



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
〒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
eメール seiichi-@js4.so-net.ne.jp
編集◆(有)商店街情報センター
TEL&FAX.050-3093-2296
eメール hhh-6216@mx.d.mes.net.ne.jp

『スタ研ニュース 60号』紙面構成

- ◆スタ研の新年度方針
- ◆今年度も好評だったスタ研バス旅行
- ◆NEWS & REPORT
- ◆スタ研からのお知らせ
全体会の報告&予定

テーマ、組織を見直す年に スタンプ・ポイントのみから、 販促事業全般に

スタ研の新年度方針

■スタ研、これまでの歩み
現在検討中のテーマとしては、
(1)スタンプ・ポイント
(1)スタンプ・シール&ポイントカード
(以下、スタンプと略)の魅力向上策。
(2)同・参加店の増加策(特に飲食や
サービス関係の店、チエーン店)。

スタ研は、「商店街の活性化に大きな役割を果たしうるスタンプ事業を普

■検討中のテーマ
重要な商店街活性化策として区と区商連が後押し

及、充実させたい」という区および区商連の肝いりで1995(平成7)年

会では、新年度の方針を以下のよう
に決定した。
(1)情報交換・調査・研究のテーマを、
スタンプシール&ポイントカードだけ
でなく、販売促進など商店会のソフト
事業全般に広げる。
(2)構成メンバーも、スタンプシール
やポイントカードを実施中(または検
討中)の商店会会員に限らず、商店会・
地域の販売促進事業に関心を持つ方々
を対象とする。
(3)名称も、「スタ研」から「販売促
進研究会」(仮称)とする。

具体的な事業計画や組織構成などに
ついては、区商連の役員、事務局の方々
と詰めていく。

■(3)情報発信について
(1)「市」など各種の共同売り出し
(2)地域生活を楽しく、住民との交流
を深めるイベント
(3)バス旅行など単会では難しい事業
の共同化。

問題は、これらのテーマにどう取り
組むか、テーマをいかに絞り込むか、
あるいはテーマ別に分科会を設け運営
するか。
テーマの絞り込み・プログラムづくり
と運営体制づくりが大きな課題だ。

に、区商連青年が母体となつて設立された組織だ。

運営等については区商工課（現在の商業課）が強力に支援、当初は事務局機能も担つた。

区商連青年部（以下、青年部と略）がスタ研の母体となつたのは、ス

(1)当時から、鳥山駅前通り振組のスタンプ事業が大きな成果をあげ、全国的に注目されていた。

(2)同振組の桑島俊彦氏が青年部役員として区内スタンプの普及に力を入れていた。

(3)このため、スタンプ事業を立ち上げたり、開始を検討する単会が増え始めていた。

(4)スタンプ事業の実働部隊となつている単会青年部が多かつた。

(5)このため、青年部の月例会は毎回のようにスタンプ事業の情報交換に多くの時間をとられていた。

(6)これに対して、「青年部は、スタンプだけを話し合う組織ではない。もつと幅広い情報交換をするにはスタンプ事業専門の組織を設立したほうがいい」という考え方が青年部内で広がつていた。

——などの理由による。

■盛り上がった全体会

■情報交換などのマンネリ化!

設立後数年間は、年に7、8回程度の情報交換会（全体会）を開催。事業の仕組みづくりや付加価値づくりとしてのスタンプイベントなどについて活

長年継続していることで、スタ研での情報交換の鮮度も薄れてきた。全体会に参加するメンバーが固定化し、発表されるイベントなどについても、「前

——などの理由による。

■情報交換と刺激を受ける場所として必要 少人数でも継続の価値あり!

そこで昨年8月、スタ研の存続について率直に話し合うための全体会を開いた。参加者は9名と少なかつたが、全員が「スタ研は存続させるべき」と

発な情報交換が展開された。毎回10～20単会から30～50人が参加して盛り上がつた。

各会のスタンプ発行実績やイベントなどについて、参加商店会の担当者が発表するだけで、「こんなやりかたもあるのか」、「がんばっているな」と新しい情報と刺激を受けた参加者も多かった。

■不況と競争激化などで実績悪化の商店会が増加

しかし、長引く景気低迷、スーパー やコンビニ、ドラッグストア、その他多くの業種ごとにチェーン店が急増、インターネットショッピングの進展、規制緩和で大手もスタンプを取り扱えるようになつたなど競合激化の波を受けて、既存店の経営悪化、廃業が急増。このため、スタンプの実績を落とす商店会も増加。発行額はピーク時の半分から3割程度に落ち込む会が相次いだ。発行額上位5店舗のうち4店舗が廃業なし移転した会もあるほど。

また役員が高齢化、後継者がいない、という会も増えている。

そして、スタンプをやめる会も出てきた。

に聞いたこととあまり変わらない」と受け止められることも少なくなかつた。

以前は年に数回、区外の実績をあげている会のリーダーを招いて講演会を実施したり、隔年に1回程度は視察を実施したりしたが、その回数も減つている。

これは、まだ見聞きしたことのない参考事例が見つかりにくくなつてきたことや事業計画そのものがマンネリ化してきた面もある。役員、事務局員も同じ顔ぶれが長年続いていることもマンネリ化、活力低下の理由といえそうだ。

以上の結果として、全体会の参加者も平均10人程度と、ピーク時の3分の1以下に落ち込んできた。

加盟店も発行額も減少傾向にある。このため、「スタンプの商店街活性化への貢献度は以前に比べかなり減つているのではないか。このような状態でスタ研の存在意義はあるのだろうか?」という疑問も出てきた。

「スタンプを継続するのに、大きな問題点はない。予算がなければ、全体会を開催するだけでもいい」

「スタンプを実施していない会の人ともイベントや売り出しなどについて情報交換をしたい。そのためには、『スタ研』という名称も白紙にするぐらいの気持ちが必要」

——などが主な意見として上げられた。

この会議の参加者は、商店会スタンプに積極的に取り組んでいる役員ばかりということもあるが、「今後とも、充実した情報交換の会として、共同で実施することで得られるメリットを追求する」ことで一致した。

「スタンプは、まだまだ効果が上げられる共同の販促事業。やめたら、さらに商店街は悪くなる」

「スタンプについて、担当者が集まり、取り組み状況を報告しあつたり、意見交換をする場はスタ研ぐらいしかない。情報がマンネリ化したというが、まだまだ参考になる話が出されている」

「バス旅行などの共同事業もスタ研があるからできる」

「個店の売り上げにスタンプをどのようになかすか、地域の複数の商店会が共同でスタンプを運営する仕掛けを勉強したいのだが、スタ研なら、そのように生かすか、地域の複数の商店会が共同でスタンプを運営する仕掛けを勉強したいのだが、スタ研なら、そのような事例が内部にあると期待している」

「バス旅行などの共同事業もスタ研があるからできる」

「個店の売り上げにスタンプをどのようになかすか、地域の複数の商店会が共同でスタンプを運営する仕掛けを勉強したいのだが、スタ研なら、そのような事例が内部にあると期待している」

【写真で振り返るスタ研】(1)



97年11月。東大阪市のスタンプ協議会と合同研修会のため、東大阪に日帰りで出張。世田谷からの参加は、区の吉楽商業係長を含め14名



99年3月。京都市・西新道錦会振組の安藤宣夫理事長を招いての講演会（しゃれなど。安藤理事長は「東の桑島、西の安藤」と評する人もいた商店会の名リーダー。数年前に死去）。参加は約60人（中里通り振組、東商世田谷支部共催）

99年7月。烏山駅前通りのダイヤ会館で同振組桑島理事長を講師に迎えた同年度3回目の全体会。参加は約70人



「スタンプのメリットを実現する条件」

スタンプシールやポイントカード事業を始めた数十年たつ商店会が多いが、「経費をかけた分のメリットが生まれていない」とぼやく加盟店がいまだに絶えない。というより、近年は増えているように思える。経営環境が厳しさを増しているからだろう。

「まじめにスタンプを出すだけでは販促につながらない」のだろうか？ 「もっとスタンプを集めたくなるよう仕掛けを考えるべき」なのか？

それとも、飲食店は味、衣料品店や美容院はファッショセンスが大事として、「買いたくなる」ような商品力、接客力など商売の基本を磨き続けることだけを努めればいいのか？

現実にスタンプを活用している店も少なくはない。それらの店の活用法と活用できている理由はどこにあるのか？ 答えは身近なところにあるのではないか。

スタンプ、それも商店会で実施するスタンプはどんなプラスアルファ、メリットを提供できるのだろう？ そして、それらのメリットを、迷っている加盟店や未加盟店にどう理解してもらうのか？

古くて新しい、永遠ともいえる問題だが、これこそが、スタ研のテーマではないだろうか。

(H)

今年度も好評だつたスタ研バス旅行 好天、軍港クルーズ、まぐろ尽くしの昼食、城ヶ島散策等々

スタ研では、2010年度の日帰りバス旅行を2月25日に開催した。今回行き先は三浦半島。

やや風が強かつたが快晴、暖かい日で、天候にも恵まれた。今回の目玉とされた横須賀軍港クルーズ、まぐろ尽くしの昼食も好評だった。

バス旅行を2月25日に開催した。今回

合地点、烏山（JA烏山近く）を出発。ここでは添乗の田中、樋口の2名を含め、24名が乗車。約30分後に次の集合地点、千歳船橋駅近くの水道機工（株）前へ到着、ここで8名が乗車した。うち6名は千歳船橋振組、2名は喜多見振組の参加者。

そして約30分で最後の集合地点、三軒茶屋駅前交差点近くのみずほ銀行前に到着。ここで三軒茶屋銀座振組の遠藤氏を含めた4名が乗車、これで参加者35名が揃った。

■参加者
参加者は、4商店会の招待客32名プラス、添乗の役員ら3名（烏山駅前通り振組・田中、三軒茶屋銀座振組・遠藤、スタ研事務局・樋口）の計35名。

■行程
当日の行程は、朝7時半に最初の集

橋・水道機工まで、喜多見振組の米山理事に車で送迎していただいた。

参加者（親子2名）は自宅から千歳船橋・水道機工まで、喜多見振組の米山理事に車で送迎していただいた。

◆軍港クルーズ
三軒茶屋を出た後は、第三京浜・横浜横須賀道路を経て、横須賀市中心部からほど近い、汐入桟橋の横須賀軍港クルーズ乗船場に。日の前は自衛隊とアメリカ海軍の基地。

横須賀軍港クルーズは、「タイミニングによつてはアメリカ海軍のイージス艦や原子力空母ジョージワシントン、海上自衛隊の様々な護衛艦や南極観測船しらせの姿も見ることができる」解

説付き、45分間のクルーズだ。1日4便のうち最初の11時発の便に乗船したが、人気急上昇中という評判のせいか、ほぼ満席だった。

◆まぐろ尽くしの昼食
それから30分ほどバスに乗り、昼食会場「たちばな」へ。

まぐろ尽くしの昼食を堪能したあ会場「たちばな」へ。

まぐろ尽くしの豪華昼食を味わう
▲まぐろ尽くしの豪華昼食



▲2番目の集合地、千歳船橋から乗車する参加者（午前8時頃）



▲横須賀市汐入。まち中のすぐそばにある乗船場まで歩く一行

▼桟橋で乗船を待つ人々と軍港クルーズ船



▼お待ちかね、まぐろ尽くしの豪華昼食を味わう



▲まぐろ尽くしの豪華昼食



▲城ヶ島の公園を散策

▼城ヶ島の歴史や自然について地元の食堂・土産物店主から説明を聞く



スタ研バス旅行の商店会別、年代別参加者

	烏山	喜多見	千歳船橋	三軒茶屋	計
20代			1		1
30代					
40代					
50代	2		1	1	4
60代	5	1	3		9
70代	9		1	2	12
80代	5				5
90代		1			1
計	21	2	6	3	32
平均年齢	73	80	58	70	70
前回参加	6	2			8

歩行者天国のガラポン抽選で参加者を決定

三軒茶屋銀座振組は、ガラポン抽選で参加者を決定した。他の3商店会はいずれも申し込み順だが、同振組では昨秋から満点カードや「ためてる途中」のカードによるガラポン抽選会を何度か実施していることもあり、歩行者天国での抽選というPR効果も期待してのこと。

抽選日時は、1月23日（日）午後3時から。会場は、「むねちか」（同振組・遠藤副理事長の店）の前。

2週間ほど前からA3判ポスターを数か所に掲示してPR。抽選参加条件は、同振組の満点ポイントカード（500円相当）1枚。バス旅行の当選は2組（4名）、はされは600円のお買い物券という企画。

60歳未満は5名で15%。そのうち50代が4名、20代が1名。30代と40代は0だつた。最高齢は92歳の女性。

男女別では、女性が26名で81%、男性が6名で19%。男性のうち5名は夫婦で参加。

昨年度に統いての参加者は8名。

招待客の平均年齢は70歳。年代別では、70代が12名ともっと多かった。商店会別平均年齢では、千歳船橋振組だけが58歳となつていて、6名中20代の人が1名いて、平均年齢を押し下げた。

32名中（スタ研からの添乗者を除く）65歳以上が23名で72%。

バス旅行は新年度も予定！

スタ研では、新年度も日帰りバス旅行を実施する予定です。

実施時期は晚秋（予定）、コースは未定ですが、お薦めコースありましたらご連絡ください。

（連絡先は1ページ右上に）



抽選会が始まる前、お客様と談笑する遠藤副理事長（三軒茶屋銀座振組・1月23日）

◆城ヶ島散策

次は、バスで10分ほどの城ヶ島公園を散策。展望台では地元の観光ガイド（土産物屋屋のオーナー）から、城ヶ島について、ユーモアたっぷりの説明を聞いた。ついでにその土産物屋に案内され、多くの参加者がお土産を買っていた。

それから帰路につき、途中、都筑インターでの休憩をはさみ、最初の解散地、三軒茶屋に着いたのは午後5時半頃。最後の解散地、烏山には6時半頃到着した。

●高齢者・女性が主体

招待客の平均年齢は70歳。年代別では、70代が12名ともっと多かった。商店会別平均年齢では、千歳船橋振組だけが58歳となつていて、6名中20代の人が1名いて、平均年齢を押し下げた。

32名中（スタ研からの添乗者を除く）65歳以上が23名で72%。

（連絡先は1ページ右上に）

スタンプ・ポイント

■世田谷線沿線の商店会で共通カードを準備中

世田谷線沿線の複数の商店会では、共通のポイントカード事業の実施を検討している。「駅と商店街クーリーン大作戦」や「つまみぐいウォークイング」などのイベントを数年前から実施しているが、その過程で世田谷線のICカード乗車券「せたまる」を使ったポイントカードを共同で実施する話が出て、研究を進めてきた。今年末までに事業費補助を国に申請する予定で準備を進めている。

ただ、課題もいくつかある。第1には、下高井戸振組や松蔭神社通り松栄会振組などすでにスタンプシールやポイントカードを実施している商店会が参加には消極的なこと。第2は、加盟店のポイント負担分のほぼ半分がシステム運営費などに回され、その分消費者還元率が低くなること。第3は、事業主体・運営体制をどうするか。

これらの課題解決が、共通カード実現の条件といえそうだ。

■スタンプラリー

京王線烏山駅前地区の4商店会は、「ダイヤスタンプラリー」を3月18日から4月3日まで実施中。参加店は、烏山駅前通り振組64店、烏山西口駅前振組8店、烏山振組17店、烏山南口商

店会3店の計92店。ほか、買い物をしなくても店頭などで自由に押印できるサービス。ポイント店事務所などが15店。

■昨年12月末でスタンプ中止

若林中央商店会は、スタンプシリアルの発行を2010年10月末、満貼台紙の回収は12月末で中止した。加盟店、発行額が減少、今後も廃業する店舗の増加が予想されるため、「このままでは、事業の運営はきつくなる一方」ということから、廃止に踏み切った。

消費者には昨年9月初めから何度か告知した。台紙回収締切後は5、6人が「知らなかつた」とスタンプを扱っていた店に連絡してきた程度（3月末現在）。まずは穩便に終了できたと同商店会ではみている。

台紙回収への引当金として、4年分の発行額を用意していたが、若干余剰金が出たという。

歩行者天国での募金後は、長く続いた人たちにもらつていただいた。1回目の募金は12万円近く集まつた。写真は1回目の募金風景。
(同振組・遠藤久一郎理事のスタ研MLへの3月25日投稿より抜粋)



三軒茶屋銀座での募金活動

東日本大震災、商店会で支援

■募金活動

歩行者天国で3週連続実施

三軒茶屋銀座振組では、3月下旬から4月にかけて3週連続で、日曜

日の歩行者天国で、大震災被災地への義援金募金運動を実施する。

震災の影響で流通が乱れ、価格が暴落して行きどころの無くなつた花を同振組の花屋さんが仕入れ、募金

■加盟店に募金箱

満点カードの寄付も募る

千歳船橋振組では、組合員全店舗に声をかけ、多くの店舗で、募金箱を設置してもらつた。

また、ポイントカード加盟店では、4月15日まで満点カードの寄付もお願いする。その分には、振組が1枚につき100円をプラスして寄



千歳船橋振組・秋本理事の店（吉山堂）に置かれた募金箱

■台紙抽選会場で募金

祖師谷地区3商店会（祖師谷振組、祖師谷みなみ振組、祖師谷昇進会振組）有志で構成される「ウルトラマング商店街スタンプ研究会」は、4月10日の台紙抽選会の際、募金活動を実施する。

付をする。
なお、当店（青山堂＝文具店）では、ふだんよりももつと簡易包装、無包装をお願いし、その袋代（1つ2円）を募金箱に入れている。今後は、救援物資も集めたいと思っている。そのレシートも箱に貼付。

写真は、当店の募金箱。透明なと、封印して、お金を取り出しにくくなっているところがミソ。満点カードもたっぷり入っている。

（同振組・秋本治美理事のスタ研MLへの3月25日投稿より抜粋）

■5月1日に「復興市」

喜多見振組では毎年、奇数月にスタンプ台紙抽選やフリーマーケットなどを喜多見駅前広場で実施しているが、5月は1日に「復興市」と銘打って実施する。

多摩版に、寄付者の名前と金額が掲載されるので、同商店街ハローチップのPRにもなる。

担当役員の池谷健治さんは、「何か10万円分(台紙1000枚)は集めたい」と意気込んでいる。

情報発信

■個店ページ充実を図る

奇数月イヘントには、数年前から、参加している岩手県の大船渡市や陸前高田市の物産PRや販売の団体も時々参加していた。その際は3～4泊してキャンペーンを繰り広げるのが普通だったが、今回は、「予算的に厳しい」とのこと、前夜に現地を車3台で出発（7人が分乗）、当日のキャンペーン終了後に帰路につ

くという強行軍。同振組では、「できる限り、便宜を図る」ことにしている。

台紙の加盟店回収促進＆寄付&PR

二川市の大震災被災地に寄付するという売り出しを3月27日から4月3日まで実施する。

また、3月26日の同商店街サービスデーでは、ハローチップ（スタンプシール）加盟店で500円以上の買い物をすると台紙に40%のプレミアムがつく「パワー・アップ・クーポン」を進呈するサービスも合わせて実施する。同俱楽部では、売り出し終了後、集まつた台紙枚数に100円をかけた金額を読売新聞に寄付する。同紙

(2)商店会HPにある各店のHPについては、各店が更新できるようになる（今後の予定）。

ない店はその部分は空白になる。ログは個店ごとにアドレス、ツイッターは商店会共通)、「店主のおすすめ」商品欄、「店主のひとつこと」欄があり、多くの店がそれらの情報を発信している。

この2つのイベントの合間に、祖師谷地区共通のスタンプである「ウルトラマン商店街スタンプ」の満貼台紙による抽選会を実施する。

(H.P.) 開設を記念して、4月10日(日)にウルトラヒーロー握手会、ウルトラヒーロー写真撮影会、などのイベントを開催する。

(3) 祖師谷みなみウォッチという「1分ごとに画面が変わる店舗紹介欄」を設けている
——など。
詳細はHPを(「祖師谷みなみ商店街」で検索すれば閲覧できます)。

「ウルトラ通信」14号
「ウルトラまちづくりの会」では今
年2月、会結成5周年記念第3号（通

四

算14号)のウルトラ通信を発行した。この会は、「祖師谷をウルトラマンの精神(正義・愛情・思いやりなど)を核に、安心して過ごせる活気のあるれたまちにする」ための組織で、日大・商学部の教職員と学生、町会ほか地元の各種団体メンバー、祖師谷地区的商店会役員ら約20人で構成されている。ウルトラ通信は、年間3号程度、毎

卷之六

編集は祖師谷振組の理事、内海康治さんが担当。記事は、会員や日大生、その他地域の方々に書いてもらったり、情報を提供してもらっている。イラストレーターというパソコンソフトを使って内海さんがレイアウトして印刷所に回すので、経費は印刷費程度で済む。その分は3商店会で協賛費として出している。

布している。

14号の主な内容は、片面全部を祖師谷地区3商店街のマップ、救急診療先や各種公共施設の連絡先、今年の地域行事予定、もう1面には、ドナルド・マクドナルド・ハウス、遠方から入院している子供の付き添いをする家族のための滞在施設)訪問記、女子サッカーチーム「スフィーダ世田谷FC」の紹介、そして各種商店街情報など。



「ウルトラ通信」 11月の表紙

全体会の報告

■8月（10年度第1回）

【日時】26日（木）午後8時半～10時
【場所】千歳船橋振組事務所
【出席者】9名

【主な議事】
1・スタッフ研の存続について

(1)「情報交換を中心としたスタッフ研の存在意義はまだ大きい。何らかの形で継続すべき。
(2)販促事業全般についての情報交換、共同事業を実施する組織として、リニューアルする。スタンプ・ポイントカードを実施していない商店会も含めた組織にリニューアルすることに。

■10月（10年度第2回）

【日時】5日（火）午後8時半～10時半

師谷地区3商店会の近況報告。
(2)三軒茶屋銀座、烏山駅前通り、千歳船橋、喜多見、羽衣（立川市）などのスタンプ・ポイントカード事業の近況報告。

■11月（10年度第3回）

【日時】25日（木）午後8時半～10時半
【場所】三軒茶屋銀座事務所
【出席者】9名

【主な議事】
1・情報交換

(1)三軒茶屋銀座、松蔭神社通り、若林中央、下高井戸、千歳船橋、烏山駅前通りの近況報告。
(2)世田谷沿線共同カード事業について中間報告－新年度に実施する方向だが、どれだけの商店会が参加するか不確定。

■1月（10年度第4回）

【日時】17日（月）午後8時半～10時半
【場所】烏山駅前通りダイヤ会館
【出席者】11名

全体会の予定

■4月（11年度第1回）

【日時】26日（火）午後8時半～10時半
【場所】千歳船橋商店街会館3階ホール
【主な議事】

1・各商店会の販売促進事業等について
2・東日本大震災についての支援活動等について
3・その他

◆意見・ニュースを

売り出し、イベント、街並み整備、エコ活動、スタンプシールやポイント（以下、スタンプと略）活用店、スタンプ集めと利用の達人（消費者）、

三軒茶屋銀座、千歳船橋、喜多見、羽衣（立川市）の年末年始の状況報告。

2・情報交換
1・情報交換

（1）祖師谷地区の共通スタンプ「ウルトラマン商店街スタンプ」及び祖

師谷地区3商店会の近況報告。

（2）三軒茶屋銀座、烏山駅前通り、千歳船橋、喜多見、羽衣（立川市）などのスタンプ・ポイントカード事業の近況報告。

◆連絡先

電話 050-3093-2296
Eメール hhh-6216@mxmeshne.jp

Eメールで情報交換
スタッフに参加を

1・東日本大震災についての各商店会対応について

募金運動や節電等への取り組み。

2・新年度のスタッフ体制、事業について

当面は現体制を継続。ただ、新年度は販促事業全般にテーマを広げ、区商連加盟全商店会から参加を募る予定なので、年度途中で組織のリニューアルもありうる。

Eメールアドレスをお持ちの方に、スタッフマーリングリスト（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。

hhh-6216@mxmeshne.jp

*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に送信されます。

【スタッフニュース】バックナンバーはHPで

『スタッフニュース』1号から最新号までの内容がHPからご覧いただけます。
<http://www2d.biglobe.ne.jp/~icc/setagaya/sutaken/sutaken01.html>