

出張報告書

平成 30 年 8 月 23 日

議長 京西 且哲 様

会 派 名 岸和田創生

代 表 者 氏 名 河合 馨

下記のとおり報告します。

記

- 1 目 的 油津商店街再生事業について(テナントミックスサポート事業及び油津商店街空き店舗対策事業について)
地域資源マーケティング推進事業について
- 2 出 張 先 株式会社油津応援団
日南市役所
- 3 出 張 期 間 平成30年 7月26日～平成30年 7月27日
- 4 出 張 者 氏 名 稲田 悦治
- 5 てん末報告

7月26日 株式会社油津応援団 油津商店街再生事業について

説明者：株式会社油津応援団 代表取締役 黒田泰裕氏

まず初めに、黒田氏は、日南商工会議所に36年間勤め、事務局長を歴任し、中小企業の経営相談を担当し「経営改善には需要を伸ばすのが最も効果的。市外の観光客を呼び寄せたい」とアイデアを練ってきた。

新たな転機となったのが、2014年に郊外型店舗に客を奪われていた油津商店街の再生に向け、仲間と油津応援団を設立したことである。特定の営利組織に所属していたため、公平性等の面から商工会議所を退職。残りの人生を懸けることを決めた。商工会議所時代から温めていた屋台村構想等を実現し、商店街は全国でも珍しい活性化の成功事例として脚光を浴び、今なお進行中である。又、中小企業診断士として、今も商店街にある国の経営相談所に詰め、地元の経営者らを支え、常に街に寄り添う活動をしている。黒田氏の紹介を簡単に紹介し、油津商店街再生事業についてお聞かせ頂いた。

昭和40年頃の油津商店街は約80店舗があり、人口も現在(平成30年4月1日現在、51,959人)の約3倍を有していた。現在の店舗数は28店舗である。テナントミックスサポート事業は、多世代交流である。黒田氏は、初めから地域振興に関心があった訳ではなかったが、東京の証券会社に入社後間もなく、父親が病を患い、両親から地元に残るように懇願され、入った商工会議所で、現代の中心市街地活性化事業の先駆けとなる商業近代化の仕事を進めるうち、「事業によって街と人が活気づいていく」と、まちづくりの魅力にのめり込み、日南市が実施した全国公募によりテナントミックスサポートマネージャーに木藤亮太氏を採用。その後、2014年に黒田泰裕・村岡浩司両氏とともに株式会社油津応援団を設立し、「猫さえ歩かない」と言われた油津商店街の再生事業に取り組んだ。

最初の店舗づくりは、木藤氏が地元で愛されていた喫茶店を改修したカフェ「ABURATU COFFEE」を開業を目指し奮闘するなか、商工会議所を退職した黒田氏、飲食店経営のプロで九州パンケーキをプロデュースされている岡村氏の2人。3人で30万円づつ出資して設立したのが株式会社油津応援団であり、借入をしてリスクを伴う活動が、市民に大きな覚悟として伝達された。カフェ事業やモール整備によって、会社は背負う借金を拡大してまでの活動に、その大きなリスクは市民に「本気度」として伝わり、市民から「あいつらを応援しよう」という声が上がリ、結果、45名以上の市民の皆様から一口30万円、計1500万円もの出資を預かることとなった。1店舗目の喫茶店を皮切りに、2店舗目は元呉服屋を2代目湯浅豆腐店を2014年12月に開店。次に、多世代モールの整備。今、まちに必要なものは何なのか。加工した街、サードプレイス＝家でも会社でもない第3の場所＝たまり場。人が集まる場所とは、人が集まる場所・夢が見れる場所・良いものがある場所・安心、快適な場所・自分の為に自分を認めてくれる場所に人が集まるのではないか。そんな思いの中、あぶらつ食堂・油津Yottenn(2015年11月開店)、ABURATU GARDEN(同年12月開店)を開業。本事業は、全国から設計・デザインを募集し、経営者まちづくり交付金9千万円、日南市から3千万円、金融機関から4千万円の借入をしての事業となった。

商店街再生事業の目標の一つは「空き店舗解消」である。長い間空き状態が続く物件が多い中では、不動産オーナーの意識を変え、借りることができる状態をつくる必要がある。オーナー自身が空き店舗が活用されている姿をイメージできていないことが活用を妨げているケースも多い。オーナーの方々の信頼関係を築く中で、空き店舗の暫定的な利用を提案し、「まずはシャッターを開け、空気を入れ替えること」に積極的に取り組んだ結果、いくつかの物件の鍵を借りることができた。暫定的にシャッターを開け、一時的に道路空間と一体的に繋がる。空地は畑として利用する。”これまでのまち”の延長につくる新しい空間として蘇ったと言えるのではないか。

店舗誘致から”起業家支援”へシフトチェンジ。「店舗誘致」という言葉に違和感を感じている。店舗を誘致すること自体が、事業を失敗させている一つの原因ではないかと考える。昨今、若い世代の方々は地元に戻って何かやってみたいというような発想が生まれつつあるように感じる。そういう思いをしっかりと育てていく「起業家支援」的な発想でプロデュースした事業の一つが、あぶらつ食堂である。この屋台村型食堂で開業した6店舗全てが油津へUターンし独立起業組である。”起業家支援”的テナントミックスたる所以である。

現在、この4年間で29店舗がオープン。業態としては、飲食店・食品販売・美容及びサービス・物販店・IT企業・保育施設・事業所・宿泊所である。その内、IT企業が10社が開業している。

今後も、①まちの応援団を集める。②市民を巻き込む店づくり。③まちをプロデュースする人材育成に取り組んでいく。尚、まちの応援団として、小学生男女などを中心に3つのアイドルグループが活動している。

商店街再生事業の目標の一つは「空き店舗解消」であるが、人口減少が進む中、多くの業界・市場が縮小し、人が減ることによる地域内の消費額減少や定住人口一人当たりの消費額などから、売上額ではなく利益の時代であると認識し、飲食店や物販店等が並ぶ従来の商店街という概念を捨て、今まちに何が必要なのかを考えることが必要ではないか。

7月27日 日南市 地域資源マーケティング推進事業について

説明者：マーケティング専門官 田鹿倫基氏

まず初めに、地域資源マーケティング推進事業については、農家への支援により売上・所得額が増加したものの、その利益は、県外の孫の小遣い等に消費されていた事等から、本事業は数年前から取り組みをしていない。

次に、日南市は2013年4月に新しい崎田市長が誕生。地元出身で元県庁職員で、当時33歳で初当選は、九州で最も若い市長と話題になった。市長は就任前から考えていたのだろう。就任後3カ月後に、内需拡大のために、木藤亮太氏をテナントミックスサポートマネージャー、外貨獲得のために、田鹿倫基氏(元リクルート社員)をマーケティング専門官として採用している。それぞれに市外から専門知識を持ち、かつ動ける人材を「住ませ(移住)」計画書をつくるだけでなく、まちを動かす。木藤氏は、全国公募333人の中から透明性あるプロセスから選定し、月額90万円の委託契約(4年間)の条件に加え、期間中は地域への移住が義務付けられている。当初は疑念が多かった市民、一方では若者が動き出しやすい空気ができ、成果が高まるにつれて信頼感が向上し、ワカ者・ヨソ者・バカ者の存在で「まちが変わるのでは!」という空気感の高まりへと変化していった。

着任してひと月後ごろから、徐々に高校生から70代までの多世代の市民が集まり、商店街を応援する有志のチーム「KITOTICKET(キトチケット)」が結成され、このチームが核となって、サポマネとともに商店主たちとの意見交換は勿論、あらゆる世代のニーズを聞き取り、徹底して腹を割ったコミュニケーションを取っている。以上、簡単にこれまでの日南市の取り組みを紹介した。

マーケティング専門官としての田鹿氏の取り組みは、マーケティング項目としては、主に人口動態を調査・研究している。田鹿氏は、街を永續させるためには、地域の人口ピラミッドをドラム缶型に整えることが望ましい。ピラミッド型が理想のようだが、ピラミッド型では仕事なくなる。日南市では、若者が希望する仕事は何かなど、「統計データと市民の想いのまちづくり」を推進。データの一部を紹介する。

これまでは、まちづくり＝賑わいづくりであった。現実的に、今、賑わいを再現するにはムリがある。人通りを戻すことが再生なのか。時代に合わせた役割を持たせることが必要ではないのか。

昔の商店街は小売店が並んでいた。今、商圈人口が減少し、消費活動の広域化が進み、消費活動手段が多様化している。薄利多売の物販は成り立たない上、薄利に加え商圈人口が減少、競合参入により少売になる。夜の飲食は坪当たりの価値が下がりにくい車での移動がある以上商圈が守られる。又、回転率に大きな変化はない。WEBの発達により、土地用途の流動性が高くなった。田舎と東京との稼ぐ金額が縮まりつつある。

KOKO(個々)取り組みからの脱却とは、K:勘 O:思い込み K:経験 O:思いこみである。

①東京には日本中から若者が集まるから人口が増え、一極集中しているようだが、人口は減らないが若者が激減し高齢者が激増し、年齢別人口増減では、東京は65歳以上が激増し、人口動態では歪だ。

②地方は、人口減少は続くが若者・高齢者ともに減少する。③定年後に故郷に帰る人は多くない。

ものづくり・観光が増えれば雇用が増えると言うが、今治タオル・しまなみサイクルロード等で注目されている今治市は、全国1718自治体中、人口の転出超過では19位と上位にランクされている。一方、日南市は、従業員数は減少しているものの、工業出荷額は横ばいである。機械化が進んでいるのか。又、箱根町は温泉ランキング第1位(観光客年間2000万人)ではあるが、人口減少が進み、2040年には、人口年齢別は成り立たない見通しだ。観光で仕事(雇用)をつくるには、算式として、観光客数×客単価×域内調達率をもってはかる。域内調達率が肝心で、別府市がNO1で箱根町は下位のため、仕事(雇用)を増やすことができない。若者は仕事がないから流出し、定年退職者は増加する。日南市の2018年の有効求人倍率は1.21。市内に若者が希望する仕事がないから、市外へ流出している。

日南市では、職種別求人・求職者数などの調査から、事務職が不足していることが判明した。

専門官は、生産性を高め、待遇を改善し、日南市はIT関連会社を誘致する。若年層の吸収力が高い事務職を誘致する。既にIT企業10社を誘致し、100人以上の雇用が生まれているが、まだ200人の雇用が見込めるとしている。田鹿専門官は、ダーウインの言葉を引用して、「最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き延びるのでもない。変化できる者が生き残る」

日南市は、統計データと市民の想いをまちづくりに繋いでいる。データから、不動産オーナーは飲食店は好まない。夜間騒がしい。若者が希望する仕事は、事務職である。土地用途の流動性も高まっている。IT関連企業は、東京で起業しても、ヤフー等の一流企業に人材が流れ、小規模以下の企業には、良い人材を確保できない。そうならば、地方で起業して、東京に流出する前の人材を確保するという変化できる企業が日南市へ進出している。東京でも人材不足、流出前の人材が確保でき、コミュニケーションコストが低い等の利点がある。行政としては、対応のスピード化にさらに努める。何と言っても、田鹿専門官個人のリクルート時代の企業・人との繋がりが大きい。日南市で働く方々の環境整備は、株式会社油津応援団が、出会い・出産・育児など積極的に取り組んでいるところである。

ダーウインの言葉ではないが、岸和田市としても何が必要なのかを調査・研究し、統計データとして明確に可視化し、岸和田市における商店街再生、まちづくりを推進すべきである。スピード感を持って、今すぐ着手することを期待する。