

## まちなか活用セッション交流会

### 第1部 まちなかトークセッション


#### 『外からの視点で見た商店街の魅力と実情


#### ～テストマーケティングを終えて～


【パネラー】 まちなかミュージアム Bless Your Heart : 匂坂 祐子、匂坂 桂子  
 台湾式足診健康法 自健堂 : 久保田 龍栄  
 AI 整体 : 池田 明由

【コーディネーター】 富士山まちづくり株式会社 : 鈴木 大介

#### ■まちなかラボ概要

店名	まちなかミュージアム Bless Your Heart	
取扱商品・サービス	アートクラフト、雑貨販売	
ターゲット	子ども、家族連れ	
その他	・おもにマルシェで出店していた ・吉原で200名、富士本町200名の参加があった	

店名	台湾式足診健康法 自健堂	
取扱商品・サービス	足つぼマッサージ	
ターゲット		
その他	・もうすぐ66歳。お客様と対話することが面白い ・すぐ近くで店を開けば、近所の人に来てくれる ・1時間20分ほどの施術で、55名が来てくれた ・もう一回くらいお試し出店してみたい	

店名	AI 整体	
取扱商品・サービス	整体	
ターゲット	10～20代は3名、40代以上が23名施術を体験	
その他	・整体というと胡散臭い感じがするが、押さない揉まないフリースタイル整体 ・子供から妊婦さんまで体験できる ・起業は昨年7月、宿場まつりでは150名くらいが体験してくれた ・人が集まるところで出店できて知名度が向上した	

**普段はどこで営業しているか？**

(匂坂) 今までは、イオンなどのイベント時に出店していた。

(久保田) 自宅を中心にやっている。他は無料で貸してくれる修善寺の店舗など。

(池田) 基本的に神谷の自宅で、あとはイベントなど。今回、カントリークラブでの出店も決定した。

**今回の企画への応募動機は？ また、まちなかに出店する魅力は？**

(匂坂) 生まれは吉原、母が吉原でブティックをやっているので「まちなか」に馴染みがあった。

商店街の人が大変暖かく、口コミでお客さんを呼んでくれ、アートクラフトを SNS に上げてくれるなど盛り上げてくれた。まちなかの方が郊外よりもアットホームだと感じている。



▲匂坂祐子さん、匂坂桂子さん

**物件を借りて出店する上での課題は？**

(匂坂) 駐車場が問題、皆さん車で来る方が多い。

今はイベント的にやっているが常時出店するとなると大変。絵がそれほど売れるとも思えない。希望としては、アーティストレジデンスのような形で見ただけの場があるといい。

(久保田) 定年を迎えた後、嘱託で働いていたが、今回、思い切って出店した。

まちなかのように、人が集まるところに出ると何がいいことがあるのではと思った。

リピートのお客さんを掴みたいと思っている。



▲久保田 龍栄さん

(池田) 地元神谷は田舎なので、場所の説明だけでも大変だが、吉原だと誰にもわかりやすい。

やはり駐車場は問題。10 枚駐車券をもらったが、お客様がそれ以上になった場合は一人 100 円お渡ししていた。

出店については人を雇って家賃・水道代を払うことを考えると難しい部分もある。サラリーマンだったのでそこらへんは勉強不足だが、5 年以内に出店したいと考えている。



▲池田 明由さん



## 第2部 まちなかトークセッション

### 『オーナー、プレーヤー、地域、三方良しの地域づくりとは』

---

#### 【ゲストスピーカー】

##### ■富士本町商店街

池田履物店店主 : 池田 佳子 (イケダビルオーナー)  
富士の山ビエンナーレ : 山崎 勝弘 (イケダビル活用者)

##### ■吉原商店街

富士銘茶くぼた園店長 : 窪田 寛之 (不動産オーナー)  
かど屋のじょんごろ店主 : 角田 有崇 (空きビル購入者)  
するがホームクリニック院長 : 斎藤 勝也 (空きビル購入者)  
Fuji 未来塾第2期生 : 鳥谷 可奈子 (空きビル購入希望者)

#### まちなかについて思うこと

(池田) 履物屋隣のビルを婦人服店に貸していたが10年前に撤退。吉原やまちづくり協議会の人たちが「商店街占拠」など空き空間を使うのを見て興味を持った。シャッターを開けることで街に人が来るようになり元気になればよい。

主人に言わせるとなんの利益にもないが、隣に来る人が自分の店のことを知ってもらうことにもつながっている。店舗の設計をしていただいた山崎さんのご縁でビエンナーレにも参加するようになった。開催中は、全国から人が来るようになり、期間中、「作家さんやお客さんが商店街の飲食店を利用してくれた」など嬉しい声も聞いた。今後、上階は、作家さんが滞在しながら制作活動ができるようなこともやってみたい。



▲池田 佳子さん

(山崎) ふじのやまビエンナーレは、まだお金を生む事業ではないため、家賃を支払える状況にはない。場所を貸していただいているオーナーさんにはこれから恩返しができるかと思っています。やはり人が来てくれると嬉しい。アート雑誌に掲載されているので全国的には知名度が上がってきているが、まだ地元の方にはアピール不足。今回、池田ビル屋上の竹アートは遠くからでも



▲山崎 勝弘さん

目立ち、小学生も来てくれた。池田さんのように人との交流自体を楽しんでくれるオーナーさんが少ない。無償であることもあるし、面倒くさい（中が倉庫になっているなど）というのもあるのでは。

旧加藤酒店は、普段閉まっているが、今まで期間中はワンナイトバーを行っていた。今回、10日ほど昼間にカフェを開店、ワークショップ（1回8名ほど）を開催したことで、自然と人が寄って来る様子を見ることができた。チャレンジショップのような形で、希望の日のみ借りられるようなことができないかと思いつている。

(窪田) 商店街組合員として、商店街の見通しが良い今の状況を心配している。当店で持っている物件（パルパル）もシャッターが降りているが、老朽化が進んでいるため、オーナーでいる父は面倒くさいようである。かつては、1階は飲食店、2階以上はアパートとして貸していたが、勝手に改築をされる、家賃を踏み倒されるなどトラブルがあった。綺麗にしてくれるくらいなら、無料で貸してもいいくらいだと思いつている。



▲窪田 寛之さん

先日、裏の蔵を借りてリノベしたいという人がいた。借りる条件として電気敷設を希望されたが、投資分（うん十万円）を回収できるのに、1年半くらいかかる家賃設定になる。今は、貸してもいいかなという気持ちである。

「借りたいという人が吉原にいて、街が元気になったらいい」という良い子の建前もあるが、建物が綺麗になるならうちにとってもデメリットも無い。

(角田) 最近ビルを買った。賃貸から3年目でもう1店舗出店することを目標に開業し、現在6年目。もう1店舗も吉原でと考えていた。どうせ商売をするなら自分の店舗を持ちたいと考えていたが、実際買おうと思うと、ビル一軒（縦全部）を買わなければならなかった。1千万円でビルが買えたとしてもさらに内装を考えると難しかった。



▲角田 有崇さん

今回、競売物件の話があり、かつ希望の吉原商店街だったため手に入れた。買って後悔はないが、築60年のため競売金額の10倍は補習費用がかかった。

(斎藤) 仕事柄、職住近接の物件を探していた。

最初にマンションを借りたが、30坪しかなかったため、ドクターの当直室など不足していた。つぼ八の下が空いたと聞き、3階がパチンコ店の従業員の寮として使われていたため、条件があった。2月に開業予定。

個人で買って法人に貸し出すというかたち。税制のメリットもある。



(鳥谷) 商店街が好きだった。仕事仕事の毎日で、居心地のよいマンションを買うと引きこもってしまうと思った。できるだけ人が来てくれる場所に自宅が欲しい。

契約でしぼるのではなく、入居者同士のコミュニケーションが大切なのではないかと思う。

去年一年間、吉原本町駅での音楽イベントを開催していたが、多くの人と知り合うことができた。



## 意見交換

---

○近隣商業地域なので、固定資産税が高い。富士市の税収の半分が固定資産税である。宅地並み課税とはならないか。鉄筋コンクリート造りだと資産価値が下がらないため、税額も下がらない。  
(不動産オーナー・男性)

○角田さんにうかがいたいですが、共同ビルをどのような形で購入したのか。  
(市議会議員・男性)

→ビル一棟の縦半分を購入した。すべてがコンクリートで二つに分かれており、行き来はできない。  
(角田)

○鈴木さんにうかがいたいですが、2 商店街に共同ビルがどれくらいあるか。  
(市議会議員・男性)

→吉原 11 街区 25 棟、富士本町 6 街区 8 棟。防災建築街区で造った物件が多い。  
(鈴木)

○角田さん、改修する際は、隣のお肉屋さんと打合せや制限はあったのか？  
(市議会議員・男性)

→すべてスケルトンにする突貫工事だったため、騒音では迷惑をかけた。元々吉原で商売をしていたため、ある程度関係性はあった。  
(角田)

○私が購入したのは、共同ビルのさらに区分所有（1 階と 3 階部分）であるが、区画一棟全体で修繕をやっていないと雨漏りなど対応できない。  
(齋藤)

○富士市はコンパクトシティを目指しているわりには、中心部にタワーマンションが建ったり、郊外に宅地が出来たり。その一方で、若者の住宅取得率が下がっている。もう少し、弱者に優しい商店街にしていかなければならないと思う。富士市全体（縦割りではなく、横断的に）で考えなければ根本的な解決にならないのでは。起業家への家賃補助や駐車場の問題など支援が必要。これからは高齢化社会、駅前には重要な意味を持つのではないか。  
(不動産勤務・女性)

○商店街の規模に対して、駐車場がどれくらい足りないという数値はあるか。  
(不動産オーナー・男性)

→数字ですぐには答えられないが、台数的には、両商店街共に多いのでは。しかし、有料駐車場があっても無いに等しいという人もいる。  
(鈴木)

→居酒屋なので、駐車場はいらぬ商売であるが、以前聞いた「魅力的なお店があれば、駐車場料金など関係ない」という言葉が印象に残っている。店主がキラキラ仕事をしていれば人が集まる。商店街に人が集まらないのであれば、店主自体にも問題があるのでは。環境を言い出したらキリが無い。(角田)

→無料の駐車場のある市町など無い。しかし、市営駐車場は1時間経つと消費税がつく。市営なのに割高になるのはおかしい。この点も考えて欲しい。

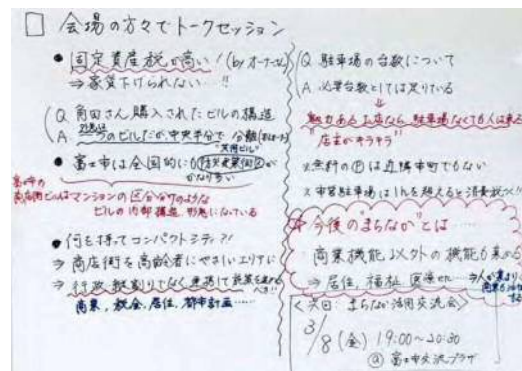
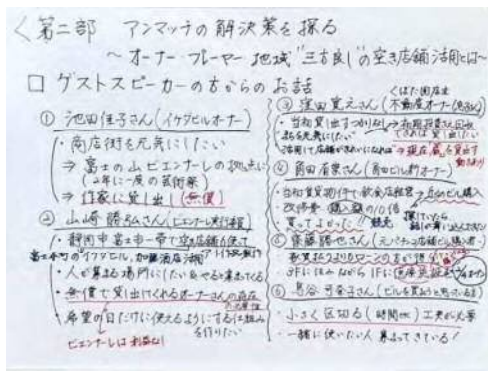
(吉原小宿・女性)

→駐車場は言い訳に過ぎない。吉原には、年間2日間駐車場が無くても20万人の人が来るお祭りがある。魅力あるお店があれば、駐車場は問題ではないのではないか。(吉原商店街振興組合・男性)

**総括**

一人で考えるよりも、皆で考えたほうが良いアイデアも生まれる。最終的には、自分たち一人一人がポジティブなことをやっていかないと変わらない。より魅力的な街になるようにやっていきましょう。

目の前を歩いている人を対象にする商売だけではなく、住む人、働く人、来る人のための街になるといい。





平成30年度 まちなか活用セッション交流会 出席者アンケート結果

※回答者：36（出席者47名、回答率77%）

1. 所属  
※複数回答可

不動産オーナー	起業・出店希望者	商店街関係者	一般	その他	計
7	6	10	10	8	41

・不動産会社勤務  
 ・業種員  
 ・市議会議員  
 ・F-Biz  
 ・1777-7777 データ分析

2. 第一部について

とても良かった	良かった	普通	あまり良くない	悪い	計
3	18	13	1	0	35

・テストマーケティングに出店した人たちの思いが良く分かった。  
 ・実際に家賃などについてどう考えているのかが知れた。  
 ・生の声が聞けて分かりやすかった。

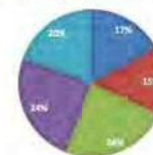
・リアルなお話を聞けて良かった  
 ・生の声（希望する家賃・広さ等）が分かった  
 ・希望の業種がなかったのが幸（失礼ですが）まで。

・勉強になりました。  
 ・出店する価格3万円  
 ・このような内容を初めて聞きました。勉強になりました。  
 ・リアルな課題が良く分かりました。  
 ・1つの空間をシェアするのは経費が安く済み、同じ所で違う種類のお店に毎回なっていたらお客さんも楽しいと思います。  
 ・空き店舗の活用を起業家に提案するのは酷。「すみとき40？」のように安定した企業の対象エリアへの移転費用補助をサポートするのはどうか？  
 ・来店客の増進（徒歩〇分・車で〇分・世代・世帯等）と、そこからの滞在客（見込み客）を誘った店舗づくりが必要かと思いました。

・コーディネーターの活舌（言葉尻が小さくなってしまふ）  
 ・（こんな質問するよとパネラーに言っておいたのかな？）  
 ・資料については知識がなく経営に必要な費用についても不明。あまり良い回答になっていなかったのでは（パネラー池田さんより）

<所属>

■不動産オーナー ■起業・出店希望者 ■商店街関係者 ■一般 ■その他



3. 第二部について

とても良かった	良かった	普通	あまり良くない	悪い	計
6	24	4	0	0	34

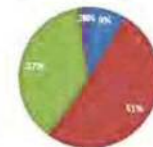
・面白い話が聞けた（現実的な話）  
 ・角田さんの話が良かった  
 ・空きビルを持つての方の思い（利益ではなく、人との交流、綺麗にしたい等）が聞けたので。  
 ・借りる買う問題、発信してから情報を得る方法（SNSの活用）、ビル購入の方の話、目的にあった物件探し。  
 ・商店街を活性化させたい方が集まってのイベントかなので有意義だった。  
 ・オーナーさんの良い方の意見が聞けた。

・実際にビルを購入した人の話は具体的なことを知ることができて参考になる。  
 ・共同ビルの一部が購入されている実態を知った。  
 ・このような場でないといけない話が開けて良かったです。  
 ・皆様の意見が聞けてとても良かったです。  
 ・駐車場が店の側にほしい  
 ・腹を割った意見が聞けた  
 ・色々な角度から空きビルを見ることができた  
 ・不動産オーナーを知るきっかけになり、今後の参考になった  
 ・全国を見渡すと20～40代の社長がやっている事業（国も認める）がありますが、このようなこれまでにない考え・発想を取り入れると面白いと思いました。  
 ・人が集まる企画（家賃のハードルはあるが・・・）で賑わいがあるといい。

・初めて出席したので良く分からなかったが、普通かと思いました。

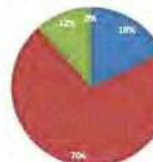
<第一部について>

■とても良かった ■良かった ■普通 ■あまり良くない ■悪い



<第二部について>

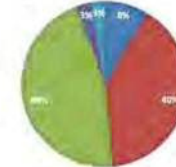
■とても良かった ■良かった ■普通 ■あまり良くない ■悪い



4. 全体を通しての収

かなりあった	あった	まあまああった	あまりなかった	なかった	計
3	14	16	1	1	35
<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産オーナーや借りた人のニーズに迫るこのような機会他市では実現されておらず、県として非常に参考になりました。今後、機会があれば連携できると嬉しいです。</li> <li>駐車場が無いのは言い訳と考える人が多いが、何が原因が追は自ずと見えてくる。</li> <li>借り手・貸し手のマッチングをもっと進めてほしいと実感</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>富士とち赤両方のまちの人の話が聞けた。</li> <li>共同ビルの可能性と制約について、個別に（建物別・オーナー別）に整理・把握した方が情報提供が必要。</li> <li>まちなかでの起業の難しさを知れました。</li> <li>商店街にいる若者のやる気があるように思った。</li> <li>来年度対象の方（ラボ）への声かけネタ情報が与られた。</li> <li>お金を払ってでも行きたいお店作りの考え方を事業者が持てるかがポイント</li> <li>レンタルオフィスとシェアオフィスの違いが理解されてないと思いました。</li> <li>付加価値・企業価値の創出という観点で考える必要があると思います。</li> <li>将来の対出に対するイメージができた（現状の確認）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>色んな人がいるなど・・・</li> <li>商店街の現状が知れた。</li> <li>まちなか商店街の事情が分かりました。</li> <li>富士窓の西町の空き店舗対策に何か活かせるかも・・・</li> <li>富士窓市では商店街の空き店舗で事業を始めるに補助金が出ます。（ラーメン屋 種原ブルースが大成功した例です）</li> <li>いつか開業したいと思った。</li> </ul>			

<全体を通しての収獲>



■かなりあった ■あった ■まあまああった ■あまりなかった ■なかった

5. 今後の希望内容

- 継続的に続けてください
- 旧順天堂田中産科医院の活用について
- シャッターを閉めている店主の皆さんと話す場がほしいです。
- 業種を絞ってもらえると・・・
- 行政からもそれなりの回答できる人を招いたらどう？
- 魅力的なお店を作るためには？
- 不動産の知識を高める講習などはないでしょうか？

6. その他意見・感想

- 既に中心市街地ではなく活性化は困難
- 1人誰ちできる場所や物を作るしかないのでは・・・
- マッチングをもう少ししたら良いと思う。
- これを機会に自分にできる事を考えたいと思います。
- 店舗よりも、共同住宅等を計画した方がよいと思います。
- そででしか買べられないとか買えないとか、特産品があれば人が来るし、まちも活性化するのではないかな？
- ピエンナーレのような大きなイベントを定期的にとかな。
- 行政支援は必須
- シャッター・空き店舗の期間を定めれば良いと思う。（例：1年以上空けてはいけないなど。一年以内に買したら補助金出るとか）
- 内閣府が力を入れている「オープンデータは地方を活性化する」という視点で討論も面白いのでは。（富士市もオープンデータを提供していますが）
- まちづくりを街（市民）で行う企画→出資