

商店街活性化若手プロジェクト 第3回商店街 HACK イベント「日替わり店長の店から新しい物語をつくる」開催結果

- 1 開催日時：2017年1月29日（日）14時～17時
- 2 開催場所：KRP 町家スタジオ
- 3 参加者：約30名
- 4 タイムテーブル：

14：00 ～ 事業説明
14：10 ～ ゲストによるトーク
16：00 ～ 質疑応答
16：30 ～ 交流タイム



5 概要

- ① 参加者全員の自己紹介
- ② 大滝雄介氏のトーク

大滝雄介氏 プロフィール

チャレンジバー&カフェバーFLAT+／株式会社大滝工務店代表取締役

1982年舞鶴市生まれ。2000年千葉大学工学部卒業後、2004年（株）NTTデータへ就職。親御さんが体調を崩されたことにより帰郷し、2007年家業の（株）大滝工務店へ。

2015年代表取締役就任。一級建築士。本業の傍ら、まちを楽しむ任意団体「KOKIN」の代表を務める。レンタルスペース幸嘉庵（さいかあん、<http://kokin.net/saikaan/>）、日替わり店長のチャレンジ&カフェバーFLAT+（<http://kokintnb.wixsite.com/kokin/flat-2>）の改修・運営に携わる。

<KOKINについて>

- KOKIN という名は「古今伝授」から来ている。城下町である舞鶴市のいにしへの町並みを残したいという思いから。「まちを楽しみ、発信する」をコンセプトに活動している。
- 西舞鶴で、レンタルスペース「幸嘉庵」と、チャレンジ&カフェバー「FLAT+」の2つの拠点を運営。都会から来た人、帰ってきた人の交流する場所づくりをしている。
- 当初は毎月イベントを開催していたが1年間続けたら疲れてしまい、2年目にはトーンダウンし、3年目はスリープ状態に。4年目にチャレンジカフェをオープンし活動再開。鰻屋や本屋とパン屋のコラボイベント等を開催。

<幸嘉庵について>

- 2012年に、明治期の町屋をワークショップで改修した。使用料は、半日1000円。常駐者はいないので、鍵を貸し出して対応。月に3～4団体が使っている。

<FLAT+について>

- 舞鶴でいろいろと活動をしていたところ、平野屋商店街内の空き店舗（町屋）を活用してくれないかという声がかかり、元薬屋の建物を日替わり店長によるチャレンジカフェにした。当初はカフェ以外のもの（コ・ワーキングスペース等）も考えていたが、方向性がぶれると思いカフェのみにした。
- 家主から賃料10,000円/月で借りていたが、徐々に値上げになり、現在は25,000円/月。
- 日替わり店長からもらう使用料は、昼4,000円、夜6,000円（電気代込）。約30席。
- ストッカースペースが多くいるのがやってみてわかった。
- 日替わり店長の常連は、障害者支援施設「もくもくビレッジ」が運営する「もくもくカフェ」。他は起業したいという人が出店している。客層は地元の人が多いので、地元出身でない店長は集客に苦労している。バーの客層は若者が多く、婚活の場にもなっている。

<今後について等>

- ゲストハウス事業を展開していきたい。このまちに泊まってもらい、周りを動いてもらう。
- 「理論」よりも「実践」を大切にしている。「実践」していれば「理論」は後からついてくる。今ある環境は目の前にある事実として受け入れ、それをどうしていくかを考える。
- ワークライフバランスとして個人的によいと思うのは、仕事 100%+ライフワーク 20%の120%

③ 山崎達哉氏トーク

山崎達哉氏 プロフィール

魔法にかかったロバ/株式会社ヤマロク代表取締役

平成元年生まれ。2011年立命館大学産業社会学部卒業、株式会社電通に入社、同年退社し、京都で日替わり店長の店「魔法にかかったロバ (<http://m-pro-kyoto.idvl.info/>)」を開業。

2015年「株式会社山崎ロックンロールスタジオ」設立。共同菓子製造工房と放課後教室 studio あお設立。その後、寿司職人も経験。自民党京都府連合会「未来の京都をつくる若者の会」代表を務め、翌年には京都市長選挙、参議院選挙にて若者対象 SNS 戦略コンサルティングを行う。

<「魔法にかかったロバ」について>

- 大滝さんとの一番の違いは、自分は、日替わり店長の店の経営で飯を食っているところ。
- 日替わり店長の店は、現在6年目で、約600人の日替わり店長がいる。
- 若い人達が何かチャレンジしたいと思っても、いろいろと障害があるので、障害を取り除いたカタチで提供したいと考え、日替わり店長の店を始めた。「若者と社会をつなげる」がコンセプト。若い人達にいろいろな社会人に出会って、多様性を経験してほしいと考えている。
- 運営も大学生達が中心になって実施。「店長のつどい」を開催するなど横につなげる役割を担い、情報共有等を行っている。
- 今までいろいろな人が店長をやってきた。市長や国会議員等にもやってもらった。
- 営業許可などの許認可の関係は自分が責任者になっている。飲食研修は全店長が受講。
- お金がまわることが重要。ちゃんと儲かる店にしたい。
- 食事だけでなく、ボードゲームや占いなどの店もある。最近子ども食堂もやっている。
- 大將軍商店街内にあるが、商店街とはあまり関わりはない。商店街は3割がアパート・マンションになっている。人通りは多いがシャッターを閉めている店が多い。

④ 質疑応答

- 店長はどのように集めるのか？

〔大滝氏〕 口コミで問い合わせが来る。現在20数人。多くはない。予定が入っていない日は、店は閉めている。

〔山崎氏〕 チラシをまいたり、Facebook、Twitter で呼びかけたり、お客で来た人で「自分もやってみたい」といった人達を巻き込んだりもしている。

- 店長はどんな人がしているのか？

〔山崎氏〕 学生が3割、その他は20~40代。

〔大滝氏〕 舞鶴には学生がいないので、大体が30代。最近、アラフォー女子でカフェをやりたいという人が増えた。

- 地域との関わりについてはどうか？

〔大滝氏〕 地域とは仲良くしている。地域のおばちゃん達が、最初は気になっているが、店に入りにくい様子だったので、こちらから挨拶にいたり、訪問を積み重ねて親しくなっていた。

〔山崎氏〕 商店街とはあまり接点はない。流行っている店の多くは、商店街の会員になっていない。

商店街の中に塾をつくったり、日替わり美容師の美容室をつくらうと思ったが、美容師が集ま

らない等で実現していない。「日替わり店長の店」には実験的にやってみてうまくいけば独立しようという人達がやってくる（フレンチのシェフがオムライスの店をやりたい等）。

○ 店のマネージメントについてはどうしているのか？

〔大滝氏〕 KOKIN のメンバー3~4人でやっている。備品の補充などは副代表がやっている

〔山崎氏〕 3~4人でやっている。店長の面接等もする。「誰でも店長になれる日替わり店長の店」をうたっているの、基本誰でも店長になれるが、宗教関係、政治団体、ネットワークビジネス関係者等はお断りする場合もあり、今まで2回ほどお断りする事例があった。

また、何かやりたいという思いだけで具体的なコンテンツがなくやってくる人は、出店まで時間がかかる。お客が喜ぶ水準まで高めて儲けにつなげないと、出店は困難。

○ 集客についてはどうか？

〔大滝氏〕 通りがかりの人はほとんどおらず、また、常に開いているわけでもないの、通りがかりの客で集客するのは難しい。店長の関係者が主なお客。

〔山崎氏〕 7割は各店長が集める。3割は「魔法にかかったロバ」の看板で来る人達。リピーターをどれだけ伸ばせるかが鍵となる。

○ 数多い店長同士が、店長会議以外で情報共有する機会はあるか？

〔大滝氏〕 Line で店長には電話をかける。また、連絡ノートをつけて情報を共有している。

〔山崎氏〕 1日でも店長をした人はすべて Facebook のグループに入れて情報共有している。

○ 営業許可について

〔山崎氏〕 台所で鳥を捌くなどは不可。お菓子をその場で作って出すのもダメということなので、別に菓子工房をやることになった。生ものを扱うのは自分のみ（寿司屋）にしている。

〔大滝氏〕 食中毒が怖いので、弁当などの持ち帰りはしていない。保険にも入っている。

○ 地元の学校など地域とのつながりはあるか？

〔大滝氏〕 地元のポリテクの先生とつながりがあった時は見学に来てくれたが、今は学校等とのつながりはない。UターンやIターンの人、この町には何もないという人達が、面白い人達がいると聞きつけてやってくる。

○ 今後の思いなど

〔大滝氏〕 地元に戻りたいと思っているが、自分の求める仕事がないという人達の受け皿をつくりたい。Uターン者や観光客の拠点をつくりたい。

〔山崎氏〕 お店が商店街内にあるのは、昔から飲んでた店が一条通りにあり、今の大家さんとのつながりがあったから。場所がまずあって、さらに、若者にアプローチしたいという思いがあったので、そこから具体的に何をしようかと考えた。

今したいのは、夜の10時から朝7時まで開いている寿司屋。まだ誰がやるか決まらないが。

〔大滝氏〕 舞鶴には泊まる場所がない。輝いている店をつくれれば人は来る。商店街の店はシャッターを閉めていても使わせてくれない。使っていないのなら使わせて欲しい。また、どこが空き店舗なのかもよく分からない。活用できる空き店舗の情報が欲しい。

FLAT+はパーティなどのイベント貸しも多い。スペースとして70平米は使いやすい。20人~30人の規模。ただ、イベント等で貸し切りになっていると、ふらっと来られた方が、入れずがっかりされることもある。イベント等での貸し切りも、1日店長も、使用料は同じ。

〔山崎氏〕 「魔法にかかったロバ」は、貸し切りの場合は、通常の倍の値段にしている。

〔大滝氏〕 それはよいことを聞いた。うちもそうするように検討したい。

⑤ 交流タイム

※ ゲスト等との意見交換後、参加者全員が一言感想を言って終了

※ 参加者の中で自分の店をやってみたいと思っていた方が、その場で「魔法にかかったロバ」で1日店長をすることが決定。

以上