

第7回 大門まちづくり共創会議 議事録

日時：令和8年7月16日（木）18時00分～20時00分

場所：塩尻市市民交流センターえんぱーく 多目的ホール

次第：①開会 あいさつ【(株)しおじり街元気カンパニー】

②共創会議の役割について【事務局】

③自己紹介

④ディスカッション

・大門商店街のこれからを語り合おう

⑤閉会

⑥名刺交換など交流時間

-----以下 ディスカッション内容-----

参加者 A(テーマオーナー)：これまで共創会議でいくつも活動の案が生まれたが、何かの活動をしたときに「どこがお金を出すのか」や「責任の所在はどこにあるのか」が壁になってしまって動けないと感じている。大門商店街振興組合はお金があるが、所属している人たちが高齢かつアイデアもなく動けない。アイデアはあるが動けないところと、お金はあるがアイデアがないところが協力し合えればと思う。振興組合と何かできるならこんなことをしてみたいとか、振興組合に意見があればほしい。

参加者 B：玄蕃まつりとハロウィンが人が動けないくらいいる。その成功事例に学ばないのはなぜか。自分は東京生まれ育ち。銀座が廃れていったときに歩行者天国にして再生した。週1で歩行者天国をして、その区間で自由に何でもできるようにしたらどうか。アイデアを持っている人はたくさんいる。何をやってもいいよ、という感じで歩行者天国をやったらいいのでは。

参加者 A(テーマオーナー)：歩行者天国にするときにも費用がかかってくるので、それをどう捻出するのかを考えないといけない。どう自立してやっていくかが課題になる。

参加者 C：月1回歩行者天国で大門マルシェをやっている。最近大門マルシェのチラシを大きくしたので地域のお店の情報を載せることにした。効果がわからないのでとりあえず無料掲載。昔は商店街の組合がチラシを作っていた。個々のお店としては、大門マルシェのチラシに情報を載せただけでお客さんが増加するわけでもないと思う。組合費から払って載せることができたらいいのかなと思う。

最近は大門マルシェを他の組織に渡した方がいいのか悩んでいる。振興組合とコラボして一緒にできないかなと思っている。個人的に他の商店街など視察に行っている。株式会社 e-yo も組合に入ったので視察に行きたい!と言えば組合として行けるのかもしれない。

参加者 D：組合員のみなさんは実際どんな活動をしているのか。会議とかに出席している？

参加者 E(テーマオーナー)：今は組合員の総会への出席はほとんどない。実際に動いている方た

ちはあまりいない。お店に行けば話はしてくれるので、そういう人たちの想いは拾ってつなげている。

事務局：高齢化で行けないということ？

参加者 E（テーマオーナー）：他の人が乗ってきてくれるような企画ができない。会費を払っているのだから販促をやりたいが、根本的な手法がいまの体制では難しい。形骸化している。かといってイベントをやってもそのときだけになってしまう。

参加者 A（テーマオーナー）：振興組合に何があったら入ってもいいなと思えるだろうか。

参加者 E（テーマオーナー）：商店主は高齢化しているし後継者もない。根本的に変えていかないといけない。今後店を閉める方向なのにお金を払っているだけ、となってしまう。新しい人たちに入ってもらって根本的に新しいことを起こしていかなければ維持できない。

参加者 F：振興組合は地区が決まっているという話があったが、地区を広げることにはできるのか。

参加者 E（テーマオーナー）：広げることにはできる。ただ駅の方にまで広げるなどとなると、その地区全員に声かけをしないといけない。協力してくれそうな人だけに入ってもらえばいい、という感じではない。

参加者 F：現状は商店街と言えるような状態じゃない。何百店舗もあつたころの振興組合だったので、みんなに利益があるようなことをしてきた。商店街としてどうするかということに使ってきた。いまはもう商店街として成り立っていないくらい場所なので、それ自体を考え直す必要がある。せっかくある組織を壊すことはない。解釈を変えて広げてできることを広げていけばいいのではないのか。

参加者 E（テーマオーナー）：振興組合ではなくて商業者連合会という形態もある。そういう形にすれば積極的に関われる人たちだけを誘って、もう少し広げた範囲でも組織として作っていける。

参加者 F：私はシリゼミの会に長年関わっている。この活動は本来商店街でやるべきものなのだが、現実的に商店街だけでは無理だから塩尻全域でやるということにしている。そっちの方向を考えるのもありかなと。

参加者 A（テーマオーナー）：みんなでちょっとずつお金を出し合って、自立して動かしていく組織が必要。振興組合に絞ってしまうと店主だけになってしまう。振興組合を続けていくのか、違う組織を作るのか。何かしら独立した組織を作りたい。振興組合に賛助会員を作って周辺の商店にも入ってもらうとか。さらに個人でも入れるようにするのはどうかと考えてはいる。

参加者 G：先ほどの「どうしたら組合に参加するか」の答えは、とにかくお金だと思う。お金がないと事業は続けられない。参加するメリットはお金がもらえるとかしかないのでは（出資してもらえる）。街にお金があるかでやる施策が変わる。地域版の VC を作る。地域をよくしていきたいと思う人がいても、でも資金繰りをどうしたらいいかと悩むと思う。外部からお金やアイデアを集めてもいいんじゃないかなと思う。

参加者 B：資金調達の仕方でも VC はとてもいいと思う。吉田地区は地縁団体に認定されているので、地区として債券が発行できる。この地区をよくしたいと思うお金持ちの人が債権を買う仕組み。

参加者 H（テーマオーナー）：昔と同じことをやるのは無理。商店街や振興組合の役割は変わっている。全国的に見てもその傾向はある。商店街や振興組合を維持したいがためにいろんな人を巻き込

むことになるのはどうなのか。ただ人数のかさ増しをしてもうまくはいかない。どう動かすのかは考えていけないといけない。正直、あと数年したらいま振興組合に入っているお店のうち何軒残るか。もう数軒しか残らないと思う。その数軒で維持をしていくのは難しい。ただイベントをやるだけなら、意外とすでにいろんな組織が動いている。振興組合がやるべきことをしっかり考えていけないといけない。活性化には学生が混ざるのが必須だと思う。学生と既存の店主らがうまくからみ合っていければ。

事務局（再開発協会）：今日の会議は大門商店街のこれからを語り合おうという話。振興組合のあり方とか意見が出てきているが、この街において自分は何ができるのかを考えてもらう場。かつ自分ならこういうことをやれる。だからみんな力を貸してもらえませんか、という場。振興組合としての問題があったときに、自分としては振興組合の組織の問題をどう手助けできるか。資金調達の話は参考になるが、今少し難しい話になりすぎている。その前に「自分ならどんなかわりができるか」を考えたい。もっと手前の話。

参加者 C：ちゃんとやろうとするとどうしてもお金の問題が出てきてしまう。とにかくやっている側が楽しくないといけないんじゃないかと思う。

大門マルシェではアンケートを取っている。大門に最近引っ越してきて、イベントに来てみた人とかがいる。すごくいきなり成果は出ないけれど、この街をもっと楽しんでもらえるだろうなという気配は感じている。ボランティアを募集すると全く知らない人でも、まちに関わりたいという人がいる。でもみんな利益はないから自分の時間を完全には割けない。経済的に余裕があるならお金を払って雇えばいいのだが、そうはいかない。でもこのまちに関わってみたいと思っている人たちが、関わりやすい入口を作っておきたいとは思っている。時間とお金がないのがいま困っているところ。

事務局（再開発協会）：いまの意見は商業をやっている人としての振興組合の助け方。振興組合に入っているとか入っていないに関わらず、入っていない人たちの振興組合への関わり方も知りたい。

事務局：面してはいないけれど、近くで事業をやる人（HATTBA や中村商店）としてどのようなかわりができると思うか。

参加者 I：商店街振興法設立の背景を調べていた。伊勢湾台風がきっかけらしい。甚大な被害を受けたところに補助金を政府が出すときに、その補助金の受け取り手として組合が出てきた。大型資本との競争性を確保するためなどもあるらしい。

商店街というと、エリアなど細かいところが決まっているが、もっと大きく「塩尻」を目指して来てくれる人をどう増やせるか、を考えられるとよいと思う。松本とか諏訪を案内することはあるが、塩尻を友達一人で行ってもらって個人商店に入ってもらうのって難しい。まちの良さを伝えきれていない。まちとして人が来てくれる流れをどう作るか、というのは一つの事業体だとできないけれど、徒党を組んで動けばできることもあるように思う。

沼垂商店街（新潟）に行ったことがある。旧沼垂市場の建物が残っていて解体予定だったところを、地元の組合が声を出して貸しオフィスみたいなことでお金を出し合って作ったもの。それが今の沼垂テラス商店街につながっているとのこと。自分だけだとできない、自分の事業の経済規模だとできないけれど、面になったときにできるものがあるのではないかな。それは何なんだろうというのを考

えてみたい。

参加者 A (テーマオーナー) : 商店街全体としてお客さんを呼んでくる。振興組合に入ったことで商店街全体にお客さんが来てくれるようになればいいと思っている。

大門商店街にはホームページ (HP) がない。どんなお店があるのかぱっとわからない。たとえば上田市の海野町商店街には商店街の HP がある。商店街に行けば何ができるかがわかる。こういうのを作ってみても面白いんじゃないかなと思う。大門には母が作ったマップもあるが、どうしても更新するときに印刷しなおさないといけない。ウェブ上でのマップにすれば更新も簡単にできる。個店として HP をやって集客するのが難しいような人も振興組合がやればそこに載せられる。

参加者 I : そういうのも一つやれそう。そのまちに行こう! となるのは、一つのお店をめがけて来るのではなくて、ここにも、あそこにも行きたい、見たいとなるのが大事。面としてつながっているとそれができるのかなと思う。

事務局 (再開発協会) : マップを充実させるのは良いと思う。商店街を周ってみようという web を作ってゲーム性を持たせる。QR コードでスタンプラリーみたいな。

参加者 A (テーマオーナー) : 高校生とか学生の意見を実現できる流れを作れたらいいな。それを実現していくために何か振興組合でできないか。

参加者 E (テーマオーナー) : 自分もマップを作ろうとか何かやったことはある。ただ既存の組合員 18 店舗だけでやろうとしても無理、意味もない。

参加者 F : マップの作成の話があったが、今年の共創会議でマップを作ろうという話になっていた。そこでもインスタグラム (インスタ) なら更新していけるという話が出た。そこで話したことが反映できるのではないか。

事務局 (再開発協会) : SNS なら更新の必要がない。駒ヶ根では HP があったが更新しなくなってしまった事例がある。そこで新しい取り組みとしてインスタでの紹介を取り入れた。学生に関わってもらってやっている。若者の情報収集は圧倒的にインスタ。マップを 1 万部置くよりも動画が流れる方が見やすい。

学生がコンテンツを作り、振興組合が運営するという方法もある。内容をなんでも OK にしてしまおうとコンプライアンスのチェックが行き届かない。振興組合でチェックしながら各店舗の説明を載せるとかはありかもしれない。

参加者 E (テーマオーナー) : 商店街として HP や SNS があればそれぞれのお店がやっている web 告知をつなげていけるのかなと思う。

事務局 (再開発協会) : 商店主だけでなく大門商店街に関わっている人がそのフォームで上げるみたいな形にすると塩尻全体で盛り上がっているという見せ方ができるのかもしれない。

事務局 : きょうは高校の先生にも参加してもらっているが、学校の生徒は関われそうか?

参加者 J : 「商店街振興組合の加盟人数を増やすのはどうしたらいいか」という問いは困ってしまう。何も語れることはない。もっと広く商店街を活性化するためにはどうしたらいいのかについて議論をしてくれたらいいなと思った。

高校生は探究の授業がある。生徒の中には商店街の地図を作っている子もいる。コンプライア

ンスのチェックは必要だが、振ってくれれば高校生にできることもある。

参加者 A (テーマオーナー)：商店街を活性化するためにはどんなことをしていけるか。アイデアは何かあるか。

参加者 G 最終的に金銭の問題にはぶち当たることにはなると思う。

自分が商店街の中で呉服店をやっていることとしては、お店のことで自分がに何ができるかわからないこと。何の事業がいいのかわからない。お客さん目線で、この商店街にあったらいいなと思うものが何なのか、学生のアイデアをもらえる場があるとうれしい。長くやってきたからこそ、場所やその業態に対して執着心が出てしまっていると思う。

また、大門商店街にお客さんが来てくれても紹介しあえないのが現状。人が外から来て紹介しあう体制が作れるのが良い。商店街にあるお店が何をしているのか紹介しあえないと、点でしかない。まち全体で外からの人を受け入れて回遊してもらうのが良い。

今まで頑張ってきた店舗を再生するにはどうしたらいいのかを他の事業者や学生からもらえたらいいのではとも思う。組合に入る意味としては、フレッシュなアイデアをもらえるなら入る価値があるのかなと思う。

参加者 H (テーマオーナー)：多くの人の意見を取り入れていくのは難しい。この先の商店街やその周りのやりたい人たちを受け入れる受け入れしろがいる。

大門にはいろんな活動があるが、関係者の中だけで終わってしまう。知らない人は全く知らない。Facebook で紹介されていることとかは Facebook 見ないと知らない。キーパーソンはすでにいると思う。うまく組み合わせながら挑戦したい人をくっつけていくような組織を作っていけないといけないのかなと思った。

参加者 K：会社としてのまちとのかかわり方を模索している。人的支援と人材育成をやっている。マルシェとか地区を盛り上げる企画やイベントがあったときにマンパワーとして社員ボランティアを派遣するとか。会社としては、そのボランティア派遣を通して人材育成を行う。問題解決やコミュニケーションを図ることを社員の教育としてひもづけていく。

参加者 A (テーマオーナー)：議題が振興組合に寄りすぎてしまってピンとこなかったところもあったと思う。いま活動できていない、アイデアを出せない団体に対して大学生や高校生の意見を取り込んで実現できる流れができたなら面白そう。やってみたいことを振興組合が補助をして実現できるようにする、というのができたら素敵ではないかなと思う。

参加者 H (テーマオーナー)：商店街にはイメージキャラクターなどいなかったが、キャラクターを作ってインスタに載せてみるとかシンボルがあるといいのかなと思う。受け皿がどうなるかはわからないが。

WR の中や空き家とか空間利用できないかな。

事務局 (再開発協会)：振興組合は昔は商店が 200 店くらいあったから成り立った。それだけじゃ成り立たなくなったのがいま。

玄蕃まつりを盛り上げたいという人などすでにそれなりのプレイヤーがいる。プレイヤーをつなぐシステムをどう作るのかが今後の課題。人材を出しますよと言ってくれる人がいたときに、どんなイ

ベントを作るのかなど、どう巻き込んでもらうのかとかを考えていかないといけない。

参加者 L: 大門商店街と言えば何、という共通するイメージを用意するというのに意味があるので。大門はアピールがしづらい街になっていると思う。新しく何かを始める人があやかれるものがない。キャラクターとか。大門商店街と言えばこれだと言えるものを作ってみるといいのかも。

事務局(再開発協会): デザインコードを統一するなどをやっているところもある。

参加者 L: 活性化に使える材料がいまはないのでは。観光センターで外国人に話を聞いたら「お店が全部閉まっているという印象」という答えだった。一歩入ってみないとまちの様子がわからない。大門商店街ってどんなところなのかときかれても答えられなかった。

事務局(再開発協会): テーマを持つというのはポイント。

事務局(再開発協会): 今日の会議でテーマオーナーの不安を表明できたことだけでも価値がある。まちと商店街の関係性を共創会議で議論していく必要がある。自由が丘という街では 72 ヘクタール範囲の中の駅の一部に商店街振興組合がある。その周りはただの住宅。

いかに自分たちの持っている資産を顕在化するかが大事。金銭だけではなくメンタル的な価値創造の話にもつながっていく。

事務局: プレイヤーがどういう課題を抱えていて悩んでいるのかを話せることに価値があったのではないかなと思う。

次回は 10 月に予定している。今こういうことで悩んでいるとか聞いてほしい、みんなの意見を聞きたい、みたいなものがあればそれを議論したい。事務局と参加者が一緒に作っていく会議にしたい。