

商店街の再生は地域づくりであり



【写真】

- 1 全国初、商店街でのバスケイベント「岩村田バスケ祭」(岩村田本町商店街振興組合提供)
- 2 中山道22番目の宿場町であり、佐久甲州街道や下仁田街道の分岐点
- 3 鎌倉時代に築かれた大井城の城址公園
- 4 昭和40年代に整備された防災建築街区
- 5 カラー歩道のあるアーケードが続く

今回は、長野県佐久市岩村田地区の中山道沿いにある60店舗ほどの商店街が、自立的にまちづくりを推進し、全国から注目を浴びている「岩村田本町商店街」の事例を紹介する。

長野県の「東の玄関」と呼ばれる佐久市にある岩村田地区は、古くから中山道の22番目の宿場町・岩村田宿として知られている。佐久甲州街道と下仁田街道などが交差する交通の要衝で、その歴史は古く、鎌倉時代の大井城という城址が残っており、藩政時代は岩村田藩という内藤氏の治める城下町でもあった。佐久地方の「鯉料理」は有名だが、その始まりは、藩政

時代の殖産事業だった。その岩村田の中心市街地となるのが岩村田本町商店街である。中山道を挟むように61の店舗が建ち並び、アーケードは南北に210m伸びている。明治以降、佐久地方を代表する商店街として地域住民に親しまれ、昭和40年代頃の高度成長期には、「岩村田へ行けば何でも手に入る」商業集積地として繁栄を極めた。

長野オリンピックの交通インフラ整備により商店街が疲弊



■佐久市岩村田地区情報■

- 【人口】11,066人(平成28年10月末現在)
- 【面積】423.5km<sup>2</sup>(佐久市全域)
- 【発電所データ】
  - 中部電力(株)白田発電所
  - 東京電力(株)小諸発電所
- 【本特集問合せ先】
  - 岩村田本町商店街振興組合
  - URL <http://www.iwamura.com/>





北陸新幹線・佐久平駅

平成に入り、その岩村田本町商店街は大きな転機を迎えることになる。

平成10年開催の長野冬季オリンピックが決まると、上信越自動車道・佐久ICの開業、長野新幹線・佐久平駅の開業などの交通インフラ整備に拍車がかかった。それに伴ってパイパスができ、沿線にはナショナルチェーン店が、佐久平駅周辺にも大型の商業施設が進出してきた。さらには、「車社会」の到来で、住宅や公共施設は郊外に造られていくようになる。

当初、新幹線駅や高速道路IC整備は、地元の人々は大歓迎であった。しかし、人の流れは次第に、西800mに形成された都市型の大店などに変わっていき、岩村田本町商店街は疲弊していった。

この状況に危機感を持ったのが、商店街の跡取り息子たちであった。彼らは、東京をはじめとした大都市に「修行」に出ていた者が多く、帰ってきて初めて、商店街の未来について大きな危惧を覚えることとなる。

彼らが属した青年会は、将来のあり方を巡って、商店街組合の役員たちと衝突・対立していった。

平成8年、旧世代の役員に代わって、青年会を中心とした若手経営者が役員に就任する。平均年齢

## イベントで知名度は上がるも 売り上げは伸びず

「旧世代の役員との衝突・対立はこの商店街にもありますが、私たちがうまくいったのは、若手の熱意が旧世代を上回っていたことと、この岩村田という土地柄も大きいでしょうね」と、岩村田本町商店街振興組合の理事長を務める阿部眞一あべしんいちさんは言う。

昔から、この地域は常に旅人を受け入れてきた町であり、進取の気性あふれる文化が根づいていたという。

新しい役員体制で取り組んだのは、「岩村田本町商店街」の名を全国に知らしめ、活性化を行うことだった。そのために、様々なイベントを行って話題を集めることに注力した。

毎回数千人を集めることとなる「日本一に挑戦シリーズ」と銘打つイベントがそれだ。南北に長い商店街にちなんで、全長200mの「日本一長〜い草もちを作ろう大作戦!」や「日本一長〜いりんごのロールケーキを作っちゃおう大作戦!」などではテレビ取材も数多く来た。また、ケーキと景気

36・7歳の理事たちだった。そして「商店街振興組合」という法人格を取得し、全国商店街振興組合連合会に加盟した。

をかけた「ケーキ時計シリーズ」のイベントは『日経ビジネス』の表紙にもなった。

「そこで、私たちはまだまだやれる、と自己満足に陥ったのです。人が集まればお金が落ちると考えていたのです」と阿部さんは言う。ところがそうではなかった。人が集まっても、買物をするのは佐久平駅に近い大型店舗であった。

イベントが終わると、人々は大型店舗に流れていった。イベントによる集客だけでは食べることはできないことが分かったのだ。

「全国的に有名になって、イベントでの団結力も上がって、地域へのヒトも応援してくれたのですが、やはり、お金を落とさなければいけない商店街にならなければだめだと



岩村田本町商店街振興組合理事長阿部眞一さん。全国商店街振興組合連合会副理事長でもある



「日本一長〜いりんごのロールケーキ」を作るイベント

いうことです。自分たちの商店街ではなく、お客様のための商店街にするにはどうすべきかと、考え方を変えたのです」

そうした阿部さんたち若手の6人は、「後継者養成塾」で1年間学ぶことを決める。1人60万円の費用で、毎月1泊2日でホテルの会議室を借り切った勉強会だった。中小企業診断士によるカリキュラムで、自らの店の短期・中期・長期の経営計画、経営理念を見直した。さらに、自分の店の資源を活用しながら守るべきもの、行うべきもの、育てていくべきものなど働く・生きる』とした。

## 最初に取り組んだのが 空き店舗対策

振興組合が最初に訴えたのは、商店街の店主たちの意識改革だった。それまでは「売ってあげる」という殿様商売的な店主が多かつ

どに分類して、商店街をもう一度見つめ直したのである。

最初に、中小企業診断士の門をたたいた時、「お前たちは経営者になれない」とダメ出しされたのだが、その時の悔しさが、1年間徹底して勉強したことのモチベーションになった。

この勉強が大きなターニングポイントになっていくことになる。勉強を通して、何が問題で、どのような商店街にしていけるべきかを模索した結果、目指すべきは、地域を見直し、地域住民とともに商店街を創り上げる『地域密着顧客創造型商店街』というものであった。

まず、商店街の半径300mにどのくらいの顧客がいるかを調べた。おばあちゃんが毎日ビニール袋を持って往復できるのは、半径300mだからだ。そこには560世帯、1,000人くらいのお客さんがいた。彼らこそが、自分たちが生きていくための「空気と水」とも言えた。そこでコンセプトを『地域の皆様とともに、暮らす・働く・生きる』とした。

た。「地域の人々が必要としているものは何で、どのようなサービスを提供していかねければならないか」という、文字通りの「地域



コミュニティスペース「おいでなん処」には表彰状が飾られている



惣菜などが売られている「本町おかず市場」



「岩村田コンシェルジュ」はまちの案内所



チャレンジショップ「本町手仕事村」

密着型商店街」への意識改革であった。となると、必然的に地域における商店街の役割を明確にしていくな必要があった。商店街はコミュニティの担い手として、どうあるべきかという発想だった。商店街には、安心・安全、福祉、環境、食育、高齢者の相談相手、子育て、教育、文化の創造、歴史の伝承など多くの役割がある。積極的に、その役割を担っていかうというものであった。

一言で言えば、「地域を元気にする」という大きな役割が商店街にはある、という気づきであった。同時に、それぞれの店舗の「健康状態」を調査した。その結果、空き店舗は42店舗中15店舗あった。また、後継者がなく、廃業しそうな店は10店舗に上り、空き店舗対策は必須の課題であった。まず、イベントなどで提案型のアンケートを実施して、地域住民のニーズを掘り起こした。そして、空き店舗が出てから考えるのでは遅いので、出たときに即座に対応できるように、地域住民のニーズに対応する事業を、「事業カード」として蓄積していった。そうした作業を経て、平成14年に、地域住民が自由に使えるコミュニティスペース「おいでなん処」を開設。平成15年に、後のコミュニティビジネスのモデルとなる、家庭料理の惣菜の『本町おかず市場』を開設した。これは商店街の女将さんたちの強い要望によって実現した。平成16年には、チャレンジショップ『本町手仕事村』を開設する。地域内外から起業希望

者募集し、安価な家賃で事業を開始させ、軌道に乗れば、他の広い空き店舗を斡旋して開業させるというものだ。こうした事業の結果、5店舗の空き店舗を解消した。その後の事業でもこの空き店舗対策は続き、平成28年現在、空き店舗は3店舗までに減少した。

## 地域は「畑」、商店街は「野菜」である

平成17年、振興組合は「都市再生整備計画」に関わる岩村田地区活性化構想」を、独自で策定する。それに基づき、平成19年、「子育て村」制度を開設。これは、子育て世代を対象とした商店街会員制度で、1年に13〜15回の子育てイベントを開催して、その中で、必ずアンケートを実施して会員のニーズを探り、新たな事業を模索していった。

平成21年、そのアンケートから、商店街直営の学習塾『岩村田寺子屋塾』を開設する。地域で子どもを見守り、学習支援を商店街で行うという全国初の試みであった。現在は、不登校や発達障害を持つ子供も受け入れている。平成25年には、茨城の鹿島学園の要請を受けて、商店街が直営する『学校法人鹿島学園通信制高校佐久キャンパス』を併設した。ここで高



「岩村田寺子屋塾」



塾には「学校法人鹿島学園通信制高校佐久キャンパス」が併設されている



「子育てお助け村」

果、5店舗の空き店舗を解消した。その後の事業でもこの空き店舗対策は続き、平成28年現在、空き店舗は3店舗までに減少した。校の3年間、通信制のカリキュラムで勉強すれば高校卒の認定を受けることができる。これも全国初の試みであった。「普通、通信制高校は自宅学習が主で、何回かスクーリングに参加して単位を取るわけですが、これではしっかりと勉強できない。ここでは、生徒の状況に応じてここに来る日数を選べます。制服もありません。子供たちは商店街のイベントには必ず参加、準備やお手伝いを通して商店街の人々に関わります。また、商店街の店舗や関連企業で就業体験をしたりして、自分のできることを見つけ、自信

平成22年には、託児所とサロンを兼ね、年配の保育士に相談できる『子育ておたすけ村』も開設した。こうした活動が認められ、平成22年に『つけい子育て支援大賞』を受賞した。また、地域が直面するさまざまな課題を自らの手で解決して、住



「岩村田寺子屋塾」塾長の細川保栄さん。振興組合の理事でもある



佐久っ子ワオンカード

ていった要因の  
ひとつに、新幹  
線佐久平駅近く  
へのイオンの進  
出があった。そ  
のイオンと提携  
するといふのだ

は地域づくりにあるということだ  
と思います。地域を「畑」、商店  
街を「野菜」とすれば、地域とい  
う「畑」が耕されていないと、私  
たち「野菜」は育たない。だから  
自力で地域を耕しているのです」  
理事長の阿部さんのこの言葉は  
示唆的である。

平成21年、本町商店街振興組合  
が作成した「岩村田地区活性化構  
想」をもとに、「地域商店街活性  
化法」に基づく活性化計画事業を  
経済産業省に提出して、第一次認  
定を受ける。  
その助成金や佐久市の助成金を  
活用して、その後様々な認定事業  
を推進することになるが、そのキ  
ーワードは「連携」にあった。  
中でも、大手流通グループ・イ  
オンが発行しているICカード型  
前払い電子マネー『WAOON』と  
連携した『佐久っ子ワオンカード』  
事業は、注目を集めることになる。  
かつて岩村田本町商店街が疲弊し

この提携は、商店街の店主にと  
って、自らを見つめ直していく契  
機ともなった。「何でも買える」  
イオンに対し、商店街で買い物  
していただくためには、それぞれ  
の店が、「自らの魅力」を磨き上  
げていかねばならない。また、き  
め細かな接客の中で、顧客それぞ  
れのニーズや好みを知り、それ  
にあった商品を提供していくとい  
う、売り手と買い手の距離が近い、本  
来の「まちの商店街」の魅力の再  
確認であった。

平成23年、若い世代を商店街に  
巻き込む『高校生チャレンジシ  
ョップ』を開設した。さらに地域  
ブランド創生事業として『三月九日  
青春食堂』を開設し、高校生との  
コラボメニューなどを開発した。  
高校生との「商学連携」による、  
新たな事業の可能性を探るもので  
あった。  
このように、商店街の後継者だ  
けでなく、若い世代との連携も重  
視。今でも様々なイベントが商店  
街主催で行われるが、地域の若い  
世代はイベントなどに参加してき  
ており、彼らからの企画も積極的  
に取り入れている。商店街の後継  
者だけでなく、「地元をなんとかし  
たい、楽しいまちにしたい」とい  
う企業、NPO法人、学生、農業  
従事者、地域住民などとの連携を  
今後も進めていく。  
「私たちの塾では、勉強だけで

## 「連携」はまちづくりのエンジン

なく、こうしたチャレンジシヨ  
ップや青春食堂での体験をさせてい  
ます。農家との連携も進めていま  
す。つまりは、地域の人材は地域  
で育成していかねばならない  
ということだと、前述の細川  
さんは語る。  
今後の課題は、やはり商店街の  
後継者づくりだ。現在行っている  
のは若手の「人材育成塾」。その  
他、他地域から来たチャレンジシ  
ョップ『手仕事村』の若い人たち  
や、『つどいの館 中道岩村田宿  
こてさんね』に出店している若い  
人たちとの勉強会なども、商工会  
議所などと連携しながら行ってい  
る。この『こてさんね』は昨年、  
振興組合がデベロッパになって、  
開設した多目的商業施設。飲食店  
とイベントスペースで構成されて  
おり、若手飲食事業者のチャレン  
ジショップでもある。振興組合は、  
地域外から来た『手仕事村』や『こ  
てさんね』の若手事業者たちが、  
従来の店の後継者とともに、岩村  
田商店街の将来を担うことを期待  
している。  
「いろんな人たちとの連携が、  
まちを動かしていくエンジンです」  
と理事長の阿部さんは言い切った。  
強いリーダーシップを持つ若い  
理事たちが先頭に立って、商店街  
振興に取り組んできた岩村田本町  
商店街だが、その20年を振り返っ  
て阿部さんは語った。

「まだまだ、やりきっていませ  
ん。商店街のハード整備など大き  
なプロジェクトが残っています。  
ただ、この20年を振り返れば、人  
の重要性を感じます。お互いの理  
解、価値観の共有を図ってきたこ  
とが、今まで頑張ってきた要  
因かと思っています」  
最後に、集客力アップのコツを  
阿部さんに聞いた。  
「それぞれが、輝く店にしてい  
くための努力を怠らないこと。輝  
く店の集合体こそが人が集まる商  
店街です。また、まちに必要な機  
能を整備して、賑わいの創出に必  
要な機能をまちに充足させること。  
この2つが『集客力アップ』の両  
輪だと思っています。  
阿部さんが合言  
葉のように常に言  
うのは「右手にそ  
るばん、左手に地  
域コミュニティの  
担い手」というも  
の。ここに商店街  
活性化のヒントが  
あるように思える。

「こてさんね」には若手飲食事業者の  
チャレンジショップが並ぶ



高校生とのコラボメニューもある「三月九日青春食堂」



昨年開設した多目的商業施設「こてさんね」。イベントスペースもあり「婚活」などに活用されている



「こてさんね」には若手飲食事業者のチャレンジショップが並ぶ