

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

空きビルの再生のヒント 新町ビルプロジェクト

◆新町ビル 花山和也さん・水野雅文さん

9月26日、多治見市で一棟のビルがリニューアルオープンしました。多治見銀座商店街に程近い新町一丁目の「新町ビル」です。空きビル・空き店舗は長年、商店街で大きな問題になっています。新町ビルの再生プロジェクトに解決のヒントがあるのではないか——。そう考え、お話を伺いました。

■ポジティブに再生

出迎えてくれたのは、新町ビルのリノベーション（新町ビルプロジェクト）を主宰する花山和也さんと水野雅文さんです。

「オープンの前日まで1階正面の扉が完成していなかったのですよ。ご近所の方も翌日見たらオープンしていて、驚いたことでしょうね」と、水野さんは笑います。

初めに、ビルの内部を案内していただきました。1階はフリースペース、2階は花山さんが店主を務める陶磁器ショップ「山の花」、3階はフォトスタジオ等が入るシェアオフィス、4階は水野さんがメインで担当するイベントスペースになっています。

新町ビルは築50年の歴史を持っていますが、ここ20年は空きビルになっていました。オーナーさんの代替わりに伴って、借り主や購入者を探していたとき、花山さんにも声が掛かったそうです。地元にもつわる何かをやりたいと考えていた花山さんは興味を持ちます。



▲「山の花」に並んだ陶磁器

事業を営むために、ビルのワンフロアを借りる事例は多くありますが、ビルをまるごと借りる例はなかなかありません。花山さん自身、陶磁器を販売するだけならば4階建てのビルを借りる必要はない、と言います。

「ただ、オーナーさんから最初にビルを見せてもらって、むき出しの配管とか、古びた階段とか、魅力的に感じたのです。それに、でかいビルを借りるのがいいじゃありませんか」

借りようかどうか、身辺の方に相談したところ、大多数からは反対されたそうです。建築関係の事業を営む花山さんのお父さまからも「やめておけ」と止められました。そんな中、いとも簡単に「いいんじゃない」と背中を押してくれたのが水野さんでした。

花山さんは以前、陶芸家のアシスタントとして陶磁器の製作・販売に携わっていました。一方の水野さんは、アパレル関係のセレクトショップでイベントを手掛けていました。3年ほど前、花山さんが陶磁器の展示・販売イベント「手、東濃、土。」を水野さんのお店で開いたのがきっかけで、親しくなったといいます。

「水野さんをはじめ、デザイナーさんたちもみんなテンションが高かったです。ポジティブなチームが出来上がったおかげで、一人でやるのには大きすぎるビルの再生もできたのだと考えています」

■プロジェクトの特徴

新町ビルプロジェクトの特徴の第一として挙げられるのが、多治見市が主催する「T A J I C O N (たじみビジネスプランコンテスト)」で2018年のグランプリを受賞したことです。多治見市では起業・創業を応援するために従来は補助金を出していましたが、更に効果を高めるために、優れたアイデアに賞金を出す方式に変更しました。

「ビジネスコンテストに出場するため、このビルの大きさをどう生かすか、考えることができました」
「賞金という形が自分には合っていたようです。すっかり手放しで応援してもらっている感じがして、皆さんからのバックアップに応えなければという責任感が生まれました」
と、花山さん。

起業や創業、そして空き店舗対策でも、補助金が途切れた後に事業が立ちいかなくなるという話は耳にします。賞金のほうが支援として効果があるという意見は、考慮に入れてもよいかもしれません。

第二の特徴は、ビルの改装等の費用を借り主である花山さんが負担したことです。本来、改装費等はオーナーが負担しますが、これがネックになってせっかくの物件を貸せないというケースも多いようです。

「改装をしてくれた業者さんに話したところ、びっくりされました。ただ、こちらが改装費用を負担するということは、オーナーさんからは『この借り主はすぐに退出しないだろう』という信頼を得ることができましたし、毎月の賃貸料も安く済ませてもらっています」



▲新町ビル全景

コロンプスの卵のような発想ですし、借りる側にも相応の覚悟が必要な方法ですが、オーナーの負担や不安を減らす方法としては有効です。

■多治見の情報拠点に

新町ビルは、多治見銀座商店街の入り口近くに建っています。実は花山さん、毎春の「多治見クリエイターズ・マーケット」(現・たじみ陶器まつり西通り)の実行委員を務めていたほど、商店街と縁があります。

「銀座商店街は産業文化センターや郵便局が近隣にあるので、人通りは多いのですが、『街の色』としては薄いように感じます。それが逆に、自分たちの色を出すチャンスになると考えています」

「駅に近いので、名古屋からお越しになる方もあるでしょう。駅からこのビルに至るまで道中にも魅力的なお店がありますので、気づかないで通り過ぎてしまってもご案内できるような、多治見の情報の拠点にしたいですね」

お客さまから「新しいことができましたか?」と言ってもらえるようなビルにしたい、と水野さんは最後に言いました。

子どもたちの晴れ舞台 ダンスフェスティバルTKC

◆主催：土岐市商店街連合会（ときし駅前商店街振興組合・中央商店街振興組合）

10月27日、土岐市商店街連合会は土岐市駅前の「ゆのみの里広場」で「ダンスフェスティバルTKC」を開催しました。2013年に私的なイベントとして復活し、2015年からは商店街のイベントとして、毎年10月下旬に開催しています。

■子どもが主役のイベント

TKCは子どもが中心のイベントです。当日は地元のダンススクールに通う子どもを中心に、およそ40チーム300名がステージでダンスを披露しました。出演する子どもたちはそれぞれ、ダンスに合った色とりどりの衣装を身に着け、ステージに立ちます。

出番前は緊張した面持ちだった子どもたちも、ステージに立った瞬間、ダンサーの顔になります。特に、毎年参加しているチームは、昨年よりも更に質の高いパフォーマンスを見せたいと、日ごろから練習を重ねてきました。ダンス後に、「ありがとうございました！」というお辞儀の後に見せた笑顔は、みな満足げな表情をしていました。そんな子どもたちの晴れ舞台を見ようと、ステージ前はレジャーシートを敷いて座る観客でいっぱいでした。



▲華麗なダンスを披露する子どもたち

ダンスとともにスケートボードの披露もありました。スケボーを操るのは関市から参加した子どもたちで、スポーツ用品店主催のスケボー大会で1位から3位までを獲得したという実力者ぞろいのチームです。

「ランプ」と呼ばれる傾斜コースを振り子のように往復し、ここぞというところでそれぞれの得意技を繰り出します。実況の方の「決まったあ！」というアナウンスとともに、観客は大きな拍手を送っていました。



▲ランプを滑り降りる

TKCのもう一つの楽しみは、飲食やアパレル、小物などの出店ブースです。出店者はこの日のために試行錯誤を繰り返して、商品を作りました。中には3年越しでカレーを完成した出店者もいたそうです。子どもたちだけでなく、大人も真剣勝負でした。

■TKCから変わる風

今からおよそ20年前まで、土岐市では同様のダンスフェスティバルを開催していました。しかし、企画・運営を担当されていた方の年齢などの理由で、いったん終了しました。2013年に復活させたのは、現在、TKCの企画・運営

を担当する宮里さんです。

宮里さんは沖縄県出身で、15歳のときに故郷を離れて以来、東京などでイベントの企画・運営に携わってきました。お子さんが生まれたのを機に妻の実家のある土岐市に移り住みました。いったん休止したTKCの運営をしていたのが義父だった縁で、宮里さんが取り組むようになりました。

「TKCを始めてから、周囲が明るくなったような気がします」

と、宮里さんは言います。復活前までは「どうせやったって」という気分があったそうです。そこで最初の年、飛騨牛のお肉が当たるくじを実施したところ、3000人の来場者を記録しました。



▲ステージ前は観客でいっぱい

この実績から一気に見る目が変わりました。3年目からは商店街とも連携し、市からの補助も得られるようになり、今では、「もうすぐTKCの時期だね」

と声を掛けられるほど、恒例のイベントとして根付くようになりました。

TKCは子どもが主役のイベントです。したがって、子どもの安全を最優先に考えています。会場の「ゆのみの里広場」は普段、商店街の駐車場として開放していますが、開催1週間前からは立入禁止にし、石ころ一つ落ちていないように掃き掃除をしています。

「これまで一度も、子どもが怪我をしなかったのが自慢です」

と、宮里さんは言います。

■損して得取れの精神で

TKCが支持されている特徴として、出店者に対する条件も挙げられます。第一に、出店料をもらわないため、**出店者はその分を材料費に当てられるというメリット**があります。良い商品を安く買えることで、来場者にも好評で、長く支持される要因になっています。

第二に、**会場に出たごみを主催者側が集めている**ことです。特に飲食関係のイベントでは、ごみは出店者が処分の義務を負うことが多いそうです。結果、出店者が不法にごみを投棄し、TKCに対する評判も落ちてしまうおそれがあります。そのリスクを冒すくらいならば、主催者側がコストを負担したほうがよいとの考えからです。

今後は、地元の高校生を主体とする、TKCの「軽音楽版」を立ち上げていきたいという宮里さん。土岐市の商店街はますます活気を持ちそうです。

一過性に終わらない工夫を ぎふ信長楽市

◆主催：岐阜市 サービス実施団体：岐阜市商店街振興組合連合会・岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合連合会など

11月3日、4日の両日、岐阜市の中心市街地の商店街や商業施設では、第2回「ぎふ信長楽市」を開催しました。昨年開催の第1回の結果を踏まえて、岐阜市からの「イベントを更に良いも

のにしたい」という呼びかけにこたえ、岐阜市商店街振興組合連合会（岐阜市商連）は「市商連信長楽市スタンプラリー」を実施しました。

■スタンプラリー帳の反響

スタンプラリーのルールはいたって簡単です。本部または参加店舗でスタンプラリー帳を受け取り、参加店舗で商品やサービスを購入するだけ。各日1店舗以上の利用で景品と交換することができます。参加店舗でスタンプラリー帳を提示することにより、割引を受けられたり、おまけをもらえたりしました。



▲各店舗で割引などを受けられる

岐阜市商連では、スタンプラリー帳を1500部用意しました。わたしが伺った3日午前11時ごろには、すでに残りが100部程度になったそうです。マスメディアで取り上げられたり、観光案内所などで配布したりした結果、予想を上回る反響を呼びました。

大きな反響を呼んだ理由は、スタンプラリー帳が「読み物」であることが挙げられます。「岐阜商店案内ポケットブック 2019」というタイトルで、岐阜市商連えりすぐりの18店舗を紹介しているのです。場所や営業時間を知らせるだけでなく、店主の来歴やお店にける思いも掲載しています。サイズもA6判にして、ポケットやカバンに入れて持ち運びが簡単できるようにしています。

■小さな冊子に込めた思い

岐阜市商連の副理事長の服部さんと青山さんにお話を伺いました。お二人が口をそろえておっしゃったのは、

「1日や2日のイベントとして終わらせてはならない」

ということです。岐阜市からの呼びかけに応じるときにも、どうすれば効果が長く続くかを念頭に置いたそうです。

そこで考えついたのが、当日のイベントとしてはスタンプラリーを実施し、スタンプラリー帳にお店の紹介を載せて「ポケットブック」とすることでした。手に取ってもらうきっかけとして「ぎふ信長楽市」を利用しつつ、個店の魅力を発信しようと考えたわけです。

「これまでのイベントでは、地図にお店の名前が記載してある程度のものしか配布していませんでした。それでは、個店が何をどんな思いで売っているのか、伝わりません」

商店街の個店の最大の弱点は、敷居の高さにあります。入りづらいため、どんな商品が並んでいるのかも分かりづらいのです。ポケットブック作成のために店舗を取材した記者の方も、「こんな魅力的なお店だとは知らなかった」と言っていたそうです。

その弱点を補う方策として、スタンプラリーが役に立つと、青山さんは言います。ポケットブックで見つけた気になるお店に、スタンプラリーというきっかけで入ってもらうことによって、個店の魅力に気づいてもらうわけです。今回のスタンプラリーについては岐阜市からの補助を受けていないため、岐阜市商連の意向を十全に反映させることができました。



▲岐阜商店案内ポケットブック2019

岐阜市商連は有数の組合員数を誇ります。そのうち、ポケットブックに掲載したのは18店舗です。選定基準としては、古くからの老舗、新規の店舗をバランスよく紹介できるように選んだといいます。

「今後、ポケットブックが活用されて、うちも載

せてほしいと手を挙げてくれる店舗が増えてほしいですね」

A6サイズの小さなポケットブックですが、込められている思いは想像以上に大きいものでした。

【取材・記事 中小企業診断士 山田圭介】

■青年部・女性部交流事業のご感想

当連合会主催の当事業は、青年部及び女性部を、先進商店街の青年部・女性部との交流を通じ、より一層の資質の向上と育成を図ることを目的としています。

下記の記事は、交流会に参加しました高山市商店街の松葉早百合さんと下畑朋子さんのご感想を掲載(一部抜粋)しております。

事業の日時及び交流先は以下の通りです。

日時：令和元年10月15日(火) 13:30~15:30

令和元年10月16日(水) 10:00~12:00

交流先：株式会社まちづくり立川 / 株式会社まちづくり八王子



▲下畑さん(左)、松葉さん(右)

・株式会社まちづくり立川視察の感想 松葉早百合さん

立川の「まちづくり会社」は、賃貸業も行い「人材」「資金」「販売チャネル」の権限も持ち「完全民間会社」であるとのこと。しかし、古い商店街連合会と、新しい「まちづくり会社」と、どのようにやっていくかが大きな課題となっているらしい。「完全民間会社」にしたのは、まちを元気にすることこそ地元事業者の務めであるため、地域の課題は何か?を的確に判断するため。と言われました。

高山では、まだ、聞いたことはありませんが「シェアオフィス」を初めて見学しました。

趣味の秘密基地や気楽な作業スペースに格安で始めたい、ときどき使いたい、気楽な作業スペースが欲しい方が毎月定額の5,000円から利用できます。とても真新しい発想でした。

たいへん中身の濃い研修でした。

・株式会社まちづくり八王子視察の感想 下畑朋子さん

立川、八王子と私たちの住んでいる土地とは全く異なる環境のもと、商店街組織や事業所の視察は大変勉強になりました。

八王子へ行き、行政と商店街の取組については、都市整備のもと商工をどのように繋げて発展させていくのかがよく見えました。放射線状に広がる商店街はややもすると騒然としたものになりかねませんが、車両の乗入れの規制をしたり道路の中を考えられたりしており、楽しいお散歩が出来るような印象でした。

やはり、その地域で生活、商売する者たちがいかにその土地の魅力や特徴を見出し、良い点をPRしてゆけるかがそのカギになりますし、今回の視察を通してでもその地域を想う人たちの繋がりが大変重要な事だと思いました。

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。