



「まちなかの活性化について」 まちづくり懇談会を開催



のれんのあるまちづくりワーキンググループの皆さん

前列向かって左側から：保坂守さん／山寺直美さん／横内公明葦崎市長／三枝美紀さん／新海弘人さん

後列向かって左側から：山田七穂さん／木内吉英さん／飯野光規さん／岩下英樹さん



山寺直美さん

5月29日（火）に葦崎市商工会館にて「まちなかの活性化について」をテーマに、「のれんのあるまちづくりワーキンググループ」の皆さんと市長が意見交換を行いました。

企画財政課長…まちづくり懇談会は、市民の皆様と市長が直接意見を交換し、今後の市政運営の参考にさせていただくために開催するものです。

市長…皆様、こんばんは。今日は、皆様からの色々なご意見をお伺いして、今後のまちづくりに役立てていきたいと考えておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

企画財政課長…今日は、のれんのあるまちづくりのワーキンググループ（以下WG）のメンバーでもあり、また、まちなかで自営業を営まれている

る皆様にお集まりいただき、まちなかの活性化をテーマに意見交換を進めてまいります。

はじめに自己紹介も兼ねながら、WGでの活動を通じて感じたことや、普段の営業活動を通じての感想等を含めまして、ご発言をお願いいたします。

三枝…洋菓子のアルプスの三枝です。160店舗のお店に個性のあるのれんが掲げられました。これからは、ソフト事業もしっかりやっていかなければと思います。それぞれの店主がもてなしを心がけて、「また来たいな」と思われるお店づくりに継続的に取り組んでいくことが大切だと感じています。

山寺…井筒屋醤油の山寺です。素敵なのれんのパンフレットができて、とてもうれしく思っています。パンフレットを手にして、葦崎には、こんなにもたくさんのお店があるんだなとあらためて感じました。

私のところでは地方発送も承っていますので、荷物の中



三枝美紀さん

にパンフレットを同封することとそれを見て、今度葦崎にいつてみようというお客様が増えてくれたらいいなと思っています。

木内…木内モータースの木内です。一度東京にでて、葦崎に戻ってきてから20年くらいがたちますが、お店も含めて、葦崎が年々衰退していることを実感しています。

昨年からWGに参加して、もちろん賛否両論はあると思いますが、個人的にはこののれん事業が活性化に役立っているなと感じています。

お客様の反響も良く、商売につながりそうだなという手応えを感じています。

保坂…味の店ほさかの保坂です。WGに参加した当初は、グループ内でもやる、やらないうの議論が交わされましたが、こうして実現できたことをうれしく思っています。今後は、こののれんを活用して「また葦崎に、そしてお店にいつてみたいな」と思われるような



木内吉英さん



保坂 守さん

取り組みを、全体で考えていくならなと思っています。
山田…七星商会という肥料屋と建設業を営んでいる山田です。今回、160店舗ものお店が賛同してくれて、一斉にのれんを掲げてくれましたが、のれんを見て「いいな」と言ってもらえるのは最初のうちだけにならないように、今のうちから新しい事業に取り組んでいって、市外からのお客様も取り込んでいけるようにすることが、これからの課題だと考えています。
新海…新海力メラの店の新海です。当初はどんなものができるのか、ちよつと不安でしたが、実際にパンフレットを見て、これはすごいものができるなと、あらためて感心しました。ただ、どんなに素晴らしいのれんや商品、サービスを持っていても認知されなければ意味がないことですし、その点を今後どのようにいい方向に持っていくかが課題だと思っています。



山田七穂さん

飯野…イイノ楽器の飯野です。私は、旭町勉強組合の組合長も務めておりまして、のれんを募集するときに保坂君と一緒に商店会を回りましたが、やはり最初は賛否両論がありました。でも周りののれんが付き始めてからは「私も私も」というふうに関心者が増えてきました。
 これからソフト事業が始まりますが、活性化に向けての一步として、旭町勉強組合としても積極的に参加していきたいと考えています。
岩下…カットハウス岩下の岩下です。のれんができてからのお客様の反響はすごくいいです。「いいね、通るたびに見るよ」といった声をかけてもらっています。これも最初の1年くらいだと思うので、次の仕掛けをつくるのが大切だと感じています。
 今回、のれんが一つのいいきっかけになったので、これからどのように展開していくかが大切だと思います。



新海弘人さん

市長…ありがとうございました。のれんのあるまちづくりは、先ほどの皆さんの話にもあったように、蕨崎のまちなかが衰退していった、周りからはシャッター通りと言われるようになって、これは何とかしなければ…というところで、今回事業化したものです。
 ただ私は、現実問題として、こののれんだけで商店が儲かるのかは思っています。皆さんも言うように、店主の経営努力もいまだに必要で、行政も一緒に盛り上げていかなければならないと考えていますので、あとはこれを活用して、いかに活性化に結び付けていくかのアイデアを皆さんからお伺いしたいと思っています。

まちなか活性化に向けての取り組み

企画財政課長…次に、こののれんを活用してのソフト事業のあり方も含めて、のれん以



飯野光規さん

外でもまちなかの活性化に向けてはこういう取り組みがあって、それには、何が必要だといったお話を伺っていきたいと思います。
木内…今回は、のれん de ビンゴとか、サービスデーの実施とか、決まっているソフト事業がありますが、これには今回賛同してくれた個店のみんなと協力して取り組んでいくべきだと思います。
 個人的には、私の店ののれんを活用して、販売に関連したオリジナルグッズをつくりたいと考えています。こういうことで、のれんと結びつけた盛り上げ方ができると思いますし、他のお店でも包装紙にのれんのデザインを活用するなどすれば、販売とリンクさせることができるのではないかと思います。
 みんなでやることに協力しながら、個店も独自のPRにつなげていくことが必要だと感じています。
三枝…のれんをただつけた



岩下英樹さん

けではなくて、個店も汗をかって、成果につなげていく必要があると思います。何もしなくて成果が上がるということはないと思います。ソフト面はとても重要なことですし、例えば、のれん de ビンゴをやるときに、いかにお店の特徴をPRできるかが最初の勝負になるんじゃないでしょうか。
岩下…正直なところ理容店としては、こののれんをどのように活用していけばお店にリンクしていけるのか、まだいい考えが浮かんでいません。私も含めて、蕨崎の商店街の店主の皆さんのことを考えると、アイデアがさつと浮かんでくる人のほうが少ないと思います。そこを手助けできるシステムがあれば、ケアをしてあげることが相乗効果



も生まれ、全体の雰囲気も良くなるのではないかと思います。

市長…理容店は、ほぼ固定客でしょうね。

岩下…そうですね。のれんを見て飛び込んでくる新規のお客様は多いですね。

市長…保坂さんのところは、のれんを見てのお客様さんが、まあまあ増えたということのようですが。

保坂…確かに、通りすがりのお客様が何人かきてくれるようにはなりました。のれんをつけたすぐ後に、メディアの取材が入りまして、「テレビに出てたね」というお客様もきてくれました。

市長…新海さんのところはどんな感じかな。

新海…お客様から、「これがそうなんです」ということはよく聞かれます。

市長…最初は皆さんから「これはいいね」と言われると思うけど、2年、3年たつてからが、さでどうなるのか。これが一過性のものとならないようにするためにはどうするかが課題です。

七星商会は、ちようどいまお客様がたくさんきているようにだけど…

山田…まあ、肥料と苗の販売なので、のれんのおかげで爆

発的に増えたということでもないと思います。

商売の原点にたかえて、お客様に植え方や育て方、収穫の仕方などを丁寧に説明したり、バスを待っている間に会話を交わしたりとか、そういうことで、お店や商品の評価を上げる努力はしています。

商売にはこれといった飛び道具もないので、地道にお客様と接していくことしかないんじゃないかなと思います。こうした姿勢がなければ、いくらこのれんをPRしても活性化は無理ではないでしょうか。商店主のスキルアップも大切だと思います。

市長…商売の内容にもよると思うけど、お得意様が相手のところじゃないお店は、通りがかりの人にお店に入ってもらう努力も必要だよな。



山寺…うちの店はどちらかと言えば固定客が多いですね。

たまに歩いている人が「ここに、こういうお店があったのね」ということでお店に入ってきてくれますが、普段、人があまり歩いていないので、なかなかのれんと結びつかない現状もあります。

市長…こののれんの事業を始めたときも、のれんを一つにつまみに市内外から人がきて、まちなかを歩いてくれたらいいなという期待はありました。今後はこののれんを活用して、まちなかを人が歩いてもらえるようなソフト事業に取り組んでいかなければならないと思っています。

山田…市外、県外からの観光客を呼べるような商売をしている人にも意見を伺えれば、もっと拡がりが出てくると思

います。

三枝…先ほど、岩下さんがアイデアを出すのが難しいというお話をしましたが、実は私の店も理容店と同じで、どちらかというと固定客なんです。その固定客に何度も足を運んでもらえるかどうかを考えることが大事なんです。私も4年前から勉強しているんですけど、専門家の意見を聞いて、それをお店に取り入れていくことも必要だと思います。

岩下…それも大切だと思いますが、もっと全体的に、とくに高齢の方の相談に乗れる人がいればいいなと思います。

より効果的な 情報発信を

飯野…私のところものれんを見てお客様がくる店ではないと思います。どちらかと言えば、ニコリがオープンしてお客様が増えた感じがします。

私の親もそうですが、高齢者の方は昔の賑わいを知っていて、いまの状況を「裏通りのよつだね」と言っています。

ただ、若い人たちの中には「のれんがあるね」といいながら通る人もいますし、ガイドブックを見て「あの店、この

店」と話している人もいますので、とくに市外の人に向かって、もっとPRをしていく必要があると思います。

市長…パンフレットやガイドブックはどこに置いてあるの。

商工観光課長…各お店や観光案内所、葦崎駅、商工会、市役所などに置いてあります。

飯野…私の店の前で、土曜日をやっているんですが、この日は高齢者の方が大勢歩いています。定期的にできることを継続してやっていくことも必要だと感じています。

新海…地元の若い世代の人たちは、あそこのお店には何がある、ここのお店はおいしいとかいう私たちの常識を知らないんですよ。お客様が来る、来ないの前に知らないんですよ。だからこの機会に、お店や商品の情報発信ができれば、とてもいいきっかけになると思います。

もちろん、お店ごとのホームページやチラシなどでPRをしています。単独では限界があると思うので、イベントなどを通じて、みんなで一緒に情報発信していければ効果が上がると思います。

三枝…そう、知らないんですよ。私のところも店の入口の両側に植栽があって、中が

意識改革も

これからの課題

山田…あらためて新規イベントを実施しなくても、既存のイベント開催時に何かやっていくのもいいのではないでしょ

うか。見えなかつたんですね。それで植栽をとって中が見えるようにしたら「こんなところにキーキ屋さんがあつたんですね」といってお客様がいました。
商工観光課長…今回作成したガイドブックには、個店情報や写真などが掲載されており、のれんのパンフレットにある番号と同じ番号にしてあるの、両方をつまぐ活用していただければと思います。
市長…そうだね。配り方にも工夫をして、うまく活用してもらいたいね。
新海…いろいろなイベントなどを実施するときに、一緒に情報発信できれば効果的だと思います。
企画財政課長…とくにのれんは、情報発信のツールとしてどんどん使って欲しいですね。個々のお店においては、すでにお客様にきてもらう努力をしていると思いますが、全体での取り組みについてのご意見がありますか。

ようか。せっかく大勢の人がきてくれているのだから、その人たちをお店に呼び込む努力を商店主はしないと。昔のように、人がくれば黙ってお店にきてくれる時代ではないと思います。

まずは個店が努力することが前提であつて、ここを何とかしないと、のれんを活用していかには新しい集客イベントを考えても、結局は同じことだと思います。

イベントも大事ですが、商店主の意識改革を行うことも、大きな課題だと思います。

市長…確かに昔は、いわゆる殿様商売が通用する時代だったかもしれないね。

木内…先ほどから皆さんが言うように、個店の努力が必要だと思ひます。確かに歩いている人は少ないですが、のれんを見ている人は多いと思うので、後は頑張ろうという個店の意識の問題だと思います。
新海…のれんも最初は数十軒から始まって、それを見た人が「うちでも」ということで増えていったわけですね。サービスも同じで、みんなやれよ・やれよではなくて、できる人から一生懸命始めていけば、おのずと結果もでて

くるんじゃないでしょうか。
三枝…新海さんのところで、例えばお祭りに浴衣を着てきた人を、プロの写真家が写真を撮りますよ、みたいなサービスを始めたら、次は新海カメラ店にいつてみようかしらつて感じで、販売に結びつくんじゃないですか。
新海…そうですね。考え方ひとつで、やり方はいろいろあるんですよ。
市長…アイデア次第ということだね。商工会でも何か意見があるかな。

点から面へ
協働による取り組み

商工会指導課長…葦崎に限らず、全国どこの商店街でも、何をすれば活性化が図られるのか課題となつています。商工会でも特効薬がないのが正直なところです。

今回のソフト事業への取り組みは、基本的には、全員参加が大原則で、そうじゃないと力が発揮できないと思ひつていますが、新海さんも言うように、まずはできるところから始めていくことが重要だと思います。

トップランナー方式でもいいと思いますか、やる気のあるお

店、頑張つてどんどん伸びていくつとのお店を、さらに伸ばしてあげるのが、いまの商工会の仕事だと思ひつていますので、今年は会員やのれんのついている個店を歩いて回つて、商店主の目線に立つて、何ができるのかを一緒に考えていきたいと思ひつています。

のれんが一つのきっかけになつて、全員が同じ方向を向いていければと考えています。

企画財政課長…本日は、いろいろなご意見をいただきましだ。ご意見を参考に、今後皆さんとの協働で、いろいろな事業に取り組んでいければと思ひつています。

最後に、内藤商工会長から、本日は感じたこと等のお話をいただければと思ひます。

商工会長…商工会長というより、個人的な立場で意見を述べさせていただきます。

今回ののれんの事業について、皆さんに熱心に取り組んでいただき、最終的にはとても良かったと思ひます。ただ、ここにいる皆さんからは熱意が伝わってきますが、加盟店の中の一部には温度差があることも感じています。現時点でのれんは点だと思ひますので、これを面につなげていくことが重要だと思ひます。



横内公明葦崎市長

最後に私が言いたいことは、やはり最終的にはお店の個性ある商品とサービスが大事だということなんです。他店と同じことをやっているのはダメで、個性ある商品やサービスを必死になつて考える努力をしなければいけません。

私も含めて、みんなと一緒に考えて、努力していきたいと思ひます。

市長…市の施策の中でも、まちなかの活性化は重要な政策課題でして、規制緩和などで大型店が強化されて、まちなかの商店が疲弊している現状を何とかしなければならぬと常々感じています。

とくに皆様方はそこで生活をしているわけですから、どんなにいいアイデアを出してもらつて、市はそれを支援していきたいと考えています。

皆さんと商工会とが手を取り合つてのご努力をお願いいたします。

本日はありがとうございます。