

## 第4回加茂駅周辺まちなかエリアプラットフォームワーキンググループ 議事要旨

1 日時：2024年11月26日（火）午後2時から4時10分

2 場所：加茂市役所3階 301・302会議室

3 出席者（敬称略）

堀内大祐（加茂商工会議所 まちづくり委員会 委員）

涌井 陽（加茂市商店街協同組合（涌井金太郎商店））

捧 泰士（加茂市商店街協同組合（AMEYAAISU））

萩野正和（株式会社 connel 代表取締役）

加藤 はと子（全国「道の駅」女性駅長会 会長）

高澤 浩（第四北越銀行 加茂支店 支店長）

水谷景子（第四北越銀行 加茂支店 主任）

山口 翼（第四北越銀行 加茂支店 主任）

夏目一寿（加茂信用金庫 総合企画部 課長）

齋藤祐樹（加茂市 政策推進課 課長）

中浜孝昭（新潟県三条地域振興局 地域整備部 計画専門員（総括））

丸山玄太郎（加茂青年会議所）代理出席

落合 純（新潟経営大学 地域活性化研究所 所長）

青山 准（NTT 東日本 新潟支店 地域基盤ビジネス課長）

永井麻美（NTT 東日本 新潟支店 まちづくりコーディネータ担当チーフ）

オブザーバー

本保輝紀（Reterras 合同会社 代表）

横山 聡（加茂市スポーツ振興課 スポーツまちづくり推進ディレクター）

鈴木智也（加茂市観光協会 事務局）

諸橋和也（加茂市観光協会 事務局）

和田丈裕（加茂市建設課都市計画係 主査）

事務局：加茂市政策推進課、(株)オリエンタルコンサルタンツ

4 議事

（1）開会

（2）全体会での議論の報告

事務局より、資料3・4をもとに、全体会での議論の内容について説明した。

### (3) 未来ビジョン実現のための取組の具体化に向けて

事務局よりR6下期並びに今回WGでの趣旨や、グループワークの内容と進め方について説明を行った。その後、情報発信グループ、担い手育成グループに分かれて意見交換を行い、各グループの意見交換結果を発表した。

#### 【情報発信グループ】

- ・真っ先にやるという話になったのがコンシェルジュで、参加してくれる人が見えていくという理由である。具体的には提案者を中心に有志の方を選んで、個別に交渉する流れで、最初の段階では20店舗くらいが参加してくれるイメージである。また、必要な取組みとしては、コンシェルジュの看板又はステッカーづくりが必要であることと、コンシェルジュを利用する人は、商店街のヘビーユーザーではないだろうということで、どうやってターゲットにリーチするのが課題であるとの議論になった。そのために、協力団体の窓口においてチラシ等を置ける場所にどんどん置いていこうという話になった。また、コンテンツができれば情報発信の取組みにも乗ることができるという話をした。コンシェルジュの取組み動かしながら、情報配信の部分ではWGメンバー間で連携してすぐにも進めていこうとなった。また、各店舗の人たちも個別にSNSで情報発信しているので、それも活用しようとなった。
- ・次に加茂市民による加茂オリジナル推奨品の推しランキングもぜひやりたいという話になった。オリジナル推奨品そのものは商工会議所さんが選定しているので、ランキングの取組をするには、商工会議所さんに了解を得る必要があるという話になった。その上でオリジナル推奨品の生産者の方からエントリーを募る流れになる。また、オリジナル推奨品には、木工品や食に関するものなど多様な種類があり、最初から全部の種類ランキングはできないため、まずはわかりやすいというところで食に関するものを対象にやろうとなった。食には季節のモノがあるので四半期ごとに実施してはどうかという話になった。課題になったことは、投票システムを作ってくれる主体である。また、投票はITばかりでなく、紙媒体でもできるとなれば、投票者が増えるという話が出て、入力の手間暇が課題になるが、そのへんも含めて、例えばスキャンなどで自動化できないかなどについて、得意分野とする方に相談しようとなった。投票結果の発表については、WGメンバーのSNSなどを活用できるということで話が進んだ。
- ・まちやお店の情報発信は、WGメンバーの方で進めていくということで、そちらで進めていただくことになった。
- ・ふるさと納税を使ったエリプラ独自の財源化については、技術的・制度的には可能だということになったが、ふるさと納税の仕組みを使う以上は、加茂市さんとの調整が必要なので、今すぐにはできないかもしれないという話になった。

- ・「知って歩いてまちなかエリアプラットフォーム」の取組は、チラシなどの紙媒体については、すぐにできるということになったが、デジタルサイネージを使う場合には、お金を払ってCM枠を買い取るような仕組みであるため、継続性を考えると、無料でデジタルサイネージに情報を載せてもらうのは難しいため、財源が必要になるという話になった。また、独自にデジタルサイネージを購入して、例えば、JR加茂駅などに設置することも話になったが、運用や保守を誰が行うのかということや、それらの財源が課題になるということで、実施するのであれば、もう少し詰めないといけないということになった。
- ・観光案内所の設置については、場所の選定から始めないといけないので、来年度から直ちに取り組むには難しいとの話になった。短期で実施することはあきらめてないが、つぶしていかないといけない課題があるという認識である。
- ・エリプラ内に求めることとしては、いろいろとコトを進めるにあたり、人脈的なネットワークが重要になってくるとのことから、エリプラメンバーには多様な業界の方がいるので、何かお願いや許可を求めるときに、「当たって砕けろ」ではなく、エリプラ内の人的ネットワークの中でスムーズに進められるとよいという話になった。また商店街では、土日に店を開けてくれるお店がもっとあれば良いという話が出たが、個人の力では状況を変えにくいという中で、エリプラの組織の中で、こうした問題提起を続けてもらえることを期待したいという話もあった。
- ・まとめると、令和7年度からは、コンシェルジュを核にして、SNSを活用した情報発信やチラシ等の配置など関連する取組みと連携して進めていこうとなった。以上である。

#### 【担い手育成グループ】

- ・話し合ったことは、三つある。一つは、起業者を育成するもので、ビジネスコンテストでのビジネス創出、創業支援というプロジェクトである。もう一つは、エリプラ参加機関が持つ空きスペースの貸し出しと、空き店舗データの一元化である。そして、もう一つがネイチャーガイドの育成講座である。
- ・ビジネスコンテストに関して。これまでのビジネスコンテストでは、学生や高校生向けのものを実施していた。しかし、本来は本当にビジネス、つまり地域活性化のイベントではなくて、できればビジネス投資まで持っていきたい思いがある。そこにいくためにはどうしたらいいかという議論をした。現状は学びの延長でしかないが、企業の連携は絶対必要である。様々に関わってくるところ、例えばWGメンバーからも支援ができそうだという話があった。そうした中でマッチングや、連携する企業を捌くような窓口法人、あるいは窓口調整をやってくれる人が必要だという話になり、まちづくり法人がそうした役割を担うと良いのではないかという話の一つがあった。

- ・また、今も創業支援のセミナーや、アイデアコンテストでアイデアを募ることは行っていて、「創業するにはこういうのが必要ですよ」ということは既にエリプラ参加機関においてセミナーや講座を行っているが、事業を立ち上げた後の販路拡大など、どういう風にビジネスを大きくすれば良いのかや、成功事例の提供など、事業立ち上げ後のフォローの支援が不足しているため、その部分は新たにつくらなければならない。
- ・ビジネスコンテストに関しても、一昨年よりも今年の参加が減っている状況があるため、ある意味アイデアが枯渇しているのかもしれない。そこで、新たに「こんなものがあつたら自分もできるのでは」と思うような他事例の紹介など、新たなアイデアを想起させるような機会、勉強会を提供することも重要であるという話をした。それで、そうしたセミナーは、WG 参加機関でも支援できるかもしれないという話になった。そのように考えると、まちづくり法人というか、窓口の調整役が必要で、段階ごとのフォローの体制や仕組みを充実させる必要があるとの話をした。
- ・次に、空きスペースを貸し出すことは他のところでもやっているということで、チャレンジショップへの場所貸しをやってみたいという話があった。
- ・もう一つは、WG メンバーでも、市の空き家バンクでも、いろいろと空き家情報を持っているが、それが一元化されていない。どこかが一元化して、どこかを見ればわかる状態にすると良い。最近そんな話が出ているような状況なので、それをやろうと思えばできるということで、一元化はやろうということになった。ただし、全市的にやるのではなく、まちなかエリアに特化した形で、何か特色を出しながら、空き店舗活用や創業支援の発信、受け皿支援ができるという話になった。
- ・一方、空き店舗とはいっても空き家ではなく、人が住んでいるという課題や、トイレの問題などが現実にはある。このように空き店舗があつても貸しづらい状況がある。そこで、解決の一つのアイデアだが、商店街を一つの商業施設に見立てて、共用のトイレを作つてはどうかという話もした。また、空き店舗のオーナーが貸したがらない原因についても話し合った。「誰々さんからアプローチすると良いのではないか」という情報もあり、そういう情報を含めて調整の役割を担ったり、データベースの管理をしてくれたりする主体が必要という話になった。
- ・最後にネイチャーガイドである。加茂山の自然の魅力や、まちの歴史など、発信する材料は揃っているが、講師役を担う人がいないので、例えば、市史の編纂された人をはじめ、そういう人たちのご協力をいただいて、ガイドをしてくれる人の育成講座を実施することや、その人たちが逆にガイドしてもよいという議論をした。ネイチャーガイドの企画を出したときは、未来ビジョンがまだ決まっていなかった中でアイデアであったが、今は未来ビジョンが決まったことから、あとは動くだけという話になった。あまりハードルがなく、ガイドの人たちを育てたり、講座を開催したりする動き出しをするのみということを確認した。

- ・このグループでは、やれる・やりやすい取組からということで、皆が協力することでやれるものはやっということが結論である。空き店舗のデータベースについては、まちなかエリアに限って、どこかが一元化して商売がしやすい環境をつくる必要がある。また、加茂で暮らしたり、商売したりすることで、どのようなメリットがあるのかを伝えられるようにすること、そして、外から人を引っ張る、捕まえにいく動きも必要ではないかという議論もした。

いずれにしても、来年度からはネイチャーガイドの育成と空き店舗のデータベースを中心に進めたいという結論になった。以上である。

#### (4) 事務連絡

【事務局】今日のワークのまとめは、改めて事務局から共有させていただく。次のワーキングは1月14日であり、別途ご案内させていただく。

また、未来ビジョンの概要版が印刷できたので、このあと、ご希望の方にお渡しさせていただく。

#### (5) 閉会

以 上