

商店街の活性化に向けた 愛媛県内の取り組みと 展望について

「商店街活性化に関する座談会」開催報告

平成23年2月7日(月)、(財)えひめ地域政策研究センターにおいて、当センター主催による「商店街活性化に関する座談会」を開催しました。当日は商店街関係者による商店街の活性化に向けた活発な意見交換が行われました。その模様をお届けします。

はじめに

◎前田

本日は、商店街で活動されている方々に集まりいただきました。

みなさんには商店街をどのように活性化していくのか、併せて地域活性化も視野に入れた上で、現在抱えている課題とか、これからやりたいと思っていることとか、こんな支援があったら助かるといったことについて、意見交換ができればと思います。

それでは、まず始めにそれぞれが関わっている商店街の様子等について話していただけますか？

◎日野

「まちづくり松山」は道後を含めた松山の

中心市街地の活性化を行う幹事会社で、商店街では松山の中心商店街、主に大街道、銀天街、まつちかタウン等の活性化を担っております。子どもの頃の商店街は大変な賑わいで、儲かっていた時期がありました。私は、その最後くらいに青年部に入りましたが、後輩が入らず、いまだに青年部にいます。例えて言うと、組替えない学校のような感じで、関係者が年々減少し、高齢化しているのが商店街の現状です。

今の活動の原点は、近隣の百貨店が増床した際に反対運動をおこしたんですが、その際、市の助役に「物事が決まってるからの段階で声をあげても遅い。そうならないように根幹から街に関わることをやるべきだ」と言われ、松山市や商店街の若手で勉強会を始めま

した。

そして、商店街にビジョンや看板などを設置して広告を流す。その広告料をもって公共的空間から永続的な収入を得ようと考えました。

公道では商売ができないという規制については、松山市と協定を結ぶことで緩和してもらい、全国初の合法的な課金制度ができました。

◎高原

川之江栄町商店街では、平成5年に商店街のアーケード改修をしましたが、同時期に郊外に大型店舗が出来まして、かなり厳しい状況でした。

その中で、田舎の商店街の向いていく方向というものを考えた結果、平成16年に商店

座談会メンバーの紹介

参加者

日野 二郎

(株)まちづくり松山 代表取締役

高原 茂

川之江栄町商店街振興組合 副理事長

石丸 明義

道後商店街振興組合 理事長

大西 啓介

内子町 NPO 法人 Project.A.Y 理事長

宮田 潤

松山大学 経済学部 学生

コーディネーター

前田 眞

(有)邑都計画研究所 代表取締役

その他出席者

愛媛県経営支援課

愛媛県商工会連合会

(財)えひめ地域政策研究センター



街に「四国中央ドットコム」というコミュニティ施設を開設し、今は地域の交流の場という形で根付いています。

1階は情報発信基地としてだけでなく、レンタルボックスを設けてそこに個人が出品できるようになっていますが、その出品者が様々な教室を催すようになりました。そうすると人が集まるようになって商店街に「動き」が出てきました。

併せて、川之江は転勤族が多いので、子育て中のお母さんが気軽に集まってコミュニケーションを取れる場を2階に整備しました。スタッフは常駐2人、NPO法人を立ち上げ、市の事業委託で運営しています。最近では1階の教室に来た年配の方が、「赤ちゃんに聞きたい」と2階に遊びに来るなど、3世代交流も広がっています。

1日に2階が50人、60人、1階も午前と午後20人ずつくらい来るので、いつも賑わっていると言われます。また、レンタルボックス出品者との繋がりができたので、その方に声をかけ、空き店舗でお店の経営を始めるといったような広がりもできつつあります。

●石丸

道後商店街振興組合は約60軒の商店主等が加入しています。昔、うちの商店街はある業種の専門店が多かったです。それは何かというと、実は旅館が10軒近くありました。しかし、周辺に高層化した旅館が出来たことや消防法の規制等により、続けるのか止めるのかという選択を迫られ、他の業種に転身したわけです。道後商店街は現在空き店舗がありませんが、ひとえに道後温泉という素晴らしい施設と、組合員がこのような社会情勢の変化に、たくましく乗り越えようとした結果だと思っています。

それから、商店街の愛称を公募し、「道後ハイカラ通り」という名前にしました。ハイカラという言葉に、古き伝統を守りつつも新しいものも積極的に取り入れて、自分たちの文化にしていけたらという理想も込めました。また、電子マネー「Edy」を、いち早く商店街、温泉街全部で導入し、市にも提案し、道後温泉本館「神の湯」の1階にも1年間限定で参加していただきました。日本最古の温泉で、最先端の電子マネーが使える。これからもそんな切り口や発想でやっていきたいと思っています。

●大西

内子は皆さんと比べたら小さい商店街ですが、その中で若手を中心に1本筋の通った活動をしていこうと、今後、法人格も取得すべく組織づくりから取り組んでいます。

実際には、八百屋を自分たちで空き店舗で経営したり、レトロバスを商店街に走らせた、観光案内所の運営もしています。一部補助は受けましたが、自分たちで費用を出して運営しています。

行政のサポートがなかなか得られない中、若手で頑張つて少しずつ上向いてきているのですが、それぞれが赤字です。やっぱり手助けしてくれる仲間、それと中心人物を作らないといけないと感じています。そのような中、春から役場に商店街担当者を作ってもらったのは幸いです。

●宮田

主に昨年、柳井町商店街を舞台に商店街の皆さんと一緒に活動しました。商店街には「ステディークルー」という若い方たちが商売をしており、その活動に刺激を受け関わり始めました。

当初は学園祭等で情報発信ができればと思っていたのですが、ただ、何もしてない学生では説得力がないので、「俺達こんなことを商店街でしているから遊びに来て」って呼びかけようと。それで、一昨年の11月から居酒屋を始めました。

学生が営業できる日は学生が、それ以外の時は「ステディークルー」が経営する形態で活動しましたが、その後、手づくり餃子の販売に営業形態を変え、その収益で学生と地域が交流するイベントをしたり、学生のインターンの受け入れにも関わりました。

商店街に入った当初は、商店街の方から「何しに来たんだ」という感じで見られることが多く、「お金を出してくれと言っても出



んからな」とも言われました。だから、「頑張ります！お金は要求しません！」ということをやつてきました。

そのうち、地域で汗をかいていると、見方が変わってくるんですね。あるとき私が地域に柳井町音頭の歌詞だけ残っていたのを知り、作曲家の知人に曲を付けてもらい、地域の人と意見交換しながらレコーディングまでこぎつけた際、商店街が費用を出してくれました。学生と商店街地域の関係が徐々に円滑になったと地域の反応から感じました。

個々の商店街の強みや魅力とは…

●前田

ありがとうございます。皆さんいろいろな活動に取り組まれていますね。それで、それぞれの商店街には、強みとか魅力といったものがあると思うんですが、日野さんは企画提案型の体制を組織し、持続型の事業を展開していますね。松山の中心商店街の強みってなんでしょう？

●日野

そうですね、商店街の両端に百貨店という核があり、2核1モールという商業区域が出

来上がつているのと、街がコンパクトで、中心部に中・高・大学が揃っており、若い人たちがワッと集まりやすい環境があるのが強みではないかと思えます。

●前田

なるほど。「四国中央ドットコム」はどうでしょう？

●高原

ドットコムがあることは魅力になっていると言われることもありすが、ただ、やってみて手軽に使える場所が地域に少ないことに気付かされました。1拠点だけでは繋がっていかないので、次の拠点づくりに取り組んでおり、その辺が今後課題になってくると思います。

また、レンタルボックスでは収入は見込めないんですが、主婦のネットワークができたという点ですごく意味があると思います。

●前田

道後がダイナミックに変わっていきける氣質というのは、今の状況を皆さんが判断して、合意ができること、そこにコミュニティという強みがあるからでしょうか？

●石丸

どちらかというところ、道後の人間はおっとりしていると思います。ですが、商店街の中に「おかみさん会」という組織があり、非常に危機感も持っているし、パワーも持っています。

商売上ではライブルですが、お祭りとかになるとノーサイド状態で色々なことができます。現に「Edy」導入の際、おかみさん会に相談して「いち早くやりましょうよ」と

いうようになりました。

まさに、おかみさんに引つ張られている感じですね。

道後商店街の魅力は、松山人の特徴であるおっとり、のんびりした所と言えますね。それを「おもてなしの気持ち」で接客に活かそうとようやく気付き始めたところです、まだまだです。

活性化への問題点

●前田

先ほどから、人が集まって仲間でコミュニティを形成しているところがいくつか見受けられていて、大きなポイントになっているのではないかと思います。仲間を作るためには、目指すべき目標を提示し、共感する人を増やすことが大切であると思います。内子では、思いを集約できるような機会は作っていますか？

●大西

ええ、商店街には、30代40代の後継者世代が多くいて、その連中でのいろいろ頑張ってみようとしています。でも、どう頑張りたいのかわからない人もいますし、まだまだ元気な上の世代の方々との考え方の違いもあって「何かやろう」としてもうまくつながらないんです。それは、行政とのやりとりでも同じで。

あと、意識は高まってきていても、商売の売り上げが上がってなんぼという目があります。それがないと、ただの祭り屋さんで終わってしまうので評価も違ってきます。

●日野

イベントといえば、土曜夜市には多い日は10万人ぐらいい来るんですよ。少ない日でも5万人ぐらいい。でも、イベントは売上げに結びつきにくいケースがあるんです。お客様に感謝のためか、売上げのためかを個々で考える必要があると思います。

●前田

目の前にあるビジネスチャンスを利益に結び付けるのは、自分の裁量みたくない所が、本当は求められるべきでしょうけど。道後ではどうですか？

●石丸

同様の話が出たことがあって、まちづくりの専門家に相談したら、「集客を考えるのが組合の仕事、客にどう対処するかは店の裁量だ」と。目の前に川があつてそこに魚がいるのに魚が喜ばないものを置いてもどうしようもないのと同じで、客が喜ぶこと考えればいいのでは」と言われ、「ああ、そうだな」と。

それで、イベントを利用して普段と違う商売を扱う所も始めています。道後は年4回も祭りがあります。祭りの時は、みんな家業をほったらかしですが、おもてなしのため、何とかやりくりしてシャッターを閉じずに頑張っています。

そういう意識づけのため、積極的に先進地研修等を行っています。おかみさんが一番熱心で、すぐに報告会をして、相互の意思疎通を図り、実施する。学んだことを行動に結びつけることは大事だと思います。

●高原

川之江にも「紙まつり」というのがありま

すが、商店街にはあんまり人が流れなかった。20年ぐらいい前に商店街の方が「とにかく人を呼んでくれれば」と言われたので、商店街でフリーマーケットをやったんです。そして、ものすごい人が商店街に滞留しました。後日その方に話を聞くと「人出があつても売り上げが取れんやないの」と。イベントは地域の方に商店街を見てもらうことと地域貢献によるイメージアップの場であると割り切った思っています。

商店街に新たな力を：

●前田

人が来る話と売上が上がるといふ話とは別というのは難しいですね。その辺りの意識改革はかなり必要だろうと思います。そういうえば、宮田君は大学を卒業しますよね。この仕事を続けるという選択肢はなかなか取りにくいですか？

●宮田

餃子の売り上げを時給換算してみたのですが、頑張つて時給350円ぐらいいで、どうやってビジネスに繋げていくかが難しかったです。ただ、今後、大学が地域と連携する仕組みをうまく作れば、大学としての魅力に繋がるのではないかと感じていますので相互連携するのはいいかもしれません。

●前田

内子は全国的な知名度があるから、何かやりたい学生とか来るんじゃないですか？

●大西

昨年から松山大学と内子町とが提携して

おり、お祭りの時に餃子焼いてもらったり、観光二丁の調査に入ってもらったり、今後もしろいろ計画しています。

● 高原

うちは近くに大学がないので、学生との関係は作りづらい。そういった意味で自主的な活動をする方がいるのはうらやましいですね。主婦のお母さんは子どもに手が掛かって自由な時間が少ないのが一番のネックになっています。イベントではいろんな組織や外部の団体に協力していただく体制を取りたいと思いますが、それも個人的な繋がりを駆使した結果です。今の若いメンバーには商店街から外へ出て、顔売って、人脈を作って欲しいと思っています。

● 前田

学生の参画をどうするかというのは大事かもしれませんね。

これからの商店街は

● 日野

商店街だけでなく、いろんな人を巻き込んで、大きな枠組みで考えないといけないと思います。これまでCSRとして落書き消しなどに取り組んできました。商店街をどうしていくかではなく、まちをどうしていくかという観点が大事ではないでしょうか。商店街は街の機能の一部であって、まちづくりは地域の実情に応じて考えるべきであり、郊外に大型店舗を誘致することは、中心市街地にダメージを与えるのは明白なのに、調整機能が働いていないのではないかと思います。

商店街振興組合は、全員が認めないと事業ができないにもかかわらず、今は地元土地や店舗の権利者がいない場合も多く、全員の賛否を取り事業を行う手法はほぼ出来なくなっています。

これからは百貨店、飲食店街、一般企業、市民の方も含めて、「この指とまれ」で商店街に思いのある人に参画してもらい、企画やイベントを行う組織が出来ないでしょうか。様々な人を巻き込んで、なるべく大型店ではできない施策を打っていくしかないと思います。

● 前田

そこは、各自治体の分権意識が強くなりすぎるとますます調整機能が働かないかもしれません。そういう点で今後、エリアマネジメントを行う担い手の位置付けが、公的に確立できるかというのは課題だと思います。内子でそういう組織が立ち上がった動き始めた中で、今後の課題みたいなものはあります。

● 大西

今、全ての仕組みをリードしているのは自動車だと思っていて、商店街にもセツトバックしたお店ができて、通行止めを反対して、イベント



もいらないうる人も出てきています。そういう意識の差が出てきたら、大きな店舗にはかないません。ならば、私もこの指とまれで1つの集合体を作って1つの方向に向かって進める仕組みを作っていくのいいと思います。そういう所を行政に支援して欲しいと思います。

● 前田

行政は特定の団体だけの活動よりも、地域の多くの人が参画し、貢献度や認知度のある方が応援しやすいですね。そういう意味で道後商店街の「道後温泉誇れるまちづくり推進協議会」は、道後のほとんどの人が入っているんですね。

● 石丸

旅館や商店街の組合員は全員入っています。あと有力企業さんも。頻繁に会合しているわけではありませんが、20年以上の歴史があります。その中でようやく温泉本館前や駅前が整備され、非常に観光地らしくなりました。今後、道後で控えている大きな問題が、温泉本館の改修で、実質11年かかります。良くなるための前の大変な試練を迎えようとしています。何かややり遂げて、次の世代にお渡ししたいと思っています。

● 前田

その試練に対して集客力を保っていくための議論はしているのですか？

● 石丸

例えば、工事中は白い紗幕で覆い

ますが、逆転の発想で、これを透明にして、「見せる工事現場にしてはどうか」と提案をしています。見学ツアーを組むとか。「それは前例ない」と建設関係の方が言われますが、道後が先駆けになれるのではないかと。それから市が数年前から修学旅行の誘致を始めて、少しずつ効果を上げてきており、その宿泊基地として道後をと考えています。また、大人版の修学旅行を企画して、道後に宿泊し、食事の後は中心部繁華街に繰り出す。商店街も営業時間を夜型にするなど発想を変えるのも面白いと思います。

商店街の活性化にむけて(まとめ)

◎前田

社会情勢の変化により厳しい状況もあると思いますが、こんなことがあつたら頑張れるとか、今後の抱負などをお願いします。

◎大西

今後、大型店舗の形態を目指すのは、違うのかなと思いますし、買い物だけでなく、子育てか、老人のケア的なものか、はたまた勉強の場なのか、色々考えないと、生き残っていきません。多機能な商店街として人が集まる場所にしたいと最近思います。それには行政が商店街にこれらの施設や機能を移動すれば済む場合があるかもしれないので、提案・要請していきたいと思えます。

◎石丸

逆転の発想を意識するようになりました。昨年度、インターシップで学生さんと呼んで、通常ならば我々がお教えるんですが、

商店街のホームページが陳腐化しているの、逆に学生さんに教えてもらいました。東北の方で雪かきツアーがあつたり、上勝町の葉っぱビジネスのように、葉っぱなどが都市部の料亭の中で売れるわけです。以外と困っているものの中に、「面白いヒントがあると思うので、道後でも何か欠点がないかなと逆に探ろうとしている状態です。

◎高原

本来、商店街は商業施設ですが、我々は「生活施設」として地域の人が集う場所にすべきだと考えます。うちは外部からの客が少ないので、この地域で人が住んで、育つて、働いて、交流できる場を目指したいと思つていきます。

それと、行政には色々協力していただき、本当に感謝していますが、うちの商店街が先駆的にしてきた事が、別の商店街から「うちの商店街も同様にしよう」と言われ支援するようになる。「我々にごそ初めから支援してくれたら」と思うことがあります。全市の商店街の底上げにつながっていけば…と感じています。

◎日野

商店街は生活の場だと思つてます。商店街関係者も中心部に住むべきと思つてますね。通勤時間が日本一短いデータや50万人という人口集積が松山にあるので、それを武器にしたいし、地産地消の八百屋を裏道に出店したりするなど、商店街の中心部のみではなく、裏道をうまく機能させる、多くの人を巻き込み、そういう街を考えていけばよいと。中心商店街だけを何とかしようという話じゃな

くなるのではないかと思います。

◎前田

商業施設のみではなく、様々なものを付加していくこと、その中身は商店街によつて違うんだろうと思つてますね。街の特徴や強みを生かし、「この指とまれ」で集まる人の企画をうまく受け入れ、課題を解決する。コミュニティビジネスとかが盛んに言われますが、時代が少し変わろうとしているので、新たなアイデアを出しながら頑張っていければいいかなと思つてました。

