

地域密着型の商店街を目指した多種多様な取り組み

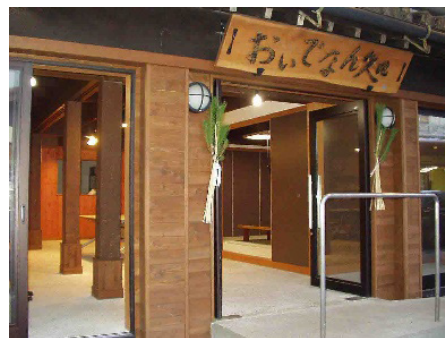
いわむら だ ほんまちしょうてんがい
岩村田本町商店街 ■ 長野県佐久市

1 商店街の抱えていた課題及びそれに対する取組の概要

	2005年～ 商店街づくりの方向性の転換	2014年～ 空き店舗対策の推進	2019年頃～ 都市再生整備計画の策定
共通課題	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客を誘引できる魅力ある商店や仕掛けづくり ● 店主が高齢化し、後継者が不在である店舗への対応 		
個別課題	<ul style="list-style-type: none"> ● 商店街の衰退への対抗 ● 商店街が目指すべき方向性の検討 	<ul style="list-style-type: none"> ● 空き店舗の利活用に向けた不動産オーナーとの連携 ● 商店街内への新規出店の促進 	<ul style="list-style-type: none"> ● 商店街単体による活性化の限界 ● 地域全体の再生を通じた商店街の活性化
取組概要	<ul style="list-style-type: none"> ● 商店街づくりの方向性を決定 <ul style="list-style-type: none"> ・2005年、商店街振興組合が中心となり、「商店街のビジョンづくり」に関するワークショップを実施。 ・「地域の皆様とともに暮らす、働く、生きる商店街」というコンセプトに基づき、「地域密着顧客創造型商店街」を新たな理念として掲げる。 ● 地域密着型の施設の開業 <ul style="list-style-type: none"> ・商店街振興組合が、コミュニティスペース「おいでなん処」や、手に職を持った起業家を支援するチャレンジショップ「本町手仕事村」、地産地消メニューを提供する「三月九日青春食堂」などを開業。 ・加えて、周辺住民のニーズを踏まえ、全国初の商店街直営学習塾や、子育て支援施設である「子育てお助け村」など、地域密着型の施設を相次いで開業させた。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 家主と連携した空き店舗の利活用 <ul style="list-style-type: none"> ・商店街振興組合が商店街の空き店舗の家主を一同に集めた「大家さんサミット」を開催。 ・家主に商店街のビジョンを理解してもらおうと同時に、条件交渉を行い、空き店舗を流動化させるための協力体制を構築した。 ● 起業支援施設の開業 <ul style="list-style-type: none"> ・2014年には、商店街振興組合が、飲食店の起業家向けチャレンジショップとして、複数の店舗が入居できる複合商業施設「つどいの館 くてさんね」を開業した。 ・2016年には、手に職を持った起業家のインキュベーション施設「やって店」を開業。 ・起業支援が新店舗の集積や後継者問題の解決に資すると考え、多様な支援機能を導入した。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 「株式会社まちづくり佐久」の設立 <ul style="list-style-type: none"> ・商店街振興組合の理事長である阿部氏を代表取締役とし、2019年4月に株式会社まちづくり佐久を設立。 ・まちづくり佐久は、商業活性化だけでなく、岩村田地区都市再生整備事業を行う事業者としての役割も担う。 ・ゲストハウスの運営や地域通貨創設の検討なども行っている。 ● 都市再生整備計画の策定 <ul style="list-style-type: none"> ・まちづくり佐久が中心となり、岩村田地区都市再生整備計画の策定に向け、整備計画エリアの地権者を対象とした勉強会や意向調査などを実施。2021年に、外資系の建築設計事業者等と連携して基本計画を策定した。 ・第一期工事に向け、更に検討・調整を進めている。



飲食のチャレンジショップとしての機能を有する「つどいの館 くてさんね」



コミュニティスペース「おいでなん処」

2 取組の成果

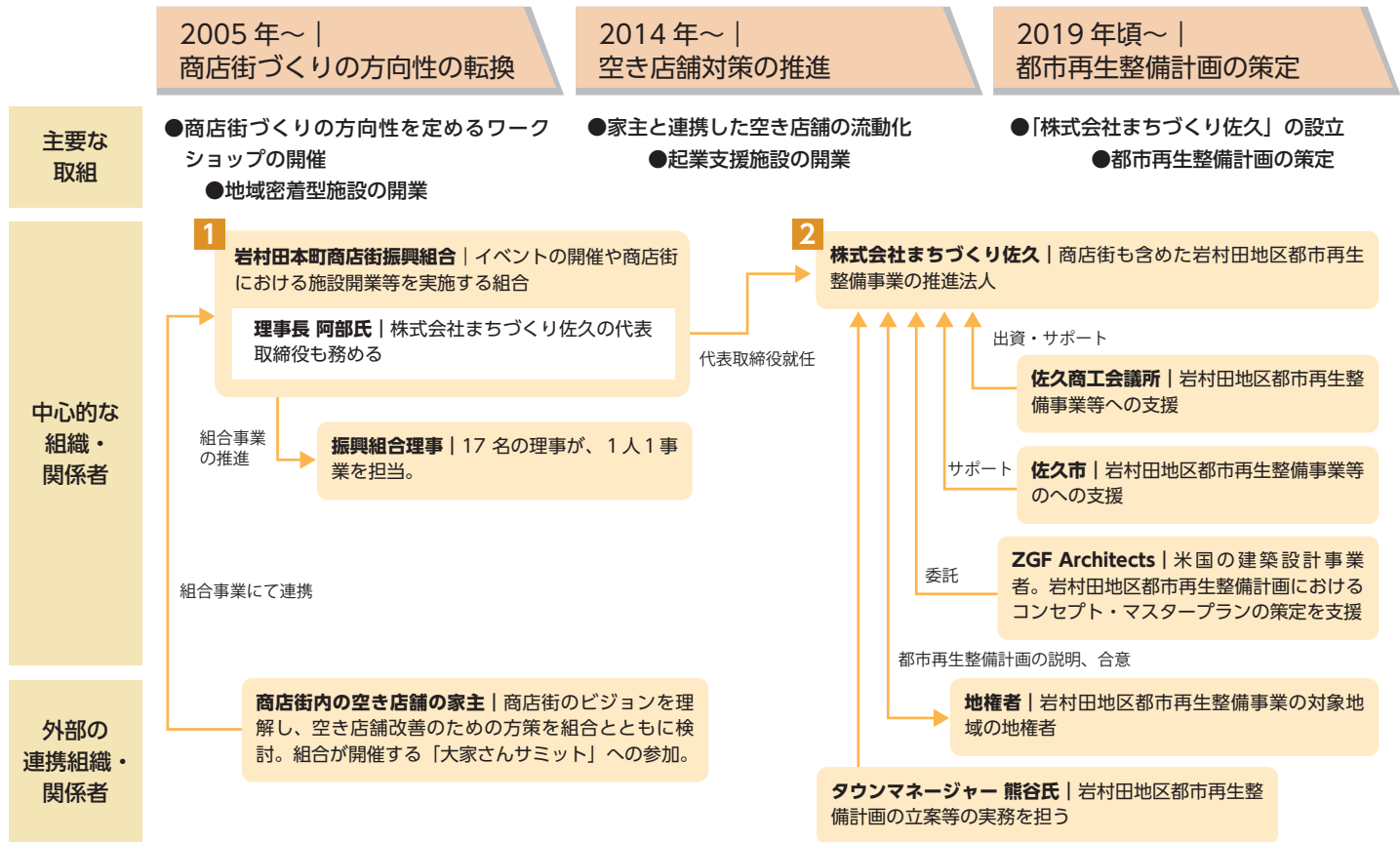
◆ 商店街内への来街者の増加と、空き店舗数の減少

- ・「くてさんね」にあるチャレンジショップを経て、岩村田本町周辺エリアで13の事業者が飲食店を正規出店（2017年10月時点）。
- ・イタリア料理店やタイ料理店など、魅力ある新たな飲食店などが地元客を呼び込み、「くてさんね」への訪問客が年々増加。元々、飲食店が少なかった商店街への来街者数の増加にも寄与している。

◆ 地域に密着した賑わいのある商店街となり、廃業予定者が減少

- ・学習塾や子育て支援施設、コミュニティスペースなど、様々な地域密着型の施設を開業し、地域に求められる商店街へと生まれ変わることで、近隣からの来街者数が増加。2000年の調査では、以後5年間における店舗の推定廃業率（5年後に廃業しているかをアンケートで聴取）は68%であったが、2015年の調査では、以後5年間における店舗の推定廃業率は29%まで改善。地域密着型の商店街としての取組が、個店の営業に好影響を与えている。

3 取組実現のための推進体制～域内外人材等の連携プロセス～



4 取組のポイント

1 次項の取組のポイントに対応

1 商店街の在り方の再定義とビジョンの作成

1990年代後半にかけて、岩村田本町商店街は外部のコンサルタントの指導のもと「イベントをやり続ければ商店街は活性化する」と考え、「日本一」をアピールするイベントを数多く開催。メディアにも取り上げられ、イベント時には多くの方々が来訪した。しかし、日常での来街者は増えることはなく、大型店の進出なども相まって、42店舗中15店舗が空き店舗化するなど、危機的状況に陥っていた。

商店街づくりを大きく見直すため、複数年に渡りワークショップを開始し、「商店街があるから街がある」という従来の発想から、「街があるから商店街がある」という発想に転換。「地域の皆様とともに暮らす、働く、生きる商店街」という方向性の商店街づくりを目指した。イベント中心の取組の効果を振り返り、取組を改善するために協議の場を設け、そこで作ったビジョンを基本として地域密着型の事業を次々と開業させた。また、空き店舗の家主に対しては、大家さんサミットというコミュニケーションの場を構築し、商店街のビジョンを共有。空き店舗の流動化に対する協力を得て、空き店舗数を大幅に減少させることに成功している。

関係者と膝を交えながら長い時間をかけて作った商店街のビジョンが、新たな取組が生まれる源泉となると共に、関係者間では共感を生むベースとなり、協体制度の構築を後押しすることにつながっている。

2 エリアマネジメントを行うまちづくり会社の設立とまちづくりに対するエネルギーの創出

空き店舗対策は一定の成果を上げたものの、商店街が活性化しとは言えず、建物の老朽化、店舗の新陳代謝、土地の所有と利用等の問題を抱えていた。「まちづくり」の観点から、地域に必要なものや商店街が担うべき役割は何かということ、商店街や、地権者、住民、自治体が真剣に考え、取り組まなければならない。しかし、まちづくりとなると、商店街だけの組織や仕組みでは取組を推進することが難しいことから、計画～実行～継続までを一貫してコントロールする主体の必要性を考え、2019年に株式会社まちづくり佐久を設立した。まちづくり会社の設立後、多様な関係者との議論を重ね、岩村田地区都市再生整備計画の策定に着手。細分化した土地を集約し、商店街のエリアを6つのブロックに分けて整備し、エリアマネジメントを行うことを計画している。

都市再生整備計画の指針となるコンセプト・マスタープランは、米国の建築設計事業者であるZGF Architectに協力を依頼。全米No.1の住みたいまちに選ばれるオレゴン州ポートランドの事例を参考とし、エリアの回遊性を高め、コミュニティの交流を促進し、健康的で居心地の良いまちの形成を目指している。エリア内には「グリーンループ」と呼ばれる回遊道を整備し、複数のオープンスペースや、庭園、街路樹などのグリーンインフラを配置することで、ウォークアブルで、住民が過ごしやすい新たなまちをつくらうとしている。域外の民間企業に協力を仰ぎ、ポートランド流のまちづくりを学びながら、岩村田らしいまちづくりに変換。関係者が議論を重ねる場を作ることによって生まれた「まちに対する思いや愛着、自慢できる街にしようとするエネルギー」が取組を大きく前進させている。

5 商店街と周辺の基本情報

- 所在地：長野県佐久市岩村田
- 人口（長野県佐久市）：約10万人（2021年1月1日時点）

岩村田本町商店街は、JR岩村田駅から徒歩5分に位置し、「手づくり、手仕事、技（わざ）の町」をテーマに掲げている。人の手をかけて丁寧に作られた特徴のある商品やサービスを提供するお店が多く存在する。