

ゲストと話そう！

キーパーソンによる取組みのプレゼンおよび会場とのトークセッション④



- ◆ゲストスピーカー 石原 孝一氏（六角橋商店街連合会 会長）
- ◆聞き手 東 朋治氏（株式会社商業タウンマネジメント代表取締役）
- ◆テーマ ドッキリヤミ市場

※以下、敬称略。

東： 神奈川県横浜市六角橋商店街連合会の石原会長六角橋の「ドッキリヤミ市場（通称ヤミ市）」についてお話しいたします。まずは、映像をご覧くださいませ。

～【ドッキリヤミ市場のビデオ上映】～

石原：これは 20 年近く前の映像です。

東： 20 年前ですか。内容や雰囲気が最近のように感じられますね。

石原：ヤミ市を始めて 3～4 年目くらいの映像です。今年で 21 年目になります。このイベントは空き店舗対策として始めました。空き店舗が多かったので、大家さんに一晚 2～3 千円払ってそこをフリーマーケットの会場にさせていただいたんです。イベントを始めた当初は商店街の 1 割以上、170 軒のうちの 20 店舗以上が空き店舗でした。15 年前に調査したところ、チェーン店と後継者のいる店舗を除いて、当時、65 歳以上で後継者のいない店舗が約 100 店舗あり、その時に、今後 15 年以内にさらに 100 店舗くらい空き店舗が増えると予測されて、いわゆるチャレンジショップとか商店街が手を挙げて、誰かやりませんか、というのでは全然追いつかない、という状況でした。

当時、イベントを色々模索して大道芸をやっていた時期もあります。最初は 200~300 人だった集客が 3~4 年程趣向を凝らしてやっているうちに 1 万人くらい集まるようになりました。でも、4~5 年やっても、横浜で大道芸だと有名な野毛の 2 番煎じでしかないの、全然パブリシティが取れない。いわゆるメディアには全然扱ってもらえなかったんです。やっぱりオリジナリティがなきゃダメだ、とは言ってもイベントをする場所がないんです。通路は両手広げると手が届きそうなくらいの、大体一番狭いところが 2 メートル切っているくらいの通路なんです。しかも中の仲見世にあるお店は、大きくて 5~6 坪、10~20 帖ないくらいの店舗が 80 軒くらい。そこがほとんど後継者がいなかったんです。しかも裏側が私道で公道に接していないので、もともと建て直しもできないエリアだったのです。そこでこの 10 年くらい、毎月勉強会をやって、こういう条件なら建て直しができるよ、と(市に)特別な条例をつくってもらえるようになったのですが。



東： では、もうひとつの映像へいきますか？

石原： はい。もうひとつ、商店街で割と名物と呼ばれているものです。

～【商店街プロレスのビデオ上映】～

東： ビデオではお店が壊されてましたけど、大丈夫だったのでしょうか。

石原： (ビデオで放映された店に) うちのお店で余った什器を持ち込んで、パートさんが売り子さん役をしてくれていたのですが、次の日、事件だと報道されてしまって。今更ヤラセでしたとは言えずに……。今だから言えることです(笑)。

(スライドの写真を見て) これは、「おかみさん会」です。商店街のおかみさんセレクトで「うまいもの市」という販売会を毎月、第一日曜日にやっています。

こういうことを続けていたら、今は空き店舗が少なくなり、ここ 10 年くらいは空き店舗ゼロの状態です。中心市街地活性化法があっても、結局一度シャッター街化して復活したところは全国にそうないのに、(六角橋は) 認定されてないのに復活したというのはいったいどういうことだと全国から視察が来たりしています。

東： この画像はドッキリヤミ市ですね。

石原： はい。これは地元のミュージシャンですね。(ほかの写真を見て) この人は、NHK のドキュメンタリーでも特集された今年 88 歳の伝説の大道芸人です。去年は 4~5 回しか公演をしていないのですが、そのうち 1 回は六角橋。なぜかこの商店街を気に入ってくれていて。お客さんも全国から飛行機や新幹線等で来られて、会場に収まりきれなかったんです。来年は会場を移して近隣のスーパーの駐車場で公演してもらおうという話になっています。

ドッキリヤミ市場、通称ヤミ市と言っているんですが、その中にサブコンテンツ、基本的にはライブなどが入っていて、一晩に 7 か所くらいのステージで出演者は 100 名くらいです。出演者は募集するのではなく、ほとんどが横浜とか都内のライブハウスのブッキングマネージャー推薦で、ま

だ世の中に出ていない出演者だったりします。

商店街プロレスは、現在横浜の名物にしようと、市内の他の商店街十数か所で実施しています。他の所はファミリームードな感じですが、六角橋だけは、後樂園ホールでやるのとはほぼ同じメンバーと同じ内容で、デスマッチをやっています。やってはいけないことを率先してやってしまっています(笑)。

東：六角橋さんではいろいろな事をやっておられますが、最近また面白い取組みを始められたということですね。

石原：最近は、「オレンジプロジェクト」という、「お年寄りにやさしい街六角橋」というプロジェクトを



やっています。神奈川大学のボランティア部の学生さんと町内会と一緒に取組みで、今年で3回目になります。地域ケアプラザという市の健康福祉施設とも連携しているので、医師会や歯科医師会、薬剤師会という医療系の三団体と地域の介護系団体のバックアップもあり、いわゆる地域包括ケアのメンバーがほぼ全員そろって事業を行っています。

手元のパンフレットを見てください。小さいお子さん、小学生から参加できるような内容で、十以上のイベント

を一斉に行っていて、スタンプラリーもあります。大学生が商店街にも還元したいということでスタンプラリーを企画してくれました。「そんなのやってくれるんだ。嬉しいね」と(商店街の)皆で言っていたのですが、結果的にお金を使わなくてもスタンプがもらえるということで、いろいろなイベントに参加する地域の人が凄く増えたのでよかったです。

それから、見守り協力店のリストがパンフレットにあります。高齢者のことを勉強する認知症サポーターの講習会に店主が参加してくれたら絶対に良いのにと声掛けしていたのですが、以前はなかなか興味を持ってもらえませんでした。それで、(神奈川)区長と懇談会の機会に、「店主のやる気を後押ししたいから、区として推奨してもらえませんか。」とお願いしたところ、「見守り協力店」という制度をつくってくれました。「見守り協力店」としてステッカーをいただけるんですが、それが加盟店の30%以上になった商店街、つまり認知症サポーターのいるお店が三分の一あれば高齢者にとって安全な街になるという前提で「見守り商店街」という認定制度を神奈川区でつくっていただき、その第一号になりました。その講習会を実際に受けてみた店主たちから、「自分にとってもお客さんにとっても役に立つので受けて良かった」という声が多く聞かれました。

(質疑応答)

質問者①：苦労した点をお伺いしたいです。特に騒音問題について苦労した点で効果的だった事を具体的に教えて欲しいです。

石原：一番効果的なのは、文句言ってくる人に先に謝っておく、ということです。開催前に、また今年もやります、すみませんと声をかけるんです。一回言っておくと、それほど苦情を言われらないということはあります。あとはイベントを時間内にぴったり終わらせる。時間が押して音を出すと、通報

されてしまったりすることもあります。自治体や町内会、子供会、マンションぐるみで参加していただく等当事者として参加したり、関係者や知っている人が参加していると問題になりにくくなるというのはあります。一番(苦情を)言ってきたところこそ当事者にしてしまうというのがいいのではないかと思います。

質問者②: ドッキリヤミ市からどうして空き店舗がなくなるかという流れを教えてください。

石原: いわゆる、ポジショニングやブランディングという話になります。

六角橋は東急線沿線上にあります。東急線沿線上には、元町があって横浜、渋谷、代官山、表参道から池袋まで日本のおしゃれで最先端な駅をつないだ路線です。ですので今更、カッコいいものや新しいもので発信しても無理というのがあります。

そこで、六角橋のコンテンツはサブカルチャー。狭い世界なんですけど、そこに特化しています。出演者の方たちも、一般には有名ではないがその世界では有名、という人。そうすると、ギャラがあまり発生しない。ただ、ものすごくコアなファンがいるので、意外と集められる。一回ヤミ市をやるとツイッターやインスタグラム、YouTube等SNSで、一晩で何百とアップされるんです。特に寂れてしまっていたふれあい通りエリアにどんな人たちが出店するんだろう、ということを考えてみる。5坪ほどの所に出店してくる人というのは、飲食店か、物販店で言うと、自分で何か作っている、製造業よりの手作り商品やオリジナル商品を作っている人だなと。つまりは、クリック&モルタル(インターネットのオンライン店舗と実店舗の両方を持つ小売ビジネス形態のこと)でいうモルタルの部分だと考えると、東急線沿線上の駅で、家賃10万円未満で実店舗が持てるというのはメリットになるかもしれない。ネット発信しているような人達が実店舗を持ちたい時にまず探すのはネットだろうから、検索したときに、圧倒的に六角橋商店街が上位にくるように。いろんな所に「面白いぞ」「変だぞ」とつぶやかれている、何千人、何万人と。そうなったら、その人たちは勝手に集まってくるだろうという仮説でやってきました。実際、10年くらい前から空き店舗が無く、いまだに不動産屋には空いたら教えてという人が常に何人か待っている状態です。



質問者②: 私のところでは、(大家さんが)なかなか貸してくれないんです。

石原: 家賃払ってくれれば貸してくれると思いますが、大家さんが貸してくれないんですか？

東: 確かに、空き店舗の大家さんがなかなか貸してくれない、という問題は全国にあると思います。

石原: 相続の問題や、兄弟で話し合いがつかないで貸せないとかいうのはあります。でも、六角橋ではここ1~2年ぐらいで、急激に貸し始めたんです。というのも、メリット・デメリット、消費税・相続税などの話をしてくれて、早くやった方がいいですよ、という話を間に入れてしてくれる不動産屋さんがあるので、それで結構、問題が解決していていると思います。

東: 不動産屋さんという専門家を交えてうまくいっているということですね。

石原: いろんなアプローチできる人が誰かを見極めて、その人にそこに行ってもらう、ということですね。不動産さんは、それが自分の仕事になりますので、行ってくれます。

東： ありがとうございます。最後に、石原さんが、危険を冒してまでこの取組みをやろう、ということになった原動力をお聞かせください。

石原：それはやはり、後から皆で「面白かったね」と言えることをやりたいということですね。結局は自分が楽しんでいるのかもしれませんが。

東： 石原さん、ありがとうございます。第一部のトークセッションは、これにて終了とさせていただきます。