

【商店街の活性化、情報入手と活動への参加について】

F： 四万十市の5つの商店街のおかみさんが集まって、四万十市商店街振興組合連合会女性部、通称「四万十玉姫の会」として活動しています。（「玉姫様」とは、土佐一條家が栄えていたころに、この地に嫁いできたお姫様）数年前までは、商店街を越えてという活動がなかなかなく、顔も知らない人たちがいましたが、何かしようという時に、おかみさんのポジションではなかなか力が大きくなりませんので、商店街（の垣根）を越えた形で一緒になって活動していくようになりました。

中心商店街に何があるかと言ったら、やっぱり「小京都」というキーワード、歴史というものを出さないと、この場所の意味が出てこない。四万十市は観光客がたくさん来られるんですが、四万十川だけ見て帰られる人が多く、「何かこのまち、古くて面白いものがあるんじゃないか」という声がホテルのほうに聞こえてきて、「まちを歩くようなものを作ってはどうですか」ということで、（お店や地域のみどころ情報を書いた）マップを作って、ホテル等に配布しました。それまでは小さなまちを歩くマップもなく、四万十市街まで訪れる人が大変少ないという状況でした。

そんなことをしている中で、地元玉姫様という方がいた、ということを知り、そこから情報発信ができるのではないかと、（商店街に足を運んでもらうために小さな箱に各店のセールスポイントを詰め込んだ）「玉姫様の小箱」というものを作りました。また、地元の方もあまり玉姫様のことを知らないということもあって、「玉姫様のお話」という紙芝居を作って、地元の小学校や商店街で玉姫様のことをPRしてきました。会として何かをするときには、（お揃いの）赤い法被を着て活動しています。「玉姫様の小箱」の中には、「美人のお守り」と、各店舗のおすすめが入っています。こういうことで情報発信をして、「玉姫様って誰？」と言った時にお話をするのができて、その中で商品を買っていくということをしています。その他には、見開きの名刺を作ったり、（各店の手書きのポップを貼った）情報看板というのを町中や銀行などに置かせてもらっています。強制はしていませんが、メリットがある人がやるということで、このような共通のツールを使って情報発信をしています。

活動の中での課題は、他の活動への参加と情報入手です。商工会、商店街の活動をするというときは、まず主人のほうがそちらに借り出されていません。いろいろな会合やセミナーに興味があっても、まず自分達のところに案内が届かない、それから、認知度が上がってきて誘いがきても、出ようにも（店の責任者なので）日中は出席できません。

「てんこす」や岡山市のレストランなどいろいろな所と連携していくようにして、四万十市のイメージが上がってくるような、自分たちの活動を通して、四万十市に来る人たちが、点で来て点で帰ってしまうのを、何とか線にしていけたらと思っていますが、何かしようと思った時に、先の（他のイベントなど）情報とかがなかなか入ってこないの、入手する方法があれば教えていただきたいです。

知事： 今日も土曜日の昼でお仕事の最中と思いますが、わざわざありがとうございます。

中心商店街の活性化というのは、本当に難しいテーマだと思います。例えば高知市は、「東西軸活性化プラン」を県と一緒に作って進めているのですが、やっぱりそれぞれの町に売りがあるので、その売りをどうやって生かしきるかということがポイントなんだと思います。四万十市が「土佐の小京都」というのを生かし、玉姫様を使うというのは素晴らしいアイデアだと思います。また、5つの商店街が連合体になることで、大きな情報発信もできるということでしょうね。（経済産業省中小企業庁の）「がんばる商店街77選」に選ばれたということすごいですね。是非、これからも頑張ってくださいと思います。

さっき課題として伺った2点についてお話したいと思います。まず一つ目に、他のイベント情報入手についてですが、おっしゃるとおりだと思います。できれば、県の観光コンベンション協会が作っている「よさこいネット」というサイトがあるんですが、県庁のホームページから入れますので、是非活用してください。大きいイベントから小さいイベントまで、各地の情報を一番網羅していると思います。全てを網羅しているわけではないと思うんですが、集客率の大きいイベント、ライバルになるだろうというイベントは、大抵掲載されていると思うので、活用いただければと思います。

2点目に、会合の時間（研修や講習会）についてですが、いろいろなところで指摘を受けることがあるので、対象の方によって希望が違うとは思いますが、秋に実施する県民世論調査の中で、どのような工夫をすれば参加しやすくなるのか聞いてみようと思います。