

OPEN 飯田彩り市場オープン!

～飯田二七の朝市との共存共栄をめざして～

飯田町商店街協同組合では、地域住民が暮らしやすい街づくりと賑わい創出を図り、また、伝統ある二・七の朝市との共存共栄を目的として「地域流通モデル構築支援事業」を活用した『飯田彩り市場』を空き店舗にオープンさせました。

二・七の朝市は、毎月2と7の付く日に早朝4時頃から開き、8時をまわった頃には店じまいしてしまいますが、飯田彩り市場では二・七

の朝市出店者を中心に、毎日、野菜や果物、梅干やお菓子などの農産物加工品が運ばれ、朝市開催日以外でも近隣地元産の新鮮な野菜がお買い求めできるようになりました。

商店街の中でもお客様が多く立ち寄って下さり、交流の場としても一役かっています。

また、ホームページやブログでも情報発信がなされ、その日入荷された珍しいものなども紹介されています。一方朝市には今までなかった売台を提供し、高齢者の多い朝市の充実も図る事ができました。

2月末で実証実験は終了しましたが、商品の品揃え、品質の向上・充実などはもちろんのこと、地域の飲食店・地域の方々にも情報提供し、更にはネット販売の強化などして積極的に継続運営していくことになりました。組合は、商店街・個店の魅力向上も進め、地元の方も観光客もまち歩きを楽しんでもらえるよう、まちのにぎわいづくりを目指しています。



飯田町商店街協同組合

平成22年度 税制改正要望の成果

都道府県振連職員講習会（平成22年1月28・29日）、税制改正大綱（平成21年12月22日）から

① 中小企業のイノベーションを促進し、成長力を強化するための取り組みに対する税制措置

① 中小企業を中心とする設備投資の促進

- ・中小企業投資促進税制 現行のまま2年間延長

青色申告者で、平成10年6月1日から平成24年3月31までの期間内に取得又は製作し事業の用に供するもの 税額控除（7%）又は特別償却（30%）の選択適用

- ・情報基盤強化税制 中小企業等基盤強化税制に統合（実質延長）

② 中小企業等基盤強化税制

従来の情報基盤強化税制の支援対象に加えてサーバーの有効利用を可能とするソフトも追加対象 税額控除（7%）又は特別償却（30%）の選択適用

- ・中小企業技術基盤強化税制、研究開発促進税制

試験研究費の12%の税額控除を恒久化

増加型▶試験研究費増加額の5%を税額控除：現行のまま2年間延長

高水準型▶売上高の10%超の試験研究費を税額控除：現行のまま2年間延長

③ 少額減価償却資産の特例の2年間延長

30万円未満の減価償却資産を取得した場合、当該減価償却資産の合計額300万円を限度として、全額損金算入を認める制度

④ 個人事業主の共同経営者の小規模企業共催制度への加入

個人事業者（掛け金控除）のみならず、その配偶者や後継者をはじめとする共同経営者まで加入対象者を拡大

⑤ 中小企業倒産防止共催制度の拡充

共催契約者が提出する掛金を原資に、取引先が倒産した際、積み立てた掛け金総額の十倍を限度に共催金を無利子・無担保・無保証人で迅速に貸し付け、連鎖倒産防止。貸付けを受ける際、掛金総額の十分の一を費用として控除

⑥ その他

① オーナー課税制度（役員給与の損金算入制限措置）平成22年度から廃止し、抜本的措置を講じる。

② 中小企業者等の法人税率の特例。早急な実施に向け検討する。（18%→11%）

③ 株式信託を活用した事業承継に対する税制上の措置、引き続き検討する。株式等の相続・贈与が事業承継税制の適用対象→信託を活用した事業承継について事業承継税制を認める

④ 交際費等の課税の特例（中小法人における損金算入の特例）は、現行制度のまま2年間延長。

定額控除限度額（600万円）まで、交際費支出の90%相当額について損金算入可能（1人当たり5千円以下の飲食等は除外）

地域商店街（輪島市本町商店街振興組合）の魅力再発見

～本町スタンプラリーで永井豪キャラクターを探せ～

2月のこの時期、年1度のお客様ご愛顧に感謝し、能登輪島の豊かな食塗でおもてなしする「輪島あえの風冬まつり」がおこなわれます。

「輪島そうめん談義」、「輪島漆ありがとう市」や「酒蔵見学」に、昨年オープンした漫画家の巨匠永井豪先生の記念館と商店街が一体となって行う「本町スタンプラリー」にと、輪島の地域を揚げての歓迎です。

輪島ふらっと訪夢（旧国鉄輪島駅・現在道の駅として活躍）を降りると、冬まつり歓迎の登り旗が出迎える。駅前広場では、「にぎわい大市」があり、10張り余りのテントに「能登の食ブース」（能登豚丼、自然薯丼、能登牛丼、門前そば、かき、杵つき餅、各種漬物、のどミルク、プリンなど）や「炭火焼コーナー」（海、山の新鮮食材をゲット、輪島木炭で家族・友人たちがワイワイ、ジュージュー楽しむ）、ステージでは、輪島っ子太鼓フェスティバルなど多彩なプログラムで盛り上がる。

一方、文化会館（ふらっと訪夢に併設）では、「輪島塗ありがとう市」があり、日常品から豪華家具まで1万点以上取り揃えた輪島塗品のご奉仕に超目玉抽選ありで、押すな押すの盛況。

駅前から「輪島段駄羅」（輪島だけに発達した言葉遊び）がはじまり、まちなかの回遊が促進されます。「輪島段駄羅」を読みながら15分余り、輪島朝市として全国に知られている朝市通りの輪島市本町商店街があります。通り入り口の街路灯に「能登地震 予期しなかつた 良き品貰った 朝市で」（段駄羅・坂本信夫氏作）が掲示されており、ここが能登半島地震災害があったところと再認識する。今はみごとに復旧・復興されている。

今日、2月13日（土）は、輪島をあげてのおまつりの総集結の日。さっそく、スタンプラリーを楽しんでみる。ルールは、次のとおり。まず、本町通りのお店でお買い物、「参加券」を手にし、通り中程にある「永井豪記念館」で「本町スタンプラリー投票用紙」をもらう。管内には、「デビルマン」をはじめ「マジンガーZ」や「キューティーハニー」など、輪島市出身の漫画家巨匠永井豪先生の原画やアニメーションなどで異界を存分に楽しむ。しかも無料で！ ゆっくり楽しんだ後は、投票用紙の「あなたが探すキャラクター名〇〇〇〇」があるお店3軒を探し出し用紙にお店の名前を書き、投票箱に投票するものです。



記念館の入り口に、オモライくん、えん魔くん、牛天童子郎、兜軍児「Zマジンガー」、如月ハニー「キューティーハニー」など氏の22のキャラクターが紹介されており、それをヒントにまちなか探検・お店めぐりをはじめる。

商店街は、スーパーマーケットをはじめ、紳士・婦人服、寝具、時計、ゾーリ、タバコ、理容・美容、化粧品、薬局、燃料、書店など日常生活に欠かせない商品をあつかうお店が、輪島漆器、酒蔵やコーヒー・飲食等のお休み処をはさんで、軒を連ねています。また路地の魅力（360メートルの通りの両サイドに12余りの路地があり、それぞれに、漆体験、輪島そうめん発祥の市姫社、ブティック、エステなど魅力溢れる個性的なお店が多い）再発見でき、朝市観光とは、一味も二味も異なるまちの顔を垣間見る。そんなお店をもっと知ってもらえるよう、会員店舗40余りの店頭に永井豪氏のキャラクター（3枚）が商店街全域くまなく配置してあります。午前中は朝市でにぎわう本町通りの「午後の市」と位置づけ、本町の普段の姿、最寄品店が多数集積されていることを存分にアピール。そんな何気ない路地の魅力店铺が次々と登場してきます。ラリーを楽しんでいる人たちも改めて普段着の商店街を認識してくれたようです。



そんな1日があつという間に終盤を迎える。記念館の前では、12人小さなお子さんたちによる輪島虎之介和太鼓が披露される。抽選会の合図です。和太鼓の音に、横笛、笙の笛、鉦の調べに雅楽の世界に誘わせていただく。なんともいわれず優雅なひと時を過ごす。



ほどなくして抽選会が始まる。記念館に置かれた6つの投票箱から次々に投票用紙が取り出されています。本町サービス券、皇潤、えんの風お土産品、ipod、pspと次々と商品をゲットした方の名前が発表される。固唾をのんで見守ります。うちの町内の○○さん当たったわ！ あの人も！、アーティストという歓声と、ため息が入り混じります。

輪島の冬まつりは、こうして盛況のうちに幕を閉じる。（取材）

農商工連携・地域資源活用セミナー

（平成21年7月28日（火）・石川県地場産業振興センターにて・石川県商工会連合会主催）

1 農商工連携・地域資源活用

①「いしかわ産業化資源活用推進ファンド」の施策について

相談から事業計画の策定支援、事業実施にあたってのフォローアップまで。石川県がおこなうこの事業は、国がおこなう地域活性化支援事業認定に結びついていくこととするものです。

・産業化資源を活用した新ビジネスの創出

186件の地域資源（平成21年6月24日現在）

・農商工連携産業の創出

新しい食品加工ビジネスモデル構築支援事業（連携した商品開発、販路拡大の取り組み）

農林水産物の一次加工施設等整備支援事業

農業参入調査研究事業（農業と食品加工業など農業以外の産業との連携、農産物を活用して新商品・新サービスの開発等を行う取り組み支援）

・医商工連携産業の創出

医療・保健分野と商工業との連携による新産業創出。健康増進プログラム提供事業、ヘルスツーリズム事業、高齢者・要介護者生活支援システム開発事業、子育て支援サービス事業など、健康・福祉をキーワードにした地域活性化に関する取り組みをモデル事業として支援（サービスが対象）するなど。

②国が認定・支援する地域活性化支援事業

・農商工連携（農商工等連携促進法によるもの）

・地域資源を活用した新事業等の支援（中小企業地域資源活用促進法による）

・異分野連携で新事業分野開拓（中小企業新事業活動促進法による）

2 事例発表

①農商工連携に関して

小原 繁氏（（株）オハラ 代表取締役）

・地元ブランド農産物と流通規格外食材を活用した商品開発をおこなう。地元農産物を使った菓子づくりをとおし、生産者、加工業者、販売者、お客様が笑顔になれる「四ッの笑顔プロジェクト」として更なる取り組みを深化させ、有名パティシエ向けOEM、インターネット等を通じて販売。これに共鳴した大手コンビニは、「流通規格外となった食材の再生」と「地産地消の進化」をコンセプトに「HOKURIKU MOT PROJECT」として共同で新商品の企画・販売し、販路拡大と地元農産物の消費拡大に寄与している。今後の課題は、農産物をどう集めていくのか、にある。

・MOTプロジェクト（生産者+加工者+販売者の北陸・地産地消・共同体、流通規格外食材の活用）

福井三方五湖の梅：梅干お弁当、梅ゼリー、梅ドリンク、梅干バック、梅酒、梅くらげ

能登赤崎地区の苺：捨てていたイチゴを、土・日にいちごり、平日のものは、大手コンビニでジャムパンとして販売

能登大納言あづき：「あんぱん」で全国に知れ渡る

能登柳田のブルーベリー

能登のじいたけ：規格外品（形が悪いもの）の活用

北陸三県の枝豆、わかめの芯、いかを活用したおせんべい

さつまいも：焼き芋のスイートポテト、プリン

規格外品を活用した農商工連携は、そんなにむつかしいものではない。周りをみれば活用できるものはいたるところにたくさんあります。

今後について

・安定供給・農産物の量がすくない。まとめるセクションが欲しい。

・一次加工（皮むきなど）は、農家自身の手でやってくれたらありがたい。

②地域資源活用事業～うちは従業員3名の小さな会社です。でも、やれば出来るんです

宮本 周司氏（（株）宮本酒造店 代表取締役）

○経緯

1. 平成18年、能美市合併初のシンボルとなる特産品開発として、加賀丸いもを原料とした焼酎開発（本格焼酎・のみよし）の相談あり

2. 市、（独）酒類総合研究所3社連携した試験製品

3. 同年11月、能美食彩イベントで試飲

4. 同年12月、地域ブランド戦略会議結成。地域が一丸の取り組み（能美市、JA能美、JA根上、能美市商工会、能美市観光物産協会、辰口温泉観光協会、能美市婦人連絡協議会、宮本酒造店）

5. 平成19年8月、焼酎製造免許取得・9月から製造開始

6. 同年10月、能美食彩広場で販売（金沢美術工芸大学によるボトルラベルデザインする）

7. 平成20年、全国発信

8. 平成21年、石川県ブランド優秀新製品認定制度（最高賞・金賞）受賞

○事業展開

1. 販路拡大・酒類として一般顧客や料飲店、インターネット販売するほか、地域連携の強みを活かし、地域や首都圏での展示会、物産展への出店

2. 資源循環・製造過程で発生する蒸留廃液の活用。液体肥料として資源循環への取り組み（研究中）

※平成20年いしかわ活性化ファンド事業に提供。平成21年9月プラットフォームアップし、地域資源活用プログラムに申請する。

3. 地域がしっかり元気にする取り組みが必要であるとして、地域連携し、エリア別の展開をとおし、各業界の活性化と地産地消を推進していく。

3 後記

お二方の経験談などから共通しているものが浮かんでくる。

・まず、隣りはじめよ。

・連携する人、全てがワイン・ウイン

・無駄を省こうという意思

・人柄・様々な人たちとのネットワークづくり

地域との連携

各業界の活性化と地産地消推進

販売・情報発信・パッケージ・九谷焼等

地域ブランド戦略会議

液体肥料

特産品焼酎（能美市）

能美丸いも液体肥料

JA能美 JA根上

能登豆高揚地

美酒のだし 美酒鍋セット（石川県）

能登豆高揚地

おもじ

農事組合法人 和多農産

規格外酒米 <特定米>

農土料理の商品化 販賣の可能性

一般農家（個人）

おもじ

美酒のだし 美酒鍋セット（石川県）

能登豆高揚地

おもじ

日本酒（辰口エリア）

酒米栽培地

地域ブランド 戰略会議

液体肥料

特産品焼酎（能美市）

能美丸いも液体肥料

JJA能美 JA根上

能登豆高揚地

おもじ

農事組合法人 和多農産

規格外酒米 <特定米>

農土料理の商品化 販賣の可能性

一般農家（個人）

おもじ

美酒のだし 美酒鍋セット（石川県）

能登豆高揚地

おもじ

日本酒（辰口エリア）

酒米栽培地

地域ブランド 戰略会議

液体肥料

特産品焼酎（能美市）

能美丸いも液体肥料

JJA能美 JA根上

能登豆高揚地

おもじ

農事組合法人 和多農産

規格外酒米 <特定米>

農土料理の商品化 販賣の可能性

一般農家（個人）

おもじ

美酒のだし 美酒鍋セット（石川県）

能登豆高揚地

おもじ

日本酒（辰口エリア）

酒米栽培地

地域ブランド 戰略会議

液体肥料

特産品焼酎（能美市）

能美丸いも液体肥料

JJA能美 JA根上

能登豆高揚地

おもじ

農事組合法人 和多農産

規格外酒米 <特定米>

農土料理の商品化 販賣の可能性

一般農家（個人）

おもじ

美酒のだし 美酒鍋セット（石川県）

能登豆高揚地

おもじ

日本酒（辰口エリア）

酒米栽培地

地域ブランド 戰略会議

液体肥料

特産品焼酎（能美市）

能美丸いも液体肥料

JJA能美 JA根上

能登豆高揚地

おもじ

農事組合法人 和多農産

規格外酒米 <特定米>

農土料理の商品化 販賣の可能性

一般農家（個人）

おもじ

美酒のだし 美酒鍋セット（石川県）

能登豆高揚地

おもじ

日本酒（辰口エリア）

酒米栽培地

地域ブランド 戰略会議

液体肥料

特産品焼酎（能美市）

能美丸いも液体肥料

JJA能美 JA根上

能登豆高揚地

おもじ

農事組合法人 和多農産

規格外酒米 <特定米>

農土料理の商品化 販賣の可能性

一般農家（個人）

おもじ

美酒のだし 美酒鍋セット（石川県）

能登豆高揚地

おもじ

日本酒（辰口エリア）

酒米栽培地

地域ブランド 戰略会議

液体肥料

特産品焼酎（能美市）

能美丸いも液体肥料

JJA能美 JA根上

能登豆高揚地

おもじ

農事組合法人 和多農産

規格外酒米 <特定米>

農土料理の商品化 販賣の可能性

一般農家（個人）

おもじ

美酒のだし 美酒鍋セット（石川県）

能登豆高揚地

おもじ

日本酒（辰口エリア）

酒米栽培地

地域ブランド 戰略会議

液体肥料

特産品焼酎（能美市）

能美丸いも液体肥料

JJA能美 JA根上

能登豆高揚地

おもじ

農事組合法人 和多農産

規格外酒米 <特定米>

農土料理の商品化 販賣の可能性

一般農家（個人）

おもじ

美酒のだし 美酒鍋セット（石川県）

能登豆高揚地

おもじ

平成21年度 第2回 全国商店街青年部指導者研修会に参加して

年に2回開催されるこの研修会。今回は私が学生時代を過ごした東京都中野で開催されました。もう20数年ぶりの中野。どう変わっているのか楽しみなような不安なような、複雑な思いで駅に降りました。確かに建物やお店は変わってはいましたが、私が住んでいたころと比べても人の多さ、活気、まったく衰えを感じられず、安心したり驚いたり。

中野といえば今や、秋葉原についてコレクターの町として有名です。中野のシンボル、中野サンプラザの隣、中野ブロードウェイにはフィギアやコスプレ、カードを求めて全国から人が押し寄せるそうです。研修のはじめにブロードウェイを実際に見て歩いたのですが、驚きの連続でした。それぞれは小さく店の造りも凝ったものではありませんが、これだけ集まると、それはもう壯觀です。いわゆる、「ディープな世界」とでも言うのでしょうか。実際、会場に戻ってからの中野ブロードウェイ商店街振興組合理事長のお話からも、「新しい文化を発信する街」として商店街の指針を見出しているところで、納得することができました。1966年に誕生した頃は、東洋一と言われたほどの建物だったとのこと。50年近い歩み



の中で、様々な動きがあったようです。

2つ目の講義は、「新たな扱い手による商店街イノベーション」と題したパネルディスカッションです。パネリストとして登場されたのは、各地でNPO法人という立場で商店街の活性化に従事している若者達（といつても立派な方々です）。普段の我々にはない視点、発想で外から商店街を応援してくれている頼もしい集団でした。お話を聞いてみるとやはり、商店街を愛しているのは我々内部の人間だけではないことに改めて気付かされます。こうした声にも耳を傾け、一緒になって行動していくことがこれからは必須となるのでしょうか。何より、彼らの目標は消費者に近いのですから。

1日目、最後の講義は我々、全国商店街振興組合連合会の桑島理事長自らのお話でした。テーマは「これから商店街の役割」。本当に考えさせられるべきテーマです。ただし、理事長のお話からは（株）全国商店街支援センターの活動や国の機関との交渉など、たくさんの支援策を講じて頂いていることは間違いません。



恒例となった、その後の懇親会では、各地の青年部と話しながら、自分達のやるべきこと、そしてその責任の大きさを実感しながら談ることができ、有意義な意見交換も持てました。次回、また顔を合わせて、もっと突っ込んだ内容が持ち上がる楽しみです。

武蔵商店街振興組合 副理事長 太田 有彦

平成21年度 第2回 全国商店街女性部セミナーに参加して

全国各地の商店街から参加された女性会員40名と共に1月21日～22日にかけて京都にて、講演・視察・ワークショップと充実した時間を過ごしてきました。

基調講演「女将さん、出番です！」－コミュニティによる商店街活性化－では、中小企業基盤整備機構の中島康明氏に商業の現状分析、商店街活性化事例などで教授いただき、便利・安心・安全・清潔・ファッション・快適は勿論、活気があり楽しい居場所が商店街にとって今一番求められていると改めて認識しました。



休憩後、錦市場商店街理事長の宇津克美氏より「京都錦市場商店街の取組みについて」の演題で「京の台所」と全国に知られ観光名所となった市場の歴史と今後の取組みを拝聴して錦市場視察へと出発。会場から徒歩で数分の市場は古代色の朱・黄・緑のアーケードの下一直線に380mと両側に商店が並び、



行き交う人達で賑わっていました。先端の「錦天満宮」に手を合わせ帰る頃、皆の両手には数袋のお土産…「この後の懇親会が無ければもっと試食が！」皆が思ったようでした。

翌日は、グループワークショップ「商店街活性化イベントを企画しよう！」と云う事で、コーディネーターとして前日の中島氏が事例として挙げられた商店街でのイベントをグループ毎に企画書を作成、発表。出席者の資料－イベント自慢－を参考に自他共に賞讃？の企画ができ「実現したら連絡を！」との言葉を最後に別れの時を迎ました。



出席して感じた事は、どこの商店街も多くの課題を抱えながらも何とか元気ある商店街になるよう努力を重ねている事と、金沢が全国の人達の憧れの観光地となっている事でした。ぜひ訪れてみたいとの言葉に答えられるように頑張らなければとも思いました。

石引商店街振興組合 平野 他美

伊賀市中心市街地にぎわい創出フォーラム・町屋再生プロジェクト

(平成20年12月9日伊賀市で、中部経済産業局主催)

伊賀市中心市街地には、町屋など多くの魅力的な観光資源があります。本町通りでは、町屋を活用した、楽しく過ごせる商店街に生まれ変わろうとしている。「上野市駅前地区市街地再開発」により、「商業活性化重点軸」である本町通りにテナントミックス事業を主体とした商業集積再生を起爆として、「中心市街地の活性化核」を形成し、周辺都光地との一体化を図り、中心市街地全体のにぎわい活性化を図っていく。継続的賑わい創出を図るために、行政等によるハード事業にあわせ、地域の人たちと商店街が連携した「まちなか市」を定期開催し、歴史的建物を保存し、景観形成を図りながら、本町通りで集客施設づくりを積極的にすすめるとともに、「民間観光エリア」と連携したまちなか観光につなげていくことにより、中心市街地活性化を図っていく。「まち家」をキーとしたにぎわい創出に取り組む。

地元商店会（芭蕉街商店会等）と連携した「伊賀・大和街道灯りの芭蕉路」を毎年展開、併せて、講演、演劇、文化塾、ギャラリーなど年間を通して開催し、集客力を高めている。町家の可能性を探るイベントを展開し、活力とにぎわいある商店街の形成を目指し、町家の魅力を高め、まちなかにぎわいと回遊性の向上を図っています。

1 まち家を活用したまちなか拠点構想「松生邸プロジェクト」(平成21年度) 秋葉 茂紀氏 ((株) まちづくり伊賀上野 専務)

本町通りは、「商業活性化重点軸」として位置づけられており、大きな屋敷にテナントミックス事業を主体とした商業集積の再生を図る。計画のテーマは、①つくる（地場産品）、②飲食（健康食を主体）、③憩う（ほっと休めるポケットパーク空間づくり）、④みる（ミニコンサート、ギャラリーが催される空間づくり）、⑤遊び（路地を敷地内に取り入れ、子どもたちの声が響きわたる空間づくり）。体験型観光施設として構想をすすめ、まちなか観光の拠点としていく。

2 新しい町家活用の可能性「まちやガーデン伊賀・色々」(平成20年度から) 加藤 寛之氏 ((株) コム計画研究所 研究員)

まちに伊賀らしいものを残し、活かしていくということから実現したもの。まちなかは、保存し続けることで人を呼び寄せる事が出来る。一方中味として伊賀らしいもの、ソフトでみせていかなければならない。地域にあるものを活かし、活性化していくというものの。「伊賀で色々なものをつくってみよう」のコンセプトで工夫。

導入するテナントに伝統的工芸品（伊賀組紐、伊賀焼）などを取り入れたりして、集客のある事業を展開し、伝統的なまちなか・景観を形成している既存の町家店铺に調和した伊賀らしいものをソフト事業でみせしていくことが必要かと。

3 「町家を生かした遊び空間づくり」

平木 達郎氏（上野中町活性化委員会委員長）

本町通りは、伊賀市の中心街を形成している。戦災も受けず、バブルもはじけておらず、多くの町家が存在するなど、歴史文化を色濃く残している。60年度東町・ジャスコが撤退。まちなかがさびれしていく。伊賀にある多くの魅力ある資源を後世の人たちに何とか残したい想いから自分たちで何ができるかーそれが契機に活性化委員会を立ち上げる。

まちに人たちがきてもらうために。

●「ひな人形展」開催（平成20年3月）

しもた屋さんにお願いし、ひな人形を並べたが、それだけではおもしろくない。空き町家2軒を借り、市民に呼びかけて集めた雛人形約30セット、300体余り展示。時代もの（江戸期の漆塗り）ひな人形にちりめん細工などを吊るした「輪ざげ」、「傘福」と呼ばれる飾りつけに合わせ、おかみさんたちの協力で竹、毛糸、折り紙などによる手づくり品としての雛人形で飾る。報道も手伝って大勢の人たちがまちなかを散策、楽しむ。盛況であったことに呼応し、委員会の女性メンバーのひとたちで1年間を通じてできるものがないか検討していく事になる。

●「忍者びな」手作り販売（平成21年2月）

伊賀忍者をアピールした和紙と木でつくられているオリジナルグッズ→を背負った忍者衣装の内裏模とお姫様の2体セットの組み立て式。女性を中心とした委員会のメンバーが発案、昨年の11月から試作を重ね完成したもの。

2月18日「伊賀上野城下町のおひなさん」展示。通りに面した町家商店の店頭など68か所で飾るほか、町家で手作りした「忍者びな」も販売される。町家で桜くす湯などが振舞われ、飲食店、和菓子店では、桃の節句にちなんだメニューを用意、伊賀鉄道も列車内に絵画や折り紙のひな飾りを展示し、盛り上げる。町家を遊びの空間と考えてこよう。まちに人が滞留する事により、まちに賑わいをもたらしてくれるものと確信している。次は、「おひなさん巡り」を計画したい。

まちの活性化成功のかぎ

- 単体ですすめてもその効果は薄い。地域の人たちといっしょになり、取り組み、その想いを共有し取り組んでいくこと。
- まちをオープンにしてもらえるよう地域の人たちとの話し合いによる協力と誇りをもってやっていく気運を高めていく事が一番肝心です。

「中心市街地再生への5つの視点 ～株式会社飯田まちづくりカンパニーの取り組み～」

三石秀樹氏（株式会社飯田まちづくりカンパニー取締役事業部長）による講演
平成21年度商店街経営セミナーから（平成21年9月2日小松商工会議所）

1 飯田市の地域概況

長野県の最南端の伊那谷に位置し、天竜川が作り出す河岸段丘を中心市街地はひろがる。信州の小京都と呼ばれ、鎌倉時代以来の城下町として発展。碁盤の目で並みに史跡・社寺が点在する、人口10.6万人面積658平方キロメートルのまち。

飯田の中心市街地は、橋南、橋北、東野の3地区、河岸段丘の高台にあり、「丘の上」と呼ばれる。昭和22年の大火があり、町並みの8割が焼失した。昭和24年から区画整理事業による、復興都市計画工事がおこなわれ、現在の町並みが形成された。

幅員30メートル・延長350メートルの広い防災道路が新たに造られ、昭和28年から飯田東中学生によるりんごの植樹はじまり、「りんご並木」として育つ。

飯田は、また「人形浄瑠璃」のまちとしても有名。毎年8月第1土日「いいだ人形劇フェスタ」がおこなわれる。

2 中心市街地の状況

昭和49年に中央高速道路、飯田インターが完成。クルマ社会の移行が急速にすすみ、郊外への都市機能の移転（高等学校、市立病院）や市街地人口16パーセント減少、高齢化率34パーセントに。ロードサイド、郊外型SCがオープン（サティ、アピタ、ジャスコ）。中心市街地の商業施設による販売額も昭和60年にくらべ半減。

昭和62年から中心市街地活性化取り組みの勉強会を重ねる。平成2年、中心市街地活性化委員会、まちづくり協議会、21世紀背負子の会発足。商店主や市民による研究会、検討会が頻繁に開かれる。

「りんご並木」は、モータリゼーションの進展で、交通量の激しい、車が通るだけの道になっていた。「りんご並木」を歩行者優先の公園のような空間とする内容の「新しいりんご並木改修案」が策定される。平成11年に完成。新しいシンボルとして生まれ変わる（片側車道に縮小、りんご並木に併せ植樹・水路・広場を配備）。

「りんご並木」再生の議論のなかから、沿道の再開発事業構想が生まれ、「橋南第1地区市街地再開発事業」として具体化される。平成10年8月に株式会社飯田まちづくりカンパニー設立。

3 中心市街地活性化基本計画・5つの方向性

- ①消費・文化 諸機能確居の復活
- ②暮らし 市街地の住居機能の再生
- ③歩行者にやさしい 歩行者環境の向上
- ④地域の個性 景観の美しさ、環境の良さを生かした市街地再生
- ⑤潤いのある都市環境

4 中心市街地活性化に向けた事業実施

- ①「りんご並木」を中心とする面的基盤整備
 - ・「りんご並木」改修整備、裏界線整備、三連蔵改修活用事業
- ②まちなか居住の推進と複合機能の整備
 - ・橋南第一地区再開発、地域交流センター整備事業
 - ・橋南第二地区再開発、地域交流センター整備事業
 - ・堀端地区優良建築物等整備事業
 - ・TMOによるまちづくり事業

5 飯田まちづくりカンパニーと再開発

- ・橋南第一地区第一種市街地再開発事業（平成9年～13年）
地上10F地階1F、R.C.、鉄骨造権利者11名
1F（商業機能）
　スーパー・マーケットを中心にフラワーショップ、介護ショップ、カフェ
2、3F（交流・文化機能）
　歯科医院、公共施設（市民・福祉、市民サロンなどの交流センター）
　※知久町へ通り抜け道路によりりんご並木等の回遊できる魅力的空間誕生
- 4F～10F（ヴィスタパレス2001）（住宅機能）42戸（免震構造）
　※多様なライフスタイルに応じた14種類の住居提供
- 2F～6F・地階1F　駐車場
- 3F（別棟）蔵の移築（子育て支援グループに貸出）
- ・橋南第二地区第一種市街地再開発事業（平成11年～18年）
A棟10F、1F店舗2F業務3～10F（ヴィスタパレス銀座）住宅29戸
　店舗とオフィス・住宅など複合する生活空間
- B棟9F、業務
　飯田信用金庫
- C棟3F、1F店舗2・3F公共施設
　店舗・まちなかインフォメーションセンター、川本喜八郎人形美術館・イベント広場
- D棟1F、店舗
　店舗・ほんまちプラザ
- E棟（地階）、駐車場

6 飯田まちづくりカンパニー主な事業の取り組み

- ①デベロッパー事業
 - ・橋南第一地区第一種市街地再開発事業（トップヒルズ本町）への支援
　マンション販売（35戸）
　店舗賃貸事業（6店舗）
 - ・橋南第二地区第一種市街地再開発事業（トップヒルズ第二）への支援
　マンション販売（27戸）
　テナント賃貸事業（8店舗6事業所）

7 市街地ミニ開発事業（優良建築物等整備事業）

- ・高齢者向け堀端地区優良建築物等整備工事（GINZA堀端ビル）
　5F地階1F、R.C.鉄骨造
　1F（商業施設、業務施設）
　2F（福祉・健康医療サポート施設「健康の駅」、多目的交流施設）
　3F（ケア付高齢者賃貸住宅「テラスほりばた」19戸・株式会社なみき）
　4・5F（権利者住宅13戸）

8 「三連蔵」物販、飲食事業

- 「トップヒルズほんまち」のオープンに先立ち、りんご並木に地域交流施設として整備
 - ・一番蔵：地場産品展示直売所、りんご並木資料室
 - ・二番蔵：市民ギャラリー
 - ・三番蔵：カフェ、夜の憩いの場
 - ・オープンカフェ
 - ・トイレ

9 イベント文化事業

- イイダウェーブ・映画鑑賞、Music Wave IIDA、Runners Wave、Walking Wave IIDA、やさしいWave IIDA

10 福祉サービス事業

- ケア付高齢者用賃貸住宅「アシストホームりんご」（6世帯）オープン。これからの住宅モデルケース。
- 空き店舗活用事業として、「トップヒルズほんまち」隣接の空き店舗を取得、テナントビル「MACHIKAN2002」建設（平成15年）
2F、新規開業者のテナント店舗（7店舗）。再開発ビルと「りんご並木」、商店街との回遊促進

11 まちづくり事業

①ボランティア支援センター整備

②NPOイデアへの支援

- 丘のまち商業活性化事業・一店逸品運動
起業家DNA育成事業 チャレンジショップ運営
創業支援・経営コンサルティング事業・創業、起業講座、実践ビジネス講座など
勉強会、交流会の開催、など

③「りんご並木」管理活動支援

12 活性化の効果

- ・「トップヒルズほんまち」の整備により、居住人口の増加があり、再開発の成功による民間開発が誘発される。
- ・都市機能の再生
- ・歩車共存型
- ・業務・コミュニティ・観光機能の導入
- ・都市景観、都市環境の形成

13 今後の課題

- ・「丘の上」地理上の問題
- ・市街地居住者の増加、若返り
- ・散ってしまった商業の再集積
- ・ライフスタイルセンターの構築
- ・高齢者のための平面駐車場の必要
- ・市街地に流出した官公庁などの還流策
- ・太陽光発電など備えた環境モデル都市づくり

14 質疑

- ①再開発事業に手がたえは。
「りんご並木」で5、11月ほこ天によるイベント開催したが、若手商業者や当初から関わってきた地主のほとんどが参加があった。
- ②駅周辺地域での再開発の計画は。
積極性に推進したい。再来年から？
- ③ハード、ソフト両面でどんどん事業をやっているのは、おみことです。最初の取っ掛かり、住民参加などについて、お聞きしたい。
飯田市は、従来から公民館活動が積極的であった。行政側からうまく誘導してくれている。一番のポイントは、行政とまちづくり会社が相互補完しあいながらやっていったこと。
- ④問屋街や鮮魚店であったところの開発協力はどうにしてできたのか。
権利交換、権利者との調整は、コンサルタント（第3者）にさせるのが、ベター。表向きは、関わっていない。ただ、飯田市には、駐車場を所有しており（再開発組合）、組合が権利者の集まりであったこともあり、理解し説得に応じてくれたことが成功した理由の1。
- ⑤周辺地域にセイユ、アピタ、ジャスコなどあり、商圈として成立立つか。
これ以上の大型店出店は造らせない。
- ⑥地元金融機関、行政が中心となって会社設立に積極的に推進していくこうという風に至った経緯。
出資意向調整してくれたキーマンが存在したこと。地元貢献・再生への大命題に呼応してくれたこと。
- ⑦まちづくり会社がデベロッパー業務を行うに当たっての決断の程。
デベロッパーは大手じゃない。マンション分譲に成功するか、不安があった。「儲かる、儲からない、解らないのが商売」、何十億も借りて立ち上げした話を聞くにつけて胸突つく。事業シミュレーションし資料・根拠を詰めていくことで段々に自信がつく。開始後、民間ゼネコンから資料の提供協力依頼に応じたところ、4棟の分譲マンション造成。（呼び水・民間投資誘致）