

せたがや スタ研 ニュース

第 **48** 号
2005.10.20

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・48号』紙面構成

せたがやポイント
先進スタンプ事例
宮崎県串間市・わくわくスタンプ会
商店街販促・イベント一覧
NEWS & REPORT / スタ研からのお知らせ

シリーズ スタンプ・ポイントカードと地域通貨 ③

せたがやポイント その2

今年度も2月に世田谷線沿線商店街で クリーン大作戦！

第1回検討会議開かる

区商連(スタ研は区商連の内部研究会)では10月3日、今年度第1回目の「せたがやポイント」検討会議を開催した。決定したことは、(1)今年度の事業として、世田谷線沿線クリーン大作戦を2月11日に開催する、(2)来年度以降もクリーン大作戦など世田谷線沿線での連携事業は積極的に展開する、(3)世田谷線の経営母体である東急電鉄との連携を深める、(4)運営や方法についてはこれから詰めていく、(5)全区への展開について

は、世田谷線沿線の実験結果を参考に、小田急線、京王線、田園都市線など鉄道沿線ごと、あるいは駅周辺、特定地域ごとの実施の可能性を検討する、など。

その他、これまでの事業の成果と反省などが議論された。次回検討会議は11月16日午後2時より。

スタ研としては、せたがやポイントなど地域通貨事業にどう関わっていくか、今後の課題として検討することにしている。

検討会議の主な議論

好評のクリーン大作戦

検討会議には、昨年度の「世田谷線 駅と商店街のコラボレートクリーン大作戦」(以下、クリーン大作戦と略)に参加した7商店会中6商店会の役員が参加、これまでの評価と今後の方向について議論した。

「同じ日に沿線の商店街が実施したクリーン大作戦はよかった。参加した住民の方々も多くが満足していた。自分たちのまちをきれいにすること、ふだんは交流のない人たちが一緒に清掃作業をすることで親しくなれることもいい」ということで評価は共通していた。

ただ、「年に1回だけでは少ない。加盟店、住民双方から『あれは何だったのか』という声も出ている」との報告も数人の方から出され、「今年度は準備の関係などで2月の1回だけとするが、来年度は実施回数を年2〜4回程度に増やす」方向でまとまった。その他の主な意見は次の通り。

世田谷線沿線という特徴を生かした共同事業を

「クリーン大作戦だけなら、各会が自主的にやればいいことで、沿線の商店街が一緒にやる意味は少ない。世田谷線沿線ならではの共同キャンペーンをやるべきだ。その場合は世田谷線乗車券となる『せたまる』が目玉になる」といった意見も出された。

写真はボロ市通り桜栄会が今年2月に実施したクリーン大作戦の様相((有)プレイスの福永氏撮影)



同じような趣旨で、「せたがやポイント」事業を続けるなら、世田谷線沿線に限定すべき。沿線以外まで広げると地域性が薄れてしまう」という意見が出された。

東急も協働に前向き

東急電鉄も世田谷線沿線での地域活動には前向きで、「せたがやポイント」事業にも参加する意向。車内や駅広告などは従来通り協力、せたまる回数券とせたがやポイントとの交換、せたがやポイントへの広告なども検討するという。(この会議の前に東急電鉄の

世田谷線担当社員と打ち合わせをした区商連の三神専務理事とコンサルタンの福永氏の報告)

商店街スタンプ活用を

スタンプ実施商店会役員からは、「せたがやポイントは宙に浮いた感じ。クリーン大作戦などで住民の参加者にお礼として出すなら、長年地域で発行されている商店街スタンプのほうが喜ばれるのでは」という意見も出された。

百円程度の低額共通商品券の発行案も！

福永氏から、「せたがやポイントの場合、利用できる店舗が少ないことがネックの1つになっている。区商連共通商品券扱い店で使えるようにすれば利便性は高まる。1枚百円程度の共通商品券をせたがやポイントとして区商連で発行することを検討しては」との提案が出され、今後の検討課題とした。

事業の評価と方針を明確に

今年度まで3年間の実験的事業として、支援を続けてきた区は、「今年度末の報告書をいただきたいうえで将来の方針を検討したい。来年度

の予算に向け、財政当局はこれまでの評価をもとに査定するであろう。本事業の場合、実験事業であるため、使わ

れる『せたがやポイント』の流通量が全体経費に比べて少ないことが課題になっている」と指摘した。

烏山では

毎月クリーン作戦を実施

この事業のモデルとなった烏山駅前通り振組の田中副理事長は、「烏山では03年の2月にクリーン作戦を実施、参加者から『継続しよう』という声が高まり、その年の7月から毎月1回朝の2時間程度実施している。

告知は街頭放送程度だが、平均50〜60人の個人や家族連れが参加する。昨年4月からはごみが減ってきたため、プランターの花の植え替えまでやってもらっている。参加者へのお礼は当初エコダイヤ10枚(500円相当)だったが、最近では5枚にした。殆どが加盟店で使われる。経費は月2万円程度で、全額振組負担。

「お礼が目的ではない。みんな

で一緒にきれいなまちにしていきたいことが楽しい」という参加者が多い。住民の皆さんとの交流が深まったのが一番の成果」と最近の状況を説明した。

10月3日の「せたがやポイント」検討会議出席者

- 「世田谷線沿線商店街の役員」
- 三軒茶屋銀座振組・遠藤副理事長
- 若林中央商店会・藤崎役員
- 豪徳寺振組・上保理事長
- 世田谷駅前通振組・安藤理事長
- 松陰神社通り桜栄会振組・岡村理事長
- 下高井戸振組・前田理事長
- 「区商連事務局」
- 三神専務理事、岩垂次長
- 「コンサルタント」
- 福永氏(有)プレイス)
- 「区商業課」
- 桑原係長、栗原氏
- 「スタ研」
- 田中代表(烏山駅前通り振組副理事長)
- 事務局 樋口(有商店街情報センター)

「せたがやポイント事業」とは

1・03〜05年度は実験期間

せたがやポイントとは、03年度(04

年2月)と04年度(05年2月)に世田谷線沿線の複数商店会が区商連などと連携して、地域の清掃活動などの参加

04年度せたがやポイント配付・回収状況

	配付枚数	回収枚数	回収率
クリーン大作戦 (05年2月11日に実施。 参加7商店会)	1,190枚	551枚	46%
世田谷線アンケート	1,582枚	328枚	21%
エコバッグキャンペーン	2,000枚	1,073枚	54%
アイドリングストップ キャンペーン	2,000枚	961枚	48%
合計	6,772枚	2,913枚	43%

* 上表のうち商店会が企画段階から関わったのはクリーン大作戦のみ。せたがやポイントの有効期間は1カ月と短かったこと、どこかの店で使えるかわかりにくい面もあったことなどで、平均回収率(利用率)は50%を割った。



せたまる回数券ポイント引換券

04年2月のクリーン大作戦などのため、東急が特別に印刷、せたがやポイント10枚と交換できるようにした。

せたまる回数券は東急世田谷線のみで使えるICカードの回数券。JR東日本のスイカと同じような仕組みだが、乗車ごとに平均10%程度のポイントサービスがあることが特徴。

* 次号では、スタンプと地域通貨の有機的連動について考えたい。

この事業は、社会貢献や住民相互の助け合いのツールとなりうるスタンプの特性(地域通貨的な側面)を研究する意味は十分にあると思われる。

スタンプとして、「社会貢献や住民相互の助け合いのツールとなりうるスタンプの特性(地域通貨的な側面)」を研究する意味は十分にあると思われる。

この事業についての区補助事業の名称は、「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」となっており、原則として、商店街のスタンプ事業での実験が対象となる。

3・スタ研の関わり

この事業については当初、この事業の中心的な運営主体としてスタ研を想定した。ただ、実験地域を世田谷線沿線の複数商店街とし、「必ずしもスタンプ実施を前提としない。鉄道と沿線商店街の連携をクリーン大作戦で追求する」という視点が前面に出されたこと、スタ研としてこの事業に取り組み体制が整っていないこと、「生活・福祉環境づくり21」という組織が運営協力すること、などでスタ研はこれまで殆ど関与しなかった。

者に進呈した実験的地域通貨。
03年度から05年度は、地域通貨と商店街のスタンプ・ポイントカード事業などの連動による、商店街活性化の可能性を追求する実験期間と位置づけられている。
実験対象地域は世田谷線沿線で、03年度は世田谷三栄会振組(現在は世田谷駅前通振組と改称)、松陰神社通り松栄会振組、下高井戸振組の3商店会が参加。04年度は前記3商店会のほか、豪徳寺振組、ボロ市通り桜栄会、若林中央商店会、三軒茶屋銀座振組の

4商店会が関わった。
2・主な事業はクリーン大作戦
沿線商店会の共同事業としては過去2年とも、2月11日に各商店街最寄りの世田谷線駅周辺の清掃を、「クリーン大作戦」と名付けて実施。いずれも周辺住民らの参加を募り、30分から1時間程度の活動をした。参加者にはせたがやポイントを進呈した(1枚50円の金券として参加店で使える。03年度は各10枚、04年度は各5枚)。
03年度は、加盟店で使えるほか世田

谷線で使える「せたまる」と交換できるようにした。04年度はせたがやポイントのみとしたが、今年度は再度、「せたまる」と交換できるよう東急電鉄と交渉をする。
なお、04年度は、せたがやポイント普及を兼ね、クリーン大作戦だけでなく、「駅ごと瓦版」という情報誌を使った世田谷線へのアンケート、エコバッグキャンペーン、アイドリングストップキャンペーンなどへの協力者にも進呈した。

回収に力入れ、実績伸ばす店が増加 人口2万2千人強で、発行額 3400万円

宮崎県串間市・わくわくスタンプ会

人口2万2千人強の小都市で年間3400万円のスタンプ発行額をあげているスタンプ会がある。宮崎県串間市のわくわくスタンプ会(加盟店62店)である。同会副会長の代口修氏が上京の際、スタ研6月全体会で講演していただいた。参考になる話が多く、質疑応答も活発に展開された。そこで、講演の概略を報告したい。



・串間市の世帯数と人口数の推移

	世帯	人口
1955年(昭和30年)	8,281	42,305
1975年(昭和50年)	8,649	30,038
1995年(平成7年)	8,774	25,243
2000年(平成12年)	9,246	24,623
2005年(平成17年)	9,076	22,326

* 55年から95年は10月1日現在で、現住人口調査、国勢調査より。00年と05年は5月1日現在の串間市住民基本台帳

・年代別人口構成

	人口	構成比
年少(0~14歳)	3,037	13%
生産年齢(15~64歳)	12,272	54%
老年(65歳以上)	7,366	33%

* 02年串間市現住人口調査より

今年から中心部の空き店舗(保険会社跡)を借りた。それまでは商工会議所内で専用会議室がなかったが新事務所は会議スペースつき。役員は10人ほどで会合は毎月1回、主にイベントの打ち合わせ。全店が参加できる機会は年に1回の総会ぐらいで出席は半数程度。



わくわくスタンプ会の概要

厳しい商業環境

串間市は宮崎県の東南部、人口は2万2千人強で、同県にある9市では最少。車社会化と郊外型店舗の増加、人口減少(ピーク時は3万5千人程度)などで中心部の商店街はさびれ、昼間

のまちを歩く人は数えるほど、夕方、食品スーパーに買い物に来るお客が少しいる程度で、物販店の数は年々減っている。

設立は15年前

わくわくスタンプ会の設立は15年前の1990年。当初は中心部商店街加盟店のみでやっていたが、5年ほど前から中心部以外の商店も参加できるようにした。

運営

事務所があり、専従職員は1人。設立以来のベテラン女性。

スタンプの仕組み

わくわくスタンプの仕組みは表1の通り。

表1 わくわくスタンプの仕組み
(05年10月1日現在)

有効期間	無期限(03年に台紙貼数を 変更)
進呈単位	100円
満貼スタンプ	400枚
消費者利用方法	(1)加盟店で満貼り台紙1冊 500円の金券 (2)銀行へは1冊400円で 預金 (3)イベント参加 (4)ガソリン券、温泉券な どの常時交換
加盟店負担	スタンプ7,000枚毎に 14,000円(回収台紙精算 する時に、スタンプと交 換する店が多い)
スタンプ購入や 換金	事務局のみ
入会金	3万円
最低買上額	年10万円(不足の場合は 会費2万円を負担)

発行・回収状況

62店で3417万円発行

加盟店数は62店(05年3月時)。過
去5年間の発行・回収状況は表2(次
ページ)の通り。

最新年度(04年4月〜05年3月)の
発行額は3417万円で前年比13%
増、その前2年間の減少傾向から増加
に転じた。これは加盟店のうち、食品
スーパー(1店舗で約1400万円分
のスタンプを購入)やガソリンスタン
ドなど有力店が3倍セールなどを積極
的に実施するようになったことが主

因

03年度の回収額が激増したのは、ス
タンプ台紙満貼数を変更したため、多
くの消費者が手持ちのスタンプを使っ
たことが主因。04年度の回収額激減は
03年度の反動が主因。

預金は1冊4000円

ユニークなのは台紙を預金する場
合、1冊につき500円だったのを03
年12月から400円にしたこと。理由
は加盟店回収を増やすため(加盟店で

わくわくスタンプ台紙

●このスタンプ(満貼)は下記の銀行で換金出来ます(1冊500円)

宮崎銀行	幸崎支店	番72-0430
宮崎太陽銀行	幸崎支店	番72-0210
南郷信用金庫	幸崎支店	番72-0401
宮崎県南部信用組合	幸崎支店	番72-0334

●プレゼント ●お祝い ●内祝い ●お礼に ●香典返しにもー

●わくわくスタンプ会

〒880-0001 宮崎県大分市西1-1-1 (同和ビル5階1F)
TEL・FAX (0987) 72-1701

	発行 総額	回収 総額	回収内訳と比率					
			加盟店 回 収	回収 比率	預金 回収	回収 比率	イベント 回 収	回収 比率
2000年度(平成12年度)	3,244	2,136	1,357	64%	633	30%	145	7%
2001年度(平成13年度)	3,327	2,130	1,366	64%	606	28%	156	7%
2002年度(平成14年度)	3,198	2,122	1,372	65%	569	27%	180	8%
2003年度(平成15年度)	3,035	3,487	2,169	62%	1,155	33%	161	5%
2004年度(平成16年度)	3,417	1,351	1,196	89%	52	4%	102	8%

の利用は従来通り1冊500円)。預金利用の割合が30%前後と多かつたうえに、03年に従来のスタンプを精算(台紙貼り枚数を変更)した際、預金

割合がさらに増えたこと、隣接の町のスタンプ会が銀行預金のみ価値を下げたという事例があったことから。この結果、04年度の預金回収割合は激減、その分加盟店回収が増えた。

加盟店の取り組み

進む二極分化傾向

発行額1位は、約1400万円の食

活用店の例

スタンプ&商品券での買物優遇で売上増の一番店

スタンプ発行額一番の食品スーパーは昨年度、発行額を44%伸ばした。同店は毎週2回自店でチラシを出し、「魚の日」、「野菜の日」など日替わりで目玉サービスをしているが、金曜日だけは目玉がなく売り上げが少なかった。そこで、スタンプ台紙や同会のお買い物券(抽選会の景品用などに発行)、市内共通商品券のいずれかで買物したお客には普通にスタンプを出すほか、わくわくスタンプ会の「ありがとうシート」を進呈するサービスを始めた。

このシートは、鳥山駅前通りを参考に同会がつくったもので、1枚の紙にスタンプ5枚分が印刷されているもの。氏名・住所等を記入のうえ同店の

消費者や金融機関からの苦情は殆どなかったという。

イベントの回収比率は10%弱。8割以上は加盟店での商品・サービス購入に使われている。

品スーパー、2位は約300万円のガソリンスタンド、3位は約160万円。

応募箱に入れてもらい、毎月1回抽選会を開く。当選者には商品券2万円分やおさしみ賞等の景品をつけるようにした。これが口コミで広がり、金曜日が一番売れるようになった。

同店は共通商品券の販売所にもなっているが、従業員の給料の10~15%を共通商品券で払っている。従業員は、抽選券になるありがたいシートのおまみを知っているの、自信を持って共通商品券をお客さんに勧めているという。

毎週金曜はスタンプ3倍で売上増 経営減のGS

スタンプ発行2番店のガソリンスタンドは、毎週金曜に現金客にスタンプ3倍をサービスを実施したところ、主婦を中心としたお客の売り上げが増加

上位3店の発行額比率が約6割を占めるとはいえ、人口2万2千人強の小都市としては健闘している。

ただ、積極的にスタンプを活用する店と消極的な店への2極分化傾向が進み、数としては消極派が多いという(年間発行額10万円以下の加盟店は17店)。

代口氏は、「出さない店にあれこれ気を使うより、スタンプを活用しよう

し、集金コストも減るという相乗効果が出た。それをみたGS組合役員から、「そういうサービスはやめてほしい」という申し出があり、「組合で売り上げを保証してくれるならやめる」と対応したら、「それはできない」というのでスタンプサービスを継続した。その後、ほかのGSもスタンプ加盟店になった。

配達遅れにスタンプ余分進呈でお客納得

代口さんの店は弁当店で、週末のイベントなどで複数のお客へ大量に配達をする時には、遅れることもある。そういう時、「すいませ〜ん」とスタンプを余計に出すと機嫌の悪かったお客も「そうか仕方ないな」で納まるという。

いんです! 最高 チャンスです
スタンプが50もらえる!
 10倍・5倍・3倍 倍 空くじなし!
 レシートガラポン

★抽選に参加される方はレシートをご持参下さい

★3月24日(木)・25日(金)・26日(土)にて、わくわくスタンプ加盟店でお買物をされたレシートで抽選会を行います。レシート1枚で1回抽選出来ます。レシート金額の50倍・10倍・5倍・3倍のスタンプをもらえなく差し上げます。

★抽選期間: 3月26日出・27日抽 2日間(抽選機は24時・25時・26時)

★抽選会場: わくわくスタンプ事務局 (車輦商工会議所1F)

ガソリン券
 スタンプ台紙(満額)5冊でガソリン券10枚と好評交換中!

温泉券
 スタンプ台紙(満額)4冊で温泉券5枚と好評交換中!

タクシー券
 スタンプ台紙(満額)4冊でタクシー券5枚と好評交換中!

営業時間: AM 9:30~PM 5:00
わくわくスタンプ会
 ★お問い合せは TEL 72-1701

見本 700円 見本 700円

レシートでガラポンのチラシ (2005年3月発行)



加盟店ステッカー
 (縦40センチ、横30センチ)



加盟店フラッグ
 (スタンド用、高さ46センチ)

会としての支援体制

とする店や迷っている店に会として活用支援の体制をつくるほうが生産的

と言う。

わくわくスタンプ会としての加盟店支援体制はかなり充実している。支援策としては以下の諸点があげられる。

(1) 宣伝

毎月チラシを折込
 毎月チラシ約8千枚を新聞折り込みで配付する。印刷は1色刷りだが、いつも青色にして、「わくわくのチラシ」

ほかに、イベントの都度、加盟店内掲示用にポスターを作成し配付する。また、A全判まで印刷できる大判ポスター印刷機も事務所に備えてい

とわかるようにしている。

このチラシには毎回700円券のシール2枚を印刷する。その際、加盟店用に「見本分」も印刷している(悪用する店があったので)。

る。
 加盟店を明示するのぼりやステッカーや小さなスタンド状のフラッグなどはいつでも無償で配付する。

(2) 付加価値づくり

悪直進呈一本から、お客がほしがるスタンプへのイメージアップにシフトしつつある。そのため、スタンプで参加できるイベントを月1回程度やるようにしている。

旅行では徹底したサービス
 旅行は当初から毎年1回実施してい

る。通常は1泊2日のバス旅行。台紙35冊で30人を招待する。代口氏は、これほどの程度サービスできるかとことうんやってみることにした。

バスは大型のゆったりした豪華バス。旅行社だけでなく、代口氏ら役員も添乗する。

おしほりサービスにも気を遣う。おしほり独特のにおいがいやで、オーデコロンなどいろいろ試した結果、においの少ない石鹸水におしほりを浸すこととした。バスに乗るたびに新しいものを出す。だから1回の旅行に150本ほど用意。

飲み物は飲み放題。食べ物もたくさん用意する。ゆったりした行程にするため、見物先を2、3カ所に絞り、出発時間を遅く帰りを早くする。宿泊地には4時頃着いてゆっくり温泉につかってもらう。お昼も豪華なものにする。

旅館では、「きょうは大事なお客様さん招待なので」と仲間さんに断り、スタンプ会の法被を着た役員が接待をする。それで、「わくわくの旅行はすごい」と評判になり、代口氏の顔を見ると「次はどこ連れて行くの」と聞く常連も多い。

グラウンドゴルフ大会で

新たな高齢客開拓

串間市の65歳以上の人口は33%で全国平均を大きく上回っている(03年の同市調査)。このためか、同市のグラウンドゴルフ愛好家が多い。そこでわくわくスタンプ会では、同市のグラウンドゴルフ協会と共催でグラウンドゴルフの大会を始めた。

参加条件はスタンプ台紙1冊。参加賞は500円分の買い物券なのでそれだけで元はとれる。飛び賞など下位にも多くの賞品を出すようにした。

また、強風でも飛ばないよう厚手の紙のスコア用紙をつくり、クリップボードにつけるといった工夫も凝らした。こういった工夫や賞品の内容が好

評で、当初の年1回が2回に増えた。参加者は協会が集める。1回の参加者数は平均約400人。この大会に参加するため、新たにわくわくスタンプを集めるようになった人も少なくない。

レシートでガラポン

旅行など台紙が多くなると必要ないイベントの前には、スタンプを集めるイベントとして「レシートでガラポン」をしている。

3日間分のレシートを抽選会場に持参してもらおう。レシート1枚につきガラポン1回。当たりは3〜10倍分のスタンプ。その場でスタンプを数えて進呈するので喜ばれる。このうちプラス分は会が補填する。

この時にあるGSでは、独自の3倍サービス(金曜日のみ)に加え、最低でも6倍サービスを実施してお客を増やしている。

手書きの領収書は、不正防止のため原則として認めない。「どうしても」という店には特別につくったものを渡しておく。

2倍サービスは以前、前年実績に応じて補填する方法でやったが、出さずに補填分を受け取る店があったのでやめている。

ガソリン券や温泉券

東京など大都市と違い、都市ホテルの食事券などはやりたくてもできないので、ガソリン券、温泉券、タクシー券などを常時交換景品にしている。ガソリンは台紙5冊で10リッター券3枚。当初はガソリン代が安かったため人気が少なかったが、今は大好評。

(3) 熱心な世話役の存在

「事業は人なり」と言われる。イベントの企画やチラシ等の作成、各種の情報収集などでスタンプ事業開始当初から熱心に活動してきた役員が存在。特に代口副会長の存在は大きい。

毎日、事務局に顔を出し、状況把握に努めたり、チラシやポスターづくりなどをこなす。イベントにも殆ど顔を出し、進行にあたる。

また、地域商業活性化に関するセミナーなどには積極的に参加して情報を収集し、事業に生かすようにしている。

加盟店にスタンプの活用アイデアを

今後

加盟店減少は覚悟 やる気の店で頑張る

串間市でも、競争激化、後継者難などで商店街の衰退傾向は続いている。

代口氏は「今後、スタンプ会の加盟

スタ研全体会(6月)で説明する代口氏



説明する時間も惜しまない。

1949年10月生まれで現在56歳。東京でデザイン事務所数年勤務後、81年に帰郷、実家の飲食店を弁当店に業態変更、商店街活動にも早くから参加、現在はわくわくスタンプ会副会長・串間中央振組の理事長ほか、飲食店関係の団体や商工会議所の役員なども務める。

店も減少していくだろう。しかし、スタンプの付加価値向上に努め、やる気のある店をスタンプで側面支援していきたい」と今後の抱負を語っている。

まちの駅

休憩・便利・情報を来街者に提供
しもたか・ステーション

下高井戸振組が今春から実験的に開設していた、しもたか・ステーション（以下、しもステと略）が7月25日に本格オープンした。

場所は、駅前通りの西友前。もともと、商店街事務所とイベントスペースがあつた商店街会館を改装し、1階前面の10坪ほどをしもステとしたもの。ベンチと給水機、受付カウンター、トイレなども備えた。



しもたかステーション正面

店会のイベント、加盟店の売り出しや推奨品、サービス、地域の団体の行事予定などを書いたチラシが無料で掲示できる。

カウンターでは、宅配やスタンプの常時交換チケット（映画、ランチなど）の受付、商店街についての案内をして30店以上が情報を提供している「情報掲示板」



おむつ交換などできるベビーヘッドも設置



くれるスタッフが常駐している。営業日時は、水曜と日曜を除く10～18時。利用者は徐々に増え、最近では平日70～80人、土曜約150人が訪れる。

なお、1階の奥は振組事務所、2階は近日オープンのコミュニティスペースとなっている。

一店逸品

「一店逸品運動」勉強会
祖師谷地区3商店会が

10月14日、祖師谷地区の祖師谷昇進会振組、祖師谷振組、祖師谷みなみ振組の3商店会が、「一店逸品運動」について合同の勉強会を開催した。8月に続いて2回目。講師は、全国各地で指導実績のある大田巳津彦氏。

祖師谷みなみ振組の宮田青年部長が「祖師谷はウルトラマン商店街となり、知名度もあがったが、それだけでは不十分にあきらめる。商店街活性化の基本は各店の魅力を高めること。そのためには各店が自店の強み、売り物を再確認、開発していくことが重要」と提案し、実現した。

宮田部長は、2年前の区商連商人塾青森市視察で、同市新町振組の役員から話を聞き、「これだ」と思っていたという。

（ ）内は報告者&参考にした資料等

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の無駄がありません。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。

* 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。

スタ研「意見・要望」

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」「こういふ人の話を聞きたい」といふ要望等ありましたら事務局または田中代表らに連絡ください。日程や予算等を検討のうえ、極力実施するようにいたします。

売り出し・イベント情報

今年7月から10月のスタ研加盟各商店会のイベント・売り出し情報を表にまとめました。紹介したのは、ホームページ(HP)で発表されたものが大半です。売り出しや抽選の結果などは編集部で担当役員さんや事務局の方にお聞きしました。

今後ともこの情報は掲載する予定です。アンケート用紙や返信用封筒を送付しますので、HPを開設していない会の方も、イベントや売り出しの予定や結果、チラシ、写真などのご提供をお願いします。

また、各種調査・計画、研修会や視察、親睦旅行、その他まちの話題などありましたら以下へお願いします。

*スタ研ニュース編集部

((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)

商店街名・イベント名 *イベントタイプ番号	日程・イベント内容	
松陰神社通り松栄会振組「秋の日帰り旅行」 * 01	10月9日実施。目玉はつくば山水亭の松茸会席料理と果物狩り。全行程バス。参加は35名(1名台紙6冊)で、受付は9月24日。振組から若手2人が随行。(HP)	
烏山駅前通り振組「オペラ座の怪人」 TDLパスポート等 * 02	・「オペラ座の怪人」受付8月4日、招待日9月2日と4日各夜の部、台紙12冊で1名先着50名。好評につき定員達成。 ・TDL・TDSパスポート・FC東京試合台紙2冊で1名招待(7月2日~8月24日、都内での5試合各先着8名計40名枠に26名が応募)(HP&事務局)	
下高井戸振組「2005夏の特別企画 2005切取クーポン」 * 04	6月16~25日。スタンプ台紙での商品交換。クーポンには、参加店名と交換商品とその通常価格、交換台紙冊数、電話番号等を明示。台紙1冊につき800円以上の商品を出す。消費者は台紙にクーポンを貼り、当該店舗で交換する。参加は38店(事務局含む=姉妹町のウイナを販売)交換された台紙は約3,000冊で昨年よりやや減少。(HP&スタンプ事業部長の穴戸氏)	 
千歳船橋振組「ちとふな祭」 * 05	7月17日。大道芸や焼きそば、焼きとり、フランクフルト、たこ焼きなどの模擬店、フリーマーケットなど。夕方からは満点カード1枚で参加できる抽選会も実施。回収は990枚。(HP&事務局)	
経堂農大通り振組等「第32回 経堂まつり」 * 05	7月23~24日。サンバ大パレードに阿波踊り、模擬店など。同振組HPによるとかなり盛り上がった様子。(HP)	 
烏山駅前通り振組「からすやま夏まつり」 * 05	8月4~6日。よさこい踊り&盆踊り大会、模擬店。よさこい踊りは参加は10チーム。(同HP&事務局)	
等々力振組「おどろきとどろき祭」 * 05	8月7日、玉川総合支所ホール(アレド)6広場。太鼓や抽選会、ソーラン踊り、盆踊り、模擬店等。HPで164枚もの報告写真には圧倒される。(HP)	

* イベントタイプ番号 01 旅行遊園地招待 02 観劇・食事会・コンサート・スポーツ招待 03 交通機関チケット
04 クーポン 05 模擬店・祭・芸能等 06 スタンプ福引 07 現金福引 08 倍セール 09 台紙プレミアム
10 商品券・買い物券交換 11 ラリー 13 文化・作品展 14 保健健康 15 社会貢献 16 クイズ 17 複合
18 その他

商店街名・イベント名 * イベントタイプ番号	日程・イベント内容
三軒茶屋銀座座振組「三茶フェスティバル2005」 * 05	8月20～21日。サンバカーニバル6チームが参加。氷柱を設置したり会場入り口で模擬店。(HP)  
下高井戸振組「サマーフェスティバル」 * 05	8月27～28日。縁日コーナー、大ビンゴ大会、しもたか盆踊り大会(松沢サンバ、よさこい鳴子踊り、大江戸舞祭り)のほか、28日夜は橋幸夫が出演した「盆ダンス」も。期間中、スタンプ事業部では通常500円のスタンプ台紙1冊と1,000円分の縁日券を交換。定番の企画で今年は昨年より100冊増の687冊。ただ、昨年は悪天候で利用が少なかった。(HP & 宍戸氏)
松陰神社通り松栄会振組「縁日の夕べ」 * 05	8月28日。第24回チャリティーバザール、縁日、屋台、ゲームのほか、包丁研ぎやまな板削りなど。ハワイアンショーも。(HP)  
烏山地区4商店会青年部「烏山秋まつり2005～パフォーマンスカーニバル」 * 05	10月10日。ジャンルを問わないパフォーマンスのコンテストをメインに、軽食・玩具・ジュース等の模擬店や総菜販売、子供のゲーム、総額100万円が当たる抽選会など。当日は雨だったが、会場の烏山地区センター広場は人で溢れた。(HP & 烏山駅前通り振組栗山青年部長)
松陰神社通り松栄会振組「第14回萩・世田谷幕末維新祭り」 * 05	10月22～23日に、松陰神社境内、商店街内、近くの公園などを会場とし、パレード、民謡、野外劇、ジャズ演奏、民謡、太鼓演奏、萩物産展などを開催する。(HP) 
尾山台商栄会振組「尾山台サマーフェスティバル」 * 05	10月22～23日。今年のテーマは昨年同様、エコロジー。アルミ缶やペットボトルと商品交換、リサイクル品展示など。そのほかコンサートや子供向けショー、地域の各種団体による模擬店やもちつきなど。(HP) 
烏山駅前通り振組「サマーセール」 * 06	6月21日～7月10日(抽選は7月4～11日)。期間中100円買い上げごとに赤いスタンプ1枚進呈。30枚で1回または通常の台紙1冊で5回抽選。景品は特賞100,000円買い物券(以下4等まで買い物券)5本、1等10,000円25本、2等5,000円50本、3等1,000円270本、4等500円2,640本、残念賞スタンプ15枚。抽選本数は10,479本(HP & 事務局)


* イベントタイプ番号

01 旅行遊園地招待 02 観劇・食事会・コンサート・スポーツ招待 03 交通機関チケット 04 クーポン
05 模擬店・祭・芸能等 06 スタンプ福引 07 現金福引 08 倍セール 09 台紙プレミアム 10 商品券・買い物券交換
11 ラリー 12 文化・作品展 13 保健健康 14 社会貢献 15 クイズ 16 複合 17 その他

商店街名・イベント名 * イベントタイプ番号	日程・イベント内容	
若林中央商店会「3倍セール & 台紙抽選会」 * 06、08	7月1～10日。倍セール&台紙抽選。1～9日はスタンプ3倍セール。10日(日)は通常500円の台紙が最高1万円になる台紙抽選会&地域団体と共催の七夕イベント。抽選本数(台紙回収冊数)は566冊で昨年よりやや減。(HP & 会計役員の水落氏)	
尾山台商栄会振組「ハッピーロード尾山台サマーセール」 * 06	7月4～17日(抽選は16～17日)(1)期間中、ポイント2倍、(2)満点カード1枚で1回抽選。特賞10,000円買い物券15本、1等TDL & TDSペア招待10本、2等5,000円券30本、3等1,000円券100本、4等600円券、5等500円券。(HP)	
桜新町振組「2005ビッグサマーセール 夜まで大抽選会」 * 06	7月28～30日。28～29日は午後2～7時、30日は2～9時まで。満点カード1枚で1回抽選、特等は宝くじ100枚1本、1等はTDL or TDSペアチケット18本、ハズレは500円券。抽選枚数は1,407本で昨年より若干増加。30日はサザエさん生誕60周年まつりも。サザエさんDVD映写会、模擬店、輪投げ大会。(HP & 事務局)	 <p>2005年7月28, 29, PM2:00-7:00 30, PM2:00-9:00 BIG SUMMER SALE 夜まで大抽選会 場所 小倉金物店横駐車場 賞品 3億円当たる宝くじ100枚 抽選 抽選券1枚につき1枚抽選 抽選券1枚で1回抽選 お新町商店街</p>
経堂振組「2005 すずらんお中元セール」 * 07	6月25日～7月15日。2,000円買い上げ毎に福引券、500円と100円毎に補助券。景品はオール現金。1等10,000円120本、2等1,000円800本、3等500円1,200本、4等100円3,000本、5等50円4,000本、6等10円1万本。参加店は昨年より若干減少。(HP & 事務局)	 <p>2005年 中元福引大売出し ●2000円買い上げ毎に福引券1枚抽選 1枚1枚で1回抽選 ●200円買い上げ毎に補助券1枚抽選 補助券1枚で1回抽選 売出期間: 7月1日(金)～7月16日(土) 抽選期間: 7月15日(金)・16日(土)・17日(日) 抽選場所: 各商店街1ヶ所(右下地区参照) 抽選時間: 昼12時～午後6時(抽選日は午後7時まで) 世田谷区商連賞 有名テーマパークペア券 ダブルチャンス 各福引所にて毎日 ウルトラマン商店街 オリジナルTシャツ お楽しみ抽選 ウルトラマン商店街お買物券20,000円 1等-ウルトラマン商店街お買物券10,000円 2等-ウルトラマン商店街お買物券5,000円 3等-ウルトラマン商店街お買物券1,000円</p>
ウルトラマン商店街(祖師谷地区3商店街)「中元福引大売り出し」 * 07	7月1～16日。祖師谷昇進会・祖師谷、祖師谷みなみの3振組が合同実施(抽選は7月15～17日、各商店街に抽選所設置)。福引券は3,000円買い上げに本券、200円に補助券。商店街賞・ウルトラマン商店街お買物券20,000円分、1等10,000円分、2等5,000円分、3等1,000円分、商店賞同500円分、4等200円分、5等100円分、ほかにも世田谷区商連賞・テーマパークペアチケット等。ダブルチャンスとしてオリジナルTシャツまたは世田谷ティッシュをプレゼント。抽選本数は13,924本で昨年より4%弱の減。参加店が多少減り、期間も1日少なかったことを考慮すると健闘。(HP & 事務局)	 <p>2005年 中元福引大売出し ●2000円買い上げ毎に福引券1枚抽選 1枚1枚で1回抽選 ●200円買い上げ毎に補助券1枚抽選 補助券1枚で1回抽選 売出期間: 7月1日(金)～7月16日(土) 抽選期間: 7月15日(金)・16日(土)・17日(日) 抽選場所: 各商店街1ヶ所(右下地区参照) 抽選時間: 昼12時～午後6時(抽選日は午後7時まで) 世田谷区商連賞 有名テーマパークペア券 ダブルチャンス 各福引所にて毎日 ウルトラマン商店街 オリジナルTシャツ お楽しみ抽選 ウルトラマン商店街お買物券20,000円 1等-ウルトラマン商店街お買物券10,000円 2等-ウルトラマン商店街お買物券5,000円 3等-ウルトラマン商店街お買物券1,000円</p>
桜新町振組「満点カード700円セール&ねぶたまつり」 * 05、09	9月1～9日は満点カード700円セール。回収は390枚。10日は青森市&浪岡町の物産展&ねぶた祭り。(HP & 事務局)	
千歳船橋振組「敬老の日感謝セール」 * 09	9月11～19日。期間中、加盟店で商品・サービスを購入するとポイント2倍サービス、満点カードにチラシのシールを貼って使うと通常500円の満点カードが700円で使える。回収は591枚。(HP) * 集計は10月5日	
下高井戸振組「敬老の日セール」 * 09	9月16～19日。4月末郵送のはがきをしもたかステーションに持参し交換したクーポンを満貼台紙に貼ると通常500円の台紙が700円で使える。昨年までは封書に同封していたが、今年はしもたかステーションで交換する手間が加わったこともあってか、交換された台紙の数は約320冊で前年に比べ大幅に減少した。(宍戸氏)	

* イベントタイプ番号

- 01 旅行遊園地招待 02 観劇・食事会・コンサート・スポーツ招待 03 交通機関チケット 04 クーポン
05 模擬店・祭・芸能等 06 スタンプ福引 07 現金福引 08 倍セール 09 台紙プレミアム 10 商品券・買い物券交換
11 ラリー 12 文化・作品展 13 保健健康 14 社会貢献 15 クイズ 16 複合 17 その他

商店街名・イベント名 * イベントタイプ番号	日程・イベント内容
等々力振組[満点カードが600円で使いちゃうキャンペーン] * 09	とどろきカードイベント第41弾! 10月11~23日。通常500円の満点カードが600円で使い、さらに6ポイントがつく。(HP)
経堂振組「経堂アートフェスタ」 * 13	<p>10月15~16日。大道芸、よさこいソーラン、雅楽演奏、エイサー踊り、ワークショップ・川場村・松本市・増田町の物産展、ワゴンセール。今年で4回目。エド山口と東京ベンチャーズ演奏、映画会「パッチギ」、経堂小パレード、将棋十面指しなどを各通りや店頭、すずらん会館などで開催する。(HP)</p> 
経堂振組「プラチナ元気塾」 * 14	転倒予防のための筋力づくり講座。4月から10月に計10回開催。各回の参加は平均40名で大半が連続して参加。50歳以上の女性が多くを占めた。(HP & 事務局)
下高井戸振組「しもたか・ステーションオープン記念クイズ」 * 16	7月25日~8月20日。各加盟店に設置した応募用紙にクイズの答えを書き、「しもたか・ステーション」内の応募箱に入れてもらい(先着500名にもれなくお菓子プレゼント) 8月25日に公開抽選。賞品は、お楽しみ賞(TDLパスポート券ペア2組、買い物賞(加盟店で使えるお買い物券5,000円分10本)、ほか加盟店賞などいろいろな商品を提供。応募は約2,300枚(HP & 穴戸氏)

* イベントタイプ番号

- 01 旅行遊園地招待 02 観劇・食事会・コンサート・スポーツ招待 03 交通機関チケット 04 クーポン
 05 模擬店・祭・芸能等 06 スタンプ福引 07 現金福引 08 倍セール 09 台紙プレミアム 10 商品券・買い物券交換
 11 ラリー 13 文化・作品展 14 保健健康 15 社会貢献 16 クイズ 17 複合 18 その他

スタ研MLへの加入申込は事務局へ

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)への加入をお勧めします。
 入会金や会費などは不要です。
 商店会名と担当者名を送信してください。Eメールアドレスは、
[hhj-6216@mx.d.mesh.ne.jp](mailto:hjh-6216@mx.d.mesh.ne.jp)

ニュース・投稿歓迎

ニュース・話題がありましたら、本紙編集担当の(有)商店街情報センターまでご連絡ください。
 連絡先は1頁題字横

『スタ研』バックナンバーはHPで

『スタ研』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://www.w2d.biglobe.ne.jp/iccl/setagaya/sutaken/sutaken01.html>
 * 全体会などをご提供いただいた各商店会のチラシなどもご紹介いたします。

運営委員会

報告 7月

日時 27日(水)午前10時半～11時45分
場所 ダイヤ会館(烏山駅前通り振組)
出席 田中(烏山駅前通り振組)、三神(区商連専務理事)、岩切(パルフレックス・前スタ研事務局)、田中(区役所商業課)、樋口(有)商店街情報センター)

【議事】

1. 今後の事業予定について
2. 今年度会費納入状況等について
3. その他

全体会

報告 8月

日時 19日(金)午後8～10時
場所 たつみ(下高井戸商店街)
出席 13名

【議事】

この日は、「暑気払い」ということで情報交換と懇親会。

開会前、有志で、下高井戸商店街のしもたか・ステーションを見学。

懇親会冒頭、長年、スタ研事務局を

引き受けてこられた(有)パルフレックスの岩切さん、荻野さんが辞任の挨拶、立川市羽衣振組の池谷さんから花束をお2人に贈呈した。

情報交換としては、祖師谷振組の上田さんから「祖師谷3商店街が『ウルトラマン商店街』になったことを紹介したチラシなどが配付された。

また、仕事中の事故で入院中の徳世勇次郎さんの奥さんも出席、近況を報告された。

報告 10月(詳細は次号)

日時 14日(金)午後8～10時
場所 区役所分庁舎3階教室

議事 せたがやポイントなど地域通貨&情報交換

予定

【12月】

日時 6日(火)午後8時

場所 烏山駅前通りダイヤ会館4階
議題 烏山駅前通り振組のスタンプ事業近況、情報交換

【2月】

日時 未定

場所 用賀商店街
議題 個店のスタンプ活用報告

今年度は中止、来年度は実施の予定

スタ研バス旅行

一昨年から始めたスタ研バス旅行ですが、今年度は参加希望の会が少なかつたため中止としました。

予定されていた会の方々にはお詫び申し上げます。

「単会ではバス1台分のお客を集めるのは難しい。しかし、少人数でもお客さんを招待できれば」という会のために始めた企画でしたが、今年度は残念な結果に終わりました。

来年度以降のため、「なぜ、参加できないか」をいくつかの会の方に伺いました。理由は以下の4点に集約できそうです。

第1は、単会でバス旅行を実施するため。祖師谷のみならず、まだまだ独自でバス旅行招待できる会があるの

は喜ばしいことといえます。

第2は、「実費1万円程度の企画だと1人あたり500円満

貼台紙10冊から15冊程度で募集しないといけないが、それだけの冊数を持っているお客さんが少なくなっている」こと。加盟店の転廃業や売り上げ減少などでスタンプのたまる速度が落ちたり、集めたスタンプをレジヤ的なことに使わず買物に使う消費者が増えているようです。

第3は、スタ研としての企画発表時期が遅いということ。会として年間スケジュール、予算を組んだ後に連絡されても参加は難しい、という。

第4は、「区内合同だと知らない人が多く参加するのでお客さんが行きたがらない」という懸念。

来年度は、スタ研としても早めに企画をまとめ、発表します。

スタ研の口座を変更しました

スタ研の銀行口座を変更しました。新口座は

世田谷信用金庫若林支店 普通 0178911

世田谷区商店街連合会会長桑島俊彦

今年度会費(1万円)未納の会の方へ

今年度の会費未納の会は右記口座に送金をお願いします。