちも買っている。

名古屋の栄では、地下鉄と協力、「買い物袋は要らない」というと、店がスタンプを押し、それをためると地下鉄の乗車カードと交換できる。

## 今後の予定

次回大作戦は2月19日

来年度は4回程度（世田谷線沿線地区）

今年（05年）度は、2月19日（日）にクリーン大作戦を実施する。方法は過去2年度とほぼ同様。これには、世田谷線の母体である東急電鉄も告知面せたがやポイントと世田谷線乗車券の交換などで協力する予定。今年度で3年間の実験期間は終わるが、世田谷線沿線地区では来年（06年）度は開催日を統一して4回程度（6月、9月、12月、3月）クリーン大作戦を実施する

予定。

## 課題

対象活動、進呈主体、互換性、費用負担等々

スタンプ実施商店会でせたがやポイントを使用する場合、課題としては、(1)進呈対象となる活動、(2)進呈主体、(3)各商店会スタンプとの互換性、(4)費用負担などがあげられる。

### (1)対象活動

進呈対象となる地域活動としては、クリーン作戦だけでいいかどうか？

他都市のスタンプ会には、(1)PTA

活動や学校施設用に使つ場合は満貼台紙に1割程度のプレミアムをつける、(2)PTAやまちづくりグループなど事前に登録した団体の活動支援として、発行額の一部を寄付する、という例もある。

烏山駅前通り振組が現在進めているICカードリニューアルでは、まちの清掃のほか、ノー包装、きちんとした駐輪などのマナー、保健活動などにICポイントを進呈することになっている。

### (2)進呈主体

・個店と会で進呈  
せたがやポイントの進呈主体は、進

呈対象となる事業により使い分ける、という考え方ができる。例えば、「ノー包装でいい」という消費者には個店の裁量（負担）で発行する。まちの清掃などの地域活動には、会として進呈するという使い分けだ。

その場合、個店としては商店街スタンプとせたがやポイントの両方を購入しておき、使い分けをしなければいけないという問題がある。

・会のみ進呈

そこで、「個店は包装辞退の消費者に、せたがやポイントではなく商店街スタンプをプラスして進呈する。まちの清掃活動などの参加者には会がせたがやポイントを進呈する」という考え方も出てくる。

・個店も会も進呈せず

第3は「個店・会ともにせたがやポイントの進呈はせず、対象者には商店街スタンプのみ進呈する」という考え方。この場合、せたがやポイントとの関わりは、回収（加盟店での利用）のみ、ということになる。

### (3)費用負担

会として、せたがやポイントを清掃活動参加者に進呈したり、加盟店が回収したせたがやポイントの負担をどうするか？ せたがやポイントを実施する場合は避けて通れない問題だ。

世田谷線沿線での実験の場合は、クリーン作戦1回につき1人250円分のせたがやポイントを進呈、1商店会50人前後なので1回につき約1万2500円。実験事業ということでの半額は区商連が補助、広告宣伝費は全額区商連が負担している（区商連は区から補助金を受けている）。

ただ、実験期間は今年度で終わり、来年度以降は区の補助は未定となっている。クリーン作戦を年に4回実施、各回50人参加とすれば5万円。クリーン作戦以外にもせたがやポイントを進呈すればさらにコストはかかる。補助金なしで実施できるかどうか。各商店会の考え方、予算の組み方次第といえる。

### (4)運営・財政

区内共通のせたがやポイントでは、運営（事務局）体制、広告宣伝費等の負担とそれらの財源をどうするかなどの問題も考えられる。

### (5)地域団体との連携

環境、リサイクル、防犯・防災、景観、教育、福祉など様々な地域団体との連携を深めることも課題といえる。

\* 次回は、せたがやポイント検討会議（1月18日）の結果とクリーン大作戦（2月19日）の内容などを報告。

## 地域活動にもポイントサービス

烏山駅前通り振組は、ICカードシステムのリニューアルを進めている。

今回のリニューアルの特徴は、(1)プリペイドをやめ、ポイントサービスに絞る(現在はポイント、プリペイドの2機能)、(2)加盟店での商品・サービスの購入のほか、清掃などの地域活動参加や買い物袋持参、健康活動参加などへもポイントをサービスする、(3)従

来、振組で行ってきたシステム(サーバー)管理を外注する、の3点。

スタンプは従来通り、併用して発行する。

(2)の地エコポイント機能追加は中小企業振興機構の補助を受け、今年度末(06年3月中)、(1)と(3)は都と区の新元気出せ商店街の指定を受け来年度(06年5月頃)にスタートさせる。

祖師谷の「おがわ」閉店  
同店跡には「サンドラッグ」

祖師谷商店街内の食品スーパー「おがわ」が昨年11月末に閉店した。この数年の間に新店出たオオゼキ祖師谷店、サミット祖師谷店などの影響が大きいという。

同商店街では、同様の理由でスーパーのシミズヤ祖師谷店が閉店(跡にはツルカメランドが出店)している。

写真は工事中的のおがわ祖師谷店跡  
(12月末からサンドラッグが営業)

緊急  
企画ランチと宝塚公演を楽しむツアーのご案内  
参加希望の会は 1/25 までにご連絡を

最近の宝塚公演は、一部の女性(特に中高年)に大人気で、個人でチケットを入手するのは困難ということです。スタンプ(ポイント)交換会などの1メニューとしてご検討ください。

(1)厳しい景況やポイントカードを発行する大型店等の増加で、商店街スタンプのたまる速度が落ちている、(2)発行額減少などで財政的に厳しくなり、あまりサービスできなくなっている会が増えている、(3)旅行など遊びのイベントではなく、日常の買い物にスタンプを使う消費者が増えている、などから、スタンプイベントの実施が年々厳しくなっているという状況があります。

しかし、(1)個人ではなかなか行けない人気の企画を消費者に情報提供することで商店会・そしてスタンプ事業の存在意義をアピールできる、(2)いい企画なら大盤振る舞いをしなくても参加する消費者はいる、(3)スタ研共同企画なら1人でも招優待できる、(4)スタンプと現金の組み合わせなどで参加のハードルを低くすることも可能、ということもいえます。

参加される会は1月25日までに、(1)人数(最終決定は2月15日です)ので概数で構いません、(2)1案と2案のうち希望される案を事務局までご連絡ください。

申込人数は1人~44人以内なら何人でも構いません。

< ツアー企画内容 > 開催日 4月20日(木)

1案 バス送迎 新橋第1ホテル内でランチ 東京宝塚劇場

(1)コース

- ・午前11時頃に世田谷を出発
- ・午前12時から、新橋第1ホテル内「エトワール」でバイキングランチ
- ・午後1時30分から東京宝塚劇場(バスで移動)
- 「ベルサイユのばら」(オスカル編)雪組公演(A席5500円)
- ・午後4時30分終了(途中休憩1回)
- ・午後5時半頃に世田谷着

(2)参加費 1人1万2800円

2案 帝国ホテル内レストランに集合・ランチ 東京宝塚劇場

(1)コース

- ・午前12時帝国ホテル内レストラン集合
- ・午後1時30分から、東京宝塚劇場(徒歩で移動)
- 「ベルサイユのばら」(オスカル編)雪組公演(A席5500円)
- ・午後4時半終了、現地解散

(2)参加費 1人約1万3000円(正確な金額は後日連絡)

\* 宝塚公演内容詳細は下記HPをご覧ください。

[http://kageki.hankyu.co.jp/revue/05/05snow\\_2/index.html](http://kageki.hankyu.co.jp/revue/05/05snow_2/index.html)

\* イベント・売り出し関係については次号で掲載します。

スタ研の動き 全体会・運営委員会などの報告・お知らせ

全体会

報告 11月

日時 24日(木)午後8時半～10時半  
場所 経堂すずらん会館  
出席 10名。経堂振組(山本、高橋、市川、原)、経堂恵泉(加茂下)、下高井戸(宍戸)、烏山駅前(田中)、祖師谷(上田)、祖師谷みなみ(小島)、事務局(樋口)

【議事】

- 1・経堂振組・山本理事長からの報告と質疑応答
- 2・参加者による情報交換

\* 配付されたチラシ等

- (1)ウルトラマン商店街(祖師谷みなみ振組・祖師谷振組・祖師谷昇進会振組)
- ・歳末福引大売り出し
- ・商店街マップ
- ・ウルトラまちづくりの会広報紙1号
- (2)祖師谷みなみ振組
- ・第9回どんじゃら祭
- (3)下高井戸振組
- ・歳末特別企画カタログ&10ポイントラリー台紙
- ・歳末特別企画参加店案内
- (4)烏山駅前通り振組
- ・秋の3倍セール

報告 12月

日時 12日(月)午後8時半～10時半  
場所 烏山駅前通り振組・ダイヤ会館  
出席 9名。烏山駅前(田中、原島、山田、山口)、喜多見(石井)、芦花公園(外里)、えこひろば(多田)、立川市・羽衣(池谷)、事務局(樋口)

【議事】

- 1・烏山駅前通り振組のICカード事業リニューアル進行状況(来年度からシステム一新予定)
- 2・歳末売り出し等の情報交換

\* 配付されたチラシ等

- (1)烏山駅前通り振組
- ・クリスマスセール
- (2)喜多見振組
- ・11月の商店街祭り
- (3)羽衣振組
- ・歳末スタンプ3店ラリー
- ・わっはっは(振組発行のタウン紙)

予定

【2月】

日時 16日(木)午後8時～10時半  
場所 用賀商店街事務所2階  
議題 個店のスタンプ活用報告、商業コンサルタント金尾俊郎氏の講演等(詳細は4ページ)

活用しよう!!  
スタ研共同チケット

スタ研共同チケットは、電話一本でホテル飲食店や旅行、映画等のチケットやパンフなどを入手でき、支払いは消費者が使った後でよいため無駄がありません。交換する台紙冊数は各会が自由に決められる便利な仕組みです。チケットは、各単会で直接、注文することができますが、初めて注文する場合は必ずスタ研事務局へご連絡ください。また、現メニュー以外でもご希望があれば検討しますので、ご連絡ください。

\* ホテル食事券は京王プラザ以外は改装などで中断中です。  
詳細は事務局へ。

ご意見・ニュースを

今年度の事業計画は隔月開催の全体会充実を軸としていますが、「こんなテーマで講演会(講習会・調査事業)を実施して欲しい」「こつこつう人の話を聞きたい」というご要望等ありましたら、事務局または田中代表までご連絡ください。日程や予算等を検討のうえ、極力実施するよういたします。連絡先は1頁題字横

Eメールで情報交換  
スタ研MLに参加を

Eメールアドレスをお持ちの方に、スタ研メーリングリスト(ML)への参加をお勧めします。入会金や会費などは不要です。所属商店会等とお名前を左記へ送信いただければ登録します。

\* MLとは、Eメールによるグループ内の情報交換方法です。共通のアドレスに送信すれば、メンバー全員に同時送信されます。  
hh6216@mx2.mesh.ne.jp

『スタ研ニュース』バックナンバーはHPで

『スタ研ニュース』1号から最新号までの内容がHPからご覧いただけます。アンケートもここからご回答いただけます。

<http://www2d.biglobe.ne.jp/icc/setagaya/sutaken/sutaken01.html>

『せたがやスタ研ニュース』案内

発行年月	内容
48号 2005.10.23	スタンプ・ポイントカードと地域連携「せたがやポイント」(2) 先進スタンプ事例——喜多見商店街、せむむくスタンプ会 掲載(5頁)REPORT
47号 2005.6.20	2005年度スタ研事業計画(注)決定 多くのヒントが詰まった学術地区スタンプ会の情報交換会 掲載(5頁)REPORT
46号 2005.3.31	講演「まちのイメージ向上——1600のまちづくり」 喜多見スタンプ・ポイントカードと地域連携(2) せたがやポイント NEWS REPORT
45号 2005.2.28	スタンプ・ポイントカードと地域連携(1) エコダイナ 烏山駅前通り振組 NEWS REPORT
44号 2004.11.25	資料「せたがや」全国「旅行」一環「下り」や「上り」観光客を呼び込む「商店会イベント」メール情報(注)「同一」地域のスタンプ一本化は望まれないが、現実に「同一」のスタンプは「同一」の地域情報(注) NEWS REPORT
43号 2004.7.31	05年度スタンプ事業実施報告書(注)1/ NEWS REPORT スタ研2003年度事業報告書/ NEWS REPORT
42号 2004.3.31	加盟商店会の実態調査から1/ NEWS REPORT