

商店街創生支援プロジェクト事業業務

(協同組合東舞鶴商店街連盟)

報告書

特定非営利活動法人M C A

## 目 次

第1章 当該地域の概要 .....	2
1、舞鶴の概要 .....	2
2、東舞鶴商店街について .....	6
第2章 舞鶴国際観光都市商店街化戦略会議での検討内容 .....	8
1、実施事業とスケジュールの確認（第1回） .....	8
2、全体像の把握と事業提案（第2回） .....	14
3、事業提案を受けてのグループ討議（第3回） .....	29
4、今後に向けて（第4回） .....	41
第3章 次年度以降の取り組みに向けて（商店街創生プラン） .....	49
1、1～4回の会議を踏まえての論点整理 .....	49
2、次年度以降の検討項目（案） .....	50

## 第1章 当該地域の概要

### 1、舞鶴市の概要

舞鶴市は本州のほぼ中央部、日本海が最も深く湾入したところにある。京都府の北東部を占め、京阪神から100 km圏に位置する。

若狭湾に湾口を開いた舞鶴港は、波静かな天然の良湾を形成しており、また約120 kmに及ぶ海岸線一帯は、入り江と岬が美しく交差したリアス式海岸で若狭湾国定公園に指定されている。



#### (1) 特徴

##### ① 港湾を中心とした人・物・情報の交流拠点

京都舞鶴港は、関西経済圏における日本海側唯一の重要港湾であるとともに、平成22年には国直轄事業を重点的に実施する重点港湾の指定も受け、東アジア地域とのゲートウェイ機能を有している。

舞鶴国際ふ頭や対岸諸国との定期航路を活用するとともに、高速道路網の整備拡充による利便性の向上を活かした国内外の物流、人流及び情報の拠点としての役割を担っている。

##### ② 国防や海の安全確保の拠点

海とともに発展してきた本市には、海上自衛隊舞鶴地方総監部や第八管区海上保安部、舞鶴海洋气象台、海上保安学校など海洋に関係した機関が多数所在しており、日本海側における国防や海の安全に関わる拠点としての役割を担っている。

##### ③ 産業・エネルギーの拠点

先端テクノロジーを有し、本市経済を支える造船やガラス製造などの事業所が所在するとともに、約400万世帯に電力を供給する発電所が立地するなど、産業やエネルギーの拠点としての役割を担っている。

##### ④ 北近畿の中核都市

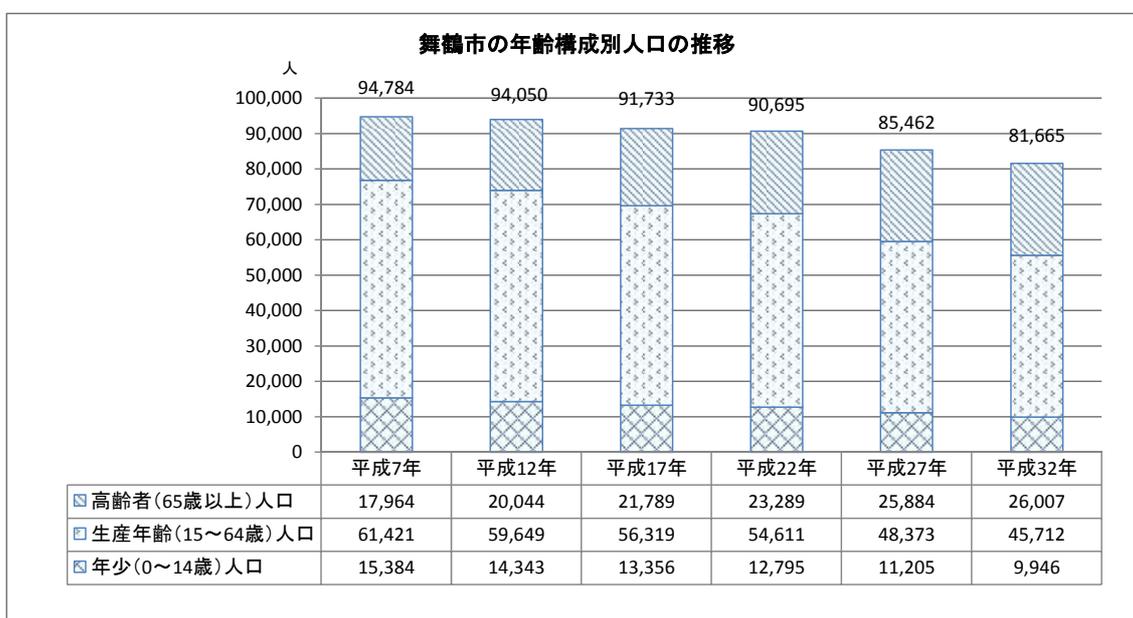
中丹地域、丹後地域及び福井県嶺南地域の中心に位置する立地条件、本市が有する都市機能及び都市規模において、北近畿の中核都市としての役割を担っている。

## (2) 統計データ

### ①人口の推移

本市の人口は、昭和 60 (1985) 年の 98,775 人をピークに減少傾向にあり、平成 22 (2010) 年には 90,695 人となった。さらに平成 32 (2020) 年には、81,665 人になることが見込まれている。

転出者数が転入者数を上回る社会減は、従来から本市における人口減少の主要因であり、若い世代の働く場が不足しているという構造的な要因がある。ここ数年では、毎年 500～600 人の減少となっている。また、出生者数が死亡者数より少なくなる自然減は、主に少子化の進行に伴うものであり、ここ数年は、年平均で約 150 人の減少となっている。



### 各年別総人口に占める割合 (単位：%)

	平成7年	平成12年	平成17年	平成22年	平成27年	平成32年
年少(0～14歳)人口	16.2	15.3	14.6	14.1	13.1	12.2
生産年齢(15～64歳)人口	64.8	63.4	61.4	60.2	56.6	56.0
高齢者(65歳以上)人口	19.0	21.3	23.8	25.7	30.3	31.8

資料：新たな舞鶴市総合計画 (平成 23 年)

注1 平成7年から17年までの数字は国勢調査による

注2 平成22年の数値は住民基本台帳登録者と外国人登録者の数 (4月1日現在)

注3 平成27年及び32年の数値は、独立行政法人国立社会保障・人口問題研究所の「日本の市町村別将来推計人口」(平成20年12月推計による)

## ②商業の状況

本市における商業の状況は、平成 11（1999）年から 24（2012）年まで、事業所数、従業員数年間販売額、売場面積のいずれも減少している。平成 11 年と 24 年と比べると、事業所数、従業員数が約半数、年間販売額が約 57%、売場面積が約 75%になっている。特に平成 19 年から 24 年の減少が目立っている。

### 商業の推移

調査年月日	事業所数	従業者数	年間販売額	売場面積
平成 11. 7. 1	1,681	8,848	23,060,561	113,409
14. 6. 1	1,502	8,481	19,118,302	121,923
16. 6. 1	1,419	8,002	19,109,959	119,792
19. 6. 1	1,283	7,491	17,689,543	118,418
24. 2. 1	821	4,879	13,175,500	85,685

資料：平成 26 年舞鶴市統計書（出所：商業統計調査、経済センサス-活動調査）

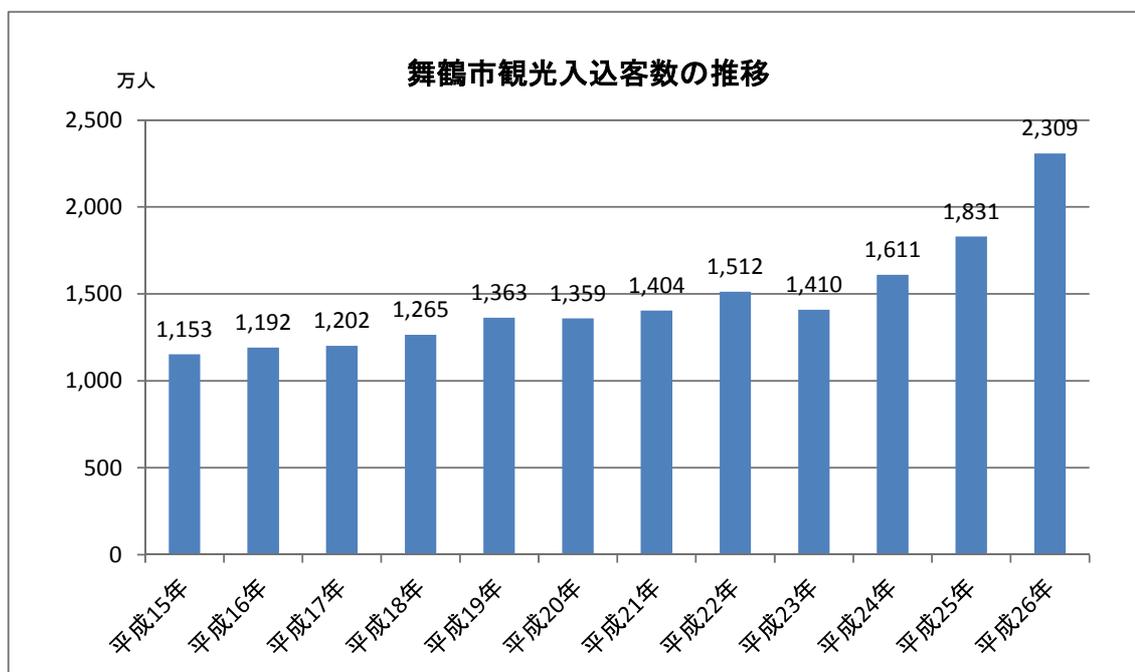
注 飲食店を除く。

注 平成 11、16 年は、簡易調査である。

注 平成 21 年は経済センサス-基礎調査実施のため、商業統計調査は中止された。

## ③観光の状況

本市の観光入込客数の状況は、平成 15（2003）年から平成 22（2010）年は約 1.3 倍と微増だったが、平成 24（2012）年以降は急激に増え始め、平成 26（2014）年には 15 年の約 2 倍になっている。



資料：舞鶴市まち・ひと・しごと創生総合戦略（2015 年）



## 2、東舞鶴商店街について

東舞鶴商店街は、舞鶴市東地区の協同組合東舞鶴商店街連盟に加盟する4つの商店街によって構成されている。

2015年には「海軍御用達おみやげ館」がオープンし、「舞鶴鎮守府御用達商店街」として海洋関連施設立地の歴史と連動した取り組みを進めている。

○構成団体

八島商店街、七条商店街、大門商店街、三条商店街



○業種別・商店街別の加盟店舗数

	八島商店街	七条商店街	大門商店街	三条商店街	合計
医療業			1		1
飲食店	9	4	3	5	21
飲食料品小売業	9	5	5	5	24
各種商品小売業		1		1	2
機械など修理業		1			1
協同組合				1	1
銀行業			1	1	2
娯楽業	3			3	6
自転車小売業			1		1
自動車整備業		1			1
職別工事業		1			1
政治・経済・文化団体	2				2
洗濯・理容・美容・浴場業	2	2	3	1	8
その他生活関連サービス業		1		1	2
その他の教育・学習支援業			1		1
その他の小売業	11	3	17	10	41
道路旅客運送業			2		2
不動産賃貸業・管理業				1	1
保険業					0
郵便業			1	1	2
持ち帰り・配達飲食サービス業			1	1	2
織物・衣服・身の回り品小売業	6	6	9	3	24
合計	42	25	45	34	146

## 第2章 舞鶴国際観光都市商店街化戦略会議での検討内容

本事業を実施するにあたって、全4回の会議を開催した。各回の概要は次の通り。

### ○各回のテーマ

回数	開催日	テーマ
第1回	2月11日(木)	実施事業とスケジュールの確認
第2回	2月26日(金)	全体像の把握と事業提案
第3回	3月2日(水)	事業提案を受けてのグループ討議
第4回	3月14日(月)	今後に向けて

### ○構成メンバー

- ・ 特定非営利活動法人MCA
- ・ 東舞鶴商店街連盟（八島商店街、七条商店街、大門商店街、三条商店街）
- ・ 京都府
- ・ 舞鶴市
- ・ 一般社団法人舞鶴観光協会
- ・ 京都北都信用金庫
- ・ 尾上亮介氏（舞鶴工業高等専門学校教授）
- ・ 杉岡秀紀氏（京都府立大学公共政策学部講師/地域連携副センター長）

## 1、実施事業とスケジュールの確認（第1回）

### （1）概要

日時：2016年2月11日（木） 19:00～20:30

場所：マイコム

出席者：MCA（7人）、東商連（7人）、京都府（2人）、舞鶴市（2人）、  
観光協会（1人）、北都信金（2人）、学識経験者（2人）、  
協働研（2人）、オブザーバー（4人） 計29人

配布資料：「商店街創出支援プロジェクト事業」業務委託に関する提案書

商店街創出支援プロジェクト事業＜検討資料＞

資料① 全体を通して

資料② 民泊シェアハウスについて

資料③ 移動スーパー「とくし丸」関連資料

資料④ 景観整備について

資料⑤ 地域貢献協定書

商店街創出支援プロジェクト事業（松井氏作成資料）

「舞鶴赤れんがまちづくり研究会の活動紹介」（杉岡氏作成資料）

## (2) 議事内容

### 1. 開会あいさつ

本会を開催するにあたり、特定非営利活動法人 MCA 理事長の塩見からあいさつがあった。つづいて、塩見の司会で本会議を進行することを確認した。

### 2. この会議の趣旨・ゴール／事務局提案資料の説明

まず、土田から本事業の提案内容について説明があった。

## ○本事業の提案内容

### 【2016年度】

初年度は協同組合東舞鶴商店街連盟との協働のもと「商店街創生プラン」を策定。

また京都府立大学の杉岡秀紀氏にアドバイザーとして入ってもらい、様々な視点から意見や情報の共有・交換・発信する場（舞鶴国際観光都市商店街化戦略会議）で議論を活発にすることで上記記載の提案及び商店街の未来を本気で考える基盤を作り上げる。

また円滑な事業運営を可能にするためにも事務局機能の強化を同時に創り上げる。

### 【次年度以降】

#### 1) 民泊シェアハウス

- ・リハウスモデルの公募(予算、補助施策の明確化)

■無国籍国民宿舍の事業開発（ブローガー連携による完全ネット予約制度宿舍）

[異邦人が生活拠点として行き交う空き店舗商店街]

■就労シェアハウスの事業開発(ウィクリーマンズリー滞在型の店舗付き営業宿泊所)[商店街の異邦人ショップ・飲食、アート、雑貨、教室]

#### 2) 海軍御用達お土産館

- ・自衛隊関連お土産開発(イカリマーク、コップ、スプーン、舵輪)
- ・オンラインショップの開設

■海軍がもたらした文化や芸術の史実裏付け説明を表記して舞鶴ならではのステータスをもつ商品の開発。

#### 3) 空き店舗対策

- ・店舗活用例の提案(予算、補助施策の明確化)
- ・家主や不動産業者を巻き込んだ情報整理及び情報開示

#### 4) スーパーマーケットの誘致

- ・買い物難民対策

#### 5) 街中観光

- ・海軍レストラン
- ・自衛隊記念館の誘致

■八島公園国道側のアパート解体に伴い、ターミナルビルの新設を進言してビルに艦上食レストランと自衛隊記念館を第三セクターで内設してもらう提案をおこなう。





#### 4. 自己紹介

本日の出席者が自己紹介を行った。

#### 5. フリーディスカッション～民泊シェアハウスを中心に～

松井／都市部では宿泊費が上昇しているが、海外からの宿泊者が増加していることもあって宿泊施設が不足おり、地方に流れてきている。この状況がいつまで続くかは分からないが、しばらくは継続するだろう。

民泊シェアハウスについては規制緩和の方向で検討中だが、空き店舗で出来るのではないかと考えている。可否を含めて方法論などを議論していきたい。

尾上／舞鶴高専で毎年、商店街をテーマに授業を行っている。去年は「商店街に住もう」だったが、今年のテーマは「商店街にゲストハウスをつくろう」。ゲストハウスについては実際に作ろうとすると、旅館業法や消防法などルールの問題がある。特に耐震補強については数千万円かかる場合があり、補助金を含めてどれだけ初期投資をおさえることができるかが鍵となるだろう。問題はインバウンドがどれだけ続くかということ。建築物の場合、整備した後どうするかはいつも問題になる。

2月15日に学生の報告会があるのでぜひ聞きにきて欲しい。

鈿菱／別府にある鉄輪温泉に3000円/泊で長期滞在できるところがある。東京でも安い宿泊料で宿を提供してもよいというホテルがある。沖縄にも新しいタイプのローコストホテルがある。こうした独立系のホテルをつなごうという動きがある。宇治市では「ふるさとワーキングホリデー」を実施している。農業などを手伝いながら3ヶ月ぐらいずつ滞在して全国をまわっている人がいるが、そういった方々を受け入れられるかもしれない。

韓国からのフェリーが停泊するようになれば、そちらからの観光客も増えるだろう。

舞鶴YMCA専門学校で今後の経営について話し合っている。YMCAには世界のネットワークがあり京都にも多くの人々が訪問しているが、安い料金で長期滞在できる場所が提供できれば舞鶴にも来てくれる人が増えるだろう。本事業が具体化すればYMCAでも情報発信して学生をよびたいといっている。

世界の人たちが舞鶴にやってくるという流れにはなっていると思うので、そういう方々と舞鶴の人が交流できるようにしていきたい。

与那嶺／杉岡氏から問題提起があった地域向けの視点も踏まえつつ、短期的に着手すべき事業と長期的に検討していく事業に分けて検討していくのがいいのではないかと。

小西／現状把握・マーケティングなどを踏まえて、全体として取り組むべき方向性を合意形成していかないと進めていくのが難しいだろう。これまでに実施した事業を踏まえて、すぐに結論を出すということではなく、3年ぐらいかけて成果を出して欲しい。

ゲストハウス、空き店舗対策、景観整備など、他地域でも実績があるのでそれらのノウハウを共有し、連携していければいいのではないかと。

水島／商店街の皆さんになるべく多く参加してもらえるようにして欲しい。

杉岡／全国のゲストハウスを訪問した人がいる。法的な問題もあるが、実際に利用する

側の立場から話を聞くという視点も必要。これまで取り組んできた「海の京都」の受け皿としてゲストハウスを位置づけることができるだろう。

一方で、地域内の視点が必要である。京都府が地方創生の流れで、若者と高齢者の同居を支援する「京都ソリデール」という事業を打ち出している。舞鶴には 1000 人ぐらいの学生・生徒が住んでいるが、そのうち 900 人ぐらいがこの地域から出ていくという現状がある。子どもの頃から舞鶴が好きという意識をもってもらいたい。この観点からも、地域内の人同士をマッチングしていくことができるのではないか。ゲストハウス・シェアハウスも、地域交流の場と捉えることができるだろう。

## 6. 今後に向けて

今年度のスケジュールを確認して本会を終了した。

第 2 回	検討会	2 月 26 日 (金)	19:00～
第 3 回	検討会	3 月 2 日 (水)	19:00～
第 4 回	成果発表会	3 月 14 日 (月)	19:00～

## 2、全体像の把握と事業提案（第2回）

### (1) 概要

日 時：2016年2月26日（金） 19:00～20:30

場 所：マイコム

出席者：MCA（6人）、東商連（5人）、京都府（2人）、舞鶴市（2人）、  
北都信金（2人）、学識経験者（2人）、協働研（2人） 計21人

配布資料：資料① 全体見取図 他

資料② 質問・提案等記入用紙

資料③ ゲストハウス

資料④ JSTO Wi-Fi 概要および民泊事業に係るご討議資料

資料⑤ 京都府北部連携コンテンツボックス

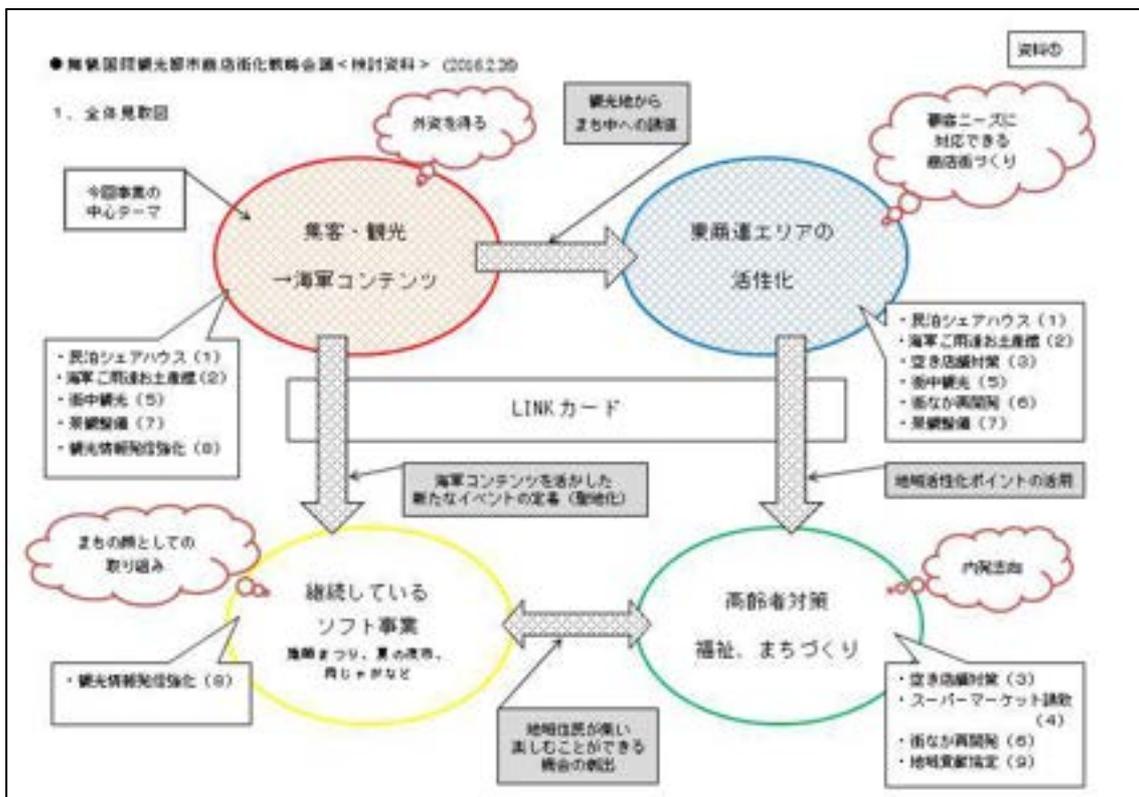
資料⑥ 地域カードのコンセプトと地域連携

資料⑦ 第1回会議議事録

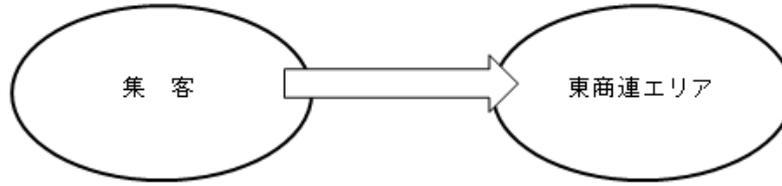
### (2) 議事内容

#### 1. 全体見取図と今回テーマの問題について

資料①について、与那嶺から本事業の全体像について説明を行った。

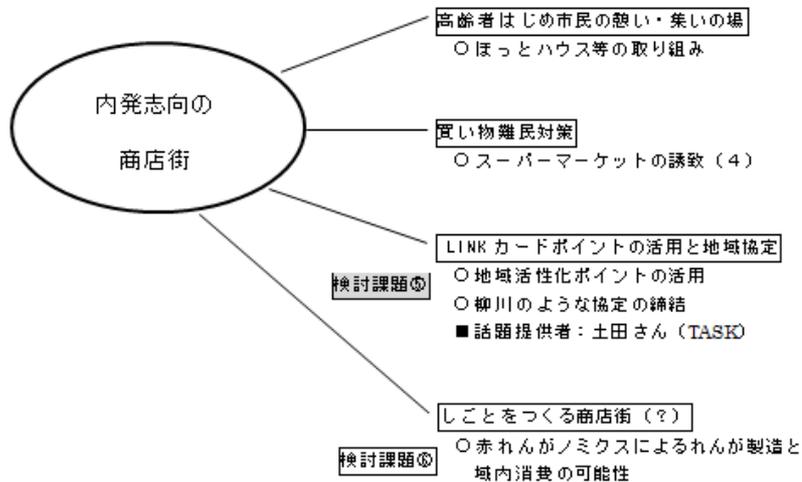


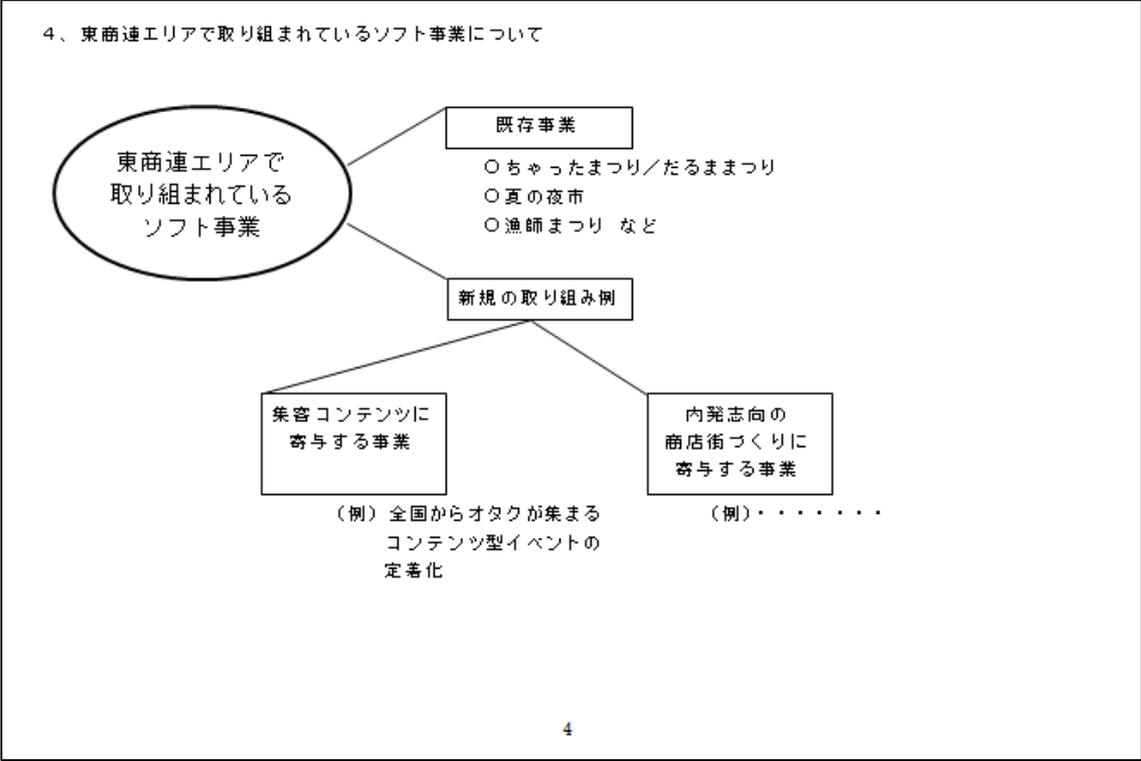
2、集客観光と東商連エリアの活性化に関する検討課題の整理



- |  |   |   |
|--|---|---|
| <p><b>検討課題①</b> ○民泊シェアハウスの整備</p>           | → | <p>○産直マートでの展開可能性の検討（管理体制がある）<br/>                 ■話題提供者：尾上先生（無鶴高等）<br/>                 ■資料提供者：岡本さん（JSTO）</p>                                    |
| <p><b>検討課題②</b> ○海軍ご用達お土産館</p>             | → | <p>○赤れんがとのすみ分けをどうするか？<br/>                 ○同時に、何を売るかの検討が必要<br/>                 ■話題提供者：田中さん（無鶴工芸）<br/>                 ■話題提供者：松井さん、田口さん（MCA）</p> |
| <p><b>検討課題③</b> ○空き店舗対策の方向性</p>            | → | <p>○活用可能な空き店舗の特定化、条件整備など</p>  |
| <p><b>検討課題④</b> ○東商連エリアに必要な現実的なハード整備事業</p> | → | <p>○実業会館検討は時期尚早<br/>                 ○八島公園と市営住宅建替は市の意向確認が必要</p>   |

3、内発志向の商店街づくり





2. 映像視聴

舞鶴高専学生制作による東商連エリアの将来予想映像を視聴した。

3. 関連事業に関する報告

資料①全体見取図の中から下記のテーマについて各氏から報告があった。

○検討課題①

資料③にもとづき、尾上亮介氏（舞鶴高専）から報告があった。

<p style="font-size: 2em; color: #0070C0;">ゲストハウス</p> <p style="font-size: 0.8em;">2016.2.26 舞鶴高専 尾上亮介</p>	<p style="text-align: center;">「ゲストハウス」</p> <p>旅館業法の営業種別「ホテル」「旅館」「観光ホテル」「ホステル」</p> <p>(1) 素泊まり料金が1人2000～4000円ほど        (2) 相部屋で宿泊        (3) 交流できるスペースがある        (4) トイレ、シャワー、洗面台は共有        旅行業界では全国に約600</p> <p style="text-align: center;">「民泊」</p> <p>民泊に民家を利用する        体験型宿泊など（農林漁業体験）        マッチングサービス最大手がAirbnb（エアビーアンドビー）</p>
--	--



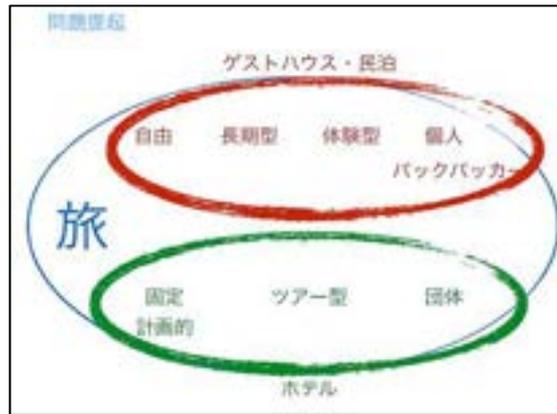
**制度、仕組み**

1. 観光客が宿泊施設を利用する際の仕組み

2. 観光客が観光施設を利用する際の仕組み

3. 観光客が観光施設を利用する際の仕組み

4. 観光客が観光施設を利用する際の仕組み



**問題提起**

旅

自由 長期型 体験型 個人

バックパッカー

**独自性**

舞鶴で何ができるのか？

商店街で何ができるのか？

who だれが

**制度、仕組み**

京都市

空き家活用・流通支援等補助金

これまで利用していなかった空き家の活用や流通を促進するとともに、まちづくり活動拠点など、地域の活性化等に寄与する活用を支援するため、「京都市空き家活用・流通支援等補助金」制度を創設しました。

京町家のゲストハウス（備考2）

備考2 京町家のゲストハウスに申請できる京町家は、下記の要件のいずれにも適合していなければならない。

昭和25年11月22日以前に着工し、かつ伝統構法によって建築されたもの

京町家の伝統的な意匠を保持しているもの又は補助対象工事と同時に伝統的な意匠に復元又は模様替えをするもの

<参考資料：資料④>

JSTO Wi-Fi概要および民泊事業に係るご請求資料

1. JSTO Wi-Fi導入のメリットについて

JSTO Wi-Fiは、JSTOアプリをインストールすることで、海外の観光客へのマーケティングが効果的に実施可能

1. 訪日ゲスト対象マーケティングへの活用

- ① アプリによるWi-Fi利用の促進
  - ⇒ アンテナ設置、シリアルID取得の簡便
- ② 情報発信の強化と効果化
  - ⇒ お得なWi-Fi料金への誘導や特典付Wi-Fiの提供

2. 訪日ゲストへのサービス向上

- ① Wi-Fi接続環境でのWi-Fi利用の確保
  - ⇒ シングルセッションの提供、JSTO Wi-Fiの接続を自動でなし事業者への請求支援
- ② 高品質なWi-Fi接続環境の提供
  - ⇒ 高品質なWi-Fi環境、おもてなし、接客強化、Wi-Fi、Wi-Fi接続の強化
- ③ スマートフォンによるWi-Fi接続サービスの提供
  - ⇒ Wi-Fi、Wi-Fi接続の強化
- ④ 観光客サービスへの活用
  - ⇒ 観光客向けWi-Fi接続環境の多言語対応、観光情報提供、観光情報提供の多言語対応



○検討課題②-1

- ・ 田中光氏から舞鶴巧芸で開発されているお土産について説明があった。引揚記念館所蔵品が世界記憶遺産に登録されたこともあり、平和をつなぐ思いを入れたブックカバー・ノートカバーを企画中とのことだった。
- ・ 阿部謙蔵氏（防衛弘済会）からは、舞鶴独自の自衛隊グッズについて提案があれば、製造業者に依頼することができるとの情報提供があった。

（舞鶴巧芸製作のお土産品）



マグカップ



ブックカバー



名刺入れ



キーホルダー



しおり

○検討課題②-2

資料⑤にもとづき、松井功（MCA）から報告があった。

END

京都府北部連携コンテンツボックス

コンテンツとは特化(オタク化)した中身の事であり  
コンテンツボックスとはその総括の事を指します。

(1)アニメコンテンツ  
(2)歴史コンテンツ  
(3)SNSコンテンツ

1

**(1)アニメコンテンツ**

- クールジャパン戦略のアニメやゲームによる成長事業で今やエンターテインメントの集客素材として群を抜いている。
- 舞鶴では3年前よりネットゲーム「艦隊これくしょん」のコミックマーケットを呼込みその集客実績と経済効果を著しく向上させている。

2



回を重ねることに増大する集客実績



地元食の提供で旅の満足度を高めた。



実績報告

入場者数

- ・ 第1回開催 平成26年2月9日入場者実績1500人
- ・ 第2回開催 平成26年7月13日入場者実績3000人
- ・ 第3回開催 平成27年5月17日入場者実績5000人

今後の開催予定

- ・ 第4回開催 平成28年3月5日開催予定
- ・ 第5回開催 平成28年7月17日開催予定



次回開催告知  
平成28年3月5日(土)  
舞鶴市商工観光センター  
12:00～16:00

同時開催取組み  
海軍御用通商店街イベント  
八島商店街(三栄～四多間)  
10:00～18:00

- ・ 旧汽船フック模型車展示
- ・ 昭和39年シオラマ模型展示
- ・ 海上自衛隊グッズ限定販売
- ・ 舞鶴町営(特選京五)海鮮売

(2)歴史コンテンツ

・ 海軍ゆかりの街「舞鶴」

赤津瓦倉庫群や町割りの地として舞鶴市はその名を馳せていますが、いずれも海軍の遺構や遺史に通ずるものです。街そのものが海軍の影響下で発展してきた歴史背景があります。とりわけ東舞鶴はその通り名にも鑑別名が付けられているように海軍を題材の対象とした御用通商店街と云えるでしょう。

その特異な歴史コンテンツを生かしたまちづくりに特化して、他市とは異なった街として内外に発信できたら新たな観光素材として集客を回れる奇蹟になります。

現状の取組みとして



海軍通り名のキャラ制作



御用通商店の開設



### 歴史コンテンツの仕掛けづくり



歴史建造物の一般公開



レトロ商店街の再構築



歴史風ファッション事業



海軍キオスク運営

11

### 舞鶴市に吹く神風

- 舞鶴引揚資料世界記憶遺産登録認可
- 旧海軍赤煉瓦倉庫群重要文化財指定認可
- 海の京都観光圏取得認定
- 軍港四都市日本遺産登録申請
- 海上自衛隊一般公開(吹鳴塔橋、海軍記念館、東郷邸)
- 映画ドラマのロケ地(赤れんがパーク、吹鳴塔、風車)
- 肉じゃが発祥の地(海軍副官府史料館が保存する)
- ネットゲームの聖地(舞鶴鎮守府として聖地化されている)

12

### 民間努力



### 京都府北部にまたがる海軍ゆかりの波

- 旧海軍関連(戦時史ストーリー発掘)
- 日本帝国海軍舞鶴鎮守府(舞鶴市、海自ゲーム)
  - 舞鶴海軍航空隊(宮津市栗田、水上偵察部隊)
  - 舞鶴海軍峰山航空隊(京丹後市、予科練)
- その他関連機構(現在史ストーリー発掘)
- 陸上自衛隊福知山駐屯所(福知山市、陸自ゲーム)
  - XV(インドレーダー基地(京丹後市、駐留外国人))

14

### 京都府北部をつなぐ糸

- 軍港四都市日本遺産登録申請の余波として、早くも国内旅行会社では軍港四都市ツアー商品を開発したと報道されました。京都府北部においては、少なからずとも舞鶴鎮守府の影響下で軍関連業に関与されていたと思えます。歴史背景の中では軍部を取引先とした御用聞きの商品を行い北部全体が繁栄いたしました。その当時の名産品が各商店には残存している可能性が高く、歴史遺産アイテムとして評価されます。迫る側の都市および近郊の人々が過去の歴史を紐解くそれらのアイテム(懐古写真や古道具や書簡)を店舗前で一般公開して、共有ストーリーを紡いだら新しい観光客が回れると思います。

15

### (3)SNSコンテンツ

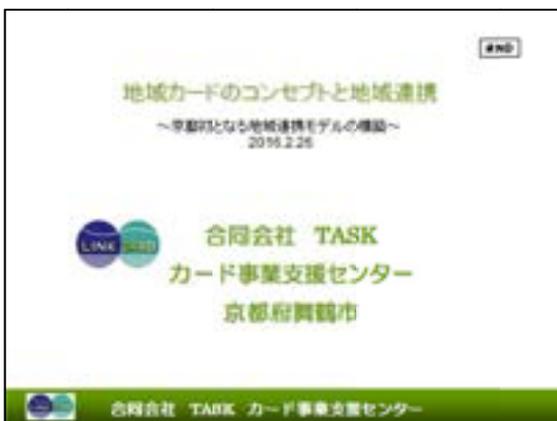
- SNSとはソーシャル・ネットワーキング・サービスの略でインターネット上の情報交換コンテンツです。用途によっては最大限の告知到達能力を持ちますが反面では情報漏洩のリスクを伴います。一般的にはホームページ、ツイッター、ブログ、フェイスブックなどが知られています。しかし現代社会においては老若男女を問わず生活に欠かす事が出来ないところまで発展しています。それらを最大活用して近隣遠方を問わず情報交換を行い地域の発展につなげる手法を回りたいと考えます。

16



○検討課題⑤

資料⑥にもとづき、土田幸正 (TASK) から報告があった。



合同会社 TASK カード事業支援センター

### 初期導入費用

インターネットアプリケーションサーバー（ASP）利用の最新技術を導入したシステムを採用することで、**初期導入コストがゼロ**で導入出来ます。

初期導入費用

- システム構築費
- システム運用費
- システム保守費

ポイントカード

ご当地カードとしてデザインは自由

端末費用 + 設定費

ポイントカード費用

¥50,000 + ¥10000 = ¥60000

¥100/1枚~

合同会社 TASK カード事業支援センター

### 広域連携ポイントカードランニングコスト比較

LINKCARD(地域連携標準カード)		旧社(企業カード)	
システム	ポイント&クレジット ¥3,500		
使用料	ポイント ¥3,000	ポイントのみ	1
	クレジット ¥3,000	クレジット	1
ポイント発行	1ポイント100円 ¥1.6	ポイント100円	¥3
ポイント回収	1円1ポイント 手数料無	1円1ポイント	1
有効期間	3年		1年
加盟店	加盟店どこでも可能		

地域連携カードの特長は、地域連携としてエリア内連携します。

企業カードの特長は、地域外にポイントが流出します。

広域地域連携 → 地方創生

持続可能な仕組み

グローバルな地域連携

目的

**財源創出**  
地方創生に向け必要なのは財源を生み出すエンジンを作ること。

**組織強化**  
人を巻き込み、経営コーチングする人材育成。

**地域連携**  
大きなマーケットと大きな財源(人口)を創出し中小企業体企業、これぞ地方創生の真諦

地方創生モデル

合同会社 TASK カード事業支援センター

今回の地域間連携は……

- ☆インフラとカードを共通利用することで、サービス開始コストを安くする。
- ☆共通カードを利用することにより、広告効果の向上を図る。
- ☆会社ポイント発行とは異なり、地域ポイントの共通化のため地元キックバックされる収益が多い。
- ☆事務局委託が可能のため、新たな人件費が発生しない。
- ☆事業ノウハウを共有できる。

↓

京都初、全国初の地域間連携モデルの構築

合同会社 TASK カード事業支援センター

地域連携モデルの概念図

西舞鶴 京舞鶴 京丹後市 京丹波市

リンクカード / クレジット共同包括事業

合同会社 TASK カード事業支援センター

地域カードとは……

- ▶ 行政合併・商工会合併に伴ない、商店街も合併している
- ▶ 様々な新しい業種を仲間に入れて、地域内統一のカード会を作る
- ▶ 市内統一のカード会を作ることによって、行政との連携ができる。
- ▶ 行政との連携が取れると、市の公認カードになる。
- ▶ 市の公認カードになると信頼・信用が増え、加盟店の入会も増える。
- ▶ 使える店が増えると、市のポイント数も上がる。
- ▶ 市内循環のポイントが増え、その地域の第二の通貨となる。

……これが地域カード構想です。

合同会社 TASK カード事業支援センター





#### 4. 杉岡氏からのコメント

3の報告を受けて、下記のコメントがあった。

○各報告について

- ・ 検討課題①民泊についてはすぐに実現できそうな可能性を感じた。
- ・ 検討課題②-1 お土産については、レベルの高い商品があることが分かった。同時に色んなところと連携することができる可能性を感じた。
- ・ 検討課題②-2 北部連携コンテンツについては、商店街の枠を超えた先見力・実行力に脱帽すると同時に、舞鶴にどのように定着させていくかという課題があると思った。
- ・ 検討課題⑤LINK カードについては、地域からお金が出ていかない仕組みにつながる。行政のポイントは地域通貨的な視点で捉えることができるのではないかと。

○全体を通して

①全体のバランスを考える必要がある。

- ・ 「しぼる」と「巻き込む」

テーマを海軍にしぼろうとしているが、自分の店は関係ないと思っている人をどれだけ巻き込むか。

- ・ 「内部」と「外部」

市民むけと他地域からやってくる人などターゲットをどうするか。

- ・ 「ハード」と「ソフト」

お土産などのものづくりとイベントなどとの連携をどうするか。

- ・ 「日常」と「非日常」

艦隊これくしょんなどでは多くの人が訪れるが、日常の買い物客は少ない。

- ・ 「補助金」と「民間のお金」

行政からの補助金は長く続かない。長く続けようとする民間の資金をどのように導入するのかという視点が必要。

②行政と民間の役割分担をどうするか。

- ・ 観光は必ずしも行政が主導しなくてもよい分野。「新・観光立国論」の著者・デービッド・アトキンソンによれば、観光には「気候」「自然」「歴史」「食」の4つのキーワードがある。これらを活かした取り組みは民間主導で進めていくべきではないか。

- ・ 行政としては、新しいお土産をつくる際に補助金をつけたり、地域カードについては行政サービスをポイント化したりできるのではないかと。

③この場について。

- ・ 今日のようなワクワクするような場が商店街に求められているのではないかと。色んな人たちの意見を聞いてチャレンジしていけるのが舞鶴のポテンシャル。様々なアイデアが化学反応を起こして実現していく商店街が、この先にある姿なのではないか。
- ・ 話し合いの場ができると、今日は参加されていない個店や商店街に入っていない人も提案できるチャンスができる。このような場を持続することが大切なのではないか。

## 5. 質問・提案等記載

3 の報告を受けて、資料②の用紙に各項目に関する質問・提案・感想などについて、本日の出席者に記載してもらった。

次回会議を 3 月 2 日（水）19 時から実施することを確認して本会を終了した。





### 仲介業務

(貸主に対して)

- ・ 募集にあたり、賃貸価格の査定、リフォームなどの総合的なコンサルを貸主に行う。
- ・ インターネットによる募集 (自社 HP、アットホーム・yahoo・近畿レイنز等)
- ・ 写真、間取り作成、チラシ作成業務後、チラシ広告掲載。
- ・ テナントの申込審査 など。

(借主に対して)

- ・ 工務店、水廻り業者紹介などリフォームの提案、起業サポート、賃料の交渉、退去時の原状回復など出店に伴う総合的なコンサルを借主に行う。
- ・ 新規出店に伴う費用の借入金金融機関の紹介 (商店街優遇金利、起業支援制度など金融機関の商品紹介)。
- ・ 商店街費、アーケード負担金、助成制度などを確認し、契約内容に反映させる。
- ・ 店舗の火災保険加入業務 (借家人賠償保険付き)
- ・ 入居後のアフターフォロー など。

### 誘致のメリット

空き店舗解消により観光客や地域利用客の取り込みにより商店街の活性化につながる。  
 商店街加盟に伴う商店街費の増加。  
 貸主の資産活用、返済財源の確保。  
 金融機関や郵便局が集まる商業地域での出店・人が集まる商店街での出店は、アンテナショップとしても活用。 等々

### 出店の足かせ

賃料の高止まり。  
 募集会社がそれぞれ違う、募集内容が不透明、募集しているのかも不明。  
 貸主が修繕をせず現状有姿で誘致する為、借主のリフォーム負担が多い。  
 テナント料以外の商店街費、アーケード、町内会費の負担が多い。  
 商店街のテナント募集による仲介業務は多いが、不動産業者の仲介手数料は少ない。その為、不動産業者も看板を付けたままの受身募集になる。

## 今後の取り組み

- ・ 不動産業者による仲介業務の必要性。
- ・ 空き店舗情報を集約し、募集情報をディスクローズする。その為に、空き店舗情報のホームページやサイトを作成する。空き店舗情報サイトは行政が運営するのではなく、不動産業者により常に更新することで常に目新しいものにする。専用サイトは、更新業務が自社でできるシステムを導入し、スマートホンにも対応。舞鶴市のHP（バナー広告）
- ・ まいづる広報などに空き店舗情報をリンクし、広報活動も行う。
- ・ 歴史ある個店の魅力、ブランド力を紹介・発信する事で、商店街で商売をする付加価値をつける。
- ・ 大手企業やスーパーなどは常に集客のアンテナを張っているため、誘致できる空き店舗があれば、誘致活動をしなくても借主側から依頼がある。誘致できる場所・店舗作りを考える。  
シャッター店舗の所有者に対して、商店街側が募集をするような働きかけを行う。
- ・ 商店街に加盟しやすくするために、各商店街の負担金軽減、各商店街の負担金を統一するなど負担金を分かりやすくする。
- ・ お客様や従業員用の駐車場が少なく且つ負担が多い為、新規出店者には五条立体駐車場を1台程割り当てる。リフォームに赤レンガを採用した場合は、補助金を出すなどして赤レンガ倉庫から商店街の流れやつながりを作る。月に数度、舞鶴市役所の西舞鶴からの通勤は、電車を利用し商店街を通っていただくなど、その他案を沢山出し合って活性化を実現する。
- ・ 若者の出店意欲を出す為に、貸主に最低保障型歩合賃料を提案し、出店しやすくする。本来得たい賃料との差額を一年間、援助（補助）する。
- ・ 商店街店主間の交流を促進し、情報交換を行う。
- ・ 外国人観光客誘致に備え、英語力の向上。Wi-Fi環境の充実。
- ・ 居住者の増加・子ども会の増加。



001-13



いえばと! ~空き家の外まわり点検~  
(いえばと!キット×1個)

小浜へなかなか帰ってこれないあなたに。故郷にある、あなたの大切なご実家を当社が外観チェックと草むしり等を行います。

[使用期限]約3ヶ月  
[提供](株)平田不動産



新生活、新生活の準備はもう済ませよう

### 新生活準備のチェックリスト

- 新生活準備のチェックリスト**
  - 新生活準備のチェックリスト
  - 新生活準備のチェックリスト
- 新生活準備のチェックリスト**
  - 新生活準備のチェックリスト
  - 新生活準備のチェックリスト
- 新生活準備のチェックリスト**
  - 新生活準備のチェックリスト
  - 新生活準備のチェックリスト
- 新生活準備のチェックリスト**
  - 新生活準備のチェックリスト
  - 新生活準備のチェックリスト

新生活準備のチェックリスト

**朝来** LDK13.4帖  
日当たり良好

**貸マンション**  
JR東舞鶴線  
2LDK (Aタイプ)  
月賃 **50,000 円**  
敷金 0 円

住居の概要

- 築年数: 10年
- 床面積: 13.4帖
- 間取り: 2LDK (Aタイプ)
- 設備: 冷蔵庫、洗濯機、エアコン
- 交通: JR東舞鶴線 徒歩10分
- 周辺: 公園、コンビニ、スーパー

お問い合わせ: アイシテックス

**浜** 短期入居相談可能物件  
市役所近く!

**貸家**  
JR東舞鶴線  
1DK  
月賃 **40,000 円**  
敷金 10 万円

住居の概要

- 築年数: 10年
- 床面積: 10帖
- 間取り: 1DK
- 設備: 冷蔵庫、洗濯機
- 交通: JR東舞鶴線 徒歩5分
- 周辺: 市役所、公園

お問い合わせ: アイシテックス

**初期費用一覧**

アイシテックス

入居申込書

1. 初期費用

項目	金額	備考
敷金	0円	0円
礼金	0円	0円
仲介手数料	0円	0円
保証料	0円	0円
鍵交換料	0円	0円
火災保険料	0円	0円
その他	0円	0円
<b>合計</b>	<b>0円</b>	

2. 物件の必要書類

3. 印鑑

詳細な書類と契約書のイメージ

契約書

賃貸借契約書

保証書

入居申込書

その他

## 2. 前回会議の質問・提案などへのコメント

与那嶺から前回会議の際に出席者の皆さまに記載していただいた質問・提案などについて説明があった。

●舞鶴国際観光都市商店街化戦略会議<検討資料> (2016.3.2)

検討課題① 民泊シェアハウス

**論点1：誰がするのか？**

- 経営者は誰か？
  - ・既存の経営者（？）
  - ・起業家（？）
- 管理者は誰か？
  - ・起業家とイコール
  - ・探す → 雇い入れる
  - 賃貸に住んでいる人にやってもらう
- 建物の改修は誰がするのか？
  - 例) 高専を核に改修チームをつくる（？）
  - ※その際、最低でも材料費はかかってくる
- どこですのか？
  - ※活用のお申し出あります（西舞鶴に4軒）
  - （アイデア）空きアパート・マンション
- 他地域はどうしているのか？
  - ※京都府から情報をもらう
  - 行ける人は実際に見学に行く など

**論点2：お客様は誰？**

休日はニーズがありそう

既存のホテル等との連携は？

平日は？

（アイデア）

- ・造船、関電工事の人を誘導する
- ・YMCA 留学生

市民利用を  
考えられないか？

（例）

- ・市民が講師になる教室運営（モッペンスペースなど）
- ・子どもの一時預かりや多世代交流

1

**論点3：舞鶴の強みを発信できるシェアハウス**

（例）

- 海軍コンテンツの活用
- YMCA
- フェリーの発着（小樽行）
- 工事が多い
- コミュニティビジネスや市民活動がさかん
- 200店舗ほどのお店がある

**論点4：法制度、安全性、特区について**

- 特区制度の活用
- 無料での活用
- （アイデア）
  - ・宿泊者による地域貢献や交流の場として活用
  - （例）アートキャンプ、瀬戸内芸術祭
- 安全性の確保が心配（外国人、若者…）

2

検討課題①-1 海軍ご用達お土産館

論点1：商品企画をどうするか？

- 公募・デザインコンペなど実施してはどうか？
- 舞鶴独自の商品 → また欲しい！付加価値の創造  
(アイデア)
  - ・自衛隊員が必要とする物品の商品化
  - ・ひとつしかない
  - ・地域限定商品
  - ・引き揚げ関係
  - ・しおりと干支の組みあわせ
  - ・記念品
- お求めやすい商品  
(アイデア)
  - ・かわいい
  - ・小物
  - ・印鑑
- 市内企業への呼びかけはどうするか？
  - ・商品開発 → メイドイン舞鶴の商品をつくりたい
  - ・個店での商品やサービス提供を検討して欲しい
- 他地域はどうしているのか？  
※京都府から情報をもらう

論点2：どのように売っていくのか？

- ビジネスの主体は誰？
    - ・メーカー？
    - ・販売店？
  - どこで売るのが？
    - ・お土産館
    - ・赤れんが
    - ・引き揚げ記念館
    - ・個店
  - PRはどうするか？
    - ・HP
    - ・FB その他
- } すみ分けをどうするか？

3

検討課題①-2 京都府北部連携コンテンツボックス

論点1：イベントをどう活用するか？

- 市街地への誘導どうするか？
  - ・位置情報などARを活用できないか？  
→ソフト開発は可能か？  
→JSTO Wi-Fi と連携できるのか？
- 艦隊これくしょんとの連携
  - ・まずは3月5日イベントを成功させる  
→参加者の反応は？  
個店での手ごたえは？
  - ・思考錯誤しながら、しばらく経験を積む  
→MCAのアイデアを活かしたい！
- 各個店で取り組めることは？
  - ・よりよい物をつくっていきたい
  - ・一方で…現行の仕事で手一杯の店も多い
- PRをどうするか？
  - ・SNS対応：誰が、どのように発信するか？

論点2：イベント以外はどうするか？

- ネットカフェをつくる
  - ・どこに？
  - ・誰が？
- 船に泊まる
- 他地域と連携する
  - ・北部連携、軍港連携
  - ・京都ちーたびを活用する  
→ストーリーあるツアーができれば…
- 地域の人に愛着をもってもらうにはどうするか？
  - ・地域の人へのPR
- 若い人たちの連携と連携する
  - どんなことができそうか？  
(アイデア)  
エコスマートシティを目指す
  - ・海軍 → レトロ → エコな町 = 自然豊かな町

4

検討課題⑤ LINK カードポイントの活用と地域連携

論点1：利用者をどう増やすか？

- 市民へのPR どうするか？  
(アイデア)
  - ・新卒者に案内しては？
- ネットとの連携は？
  - ・JSTO Wi-Fi と連携できることはあるのか？
- 地域通貨的に活用できないか？
  - ・プレミアム商品券などから一定のニーズあり
  - ・一方で…使ってもらえないと内部留保が起きる

論点2：連携をどう進めるか？

- 他地域との連携
  - 4市だけでなく5市2町で！
  - ※京都府に協力してもらおう
- 商店街以外との連携
  - ・行政、企業、金融機関、市民
  - それぞれどのように関われそうか？
- カード加盟店のネットワーク化
  - ・協働で取り組みそうなことは？
- ポイント進呈とまちづくりの連携  
(アイデア)
  - ・高齢者対策として健康ポイントを進呈  
ウォーキング・ランニングなど → 健康な市民
  - ・福祉の世界で流通する「ふれあい切符」
  - ・ポイントで寄付できる

5

### 3. グループ討議

本会議への参加者が3つのグループに分かれて、それぞれのテーマについて話し合った。また話し合った内容については、最後にグループ毎に報告した。

#### テーマ① 民泊シェアハウス + 空き店舗の活用 ～空き店舗活用中心に～

##### ○貸し手について

- ・貸し手は誰か？ 家主は貸したいのか？ …リフォーム代がかかる
- ・オーナーをその気にさせるにはどうしたらよいか？

↓

貸した方がお得！ 資産価値の向上

##### ○借り手について

- ・ニーズはあるのか？
- ・出店者をどのように探すか？

↓

- ・地域おこし協力隊に2週間で5人の応募があった。  
ニーズはあるのでは？ Uターン、Iターンなど

○出店したいと思うポイントは？

- ・空き店舗が出たらすぐに対応していく
- ・民泊については既存宿泊施設との違いを出していく
- ・ミニビジネス、SOHO の場としてはどうか
- ・老人・子どもなど集まるコミュニティスペースが欲しい

↓

地域の特徴を打ち出していく

○出店費用を軽減できないか？

- ・0円レンタル
- ・それぞれの商店街費を統一化して家賃以外の負担を1年間免除する

↓

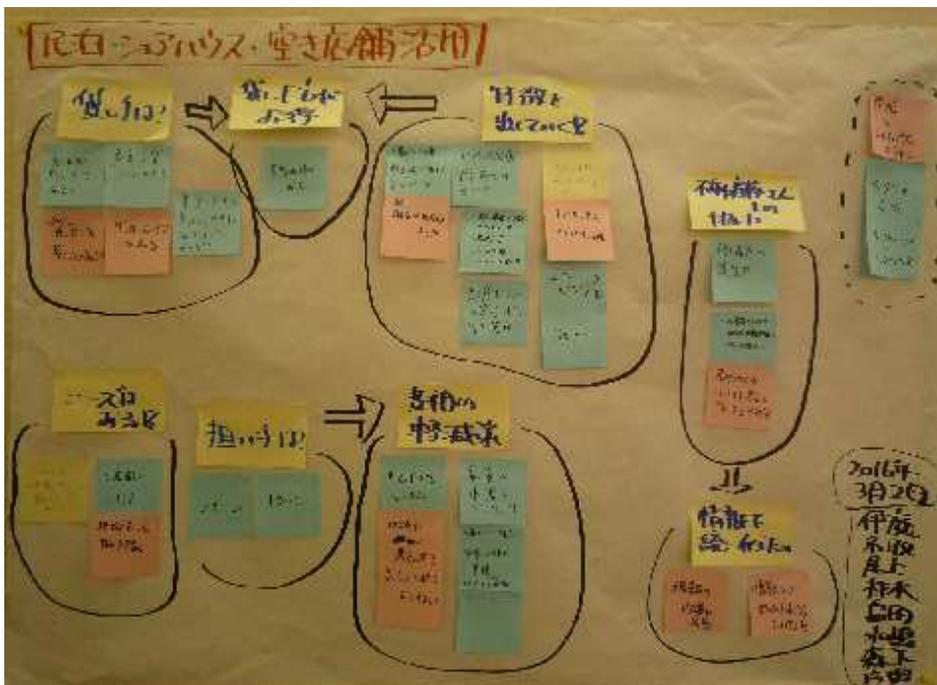
費用をおさえる代わりに地域に還元してもらう

○不動産業者との連携

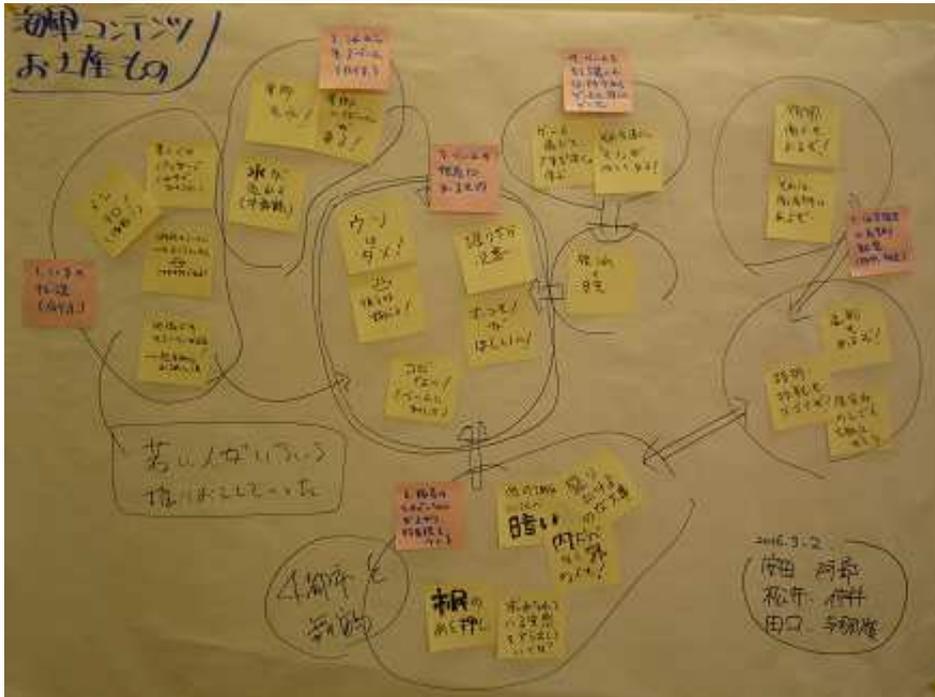
- ・投資に合う収益計画など相談にのってもらえる

↓

空き店舗情報の統一化ができれば…



テーマ② 土産物づくり・販売 + 海軍コンテンツの活用



【現状】若い人たちが色々な動きを作っている

新しいキャラクター、地酒…

【未来】これから起こる(?) ブーム

東郷関連商品 (ハイボールなど)、中舞鶴の水…

○ブームの根底にあるもの

- ・ウソはダメ
- ・掘り下げが必要
- ・本物がほしい
- ・ブームに対してこびない

○ブームを起こす際の視点

\*ブームを支える若い人は幼少からゲームに親しんでいた

- ・ゲーム通じて歴史を「深く」学ぶ
- ・それを通じて「モノ」がほしくなる

\*海軍用地の産業的知見 (技術、販売)

- ・造船
- ・技術・技能
- ・保安庁のしごとを知ってもらう

\*隊員のモチベーションが上がり、好循環をつくる

- ・他の3都市に比べ暗い → 盛り上げるのが大事
- ・市民のあと押しが必要/内だけでなく外の人
- ・求められている実感をどう出していくか?

↓

「艦これ」+「歴史」の組み合わせ / 軍港4都市+舞鶴内外の連携

### テーマ③ 地域貢献協定と地域カード活用



#### ○よいところ・残したいこと (KEEP)

- ・行政と連携している
- ・安全安心ポイントをコミュニティ活動支援に利用している
- ・一体感がある
- ・お得感がある

#### ○問題点・改善したいこと (PROBLEM)

##### \*ホルダーを増やしたい

- ・知名度が低い、PR 不足
- ・ポイントの使い道が限定されている → メリットを打ち出せないか？
- ・心理的なハードルがある

##### \*カード加盟店を増やしたい

- ・魅力あるお店の参加が少ない (特に飲食店)
- ・費用面で負担がある

##### \*他地域と連携したい

- ・小さなカード会社が乱立している
- ・情報不足

#### ○できること・できそうなこと (TRY)

##### \*行政や企業との連携

- ・舞鶴版プレミアム商品ポイント
- ・行政ポイント、公共ポイントの導入
- ・バーチャル納税、ふるさと納税、特産物との交換、選挙にいたら 100 ポイント
- ・ボランティアとの連携

- ・ネットバンキングとの連携、子ども向けマネー（通帳）
- ・チェーン店（コンビニなど）、カジノとの連携
- ・大口のところに所持してもらおう（造船関係、金融機関など）

\*北部での連携

- ・それぞれの地域のキーマンを探す
- ・まずは一度あつまって話し合う
- ・できることから北部で協働事業を試みる
- ・広域連携のメリット（しなかった場合のデメリット）を分かりやすく示す

↓

四方よしへの仕掛け（未来に貯金） / 北部×未来＝地域創生

#### 4、今後に向けて（第4回）

##### (1) 概要

「地域創生×商店街×大学フォーラム  
舞鶴・商店街の未来 どうなる？どうする？  
成果報告会」

主 催：協同組合東舞鶴商店街連盟  
舞鶴赤れんがまちづくり研究会  
特定非営利活動法人 MCA

共催：京都府立大学

日 時：2016年3月14日（月） 18:30～21:00

場 所：マイコム

出席者：51人

配布資料：舞鶴赤れんがまちづくり研究会の活動  
紹介  
舞鶴赤れんがまちづくり研究会報告書  
「商店街創生センター」の概要  
アンケート用紙



##### (2) 議事内容

第4回会議は「地域創生×商店街×大学フォーラム 舞鶴・商店街の未来 どうなる？ どうする？ 成果報告会」と題し、舞鶴赤れんがまちづくり研究会などとの共催で、公開の形で成果報告会を実施した。

本フォーラムは、仲井玲子（NPO 法人 MCA）の司会で進められ、冒頭、主催者を代表して伊庭八郎（協同組合東舞鶴商店街連盟理事長）からあいさつがあった。

#### ○第1部「舞鶴赤れんがまちづくり研究会」成果報告

報告者：西村豪志・山本大介／京都府立大学公共政策学部4回生

「舞鶴赤れんがまちづくり研究会」は、舞鶴市と京都府立大学との間で締結された包括協定に基づき2013年から研究を続けている。目的は、赤れんがの新しい活用法、赤れんがのまち舞鶴のためにできることを考え、広く市民に提案すること。メンバーは杉岡秀紀氏（府大公共政策学部講師）を代表に、市内事業者、公務員、NPO職員、学生等で構成されている。当研究会の3ヶ年の活動の成果報告があった。

また会場内には、当研究会の活動を紹介したパネル展示、舞鶴市の(株)DIY STYLEによる軽量赤れんがの紹介、当研究会開発による「舞鶴揚げ」の試食などのコーナーが設置された。

舞鶴赤れんがまちづくり研究会の活動概要

年度	研究会の成果
2013 年度	<ul style="list-style-type: none"> <li>赤れんがのまちにするために尽力した元職員やNPO 幹部など、第一世代（60～70 代）へのヒアリングと成果報告</li> <li>森本隆氏（DIY STYLE）による軽量赤れんがの開発</li> </ul>
2014 年度	<ul style="list-style-type: none"> <li>条例案の作成・提言や手作り赤れんがの製品化など、まちづくり実践に移行</li> </ul>
2015 年度	<ul style="list-style-type: none"> <li>府大流木祭杉岡ゼミ×舞鶴研究会 模擬店出店</li> </ul>
全体を通して	<ul style="list-style-type: none"> <li>手作り赤れんがを活用したゆるキャラの作成</li> <li>赤れんがまちづくりのための提案を学生が検討・提案し広く社会に発信</li> <li>まちづくり第一世代や家庭といった周囲の理解・協力</li> </ul>



▲オリジナルのゆるキャラ



▲研究会を紹介したパネル展示



▲舞鶴揚げの試食



▲軽量赤れんがの紹介

○第2部「商店街創生支援プロジェクト事業」成果報告

報告者：土田幸正／地方創生プラン策定委員会事務局

与那嶺学／有限会社 協働研究所 代表取締役

3D 動画の解説：塩見邦夫／NPO 法人 MCA

本事業の成果として土田と与那嶺から下記の報告を行った。

- 本事業の概要
- 舞鶴国際観光都市商店街化戦略会議について
  - ・構成メンバー
  - ・会議の日程と検討内容
- 舞鶴国際観光都市商店街化戦略会議での検討内容
  - ・本事業の全体像
  - ・各事業についての提案・報告内容
  - ・グループ討議
- 「商店街創生プラン」策定にむけて
  - ・次年度以降の取り組み（案）

続いて、塩見から、舞鶴高専学生制作による東商連エリアの将来予想映像を披露した。



### ○第3部 パネルディスカッション【産学官連携の意義】

- コーディネーター：杉岡秀紀（すぎおか・ひでのり）／  
京都府立大学地域連携センター・副センター長
- パネリスト：伊庭八郎／協同組合東舞鶴商店街連盟理事長  
尾上亮介／舞鶴工業高等専門学校教授  
小西葉子／京都府 商業・経営支援課 商店街活性化担当課長  
松井 功／NPO 法人 MCA 副理事長

杉岡：「地方創生」の議論は、2年前に「2040年までに896の自治体が消滅する」と予測した日本創生会議（増田寛也座長）の発表がきっかけとなっている。この「地方創生」を商店街の立場から見ようとするのが今回のフォーラムである。

商店街の活性化は古くて新しい問題。いま商店街の役割が大きく変わりつつある。20世紀は商品やサービスを販売・購入する売り場・買い場としての商店街が機能していた。しかしIT化、モータリゼーション、大規模スーパー・コンビニなどの影響で、商店街で買い物をしなくなってきた。何より一人一人の価値観が多様化し、売る・買うだけでは成り立たなくなった。それが「地方創生」の時代と重なった。本パネルディスカッションでは、今後の商店街のあり方について議論していきたい。

#### これまでの取り組み

伊庭：人口が減少し商店街への来客数が減っている。居住地も郊外に広がり、大型店が集客するようになっていっている中で、とにかく何とかしなければならない。東舞鶴商店街連盟としても、これまでも色々な試みを行ってきた。皆さまの意見を聞きながら、愛されるまちをつくっていきたく思っている。そのためにも小さな単位ではなく、まちづくり会社のようなものをつくって色々なニーズに答えていくことを考えている。

尾上：舞鶴工業高等専門学校・建設システム工学科での取り組みを紹介したい。研究室では建築と都市を考えている。設計で関わったものとしては、2015年4月に開設した舞鶴市の子育て交流施設「あそびあむ」がある。今年は、利用者・施設管理者・市担当者と話しながら遊具を作った。商店街との関係では、2011年から八島商店街内の空き店舗に舞鶴高専の研究所「よろず・商店街、まちづくり研究所」を設ける他、空き店舗・空き地調査など商店街の現状調査も行っている。「よろず」での活動としては、研究発表会・報告会や夜の市でのイベント開催、商店街の清掃活動への参加などがある。また、「よろず」それ自体を工房として活用している。こうした取り組みを通して地域の方々に高専の活動を知っていただきたいし、我々も商店街という場で起こる色々なことを体感したいと思っている。

第2部の報告でゲストハウスについて提案したことが紹介された。空き店舗をゲストハウスや民泊として利用するとすれば、与謝野町、宮津、福井県など他地域と連携していく中で何かができるのではないか。こうした広がりをもたせる中で、商店街のあり方を考えていきたい。

小西：京都府で商店街活性化の担当をしている。府では昨年10月に「商店街創生センター」を開設した。これまでの府としての商店街支援策は各種補助金を利用してもらうこと

だったが、自己資金を負担できないところや申請事務などできないところは活用できなかった。府内には約 300 の商店街があるが、補助金申請できるところは約 1 割という現状を踏まえ、より幅広く商店街を応援するために同センターを設置した。主な事業として、「商店街カルテ」を活用した商店街支援、創生商店街における商店街支援などがある。本事業は「創生商店街における商店街支援」の一環で実施しており、成功モデルをつくって他地域に波及させることを想定している。府内 5 つの商店街を選定しており、東舞鶴商店街はそのうちの 1 つ。外部の力も取り入れつつ、府としても伴走支援していきたい。

第 1 部の報告の中に、提案したことを政策にすることの難しさについてのコメントがあったが、地域の声が大きくなった方が政策にしやすくなる。

第 2 部の報告については、誰がするのが問題になるとのことだった。より多くの人を巻き込む中で当事者として考える人を増やしていくことが大切なのではないか。

杉岡：府内約 300 の商店街カルテの情報を踏まえて互いをつなげて行って欲しい。単独の商店街で課題解決する時代ではない。誰と組むのが重要になる。その中で府の役割も大きくなるだろう。

松井：20 年以上、舞鶴のまちづくりに関わってきた。当初に行ったのが赤煉瓦ジャズ祭。全国的にも有名になったが、イベントの日しか人が集まらないということが課題として持ち上がった。そこで、通年で赤れんがを知ってもらうために赤煉瓦倶楽部・舞鶴という NPO を立ち上げた。10 年以上にわたって赤れんがの発掘や研究など続けてきた結果、赤れんがのまちと言われるようになった。

一方、赤れんがのみをアピールすることに限界を感じるようになってきた。その中で気付いたのが、舞鶴にある色んなアイテムが海軍によってもたらされたものが多いということ。そこで「海軍ゆかりのまち」という仕掛けを思いついた。江戸時代から残る旧家を調査したところ、必ずといっていいほど海軍ゆかりの文献や美術品などが出てきた。舞鶴だけでなく府北部全体が海軍の影響を受けている。これを何とか活用したいと考えていたところ、約 1 ヶ月に 20 万ダウンロードされる「艦隊これくしょん」というゲームがブームになった。その中に舞鶴鎮守府編が登場する。このことを観光協会の中で発表したことがきっかけで、「艦隊これくしょん」関連のイベントを誘致することになった。開催するたびに参加者が増えることに手ごたえを感じている。3 月 5 日に実施した「艦隊これくしょん朝潮型オンリーイベント」では、イベント参加者を商店街に誘導するように試みた。一定の反響があったので、今後も続けていきたいと考えている。

### 商店街の課題について

杉岡：商店街の中で様々なアイデアがある。緊急度が高く重要度が高いものから実現していこうということになるが、それは何なのだろうか。このまちの課題は何なのか、私が気になったこととあわせてコメントいただきたい。

伊庭さんからは、株式会社のようなものをつくって商店街をひとつの大きな会社のような形にすればどうかのお話があった。適正な範囲としてどの程度の規模を想定しているのかを聞きたい。

伊庭：跡継ぎのある店、若い人が担う店が少なくなっている。このメンバーだけでまちづくり会社を立ち上げるのは難しいだろう。若い人でやる気のある人、新規参入を考えている人など東舞鶴全体で考えていく必要があるだろう。

杉岡：地域のつながりだけでなく、意欲のある人でつながっていくのはとても難しい。しかしそこに挑戦していく必要はあるだろう。腐ったリンゴが一つあると全部が腐るという例え話があるが、その逆もある。意欲のある人が集まればすべてのリンゴを活性化していくこともありうる。松下政経塾では持ち物は志といわれるが、同じことを指しているだろう。

尾上さんからは、舞鶴高専に集まった優秀な学生がなかなか地元に残らない現状について尋ねたい。

尾上：私の研究室のゼミ生は市役所をはじめ比較的、地元によく残っている方だろう。これまでは東京・大阪に就職する学生が多かった。しかし近年は志向が変わって、自分たちが勉強したエリアを良くしたいという希望が増えている。府内の中小の工務店に就職したいという意欲が高まっている。反面、それだけこの地域の状況が悪くなっているということであり、そこに自分たちが活躍する場があるのではないかと思いはじめているということでもある。その気づきを職業観などに結びつけるのは、私たち教員はもちろんだが、地域の人たちの力に寄る部分大きい。

学生が地域に残るという視点からの課題は、就職先が少ないこと。地域の企業には、経済的なことよりもむしろ、やりがいにつながるような明確なイメージを打ち出していきたい。また、学生が起業できる環境をつくっていくべきだろう。会社に属するのではなく、起業して仕事として成り立つ環境をつくっていくことが地域に残ることにつながるかもしれない。

杉岡：教員の役割として、地域の皆さんとの懸け橋となる、その場をつくるということがあるだろう。若者が起業しやすい環境整備という視点からは行政支援も必要となる。小西さんは、舞鶴を内側と外側の両面から見てこられた。舞鶴の強みは何で、何を伸ばしていけばいいと思うか。

小西：舞鶴より恵まれている商店街でも、諦めているところは少なくない。人口が減り、商店街をめぐる環境が変化している中で淘汰されていくことは避けられないが、残っていくところは地元の思いがあるところ。行政としてはこうしたところをサポートしていくことになる。舞鶴の強みは、色んなメンバーが集まって色んなことを行っているということだろう。

課題としては、商店街としてどうまとまるか。まとまらないと動きも鈍くなる。商店街という単位に拘らずに地域の中で有志が集まって動いていくことも大事なのではないか。

杉岡：意志のあるところは残っていく。行政も全体を底上げするという考え方でなくなっている。また、商店街の定義が変わってきている。商店街に限らない範囲で動いていくことが求められているということだろう。

齋藤ウィリアム浩幸氏が、日本には“真のチーム”がないと指摘している。グループとチームは違う。これまでの商店街はグループだった。チームは構成メンバーそれ

それぞれの役割が違う。これからの商店街はグループからチームに変化していく必要があるのではないか。

松井さんはイノベーターだと言える。イノベーターは最初は社会から理解されない。松井さんの共感者を広げるためにはどうすればいいのか。松井さんの後継者をどう育てるのか。松井さんの課題は商店街の課題につながるのではないか。

松井：これまでに色んなイベントを仕掛けてきた。ライトアート、ジャスイベント、艦隊これくしょんなど。すべて違うチームでやってきたし、すべて成功してきた。それぞれのチームを合わせるとかなり大規模な取り組みができると自負している。

商店街については、私が住んでいる中舞鶴は戦時中に栄えたが、ここ 20 年ぐらいの間に現金商売をしているところがほとんどなくなってしまった。東舞鶴はまだ間に合う。大型店やインターネット通販は、街中の商店が培ってきた歴史や仕組みを吸い取って活用している。通信販売はインターネットやテレビなどを使った対面商売といえるだろう。ショッピングモールも限られた土地の中でアーケード商店街を積み上げたものといえる。商店街でも必要なものはすべてそろそろ。これまで培ってきた歴史があるので自信をもってやっていけばいいと思っている。その中にヒントがあるのではないか、大型店にあって商店街にないものを持ってくればいいのかと探っている。例えば、きれいなトイレ、駐車場、カートの出しだしなど考えられることがある。皆さんとの対話の中で考えていければ打開策が見つかるのではないか。

### 未来の商店街について

杉岡：最近、ネイティブ・アメリカンによって構成されるイロコイ連邦の憲法の言葉「フューチャー・デザイン」に注目している。7 世代後のことを考えて意思決定するという意味。今日のフォーラムでは色々なアイデアが出たが、地方創生の予算は 4~5 年で切れるだろう。国の創生事業も失敗すると思われる。しかし、地方創生をきっかけに将来を考えたところが残っていくだろう。7 世代・200 年ぐらい後にどのような商店街を想定するのか。未来の商店街に向けてのメッセージをお願いしたい。

伊庭：舞鶴には他の地域にない山・海・川があり、一番の財産だと思っている。それらをいかに生かしていけるかが課題になるのではないか。

尾上：建築で 200 年といえば法隆寺の話が出てくる。また、まちが変わっても山並みや風景などの自然景観は変わらない。まちの景観の視点で商店街を見ると人の生業がある。それが自然景観とあいまって、残っていくものがあるのではないか。

杉岡：式年遷宮を思い出した。なぜこのような行事があるのか。技術の継承と同時に景観を残しているということだろう。

小西：商店街だけでなく自治体や地域も淘汰されていく。その中で魅力があって地域の人たちがそれを守ろうとすると残っていくのだろう。200 年後と同時に短期的なスパンで成果を出していく、両方が必要なのではないか。

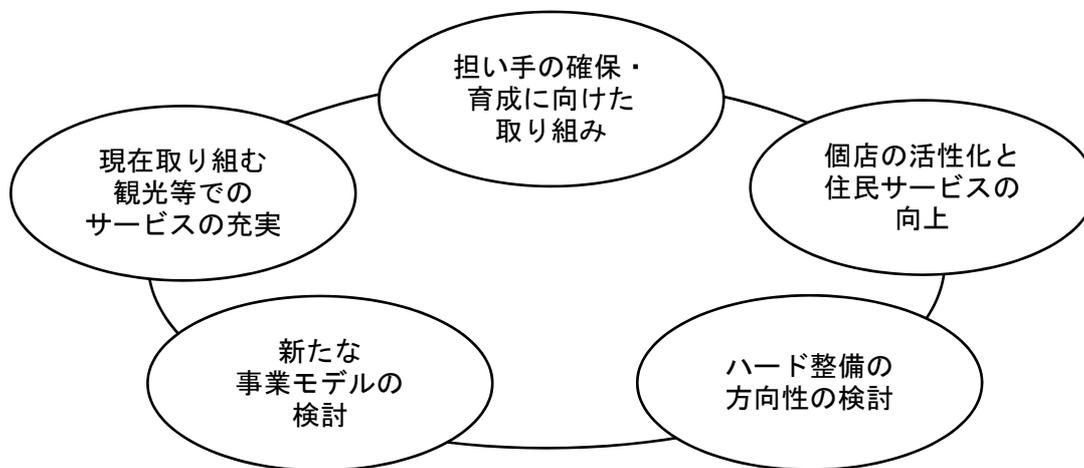
杉岡：まちがなければ商店街がなくなる。なぜまちづくりを商店街からするのかというヒントがそこにあると思った。

松井：長浜の黒壁や京都の寺町など元気な商店街の店主の方々は、色んな工夫をしている。  
そのような事例を近い将来に取り入れていくことが必要なのではないか。そうした仕  
組みづくりの中で未来に活かしていけるものを作っていければいいのではないかと。  
杉岡：今日のフォーラムでは、まず意志が大事であるということが指摘された。そしてチ  
ームで仕事をしていくということ、仕事というのは生業だけでなくまち全体のことを考  
えていくということ、何よりもそれらを支えるのは人であるということが明確になっ  
たのではないかと。今日のような機会を通してチームを広げていって欲しい。

最後に、田口良雄氏（NPO 法人 MCA）から閉会のあいさつがあり、本フォーラムを閉  
会した。

### 第3章 次年度以降の取り組みに向けて（商店街創生プラン）

#### 1、1～4回の会議を踏まえての論点整理



#### (1) 担い手の確保・育成に向けた取り組み

全4回の会議においては、「商店街創生プラン」の策定にむけて様々なアイデアが出されたが、いずれにおいても誰がそれらの事業を担うのかという問題が指摘された。既存事業者、新規参入者など多様な担い手を想定することができるが、人材確保・育成にむけて、具体的な取り組みを行っていく。

#### (2) 現在取り組む観光等でのサービスの充実

赤れんがパークや引揚記念館などへの観光客に加え、「艦隊これくしょん」関連イベントへの参加者が増加している現状を踏まえ、他都市からの来街者を商店街に誘導するための方策を「海軍」をキーワードに展開する。同時に、海外からの観光客・留学生などを見込んだ環境を整備する。

#### (3) 個店の活性化と住民サービスの向上

商店街に顧客を誘導するためには、魅力的な店舗づくりは欠かせない。観光客など他都市からの来街者に対しては、「海軍」をキーワードにした個々のサービスを拡充していく。住民に対しては、リンクカードの活用を軸とした地域向けサービスの充実を図っていく。

#### (4) 新たな事業モデルの検討

「商店街創生プラン」を実施していくにあたり、いくつかの事業をモデル的に立ち上げる。この成否を踏まえ、次なる事業展開を検討する。具体的には、民泊・ゲストハウス事業を具体化していく中で、プラン実現に向けての課題等を検証していく。

## (5) ハード整備の方向性の検討

舞鶴における集客施設が海沿いに立地する現状を踏まえ、観光客はもちろん地域住民を街中に誘導するためのハード整備のあり方を検討していく。市の関係部局を始め、地域住民の意見を踏まえ、比較的長期のスケジュールで検討を重ねていく。

## 2、次年度以降の検討項目（案）

### (1) 担い手の確保・育成に向けた取り組み

#### ① 中小企業事業者による担い手の確保

目的	近年における観光客数の増加に対応すべく、既存の中小企業事業者が持っている技術・ノウハウを活かした取り組みを展開する。
内容	<ul style="list-style-type: none"><li>* 中小企業交流会（仮）の実施<ul style="list-style-type: none"><li>・ 舞鶴を取り巻く環境の変化と今後の方向性等など情報の共有化</li><li>・ 本プランを促進するための共同体制づくり</li></ul></li><li>* 「海軍」をキーワードにしたサービスや商品の開発検討<ul style="list-style-type: none"><li>・ 各事業所の得意分野を活かした新規事業やプロジェクトの開拓</li></ul></li><li>* 本プランの担い手づくり</li></ul>

#### ② 起業塾・創業セミナーなどの開催

目的	既存の関係者だけでなく、広く新規参入を募ることにより、本プランの活性化・充実化を図る。また、次の世代の担い手となるべく人材を育成する。
内容	<ul style="list-style-type: none"><li>* 舞鶴市および周辺自治体の住民・学生などを対象とした起業セミナーの開催（事業計画・実施、資金計画・調達など）</li><li>* 起業希望者のための相談体制づくり<ul style="list-style-type: none"><li>・ 商工会議所や地元金融機関などとの連携</li><li>・ 不動産業者と連携した物件の紹介</li></ul></li><li>* 起業を促進するための施策の検討<ul style="list-style-type: none"><li>・ お試し事業の実施</li><li>・ 創業準備に関する優遇策</li><li>・ 融資制度 他</li></ul></li></ul>

## (2) 現在取り組む観光等でのサービスの充実

### ①観光情報の発信強化

目的	赤れんがパークや引揚記念館など既存施設への観光客に加え、近年の「艦隊これくしょん」や自衛隊に関連したイベントの増加に対応した情報を整備していく。
内容	<ul style="list-style-type: none"><li>* 既存情報の整理<ul style="list-style-type: none"><li>・ ホームページ、パンフレット、SNS など既存情報の整理</li><li>・ 利用者へのヒアリング、アンケートなど</li><li>・ 「海軍」をテーマにした情報の整理</li></ul></li><li>* 来街者をまちなかに誘導するコンテンツの開発<ul style="list-style-type: none"><li>・ 「艦隊これくしょん」 イベントと連携した商店街への誘導</li><li>・ 「海軍」をテーマにした観光情報とまちなか情報の連携</li></ul></li></ul>

### ②外国人観光客を見込んだインターネット環境の整備

目的	一般社団法人ジャパンショッピングツーリズム協会（JSTO）と連携し、近年増えつつある海外からの観光客に対応していく。
内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 多言語ホームページの開設</li><li>・ Wi-Fi 環境の整備</li><li>・ おもてなし事業者の募集</li><li>・ 民泊情報の発信</li></ul>

### ③土産品の開発

目的	舞鶴における土産品の売り上げが上昇している現状を踏まえ、舞鶴巧芸や自衛隊弘済会などと連携した新たな商品開発を行っていく。
内容	<ul style="list-style-type: none"><li>* 現状把握<ul style="list-style-type: none"><li>・ 海軍御用達おみやげ館での人気商品、売上の推移</li><li>・ 他の観光施設や土産物販売店などにおける品揃えおよび販売実績など</li></ul></li><li>* 「海軍」に関する情報の収集と発信<ul style="list-style-type: none"><li>・ エピソードの収集</li><li>・ 舞鶴ならではの「物語」づくり</li><li>・ 派生する技術の内容やエピソードを「看板」で表現し、設置などを検討</li></ul></li><li>* お土産開発<ul style="list-style-type: none"><li>・ 「海軍」関連エピソードに基づく商品の開発検討</li><li>・ 幅広いアイデアの募集<ul style="list-style-type: none"><li>例：モニター、デザインコンペ、イベント参加者へのアンケート など</li></ul></li><li>・ 自衛隊や海上保安庁関係者へのヒアリング</li></ul></li><li>* オンラインショップの開設</li></ul>

### (3) 個店の活性化と住民サービスの向上

#### ①観光客に対応した商品・サービスの提供

目的	東舞鶴商店街を「舞鶴鎮守府御用達商店街」として打ち出していくべく、これに対応した各個店の商品・サービスを充実させる。
内容	<ul style="list-style-type: none"><li>* 商店街加盟店へのアンケート調査<ul style="list-style-type: none"><li>・「艦隊これくしょん」イベントの感想</li><li>・「海軍」に関連する文献・工芸品、エピソードの有無</li><li>・「海軍」に関連した各個店での商品・サービス提供の有無</li></ul></li><li>* 「艦隊これくしょん」イベントとの連携<ul style="list-style-type: none"><li>・ 3月5日のイベントの実績を踏まえた取り組みの継続</li><li>・ 商店街としての歓迎ムードの形成<ul style="list-style-type: none"><li>例：各個店が所有する海軍に関連する品の展示</li><li>海軍に関する情報の来店者へのエピソードの披露</li><li>各通りでの飾り付け 他</li></ul></li></ul></li><li>* 情報発信<ul style="list-style-type: none"><li>・ 各個店が提供している商品・サービス内容 など</li></ul></li></ul>

#### ②カードと連携した個店活性化

目的	既存の地域カード「リンクカード」を行政や京都府北部の他都市と連携していくことを通してサービスを充実化し、カード加盟店および利用者の拡充を図る。
内容	<ul style="list-style-type: none"><li>* 市との連携<ul style="list-style-type: none"><li>・ 行政ポイントの検討</li></ul></li><li>* 周辺自治体との連携強化<ul style="list-style-type: none"><li>・ 京都府などとの協力体制づくり</li></ul></li><li>* 地域貢献協定の締結<ul style="list-style-type: none"><li>・ 安心安全に関する協力体制づくり</li><li>・ 未加盟店および未登録者への呼びかけ強化</li></ul></li></ul>

### ③定期的な勉強会の開催

目的	誰でも自由に意見交換できる場をつくることで、新しい価値観やアイデアが生まれる場を生み出す同時に、より多くの人材が集い、学びあう場として機能していくことを目指す。
内容	<p>* 定期的な勉強会の実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・参加者は誰でも可</li> <li>・スピーカーからの話題提供に基づき、自由に意見交換できる場</li> </ul> <p>* 実験的な取り組みの推進</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・勉強会で出された意見やアイデアを活かした取り組みを試験的に実施</li> <li>・実験的な取り組みに基づく継続的な活動の模索</li> </ul> <p>* 人材の育成</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・活動の実績を踏まえての人材の育成・受け入れ</li> </ul>

### (4) 新たな事業モデルの検討

#### ①モデル事業としての民泊・ゲストハウスの開設

目的	本プランを具体化するにあたってモデル事業的に進めることで、(1)～(3)の活動を推進していく。
内容	<p>* モデルとなる民泊・ゲストハウス施設の選定</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・物件の決定</li> <li>・改装</li> <li>・利用者の募集（関係団体との情報交換）</li> </ul> <p>* 環境の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・法的手続き（市との協力）</li> <li>・改装費用の調達</li> <li>・管理体制の整備</li> <li>・情報の発信（JSTO との連携）</li> </ul> <p>* 利用者へのサービスの充実化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・舞鶴ならではのおもてなしメニューづくり</li> <li>・利用者とのふれあい</li> </ul> <p>* 他の物件探し</p>

## ②空き店舗対策

目的	家主や不動産業者と連携した情報整理・発信の体制を整備することにより、空き店舗への新規出店者の誘致を図る。
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 不動産業者との連携 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 情報交換の場づくり</li> <li>・ 商店街としての新規出店者や家主への優遇策の検討</li> </ul> </li> <li>* 東舞鶴商店街の空き店舗情報の統一化 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 物件情報の発信（賃料、初期費用など）</li> <li>・ 商店街としての方針の検討 （参入して欲しい業種の選定など）</li> <li>・ 情報一元化に向けた検討</li> <li>・ スーパーマーケットの誘致の検討</li> </ul> </li> </ul>

## (5)ハード整備の方向性の検討

目的	観光客のまちなかへの誘導および地元住民の商店街の利用を図るためのハード整備について、長期的な検討が可能な関係各機関との意見交換の場を設定する。
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 街中観光に関する市担当者との意見交換の場の設置 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 市営住宅の建替に伴う新設ビルの建設</li> <li>・ 五条公園の整備</li> <li>・ 景観整備</li> <li>・ 海軍レストランの開設など</li> </ul> </li> <li>* 公共施設など地元住民が利用する施設の誘致 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 公民館、図書館の誘致</li> <li>・ スーパーマーケットの誘致</li> </ul> </li> </ul>