

不動産活用交流会議

フリートーク 『富士市のまちなかを考える』

A グループ

- ・エリア全体で盛り上げる。知ってもらおう
- ・商店街で地道な活動を続けているのが良い
- ・古い町並みを記録に残しておきたい
- ・富士は、オーナーが商店街に住んでいない分、思い入れが薄い=安く家賃を提供できるのでは。逆にメリットである
- ・色々な角度から物事を見ることが大切
- ・小さなビジネスを始めるのには、まちなかが一番
- ・講義後の質問内容に共感できた

B グループ

- ・富士は人口は多いが、郊外に分散している。
- ・富士も吉原も、線形の街である。線の端と端に核となる店舗を！
- ・10店舗くらい面白い店があるといいのでは。1~2店舗くらいでは行く気がしない
- ・女性向けの店、若者に人気の店を誘致する
- ・SNSによる情報発信
- ・質の高いマルシェを開催する。熱海のマネから始める
- ・「職人」の街に！
- ・寺巡り、宿場の歴史を活かす（和田川の東泉院など）。どうつなぐかが課題
- ・シャッターに物件情報+テナント情報を書く！！ 「シャッター不動産」

C グループ

- ・熱海は観光資源がある。市民より外から来る人が多いというのが強み
- ・富士市は、外から来る人が圧倒的に少ない
- ・熱海銀座商店街があるから人が来ているわけではない。周辺の観光資源の恩恵が大きいのでは
- ・富士市は産業が多くそこまで困っていない。本当の意味でのイノベーションが必要だと思う。
- ・民泊の規制が富士は厳しいのでは。結論から言うと、富士に観光は向かない

5 参加者アンケート（原文ママ）

- 個人での考えで不動産をとらえないでエリアで、との意見に良いと感じた。
自分も店を出してやっていけるかもと感じた。

- 本日はごくろうさまです。空きビル、空き店舗のオーナーと直に話をしたい。

- 市来さんの活動内容が聞いて参考になりました。できれば、その活動に協力したオーナーの話も聞いてみたかったです。
他の商店街の人たちとの話をもう少ししたかったです。

- 本日はありがとうございます御座いました。特にアーティストなどを受け入れるなど、少しずつ町に人を呼び込むことが大事だと感じました。

- 富士市の税収構造が現状のままでしたら、商業地域の活性化は難しい。（無理）
固定資産税の中で、減価償却費の比率がこれだけ高い市もめずらしい。
工業が縮小化している現在、減価償却費も減少しているが、それでもこれだけある市はめずらしいので、これがある以上、本気で商業の活性化に取り組む必要は無い為難しいのである。
熱海のように、観光都市で没落する所まで行ってしまったからこそ、再生する気が出てきたと思われます。
なぜ商店街を活性化しなければならないのかと言う明確なポリシーが無い以上、成功は無いと思われます。

- 本日はとても良かったです。これからも宜しくお願い致します。

- 富士本町のイベント数は、地方より少ないと思います。
外国人観光客を迎える内容がない。
店舗オーナーの協力が必要である。
まちなか活用アドバイザーを中心に、毎月ディスカッションなどをやると良い。

- 熱海銀座の活性に取り組む市来さんの熱意と積み重ねの努力に感銘した。
不動産の投資と街づくりは、“町を活性化させる”という強い意思という点で似ていると感じた。
行政と協力して、観光地熱海を再生するという力強さがあつた。富士市においては、もともと観光地ではないので、市全体で商店街を再度活性化させなければならない

という、市全体の気運はないので難しいなと感じた。

熱海の成功の要素は、全国的な観光資源、車のいないコンパクトシティ、駅等だと思う。富士市には、産業、富士山をはじめとした資源がある。それを活かし、駐車場問題の解決を含め、街を活性化できるか？ また、それば経済合理性があるかわからない。

- 熱海が復活した一端が見れて、いい機会になりました。
個店だけでなく、エリア全体の価値向上できる取り組みが大切だとよくわかりました。
- 熱海の成功例を見ながら、自分の街に置き換えた時なにか出来るか、考えるきっかけになった。たとえば、自分がこの街に拠点を置こうとしたとき、どういった相談できる受け皿があるか、知りたいと思ったので参加してみた。
- 自分の生まれ育った地域がだんだんさみしくなって来るのを、いかに発展するか今後現況を見すえて将来を子供達に引き継いでいきたい。
- 熱海の路地裏のまち歩きが良かった。昔懐かしい街並みや歩きながら気になった建物などに写欲が湧いた。将来取り壊されたり、変化してしまう前に、写真など記録に残して、後世に伝えていくことも必要だと思う。
富士市でも、空きビルなどが上手く活用されて、地区の魅力が高まっていくことを期待したいです。
- 同じメンバー（もっとプラスしても可）で、再度希望者で話し合う。
出資者（全額でなく）&プレイヤーもやってみたくなった（アンテナショップを）
吉原・富士駅 VS 田舎（大淵の方） VS 郊外（田子や若葉町など）でチャレンジショップを開く。
- 熱海銀座通りの見学と関係各位の皆様説明、ご案内に感動致しました。
参加した皆様のアイデアも御意見を通して参考になったと思います。