

第428号 4月号 2020.4.20

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

## 若い世代を街に呼ぶ！ 柳ヶ瀬商店街青年部発足

◆岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合連合会

4月1日、約20年ぶりに岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合連合会（柳商連）に青年部が復活しました。メンバーが少なくなったため解散した青年部が復活した経緯、かける思いなどを青年部部長の水野さんに伺いました。



▲テーラーを営む水野琢朗氏

### ■青年部復活まで

1960年代には「人が肩をぶつけて歩く」と言われた柳ヶ瀬商店街も、1990年代に入ってから買い物客が減少し、百貨店等も撤退しました。一時期は衰退の一途を辿るのではないかと危ぶまれた商店街に変化が訪れたのは7・8年前でした。レトロな商店街に反応し、若い世代の出店者が増えてきたのです。

「諸先輩方の取り組みによって、若い人が集まり育ってきました。」と語る水野さんも、2015年、25歳で柳ヶ瀬に出店した一人です。柳ヶ瀬

で事業を営み、若い同志が増えることに喜びを覚えつつも、残念なことがありました。商店街の特性上、通りが一本違うだけで交流がなくなってしまうことです。

「若い世代の交流の場を作りたい、というのが当初の目的でした。若い人が交流し、アイデアを出すことによって、更に商店街に若いお客様、若い出店者を呼び込むことができると思うのです。」

昨年9月・11月・今年2月と、水野さんは柳ヶ瀬商店街の若手の店主に呼びかけて「柳ヶ瀬若手大会議」を開催しました。この会議には岐阜市や商工会議所、金融機関、信用保証協会、新聞社なども加わり、若い店主が柳ヶ瀬商店街で果たす役割について意見を出し合ったのです。

3度にわたる話し合いを踏まえ、柳商連に青年部を作ることが決まり、水野さんが青年部長に就任することになりました。「『商店街イコール高齢化』という世間のイメージに対して、青年部として活動していることを情報発信すれば、メディアにも取り上げてもらえます。それが若手の出店希望者が柳ヶ瀬に興味を持つことに繋がります。」

### ■今後の取り組み

現在、多くの商店で事業承継が課題になって

います。青年部の活動は若い世代の創業だけではなく、事業承継を促すことにも有効だと、水野さんは語ります。

「仮に、二代目、三代目の方が東京に出ているとしても、同世代のわたしたちが頑張っている姿を見れば、実家に戻って後を継ぐことも選択肢になり得ます。そのためにも今いる若手で柳ヶ瀬商店街を盛り上げて、東京などの都会とは異なる楽しさ、価値観を見せたいのです。」

当初、青年部は4月から大々的に活動を始める予定でしたが、昨今の新型コロナウイルス感染防止のため、活動計画は一時休止状態になっています。それでも、前述の大会議で提案したことが実を結んでいます。

岐阜市の「空き店舗補助金」は従来、家賃のみ

を補助していました。しかし、現在の柳ヶ瀬の空き店舗の状況を見ると、古かったり、広かったりするなど改装費用がかかる物件が多いため、資金的に苦しい若手創業者は出店をためらう例があります。そこで大会議では、改装費などの初期費用も補助の対象にして欲しいと要望したのです。その結果、今年度から初期費用も補助の対象になったのです。

また、創業の相談も「中古ビルを買いたい」という人など、折に触れて受けることが多くなったそうです。「青年部としてチャレンジする姿を見せることによって、若手創業者にチャレンジする機運を高めたいと考えています。」

柳商連青年部は着実に前に進んでいます。新型コロナウイルス感染症が収束したあかつきには、大きく動き始めることでしょう。

## 令和元年度組合員講習会 先進の事例に学ぶ商店街の活性化

◆岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合連合会

3月25日、岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合連合会では岐阜市柳ヶ瀬あい愛ステーションで、令和元年度組合員講習会を開催しました。商店街活性化に尽力している市来広一郎氏、小松浩二氏のお二人を講師に迎え、約30名が先進の事例について学びました。

### ■熱海の事例

市来氏は熱海市出身で、東京の大学に進学後、コンサルティング会社勤めを経て、2007年に熱海にUターンし、商店街活性化に尽力しています。今でこそ「V字回復した観光地」として有名な熱海も、市来氏が活動を開始した当時は深刻な状態でした。

「住民が熱海のことを知らなかったのです。」と、市来氏は言います。ある観光客が名所はないかと尋ねたら、旅館でも、タクシーでも、土産物屋でも「ない。」という答えだったそうです。「3

回中3回ともそんな答えを返されたら、観光客は来なくなります。」

そこで最初に取り組んだのは、住民に熱海の良さを知ってもらうことでした。「熱海温泉玉手箱」(オンたま)と銘打って、2009年から2011年まで5回にわたって体験型プログラムを催し



▲市来広一郎氏

たのです。昭和30年代のレトロな街並みを案内したり、農村での収穫を体験してもらったりするなど、熱海の資源を生かしたプログラムに参加して、参加者の70.5%が「熱海のイメージが変化した。」と回答しました。

地元住民の意識が変わってきたところで、2011年、市来氏は(株)machimoriを設立し、中心市街地の再生に手を付けます。熱海銀座通りは30店舗中10店舗が空き店舗でした。市来氏は一角にカフェをオープンします。「経営的には大失敗でした。」と、市来氏は笑いますが、これが呼び水になり、エリア外からも人が訪れるようになりました。

2013年からは起業家の発掘・育成などを目的に「海辺のあたまマルシェ」を始めました。隔月で銀座通りを歩行者天国にし、クラフト作家や農家をはじめとした方々に出店してもらうのです。当初は商店街の個店から「自動車が通れない」「商品が出店者とバッティングする」などの不満の声が上がりましたが、空き店舗をゼロにしたいと1年、2年と続けるうちに協力的になりました。

2014年には、リノベーションスクールで立てた事業計画を基に、10年以上空き店舗だった物件をゲストハウスにしました。宿泊客がゲストハウス対面の干物屋さんで干物を購入し、自身で焼いて食べるのが人気だそうです。「オンたまと同じように、体験型のプログラムを楽しんでもらっています。」

このような取り組みの結果、熱海銀座の地価は上がり始め、エリア人口も増加し、雇用者数も増えました。現在、空き店舗は30店舗中1店舗にまで減っています。「空き店舗が増えていないのは、リノベーションに取り組んでいる地域です。これまでになかった異業種も増えています。」と、市来さんは語っていました。

## ■沼津の事例

小松さんは沼津市出身で、食品会社勤めを経て、2009年、沼津市あげつち商店街でREFSという青果店を開業しました。現在は同商店街振興組合の理事長のほか、(一社)lanescapeの代表理事としてまちづくりに携わっています。

あげつち商店街は沼津駅から約500m、商店数30の地域型商店街です。2006年から2017年までの12年間で12店舗もの新規出店がありました。現在、空き店舗は1軒だそうです。

あげつち商店街が大きく変わったのは、2011年の東日本大震災に伴う計画停電でした。ある個店が明かりのない商店街で「わさび漬を食べる会」を開いたところ、好評を博し、「沼津ナイトマーケット」に発展しました。夜の商店街に飲食店をはじめとするブースが立ち並び、多くの人で賑わいます。ただ、今後は規模を小さくすることが課題になっていると、小松さんは言います。「商店街を知ってもらい、出店を促すことが目的でしたが、本来と違う形になってしまいました。」



▲小松浩二氏

あげつち商店街には沼津ナイトマーケット以外にも、「狩野川ローカルマーケット」「きつねの嫁入り行列」などのイベントがあります。イベントが重なると、組合員が疲弊してくるため、40年続いた「絵馬コンテスト」をやめるなどの改善を図っています。



現在、力を入れていることの一つに、事業承継の仕組化があります。若い世代を小売業・サービス業・飲食業に分けてワークショップを開催し、「あげつち10年未来」という形で意見を出してもらいました。

「働く人に優しい街は、自分たちにとっても優しい街になります。資源があるが、人口は減っていく時代、コンテンツを上手に生かすことが大切になります。」と、小松さんは語っていました。

## ■質疑応答

お二人の講演の後には、参加者との質疑応答もありました。

「リノベーションスクールでゲストハウスの

プランを立てたが、岐阜市は新幹線が通っておらず、観光地として厳しいと迷っている。」という質問に対しては、「初めから大きなお金をかけるのではなく、小さく始めて大きく育てるのがよいのではないか。」と答えていました。

また、「感染症防止のために自粛が続くと、来店からネット取引に移行するのではないか。」との質問に対しては、「場の価値を提供することが重要だ。具体的なやり取りはオンラインにかなわないが、偶然のよい出会いを生むのは街の良さだ。」と返していました。

なお、当日は入り口で手指を消毒、マスクを着用し、参加者同士の座席も広く空けるなど、感染症対策も取られていました。

# 商店街のリーダーに聞く v o l . 1 お客様が並ぶ店を増やす 岐阜市商連の取り組み

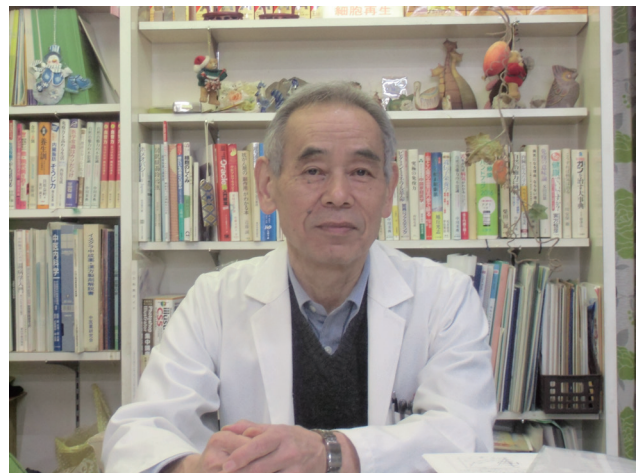
◆岐阜市商店街振興組合連合会

今月から、岐阜県内の頑張っている商店街連合会の代表者にお話を伺うシリーズ企画を始めます。第1回目は、岐阜市商店街振興組合連合会の北川均理事長です。岐阜市商連は傘下に11組合と2発展会を持ち、総組合員数は約300を数える大きな連合会です。

## ■若手に任せて

北川氏が理事長に就任したのは、2018年でした。1年目は事務局の移転などの事務的な作業に忙殺され、商店街にお客様を呼び込む施策に本腰を入れられるようになったのは2年目からです。

「道三まつり、信長まつりなどの大きなイベントは市の行政が企画・運営していますので、お手伝いさせてもらっています。ただ、資金が潤沢でない中、わたしたちの商店街が独自でイベントを実施する必要はないと考えています。それよりも、個店の魅力アップに力を入れることに



▲北川均理事長

よって、『並ばないと入れないお店』を増やしていきたいのです。」

イベントについて、北川さんには苦い思い出があります。20年前、商店街のアーケード完成記念としてフラッグアートの開催を主導しました。何年も続いたイベントでしたが、期間中にアーケードを歩く人は増え、好評を博した一方で、各個店の来客数は増えなかったのです。この

経験がイベントよりも個店の魅力アップを優先すべきだという考えにつながりました。

個店の魅力の紹介例として挙げられたのは、以前、本紙でご紹介した「岐阜商店案内ポケットブック」です。商店街の魅力的な店舗をピックアップし、場所や営業時間だけではなく、店主のお店にかける思いなども載せて、読み物としても楽しめるように作りました。敷居の高い商店街の個店に足を踏み入れてもらうための方策です。

「お客様が並ぶお店が増えることが、商店街の元気に繋がると考えています。ですから、ポケットブックの作成を担当した若い人には、『商店街の全店舗を扱わなくてもいい』と伝えました。元氣な若い人に任せ、何かあったら年長者が責任を取ればいいのです。」

若手になるべく任せるのも、北川さん流の商店街を元気にする作戦です。北川さん自身、若年層との「誤差」を感じるが多いと言います。若いお客様を呼び込みたい時に、誤差を持ったまま施策を実施しても、効果の薄いものになってしまいます。だったらいっそのこと、お客様との誤差の小さい若手商店主に任せたい、という考えです。

「わたしたちはつい『現状維持』を考えてしまいますが、彼らは自分たちの生活が懸かっていますし、子育てもしなければいけませんからね、事業に対する力の入れ方が違います。」

## ■商連の役割

岐阜市商連傘下の組合でも、一般の商店街と同様に高齢化が進んでいます。北川さんは岐阜

市商連の役割を「傘下の組合のサポート役」と位置付けて、各組合の事務負担をなるべく軽くするように変えています。

例えば、アーケードの照明をLEDに変更したときに国からの補助を受けました。補助には各組合から毎年の報告が必要であるため、岐阜市商連で報告書のフォーマットを作成し、各組合に配布しています。記入方法が分からないという組合の方には、事務局に来てもらって助言することによって、適切な報告書を作成できるようにしています。

また、会合の時刻も日中から夕方・夜間に変更しました。日中の会合では店舗を空けることができず、参加できないという声に応えたものです。「店を一生懸命やればやるほど、空けることができないのは当然です。」と、北川さんは言います。

北川さんは漢方薬を中心とした薬局を営んでいます。漢方薬には薬事法の定めで効能を記載していますが、実際には個々の体質によって効き目が異なります。ですから、北川さんは必ず対面してお客様の話を聞き、健康状態を確認したうえで処方しています。この姿勢が関東や九州など遠方のお客様の心も掴んでいます。

「こういうことは講習を聞いて何とかなるものではありません。店主が自分自身で考えて、ファンを作らなければ。」

努力する個店を応援したい——。北川さんの思いが伝わる言葉でした。

【取材・記事 中小企業診断士 山田圭介】

## ◆ 新型コロナウイルス感染症で影響を受ける事業者の皆様へ

### 無利子・無担保融資

※新型コロナウイルス感染症特別貸付及び危機対応融資に特別利子補給制度を併用することで実質的な無利子化を実現

### 新型コロナウイルス感染症特別貸付

信用力や担保に依らず一律金利とし、融資後の3年間まで0.9%の金利引下げを実施。据置期間を最長5年。

【融資対象】新型コロナウイルス感染症の影響を受けて一時的な業況悪化を来たし、次の①または

②のいずれかに該当する方

①最近1ヶ月の売上高が前年又は前々年の同期と比較して5%以上減少した方

②業歴3ヶ月以上1年1ヶ月未満の場合、または店舗増加や合併、業種の転換など、売上増加に直結する設備投資や雇用等の拡大を行っている企業（ベンチャー・スタートアップ企業を含む。）など、前年（前々年）同期と単純に比較できない場合等は、最近1ヶ月の売上高が、次のいずれかと比較して5%以上減少している方

a 過去3ヶ月（最近1ヶ月を含む。）の平均売上高 b 令和元年12月の売上高 c 令和元年10月～12月の売上高平均額

【資金の使いみち】運転資金、設備資金 【担保】無担保 【貸付期間】設備20年以内、運転15年以内 【うち措置期間】5年以内 【融資限度額（別枠）】中小事業3億円、国民事業6,000万円 【金利】当初3年間 基準金利▲0.9% 4年目以降基準金利 【お問合せ先】平日→日本公庫事業資金相談ダイヤル：0120-154-505 土日・祝日→日本公庫：0120-112476（国民生活事業）0120-327790（中小企業事業）

### 商工組合中央金庫による危機対応融資

信用力や担保に依らず一律金利とし、融資後の3年間まで0.9%の金利引下げを実施。措置期間は最長5年。4月中旬より制度適用開始（3月19日に受付開始）。

【融資対象】新型コロナウイルス感染症特別貸付と同じ。【資金の使いみち】運転資金、設備資金 【担保】無担保 【貸付期間】設備20年以内、運転15年以内 【うち措置期間】5年以内 【融資限度額】3億円 【金利】当初3年間 基準金利▲0.9% 4年目以降基準金利 【お問合せ先】商工組合中央金庫相談窓口：0120-542-711

### マル経融資の金利引下げ（新型コロナウイルス対策マル経）

小規模事業者経営改善資金融資（通称：マル経）は、商工会議所・商工会・都道府県商工会連合会の経営指導員による経営指導を受けた小規模事業者に対して、日本政策金融公庫等が無担保・無保証人で融資を行う制度。

新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた特

例措置：新型コロナウイルス感染症の影響により売上が減少した小規模事業者の資金繰りを支援するため、別枠1,000万円の範囲内で当初3年間、通常の貸付金利から▲0.9%引下げする。加えて、措置期間を運転資金で3年間以内、設備資金で4年以内に延長する。3月17日より制度適用開始。

【ご利用いただける方】最近1ヶ月の売上高が前年または前々年の同期と比較して5%以上減少している小規模事業者の方。【資金の使いみち】運転資金、設備資金 【融資限度額】別枠1,000万円 【金利】経営改善利率1.21%（令和2年4月1地位時点）より当初3年間、▲0.9%引下げ 【お問合せ先】日本政策金融公庫の本支店または、お近くの商工会・商工会議所

### 特別利子補給制度

日本政策金融公庫等の「新型コロナウイルス感染症特別貸付」、「新型コロナウイルス対策マル経融資」等若しくは商工中金等による「危機対応融資」により借入を行った中小企業者うち、売上高が急減した事業者などに対して、利子補給を実施。公庫等の既往債務の借換も実質無利子化の対象に。

【適用対象】日本政策金融公庫等の「新型コロナウイルス感染症特別貸付」、「新型コロナウイルス対策マル経融資」若しくは商工中金等による「危機対応融資」により借入を行った中小企業者のうち、次の要件を満たす方 ①個人事業主（事業性のあるフリーランス含み、小規模に限る）：要件なし ②小規模事業者（法人事業者）：売上高▲15%減少 ③中小企業者（上記①②を除く事業者）：売上高▲20%減少 ※小規模要件 製造業・建設業・運輸業、その他業種は従業員20名以下 卸売業・小売業、サービス業は従業員5名以下 【利子補給】期間：借入後当初3年間 補給対象上限：（日本公庫）中小事業1億円、国民事業3,000万円（商工中金）危機対応融資1億円 【お問合せ先】中小企業 金融・給付相談窓口：03-3501-1544

令和2年4月13日10:00時点版  
※情報は随時更新されますので、経済産業省等のホームページにてご確認をお願い申し上げます。

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。