



ニュース

2009

no.84

## 千代尼通り「Bunka Week 2008」を実施

**第13回 白山獅子まつり**  
～見て、知って、感じて、獅子舞の古今東西～  
平成20年10月12日（日）千代尼通り商店街  
<演舞会場>中町商店街特設会場

獅子舞は松任に伝わる民俗芸能の代表格です。その継承と発展の願いをこめて、今年も松任獅子舞連盟の各団体と美川地区のおかえり獅子が演舞を披露し、毎年恒例の獅子鍋や獅子まつり御神酒、おもちが振舞われ、金城大学ダンス部も参加。

当日は、各商店街のおかみさん会が屋台コーナーに模擬店を出店し、数多くのお客様が見えられました。

●参加した10団体は下記のとおり!!

石同新町獅子舞保存会	平木町獅子舞保存会
布市町子ども獅子舞保存会	笠間獅子舞保存会
東町獅子舞保存会	おかえり獅子（美川地区）
北安田町獅子舞保存会	松本町獅子舞保存会
上柏野町獅子舞を守る会	ハッ矢町獅子舞保存会



**第8回 千代尼通りアートフェスティバル**  
～千代尼通りの出会いと交流～

平成20年10月11日（土）～19日（日）  
千代尼通り商店街（おおまち・中町・安田町各商店街）

☆アーティスト展 [アートポイント各店で開催]

地元で活動されているアーティストの作品を展示し、会場を巡るスタンプラリーも開催しました。

☆似顔絵アートパフォーマンス

イラストレーターの今井りえ先生による子供さんや家族の似顔絵実演会を開催しました。



白山市松任商店街連合会

## 平成21年度 税制改正要望の成果

### ① 地域コミュニティを担う商店街活性化に向けた税制措置

空き店舗の増加や来街者の減少といった商店街を取り巻く厳しい状況を踏まえ、「商店街の活性化に関する法律（仮称）」を制定するとともに、税制をはじめとした様々な方法を講じ商店街を支援します。

・法に基づく計画の認定を受けた事業で一定の要件を満たした事業の用に供するため土地等を譲渡した場合1500万円を上限に土地等の譲渡所得から特別控除する。

### ② 事業承継税制の確実な実施

・非上場株式等に係る相続税の軽減措置について、現行の10%減額から80%納税猶予に大幅に拡充を図るとともに、対象を中小企業全般に拡大する（平成20年10月1日以後の相続から遡及適用）。

・経営承継人が特例適用株式等を死亡の時まで保有し続けた場合のほか、次の場合も納税猶予の対象とする。

①特例適用株式等に係る会社の破産手続、特別清算開始の場合

②次の後継者へ特例適用株式等を贈与した場合で贈与税の納税猶予制度の適用を受けるとき

③同属関係者以外の者へ特例株式等を一括して譲渡した場合に、その譲渡対価又は譲渡時の時価のいずれか高い額が猶予税額を下回るとき

・後継者が猶予対象株式等を贈与により取得した場合、贈与税の全額の納税を猶予する。

### ③ 中小法人等の軽減税率引下げ

年所得800万円以下の部分の税率を22%→18%（2年間時限的に引き下げる）。

### ④ 欠損金の繰戻し還付制度の適用

平成21年2月1日以後に終了する各事業年度に生じた欠損金額について、還付制度を適用する。

### ⑤ 中小企業関係租税特別措置等の延長・拡充

- ①農商工等連携促進法及び地域資源促進法に基づく計画の認定を受けた中小企業者等が行う設備投資を支援する税制措置（適用期限2年延長）
- ②長期保有土地等の事業用資産への買換に対する特例適用期限を3年延長
- ③企業立地促進税制の適用期限の延長・拡充（対象設備の拡大等）（適用期限2年延長）
- ④中小企業等基盤強化税制の適用期限を2年延長
- ⑤事業協同組合等の留保所得の特別控除及び中小企業等の貸倒引当金に関する特例の適用期限を2年延長
- ⑥信用保証協会の抵当権設定登記等に伴なう登録免許税の軽減措置に係る適用期限2年延長
- ⑦中小企業の事業再生を支援する税制措置の拡充（登録免許税に軽減税率を適用）
- ⑧人材投資促進のための税制措置の適用期限を2年延長  
(平成21年度税制改正大綱（平成20年12月12日決定）などから)

## 平成21年経済センサス基礎調査協力のお願い

事業所・企業の活動の状態を調査し、すべての産業分野における経済の構造を明らかにするとともに、事業所・企業の各種統計調査するための基礎資料を提供するためにおこなうものです。

①調査日 平成21年7月1日現在

②対象 全国すべての事業所及び企業

③調査方法 企業規模などに応じて、調査員調査（一定規模以下の事業所・企業に調査員訪問・記入済み調査票回収）と国、都道府県、市町村による調査（調査票郵送・郵送・インターネットで回収）に分けて実施されます。

## TOPIC 1

### 珠洲飯田のまちにいち早く「春」のおとずれが ～まちなかに「おひな様」を飾り、まち歩きに一輪の花を添える～

すずの海に隣接する、ここ珠洲飯田のまちに、もう‘春’のおとずれです。あさひが波間にまばゆいばかりにキラキラ輝いており、さあ!活動の、はじまり～はじまり～。

商店街の春を彩る雛人形がまちのあちこちに「わが家の雛人形・手作りおひな様を見てください」と3月3日まで展示されます。また食祭「珠洲まるかじり」の前日の2月21日「和ダイニングSHO-TATSU」で「おしゃれな雛祭」をテーマとした「食談交流会」と真宗大谷派の乗寺寺で「寺のおばばの春料理」集いがあり、食の豊かさとまちにぎわいづくりに一役果たし、珠洲いいだのまちに春をおむかえすることができました。

お雛様の顔立ちは、各店各様、様々な表情をしており、時を忘れてまち歩きを楽しむことができました。あるお店はショーウィンドーに、あるお店はお店の奥に展示してあります。はて?と疑問に感じていたところお店をのぞいてみたり、入ってみるとありました。お店の方と、お雛のこと、いいだのまちのこと、お祭のこと、珠洲のこと、お店のことなど色々と教えてもらいました。「このお雛様は無形文化財です。」と聞かされこのまちにも歴史、文化、伝統が豊かに息しているなあと、感心しきり、何か得をしたような気分になりました。お店に入ってお店の方と楽しい語らいが楽しめる。これが「?」の答えでした。お店のなかを見渡すと、すずの山・里・海――の特産品がズラリ。これは何?これは何?と聞きながら、その食し方も教えてもらい、終日楽しいまち歩きができました。

お店にはいって気の付いたことがもう一つありました。お店のみせどころがコンパクトにディスプレイされたコーナーが設置されており、「いらっしゃいませ」と無言でお客様をお迎えするところが醸し出されていたことにびっくり。このお店には何があるのかなと興味津々、そこ踊るものを感じました。

22日は毎年恒例の食祭の日。イベントにふさわしく上気に恵まれた当日、会場は、朝から大勢の人が集い、にぎわいあふれました。珠洲市長のあいさつはじめ、坊庭委員長による「珠洲の食材料理コンテスト」の表彰があり、「漬物部門」「能登大納言小豆部門」で8人の方が受賞。商品が大きく、重くて落とそうになる場面もーお祭のはじまりです。

お雛様の展示のほかにもまちの賑わいづくりの仕掛けがいたるところに工夫していました。気の付いたところをいくつか書き出してみました。

- ①すず焼展示（作家もの）・販売（生活品としての器）が「夢のと」がありました。
- 大きなメインとして「すず焼」でくくったこと。地域を訴え注目されるには、効果抜群。

- ②商店街・個店もお祭にあわせ自店の魅力を演出しており、来店者が多数あった。
- ワゴンセールや、電気店さんがことう市を開いたり、衣料品店さんが昔なつかしのミニチュアやこまの販売、薬局で健康養生絵柄Tシャツ販売やお茶のお接待、だんだんでお休み処の提供など、様々に工夫していました。

珠洲いいだのまちに賑わい創出のための基盤、地域力の底堅さ、強さと商店街・お店の人たちと地域の様々な人たちの連携協働が見事に結実した春爛漫の珠洲飯田のまちに感動しました。



珠洲飯田町商店街協同組合（取材）



## TOPIC 2

### 金澤表参道「まちなかアート回廊展」 ～「まち歩き」を楽しみ、お店の、商店街の魅力を発信する～

平成21年1月3日（土）から3日間、毎年恒例の初市開催。

平成18年4月アーケード撤去・街路修景整備し、「金澤表参道」としてイメージを一新させた。アーケード撤去の際、個店フラッグを取り外したため、個店の「顔」が見えにくくなっていました。また、金沢駅に隣接した立地から「まち歩き」の人たちの姿が目につくようになったことから、今年始初市に際し、金沢美術工芸大学油画専攻の学生16名による「横安江町商店街アートプロジェクト（サイン計画）」で制作した「アートな絵看板」（原画デザインに基づき広告会社で制作されたもの）をお披露目する「まちなかアート回廊展」をおこなうことになったのです。

商店街は、伝統工芸品などが商われている古いまち家とファッショントピックなどのかわいいショップが入り混じるなんとも言いようのない雰囲気を醸し出しており、歩いて楽しいまちなかがみごとに形成されています。時折、フラットバス（コミュニティバス）がトランジットモールのなか、ゆったりと街のなかを通り抜けます。商店街を流れる琴の音の調べが、優雅に正月気分を満喫させてくれました。

寒かった朝のさきしさを払拭するかのように「消防団のまとい演技」がおこなわれた正午すぎから人手が行き交う。エムガ（デパート）からも、金沢駅からも、観光にきた数人のグループや若いカップルが地図を片手に、商店街おかみさんには「まちのいわれ」などを尋ねていました。親子連れや高齢者の方も行き交い、近所の人から「おめでとう。今年もよろしく。」のあいさつをかわすほえました。「絵看板で店名当てクイズ」ラリーを楽ししながら投票箱に入していく人。500枚のラリーカードもその日のうちにはや残りわずかとなっていました。（応募者多数あつたため商品を追加贈呈した程です。商品は個店から何点かずつを無料提供してもらったものです。）まちを訪れた人は、終日混雑することなく、しかし人が途切れることのない、ゆったりとした商店街空間を楽しんでいたようでした。

「初春みかんめ放題」では、親子でいっしょけんめい工夫してたくさんのみかんを袋に詰め込んでニッコリ。おもてなしの「ふるまいぜんざい」で暖をとる人、お茶やお菓子でおしゃべりを楽しむ人、美大生によるお正月用にと似顔絵を書いてもらっている人、あつたかキルトづくりに挑戦する人、フリーマーケットで買物する人たちで狭いながらの会場も広く感じられました。

商店街では、初売りのワゴンセールや初売りデーもおこなわれており、商店街は、一日中活気づいていました。

「まちなか回廊展」による「絵看板」もさることながら案内のチラシを見ましたか。金澤表参道にふさわしい「まちなか」の風情がみごとにデザインされています。商店街の方でデザイン得意とされる方が制作したものです。一見の価値あります。

当商店街は金沢市と「横安江町商店街地区歩けるまちづくり協定」を締結しております、これからも歩いて楽しい、訪れたくなるまちづくりに、また「アートな絵看板」で商店街やお店を積極的にPR発信できるよう頑張っていただきたい。

#### ⑥ まちなかアート回廊展

2009年1月3日(土)～5日(月)



金沢・横安江町商店街振興組合

## 農商工連携による新商品の開発・新サービスの提供で新ビジネスチャンスを! ～農商工連携88選（中部地域8事業者）から事例紹介（2）～

### 1 ゲンゲ（深海魚）を使った栄養補助食品の開発（富山市31）

- ・JF富山魚連が、富山県立大学と東洋カバセル株式会社と連携し新商品の共同開発を開始する。
- ・コラーゲン等の栄養成分を凍結乾燥、粉末化した栄養補助食品の開発・販売。
- ・低利用魚や未利用魚の有効活用による魚家の所得向上と消費拡大（ゲンゲン友の会発足）を図る。

### 2 世界的なデザイナーと新技術の連携による国産材の新販売戦略（高山市38）

- ・飛騨杉研究開発協同組合が、三次元圧縮成型技術開発により、杉の表面強化、新しい材料として新ニーズ創出したことにより、杉材を活用した家具製作共同プロジェクト提案し、地元で安定供給できる杉材を家具に活用する事業がスタート。
- ・イタリア工芸デザイン界の巨匠との共同制作により新技術、素材の魅力を引き出した新感覚の家具デザインを産み出し、国産材の需要を拡大。
- ・住宅の床材・壁装材の国産材シフトに取り組むとともに飛騨地域の育林、木材加工業を活性化させ、地域の雇用促進も図られている。

### 3 生産・加工流通・消費者が一体となった地産地消・食育の推進（愛知県安城市43）

- ・「一と粒の会」（JAあいち中央、生産者、企業、消費者等）を設立。
- ・産地交流会（大豆畑で遊ぼう）枝豆収穫体験、豆腐づくり体験、地元農家の話など）、各種イベント、食育モニターによる農作業体験等をとおし地産地消・食育活動をおこなう。
- ・日本のデンマークと称される農耕地域での農業を守り育てる活動を実施。

### 4 地場の農水資源を活用したコラボ商品による「三重・きほく」地域ブランドづくり（三重県紀北町45）

- ・旧紀伊長島町内の水産加工・食料品販売・民宿・製材業など異業種企業が地域産品開発するため設立した交流グループ「ギョルメクラブ」を母体にむらおこし企業ギョルメ舎フーズ株式会社を設立し、事業の共同化を図った。
- ・地域産業資源「ひもの」の製造技術に新規性を加味して、電子レンジで「新」食スタイルの実現を目指しているほか、鯖、牡蠣等の採算物、米、お茶等の地域資源を活用し、加工食品を販売。「三重・きほく」ブランドづくりに取り組んでいる。

## 第2回 全国商店街青年部指導者研修会に参加して

去る2月4日・5日に大阪で開催された全国商店街青年部指導者研修会に参加してきました。未曾有の不況と言わるなか、全国各地から熱心な若者たち(?)が百数十名も集まり熱気に満ちた会場での、最初の登壇は多摩大学経営情報学部教授の望月照彦先生です。「商店街再生の鍵は」という講演で印象に残ったのは、世界大恐慌時のニューディール政策になぞらえて、商店街は「生活のダム」であり、タウンニューディール政策を巻き起こそうという提案であります。全国一万ヶ所の商店街にそれぞれ70~100億円、総額で数十兆円を注入することによって、あたらしい文化を作り、後世に残りしかも世界各国からお客様が来て楽しんでもらえるような財産を築くことが必要であるというお話をしました。小さなコツコツとしたイベントも大切ではあるが、全国の若者たちが集結してこのくらい大きな夢や希望をもった壮大なプランを作つて信念を持って国に投げかけることをして行かなくてはいけないという話に感銘を受けたものです。



次に印象に残ったのは、「あきんど繁盛塾」です。これは行政指導で行われたものを自分たちの商店街で独自の繁盛塾が出来ないかと努力され活動されている青年経営者達による報告でした。定期的に勉強会を開き、いろいろ試行錯誤をし、また創意工夫をしてモデル繁盛店を作ったり、共同販促事業を展開するなど力を合わせて邁進している姿はたのもしいものでした。

いずれの講演、報告でも共通して感じたのは、若者たちは今の実情を知りもっと、もっと勉強して知恵を集めて商店街活動や経営に当たりなさいよということです。自分の勉強不足や努力不足を感じた研修会となりました。

近江町市場商店街振興組合 松岡 暢也

## 都道府県連職員講習会

香川県高松市で  
(平成20年7月1日・2日 全振連主催)

### 1 講演「わくわくワーカーんだ商店街」

高知市・大橋通り商店街振興組合 青年部長 安藤 一臣氏  
当商店街は高知城の近くにあり、大正7年公設市場として発足して以来「土佐の台所」として、よいじょ市(毎週日曜日)、土曜夜市(7月毎週土曜日)、よさこい祭(8月9~12月)、本場よさこいアンコール(8月20日~9月8日)など、売る食品街に加え、来街者が「楽しい市場」として楽しんでもらえる魅力づくりの事業をおこなっている。

平成11年西部百貨店、平成17年ダイエーが撤退、平成18年高知スーパーが閉店するなど、まちなかの賑わいがなくなりつつある。そんな中、平成19年3月当該イベントを立ち上げ、「家族で楽しみやすいまち」をテーマに子供たちに商店街の仕事を体験し、買い物だけではない商店街の魅力を、親子で訪れる場として商店街の存在を高め、地域に密着した商店街を目指すことになりました。今年、3回目を予定しており、参加者とともに体験職業協力事業所も増加し、さらに、他商店街と連携した「子どもアート」の企画も予定しており、その必要性が地域にひろがっています。

- ・事業コンセプト▶「食」の体験
- ・事業内容▶商店街でお仕事体験(3時間)→お給料をもらう(「るんだ通貨」)→お買い物をする(「るんだマーケット」)
- ・体験職業▶魚屋、蒲鉾屋、和菓子屋、漬物屋、ネイルアート、オープンカフェのほか、電話工事、偽物鑑定、交番、消防、銀行、証券会社など強力店増加
- ・運営体制▶公共団体、民間企業、大学、NPO、小学校と連携協力題
- ・課題▶知的障害者の受け入れ、高知大の他大学の参加協力、他商店街との連携(20年11月「子どもアート」として実現、更なる連携を検討する)など

### 2 講演「人口減、高齢化社会に対応した新しいまちづくりと、新しい地方自治組織の形成」

高松市・高松丸亀町商店街振興組合 理事長 古川 康造氏  
香川県都の高松市は、城下町として栄え、本州に最も近い立地条件から政府出先機関、大手企業視点が集中しており、四国を代表する中都市として、コンパクトシティなまちとして賑わってきた。

高松市の中心市街地は、800余りの専門店からなる8つの商店街が形成され、なかでも当商店街は、全長470メートル、およそ150店舗が連なる市内最大の商店街として繁栄してきた。

昭和63年の児島坂出ルート開通により大手流通チェーンによる郊外大型店立地が加速、きびしい流通戦争にさらされている。

#### ①丸亀町のまちづくり

昭和58年	若手メンバーを中心に調査・研究開始 5年後に抱えた開町400年祭の準備にあわせ、「この繁栄がずっと続き、500年祭を迎えることができるだろうか」
昭和63年	丸亀町生誕400年祭 500年祭を目指して100年持つまちづくり提唱 再開発の検討開始
平成2年	丸亀町再開発委員会発足
平成3年	高松市中心商業地区・地区更新基本計画(高松市) 高松丸亀町商店街再開発計画
平成5年	高松丸亀町商店街A街区市街地再開発準備組合設立
平成10年	高松丸亀町商店街A街区市街地再開発事業建設工事着工
平成16年	高松丸亀町商店街A街区市街地再開発事業建設工事着工
平成18年12月	A街区「壱番街」竣工
平成19年11月	A街区ドーム完成

#### ②高松丸亀町商店街市街地再開発事業

AからGの7つの街区にゾーニング、街区ごとに特徴を持たせながら、公園や飲食店、生活雑貨店や福祉サービスなど、これまで不足していた機能を段階的に補っていく。

#### ③再開発のコンセプト

- ・街のイメージを共有し、美しい街並みをつくる。「デザインコード」と地区計画
- ・人が集う、賑わいの広場を創出する。「ドーム」
- ・都心居住を促進、暮らしに近い機能を充実させる。業種の偏り是正、居住スペース

- ・「楽しく、美しく、豊かな」ライフスタイルの創出。質の高いライフスタイルを提案できるまちを目指す。

#### ◎A街区

- ・不動産所有者等及び出店予定テナントが出資・設立した高松丸亀町壱番街(株)が、一団の土地の全不動産所有者等と合同運用型定期借地契約(60年契約、劣後配当方式)を締結。(所有と利用の分離、利用権の集約化・一元化実現)
- ・第1種市街地再開発事業実施。定期借地の上に商業・住居等の複合施設を整備。住居は分譲マンションとして売却。
- ・不動産所有者等の権利床は共有とし、高松丸亀壱番街(株)に賃貸。
- ・市街地再開発組合は転退出者分の保留床を取得。信託銀行に信託し、信託受益権を取得。
- ・高松丸亀壱番街(株)は、その他の商業床、駐車場、駐輪場を再開発組合から買い取り、高松丸亀町づくり(株)に運営委託。三越と連携してブランドショップ等誘致。ドーム広場でのイベント等開催。
- ・以上、タウンマネジメント委員会の助言、指導を受け実施。

#### ◎B、C街区

- ・まちづくり会社が、商店街の不動産所有者等と個々に定期借地契約し土地・建物の利用権を取得。
- ・まちづくり会社は、複数の隣接した一定規模の土地の利用権を取得したら店舗の改修等整備する(小規模連鎖型開発)。
- ・まちづくり会社は、取得整備した店舗を一括運営管理。
- ・高松丸亀商店街振興組合及びまちづくり会社で街並みイメージ統一のためのデザインコードを策定、地区計画による壁面位置、高さ制限など設定。高松丸亀商店街振興組合は、国等の補助金を活用してデザインコードのものでアーケード・街路補修。
- ・以上、タウンマネジメント委員会の助言、指導を受け実施。

#### ◎再開発スキーム3つのポイント

- ・所有と利用を分けることで権利が複雑に絡む中心部の土地問題を解決した→適正なテナントミックスをしない限り大型SCに対抗できない。
  - ・地権者自ら定めた規範に基づき身の丈にあった小規模連鎖型事業による街並み再生のなかに再開発事業を位置づけた。
  - ・商店街全体をまちづくり会社が一括運営し、必要な店を必要な時期に必要な場所に配置できるシステムを採用した。→地権者の権利を守り、生活設計を立て、地域のコミュニティを崩壊させずに街を再生する。
- \* A街区に立地する「高松三越」の協力のもとで事業展開してきた。地元商店街と百貨店の連携という点でも先進的試みである。

#### ◎所有権と使用権分離の効果

- ・土地代がニシアルの事業費に顕在化しない。テナント賃料、マンションの分譲価格設定に繁荣する。良いテナントが集まり、マンションが早く売れる。
- ・定期借地方式を採用することにより地権者が参加しやすい。
- ・合理的なテナントミックスの形成

#### ◎再開発事業の今後の展望、課題

- 壱番街の完成によって市民の足は商店街に戻りつつある。中心市街地の定住人口がふえなければ本来の意味のまちの活性化にはつながらない。今後は、中心部の居住者の増加に加え、生活必需品の店をふやすとともに福祉、医療、サービスの充実、人が暮らしやすい環境づくりに重きをおく。

G街区:「丸亀町丸戸水神市場」オープン

#### ◎丸亀町まちづくり成功の秘訣

- ・やみくもまちづくりから合理的なまちづくりへ、イベントだけの「まちおこし」の限界を認識する。
- ・外部人材の導入をいかにはたすか。
- ・身の丈にあった小規模連鎖型開発
- ・総論賛成各論反対の克服。小さな成功事例をつくること。
- ・本気の度合い「やる気」から「本気」へ。

#### ◎これからの新しい都市型自治組織の形成

- ・B1Dの機能を有したまちづくり株式会社
- ・住民合意のもと土地の所有権と經營権を分離し、
- ・強力な自主規制ルール(地区計画)を策定し、
- ・新たに必要な施設、業種を適正に配置(テナントミックス)し、
- ・街全体を一括運営管理し、
- ・実践的タウンマネジメントを構築する。

# 「小松市中心市街地にぎわい創出フォーラム」

小松市こまつ芸術劇場うらら2F  
(平成20年12月8日 中部経済産業局主催)

## 1 商店街における空き店舗活用の課題と解決策

### ① 空き店舗の現状・課題

空き店舗活用支援は、5割が効果ありと回答。役員の努力によってようやくなっていたようだ。地域に広がる支援期間終了で実施困難となるなどの課題が浮かぶ。

### ② 面的な空き店舗活用の提案

運営資金、その後の運営面の問題から効果不十分であった。近年の経営環境事態はきびしいものの経営面の課題解決のために、商店街として共通のコンセプトをもって地域と一緒に取り組むことが必要。

#### 提案

- ・商店街コンセプトを定める。コンセプトに合ったテナント誘致（丸亀商店街）
- ・地域の関係者の協働
- ・協働しながら消費者にサービスを提供する。

和田みすほ総合研究所研究員

#### 効果

- ・消費者にメッセージが発信できる。個店の売上につながる。
- ・長期的には、テナント誘致がしやすくなる。
- ・組合員へのサービス内容を明確にすることができ、組合員還元ができる。

## 2 面的な空き店舗活用の事例

### 「子どもから高齢者までが集うまちなかコミュニティ施設『よってかれ家』」

大山商工会 高島事務局長

#### 留意したこと

- ・商店街懇談会で空き店舗活用の意見を聞く（高齢コミュニティ憩い施設の要望）
- ・スタッフ採用の条件：地域をよく知っていること。接客サービスが良いこと。
- ・各種団体の運営協力：福祉協議会、シルバー仲よし会（管理運営全てやってもらっている）、女性団体、文化協会の協力
- ・施設利用者の声・意見を吸い上げることに意を注いでいる。  
味噌を造りたい、造っても上手くいかないが、の声→すぐ講習会を開催する→喜ばれる。リピーターとなり定着してきた。

#### 課題

- 過大な運営費捻出するために（支援終了後の）。いずれは自立していかなければならぬ。80坪、2F物置、家賃・光熱水費、運営費年300万円程。
- ・サポーター制度をつくり運営協力をお願いする。  
年会費3千円、140人参加。常時施設利用してもらえる。
- ・コミュニケーションビジネス：シルバー仲よし会の協力  
地域に豆腐店がなかった（地域が望んでいたもの）→手造りとうふ販売、設備は中古で、年200万円以上売り上げる、遠方から来客あり
- ・朝市

## 大きな課題

- 施設ははやっているが、商店街の活性化はなっているのか。
- ・思うほど回遊にならない→駐車場が少ない（長期留め置きできない）→用事を済ますとすぐ帰ってしまう。
- ・商店街の施設への協力がないのではないか。（新電気製品説明会場として利用してもらえるだけ）

## 3 「高齢者の生活拠点となる「シルバー人材センターサテライト構想」」

加納人材センター事務局次長

- ・まちなかに施設移転しセンターづくりを推進する。

- ・土曜市 年間をとおした手づくり野菜の提供、レストラン運営
- ・シルバーまつり もちつき大会、新鮮野菜コーナー、抽選コーナー

## 4 「まちなかへアクセスを高め、生活を支える「シルバーバスポート」」

山口小松市企画課長

- ・商店街とリンク ポイントカード得点、美術館鑑賞、粟津温泉招待など
- ・こまつなどメーカーの協賛金
- ・まちなか魅力アップバス（65歳以上）

## 5 「地域の生活を支える商店街～おけいこ座、野菜市、匠の市」

高野小松中心商店街振興組合連合会

- ・これからの商店街は、商業振興だけでは生き残れない。環境・福祉・医療等多機能のまちづくりをすすめることが必要（三日市のADED）。

## 6 「地域の生活拠点としての中心市街地と取組みの方向性」

村中商店街アドバイザー

- ・小松中心街には文化・歴史が集積している。

- ・小松駅西は小松の「顔」である。

- ・小松が小松でなくなる。小松アイデンティティの崩壊

- ・飲食・物販の出店希望者多いが、空き店舗多いものの貸し店舗が少ない。  
家賃を下げても貸す工夫→一時的に物件価値低下するも出店多くなければ価値は上昇する。

# 「商店街立地に繁盛店を再建する」

武雄 信夫氏 有限会社クオールエイド代表取締役

平成20年度商店街近代化講習会から（平成20年7月14日小松商工会議所）

商業はまちの花、住む人来る人が増えれば商業は活性化する。事業は成功し、「来る人住む人」は増えたが、商業は活性化しなかった。それぞれの都市の取り組みが依拠している「活性化理論」は果たして信頼に値するものかどうかが検証の必要があるとして、どんな事業に取り組んでもその事業が「既存店群の業容改革」を含むテナントミックスの最適化の推進を伴なうものでなければ「商業集積としての活性化」を実現することはできない、という、明快な結論！講演の最中様々な論点がボンボンと飛び出すなど、中身の濃い講演でした。

### ① 売上が落ちると業容は劣化する。

既存店の売上が落ちる、在庫が回転しない、品揃えが陳腐化、来店回数減（長期停滞）→業容劣化→（伝染）→立地の劣化（空き店舗の固定化・廃業）<sup>※1</sup>→商店街商業機能の空洞化→街の空洞化

※1 商店街のショッピングの場（立地）としての魅力欠落→空き店舗が埋まらない。

○空き店舗は商店街活性化推進の「資産」。商店街が小売業にとって好立地であり、小売業としての自立を目指す自営商業者予備軍が存在すれば一時的な空家もたちまちに店舗として再活用され、空家として長く続くことはなかった。陳腐化された店舗が新しい意欲的な新規参入によって代替される、新陳代謝機能を果たすものとして歓迎されていました。空き店舗は、空き店舗が発生することが問題でなく、空き店舗が埋まらない、「空き店舗状態が安定する」ことが問題なのです。空き店舗対策<sup>※2</sup>の柱は、

ホップ これ以上空き店舗を増やさない。

ステップ 既存店から「繁盛店」を輩出すること。

ジャンプ 空地、空き店舗を利用した「テナントミックス」の実現、です。

○第1着手は次の取り組み構想・構築・実践すること。

- ・売上の向上が切実な課題になっている既存店群から。
- ・「繁盛再生」にホンキで取り組む融資が流れ、協働の取り組みをスタートさせる。
- ・取り組みから繁盛店を輩出する。

※2 空き店舗対策とは商店街立地に魅力ある店舗をどれだけ作れるかにある。

### ② 繁盛店づくりとは業容革新である。

○繁盛店とは

- ・商店街の賑わいは「繁盛店」が創りだす。（逆ではない）
- ・賑わいとは買い物（ショッピング）客で店舗が賑わう様子。
- ・ショッピング客の往来でとおりが賑わうこと。

### ○繁盛しない3つの理由

- ① お客様がいない。 ② お客様が知らない。 ③ もっといい店がある。

### ④ 繁盛は「業容」の再構築

○自店は誰が何のために来るところか。

- ・店舗はお客様がショッピング目的を果たす場所。
- ・お客様は「最適のショッピング行き先」を求めている。
- ・これまでになかった「ショッピングの場」の実現を目指そう。

・「ショッピングの場」は三点セット（品揃え、提供方法、提供環境）（これを「業容」という）で考える。三点セットをきちんと創って行かないと買い物の場として評価されない。

・買い物目的が異なると「ショッピングの場」に期待される内容が変わる。商店街立地で対応可能なニーズを考える。

○現状ありのままからスタートして「繁盛」を実現するには

- ・取り組みの課題が改善ではなく、革新であることを確認する。
- ・これまでの経験・自店の事情などはひとまずカッコに入れ、お客様の立場から「あるべきショッピングの場」を考えてみる。

・できること、急を要することから着手し全体に及ぼしていく。

### ④ 個店の魅力向上

○「魅力ある個店」とは、お客様からみて「求めている商品や求めているサービスを提供してくれる」、「買い物行き先としての魅力ある」お店のことです。

○欲しい商品、思わず買いたくなるような商品が揃っており、サービスが行き届き、お店の雰囲気も満足できる、そういうお店だけがお客様を満足させることができます。その満足が次の来店につながり、その繰り返しがお店の繁盛を実現します。

○このように、お客様が必要とする「買い物の場・魅力ある個店」を作っていくことがお店に繁盛をもたらし、「魅力ある個店」が街区に増えしていくことが商店街を活性化させていきます。

○「魅力ある個店づくり」とは、お客様のニーズに合わせてお店の全体のあり方を変えること、転換していくこと、です。「魅力ある個店」はお店の全体・店づくりの全体を変化させていくことです。

○商店街立地のお店にとって「魅力ある個店づくり」とは、ショッピングセンターを横目みながら、アクセス条件の劣っている自店へ、わざわざ買い物に来ていただく、それだけのしっかりした「来店目的」のあるお店を作っていくことです。

### ⑤ 業容革新と商人塾

#### ○繁盛実現への課題

・適切な「理論を装備する。環境の変化を把握する。仲間との協働を実現しながら自分で商店街という立地を活かして取り組んでいく。

・細切れの取り組みを継続、蓄積して「繁盛」を実現する。

・仮説を立て実行し結果を評価して次にすすむ。

#### ○実際の取り組みは

・まず、ファサードの改善。取っかかりはマイナスをなくすこと（ポスターなど不要なもの整理など）。自分のお店を見る目を変えることが大切。

・環境面からは、おもてなしのスペースを設ける。お客様に対するサービス接待ができる、そのなかからお客様のニーズを把握することができます。

・売れ残りの処分。お買い物データで格安処分など。

以上の3点は、すぐにでも実施可能。ここまでとしたことをくりかえしやっていくと、自分のお店はどうあるべきか、が段々にわかってくる。

○商人塾（理論の装備、仮説～試行の実践、仲間との協働という3点セット）を実際に取り組んでいく機会の設定は、商店街・個店の現状からスタートして短期間に「繁盛店」へ変わっていく「繁盛実現」の方法です。すべてのスタートは「売上の向上」から。

・商人塾での売上の向上実現の方法

お金はかけない。「顧客満足」を考え、試行する。出来るところから少しずつ取り組む。間違ったらやり直す。という仕事の積み重ねで「顧客満足＝売上向上」を実感しながら取り組む。

・併せて次の事柄を学ぶ。

いまどきの消費者の消費購買行動はどうなっているか（OVSを目標に業容構築）。

お店はお客様に何を、どう提供すべきか。「品揃え・サービス・お店の居心地」の3点セットをどう整えるか。ショッピングセンターの強み・弱み、などを各地、各業種の成功・失敗事例を紹介しながら学ぶ。甲府市で実施中。

### ⑥ 最後に

商店街立地に何店舗かの「繁盛店」が実現してくると商店街は急速に活性化していく。みなさんもがんばって「繁盛店実現」の成功事例を創り出し、波及させ、商店街の活性化に取り組んで欲しい。