



## 商店街と宮川朝市とが直結 行神橋（ぎょうじんはし）竣工

◆高山本町三丁目商店街振興組合

7月5日、高山本町三丁目商店街と宮川の朝市通りとを結ぶ人道橋「行神橋」が竣工しました。行神橋については、10年以上、竣工に尽力してこられたフタバでんきの松葉尚さんに、同日に販売したプレミアム付き商品券については高山本町三丁目商店街振興組合の理事長、上嶋清成さんにお話を伺いました。

### ■竣工までの道のり

朝市通りと商店街とを結ぶ橋が欲しい——という声は、20年ほど前からあったそうです。朝市は宮川の右岸、商店街は宮川の左岸にあり、橋を架けることによって往来が格段に良くなるからです。ただ、声は上がるものの具体化することなく過ぎていました。

転機になったのは2007年、松葉さんが町内会長になったときです。会合でたまたま橋の話題が出て、「松葉さんが真剣に取り組むのなら、我々も協力する」と言われ、橋建設の旗振り役になったのです。

松葉さんは市議員に相談しに行きました。そこで貰ったのは、「本気なら応援する。ただ、やる以上は応援者を増やさなくてはいけない。」という言葉でした。松葉さんは4商店街、10町内会を巻き込んで協議会を作りました。協議会は、多い年では年間5～6回もの会合を持ち、橋の建設について話し合いました。

更に、署名活動も実施しました。住民およそ1万人から署名を集め、市長あてに提出したのです。「署名活動で予想外に上がった効果が、住民に対するPRです。署名をお願いするときには必ず橋の趣旨を説明します。その結果、住民の認知度が高まったのです。」

住民の要望の高まりを受けて、2017年、高山市で予算が付き、正式に橋の着工が決定しました。松葉さんが活動を始めてから10年後のことでした。更に3年の月日を経て、行神橋は竣工したのです。



▲商店街と朝市通りとを結ぶ行神橋

### ■住民の力で実現

松葉さんによると、活動開始当初は誰も本気で橋が出来るとは思っていなかったそうです。実は、松葉さんもその一人でした。それでも続けてこられたのは、同志がいたからだと言います。「同じ町内と他の町内、合わせて10人前後の仲

間があります。仲間の手前、途中でバックすることができませんでした。」

「肩に力を入れないでやってきました。出来なくて元々ですから。この活動で実感したのは、長年にわたって活動を続ければ、必ず実を結ぶということです。」

行神橋の竣工が実現したポイントは、住民の声にあると松葉さんは言います。「行政が主導して作るのではなく、住民から盛り上げて実現することにより、住民にとっても使いやすい橋になったと思います。行政も地元の声を拾い上げようとしています。活動すれば、行政は応えてくれると思います。」

行神橋は、ただ朝市通りと商店街とを結ぶ橋ではありません。現在、高山市を訪れる観光客は「古い町並み」に偏在しています。行神橋が出来ることにより、観光客を宮川沿いの朝市通りに誘導し、行神橋、商店街と回遊するルートができるのです。

新型コロナウイルス感染症の影響で観光客は減っていますが、行神橋の役割は低下しません。「日中や夕方は、ベビーカーを押す若い親御さんが通りますし、夜は橋がライティングされるの

で撮影スポットにもなっています。市民に愛されてこそこの橋だと思います。」

## ■プレミアム付き商品券

7月5日の行神橋竣工当日、高山本町三丁目商店街振興組合では竣工記念としてプレミアム付き商品券を発行しました。6,000枚300万円分（プレミアム20%）を用意したところ、即日完売しました。上嶋理事長によると、高山市でもプレミアム付き商品券を発行しているため、それほど売れないと予想していたそうです。

予想外の売れ行きに、7月23日に第2弾として26,000枚1,300万円分を用意しました。第2弾でもあり、前回の4倍以上の発行枚数でもあるので、完売まで3ヶ月程度はかかるかと予測していたところ、こちらも1週間で完売する人気でした。

プレミアム部分については市の補助金を活用しているため、振興組合の負担は印刷代や広告代、消費税等に止まっています。上嶋理事長は、「行神橋の効果は大きいです。これからも補助金を上手に活用し、商店街活性化に努めたいです。」とおっしゃっていました。

## 商店街を思う声が集まる 100・100柳ヶ瀬キャンペーン開催

◆岐阜柳ヶ瀬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（柳商連）では、8月24日から9月6日まで「100・100柳ヶ瀬キャンペーン」を開催しました。インターネットの専用ページでアンケートに答えると、100名の方に柳ヶ瀬商店街で使える1万円分の商品券が当たる企画です。狙いや効果について本キャンペーンを担当した水野琢朗さんにお話を伺いました。

### ■キャンペーンの経緯

今年は新型コロナウイルス感染症の感染拡大により各種イベントが中止になりました。柳商連でも8月の「ぎふ柳ヶ瀬夏まつり」、9月の「柳ヶ瀬ジュラシックアーケード」の中止が決定しました。

イベントは中止したが、お客さまに商店街をご利用いただきたい——。柳商連の皆さんで話し合った結果、イベント開催のために積み立てていた資金を原資に、商品券事業を実施する

ことにしました。お客さまにも喜んでいただけますし、利用していただいた店舗の売上にもなる一石二鳥の方策です。

「商品券を配布する方法として、商店街でお買い上げいただいたお客さまに、ご利用金額の一部を商品券で還元する案もありました。ただ、それではまずお客さまにお金を出していただくなくてはいけません。より多くのお客さまに喜んでもらうという今回の趣旨には合わないと考えました。」

「お客さまに喜んでもらう」という趣旨は、金額にも表れています。100万円分の商品券を配布する場合、1,000円分を1,000名に配ることもできますが、水野さんはそれを探りませんでした。「(お客さまが)貰ってうれしいのは1万円」と金額を設定したのです。

**水野さんが心を砕いたのは、お客さまに不公平感を与えないことでした。**抽選するにしても、来街者を対象にガラガラ抽選会を実施しては人が密集したり、人同士が密接したりします。そこでウェブで全てを完結するシステムにしました。

キャンペーンの告知はSNSを中心に、店頭でポスターを掲示したり、ケーブルテレビや新聞に取り上げてもらうたりしました。その結果、2,420の応募がありました。当初、1,000と予想していた応募数を大幅に超える結果です。「お客さまに喜んでもらう」という趣旨がもたらした結果といえそうです。

9月中旬に抽選し、商品券を発送しました。使用期限は10月末日です。

## ■アンケートの結果

キャンペーンのアンケートページでは、年齢や柳ケ瀬への来訪頻度のほか、柳ケ瀬の好きなお店や活性化のアイデア、コロナと闘う店主の皆さんへの応援メッセージを記入する項目



▲キャンペーンのポスター

がありました。これらのアンケート結果も柳商連のホームページで見ることができます。

アンケートの回答者の年齢層は30代が30.7%、40代が25.7%と多く、来訪回数は月1日以上が38.8%、3ヶ月に1日以上が22.3%、週1日以上が21.5%が多かったです。

柳ケ瀬の好きなお店が多かった回答は、「レトロな雰囲気」「懐かしい」というものでした。活性化のアイデアでは、イベントのアイデアや駐車場が欲しいという要望などが綴られていました。中には5項目ものアイデアを記述した方もいらっしゃいました。

応援メッセージには回答者さんの柳ケ瀬愛があふれていました。「ノスタルジックな雰囲気の柳ケ瀬商店街が大好きです!」、「皆さんの顔がすぐみられて、買えるという近さが、昔から好きです」、「今は大変だと思いますが柳ケ瀬なら立ち直ってくれると信じています!頑張ってください!」などなど。皆さん、コロナ下の店主の方々に思いを致していました。

柳商連ではこのアンケート結果を商店街運営に生かしていくとのことでした。

## 商店街と地域通貨のコラボ ポイント20%還元キャンペーン

◆高山安川商店街振興組合

高山市のやすがわ商店街では10月1日から、地域通貨「さるぼぼコイン」で買い物したお客さまにポイントを還元するキャンペーンを実施しています。キャンペーンの狙いについて、高山安川商店街振興組合の理事長、川上淳さんにお話を伺いました。

「さるぼぼコイン」は、飛騨信用組合が発行しているデジタル地域通貨です。高山市、飛騨市、白川村の登録店で利用可能で、飛騨信用組合の本支店やコンビニエンスストア「セブンイレブン」でチャージすることができます。

地域通貨でのポイント還元を企画したのは、地元の方に喜んでご利用いただきたいの思いからだそうです。「事前に今日（10月1日）からポイント還元が始まることをお客さまにお知らせしていたところ、さっそくご利用いただきました。」

お客さまがさるぼぼコインを利用しやすくするため、商店街にフリーWi-Fiも整備しました。実はこちらにはもう一つの目的もありました。

「各商店が本キャンペーンに参加するためには、さるぼぼコインの加盟店になる必要があります。しかし、商店主の中にはパソコンやタブ



▲キャンペーンののぼりが並ぶやすがわ商店街

レット端末を持っていない方もいます。そういう方に、一時のキャンペーンのためだけに端末を購入し、インターネット回線の契約をしてもらうのは困難です。そこで、タブレット端末を無料で配布し、フリーWi-Fiを整備することによって、参加のハードルを下げました。」

このきめ細かいフォローの結果、やすがわ商店街のほぼすべての店舗でさるぼぼコインを利用できるようになり、キャンペーンの対象店舗になりました。

「せっかくインターネット環境を整備したのですから、やすがわ商店街としてSNSのアカウントを取得して、情報発信にも力を入れていきたいと思います。」と、川上さんはおっしゃっていました。

## 商店街のリーダーに聞くvol.7 リニア開業を見据えて地力をつける

◆中津川商店街連盟

岐阜県内の頑張っている商店街連合会のリーダーにお話を伺うシリーズ企画。第7回は、中津川商店街連盟（中津川市連）の鷹見直基会長代行

です。中津川市連は傘下に4組合と3発展会を擁し、約120店舗が加盟しています。鷹見さんは中津川市のまちづくり会社（株）まちなカラ

ボの代表でもある縁で、昨年からは会長代行として商店街振興に取り組んでいます。

## ■六斎市

中津川の商店街では、昔は年末・中元の大売出しでガラガラ抽選会を実施したり、夏には盆踊り大会を開催したりしていましたが、多くの商店街と同様、時代の流れで徐々にイベントが少なくなりました。中津川市連に加盟する団体も以前は10（3組合と7発展会）でしたが、現在は7団体（4組合と3発展会）になっています。

「商店街を構成する店舗も時代とともに変わりました。昔は物販の店がほとんどでしたが、今は飲食関係が増えました。」



▲鷹見直基会長代行

商店街ににぎわいを取り戻すため、2008年、中津川市連の皆さんが「中山道中津川宿六斎市」を始めました。中津川宿では毎月3日と8日に定期市が立ち、宿場がにぎわったという逸話から、毎月第一日曜日に開催しています。開始から10年以上、130回を超える恒例イベントになりました。

毎年5月と11月に開催する「中山道まつり」も中津川市連の重要なイベントです。六斎市の会場の新町通りと本町通りに加え、各商店街でも趣向を凝らしたイベントを実施し、更ににぎ

わいます。

今年も、六斎市・中山道まつりを開催しようとして準備していたところに襲い掛かったのが新型コロナウイルスでした。来場者の密集・密接を防止するため、六斎市は3月から9月まで中止になりました。

「4月から商店街に人が通らなくなりましたが、移動の自粛が緩和され、9月の4連休で去年並みに戻り始めました。お客さまの商店街離れを食い止めるため、六斎市を10月から再開することにしました。感染拡大を防止するため、会場に通じる道路すべてに『岐阜県感染警戒QRシステム』のQRコードを掲示します。」

## ■まちゼミと空き店舗ツアー

中津川市連で重点的に取り組んでいるのは「まちゼミ」です。中津川のまちゼミで特筆すべき点は、隣接する恵那市の商店街と連携し、同時に開催していることです。

「中津川と恵那とは一つの経済圏です。したがって単独で実施するのと比べて2倍の効果があったと考えています。実際に、中津川から恵那のまちゼミに参加される方、逆に恵那から中津川のまちゼミに参加される方が多くいらっしゃいました。」

まちなかラボが運営する「まちなかステーションねこのて」では、お菓子の家を作る講座を開講したところ、応募が多数になり、講座の回数を1回から3回に増やしました。鷹見さんが講師になって中津川の宿場町時代の面影を探す「まち歩きを楽しむ方」という講座も好評だったそうです。

ただ、まちゼミでも感染症対策がネックになってきます。まちゼミは個店にお客さまを集めますので、どうしても「3密」は避けられません。そこで11月に予定していたまちゼミは中止し、代わりに商店主に対する勉強会を開催す

ることにしました。

「リモートまちゼミも検討したのですが、わたしたちの講座では難しいと判断しました。」「来店される方が少ないなか、個店からの情報発信が重要だと考えます。SNSや動画配信、ウェブ会議システムについて、専門家を招いて勉強します。」

また、中津川市連では空き店舗対策にも取り組んでいます。具体的には「空き店舗ツアー」を開催し、出店希望者に実際の物件を見てもらい、出店希望者と物件とのマッチングを図るというものです(まちなかラボが主催し、市連が後援する形式)。

## ■リニア中央新幹線を見据えて

2027年、リニア中央新幹線が開業し、中津川市内に新駅が出来る予定です。新駅から中心市街地に人を呼び込むためには中津川駅前の魅力向上が重要だと、鷹見さんは言います。市では市民交流プラザを建設する計画が進んでいます。

「将来的には、人の流れが街の中を回遊する形に変わってくるでしょう。商店街でも空き店舗対策はもちろん、Wi-Fiを整備したり、行き先が分かりやすいサイン(標識)を立てるなどの整備をしていきます。」

鷹見さんの目はしっかりと将来を見据えています。

【取材・記事 中小企業診断士 山田圭介】

## ◆ Go To 商店街事業募集開始

本事業は、3密対策等の感染拡大防止対策を徹底しながら、商店街がイベント等を実施することにより、周辺地域で暮らす消費者や生産者等が「地元」や「商店街」の良さを再認識するきっかけとなる取組を実施するものです。

### ◆対象期間及び募集期間

先行募集

(対象期間)

令和2年10月19日(月)～11月30日(月)  
に開始する事業

※令和3年2月14日(日)までに事業終了すること

(募集期間)

令和2年10月2日(金)～10月30日(金)

1次締切：終了

2次締切：終了

3次締切：10月30日(金)

通常募集

(対象期間)

12月1日(火)以降に開始する事業

※令和3年2月14日(日)までに事業終了すること

(募集期間)

令和2年10月30日(金)～ ※予定

### ◆対象となる事業

特定の商店街等(商店街その他の商業の集積)の活性化につながる以下の取組

- ①地元の商店街の良さを再認識するきっかけとなるような商店街イベント等の実施(オンラインを活用したイベント実施も含まれます。)
- ②地域の良さを再発見を促すような、新たな商材の開発やプロモーションの制作

### ◆上限額

300万円×申請書数

+500万円(2者以上で連携し事業を実施する場合に限ります)

※1応募あたりの上限額は1,400万円

### ◆お問合せ先

GoTo商店街事務局

03-5544-7613

10:00～18:00(12月以降の土日祝日、年末年始12/29～1/3を除く)

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。