



伊丹市都市活力部・教育委員会 綾野 昌幸



発行所
三重県地方自治研究センター
三重県津市栄町2丁目361番地
三重県地方自治労働文化センター内
TEL059-227-3298
FAX059-227-3116
<http://www.mie-jichiken.jp/>
info@mie-jichiken.jp

いやー、楽しみです！何が楽しかったか？11月15日、22日に「津うのドまんなかバル」が開催されることです。私、兵庫県伊丹市の職員なのですが、実は8月に津にお邪魔して飲み歩きを経験しています。

言い訳するわけではないのですが、ただ飲みたいから津に行ったのではありません。三重県地方自治研究センターの増田さんから依頼を受けて、地元の方へのバル説明会にお招きいただき、お話ししたその夜一緒に飲み歩いたのであります。

バルって皆さん、ご存じでしょうか？この機関紙の読者さまは、増田さんの連載記事でご存じの方も多でしょうね。そうなんです。食べ飲み歩きのイベントで、商業活性化の重要なツールの一つとして、全国各地で開催され始めています。

バルイベントのシステムは、基本的にお客さまが前売りチケットを購入し（通常1冊5枚綴り3千円程度）、5軒のお店を飲み歩くといいものです。これが、ホントに面白いんですわ。商業の中でも飲食店の活性化を目的として「まず、お店に入ってください」そして「料理の味、メニュー、店主・店員のおもて

なしを知っていただく」という趣旨のものです。

だから、お店の方々も頑張る、頑張る！メニューはチケット価格よりお得感を醸し出されます（写真①、②）。伊丹では、このバルイベントを5年前から毎年春と秋の2回実施しています。なぜ、こんなに続いたのでしょうか？その理由をひもとくと、お店の方の声にあります。バルの効果測定として、毎回お店の方、一般の参加者にアンケートを取っています。このお店の方に対するアンケートの中で一番重要視している設問が「バル開催後、新規のお客さんが増えましたか」というものです。

バル当日は、お店の方は大忙しということもあって、イベントから3週間後くらいにアンケートを行うのですが、この設問に対して「新規のお客さんが増えた」とお答えいただいた店舗が第1回で47%ありまし



写真①



写真②

た。同じ設問の回答として、第10回のアンケートでも35%のお店が「増えた」と答えていただいています。何度も参加されるお店が多いので、この数字は通常減っていくものですが、それでも10回を終わって、この数字は驚きです。

こんな時代に新規顧客が増えるなんて！これは、本当に我々事務局側として嬉しいことです。伊丹でも老舗のお寿司屋さんが「うちは若いお客さんが増えた」っておっしゃったり、立ち飲み屋さんが「バルやってから女性のお客さんが多くなった」なんて言っていたら、この上ない喜びです。

そもそも、なぜ伊丹でバルをやることになったのか？企画提案したのは私なのですが、自分がお酒大好きでお得な食べ飲み歩きイベントをしたかったから？もちろん、それもありません。自分が面白いと思えるイベ

ントでないといふ方も楽しくないといつも思っています。でも、バルはその理由だけで始めた事業ではありませんでした。

私は、職務で伊丹市の中心市街地活性化という重いミッションをいただいて、様々なイベントを実施してきました。「〜まつり」「○○フェスティバル」：何万人、何千人と集客のある催しもやってきました。(今でもやっています)それはそれで多くの方に伊丹の良さを知っていただき、汗を流した主催者側と一緒に達成感が得られるものでした。

さて、こういった集客イベントの一番大きな課題はなんでしょうか？開催費用の確保、関わるスタッフ集め、安全に実施するための警備など色々ありますが、私はズバリ「一過性」だと感じています。イベントを開催すれば、当日は盛り上がり人もも多い。しかし、翌日のまちは同じ姿に戻ってしまう。それは仕方のないことなのですが、せめて会場周辺のお店に来てもらって、お金を落とすとしてもらったり、お店のファンを増やしたい。

しかし、それがなかなかイベント会場周辺の商店街や個店の売り上げにつながりません。私たち行政職員は(私も)「この会場に多くの方を集客するんやから、あとはお店の皆さんで頑張ってお客さまを引き込んでくださいいね。」と言い続けてきました。

でもそれって、逆の立場に立つと非常に難しいんですね。イベント

会場である広場やホールにたくさんの方が来られて、催しを楽しまれる。しかし、その会場で飲食や買い物も完結して帰られるんですね：クーポン券を発行したりしてイベント当日や後日にお店に来ていただけるようなことも、仕掛けてきました。それも、リターンの率はかなり低い。そこは本場にジレンマでした。

では、イベント会場が広場やホールではなく、お店自体がイベント会場になるような催しはないものか？お店自体にお客さまが足を運んでいただければ勝負できるのに！と常々思っていました。

お店の方とは付き合いが深いので、店主さん、店員さんの人となりはわかっています。そして、料理の味・メニューも。だから、お店に来ていただくきっかけを作ることができればお客さまがリピーターやお店のファンになる可能性は大いにあると思っていたのです。

その狙いは先述したお店側のアンケート結果にもあるように当たったと思います。近江商人の思想・理念で「三方よし」という言葉があります。これは「売り手よし」「買い手よし」そして「世間よし」。この意味は、売り手の都合だけで商いをするのではなく、買い手が心の底から満足し、さらに商いを通じて地域社会の発展や福利の増進に貢献しなければならぬ、というものです。

このバルという事業は、まさに飲食店という売り手はイベント当日に



写真③

多くのお客さまがお店に来て(写真③)新規顧客獲得のチャンスです。お客さまという買い手はお得に食べ飲み歩きができ、これを機会に敷居の高いお店など初めて訪れることができる。

そして、またはバルマップを持つ

た多くの人が回遊し、楽しいイベントをしているところ、というイメージもアップします。「世間よし」です。ちなみに、お客さまにはバル当日にアンケートを取っています。「このイベントに参加していかがでしたか」という設問に対しては、毎回ほぼ全員が「たいへん良かった」と「良かった」となっています。バルはまさに「三方よし」の事業と言えるでしょう。

バルはホントに楽しいので、私は地元だけでなく、各地のバルに出掛けます。特にバルの説明をさせていただいた地域は、気になりますし、ほとんど行っています。(尾鷲の方、まだ行けてなくてごめんなさい)そして、どこに行っても必ず幸せな気持ちで帰ります。多分、日本一各地のバルに参加した男でしょう！バルのイベントとして捉えれば世界一かも？

さて、そんなバルマニアから、バルの楽しみ方を伝授しましょう。まず、お得な前売りチケットをゲットする。当たり前なのですが、当日チケットは通常前売りより10から20%高いのが通常ですので、確実に前売りを確保しましょう。ほとんどのバルではインターネットで事前予約もできるので、買いに行けない場合はネット予約が便利です。1冊で足りない方は最初から前売りで2冊とか2人で3冊という風に頼んでおきましょう。

次にできる限り予約をしておきましょう。メニューがマップに表記さ



写真④

れていたたり、ホームページにアップされているとワクワクします。そのメニューをチェックして、行きたいお店のバル参加時間を考えて効率的に回る予定を立てましょう。ただ、当日のお店の混み具合で思い通りいかないこともありますので、他のお店候補も考えておくべきです。

私が仲良くさせていたでいる方で伊丹のバルの時に寿司屋さんを5軒回ったという、すごい人がいます。バルチケットの数千円という値段で寿司屋さん5軒行けることはないだろうというのが彼の論法でしたが、ほとんどの人は和洋中など、さまざまな料理を食べたい方が多いと思います。バルメニュー、バル開催時間を見て予習するのがベターです。

「どこ行かれましたか?」「どこが良かったですか?」とお互いの情報を交換して、その後のバルめぐりの参考にしましょう。結構、これは楽しいコミュニケーションです。チケットは大事に使いたいものです。また、待っている間にフェイスブックやツイッターなどは料理の写真や感想を書いている方も多いので、チェックするのも有効です。お店の方々はリアルタイムで良し悪しを書き込まれるので大変です。

まあ、当日の体調や、お店を回るうちに腹具合、酔い具合で予定変更するのもよし、絶対楽しいイベントですので、ぜひ楽しんでください。兵庫、大阪ではかなり実施地域が増えてきていますので、三重県でも多くの地域で開催されることを祈ります。

最後に、ちょっとPRを。「お店が舞台」になり、お店のファンを増やす事業として、バルとともに

100円商店街、まちゼミを商業活性化の三種の神器と感じ、言い続けていましたら学芸出版社から本が出版されました(写真④)。タイトルも、そのまま「100円商店街・バル・まちゼミ お店が儲かるまちづくり」です。私もバルの章を書いていますので、ぜひ一度ご覧ください。

プロフィール

あやの まさゆき
綾野 昌幸 (伊丹市職員)

兵庫県伊丹市都市活力部参事兼教育委員会生涯学習部参事。近畿中心市街地活性化ネットワーク会長、近畿バルネットワーク主宰。共著に「100円商店街・バル・まちゼミ」(学芸出版社。2012年)「都市商業とまちづくり」(税務経理協会。2005年)「まちづくりは止まったら負け」をモットーに「伊丹市中心市街地活性化基本計画」を策定し「伊丹まちなかバル」をはじめ、さまざまな活性化イベントを仕掛け、実施している。



新連載 **ますだのはなし** **第5話**
『津ウのドまんながバル』
チケット販売開始!

さあ、いよいよ三重県津市のバルイベント『津ウのドまんながバル』は11月15日(土)および22日(土)開催です。10月15日からチケット販売開始となりました!10月15日の中日新聞の津市民版にて、大きく取り上げて頂きました。

ここからが勝負です。バルはチケットが売れてなんぼのイベントです。チケットが売れなければ、イベント自体が成り立ちません。ポスターやパンフレット、チケットなどの印刷物や、ホームページ・facebookページについては、私の感性(笑)をよく理解してくれているデザイナーさんと、あーだこーだいいながら作りこんでいき、ぎりぎりのスケジュールの中、なんとか納得のいく作品となりました。そして「これは史上最高の出来だ!」と喜んでいたので、実は、それはスタートラインに立っただけでした。「本当に売れるのか?」と、チケット販売が始まってから焦りは加速します。ただ、ありがたいことに、上司や友人からも率先してチケット営業活動をしていただいているので、その点とても心強いですね。

さて、前回の私の記事で「チケット販売目標の達成次第で、臨時バスが走る企画をしている」ということでした。これが、なんと本当の企画となりました。三重交通さんと



1チケットで、1ドリンクと1フードを基本としたバルメニューと引換できます。

の調整で、バル当日にも臨時バスは運行するのですが、『チケットが1000冊売れば、12月19日(金)と26日(金)の忘年会トップシーズンにも夜間の臨時バスを運行する』ことになりました。

「チケットを買えば買うほど、忘年会シーズンのバスが便利になりますよ。みなさんも便利になりますから、チケットを買ってくださいね」という、ある意味クラウドファンディングな企画となりました。これにより、チケット購入の背中を押すことも期待できます。また、「バルをやって、それでおしまい」というのではなく、バル以降、翌月のバスの利便性が上がるという、継続的な中心市街地の活性化につながります。

名付けて「走れ！津うのドまんなかバス！」という企画です。バルがバスにつながるという、シャレもありますが、是非実現したいものです。



チケット(5枚綴り) 前売3,000円 当日3,500円 チケット売場 津駅前観光案内所(アスト津1F)、津都ホテルなど。主催「津うのドまんなかバル実行委員会(構成：三重県地方自治研究センター、津市観光協会、津商工会議所、津市)

というわけで、みなさん、チケット買ってくださいね。5枚綴りのチケットは、前売3,000円、当日3,500円です。津都ホテルや、津駅東口の津駅前観光案内所、その他協力店などで販売しております。「買いたいけど、そこまで買いに行けない。どうすればいいの?」という方は、当センターへお問合せください。ネット予約はしていいのですが、せつかくこの機関紙を読んで頂いている方には特別に、ごによよ：(笑)

最後にもう一度、第一回津うのドまんなかバルは、11月15日(土)、22日(土)開催です！居酒屋さんから魚屋さんまで、全62店が参加します。昼も夜も大冒険!!
【公式ホームページ】
<http://zdobar.miel.net/>
【Facebookページもあります。いねーを押ししてくださいね。】
(主任研究員・増田)

議会は自治の問題⑤

10月3日(金)に当地方自治研究センター主催の「二元代表制の視点から自治体議会を考える集い」が熊野市文化交流センターで開催された。熊野市議会や尾鷲市議会をはじめ東紀州の2市3町などの市町議会議員ら50人余りが出席していただいた。今後の自治体議会はどうかあるべきか、今現実には直面している自治体議会の現場の諸問題について、二元代表制からの視点から三重県議会の改革を例に、私から、一元代表制の考え、議会基本条例、通年制議会、議員定数・議員報酬、政務活動費等について議会改革の論点を問題提起させていただいた。

具体的には、そもそも二元代表制の考え方に基づいて議会改革をしているか？首長も議員も住民から直接選挙で選ばれているが、自治体議員は、住民に説明責任を果たしているか？

また、議会基本条例は、制定した方が議会改革は進みやすいし、1年中活動している首長等執行機関を監視していくには、三重県議会のように通年制議会にすべきではないか、議員定数・議員報酬を減するのは、議会の権能の強化には逆行するのではないか、政務活動費については、使用目的を議会議員の政策形成・立案に関する調査の推進に資するため

とすべきではないか、などの論点について問題提起をさせていただいたのである。

続いて、大台町議会から県内町議会で最初に議会基本条例を制定した経緯やそれに基づく議会改革について現状報告があった。大台町の議会基本諸条例は、三重県議会のそれよりも細かい点にまで言及した、なかなか素晴らしい議会基本条例である。この条例に基づき、住民のための議会として真の二元代表制の実現を目指してほしいものである。

アドバイザーの萩野慶一氏からは、地方議会の果たす役割は大きい、最近では全国で地方議員の不祥事が続いている。活性化するためには議会基本条例の制定が有効であり、三重県議会は全国に先駆けて制定して議会改革を進めてきたとの話があった。

最後には、会場の参加議員等と問題提起した私、大台町議会及び萩野慶一氏との間で意見交換した。会場から発言のあった主な論点は、議会基本条例を制定するに当たって、どのように問題点を整理すればいいか、議会改革に取り組みたいが、他の議員がその気になってくれないのでどうすればいいか、などが挙げられた。活発な意見交換があり、最後は、自分たちの議会の現状をみつめ、自分たちの議会はどうあるべきかを議論し、住民に信頼される議会となるように、今日の議会改革の集いをきっかけとしてほしいとした。

(上席研究員・高沖秀宣)