



公共空間を活用して居場所をつくる まちづくりフォーラム

◆主催：(株)まちなカラボ・中津川市中心市街地活性化協議会

1月29日、中津川市のにぎわいプラザで「まちづくりフォーラム2020」を開催しました。当日は、都市デザイン、プレイスメイキングを専門とする園田聡さんを講師に迎え、街にどのようににぎわいを作り出すのか、具体例を交えたお話を伺いました。

■大通りに滞留空間を

園田さんが講演の最初に言ったことは、「街ににぎわいを作るとは、外から人を呼んだり、非日常を感じさせたりすることではない」ということでした。街に住んでいる人が屋外で活動することが、豊かな街の条件だといいます。具体例として、姫路市と豊田市の取り組みを挙げました。



▲園田さんの講演に聞き入る参加者

姫路市最大の観光名所は姫路城です。姫路駅から姫路城まで約800m、大手町通りが一直

線に結んでいます。観光客は駅から寄り道しないで真っ直ぐ城に向かい、城から駅に真っ直ぐ帰っていました。せっかく観光客が大勢訪れるのに通過するだけで、にぎわいを作れていなかったのです。

園田さんが取り組んだのは、週末、大手町通りに人が滞留できるスペースを作ることでした。行政と地元建築家とに協力してもらい、歩道にウッドデッキを立て、その上で食事を取ったり、休憩したりすることができるようにしたのです。「少し高い視点で姫路城を眺めることができる」と、観光客にも好評だったそうです。

歩道で食事を取ることができるようになると、これまで沿道の店内で食べていた人が屋外に出ることになります。街にいる人口そのものは増えていないのに、通りににぎわいが生まれたのです。更に個店にとっては、店内に入り切れないお客さまを断わることがなくなり、機会損失を減らすことにもなりました。

その他にも、バス会社によるパーティーバイクの運行や、道路上でのお茶会を開催した結果、通りには観光客だけではなく、市内の親子連れも訪れるようになりました。これまで家にいた人、郊外のショッピングモールに行っていた人が街に出てくるようになったのです。

■低リスク・低コストからスタート

豊田市の人口は約43万人、約8万人の中津川市に比べると人口規模が5倍も大きな市です。ただ、まちなかの様子は他の地方都市と変わりません。通りを歩く人はまばらで、にぎわっているとはとてもいえませんでした。豊田市では最初に、「イベントで人を集めるのではなく、日常に人がいる街を目指す」という目的を設定しました。



▲園田聡さん

この時、園田さんが挙げたのは「LQC」(Lighter, Quicker, Cheaper)という考え方です。初めから大きな建築物を建てるのではなく、低コスト・低リスクの取り組みから始めて、段階的に進めていくというものです。次の段階に移る前に必ず結果を検証し、続けるかどうかを決めることで、大きな失敗を防ぐことができます。

名古屋鉄道の豊田市駅と愛知環状鉄道の新豊田駅とを結ぶペデストリアンデッキは、通勤客が乗り換えに利用しています。園田さんによると、電車に乗り遅れまいと速足で歩く人ばかりが目についたそうです。園田さんはここに仮設のカフェ兼バーを建てました。仮設なので、効果がなければ簡単に撤去することができます。

当初は立ち寄る人が少なかったそうですが、若い女性が「インスタ映え」を求めてカフェを利用するようになり、続いて家族連れが使うようになり、夜にはビジネスマンがバーでお酒を飲

むようになりました。これまで通り過ぎるだけだった場所が立ち止まって活動する場所になったのです。

一方で、日常利用でも、イベント活用でもニーズがほぼゼロという「稼げない広場」もありました。ここでは舗装や植栽など最低限の設備のみ豊田市に整備してもらい、細かい部分は利用者を募集して担い手(管理者)になってもらい、作り上げる方法を取りました。

手を挙げたのは、子育てママやアウトドアチーム、フットサル経営者、スケートボードチーム、囲碁クラブなど、多彩なグループでした。広場の整備の仕方について、時にはぶつかりながらも折り合いを付け形にしました。その結果、特にスケボーを滑ることができる場所として有名になり、近隣の親子連れだけでなく、名古屋市内からも訪れるようになりました。

■商店街へのヒント

園田さんの言葉で印象的だったのは、「イベントごとにテントを立てたり、テーブルを置いたりするのはハードルが高いし、収支が合いません」という一言でした。確かに、「イベント疲れ」という言葉はよく耳にします。「イベントのときには人が集まるのだけれど」という声も聞いたことがあります。

今、街にいる人に屋外で活動してもらえるように、低リスク・低コストの取り組みから始めていくという考え方は商店街振興でも応用できるのではないかと感じました。



楽しい時間を提供する 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

1月19日、柳ヶ瀬商店街では2020年初めのサンデービルディングマーケット（サンビル）を開催しました。2014年9月から毎月第3日曜日に開催しつづけ、6回目の新年を迎えたこととなります。年の初めのサンビルも、多くのお客さまでにぎわいました。

■今年も大にぎわい

わたしがまず入ったのは、岐阜高島屋の北にブースが並ぶDゾーンです。こちらは焼き菓子やパンなど食品を扱うブースがメインで並んでいます。毎回おなじみの人気店では行列が出来ており、お客さまの注文を受けるのに大忙しでした。



▲来街者で賑わう通り

昨年12月のサンビルから始まった「サンビル蚤の市」も開催しました。以前の本紙でもご紹介したとおり、「蚤の市」で扱える商品は古道具に限定しています。今回も、花柄の模様の魔法瓶や、学校の実験室にありそうなガラス瓶など、どこかで見た記憶のある懐かしい商品が所狭しと並んでいました。

■体験型の販売も

カンカンカンカン、カンカンカンカン、……。

柳ヶ瀬本通りを歩いていたら、少し変わった音が響いていました。見ると、女性がお二人、楽しそうに何やら金づちで叩いています。こちらは気軽にジュエリー彫金体験ができるというブースでした。

お二人は同じような材料から始めたのですが、作業が進むにつれて形や表面のこぼこ具合に個性が表れてきたようです。「そっち、いい感じだね」、「最初は同じだったのに、不思議だね」と会話も弾んでいました。



▲彫金体験の様子

別の場所では、ボタンの詰め放題というブースもありました。カップに好きなだけ詰めて400円というものです。こちらでも女性のお客さまが、ワゴンいっぱいのボタンの中から気に入ったものを選び取って、カップに入れていました。

彫金体験やボタンの詰め放題に共通するのは、ただ商品売ることにとどまらず、「楽しい時間」をお客さまに提供しているという点です。お客さまにとって自身で金づちを持って、材料を叩いてアクセサリを作る時間、たくさんのボタンの中から掘り出し物を見付ける時間は、店頭で並んでいる商品を買うのとは違う価値が

あります。

大きく見れば、サンビルが毎回多くの集客を得ている理由も、160超の個性的な出店者が

並び、来街者が自身に合った店を探す時間を楽しんでいるからともいえます。これからどんな「楽しい時間」を作っていくのか、サンビルは今年も注目です。

事業に大切なものは リノベーションスクールアフターレクチャー

◆主催：岐阜市 ◆主管：(一般)岐阜市にぎわいまち公社 ◆運営：柳ヶ瀬を楽しいまちにする(株)など

1月23日、岐阜市美殿町のレンタルスペース「カグチカ」で、「リノベーションスクール@岐阜」のアフターレクチャーを開催しました。講師は、東京や大阪で古民家やホテルをゲストハウスに再生しているBackpackers' Japanの本間貴裕さんです。来歴や事業にかける思いを約80名の参加者が聞き入りました。

■本間さんの来歴

「リノベーションスクール@岐阜」は昨年8月に開催しました。受講生が4グループに分かれて、柳ヶ瀬商店街に実在する空き店舗の活用方法を考え、最終日には店舗オーナーに対するプレゼンテーションを実施したものです。アフターレクチャーの開催前にも、あるグループの案の事業化に向けて、講師の本間さんを交えて協議していたそうです。

本間さんがゲストハウスを運営するきっかけになったのは、20歳のときのオーストラリア留学でした。渡航後しばらくしてホームシックに陥った本間さん、知り合った旅人にユースホステルを紹介してもらいます。ユースホステルでは、初対面の宿泊客同士がビールをいっしょに飲んだり、街を散歩したりしていました。

「旅人同士が交流する宿っていいなあと思ったのですが、日本にはないのです。ならば作ろうと思ひ立ちました。」

同じ思いの仲間4人で大学卒業後、事業を始めました。最初に取り組んだのは資金集めです(なぜか、たい焼き屋さんだったそうです)。1年

で1000万円を貯め、半分の500万円を使って外国人に向けて調査を実施しました。その結果分かったのは、外国人が日本のゲストハウスに望む主なことは、①日本の風情が感じられて、②駅に近い、ということでした。

たまたま上野駅から7分の場所に古民家の物件があり、そこをゲストハウスとして再生することにしました。多くの業者が反対する中、唯一、話に乗ってくれたのは、ツリーハウズビルダーの「トモさん」です。トモさんは「カッコいい宿になるから金を集めろ。集めた金で工具を買って、自分たちで作れ」と言いました。

「ですから、今でも簡単な扉は自分で作ることができます。」



▲本間さんの話に聞き入る参加者の皆さん

古民家の再生時に心がけたのは、「全員で一緒にご飯を食べること」でした。「温かいご飯があれば、人は悪いことをしない」という、あるメンバーの母のモットーに共感したからです。たとえ意見がぶつかっても、同じ食卓につくことで

お互いに許しあうことができる。今でも本間さんの会社では全店舗で、従業員は食事を一緒に取っています。

こうして出来上がったのがゲストハウス「toco.」でした(2010年開業)。以来、ほぼ2年ごとに使われなくなった物件をゲストハウスとしてよみがえらせ、現在全国に4店舗を展開しています(関連会社名義も合わせると5店舗)。

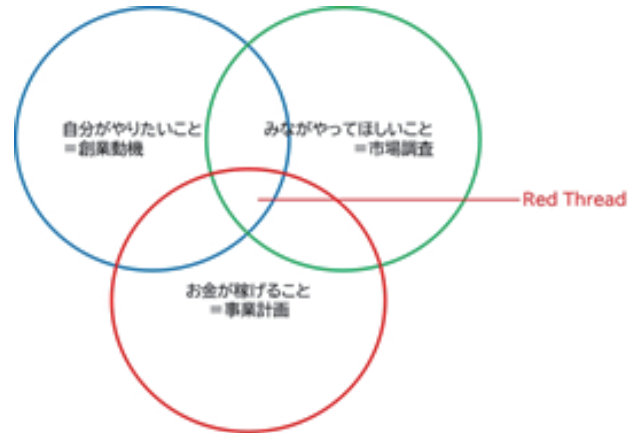
■「Red Thread」とは

徒手空拳の若者がなぜここまで来られたのか。本間さんが挙げたのは「Red Thread」でした。「一本の筋」「芯」といった意味です。本間さんによると、カフェの起業を志す人に「なぜやりたいの?」と尋ねても、答えが返ってこなかったり、質問を続けていくうえでズレたりする例が多いそうです。「何のために起業するのか(企業理念)」を考えることが大切だと言います。

なぜRed Threadが大切か。本間さんが例に挙げたのは「10年以上存続する企業の割合は2~3%」というデータでした。このデータが示すのは「10年に一回は企業を揺るがす危機が訪れる」ということです。危機に際して場当たりの対処しても切り抜けることはできません。Red Threadという土台を持つことによって、危機を乗り越えることができるのです。

Red Threadの立て方にも触れられ

ました。①自分たちが何をやりたいのか(創業動機)、②みながやってほしいのか(市場調査)、③お金は稼げるのか(事業計画)の3点が重なり合う部分にRed Thread(コンセプト)を設定するのがよいと言います。こうすることによって、持続的な事業を展開できるのです。



▲Red Threadの設定方法(本間さんの図を基に作成)

上記以外にも、今後の展望や事業の裏話を話された本間さん。司会を務めたリノベーションスクールのスクールマスター、青木純さんが「全部でなくても、皆さんがそれぞれ本間さんの話で引っかかったポイントを活かしてほしい」という言葉でアフターレクチャーは終了しました。リノベーションにとどまらず、事業をどのように進めるかまで、深く触れることができる時間でした。

【取材・記事 中小企業診断士 山田圭介】

令和2年度予算 商店街活性化・観光消費創出事業

◆事業概要

商店街を活性化させ、魅力を創出するため、近年大きな伸びを示しているインバウンドや観光等といった、地域外や日常の需要以外から新たな需要を効果的に取り込む商店街等の取組を支援することにより、地域と連携して魅力的な

サービス業の環境整備等を行い、消費の喚起につなげることを目的とした事業です。

なお、本事業は令和2年度予算に係る事業であることから、予算の成立以前においては採択予定者の決定となり、予算の成立等をもって採択者となります。

◆補助対象事業

1.消費創出事業

地域と連携し、専門家の指導を受けて実施するインバウンドや観光等といった地域外や日常の需要以外から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やイベント実施等について、消費の喚起につながる実効性のある取組を支援します。

2.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、商店街の魅力を向上させ、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等に対する専門家の派遣を支援する。
※消費創出事業と専門家派遣事業は、どちらも単独で申請することはできません。

◆補助対象事業者

- ①商店街等組織
- ②商店街等組織と民間事業者の連携体

◆補助率

1.消費創出事業

補助率 2 / 3 以内

2.専門家派遣事業

補助率 10 / 10 定額(上限額：200万円)

※1と2の合計で、上限額2億円、下限額200万円

◆募集期間

令和2年1月31日(金)

～令和2年8月21日(金)

- ・一次締切：令和2年2月28日(金)
- ・二次締切：令和2年5月29日(金)
- ・三次締切：令和2年8月21日(金)

※二次締切又は三次締切までの間に予算額に達した場合には、予告なく募集を打ち切らせていただくことがあります。募集を打ち切る際には、中小企業庁等のホームページにてお知らせします。

◆お問い合わせ先

中部経済産業局

流通・サービス産業課 商業振興室

TEL: 052-951-0597

◆ 商店街活性化支援事業(人材育成事業)の報告

令和2年1月27日(月) 14時～16時、OKBふれあい会館403会議室に於いて、商店街活性化支援事業(人材育成事業)の第2回勉強会を開催いたしました。講師に、株式会社テラスオフィス 専務取締役 高岡はつえ氏と株式会社道家経営・法務事務所 代表取締役 道家睦明氏をお迎えし、「街の活気づくり」についてご講演頂きました。

高岡氏は、新潟県新潟市中央区沼垂出身で、弟さんと一緒に老朽化して営業している店舗が殆どなくなってしまっていた旧沼垂市場通りを買取って再生し、沼垂テラス商店街を誕生させました。

初めは、弟さんが営む割烹料理屋のスキルを活かしたお惣菜のお店1店舗からスタートし、1年後にはカフェ、そのカフェにコーヒーを飲みに来たご夫婦が陶芸工房をオープンさせ、後にこの3店舗がパイオニアとなりました。

メディアに注目され、出店の相談が増えたことにより、街の方向性が見えてきたことから、会社組織を設立して旧市場を買い取りました。旧市場の昭和レトロなノスタルジックさに若者が面白さを感じて出店し、現在の沼垂テラス商店街となりました。

「古くて新しい沼垂 ここではか出会えないモノ・ヒト・空間」をテーマに、駅から歩いて20分の立地にありながらも、わざわざ行きたいと思える場所となっています。

また、商店街の新名物「沼ねこ焼き(ぬまねこやき)」を開発したり、コワーキングスペース、セレクト雑貨店の開設、視察に来た方に配布するコンセプトブックの発行、オリジナルビールの販売と新しい動きがあり、その動きはどんどん広がっています。

参加者からもたくさんの質疑があり、大変有意義な勉強会となりました。

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。