

よこはま市商連

No.176 2016年(平成28年)5月号

発行 一般社団法人 横浜市商店街協議会

発行人 西野 誠一

〒231-0048 横浜市中区東町2-4-1 横浜大通り公園ビル5階
TEL045-250-6613 FAX045-262-2077

制作 場所づくり研究所(有)プレイス

<http://www.yokohama-syoutengai.com/>

特集 「空き店舗対策」から「魅力ある商店街づくり」の第一歩

商店街の課題のひとつ「空き店舗問題」。その増加は、商店街の魅力や集客力を半減させ、集客力の低下を生み、商店街そのものの存続を脅かします。しかし、その「空き店舗」を、埋めるという意識から、積極的に活用していこう、という動きに前進できれば、「空き店舗」が商店街に活気をもたらす起爆剤に変わることだってあるのです。

JR前橋駅から900mの中心市街地にある同商店街、かつては県内外からの来街者も多かったとか。郊外の大型店出店などにより、30年前から空き店舗の増加は深刻化、「シャッター商店街」としてマスコミに取り上げられることもしばしばありました。同商店街の大橋理事長は地元をよく知る商店主という立場を生かして、物件所有者と出店希望者を仲介、長きに亘り空き店舗対策に奔走してきました。4年前、近隣の前橋工科大学



新しくも、なるほどなアイデアで「空き店舗」を活用する
群馬県前橋市 前橋中央通り商店街(通称)「学生用シェアハウス」



大橋 謙人 理事長 (「シェアハウス馬場川」管理人)

より学生用のまちなか住居を探しているとの相談を受け、商店街中心部にあった築45年の3階建て雑居ビルを「学生専用シェアハウス」として生まれ変わらせることを決意。イベントでの集客は一時的なもの、長期的に居住人口を増やさなければ商店街は生き残れない、と考えていた矢先の話でした。高齢者が主要顧客層である同商店街、若者が住んでくれることで若者の姿が日常的に見られれば、多様な世代が交流する本来の活気ある商店街に変われるに違いない、と考えたのです。同大学と商店街の協働プロジェクトとして始動、1年ほどかけて建物の所有者への説得や商店街内外への理解などを丁寧に進め、運営母体として商店主や地元企業経営者などでLLP(有限責任事業組合)を設立しました。大橋理事長の熱意が、「商店街を、前橋を、元気にしたい!」という関係者の思いをひとつにし、地元経営者の出資、設計費や工事費に利用できる市の補助金制度の新設、金融

機関の協力などに繋がりました。平成26年2月「シェアフラット馬場川」としてオープン、2〜3Fに11戸の個室と共有スペース、1Fはテナントとなっています。大橋理事長夫妻が管理人となり、里親的存在で生活面をサポートしています。「現在、3大学の7人が生活しています。女の子の同居希望が多く、大人の目があることはご両親にとっても安心のようです。彼ら曰く、シェアハウスの環境は友達以上家族未満の関係だそうで(笑)、我が子が巣立ったうちの夫婦にとっても楽しい毎日です。一緒に語り合い、屋上でバーベキューをしたり、温泉旅行まで行ったりします。「父の日」にはサプライズもしてくれました。ここでの生活がきつと彼らにとっても良い社会経験になっていると思えます。」と笑顔の大橋理事長。前橋市では、月10時間以上のまちづくり活動(条件に家賃補助(月額7,000円程度)も実施し、学生が商店街や地域活動に参加するよう後押しもしています。「いまままで商店街は高齢の人が買



前橋中央通り商店街と馬場川通り商店街、2つの商店街が交差する立地の「シェアフラット馬場川」



共有スペースは熱い場、新入生歓迎会も開催

物するところというイメージがありま
した。商店街に住んで関わりが増える
中、商店街ついでにいろんな人が、いろん
なことをして、すごく楽しい面白
いです。シェアハウスメンバー以外に、
この地域のたくさんの人と関わられるの
も、大橋さんが商店街の理事長さん
だからなんですよ。」とは、入居2年
目、前橋工科大学4年生の深野さん。
お米屋のご夫婦が、入居のお祝いとし
て学生にお赤飯を届けてくれるなど、
若者と店主たちとの交流も進み始
めています。「2013年、近くにアー
ツ前橋(美術館)がオープンしたこと
もあり、シェアオフィスやギャラリーな
ど、若者好みの出店が増え、商店街に
確実に若者の姿が増えています。友だ
ちを連れて来る、夜遅くまで灯る部屋

元町1〜6丁目にかけて1.2kmと日
本で初めてのアーケードができた元
町の商店街は、およそ140年もの歴
史があり、神戸の中心地として栄えて
いました。しかし、市役所移転をきつ
かずに神戸の商業の中心地は三宮に。
中でも、三宮から一番離れた同商店街
は、店主の高齢化もあり、空き店舗が
増えるばかりでした。
元気をなくす商店街、空き店舗対策
に奔走する同商店街片山泰造理事長

その2 対策

本格出店につながる
イベントを
開催してみる

兵庫県神戸市
元町6丁目商店街(舊)
「神戸クラフツアーケード」



清掃活動にお祭りに
商店街も楽しい学生たちの力

の明かり、SNSでまちの情報発信、
彼らの生活そのものが活気になってま
す。現在まで事業収支もとれており、
商店街、地域社会、学生、ビルオー
ナー、みんなが笑顔になれるマイナ
要素のみつからない事業です。商店街
活性化に確実に大きな一歩になりま
した。」と大橋理事長。



片山泰造理事長(左)と
片山喜市郎さん(右)

の姿を見て、息子である片山喜市郎さ
んは、若者の視点で商店街活性化に取
り組むことを決意、魅力ある店舗を誘
致していくための自らが核店舗にな
りたい、と2010年、地場産業であ
る革製品を扱うレザーブランド「スタ
ジオ・キイチ」をオープン。主な顧客層
は高齢者である同商店街ですが、将来
を見据え、真の活性化のためには、元
町ブランドを確立し、若い世代が来た
くなるような「元町にしかない店」を
増やしていくしかないと考えました。
2012年、「元町を気に入って出店
してくれるクリエイターを呼び込み
たい」と、イベント「神戸クラフツアー
ケード」を実施、以後7回不定期で開
催しています。当イベントは、神戸を
中心に活躍するクリエイターの展示
販売イベントですが、いわゆるフリー
マーケットとは一線を画しています。
「ものづくり」を通して出店者、商店
街、そしてお客さまとのマッチングを
はかりたい、古くは「屋台」や「路上販
売」という、出店までのお試しの過程

があつたように、出店者に商店街の雰
囲気や客層、通行量、地域性などの現
状を実感してもらった上で出店に踏
み切ってほしい、永く地域に根付く店
に育ってほしい、というコンセプトが
あります。「商店街にブースを出すこ
とで、実店舗の店主との交流もはかれ
ます。公園や広場で開催しては意味が
ないんです。」と喜市郎さん。同イベン
ト出店がきっかけで、手づくりの木工
家具を扱う神戸元町ギャラリー「れん
が舎」が開業に結びつきました。「神戸
の観光地で開業していたのですが、一
見さんばかり。方々の商業地を探して
いたところ、このイベントに出会い、地
元生活者の雰囲気を実感して、ここな
ら落ち着いたモノづくり、商売が出来
るな、と出店を決めました。」とオー



本格出店に向けて商店街体験イベント
「神戸クラフツアーケード」



老舗と軒を運ね、
クリエイターの店が湧出

ナーの堀田さん。同イベント開催をきつかけに、行政の空き店舗再生事業支援も浸透し始め、元町らしい雰囲気も漂う。こだわりの個店でポツポツと空き店舗が埋まり、古くからある老舗と軒を運んでいます。「僕自身、理事長として空き店舗のことには、うるさく口をはさんできました。僕から見ると、おかしなお店が入居するのは、と判断したときは、オーナーさんに「しばらく辛抱してや、いいお店必ず探すから。」と説得しています。10年後の「いいまち」を考えたら、空き店舗をただ埋めるだけでは、まちの雰囲気も崩れてしまうからです。6丁目の持つ雰囲気や大事にしながら、お客さんに喜ばれる店を誘致したい、このバランスが大事なんです。おかげさまで、近隣の住居人口が増えています。買い回り品の充実も商店街の魅力です。ですから、老舗魚屋さんのオープンも成約できました。」と泰造さん。「元町でオリジナルブランドをつくってやる！」という若い人たちがいること、また関心を持ってくれる若い顧客層も住み始めてくれていることも感じてい

ますが、ここからが勝負です。神戸クラフターレードは大掛かりで賑わい十分ですが、クリエイターとの出会いのタイミングが限られますので、日曜日あるいは夜早く閉じているお店の前で、規模を小さくして日常的に開催をしたいと次のステップも模索しています。」と喜市郎さん。

対策 その3

東京杉並区
和田商店会
「飲み喰い五六八」

「地産地消」ではなく「地買地消」

地元で生産されたものを地元で消費するのは「地産地消」。地元(商店街)で販売されているものを地元(商店街)で仕入れ、地元(商店街)で消費するという「地買地消」のお店が商店街にあれば、「商品」「人」「お金」が自然に回ります。東京都杉並区・和田商店会にある連日大賑わいの「飲み喰い処五六八」。こちらのお店は商店街経営ではありませんが、同商店街前会長の梅田博さんが経営する居酒屋です。古くは八百屋を営んでいましたが、20年前に居酒屋に転向、以来、食材の多くを同商店街に所属する「個店」で仕入れ、すべて手作りの料理を提供しています。例えば、干物は「川上屋」、お肉は「ミートショップがぬま」、新鮮野菜は「スーパーつかさ杉並和田店」、



「飲み喰い処五六八」
店主の梅田博さん

お酒は「あしかわ酒店」と徒歩圏内の個店を主な仕入れ先としています。当然五六八は、各店主たちの憩いの場となっています。梅田さんが地元で仕入れていることは既に周知されているので、近隣のコンビニ店長も、珍しい焼酎が入ったときは営業かねて飲みに来るそうです。「ここは商店街と地域の情報交換の場として重宝がられているね。必ず誰かが飲んでるって(笑)。市場に車で仕入れにも行きますが、ウチの店を知って使ってくれれば仕入れ先だからこそ、融通も効かせてもらえることも多いんですよ。仕入れるきっかけは、美味しいものがこの商店街にあったからだけなんだけど。」と梅田さん。「家庭で魚を焼く習慣が減る中、20年間ウチの丹誠込めた自家製の干物をお客さんに提供してくれているのは有り難いですよ。気になってやっぱ飲みに行っちゃうよね(笑)。いい意味の持ちつ持たれつ、商品、そして商売を互いに信頼し合っているから

商店街だからこそその情報力、人脈を活かして、オーナーや不動産屋任せにせず、「空き店舗」を商店街や地域にプラスとなる活用に向けて何かを始めたいませんか。積極的な働きかけで「テナント募集中」の張り紙がいち風景と化していたその場所を、商店街の元気の源に変えてみましょう。



商店会員や常連さんの大事なコミュニティの場

こそ、あたりまえに続いているんです。」とは、干物などを納入する「川上屋」店主五十嵐さん。空き店舗でこんな「地買地消」のお店を誘致もしくは運営できれば、商店街の活性化、コミュニティの発信基地になるかもしれません。

区商連会長による うちの区紹介します!

Vol.4



青葉区商店街連合会会長
目黒 測
電気工事「更電電機」

みんなのふるさと「青葉区」

ナレーション風に言うところ「梨の実がなる丘のまち、桜並木にいちよう並木、思えばみんなのふるさと青葉」って感じかな。昭和36年の田園都市線開通から栄えたまちだから代々続く老舗は少なく、うちみたいな2代目が多いね。高級で少し気取ったイメージもある青葉区だけど、52年前に北海道から出て来た僕が大好きになれたこのまち、ほんとに人情ある田舎の雰囲気も残っているんだよ。

商店街が地域をつなげる

うちの商店街は、5、6年前から毎週土曜日の閉店後に店主が集まって、3〜4人でパトロールしています。時間を各自の都合で設定してもらうことで無理なく続けられている。塾帰りの子どもたちにつく苦勞様です!と話しかけられたりね。また、商店街会員と自治会メンバーとも日頃から仲良くして、「茨城の会」「九州の会」とか、「あんなこの会」とか小さな楽しいグループを

作って、会員の飲食店で不定期に集まって「ミニレセプション」を図っています。

さくらまつりと夏まつり

さくらまつりでは、会員に自店の前で得意な料理を提供してもらっているんだ。見事な桜の下、アメ横のような賑わいになります。未加入のお店にも出店料をもらって参加出来るようにしている。まつりの道路許可や警備だつて商店街組織だからできると感じて商店街の仲間になつてもらいたい。夏まつりは今年で40回目。1回目に子どもだった人が、親になつて子どもを連れて来てくれたり、夏まつりに合わせて帰省してくれたりする人もいて、大変だけど絶対にやめられないね(笑)。

青葉区らしい商売を

青葉区は都筑区について昼夜人口がちがつ。つまり、昼間東京や横浜中心部などに働きに出ていって、夜帰って来るまちです。あくまでも雰囲気づくりだとは思いますが、先日もメニューがイタリア語でしか書かれていないパスタ屋さんがあつてね、「日本語がないと疲れちゃうお客さんもいるよ。」とアドバイスしたんだよ。都会を真似て背伸びしたお店より、お客さんがほっとできるような温かい雰囲気がいいと思うんだ。マニュアルに沿った営業をせざるを得ないチェーン店や大型店とは違い、気持ちひとつでサービスしたり、おしゃべりしたり出来るのが個店の醍醐味だからね。



青葉区発展にかけて出店

九州の農家で育った、オーナーの中野二雄さん、小さい頃の「甘いものへの憧れ」、「食への思い」からこの職業を選びました。東京は赤坂の老舗和菓子店で修行の後、品川区で開業。東急田園都市線沿いにあるまちの発展に懸け、昭和52年、青葉区もえぎ野へ移転。現在は3店舗を運営、「50年間、大好きな和菓子づくりでこの飯が食べられ、家だつて持つことが出来た。天職に出会えて幸せです。」

人にあげたくなる商品

味にこだわることは材料にこだわること。安い材料からは良い和菓子は絶対に生まれません。とき々は、間違いない商品を提供できれば、少しばかり値が張っても、お客さんは喜んでくれると実感しています。一から手作りの精魂込めた餡は、決して交えることにはない一方、カフェオレ大福など新しい和洋折衷へのチャレンジも続けています。「美味しかったから人に送りたい」と。そんなお客さんの言葉が聞けること、地方発送依頼が多いことが誇りでもあるそうです。

若いうちにたくさん学んでほしい

店舗2階に住まわせている5人の修行生には、販売、接客、掃除等、とすべてを指導し、経験させているそうです。「今はなかなか参加できていませんが、若い頃は商店街活動も頑張りました。商店街に関わることで大事な情報が入るし、人脈も広がりました。和菓子協会などに於いても感じているのですが、若い人が自分の仕事以外のことにも消極的なのはもったいない。いろいろな経験をすることで学べることはたくさんありますよ。」と中野さん。

会長一押しのお店!

菓子匠 若野 藤が丘店(藤が丘商店会)

青葉区もえぎ野6-29 TEL 971-5657 <http://www.wakano-webshop.com>

「ご贈答にもびったり」と地元の人に支持され続ける同店。確かな味、そして進物用途の相談に丁寧に対応してもらえるのも安心です。

中野さんの変わらぬ目標は、日本の伝統文化である和菓子を守ること、そして、「若野」でしか出せない味を追求していくこと、だそうです。

