

(常磐地区まちづくり検討会)
令和3年度第2回ワーキンググループ会議
(HuLabo②)：商店街にぎわいづくりWG
要旨

■ 日 時

令和3年11月25日(木) 18:30~20:00

■ 場 所

常磐公民館 第1会議室

■ 会議の流れ

- 1 開会
- 2 挨拶(都市計画課)
- 3 議事
 - (1) 事務局説明
 - (2) 商店街のにぎわい再生実現に向けた意見交換(事前アンケート共有・ミーティング)
…ミーティング・意見交換の概要は後記参照
- 4 その他
 - ・特になし。
- 5 閉会



■ 意見交換の概要(要旨) ○：関係団体委員 ⇒：事務局・行政委員

- 湯本は、やはり温泉とフラがメインになってくると思います。また、いわきFCがJ3にあがるということで、サッカーも推し出せると思います。例えば、温泉、フラ、サッカーなど、分かりやすいものがあると観光客にイメージが付きやすいと思います。
- そもそもですが、最終的なゴール「商店街のにぎわい再生」について、「知る」「試す」「つくる」「行う」の順序でやっていくには、話の幅が広すぎる状況だと思います。具体的なミニゴールを作って話を進めていかないと、話が終着しないと感じました
- この会議では、商店街の活性化だけが目的ではなく、商店街がどうなっていくか見据える必要があります。市として考えている商店街のビューを絞った方がいいと思いました。私たちが昔ワークショップをやったときは、温泉神社やさはこの湯のエリアは、観光文化という形で考えていました。もし今後、常磐支所が移転となった場合には、支所周辺は観光拠点となってくるので、すべてを駅前で考える必要はないと思います。
- 商店街のにぎわい再生といっても、新しい商店街を作るのか、それとも今ある商店街と組み合わせしていくのか、その目的によって手法が異なってくると思います。
 - ⇒ 駅前に交流拠点ができ、支所跡地に温泉の観光面の強い滞留拠点が形成されるなら、この2つの拠点を結ぶ「一番町商店街」がメインと考えています。
 - ⇒ まちの皆さんの話を聞いていると、「どこに温泉あるの?」とか「どこでお土産が買えるの?」とか「どこで楽しめるの?」といった声が聞こえてきます。観光客が増えなとなかなか商売成り立たないと思いますが、支所跡地や駅前の拠点でできる前提下、この通りの中で空き地や空き店舗を活用して、観光客が楽しんで2つの拠点を行き来できないか、というのが、この「空き地・空き店舗の活用」ということになります。

- 湯本にはプレイヤーは沢山いると思います。新しく面白いお店もできているし、色々なことにチャレンジしてやっているといますし、他の地域の方にも言われます。ただ、「ここ空いています」と出している店舗は少ないです。「シャッター閉まっているけど住んでいそう」とか「シャッター閉まって誰も住んでなさそうだけで、これどうやって借りればいいのか」とか、そのような場所が多いので、そういうところを、オーナーさんを説得して、「ここを貸しに出しませんか」といったことをやってくれる人がいたらいいと思います。
- 先日、個人的に受けたセミナーで、「湯本は人が歩いていない。でもいわき市には住んでいる人は沢山いる。湯本でお祭りをやると、すごく沢山の人が来る。ではその人達はどのようにして駅前に来ないのか。それは目的がないから来ない。つまり目的を作れば来るはず。人口減少して、人がいないわけではなくて、人はいるから、その人たちが求めるものを作らないといけない。」というお話がありました。じゃあ、いわき市ってどういう層の人がいて、なにを求めるとか、また、観光客の人たちは、どういうものがあたらいいとか、考えられるようなデータがあるといいと思います。
- 難しいことだと思いますが、一番町商店街で商売していて、飲食店やお店はあるのですが、間々に住宅があって、例えばテラス席を置いてなにかやりたいと思っても、住民の人に対する影響とか、苦情とかを考えたときに、なかなか思いっきりやれないところも課題と感じています。
 - ⇒ 行政が持っているデータは、個人情報でなければ、集約して提供することは可能だと思います。また、フリーWi-fiにアクセスできて、どんな属性か、また、その地区の商店会さんも協力してスマホ決済で、どんな観光客が来て、どんな日に、どんな時間に、どんな消費をしているのかといったデータをとって、商業や観光に生かすようなことをやっている事例もあります。
- 求めているものがあるけど、湯本駅前にそれがないから他に行く、みたいなのところもあると思うので、データとれないかなと思います。カフェが欲しいのか、お土産屋が欲しいのかというデータも、事業をやる人側からしてもそういった情報があるとやりやすいかなと思います。
- 商店街の活性化やりましょうと言ったって、民間が頑張らなきゃいけないものもあれば、行政がやるものもあります。そこを整理すると、この会議数ではとても間に合わないです。駅前の交流拠点と温泉滞留拠点を繋ぐ場所はどこか、人を流すにはどうしたらいいか、今あるものはこれで、今後必要なものはこれで、ここは強化していいとか。さらにこんなサポートが必要とか、具体的に話し合わないといけないと思います。
 - ⇒ 駅前の交流拠点と温泉街の滞留拠点間の回遊性に特化して話していきたいと思います。「リノベの勉強もする必要がある」といった意見もありましたので、その勉強や支援を考えていくのがいいかなということで、ステップを踏まえてご提案をしている形です。この市街地再生整備は再来年度からの事業化を目指していますが、「じゃあ再来年度に、具体的に地区で動いてみるか」ということを、事業計画に位置付けて、そのうえで、「では3年後くらいに、商店街の賑わい再生の取組みを実施する座組をつくろう」とか、「その後の4年後には、実際に事業を実施できるようにしていこう」とか、そういった事業計画を作っていくこととなります。

- リノベーションスクールというと、ガッツリやるというイメージですが、あそこまでやる必要はないと思います。湯本の方は、もうすでにわかっている人が多いです。講演会みたいな形で、色々な専門家の意見を聞くセミナーという形であれば、新しい情報を入れたり、今まで関心がなかった人が関心を持ってくれたりというもあると思うので、そういった形でやるのがいいのではないのでしょうか。
- 家守会社は、大家さんとプレイヤーを繋いでくれるという意味で、もうすこし早期にできたらいいと思います。
- 社会実験などで、短期的に実践する機会があるといいと思います。一度コロナの影響でテラス席を設置する取組みをしたのですが、あまり長い期間はできず、参加店舗も集められなかったのが、道路を通行止めにするとか、もう少し本格的に実践したいです。ただ、課題になってくるのが、間々に住居が在るのはどうしたらいいのかなというところが悩みです。
- 路上でのテラス席の設置については、非常に課題がありました。当初、テラス席を設置する道路は、一方通行にして歩道にし実験的に行いましたが、実際にテラス席を設置するとなったときに、「点字ブロックの上は跨いではならない」という規制がありました。お店から点字ブロックまでのスペースの中でしかないのが、なかなか厳しかったというのが現状です。例えば場所を実験的に貸してくれる人が出てきて、さらに他のお店の人も共有して使えるようにするとか、そんなことも考えられると思います。
- そもそも戻ってしまいますが、マーケティングが全くない状況のなかで話をされても根拠が分からないので、温泉とかフラというキーワードが出てきていますけど、果たしてそれが本当に強みなんですかという疑問があります。
- 体験型という話がありましたが、現状湯本駅前で事業を展開していて、湯本駅で降りる人がほとんどいないのに、駐車場がなくなったら誰が来るのかと思います。
⇒ 駐車場はなくすわけではないので、明日フラボ①の方でもご説明します。駅前広場についても、変えていかなければならないと思っています。
- 観光客からすると、地元の人たちが集まる場所は、何があるのかという視点で集まってくると思うので、まずは地元の人たちが集まれるポイントをいくつか作り、商店街が賑わって、結果的に観光客を招くという形になるのがいいと思います。商店街づくりというと、10年後、20年後という話ではなく、ずっと続いていくもので、それを積み上げていき、だんだん人が多くなっていくという状況がいいと思います。
⇒ 今回、商店街のにぎわい再生ということで、空き地や空き店舗の利活用については、市街地再生整備事業の期間内に少しでもできればと考えております。再来年度から事業化を目指してやっていくとなると、5年間の短期的な計画の中で、ミニゴールを設定し、検討を進めていきたいと思っています。
⇒ 地域の皆さんにプレイヤーがいらっしゃるということですが、リノベーションスクールも、空き地の所有者さんや空き家の所有者さん、オーナーさんを含めた形で、プラットフォームのような情報、協力してくれる人、プレイヤーになってくれる人を出せるようにできたらいいと思いました。準備も含め、今後5年間でどのような取組みをしていくかというところを、より具体的に、場所を見ながら、検討していければと

思います。

- リノベーションスクールも家守の話も、そんなに構えずにもっと早い段階でやった方がいいと思います。まず行政にやっていただきたいのは、駅前に集約する機能が、どれだけの集客力があるのかというところを、きちんと考えていただきたいです。今、街工房の方では、「湯本駅前の来訪者数 30 万人を超えるまちをつくろう」ということでやっておりますが、来た人を、どういう風に、どこに流したいのか、という議論を、ガチのリノベーションスクールをやる前に、一度専門家等を入れて、まち歩きをしてみるべきだと思います。まちの使えるような資源は山ほどありますので、その資源をまちの集客にどれだけ繋げるかというまち歩きを、早い時点で行い、そのうえで、空き店舗対策をどのようにしていくかとしてもいいと思います。
- 色々な施策がありますが、商店街の活性化とか考えなくてもいいと思います。施策を出すとしても、補助金だけ出して終わるとするのは厳しいと思います。補助金出すだけではだめで、きちんと審査して、銀行の協力もいただきながら、きちんとした経営基盤をつくるのが重要だと思います。
- 湯本には面白い人材が沢山いますが、行政の方やこの事業をやろうとしている人は、どれだけ人材の発掘ということを行っているのでしょうか。
- 1人1人のバックグラウンドや、今やっていることに目を向けて、きちんと調査する必要があるのではないのでしょうか。更地にして1からやるのか、それとも今ある強みを生かしていくのか、というところでどうして今までいかなかったのだろうと思ってしまいました。どのまちでも空き地や空き店舗はあって、それをいきなりリノベーションするとかではなくて、例えばそのまちの学生を使って、アートをやってみるとか、色んなアーティストさん呼んで、まちから芸術家さんが生まれたりとか、あると思います。
⇒行政では、湯本にどんな人がいるのかといった、人材のデータはありません。ただ、私も湯本に携わって、まだまだ知らないことはありますが、湯本に面白い人がいることは感じています。やはり、プレイヤー探しといったときに、行政や銀行さん、また市内でもリノベをやっているような、みんなが相談できるコミュニティ・プラットフォームがあるといいのかなと考えます。
- 若い方のみならず、もっと上の世代の方々が、過去にこの湯本のまちのために色々なことをされてきたと思います。それが結局、最後まで辿り着けなかったことも、成功したことも、これからは活かしていくことが重要なのではないかと思います。
- こういった場になると、どうしても大人の視点だけになってしまいますが、子どもたちは本当に忌憚ないストレートな意見を出してくれます。地域住民の使いやすさは、子どもたちからも沢山アイデアが出てくると思うので、そういったところをもう少し取り入れてほしいです。
- 湯本温泉は、日本三古泉ということが、全く知られていなくて、ものすごい資産のはずなのに、結局のところ誰にも知られていないなら無意味です。この勿体ない状況を打破していくことも重要だと思います。
⇒ 空き店舗の活用について、もっと簡単に取り組んでいけるのではないかという視点

については、その通りだと思います。今、空き家対策は、法的にも制度的にもだいぶ幅が広がってきていて、行政が関わる場面が増えてきています。行政の空き家対策担当部署も仲間に入れて、施策に結び付けていくことがあるのかなど考えました。

⇒ 近いターゲットを定めていかないと成果は出ないし続かないだろうということについて、時間軸だったり対象とするエリアだったり、動き出すエリアを絞ってスタートさせていくということも、この中で見出していければと思います。

○ 具体的な話になりますが、対象としているエリアに、物件を持っています。「空き店舗活用」と言われても、ビジョンがないから、なにやるかわからないところに提供することはできません。例えば、カフェ何件、飲食店何件、体験型店舗何件という風に近いビジョンがあって、その次はどうする、という順ではないでしょうか。オーナーとして、目標が見えないと難しいと思います。

○ 私もエリア内に遊休地を所有していますが、そこで「テナント募集」という形で貼ったことがないです。「変な人に入られてぐじゃぐじゃにされるくらいなら、自分で持って倉庫にした方がいいや」と思うのです。「まちとしてこういうことをやっていきたい、例えば温泉とフラの取り組みとして、こういう店舗が欲しい、こういうお店を誘致してみよう」という話があったときに、「まちのためなら協力してもいい」という志ある不動産オーナーはいるはずだと思います。そういうのがあるといろんな形で動き出すと思うので、ビジョンは大事だと思います。不動産オーナーとのマッチングには、ビジョンはすごく大事にした方がいいと思います。

○ まちのビジョンは誰がつくるのという話だと思います。お店をやっている立場からすれば、「こういうまちにしたい」というのはありますが、それって個人個人異なったりしますし、まとまらないものだと思います。どういうお店をどこに出すかというところは、商売をする側の人やシニアに考えるものなので、実際は同じエリアに同じお店が沢山できる、なんてことにはならないと思います。商売をはじめやすい環境を整えていくことが大事だと思います。

○ 結局は、不動産オーナーの意識の話だと思っていて、特に1階にどんなお店を入れるかはよく考えないと、エリアの価値を下げかねないと思います。地主さんや不動産オーナーさん向けのセミナーはあってもいいのかなと思います。どんなお店かによって、そのエリアの価値やその物件の価値を上げたり下げたりということも、もっと定着させる必要があると思います。

⇒ ビジョンについては、将来を見据えて駅前と支所跡地に拠点ができたとして、この2拠点を繋ぐにはこんなお店があったらいいといったビジョンを、どこが考えていくかだと考えます。今現在ある団体さんが考えるのか、まちづくり会社さんができ、オーナーさんとのプラットフォームがあったうえで、まちづくり会社さんが仲介に入って、ある程度コントロールすることは必要になると思います。

○ 30万人は一度きり呼ぶわけではなく、常に人を呼び込むということですね。ということは、皆さんなにか目的を持ってくるわけですよ。他の地区になくて、湯本にあるものは、温泉です。そういう他の地区にはないものを、もっと全面的に押し出す取り組みを検討したり、草津などの取り組みも、取り入れられるものは取り入れていく必要があると思います。商店街どうこうの前に、湯本のまちをどうするかという検討した方がいいと思います。私の知り合いは、温泉で運動をして体を治してもらったことが

あったと言っていて、そういったリハビリ効果もあります。そういった人たちにどんどん来てもらえれば、人は増えるし、人が増えればお店も繁盛するしで、住みやすいまちになっていけば、自然にお店もにぎわうと思います。

⇒ 支所跡地については、温泉に特化した観光目線の拠点をつくりたいと考えており、明日フラボ③で検討する予定になっており、駅前もどんな機能が入れるかというところもフラボ①で検討する予定です。もっとどんな人がくるのか、どんな目的の人がくるのか、というところを見ながら話し合いをしたいと思います。

○ ビジョンについては、今までも、にぎわいづくりについては相当議論してきています。そこで例えば、「徒歩5分圏内にどこに行けます」とか「地主さんとのマッチングができます」といったソフト的なプラットフォームが組み合わさってくるものだと思います。

○ 他のリノベの事例だと、マッチングにあたっては、地域の考えているまちづくりに合致していることや事業趣旨が確定している、という条件をつけて、商工会議所や金融団からのチェックをきちんと受けた事業者が入り、その事業者を応援してあげる仕組みを作っている事例がありました。そう考えると、今までやってきたこと、検討してきたことを組み合わせるだけで、湯本の賑わいづくりのビジョンは、もう出来ていると思います。

⇒ まちとしての目的がどこにあるのか、またそのターゲットをどこに定めるのかといった視点が非常に重要なのかなと思います。

⇒ 現状分析の件については、エビデンス、根拠という形で見せていかないといけない世の中になってきています。今はデータを取るのが簡単でして、それをまちあるいは地域として、どのようなデータがほしいのか、という点です。他市の事例ですと、データを可視化して、雨の日は何人来たか、何曜日に何人来たか、そういったものを目に見える形にして、そうすると、まちの強みや弱みも分かってくると思うので、リノベーションまちづくりの取組みでは、まちの状況を把握し分析するというのは、鍵になってくると思います。

⇒ 昨年度より、常磐地区に観光客を呼ぼうということで、ワーケーションの取組みをしており、湯本に人をどう呼び込んだらいいのかを検討してきたところです。地域としての強みはどういったものなのか、それをターゲットにどう伝えていくか、他の地域とどう差別化していくのかを考えてきました。首都圏のお客さん、昨年度はおおよそ60人来て常磐地区に泊まっていたいただいて、常磐ってどんなまちか聞いてみました。やはり温泉といいますと、全国各地にあり、PRしていますが、他の地域にもあります。そういった中で、どうやって他の地域との差別化していくかというのが大事なのかなということでした。日本三大古泉のうちの1つだとか、ハワイアンズがあるからフラという文化があるといったところは、マグネットとしてターゲットの心を掴むためのポイントとしては有効な手なのかなと思います。

⇒ まず、まちの人たちはどう賑わいを取り戻したいと考えているのかというところです。先ほどよりお話を伺っている限りですと、それぞれの立場でお話されていると思いますので、目指しているところが若干ずれているのかなと感じたところもありました。一旦はこういった形でやりましょうという方向性は必要なのかなと感じたところです。

⇒ 空き店舗の件ですが、たまたま昨日県内自治体の意見交換会みたいながありました

て、やはり常磐湯本地区だけではなく、県内各地で空き店舗やオーナーさんとのやりとりがうまくいかないということは、どこの自治体でも大きな課題として挙げられていたところではあります。西会津の事例は、地域おこし協力隊の方々が来て、色々な活動をされているということを知りましたので、私の方でもできるだけ情報を集めて、皆さんに提供していきたいと考えたところです。

- 空き店舗対策の話だと、商売するのも、アスベストや消防の制限を受ける部分はかなり大きいです。そういった規制を期間限定だったら緩和できるといったことをやっていかないと、今の湯本の遊休地の課題解決は難しいのではないかと思います。