

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②



- ◆ゲストスピーカー 笠井 英雄氏 (NPO 法人まちの研究室 副理事長
／らっしやい・でえご隊 隊員)
- ◆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 大子デパート

東： 地元茨城県を代表して「大子デパート」の取組みを笠井様からお話いただきます。大子町は資源の宝庫。その魅力を商店街にギュッと凝縮してレトロな雰囲気の中で買い物を楽しむ、ワクワクドキドキする空間を作っていこうという取組みです。スライドを見ながら解説いただきたいと思います。

笠井：(スライドの写真は)、町全体の風景で商店街の写真ではないのですが、山の中で何も無いようなところです。このあたりが商店街で、住宅も含めて 300 軒くらいで構成しています。

東： 大子町に行かれたことがある方は？(会場挙手)。水戸からどのくらい離れているのですか？

笠井：水戸から北西に車で 1 時間半くらい、周りに大型店もないところです。過疎化と少子高齢化が進んで、高齢化(65 歳以上)率も県内で最も高い 45.5%です。茨城県はイメージを競う全国ランキングで 6 年連続最下位なのですが、そこで最も少子高齢化が進んでいるということは、全国一大変な自治体ということでしょうか？(笑)

(次のスライドの写真は) 100 円商店街です。少子高齢化が進み、意欲低下の雰囲気が蔓延した時期に、「何かやらなければいけない」、ということで、平成 16 年に実行委員会を立ち上げてよさこ

い祭りを初開催しました。その後、商店街で「何かやっいてこうよ」という機運が盛り上がり、平成 19 年から県内で最初に 100 円商店街が始まりました。これは 10 年継続しておりまして、集客は開催時には 150~300%アップしています。96 店舗中 60 店舗くらいが参加し、年に 3、4 回開催しています。

その次のステップとして、太子デパートという取組みを行っています。「太子デパートってどこにあるんですか?」とよく聞かれるんですが、デパートをつくったわけではありません。デパートは昭和の小売業の象徴で、見たことのないものが揃っているし、おいしいものが食べられるレストランもある。太子デパートは、デパートのようにワクワクドキドキする空間を太子町の中心商店街の各お店でつくっていこうというプロジェクトです。



その太子デパートプロジェクトの取組みの中で進めているのが、ノスタルジックな演出事業です。100 円商店街を継続して実施する中で、お客様から「太子町ってレトロでいい雰囲気だよ」という話を聞くようになりました。実は、我々もこの商店街が映画の三丁目の夕日のように雰囲気がいいと感じています。商店街には大正から昭和初期の建物が結構残っています。それを整備して活かそうということになりました。具体的には建物マップをつくって、建物自体を楽しんでもらおうというものです。これはお店の紹介ではなく建物の紹介で、お店が営業しているのに関係なくこの建物を見てください、というもので、お店が閉まっている時間でも関係なくお客さんに来ていただけるようにというのを目論んでいます。建物を紹介するということで空き店舗もあるし、住宅もそのマップに載せていますが、もちろん商店街ですので、お店の紹介も載せていますよ。

あと、ご当地グルメもやっています。太子町は年間気温差が 50 度くらいあり、その厳しい自然環境で育った食物はすごくおいしいと言われています。これ(この写真)は、焼きそばパンなのですが、太子町商工会の青年部が考案して商品化した奥久慈の軍鶏の卵を使ったやきそば「しゃも玉焼きそば」を食べ歩き出来ないかということで、パン屋さんが開発しました。もう一つはアップルパイで、奥久慈りんごを使っています。これも食べ歩きができるように形状がスティック状になるように開発しました。これらは商店街に来て食べてもらおうという企画です。また、商店街のオリジナル商品を開発しようということで、うまい棒で有名な太子出身のリスカ(茨城県常総市に本社を置く製菓会社)とコラボして商品づくりを計画しています。

東: いろいろなご当地グルメがありますが、商店街としてはおいしいものをつくって食べ歩きをしてもらいたいですね。

笠井: 平成 22 年に太子町商店街に来た観光客は年間 7000 人というデータがあります。1 日平均約 20 人ということで少なかったのですが、今はカメラを持ってまちを歩いている方が結構増えました。

(次の写真は) まちなかタイムトリップです。先ほどお話した古い建物が紹介されているマップをもとにまちなかを案内しながらまちの歴史を話しつつ、まるでタイムトリップしているように歩いていただきながら、お店の紹介もしています。その下の写真は「あきない博物館」です。ここに写っている男性は 26 歳で、大学時代から研究していて商店街の歴史にすごく詳しく、彼が収集した

写真を空き店舗に展示したり、営業中のお店では昔の道具や看板などを公開して、皆さんに楽しんでもらおうという取組みをしています。

これ(次の写真)は4年前から実施している花嫁行列です。「100段階でひな祭り」といって、毎年3月3日の前の日曜日に、中心商店街の近くの十二所神社の表参道の階段100段にお雛様を飾るという商工会女性部が11年前に始めた人気のイベントがあるんです。4年前まではそれだけ行っていたのですが、いつも多くの方が来てくださるので、折角だからそのイベントにプラスして何かできないかということになり、たまたま新規就農で移住してきた方が結婚するとのことで、中心商店街でその方の紹介も兼ねて花嫁行列をやろうよ、ということになり、5~6千人に祝福していただきました。これはまちの研究室がやっています。

東: NPO法人まちの研究室と商店街との関係性は？

笠井: NPO法人まちの研究室は、大きいイベントの事務局的な役割をしています。そこでは、まちの魅力を凝縮して中心商店街の活性化をしていこうということで活動しています。平成26年11月に設立しました。

東: プロジェクトをされる前と現在とで何か変わったことはありますか？



笠井: 外部からのお客さまが増えてきましたね。紅葉が有名なお寺が近くにあって、見頃の11月10日には1日で3700人もが訪れました。先ほど平成22年に商店街を訪れた観光客が年間7000人だったと言いましたが、そのお寺さんだったら、たった2日分の人数です(笑)。また、袋田の滝という日本三大名瀑の一つの滝もありまして、そちらにもたくさんの観光客がいらっしやいます。その観光客の方たちは(平成22年当時は)、お寺や滝に行っても商店街には寄る方は余りなかったんです。でも、今では商店街にも寄ってくれるようになりました。また、商店街を目指して来てくれるお客さんも増えてきました。カメラを持った老若男女がまちに増えてきました。

東: 会場の皆様から様々な質問をお預かりしております。いろいろな資源をいかに買い物に結びつけていますか？

笠井: それは課題の一つです。大子には、奥久慈軍鶏やリンゴの他にもお茶、和紙の原料(楮)、漆、そういう資源がたくさんあり、それを「大子クオリティー」と呼ぼうかなどといっているのですが、それを活用して頑張ろうっていう人もたくさんいるのですが、点在しているんです。それを中心商店街に凝縮させて、そこで体験したり味わったりできるようなことをやっていけたら商店街の集客にも繋がっていきますし、頑張っている人たちと商店街もつながるのではないかと考えています。それを大子の魅力として商店街にぎゅっと凝縮させたいと考えています。

東: もう一つ質問をお預かりしています。こういった取組みに対して自治体からどのような支援を受けていますか？

笠井: 平成27年から3年間、茨城県と大子町が協力して魅力ある商店街づくりのための事業で合計700万円2割負担の補助金をいただきました。それをきっかけに頑張ろうということにもなり、(こういう支援を活用しないかという)お話をいただいたり、こういうことをやりたいという相談するこ

ともできるようにもなりました。行政とはいいい関係だと思っています。

東： 成果を残してくれそうだとということで行政の方からの支援もあるのだと思います。

まだ質問が続きます。このプロジェクトをやる前は商店街はどうだったのですか？

笠井： 5 年くらい前は街なかを歩いている人は本当にいませんでした。この取組みを始めてから人が来るようになり、その人たちが、「大子っていいところだね」と、Instagram、Twitter にあげてくれるようになりました。私たちが広報している以上に、外部の人が広報してくれているように思えます。その結果、まちを歩いている人が増えてきました。

東： 取組みを継続されることによって変わってきたのかと感じます。取組みを何年もされていて、ここが難しかった、今でも難しい、ここは失敗したな、と思われることは何ですか？

笠井： 大子は人口の半分が高齢者という状況なので、プレイヤー、マンパワーの確保が難しいんです。らっしゃい・でえご隊の隊員は 10 名くらいで、30 代から 70 代までおりますが、どうしても 40 代ぐらいから下のメンバーがいろいろやることになります。ぜひ(若い方に)移住などしていただいでご協力いただきたい。協力隊でいらした方で実際に家まで購入したっていう方もいらっしゃるんですよ。このまちがいろいろな夢を実現するような場所になればいいと思っています。

(質疑応答)

質問者①： NPO の補助金以外の主な収入源はありますか？また、なぜ NPO を作ろうと思ったのですか？そして採算は取れているのですか？

笠井： NPO まちの研究室は商店街の組織とは違いまして、らっしゃい・でえご隊は大子町商店会の下部組織のような形で活動しているのですが、まちの研究室の方は商店街とは別の活動をしています。まちの研究室の収入源は主にコミュニティ FM の運営を委託事業として行っている利益です。他に今年で 15 回目となった常陸国よさこい祭りの事務局運営などの委託事業もやっています。採算は取れていますが十分ではないのでもう少し頑張っていきたいと思っています。

質問者①： 事務局員は兼務ではなく専属ですか？

笠井： 事務局は専属は 2 人で他の会員は兼務です。事務局はボランティアではなく人件費を出しています。継続性を考えるとなるべく報酬につながるような事業をしていこうと考えています。

東： 持続可能な取組みが必要になってきます。補助金、ボランティア頼りでは続けられないことが課題にもなっています。体制づくりや収益を上げながらも地域に還元しなければいけないので難しいテーマではあります。

質問者②： 観光資源が豊富なので、外からの外貨を稼ぐということで、商店街にゲストハウスなど宿泊を伴う継続性のある持続可能な取組みを考えていますか？また、インバウンド対策はどうですか？

笠井： まちなかタイムトリップはできれば有料で、1day トリップもやりたいと考えています。大子町は自然豊かでおいしいものもあり、1 日楽しめるとしています。ただ、マンパワーが足りないので何とかしたいと思っています。ゲストハウスは町内に 3 軒新しくできていて、お客様を迎える体制が少しずつできています。インバウンドについては、私のゲストハウスにも外国の方が週に 2、3 組は来るようになってきました。

質問者③： これらの取り組みは、外の人に大子の魅力を感じてもらい、来てもらうことを PR していま

すが、大子町は若者が離れている現状があるということで、大子に住んでいる内部の若者が外に出ていくのを防ぐような取組みは何かされていますか？

笠井：外に向けて発信しているような取組みに見えますが、実は、根本にあるのは自分たちが楽しいまちにしようという思いです。自分自身、商店街で商売や活動をするのがとても楽しい。そういう思いを共有できる場づくりや取組みで「総合地域力商店街」にしていきたい。地域で頑張っている人たちがここで商売や体験できたりする場所にしていきたい。どちらかというところ、起業したい人に向いていると思いま



すが、地元に残りたいけれど（仕事がないので）残れない人も多いので、法人や農業法人を作ってもらって勤務してもらって形態もこれからはあるのかな、と考えています。最終目標は、地元の人にも関わってもらって人を育て、若者が大子に残れるような場所を我々がつくっていくことです。

東：まさに想いと原動力ですね。非常に伝わりました。ありがとうございました。