



研究報告書

2013.3

平成24年度 市民研究報告書

若者・バカ者・よそ者の力で地域活性化！
～若者たちが街を継承していくためのかけ橋となるシェア住居設立に向けた挑戦～

目次

概要編（本編要約版）

本編

はじめに	1
第1章 調査概要	2
1-1 調査の背景	2
1-2 調査内容	3
第2章 商店街の空き店舗活用としての「シェア住居」の可能性	5
～伊勢銀座新道商店街でのゲストハウス『ユメビト』の事例を元に～	
2-1 そもそもどうやって商店街でシェア住居用の物件を借りるか？	6
2-2 キーマン探し	6
2-3 信頼関係の構築の仕方	7
2-4 商店街の空き物件をシェア住居にするための法的なハードル	8
2-5 保健所という壁 ～簡易宿泊業の営業許可を取得するまでの苦労～	10
2-6 ゲストハウス『ユメビト』の事例の社会的意義、波及効果について	12
第3章 商店街の空き店舗問題が抱える課題	14
～ソーシャルキャピタル調査やインタビュー調査を通して見えてきたこと～	
3-1 ソーシャルキャピタルアンケートの調査結果	15
3-2 ソーシャルキャピタルアンケート後のインタビュー	16
3-3 アンケート調査結果に対する分析	22
第4章 商店街でのこれまでのユメビトハウスの取り組み	24
4-1 ユメビトミーティング@円頓寺商店街	24
4-2 大名古屋芸術祭 ～秋の収穫祭～	39
4-3 ユメビトミーティング@円頓寺商店街 2nd	44
4-4 おまけ 『ユメビトミーティング@伊勢銀座新道商店街』	72
第5章 ユメビトハウス設立に向けた活動とそこから見えてきたこと	81
5-1 商店街空き店舗の抱える課題とユメビトハウスによるその解決案	81
5-2 ユメビトハウスのモデルづくり	82
5-3 ユメビトハウスの今後の展望	84

参考資料

概 要 編

市民研究員 水落勝彦、三浦直也、上田雅人

第 1 章 調査概要

(1) 調査の背景

調査の背景には、現代は社会の転換期にあり、若者たちが新たな時代を切り拓いていけないといけないという思いがあります。つまり、大企業が雇用を維持していた時代もすでに限界が来ており、また物質的な豊かさと引き換えに社会は多くの課題を抱えています。そんな中で若者たちは自分達で社会や地域の課題をチャンスとして課題解決型の小さな事業を起業していかないといけないという考えです。

本研究で取り組むユメビトハウスの事業は、商店街の空き店舗をシェア住居にすることで、夢や目標をもった若者たちが安い料金で住め、またいろいろな夢をもった若者たちがその夢に挑戦するための施設（シェアオフィスやシェアカフェ、アトリエなど）を備え、若者たちが夢を追いかけられる環境を整えることを目指しています。

取り組みエリアとして名古屋市西区円頓寺商店街を選んだのは、同商店街の協力の元、撮影されたなごや下町商店街ムービー「WAYA(わや)！」のテーマ「おっせかい」にも象徴されるように、この地域には強いコミュニティが残っており、商店街の皆さんにおせっかいをやいてもらいながら若者たちを育てていけることができるので

はないかと考えたことと、同商店街が抱える店主の高齢化や後継者不在の課題を、むしろ若者たちが挑戦する場やチャンスとすることで、地域課題も解決できるのではないかと考えたからです。

(2) 調査内容

本研究はもともと先行研究「シェア住居ソーシャル・キャピタル調査レポート」(平木場毅氏・東京大学大学院工学系研究科都市工学専攻)で示された、シェアハウスなどのシェア住居で共同生活をしている住人は一般に一人暮らしをしている人に比べ、ソーシャルキャピタルが高いという研究結果を元に、そういった特徴をもった若者たちが住むシェア住居ができることで商店街にどんなプラスの効果があるか、あるいはシェア住居「ユメビトハウス」に暮らすことで、若者たちにどんな成長や変化が見られるかをソーシャルキャピタルについてのアンケートやその他の指標をもとに調査するつもりでした。

またソーシャルキャピタルは、一般的信頼感が強く、人種や階層、価値観を超えて人と人、組織と組織でつながっていける「橋渡し型ソーシャルキャピタル」と、同質的な結びつきにより内部で信頼や協力、結束を生むという「結合型ソーシャルキャピタル」の 2 つに分類されます。平木場氏の先行研究では、シェア住居に住む若者た

ちの「橋渡し型ソーシャルキャピタル」が高いことが示唆されており、一方で商店街というのは空き店舗の貸し渋りなど閉鎖的な課題があることから「結合型ソーシャルキャピタル」が高いという仮説を立て、「橋渡し型」が強い若者たちが商店街に入ってくることで「結合型」が強い商店街にも何かしら良い影響が出て、貸し渋りなど商店街の抱える課題の解決につながっていく様子を報告したいと考えていました。

しかし、調査結果によると、円頓寺商店街の方々のソーシャルキャピタルは「橋渡し型」も「結合型」も共に高く、当初の仮説とは異なる結果となり、また円頓寺商店街内にユメビトハウスをつくることができなかったこともあり、当初と違った切り口での調査研究となりました。

今回の調査では、円頓寺商店街で実施したソーシャルキャピタル調査に加え、10月に実施したアート系フリーマーケットイベント「大名古屋芸術祭」に出演・出店していただいた若者たち(要はシェア住居「ユメビトハウス」にも入居していただけそうな層)に対してもソーシャルキャピタルのアンケート調査を行いました。また、円頓寺商店街振興組合の役員の方に円頓寺商店街の抱える課題や街づくりに対する思い、若者たちへの期待についてのインタビューや、シェア住居「ユメビトハウス」を始める上でのモデルづくりおよびプレマーケティングを目的として、商店街の方々や町づくりに取り組む団体、若者たちを集めての街歩き&ワークショップ「ユメビトミーティング」にて多様な方々の意見出しを行いました。これらの調査結果を元に円頓寺商店街で地域を活性化させ、地域

の担い手となる若者たちが成長できるシェア住居「ユメビトハウス」を実施する場合のモデルづくりに取り組みました。

第2章 商店街の空き店舗活用としての「シェア住居」の可能性 ～伊勢銀座新道商店街でのゲストハウス「ユメビト」の事例を元に～

この章では、伊勢銀座新道商店街でシェア住居・ゲストハウス「ユメビト」をオープンするに至った経緯を説明します。

商店街の空き店舗を改装し、元の用途とは異なるシェア住居を始めているケースというのはインターネット等で調べる限り出てこず、全国的に見てもあまり例を見ないケースであると思われます。全国的に商店主の高齢化や後継者不在により空き店舗が増えている課題がある中で、若者たちが住むシェア住居をつくるということは、新たな商店街の空き店舗の活用および商店街活性化の仕組み作りとなる可能性を秘めています。

商店街でシェア住居を始める上での課題は主に「シェア住居として貸してもらえる物件をみつける」「信頼関係の構築」「法的なハードルを乗り越え、営業許可を取得する」の3つになります。以下にそれらの項目について概要を示します。

(1) シェア住居として貸してもらえる物件をみつける

貸してもらえる物件をみつける上でいくつかの課題があります。1つは店舗が空いていてもそこに人が住んでいるパターンです。特にトイレ、お風呂などの生活部

分が店舗部分と切り離せない構造となっている場合、元々の住人が店舗を通らなくても住居部分に入れるようにしたり、トイレ、お風呂などを分けたりするなど、改装工事をする必要が出てきます。また、空き物件ではなく倉庫として使われているケースや、空き店舗になっているが、オーナーが今誰でどこにいるのかわからなくなっていることがあります。

いずれの場合も商店街のキーマンと信頼関係を築き、オーナーやそこに住んでいる人との仲介役になってもらわないとなかなか難しいことが考えられます。

(2) 信頼関係の構築

物件を借りるために商店街で信頼関係を築く必要があるため、まずは商店街振興組合の理事長と信頼関係を築くことが大事です。

信頼関係を如何にして築くかについては、ユメビトハウスの取り組みにおいてはとにかく相手に自分たちの思いや夢を語ることで解決してきました。まずは商店街振興組合の理事長に夢を語り、協力者になっていただき、その後、商店街でシンポジウムやワークショップなどのイベントを通して、商店街や地元の経営者、地域住民や学生、行政職員といった多様な方々に共感していただくことで物件の情報が得られたり、協力者が得られたりするなどして、商店街でのシェア住居を設立することができました。

(3) 法的なハードルを乗り越え、営業許可を取得する

法的なハードルとは具体的に言うと建

築基準法、消防法、水質汚濁防止法の3つであり、これらのハードルを乗り越えた上で保健所から簡易宿泊業の営業許可を取得する必要があります。

建築基準法の場合、それぞれの建物は建設時に用途を決めて建てられ、用途の申請がされています。1981年に建築基準法が大きく改正され、それまでに建てられたものの用途変更を申請する場合、新たな建築基準法の基準を満たさなくてはならず、ほとんどの物件の用途変更が困難な状況です。このことが商店街の空き店舗対策が進まない一つの要因になっていると考えられます。ゲストハウス「ユメビト」での解決策としては、建築基準法の中に「100平方メートル以内の用途外使用であれば、用途変更をしなくても良い」というものがあるため、それを活用して施設内のシェア住居部分を100平方メートル以内に抑え、それ以外のスペースは元々の物販店としての用途で使用することにしてハードルを乗り越えました。

消防法に関しては、実際には物件ごとに調べてみないと分からないものの、商店街でシェア住居を始める上ではそれほどハードルにならないように思います。理由としては、商店街のある地域自体が準防火や防火エリアとなっていることが多いことや、それぞれの物件自体も、よほど古い木造建造物でない限り、準防火や防火建築物になっていることが多いからです。ただ気をつけないといけないこととしては、通路や階段が十分に避難路として使えるような幅があるかということや、アーケード商店街の場合、アーケードの上にある階は、はしご車がかけられない無窓階となるた

め、収容人数の制限があったり、条件が厳しくなったりするということです。

水質汚濁防止法については、一般に下水道が完備されている地域であればそれほど問題にならないようです。ただ、伊勢銀座新道商店街においては、下水道が完備されておらず、その場合、浄化槽の水槽のスペックや浄化槽のタイプ、トイレの汚水のみを処理する単独浄化槽なのか、台所や風呂などの生活雑排水も処理できる合併浄化槽なのかによっても違ってきます。また一日の排水量が50立方メートルを超えてくると条件が厳しくなるため、排水量を抑える必要があります。ゲストハウス「ユメビト」の場合、下水道が完備されるまでシャワールームなどの入浴施設をつけないことや、飲食提供をしないことで基本的に生活雑排水を排出せず、一日の排出量も抑えることで許可がおりました。

そして最後に保健所から簡易宿泊業の営業許可を取る段階になります。基本的に保健所の印象としては、新しい取り組みについては消極的という印象です。保健所から営業許可をおろす上で出された条件は下記の通りです。

- ・1つのフロアで簡易宿泊業としてのすべての要件を満たすようにすること。
- ・フロントを設置すること
- ・トイレを2箇所設置すること
- ・洗面台を2つ以上設置すること
- ・1Fにゲストハウス専用の通路は必ず確保すること
- ・各客室には十分な窓があり、採光排気ができること
- ・シャワー室を設置すること

この場合、シャワー室の設置が水質汚濁

防止法上の許可がおりる条件と抵触し、保健所からはそれを理由に営業許可は出せないと言われました。ただ、簡易宿泊業の営業許可では、近隣に銭湯等があれば営業を許可できるとあり、ゲストハウス「ユメビト」には徒歩5分圏内に2つ銭湯があります。しかし保健所としては「書いてはいいがここで言う‘近隣’とは隣か建物の下の階にあるということを意味している」という説明でした。しかしこの点に関しては、同じ三重県内に古民家を改装してゲストハウスにしているところがあり、そのゲストハウスにも入浴施設がなく、徒歩5分以上離れた銭湯を利用していることが分かり解決することができました。

第3章 商店街の空き店舗問題が抱える課題 ～ソーシャルキャピタル調査やインタビュー調査を通して見えてきたこと～

元々の仮説では商店街は「結合型ソーシャルキャピタル」が強く、「橋渡し型ソーシャルキャピタル」が強いシェア住居の若者たちが入ってくことで、空き店舗の貸し渋りなどの課題が解決されると考えていました。ただ実際に、円頓寺商店街でソーシャルキャピタルの調査をしてみると結果が異なり、円頓寺商店街の方々は「結合型ソーシャルキャピタル」も「橋渡し型ソーシャルキャピタル」も強いという結果が出てきました。

ソーシャルキャピタル調査後に円頓寺商店街振興組合の関係者にインタビューを行ったところ、いくつかの示唆が得られました。まず、円頓寺商店街としては、す

で外部の人に実施してもらいイベントなども多く受け入れており、外部の人を信頼してつながっていく「橋渡し型」傾向が強いとのことでした。また、空き店舗が貸してもらえない理由としては、先述した通り、1つは店舗が空いていてもそこに人が住んでいて、トイレ、キッチン、風呂などの生活部分が店舗部分と切り離せない構造となっているケース、空き物件ではなく倉庫として使われているケース、空き店舗になっているがオーナーが今誰でどこにいるのかわからなくなっていることがあるとのことでした。

また商店街で新たに店を開ける場合、商店街の振興組合の会員になってもらい、七夕祭りや歳末セールなど、商店街のイベントを手伝ってもらったり、組合費の負担もあったりする中で、若手商店主に地域とつながっていく「結合型ソーシャルキャピタル」が強くなってもらう必要があるかもしれないという話がありました。

ソーシャルキャピタルのアンケート調査を実施してみて思ったことは、そもそも「橋渡し型」と「結合型」を分けて考えることにあまり意味が無いかもしれないということ、つまり「橋渡し型」と「結合型」の両方が強くなくては地域の活性化に資する要素として考えられないのではないかということです。他にも現行のソーシャルキャピタルのアンケート調査では、「橋渡し型」に関する質問項目が単に「ほとんどの人は信頼できるか？」といった内容になっており、もっと具体的に「新たなことに取り組む場合、十分に根回しをする方ですか？」などと質問項目を立てていかないと、アンケートでソーシャルキャピタルの

値が強いと出てもあまり役に立つ分析にならないように思いました。

第4章 商店街でのこれまでのユメビトハウスの取り組み

これまで商店街で取り取り組ませていただいた活動の概要を以下に示します。

(1)ユメビトミーティング@円頓寺商店街

若者や商店街の方、行政の方が一緒になって「円頓寺商店街が元気になって若者たちも夢を実現するために成長できるシェアハウス」を創るための企画ミーティングを実施しました。

まず午前中に街の魅力や課題を発見するための街歩きを実施し、午後にワークショップで街の魅力や課題の整理、街の魅力を活かし、課題を解決するためにどんなユメビトハウスにするべきかのアイデア出しを行いました。ワークショップは1組5、6名で5組つくって実施しました。

街の魅力として「名古屋駅から近い」が挙げられている一方で、課題として「名古屋駅からの案内が無いため、行き方がわからない」が上がっていました。また、「レトロな街並みが魅力」とされている一方で、「シャッターが閉まっている店の汚れ、ガラタが外から見えている、放棄されて朽ち果てた店舗など、外観の悪さ」が課題としてあがっており、同じことがちゃんと人の手が入ると魅力になり、放置されていると課題となっている様に思います。街の担い手の減少、高齢化を考えるとその意味でも若い担い手が入ってくることには意義

があると言えます。

どんなユメビトハウスにするべきか？に関するアイデア出しで出てきたアイデアを分類すると、「若者たちが夢やこんなあったら良いなを発表したプラン」、「地域課題を、地域資源を用いて解決するプラン」、「アート系街おこしプラン」の3つになります。

「若者たちが夢やこんなあったら良いなを発表したプラン」では、事務機能を備えた会議スペースやいろいろな人が交流できるカフェなどを併設し、若者たちが色々なことに挑戦できる環境を備えたシェアハウスのプランが提案されました。

「地域課題を、地域資源を用いて解決するプラン」では、シングルの高齢者やシングルの若者、子育て世代が共同生活するシェアハウスや、四間道沿いにある歴史的な蔵を活用した市民交流スペースについて提案がありました。

「アート系街おこしプラン」では関西のアーティストチームに来ていただき、各店舗のシャッターではなく、側面に絵を書いたり、アーケードの上からアート作品を吊るして展示したりするなど、アートの街としての顔づくりをしていくプラン、アーティスト達が住み、協働で使えるアトリエなどを併設したシェアハウスのプランが提案されました。

イベント後のアンケートでの質問「ユメビトハウス@円頓寺商店街に住んでみたいか？」について「いいえ」と回答した9名の方は、ほとんどが県外の方や結婚している、あるいは年齢的にシェアハウスに合わないと判断された方です。「はい」が1名というのは残念ですが、検討中の方が

14 名いるというのはなかなか良い結果だったのではないかと考えております。

イベント後の反響としては、円頓寺商店街の空き物件のご紹介をいただくなど協力者の輪が広がりました。

(2) 大名古屋芸術祭

円頓寺商店街（名古屋市那古野）アーケードで10月20日、アートパフォーマンスとフリーマーケットを展開するイベント

「大名古屋芸術祭 ～秋の収穫祭～」を実施しました。これは上述の「ユメビトミーティング@円頓寺商店街」にて出された「アートで町おこし」というアイデアをきっかけに「若者たちで街を盛り上げよう」とイベント開催に至ったものです。

当日は、名古屋のインディーズ音楽イベント、ブラジルの伝統的格闘ダンス「カポエイラ」のパフォーマンス・ショー、ライブペイントを実施しました。フリマでは約30ブースの出店があり、手作り雑貨、アクセサリ、ガラス作品、陶器作品、家具、似顔絵などの他、整体や体操ワークショップ、無農薬野菜の販売が行われました。イベント全体での来場者数は1000名を超えました。

フリマの売り上げとしては、無農薬野菜の販売が好調だった他は基本的に収支がプラスマイナスゼロか若干の赤字となってしまうことが多かったようです。事前PR不足ということもありますが、売れ筋をみているとアート系のアイテムを購入する客は少ないものの、商店街のコロケやおでんなどは売れ行きが伸びていることから、アートの街としてのイメージ作りが今後の課題になると考えられます。

このイベントは出店アーティストの満足度は低かったものの、商店街の方にはとても喜んでいただき、これまで振興組合の理事の方としか関係性を構築できてなかった中で、他の各商店主や円頓寺の住職など、地域の皆さんとの関係性を築けたことが今後の活動の財産になりました。

(3) ユメビトミーティング@円頓寺商店街 2nd

1 年前に実施したユメビトミーティングの第二弾として実施したもので、名古屋市の商店街空き店舗対策助成金やその他の資金調達手段によるファンドレイジングを視野に、前回のユメビトミーティングよりもさらに具体的に掘り下げたユメビトハウスの企画作りを目的としました。このワークショップは、ユメビトハウス@円頓寺商店街のプレマーケティング、モデルづくりという位置づけになっています。

若者たちや商店街の方、NPO、一部プライベートで参加いただいた行政の方など約 20 名に参加していただきました。

<街歩き>

前回同様、午前中に街歩きを実施し、円頓寺商店街界隈の歴史や文化などの地域資源に触れました。また前回と異なり、実際に街で店を開けている店主に対して、それも商店街の外で新たに店をオープンさせたよそ者の店主、円頓寺商店街で 124 年も続けられている老舗の店、円頓寺本町商店街でよそ者として店を開けられた店主にそれぞれインタビューすることができました。

商店街の外（四間道や御本坊通り界隈）で店を開けられた方の抱える課題として

は、円頓寺商店街振興組合や円頓寺本町商店街振興組合の様な各店舗をまとめる団体が無く、情報が入ってこないことや、各店舗同士の連携もできていないことが挙げられました。また、商店街の老舗の店では、店を維持していくことの大変さやこれまで街の歴史を形にしてこなかったという反省も語られていました。商店街によそ者で店を開けられた方の話では、一般に想定されるような「商店街の組合費やアーケード維持費など経済的な負担（負担の割にあまりメリットを受益できていないなど）」や「祭りやイベントのときのクジ場担当など役割ばかり回ってくる」、「人間関係に関する何かしらのネガティブな話」などは出てきませんでした。

<ワークショップ>

実際に「ソーシャルビジネス・コミュニティビジネス起業家向け」「IT 起業家・エンジニア向け」「飲食・物販向け」の 3 つのタイプのユメビトハウスについて話し合いましたが、ここでは、「ソーシャルビジネス・コミュニティビジネス起業家向け」についてのみ紹介します。

○学生たちを担い手とするチャレンジショップなどコミュニティビジネスの場

学生たちが商店街の活性化のために店を開けるということは社会的に注目も集めますし、周りの人たちも応援しようという気持ちになるので良いことだと思います。ひょっとしたら学生たちが入ってくことで、新しいアイデアや初心者だからこそできる発想がイノベーションを起こすかもしれません。

とはいえ、創設者の卒業による引退や引き継ぎの困難さと言った課題があるのも

確かです。また主体が学生か研究室(教授)か学校かという議論もありましたが、いずれにしても理念や思いの強さが重要になってくるというのは共通見解だったように思います。担い手が何であれこの思いや理念がしっかりしているという点が解決できれば可能性はあると考えます。あとは大人たちがどう支援していくかというのも課題になってくるかと思いますが、これらの課題に関してはユメビトハウスの仕組みによって解決できるのではないかと考えています。

商店街の活動を通して、商店街や地域の方々との信頼関係を築くことができ、物件の紹介や協力が得られた他、ワークショップやその準備を通して、街の課題について知ることができました。また、多くの参加者からのアイデア出しにより、ユメビトハウスのビジネスモデルをブラッシュアップすることができました。

第5章 ユメビトハウス設立に向けた活動とそこから見えてきたこと

最後のまとめとして、この章では、この一年の活動で見えてきたこと、商店街の課題とその解決策としてのシェア住居「ユメビトハウス」の可能性について述べたいと思います。

(1) 商店街空き店舗の抱える課題

- ・商店主が高齢化し、店が続けられなくなっていく、廃店していくことが今後も増えていくことが考えられる。
- ・廃店した店が取り壊され、駐車場やアパートになっていくケースが増えて来てお

り、商店街が商店街で無くなりつつある。

- ・空き店舗でも実際に人が住んでいるケースがある。店舗部分だけを貸すとしても住人の生活部分を侵さずに快適に住み分けられるようにする必要がある。
- ・空き店舗の上の部分に人が住んでいるような場合、店舗部分だけでも貸してもらい、商店街を活気づけたいが、その交渉を商店街振興組合がすると「商店街振興組合が私たちに出て行ってほしいと思っている」など誤解を生みやすく交渉が難しい。
- ・そもそも商店街の人に元々人に貸すという意識が無いので、廃店した商店主と信頼関係を築き、いずれはあちらから「この店を使ってもらって良いよ」と言ってもらえるような関係性を築いていく必要がある。
- ・商店街で新たに店を開けていく人には、条件面だけの理由ではなく、「この街が好きだからここで店がやりたい」と商店街に溶け込んで入ってきてくれた人でないと長く続かない。

(2) ユメビトハウスによってどの様に解決していけるか？

- ①若者たちが円頓寺商店街に親しみ、街に溶け込んでいくきっかけの場となれる。
- ②一階を若者たちのチャレンジスペースとして残すので店舗数も減らず、商店街に住み、親しんでくれる若者も増えるという2つのメリットを提供できる。
- ③「商店街青年部」のような商店街の若い担い手達のための中間組織が必要になってきた場合、その組織を担っていくことができる。
- ④空き店舗で上に人が住んでいる場合も若者・バカ者・よそ者であるユメビトハウ

スのメンバーが、「店の部分だけ貸してほしい」とお願いするのであれば、比較的ニュートラルに受け止めてもらいやすい。

(3)ユメビトハウスのモデルづくり

若者たちを地域につなげる場、若者たちが地域に溶け込んでいくためのきっかけを提供する場、若者たちを地域ぐるみで育てていける場にユメビトハウスをしたいです。街の先輩たちから若者たちが街を継承していける世代交代に貢献することをユメビトハウスのミッションしたいと思います。その先にユメビトハウスが目指している「夢をもった若者たちが夢をあきらめずに実現していける環境づくり」の実現も見えてくるように思います。

ユメビトミーティング@円頓寺商店街2ndのワークショップで話し合われた「学生たちを担い手とするチャレンジショップなどコミュニティビジネスに挑戦する場」を元にモデル提示をしたいと思います。

<仕組み>

- ・商店街の空き物件を改装し、元々の店舗用途と若者たちが住むシェア住居をつくる。
- ・1階部分は元々の物件用途を活かしたチャレンジスペース（チャレンジショップやカフェ、バーなど）とする。
- ・2階以上に若者たちが住むシェア住居として、居住スペース、交流スペースや仕事や勉強、会議ができるスペースなどの共用施設を設置する。
- ・チャレンジスペースで取り組む事業は1年おき、あるいは毎回開始時に会議を行い、取り組み期間を決めていく。
- ・チャレンジスペースでの取り組み事業は

毎回住人の中からリーダーを決め、事業に取り組んでいく。他の住人はその事業のスタッフや協力者として支援していく。また運営メンバーに関しては、ユメビトハウスの住人だけでなく、その事業に共感してくれる若者たちに広く呼び掛けて集める。

- ・開業資金の支援として家賃の一部をファンドとして積み立てるほか、金融機関やNPOバンクと連携していく。
 - ・チャレンジ期間が終了し、閉店した店の設備や資材は、同じ様な業種で開業したいけど資金不足で困っているという若者経営者に無償で譲る（ただし送料自分持ちか、自分で取りに来る）という仕組みをつくる。また、ユメビトハウスの拠点が全国でできてくれば、その中で循環させる仕組みをつくり、次の夢をもった若者たちを支援する仕組みづくりをしていく。
 - ・担い手は学生の他にも社会人でその応援をしたい、あるいはゆくゆくは自分でコミュニティビジネスに挑戦したい若者、フリーターなどを想定する。
 - ・ユメビトハウスは管理人を1人置き、若者たちの支援や商店街との橋渡し、将来店を開きたい若者への空き店舗の紹介などを行う。
 - ・商店街振興組合など組合に加盟し、地域の活動にも積極的に取り組み、地域との信頼関係を構築する。
- #### <メリット>
- ・商店街の空き店舗の有効活用。
 - ・若者たちが商店街に親しみ、地域に溶け込むきっかけの場となる。
 - ・高齢化が進み、後継者がいない商店街に

おける後継者育成。

- 新たなコミュニティビジネスの若き創業者を輩出し、地域経済の活性化を担う。
- 学生ビジネスにありがちな創設者が卒業すると衰退してしまうという課題を、毎回創業者がいるという仕組みによって解決できる。
- ユメビトハウスやチャレンジスペースの店にユメビトハウスの住人たちの友人知人が遊びに来ることで、若者たちでにぎわう商店街になる。
- 若い担い手たちによる新しい感性の店や、素人だからこそできる斬新なアイデアが新しいイノベーションを生み、地域に新しい産業を生み出していく。
- 商店街で取り組むからこそ、商店街の先輩方から商売のコツや世渡りのコツなど多くのことを学べる。

(4) 今後の展望

最初に活動を開始した円頓寺商店街でユメビトハウスの活動の場を得られなかったことは残念ですが、この一年間の活動を通して、伊勢銀座新道商店街で空き店舗

を活用したシェア住居事業、ゲストハウス「ユメビト」を開業できたことは良かったと思います。

この事業は全国的に見ても類を見ない、新しい取り組みであると思っています。商店街の空き店舗を元の用途を活かしたチャレンジスペースと、若者たちが住んだり泊まったりするシェア住居併設型の事業を開始し、それが実際に街の活性化や空き店舗問題の改善、地域と若者をつなぎ地域の担い手を育てることに効果があることを実証できれば、今後、新しい商店街の空き店舗活用の手法として全国に普及していけるのではないかと考えています。また、ユメビトハウスの事例を参考に商店街の空き店舗の価値が見直され、空き店舗を活用して事業をしていく動きが活発になればともっています。商店街の中で若者育成をする場を創ることでどんな効果があるのかを実際に検証していくのはこれからの課題になりますが、引き続き実践を通して研究を進め、全国に展開していける仕組みづくりをしていきたいと思っています。

本 編

はじめに

当初、研究期間中に実際に円頓寺商店街にシェアハウスをつくって、若者たちの成長や商店街で働いたり暮らしたりしている人への影響をソーシャルキャピタルの観点からアンケートおよびインタビューにより調査する予定でしたが、それが実現しなかったことにつきましてまずお詫び申し上げます。

ただ一方でこの一年間、円頓寺商店街や伊勢市の伊勢銀座新道商店街においてシェア住居を創るために様々な活動や調査（アンケートやインタビュー）を行ったことから、なんとか伊勢においては簡易宿泊所としての営業許可をとり、シェア住居（事業としての）を開始できるところまで持ってくることができました。その過程で多くの障害にぶつかり、いろいろな失敗もしてきましたが、商店街の空き店舗活用における「シェア住居」という新たな可能性を開くことができたと思います。

また円頓寺商店街振興組合の高木理事長へのインタビューを通して、商店街において一見貸し渋りとも思える状況、つまり店舗は空いているのにどうして貸してもらえないのか？という状況の背景にある課題を明らかにできたことも一つの成果であると思っております。これについては他の商店街でも同様の課題を抱えていることが考えられ、他の商店街での空き店舗対策を考える上でも役立つ内容になっていると思います。

成功事例よりも失敗事例の中にこそ、学び共有していただけることも多いことと思ひ、この一年間、私どもが取り組んできた活動について共有をさせていただければと思っております。私どものこの一年の取り組みの中で得られた教訓を同じように商店街の空き店舗を使って何かに挑戦したいと思っている若者たちや、特に今後、円頓寺商店街や円頓寺本町商店街に入ってきていろんなことに挑戦したいと思っていられる方々のお役に立てればと考えています。

第1章 調査概要

1-1 調査の背景

今、この時代というのは、ちょうど社会の転換期にあると考えています。これまでの大企業が雇用を維持してきた時代も限界にきており、また物質的な豊かさと引き換えに社会には多くの課題が山積している状態です。そんな中、むしろ社会の課題や地域の課題をチャンスとしてとらえ、課題解決型ビジネスの創業に果敢に取り組んでいかないといけないのが私たち世代以下の今の20～30代の若者世代であると考えております。一方で昨今は夢や目標の無い若者たちが増え、「君の夢は何？」と聞いても「無い」、「普通で良い」と答える生徒が非常に多いと感じます。実際に東京都教育委員会の調査では児童の自尊感情（自分のことを認められる気持ち、物事に挑戦していくための基盤となる感情）が下がってきており、アメリカや中国などと比較してもかなり低い値を示しているという調査結果もあります。

そういった背景の中で、さらに格差社会の中で夢や目標を持った若者たちが、経済的な理由で挑戦することができない状況にならないように、そうした若者たちが安い料金を住め、またいろんなことに挑戦できるような環境も整った場所で、また若者たちや地元の先輩たち、その他地域を良くしていきたいと思っている人達が交流できるようなサロンも備えたシェア住居（※1）『ユメビトハウス』を設立したいというのが我々の理念であり、そのための活動にこれまで取り組んできました。

商店街の空き店舗を活用してシェア住居にしようと考えたのは、安い家賃で物件が借りられれば安い料金を入居者に貸すことができるということと、実際に商店街での地域活動に取り組むことで若者たちの地域課題への接点となればと考えたこと、また商店街にはまだコミュニティや人と人とのつながりが残っていて、地域ぐるみで地域の担い手になる若者を育てられればと考えたこと、そして夢をもった若者たちが語り合い切磋琢磨し、ときに協力し合い、夢を実現していける環境を創りたいと考えたことが理由です。その中でも名古屋市西区の円頓寺商店街を取り組み地域に選んだのは、同商店街の協力のもとに撮影されたなごや下町商店街ムービー『WAYA（わや）！』<http://www.nagom.jp/kikaku.html>のテーマ「おせっかい」にも象徴されるように、新入りに商店街の人がかまってくれる、関わってくれる…そんな非常に強いコミュニティが残っていることや、その一方で商店主の高齢化と後継者問題など若者たちの力が求められている地域であると考えたからです。

1-2 調査内容

当初は先行研究「シェア住居ソーシャル・キャピタル調査レポート」
<http://www.hituji.jp/comret/special/sc-report-2009>（平木場毅氏・東京大学大学院工学系研究科都市工学専攻）で示されたシェアハウスなどのシェア住居で共同生活をしている住人は一般に一人暮らしをしている人に比べ、ソーシャル・キャピタル（※2）が高い、要は人や組織とつながっていく力が強いという研究結果を元に、そういった特徴をもった若者たちが住むシェア住居ができることで商店街にどんなプラスの効果があるか、あるいはシェア住居『ユメビトハウス』に暮らすことで、若者たちにどんな成長や変化が見られるかをソーシャルキャピタルについてのアンケートやその他の指標をもとに調査するつもりでした。

ソーシャルキャピタルは一般に「橋渡し型ソーシャルキャピタル」と「結合型ソーシャルキャピタル」の2つに分類されます。「橋渡し型ソーシャルキャピタル」は「一般的にひとを信頼することができる」という一般的信頼感が強く、人種や階層、価値観を超えて人と人、組織と組織をつないでいける特徴をもっており、「結合型ソーシャルキャピタル」は人々の同質的な結びつきにより内部で信頼や協力、結束を生むという長所がある一方、よそ者や村のしきたりを破ったものを村八分にするといった排他性の危険をはらんでいるとされています。上述の先行研究ではシェア住居の住人達は「橋渡し型ソーシャルキャピタル」の値は高いが「結合型ソーシャルキャピタル」の値は平均並みという結果が出ていたので、最初の仮説では、「橋渡し型ソーシャルキャピタル」が強く「結合型ソーシャルキャピタル」は強くないシェア住居『ユメビトハウス』の若者たちが、「結合型ソーシャルキャピタル」は強いが「橋渡し型ソーシャルキャピタル」は強くないであろう商店街で地域の活動に取り組んでいくことを通して、「橋渡し型ソーシャルキャピタル」も「結合型ソーシャルキャピタル」も強い「ハイブリッド型ソーシャルキャピタル」を身に付けた地域の担い手として成長するのではないかとまた商店街のソーシャルキャピタルもシェア住居『ユメビトハウス』の若者たちと接することで「ハイブリッド型ソーシャルキャピタル」へと変わっていくのではないかとつまりどんどん外部の人や組織、新しいシステムを取り入れながらも地域の結束が強く、協力しあいながら地域を良くしていける商店街になれるのではないかと考えていました。

けれども実際の調査では、当初の思惑とは違い円頓寺商店街にてシェア住居『ユメビトハウス』を開始できる物件をいまだ手に入れられていないことや、円頓寺商店街で実施したソーシャルキャピタルのアンケート調査の結果から、そもそも商店街は「橋渡し型ソーシャルキャピタル」も「結合型ソーシャルキャピタル」も強い、いわば「ハイブリッド型」の傾向を示していることもあって（この円頓寺商店街でのソーシャルキャピタル調査については後の章にて詳細に説明します）、後半からは少し視点を変えて調査に取り組みました。

今回の調査では、上述の円頓寺商店街で実施したソーシャルキャピタル調査に加え、10月に実施したアート系フリーマーケットイベント「大名古屋芸術祭」に出演・出店していただいた若者たち（要はシェア住居『ユメビトハウス』にも入居していただけそうな層）に対してもソーシャルキャピタルのアンケート調査を行いました。また、円頓寺商店街振興組合の役員の方に円頓寺商店街の抱える課題や街づくりに対する思い、若者たちへの期待についてのインタビューや、シェア住居『ユメビトハウス』を始める上でのモデルづくりおよびプレマーケティングを目的として、商店街の方々や町づくりに取り組む団体、若者たちを集めての街歩き&ワークショップ『ユメビトミーティング』にて多様な方々の意見出しを行いました。これらの調査結果を元に円頓寺商店街で地域を活性化させ、地域の担い手となる若者たちが成長できるシェア住居『ユメビトハウス』を実施する場合のモデルづくりに取り組みました。

※1 シェア住居：一般的にシェア住居は、以前は寮やマンション、一般の民家等であった建物を転用して運営されています。入居者は基本的にそれぞれのプライベートな居室で生活し、リビング、キッチン、トイレ、風呂、洗濯機などといった設備だけを共有します。ワンルーム物件と同等レベルの賃料で広々とした共有空間を利用できたり、様々な充実した設備を利用可能である点も人気の理由です。共有空間の利用を通じて他の入居者との間に自然に交流が生まれ、日常の社会生活ではなかなか接点の無い様々な業種、経歴の入居者との間に、シェア生活設備を起点に様々な接点が生まれていくことに魅力を感じ、入居する人も多いです。ユメビトハウスのオリジナリティは、商店街の空き店舗を活用し、もともと商用施設であった物件ならではの共有空間（チャレンジショップやアトリエ、ギャラリー、カフェ・バーなど）を入居者が使用できることや、入居者だけでなく地域の人々との交流も促進していくところです。（オシャレオモシロフドウサンメディア ひつじ不動産「ひつじでもわかるシェア住居入門」<http://www.hituji.jp/comret/introduction> から引用。）

※2 ソーシャル・キャピタル：信頼、互酬性（お互いにメリットを与え合う事）、ネットワークといった、人々の協調行動を可能にし、社会の効率性を高めることができる社会組織が備える特徴のこと。ソーシャル・キャピタルが高いと個人の健康や社会全体の経済成長、犯罪発生率の低下に対する効用も期待されており、実証的な研究も進んでいます。

第2章 商店街の空き店舗活用としての「シェア住居」の可能性 ～伊勢銀座新道商店街でのゲストハウス『ユメビト』の事例を元に～

この章では、実際に伊勢市の伊勢銀座新道商店街において、如何にして物件を手に入れ、シェア住居・ゲストハウス『ユメビト』をオープンするに至ったかについてお話したいと思います。

「ゲストハウス」とは、シェア住居の一形態で、「シェアハウス」との違いは明確な定義が無いのですが、一般的には「宿泊業」が「ゲストハウス」、アパートやマンションなどと同じ「住居の賃貸業」が「シェアハウス」という位置づけです。ただし、どちらもお風呂やトイレ、キッチンなどの設備を共有し、みんなで憩えるリビングなどのスペースを有しています。当初、「シェアハウス」としてスタートしましたが、伊勢ではまだ「シェアハウス」という暮らし方が一般的ではなく、なかなか住人が集まりにくいことや観光地である伊勢で安価で長期滞在向きの「ゲストハウス」を始めることで伊勢への若者のIターンを促進することが目的です。

全国的に見ても商店街でゲストハウスをしているケースは珍しく、またもともと違う用途の建物をゲストハウスとして活用するのはインターネット等で見る限り他になく、おそらく全国初ではないか？と考えております。商店街は元々そこに住んでいた店主やその家族が郊外に家を構えるようになったことが衰退の一因であるとも言われており、新たに若者たちのシェア住居を構えることで人が住み、商店街に親しむ人が増えていくことが商店街の活性化に寄与することが考えられる他、店主の高齢化が進みかつ後継者がいないという課題を持つ商店街に若者たちをつなげることで、この課題の解決につなげる糸口が見いだせないかとも考えております。いずれにしても全国でも例を見ない、新しい商店街空き店舗の活用および商店街活性化の仕組み作りであり、まだ十分に仕組みは完成していないものの、どうやって開業までこぎつけたのか、ということをお示しすることで、今後の商店街活性化を志される方々のご参考になればと思います。

単に物件を借りて知人友人といっしょにシェアするだけであれば、借りられる物件があって大家さんがシェア住居にするための改装工事を許可してくれればシェア住居を始めることができます（物件によっては部屋の間仕切りを設置するだけで良いものもあります）。ただ事業としてのシェア住居を行うことが許されないため、みんなで家賃や光水熱費を折半するような形となります。活動の継続性のため、あるいは活動の理念として知人友人だけではなく、不特定多数の方からの入居してほしい場合、シェア住居としての営業許可を取らねばならず、そうするとかなりハードルが高くなります。

商店街のアーケードの中で物件を探す場合、そもそも借りられる物件が出てこないという大きな課題があるのですが、他にも建築基準法や消防法の課題を解決できるか？営業許可を出す保健所の衛生基準を超えられるか？といったところが課題になってきます。

本章ではまず如何にして商店街でシェア住居として使わせてもらえる物件を探し出す

か？ということについてお話させていただいた上で、その後に営業許可を取る上で乗り越えてきたハードルについてお話をさせていただきたいと思います。

2-1 そもそもどうやって商店街でシェア住居用の物件を借りるか？

運良く自分が活動しようとしている商店街の中で貸し物件があってそれが家賃や間取り、構造などがシェア住居に向いている場合は良いですが、後述する円頓寺商店街振興組合の高木理事長へのインタビューで詳しく述べるとおり、商店街の物件では前の部分が店で1階の奥、あるいは2階に人が住んでいて、そこにトイレやキッチン、お風呂などの生活空間もある構造が多く、自分の住んでいる家の一部を人に貸すのが困難なパターン、要は空き店舗でもそこに人が住んでいるパターンや、空き店舗じゃなく倉庫として使っているパターンなど貸してもらえないケースもありますし、空き店舗になっても貸し物件として出てなくて物件のオーナーさんが今誰でどこにいるかわからない場合もあります。

私が考えたのはとにかく商店街のキーマンを探してその方たちとの信頼関係を築こうということです。信頼関係を築き、「この人だったら商店街に入ってきて何か商店街をよくするような取り組みをしてくれるんじゃないか？」と思ってもらえるようになれば物件に関する情報が自然と紹介されるのではないかと考えています。

2-2 キーマン探し

それでまずキーマン探しなのですが、やはり商店街振興組合の理事長と仲良くなるのが手っ取り早いと思いました。けっこう外部にいる人は誤解しがちで、「商店街の人は物件を貸したがる、その中でも親玉っぽい商店街振興組合の理事長に話をしたら余計ややこしくなるんじゃないか？」と思っている方はけっこういらっしゃると思います。実際、商店街の活性化などのテーマに関心を持っていて空き店舗を借りられないかと検討している人たちの中でもそう思っている人がいました。確かにそういったケースもあるかもしれませんが、実際のところ商店街振興組合の理事長のほとんどは商店街を盛り上げるため空き店舗対策をなんとかしたいと思っている方が多いと思います。それから商店街の振興組合の理事長さんという役職は、それをやっているから何か得をするというより、お金儲けにならないことにけっこう時間を割かれてしまうという部分が多く、損な役割で商店街の中でもやりたがる人が少ないように感じています。そんな中でも理事長を引き受けるような人は町に対する思いが熱い人が多く、基本的には商店街振興組合の理事長との信頼関係を築くことが商店街での空き物件を得られる上で近道になると思います。理事長自身、商店街の方でお立場上、直接仲介してもらえることはなかなか難しいようですが、どの物

件は人が住んでいてどこの物件は空いているとか、誰に相談したらいいとか、情報提供は積極的にしていただけるように思います。

それからキーマン探しへのアプローチに関しても、もし可能であれば信頼できる誰かからの紹介を得て理事長に会いにいくと尚ベターです。円頓寺商店街の場合、偶然知り合いの紹介で名古屋市西区の区民生活部の職員をご紹介いただくことができ、その方にユメビトハウスの事業プランを提案させていただいて、その上でその職員の方から円頓寺商店街振興組合の高木理事長をご紹介いただけたので、信頼関係の構築はスムーズにいったように思います。ただ、誰かの紹介が無いとダメかと言えばそうでもないもので、もしダメでしたら普通に商店街で振興組合の理事長さんは誰かお聞きし、普通にアプローチするのも良いと思います。今、物件を借りられている伊勢市の伊勢銀座新道商店街の場合は直接行ってもちゃんと関係を築き、協力を得ることができました。

2-3 信頼関係の構築の仕方

これは単純で、「とにかく自分たちの思いや夢を語ること」に尽きると思います。基本的に誰でも初めて会う人に対してはある程度、警戒するものだと思います。それはその人がいったいどんな人かわからないからだだと思います。だから自分はこんな思いで、何が目的でどんなことがしたいのか、というのをどんどん積極的に発信していくことが大事です。

それを効果的に実施するために、商店街に入ってきて最初に自分達の夢や思いを伝え、商店街の方をはじめとする多様な方々にそれに対するご意見やご協力を呼びかけるイベントを開催させていただきました。それが後の章で詳細に述べます『ユメビトミーティング』というイベントです。実際にこのイベントを実施したことで、その後いくつかの物件をご紹介いただくこともできました。何の実績も無く、それまで円頓寺商店街に何のゆかりも無かった私達にいろんな物件のお話をいただけたのはこのイベントを通して自分たちのやりたいことをちゃんと伝えられたことによる部分が多いと思います。

ちなみに伊勢銀座新道商店街で物件を得られた経緯をお話しますと、三重県松阪市にある中間支援団体 NPO 法人 M ブリッジが実施する NPO やソーシャルビジネスの担い手が県内企業に対して協働ビジネスプランを提案するイベントでユメビトハウスのビジネスプランを提案し、商店街の空き物件を持っている経営者に空き物件の提供を呼びかけたことがきっかけです。このときに円頓寺商店街で実施した『ユメビトミーティング』の話もさせていただき、そのときの様子などの画像も示すことができ、地元経営者さんにイメージを持っていただくことができたことが大きかったです。また単純な収益事業ではなく、「地域活性×若者たちが成長する舞台」という社会性を提案することができたことも信頼関係を築き、良い条件で物件を借りることができたことにつながったように思います。最初に自分たちのやりたいことをお伝えしており、そこにご共感いただけていたため、シェア住居に

変えるための改装工事も自由にして良い、家賃も固定資産税程度で良いというかなり良い条件で物件をお借りすることができました。

2-4 商店街の空き物件をシェア住居にするための法的なハードル

この章の最初にも述べましたとおり、単に物件を借りて友人知人といっしょに住むというだけであれば、それは何も難しいことはありません。ただそれだと単に仲間うちでワイワイ楽しい集まりをするだけのシェアハウスになってしまい、そのメンバーが飽きたらそれでもう終わりになってしまうかもしれません。ちゃんと事業として持続可能で地域を良くしていけるシェア住居を事業として取り組む場合、営業許可を取得する上でも建築基準法や消防法、下水道がらみで水質汚濁防止法などの法的なハードルを超えていかなければなりません。これらの法的な課題をどの様にクリアしていくかについて、実際に伊勢市の伊勢銀座新道商店街で簡易宿泊業の営業許可を取るために行った取り組みを例に紹介します。

① 建築基準法

実際問題、伊勢銀座新道商店街の物件で営業許可を取るうえで一番苦労したのがこの基準をクリアすることです。まず知っていただきたいのが、1981年に建築基準法が大幅に改正されたという事実です。このことにより、それ以前に造られた建物のほとんどが現行の建築基準法の基準を満たさなくなっていました。建築物はそれぞれ建設時にその建物の使用用途が申請されており、その当時の建築基準法にのっとり、それぞれの使用用途を満たす条件で建てられています。ですので、1981年以前に建てられたものに関しては、建築の用途を変更しない限り、当時の建築基準法の基準を満たして建てられた建物という扱いになります。ただ、同じ物件を違う用途に変更して使用したい場合、新たに現行法の基準に合わせなくてはならなくなり、大幅な改装工事が必要になるか建て替えが必要になってきてしまいます。おそらくこの問題が商店街の活性化がなかなか進まない一つの理由になっていると思われます。もし物件の借り手が違う用途で使用したいと思った場合、大家にお願いしてビルを建て替えてもらうか、借り手が他人の物件に巨額の投資をして大規模な改装工事をするか建て替えをする必要が出てくるからです。

これに対する解決策は、元々の用途と違う用途で使う範囲を制限することです。建築基準法の中に、同じ建物を違う用途で使用する場合でも100平方メートル以内であれば、用途変更の申請をしなくても良いというルールがあります。なので、使用範囲を100平方メートル以内に抑え、ビルの登録されている用途を元のままにすれば建築基準法以外の基準をクリアすることで、シェア住居事業を始められるようになります。この制限はシェア住居をする上で足かせの様にも考えられますが、『ユメビトハウス』の場合、元の用途のスペ

ースはその住人やそこに集まる若者たちがいろんなことに挑戦するチャレンジスペース（たとえば、もともと物販店の用途の物件の場合、1階のスペースをシェアショップにして、住んでいる住人たちが日替わり週替わりで自分たちが売りたいと思うものを販売するスペースとする、そうすることで住人達は店の経営についても学べるし、この活動自体が若者たちと商店街との接点となる）として活用することができ、地域の担い手を育成する上での重要な役割を果たしてくれると考えています。

1981年の建築基準法の改正自体、耐震補強の目的での改正となっておりますが、物販店で使用していた物件を簡易宿泊業（伊勢の物件でシェア住居の営業許可を簡易宿泊業で取得予定です、シェア住居自体まだ法的な整備が整っておらず、「シェア住居」という営業許可は存在しないため、既存の規定の中からふさわしいと思う事業の営業許可を取るようになります）として使用する場合、積載荷重は増えない（むしろ減る）と考えられるため、この点に関しては問題にならないそうです。本件に関しては、三重県の建設事務所にて確認をしました。建設事務所からは「本件に関して、こちらで何か申請していただくということとは不要です」との回答をいただきました。

この課題が一番重く、超えられない壁の様に感じましたが、円頓寺商店街でお世話になっている設計士の方から、100平方メートル以内であれば用途変更不要であるというルールを教えていただかなければ、乗り越えることができなかったと思います。いろいろな人のご協力の下で課題を乗り越えられたことに感謝しています。

②消防法

当初、『ユメビトミーティング』（シェア住居『ユメビトハウス』を始める上でのモデルづくりおよびプレマーケティングを目的として実施した多様なステークホルダーを集めての街歩き&ワークショップ）の際に、多くの参加者から懸念として挙げられた消防法の課題をクリアできるかどうかという課題なのですが、実際には物件ごとに確認してみないとわからないものの、商店街でシェア住居を始める上ではそれほど大きなハードルにはならないケースが多い様に思います。理由としては商店街のエリア自体が準防火や防火エリアになるように造られていることが多いこと、また一つ一つの商業施設も、よほど古い物件で木造などでない限り、準防火や防火物件として建てられていることが多いことが挙げられます。

ただ、気をつけないといけない点としては、通路などの幅が狭く、避難路が十分に確保できないような物件だとシェア住居としての許可が下りない場合があること、あとはアーケードがある商店街の場合、アーケードのアーチより上の階を居住スペース（あるいは宿泊スペース）としてしまうと、たとえ十分な開口部（一般的には窓など）があっても、消防車が避難ばしごをかけることができず、「無窓階」となってしまう上、避難ばしご等の避難器具も設置できないため、収容人数を少なくしないといけないといった、消防法上の制限が厳しくなってしまいます。実際はアーケード自体が避難路の役割を果たすので

はないか、とも思うのですが、消防署的にはアーケードを避難路としては認めないということでした。（ちゃんとアーケードの上に通路や地上へ降りる梯子などもあります）

その他にも気をつけないといけない点は多々出てくると思います。特に消防法は住人や宿泊客の命にかかわる部分でもあり、厳しい法令順守が求められますので、開業前によく消防署にいった確認をする必要があります。

③水質汚濁防止法

一般的に下水道が完備されている地域であれば特に問題にはならない様です。ただ物件を借りられた伊勢銀座新道商店街ではアーケードに施した石畳をはがす必要があり、石畳をどうするかという課題があつて下水道の設置が遅れてしまっています。同様の課題はもしかすると他の商店街でもあるかもしれません。

それでも下水道が完備されていない場合、建物ごとの浄化槽の水槽のスペック（何人分処理できるか）と収容人数が問題になってきます。また他にも、浄化槽のタイプがトイレの汚水のみを処理する単独浄化槽か、台所やお風呂などの生活雑廃水も処理できる合併浄化槽かでもだいぶ違ってきます。基本的に一日の排水量が 50 立方メートル以内であれば基準が軽くなり、超えるようだと基準が高くなるということもあり、この点も考慮に入れる必要が出てきます。結局ゲストハウス「ユメビト」では下水道が完備されるまでは浴槽やシャワー室を設置せず、お風呂は近隣の銭湯を使用するということで一日当たりの排水量を確実に 50 立方メートル以下に抑え、かつ宿泊客への飲食提供をしないということで、生活雑廃水の処理をしなくても良い様にするということを条件に営業許可が下りることになりました。

2-5 保健所という壁 ～簡易宿泊業の営業許可を取得するまでの苦労～

上記の法的な課題がクリアできたところでいよいよ保健所から「簡易宿泊所」の営業許可を認可してもらう段階になります。よく行政の人は減点主義の評価基準のため、新たなことや変わった取り組みに関しては否定的であると言われますが、今回のケースでも、同じようなことを感じました。基本的にこういう課題をクリアすれば営業許可を下せます、というスタンスではなく、こうだから営業許可を下すのは難しいという接し方になるため、「何としても実現したい！」という強い意志が無いと実現までこぎつけられないかもしれません。

まず上記の法的な課題をクリアしているかということについて確認をなされた上で、法的な課題以外に営業許可を下す上で設備面でのいくつかの課題を提示されます。ゲストハウス『ユメビト』の場合、提示された条件は以下の通りです。

◆簡易宿泊業の営業許可をおろすための条件

- ・1つのフロアで簡易宿泊業としてのすべての要件を満たすようにすること。

(100 平方メートルの用途外使用範囲が1つのフロアと別のフロアの一部とにまたがる場合、その別のフロアでの一部と他の部分の境界線が、壁などでしっかり区切られでもしない限り、曖昧になってしまうため)

- ・フロントを設置すること
- ・トイレを2箇所設置すること
- ・洗面台を2つ以上設置すること
- ・1Fにゲストハウス専用の通路は必ず確保すること
- ・各客室には十分な窓があり、採光排気ができること
- ・シャワー室を設置すること (浴槽もつけることが望ましい)

シャワー室の設置は上記の水質汚濁防止法のクリア条件、廃水量の制限(50立方メートル未満)および単独浄化槽で処理できない生活雑廃水を出さないための条件に抵触してきます。これを理由に営業許可は下りないということを言われました。ただ「簡易宿泊業」の営業許可では浴室の設置は必須ではなく、近隣に銭湯等があればそこを使っていただいても良いということになっています。ゲストハウス「ユメビト」の場合、近隣に歩いて5分以内のところに2軒の銭湯があります。この場合、条件をクリアしている様に思うのですが、保健所的には「書いてはいないけど、この‘近隣’というのはビルの下の階に銭湯がある、あるいはビルの隣に銭湯があるという意味であり、法的な強制力はないが、この条件をクリアしなければ営業許可は下せない」ということでした。

このハードルもかなり厳しいものでしたが、同じ県内に古民家を改装して「簡易宿泊業」の営業許可を取得できたというゲストハウスを知っていたので、事前にそのゲストハウスのオーナーにどうやって営業許可を取得できたのかを聴きに行きました。そのゲストハウスでも同様に下水が完備されておらず、単独浄化槽だったため、浴室を設置しておらず、近場の銭湯を利用していました。その近場の銭湯というのが、ゲストハウス『ユメビト』が想定している銭湯よりも距離が遠いところであったため、それが決め手となりました。

すぐには結論が出ませんでした。保健所の方でこちらが申し上げた同じ県内のゲストハウスの事例について調べていただき、確かに銭湯が歩いて5分以上のところにあり、この条件で「簡易宿泊業」の営業許可が下りているということが確認されました。それでようやく営業許可が下りることになったのですが、それでも条件としては、「下水道が完備され次第、浴室を設置すること」が条件として付け加えられました。

感想としては、経済を活性化させるために色々な新しい取り組みを市民がしていくことを行政は後押ししないといけないし、もちろんそれを使命として頑張っておられる行政マンの方もいらっしゃるのですが、保健所の様な減点主義の評価基準の組織もあり、うまく

っていない様に思っています。行政のベンチャー企業創出支援のプロジェクトに関しては、部門横断的な組織編成にし、その中に保健所の職員にも入っていただき、その保健所の職員に関しても、「いくつ優良なベンチャー企業を創出できたのか？」という加点主義の評価基準を設けていただくと、市民からもっと新しい事業が生まれてくるのではないかと考えます。

2-6 ゲストハウス『ユメビト』の事例の社会的意義、波及効果について

2008 年の住宅土地統計調査では、総住宅数における空き家の割合は全国平均で 14.43% で約 7 軒に 1 軒が空き家の計算になります。空き家の割合が増えてきている地方においては 20%を超えて来ており、実に 5 軒に 1 軒が空き家ということになります。他の統計調査との比較をすると高齢者数と正の相関関係があり、高齢者の多い地域ほど空き家も多くなっていることが分かります。おそらく高齢化が進む中で 2013 年の今はさらに状況が悪化しているものと考えられます。

【参考】 <http://todo-ran.com/t/kiji/11971>

また商店街の空き店舗率に関する調査では 2009 年に中小企業庁の委託を受けたちばぎん総合研究所が行った調査があり、この調査では空き店舗率が 10.82%で、これは前回の 2003 年の調査より 1.84 ポイント上昇ということですが、これは実態としてはもう少し空き店舗率が高いものと考えられます。というのは、アンケート調査対象が商店街振興組合や事業組合、その他任意団体となっているのですが、アンケートの回収率が 46.2%（有効回答率 45.1%）となっており、おそらく専従事務員がいない等、より状況が悪化しているところからの回答が得られていないのではないかと考えられるためです。ちなみに私がゲストハウス「ユメビト」を開業する伊勢銀座新道商店街の場合、空き店舗率が 30%台であると聴いています。これは元々、店舗であったが今は空き地になっているところを除いた率になっているため、実際はもう少し空き店舗率が高いと考えるべきかもしれません。

【参考】 <http://www.chusho.meti.go.jp/shogyo/shogyo/2010/download/100331SJCG.pdf>

ゲストハウス『ユメビト』の改装工事に協力していただいている建設会社の社長にお話を伺ったところ、今はアベノミクスや消費税が増税される前に家を建てたいという需要が高まっているため、業界的には好況であるものの、それもいずれは終わりが来るので、その後にはやってくるのは空き家活用の需要ではないかとのことです。空き家や空き店舗をリノベーションすることで安価で家や店を建てたいという需要が高まる中で、現在は空き家や空き店舗の値打ちが誰も分からないという状況であるため、ゲストハウス『ユメビト』

の事例は空き店舗の価値について見直す良いきっかけになるのではないかと考えています。したがってゲストハウス『ユメビト』が成功を収めることで、今後の商店街の空き店舗流通を促進することが期待できるのではないかと考えます。

また上記のちばぎん総合研究所の商店街空き店舗率の調査において、「退店（廃店）した理由」の第1位は「店主の高齢化・後継者の不在」62.6%となっており、これは円頓寺商店街・円頓寺本町商店街、伊勢銀座新道商店街でも同じ理由が挙げられています。商店街の空き店舗活用における「シェア住居」の意義は、商店街に住む、あるいは宿泊する若者を増やし、その商店街に親しむ若者たちを増やすことであり、そうすることで若者たちが商店街で買い物をしたり、将来的には商店街の担い手として空き店舗で店を開けたりすることが期待できます。この点に関しては、これから仕組みづくりを考えていかなければならないところではありますが、商店街と若者をつないでいくことで商店街活性化における重要な役割を担っていけるのではないかと考えています。

第3章 商店街の空き店舗問題が抱える課題 ～ソーシャルキャピタル調査やインタビュー調査を通して見えてきたこと～

当初の研究計画では「ソーシャルキャピタル」を切り口にした調査を考えておりました。それは先述した「シェア住居ソーシャル・キャピタル調査レポート」での調査結果で、シェアハウスなどのシェア住居で共同生活をしている住人は一般に一人暮らしをしている人に比べ、「橋渡し型ソーシャル・キャピタル」が高く、人を信頼し、人や組織とつながっていく力が強いという研究結果を元に、そういった特徴をもった若者たちが住むシェア住居ができることで商店街にプラスの効果があるのではないかと考えたからでした。ソーシャル・キャピタルが高いと個人の健康や社会全体の経済成長、犯罪発生率の低下に対する効用も期待されており、実証的な研究も進んでいます。

つまり元々の仮説では、商店街のソーシャルキャピタルは「結合型ソーシャルキャピタル」が強いであろうと考えていました。そのことが商店街の空き店舗がなかなか借りられない要因であり、「橋渡し型ソーシャルキャピタル」の強い若者たちが商店街にあるシェア住居『ユメビトハウス』に住み、活動することで、そこに何か良い変化が生じ、商店街の空き店舗の課題にも進展が得られるのではないかとというのが当初の考えでした。ということで、円頓寺商店街にユメビトハウスを創ることはまだ実現していませんが、2012年の9月～10月の期間において、円頓寺商店街で働く方、住んでいる方や、ユメビトハウスに住んでくれそうな若者たちの層として2012年10月に実施いたしましたアート系フリーマーケット『大名古屋芸術祭』（詳細は第4章に記述）に出店・出演していただいた方々にソーシャルキャピタルのアンケート調査を実施いたしました。

しかし、結果として得られたものは、当初想定していたものと異なり、商店街のソーシャルキャピタルは「橋渡し型」も「結合型」も強いという結果でした。その結果を踏まえ、円頓寺商店街振興組合の理事長にインタビューをさせていただき、そのインタビューを通して本当の商店街の空き店舗問題の原因や課題が見えてきました。

本章では、ソーシャルキャピタル調査の結果とそれに対する分析、理事長へのインタビューから見えてきた商店街の空き店舗問題の本当の原因や課題について述べたいと思います。

3-1 ソーシャルキャピタルアンケートの調査結果

	サ ン プ ル 数	近隣でのつきあい		社会的な交流			信頼度		社会参加	
		近所づきあいの程度	近所づきあいのある人の数	友人・知人との職場外でのつきあいの頻度	親戚とのつきあいの頻度	スポーツ・趣味・娯楽活動への参加状況	一般的な信頼度	旅先での信頼	地縁的な活動への参加状況	ボランティア・NPO・市民活動への参加状況
		「生活面で協力」+「日常的に立ち話をする程度」の回答率(%)	「かなり多くの人と面識・交流がある」+「ある程度の人との面識・交流がある」の回答率(%)	「日常的にある」+「ある程度頻繁にある」との回答率(%)	「日常的にある」+「ある程度頻繁にある」との回答率(%)	「参加している」との回答率(%)	「ほとんどの人は信頼できる」との回答率(1の合計)(%)	「ほとんどの人は信頼できる」との回答率(1の合計)(%)	「参加している」との回答率(%)	「参加している」との回答率(%)
全国調査(平均値)	3,000	45.4	48.0	38.9	23.0	34.8	10.5	8.7	27.4	9.2
愛知県	182	41.2	48.4	41.8	20.9	37.4	12.1	9.3	25.8	8.8
円頓寺商店街	33	78.8%	78.8%	54.5%	33.3%	30.3%	21.2%	12.1%	36.4%	21.2%
出店者・出演者	27	40.7%	51.9%	74.1%	37.0%	74.1%	18.5%	14.8%	25.9%	33.3%

※全国調査と愛知県の調査データは、2007年に株式会社日本総合研究所が実施したソーシャルキャピタルに関する全国アンケート調査に基づいています。

アンケートのカテゴリおよび項目の内、「近隣でのつきあい」のカテゴリおよび「社会参加」のカテゴリの中の「地縁的な活動への参加状況」の項目を結合型ソーシャルキャピタルと関わりの深い項目として分析しています。また「信頼度」のカテゴリと、少し判断は難しいですが、「社会参加」のカテゴリの中の「ボランティア・NPO・市民活動への参加状況」の項目は橋渡し型ソーシャルキャピタルと関わりの深い項目として分析しています。

上記の表からも分かる通り、円頓寺商店街で働いている、住んでいる方はカテゴリ全般において高い値を示しています。強いて上げるとすれば「社会参加」のカテゴリの中の「スポーツ・趣味娯楽活動への参加状況」がわずかに平均を下回っていますが、これはサンプル数が少ないことを考えれば平均並みとして考えても良い範囲ではないかと思えます。そもそも店を営んでいて忙しい商店街の方々のことを考えると、この値が少ない、あるいは平均並みであるということは当然のこととも言えるかもしれません。この結果から円頓寺商店街の方々は「橋渡し型ソーシャルキャピタル」も「結合型ソーシャルキャピタル」も強いことがうかがえます。

一方でユメビトハウスに住んでくれそうな若者たちの層としての『大名古屋芸術祭』への出店者・出演者の調査結果を見ますと、「近隣でのつきあい」のカテゴリや「社会参加」のカテゴリの中の「地縁的な活動への参加状況」の項目が平均並みで、「結合型ソーシャルキャピタル」の値はそれほど高くないことがわかります。ただ「信頼度」のカテゴリや「社会参加」のカテゴリの中の「ボランティア・NPO・市民活動への参加状況」の項目はかなり高く、「橋渡し型ソーシャルキャピタル」は強いことがうかがえます。

3-2 ソーシャルキャピタルアンケート後のインタビュー

アンケート結果に対する分析に入る前に、その補足として、ソーシャルキャピタルアンケート後に行ったインタビューについて書きたいと思います。インタビュー調査対象は円頓寺商店街振興組合・高木理事長です。これらのインタビューが「橋渡し型ソーシャルキャピタル」も「結合型ソーシャルキャピタル」も強い円頓寺商店街において、一見すると空き店舗の貸し渋り（外部からの参入者を受け入れない）とも思われる現象についての分析や、夢をもった若者たちのソーシャルキャピタルについて分析する上での参考になるものと考えます。まず円頓寺商店街振興組合の高木理事長へのインタビューについて記します。

調査日：2012. 12. 29 実施

場所：円頓寺商店街内 喫茶まつば

Interviewee（受け手）：円頓寺商店街振興組合 高木理事長

Interviewer（調査者）：名古屋都市センター市民研究員 水落 勝彦

※本インタビュー記事は高木理事長のご許可をいただいてボイスレコーダーに保存したものを起こしたものです。

まず 2012 年の 9 月～10 月に実施したソーシャルキャピタルのアンケート調査の説明および調査結果についてご報告させていただきました。

水落（以下、水）：

以上の結果を踏まえまして、今後、僕たちがユメビトハウスを円頓寺商店街につくり、若者たちが地域の担い手として育ち、地域も活性化させていく上でどの様に進めていくのが良いか、幅広くご意見を頂戴したいのですが。

高木理事長（以下、高）：

調査前の仮説について商店街の人の「橋渡し型ソーシャルキャピタル」が低いと考えられていたという話でしたが、私はそもそも円頓寺商店街の人たちの「橋渡し型ソーシャルキャピタル」が低いとは思っていなかったし、空き店舗を貸さないというのもそんなに多くはないと思う。確かに空き店舗だけどそこに人が住んでいるということがあるわけでしょう？ちょっと自分の家に置き換えてみて考えてもらえばわかると思うんだけど、結局自分の住んでいるところを人に貸すというのは抵抗があるじゃない？あなた（水落のこと）みたいに民宿みたいに住んでいるところに人を泊めたりっていう活動をしている人は別としてさ。一般に住んでいるとこの一角を貸す。しかもそのままというわけではなく、いろいろ手直しもしなければいけないというのはそんなに簡単なことではない。まあ Dufi さん

(新道商店街に近年のオープンしたスペインバル、上にもともと住んでいる方がいらして一階の店舗部分だけが借りられているまれなケース) みたいにさ、角地でしかも入口が商店街の外というか、横から出入りができる、そんなタイプの店ならともかく、うちみたいな店(高木理事長のご実家のやられている店、下駄雪駄の店「野田仙」)だと私たちの生活の導線もつくらないといけない。じゃあトイレとか水回りとかは店の中で作らないといけない。そういうことしないと内は人に貸せないよね。なぜなら、本当に商店街って他人に貸すことを前提に成り立っていないじゃない。自分がそこに行って、そこで商売をするために作っているから、別にうちみたいに物販であつたらトイレを店に造る必要もないし。飲食だったらトイレとか必要になってくるけどね。そうなってくるとやっぱり店だけを貸すっていうのがなかなか難しいでしょ。結局、靴を脱いでうちの中に入って、私たちがご飯を食べているところで手を洗ったりとか、お風呂入っているところの横のトイレを使ってもらったりしないといけないといううちの造りだったりすると、そういうのって「ああ、いいよ、いいよ、使ってもらっても」っていう風にはなかなかならない。だから人が嫌だから貸さないとかじゃなくて、今住んでいるところ、自分が静かにくらししているところ、ここを引っ越すというのもなかなか50年60年住んでいるところで店を辞めたから出ていきますっていうのも、なかなかできなくてそのまま住んでいるっていう人も少なくはない。で、後は不動産屋さんをお願いして「もう出ていきます」と。たとえば住んでいた方が亡くなられてとか、そういう状況の中で物件が出てきたら不動産屋さんを介して借りるということはできると思うけど、なかなかシャッターが閉まっているからここは空き店舗だろう?って思っているもそうではないっていうのがあるじゃない?だからそういうところかな。他の商店街はどういう風だかわからないけど、他も少なからずそういうところは多いんじゃないかな?この前視察で東京の商店街に行ってきたけど、そこは完全に住んでいるところは別にある。マンション形式にして自分はその一角に住み、一階は自分の店舗や人に貸したりしているところっていうのもあるけれど。基本的に住んでいるところは別にあり、人に貸すっていうならそれは収入になるわけだから、そういうところは人が入れ替わり立ち替わり、長い間借りてくれるところもあるだろうけど。それは条件的にうちの商店街とはちょっと違う。あと、必ずしも住んでいる人がその地主じゃなかったりもする。借りてここで商売をやっている、もしくは、商売しながら上に住んでいるっていう人もいれば、自分たちが商売を辞めて出て行ったらあとはオーナーさん、つまり地主さん次第だから、地主さんはここに住んでいない人もいるでしょ?なおかつ、まあ込み入った話になってきちゃうけど、その人が何十年も地主をやってきていたら世代が変わってるじゃん?お父さんの代からやってきていてお父さんがお亡くなりになり、息子さんがやっている場合、ここへは来たことが無いかもしれない。そうすると円頓寺商店街に対する愛着っていうのはうすくても仕方が無いじゃない?ある場所の地主さんが東京に住んでたりとか... そういう人たちが次の手としてどういう風に思っているのかっていうのは、もうかけるしかないよね。「駐車場にしちゃいます」って言われたらそれを阻止することってなかなか

できない。そういうことについてはルールが無いから。そういうことについてのルールを持って商店街を運営するっていうのは、なかなかできない。もちろん商店街にルールはあるけど、法律ではないわけで…。そういうところかな？周りから見ていて閉鎖的な印象があるっていうのは。貸してほしいって言われて、商店街の人たちが「ああ、良いよ！」ってなかなか言えないっていう心情もあれば、大家さんとか地主さんとの契約っていうのも出てくる。

高：

この「橋渡し型」って言うのはさ。あなた（水落）がここに来て、『大名古屋芸術祭』をしてくれたっていうのも入るわけ？

水：

だと思います。僕というのはやはり立場的に、円頓寺商店街の外部の人間になると思いますので。

高：

最近は多いと思うよ。大半のイベントはそうだもの。ごえん市（円頓寺商店街で第一日曜日に空き店舗や日曜日にお休みされている店舗の前のスペースを借りて実施されているフリーマーケット）もそうだし、向こう（円頓寺本町商店街）でやったこの前のキャンドルナイトっていうのもあれはそこの青年部がやっていることだけでも、こっち（円頓寺商店街）でやったエコイベントにしたって外部の人がここでやりたいって言って実現したイベントだし。そんなに「橋渡し型ソーシャルキャピタル」が低い値ではないと思うな。商店街の皆さんの意識としてもさ。だって商店街のイベントっていうのは七夕祭りとか秋祭りとかだけで他のイベントは大半が外部だからね。那古野下町衆（円頓寺商店街、円頓寺本町商店街を含む那古野地区の街づくりに取り組む団体）も半分以上が外部の人だからさ。ひょっとしたらそれも「橋渡し型」になるかもしれないね。

水：

ところで話は変わりますが、（ソーシャルキャピタルのアンケート調査結果をお見せしながら）こういった「橋渡し型ソーシャルキャピタル」が高かったり、NPO・ボランティア活動への参加状況の値や趣味・スポーツの活動の値が高い若者たちが円頓寺商店街に入ってくることに対する期待という意味ではいかがでしょうか？

高：

まあ当然いろいろハードルはあるだろうけどさ。店をやりたいって言って入ってきてくれることは嬉しいことだよ。イベントではなく、やはりここで店を構えてくれることが嬉

しい。ただ現状としては先ほどお話したような現状もあるわけだから、大々的に「こことここここが空いているので大募集します！」ということはなかなかできない。今でもお陰様で、ここで店をやりたいって人の連絡はいろいろ入るけどさ、基本やっぱり空き店舗がそんなに無いものだから、見つけた時にタイミング良くだったりさ。今、この街に必要な業種がなんなのかっていうのを見て入れていくっていう、こっちが選択をさせていただいているという形をとらせてもらっているよね。

水：

なるほどでは、タウンマーケティングじゃないですけど、今ここで何が必要かっていうのを見ながら入れさせていただいているという状況なのですね。

高：

私はそうしていきたいって思ってます。

水：

なるほど…。どっかシェアハウス入れそうなところってありませんか？（笑）

高：

どうだろうね。（笑） まあ難しいっちゃ難しいよね。シェアハウスってだけにさ、それなりに大きさが必要だったりするじゃない？となるとその位の大きさのものが無かったりね。商店街の中だと特にね…。（要はアーケードのあるエリアだと、昔、間口の広さで税金が決まっていた時の影響で狭い物件が多いということ）

水：

そうすると今後、若者たちが円頓寺商店街で店を開けていきたいって考えた場合は、どのようにアプローチしていくのが良いですかね？

高：

まあこの土地を好きになってくれるっていうのが第一条件だよな。名古屋駅からもそこそこ近い。かたや丸の内も近いと。まだその割には土地も安いと思うんだよね、他のちょっと離れた桜通りとかさ、江川線の通りとかに比べたら安いかもしれない。そういうのだけで、たとえばこう… 名古屋駅から何分で、間取りがこれで… ていう条件だけで来ちゃうとキツイかもな。それよりもこの土地に何度か足を運んでいただいて、「あ、こういう雰囲気か、こういうところで店出せると良いな」って思って来てくれないと商店街はキツイかもしれないね。やっぱり七夕祭りとか。組合員にもなってもらわないといけないし。他のところだったらそういうのも無いかもしれない。七夕祭りとか今年末セールやって

るけどクジ場の当番は絶対回ってくるし。他のところだったらそういうのも無いかもしれないじゃない。自分の店だけをやっていれば良いかもしれないけど、ここだとそういうつながりをつくっていないと。やっぱり役割とかも回ってきたりするわけで、そういうことを知らない、「いや、そんなつもりじゃなかった…」っていうのも出てくる気がして、そういうのもひっくるめてここでやりたいなって人じゃないと、つらいでしょ？たぶんね。

水：

そうすると逆に、若者たちが地域とつながる力が弱くて「結合型ソーシャルキャピタル」が強くないのが課題かもしれませんね。

高：

だと思うよ。可愛がってもらってなんぼだと思う。世話焼きの人多いからさ、「これはこうやってやるんだよ」とか教えてくれるけども、だけど何も聞かなければ教えてくれないだろうし、そういうときに「分からないから教えてください」というコミュニケーションをとれていかないと、みんなも協力のしようがないし... という風になっていっちゃうと思う。だからそういう接し方ができる人だと良いと思う。

水：

なるほど。じゃあそういう地域づきあいとかが好きな人とかだと良いんですね。

高：

そうね、たとえばだけどさ、おじいちゃんおばあちゃんと話をするのが好きとかさ。そういう人だと居心地良いかもしれないね。みんなずけずけいろんなことを教えてくれたりとかやってくれたりとかするからさ。まあ最近は若い人も増えてきたと言えども、まだ基本、年齢層が高いからね。そういう人とも挨拶が交わせるとかさ。あたしたちはちっちゃいころから染みついているからそれが日常として行えてるけど、たとえば団地に住んでましたとか転勤族でしたっていうんだと、なかなかそういうところぱっと入りづらいだろうからさ。そういうのが楽しい、おもしろいって思える人が希望だよ。たぶん辛くなるだろうからさ。これ一歩外に出るとそういうことが無いから。アーケードの中だとそういうことが出てきちゃうので。(商店街の)役回りもあるからさ。組合の中にルールがあるからね。それこそ組合費も発生するし、アーケードのお金も発生するし、商店街に出すお金も発生してくるからさ。そういうのを出してでもここでやっていきたいという人じゃないときついよね。まあ月何万円とかっていう金額じゃないけども(間口の広さによって違う)、年間を通せばそれなりの金額になってくる。ましてやお金だけでなく、お手伝いとかもしていただかなきゃならないわけだしさ。

水：

では全般的なことについて質問をさせていただきたいのですが、ソーシャルキャピタル、つまりつながりとか、互酬性、お互いに利益を得られる関係、つまり隣の店が流行っていると自分の店も儲かるかもしれないといった関係性などのことも指すのですが、そういったソーシャルキャピタルが高い人が地域に住むと活性化につながると思うのですが、そういった方が地域に住むことについてはどう思われますか？

高：

そういうのはあるんじゃないかな。たとえば Dufi さんだつてさ、Dufi さんたちを目当てに来る人もいるわけじゃない、そしてそういう人たちが今度は商店街を知るわけじゃない。Dufi さん、基本的に違うところにカフェ Dufi を出してるでしょ？そこのお客さんたちが結局スペインバル Dufi さんに来るようになるわけだから、これまで Dufi さんを目当てに来る人達が、じゃちょっと下駄屋があるじゃないとか、Dufi さんが込んでたら隣のはね海老で食べてみようとか、ていうことも中にはあると思うので、そういうのは大切だと思うよ。だからそこで大型スーパーに来てほしいとかじゃなくて、個々がやっぱり力をつけていけばさ。うち（高木理事長の店、下駄・雪駄の店「野田仙」）も県またいでお客さんも見えるし。東京からとか広島とかからも来るわけさ。でそういうお客さんが商店街のことを知ってくれて、PR をしてくれると良いなっていうところから、私は商店街のことを始めているわけで。自分の店のことから始まって街のことをやるようになって…。まあ最近では街のことで手いっぱいになっちゃって本末転倒にはなっちゃってるんですけど。（笑）けどまあそういう、店自体に力があるっていうかさ、そうなっていかないといけないと思う。最近さ、イベントとかつてさ、いっぱいやってきたじゃない？あなた（水落）の手をお借りしてとかいろいろやってきたけども。やっぱり立ち返ると個店の魅力なんだよ。最終的にはね。良いものを提供する、欲しいものを食べさせてくれる、欲しいとお客さんが願うものがあるっていうところ、そこを強化していかないとどんだけイベントをやっても厳しいなっていうことをすごく思います、最近。いろんなひとが街の活性化のためにと企画を持ってきたいただけますが、それよりも「ここが好き！」っていう思いを持っていただけることの方が大事。イベントって（商店街を）知るためのイベントじゃん？知る機会があっても次来ないっていうのは、この街の店に魅力が無いからではないかと思う。イベントのときはイベント目当てに来るからね。だからその時に必要になってくるのは個店の魅力だなあと最近痛感しています。とはいえイベントをやめるわけにはいけないのでいろいろやっているんだけどね。

水：

僕もまだ『大名古屋芸術祭』の第二弾ができるかは分からないのですが…。

高：

まあ無理の無い様に第二弾も考えていただけるとありがたいですが。あんまりあなた自身がマイナスにならないようにあなた自身も潤えば良いと思う。お金だけじゃなく。まあそんなところかな。

水：

はい、本日はお忙しい中、お時間をいただき、ありがとうございました。

3-3 アンケート調査結果に対する分析

これはあくまで所感ではありますが、「橋渡し型ソーシャルキャピタル」や「結成型ソーシャルキャピタル」という類型自体にそんなに意味がないのではないかと思います。ソーシャルキャピタルの要素の中に「橋渡し型」要素や「結成型」要素などがあるというのは良いと思いますが、そもそも両方の要素がある一定水準以上ないようであれば、個人の健康や社会全体の経済成長、犯罪発生率の低下に対する効用も期待できないのではないかと。今回のアンケート調査後のインタビューからは、商店街に若者たちが新規参入してくる場合、「結成型ソーシャルキャピタル」が強くあることが求められているように思われます。もちろんこれは、若者たちが商店街に入ってきて活動する中で成長するものだと思いますし、若者たちは商店街の活性化のためにイベントをやったり店を開けたりするといった取り組みをする一方で、商店街は若者たちの「結成型ソーシャルキャピタル」が高まるような接し方、育て方をすることで相互にメリットがある仕組みを考えられるのではないかと考えています。

円頓寺商店街の皆さんの「結成型ソーシャルキャピタル」、「橋渡し型ソーシャルキャピタル」が両方とも高いにも関わらず、なかなか空き店舗が貸してもらえないという一見する閉鎖的と思われる現象がなぜ起こるのかという疑問については、アンケート調査結果が出た直後は、円頓寺商店街の皆さんが「一般的な信頼度」の問いについて「ほとんどの人は信頼できる」と答えた割合が 21.2%(全国平均 10.5%)、「旅先での信頼」についての問いに「ほとんどの人が信頼できる」と答えた割合が 12.1%(全国平均 8.7%)としても、ひょっとしたらそもそもの平均値の値が低いことから、それより高い水準であっても十分ではないのではないかと考えていました。しかし今回の高木理事長へのインタビューの内容を踏まえますと、「空き店舗だけど実は人が住んでいて、建物の構造上、住居部分のトイレや水回りを使ってもらわなくてはならず、なかなか貸しづらい（そもそも商店街の建物のつくりが他人に貸すように造られていない）」、「店を辞めたからといって、50 年、60 年住んでいた土地から離れることができない」、「空き店舗でかつ人も住んでいないが、地主が外

にいてなかなか連絡が取れない、今後の使い方に関してもその地主次第になってしまう(この点はどなたが地主かを調べることができて説得することができればうまくいくかもしれません)」というような現実的な課題があるように思われます。これらの課題については、現在、物件を得られ、活動している伊勢銀座新道商店街でも同じことが言えます。おそらく全国的にも同様の課題を持っているところが多い様に思われます。いずれにしても、商店街の皆さんの「橋渡し型ソーシャルキャピタル」がもっと高くなれば解決できるという当初の思惑と現実が異なることを示唆するのではないかと考えています。

一方で商店街に新規参入する若者たちに関して、「橋渡し型ソーシャルキャピタル」の値が高くても、それだけではいろいろな人や組織とつながって地域にイノベーションを起こすといった「橋渡し型ソーシャルキャピタル」の強い人材に期待される効果というのは望めないのではないかと考えます。少し話が脱線しますが、今回調査を行ったソーシャルキャピタルのアンケートにつきまして、これは個々人に属する生活の中での行動の傾向について調べる内容になっていますが、ソーシャルキャピタルを「信頼、互酬性（お互いにメリットを与え合う事）、ネットワークといった、人々の協調行動を可能にし、社会の効率性を高めることができる社会組織が備える特徴」として定義する場合、もっと個々人のコミュニケーションの取り方に踏み込んだ質問項目を設定することが有効であると思いました。それは実際にユメビトハウスの取り組みでも「配慮」、「根回し」といった我々が「結合型ソーシャルキャピタル」を図る指標になるのではないかと考えているコミュニケーションスキルが必要になってくると考えられるためです。この場合、たとえば「物事を進めていくにあたって十分に根回しをしますか?」とか「自分がした行為が周囲に与える影響について考えて行動しますか?」とか、「初めてあった人ともすぐ仲良くなれますか?」などが質問項目としてあげられると考えます。どんな内容について質問するかはよくよく考える必要があるかもしれませんが、表面的に「一般に人のことを信頼することができますか?」といった項目について質問するだけでは見えてこない部分が多いように感じました。

第4章 商店街でのこれまでのユメビトハウスの取り組み

第2章の3項「信頼関係の構築の仕方」で、商店街の中で信頼関係を構築するために自分達の思いを伝えながらいろいろなイベントをしてきたと述べてきましたが、本章ではその活動や、そこで得られた学びについて説明します。

まず、円頓寺商店街にて実施したイベントは以下の3つになります。

- ① 2012年2月25日 ユメビトミーティング@円頓寺商店街
- ② 2012年10月20日 大名古屋芸術祭
- ③ 2013年2月23日 ユメビトミーティング@円頓寺商店街 2nd

これに加え、伊勢銀座新道商店街で2012年3月31日に実施いたしました『ユメビトミーティング@伊勢銀座新道商店街』についても記述させていただきます。

4-1. ユメビトミーティング@円頓寺商店街

開催日：2012年2月25日

会場：円頓寺商店街内 コミュニティサロンわや（わや食堂5階）

ゲスト：名古屋市西区役所区民生活部 林哲哉部長、ナゴノダナバンク代表 市原正人氏（建築士）、円頓寺商店街振興組合 高木麻里理事長、大ナゴヤ大学 加藤慎康学長

参加者：若者たちや商店街の方、一部プライベートでご参加いただいた行政の方など約30名にご参加いただきました。

※ナゴノダナバンク：円頓寺商店街、円頓寺本町商店街を含む那古野地区において空き店舗ストックの循環に取り組む組織

「夢のある若者たちが住むシェアハウス『ユメビトハウス』は商店街活性化のための切り札となりうるか？～商店街、若者が一緒になって地域を元気にするシェアハウス創りについて話し合います～」というテーマで若者や商店街の方、行政の方（行政職員としての参加ではなく個人として参加）が一緒になって「円頓寺商店街が元気になって若者たちも夢を実現するために成長できるシェアハウス」を創るための企画ミーティングを実施しました。

その当時考えていたユメビトハウスのコンセプトは下記の通りです。

■ユメビトハウスとは

若者・バカ者・よそ者の力で地域を元気にするための拠点として商店街の空き店舗や空き家を改装して創るシェアハウス。最近の若者が社会貢献に関心が高いことはとても素晴らしいことですが、事業性（お金を稼ぐ力）をそなえていないことが課題とされています。

そこでソーシャル・ビジネスやコミュニティ・ビジネスに興味のある若者や若手アーティストが商店街の活性化に取り組みながら、事業性について学び、成長していける環境としてのシェアハウスを商店街に創ります。

ということで、この当時は若者世代にソーシャルな活動に対する関心が高まっていることを背景に、特にソーシャル・ビジネスやコミュニティ・ビジネスなどの社会課題や地域課題をビジネスチャンスとしてとらえて新たな産業を起こしていける若者たちが育っていける環境をテーマにしています。そしてソーシャルな関心は高いが事業性についての意識が低いと言われる若者層に対して、商店街の中で商店街の先輩たちにもまれながら暮らすことで事業性についても学ぶ機会にできるのではないかというコンセプトでユメビトハウスを打ち出しています。

イベント当日のスケジュールは下記の通りです。

■スケジュール

10:30～10:40 開会の挨拶および大ナゴヤ大学 加藤学長ミニ講演

10:40～12:00 フィールドワーク

13:00～16:00 ワークショップ

①ユメビトハウスの主旨説明

②午前中の調査結果を元に「どんなシェアハウスにしたいか？」をみんなでブレスト

③出てきた意見を分類、整理し、企画案としてまとめ

④企画案の発表 → ⑥ゲストからの講評

⑤延長戦：円頓寺商店街で実施するアートイベントについて

※企画案で発表されたアートで街おこしをするプランが盛り上がったので、懇親会までの1時間を使って、具体的にどうするかについて話し合われました。

<街歩きについて>

当初、円頓寺商店街界限にある実際に空き店舗で空き家の建物をユメビトハウスの候補地として回り、実際にそれらの物件をターゲットとしてどんなユメビトハウスにすれば良いかのアイデア出しを行い、この場で出てきたアイデアをそれらの物件の家主に提案することを考えていました。しかしそもそも貸し物件として出ていない建物を借りることを想定して下見（外観だけとは言え）し、それらの活用についてアイデア出しをすることが逆に家主に嫌われる可能性があるとのこと指摘をいただき、その計画をやめて街の魅力や課題について見て回る街歩きを行いました。

■当日の街歩きの様子



【堀川沿いの江戸時代からある蔵】



【西区に多く存在する屋根神様】



【御本坊（真宗高田派専修寺名古屋別院）裏にある昭和の雰囲気ただよう「銀座通り」】

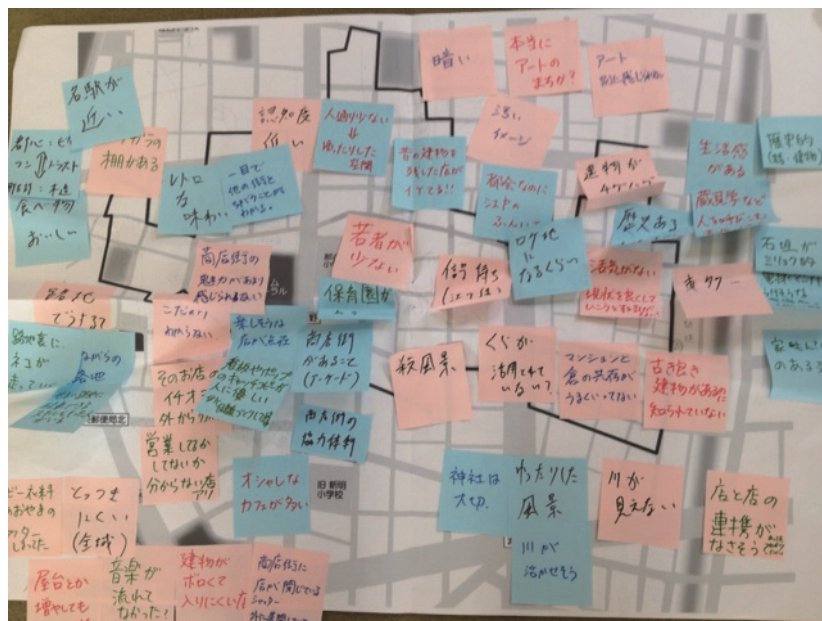
多くの地域資源やレトロの街並みを見て、円頓寺商店街界隈の魅力を感じてもらえる街歩きになりました。

＜ワークショップ（前半：街の魅力と課題）＞

ワークショップではまず、改めてユメビトハウスについて、どのようなものを考えているのか、上記に記載されているユメビトハウスのコンセプトについて説明しました。

その後、アイデア出しのワークショップに入っていくのですが、何もせずにいきなりシェアハウスのアイデア出しをしてしまうと、せっかく午前中に行った街歩きで気づいた円頓寺商店街の界隈の街の魅力や地域課題の解決といったことが企画に反映されなくなってしまう恐れがありましたので、まずは午前中で街歩きをしてきて得られた円頓寺商店街の街の魅力（like）とここに課題があると思う点（dislike）をそれぞれ、魅力＝青のポストイット、課題点＝赤のポストイットに記入し、拡大した円頓寺界隈の地図（今回の街歩きの範囲の地図）の上にプロットしていきました。

5班に分かれ、5枚のワークシートを作成しました。以下に張り付けてある画像はその時のワークで出された街の魅力と街の課題についての模造紙の1つです。



【ワークショップで作成された街の課題と魅力についてのワークシート】

課題も魅力もそれぞれ「商店街（アーケード内）」、「交通に関して」、「周辺地域（那古野地区）」「課題や魅力を踏まえた上での提案」の4つに分類しました。課題としてよく挙がっていたのが

[商店街]

- ・ 空き店舗が多く、寂しい。
- ・ 商店街が暗い。
- ・ シャッターが閉まっている店の汚れ、ガラクタが外から見えている、放棄されて朽ち果てた店舗など、外観の悪さに関するもの。
- ・ 店舗への入りにくさ。一見さんお断りの敷居の高さ、店の外観から雰囲気的に入りにくい。

[交通に関して]

- ・ アーケード内の車通りがある点や、特に自転車の交通量が多く、また乗り方のマナーも悪い。
- ・ 江川線で円頓寺商店街と円頓寺本町商店街とが途切れてしまう
- ・ 名古屋駅からそれほど近くない。案内がないため、行き方が分からない。

[那古野地区]

- ・ 良い地域資源があるのに知られておらず、観光客がいない。
 - ・ 蔵とマンション、四間道と古いコンクリートの建物など景観のミスマッチ。
- などがあります。

逆に魅力としてよく挙がっていたのは、

[商店街]

- ・特徴ある専門店が多い。
- ・オシャレなレストラン、カフェ、趣がある料理店、美味しい店が多い、など飲食店が充実している。
- ・神社が多い、門前町の雰囲気など街の歴史的、レトロな雰囲気。
- ・商店街の協力体制、商店街の映画化など住民や商店主の危機意識の高さや街への思い。
- ・若者からお年寄りまで幅広い層にとって魅力がある。
- ・店の人とお客さんの仲が良い、住んでる人があったかそう、顔見知りが増えたら安心して暮らせそうなど、コミュニティの繋がり。

[交通に関して]

- ・名古屋駅から近い。
- ・歩行者天国。アーケードは車が取らなくて安心。

[那古野地区]

- ・蔵や屋根神、地蔵、石垣や電線マニア受けしそうな電線など、レトロな町であること。
- ・昔ながらの路地。路地裏に猫が走って行く、など路地の魅力。
- ・新しいセンスの良い店が多い、名駅より近いけど、あまり知られていない穴場。

などです。

[交通に関して] の魅力で「名古屋駅から近い」というのがある一方で、課題として「名古屋駅からそれほど近くない。案内がないため、行き方が分からない。」が挙げられています。同じく [交通に関して] で、魅力として「歩行者天国」が挙げられている一方で、課題に「アーケード内の車通りがある」、「自転車の交通量が多く、また乗り方のマナーも悪い」が挙げられています。また、[商店街] の魅力が「街のレトロな雰囲気」である一方で、メンテナンス不足の建物に関しては「外観の悪さ」という課題点として挙げられています。これらは同じことに対しても、しっかりと街の担い手の手が加わることで街の魅力が向上することを示唆しているようにも思えます。名古屋駅や地下鉄から円頓寺商店街に向かう上での案内を設置できれば、多少遠くても歩いてみようという気になるかも知れませんが、歩行者天国も自転車の乗り方のマナーについて注意喚起をすることで、商店街にいらっしゃるお客様にもっとよろこんでいただけるかもしれません。

他にも [商店街] でも [那古野地区] でも課題として挙げられていたのが「敷居の高さ、店への入りづらさ」です。商店街を歩いているお客さんがぶらり立ち寄れるような工夫、たとえば看板に「お気軽に入ってください」とか、「今日のおススメ」、「店主のこだわり」といったものを書いてあると入りやすくなるのではないかと思います。

街の担い手の減少や高齢化を考えると、その意味だけでも若者たちが住むシェア住居を商店街に創る意義があると言えると思います。

<ワークショップ（後半：どんなシェアハウスにするか？>

ワークショップ後半の「どんなシェアハウスにするか？」のアイデア出しで出てきたアイデアをおおまかに分類すると、「若者たちが夢やこんなのあったら良いなを発表したプラン」、「地域課題を、地域資源を用いて解決するプラン」、「アート系街おこしプラン」の3つになります。ワークショップは5班に分かれて実施し、1つの班にだいたい5、6人の方に参加していただきました。

■若者たちが夢やこんなのあったら良いなを発表したプラン



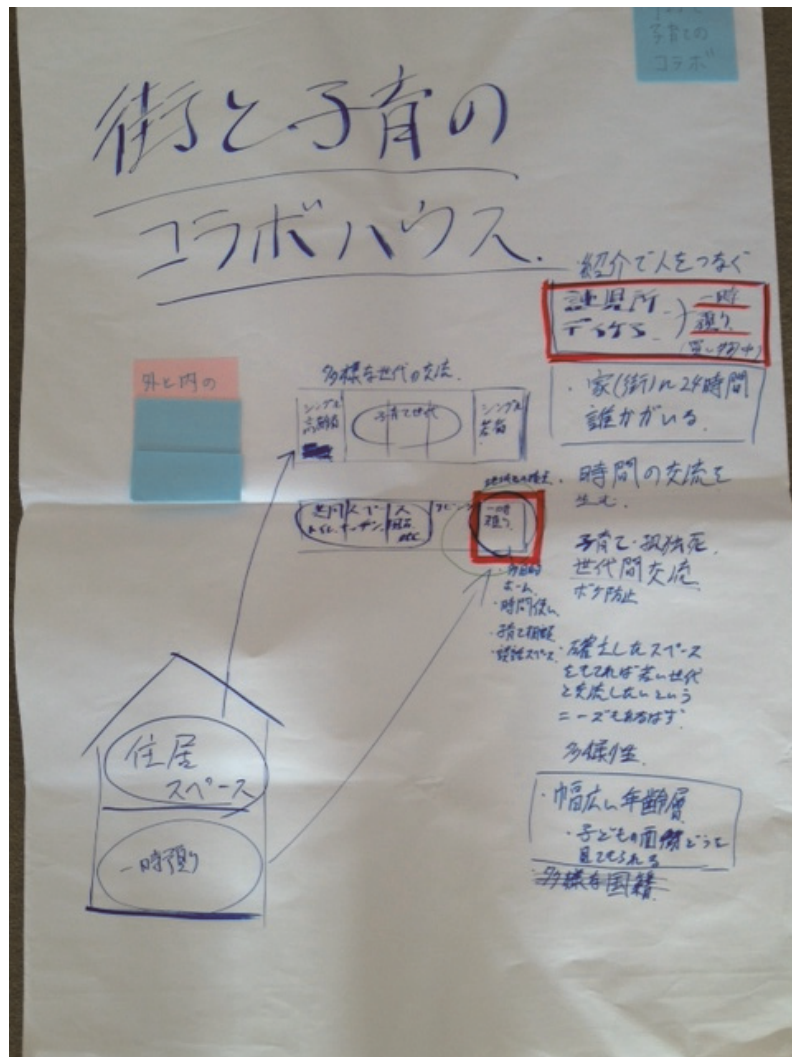
タイトルは「夢を夢で終わらせないドリームシェアハウス+ラボ」。情報共有できるワークショップを開ける打ち合わせスペースがあり、大型コピーやネット等のオフィス機能も備わっていたり、若者たちが取り組むプロジェクトの支援やインキュベーション的な機能ももったスペースであり、カフェでまったりすることもできるようになっています。入口を広く開くことで、若者や地域の方々、商店街の皆さんにも立ち寄っていただきやすいようにして、多様な担い手のコラボレーションも生み出します。地域へ生み出す価値には「人通りを増やすことで、商店街の活性化」につなげることを目指します。

実現への課題としては、「家賃はいくらで借りられるか?」「商店街という名前を残すべきか?〇〇モールみたいにする?」「駐車場の問題」「古い木造建物を借りる場合、防災面は大丈夫?」「歴史を重視するのか?新しい街並み開発が見込まれるのか?」などが挙げられています。



タイトルは「縁同志ハウス」。基本的には先に挙げた「夢を夢で終わらせないドリームシェアハウス+ラボ」と同じで、会議スペースやコーヒーショップなどが備わっています。それに加えて、素泊まり¥1,500の「ちよい寝コーナー」があって、二段ベッドに泊まっていくこともでき、終電を逃した若者たちが泊まっていくことができます。貸し会議室は24時間オープンしており、自由に使える、コーヒーショップには若者たちが読み終わった本や雑誌、CDなどを持ち寄ってシェアすることができます。

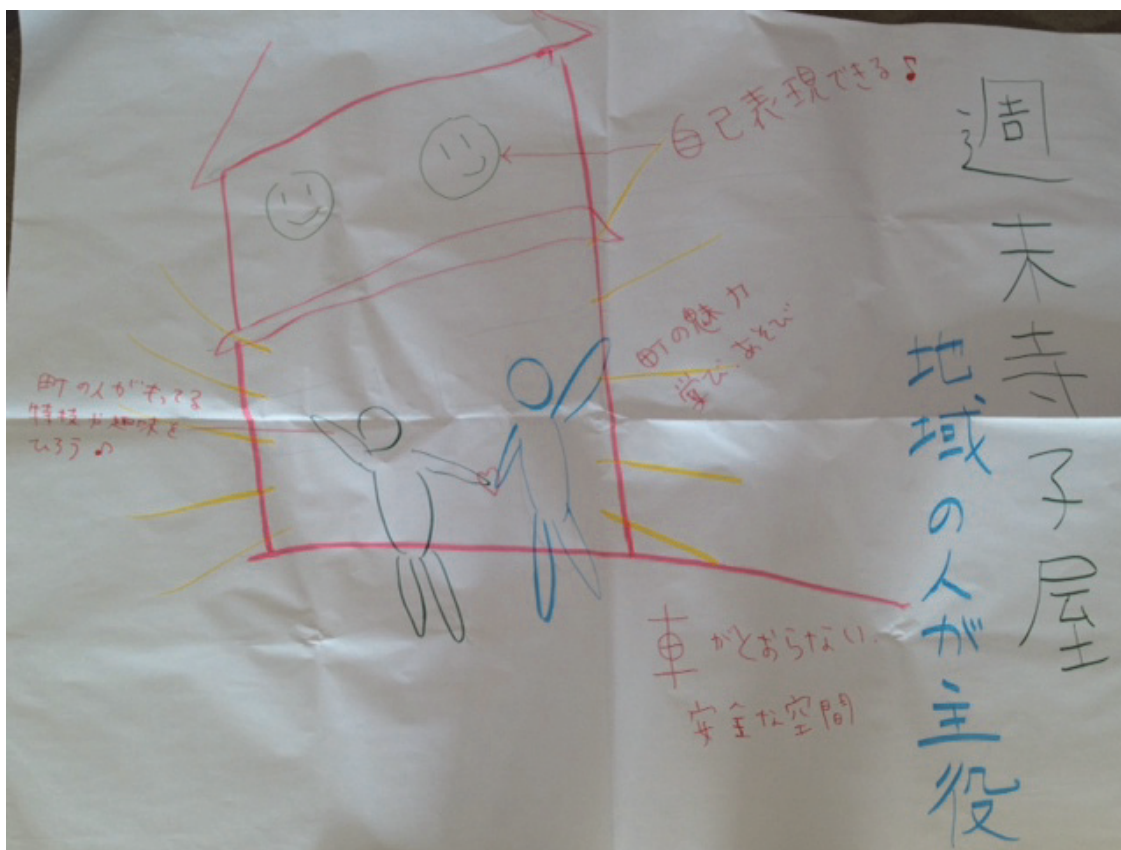
■ 地域課題を、地域資源を用いて解決するプラン



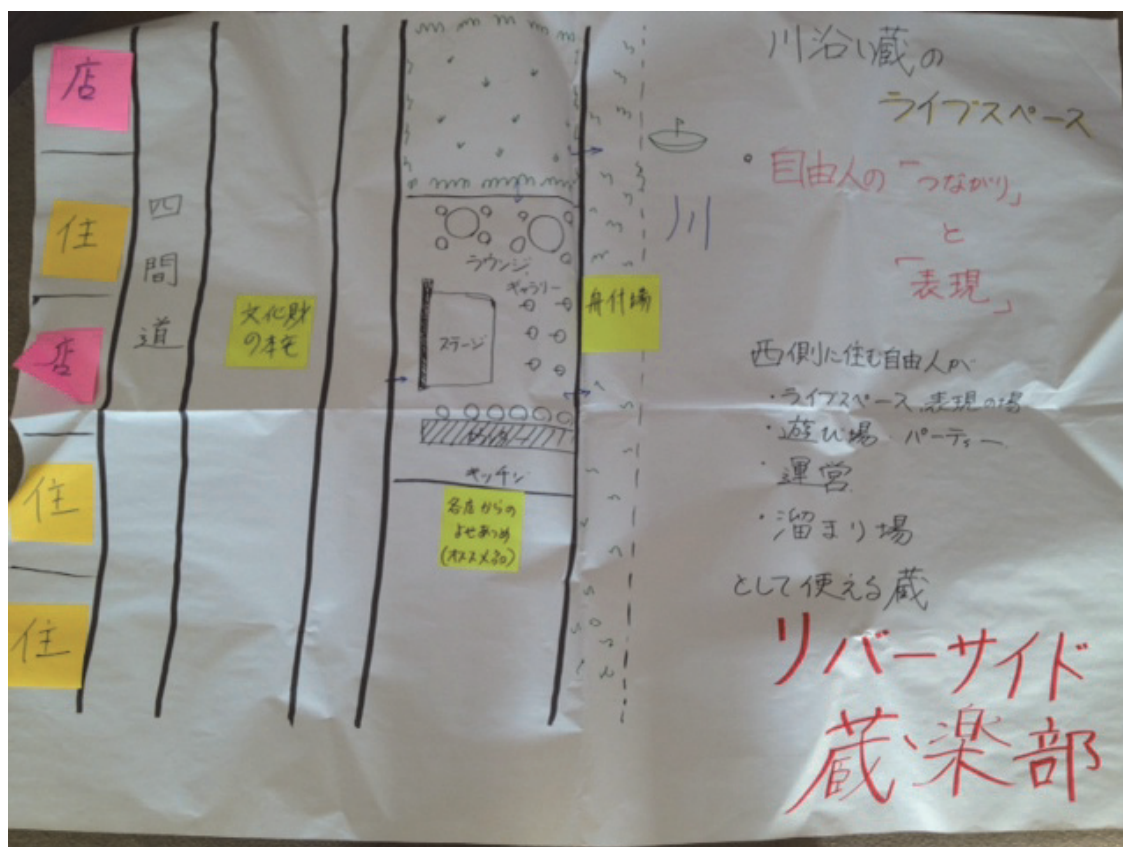
タイトルは「街と子育てのコラボハウス」。2階部分をシェアハウスとし、シングルの高齢者やシングルの若者、子育て世代が入居します。1階部分にトイレやお風呂、キッチン、リビングなどの共用スペースの他、託児所やデイケアなどの一時預かりなどにも使える多目的スペースを設置します。

家（街）に24時間誰かがいることで安心ができ、また世代間交流を通して、子育てのお悩み解決や孤独死やボケの防止にもつながります。それぞれに確立されたプライベートのスペースを確保できれば、高齢者に若い世代と交流したいというニーズはあるはず（定年退職をされた男性参加者さん談）とのことです。

街歩きをしているときに「外（商店街の）と内の隔たり」という課題を感じた一方で、「生活感があふれている」「各々のペースで過ごして暮らしている」という魅力も感じ、そのようなシェアハウスにできれば良いのではないかと着想を得られたそうです。

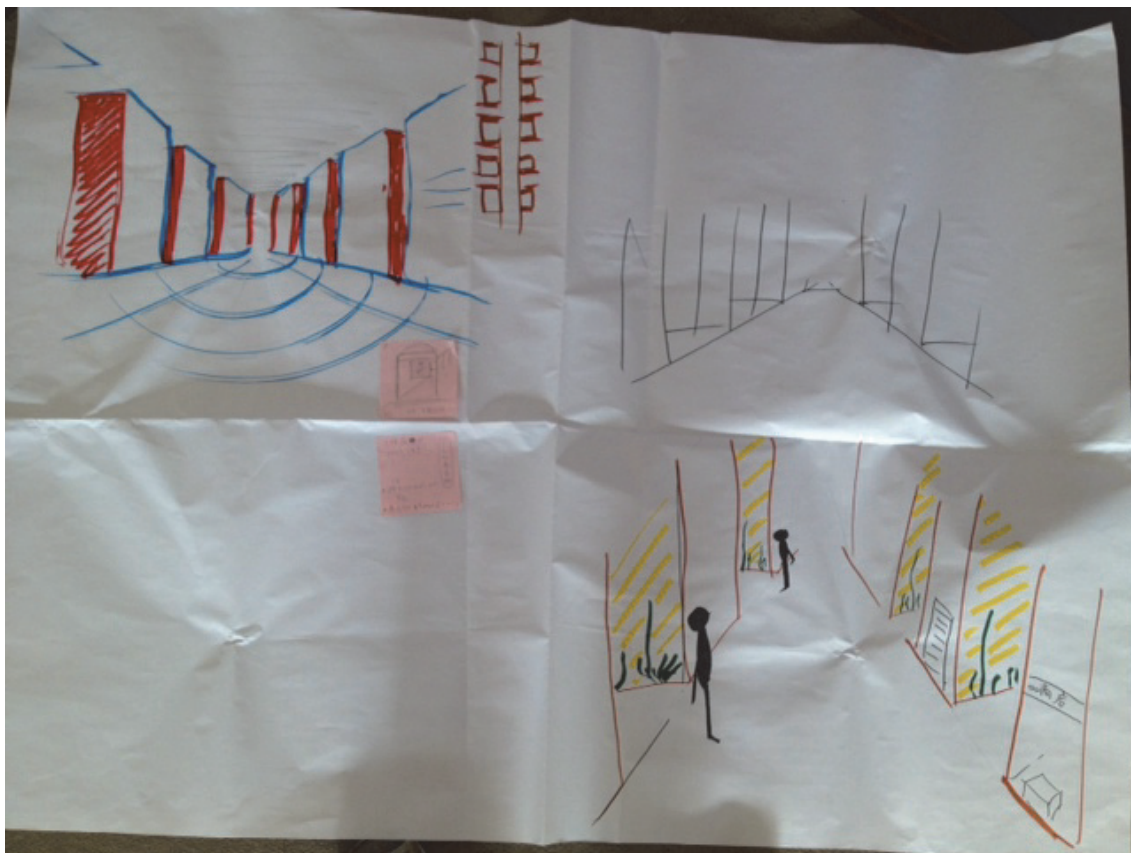


タイトルは「週末寺子屋 ～地域の人为主役～」。街の人がもっている特技や趣味をひろってきて、街の人が講師となって若者たちやその他参加者にレクチャーします。街の人にとっては自分の特技や趣味など、自己表現ができる場であり、生きがいづくりや自己肯定感の向上が期待できます。またアーケードは基本的に歩行者天国のため、車があまり通らず、子どもたちや高齢者にとっても安全な空間であることが魅力です。



タイトルは「リバーサイド蔵楽部」。堀川沿いの川伊藤家の蔵をライブスペースとして活用し、川の西側に住む自由人がライブや表現の場として活用する他、パーティーや遊び場、たまり場として蔵を有効活用します。蔵の側の船着き場を復活すれば船を走らせて川を使って遊ぶこともできます。イベントステージの側にキッチンを置き、円頓寺商店街の飲食店からおススメ品を集め、販売できるようにする…など、江戸時代からあって今は使われていない蔵を有効活用することで、この地域の四間道、文化財にもなっている伊藤家（松坂屋を創始した）の本宅など、この地域の歴史的文化的な魅力の発信、活用につなげます。

■アート系街おこしプラン



本プランは大須商店街とは違う、円頓寺商店街の活性化のためのプランとして円頓寺商店街はそこに住んでいる人や、商店街の界限にも人が住んでおり、あまりがやがやにぎわうというよりはアートなどを特色としたもう少し落ち着いた街おこしをしていくのが良いのではないかという意見を元に、関西で活動しているプロのアーティスト集団を招いてアイデア出しの協力をお願いしたのになります。

当初は各商店のシャッターにアーティストが絵を描いて、アートの街としての顔づくりに取り組むのはどうかという意見が出ていましたが、シャッターは店の正面にあり、その店としての顔でもあるため、アーティストの絵とそれが合致しなければ商店主に嫌がられるのではないかという懸念もあり、本プランでは、各店舗の側面をキャンバスとしてアーティストが絵を描いていき、アートの街「円頓寺商店街」としての顔づくりをしていこうというものです。他にも七夕祭りのときに竹細工のハリボテをつりさげる吊り輪をつかってアート作品を吊るすなどしてアートによる街づくりをするアイデアが出ていました。

シェアハウスについてのアイデアとしては、1 階部分にアトリエや作品の発表などでもできるフリースペースを設け、2 階以降にアーティストやその支援をする人が住むというものでした。

<延長戦：円頓寺商店街で実施するアートイベントについて>

上記の「どんなシェアハウスにするか？」のアイデア出しで出てきた「アートで街おこし」のプランについて、ワークショップ終了後から懇親会までの1時間を使って、さらに具体的なところを詰めていきました。下記にその時の内容を記載します。

■アートで街おこしプランについての意見

- ・単発のイベントでは街おこしとしてまだ足りない。
- ・小さい町は行政が関わるが、大きな町は行政から予算をとることが難しいため、迅速に実施したほうがいい時もある。
- ・別府に面白いイベントをしており、1か月無料でシェアハウス貸しその代価としていいアートを課題とする。そして審査も厳しい。
- ・本当にアーティストに魅力的な内容のイベントをすれば、アーティストは呼べる。
- ・この商店街で貸し手がないのが問題。

↓

- ・貸し手の年配者への信頼などをしっかりと築くことが大切。

【最大の問題】

- ・貸し手がない。

【解決策（仮）】

- ・期間を決めて（3年など）貸してもらう。
- ・地道なことで貢献し（掃除など）、コミュニケーションをしっかりと取り信頼を勝ち取る。
- ・蔵については、提案ありきで1年契約などをこちらから仕掛けることができる。
- ・企画書を作り、オーナーのところへ行き提案し、契約できるよう交渉する。
- ・大阪とのイベントのコラボなどを行う。

以上となります。

単発のイベントでは街おこしにならないということや、アーティストを誘致するためのシェアハウスの活用などについて議論がなされました。目下、一番の課題は商店街にて建物の貸し手が得られないことであり、貸し手の年配者からの信頼を得られる様、イベントなどを通して、自分たちのやりたいことを発信していくということになりました。

<参加者へのアンケートの集計結果>

全参加者中24名からアンケートの回答を得られました。以下にアンケートの回答内容を記述します。

Q「シェアハウスに期待するもの（設備や環境等）は何ですか？」

- ・気軽に集えるサロンのようにしてほしい（20代男性）
- ・ロケブース、カフェバー（20代男性）
- ・パソコン、ネット環境（30代男性）
- ・表現の場作り（30代男性）
- ・パソコン、ソフトを安く使えるように補助してほしい（20代女性）
- ・高齢者があつまれるような喫茶など運営できたら面白そうです。（20代女性）
- ・作業・講義スペース設置（40代男性）
- ・簡易宿泊機能と図書館機能（20代男性）
- ・プライベートスペースを確立しつつ他の居住者、地域の人とゆるくつながれる間取り、仕組みを考えてほしいと思います（無記名）

Q「イベント運営についてお気づきな点」

- ・事前に資料等をもらえればなと思いました（20代男性）
- ・フィールドワーク面白かったです。もっと少人数チームに分けてもいいかと感じました（20代女性）
- ・今日のワークショップの主旨やいろんな人の立場など始めにちゃんと教えて欲しかったです。今日来た人たちが何でここに集まったのか、そういうこともよくわからなかったです。ちなみに私はシェアハウスをすごく近所でやっていて「シェアハウス」と「円頓寺」のキーワードに魅かれて参加しました（20代女性）
- ・ワークショップで何にフォーカスを当てるのかわからなかった（20代男性）
- ・ユメビトハウスが何をする事が可能なのかを知ったうえで、企画が考えられるのでほぼ空想で運営方を発案するのが難しい（30代男性）
- ・もう少し質問しながら歩く時間が欲しかったです（30代女性）
- ・午前中にフィールドワークで案内していただけてすごくよく街の良さを理解できました（20代女性）
- ・楽しかったです（30代男性）
- ・多くの人の様々な意見を聞けてよかった。イベント会場にしたい店がたくさんありました。（20代女性）
- ・参加者のみなさん、円頓寺を歩いている時とても珍しそうで楽しんでいる様子でした。シェアハウスを作るにしてもそれぞれの班によってアイデアはばらばらで可能性が広がった気がしました。（20代女性）
- ・興味深い企画であった。町興し→シェアハウス関連が掴みづらかった（40代男性）
- ・好きな食べ物でチーム分けするのは面白いですが、時間がかかりますね（30代男性）
- ・初めてこういう事を考えたのでいろいろと勉強になりました（30代男性）
- ・時間配分の支持がほしかったなと思います（30代男性）

- ・午前中：人数分けてそれぞれの視点でまわってもよいと思う。 午後：人数分だけ話が聴けてたのしい（60代男性）
- ・趣旨がよくわからなかった（20代男性）
- ・対象が絞りがきれておらず、議論が発散しがちな気がしました。まちづくり、起業、シェアハウスのリンクが弱いように感じました（無記名）
- ・フィールドワークは以前から来たいと思っていた場所だったのでとても良かったです。ワークショップは初めての経験でまだまだ入り口です。（60代女性）
- ・地域の資源（倉 etc）の横にある商店街なので、うまく活用すればいいものができると思いますね（60代男性）

Q「ユメビトハウスについてどう思うか？」

- ・目的・ビジョンがハッキリとしていないような・・・その辺りを教えていただけると議論がしやすかったと思います（20代男性）
- ・ユニークな試みだと思います（20代女性）
- ・何も知らずに今日参加しましたが、ユメビトハウスってどんなものなのか、誰がやっているのか、何を目的に存在しているのか・・・ハテナがいっぱいでした。（20代女性）
- ・資金作りは？（20代男性）
- ・商店街、官公庁側の立場で考えているのに偏っている感じがする（60代女性）
- ・街の活性化などにつながれば素晴らしいと思います（30代男性）
- ・色々他の企画でも絡んでいきたい（30代男性）
- ・ユメビトハウスの立ち位置が不透明。活動のメインが知りたいです。町に人を呼ぶ活動か？地域活性化か？そのための資金作りを（ワークショップ等で収入を考え企画していくのか？）するのか？（30代男性）
- ・起業する人を応援するということに魅力を感じます。ぜひ頑張っていただきたいと思います（20代女性）
- ・目の付け所がすごくいいと思います（30代男性）
- ・なぜ「ユメビトハウス」を広めたいとお思いか、その発想となったのかを聴きたいです（20代女性）
- ・商店街、行政、アーティスト、いろんな視点からお話を聞いてシェアハウスを作るのは難しいことだと実感しました。でもこのエリアは本当に魅力的で若者がとびこんで一緒に盛り上げていけたら最高だなあと感じました。ビジョンにとっても共感しています（20代女性）
- ・シェアハウスについてまだイメージが掴めないが興味深い（40代男性）
- ・予想以上の盛り上がりでびっくりしました（30代男性）
- ・ある程度実態やビジョンがあれば意見の出しようもありますが漠然としすぎて何も言えません。（20代女性）

- ・今後ユメビトハウスについて勉強して行かなくてはと思います。(60代女性)
- ・いろんな考えを持った人、年齢の若い人、年配の方、ひとつのテーマで幅広いアイデアが出せるのでいい企画ですね(60代男性)
- ・現実的な話をワークショップの半分位の時間は作ってもよかったと思います。土台づくりという意味で(30代女性)
- ・シェアハウスというものの理解が私自身勉強不足のため難しかったですがいろいろ教えていただきながら満足のいく発表、ミーティングができました。ありがとうございました。(20代女性)

Q「ユメビトハウス@円頓寺商店街に住んでみたいか？」

はい：1名

検討中：14名

いいえ：9名

「ユメビトハウス@円頓寺商店街に住んでみたいか？」について「いいえ」と回答した人はほとんどが県外の方や結婚している、あるいは年齢的にシェアハウスに合わないと判断された方です。「はい」が1名というのは残念ですが、検討中の方が14名いるというのはなかなか良い結果だったのではないかと考えています。「はい」じゃなく「検討中」になってしまった理由はおそらく、ユメビトハウスについて目的やビジョンをはっきりと伝えられなかったからだと思います。これは、一つには、あまり自分たちのビジョン「こんなシェアハウスにしたい！」というのを打ち出しすぎると、それに引きづられて参加者から自由な意見が出てこないのではないかという恐れからある程度制限した部分もあるものの、やはり参加者からすると、この事業になぜ取り組むのかという思いや、この事業を通して10年後、円頓寺商店街をどうしたいのかといった目的について話してほしかったという意見が多かったです。

<その後の反響>

イベント実施後、ゲスト参加していただいた那古野地区で空き店舗対策に取り組まれている建築士の方に物件を紹介していただいたり、また別の方からも物件のご紹介をいただくことができました。条件的にシェアハウスをすることができない物件だったため、円頓寺商店街でユメビトハウスを設立することにはつながっていないものの、ユメビトハウスがどんなことをしたいのかということがある程度伝わり、またイベントの盛り上がりを見てユメビトハウスの可能性を感じていただけたようで、今後も空き物件のご紹介が期待できます。

4-2 名古屋芸術祭 ～秋の収穫祭～

開催日：2012 年 10 月 20 日

会場：円頓寺商店街アーケード内

内容：アートパフォーマンスショー&アート系フリーマーケット

ブース出展数：30 ブース

当日来場者数：1,000 名強

円頓寺商店街（名古屋市那古野）アーケードで 10 月 20 日、アートパフォーマンスとフリーマーケットを展開するイベント「名古屋芸術祭 ～秋の収穫祭～」を実施しました。これは上述の「ユメビトミーティング@円頓寺商店街」にて出された「アートで町おこし」というアイデアをきっかけに「若者たちで街を盛り上げよう」とイベント開催に至ったものです。

当日は、名古屋のインディーズ音楽シーンを盛り上げる目的で活動するオーガナイザー・杉崎紫乃さんが手掛ける音楽イベント「音楽はみんないい子です」（12 時 30 分～）、カポエイラ・ヴァジアソンによるブラジルの伝統的格闘ダンス「カポエイラ」のパフォーマンス・ショー（16 時～）、書家・小林勇輝さんのライブペイント（17 時～）を実施しました。開催時間は 12 時～18 時です。

商店街には約 30 のブースが出店。手作り雑貨、アクセサリ、ガラス作品、陶器作品、家具、似顔絵などのほか、整体や体操ワークショップ、無農薬野菜の販売を行いました。フリーマーケットは、夢を持って何かに挑戦する若者を応援したいというユメビトハウスの理念に基づき、若者たちの活躍の場を創らせていただきました。ブース出店料¥3,000 で、アーティストへの謝礼や経費を捻出するためにもアートフリマの同時開催を行いました。ユメビトハウスとしての収支は 7 万円ほどの赤字でした。アートパフォーマンスの出演者を多くし過ぎたということが赤字につながりました。

イベント開催に当たり、商店街の各店主さんへの御挨拶周りやブース出店許可の確認（「店の前でフリマのブースを出しても良いですか？」）、ソーシャルキャピタルアンケートを実施しました。またこれまで円頓寺商店街振興組合の高木理事長や理事の方としか関係性を構築できていなかった中で、他の各店主や円頓寺の住職など、地域の皆さんとの関係性を築けたことが今後の活動の財産になりました。

<ブース出店状況 Map>

出店者配置図				
	2m	西入り口	2m	
麵屋 山昇				ファミリーマート
マンション		4m		駐車場
車庫				フジタ薬局
フルット				クリーニング屋
メンズKADOYA				青山さん(家)
				宮田商店
イトジュー	2m			円頓寺
駐車場				
高橋さん(家)				
わや食堂 【トイレ】	わや食堂 販売			
きもの工芸 ラジマヤ				
マルセン				
のだ市				
				駐車場
駐車場		😊	よしの寿司 販売	よしの寿司
松川屋			13	だるま屋
庵ひろ				倉庫
マミーズカフェ	マミーズカフェ 販売		9	金毘羅さん
サキアテ・ジョーグ			10	ブティックイトウ
駐車場			11	
				八百藤
菓子あびす屋			17	きも乃 藤塚 (現・倉庫)
はね海老			24	肉の丸小
ギャラリーP+EN		😊		
Dufi			27	ニシアサヒ
			29	
			30	慶栄寺
インテリア クマザワ				メガネ美光
嶋文酒店				吉川メイ薬局
日喜屋			1	野田仙
麒麟亭	麒麟亭 販売		4	駐車場
			6	
			7	
			18	
サカ工堂	5			
	8			
喫茶まつば	2	😊	14	駐車場
駐車場	ステージ	😊	15	
			19	
ふれあい館 【トイレ】	運営本部	😊	20	
			21	
巴や				
水野さん(家)	22		26	
青山さん(家)	3		28	
	23		12	
		東入り口		

【配置図の説明(安全確保等)

- ・フリーマーケットのブースの大きさは縦×横が2m×2mとなっております。
- ・道路幅は8mあります。両脇にフリーマーケットの出店がありましても、道路幅4mは確保できております。
- ・スタッフは道路の交通整理として、アーケード内に2名、ステージ対応およびステージ周辺の交通整理のために2名をステージ周辺に配置します。
- ・トイレはわや食堂とふれあい館を使用していただきます。
- ・各ブースの出店業者は別途添付いたします。出展者名簿をご確認ください。

<ブース出展内容一覧>

No.	出展内容
1	動物モチーフのイラストポストカード、手づくりステッカー、缶バッジ、カレンダー、A3A4イラスト、ペットの似顔絵
2	カードリーディング
3	整体 体験ワークショップ
4	ハンドメイド アクセサリー&小物 (スワロフスキーを使用したアクセサリーやステッカー、フェルトやビーズを使用した小物)
5	カードコーチングセッション 1回 1,000円
6	似顔絵、豆本
7	プリザーブドフラワーやドライフラワー・実ものなどと、雑貨を組み合わせアレンジしたもの
8	パワーストーン鑑定 鑑定料 1000円
9	Tシャツなど雑貨
10	手づくり小物(和生地のかばんなどの小物、アクリルタワシなどのニット小物、プレスレットなどのヘンプ小物、レジンネックレスなど。)
11	同上
12	1~2週間で消えるボディアート、メヘンディ(ヘナタトゥー、ヘナアート)のペイント
13	旬の野菜(農業化学肥料不使用栽培)ハーブ、バジル苗、フリマ(雑貨小物、食器、服)
14	ポストカードの販売 等
15	ポストカードの販売 等
16	動物モチーフやパールを使用したナチュラルガーリーなアクセサリーの販売
17	コットン、リネンの生地で作った小物の販売
18	紙で作る薔薇のアクセサリー「ロザフィ」を机上に展示し、販売をします。
19	作品展示、販売
20	ガラス細工の展示、販売
21	写真展示、販売
22	ガラス細工、その他雑貨類の販売
23	マッサージ
24	陶器販売
25	アート展示、販売
26	映像紹介
27	布小物・子供服・リメイク・レザーアクセサリー等
28	陶芸作品販売(灯りや器)
29	ハンドメイド家具の販売
30	似顔絵、イラスト販売

<当日の様子>



【アートフリマの賑わい】



【インディーズ音楽イベント「音楽はみんな良い子です」】



【ブラジルのダンス格闘技カポエイラのショー】



【書家・小林勇輝さんのライブペイント】

<イベントを終えてみて>

イベント全体での集客は1,000名を超え、当初の目標（500名）以上の出来でした。西区の保健所の許可がなかなかおらず、飲食系のブースを誘致できなかったのもあって、お客様に気軽に買い食いしていただくために円頓寺商店街のお肉屋さん「肉の丸小」にコロッケ販売を強化していただいたり、「わや食堂」にみたらし団子やおでんの販売を行っていただいたところ、「わや食堂」は売り切れ、「肉の丸小」も通常よりもかなり多くコロッケが売れていった様で、商店街の皆さんからは感謝の言葉をいただきました。

ただアートフリマでご出店いただいた皆さんは良くて収支がプラスマイナス0、赤字になってしまったところも多く、「にぎわって楽しかったけど、フリマ的には失敗」「次も同じような感じであつたらもう出店したくない」ということ意見も多く、なかなか思うような成果を得られませんでした。特にカードリーディングなどの占い系やマッサージ・整体などの施術系は売り上げが良くなく、これはアートイベントステージの側にブースを置いてしまったことで、「騒がしくて仕事がしづらかった」、「お客さんがみんなイベントの方に注目してしまい、なかなか店に立ち寄ってもらいにくかった」ということがありました。

これらの課題については、出店の配置の工夫や12時～18時までのイベント開催時間、常にアートパフォーマンスをびっしり入れてしまったのをやめて、もっとお客さんに買い回ってもらう様にする、またアートパフォーマンスショーだけでなく、出店者の方の中

の希望者にブース内でワークショップをしてもらうなどして、各ブースへの誘客を行うなどの工夫が必要です。また、そもそもイベント広報時にアートパフォーマンスのPRに偏っていたため、それを改善し、もっとアートフリマ出店者のPRにも力を入れるなどする必要がありますと考えています。

ちなみに出店者の中でももっともよく売れたのは「旬の野菜（農薬化学肥料不使用栽培）ハーブ、バジル苗、フリマ（雑貨小物、食器、服）」ということで、このブースに関してはほとんど売り切れ状態で収支は黒字になっています。円頓寺商店街でフリマをする場合、まだお客様の受け止め方としてアート系の買い物をしに来るという意識が定着していないことも考えられ、覚王山の商店街のようにアートの街としてのイメージ定着などをしていく必要があるかもしれません。

イベント開催に当たり、商店街の各店主への御挨拶周りやブース出店許可の確認（「店の前でフリマのブースを出しても良いですか？」）、ソーシャルキャピタルアンケートを実施したことで地域の皆さんとの関係構築ができ、この時期に知り合いになれた地主の方から空き店舗・空き家の話を聞くことができました。他にも貸してもらえる可能性のある物件についての情報も聴くことができ、やはり当初想定していた商店街でイベントを実施していくことで商店街の中で信頼関係を築き、空き店舗・空き家の御紹介をいただけるのではないかという作戦は正しかったという手ごたえを感じました。

4-3 ユメビトミーティング@円頓寺商店街 2nd

開催日：2013年2月23日

会場：妙真寺フリースペース ※旧 i - c a f e（名古屋市西区那古野一丁目7-14）円頓寺商店街アーケードから歩いて1、2分

ゲスト：元名古屋市西区役所区民生活部（現中川区民生活部） 林哲哉部長、円頓寺商店街振興組合 高木麻里理事長、円頓寺本町商店街振興組合 飯田幸子理事、那古野下町衆の皆さん、大ナゴヤ大学 加藤慎康学長

参加者：若者たちや商店街の方、一部プライベートで参加いただいた行政の方など約20名に参加していただきました。

実施体制：（主催者）NPOユメビトハウス （協力）円頓寺商店街振興組合、名古屋都市センター、大ナゴヤ大学（NPO法人 大ナゴヤ・ユニバーシティー・ネットワーク）

※那古野下町衆：円頓寺商店街、円頓寺本町商店街を含む那古野地区において街づくりや街のPRに取り組む組織（<http://www.nagosyu.jp.org/>）

1年前に実施したユメビトミーティングの第二弾として実施したものです。昨年のユメビトミーティング実施後、この一年の間に、「ユメビトハウス@伊勢銀座新道商店街」での

活動などを通して、商店街の空き店舗を本来の用途とは異なるシェア住居（シェアハウスやゲストハウスなど）にするための法的手続きや営業許可の取り方などのノウハウがわかりました。円頓寺商店街界隈でのユメビトハウスのオープンに向け、名古屋市の商店街空き店舗対策助成金やその他補助金、ファンドレイジングなどの資金調達にも活かせる様な、前回のユメビトミーティングよりもさらに具体的に掘り下げたユメビトハウスの企画作りを目指しました。

なお、このワークショップは名古屋都市センター・市民研究員の調査研究のまとめとしてのユメビトハウス@円頓寺商店街のプレマーケティング、モデルづくりとなっています。

(1) イベント概要

■ テーマ

実際に「ソーシャルビジネス・コミュニティビジネス起業家向け（コワーキングスペースやチャレンジショップ併設型）」「IT 起業家・エンジニア向け（ネットやPC、サーバなどの設備併設型）」「飲食・物販向け（日替わりシェフやシェアショップ併設）」の3つのタイプのユメビトハウスについて、意見を出し合いました。

■ ワークショップ参加者

各回、4～5人、それぞれのテーマに合致した夢や目標をもった若者、テーマに合致したジャンルの店をしている商店街の店主さん、街づくりに携わる那古衆の方に参加いただき、ワークショップの進行役として市民研究員・水落が参加しました。

■ 一般参加者

一般の参加者さんにはワークショップの意見交換を傍聴していただくようなスタイルで実施し、各ワークショップの途中と最後に皆さんから感想やご意見のフィードバックをいただく機会も設けました。

■ 動画撮影および動画配信について：

調査研究の記録として、またこの取り組みについての情報発信のため、当日のワークショップをユーチューブにて動画配信および録画いたしました。

街歩き <http://www.ustream.tv/recorded/29494761>

ワークショップ① <http://www.ustream.tv/recorded/29495814>

ワークショップ② <http://www.ustream.tv/recorded/29496149>

ワークショップ③ <http://www.ustream.tv/recorded/29496839>

ワークショップ④ <http://www.ustream.tv/recorded/29497060>

ワークショップ⑤ <http://www.ustream.tv/recorded/29497481>

ワークショップ⑥ <http://www.ustream.tv/recorded/29497973>

ワークショップ⑦ <http://www.ustream.tv/recorded/29498587>

ワークショップ⑧ <http://www.ustream.tv/recorded/29498986>

(2) イベントのスケジュール

開催日時：2013 年 2 月 23 日（土）10:30～18:00（午後からのワークショップからの参加も可能）

- 10:30～ 「喫茶まつば」前に集合。街歩きスタート
- 12:00～ お昼休憩
- 13:00～ 開会の挨拶および趣旨説明（ユメビトハウスについてプレゼン）
- 13:05～ ミニ講演「街の課題について」（円頓寺商店街振興組合 高木理事長）
- 13:15～ ワークショップ開始、ワークショップの説明
- 13:20～ 「ソーシャルビジネス・コミュニティビジネス起業家向け」（10 分休憩）
- 14:30～ 「IT 起業家・エンジニア向け」（10 分休憩）
- 15:40～ 「飲食、物販向け」（10 分休憩）
- 16:50～ 最終ワークショップ「ユメビトハウスができることで街の未来はどう変わる？」
- 17:50～ 閉会の挨拶
- 18:00 終了

(3) 実施報告

<街歩き>

前回同様、最初は街歩きからスタートしました。今回は円頓寺本町商店街理事 飯田幸子さんに御案内いただきました。コースとしては以下のような流れになっています。

- ①喫茶「まつば」
- ②五条橋を渡り
- ④ 堀川沿いを南下
- ⑤ 間道界限に入ってよそ者でこのエリアに店を出された人の店を視察（「月のののうさ」さんなど）
- ⑤御本坊通り（最近新しくオープンした店やベランダ神様など）
- ⑥円頓寺銀座通り
- ⑦円頓寺商店街の店
- ⑧円頓寺商店街に 124 年前からある老舗呉服店「尾島屋」さんに伺い、伴野社長へインタビュー
- ⑨円頓寺本町商店街で店をオープンされたクリエイターコロニー「零屋」さんへ行き、店主さんにインタビュー



【五条橋界限】



【堀川沿いにある製材所。川を使って運搬された】



【珍しい屋根神様ならぬベランダ神様】



【円頓寺銀座通りに新たに開店したサイゴン2】

まずは五条橋から堀川沿いを南下し、この界限の歴史について「五条橋の清州越し」や昔の堀川について話を聴き、その後、四間道界限にてよそ者で店を開けられている「月ののうさ」の店主へのインタビューを実施しました。「月ののうさ」は昔の古い物件をリノベーションしたおしゃれでレトロな雑貨を扱う店で、改装工事は基本的に自分たちで行ったそうです。昔の建物は天井が低く、床を抜いて新たに敷き直して天井を高くする作業や、昔は縁側だったところまで店を拡張工事するのが大変だったとのこと。内装は昔ながらの土壁を活用し、レトロな雰囲気を残しています。「最初、自分の母親にここで店をやると言ったときは泣かれてしまいました(笑)」とは店主さんの談。そのくらい朽ち果てていた物件を新たに店としてリノベーションするのは大変だったことと思います。「ここで店をやっていて大変なことはなんですか？」という問いかけに対し、「円頓寺商店街振興組合みたいな各店舗をまとめる団体が無く、情報が入ってこないし、店舗同士の連携もでき

ないのが困っているとのことでした。

続いて御本坊通りに向かい、歴史的な街並みを眺めつつ、御本坊通りでも新たに飲食店などが開業しているということを視察しました。御本坊通りでは元々は屋根神様だった小さな神社を今はベランダに置いてお祭りしている店舗もあり、形を変えても受け継がれていく伝統を見ることができます。その後、御本坊（真宗高田派専修寺名古屋別院）の裏手にある昭和の香り漂う飲食店街「円頓寺銀座通り」に行き、ここにこの一年で店をオープンされた「サイゴン2」を視察しました。この店は円頓寺商店街内にあるスペインバル

「Dufi」と同じ経営者が店を経営されているとのこと。前回のユメビトミーティングでのワークショップで街の魅力として「オシャレでおいしい飲食店が充実している」という声が多かったですが、まさにその通りとなってきた現状を目の当たりにしました。

その後、円頓寺商店街のアーケードに戻り、各店舗を見学しながら円頓寺商店街に124年前からある老舗呉服店「尾島屋」さんに伺い、伴野社長にインタビューを行いました。栄にも店舗を構えられている一方で、120年以上続く円頓寺商店街の店舗も維持していきたいと奮闘されている話や、円頓寺商店街の昔の様子、「あそこの角は昔ゲームセンターだった」「映画館や劇場が昔はいっぱいあった」「昔の僕の遊び場は商店街の端にあった釣り堀だった」などなど、懐かしい昭和の頃の円頓寺商店街の様子についてうかがいました。伴野社長が「僕たちは円頓寺商店街界隈の歴史をちゃんと形に残して行かないといけないのではないか？」と発言されたのに対し、大ナゴヤ大学の加藤学長から、「愛知県にある芸大の院生の方が実施されたプロジェクトで、地元の子どもたちを使って地元の店主さんや住人たちにその地域の歴史について調査してもらい、その内容をアート作品としてまとめるというプロジェクトがあった。そのプロジェクトではその後、その地域の歴史をカルタにまとめたりした」というお話があり、これについては「尾島屋」さんも興味を示されていました。

そして最後に、街歩きの時間はオーバーしていたのですが、円頓寺本町商店街にある店で、店主がセレクトしたいろいろなクリエイターの作品を、自身が作った作品といっしょに展示・販売する「クリエイターコロニー零屋（ぜろや）」にうかがい、店主の方にインタビューをしました。店主の方からは「商店街に出店して間もなく、大雨で床上浸水してしまい、大変だった」という話や、「商店街で店をやるのに向いている人は何もない時間を楽しめる人だと思う。商店街の道行く人を観察したり、『あっ今、猫が通って行った！』みたいな何気ないことを楽しめる人は向いてると思う」と持論を語っていただけました。「商店街の空き店舗を改装し、一階に若者たちのチャレンジスペース、その上にシェアハウスを創って夢をもった若者たちが住みながら夢を実現していく場所をつくりたい」という話をしたところ、「それはとても面白いと思う」と共感いただきました。「零屋でも自分で商品（この方は手作りのアートな服作りをされています）を作っていると、夜遅くまでかかってしまい、そのまま店に泊まっていくこともある。商店街の店舗に住むというのはなかなか面白いと思う」と言われていました。ちなみに「零屋」の上はスペース的にはシェアハ

ウスとして貸せるだけのスペースはないとのことでした。

＜街歩きのまとめ＞

前回の街歩きと同様、円頓寺商店街界隈の歴史や文化などの地域資源に触れられた一方、今回は前回と異なり、実際に街で店を開けている店主に対して、それも商店街の外で新たに店をオープンさせたよそ者の店主、円頓寺商店街で124年も続けられている老舗の店、円頓寺本町商店街でよそ者として店を開けられた店主にそれぞれインタビューできたのは成果であると思います。

商店街の外で店を開けられた方の抱える課題としては、円頓寺商店街振興組合や円頓寺本町商店街振興組合の様な各店舗をまとめる団体が無く、情報が入ってこないことや各店舗同士の連携もできていないことが挙げられており、案内をしていただいた円頓寺本町商店街の飯田さんによると、御本坊通りにも組合がないため同じような課題があるのではないかと考えられます。

一方で商店街の老舗の店では、店を維持していくことの大変さ（こちらの店では栄でも店舗を持っていて、商売をするのであればよそでやった方が効率が良いということなど）やこれまで街の歴史を形にしてこなかった（とはいえ、尾島屋の伴野社長のお父様が昭和初期の円頓寺商店街の様子を『円頓寺界隈のむかし～昭和もはじめ、祭りのあとさき～』という小冊子にまとめられていたり、昔この地域で発行されていた新聞もある程度保管されていたりします。この新聞に関しては昔、全て保存していた方もいらしたそうですが、今では亡くなられておそらく全ては残っていないであろうとのこと）という反省も語られていました。とは言え、大ナゴヤ大学の加藤学長に途中で提言していただいたようにこれからできることもきっとあるはずなので、よそ者の協力も得ながら、商店街からも力を貸していただき、何か形に残るものをつくれれば良いなと思います。

そして最後に商店街によそ者で店を開けられた方の話ですが、「商店街で店をやられていて大変なことはなんですか？」という問いに対して、「大雨で床上浸水して大変だった」ということで、一般に想定されるような「商店街の組合費やアーケード維持費など経済的な負担（負担の割にあまりメリットを受益できていないなど）」や「祭りやイベントのときのクジ場担当など役割ばかり回ってくる」、「人間関係に関する何かしらのネガティブな話」などは出てきませんでした。これはもちろん、私たちが初対面だから出てこなかったとも考えられなくはないですが、おそらく比較的最近にできたとは言え、今年で商店街に店を移して5年目であることもありますし、おそらく本当に特に不満は無いのではないかと思います。また「どんな人が商店街で店を開けるのに向いているか？」というお話の中で、「何もない時間を楽しめる人」というのが挙げられており、これは私自身も伊勢の商店街で店を構えていて本当にそう思いますし、その一方で、何とかして固定客をつかむか商店街自体に人通りが来るような手を打つか、そうでなければネットで販売するなどの工夫をしないと、これ一本で食べていくのはきついのと思います。おそらく「零屋」の

場合、固定客をつかんでいるように感じられ、それも作品を展示・販売されている個々のクリエイターが固定客をつかんでいるのではないか（出展しているクリエイターがそれぞれ精力的に活動しているので、外で顧客を獲得できているのではないか）と思われます。また若者世代の店主であり、よそ者として店を開けられた「零屋」の店主からユメビトハウスについて「それは面白いと思う」という声が聞けたのも良かったです。

<開会の挨拶および趣旨説明>

前回のユメビトミーティング@円頓寺商店街での反省を踏まえ、最初にユメビトハウスへの思いや目的、ビジョン（この場合、仕組み）を伝え、こちら側の軸を示した上で個別のワークショップに入っていくようにしました。趣旨説明でお伝えした内容は以下の通りです。

【ユメビトハウスに対する思いやビジョン、目的】

[危機感]

- ・夢を持たない若者、子ども達が増えている。これは実感値ですが、自分たちが子どもの頃はどんな子でも映画監督、プロ野球選手、学者など何かしら夢を持っていて逆に「サラリーマン」と答えた子が笑われてしまうような状況だった。それが「君の夢は何？」と聞いても「特に無い、普通で良い」等と答える生徒が増えており、十数年前の自分たちの世代と大きく変わっていることに驚きと危機感を感じた。
- ・挑戦する若者が減少するのではないか（自尊感情の低下）（※平成20年度の東京都教育委員会の調査で近年、日本の子どもたち（小学生～中学生）の自尊感情が低下傾向にあることや、他の国（アメリカ、中国など）と比較しても低いという結果が出ている）、先の見えない時代に雇用をどうやって生み出していくか、新しい時代の仕事や新しい世の中の仕組みを創る必要がある、などの危機感を持っていた。

新しい時代の仕事や新しい世の中の仕組みを若者たちが自分達の手で創っていかなくてはならない。そのためにも、若者たちがいろんなことに挑戦できる環境をつくりたい。

①挑戦したいと思う人を志援する環境づくり

②挑戦するという経験を通して自信をつけ、成長していける

[ユメビトハウスへの思い]

- ・市民研究員の水落勝彦(ユメビトハウス代表)自身が大学の学費や生活費を自分で払いながら通っていた。これから格差社会が進むことを考えると、ますます夢を追いかけていくことが困難になる人達が出てくると思われる。
→生活にかかる負担を軽くして、みんながいろんなことに挑戦できるようにしたい。
- ・夢をもった人の気持ちを挫こうとする人や環境がある中、お互い切磋琢磨する意味でも、

挑戦している人どうしが集まり、お互いの夢を支援し合うコミュニティをつくりたい。
・地域で若者たちを育てる仕組みをつくりたい。若者たちの成長が地域の発展につながるような仕組みをつくりたい。ナナメの関係（親兄弟や職場の上司といった縦の関係ではなく、ご近所の先輩商店主やシェアハウスのOB・OGなどとの関係）。円頓寺商店街の高いソーシャルキャピタルを活かし、「橋渡し型」も「結合型」も強い、新しい地域の担い手になれる若者を育成する。

※前回のユメビトミーティング@円頓寺商店街の失敗を踏まえ、ワークショップに移行してから、事あるごとに（たとえばワークショップの各回の始めなど）にこの「ユメビトハウスに対する思いやビジョン、目的」については説明をさせていただきました。

【ユメビトハウスの仕組み】

- ・商店街の空き店舗を改装してシェア住居『ユメビトハウス』を創る。
 - ユメビトハウスの住民は生活費が抑えられ、いろんなことに挑戦できる。
 - 管理人兼アドバイザーを設置。夢の実現をサポート。
 - 地域で若者を育て、地域を若者が盛り上げる橋渡しをする。
- ・シェアハウスは100平方メートル以内（建築用途の変更が不要のため）。
- ・シェアハウス以外のスペースはもともとの用途を活かし、チャレンジスペースとして若者たちが活用。（ギャラリー、シェアオフィス、カフェなど）

<ミニ講演「街の課題について」>

那古衆の皆さんに円頓寺商店街や円頓寺本町商店街の抱える課題について聞いた上で、それを円頓寺商店街振興組合の高木理事長に伝え、それに高木理事長の思いや考えものせて今の街の課題について話をさせていただきました。

【高木理事長の講演】

円頓寺商店街も他の商店街と同様、高齢化という課題を抱えています。基本的に住んでいる人たちが多いものですから、店をしながら裏で住んでいる、2階に住んでいるという人が多い。昔の税金とかの対策で間口が狭くつくられていて、前の方が店で奥が台所だったりお風呂だったり生活のスペースになっている。辞めてしまうと基本的には子どもたちは出ていってしまう。自分もかつては（円頓寺商店街を）出て行ってしまっていたし。自分の暮らしている家の一部を誰かに貸すということは難しいことで、借りたいという人は増えているが、この商店街に住んでいる人たちの中でいずれ人に貸すという思いが無いものですから、そこがネックになっている。でもなかなかそうは言っていられないものですから、このネックをどうにかしよう、どうにかしようと考えているうちにふと、「これってネックなのかな？」と思うようになった。実は利点で、これをプラスに考えないといけないうちになつた。要はそこに何十年と住んでいてその人がその地域で歴史を築いて

きた。そうすると「どここの店のおばあちゃん」とか屋号で呼ばれたり「どこそこのかどのおじいちゃん、おばあちゃん」といわれてその人は地域で慕われている。もしそこで店の部分だけ借りられるようになったら、その店を出した人はすぐに町の住人になれる。「どこそこのおばあちゃんのところで店を出した子でしょ？」っていう形で親しまれるってことだし、そのおばあちゃんが「うちの店を貸してあげたんだわ」って言えば、それだけで町から受け入れられるっていう、これってすごい利点だと思う。最初、「ポウ」（※円頓寺商店街の町の情報を発信するフリーペーパー）を始めた時にはずっとネックだと思っていたことが、実はそうではないと思うようになり、そして那古野下町衆という組織が建築家さんとか不動産屋さんとかに入っていて立ち上がり、その中からさらに一步出て、「ナゴノダナバンク」という、不動産業ではないんですが、空き店舗ストックの循環に取り組むチームができて、新しい店ができてくるようになった。でもその一方で高齢化も進んでいくので、「うちももう辞めるわ」と言われ、それがマンションになったり駐車場になったりということが起こっている。でもここであきらめるわけにはいけないので、上手に町と溶け込んで入ってきた人たちは、よそ者じゃなく地域の住人として、何十年、百年単位で住んできている私たちといっしょだよという関係性で「世代交代」をしていけたらなと思っています。これが私たちの思いです。ただ課題としてはみんながみんなこういった思いの人たちばかりじゃなくて、やはり年をとってくると「もう一度町を盛り上げよう！」と言われてもなかなか体がついてこないということもあって、そうすると「(店の部分だけでも良いので) 貸して」とお願いしても、「うちは店の裏で住んでいるから」というので、なかなか調整できないというのが悩みではありますけど、それはデリケートなことなので、あまりガツガツと急いでやることではない。だからできるところから進めていって、理想としては向こうの方から「うちは店を辞めるけど、良かったら使って」という位の関係づくりをしていくということが課題です。

【街の課題のまとめ】

商店街に何十年も住んでいるおじいちゃん、おばあちゃんから店を借りられることで地域から親しんでもらえるようになるというのはとても魅力だと思いました。今、伊勢の商店街で借りている物件は、経営者がその当時もう商店街とはあまり深い関係では無くなっていたので（こちらの会社はすでにロードサイドに店を展開されていてそれで発展している会社だったので）、商店街での人間関係についてはほぼ自力で築き上げていかないといけない状況で（とは言え、伊勢の会社の経営者さんから店を借りられているのだから多少地域からの信用度も上がっていると思いますが...）、商店街のお祭りの手伝いを積極的にするなど、いろいろと大変な思いをしました。もともと街おこしに関心があったので、楽しみながら勉強しながらやれた部分も多かったですが、純粹に店をやりたいだけであれば負担に感じていたはずですし、同時期あるいはユメビトハウスの後に伊勢銀座新道商店街に出店したほぼ同世代の経営者たちは商店街の中で関係性が築けておらず、なかなか連

携が取れていなくて苦労している、あるいは情報が入って来なかったり応援されていないという印象を感じて悩んでいたりするというのは聞いたことがあります。そういう意味では若手出店者をまとめたり、悩みを解決する様な中間組織「商店街青年部」みたいな組織をつくるべきじゃないかという話を商店街の同世代の経営者と話していたりもします。この点に関しては現状の商店街振興組合との関係性を考慮し、あくまで親会としての振興組合の下部組織としてであり、また若手商店主の意見をまとめたり、若手商店主と既存の商店主との意思疎通を図ったりするなど、潤滑油的な役割に徹するなどの工夫も必要であると考えています。

とは言え、円頓寺商店街のような名古屋で一番古い、江戸時代の初めから存在するような歴史のある商店街で、そのリーダーが「地域に溶け込んで入ってきてくれる若い商店主に関しては、よそ者ではなく地域の住人として、それまで50年、100年と住んできている私たちと一緒にという関係性で世代交代していきたい」と考えているのはとても素晴らしいことだと思います。

ただ、ナゴノダナバンクのような画期的な空き店舗ストックを循環させるような組織が存在し、実際に多くの新規出店を実現されている一方で、高齢者の方が店を辞められて、その店の場所が駐車場やアパートになっているのも事実です。もちろんアパートに関しては功罪両方あると思います。つまり、店が減って商店街で無くなっていくという意味でのマイナス点、一方で商店街に人が住み、商店街に親しんでくれる人が増えていくという意味ではプラスであると思いますが、この点に関してはなかなか困難な課題になっている印象があります。

高木理事長はその点に関して、デリケートな課題（つまりあまり強く言うともともと何十年も商店街に住んでいる人に出て行ってほしいと言っているように伝わる場合もある）であり、できることから少しずつ進めていき、将来的にあちらから「うちは店を辞めるけど、良かったら使って」と言っていただける関係づくりを解決策として考えられていて、これらの課題に対して「ユメビトハウス」の仕組みを活かせないか？ということを考えています。「ユメビトハウス」による街の課題の解決策についてはあらためて次の第5章にその内容を記したいと思います。

<ワークショップ① 「ソーシャルビジネス・コミュニティビジネス起業家向け」>

以下より、テーマごとに分けたワークショップについて述べたいと思います。参考までに最初のワークショップ「ソーシャルビジネス・コミュニティビジネス起業家向け」ユメビトハウスについてのモデルづくりについては、やりとりを記載します。残りの2回目、3回目ワークショップに関しては、参加者の紹介とまとめの模造紙の画像を添付します。

<参加者>

円頓寺商店街振興組合 高木理事長、Bさん(社会人 20代男性)、Cさん(社会人 30代女性、
障害者向けコミュニティビジネス経営)

<ワークショップのファシリテーター>

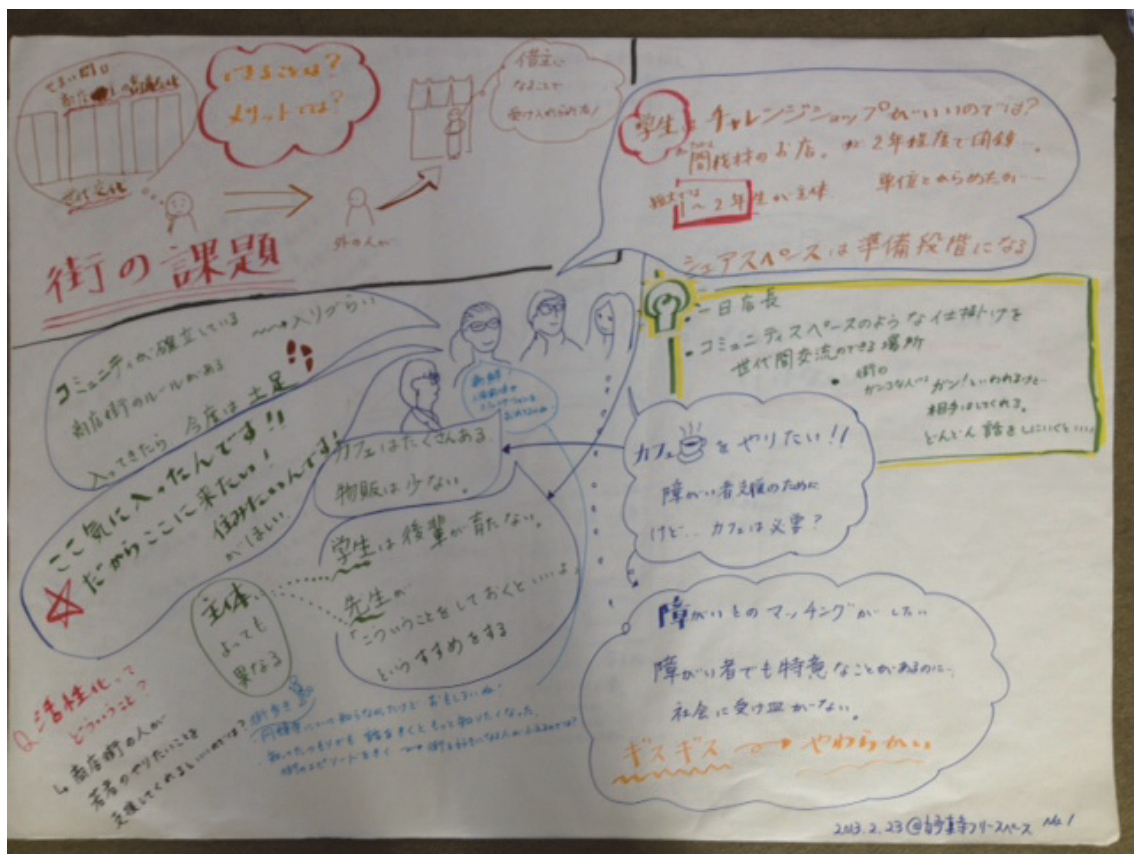
水落 (市民研究員)

<全体のファシリテーター>

加藤 慎康さん (大ナゴヤ大学)

<グラフィック (ワークショップの内容を模造紙に書く役割) >

小笠原 紹子さん (大ナゴヤ大学)



水落 (以下、水) :

ではまず、Bさん、Cさんにお聞きしたいと思うのですが、ユメビトハウスが円頓寺商店街にできるとして、一階部分を若者たちのチャレンジスペースをしたら、そこでどんな店をやりたいと思いますか？

Cさん (以下、C) :

カフェがやりたいと思っていて、いろんな年代の方に入っていて、単にテーブルに

つくだけじゃなく、交流もできるカフェができれば良いなと思います。

Bさん（以下、B）：

いろんな人が気軽に立ち寄れるカフェ。担い手は若者なら学生。大学で経営学を学んでいてそれを、実践を通して学べる場所にできれば良いなと思います。

水：

じゃあCさんは担い手としてはどんな方を考えられていますか？

C：

自分が精神障害の方のための施設で働いていることもあって、ゆくゆくは精神障害の方が店の運営もやっていて地域の方にも必要とされるようになってくれば、もっと障害のある方も街に住みやすくなって良いかなあと。なかなか自分では出ていけない方も多いので、最初はまあお茶出しとかでも良いのですが、後は店員さんとして自然に会話とかをしている中で地域に、挨拶ができるとか、そんな人間関係ができていければなと思います。

水：

実際にCさんは円頓寺商店街でも店を探されたことがあるとお聴きしたのですが、そのときは何が課題になりましたか？

C：

高木理事長のお話にもあったように、なかなか空き店舗にも住んで見える方がいて貸し物件が出てこなかったのもあるし、実際に商店街の中でカフェが多いこともあって本当にこの地域でカフェが必要なのか？もっと地域のニーズについて調べた方が良いのではないのか？という点も気になった。

水：

ではその後、そのお話はどういう風になっていきましたか？

C：

まずは障害のある方が集まれる場所づくりをしています。その上で今後、自分たちにできることを考えて動いていきたいと思っています。

水：

なるほど…。そうですね、では高木理事長、カフェが多いというお話があったのですが、正直、円頓寺商店街、その辺はどうでしょうか？

高木理事長（以下、高）：

カフェは確かに多い。（商店街としては）今、業種として何が足りていないかを考えて不足業種を入れていけるようにしていきたい。もちろん商店街に入りたいという人が来てくれるのは嬉しいのだけど、そうしていかないと生活の場じゃなくなってしまうので…。今足りていないのは物販。飲食系は増えてきているので、たとえば魚屋さんができたら良いなと思うし、八百屋さんもあったら良いなと思う。先ほどの話にもあった様にここは地域で交流のあるところなので、地域で気軽に買い物ができるような街にしていきたい。まあそれだけでなくね、オシャレで夢のある店も必要だけど。

水：

なるほど…。ではBさん、Bさんのやりたいことなんですが、必ずしもカフェじゃなくてもできるような気がしていて、たとえば先ほどの不足業種のお話で行くとどんな店ができそうですか？

B：

僕は山梨出身なのですが、地元の商店街での話で、そこもある程度店が空き店舗になっちゃっていていわゆるシャッター商店街になっているのですが、そこで空き店舗を一つ借りて市立の短期大学で経営学を学んでいる学生たちが運営しているチャレンジスペースがありました。そこでは1テーブルいくらかで地元の人たちが作った雑貨屋やパンなどの食べ物などの販売スペースを提供していて、仕入れから販売まで学生たちがやっていました。その店で商店街に人を呼び込もうということでした。そこに物を出していた人は地元の主婦とかが多かった。あとは学生さんが森の間伐材をもらってきて時計を作ったりとかいろいろなものを作ったりして売っていましたね。

水：

なるほど…。間伐材を使ってというのは良いですね！じゃあ学生さんが使っているスペースもあれば後は主に主婦の方が使われていたという感じなのですね。

高：

ちなみに今もそのスペースってありますか？

B：

あのお、実はですね、その店なんですが、2、3年で終わってしましまして…。っていうのも不動産屋さんがそこに新しい店を建てると言うので売りに出ってしまった。それで課題になっていたのは、やっぱり始めた当初っていうのは学生さんたちもやる気があったんだ

けど、なかなか引き継いでいくうちに次第に無くなっていく…。短期大学なので1、2年生だけなんで、2年生から1年生に引き継いでいく。そういうのもなかなか難しくて、最後の方は学校の方が全面的に支援してくれて単位あげるからその活動をやって！という状態になっちゃって主体性というのが無くなってきてしまった。

水：

なるほど…。学生さんのプロジェクトになると引き継ぎが課題になってくる。解決策として学校が単位を与えるなどとしたがそうすると今度は学生の主体性が無くなってしまいうという課題が出てきてしまう。そういったことが課題になってくるんですね。ちなみにこれはどなたにお答えいただいても良いのですが、こういった課題がある上で、それでも学生さんにプロジェクトをやってもらおうとするとしたらどうしたら良いと思いますか？

高：

今までこの地域でも学生さんのプロジェクトっていっぱいあったんですよ。でも先ほどもおっしゃられていたように最初の子、その子が卒業していってしまうといずれ衰退していつてしまつて、イベントにせよにんにせよ、無くなっていつてしまう。学生さんたちもその時は一生懸命なんだけど、やっていることに一生懸命だからこそ次の子を育てていける余裕がない。そこが課題。そういったことをそこそこ経験しています。だから今だと学生さんが何かやりたいと言つてもなかなか首を縦にふれない…。私たちは遊びでやっているわけではないので。もちろんその子たちも遊びのつもりはないんだろうけど、こんなことやりたいあんなことやりたいっていう気持ちだけじゃやっていけないという状況も多いものですから。だから学生さんたちとのコラボというのは、1、2年、3年… そのくらい持てば良い方なんじゃないかな。私の経験からはそんな風に思います。

水：

なるほど。では高木理事長のご経験からしても学生さんのプロジェクトは良くて1、2年という感じでがっかりされちゃうようなことも多いと。

高：

まあがっかりというほどじゃないけど、やっぱりねとは思っちゃうかな。たとえば主体になっているのが先生で、「こういうことしておくとプラスになるよ」っていうことで、毎年学生さんを1、2人送ってもらうっていうのはある。まあ名工大なんですけど那古野下町衆に入ってもらつていて、その子たちは毎年こう…。いろいろありますけど。でもやっぱりみんなしっかり考えていて、社会に出てからも活かそうとか、理念がしっかりしてるからなのかもしれないけど。まあなかなか難しいことだとは思います。

水：

そうなんです。じゃあそういう研究室だったり、先生が主体であったりすれば、そういうチャレンジショップとかそういうのもうまくいく可能性はありますか？

高：

どうだろう。店とか一カ所どこか任せてというのはやったことがないから。

水：

ではこの件についてBさん、Cさんはどう思いますか？

B：

うーん、やっぱり志が大事なんだと思います。たとえば「絶対将来お店をやりたいんだ！」とか。強い思いを持った子が立ち上げをする必要がある。その後、継続していくためにはどうやって大人たちがサポートしてあげられるかが大事になってくるのではないのでしょうか？

水：

僕自身ちょっと思ったのですが、その仕組みにシェアハウスというのは使えるんじゃないかと思ひまして、サポートというのはユメビトハウスの管理人であったりとか、僕がやるってことになると思うのですが、たとえば実際に円頓寺商店街でユメビトハウスがやれたとして、僕がそういった「将来お店をやりたいんだ！」という子をスカウトしてきて、1年ごとに違う店をやってもら。学生さんたちもけっこう友達を呼んできたりとか、商店街にお客さんを呼び込むこともできると思いますし、そういう賑やかしの場、成長の場として使うことはできるのではないかと思ひました。

水：

さて、学生のお話ばかりをしてしまいましたが、僕自身、障がい者さんの自立支援のソーシャルビジネスというのは、今、増えてきているのかなと思ひて。パン屋さんで知的障がい者さんとか精神障がい者さんを雇ってしっかり戦力として働いてもらうことで生きがいとお給料、普通障がい者さんの作業場って月1、2万円くらいしか障がい者さんにお給料を出せていないらしいんですが、それなりの金額を出せているというビジネスモデル（スワンペーカリーのこと※詳細→<http://www.swanbakery.jp/>）もあります。ということで僕としては個人的に障がい者さんの自立支援というのも興味があるのですが、たとえば八百屋さんとか、魚屋さんとかでも、障がい者さんって不得意なことが多いかもしれませんがそれぞれ得意なこともあるはずだし、ひょっとしたら障がい者さんの中には食事に気をつけなきゃいけないってこともあるかもしれないし…。たとえば先ほどの不足業種

で上がっていたような業種で考えるとどんな店がやれると思いますか？

C:

そうですね、どんな店と言われるとまだ難しい部分もありますけど…。でも障害のある方たちも一つのところに障害はあるけれども他の部分で普通の人と全然変わらない部分というの全然あるので、たとえばコミュニケーションは苦手だけど野菜の箱詰めに関してはそこら辺にいる人よりも早い、あるいはきっちり詰められる人とかもいるので、障害のあるなし関係なしに、いろんな人の能力を活かせるというか、そういう人たちのマッチングができれば何か一つの店ができたりとか。街づくりでも面白い取り組みができたりとかするのかなって思ったりします。

水:

なるほど。ちなみにちょっと目線を変えた質問なんですが、そもそもCさんがそういったことをされたいと思った背景についてお聴きしてみてもよろしいですか？

C:

そうですね。私自身が昔、人とコミュニケーションをとるのが苦手で、今では信じてもらえないかもしれませんが、押入れにこもっているのが大好きな感じだったので。(笑) でもちょっとしたきっかけで人とつながることの楽しさが分かった。その後、精神分野に興味があったので勉強して精神科の看護師になった。それで閉鎖病棟で6年くらい働いていたのですが、社会に出ていけない人が多いことにそこで驚いて。もう症状も安定してきているし、特別な治療とかも必要無くなっているのに、「気持ち悪いから近寄って来ないで」とか家の人に言われてとか。そんな風にして退院できない人が今でも7万2千人くらいいて。それでどうしたら良いのかなって考えていたら、「自分自身が地域に出て、そういう人たちの受け皿になるしかない」と思って今に至ります。

水:

なるほど、素敵なアイデアですね。では理想としてどんな社会、地域になっていけば良いと思われますか？

C:

今の社会ってなんとなく堅苦しいというか、生産性が求められているとか、みんな同じじゃないといけないというギスギスした雰囲気があふれているというか… 生産性とかだけでなく、別のビジネスチャンスというか、たとえば人とつながれるような場をつくるとか… そういう堅苦しくないコミュニティビジネスみたいなのが増えていけば障害のある方にとってのチャンスも増えていくんじゃないかと思っています。いろんな得意なところ、

不得意なところとかがあって、得意なところが活かしていけば、経済発展とか貢献できるところがいっぱいあるのに、そういう能力が全然見てもらえていない。それで結局、生活保護になっていたりとか障がい者年金でとか、なんというか、お金を誰かに譲っていただいてあまり生きがいが無いという方がいて、何か得意なことが活かされれば、経済に貢献したりとか... そういう仕組みができてくれば社会も地域ももっと良くなっていくのではないかと思います。

水：

なるほど。スケールが大きくていろいろ波及効果もありそうなアイデアですね。僕、本当に感動して。確かに七万人のこもっている人たちが経済の担い手になってその人たちが商売したりとか... そうなってくればその人たちも消費をしてくれるんだし...。そのためにも堅苦しい生産性とか追及していくのではなく、もうちょっと柔らかいコミュニティビジネスとかが普及してくると良いというのは僕も納得です。

それで高木理事長、どうでしょうか、そういった堅苦しい生産性重視とかじゃないコミュニティビジネスということに対する商店街の受け入れ態勢というのは？僕としては円頓寺商店街、円頓寺本町商店街はギスギスしてはいないと思うのですが...

高：

うーん、ギスギスはしてないと思うよ。でもどうしてもアーケードがあつて一つの組織なので、でもそれぞれが店主、社長なんですよ、だけど1つのコミュニティがそこで確立されていて、私が赤ちゃんのときのことを知っているという様な人もまだいる。そんな中に入ってきた人にはそれなりに拒絶されている感が強いというのは聞いたことがあります。でも入ってくると今度はものすごく土足で入ってくるような感じなので、その辺が驚きだったり、逆に嬉しかったりするということも聞いたことがある。そういうのを本当のおじいちゃん、おばあちゃんと接している感じなのですごく良いという人たちもいるし、逆にそういう人たちに住んで欲しいって思ってます。それに商店街の習慣とかルールとかってあるじゃないですか。そういうのをみんな阿吽で「ああもうそういう時期ね」みたいな感じでやっているから、そういうのって「何の時期？」って感じでしょ？そういう部分をちゃんと伝えていかないといけないなあって思っています。

水：

なるほど。では商店街のルールとかも知っている必要があるんですね。

高：

そうそう。そういうのはみんな、聞けば教えてくれると思うけどね。

水：

ちなみに「グループホーム わや」さんって、あちらは確か認知症の方とかも受け入れられていたと思うのですが、あちらはどういう経緯で店を出されたんですか？

高：

あれは私の前の理事長の代のことだから詳しくは分からなくて…。でも今の〇店長になったのは去年のことだったかな。それまではもうちょっと小さい施設で本町商店街の方にも同じグループホームさんがあったと聞いています。

水：

ちなみに会場の方にもちょっと振ってみたいと思うのですが、どなたか「わや」さんが商店街に入ってきたきっかけを知っているという方いらっしゃいますか？

円頓寺本町商店街 飯田理事（？）：

一番最初に本町商店街の蜂蜜屋さんの辺りに売り物件があって、元々は別のところにグループホームがあったんだけどそこを買われて、東（円頓寺商店街のこと）の方はたぶんまたそこで土地を探してということだとは思うのですけど。

高：

基本的にどういう経緯で円頓寺商店街の物件を探されたのかは分からないのですが、グループホームに入所されてる方を、そういうどこか空気が良いところとか、どこかに隔離するのではなく、街に溶け込んで住める様なところを探していたというのは知っています。商店街というのはコミュニティもあるし、お散歩してもらうにもそれなりに安全じゃないですか。車もまあ多少は通りますけど、アーケードの中だし。

水：

なるほど。そうすると「わや」とCさんというのは思いの部分ではけっこう通じる部分もありそうですね。

高：

そう思いますよ。

水：

それで、たとえばCさんみたいな方が商店街で店をやる上でどんなことがポイントになってきそうでしょうか？

高：

ポイント？うーん、それはまた紙に書いてお渡ししますよ、いろんなこういう項目があるので。(笑)

ソフトな部分についてお伝えすると、ここって駅から近いじゃないですか、丸の内からも近いし、アーケードだから雨も当たらない... そういうことだけでなく、何度もこの街に足を運んでくれてやっぱりこの街が良いなって思ってくれる人が良いんじゃないでしょうか、間取りを見て決める人じゃなくてね。

水：

なるほど、じゃあCさんにもチャンスがありそうですね。

では、こちらの方でだいぶ話こんでしまったので、会場の方に一度ふらせていただいて御意見やご感想をお聞きしたいと思うのですがいかがでしょうか？

20代男性の方：

今、社会人していて、もともとこっちの人間じゃなくて移ってきたのですが、いろいろな人と知り合いになっていく中でとっても名古屋のことが好きになって。コミュニティビジネスというお話がありましたが、僕たち世代でも同じ世代の人とつながりたい、あと同じ世代じゃなくて上の世代の人からいろいろ話を聞いてみたいっていう人がけっこういるんだなって感じていて。皆さんが商店街の活性化ということでどういうことを思っているのかっていうのは分からないですけど、思ったのは。「みんなが笑顔」。そのみんなっていうのは今、商店街にいる人もそうだけど、新しく商店街に入ってくる若者たちも笑顔になれるような場所があれば行きたいなって思いました。いろんな人と、商店街の人から話が聞けたり、経験が聞けたり、アドバイスがもらえたり。シェアハウスというのは難しいかもしれないけど、これからもやりたいって人もいる。実際にそういうシェアハウスが円頓寺商店街にできれば僕も入りたいと思う。あと、若者育成っていうキーワードもあったかと思うんですけど、商店街の人も、助けてくれるっていうと違うかもしれないけど応援してくれる、そんな場があったら嬉しいなって思います。

水：

なるほど、もうちょっとつつこんで聞いても良いですか？たとえば商店街の人からどんな応援があると嬉しいですか？

20代男性の方（同上）：

たとえば僕はサラリーマンなんで、一から店を建てるということがどういうことなのかはまだ分からない。そういうことを教えてくれたりとか、サポートしてもらえるとうれしいです。あといきなり店を開けるとか厳しいと思うので、確かシェアショップの話もあった

かと思うんですけど、今日は〇〇さんが店をやる日、明日は私が作ったものを売らせてとか、一日店長みたいな仕組みがあると入りやすいと思います。

水：

なるほど、ありがとうございます。他にどなたかいらっしゃいますか？

60代男性の方：

前のお二人のお話を聞いていてすごいなって思いました。私もね、コミュニケーション・カフェっていうのがあれば行きたいなって思っています。商店街にもすでにいろいろカフェがあると思いますが、コミュニケーション・カフェであればまた既存のカフェの店とも違うと思います。他の元気な商店街を見ているとやっぱり八百屋や魚屋の店主やおかみさんが元気だっているのはやっぱりありますけど、それよりもこういう若い人たちが夢を語る場っていうのがあっても良い。商店街に頭が固いじいさんばあさんっているでしょ？そういう頭の固い人たちにはとにかく夢をガンガン語っていけば入れます。無視されるよりよっぽど良いです。うるさく言ってくれる人ならばむしろ喜んで協力してくれると思う。さみしいからうるさく言う。相手を信用しているから文句を言う。だからさっき間伐材の話が出てけど、それだったら木工教室をやって、誰か（おそらく上記のうるさく文句を言ってくるおじいさんおばあさん達の中の誰かということ）に先生をやってもらおうとかしたら、もっと地域に溶け込んでいけるんじゃないかな？教室をやっている会費とかお金も入ってくるし、そこで注文家具とかも受ければ良いと思う。そうするとイメージも膨らんでくる。だから思い切ってぶつかっていくのが良いと思います。

水：

なるほど、ご意見ありがとうございます。

（ここで時間終了）

【ワークショップ①のまとめ】

■学生たちを担い手とするチャレンジショップなどコミュニティビジネスについて

学生たちが商店街の活性化のために店を開けるということは社会的に注目も集めますし、周りの人たちも応援しようという気持ちになるので良いことだと思います。ひょっとしたら学生たちの情熱や夢に刺激されたり、既存店とのコラボしていく中で若者ならではの新しいアイデアや初心者だからこそできる発想がイノベーションを起こしたりすることもあるかもしれません。

とは言え、ワークショップの中でも課題として出てきた創設者の卒業による引退や引き継ぎの困難さと言った課題は確かにあり、三重県松阪市の商店街でも三重大学の学生が運

営するソーセージ Bar があり、味もおいしくて雰囲気も良く、お客さんもついていたのですが後継者がいないという課題で去年閉店になってしまいました。この店に関しては学校が単位を与えるなどの措置をしていなかったのも、モチベーションという意味では高かったのですが、店長をしていた学生の夢が商店街で店をすることではなく、あくまで経験や社会人と接することで経験知を積んだり、刺激を受けたりすることがモチベーションだったので、継続するのが困難になっているようでした。他にも円頓寺商店街の近くで学生がカフェをやることなどはあったのですが、そこも創設者の卒業や他にも理由があったのかとも知れませんがあまり長く続かなかったという話を伺ったことがあります。

また担い手の主体が学生か研究室（教授）か学校かという議論もありましたが、いずれにしても理念や思いの強さが重要になってくるというのは共通見解だったように思います。イベントではありますが、同じ学生の活動でも日本ど真ん中祭りなどは活動が継続しておりますし、知人の中にもど祭り実行委員会出身で社会に出てからも活躍されている方もいます。ど祭りの運営の仕組みは分かりませんが、「日本のど真ん中、真夏の名古屋を舞台に繰り広げる日本最大級の踊り」、「『観客動員ゼロ＝全員参加型』の祭り」などコンセプトがしっかりしている点や、取り組む学生が熱狂できるような仕組みづくりがしっかりできているのではないかと考えられます。そのため担い手が何であれ、この思いや理念がしっかりしているという点が解決できれば可能性はあると考えます。

あとはBさんのお話や、最後に会場から20代男性の方に発言いただいた様に、大人たちがどう支援していくかというのも課題になってくるかと思います。

これらの課題に関してはユメビトハウスの仕組みによって解決できるのではないかと考えています。ワークショップの途中で発言した内容ともいくらか重複しますが、下記に箇条書きでその内容を記し、まとめとします。

- ①学生たちのサポートというのはユメビトハウスでできると思います。元々その支援をすることが存在意義の組織ですので、喜んで引き受けたいと思います。
- ②ユメビトハウスで「将来お店をやりたい」という学生を募集することができます。
- ③1年ごと、あるいは期間に関しては新しい店ができるごとにミーティングをして合議制で決めても良いと思いますが、違う店をやっていただくというシステムは有効な気がします。というのも途中で課題としても上がっていた「創設者がいなくなるとモチベーションが下がっていく」という課題を毎回創設者がいる状態をつくることで絶やさなく済むことや、商店街内の業種バランスも定期的に店舗の業態が変わることでカバーができるからです。もちろん「ユメビトハウス」で借りられる物件によってはやれる業種が限られたりもすると思いますが、それでも工夫すればかなりの業種ができると思いますし、どんな条件でどんな物件なら自分のやりたい業種ができるのかを調べることで、学生にとってとても貴重な体験、成長につながると思います。他にも課題としては毎回の開業資金をどうするかということもありますが、家賃の一部をファンドとして積み立てて

使ったり、毎月の店の売り上げから返済したりという仕組みや、やりたい店をやるためにいろんなところをお願いに回って使わなくなった設備を譲ってもらうなど、そういった努力や工夫も成長の種になると思います。また、閉店した店の設備や資材をどうするのかという課題もありますが、それに関しては、同じ様な業種で開業したいけど資金不足で困っているという若者経営者に無償で譲る（ただし送料自分持ちか、自分で取りに来る）という仕組みを作ったり、ユメビトハウスの拠点が全国でできてくればその中で循環させる仕組みを作ったりすることもできるかもしれません。いずれにしてもその仕組み自体が次の夢をもった若者たちを支援する仕組みになればとても素敵なことだと思います。

- ④その時々店の学生スタッフも、いつか自分がユメビトハウスのチャレンジショップをやるときのための勉強ができます。
- ⑤もし学生で店を担いたいという人が出てこなかったとしてもユメビトハウスとしては学生だけでなく、広く若者で将来お店をやりたいと思っている担い手を支援できるので、担い手の対象者を広くすることができます。
- ⑥ユメビトハウスの住人や集まってくる若者たちの中には学生以外に社会人の人もいますので、ユメビトハウスのスタッフだけでなく、そういった社会人も相談相手になってもらうことができますし、学生の相談に乗ることでその若手社会人も勉強になったり、成長につながったり、自分の夢について考えたりするきっかけになります。
- ⑦学生たちもけっこう友達を呼んできたり商店街にお客さんを呼び込むことができたりすると思いますし、そういう賑やかな場、成長の場として使うことができます。

■精神障がい者が地域とつながり地域に必要とされながらやりがいを感じられるコミュニティビジネスの場

ユメビトハウスとして障害のある方のためのシェアハウスをやるかということ、それはコンセプト的に違いますし、Cさんのように志のある人が立ち上げる団体でそういったシェアハウスができるのは良いことだと思います。ユメビトハウスの中に精神障害はあるけれども、夢があつていろんなことに挑戦したいという若者が入居する、あるいは精神障害のある方を支援したいCさんのような人がユメビトハウスに入居して一階のチャレンジスペースで何かの事業に取り組むということは良いことだと思います。

以下にCさんの考えるコミュニティビジネスに関して、上記のワークショップの内容から重要となりそうなポイントを抜粋します。

[Cさんの考える社会的課題とその解決策]

- ・今の社会は生産性を求められていて、みんな同じじゃないといけないというギスギスした雰囲気がある。
- ・障害のある方たちも1つのところに障害はあるけれども他のところは普通の人と全然変

わない。

- ・精神科の閉鎖病棟で症状は安定してきて特別な治療はもう必要じゃなくなっているのに、家族から「気持ち悪いから近寄って来ないで」とか言われたりして退院できない人が7万2千人くらいいる。
- ・生活保護や障がい者年金で暮らしている状態から、経済の担い手として生きがいのある生き方へ。
- ・障害の有無に関係なく、様々な人の能力を活かせるような、そういう様々な人たちをマッチングし一つの店をつくることができれば、街づくりでも面白い取り組みができないか。
- ・生産性を求められるだけじゃないコミュニティビジネスが増え、障がい者もその担い手になることができれば地域も良くなる。

[Cさんの考える事業を円頓寺商店街で実施する上でのポイント]

- ・円頓寺商店街はギスギスしていない
- ・でも入ってきた人はそれなりに拒絶されている感を強く感じる。
- ・入ってくると今度はものすごく土足で入ってくる感じ。そういうのを自分のおじいちゃんおばあちゃんみたいだと思って楽しめる人だと良いし、そういう人に商店街に入ってきてほしい。
- ・商店街のルールとか習慣がある。聞けば教えてくれることではあるけれど、そういったことも覚えていく必要がある。
- ・円頓寺商店街には「グループホームわや」という一階に飲食スペースを備えた、認知症の人や介護が必要な高齢者のためのグループホームがある。
- ・「グループホームわや」は、入所している人をどこか空気が良いところとかに隔離するのではなく、街に溶け込んで住めるところを探していた。商店街というのはコミュニティもあるし、アーケードがあるのでお散歩してもらうにも安心。

確かにCさんの言う通り、退院できるのに退院できない精神障害の方が7万2千人いて、その方たちが地域でコミュニティビジネスの担い手として、生活保護や障がい者年金の受給者から経済の担い手になれば、その経済的効果はとても大きいと思いますし、いろんな個性を持った人が社会から認められながら生きがいをもって働ける、ギスギスした社会から人に優しい社会に変わるきっかけにもなる素敵なアイデアだと思います。

一方でその場として円頓寺商店街を考えた場合、高木理事長のおっしゃられているように円頓寺商店街はギスギスした風土の地域ではないですし、グループホームわやさんの例があるように障害をもった方にも優しい地域と言える様な気がします。いったん入ってくるとどんどん土足で入って来られてしまうといったことや、拒絶されてる感を感じる方が多いということ、商店街のルールや習慣への対応ということを考えると、やはりCさんみ

障害のある方がそれぞれの得意なことを発揮し、みんなと協力しながら、商店街の不足業種であり、地域の方の生活を支えるような、それこそ今、円頓寺商店街で不足している魚屋さんや八百屋さんの様な店をやりながら、地域から必要とされながら働ける拠点ができれば、本当に素晴らしいことだと思います。

＜参加者＞

＜ワークショップ^oのファシリテーター＞

＜全体のファシリテーター＞

＜グラフィック＞

[illegible]

＜ワークショップ③「飲食、物販向け」＞

＜参加者＞

円頓寺本町商店街振興組合 飯田理事、Fさん（社会人20代女性、商店街でカフェをやりたいという夢を持っている）、Gさん（社会人30代女性、コミュニティカフェ経営の御経験あり）

＜ワークショップのファシリテーター＞

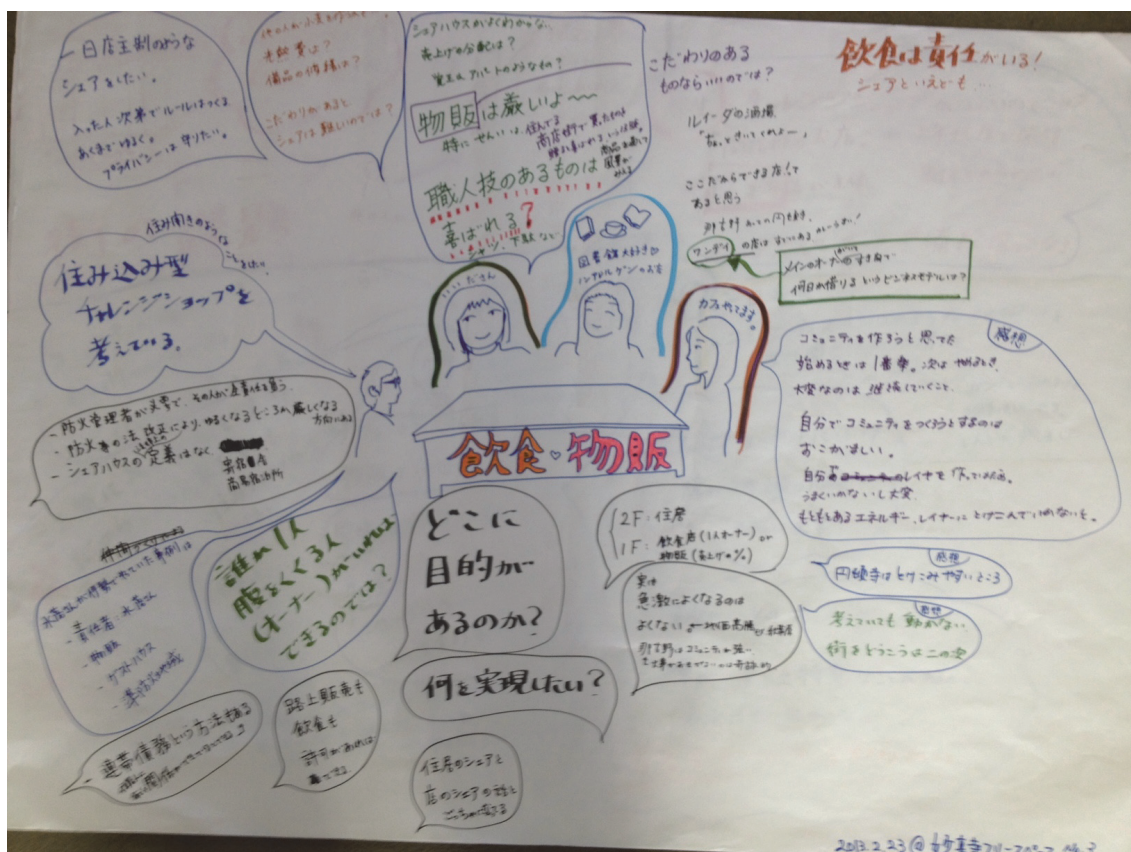
水落（市民研究員）

＜全体のファシリテーター＞

加藤 慎康さん（大ナゴヤ大学）

＜グラフィック＞

小笠原 紹子さん（大ナゴヤ大学）



＜最終ワークショップ「ユメビトハウスができることで街の未来はどう変わる？」＞

最初にお詫びをしておきたいのですが、本来のテーマが「ユメビトハウスができることで街の未来はどう変わる？」だったのですが、ワークショップの途中から現状、ユメビトハウスの抱える課題について話し、それに対して皆さんから意見をいただく場になってしまいました。

テーマとしては、今一番悩んでいる「仲間づくり」や逆に質問されているのが「伊勢でモデルづくりをするのか？那古野でするのか？」、そして事業に対する「覚悟」です。一緒にワークショップのテーブルについていただけたのは、ちょうどユメビトハウスと同じ時期くらいから円頓寺商店街に入り込み、すでにかなり「おむすび通貨」という地域通貨を円頓寺商店街に根付かせることができた「物々交換局」の吉田大さんです。

＜参加者＞

吉田大さん（40代男性、「おむすび通貨」という地域通貨を円頓寺商店街でも普及させ、それと結びつけたイベントにも取り組んでいる）、水落（市民研究員）

＜全体のファシリテーター＞

加藤 慎康さん（大ナゴヤ大学）

＜グラフィック＞

小笠原 紹子さん（大ナゴヤ大学）



【吉田大さんの取り組む「おむすび通貨」の説明】

- ・使用期限半年しかない地域通貨→期限が過ぎると地域のお米と交換できる。そうすることで地域の米作りを支えるという地域循環型の通貨。
- ・円頓寺商店街でも34店舗で使用可能。
- ・豊田、名古屋、岡崎で現在実施している。

【効果】

- ・今ある結びつきを強くする。
- ・よそ者も入りやすくする。

【吉田大さんの考え】

- ・たくさんの人が行き交うことが願われているであろう場で「おむすび通貨」を使ってもらえることが嬉しい。
- ・コミュニティは継続性が大事なため、安定性が求められている。そんな中で新しいことを受け入れいるのに抵抗があるのは当然。そこが難しいところであり、尊重していかなければいけないところ。

【仲間づくりについて】

- ・大ナゴヤ大学はちょうどこのタイミングで学長を交代することができた。それは仲間作りができたからであり、やはり仲間づくりは大事。
- ・伊勢での活動での仲間づくりをするのか？那古野の活動のための仲間づくりをするのか？意識によってだいぶ違うし、その辺がはっきりしないと仲間もついてこないのでは？
- ・将来的に全国の商店街でユメビトハウスを展開していく上でも仲間づくり、ネットワークづくりは絶対必要だと思っている。(水落)

【「伊勢でモデルづくりをするのか？那古野でするのか？」について】

- ・伊勢で成功したらそれはそれでモデルになり、おむすび通貨のように展開していける。
- ・物件が出てくればいつでもできるというようになっているか。
- ・今、両方に手を出すのは危険。
- ・リスクテイクできる状況ではない。
- ・伊勢と那古野のどちらか？自分の心を深掘りする必要がある。
- ・伊勢では若者が流出している地方型の「若者・バカ者・よそ者のIターン促進型シェア住居」、那古野では都市型の「若者と商店街をつなぐシェア住居」として、それぞれモデルづくりができるのではないかな？
 - 那古野でも小学校の学生が少ない、若者がいないなどで困っている。
 - 確証のあるデータじゃないが、学区単位では那古野の地域は若者が増えているというデータがある。でも単身者が多くファミリー層が少ない。地域の町内会の会長や消防団など、担い手は高齢化が進んでいる。若い地域の担い手がない。

- ・伊勢はもう事業が進んでおり、止めることはできない。(水落)
- ・那古野で物件を借りてユメビトハウスをやりたいと思っている。実際に物件探しを今もしているし、借りることを具体的に検討している。(水落)

【覚悟について】

- ・もうちょっとこの地域について知るべき。あと、今のところシェアハウスと街づくりが繋がっていない。
- ・この街であなたは何がしたいのか。
→この地で制作された映画、商店街ドタバタコメディ『WAYA (わや)』のテーマにもなっている『おっせかい』にも象徴されるように、コミュニティのつながりが強い（ソーシャルキャピタルが高いとほぼ同義）この地だからこそできる若者育成というのがあると思っており、そのことを通してこの地で課題になっている世代交代につなげていきたいと考えている。(水落)
- ・おむすび通貨を始めた時、これは絶対に良いことだから何があってもやめないと思った。何年かかってでもやる。(吉田大さん)
- ・何があってもやめないという覚悟を持っている。必ず円頓寺商店街でもユメビトハウスをやる。(水落)

【まとめ】

「覚悟」を持ってことに当たっているつもりでしたが、伊勢の活動をメインでしながら十分に那古野での取り組みを進められていないところに対して「本当に本気なのか？ここで何がやりたいのか？」を試される場になりました。思いとしてはもちろんここ円頓寺商店街でもユメビトハウスを創りたいという堅い覚悟を持っています。ただそれを十分に行動に移せていないことやもっといろいろできたのではないかという点に関しては反省をしています。

状況としては、伊勢はもう事業が具体的に始まっており、2013年4月から「Iターン促進型のゲストハウス（※旅人どうしや地元の人とも気軽に交流ができ、安価で長期宿泊も可能な簡易宿泊施設）」をスタートさせる状況ですので、確かに新たなリスクテイクをして今すぐ新規出店のできる状態ではありません。

ワークショップの中では「伊勢での活動での仲間づくりをするのか？那古野の活動のための仲間づくりをするのか？意識によってだいぶ違うし、その辺がはっきりしないと仲間もついてこないのでは？」という意見があり、それはもっともだと納得していますが、行動に移さないと答えが出ない（考えているだけでは答えが出ない）と思っていますので、ひとまずは両方で仲間づくりをしながら、その中で考えを深めていきたいと考えています。

4-4 おまけ 「ユメビトミーティング@伊勢銀座新道商店街」

催名：ユメビトミーティング@伊勢銀座新道商店街

主催：ユメビトハウス

後援：伊勢市、三重県

協賛：伊勢銀座新道商店街振興組合、有限会社 魚勘、村井楽器 株式会社

ゲスト：伊勢市長 鈴木健一様、万協製菓株式会社 代表取締役社長 松浦信男様、伊勢銀座新道商店街 世古理事長

目的：若者・バカ者・よそ者による商店街活性化の拠点および地域おこしプロデューサーとなる若者を育てる場となるシェアハウス【ユメビトハウス】を伊勢銀座新道商店街でオープンするに伴い、若者、商店街、行政、企業、みんなでどんなシェアハウスを創るのかを考えるワークショップを実施した

日時：平成 24 年 3 月 31 日

場所：伊勢銀座新道商店街内『魚勘』 2 階宴会場（伊勢市大世古 2 丁目 4-7）

(1)参加者数

荒天にも関わらず、40 名前後の参加者がありました。遠くは四国や関東、関西からも参加者がありました。比率はおおよそ伊勢市民：市外三重県民&名古屋市民：それ以外の他府県民＝1：1：1 くらいで年齢層も幅広く、老若男女幅広い意見が聴けました。伊勢銀座新道商店街の関係者も 3 名ご参加いただきました。

(2)フィールドワーク

伊勢銀座新道商店街界限の町歩きを実施しました。コースは、アーケードおよび商店街の店→開福亭（4 世代続く洋食屋）→欣浄寺（ごんじょうじ）→ユメビトハウス候補ビルの順に回りました。

途中で明治時代から続く自転車屋の見学や 4 世代にわたり地域に愛される洋食屋「開福亭」に地域のことを案内いただき、浄土宗の 25 番札所の第 12 番目札所である「日の丸欣浄寺」では寺宝の日輪やご本尊の見学をしました。欣浄寺は月に 2、3 回、バスツアーで参拝客がやって来るとのことで、地元の活性化につながるのではとの意見も出ていました。雨天のため、もともと予定していた、商店街沿いの暗渠となっている「清川」の見学や「月夜見宮」の見学は実施しませんでした。



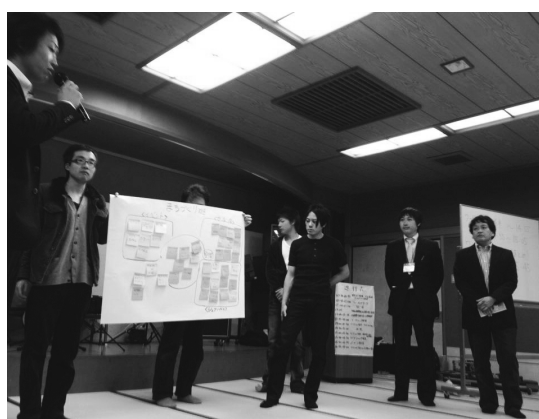
【街歩きの風景（雨にも関わらず、大勢の人に参加いただきました）】

(3) ワークショップ

「伊勢銀座新道商店街界隈の町づくり(欣浄寺や清川含む)」、「御饅井（みけどん）をより広めるには」、「伊勢藍茶のプロモーション」、「どんなシェアハウスをつくるか」の4テーマについて意見を出しあい、模造紙にまとめました。



【ワークショップ アイデア出し】



【ワークショップ 発表】

午前中に回った町歩きを元にして、アーケード、欣浄寺、清川などを活用したまちづくりについて、2 班に分かれて議論を行いました。ワークショップの座長を伊勢銀座新道商店街振興組合・世古理事長に担当いただきました。

【発表 A】



A チームの発表は、イベント、シェアカフェ、シェアハウスの3つの軸でご提案いただきました。ユメビトハウス（シェアハウス）を地域おこし拠点として、1Fをシェアカフェ（日替わりでシェアハウス住民や地域の人々がカフェを経営）をしたり、コ・ワーキング・スペースの運営、地域資源を活かしたお祭りや街コンなどのイベントの実施について提案がありました。新道商店街のわきを流れる清川の復活も面白いのではないかという意見が出ていました。新道商店街振興組合の世古理事長からは、「高齢化が進む新道商店街にとってとても新鮮に映った、真剣に考えてもらえて良かった」という感想をいただきました。

【発表 B】



Bチームの発表は、新道界隈の良いところ悪いところを分析し、みんなが笑顔になる「笑店街」になるための提案がされました。空き店舗対策が重要、飲食店が少ないことから飲食系の店を開けるのが良いのではないか、ここでしか手に入らない伊勢ブランドの店（伊勢そば、伊勢井など）を創っていくべき、との提案がありました。また名古屋の大須商店街が引き合いに出され、「大須商店街は町おこしのためにいろいろなことに挑戦しており、失敗もたくさんしている、新道商店街もいろいろ挑戦していくべき」との意見も出ていました。

万協製菓・松浦社長からはうまくいっている商店街をベンチマークすることの重要性、そして魅力的な個店づくりの大切さについて言及がありました。

＜御饌井（みけどん）をより広めるには＞

外宮前から食の大切さを発信するために生まれた御饌井を、さらに世の中に広めるためにどうしていくべきかについて話し合われました。ワークショップの座長は「外宮さんにちなんだ井を作ろう実行委員会」の若林委員長に務めていただきました。

【発表 C】



食材への感謝「いただきます」、食べ物を作ってくれた人への感謝「ごちそうさま」など、食の大切さを伝える「食育」的要素の強い御饗井。そのコンセプトは他のご当地グルメにないオリジナリティであると多くの参加者に共感いただけたようです。より御饗井を広めていくためには、味のクオリティの向上と軸をはっきりさせることが大事であるという意見が出ていました。コンテスト形式の御饗井大集合イベントや、御饗井ワークショップをやっという提案がワークショップ参加者からありました。「外宮さんにちなんだ井をつくろう実行委員会」の若林委員長からは、この御饗井大集合イベントの実施をぜひ検討していきたいという言葉もいただきました。

＜伊勢藍茶のプロモーション＞

NPO 法人植物セラピー普及協会の西村代表プロデュースの伊勢藍茶は、三重県産業支援センターと東海ウォーカーが共同で実施した「平成 23 年度顧客に愛される商品づくり応援事業」公認の「厳選品」に選ばれました。この機会を活かし、新しい伊勢の名物としていかに伊勢藍茶をプロモーションしていくかについて話し合われました。

【発表 D】

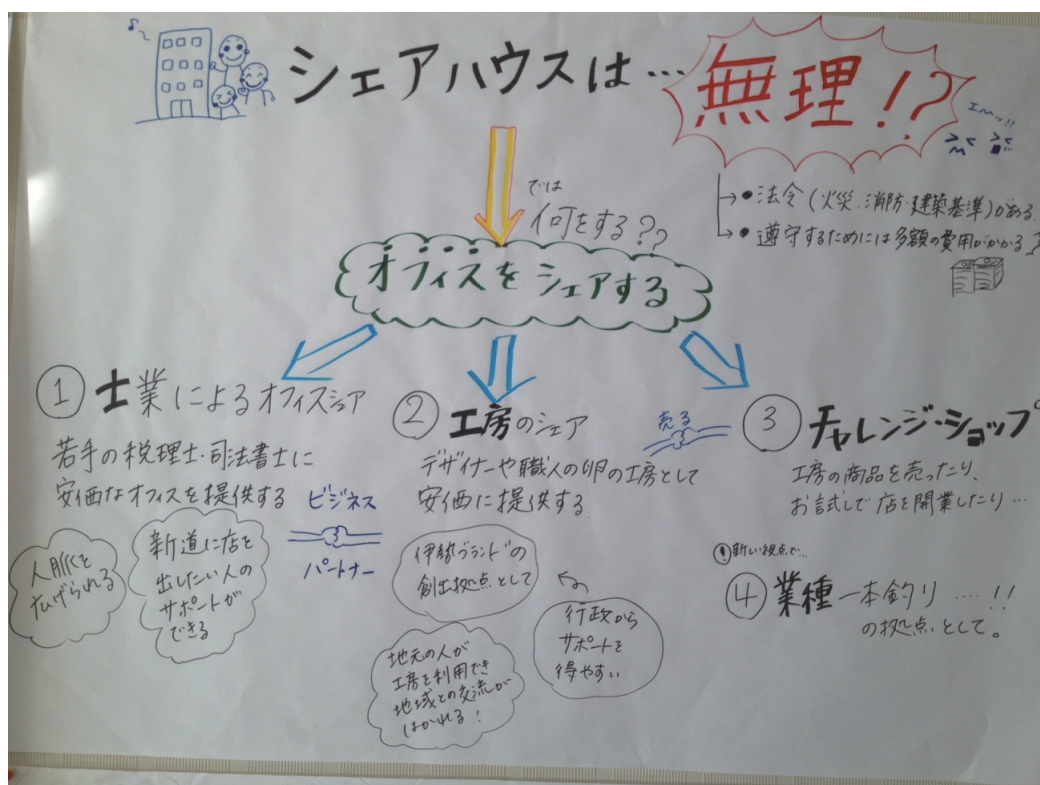


「藍」「愛」「会い（出会い）」をコンセプトに、婚活イベントや藍のハンカチプロジェクト、新道商店街のアーケードを藍（愛）の花でいっぱいにするプロジェクトなど、さまざまなイベントを仕掛けようという提案がありました。また藍プロジェクトの発信の場としてユメビトハウスを活用していきたいという意見、食材としての藍をつかった料理を提供する藍カフェもやっていきたいという意見も出ていました。

＜どんなシェアハウスをつくるか＞

ユメビトハウスをどんなシェアハウスにすれば良いかというテーマについて、実際に午前中に実施した物件見学も踏まえて話し合われました。

【発表 E】



消防法などを踏まえると、鉄扉を設けるなど消防用の設備を備えるために大幅な改修工事が必要でシェアハウス経営が不可能かもしれないということを想定して考えられたプランです。(発表後の質疑応答時にも「鉄筋構造だから OK じゃないか?」といった意見も出ていました。) その場合、シェアハウスではなく、現在も商業施設として利用しているのだから、シェアオフィスとして使うのであれば大幅な改修工事費をかけなくても事業を開始できるのではないかと提案でした。シェアオフィスを士業の方へ安価で提供することで、ユメビトハウスに集まる若者たちが起業しようとした時にもコンサルにのってもらいやすい環境が用意できるのではないかと、新たな伊勢ブランドを作るための創出拠点としてのシェア工房や、シェア工房で作った商品売るチャレンジショップを作ってみてはどうかという意見が出ました。

※イベント後、伊勢市消防本部・予防課、三重県・伊勢建設事務所・建築開発室に訪問してお聞きしたところ、鉄扉を設けるなどの大幅な工事は必要なく、避難器具や非常ベル、消火器などの設備を備えれば良いのではないかとのことでした。

【発表 F】



せっかく伊勢市でシェアハウスを作るのだから、伊勢市ならではの町おこしにつなげていきたいということで、伊勢が好きな人に住んでもらうシェアハウスを作っていくべきとの提案がありました。他にもできるだけ異業種の人々に集ってもらう様にしていくべき、地域の人に開放するスペースをつくるのが良いといった提案もありました。また、いきなり起業ではなく段階的にチャレンジしていける仕組みづくりをしていく、旅行業者を誘致して住んでもらう、住人にも収入が入る仕組み作りをしていくなどの意見が出ました。

<参加者の感想（アンケートより一部抜粋）>

【イベント（本事業）について】

- ・様々な人、様々な想いを持った人の集まる場で、とても楽しかったです。
- ・他府県の方がたくさんみえて意外でした。伊勢のポテンシャルを感じました。
- ・この成功を日本中に。
- ・イベントに参加するまでは正直半信半疑でしたが熱意は伝わってきました。今後もこういったワークショップがあつたら参加したいと思います。
- ・専門家がもっと多数参加すると、適切なアドバイスが得られるので、今後の参加を期待。

【ユメビトハウスについて】

- ・市長や企業など、協力があり、素晴らしいと思いました。
- ・とても良い！やることに意義有！！
- ・面白いと思う。街とともにあること、開かれていること、人情があること、以上を望みます。ワンデイシェフ、チャレンジショップ、交流スペース。
- ・私も不動産業をしているのでシェアハウスには興味あり。
- ・活動が開始されたらその内容を共有して公開してほしいです。
- ・シェアをする以上、どんなメンバーとシェアするのかということは使用者からすると大きな関心事項だと思いますので、どのようなメンバーが集まりやすいのかということを明確化するのも一考かと思います。
- ・伊勢の方ではない人がこうして伊勢の活性化の為に動いてくれるなら、地元の者がもっと頑張らなければ。
- ・現実的にすごく難しい問題があるかと思いますが、それは今後の課題で、まずはこのような場をつくったことが素晴らしいと思います。

＜参考＞

イベントの様子を撮影し、Ustream で配信しました。

【鈴木伊勢市長挨拶、万協製薬・松浦社長ご講演】

<http://www.ustream.tv/recorded/21481853>

【ワークショップ発表】

<http://www.ustream.tv/recorded/21484296>

(4)まとめ

他府県からも、そして世代や業種を問わず、さまざまな参加者に集まっていた頂き、いろいろなお立場のご意見を集められたことが評価を得られたように思っています。皆さん、おおむねユメビトハウスの事業コンセプト（商店街の空き店舗を改装し、地域おこしプロデューサーとなる若者を育てるシェアハウス）には賛同いただけているようでした。どの様に実現していくかという点に課題（事業認可、イニシャルコストなど）ありとの意見もあり、とても勉強になりましたし、新道商店街だけでなく中心市街地活性化について、改めてみんなで考えるいい機会になったのではないかと思います。

第5章 ユメビトハウス設立に向けた活動とそこから見えてきたこと

最後のまとめとして、この章では、この一年の活動で見えてきたこと、商店街の課題とその解決策としてのシェア住居『ユメビトハウス』の可能性について述べたいと思います。

まずは商店街の空き店舗が抱える課題とそれに対するユメビトハウスを活用した解決案を示し、その後、円頓寺商店街で実施することを想定したユメビトハウスのモデルを示し、最後に今後のユメビトハウスの展望について述べたいと思います。

5-1 商店街空き店舗の抱える課題とユメビトハウスによるその解決案

本項では、まず第3章に記載した円頓寺商店街振興組合の高木理事長へのインタビューや、第4章のワークショップの始めに高木理事長にいただいた街の課題についてのスピーチをもとに商店街空き店舗問題の抱える課題を提示し、それに対するユメビトハウスを活用した解決案について述べたいと思います。

<商店街空き店舗の抱える課題>

- ・商店主が高齢化し、店が続けられなくなっていく、廃店していくことが今後も増えていくことが考えられる。
- ・廃店した店が取り壊され、駐車場やアパートになっていくケースが増えて来ており、商店街が商店街で無くなってきつつある。
- ・空き店舗でも実際に人が住んでいるケースがある。店舗部分だけを貸すとしても住人の生活部分を侵さずに快適に住み分けられるようにする必要がある。
- ・空き店舗の上の部分に人が住んでいるような場合、店舗部分だけでも貸してもらい、商店街を活気づけたいが、その交渉を商店街振興組合がすると「商店街振興組合が私たちに出て行ってほしいと思っている」など誤解を生みやすく交渉が難しい。
- ・そもそも商店街の人に元々人に貸すという意識が無いので、廃店した商店主と信頼関係を築き、いずれはあちらから「この店使ってもらって良いよ」と言ってもらえるような関係性を築いていかないといけない。
- ・商店街で新たに店を開けていく人には、単に駅から近いから、この間取りでこの家賃なら安いから、といった条件面での理由ではなく、「この街が好きだからここで店がやりたい」と商店街に溶け込んで入ってくる人を地域の住人として求めていく必要がある。

<ユメビトハウスによってどのように解決していけるか？>

- ①「商店街に溶け込んで入ってきた人を地域の住人として受け入れていきたい」の話の中にある商店街に溶け込む過程の中で、円頓寺商店街によく足を運び、この地域を好きにな

ってもらおうというプロセスが必要である。シェア住居「ユメビトハウス」ができれば円頓寺商店街に若者たちが住み、その友達も円頓寺商店街に訪れるようになり、その中で円頓寺商店街を好きになり、店を開けたいという若者が出てくる可能性がある。

- ②アパートの場合、商店街から店が減ってしまうというデメリットと、商店街に人が住み、商店街に親しんでくれる若者が増えるというメリットの両方がある。ユメビトハウスの場合、一階は若者たちのチャレンジスペースとして残すため店舗数も減らず、商店街に住み、親しんでくれる若者も増えるという2つのメリットを提供できる。
- ③伊勢銀座新道商店街で話が上がっているように「商店街青年部」の様な中間組織が必要になってきたとしても、もともとユメビトハウス自体、多様な夢をもった若者たちを支援する、若者たちと商店街のつなぎ役をする、という中間支援的な特徴があるため、その組織を担っていきやすい。
- ④空き店舗で上に人が住んでいる場合、「店の部分だけ貸してほしい」とお願いするのは、確かに商店街振興組合という立場からお願いすると誤解されやすいかもしれないが、もともとよそ者であり、若者であるユメビトハウスのメンバーが交渉しにいけばニュートラルに受け止めてもらいやすいと思われる。とは言え、デリケートな問題であるため商店街振興組合と御相談しながら進めていく必要があり、また逆に結局、商店街振興組合がユメビトハウスを使って言わせているという受け止められ方をするといけないので、あくまで主体的にユメビトハウスが動いていく必要もあるが、その点の工夫さえできれば画期的に空き店舗への交渉がしやすくなる可能性がある。

このように、ユメビトハウスを活用することで若者たちが商店街に親しみ、地域に溶け込んでいくきっかけの場となれるのではないかと思います。ユメビトハウスが商店街の方々と若者たちの架け橋となり、相互に信頼関係が生まれ、商店街に空き店舗ができた時にそこで若者たちが店を開くきっかけになり、またそれが商店街の空き店舗問題を解決し、円頓寺商店街の強いコミュニティの絆を継承し、そのことを通してより良い地域社会づくりに貢献していければと思っています。

5-2 ユメビトハウスのモデルづくり

その街を愛し、コミュニティをよみがえらせたいと思っている若者たちを地域につなげる場、若者たちが地域に溶け込んでいくためのきっかけを提供する場、またそういった思いを持って入ってきた若者たちを地域ぐるみで育てていける場、そういう場所にユメビトハウスをしていきたいです。街の先輩たちから若者たちが街を継承していける、世代交代に貢献することをユメビトハウスのミッションとしたいと思っています。その先にユメビトハウスが目指している「夢をもった若者たちが夢をあきらめずに実現していける環境づくり」

の実現も見えてくるように思います。

本項では、第4章のユメビトミーティング@円頓寺商店街2ndのワークショップ①「ソーシャルビジネス・コミュニティビジネス起業家向け」で話し合われた、Bさんの「学生たちを担い手とするチャレンジショップなどコミュニティビジネスに挑戦する場」を元にモデル提示をしたいと思います。

＜学生や若者たちがコミュニティビジネスに挑戦する場としてのユメビトハウス＞

【仕組み】

- ・商店街の空き物件を改装し、元々の店舗用途と若者たちが住むシェア住居をつくる。
- ・1階部分は元々の物件用途を活かしたチャレンジスペース（チャレンジショップやカフェ、バーなど）とする。
- ・2階以上に若者たちが住むシェア住居として、居住スペース、交流スペースや仕事や勉強、会議ができるスペースなどの共用施設を設置する。
- ・チャレンジスペースで取り組む事業は1年おき、あるいは毎回開始時に会議を行い、取り組み期間を決めていく。
- ・チャレンジスペースでの取り組み事業は毎回住人の中からリーダーを決め、事業に取り組んでいく。他の住人はその事業のスタッフや協力者として支援していく。また運営メンバーに関しては、ユメビトハウスの住人だけでなく、その事業に共感してくれる若者たちに広く呼び掛けて集める。
- ・開業資金の支援として家賃の一部をファンドとして積み立てる他、金融機関やNPOバンクと連携していく。（※NPOバンク：地域を良くしていくコミュニティビジネスに対して市民から資金を集め、融資する他、ボランティアスタッフによる伴走型支援も行う民間組織）
- ・チャレンジ期間が終了し、閉店した店の設備や資材は、同じ様な業種で開業したいけど資金不足で困っているという若者経営者に無償で譲る（ただし送料自分持ちか、自分で取りに来る）という仕組みをつくる。またユメビトハウスの拠点が全国でできてくればその中で循環させる仕組みをつくり、次の夢をもった若者たちを支援する仕組みづくりをしていく。
- ・担い手は学生の他にも社会人でその応援をしたい、あるいはゆくゆくは自分でコミュニティビジネスに挑戦したい若者、フリーターなどを想定する。
- ・ユメビトハウスは管理人を1人置き、若者たちの支援や商店街との橋渡し、将来店を開きたい若者への空き店舗の紹介などを行う。
- ・商店街振興組合など組合に加盟し、地域の活動にも積極的に取り組み、地域との信頼関係を構築する。

【メリット】

- ・商店街の空き店舗の有効活用。

- ・若者たちが商店街に親しみ、地域に溶け込むきっかけの場となる。
- ・高齢化が進み、後継者がいない商店街における後継者育成。
- ・新たなコミュニティビジネスの若き創業者を輩出し、地域経済の活性化を担う。
- ・学生ビジネスにありがちな創設者が卒業すると衰退してしまうという課題を、毎回創業者がいるという仕組みによって解決できる。
- ・ユメビトハウスやチャレンジスペースの店にユメビトハウスの住人たちの友人知人が遊びに来ることで、若者たちでにぎわう商店街になる。
- ・若い担い手たちによる新しい感性の店や、素人だからこそできる斬新なアイデアが新しいイノベーションを生み、地域に新しい産業を生み出していく。
- ・商店街で取り組むからこそ、商店街の先輩方から商売のコツや世渡りのコツなど多くのことを学べる。若者世代には、コミュニケーションスキルが低い、考え方が甘い、責任感が無いなど、いろいろな課題があるかもしれないが、学校や家庭で学べなかったことが街では学べる。そういったことを通して、真の地域の担い手を育成していく場になればと思う。

以上が、ユメビトハウスのモデルです。以前からずっと夢を持ち、新しいものを生み出していける若者たちを輩出していける場を創っていきたいと考えており、そういった場にユメビトハウスをしていければと思っています。そういった場を商店街で創っていくことでどんな効果があるのかは未知数ですが、この一年の経験を通して、自分達は商店街から多くのことを学びました。それは事前に根回しをすることでだったり、様々なことに配慮できる感性であったり、プロジェクトを円滑に進めていく上でのコミュニケーションスキルであったと思います。商店街で活動することを通して、若者たちがそういったことを学べる環境をユメビトハウスで創っていきたいと思っています。

5-3 ユメビトハウスの今後の展望

最初に活動を開始した円頓寺商店街でユメビトハウスの活動の場を得られなかったことは残念ですが、この一年間の活動を通して、伊勢銀座新道商店街で空き店舗を活用したシェア住居事業、ゲストハウス『ユメビト』の開業にこぎつけられたことは良かったです。

この事業は全国的に見ても類を見ない、新しい取り組みであると思っています。商店街の空き店舗を元の用途を活かしたチャレンジスペースと、若者たちが住んだり泊まったりする「シェア住居」併設型の事業を開始し、それが実際に街の活性化や空き店舗問題の改善、地域と若者をつなぎ地域の担い手を育てることに効果があることを実証できれば、今後、新しい商店街の空き店舗活用の手法として全国に普及していけるのではないかと考えています。また、ユメビトハウスの事例を参考に商店街の空き店舗の価値が見直され、空

き店舗を活用して事業をしていく動きが活発になればとも思っています。商店街の中で若者育成をする場を創ることでどんな効果があるのかを実際に検証していくのはこれからの課題になりますが、引き続き実践を通して研究を進め、全国に展開していける仕組みづくりをしていきたいと思っています。

最後に改めて、本研究において多くのご支援ご助言、ご協力をいただいた円頓寺商店街振興組合・高木理事長はじめ円頓寺商店街、円頓寺本町商店街の皆さま、那古野下町衆の皆さま、他関係者様の皆様に御礼申し上げたいと思います。

資 料 編

参考資料

資料－1 「ソーシャルキャピタルアンケート」

資料－2 ユメビトミーティング@円頓寺商店街(2012年2月25日)ワークショップ「街の魅力と課題について」意見出し

資料－１

2012 年の 9 月、10 月に実施したソーシャル・キャピタルのアンケートを以下に転載いたします。アンケート内容は、株式会社日本総合研究所が 2007 年に実施した全国アンケートと同じものを使用しており、これを先行研究「シェア住居ソーシャル・キャピタル調査レポート」<http://www.hituji.jp/comret/special/sc-report-2009>（平木場毅氏・東京大学大学院工学系研究科都市工学専攻）も同じものをつかっています。

「社会生活」に関するアンケート

名古屋都市センター市民研究員の水落と申します。

この度、那古野地区の街づくりに活用するべく、円頓寺商店街、円頓寺本町商店街の方々に「社会生活」に関するアンケートを実施させていただきます。ご協力のほど、よろしくお願いいたします。

1、「他人への信頼」についておうかがいします。

【Q 1】あなたは、一般的に人は信頼できると思いますか。それとも注意するに越したことはないと思いますか？あなたの考え方に近いと思うレベルの数値を、1 つだけ選んでください。

- ☐ 1、ほとんどの人は信頼できる
- ☐ 2、1 と 3 の中間
- ☐ 3、注意するに越したことはない
- ☐ 4、わからない

【Q 2】それでは、「旅先」や「見知らぬ土地」で出会う人に対してはいかがでしょう？あなたの考え方に近いと思うレベルの数値を 1 つだけ選んでください。

- ☐ 1、ほとんどの人は信頼できる
- ☐ 2、1 と 3 の中間
- ☐ 3、注意するに越したことはない
- ☐ 4、わからない

2、「日常的なつきあい」についておうかがいします。

【Q 3】あなたは、ご近所の方とどのようなおつきあいをされていますか？つきあいの程

度について、当てはまるものを1つだけ選んでください。

- ☐ 1、互いに相談したり日用品貸し借りをするなど、生活面で協力し合っている人もいる
- ☐ 2、日常的に立ち話をする程度のつきあいは、している
- ☐ 3、あいさつ程度の最小限のつきあいしかしていない
- ☐ 4、つきあいは全くしていない

【Q4】 それでは、つきあっている人の数について、当てはまるものを1つだけ選んでください。

- ☐ 1、近所のかなり多くの人と面識・交流がある（概ね20人以上）
- ☐ 2、ある程度の人と面識・交流がある（概ね5～19人以上）
- ☐ 3、近所のごく少数の人とだけ面識・交流がある（概ね4人以下）
- ☐ 4、隣の人が誰かも知らない

【Q5】 友人・知人とのつきあい（学校や職場以外で）について、あなたは普段どの程度の頻度でつきあいをされていますか？当てはまるものを1つだけ選んでください。

- ☐ 1、日常的にある（毎週から週に数回程度）
- ☐ 2、ある程度頻繁にある（週に1回～月に数回程度）
- ☐ 3、ときどきある（月に1回～年に数回程度）
- ☐ 4、めったにない（年に1回～数年に1回程度）
- ☐ 5、全くない（もしくは友人・知人はいない）

【Q6】 親戚・親類とのつきあいについて、あなたは普段どの程度の頻度でつきあいをされていますか？当てはまるものを1つだけ選んでください。

- ☐ 1、日常的にある（毎週から週に数回程度）
- ☐ 2、ある程度頻繁にある（週に1回～月に数回程度）
- ☐ 3、ときどきある（月に1回～年に数回程度）
- ☐ 4、めったにない（年に1回～数年に1回程度）
- ☐ 5、全くない（もしくは友人・知人がいない）

【Q7】 職場の同僚とのつきあい（職場以外で）について、あなたは普段どの程度の頻度でつきあいをされていますか？当てはまるものを1つだけ選んでください。

- ☐ 1、日常的にある（毎週から週に数回程度）
- ☐ 2、ある程度頻繁にある（週に1回～月に数回程度）
- ☐ 3、ときどきある（月に1回～年に数回程度）
- ☐ 4、めったにない（年に1回～数年に1回程度）
- ☐ 5、全くない（もしくは友人・知人がいない）

3、地域※での活動状況について

※地域：小・中学校区～市区町村の範囲でお答えください

【Q8】あなたは現在、地縁的な活動（自治会、町内会、婦人会、老人会、青年団、子ども会など）をされていますか？当てはまるものを1つだけ選んでください。

- ☐ 1、活動している
- ☐ 2、活動していない

【Q9】Q8で「1、活動している」と回答された方におうかがいします。

あなたが現在、地縁的な活動（自治会、町内会、婦人会、老人会、青年団、子ども会など）に参加されている頻度として、当てはまるものを1つだけ選んでください。

- ☐ 1、年に数回程度
- ☐ 2、月に1日程度
- ☐ 3、月に2～3日程度
- ☐ 4、週に1日
- ☐ 5、週に2、3日
- ☐ 6、週4日以上

【Q10】あなたは現在、スポーツ・趣味・娯楽活動（各種スポーツ、芸術文化活動、生涯学習など）をされていますか？当てはまるものを1つだけ選んでください。

- ☐ 1、活動している
- ☐ 2、活動していない

【Q11】Q10で「1、活動している」と回答された方におうかがいします。

あなたが現在、スポーツ・趣味・娯楽活動（各種スポーツ、芸術文化活動、生涯学習など）に参加される頻度として、当てはまるものを1つだけ選んでください。

- ☐ 1、年に数回程度
- ☐ 2、月に1日程度
- ☐ 3、月に2～3日程度
- ☐ 4、週に1日
- ☐ 5、週に2、3日
- ☐ 6、週4日以上

【Q12】あなたは現在、ボランティア・NPO・市民活動（まちづくり、高齢者・障害者福祉や子育て、スポーツ指導、美化、防犯・防災、環境、国際協力活動など）をされていますか？あてはまるものを1つだけ選んでください。

- ☐ 1、活動している
- ☐ 2、活動していない

【Q13】Q12で「1、活動している」と回答された方におうかがいします。
あなたが現在、ボランティア・NPO・市民活動（まちづくり、高齢者・障害者福祉や子育て、スポーツ指導、美化、防犯・防災、環境、国際協力活動など）に参加される頻度として、当てはまるものを1つだけ選んでください。

- ☐ 1、年に数回程度
- ☐ 2、月に1日程度
- ☐ 3、月に2～3日程度
- ☐ 4、週に1日
- ☐ 5、週に2、3日
- ☐ 6、週4日以上

【Q14】あなたは現在、その他の団体・活動（商工会、業種組合、宗教、政治など）をされていますか？当てはまるものを1つだけ選んでください。

- ☐ 1、活動している
- ☐ 2、活動していない

【Q15】Q14で「1、活動している」と回答された方におうかがいします。
あなたが現在、その他の団体・活動（商工会、業種組合、宗教、政治など）に参加される頻度として、当てはまるものを1つだけ選んでください。

- ☐ 1、年に数回程度
- ☐ 2、月に1日程度
- ☐ 3、月に2～3日程度
- ☐ 4、週に1日
- ☐ 5、週に2、3日
- ☐ 6、週4日以上

4、最後にあなた自身のことについておうかがいします。

【Q 16】あなたをの性別を教えてください。

- ☐ 1、男性
- ☐ 2、女性

【Q 17】あなたの満年齢をお答えください。

[] 歳

【Q 18】あなたの職業をお答えください。

- ☐ 1、自営業、またはその手伝い
- ☐ 2、民間企業・団体の経営者、役員
- ☐ 3、民間企業・団体の勤め人
- ☐ 4、公務員・教員
- ☐ 5、臨時・パート勤め人
- ☐ 6、学生
- ☐ 7、無職
- ☐ 8、専業主婦・主夫
- ☐ 9、その他[

【Q 19】住まいの形態をお答えください。

- ☐ 1、持ち家（1戸建て）
- ☐ 2、持ち家（集合住宅）
- ☐ 3、民間の借家（1戸建て、集合住宅）
- ☐ 4、給与住宅（社宅、公務員住宅）
- ☐ 5、公営の借家（住宅公団、住宅供給公社、県営・市営住宅など）
- ☐ 6、借間、下宿

- ☐ 7、住み込み、寄宿舍、独身寮など
☐ 8、その他[]

【Q 2 0】お住まいの地域をお答えください。

- ☐ 円頓寺商店街
☐ 円頓寺本町商店街
☐ 那古野
☐ その他[]

【Q 2 1】現在の地域（市区町村）にお住まいの年数をお答えください。

[] 年

【Q 2 2】今後も現在のお住まいの地域（市区町村）に住み続けたいと思われますか？当
てはまるものを1つだけお選びください。

- ☐ 1、住み続けたい
☐ 2、どちらでもいい
☐ 3、地域外に引っ越したい

【Q 2 3】結婚していらっしゃいますか？

- ☐ 1、結婚している（配偶者がいる）
☐ 2、配偶者と死別・離別している
☐ 3、独身

【Q 2 4】現在、あなたと同居している家族について、ご自身を除いた家族の人数をお答
えください。

ご自身を含めず[] 人

【Q 2 5】家族構成についてお聞きします。下の表にあてはまる方が、ご家族の中に何人
いらっしゃるのか、それぞれ当てはまるものをお選びください。（同居・別居でそれぞれの
人数をご回答ください）

- ☐ 両親 同居[] 人 別居[] 人
☐ 配偶者 同居[] 人 別居[] 人
☐ 大学生以上の子 同居[] 人 別居[] 人
☐ 小学校～高校生の子 同居[] 人 別居[] 人
☐ 小学校就学以前の子 同居[] 人 別居[] 人

【Ｑ２６】上の表（Ｑ２５）に当てはまらない同居人がいらっしゃる方は、その詳細（続柄／人数）をお聞かせください。

[]

【Q27】あなたの最終学歴をお答えください。

- ☐ 1、小・中学校
- ☐ 2、高等学校
- ☐ 3、専修学校、各種学校
- ☐ 4、高専、短期大学
- ☐ 5、大学
- ☐ 6、大学院
- ☐ 7、その他

【Q28】主として、あなたの世帯を経済的に支えている方はどなたでしょうか？

- ☐ 1、あなた自身
- ☐ 2、あなた以外のご家族の方
- ☐ 3、その他

以上、アンケートにお答えいただき、誠にありがとうございました。

本アンケートにつきまして何かご不明な点等ございましたら、下記にお問い合わせください。

よろしく願いたします。

資料－２

ユメビトミーティング@円頓寺商店街(2012年2月25日)ワークショップ「街の魅力と課題について」

ワークショップのワークシートに挙げられた街の魅力と課題点を以下に箇条書きで示します。

<街の課題>

■商店街（アーケード内）の課題

- ・うす暗い
- ・アーケード街だけど統一感が無い
- ・ハリボテが中途はんば
- ・ゴミが目立つ
- ・家屋が放棄されて朽ち果てているものがある
- ・シャッターや閉じている店の汚れ、ガラクタなどが外から丸見え
- ・シャッター閉まっていてさびしい
- ・外装がさびれている
- ・汚いところが放置気味
- ・ホームレスがいた
- ・お年寄りのオーナーが目立ちメンテナンス不足（外観）
- ・アートを別に感じない。本当にアートの街か？
- ・汚いイメージ
- ・建物がチグハグ
- ・活気が無い。現状を良くしていこうという気が...？
- ・店と店の連携が無さそう？あっても分かりにくい...
- ・殺風景
- ・若者が少ない
- ・認知度が低い
- ・商店街の魅力があまり感じられない
- ・こだわりが分からない
- ・その店の一押しが外からみて分からない
- ・営業しているかしていないか分からない店あり
- ・建物がぼろくて入りにくい店
- ・ガラガラの棚がある
- ・音楽が流れていなかった？

- ・ベビー衣料青山のシャッターが閉まっていた
- ・面白そうだけど初めて入るのに躊躇してしまう感じの店が多い。
- ・店舗に入店しづらい。敷居が高い。
- ・店の種類が整っているが品数が少ない
- ・主婦の友、本が少ない。
- ・非常に雰囲気があるのに、活気が少ない。
- ・寺（円頓寺など）。人の出入りが少なくさみしい。
- ・一本裏に入ると静か
- ・目玉がないような...
- ・さびれているところとにぎやかなところに差がある。
- ・若者が集まる場所は増えたが御年輩のための店が少ない。
- ・駐車場が多い。空き地が多いのはメリットか否か？
- ・スーパー等、生活用品店をあまりみかけなかった。
- ・食堂街（銀座通り）の通りをすっきりきれいに。
- ・カーテンで中が分かりにくい。
- ・店の雰囲気が暗い。
- ・全体的に敷地が狭い。
- ・外から入るのに敷居が高い。（地元の人たちのコミュニティ）
- ・新しい店が増えてきた。趣がなくなる？
- ・ホームページでの広報があまりないのでは？
- ・同じようなお店が多い。
- ・街の人が排他的？ぱっと見恐そう...
- ・駐車場が少ない。分かりづらい。
- 交通に関する課題（主にアーケード内の）
- ・年寄りの自転車の乗り方、マナーが悪い！
- ・大型車が通る
- ・車が多い
- ・商店街内の自転車の通行量が多い
- ・交差点が見づらい
- ・細い道を車が通過すると危ない
- ・名古屋駅まで遠い。わざわざ歩いていこうとは思わない。
- ・駅（名古屋駅、地下鉄）から歩いてくる道しるべを多く！
- ・道が狭い。消防車が通れない！
- ・円頓寺商店街と円頓寺本町商店街の間に道（江川線）があるため、離れてしまっている。
- 周辺地域（那古野地区）の課題
- ・橋（五条橋）の周囲の景観が悪い

- ・四間道沿いの古い無機質なコンクリート建物
- ・四間道の知名度...
- ・一見さんお断りな雰囲気
- ・マップが少ない
- ・町歩きの途中に民家がある
- ・古き良き建物があるのに知られていない
- ・川が見えない。
- ・マンションと蔵の共存がうまくいっていない
- ・蔵が活用されていない。
- ・若者が少ない
- ・とっつきにくい（商店街含む全域）
- ・道が細かくて分かりづらい
- ・観光目的の人が少ない。
- ・狭い道や路地。夜暗そう。

■課題解決の提案

- ・多世代交流ハウス。住めばまちがよくなる運動。
- ・家想仮族
- ・リフォーム。プロから教えてもらおう。造る過程でつながりが出来る。
- ・路地の活用
- ・屋台とか増やして良いかも

<街の魅力>

■商店街（アーケード内）の魅力

- ・特徴ある専門店がある
- ・ライブハウスがあった
- ・アーケードの存在。雨でも大丈夫
- ・丸一（円頓寺本町商店街にあるスーパー）は地域のおばさんたちのコミュニティな場...
な気がする。
- ・オシャレなレストラン
- ・今どきのレストラン、café は入りたい♥
- ・趣のある料理店がぼつぼつあった。
- ・神社がたくさんあった
- ・門前町の雰囲気がある
- ・生活感がある
- ・都会なのに江戸の雰囲気
- ・ロケ地になるくらい

- ・人通りが少ない→ゆったりした空間
- ・商店街の協力体制
- ・一目で他の街と違うことが分かる。レトロな味わい。
- ・楽しそうな店が点在
- ・看板やポップのキャッチコピーが人に優しい。例「健康づくりしてます」など。
- ・オシャレなカフェが多い
- ・食べ物がおいしい
- ・古いものを新しく使っている
- ・オシャレなお店が多い。魅力的なお店。
- ・新規出店が多い。
- ・店舗の種類が多い。専門店が多い。
- ・1つの店舗に幅広い世代がいる。
- ・街づくりを頑張っている人がいる。
- ・ノザキシャツ
- ・寺の有効活用が可能。演芸場。
- ・店の活用性が多い。
- ・ゴミが落ちていない。
- ・知名度は高い。行ったことはなくても名前はみんな知っていた。
- ・アート系のお店がちらほら。イベントに合わせて人が集まる？
- ・商店街を映画化するなど、住民の危機感が高そう。
- ・小さな神社
- ・路上での販売（弁当 etc…,）
- ・商店街という独特の空気、風景。
- ・スーパーもあって生活に便利。
- ・ネオン街みたいな魅力となる部分がある。
- ・円頓寺銀座街が素敵だった。
- ・食事の出来る店が多い。
- ・若者うけしそうな店も案外ある。
- ・店の人と客の中が良い。
- ・昔ながらのコミュニティが良い。
- ・なんとなく懐かしい。
- ・住んでる人があったかそう。（お年寄りが多い？）
- ・顔見知りが増えたら安心して暮らせそう。
- 交通に関するメリット
- ・名古屋駅に近く、交通の便が良い
- ・名駅から近い。徒歩10分。

- ・歩行者天国
- ・商店街のアーケードは車が通らなくて良い。(ふらふら安心して歩ける空間)
- ・住む人からすると名古屋駅から近い
- ・すぐ近くに高速道路。(入りやすい) 人口がある。

■周辺地域（那古野地区）の魅力

- ・蔵の風情が良い
- ・屋根神、地蔵、名古屋の文化
- ・歴史の案内板があった。(英語でも案内されていた)
- ・松坂屋を創業した伊藤家があった
- ・歴史的（建物・話）
- ・石垣が魅力的
- ・電線マニアにうけそうな電線有り（低いところに電線）
- ・家紋のある建物
- ・生活感がある
- ・蔵見学など、人を呼び込む資源はある
- ・歴史ある土地柄
- ・ゆったりした雰囲気
- ・川が活かそう
- ・神社は大切
- ・昔の建物を残した店がイケてる！！
- ・保育園がある
- ・昔ながらの路地。
- ・せまい路地に駐車できるスキルをもった人がいる
- ・コントラスト！都心：ビル⇔那古野：木造
- ・路地裏に猫が走っていく
- ・歴史がある。雰囲気がある。
- ・周辺では新しい、センスの良い、入りたいお店が多い。(商店街周辺)
- ・植木が多い
- ・新しいものと古いものが混ざり合っている
- ・蔵を利用したお店
- ・隠れ家的なお店が案外多い。
- ・レストラン。隣り合わせた蔵（展示できる）。
- ・落ち着いた感じ☆！
- ・名駅より近いけどあまり知られていない穴場。
- ・入りたい！と思うお店があった。(まだまだ新しく出来そう)

■もっと良くなるための提案

- ・次の世代との交流
- ・仮眠スペース！

といった街の課題や魅力が挙げられました。

平成 24 年度 市民研究報告書

若者・バカ者・よそ者の力で地域活性化！

～若者たちが街を継承していくためのかけ橋となるシェア住居設立に向けた挑戦～

発 行 平成25年3月
名古屋都市センター
〒460-0023 名古屋市中区金山町一丁目1番1号
TEL 052-678-2200
FAX 052-678-2211
印 刷 株式会社 プロセスユニーク

この印刷物は再生紙を使用しています。