

NOKISAKI PROJECT

—大町通りの調査とその活性化提案—

a2200916 鈴木 優

<研究概要>

大町通りは会津若松駅前に面する駅前通りであり、かつては会津若松市のメインストリートであった。またバス道としての役割も果たしており、通りを歩く人やバスの窓から商品が見えるよう軒先に商品を吊るす店舗が多かった。バスの窓から軒先に吊るしてある商品を見て、仕事や学校の帰りなどに「バスの窓から見て買いにきました」という人も多かったそうである。

しかし、高度成長期に店先には防犯上の理由からシャッターが多く導入され、まちの景観を整備していく上で大きな問題となっており、軒先に商品を並べる店舗も減少した。さらに、近年では郊外への大型店の出店や商品のニーズの変化などにより商店街の衰退化が進み、大町通りでもかつてのような賑わいは見られなくなっている。

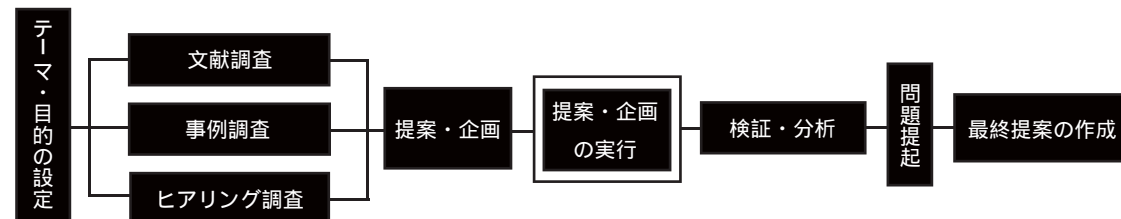
そこで、大町通りと軒先について調査・研究を行い、大町通りが商売に軒先を利用していたという歴史を踏まえ、新しい形での軒先の活用方法を提案する。

<研究目的>

既にまちづくり団体などにより実施されているの利点や問題点について考察し、より多くの人々が参加できるようなまちづくりの方法を提案する。また、研究の中で行われた活動・企画などを継続し、大町に人を呼び込むことで、商店街の活性化へと繋げていく。

<研究方法>

まちづくりとして有効なプロジェクトを提案・実行し、その分析結果を元に最終提案の構築を行う。



<行事・イベントへの参加>

<BOBBIN PROJECT>

7月19日に行われた「大町なつまつり」において、大町に若者を呼び込み、その力をまちづくりに活かすことをテーマに「BOBBIN PROJECT」を実施した。

BOBBIN PROJECTでは柴崎ゼミの学生の協力のもと、事前に学生から集めた古着のほか、古着をリメイクしたエコバッグを販売した。エコバッグもゼミ生の協力により制作した。またそれらをディスプレイするためのテーブル、衝立を制作した。多くの人々が訪れたが、お祭りという人の流れのある場で服やエコバッグを購入する人は少なかった。また若者をターゲットとして販売を行ったが、訪れた人々の多くはお年寄りや子供、また子供を持つ世代の方々に、ターゲットした層とは異なっていた。また、商店街で店舗を出店し、それを根付かせるということは非常に時間がかかることであるということが分かった。

<「大町歩行者天国」への参加>

10月11日に開催された「大町歩行者天国」において「はいからさん」として仮装し、参加した。さらに、私は「大山捨松」として、同ゼミの宮川さんは「新島八重」として語り部を行った。このイベントでは、出店の予約や場所の確保などが何ヶ月前から決定しており、場所を確保することができず、出店や企画を行うことはできなかったが、大町を訪れる人々について知ることができた他、大町の方々と交流するための良い機会となった。

これらの行事に参加し、大町の人たちや訪れた人々と関わることで、大町に対する多くの人の考えや意見を聞くことができた。



完成したテーブルと衝立



販売の様子



はいからさんと語り部の様子

<提案>

軒先についての調査を進めるうちに、大町の女性まちづくり団体「アネッサクラブ」が行っている「のきさきギャラリー」という活動を知った。のきさきギャラリーとは、店先の一角をギャラリーに見立て、昔から家に伝わる民芸品や調度品などを季節に合わせたテーマをもって飾り、町に彩りを加えていく、という活動である。こののきさきギャラリーは、メディアや他県のまちづくり団体にも注目されている活動である。しかし、大町の全店舗がこの活動に参加しているわけではないこと、参加店舗の中でも展示ができなかったり、展示品を季節に合わせて変えることができなかったりと、いくつか問題点もある。そこで、のきさきギャラリーを利用した有効な通りの活性化ができないだろうか考えた。

<提案1:「ふる里・大町のクリスマス」コンテスト>

町が彩られるクリスマスの時期に合わせ、大町の「のきさきギャラリー」を利用し、コンテストを開催した。「ふる里」をテーマに、どこか懐かしいクリスマスの風景を出せるよう、各店舗に展示を行ってもらった。その中で、くいしん坊、遠藤時計店、平塚サイクル、小野寺漆器店、井関薬局、田中風呂センターの6店舗に協力していただき、展示を行わせてもらうとともに、お店とお店の人について紹介するパネルを置かせていただいた。パネルの内容は事前のヒアリング調査を元に作成した。

投票は店舗を訪れた人が対象で、投票用紙は各店舗で配布していただいた。得票数1位になった店舗に投票した人の中から抽選で15名に、アネッサクラブの協力により3000円分の商品券を贈呈した。

合計56通、119票の投票があった。投票の際に記入してもらった感想の中には、とてもきれいだったという感想が多く、来年も継続して欲しいという意見もあった。反省点としては実施期間が短かったこと、宣伝が不十分であったこと、展示の実施を徹底できなかったことなどが挙げられる。展示を行っていなかった店舗も多かったが、呼びかけや他者の協力により、そうした店舗でも展示を行えるということが分かった。

自主的に展示を行ってくれた店舗の中にはイルミネーションを使用し、光を使って通りを演出したものが多く、それによって夜でも明るいまちであるという印象を出せたのではないかと考える。また投票数もそうした店舗に多く集まっており、通りを訪れた人々が「通りが明るくなる展示」ということに関心を持っているということも分かった。



宣伝ポスター



アネッサ商品券



実施前の状態

実施したディスプレイとパネル

通りから見たポスター

展示した様子

<提案2:「のきさきギャラリー」を有効に活用できる店舗提案 - 遠藤時計店を事例として - >

今までの提案を通じ、アネッサクラブの「のきさきギャラリー」と、それと平行して行われている「4つのどうぞ」という活動を有効に行うことのできる店舗とその空間を提案しようと考えた。提案は遠藤時計店を事例として行う。遠藤時計店を取り上げた理由として、

- ・実際に店舗を改装する計画がある。
- ・まちづくりに積極的に参加している。
- ・店の後継者がおり、店を次の代へと受け継ぐことができる。
- ・店舗の調査や提案に協力的である。

などが挙げられる。最終提案は、「のきさきギャラリー」を新しい形で提案し、さらに「4つのどうぞ」を効果的に活用していける店舗の模型を作成し、提案する。

<提案によって期待される成果>

提案1では、この企画をきっかけとして、各店舗が「のきさきギャラリー」に積極的に参加し、通りに彩りが加えられることでまちの活性化となることが期待される。

また提案2では、「のきさきギャラリー」や「4つのどうぞ」といった活動を有効に活かしていくことのできる店舗の事例として、これからの通りの活性化や店舗を改装する際の参考として提案する。



店舗のイメージ