

第415号 3月号 2019.3.20

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

高山の中心市街地に七福神一行が福を呼ぶ！ 飛騨国分寺節分祭 七福神豆まき巡行

◆主催：国分寺通り商店街連合会

「鬼は～外！」「福は～内！」

今年もやってきた節分の季節。高山の中心市街地には大きな掛け声が響き渡ります。この冬の風物詩である節分に合わせて実施されているのが「飛騨国分寺節分祭 七福神豆まき巡行」。戦後、有志の方が国分寺節分會を作ったのがきっかけです。

平成13年まではこの七福神豆まき巡行が行われていたのですが、後継者難などの事情により中止になってしまい、それが数年間続きました。しかし、平成20年に国分寺通り商店街が中心になってこのイベントを復活させ、高山市商店街振興組合連合会の協力によりこの時期の行事として定着。平成24年からは厄落としを兼ねて高山市民の皆さんにもご参加いただき、商店街や市民の皆さんに大変喜ばれています。

今年の七福神豆まき巡行は2月3日(日)の午前10時から行われ、赤班と青班の2チーム編成で市内の中心市街地を練り歩きました。巡行出演者は、弁財天・寿老人・毘沙門天・大黒天・恵比寿天・布袋尊・福祿寿という七福神の他、おてもやん・赤鬼・青鬼に仮装した方々です。その他、誘導係や鐘係といった巡行の補助役も複数名含まれており、賑やかな雰囲気その日の巡行が行われました。

巡行の途中で個店や民家などがあれば突撃訪問し、希望を聞いた上で豆をまいたり手渡ししたりします。今年は途中みぞれも降るなど厳し

い寒さの中でしたが、七福神一行は「鬼は～外！」「福は～内！」という大きな掛け声を市街地に響かせ、1軒1軒に福を呼び込んでいました。



▲勢揃いした七福神らの仮装メンバー

■笑いあり涙ありの豆まき巡行

記者が七福神豆まき巡行に同行して最初に向かったのが「まちひとぷら座・かんかこかん」(以下、かんかこかん)。小さいお子さんからお年寄りまで、誰もが気軽に“まちの縁側”のように立ち寄ることができるコミュニティ施設です。取材当日は1階の「こどもひろば」に多数の親子連れが遊びに来ていました。

今日は鬼が来るということでソワソワして落ち着かない子も見られる中、かんかこかんに七福神や鬼たちが入っていきます。すると眼前に現れた鬼に驚いた子供が大声で泣き叫び、会場

は大騒ぎに。また、やってきた七福神らをカメラに収めようと集まってくる人たちもいて、かんかこかんは大いに賑わいを見せました。



▲大賑わいのかんかこかん

その後、お昼休憩を挟んで七福神一行は国分寺へ。集まっていた親子連れや外国人観光客と記念撮影に応じます。特に赤鬼は子供を抱きかかえた形で写真撮影に応じていて、ここでも先ほどと同じように大声で泣いてしまう子供の姿が見られました。それでも、赤鬼に厄払いとして子供を預けようと多くの親子連れが列をなしていたことから、毎年恒例の行事としてこうした触れ合いが定着してきているように感じます。



▲子供と鬼とで、はいチーズ！

次に一行は午後の巡行前半コースとして国分寺を出発し、赤班・青班の2チームに分かれて市内の中心市街地を巡ります。途中パチンコ屋さんや旅館・ホテル、高山市役所など次から次へと七福神らが電撃訪問し、豆をまいたり手渡

ししたりする様子を見ていて圧巻で大変楽しく、さながらバラエティー番組を間近で見ているかのような光景でした。また、毎年恒例となっている行事のせいも、訪問された側の方も温かく七福神一行を迎え入れてくれており、周囲の笑みが絶えない賑やかな雰囲気で巡行は進んでいきました。



▲惣菜屋さんを訪問する七福神一行

そして、前半コースの最後に向かったのが国分寺庫裡。ここで多くのお客様を迎えて一斉に豆まきを実施し、無事前半コースの巡行は終了となりました。後半コースも、引き続き七福神一行が市内の中心市街地を巡行し豆まきをするということで、高山の節分は本当に賑やかで楽しいものになったことと思います。

■各所からのボランティアが支えに

「このイベントのスタッフとして商店街から参加してくれる人は段々減ってきているので、このイベントを手伝ってくれる人を集めるのが一番大変なところですね。」

こう話すのは、節分祭七福神豆まき巡行実行委員長の原尚之さん。

「それでも、ボランティアスタッフとして一般参加の方が何名か来ていらっしゃいます。遠いところだと愛知県からお越しいただいていますね。それ以外にも高山信用金庫さんをはじめ、市役所・商工会議所・観光協会などからもスタッフとしてご参加いただいています。」

皆さんには色々な形で手伝っていただいている中で、七福神一行を見た街の人や観光客が楽しんでる姿を見られるのがボランティアとして一番嬉しく感じる場所ではないでしょうか。」

七福神豆まき巡行は多くのボランティアスタッフのサポートによって成り立っています。スタッフの人集めには苦労しながらも、このイベントが継続的に開催できているのは“圧倒的な楽しさ”がこのイベントにはあるからだと感じ

じます。実際、仮装した七福神一行が出向いた先では、驚きや笑いなど様々な反応をする人の姿が見られました。特に子供と鬼とが触れ合っている様子というのは、見ていて飽きることはありません。

高山の中心市街地における冬の名物、「飛騨国分寺節分祭 七福神豆まき巡行」。また来年も、七福神一行の威勢のいい掛け声が厳冬の高山に響き渡ることでしょう。

柳ヶ瀬商店街を創業しやすい街へと変えていく 第54回サンデービルディングマーケット

◆主催：サンデービルディングマーケット実行委員会・岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合連合会

■選択と集中を徹底的に行ったイベント

柳ヶ瀬商店街で毎月第3日曜日に開催される名物イベントと言えば、もはやお馴染みとなったサンデービルディングマーケット(以下、サンビル)。20代～40代前半の女性をターゲットに、出店者と来街者を同時に集めてしまおうと企画されたもので、2014年9月から始まりました。

取材にお伺いした2月17日(日)で第54回目となるサンビル。今回もこれまで同様、会場となった柳ヶ瀬本通りや日ノ出町通りは大勢の人で賑わいを見せていました。



▲今回もサンビルは大賑わい

サンビルは午前11時からスタートなのですが、人気店には開始早々長い行列ができていました。そのことからサンビルの出店者自体が高い集客力を持っていることがよく分かります。それに加え、ターゲットを若い女性に絞ることでサンビルの全体的なコンセプトを明確にし、彼女らに好まれる出店者をずらりと揃えたことも賑わいを生み出す一因となっています。想定ターゲットにピッタリと当てはまる人にとって、サンビルはいわば祝祭空間のように映っているのかもしれない。



▲人気店には大勢のお客様が並ぶ

このサンビルが他の商店街のイベントと決定的に異なる点は、通常の商業活動のみを集積させて成り立っていること。他のイベントでは物

販などの他、踊りあり・音楽あり・ビンゴありといったエンターテインメントの要素を交えて構成されていることが多いのですが、サンビルにはそういったものは一切ありません。あくまで商店街の本来の姿である商業機能に徹底的に特化し、若い女性を中心とした来街者の購買ニーズを満たすというその姿に潔ささえ感じます。そのような思い切った選択と集中が今日のサンビルを作り出したと言えるでしょう。

■託児サービスが昨年よりスタート

サンビルの注目トピックとしては、昨年8月より始まった託児サービスがあります（※有料）。これは、幼稚園教諭・保育士の免許を持つ保育者がサンビルの開催時間中にお子様をお預かりし、安全に楽しい時間を過ごすというもの。これまで多くの保護者の方にご利用いただき、好評を得ています。

「託児サービスは『こどもも』さんというイベント専門託児をされているところからお声掛けをいただいたことで始まりました。サンビルのようなイベントに託児所があるのは結構大きいことだと考えています。」

こう話すのは、岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合連合会の林亨一理事長。若い親子連れも多く見られるサンビルならではのサービスで、のんびりお買い物を楽しむパパさん・ママさんの姿が多く見られるようになりそうです。

■オープンして2年目を迎えたロイヤル40

サンビルの次の展開として2015年11月に始められたのが「ウィークエンドビルディングストアーズ」。柳ヶ瀬商店街の象徴とも言うべきロイヤル劇場ビルにおける、週末限定のチャレンジショップ事業です。これによって同ビルの空き区画にも来街者が回遊するようになり、また出店者に対しては本格的な創業に向けてのテストマーケティングを行える場を提供することとなりました。

2017年3月にはロイヤル劇場ビルの空き

区画をリノベーションし、新たな出店者を募る「ロイヤル40（ヨンマル）プロジェクト」がスタート。同プロジェクトではサンビルのターゲット層に合うショップや、ハンドメイド・クラフトをはじめ独自性の高い商品を扱うショップなどといった出店条件を定めており、選考を通過した出店者が晴れてテナントをオープンできる仕組みになっています。

そうした過程を経ながら12店舗の出店を確保したロイヤル劇場ビルは、2017年10月に「ロイヤル40」としてグランドオープン。昨年11月には最後の1区画にもお店が入り、入居率は100%になりました。出店者はサンビルのターゲット層である若い世代に好かれるようなお店ばかりとなっており、順風満帆な形でロイヤル40は2年目を迎えています。



▲2年目を迎えたロイヤル40

■柳ヶ瀬周辺の再開発の狭間で

柳ヶ瀬商店街が目指しているのは「東海で一番創業が生まれる街」。それを実現するために、サンビルからロイヤル40プロジェクトに至る施策を戦略的に展開してきました。その結果、柳ヶ瀬商店街に出店する若者やそれを目当てに来街する若者は着実に増えてきています。

その一方で、柳ヶ瀬商店街周辺の再開発の動きが加速度を上げて進行。2022年の秋までに高層マンションの建設が4件計画されており、商店街周辺の居住人口は大幅に増加することが見込まれています。これにより、柳ヶ瀬商店

街にとっては新たな商機が生まれつつあると言えるでしょう。



▲着々と進む高層マンション建設現場

柳ヶ瀬商店街が“戦略的に仕掛ける変化”と、周辺の再開発により“もたらされる変化”。どちらも過渡期の段階で、今の柳ヶ瀬商店街は総じてみれば混沌とした最中にあります。そうした内部・外部の環境変化が入り混じる状況において必要なのは、商店街が目指すビジョンがブレないこと。外部環境の変化を利用することはあっても、それに振り回されてしまっただけではビジョンの実現はままなりません。

様々な変化の只中にある柳ヶ瀬商店街。そうした変化をチャンスにしながら、あるべき商店街の姿へとブレずに進んでいく胆力が、今求められています。

【取材・記事 中小企業診断士 加藤正浩】

■岐阜県商店街だより取材記者退任のご挨拶

中小企業診断士 加藤正浩

この度、2年間担当させていただきました岐阜県商店街だよりの取材記者を、今月号をもちまして退任させていただくこととなりました。これまでお忙しい中取材に応じてくださいました各地域の商店街の皆様をはじめ、多くの関係者の皆様に厚く御礼を申し上げます。誠にありがとうございました。

就任当初は、商店街と言えば人通りがだんだん減ってしまい、元気がなくなっているのではないかと思うところもありました。勿論、実態としてそういう一面も少なからずあるのですが、一方で商店街活性化に向けて新たな動きが各地域で起こってきていることも取材を通して分かりました。

例えば、商店街が位置する中心市街地の活性化を担うまちづくり会社が設立されるケースが増えていますし、まちゼミや100円商店街などを通して活性化を図る商店街も増加傾向にあります。またオリジナルのイベントに目を向ければ、昭和の雰囲気が残る柳ヶ瀬商店街において若者の出店・集客に成功しているサンデービルディングマーケットは、県内はもとより全国から注目を集めるイベントに成長してきています。それ以外にも、地域の民間企業や学校の関係者など商店街以外の方が積極的に協力し、イベント運営を成功させているケースも度々目の当たりにしてきました。

こうしたことを考えれば、商店街活性化というのは当初想像していたレベルを遙かに超え、無限の可能性を秘めているのではないかと感じます。

これからも、県内の商店街の動向については関心を持って情報収集するとともに、また違った形で皆様のお役に立てるよう研鑽に努めて参ります。最後に、皆様のますますのご活躍を祈念して、退任のご挨拶とさせていただきます。

2年間ご愛読いただき、本当にありがとうございました。

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。

商店街活性化・観光消費創出事業 平成31年度予算案額 50.0億円（新規）

中小企業庁 商業課
03-3501-1929

事業の内容

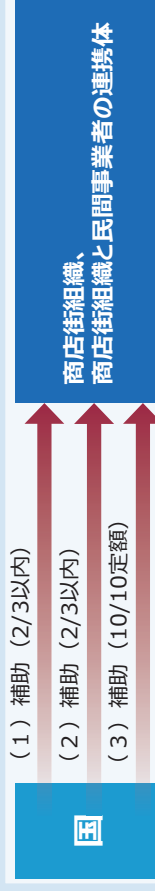
事業目的・概要

- 商店街は多種多様な店舗が集積していることから、消費者に対して面的に魅力を働きかけることが可能です。一方で、地域の需要や消費者ニーズの変化といった構造的な課題に直面するなど、商店街をとりまく営環境等は厳しさを増しており、地域と連携した対応の必要性が増加しております。
- このような状況の中で、商店街を活性化させ、魅力を創出するためには、近年大きな伸びを示しているインバウンドや観光等によって、地域外や日常の需要以外から新たな需要を取り込み、地域の来訪者の増加を促すことで、消費の喚起につなげることが重要です。
- このため、本事業では、地域と連携して魅力的な商業・サービス業の環境整備等を行い、インバウンドや観光といった新たな需要を効果的に取り込む商店街の取組を支援します。

成果目標

- 事業全体として、実際に事業を実施した箇所における売上の合計の変動が、他の類似の事業者の変動と比較して、良好に推移することを目指します。

条件（対象者、対象行為、補助率等）



※補助金上限額と下限額は、(1)～(3)の合計額で
補助金上限額2億円、下限額200万円。

事業イメージ

(1) インバウンド・観光需要を取り込む環境整備に必要な取組

地域と連携し、専門家の指導を受けて実施する免税対応施設やWi-Fi設備、ゲストハウスの整備、店舗の多言語対応化といった、インバウンドや観光等の新たな需要を効果的に取り込むために必要な商店街の環境整備について、消費の喚起につながる実効性のある取組を支援します。



免税対応設備を備えた施設



ゲストハウスの整備



店舗前の多言語サイン

(2) インバウンド・観光需要を取り込むイベント等の取組

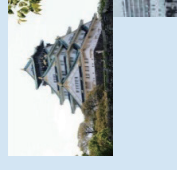
地域と連携し、専門家の指導を受けて実施する地元グルメや食材の活用、茶道や料理等の日本文化の体験、世界遺産や産業観光と連携したイベントといった、インバウンドや観光等の新たな需要を効果的に取り込むために必要な商店街の取組について、消費の喚起につながる実効性のある取組を支援します。



地元食材を活用した取組



文化の体験イベント



観光資源等と連携した取組

(3) 専門家派遣事業

商店街が直面する消費ニーズの変化などの構造的な課題に対し、商店街の魅力向上させ、より実効性の高い取組となるよう、取組を実施する商店街に対する専門家の派遣を支援します。