

# 商い塾講演会

## まちを元気にしよう!!

**主催**：帯広市商店街振興組合連合会

**共催**：帯広商工会議所 TMO

**後援**：帯広市

**日時**：2006年2月21日（火曜日）午後6時30分 から

**会場**：帯広市西2条南9丁目16番地 坂本ビル6階大ホール

■ **講師**：竹本 慶三氏



させぼ四ヶ町商店街協同組合理事長、佐世保市商店街連合会会長、長崎県商店街振興組合連合会副会長、YOSAKOI させぼ祭り実行委員長など公職多数。「まちづくりリーダー」としての豊富な経験から、全国各地より講演依頼が殺到。日本中・世界中を駆け回るフットワークの良さが自慢。

■ **概要**： 「日本一元気なまち」と評され、全国から注目を浴びる長崎県佐世保市。

中心市街地には、全長約1kmにもおよぶアーケード街「さるくシティ403」があり、常に多くの人で賑わっています。その賑わいの起爆剤となっているのが、「きらきらフェスティバル」、「YOSAKOI させぼ祭り」などの多彩なイベントで、いずれも竹本氏が仕掛け人として深く関わっています。

講演会では、佐世保市の元気の源となっている様々な取り組みを紹介していただくなかで、活性化へのヒントにつながるお話をさせていただきます。

■ **講演会次第**：午後6時30分～午後8時 講演

午後8時～午後8時30分 質疑応答

午後8時30分 講演会終了

午後9時～ 竹本氏を囲んで座談会（会場：坂本ビル1階いろはにほへと）

会費3,000円（座談会参加者のみ当日ご持参ください）

● **お申し込み**：2月15日（水曜日）までにお申し込みください。

● **問い合わせ先**：帯広市商店街振興組合連合会事務局（TEL：23-6546 FAX：23-6560）

## 商い塾講演会 参加申込書

・講演会に 参加 不参加 します。

・座談会に 参加 不参加 します。

参加者団体（社）名

参加者氏名

連絡先電話番号

FAX 番号

# 日本一元気な街 佐世保の仕掛け人

佐世保市商店街連合会 会長

## 竹本慶三氏がやってくる！

### ★仕掛け人 竹本氏が考えるイベントの意義

「イベント」は必ずしも販売促進には直結しない。しかし、イベント実施で主催者側(人)は勉強するため、街にも活力が生まれる。

その活力(活気)を見てお客は来る。賑わいは賑わいを呼び、人の集まるところに、更に人が集まる。

その時には買わなくても、また街に来ようと思ってくれる。そうやって、商店街のファンを作れば、長い目で見て効果が現れてくる。

### ★カギはカリスマ的リーダー（プロデューサー）の存在

行動力の原点は、「自分が楽しめることをやっているだけ」

往々にしてイベントの実行委は惰性になったり、重荷になったり、あるいは義務感のみで仕方なく参加したりという雰囲気が漂うことがある。

しかし、自分が楽しいと思うことを実行すれば、苦にならず達成感が味わえ、なおかつ長続きする。

また、「事業は夢で始まり、情熱で発展させ、義務感と使命感で成功される」とし、「頭で考えるのではなく、動きながら考え、まずは実行する行動力が必要」

カリスマリーダーの存在が大きいのは言うまでもないが、これを支える人たちも更に重要である。

リーダーを補佐して、「企画を立てる人」「段取りを組み立てる人」「PRを得意とする人」などなど、周りをしっかりと固めているのが成功の一要因になっている。

今回の講演では、机上の空論を論ずる学者さんなどと違い、現場での成功者として経験を元に話をされます。

ぜひ大勢の皆さんに聞いていただき、街づくりや商店街の活性化の参考にさせていただきたいと思います。

すでに参加申込をいただいている方もいらっしゃいますが、まだ申込をされていない方に、再度ご案内申し上げます。

## 竹本慶三氏 講演会 要旨

佐世保市の人口は現在25万人、近く合併により26万人になる。

歴史は短く、明治23年に軍港として指定される前は6,000人の村であったが、その後造船所などが出来、6万人の市になる。

後ろは山、前は海という地形から、気がつけば「コンパクトシティー」となっていた。

ちょうど10年前位に、イオン進出問題があり、どう対応するかと言う話から「危機をチャンスに変えよう」それが商売人の姿だとの思いを抱く。

以前は街の商店街とデパートの戦い、まちなかのショッピングセンターとの戦いであったが、郊外に巨大な商業施設がやってくることで、中心部対郊外の戦いに転換することになる。

商店街や街の役割は3つある。

1. 経済的役割 物の売り買い。売出し
2. 社会的役割 人と出会う、人は出会う場所を求めている。出会う場所を作ろう。
3. 文化的役割 情報を発信する。市民参加

まず第1は「人を集めること」。

その為にはイベント・祭りを行う。

イベントは「売上には直接繋がらない」

しかし、イベントを打つことによって「活力が出る。元気が出る」「まちなかにコミュニケーションが生まれる」

ここで得た元気やコミュニケーションは「ウイルス」のように大きく広がっていく。

### <キラキラフェスティバル>

長さ1kmのアーケード街。真ん中に公園・美術館。ここをイルミネーションで飾ろうと言うことから始まる。街をきらきらさせよう。

当初600万の予算が、1,000万円になり、予算オーバー。ここで600万円に縮小するのではなく、必要なら足りない分を集めよう。

#### 1. 企業応援団（企業協賛・広告宣伝）

『私たち商店主は今まであぐらをかいてきました。がんばりますから力を貸してください。』  
と言って、企業応援団になって貰った。

#### 2. 市民応援団（きらきら応援団大募集）

キラキラバッジ（ピンバッジ）を製作。1個1,000円で買って貰い、市民参加型のイベントに！

制作費230円（1個）1000個販売。 収入100万・支出23万 利益約70万円

毎年製作（バッジの色を変える）。応援団には終了後に感謝の葉書郵送。

その他、よさこいバッジも製作



## <きらきらフェスティバルイベント>

1ヶ月半イベントを集中して開催する。

- ・イルミネーション点灯式  
アーケード内、消防団ブラスバンド演奏（経費無料）
- ・ハンバーガー大食い・早食い大会  
26cmハンバーガー
- ・きらきらチャリティー大パーティー（ギネスに挑戦）  
5,500人の乾杯を合図に、アーケードがパーティー会場に大変身  
参加券1,000円（当日2,000円）でテーブルとパーティーはっと、乾杯用ドリンク付き。食べ物・飲物は各自持込で用意はしていない。益金は寄付。  
各店で独自にお客さんに食べ物サービス有り、友達・職場・サークル・グループで申し込み。  
収入 5500×1000円 550万円  
経費 230～240万円  
益金 その他雑費を引いても200万円くらいは残る。  
実施に当たっての問題は、警察と保健所の許可。一度許可が得られれば前例となる。
- ・仮装大会  
大パーティーの後、講演のステージで仮装パフォーマンス。
- ・きらきらウェディング（予算10万円）  
イルミネーションの下で結婚式公募（1組の予定が4組になる）  
結婚式日を仏滅にして、知り合いの貸衣装屋から衣装を提供して貰う。  
佐世保市長を牧師の代わりに、市民の前で人前結婚式。
- ・サンタクロース大集合  
100人のサンタクロース（若い女の人）が、アーケードを練り歩く。飴をプレゼント。  
衣装は100円均一。一人400円ぐらいで揃う。
- ・きらきらミュージックフェア&市民で歌う喜びの歌  
ステージでクリスマスコンサート。  
第9を歌うコーラスグループにお願いし、公園会場に来て貰って市民と共にドイツ語（カタカナ振り）で歌う。参加1,000人で30分位
- ・サンタプレゼント  
アメリカ海軍の水兵さんに頼んでサンタになって貰い、各家庭の子供にプレゼントを配達する。（配達料500円）  
本物のサンタのようで、子供は大喜び！子供に思い出を作る。
- ・クリスマスの佐世保に雪が降る  
13トンの氷を砕いて雪のように降らせる。  
今年は青森から600kgの雪の提供有り（クールコンテナ便で届けられる）

「イベント実施には、出来ないと言わない。どうしたら出来るかを考える」  
いろんなアイデアがあり、また、アイデアを持っている人を呼ぶ、集める。

佐世保の夢を語る「夢会議」発足

サーカスを見たことがない。サザンオールスターズが来たことがない。などの意見が飛び交う会議の中で、札幌のよさこいソーランのビデオを見る。これはすごい。

会議所に見せる。これはすごい。市に見せる。これはすごい。

でも動かない。

じゃ、みんなで見に行こう。34人が自費で参加。

こういう祭りを佐世保のみんなに見せてやりたい。

「YOSAKOI させば祭り」始まる。

6 チーム (第1回) → 1 5 → 4 3 → 6 7 → 1 0 2 → 1 2 3 → 1 3 4 → 1 4 1 チーム (第8回)

参加チーム

佐世保 3 7 チーム

長崎県 3 1 チーム 佐世保以外から 1 0 0 チーム以上が参加。佐世保へやってくる。

九州 5 7 チーム、その他 北海道・高知チーム

定住人口が増えないなら、交流人口を増やす。

市民の財産である「まち」を楽しむ。

街を舞台に、商店街と市民が感動を共有することが大切

人が人を呼ぶ。市民に支えられる商店街。人が、そして心が温かい街。

「佐世保ありがとう」と言って帰って行く。

一度参加した人はリピーターとなり、交流人口が増える。

## 1 9 9 7 年ジャスコシティー大塔がオープン。

これは大変だ、何とかしよう。リニューアルして商店街を変えよう。しかし、金がない。

それじゃー名前を変えよう。

「さるくシティー4〇3」

「さるく」は方言でぶらぶらすること。

「4」は4ヶ町商店街協同組合

「〇」は玉屋デパート

「3」は三ヶ町商店街振興組合

「生まれ変わった街 さるくシティー4〇3」 (生まれ変わったのは名前だけ)

オープン記念 1 k mテープカット

1 k mのアーケードにリボンを渡し、カウントダウンでテープカット。

はさみは1 0 0円均一で。予算5万円で全国紙に紹介される。

イベント実施には

公助・互助・自助ではなく、自助・互助・公助が基本。

自らお金を出し、作り実施することで、助成金がついてくる。

城・地域・個人の努力が一つになることが大事。

これからのテーマは「街育」(まちいく)

人は街のコミュニケーションの中で育つ。