

神戸・新長田中心市街地活性化協議会<議事録>

日時：2007年9月10日(月) 20:00~21:00

場所：新長田まちづくり(株)内会議室

配布資料：新長田2000散策レポート(資料)

新長田散策を終えて(資料)

新長田中心市街地での方向性について(整理の方法)(資料)

東氏(事務局)から本日の配布資料の確認があった後、正岡氏(TMO運営委員長)の司会により、以下の議事が進行された。

1、「神戸市・新長田中心市街地活性化基本計画」策定状況

(1)神戸市より進捗報告

山崎・商業課係長から、「神戸市・新長田中心市街地活性化基本計画」の策定状況について、説明があった。

山崎/国から統計データの整理をするように言われている。具体的には、各都心の密度の比較と、時間軸での変化を調べているが、地名や統計の取り方が時期によって変化するので、整合性をとる作業を進めている。

それから、新長田の特性が分かるようなキャッチフレーズをつけるように言われている。どうしても同じようなフレーズになるので、他都市も悩んでいるようだ。新長田の個性をつきつめていくと、下町、震災復興など中活法のイメージとは違うものが出てくる。また、JRの南と北での一体性が弱いので、一体として回遊できるようなつながりをどうするか検討中だ。

正岡/前回からあまり進んでいないようだ。

伊丹/アーケードについては計画が認定されてから工事にかかったのでは間に合わない。ある程度は見切り発車する必要がある。先日もアーケード委員会をひらき、19日には市の協議会で建築申請をおろしてもらって予定にしている。

3月完成は無理だと思うが、年内には計画の認定をもらって5月ぐらいには完成したい。

東/ケミカルやくつのまちに代わる、面白いキャッチフレーズが欲しい。公募してもいいかもしれない。

次に、与那嶺から資料について説明した。

2、意見交換

正岡/もう少し参加者が多いと思っていた。商業活性化事業部会では、もう1回実施してみてもどうかとの話が出ていた。

東/当日はとても暑かったことや、2000円を支払って参加すると思う人がいたことなどは反省点としてあげられる。これまでも色々なイベントを実施してきたが、個店の売り上げにつながるものにしていきたい。別の会議では、物販店を盛り上げるような取り組みをやって欲しいとの意見も出ていた。2000円散策では、高額の物販やサービス店が対象にならない。

正岡/広域から人を集めるときは、それぞれの店でオリジナリティを出し、街全体で参加していく方向性を考える必要があるのではないかと。

西村/5のつく日だったので丸五井を売り出していたが、50食限定だったので12時に売切れてしまった。イベントの受付開始が11時だったので、売り切れてから来た人もいた。

正岡/初めての参加者はホームページをみて来た人が多いようだ。5のつく日は丸五井があるので早めに来てくださいとPRの仕方もあると思う。

増井/「あるある探検隊」と同じように捉えられたかもしれない。「あるある探検隊」のときに要領がつかめたので、今回は無料で布ぞうりづくりの体験をやってみた。きらめき会で、物販店が飲食店中心の企画にのっかるのは割り切れないとの意見があった。しかし、自分の店なりにやっていく必要がある。

資料でチェックシートが記載されているが、地元の人と意見交換をするツールとしてこのような取り組みを実施しているところもある。今回のような散策をするイベントの中でチェックしてもらってはどうか。そうすると色々なことが冷静に受け止められる。

正岡/それぞれの店からモノを出してもらったらどうか。

増井 / お客さまとの接点が減るとどうしても売上げも落ちてくる。売ろうという発想からではなく、接触する中からお客さまの雰囲気をつかんでいく。コミュニケーションの数を増やす中で空気をどうつかむかという視点がいるのではないか。

東 / 各店へのアプローチが弱かった。また、受付の場所も分かりにくかった。

正岡 / 当日、二葉小学校跡地のワークショップがあったのでそこで宣伝をしたところ、何人が参加してくれた。その中で、地元と連携してやってはどうかとの意見があった。地元参加型でできることがあるのではないか。

木村 / このイベントがあることを知らなかった。

伊東 / お客さまの数を伸ばそうとがんばっている。しかし、このイベントで参加してくれた人は1人だった。新長田の名物店になりたいと思っているので、次のときはもっと仕掛けをしていきたい。1人のみだったことは反省だ。SITE KOBE で歌謡ショーがあるが、そのときは売上げがあがる。巣鴨のような状態になるので、地元でもっと協力しあってやっていきたい。

東 / 参加者にはこれまでに行ったことがない店に行ってくださいと言った。

伊東 / 従業員には、初めての人にとっては入りやすい店の雰囲気をつくる必要があるし、来たことのある人にも入ってもらえる店である必要があると言っている。5年後に今以上に来てもらえる店になるかを考えている。チャンスがあれば情報をつかんで、何でもやってみたい。

正岡 / 初めての店にはグループで行くと入りやすいということがある。

友久 / 知らない店にいくという設定はよかった。散策をしてみて、この街もまだまだ捨てたものではないし、また来たいと思った。発見するということがいいことだ。

もっとサンプル数が欲しい。皆がいいということがあれば、深掘していくことができる。TMO のメンバーは、自分の店の人にも散策してもらうのもいいかもしれない。

以前は、ぶらぶら買い物をして、そのついでに何か食べて帰ろうということだった。しかし、今ではお好み焼きの力を借りないと商店街が成り立たない。これは反省すべきだ。特定の人だけががんばるというのではいけない。地元の商店街が反省をして、意見を出していく必要がある。

正岡 / 地元が参加意識をもつ必要がある。お客さまが選ぶ1番店というものがあってもいい。広域からの参加もあるの

で、こういう人にもリピーターになって欲しい。

増井 / 何でこのイベントを知ったのが多かったのか。

東 / 知人からの紹介が多く、その知人は「とれとれニュース」やホームページを見たという人が多い。通りがかりで

来たという人もいた。

正岡 / たまたま来たときに何かやっていたという意外性は大切だ。

友久 / 60人の参加者で、これだけの行動パターンがあるというのは面白い。

東 / 区の取り組みとしては美しいまち事業を展開している。

クローズやほたるの墓など、最近では新長田が映画のロケ地になることが多い。二葉小学校の講堂や六間道など、撮影ポイントとしてはいいようだ。こういうことは地域の情報発信につながる。また、昼になればロケの人たちが商店街にご飯を食べにやってくる。「歓迎」のひとつでも貼ってれば、店に来てもらえる。こうした情報も各店に発信していきたい。

正岡 / こういうことは事前PRも含めてどんどんやっていく必要がある。

3、その他

西神戸センター街から初参加の平田氏を紹介した。

最後に次回の日程を確認し、本会を閉会した。