

第3回そうかりノベーションまちづくり構想検討委員会 議事録

■開催概要

日 時	平成28年2月22日（月）午後6時～午後8時30分
場 所	草加市立高砂コミュニティセンター 集会室
出席者	委員長 清水 義次（㈱アフタヌーンソサエティ） 副委員長 中村 卓（副市長） 委 員 佐々木 誠（日本工業大学 建築学科） 〃 米山 昌幸（獨協大学 経済学科） 〃 染谷 勝之（㈲勝建築設計事務所） 〃 野口 貴史（㈲恵登屋本店） 〃 小野良一郎（㈱潤製作所） 〃 今井 慶子（カフェギャラリー コンバージョン） 〃 中山 加奈（㈱デイズフレッシュ） 〃 上原 美香（ガーゼショップアンジェ） 〃 小林 勝治（総合政策部長） 〃 曾合 吉雄（自治文化部長） 〃 黒須 俊之（建設部長） 事務局 宮本 恭嗣（㈱アフタヌーンソサエティ） 〃 高橋浩志郎（産業振興課長） 〃 工藤 健一（産業振興課課長補佐兼商業係長） 〃 夢田 章吾（産業振興課主任）
次 第	1. あいさつ（副市長） 2. 草加市の現状把握と今後の方向性について（高橋） ～草加市産業新成長戦略～ 3. 質疑応答 4. ショートレクチャー ゲストスピーカー 安井浩和氏 5. 意見交換

■議事内容

1. あいさつ

中村 （副市長あいさつ）

- ・草加市は大都市からの立地もありベッドタウンと考えられています。
- ・ベッドタウンとは昼間は地域外で働いてきて、その後に帰ってきて寝るだけのまちということだが、寝るだけでは不十分です。
- ・ベッドタウンといえども、そこに暮らし生活する市民がいます。その市民の生活を充実させることが必要であり、今までも行政が取り組んできたことです。
- ・私自身、草加市が誇れるまちになれるよう行政生活の18年間を草加駅東口の再開発事業に従事してきました。
- ・平成4年頃から大型店舗の出店に関して規制緩和が進んでいき、郊外のショッピングセンターが大規模化していきました。そして、現在では中心市街地は人口急増前の方がにぎわっていたというくらいになってきてしまします。そして、ついには郊外のショッピングセンターも競い合う時代になってきています。
- ・その一方で中心市街地が見直されつつあり、特徴的、個性的なまちが求められているし、作り上げていく必要があります。
- ・それを公と民の立場にこだわらず、むしろ民間主導のリノベーションまちづくりで実現させていくことを期待しています。

2. 議 事

清水 （委員長あいさつ）

- 委員長
- ・本日のテーマは「草加の新しい産業とまちづくり」
 - ・まずは事務局から、テーマに関しての草加市の現状について説明してもらいたいと思います。

事務局 （資料「草加市産業新成長戦略」を元に草加市産業新成長戦略の概要について説明）

3. 質疑応答

佐々木 委員 草加の特産物は小松菜、枝豆、くわいということであったが、市内において市民がこれらの農産物に触れることができますか。

事務局 草加市では庭先販売マップというものを作成し、生産者の皆様から市民の皆様が直接購入いただけるよう努めています。

中山 町長 私はチャビィペルトというファーマーズハウスを経営しており、農家が野菜を作りながら、直接消費者に販売するというをやっていると同時に、

流通・卸もやっています。

戦略の中で農産物のブランド化や農商工連携など農業に関して話もあったが、実際の現場において農商工連携の課題として安定した生産物の供給ができないということが挙げられると思います。その課題がわかっていながら、他の生産者と連携しようとすることができていないというのが、本当に課題だと自分は考えています。

その問題点を解決するために様々な施策をうつのもいいと思うが、生産物を販売することだけで農業振興をしようとするのではなく、学校給食などとの連携による食育という観点からの農業振興という視点もあっていいのではと思っています。

武蔵野線の南側の地域では農産物のブランド化や商業との連携ということはよくある話だが、食育など教育関連と連携した動きというのはすごく少ないと感じています。自分は、草加市の食育推進委員ということで委嘱を受け、務めさせてもらっていますが、草加市の食育関連でもっとも求められているものは、野菜を通して健康づくりのPRや特に小さいお子さんが農業や農作物に触れることができるイベントなどの要素も取り入れていただければと考えています。

自分自身の店舗でも野菜の収穫体験や異業種とのコラボによるイベントを開催することで、実際に畑に来ていただくことができます。そういうことを継続的に行っていくことで、市内だけでなく市外からも人を呼ぶことができたり、草加市が都心から近いからこそ成り立つ農業ビジネスがあると自分は感じているので、そういった考えについては、ぜひ構想の中に盛り込んでいただきたいと考えています。

曾合 委員	草加の枝豆は価値があり、すでにブランド力があります。それを子どもたちに栽培体験を地元農家さんの協力の下に行うというようなことを昨年度から始めているところです。
----------	---

染谷 委員	ここまでの説明は過去にあったものとまったく同じものと考えています。これをどうやるかが問題で、今までの行政もこのようなことをまったく考えてこなかったわけではないと思っている。
----------	--

私に関わった草加駅東口の再開発から23年が経過しているが、旧道が全然動いていないということを嘆きまして、たまたま今回旧道で取り組まれるということで、出席させていただいている。

再開発当時私は50歳代だった。そして今は70歳代となった。その間、行政から提案されることは同じで、よく考えると出てくるんだが、誰がやる

んだかわからない。ほとんどやっていないのではないかと感じている。確かに個別ではやったということがあるかもしれない。第三次総合振興計画から第四次総合振興計画へ移る際に、どの程度検証されたかはわからないが、このような計画をつくるとこまでは誰でもできること。問題は、これらの計画ができるのかということだと考えている。

そういう意味でも、今の事務局からの話の中では「市民の力」という言葉が入っていない。

これからは間違いなく都市間競争になる。そうすると、そこに住んでいる人の問題で勝ち負けが決まってしまう。自分が再開発をやったとき、若者（自分）が年寄りを説得するということがあった。その時には「何かをしても負けるかもしれないし、何もやらなければ当然負ける。どうせ負けるなら何かしよう」といって説得した覚えがある。そういう面で、市民の力を利用するという観点で物事を考えてみてはどうかと考える。

今、日本の中で元気があるまちは、行政が何かをしてくれるのを待っているのではなくて、自分たちで何かをやってなんとかしようよという人たちが集まってまちづくり会社を作って、自分たちでお金を出し合って、なんとか稼いで、利息や配当がほしいと言わないで、またその余ったお金を使って次のほしいものを作ろうよというようなことをしている。そういうことを話してもらって、皆さんの力も借りる行政でないとダメなんじゃないかというように考えている。

自分自身も20数年間、こういうところに出てきていうのも申し訳ないが、まちづくりのノウハウが行政に蓄積されていない。今の産業振興課長と同じことを考えた人が10年前にいたかもしれない。いたとしても、できなかった。そういう面でも私のお願いとしては、こういう機会で見解を聞くことは大切だとは思いますが、今まで何が行政に何が足りなかったのかというようなことや、市民の力を借りたいというようなことを言ってもらいたい。

これからのまちづくりは行政だけでも市民だけでもできることではない。そういったことを念頭において計画の運用をしていただきたいというお願いで締めさせていただきたい。

清水 委員長	まったくその通りだと思います。それが欠けていては、いくらちゃんとしたことを掲げても実現しないことになってしまう。今の染谷委員の意見については大事な考えであり、同感です。
-----------	--

野口 委員	この検討委員会に参加させてもらっている自分の立場としては、不動産オーナーとして旧道の一角でリノベーション事業を行って、何とかまちの活性
----------	---

化の一助になればという気持ちで参加させてもらっています。

自分自身は何かをしているわけではないので、不平不満を言うのはおこがましが、こういった役所主体の計画において、女性にやさしいまちですとか、地産地消ですとか、そういった部分も大変勉強になりました。翻って、不動産オーナーとしてリノベーションまちづくりに具体的にどのように関わっていくべきかということが見えていない部分もあって、今回の産業振興のような観点からでは、その思いが強くなる部分があるのではと感じています。

副市長から「新しい産業とまちづくり」という話があったが、自分が考える新しい産業と言うのは仕入のいらないもの、例えばマッサージ屋や散髪屋、あとは医者。医者ができれば薬局ができて、そのうち万屋のコンビニができてくる。さらに、大型店舗は近隣にもたくさんある。その他、個人でできるものと言え、6月の「そうか 実践！家守塾」でも提案があったように飲食店があります。だいたい、まちというものはそういったもので構成されていると考えています。

そういった状況の中で副市長がおっしゃった「新しい産業」というものを、自分も期待している部分があって、余談ですが、自宅の裏の自動車ディーラーありまして、もちろん来店いただく人に満足いただくものとして、ドッグランを整備したそうです。本来、自動車ディーラーは人間のみを相手とした商売ではある中で、少しでも多くのお客様に満足していただきたいことからペットに対するサービスを行って、お客様の満足を得ていると聞いています。

旧道の中にもうさぎ専門店もありますし、その店は非常に地域ににぎわいをもたらしている現状もある中で、ペット関連が産業ということで育つかわからないが、例えばの話でペットということをキーワードに固執した産業はどうかと考えている。お台場であるようなレンタルペットをして松並木を散歩してもらうとか、新しい発想とか刺激とかそういったものを不動産オーナーとしては求めている。具体的にペットが良いか悪いかという議論はありますが、不動産オーナーとしては斬新なアイデアというのを求めているので、よろしくお願いいたします。

4. ショートレクチャー

安井 【安井浩和氏プロフィール】

ゲストスピーカー 1978年早稲田で生まれる。

か 3歳から父の経営するスーパーで手伝い18歳から明治大学商学部に通いな

がらスーパーの店長を勤める。父(安井潤一郎)が2005年に衆議院議員(小泉チルドレン)になったのをきっかけにスーパー全体の現場を預かる。

2007年スーパーマーケットの将来性に疑問を持ちテナント含め8店舗全てを閉店。独立。全国30箇所以上の生産地を周り自分自身が食べて旨いものだけを集めた店『こだわり商店』を10月オープン。

その後、添加物を極力使用していない商品をコンセプトにし、現在は1200アイテムを取り扱う。早稲田・高田馬場がスタートで現在は全国10箇所以上に広がる地域通貨『アトム通貨実行委員会』の本部役員を務める。

早稲田商店会の企画運営として修学旅行生マルシェを企画し年間1000人以上の修学旅行生による地元産品PR販売を手掛ける。

(ショートレクチャー)

- ・自分は早稲田生まれの早稲田育ちで父親もそう。
- ・祖父が戦争から帰ってきてこれからは動物性蛋白質がくるということで牛、豚、鶏の肉問屋をやっていた。
- ・父親が肉屋ではなく、スーパーだということでスーパーをやるようになった。30坪の売り場面積で、ピーク時で年商7億ほどあった。
- ・最盛期では8店舗を展開し、地下にある精肉加工所も活用していた。
- ・父は早稲田の商店会の会長になり、新しいことを始めるようになった。
- ・早稲田という立地は、早稲田大学が一番最初に思いつくと思う。
- ・早稲田の周りの人口は5万人。うち3万人は学生教職員。
- ・夏休み、冬休みは大学が休みになることもあり「夏枯れ、冬枯れ」という言葉があるように、人口3万人がいなくなり、閑古鳥が鳴くような状況にあった。
- ・そこでその間に何かを仕掛けられないかということで、父親がちょうど20年前になりますが、新聞を開いて何か賢そうな言葉ないかなということで見ていたところ「環境」という文字があったので、環境活動をやってみようと早稲田大学を借りてイベント(エコサマーフェスティバルin早稲田)をやってみた。
- ・環境機器メーカーのベンチャー企業に出店してもらって、生ごみ処理機、発砲スチロール処理機、段ボール処理機、空き缶処理機などを設置してフリーマーケットを実施した。
- ・それだけではお客様を呼べないので、空き缶回収機に空き缶を入れ、当たりがでると商店会で使える割引チケットがもらえるようにした。
- ・当時、早稲田地域では空き缶やペットボトルは資源ごみで回収していなか

った（スーパーの店頭等のみ）。

- ・ 1等の景品をハワイ旅行にしたこともあり、あまりに反響があり、子供たちがごみ箱を漁るという騒ぎにまでなってしまった。

- ・そしてあまりにも盛り上がったので、1回のつもりが翌年もやるようになっていった。

- ・ 1回目の時には早稲田大学の学生は1名ののみが協力してくれた。今では商店街のまちづくりのイベントに200名の早稲田大学生が協力してくれる。

- ・ 2年目に10名くらいの大学生の参加協力があったが、その中の1人がバリアフリー体験というのをやり、早稲田のまちがこんなバリアフリーではないんだよというのをやった。

- ・ その様子が毎日新聞の記者の目に留まり、翌日のトップ記事になった。

- ・ その学生がテレビに出るようになり、自分の父親が本を書いたらということで講談社が来て、本を出すことになった。

- ・ そして出版されたのが「五体不満足」。著者は乙武洋匡さん。

- ・ 乙武さんは、学生の時に最初にうちに来てまちづくりの活動をした。

- ・ そのまちづくりの活動をしたことによって五体不満足という本を書いて、それを読んだ中学3年生が「障がいを持った方にもまちづくりをやらせてくれるんなら中学生にもやらせてくれるんだろう」ということでやってきたのが、木下斉さん。

- ・ うちの父は商店会の会長として、いろいろな活動をして内閣総理大臣賞をいただきました。例えば東京で災害が起きて、災害救助法が発令された場合に、商店会に避難できるという保険を5,000円で入れるというのを作りまして、これが結構売れた。そして父は内閣府の防災委員になって、他にもいろいろな活動をしていた。

- ・ たとえば、選挙の投票証明書を持ってくると商店会の割引が受けられるという選挙セールというのを始めて今でもやっている。

- ・ アトム通貨というのも始めた。これは補助金を一切使っていない。手塚プロダクション、早稲田大学、商店会で協議会を作って行っている。

- ・ アトム通貨を印刷して、それを会員店舗に等価で購入していただく。その商店は「袋いらないよ」で10馬力（10円）進呈とか、飲食店では「割り箸いらないよ」で10馬力とかいうサービスをやってた。

- ・ そんなことでいろいろと活動していた父は、気が付いたら小泉チルドレンになっていた。1期のみで現在は引退している。

- ・自分は18歳くらいから早稲田の店舗の店長をやっていた。
- ・父親が議員になったタイミングで家業を継ぐか父親から聞かれた。
- ・当時父は商店会長として年間200回以上の講演を行っており、その講演のたびにお土産をもらってきていたので、家にはお土産部屋というのがあるくらいだった。
- ・ある日、福島に講演に行った翌日に米（安達太良米（天皇陛下への献上米））が30キロ送られてきた。自分の家族では食べきれないほどで、自分が父親にどうするかを聞いたら、父親は「売っちまえ」と言った。
- ・それはただ売るのではなくて“丁寧に”売れということだった。
- ・そして、福島の生産者さんに電話して了解いただき上で、実際に炊いてみて食べ比べをしてもらいながら丁寧に売ってみることにした。
- ・当時、自分の店で販売していたのは5キロで1,400円の米だったが、このいただいたお米は1キロ1,000円で売ってみた。ぼったくりのような価格だがそのくらいの価値があったし、実際2、3時間で売り切れてしまった。そして、翌日お客様からもっとほしいという大反響だった。
- ・それまで自分がやっていたのは、価格競争のセールだったが、この体験から丁寧に売るということを求めているお客様が多いということに気が付いた。
- ・当時自分は25歳くらいで、今までは他と同じやり方をしていたは自分が40歳までこの商売もたないかと不安を感じていた。
- ・スーパー継ぐかという質問への答えになるんですが、「自分は継がない」ということで、すべての店舗を閉店することを経営者会議で決定した。
- ・多店舗展開は経営していたのは自分の叔父たちで親族経営だった。
- ・それがパートさんから業者さんに漏れて、業者さんからの取り立てがすごいことになった。今までは「坊ちゃん」とか呼んでいた業者が一気に金を取り立てに来た。さらに従業員、パートまでが言ってきた。これは怖かった。
- ・とにかく自分が丁寧にうりたいということを一生懸命説明して、なんとかわかってもらえた。
- ・スーパー業界はチェーンストア協会というのに加入しないと商品を揃えることはできない状況。そのボランティアチェーンの人たちとは何か月後に平定しますという話がついていたにもかかわらず、いきなり「明日までに400万円支払わないと店の商品を全部引き揚げます」と言われた。
- ・「ちょっと待ってくれ」ということを伝えても全く聞き入れてもらえなかった。そんな状況で、自分は針のむしろとなっていた。

・もうどうしていいかもわからず、400万円をボランティアチェーンに払って、自分は店の前のビルから飛び降りようと思った。

・そして、いざそのビルに向かう途中、携帯電話に奥さんからメールが来て、その内容は・・・

「あなたはいま幸せですか。私は幸せです。あなたも同じ気持ちだったらうれしいです。」

・なんでそんなメールが来たか。その日、自分は完全に目が泳いでいたそうです。家でも資金繰りの話しかしない。妻が元気のでる音楽を用意し聞かせてくれても、そのうたっている人のことをとことん馬鹿にする。

・とにかく誰も自分の気持ちなんかわかってくれないと思っていたら、一番近くにいた奥さんがこんなメールを送ってくれた。

・その時に幸せにしなければならない、大事にしなければならない優先順位が家族なんだということを思い出した。

・私の知り合いの経営者さんでも資金繰りのせいで命を賭す方がいた。自分は連帯保証人にもなっていなかったのに資金繰りってそれほどのこと。

・でも、誰も自分のことなんか見ていないなんて思っではいけないことに気が付いた一件だった。

・その後、最終的には1件1件にきちんと話をさせていただいて、店舗については倒産ではなく、きれいに清算をすることができた。

・そして店舗の土地や建物を売却して、自分のいた早稲田の店の一本裏の道に、店を出そうと2、30ヵ所の産地を自分で行ってみた。その中で一番最初に一緒にやろうと言ってくれたのは栃木県茂木町。栃木県茂木町は東京にアンテナショップを開店させたいと考えていた。産地と連携したお店をやりたいて考えており、マッチングした。

・そして「栃木県茂木町アンテナショップこだわり商店」として、平成19年10月14日にオープンした、ものすごく広いお店です。恥ずかしくて写真を出したくないです。

・栃木の茂木町にある「道の駅」で販売している商品を送ってもらい販売する。茂木町で販売している加工品は自分で試食し、美味しいものだけを販売している。例えば、栃木限定いちご饅頭と記載されていても実際は、熊本県で製造している。そのような製品を一切販売しない形をとった。

・3カ月でお店が潰れそうになった。栃木の茂木は、4、5月野菜が少ない時期でもあり、端境期で売の商品がなく、お店が潰れそうになった。

今までどおりにスーパーを行っていた方が良かったのではないかと考えるこ

ともあった。

・商売の方向性に悩んだ。悩んでいても来店する方もどんどん減ってきた。来店数が減ると売上も減ってくる。

・売上が減ってくるとどのような感情になってくるか？立地が悪い場所が悪い、早稲田は失敗したなと思っていた。

・前のスーパーの時から絶対かかさないことは、お客様と必ず話すこと。お客様と話すごく好きで、売上が悪いのでどうしたらよいかを直接本気で聞いた。お客様からは、「あんたのお店は、これがないんだもん、こうしてくれないんだもん」等いろいろ教えてくれるようになった。

・今のお客様がこないな、今までのこれだけお客様がきてくれていたのにきてくれないな、もっとお客さんが来ればよいのになどをずっと考えて、気づきました。今いないお客様を求めていたんだな、今いないお客様を求めていた時にどういうことが起こったかという、今、目の前にいるお客様が嫉妬していなくなっていく。

・今、目の前にいるお客様を徹底的に喜んでもらおうと思い、お客様が望んだことを失敗してもよいからどんどん片端から行なってみた。

・現在、全国40地域ぐらいから商品を仕入れさせていただき、野菜は、群馬県伊勢崎、山形県鶴岡、高知県土佐、佐賀県唐津から野菜を入れさせてもらっている。その他、栃木の個人の農家さんとお付き合いをさせて頂いている。

・野菜だけじゃないです。魚もやっています。魚に関しては、築地を一切通さず、石川県珠洲市、珠洲市の漁港の目の前にスーパーをやっている友達がいる。そこのスーパーの魚売り場は水揚げされたら、すぐに地魚がスーパーの売り場に並ぶ、そのスーパーの地魚がうちのスーパーに並べればよいなと思ひ、真似して行なったら、当たりました。

・いろいろな商品を食べて美味しいなと思ったものをチラシに書こうと思って作ったらこんな感じになりました。お客様からは写経って言われました。文字が多くて見えない好きなので伝えたいことが溢れてしまう。

・お店をオープンさせて9年やっていますが、製品を値引きして販売したことがありません。もちろん野菜が傷んできたり、賞味期限が短くなって来たり、賞味期限が明日だったりしたときには値引きを行なうことがあります。もともと最初から値引いて販売したことは一切ありません。

・そんなこんなで行っていくうちに、SNSに出会います。皆さんも利用していると思いますが、私は、フェイスブックやツイッター経由で知り合い、

そこから付き合いで卸すような形になって、フェイスブックやツイッターで知り合い卸した先だけで、年商が2,000万円を超えました。そのくらい売上が上がりました。では、どんな内容をアップしているかというと80%~90%ふざけたことを書いています。あとは食べ物のこと、あとはその他のことです。

・ふざけたことは、自分の店の裏口からだと早稲田大学の女子寮があります。仕事が終わって、夜9時、10時ごろに帰ろうとすると、別れを惜しむ男女がイチャイチャしています。その状況をいつも実況中継しています。すごく「いいね」がつきます。

・フェイスブックやツイッターでそんなネタを投稿するだけで売り上げにつながります。僕と友達になると内容はよくわかります。

・よく言われる農商工連携、ぼくがお店をやった時に流行りました。今の名前は、6次産業化。さきほども話に出ておりました。6次産業化を使って補助金を使って僕のお店と連携したいと言う話が山ほどあります。

・長野県のある町が来ました。うちは補助金を使っているのですが、補助金は1年だけしか出ません。その代り補助が終わった後も継続してお付き合いしたいからと熱心にアピールしてきた。やってみましょうと長野県のある町ところとお付き合いをしました。一番、最初に、10何人のおばあちゃん達が押し寄せ、店頭で炭火を使い、焼き五平餅を来る人来る人に配りまくっていた。

・商品を買ってくれたり、仲良くなった方の名前と電話番号を聞き、おばあちゃん達はメモして200人のリストを作っていた。年4回行なった。毎回毎回来るたびに、2週間前に作成した200人リスト全員に、おばあちゃんたちは来るのでまた来てねと連絡するとお客さんみんな来てくれました。

・1年間行かない、翌年は1回もこなくなりました。なんで来ないとおばあちゃんに連絡すると補助金がないんだよと。あなたのところへ行くのに1日1万円貰えて、夜のご飯も全部付いて、東京タワーに行けたり、屋形船に乗れたりしたんだよ。だから行ったに決まっているんじゃないと言っておりました。もう愕然としました。

・もう補助金と付き合ってよいことは一度もなかった。ごく一例です。もの凄くいっぱいあります。これで、補助金がなくなったらそれだけの話だけじゃなく、おばあちゃんたちが来なくなって何が起こったかというと、今まで来ていたおばあちゃんたちがなぜ来なくなったことについて、僕をものすごく怒るのです。お前が切っただろうあの町を。あのおばあちゃんたちにもう来るなど

あんたがいったのだろう。今まで来ていたお客様たちもみんないなくなっていった。ぼくは酷い男だというレッテルを張られた。だから僕は補助金が嫌い。しょうがないですね。補助金が嫌いになります。

・だから、補助金を使って商品を作った方とはお付き合いをしません。1年間で協議会はだいたい消滅します。消滅した後、運営ができなくなるからと辞めていきます。

・全国を周ると全国でそのようなところがいっぱいあります。東京は人口が多くて、我々の地域のいい商品が売れるとよく来るんですけど、勘違いするなど。東京は人口が多いけれど星の数ほどの製品がある。その中であなたたちの商品が売れる保証はございませんと。ちょっと待ってくれよ。その地元で作っているって地元の人気はどうなんだ？ B級グルメとかよくありますけれど、B級グルメにしようとこれから作るんです。もともとなかった商品がいっぱいあるわけです。

・僕と同じように商品を丁寧に丁寧にお客様に売って、お伝えしながら売っている仲間の八百屋が3人います。その3人と一緒に東京八百屋の会という勝手に結成いたしました。完全に任意の会です。

・僕がこうやってお話しさせていただいている機会が年間5、6回ありまして、生産地で農家の方に対して話したり、商業者の方へ話をしたりしています。

・その時に、商業者や農業者が一緒になって話を聞く機会があり、コラボレーションが色々どんどんなっている部分があって、ある時に高知に行ったらミョウガは、みなさんご存知だと思います。

・ミョウガって普通に1パックで3個ぐらい入って売っています。あのミョウガには、茎があります。

・茎の部分が高知の「道の駅」には茎の部分を1キロぐらいにし、縛ってビニール袋に入れ100円で売っているんですよね。これを何にすると聞くと、甘酢漬けにするんだよねというから、甘酢漬けにするんだったらうちに売るから、作ったのを売るよといったら、そんな地元で人はみんな作るから、そんなの売るなんてないよと。

・その甘酢漬けで地元一番美味しいといわれる甘酢漬けを送って言われて、甘酢漬け3、4キロ送ってこられて、こんなに甘酢漬けくえねえよと、どうしようかと悩んでいたら、お客さんが美味しそうね。食べさせてといわれ、高知の甘酢漬けで一番おいしい甘酢漬けですよと配ったら、みんなから言われたのは、高知の甘酢漬けは甘いと、この甘酢漬けは甘くてだめですと。高知

ではみんなから凄く美味しいと言われているかもしれませんが、早稲田じゃ甘いといわれるんですよ。

・これどうしたらいいだとかお客さんと話したのを、それをフィードバックしました。フィードバックして、また商品が作られて来て、また食べてフィードバックして、4月から8月まで4ヶ月やりました。気の遠くなるような作業でした。やってお客さんと一緒に商品を作ったんです。

・そしたらミョウガの茎のピクルスという商品ができあがりました。ミョウガの茎の部分ですね。絶妙においしいのが出来上がりました。

・でもこれって私とほかの店の店舗の仲間と試食して作ったんですよ。うちの店のお客さんだけで3、40人のモニターがいる。その他の店の仲間のお客さんも3、40人いる合計100人位のモニターメンバーがいるわけですよ、その人たちと一緒に作った商品=その人たちの商品なのです。

・それが売りに並んだ瞬間何が起きるかというとそのモニターになってくれた人達が確実に買ってくれるんです。自分が作ったといって、なお且つ5袋、10袋買っていき友達に私が作ったのよと、そうやって商品って売れるんですよ。

・これが、6次産業化だと思っていてと農水省に言っているんですけど、うちの父が元議員だったので農水省によく行くと息子さん色々やってくれていますね、と言われます。

・ほかには店舗展開をしようと思っておりましてリノベーションまちづくりということで良くみなさんやれていると思いますけれど、5年前ぐらい店舗展開をしようかと不動産のサイトとか色々と見たりするじゃないですか？不動産サイトをみていてもあまり良い条件のものがないなど、まちを歩いていてもいいじゃん（物件）と思いシャッターが閉まっている。

・シャッターが閉まっているけどテナント募集など書かれていないどうしようと思い、横を見てみるとインターホーンがあり、押してみると大家さんが出てきたので、大家さんにここを2週間だけ貸してもらえませんかというにあんた何いっているんだと言われ出直してきますといって、戻って地元の区議会議員の方、商店会の役員をやっているのので区議会議員の方に色々言っていたら話を聞いてくれて、再度伺い話をしたら、テナントを使ってよいことになった。

・中を開けてみると漬物屋さんで、綺麗な状態だったのでそのまま状態でシャッターに「産直イベント・こだわりマルシェ」と書き、2週間ぐらいのその形で行いました。いい売上になったので店舗展開を行なおうと思った矢先

にアルバイトが怪我をしてしまって仕事ができなくなってしまったので店舗展開ができなくなった。

・何回もイベントをやりました。いろんな場所で、シャッター閉まっていたら、インターホーンを押してみる。以外にみんな貸してくれたりするんだよね。なので、良くこのような形でやっています。

・あとよくお店やっている方は、よく言われることがあると思いますがあなたの店がうちの近くに有ったらいいなと言われます。真顔で、近くに引越してきてくださいといつも言います。

・引越してくるだけの土台が用意できてないなと思ったので、早稲田のまちを自分の欲しい店で、埋め尽くしてやろうと考えて、5年前位から色々ところで話をしていました。早稲田商店会を改め、安い商店会にしたいことを真顔で言っていた。そしたらある男から早稲田早稲田言っていないで、都電というまち、都電沿線状のまちを一緒に変えていこうと言う人奴が現れた。前にここに来たことがあると思います「嶋田洋平」と言う男です。都電早稲田の駅終点駅です。そこから5つ目位にある雑司が谷というところに建築会社をやっている「ライオン建築事務所」代表をやっている「嶋田洋平」です。

・嶋田洋平に、雑司が谷から2, 3先に向原で面白い賃貸のマンション経営をしている人（青木 純）でメゾン青樹と言ってマンションなんですが、その部屋を店子さんと一緒にリノベーションして好きな部屋に変えてそこにどんどん入ってもらう。好きな部屋を一緒に作ると長く住んでもらえるから空家率がほとんどなく、今、行列ができるマンションで有名です。

・青木 純と検索して、ロイヤルアネックスと画像検索するといっぱいすごく綺麗な部屋の画像が出てくるのでわかると思います。

・あとひとり、目白に駅の近くに「なるだけ」という和食の居酒屋があり、そのオーナーでこのお店は流行っていて、この4人凄く仲が良い仲間で欲しい暮らしを自分たちで作ろうじゃないかと標語としてどんな標語がよいかと思った時に、この4人で「都電家守舎」という会社を作りました。

・都電家守舎でどんなことができるか？いろいろ考えておりました。この4人子供の年齢がだいたい同じぐらいです。小学校1年生、下が2歳半です。みんな同じぐらいです。家族ですごく場所が少ないよねという話になりました。家族で食べに行く時にロイヤルホスト、デニーズ、ガストなどに行きます。そんなところばかりだよね。自分たちで考えた店を自分たちで作っち

ゃおう。

・友達の嫁さんで、仕事に電車に乗って子供を保育園に預けていくんだけど、会社についた途端に、保育園から連絡があり、熱が出たんで迎えに来てほしいと連絡が入りすぐに戻らないとならない。そんなような生活をするのではなくて、食住超近接型のまち、都電のまちをつくろうじゃないかと考えた。お母さんたちの働く場所っていうのを作ろうねという話から、俺らの得意の分野で、僕が食材屋です。飲食店をやっている人間がいて、物件のオーナーが居て、内装だとか建築設計などができる男がいて、飲食店ができました。そのお店の名前が「都電テーブル」。仲間4人でスタートしました。

・お店の内装はこんな感じです。中ではテーブルやこんなような感じで置きます。もともとは会議室でした。会議室だったところをそのまま使いました。

・小さな子供を連れてきたときに小上がりがないと無理だよねということで、小上がりで畳敷きになっています。そこは今でも予約でいっぱいです。小上がりの場所を毎回予約してくれるお客様がおります。

・食器をどうしようかと、みんなで仲間を増やしていこうぜとフェイスブックで食器ないかとつぶやいたら、食器いっぱいありますというコメントが、うちのお母さんが亡くなって使っていた食器がいっぱいあるからもらって欲しいということで、その食器を使っています。

・どんな料理を出しているかというと、うちの食材です。豚肉は秋田県横手市のシルクポーク、ご飯は宮城県登米市の無農薬の合鴨農法のお米、栃木県茂木市の味噌、油揚げ・豆腐に関しては、東京猪原村の「ちとせや」という豆腐屋さん、サラダに関しては伊勢崎のわさび菜、煮豆などを定食として出させてもらって1,000円。夜はこんな感じで、賑やかにしています。

・ただお店を造るのに、良くみなさん借金を1,000万、2,000万円出して内装をつくると思うんですけど、さっきの内装だけでお金どうすると出資者を募ったら、1日、2日で750万円の出資をしてくれる仲間が集まりました。

・自分たちで、お金を出して出資者の方が居てあとですね、看板がずっとなかったんです。去年4月4日にオープンしてプレ・オープンで、8月8日グランドオープンをしました。それまでずっとプレ・オープンの形をとっておりました。お客様と一緒に商品を作ったり、メニューを作ったり、きっちり会話をしながら、あそこはあれはないんじゃないかなとの中で、この2階に仲間がいて看板どうしようか店内に本棚を置いたらどうしようかと、仲

間と一緒にお店作ろうよと相談をしたら、クラウドファンディングがいいよねとクラウドファンディングを行なって見たら2,554,156円という金額が集まった。

・8月7日にグランドオープンでスタートを切らせてもらった。いまでも繁盛させてもらっていますが、お店で働いている方は、地元の主婦の20～30代の方が中心としてスタッフメンバーとして働いてもらっています。今年中には、店舗展開がもう一店舗沿線状にできるのではないかなという風に動いています。

・リノベーションまちづくりの中で皆さんリノベーションスクールということは聞いたことがあると思います。その中で、仲間がどんどんできてきます。

・その中で家守舎が都電沿線状でもできてきて、うちの商店会で事務局長をやっています。その事務局長の権限で、私の下で商店会のことを一所懸命にやっている仲間が二人いまして、リノベーションスクールに行っていってこいと、二人をスクールに入らせて、リノベーションまちづくりとはと洗脳させていただきました。

・そしたら、僕たち早稲田のまちをリノベーションしたいですと言って、僕らで早稲田家守舎を作りましょうと急に言ってきて、一緒に早稲田家守舎を作りました。早稲田家守舎の理念としてはどういうことをやるかということ稼ぐ商店会です。商店会が稼ぐ、良く皆さん商店会が行うイベントとかに参加された方、自分たちイベントを行なったという方がいらっしゃると思いますが、商店会って利益を追求する商店があります。

・その利益を追求する商店が集まるとボランティア団体に変わります。おかしいだろう商店会というぐらいだから、みんなできっちり儲けよう、儲けた分をみんなで地元に還元しようという昔の考えがあったと思います。

・今は、還元できるほどの利益を出していません。還元できるほどの利益を出してないんだったら、我々、商店会が稼ぐ、稼ぐって言ったらどんどん稼ぐだけじゃないです。利益を上げることを考えています。我々の商店会の加盟店は70店舗ぐらいあります。加盟店の利益を上げる活動を現在しています。早稲田大学が近くに有りますので、色々な活動ができます。大学と仲良くさせて頂いております商店会と活動を共にするということで。早稲田大学の子会社で不動産会社の早稲田プロパティーマネージメントがありまして、その会社のメンバーもリノベーションスクールに参加したり、プロスクールにも行ったりしています。

・早稲田大学の理事に早稲田プロパティーマネージメントは、うちの会社のすぐ並びにあるのだから、うちの商店会に加盟しなくてどうするんですかといったら、わかったと言うことになり、早稲田大学の子会社がうちの商店会に入ることとなりました。今度は何でもできるかなと思って。

・今、草加市さんもやれていると思うのですが、Wi-Fiスポットがあると思います。新宿区もShinjuku Free Wi-Fi（新宿フリーワイファイ）ということで、すごく動いているんですが、NTTさんと我々商店会と話をしました。新宿区、NTT、早稲田大学、早稲田商店会が組んで、早稲田のまちを歩いたらどこに行ってもWi-Fiが繋がる状況にしたいみたいな話になった。だったらもっと深く行って早稲田のまちに住んだらWi-Fiを無料でつながる家に住めると言ったらどうですか？できないことはないよということになった。

・プロバイダー契約をするじゃないですか、電気、ガス、水道にもう一つ通信費が大きいじゃないですか、この通信費がものすごく減ってきたらどうなりますか？家賃とかを気にしないで、住めるかもしれない。この早稲田のまちがフリーWi-Fiのまちにできるかもしれないという活動をしています。

・あと一つ電力自由化になっています。早稲田のまち全店舗をお宅の電気の事業会社に任せようとしているんですがいかがでしょうか？という乗り気になっています。うちの商店会だけで70店だけですが、大学の周りには7つの商店会がありますともうしましたけれど、全部で400店舗あります。400店舗全部をお任せするかもしれませんがということで、東京ガスに話をしています。飲食店もいっぱいあるのでガス代も安くなります。安くなれば最高じゃないですか。

・早稲田の商店会に入ると電気、ガス、水道、通信費が安くなるようなメリットがある。早稲田のまちに住むと生活費が下がる。そんな電気代もガス代も下がるまちにできる可能性を秘めています。そんな活動を早稲田家守舎がまだ任意の段階で行っています。

・みなさんリノベーションというと空き家、空き店舗っていうことで動いたりすることが、リノベーションということで、まちづくりかというところではないと思います。商店会自体が空き店舗、空き会になっている状態といった方がいいと思います。まち自体が空き店舗になっている状況です。それぞれ頑張っているのですが、まち自体が一つの空き店舗みたいになっていて、意思疎通がきちりできていない。だったら何ができるかという、商店会

に入るメリットがない。意味がない。その代わりに商店会に入らないと、このまちに住むことがキツイというぐらいにしたいなと思っています。

・このような色々な話をさせていただきましたが、時間がわずかとなってききましたが、同じような思いを持った仲間を募って色んなことをやっていくと周りの変化に踊らされなくなります。

・変化というのは自分たちで作ることができることが分かった。さっき僕がお店をやっていた時に、ああ商売が厳しい、立地が悪いなど言いましたが、立地などは自分で作れることに気づきました。

・今の商売がとにかく楽しいです。本当に楽しくてしょうがないです。話をしても楽しい、店の話をするだけで楽しいです。仕事やっていることだけでも楽しいです。本気で楽しんでいると、どんどん人が集まってきてくれます。話をした後一緒にやろうと言ってくれたら嬉しいです。

・もう一つ最後に、僕のプロフィールの中に修学旅行があったと思います。修学旅行が何なのかというと、全国の中学生の修学旅行生がうちの店で地元の野菜を店頭販売します。（映像を見る）

・販売してみてどうだったと聞いたら、大変だった。ビラ配ったら無視された。

・どうして頑張れたかを聞くと、褒められたからです。あんたがいるから買い物に来ちゃった、おとなり連れてきちゃったよ。自分が並べて、商品がどんどんスカスカになっていく。スカスカになると売り場を綺麗にしようと努力する。努力するとまた売れるんです。あとちょっとって意外と売れないんです。どうしようと、私が売ってきますと一生懸命に売るんです。最後は、「やった」と涙を流して喜んで帰っていきます。

・1時間ぐらいで7、8万円売って帰っていきます。売り上げも利益もその子達のもので。その利益を地元の信金でユニセフに寄付してください、赤十字に寄付してくださいと。

・これは、商店会の事業として行っています。一人1,800円を頂いています。800円分は、先ほどのアトム通貨をみんなに配っています。お昼ご飯を商店会のお店で食べて頂いています。1,000円を事務局経費として行っています。80万ぐらいの売り上げが僕らの手の内にあります。商店会活動をしているとこの80万円があなたの店に行くかもしれないという、商店会活動を手伝ってくれます。

・結構、差別的なことを行なっていますが、こうやって頑張って売ってくれた子供たちに、褒められて、それで頑張れた。普段、あなた達が買い物をし

	ている先、例えば、地元のスーパー、八百屋さんとか、コンビニでレジの人に頑張ってください。あなたがそういう笑顔をしてくれるので、また来ましたなど言ったことある人という誰もないわけです。あなた達それでどうだったのと聞くと笑顔になれて、声が大きく出せて、売り場がきれいにして、お店を綺麗にしよう。あの人に売ろうと一所懸命になっていくんですよ。あなた達は地元に戻った時にそうやってお店をやったらどうなると聞くと、お店が良くなります。これは、一店舗の話だけど普段お母さんたちがいく5店舗ぐらいでやったらどうなる。買い物ひとつでまちが変わりますということを伝えています。 ・だから一つ一つコミュニケーションが大事じゃなく、とにかくあいさつが大事であいさつができなければ意味がないと思っています。僕は、小売りという商売なので、その他の商売の方のやり方は分かりませんが。 ・僕は、先ほどお伝えした都電家守舎の会社の標語ではちゃんと話をしようとまちををするというのはこういうことだ！いうことを中学生から学びました。 今日はありがとうございました。
司会	ありがとうございます。本当に元気が出ちゃいますね。これをやればよいだけだと思いますよね。草加の方どう思いますか？この元気さ！これですよこれ。まさにそう思います。活発な意見遠慮なく言ってもらいましょう。
米山 委員	貴重な講演ありがとうございました。獨協大学に勤めている米山と申します。早稲田商店会の話で、夏枯れ、冬枯れという問題のお話があったと思いますがどういった対策を立てているのでしょうか？
安井 ゲストスピーカー	具体的な対策というのは、それぞれのお店が今のお客様を大事にすることそれとイベントを開いたからと言ってお客さんが増えることがないと思って、ほかの商店会の皆さんもそうだと思うのですが、イベントやっていてどんどんやって、イベント疲れをしているし商店会の予算が省かれるわけですよ。区からの補助金を頂いて、イベントを開いている中で、1／3の補助とか半分補助とかいろいろあると思うのですが、もともとあったお金は必ず使うわけですよ。加盟店料だけでやっている。加盟店というのは、高齢化になって辞めていく現象の中で、改めてイベントっていうのは止めてもいいんじゃないかと思います。一切止める、今いるお客さんを喜ばせていくことに徹底しようということで、新規でお店を始めてくれて商店会に入ってくれるお店がいるんですが、大学生がいるってことで来てくれるのですが、夏枯れ冬枯れの時に、死にそうです、助けてくださいと言ってくるところが結構ありま

	す。 新規で、不動産を自分で持っていないお店をやられている方で、賃貸としてお店を借りてやられている方を対象に、お店を始めたばかりの人を対象に、5年以上でお客さんが賑わっているお店が仲間にいるので、その人たちのレクチャーを新規のお店の方へしようかと思っています。僕たちは、どうやって生き抜いてきたのかを、明日潰れるのかもしれないわけです。今までやってきたことは、なんで行列ができているんですか？なんで売り上げが立つのですか？新規で頑張っていって、まちに関わっていこう人たちには、レクチャーしていこうと思っています。早稲田でやるんですが、早稲田の地元で商売をしている人が対象なのですが、外から来てくれるので、そこで早稲田にお金が落ちれば夏枯れ冬枯れ対策になればと思っています。
上原 委員	ガーゼショップアンジェの上原美香と申します。今日は子供と一緒に参加させて頂いておりますが、この子は知的障害を持っておりまして、ちょうど4歳ですが遅滞の遅れがあり1歳3カ月位の感じです。この子を連れた状態又は、障害者を持った親でもこのような場でも参加できるし仕事もできる環境を目指しています。そのような観点でわかること、障害者対策とかしているか、老人の方と一緒にさせたいとか思っております、老人の方と障害者の方がどうやったら一緒にできる対策などがあれば、やっているまちとかもあるのでその辺を知っている方がいらっしゃればご意見を伺いたい。
安井 ゲストスピーカー	その話で、うちの早稲田のまちに、手話、耳の聞こえない人たちがお店をやっていて、すごく流行っているお店がある。耳の聞こえない人たちだけが集まっているカフェがありまして、その人たちがこぞって早稲田の駅を降りてそこのお店はないですか？みんなでコミュニティーがあって、手話カフェというのを初めてみたのですが、無言の状態でお店はやっているのですが、すごく賑わっていて、残念ながらそこのお店は繁盛しすぎて、お店の立地が小さすぎて大きなところに移転してしまった。そういうものがあったり、障害という部分が色々と商売になるという言い方があれですが、好んでいる人たちがいるところにビジネスの芽があるとずっと思っているの、このようなことは具体的に言えないのですができるとしています。 商売として区がああするじゃなくて、実際に目の前を見てこんなにお客さんが入るのだと思って見ておりました。
中山 委員	デイジーフレッシュの中山と申します。 地域通貨の件ですが、各地で地域通貨を行なっていますが、実際はイベントの割引対象とか特別の時にしか使われなくて、実生活に、密着した地域通貨

	に補助金が使われているかのあたりを聞いてみたい。
安井 ゲストスピーカー	説明が中途半端になってしまったが、アトム通貨は、補助金一切使わないで運営してきている。全国10地域以上で、北海道の札幌から沖縄の石垣島まで支部があります。早稲田・高田馬場も一つの支部として、本部は早稲田にあることにしてありまして、早稲田・高田馬場支部で流通量は年間100万円くらいあります。本部が発行して各商店で買ってもらいます。買ってもらった金額が100万円。各商店が通貨をもらってお店で色々なプロジェクトを考え、レジ袋はいりませんで、アトム通貨を付与する。アトム通貨は、良いことしないと通貨を貰えないという定義があって現金換金が絶対禁止なんです。何か良いことしないとダメなんです。社会貢献であったり、いろいろ活動がある規定があるんですけど、それで通貨を配布します。配られた通貨をお客さん達が使います。うちが10馬力を100枚、1,000円分みんなに配ったら、その1,000円の人たちが使う。全部やって1年間トータルでアトム通貨を商店主たちが買う金額が100万円なんです。買ったんですが全部1年間で毎年きっているので、使い終わって使ってくれたお客さん達のアトム通貨がお店に残るわけです。それを100%換金します。100万円売って、100万円なのかというとアトム通貨があるのでみんなプレミアだと思って取って置くんですよ。毎年換金率が45%位だからそうすると50万円ぐらいが毎年プールされていく。50万円が残るので本部がその50万円を毎年地域通貨印刷して、なおかつイベントを開いて、こんな形でやっています。そのほかの小さいイベントは、あるグループが補助金を使って新宿区とタイアップしてことはある。それ自体を補助金使って運営することないです。毎年毎年運営して12年になります。事務局は、どこが行っているかというと早稲田大学の学生が全部行っています。埼玉県内も新座がアトム通貨を行っています。そうやって地域通貨が運営されています。 年間流通量は、全国併せて2,000万円を超えます。ギネス記録に載るんじゃないかと思っていますが、申請をするかしないか話になっています。ぜひ草加市もアトム通貨を行なってください。お札で（通貨の）真ん中に透かしがあって、早稲田・高田馬場はアトム（学帽被っているのでセーフ）の透かし、札幌は時計台、石垣島はマンタとシーサーです。ご当地のアトム通貨があって一昨年アトム通貨の例会があり、お互いに互換性があります。
中山委員	ポイントカードのポイントはどうなるのですか？
安井 ゲストスピーカー	ポイントは換金する形となっています。

かー	
中山委員	ポイントカードとアトムカードの混在があると思うのですが？
安井 ゲストスピーカー かー	うちの商店会はポイントカードを行っていません。
中山委員	ポイントを買い取ってもらう時に、飲食店等の反応はどうですか？
安井 ゲストスピーカー かー	使い方次第で、アトム通貨を使ってくれるお客さんが結構います。うちは年間6、7万円アトム通貨を購入し、利用料が10万円を超えます。アトム通貨を使う場所っていうイメージがある。アトム通貨といえばこの店とイメージが地元で付いてくれると集客につながりますし、どんな武器を用意しても使う使わないは、その人次第、使い方は色々あるから、こう使っているのかな、ああ使っているのかなとみんな悩むじゃないですか？使ってみて怒られたらやばいじゃないかなとそんな風にやっています。
野口 委員	私も、旧道で酒屋をやっています。一つだけ、イエス・ノーでお答え頂きたいのです。立地は、松原と草加駅の間ぐらい位、通行量もかなり少ないところに一つのお店があります、そこが私の酒屋です。ひとつリノベーションの物件として、ご提供することはやぶさかではないという話の中で出席させていただいております。仮に安井さんの方で手前どもの店でリノベーションの運営を起こすと、そういった時には今行っているようなこだわりを持ったお店を起こすとなるとどのような業種をお考えになりますか？
安井 ゲストスピーカー かー	地元の人と話をしないと決まらないと思います。とことんしゃべって決めます。僕のお店が、100%だと思っていないので。僕は、肉屋もやりたいし、本気の魚屋もやりたいし。新しいコンテンツと皆さんよくおっしゃって今回みたいなこのような話があると思いますが、コンテンツなんて今やっているものを磨けばとんでもない製品ができるじゃないですか？酒屋のままでよいと思います。酒屋ってすごくポテンシャルが高いじゃないですか？うちの店でも扱っておりますけど、山形県鶴岡市の「白露垂珠」竹の露酒造でつくっているお酒で、東京で3店舗位にしか置いてなくて飲んだ260種類ぐらい飲んだ中でお酒の中で一番好きで、その酒蔵さんしか置いてないんです。 その酒蔵さんこの酒屋市場においてあるんですが、お酒って星の数ほど日本にあって、酒蔵を周ると素晴らしいと思うので、僕みたいなお店をただそこに作るっていうのは正解だと思いません。
野口	自分としては、個人でできる草加の店って物流・2次産業はキツイと思って

委員	いて、今の歴史の中では難しいと思っているんで、ここにいるんですけど、だいたいご意見・案件を今いただいているのは3次産業的な、ちょっと加工したようなものを中心となっていて、今日も安井さんの話を聞かせて頂いて、ああそうだよな、商売ってそういうもんだよな、思ったんですよ実は。私もかなり長いこと商売をやっておりましたので、そういったことを志して、酒屋が大学に入って、爪の垢ほどは持ち合わせてないですが、なかなか今日は久しぶりに元気な声を聞けたんでね、やりますよ。草加でも僕、貫きますよ。人と話さなくちゃわからないっていうことからすると、一つやっいていけるぞという、一つ力強いお言葉だと思いますけど、また、個人的にもフェイスブックでもつながらせて頂いて見させていただきます。ありがとうございます。
朱さん	獨協大学経済学科3年 朱と申します。 米山ゼミの副部長をしております。今日はゼミの先生もいらっしゃるということで、前回から参加させていただいていたんですけど、ゼミの先生からも学生と連携したいと聞いていたので、私の方からも何かできないのかなと考えていたんですけど、今日の安井さんのお話を聞いていて、最初一人だった早稲田大学の学生さんが、現在は100人がお手伝いしているということなんですけど、今は学生の間に広まってきた（周知）からこそういうものがあると思うのですが、初期の段階において一人だった学生からどういう風に広まったのかということと、その学生にとってまちづくりに参加するメリットをどう提供してきたのか気になったので質問させていただきました。
安井 ゲストスピーカー	ご存知か、我々が商店会として活動を大きくした時の一番その時って六大学の学園祭がなかった時期です。明治出身ですけど、明治大学の学園祭の本部で爆弾が見つかって学園祭が中止となった。色々な活動があって全部中止になっている学校が多かったんです。でも、早稲田大学の学生達はしたくしょうがなかったんです。学園祭がしたくても学園祭ができない早稲田の商店会は大学を使ってまちのイベントやっているじゃあ一緒にやりたい。困っていることを提供してあげたんですよ。そしたら、一緒にやりたいですとそこがスタートです。その中で、こうやったら面白いですとか、ああいうふうにやったら面白いとか大学生からどんどん意見が出てくるんですよ、僕らが商店会という場を用意してあげて、お金がうまく回る仕組みをちゃんと作ってあげると学生たちはどんどん寄ってくるんですよ。それでできたのがアトム通貨です。アトム通貨を最初にスタートしたのは早稲田大学の学生の意見です。早稲田の学生が、手塚プロダクションが高田馬場にあって、高田馬場の

商店会と早稲田の商店会が仲がよいと、早稲田大学ともボランティアセンターがあってみんなで連携してみんなで出来ないでしょうかということで商店会長（父親）と相談に来た。そういえば高田馬場の居酒屋で昔、生きていたころ手塚治先生がアトムを好きに使っていいよなって言っていたんだよなと今の手塚プロダクションの社長に言ったら、ぜひ使って下さいといったのがスタートらしい。嘘か本当かよくわからないですけど、そんなような形でどんどん学生が、まちでやりたいことを探って、今やって欲しいことを商店会が用意して商店会という場であって、いろんな人が関わってくればよいと、ただ学生がやることだから大人の意見を度外視できないようちゃんと大人が回りでサポートしてあげる風にしたら学生がどんどん来て、早稲田祭は、地元の商店会と毎年一緒にいっぱい活動してくれる。僕は商店会は、毎年閉めの時に4年生が引退する直前7月、この前もやったんですけど、毎年5人位を表彰するんです。商店会として「あなたが頑張ってくれました。」というのを大学の理事がいっぱいいる前で、商店会と大学の懇親会があるんですけどその真ん中で表彰されるんです。お宅の学生はこんなに素晴らしいとやったら喜ぶじゃないですか、それを後輩たちが見て一緒にやりたいと思う。ということです。

片山さん 群馬県伊勢崎から来ました。片山と申します。群馬県庁から来ましてまちづくりを担当しております。大学が早稲田で安井さんのお父さんのことを存じております。今日お話を伺って感想一つと質問一つを述べさせていただきたいと思います。リノベーションまちづくりで全国を取り込みを行なう中で新しいコンテンツを作るということで、比較的新しいビジネスを持つかということも多く語られていた中で、既存商店の立場の安井さんの立場でその立場から面白くしよう、ちゃんとまちをしようと伺ったのは私のみならず既存の商店会の商店の方にすごく勇気を与えてくれた話だったんじゃないのかな。新しい人しか、若い人しかできないのかとか、そうじゃないってことを感じられました。私もまちづくりが趣味でして、いろんなまちづくりをしています。その中で富岡市という場所があります。世界遺産のまちです。そこでまちづくりの息吹が少しずつ始まっています。先々週、嶋田さんに講演をいただきました。3年前位から取り組んでいる中で既存の呉服店、洋服店ですね、おばあさんに向けた暖かいおしラインとか腰の曲がった人が着られる服、アマゾンに対抗できるぐらい既存のお客様に徹底的にサービスしようとしています。その方もまちづくりをしているんです。その方々がアマゾンとか巨大資本に対抗できるけれども、今は丁寧にやる商売ができると、いつか

マーケットは次第に小さくなっていくと商店会として機能してない、空き商店になってしまう。何かをしたいと思っていて、どのように何をしないとわからないとよく言われます。

お聞きしたいのは、商店会の強みということをどのように探して、どのように新しいコンテンツを生むかを考えて、どこから切り込んでいったらよいのか、正直安井さんのなさっていることが早稲田だからしかできないと思いかから始まっていて、早稲田じゃないとできないことはあまりないと気がしていた。新たな商店会がもしかしたら家守舎なのかなと思ったりしています。なので、地域の商店会の強みを活かしながら既存の商店会で思いのある人、良い人がちゃんと食っていけるようになるのが、どこから強みを探して、どういう風に展開していくか考えればよいのか、結局は商店会の皆様のためにアドバイスを頂ければと思います。

安井 ゲストスピーカー 安井 良く飲み会をやっているとあそこの場所にさ、こういうお店あったら面白くない？そうだね。あそこでさ、こういう感じでさ、友達と話があったりしません？それだと思います。それがニーズだと思って自分達が知ってるわけで、そこでニーズがあるわけで。3人か4人ぐらいで飲んで、意気投合したら4人でお金出しあって、金出さなくてもいいと思っているんですよ。空き店舗があったら、さっき言ったようにインターホーン押して一週間だけやらせて下さいと言えればいいんですよ。夜のお店があったら、インターホーンで昼間貸してくれないですかと聞けばいいんです。保健所の許可はもう下りているからできるじゃないですか？僕は何でもできると思うんですよ。許可だけの問題だと思います。うまく使えば、みんなで飲み会やって4人がこんなことやりたいと思っているだと言って、任意で商店会の活動の中でそれをプレゼンする場所をつくりやってみて、そしたら、俺も楽しそうだからやりたいという人がいたら、サポーターとして用意しておくんですよ。またそのサポーターとイベントをやってこういうことやりたいんだと半年か一年掛けてみんなでどんどんプレゼンするんですよ。そうすると色々な仲間が出来上がってこういうのやりたいんだとお金を計算するとこれだけ必要だと、みんなでお金出しあってやってやろうじゃないかというのが今の形だと思います。先にお客様を作るんです。お客さんが来るかどうかをわからない状態で内装作ってお店をやるんじゃないかと、先に買ってくれるお客様を用意してからお店をやる。外観を作ってからやるとお店ってこけないです。そういう仲間を増やしていく作業が大事です。それに限るっていうかそれしかないんじゃないかと思います。あとは地元の商店主が残るかどうかっていった時に、人の店って

	なんとでもいえるじゃないですか。自分の店を見て、他の店って全然見ないじゃないですか、だからみんなと話をしているといい案が出てくるんですよ。それでやっていくとそっすねと、電気の話になって、ガスの話になって、そしてWi-Fiの話になって、NTTを呼ぼうじゃないの、早稲田大学を呼ぼうじゃないのになってみんなと話をしたら話になっちゃうな。そんな流れです。飲み会ですね。
佐々木 委員	今のお話で、安井さんの人柄だなと思いました。まちは人だとよく言いますが、安井さんじゃないとできないんじゃないかと。草加に安井さんが居ればできるじゃないかなとか思っていました。飲み会でやられているということで非常に聞きたかったことがあります。小野さんがいらっしゃいますが製造業をやられている小野さんにぜひ活動、期待をしているのでやってもらいたいと思っておりますので、小野さんから活動とか感想を聞きたいと思います。
小野 委員	小野です。草加には、三大地場産業があるのでどうしても僕はそこを大事にしていきたい。特に染めというのは、1人の方しかもうやられていない。草加市主催で継承の講座を行なっているのですが、参加される方は、主婦の方や趣味程度の方が多いので、事業をやろうとする方は当然少ないです。普通に考えて、事業を今更染めでやろうとするのはなかなか難しいと思います。僕は先ほどおっしゃった、今、磨けば、なにかあるんじゃないかなと、見えてくるんじゃないかなという視線で、染めも含め、皮革も素晴らしいので、そういうものを活かしながら、できるだけ子供たちにそういうものに興味を持ってもらえる環境を作りたい。草加市のうるおい工房という指定があるんですけど地図がありまして、ねじやさんを見に行ったりとか、せんべい屋さんで手焼き体験できるとか工房があるんですけど、うちが今年度認定されたので、うちの工場を開いて、簡単なワークショップをやりながら子供たちに製造業の面白さを伝えていきたいなと思っているんですけど、そういう機会を市の方、先生方に作っていただいて、特に草加は中学2年生の時に3DAYSということで色々な企業の体験を行なっているんです。受け入れやすいというところは、保育園ですとか、介護施設ですとか、スーパー、コンビニとかやりやすいところです。製造業は、ほぼ受け入れられない。安全面とかありますし、受け入れられる人数も、うちの工場では多くて5人位です。そういうところも増やしていければきっと、50人、100人と受け入れができると思う。中学時代に製造業というところに注目してもらえる環境をつくりたい。その中には、三大地場産業というのを多く入れていきたいの

	で、みなさまの応援頂きながらやっていきたいと思います。あともう一つ、商店会のことです、草加にはいっぱい商店会があります。言われているのがどちらかというとイベント事業をやっていこうというのがあります。普段日常的な売り方、接し方だと思います。その辺は、安井さんの場合お父さんがもともとちょっと変わったことやり方とか土地柄もあるので地域的には受け入れやすい状況だったと思います。そうするとやりやすいのかなと思います。今この場で商店会の方がいらっしゃらないですけど、どういう風に声をかけていったらよいのかを最後にお聞きしたい。
安井 ゲストポ ー か	僕も商店会の父親が相談役になって上に、僕が一人であっちいたりこっちいたりして、全然誰も聞いてくれなかった。去年位からさっきいって、いた早稲田家守舎の二人が商店会に入ってきていただいて、それまでずっと会長を口説いていたんですよ。こういうことやりたい、ああいうことやりたいと。稼ぐ商店会にならないとダメだってずっと言っていた。みんなは、安井はもういいよ。めんどくさいからとみんなずっと言っていた。受け入れてくれない。また安井の息子がなんか言っているよ！めんどくさいこと言っている。また、安井の息子はなんか言っているよ！みんな先輩だからしょうがないですよ。つべこべいっているんですけど、仲間ができた瞬間に、なんかあいつら形になってきたよね。俺が見ていたからなってきたなど言ってきた。ガラッと変わってきた。一番のドンの人がいいと言った瞬間に好きにやれといわれています。なんか問題が起こった時には全部責任をとると言ってくれてありがたい話で、だから最初はブーイングというか無視されます。5年かかりました。でもいまは好きにやらせて頂いております。
清水 委員長	なかなか質問がつきないようですが、時間もまいりました。本日の話も踏まえて次回の検討委員会でさらに意見交換ができればと思います。 よろしくをお願いします。