

第5回東京都北区産業活性化ビジョン検討委員会（第2部会） 議事要旨

- 日 時：令和7年5月30日（金）10時00分～11時55分
- 場 所：北とぴあ7F 第1研修室
- 出席者：鈴木部会長、熊倉委員、鶴頭委員、畑川委員、石塚委員、平山委員、吉野委員、佐野委員
田辺アドバイザー（欠席：油原委員、佐藤委員）

1 開会

2 前回の振り返り（集約・整理した意見の提示）

3 議事

■議題1 北区の「商店街」の「強み」「弱み」「想定される政策展開」

（部会長）

- ・進め方について確認させていただきたい。前回は、皆様からご意見を賜り、私の方で確認をして間違いがないか、という進め方をさせていただいたが、本日もこのような進め方でよろしいか。

（異議なし）

（A 委員）

- ・商店街の強みとしては、歴史が長い商店街が多いこと。十条商店街は1910年頃からどんどん発展して北区最大の商店街に発展したという記事もあった。歴史があり商店街協会もしっかりあり、横のつながりもあり、お互いを駆逐するのではなく協力する体制ができているのではないかと考えている。自治体としても、商店街を今後どうしていくかという内容がHPに記載されていて、連携がとれているのではないかと考えた。
- ・北区は埼玉と東京の玄関口で、住んでいない人達のアクセスの場であり、そういった意味で沢山の人が訪れる機会があるのではないかと考える。東京の赤羽を中心にホテルが増えているので、最近は外国人観光客を多く見かけ、そういった方々も増えていると感じている。
- ・弱みとしては、大手食品スーパーや、百貨店のように洋服など様々な物を販売している大手飲食チェーンが脅威になっていると思う。個人目線だが、若者はどちらかというと大手に流れていると思う。必要なことは大手との共生や棲み分け、差別化が必要ではないかと考えている。
- ・外国人の方が増えている件は、外国人の方が楽しめる、安心して観光をしてもらえるような多言語化等に課題があるのではないかと感じている。外国の方が来られるということは、日本の何かを経験して本国に持ち帰り、「こんな場所に行きました」と伝え、SNS映えするような、日本の良き文化に触れる場所が必要なのかと考えている。

（部会長）

- ・東京都の商店街は約2,100あるといわれていて、中には、温泉があり、買い食いができるお店などがある。大手が進出してくる脅威もあることを踏まえた中で、その差別化、歴史を使った魅力作りをしながら、今のうちから北区らしさ、個性的な何かを作っていく方が政策としてはいいのではないかとということと理解した。

（B 委員）

- ・仕事柄まちづくりに接することが多いが、商店街の衰退の話はおそらく30年くらいずっと言われ続けているものの、行政側も色々な手を打っているがなかなか上手くいかない、根深い問題だと思う。

- ・昔は、地方都市だとイオンなどの大手スーパーに吸い取られてしまうようなこともあった。最近だと通販にお客様がどんどん流れている。結局利便性だけで勝負しようと思ってもなかなか辛いのが現状だと思う。最近特にそうだが、商店街の魅力はただの利便性だけではなく、そこにいる人、歴史を含めて、量販店にない魅力が沢山あると思う。価値については、昔より見直されてきていると思う。
- ・だからと言って、何もしないと何も起こらないと思う。北区は地方都市とは違って圧倒的に人口が多く、増加しており、マクロ的な資源・条件としては恵まれていると思う。まちづくりの視点で言うと、王子や赤羽の駅前を中心に新しい開発がこれから行われるということなので、商店街、周辺地域が開発が終わった後もリンクして共に発展できるのかという視点は重要である。
- ・エリアマネジメントについて、北区でいうと王子で作られたエリアプラットフォームが、商店街と地域という観点で何が本当に必要なのか、開発の方で貢献できることは何かということリンクして考えていくことが非常に大事だと思う。
- ・1度廃れてしまった商店街、シャッター街になってしまった所は当然あると思うが、そこから再生をしている商店街を見ると、1度シャッター街になってしまっても、家賃が安いからかもしれないが、面白い人が入ってきている。そういう人が2店舗、3店舗とお店ができてそれを中心としてお店が店を呼ぶことになり、そういう方々が集まってくることは一つの傾向ではあるかと思う。
- ・家賃が高いと入ってこないなどの事情はあると思うが、どこかにプロデュースをしている人がいると思う。我々は地域人材という言い方をするが、地域で何かをやろうと思っている人、やってもいいなと思っている人と、商店街だけではなく地域でこのようにやればいいのかと企画、プロデュースする人のこと。地域の人と外から来る人、プロデュースする人は人材的に必要だと思う。その点を上手く後押しすることを行政サイドとしてできれば、これからの商店街がより人が循環して強くなっていくことができるのではないかと感じている。

(部会長)

- ・ポイントが3つあったと認識している。
- ・利便性だけではなくなかなか勝てないので業容を拡大する、サービスを増やすなどメッシュを細かくしていかないと普通の、今までどおりの商店街では難しいというご指摘かと思う。その中で商店街という定義を地域のハブのような位置付けにして、交流を活性化させるようなところからサービス・商品をやっていくのが重要で、そこを促進した方が北区らしいのではないかと理解でよろしいか。

(B 委員)

- ・北区もそうだが、今はウォーカブルな街（歩きたくなる街）にしようという、まちづくり的にいうとムーブがあるので、そのような動きとリンクすることが大事だと思う。中身の相性もいいと思う。

(部会長)

- ・最後にお話をいただいたのは、出店トライアルの機会を提供するような仕組みやプロデュースなど、そういうことを一連の動作としてやっていかないと、切り取ってしまっただけでは上手くいかないということであるという理解でよろしいか。商店街から学生に出店の機会をいただいている場合がある。学生が実際に考えたことをやってみてくださいという内容で、そうすると地域の方は、話題なので交流をしに来てくれる。そういった所が地域のハブのようなこととして受け止めるというイメージでよろしいか。そのようなプロデュース側や、マッチング側の仕組みを形成していかないと絵に描いた餅になってしまうのではないかとご指摘があるので、そこが弱みではないかということと理解した。

(C 委員)

- ・北区に住んでいる方は、商店街には地域に根ざした店があり、住んでいる方にとっては良いという話を聞いた。弊社は北区内に何店舗か支店があって、赤羽は飲み屋なので、飲みに行こうとなったらだいたい赤羽に行く。そういったイメージができているので、飲食店やサービス業をやっている方は非常にいいのではないかと気がする。
- ・弱みは、中央区、港区などは目的がなくても「とりあえず銀座に行こう」「とりあえず渋谷に行こう」ということになるが、北区は「赤羽に行こう」「王子に行こう」ということにはならないと思う。目的を持って来てもらわないといけないということが弱みではないか。どのようにして人を引き入れるか、北区の場合は、来てもらうための工夫が必要だということが弱みだと思っている。

(部会長)

- ・飲食店などのイメージや地域柄から考えると、「ゾーニング」ということだと思う。ここはこのような人達が多いから細かく決めた方がいい、飲み屋なら必ず寄ってくれるようにしていけば良いという理解でよろしいか。
- ・一方で、個店の利益より集客、滞在してもらうこと、目的がなくてもぶらぶらしてもらうということではないか。地方に行くとそのような話が実際にある。高校や大学の通学路をわざと商店街の中に作ったりすると、学生は帰るときにふらふらするので機会が生まれるという話がある。店の売り上げ、個店よりも区全体として商店街の集客、立ち寄ってもらう、来てもらうことが必要なのではないかということと理解した。

(D 委員)

- ・個人的な感想だが、北区の商店街はまだ頑張っているのではないかとと思う。特に十条商店街、スズラン商店街は駅から近く、有名な商店街は非常に活気がある。
- ・一方で、廃れている商店街もあるが、路面に面している店舗は頑張っている。商店街によって差があると住んでいて感じている。スーパーだとお肉がパックされていて、それを手に取って、レジに行く形だが、商店街の良いところは、お店の方と会話があって、お金のやり取り自体ができること。子どもを連れて買い物するにも人とのつながりや地域への愛着が沸くと思う。
- ・私はなるべく商店街や個店で買い物をするようにしているが、そういったことが、北区でいうと子育て層が増えているといった、親子で買い物をするメリットであったり、教育になったりと思う。
- ・スーパーだとセルフレジになっているので会話がなくなっている。もちろん効率化、人材不足という問題もあると思うが、人との会話のない買い物が多く、寂しいと思う。商店街の人の良さや人から物を買うこと、「このお肉はこうやって仕入れています」などという知識、国産にこだわって販売しているお肉屋がある、プロのお店があるということは、商店街に行くメリットであるということが消費者にも伝わるいいと思う。

(部会長)

- ・お話いただいた内容は大きく2つだと思う。商店街の強み、魅力は会話で、会話を大事にしている商店街をもう少し育てていった方がいいのではないか、ということと理解した。
- ・事例を紹介させていただくと、コメリホームセンターは、田舎を中心に1,200拠点ほどある。田舎では商店街があまりないため、ホームセンターに行く。来店調査で「今日買いに来たものは何ですか」と聞くと、ほとんどの来店客は目的を持っていなかった。言い方は悪いが、「やることがなくて店員さんと会話したくて来ました」と言っていた。店員と会話して、花がいい、DIY がいいなど、D 委員がおっしゃったように会話によって動機付けられて買い物をするということ。イオンだと明確に目的買いだと思うが、コミュニケーションが楽しいからコメリに行く理由にしている。
- ・2つ目は北区の子育て世代は大きなメリット、ユニークな部分なのでそこに優しくしていった方がいいのではないかという理解でよろしいか。

(D 委員)

- ・そのとおり。先ほどの利便性でいうと、ネット通販や価格競争にはどうしても負けてしまうので、生活に密着した買い物にいかに入っていけるかということでお客様が流れてくるのではないかと思います。

(部会長)

- ・イオンと仕事をしたときに、船橋市中山の住宅街にイオンが出店したが、何をしたかという、イオンは今までになかったサービスの出店をした。親子で行ける軸として体操クラブなど、今までイオンモールにはなかった、親子で携われるお店だけを出店するフラッグシップのようなお店を作った。店作りや品揃えも変わって、親子に優しいように平屋である。地域に根ざすとはこういったことだと思う。

(E 委員)

- ・商店街や個店の魅力については皆様からご説明があったとおりだと思う。北区の商店街は温かみ、地域密着、歴史があることが魅力だと思う。北区出身ではないが、別の地域から来て北区に住んでいる者として、商店街のイメージについて話ができればと思う。
- ・顔が見える一方で、老朽化問題もあり、運営されている方がお年を召されている印象があり、商店街自体が既存の方で運営されているという印象。別の意味でいうと「距離感」をすごく感じている。私自身店舗を持っていて、商店街の中にあるが、商店街が何なのかということについて分かっていないことがある。商店街の会費は支払っているが、運営をしていくことが大変なのではないかと思う。辛いということを他に言うこともできないのかと最近感じている。
- ・小学生の子どもがいるので PTA をやっていて、商店街も含めてだと思うが、若い方に対して「お手伝いをしてもらえないか」といった声かけはあるが、今の感じだと、「お手伝いしてくれ」といっても、離れていってしまう方が多い印象。逆に「参加型」といってやりたい方は実は沢山いるのではないかと感じている。先ほども「イベントの時に若い方がやってくれるのではないか」「学生がやってくれるのでは」という話があったので、そのあたりをつなぎ止める何かがあれば、意外とやりたい方はいるのではないかと。
- ・そういう点を踏まえると、商店街は少し堅苦しくて、1 回入ってしまうと色々な仕事を頼まれるのではないかというイメージを持たれている方が、学生以外でも気軽に参加できるようになればと思う。商店街は買い物をするところではなく、イベントの開催が可能で、レンタルスペースではなくちょっとしたワークショップを単発で企画してくれる人はいませんかといった形であれば、気軽に参加される方もいるのではないかと考えている。目線を変えた取組みが受け入れやすいのではないかと感じている。

(部会長)

- ・絆と壁はトレードオフだと思う。先ほど B 委員から話をいただいたが、地域のハブとしてもう少し敷居を低くして、何となくやった方が入りやすいのではないかと。

(E 委員)

- ・そのとおり。もちろん今までやってこられたからこそだと思う。一緒に何か新しいことをやってみませんかと言ってもらえたら、もしかしたら他の方も入ってこられるのではないかと考えている。

(部会長)

- ・商店街で何かをやるときは、自分の趣味を商品にするのは入りやすいと思う。例えば「私は木目込みをやっていて木目込みの教室を開催しているので来てください」というと参加型になる。そういった入りやすいきっかけがあればいいと思う。

(E 委員)

- ・集客方法が世代によって違うので、いい意味で、新しい人達が集まるきっかけになるのではないかと思います。

(部会長)

- ・色々な方がいるので、学生は戸惑ってしまう。学生が行くと色々な方が良かれと思ってアドバイスをするが、学生は誰の話を聞けばいいのかわからず、困惑してしまう。仕組みや流れを政策の中に入れた方がいいのではないかということと理解した。

(F 委員)

- ・高齢化と人のバトンタッチが進んでいないことが商店街の一番の構造的な問題だと思っている。以前は次世代につながりさえすれば商店街自体は色々な手段があり、何とでもなるといった部分があったと思う。そういった中で他の人を巻き込む例として、たまブラザーでは会社を作っていて、商店街の HP を作ったり小冊子を作ったり、イベント企画をサポートしたりしている。
- ・川越の新河岸駅中央商店会には、一般社団法人ソラケイという、子育てが終わった女性の方々が作った団体がある。この方々が、地域で開催している「わくわくフェスティバル」というイベントに参加してくれた。この団体が参加してからハロウィンのイベントやクリスマスマーケットが加わったりして、国土交通省から「審査会特別賞」として表彰されパワーアップしている。そういった関係者の方々が巻き込まれることで、商店街の方々との相乗効果が働くと思う。
- ・埼玉の志木市で創業支援スクールを運営していて、教え子がこれから志木市でイベントと商店街の方々とマーケットをやろうと考えている。その会社は 30 代の女性が代表で、他に 40 代、50 代のメンバーが企画、運営、サポートをしている。バックの方々は商店街で主体となる方をもっと新しい方に変えていくことが大事だと思う。
- ・北区の大きな商店街は 5 つ程度だと思っている。北区の強みは、皆さんがおっしゃっているように、地域に愛着を持っている方が多いこと、これが一番の原動力だと思う。自分のまちを好きではない人が多いまちは崩壊してしまう。愛着がある人が多いことは強みだと思う。
- ・住宅が多いということだが、そもそも人がいるということは目の前にお客様がいるので、あとは足の向かせ方と日々の生活にどう密着していくかだと思う。
- ・一方、弱みは便利すぎて機能性があるので、地域のお店の使い方が分からない方や、人によっては商店街で買い物をしたことがない方、大型店と地域のお店の違いを知らない人が多いのではないかなと思う。買い物の仕方が分からない、商店街で購入したことがない人達、いわゆる「新住民」と言われる人達が増えていると思う。
- ・商店街の役割は地域のインフラだと思う。学校給食をまかなっている八百屋、肉屋、福祉施設の備品など、地域のお店が担っていると思う。八百屋の会長さんが、自分のお店がなくなったら給食が困ると言っていた。学校給食に供給できる人がいなくなるからである。
- ・弱みとして、北区には 10 店舗前後の小さな商店街が多い。昨年度 57 の商店街を巡回したが、そのうちの 30 商店街くらいで継続が厳しいと言った意見があった印象。商店街の空き家の構造的な問題は、貸す側の問題、貸す人達意思決定がとれないことが一番多い問題だと思う。そもそも何かを考えられないことが課題だと思っていて、ここを施策でどのようにアップデートするかが大事だと思う。
- ・再開発案件も重要だが、テナントに入るのは大型店ばかりなので、周りの商店街がどのようにしてチャンスにするかが大事だと思う。
- ・一方で、目の前のコミュニティが不足してしまうと生活のしづらさにつながると思う。目の前で何かあったときに助けてくれる人がいないとか、歩いてすぐのちょっとしたお店で買い物ができない、会話しながらの買い物ができずコミュニケーションがとれないと、生きづらさにつながってくると思う。便利すぎると生きづらくなってしまう。

- ・豊島や浮間は、商店街の地盤沈下が激しいと思う。住むことはできるが、良くするという意味の「ウェルビーイング」の観点が難しくなってくると思う。
- ・施策についての考えが4点ある。1つ目は、住民参加型団体のようなものを募集して、商店街を活性化していく参加団体をエントリー制にして、そのような方達と連携して事業を考えていければ良いと思う。
- ・2つ目は、商店街の補助金で地域連携、若手助成事業があるのでどんどん利用していければ良いと思う。住民募集の補助制度を作れば良いと思う。例えば事務運営、議事録を書く、イベントの企画をサポートする人材を団体や個人で雇うときに、商店街を補助するといった補助制度を作ってはどうか。
- ・3つ目は、商店街の事業承継計画を支援する制度を作っていくことが大事だと思う。私の周りでも40代の理事が代表になり、そうすると20代の方が理事になってくる。そのバトンタッチを施作的に誘導していくことは、商店街でまだまだやっているところがないと思うので、商店街の事業承継計画の補助が必要だと思う。企業では事業承継計画の補助金について騒がれているが、それを商店街から作ることが大事だと思っている。
- ・4つ目は、空き店舗活用の補助金については現在進行中だと思うが、よりきめ細かく進めていく部分で、補助額を上げ、研修制度も入れながら、なぜ空き店舗でお店を開くことがいいのかということをオーナー側に対して呼びかけていく事が必要だと思う。あとはそれとともに、実際に利用する人達にジャンル、要望を聞いてマッチングさせていくことも店舗政策として作っていくことが大事だと思う。

(部会長)

- ・ポイントは大きく2つだと思う。次世代のバトンタッチをしっかりとやることが重要で、地域のハブとなるように次世代のバトンタッチのやり方の示唆をいただいたという理解でよろしいか。
- ・2つ目は、プロの目から見て、住民参加型団体を作るべき、事務運営を作るべき、事業承継を支援するべきということを政策としてはいいのではないか、というご意見をいただいたという理解でよろしいか。

(F委員)

- ・商店街版の事業承継は構造的にやれているところがなく、北区はこれをやっていく必要があると思う。会長が80歳代の商店街で、「もうこの商店街はダメだと思う」と本人がおっしゃっていたが、商店街の問題ではなくて個人的な問題になっている。商店街の問題と個人の問題が重なっていると思う。政策的に他の人に委ねることを考えないといけないと思う。

(部会長)

- ・比較対象が良くないと思うが、イオンを商店街とした場合、イオンがイベントを企画してチラシを作って集客をして各店が頑張るということになるが、北区の商店街で厳しいと思っているところは会費を集めて集客をしていないということか。

(F委員)

- ・小さい商店街は街路灯費だけ徴収しているが、それ以外は何も活動ができていない。何もできないので、何も徴収しないという商店街が出てきている。巡回して思うことは、だいたい1,000円~2,000円の会費を小さい商店街は徴収しているが、北区の場合、月会費3,000円以上は徴収しないと何かするのは難しいかもしれない。

(部会長)

- ・そうすると集客に対しては、ある程度の会費を集めて還元をするということが、商店街では慣習になっているということか。

(F委員)

- ・本来は商店街の中で集めていくのだが、今後は企業協賛や区内の団体で「地元の商店街を応援します」という意見や、協賛したいという企業も出てきている。自分の街に「〇〇企業」と名前を出して、フラッグに名前を載せて地元を応援するという形がある。企業からすると5万~10万円は広告宣伝費の一環で投資してくる。

- ・商店街としたら、5万～10万円あればフラッグが作れたり街区の整備ができたりすることにつながると思う。商店街の魅力を出すことができれば、そういった取組もできるのではないかなと思う。

(G 委員)

- ・強みのある商店街は北区では数か所だと思う。散歩していてもシャッターばかりが閉まっていて暗澹たる気持ちになる。この状況を一定のところで止めるにはどうしたらいいのか考えるが、なかなか出てこない。イベント等を少しずつ開催していくしかないのではないかなと思う。
- ・怖いことは、もしかしたら、これは大きな流れで避けられないのではないかなと思うときがある。スーパーの売り上げも減少していて、東京都も北区も商店街の売り上げは減少している。
- ・シャッター商店街を何とかしようということで理事長から話を聞いたが、1階に玄関を作って、どんどん住居になってしまっているということだった。まちをよくするには「若者、よそ者、ばか者」だということを以前聞き、これは確かだと思ったが、皆さんが賛同してくれるとは限らないと思う。
- ・商店街の中で意思を一つにすることにエネルギーを使ってしまい、意思の疎通もなかなかできない。とりとめのよい言葉になってしまうが、できることからやらないといけないと思う。赤羽に60年ほど住んで見てきているが、現在繁盛している商店街でも、5年後、10年後はどうなるか分からない。それを肝に銘じて行動していかないともっと厳しい時代になるのではないかなと思っている。

(部会長)

- ・10年後のビジョンを踏まえて案を出していきたいと思っている。逆に、当事者として日々直面しているので難しいという理解でよろしいか。

(G 委員)

- ・何かをやらなければいけないということは確かだと思うが、それを実際にやることは難しいことだと思う。

(部会長)

- ・イベントを開催するにしても、イベントの費用対効果があるのかどうかは分からない。それに対するコンセンサス、時間や労力に対してメリットがあるのかも分からない。そうすると、損益分岐点などを下げることが一般的だと言われている。
- ・地方に行くとシャッター街が非常に多くて、成功しているところを見ると、時間帯やターゲットのお客様を集中していると思う。商店街は9時から夜の21時まで営業していると疲れてしまう。ある程度何かを集中する、テーマを集中すると成功しているのではないかなと思う。
- ・もう1つは副業。靴屋の損益分岐点というと、自分の生活を考えるとどうしても上がってしまう。先ほどあった話だが、趣味を販売する、テナントを安くするという話になると、副業で土日だけオープンするようにすれば、店は営業していることになる。そのあたりがビジョンで見えればよいと思う。全体的に皆様の意見をお聞きしてイメージを共有させていただいた。ほかに皆様からご意見はあるか。

(B 委員)

- ・地方では、いわゆるリノベーションカフェがよくあると聞いている。オーナーは自分では何もやらず、少し安く貸すので好きにやってもらっていいですよ、ということになっている。貸主側、オーナー側がある意味パトロン的に場を提供してあげるといったケースが多いが、その循環は大事だと思う。

(G 委員)

- ・再開発について補足したい。再開発事業は一步間違えるとまち壊しになると思う。赤羽でも再開発をやろうということになっているが、一番街の飲み屋は大半がなくなってしまうか、新しいテナントに移るかである。そ

れが良いか悪いかは私自身には分からないが、再開発は慎重にやらなければならない。西口で再開発をして商店街が消えた。そのあたりは気を付けなければならないと思う。

(F 委員)

- ・ 駅前の賃料は高すぎると思う。テナントの家賃が高すぎて、入れる業種がクリニックくらいしかない状況。再開発で出て行った業種がテナントに入ろうとしても続かない。せっかく入ったのに、自己破産したという話も聞いたことがある。
- ・ 豊島区ではキーマンの方がいて、リノベーションの専門家と空き店舗活用をセットにする事業がある。そういったことをもっとマッチングさせていくように、オーナーに語りかけていく必要もあると思う。あとは、やりたい人達にお金を出すといった補助制度だけではなくてマッチング事業のようなこと、パッケージにした空き店舗活用の補助制度、お金だけではなく補助制度ができればいいと思う。

(部会長)

- ・ 補助制度をしたときにどれくらいの条件、ハードルを付けるのか。よくあるのが3か月営業してすぐに閉店してしまうなどだが。

(F 委員)

- ・ 出店の持続性も大事だと思う。少なくとも、できれば3年以上そこで営業してもらおうと良いかと思う。
- ・ 結構ある話だが、貸す側の人達のハードルが高すぎると思う。どうすれば貸す側の方の想いを解くかが問題だと思う。丸亀町（香川県高松市）のことがよく話題に上がるが、何がすごいかというと、丸亀に対する愛着がすごい。地元の方には貸すが、外の人には貸さないようである。ただ、まちを良くする人になら貸しますといった想いを持っている。まちのためになるということに対して、共感してくれるオーナーを見つけて、そういったオーナーに対してやっていく中で見える形にするのが大事だと思う。オーナーの気持ちを解きほぐすことが必要ではないかと思う。
- ・ 北区の強みは地域への愛着があるとのことなので、地元がよくなるためなら、貸してくれる人はいるのではないか。他の区と違ってそこが強みだと思う。

(E 委員)

- ・ 豊島区の事例は、アレンジする方と出したい方が上手くマッチして素敵だと思う。

(F 委員)

- ・ 「シーナと一平」は元とんかつ屋だが、開けると土間で、現在は宿泊施設である。看板はとんかつ屋だがホテル。そういうところを作った方は、豊島区の他の場所もリノベーションのサポートをしている。

(部会長)

- ・ 概ね皆様の意見が出揃った。キーワードは、商店街を地域のハブにする、代謝を進めていく、業容を拡大していくような仕組みを作っていくべきではないかと思う。それに向かって、損益分岐点が低くなるような仕組みを作り、集客を上げていくようなビジョンが描けると良いという方向性でよろしいか。細かいところは議事録を見ながら確認する。

■議題2 北区の「区民」の「強み」「弱み」「想定される政策展開」

(部会長)

- ・ 続いて、「区民」になる。実際に政策を進めていくためには区民の賛同がないと「絵に描いた餅」となり全く進まない。区民の方々にどのようにして賛同を得るのか、逆に区民の方々にどのように主役になってもらうかが問題で、区民の方々に満足してもらわないといけないと思う。買い物は池袋に行き、寝るために北区に帰って

くるようになってしまうので、区民の方に賛同してもらうことが非常に重要だと思う。そのためには、どのようにしてビジョンを描いていかなければならないかという議論をして本日は終了したいと思う。

(A 委員)

- ・私は東京都北区に生まれてからずっと住んでいて、住んでいて強みと感じていることは、直近だと子育て支援についてである。一歳半の子供がいるが、保育園も待たずに入れた。医療費控除は高校生までが一切自己負担がなく、医療費は無料。北区だけかは分からないが、子供が生まれたときも補助金をいただいた。北区に住んでいて子育てはしやすいと感じている。
- ・下町であること、飛鳥山公園、歴史、旧古河庭園、渋沢邸などがあり、住んでいて、休日に散歩したり、子供を連れて遊ぶ公園があったりするので、そういう意味ではいいところだと思う。利便性もよくスポーツ施設も充実している。
- ・弱みは、商店街の話ともつながってくるが、高齢化率が東京都の中でも北区は高いと思う。人口が増えてきて少しずつ高齢化率が減ってきているといわれているが、ほぼ変わっていない状態と思う。
- ・どうすれば若者が増えてくるのか、ということを考えていかなければならないと思っている。他の地域と比較すると、再開発に関して、北区は遅れているのではないかなと思う。先ほど話があったが、まちを壊さないという意味ではリノベーションでもいいと思う。古い建物がなくなって、古いけどリノベーションされてきれいになった場所が増えると、北区に住んでもいいかな、北区に住んでみたいと思えると思う。
- ・外国人の方がどんどん増えていて、他の地域では分断や外国の方との軋轢がある。分断はなぜ起こるかということ、理由の一つとして、文化的な交流が不足していて、少しずつ距離が生まれ、最終的には分断してしまうのではないかな。例えば、ニューヨークに行くとチャイナタウン、コリアタウン、日本町などいろいろあるが、このエリアから出ない、このエリアに日本人は住んでください、外国人は住んでくださいとして、上手く分けていると思う。今まさに外国人が増えている中で、外国人に対する言語の障壁をなくす、多文化共生などのイベントでお互いの顔が見えるように、のではないかと、理想論だが思っている。

(部会長)

- ・今の話はポイントが2つあると思う。子育てについては非常に支援が厚くて住みやすいまちだが、新陳代謝が進んでいないのではないかな。せっかくなところがあるのでもう少し伸ばすことができればいいのではないかな、という理解でよろしいか。もう1つは、外国の方との交流がうまくいっていないので、ぎくしゃくすることが不安に思うことがあるという認識と理解した。
- ・観光立国推進基本法がある。なぜ観光をやるのかという目的は、紛争をなくす、相手を理解すること。例えば、旅行でハワイに行ってハワイを好きになったらハワイを攻撃する気にはならないと思う。
- ・よく言われていることだが、区内観光も重要である。飛鳥山などについて外国人の方に北区を理解してもらうと「いいまちだな」と思うのではないかな。区民もそれを理解して土日は新宿に行くことなどはやめて、飛鳥山に行ってみようと思う。
- ・地域イベント、フェス、まち歩き等で区民が区を理解するということは非常に大事だと思う。区民の方が周遊できると思う。ペットの散歩をしている地域のコミュニティは発達するといわれている。そうすると紛争がなくなっていくので大事だと思う。

(B 委員)

- ・先ほどの商店街の話と近いが、先日、豊島を歩いていて、久しぶりに見事なシャッター商店街があったと思った。北区では有名な例だと思うが、ランドリーをやっているお店があり、異色だと感じたので入って話をしたら、北区のビジネスコンテストに応募して受かって出店したと聞いた。ランドリーのお店だが、そこではランドリ

ーとプラスでスペース貸しをしていて、規模は大きくないがいくつか店舗があるとのこと。

- ・コミュニティビジネスの領域だが、池袋から人を引っ張ってくるということではなく、住んでいる人に使ってもらいたいと思う。どちらかというと生活に密着するようなことで使ってもらいたいと思う。そこにプラスアルファが必要で、ランドリーだけではなく何か拠点になるような仕掛けや何かがあるということは、一つのタイプ、スタイルとしては、住んでいる人が何かのきっかけでそこに行くと次につながっていくというようなことを含めて非常にいい例だと思う。
- ・ただ、1つだと辛いと思う。2つ、3つ出てくると、放っておいてもそこに興味がある人が出てくると思う。そこは何らかのプロデュースをする人が必要だと思う。コミュニティビジネスは範囲が大きいので色々あるはずだし、やりたい人が結構多いのではないかな。敷居が高いという問題もあると思う。
- ・よくサードプレイスという言い方をするが、何もなくていい場所を作ってあげると良いと思う。何かをきっかけに話題になっても、それを10年続けることは至難の業。人口の多い北区では、コミュニティビジネス系はいい材料、ベースにしやすいものではないかと思う。

(部会長)

- ・おっしゃるとおりだと思う。コミュニティビジネスの一番素晴らしいことは、区民が創業して、お客様が区民であると、お互いに信頼関係ができて、コミュニティとして発展するという発展性があることが一番大事だと思う。
- ・コミュニティビジネスの良いところは、あくまでもビジネスとして利益をある程度追及していくなかで、売り手と買い手が区民であること。そうすると派生して仲良くなると思う。逆にいうと、言い方が悪いが、区民の方には高く売りつけたりはしないと思う。区民のことを売り手側が考えてあげて、提供側と消費者側が一枚岩になれるということは非常に尊いことだと思う。それを活発化していけば区民の支持は得られるのではないかな、機会提供をビジョンにすればいいと思う、このようなことと理解した。

(C 委員)

- ・北区の方に聞いて回ったが、皆さん良い話しかされなかった。交通の便がいい、地価が安い、自然が多い、運動設備が整っている、住みやすいなど、悪いことはほとんど言わなかった。23区の中で名前が知られていないのではないかなという意見もあったが、住みやすくて住んでいる方にとっては非常に良かったという話を聞いた。
- ・創業者にとっても交通の便が良いし、都内というひとつのブランドになっているということもあり、非常に創業はしやすいと言われている。埼玉県と比較すると、中小企業の方に対する支援は東京都内の方が非常に充実している。埼玉と東京に支店があるのでどうしても埼玉と比較してしまうが、東京都の方がかなり支援も充実している。
- ・また、区の制度も埼玉の制度と比べると東京の方が充実している。こういった面では、北区に関しても創業がしやすいと思う。良い話が多いのになぜ創業が少ないといった話になるのかというと、イベント、連携、発信力が足りないのではないかなと思う。

(部会長)

- ・今の話だと非常に充実しているということだが、もっともっと活発化してもいいのではないかなということか。インフラ、プラットフォームなどが不足している、そういう理解でよろしいか。

(C 委員)

- ・良い話は聞くが、どうしても件数が上がっていないということは、そういうところなのではないかな。金融機関として創業に対して非常に力を入れているかというところでもない。もう少し我々も努力が必要なのではないかな。

(D 委員)

- ・私が区民になったときは 23 区中一番高齢化が高かった。桐ヶ丘に住んでいるが、北区の中でも桐ヶ丘の高齢化率は一番高いと聞いていた。区の施策で「子育てするなら北区」というスローガンを打ち出して、認証保育園を増やしてくれたり、高齢化があるからこそこのままではまずいということで、子育て層を増やすようなことを、区が一致団結で動いたからこそ、現在は子育て層が増えている印象である。
- ・仕事柄親子と関わることが多いが、特に、浮間地区はまだ自然が残っていて、土地があるところに大きなマンションが建っていて、あの場所は区の中でも子育て層が増えている実態があることを思うと、子育て層が明らかに増えていることは強みだと思う。
- ・私たちは創業支援をしていて、5年以内であれば少しやってみたいという若い芽を見つけて、やりたいことを明確にしていくサポートをしているが、年に2～3回、ビーンズ赤羽さんのご協力のもと、駅前でマルシェを開催している。最初の1年は良くなかったが、北区はアクティブシニアが多いので、2年目の後半からシニアの方が立ち寄ってくれて、「私も何かやりたい」といったシニアの方が多くことが驚きだった。私たちが「北区はやりたいことを応援してくれる区です」ということをアピールすることで、お声がけしていただく機会をもっと増やしていく事が大事だと思っている。
- ・コミュニティビジネスに関して、私自身も子育てしながら起業しているが、例えば「私は子育てが苦手」ということで、子どもと一緒に社会とつながって、仲間と子育てしながら働くという仕組みを作った。個人に課題と強み、得意なことがあると思うので、アクティブシニアの方は、会社に属して働くことは終わっているが、北区に愛着がある人が多いので、何かに役に立ちたいと思っている方が多い印象である。
- ・1人で起業するのは非常にハードルが高いが、例えば、チームで活躍する場所があるなど、受け皿やサポートがあると多くの人がやりたいことで社会とつながって、人の役に立つことができるということが実現するのではないかなと思う。やりたいことに走った人を私たちはそばで見ているが、眼がキラキラしていて、健康寿命が延びるのではないかなと思う。
- ・「子育てするなら北区」と打ち出したように、長い視野で創業支援をして、「北区はやりたいことをサポートしてくれる区です」ということをもっと打ち出して、北区に住みたいという若者もシニアも増えていくことが良いと思う。
- ・課題については、海外の方が増えている印象。3～4年前に多文化共生の事業に関わったときは、北区は 23 区内でもまだ外国人が少ない区との認識だった。前回リサーチの資料を読んだときに、もともと想定していたよりも増加が早まっているということで、治安に関して、安心して住めるように区がきちんと対策をすると区の魅力になるのではないかなと思っている。その点に関しては不安に思っている人が多いと思う。外国の方も一緒に住みたいと思っていると思うが、文化の違いが大きいので、理解できるような機会や交流があるといいのではないかな。
- ・買い物難民や高齢者が多い件は、地区によっては買い物ができない人も多いと思うので、「この地区はこういう住民が多い」といったことに対して、対策が取れると良いのではないかなと思う。

(部会長)

- ・印象に残ったことは、働くアクティブシニア。働くことは元気になるし、眼もキラキラするので、就業機会や就業人口を上げることが重要ではないか、という示唆でよろしいか。例えば、みなかみ町（群馬県）の田舎で農家民泊をやる方々がいて、平均年齢は 72 歳。子供達に来るのを楽しみにされている。そこで課題になってくるのは、高齢者の方が起業するのは難しいこと。かといって、履歴書を持って「働かせてください」と言っても難しいと思う。そうすると、行政やプラットフォームのような場所があって、ある程度マッチングをしてくれる団体があり、高齢者の方でもマッチングをしてあげることができれば良いと思う。高齢者の方が応募することは大変だと思うので、そこを担ってくれると就業のしやすさが上がってくるのではないかなと思う。若い

方はスキマバイトができるが高齢者はそういうわけにはいかない。そういうところを支援することが良いのではないかと、ということと理解した。

- ・もう1つ、治安の話は非常に難しい。治安の問題で一番大事なことは「みんなが働くこと」ではないかと思う。言い方は悪いが、みんなが働いて、みんなで汗をかいていけば、治安が良くなると思う。治安がいいところは就業率が高いし、就業年代が高い。働く人を増やすことはアクティブシニアに対しても、治安に対してもいいのではないかとということと理解した。

(E 委員)

- ・区民の強みは、多世代の方々、昔ながらの北区を愛する方が多くいらっしゃる。私の住まいは滝野川地区の板橋駅の近くで、板橋駅も再開発が進んでいる場所だが、新しい住民もいる。交通の便もいいので都心に働きに行く方々も増えていて、1つの魅力になっていると思う。
- ・弱みという点では、世代間の分断が起きていること。どんな風に一緒に何かをやっていけばいいのかという話をしていくことになると思う。
- ・滝野川には東京で唯一のフランス人学校がある。朝、板橋駅には学校に通う子どもたちが降りてくる。駅から学校に向かう商店街の中に、フランス語を取り扱うかわいらしい書店ができたり、帰り道にフランス人のお子様たちが立ち寄れる、ちょっとしたスナックが購入できる店ができたりしている。
- ・私は地域のお様子が放課後に通うような場所を運営しているが、クラスによっては半分がフランス人のお子様である。親御さんが日本人とフランス人のお子様で普段はフランス語だけの環境の学校にいますが、日本のコミュニティに入りたいということで学童代わりの形で入ってくれている。多文化です、外国語 OK ですとは宣伝はしていないが、自然と日本人と外国人の子どもが交流することが生まれている。それは商店街にとっても同じことで、観光と言ったら変だが、意外とフランスの国旗、日本の国旗を掲げながらイベントができる。
- ・区民の10%が外国人という比率で、大きく外国人と言ってもしまうと、何も見えてこないと思う。滝野川地区でいえばフランス人学校があって、あの子供達という風に顔が見えてくる。

(部会長)

- ・神戸の一角のような感じか。

(E 委員)

- ・そのとおり。頑張らなくても、私たちが思っていなくても、端から見たら素敵なものができるのではないかと感じたりもする。外国人と、少し高齢の方も含めて何かサポートをいただけるような取組みを、我々としては小さくできるのではないかと感じたところだった。
- ・先ほどアクティブシニアもお仕事をしたいということだったが、私共のところにはスキルのあるシニアのボランティアの方がいらっしゃって、元エンジニアなど何かしらのことができる方がいる一方で、読み聞かせをお仕事でやりたいというシニアの方が数名いらっしゃる。シニアの方全てを受け入れることはできないが、お仕事をすると皆さんキラキラされるという話を聞いて心苦しく、難しさを感じた。

(部会長)

- ・D 委員から、共有や感じたことなど、何か補足はあるか。

(D 委員)

- ・フランス人学校があって、地域性がある中で自然とコミュニティが生まれることは素晴らしいと思った。シニアの方全員を対象にするのは難しく、気持ちがあっても身体がついてこないという方もいらっしゃる。頻度や関わり方はお話を聞いて、双方で「これはできますね」と確認して調整するので誰もができるとは限らないので難しい。70代後半から急に体力が落ちてくるので、それより前の世代のときから社会と関わっていくと、体力面、気持ち面も下がりづらくなるのではないかとと思うので、アクティブシニアからの取組みが大事だと思う。

(部会長)

- ・温泉博覧会というものがあり、色々な地域で開催している。何をやっているかという、自分たちの趣味を販売している。自分たちで出店をして、外から来た人達に趣味を販売するという。
- ・シニアの方は色々な強みを持っている。これを教えてあげたい、語り部をしたいなど、趣味を販売することは、ノウハウが財産で、新たに仕入れることもないので、そういった機会を提供すると、小さなことだがチャンスが埋もれているのではないかな。

(F 委員)

- ・住民目線という、北区は青年会議所やロータリークラブなど、活動自体は他の区と比べて盛んであると思う。その中で地域企業の輪ができたことは非常に良いことだと思う。
- ・何度も言うように、まちへの愛着を持った人が多いのでこれを持続させることが大事だと思う。愛着があると人は戻ってきて定着率が高いが、愛着がないと「このまちなんて」というような地域もあり、若手は 20 代、30 代になるとどこかに行ってしまう。若い人達が離れないようにするには、今やっていることの愛着作りだと思う。
- ・弱みは、北区は便利なので転入をしてくるが、新住民の方々への北区の生活への理解、便利だけを求めるのではなくて、商店街・町会に入会するなどのコミュニティへの参加、参画する自主性も大事だと思う。そういった中で地域の横をつなぐ取組みは、現在どこまでできているのか。
- ・町会も高齢化して、なり手がいない、町会に何故入会するのも分からない人が多いと思う。地域のお祭りは町会が主催しているので、町会をどのようにして維持していくのかということも大事だと思う。
- ・創業支援スクールの講師をしていて思うのだが、創業する方はアクティブシニア、50 代の方々の受講が一番多い。卒業生の 3 分の 2 が 50 歳代。愛着と重なるが、地域で色々なことをやっていて、まちに還元したいことが自分の原動力であり、社会や企業で成長させてもらったことを返したいという方もいる。そのアクティブな活動としての現れが創業になるのではないかなと思う。
- ・外国人については、現在ネパール系の方々が増えている。商店街の組合に入らない、コミュニケーションをかわさない、ルールを理解していないことがある。ルールと生活文化をどのようにコミュニケーションを取って、共存するのかが大事だと思っている。
- ・北区は大学が多いのが非常にチャンスだと思う。区の中でこのチャンスを活用できているのだろうかと思う。学生の方々の生活や消費もそうだが、区を良くすることに対して、大学の方々の協力は多面的だと思う。それは区が一方的にお願いをするのではなく、大学側としても調査・研究という部分で、もっと色々な切り口があると思っている。
- ・スポーツとまちづくりについては、スポーツを通じた子供達の育成は今までの視点にはなかったもので、面白いのではないかなと思っている。
- ・施策に関連すると、実際にまちが好きな人を地域ごとにひとりずつ作るような取組みができたらいいと思っている。色々な区や町で「100 人会議」をやっていて、地域のキーマンが横で見えてくるような、地域で何かしたい人達を横串でつなげるような取組みが大事だと思っている。特につながりづらい、一番忙しい 40 歳代～50 歳代の町ごとの中堅層の人達をつなぐようなことが必要だと思う。
- ・商店街でも 40 歳代～50 歳代の青年層を横串でつなごうと思っている。忙しい世代を横串でつないで、お互い大変さを共感し合ってそれぞれのまちを支えていくところが見えてくると、生活しやすさが見えてくるのではないかなと思う。

(部会長)

- ・おっしゃるとおりで、地域の方々に対して、学校があるということは非常にトリガー（起爆剤）になると思う。その起爆剤をもう少し活用した方がいいのではないかということだと思う。
- ・一方で、新住民に対する参画動機については、スポーツや土日の講演など、もう少し新住民の方にも地域を理解してもらえるような動機付け、仕掛けがあった方がいいのではないかということと理解した。

(G 委員)

- ・私が商売をやっていたときによく来られた方は、「赤羽は便利です」「どこに行くのも便利です」と言っている方はだいたい年配の方、悠々自適の方で、それと同時に若い人達にも来てもらいたいと思っていた。
- ・大学ができてありがたいと思ったが、赤羽はアパートの家賃が高いのではないかと思います、その辺がもう少し下がれば嬉しいと思っているが、経営者との関係でなかなか難しいと思う。私の店にも若者達が来てくれて、個性豊かな大学生が来ると店が明るくなって楽しくなる。なので、若者達が来てくれるまちとし、北区にもっと定住してくれると、もっと区民の強さになると思う。私もアクティブシニアに是非なりたいと思う。そういうシニアの皆さんは多いと思う。有効にその能力を発揮してくれたらもっといいパワーになる。

(部会長)

- ・アクティブシニアや大学はもっと活用すべきであると思う。そこを活かしきれていないところが、逆に弱みではないかということと理解した。
- ・概ね皆さんのご意見をいただいた。共通で簡単にまとめると、区民の観点から、全員が活躍できていないかもしれないという問題意識があるということ。区民の方が全員活躍するために必要なことは、例えば、全員が働く機会の提供、コミュニティビジネスの創業、シニアが働く機会でもいいので、働く機会を提供することによって全員が活躍できるようになるのではないかと。
- ・一方で、地域を理解すること、地域内観光という表現が良いかは分からないが、スポーツフェスや公園など、地域を理解していくことが新住民に対して動機付けになるのではないかと思います。そういうことをやっていく、区民全員が満足するようなプラットフォームが必要なのではないかと、というとりとめでよろしいか。

(異議なし)

(部会長)

- ・今回皆様からいただいた2回分の話は一旦、私の方で「このように理解しました」「皆様の意見をまとめるとこのような内容です」ということを次回までにまとめるが、よろしいか。参考として、吹田市をベンチマークにしている。北区なら東京都と比較してもいいと思うが、皆さんの意見を鑑みると吹田市がいいのではないかと考えた。北区は人口が35万人、吹田市は人口が36万人、駅が13個あり、新大阪まで5分、大阪の繁華街である難波まで15分、新宿や池袋に近いということで立地条件がほぼ近く、西の北区というイメージではないか。そこと比較すると何となく見えてくるのではないかと思います。そこで皆様の意見を聞いて、できないことを言ってもビジョンにはならないので、できる範囲内での仮説を立てたいと思う。このような進め方でよろしいか。

(異議なし)

(部会長)

- ・皆様から承認をいただいたのでそのように進めたいと思う。次回からは皆様からの意見を反映させていく作業になる。検討委員会部会は本日で終わるので、最後に一言ずつ、言い残したこと、思いの丈をふんだんに言っていていただいて、本会は締めたいと思う。

(A 委員)

- ・私は東京都北区生まれで、ずっと同じような業界にいて、商店街の方や、地域に根ざしている方のご意見を聞く機会がなかなかなく、いい機会になったと思う。自分が住んでいる東京都北区のためにみんなと一緒に考え、解決して、これがしっかりと区政に活きて、その後自分たちの子どもや孫がより良い生活を送れるようになってくれればと思うので、今回の機会が活きていくことを心から願っている。

(B 委員)

- ・普段は産業という切り口で考えることや頭の中で切り取られることがなかったので、非常に新鮮だった。その中でも商店街の話は最たるものかもしれないが、まちづくりを普段やっている側からすると無視できないと思う。もう少しトータルで考えないと、こちらは正しいと思っていたことを「それは具体的には何か」ということを掘り下げると「誰のために何をやっているのだろうか」ということになりがちだと思う。
- ・区民、沿道の人達、生活している人達の目線でより多角的に見ていかないとお互いが不幸になってしまう。行政である北区が究極のハブだと思う。今日で終わりではないので、その中での連携を含めてしっかりと進めていけたらと思う。

(C 委員)

- ・金融機関のため、お客様が来られてから対応する形で、受け身になっている。金融家目線で普段から考えてしまいが、このような機会があれば皆様の話を聞くことができる。金融機関でも地域の皆様の活性化や、豊かにしていくということが今は求められている。本会で勉強させていただいて活かしていければと思っている。

(D 委員)

- ・1区民として、自分の事業だけで考えるとどうしても視野が狭く、今回ここに参加させていただいたことで、北区の歴史から、ここからのビジョン、どういうことを考えてまちづくりをしていくかということが広い視野で見ることができたことが一番良かった。
- ・普段だとなかなかお話が聞けない方達の専門的なお話や視点が聞けることで、より自分自身の考えや、やっていきたいことのヒントがいただけたので非常に有意義な時間になった。

(E 委員)

- ・普段は教育目線で、子供達やそれに関わる大人達が主ですが、身近な方々の専門的な意見や商店街は近くて遠い存在であると思った。この先自分たちがどんなことができそうか、まちの方々のために色々考えることができそうだとありがたく思っている。

(F 委員)

- ・私は商店街を中心に話をしてきたが、それ以外にも皆様の視点で共通項や課題が見えてきたことが非常に刺激になり、やはり皆様、北区が好きなのだということがよく分かったので、よい原動力になると思った。これが今後、区の方で色々な政策になっていくと思うが、最初は小規模でもいいので色々な施策に形として変わっていくといいと思う。
- ・今回のビジョンにおいて、皆様の声から結構施策になりそうな話があると私は感じたので、より形になっていくことを見守っていけたらと思っている。

(G 委員)

- ・私は生まれが商人の家で商売をずっとやっていて、狭い範囲内で見てきたが、この会議に出て、だいぶ上から見る事ができて、視野が広がった。目から鱗がずいぶん落ちた。これをまた、大切にしていきたいと思っている。

(部会長)

- ・最後にアドバイザーからコメントをいただきたいと思う。

(アドバイザー)

- ・私も勉強させてもらった。色々な可能性、施策になりそうな内容が沢山あったと思う。これを整理すると、今まではコンセプトであったが、具体的な施策が出てきそうな感じがする。
- ・面白かったのが商店街のコインランドリーの話。需要がある。コインランドリーの機械の性能が非常に良くなった。布団がまるごと洗える、靴もまるごと洗えるなど、需要が増えた。なるほどと思った。つまり、技術革新によって新しい商店街のお店のスタイルができたということ。このように考えてみると、ずっと昔から残っている商店も、靴屋だけど「山歩きクラブ」も一緒にやっている靴屋がある。つまり、あなたに会った靴をきちんと選定し一緒に歩きましょうということをやっている靴屋がずっと残っている。サーフィンを売っているお店はサーファーが集まって一緒にサーフィンに行くので、コミュニティになっている。そういうことでいうとダイビングも同じ、コミュニティを作り出す商店はずっと残っている。
- ・一般の生鮮三品は、たとえスーパーができて商店街には生鮮三品があるといいと言われている。その中でも皆様工夫をされていて、例えば、肉屋は必ず惣菜を出すようにしている。昔なかったことをやりながら、要するにマーケットのニーズに対応して生き残っているということ。
- ・時代も非常に変わった。北区のデータがないかもしれないが、データが欲しい。北区でペットを飼っている人のニーズがどのくらい増えているかという、倍ぐらいに増えているのではないかと気がしている。町中を歩いているとよく犬の散歩に出会う。しかし、犬の散歩をしながらコミュニティができています。大きな社会の変化だと思う。先ほどのコミュニティビジネスも社会の変化に対応したビジネスが隙間、隙間でどんどん生まれているところに、「時間があるならちょっと仕事をしませんか」ということになると思う。そういったことが皆様の中にどんどん出てきて、シニアのボランティアをタダで使うという発想はやめて、シニアのボランティアにきちんとお金を払えば、その方々がコミュニティを作ってくれると思う。地域でお金を使うようになってお金が回るようになると思う。
- ・もともと地域には、北区に限ったことではなく沢山のコミュニティがある。分かりやすい話だとパチンコ屋にもコミュニティがある。競輪、競馬場に行くと仲間が集まるし、スナックコミュニティもある。スナックの常連さんは他の仲間と会うのを楽しみにして行くそうである。
- ・コミュニティは自然発生的にどんどん生まれているが、どこかでひとつ仕掛けることによって新しいコミュニティが生まれていくのだと思う。本日、皆様のお話を聞いて「これは大丈夫」と勇気付けられた。そういった中で、役所としてこれから考えて欲しいことを産業振興課長にお願いをしている。
- ・公共施設はお金を取ってはいけない、先生をやっている生徒からお金を取ってはいけないというルールをご存じか。地下にはピアノが置いてある音楽室、防音室があり、ピアノを教えることができたというニーズはあるけれど、それはやってはいけないということになっているとのこと。先日聞いた話だが、ふれあい館というところで町会の人達が落語をやりたいが、落語家を呼んでくるのにお金がかかるので 500 円ほど徴収したいという、たとえ 500 円でも徴収してはいけないというルールがあるとされる。そういったことが小さなビジネスを生まれにくくさせているのではないかと。

- ・例えば、公園でドッグランをやりたいという意見が出て、ドッグランに参加する飼い主から 500 円ずつ徴収するのもダメである。コミュニティビジネスを摘まんでしまっている、潰しているのは行政の様々な規制が原因かもしれない。そのように考えると、実際にできるかは分からないが、皆様のお話の中から新しい施策のボールを投げしてみるのがいいと思う。発想としてできる、皆様の貴重なお話を聞くことができ感謝している。

(部会長)

- ・皆様からいただいたご意見は、後日事務局でまとめ、次回の検討委員会で皆様にお示しするという形としたいと思うが、よろしいか。

(異議なし)

(部会長)

- ・では、そのように決定させていただく。本日の議事はこれで終了とする。

4 事務連絡・閉会

以上