

買い物客からのニーズに応え、商店街が託児施設を運営

おびさんロード商店街振興組合

機関名	おびさんロード商店街振興組合		
所在地	高知県高知市帯屋町2-1-3 3階		
電話番号	088-871-6257		
地域概要	(1)管内人口 32万5千人	(2)管内商店街数 18商店街	
事業の対象となる商店街の概要	(1)商店街数 1商店街	(2)会員数 74商店	
	(3)空店舗率 4%	(4)大型店空き店舗数 0店	
商店街の類型	1.超広域型商店街 2.広域型商店街 3.地域型商店街 4.近隣型商店街		

【事業名と実施年度】

平成14年度 コミュニティ施設活用商店街活性化事業 子供一時預かり施設の設置
 総事業費 16,000千円

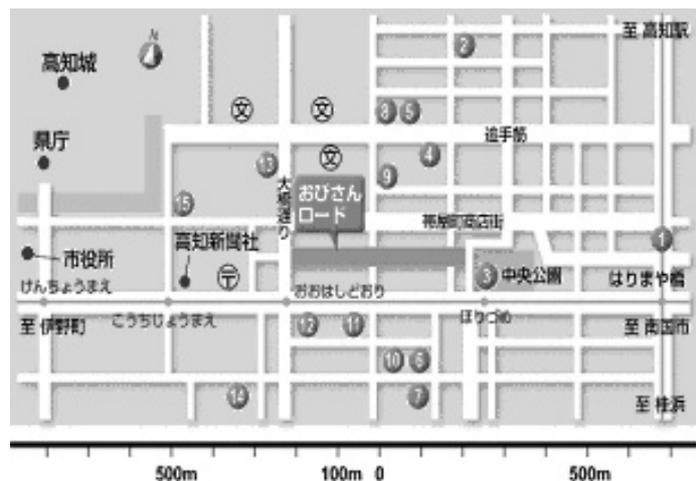
【事業実施内容】

1. 背景

おびさんロード商店街はJR高知駅から南西へ徒歩10分。高知市の中心市街地に位置し、東西335mにわたって伸びる、買回り品を中心とした商店街である。当商店街の組織化は昭和55年4月に始まった。同年9月に南帯屋町商店街振興組合として設立登記した。翌年6月に商店街の愛称を公募し、「おびさんロード」となった。

当初は帯屋町商店街の裏通りのイメージが強かった当商店街だが、商業環境の変化に対応し、裏通りのイメージを払拭することを目的に、帯屋町公園再整備、電線類地中化等の完成後、平成6年より高度化事業（商店街近代化）に取り組んだ。カラー舗装等による街路整備事業に加え、一部個店の改造も行われ、平成9年には南欧風のオープンモール商店街に生まれ変わった。

それ以降は若者を中心に通行量が大幅に増加し、さらにおびさんロードのファン拡大とステータスの確立を図ることを目指し、月例イベント「おびさんフリーマーケット」のほか、ストリートウェディング、ストリートファッションショーなど、市民を巻き込んだ特色あるイベントを展開した。平成12年度には清潔で気持ちよく買い物ができる街づくりを目指し、「空き缶・ペットボトル回収機」の設置を軸とする「おびさん・エコロード・キャンペーン」を実施し、平成15年



おびさんロード商店街の位置

おびさんロード商店街振興組合

度も継続中である。

活性化を目指したこのような取り組みは積極的に行われてきたものの、近年、不況による消費の低迷、大型駐車場や子どもの遊び場などを備えた郊外型大型SCの進出などにより、中心商店街全体の空洞化現象が進行し、空き店舗も散見されるようになった。こうした状況のもと、兼ねてより要望が強かった託児所を商店街に設置することで、街を訪れた人に買い物や映画をゆっくり楽しんでもらい、消費者の商店街離れに歯止めをかけることを目的に、本事業を実施した。



おびさんロード商店街は、平成7年に南欧風のオープンモール商店街に生まれ変わった



MaFaは商店街事務局と同じビルの2階に入居

2. 事業内容

(1) 事業概要

商店街内の空き店舗を活用し、子ども一時預かり施設「おびさんチャイルドスクエア MaFa (マーファ)」を開設した。おびさんロードの託児所であることを明確に伝えるとともに、展開中の「おびさんエコスクエア (空き缶・ペットボトル回収機設置場所)」との連動を図るため、「おびさんチャイルドスクエア」を基本ネーミングとした。また、ママ、パパと一緒にいるような安心・安全で確実なイメージから、「MaFa (マーファ)」というニックネームをつけた。

営業時間は午前9時から午後9時まで。利用料金は1時間900円であるが、加盟店での1000円の買い物につき1個のスタンプが発行されるサービスを活用すれば、1時間700円での利用が可能となっている。スタンプは最高3個まで利用でき、この場合、価格が1時間500円となることから、「ワンコインで利用できる」として、PRを行った。

スタンプサービスの加盟店は、周辺商店街など組合員以外の店舗を含め、平成15年に約70店舗。加盟店登録料は4000円(登録時のみ)で、利用されたスタンプの個数に応じ、おびさんロード商店街振興組合が負担金を徴収する仕組みになっている。



MaFaの利用人数は安定的に推移している

(2) 運営体制

運営主体はおびさんロード商店街振興組合であるが、託児・ベビーシッター派遣業「ムッターキント」(独語で母と子の意味・全国ベビーシッター協会正会員)に月々定額で運営を委託している。「ムッターキント」は平成9年より高知市内で営業を開始。現在、「MaFa」以外に3ヶ所、ホテルやメディカルビル内で託児所を運営している。小児科医などとの医療支援ネットワークを結び、病中・病後の託児を行っているほか、代表の津野裕子氏が元養護学校の教員であったことから、発育相談、乳幼児相談、障害児教育などの教育支援ネットワークを有しており、その特徴的な活動から、高知県内での知名度は非常に高い。

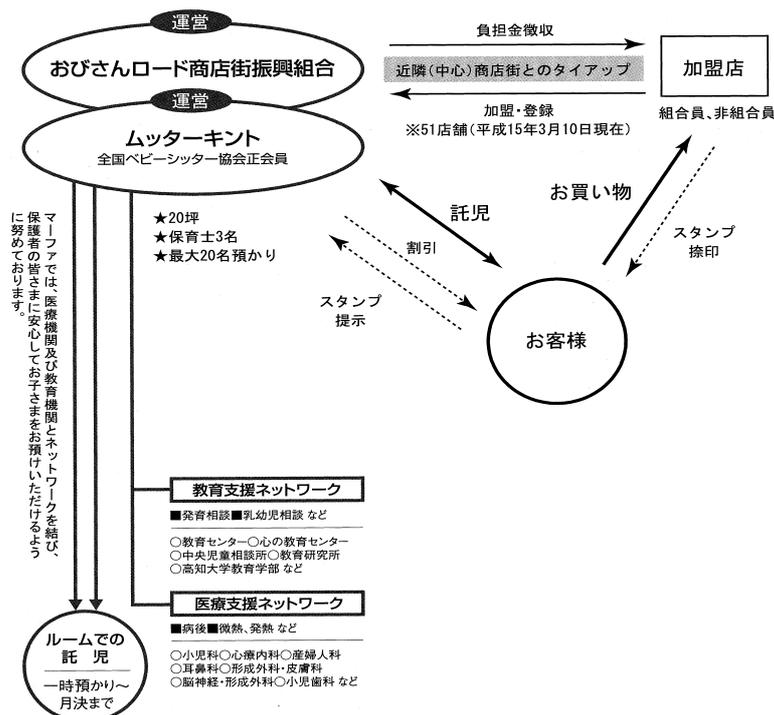


奥にはベビーベッドも完備

「MaFa」は広さ約20坪で保育士は3名体制、最大20名を預かることができる。なお、「MaFa」はおびさんロード商店街振興組合事務局(3階)と同じ建物の2階に入居しており、立地の面でも緊密な連携がなされている。

また、「MaFa」開設にあたっては、おびさんロード商店街振興組合、ムッターキント関係者のほか、高知県、高知県中小企業団体中央会、高知市、高知広告センターの有志からなる「託児所運営委員会」を組織し、月3～4回のペースで頻繁に会議を行った。

また、「MaFa」開設にあたっては、おびさんロード商店街振興組合、ムッターキント関係者のほか、高知県、高知県中小企業団体中央会、高知市、高知広告センターの有志からなる「託児所運営委員会」を組織し、月3～4回のペースで頻繁に会議を行った。



運営体制

おびさんロード商店街振興組合

(3) 利用状況

平成14年7月21日から平成15年3月10日までの預かり人数は合計1,743名、1日の平均預かり人数は7.6人であった。信頼を得るまでに時間のかかる託児・ベビーシッター派遣業において、オープン直後のこの利用状況は、非常に順調な結果と言える。その後の利用状況も安定的に推移しており、オープン初日から利用者ゼロの日は1日もない。

平均利用時間は4.7時間で、利用目的は買い物、食事、美容院、映画、リフレッシュなど。高知市内を中心として、高知市近隣の市町村、県外（観光客）からの利用もある。1日に1人以上の新規顧客を獲得している計算になり、リピート率も70～80%と非常に高い。本事業の商店街の個店への売り上げへの波及効果を即断することは難しいが、半数以上の利用者がスタンプサービスを活用している状況である。

【効 果】

(1) 商店街の認知度、イメージの向上

託児所という事業の特異性、新規性からマスコミの取材や県外からの視察が相当数あり、商店街の認知度が上がった。また、子ども連れに配慮のある、やさしい、買い物のしやすい商店街であるというイメージが醸成され、定着してきているものと思われる。

(2) 消費者からの評価

もともと消費者の声に対応する形で始めた事業であり、子どもがいるために外出することができなかった母親からは、本事業を評価する声が非常に高い。

(3) 開設からわずか1年で、ほぼ採算ラインに

利用は予想以上の伸び（ムッターキント談）を示しており、ほぼ採算ラインに達している。組合としても1、2年以内には収益の上がる基幹事業に育てたい考えであり、その可能性は十分にあると認識している。

【課題・反省点】

(1) スタンプサービス加盟店の拡大

スタンプサービス加盟店は現在約70店舗であるが、これをさらに拡大したい考えである。今後はおびさんロード商店街と周辺を中心商店街の店舗だけでなく、やや郊外にある飲食店やパチンコ店など、本事業に理解のある店舗には、どんどん声をかけていきたい。

(2) リピート客、新規顧客の獲得

利用状況は現在順調に推移しているが、リピート客、新規顧客を獲得するためには、母親が安心して子どもを預けることができるような雰囲気づくりが必要である。そのためにはケガをさせることなく、子どもを預かったままの形で返すこと、当たり前のサービスを当たり前に行うことが最も重要だが、内装やイメージキャラクターの活用、子どもの写真をプレゼントするなど、細かな配慮も引き続き行っていきたい。

(3) 新たな展開の可能性

ムッターキントでは「MaFa」の近隣に、中心商店街で働く人のための託児所と、子育て支援センターを組み合わせた施設を新しく設置する計画がある。そこでは託児事業だけで

なく、夏休み工作教室やテーブルマナーの教室、商店街と連携した販売体験など、様々な新しい取り組みを行っていく考えである。

【教 訓】

(1) よきパートナーと出会い、プロに事業を委託

地元でも有数の託児事業者である「ムッターキント」と業務提携を結ぶことで、人的体制や事業ノウハウの確保をすることができたため、組合員の合意形成にはさほど困難を要しなかった。

イベント等とは異なり、本事業のような恒常的なサービスには専従者が必要となる。さらに、子どもを預かるという責任を伴う事業であるので、子どもの安全性を確保し、さらに収益性を確保するためには、プロの託児事業者に業務を委託する形式での運営が望ましい。今回、信頼できるよいパートナーと出会うことができたことは、幸運であった。

(2) 所属を超えたネットワークづくり

よいパートナーや協力者を見つけるためには、自ら出会いをつくろうという姿勢とネットワークの軽さが必要である。本事業においてムッターキントと出会うことができたのは、高知県中小企業団体中央会の紹介がきっかけとなっている。当商店街では青年部のメンバーを中心に、商店街内だけでなく、県や市、各種団体の有志、近隣の教育機関、学生などと普段から交流を持っている。このような人間関係がベースとなり、おびさんロード商店街のプレーンとなる応援団のような、所属を超えたネットワークができています。

(3) お金をかけずにPR

「初めて」の事業であることを全面に打ち出したことで、多くのマスコミに取り上げてもらうことができた。また、託児所運営委員会の中に、ロゴやマークのデザインができるメンバーがいたため、低料金をPRのための各種ツールを作成することができた。

(4) 「自立」を見据えた計画づくり

「補助金ありきの事業ではなく、たまたまやりたい事業に補助金があった」と、当商店街ではコメントしている。事業開始の段階から、事業を継続するための資金をどのように調達するか＝収益を上げるかということを考えて計画を策定した。そのため、収益性の面でも実績のある「ムッターキント」に委託する方式を採用した。

(5) 消費者の声を聞く機会を積極的につくる

お客が欲しいものをつくれれば、消費者に受け入れてもらうことができる。本事業も「まちなに行きたいのに、子どもがいて出かけられない」との、消費者の声をそのまま形にしたことが、成功につながった。商業者は売る立場に慣れてしまうと、消費者の声を聞くことが難しくなってしまう。当商店街では普段から学生や市民との交流が頻繁にあったことから、消費者の率直な意見を聞くことができる環境があった。

【関 連 U R L】

おびさんロード商店街振興組合 <http://www.kochikc.co.jp/obisun/>



MaFaのロゴ、イラスト



興組合（小笠原長男理事 関係者らによる記念式典

おびさんロード 託児所オープン 「全国注目」、盛大に式典

街を訪れた人に買い物や映画をゆつくり楽しんでもらおうと、高知市の「おびさんロード商店街振興組合（小笠原長男理事）が商店街内の空き店舗に開設した託児所「Ma♥Fa（マーファ）」が二十一日、オープン。関係者らによる記念式典

に幼稚園児の鼓笛隊も加わり、新事業のスタートを盛大に祝った。

「マーファ」は本年度スタートした国の「コミニティ施設活用商店街活性化事業」の四国第一号。同組合が高知市の託児・ベビーシッター業のムッターキント（津野裕子代表）に業務を委託する形で運営する。

式典では、小笠原理事長が「大切なお子さんを、パパ、ママと同じ愛情を持って預かりたい」、津野代表が「商店街ならではの託児ルームにしたい」とあいさつ。続いて、沖田誠治・四国経済産業局長が「商店街が運営する託児所としては日本第一号。全国が注目しています」と期待を表明。橋本大二郎知事も、同組合の取り組みが中心商店街全体の活性化につながるよう、それぞれエールを送った。

高知市の「杉の子幼稚園」の園児約六十人が鼓笛隊やダンスを披露した後、テープカット。その後、少し間を置いて最初の託児申込者が現れたが、同組合では「初めから、たくさん利用があるとは思っていません。徐々に、口コミでお客さんが増えていくよう努力したい」と気を引き締めていた。「マーファ」の託児対象は乳児から小学三年生まで。料金は一時間九百円だが、買い物額千円ごとに割引があり（当面はおびさんロードの三十店、帯屋町や大橋通の八店が対象）、最大四百円分安くなる仕組み。

●高知新聞(H14. 7. 22)

MaFaのオープンを伝える新聞記事