

岐阜県

商店街だより



発行元：岐阜県商店街振興組合連合会 岐阜市藪田南 5-14-53 TEL：058-277-1107

年末の柳ヶ瀬で豪華賞品が当たる抽選会開催！ 平成最後のChristmas in 柳ヶ瀬2018

◆主催：岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合連合会

■当選発表を楽しみに多くの人が柳ヶ瀬へ

一昨年末に柳ヶ瀬商店街で開かれた、岐阜高島屋開店40周年記念&柳商連40周年記念のイベント「Christmas in 柳ヶ瀬」。これは、岐阜高島屋及び柳ヶ瀬商店街の参加店舗にて、1回のお買上げ(ご飲食)1,000円以上で番号が記載されたラッキーナンバーカードを1枚お渡しし、抽選会にて当選番号を発表するというイベントで、抽選会場の岐阜高島屋前わくわく広場は当選を期待する大勢の人で賑わいました。

そして平成最後のクリスマスとなる昨年末、このイベントが「平成最後のChristmas in 柳ヶ瀬2018」と題して再び開催。今回は、平成30年7月豪雨により被害を受けた地域の商店街等における、にぎわい創出のためのイベント等の事業を支援する「平成30年度予備費商店街災害復旧等事業(商店街にぎわい創出事業)」の採択事業として実施されました。イベントの内容は一昨年同様となっており、ラッキーナンバーカードの配布期間は平成30年12月14日

(金)～同月23日(日)の10日間、当選番号抽選会は岐阜高島屋前わくわく広場で平成30年12月24日(月・祝)に開かれました。

抽選会の開始時間が近づくにつれ、会場の岐阜高島屋前わくわく広場にはラッキーナンバーカードを握りしめた人が一人、また一人と集まってきます。気付けば、会場は多くの来街者で大賑わいとなっていました。そんな熱気高まる中で抽選会の開始時間を迎え、柳ヶ瀬商店街公認マスコットガールである「やながせゆっこ」さんがステージ上に登場。明るい司会で、会場を盛り上げます。



▲今回のイベントのチラシ



▲大賑わいの岐阜高島屋前わくわく広場

その後、岐阜高島屋の松本正樹社長による開会のご挨拶を経て、当選番号の抽選が始まりました。今回の賞品は、特賞が沖縄ペア旅行(1本)、1等が任天堂SWITCH(3本)、2等が岐阜高島屋商品券(2,000円券×100本)、

のイベント等の事業を支援する「平成30年度予備費商店街災害復旧等事業(商店街にぎわい創出事業)」の採択事業として実施されました。イベントの内容は一昨年同様となっており、ラッキーナンバーカードの配布期間は平成30年12月14日

3等がお楽しみグッズ(1,000本)という豪華ラインナップ。抽選会では3等、2等、1等、特賞の順に当選番号が決定されていきましたが、ほとんどのお客様は最後まで会場を離れず、抽選の行方を見守っていました。

抽選会の最後には、岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合連合会の林亨一理事長から抽選会に集まった人に向かって日頃のご愛顧に対する感謝をお伝えするとともに、来年も引き続き柳ヶ瀬商店街をご愛顧いただくようお願いをして抽選会は無事終了となりました。肌寒い中でのイベントでしたが、当選を期待する人たちの熱気は終始途絶えることなく、年末の柳ヶ瀬商店街にひと時の暖かさをもたらしてくれたように思います。



▲当選番号の発表

■昔ながらのイベントが秘める集客力

素敵な賞品が当たるかもしれない抽選会は、昔からある定番の集客イベントです。賞品の内容や抽選方法に違いはあれども、どこの商店街でもよく見られ、そして多くの人が抽選会に参加します。今回のイベントでも同様に、本当に多くの人々が抽選会に集まり、当選発表を楽しみにしていました。

「抽選会を開催してこんなにたくさんの人が集まるとは思っていませんでした。当選発表を見るために、皆さんが抽選券を持ってステージの前にわーっと並んでいる様子を見てみると、商店街に来る人って割とこういう抽選会が好きなんだと改めて感じます。お客様も抽選会に参加するとアツくなってきますしね。」

こう話すのは、岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合連合会の林理事長。時代がどんなに変われども、抽選会は多くの人を集め続けるコンテンツであることを実感します。

中津川市の中心市街地の活性化を担う まちづくり会社「株式会社まちなかラボ」

■昨年中津川市にまちづくり会社が誕生！

平成30年5月11日、中津川市の中心市街地の活性化を目的に、中津川市や中津川商工会議所、中津川商店街連盟、各商店街振興組合などが出資したまちづくり会社「株式会社まちなかラボ」が設立されました。同社は中心市街地内の新たなまちづくりの担い手として、市や商工会議所、商業者、地域などと協働しながら、中心市街地活性化のためのマネジメントや事業を行う会社です。今回は、同社の代表取締役・鷹見直基さんに、会社設立の経緯や事業内容、今後の課題などについて取材しました。



▲株式会社まちなかラボのホームページ

——まず、会社設立の経緯について教えてください。

「全国各地において、まちづくりを一生懸命やっているところや、中心市街地の活性化事業をやっているところでは、まちづくり会社を中心にやっていくことが多いんです。それを踏まえ、市や商工会議所、商店街だけでまちづくりをやっていくのは限界があるので、中津川でもまちづくりを専門的に考えてコーディネートしていく組織が必要だよね、という話が第1期の中心市街地活性化基本計画を実施している中で出てきました。」

「そこで、その計画の実施期間が終わった後に、まちづくり会社ができる一段階前の組織として『タウンマネジメント中津川』を作りました。そして、タウンマネジメント中津川の活動を行って行く中で、まちづくり会社の骨子を決めたり出資を募ったりしていきました。その結果、今年の5月に資本金700万円でまちなかラボを立ち上げるに至ったんです。」



▲現況調査が進められている市内の商店街

——現在取り組んでいる事業内容は。

「まず空き店舗対策事業として、中心市街地内の空き店舗・空き家・空き地の調査を行って現況を把握するとともに、そこへの入居者・利用者のニーズを掘り起こしマッチングを支援する事業を進めています。手始めに、空き店舗・空き家・空き地の現況調査を昨年8月～9月に行ったところ、中心市街地には空き店舗よりも空き家が多いことなど様々なことが分かりました。そうした調査結果を地図に落とし込んで空き店舗・空き家・空き地を色分けし、それらに関する

る地元ならではの情報を拾うために、今年の2月～3月に地元の町内会長さんや区長さんたちとワークショップをやろうと計画しているところです。」

「また、昨年2月に古い地図や絵・写真をもとに町なかを散策する『ちょっと昔の古地図さんぽ』というイベントが開催されたのですが、この時は1日だけの開催・定員20名で参加者を募集したところ、実際には定員の6倍に当たる約120名もの応募があったんです。そこで、今年は当社と中津川市中心市街地活性化協議会の主催で、同イベントを4日間・各日定員20名で開催することにしました。開催月は2月～3月なのですが、既に定員に達している日もあるなど人気を集めていますので、ある程度恒例の行事として定着させていきたいと考えていますし、そこでまちづくり会社としてある程度の収益を上げられれば良いなと思っています。」



▲「ちょっと昔の古地図さんぽ」の様子

■収益の柱をどう作るかが1番の課題

——なるほど。会社の収益の柱の1つとして「ちょっと昔の古地図さんぽ」に期待しているということですね。

「そうですね。それで、今後のまちづくり会社の課題として1番大きいのが収益の柱をどのように作っていくかということなんです。今は市からの補助金と商工会議所の負担金で経費をほぼ賄っている状態なんですけど、市からの補助金は3年間という期限付きになっているんです

よ。ということは、その3年間のうちに独自で収益を上げられる事業を探していかないとイケません。」

「例えば、多治見のまちづくり会社さんは市の駐車場の指定管理を受け、そこでの収益でまちづくりをされていますので、当社としても、今後市営の駐車場や新町ビル跡地に建設予定の複合施設の指定管理を受けられるよう準備を進めているところになります。」

県内でも各自治体においてまちづくり会社が設立されるケースが増えてきており、今後もその傾向は続いていくものと見られます。まちづくり会社に対する周囲の期待が高いのは事実ですが、その一方で継続的に会社の活動を続けていくためには財源がどうしても必要になります。中心市街地の活性化に向け、補助金収入に頼らない会社独自の財源をどのように確保していくのか、各まちづくり会社の経営手腕が問われることになりそうです。

美濃俵町商店街振興組合 株式会社全国商店街支援センター トータルプラン作成支援事業 実践コース

美濃俵町商店街振興組合は、昨年より株式会社全国商店街支援センターの「トータルプラン作成支援事業 実践コース」を活用し、商店街の活性化に寄与するビジョン・プランを作成することを目指しています。

このトータルプラン作成支援事業は、空き店舗の増加や来街者の減少、売上低迷といった問題に直面している商店街の活性化を目指し、自らビジョンおよびプランを作成することでそれらの問題解決の第一歩を踏み出そうとする商店街を支援する事業です。具体的には、幅広い知識をもった専門家によるワークショップを通じて、商店街の目指す姿とその実現のための具体的な取組みを検討し、計画を作成していきます。

昨年の6月～12月に美濃商工会議所にて本事業の第1回～第5回の研修が実施されたのに続き、1月24日(木)に同会議所にて最終回となる第6回目の研修が実施され、12名の参加者がありました。講師は中心市街地商業活性化アドバイザーで、株式会社FBCまちづくり研究所代表取締役所長の出口巳幸氏が務めます。

第6回目の研修のテーマは「具体策の優先順位付けと完成したプランの共有」。まず、前回策定した商店街の課題を解決する5つの新しい具体策(①まちを知ってもらう・②来る人に楽しんでもらう・③美濃人を増やす・④住む人も来る

人も居心地よい楽しいまち・⑤まちの船頭)について、実行可能性を基準に優先順位付けを行います。ここでいう実行可能性の具体的な基準としては、「実行体制整備の難しさ」・「実行内容の複雑さ」・「金銭に限らない経済的な効率さ」が挙げられ、それらを総合的に勘案して優先順位をつけていきます。



▲第6回目の研修風景

研修の参加者はこうした具体策の優先順位付けについて、グループを作って議論を進めていきました。しかしなかなか上手く議論が進まず、グループワークは停滞してしまいます。そこで、講師が具体策の優先順位付けに関する事例紹介を行って議論をサポートしたところ、局面は徐々に良い方向へ。各具体策における「実行体制」・「複雑性」・「経済性」についてのアイディ

アを書き込んだ付せん紙が、参加者の手によって次第に増えていきます。



▲各自のアイデアを付せん紙に記載

書き上がった付せん紙は、大判の模造紙上の表の中に貼付。この表には、縦軸の項目として各具体策の番号が、また横軸の項目として「実行体制」・「複雑性」・「経済性」の各文言が記載されており、例えば「①まちを知ってもらう」という具体策に対する「実行体制」について書かれた付せん紙であれば、縦軸の①と横軸の「実行体制」が表中でクロスしている箇所に貼り付けるといった形で、該当する箇所に付せん紙を貼り付けていきます。

そうした作業を参加者が続けていった結果、5つの新しい具体策における実行可能性を検討した表が完成しました。見ればその表は沢山の付せん紙で埋め尽くされており、当初グループワークが停滞していたとは全く感じさせない出来栄となっています。そして、その表に貼付された付せん紙を見ながら各具体策の優先順位を決定していった結果、「①まちを知ってもらう」・「⑤まちの船頭」が最優先で実行すべき具体策として導き出されました。

最後に、各具体策を実行するにあたりどれくらいの予算が必要かを大まかに算出するのと

もに、各具体策が「すぐに実行可能」・「条件付きで実行可能」・「暫く実行不可」のいずれに該当するのかを決定して、第6回目の研修は終了となりました。既に時計の針は午後10時頃を指していましたが、参加者が誰一人として途中退室することなく研修に取り組んでいた姿が印象に残ります。



▲沢山の付せん紙で満たされた表

こうして全てのプログラムが終了したトータルプラン作成支援事業。本事業における研修の特色は、参加者が主体的且つ論理的にアイデアを出すことで商店街が抱える課題の解決策を導き出すところにあります。講師はそのサポート役として論理的なアイデアの導き方をアドバイスしますが、研修の主体はあくまで参加者。そのため、研修への積極的な参加が求められます。

しかし、自分の頭をフル回転させて導き出したアイデアだからこそ納得感も違いますし、実行してみようという気にもなるものです。自らの力で商店街を良い方向に変えていきたいと考える方にとって、トータルプラン作成支援事業は最適な研修になるのではないかと思います。

【取材・記事 中小企業診断士 加藤正浩】

**商店街青年部・女性部活性化推進事業
青年部・女性部研修会**

平成31年1月22日（火）19時00分～21時00分、多治見市商工会議所研修室(多治見市新町1丁目23番地)に於いて、組合員の青年部員、女性部員及び若手後継者等を対象に、青年部・女性部研修会を開催しました。商店街活性化に果たす青年部・女性部活動の役割に必要な知識を習得することが目的です。研修会では、青森市中心商店街女性部事務局長 伊香佳子さんから「街歩きのすすめ～街を、足元を、見直す事で見つかる無限の地域資源～」と題して講演がありました。



▲伊香さんが講演する様子

伊香さんが活動する青森市中心商店街は、JR青森駅を起点に約1kmに渡ってアーケード街として東に延びる新町商店街と、縦横に交差する計7つの商店街によって構成されています。伊香さんは「歩道が無い」「駐車場が無い」等の問題点を考える場として「しんまちを語る会」に参加。それが現在の「新町商店街青年部」の原型です。

現在伊香さんは、ハード整備がほぼ完了した

平成14年から始まる個店活性化策「一店逸品運動」のリーダーを務めています。「一店逸品運動」では、自店のこだわりや特徴を表す逸品を選び、それをお客様に店頭でオススメする中で、自店のこだわりや品揃え、ディスプレイなどを検討し続けます。運動を通して、自店の存在意義が明確になり、専門店として大きな差別化ポイントが見つかるとのこと。この逸品運動との出会いで伊香さんは、「どれだけ良いハードが出来たとしても、商店街を構成する個店に買いたい物があり、個店が来たいところでなくては、商店街が活性化したとは言えない。利用される個店の集まりであって初めて商店街であり、イベントや居場所に利用するだけなら広場や公民館でいい。」ということに気付いたとのことでした。

他にも伊香さんは商店街活性化活動の一つとして、街路樹の選定に力を入れています。紆余曲折を経て、駅前に真っ赤なリンゴが実る木を植えたとのこと。今では街の名物になっているそうです。東京で、「青森って、駅を降りたらリンゴ畑でしょ？」と言われた嫌な記憶をきっかけに、逆転の発想で商店街に還元したとのことでした。

最後に、少子高齢化時代において、商店街のハード整備での対応の隙間を埋める「ソフト」の存在が重要であり、最も優秀なソフトが「人」であるということ。そして、時代の移り変わりに伴って、活気ある昔の商店街には全く同じ形で戻ることは出来ないから、今後の社会インフラとしての商店街の在り方を模索していくことが大切であるというお話が印象的でした。

【記事 県商連 組合事業推進室 松田亮祐】

■組合員講習会のお知らせ

当事業は、商店街環境が低迷している現在、時代のニーズに適合した魅力ある商店街づくりを進めるため、自己啓発を図り、人材の養成、研修を行うことを目的としています。

多数のご参加をお待ちしております。参加ご希望の方は当連合会までご連絡下さい。

日時：平成31年3月6日(木) 午後7:00～9:00(2時間)

会場：岐阜キャスルイン 会議室 (岐阜市県町2-8)

テーマ：「売上につながるSNS対策」

講師：株式会社はちえん。 代表取締役 坂田 誠

岐阜県商店街だよりは、岐阜県からの補助金を受けています。