

第2回

津うのドまんなかバル

11月5日(木)・6日(金)・7日(土) 開催!!

絶賛販売中!

エントリーチケットは1冊6枚綴り 前売500円(当日600円)



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
(一助)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

バルとは

現在、全国各地で「バルイベント」が開催されています。「バル」「まちバル」ともいわれる、食べ歩き・飲み歩きのイベントです。多くの開催地では、チケット制を採用しており、購入したチケットを参加店に渡すと、「1ドリンクと1フードの「バルメニュー」を楽しめる」という内容です。

バルのメリット

バルには、大きなメリットがあります。バルは、イベントスペースにテントを張って出店するような一般的なイベントと異なり、既存店舗をそのまま使う、お店で直に「飲んで、食べて」もらうイベントです。そのため、お店においては、必ずお客が「お店に来る」ことで、お店の魅力を直接アピールできます。お客においては、あらかじめ金額(チケット)も、メニューの内容も決まっているため、初めてのお店にも入りやすく、そしてバルメニューを楽しんだら、すぐに次のお店に移れます。街

においては、街全体のイメージアップや、魅力の再発見にもつながり、直接的な経済効果を生み出すことができます。これらの3つの大きなメリットがあげられます。

さらにいえば、お客がバルに参加するための「必須アイテム」であるチケットを販売することがポイントです。その収益を次回開催の予算にし、補助金に頼らない、補助金を前提としない、予算面での継続運営を実現できるのです。

津うのドまんなかバル

この「バル」に注目して、昨年11月、三重県地方自治研究センターのまちづくり社会実験として、『第1回津うのドまんなかバル』を津市大門地区にて開催しました。詳細については、報告書(まちづくり社会実験「津うのドまんなかバル」2015年3月発行)にまとめてお

津うのドまんなかバル

2015年11/5(木)・6(金)・7(土)

参加数 64店!!

チケット 前売500円は10/1日販売開始!

※この「バル」には、食べ歩き・飲み歩きの「大門」のお酒盛りや、おしゃべり・ゲーム・カラオケ・ダンス・ライブ・パフォーマンスなど、盛りだくさんのイベントが盛り込まれています。ぜひお楽しみください。

※本イベントは、10/1日(木)11:00~23:00、10/2日(金)11:00~23:00、10/3日(土)11:00~23:00で開催されます。

全国初(?) エントリーチケット方式

前回の大きな変更点としては、「エントリーチケット方式」です。参加店は、バルメニューを500円・700円・1000円のものから金額設定しておきます。お客は、「エントリーチケット1枚+現金(500円・700円・1000円)」をお店に支払うと、バルメニューを楽しめる、という内容です。エントリーチケットは、いわゆる「入場券・参加証」という役割で、「お得なバルメニューを買うためのクーポン券」ともいえます。

今年、バルの「継続運営」についての社会実験として、11月5日(木)・6日(金)・7日(土)、同じく津市大門地区で、『第2回津うのドまんなかバル』を開催します。

前回からの大きな変更点として、「エントリーチケット方式」です。参加店は、バルメニューを500円・700円・1000円のものから金額設定しておきます。お客は、「エントリーチケット1枚+現金(500円・700円・1000円)」をお店に支払うと、バルメニューを楽しめる、という内容です。エントリーチケットは、いわゆる「入場券・参加証」という役割で、「お得なバルメニューを買うためのクーポン券」ともいえます。

エントリーチケットは1冊6枚綴りです。前売500円(当日600円)で、バルメニューが500円以上設定されているエントリーチケット1枚+500円が必要であり、当日券で考えれば、お客さんは600円を負

津うのドまんなかバル実行委員会事務局 TEL 059-227-3298
〒514 津市観光協会 TEL 059-246-9020 / <http://zdoorbar.jindo.com/>

「ドまんなかバル」の楽しみ方



- 1 エントリーチケットを買う!
1冊6枚綴り
前売500円 当日600円
枚数限定。ご購入はお早めに!
- 2 このパンフレットの裏面で
あなたの気になる店を探す。
バルメニューの内容・金額を
チェック!
(バルメニューは、
エントリーチケット1枚 +
500円・700円・1000円のいずれか
で設定されています。)
- 3 エントリーチケット1枚と
現金を渡して、
バルメニューを注文!
お得なバルメニューを楽しもう!

00 店のなまえ 6777
お店の紹介文
バルメニューの内容
必要なお金
お手持り0円マーク

チケット 現金 バルメニュー!
500 = +
700 = +

ドまんなかバルパンフレットより抜粋

- 担することになります。当然、バルメニューは、600円以上の価値のある(お得な)メニューとなります。この方式について、どのようなメリットがあるかといえば、
1. チケットが買やすい
「お客」
 2. メニューの選択肢が増える
「お客・参加店」
 3. 現金を扱う
「お客・参加店・主催者」
- ※「1」はメリットのある対象の3つが大きなものです。
1. チケットが買やすい「お客」
1については、前回の『1冊5枚綴り 前売3000円(当日3500円)』から、今回は『1冊6枚綴り 前売500円(当日600円)』となり、大変お求めやすくなりました。さらに今回は6枚綴りであるため、1冊を2人・3人・6人で分けたり、2冊買って4人でちようど使い切るといように、複数名でも無駄なく使い切れます。

600円)となり、大変お求めやすくなりました。さらに今回は6枚綴りであるため、1冊を2人・3人・6人で分けたり、2冊買って4人でちようど使い切るといように、複数名でも無駄なく使い切れます。

2. メニューの選択肢が増える「お客・参加店」
2については、バルメニューの金額をお店側が設定できるため、お店側も本来のカラーを反映した料理内容にすることができ、高級なお店も、お店らしさを出したメニューづくりができます。さらに、料金が段階的であるため、アルコールメニューは高めに、ソフトドリンクメニューは安く、というお酒を飲まない人向けの料金設定(内容設定)ができます。
3. 現金を扱う「お客・参加店・主催者」
3については、前回はチケット自体が金券の役割だったため、参加店が回収した(利用された)チケットに対して清算(換金)作業が必要でした。そのため、参加店にはチケットの保管リスクがあり、現金化されるのが数日後という不便がありました。主催者としても、清算作業は事務負担が重く、大金を扱うリスクもあり、継続運営を目指す上での大きなハードルでした。しかし、今回は直接、お客から参加店へ現金が支払われ、またエントリーチケットも金券ではないため、一切の清算(換

金)作業が生じたため、参加店と主催者のリスクも事務負担も発生しません。さらにいえば、お客も、現金を扱うことで、「現実感」が出て、よりシビアにお店を評価できるのと、「使いすぎ」を防ぎ、「泥酔」も予防でき、安全にバルを楽しめるのではないかとも思います(笑)

この方式は、全国でも例がないと思われるため、津でこの方式が定着すれば「津うのドまんなか方式」として、リーディングケースになるのではないかと期待しています。

さて、これが前回からの大幅な変更ですが、こうした変更については、実は一つの哲学が基になっています。

その哲学とは「楽しく、シンプルに、続ける」です。

前回のバルから、「どうすれば、まちづくりの新たな仕組みとして、継続運営できるか」ということを考えていました。それには、運営側が「楽しく」企画をつくれなければ、参加者に楽しんでもらうことはできません。また「シンプル」な内容でなければ、本質的な楽しさが、まちのよさが伝わらなくなるおそれがあります。また、複雑な企画となれば、時間も費用もかかり、事務負担も重くなり、担い手がなくなり、そして、「続ける」こと、「続ける」ことが、また重要な要素です。1回や2回、3回や4回で世

**楽しく、
シンプルに、
続ける**

続ける

の中変わりません。定着してこそ、定着するくらい継続できてこそ、ブランド力のあるイベントになりますし、続けていくことで、また新たなきっかけ、波が生まれると思っています。

「楽しく、シンプルに、続ける」という哲学の中で、「楽しく、シンプルに」というのは、気持ちや企画設計や事務の省力化でどうにかできると思いますが、「続ける」という点が、大きなむずかしさを抱えています。なぜならば、「続かない」バルが、全国各地に出現しているからです。全国各地に広がった「バル」ですが、全部が全部うまくいっているわけではありません。1回で終わるところ、2回で終わるところ、いろいろあります。もちろん、続いているバルはたくさんあり、新たに生まれるバルもたくさんあります。どこも続けること、続くことを前提とした運営をしているのですが、それでもやはり、だれも正解はわかりませんから、なにがどうなるかはわかりません。続けられていくバルでも、「仕事でもないのに、自分には1円も入ってこないのに、よく続けられるね(笑)」と、運営メンバー自身がいうほど、個々人の時間やお金を削って、もはや使命感のある趣味またはライフワークという状態で運営していることもあります。

続け方の正解はわかりませんが、

この「続ける」ということを視野に入れての運営を、今回はしています。

具体的には、参加店会議の開催です。参加店説明会を含めて、今日までに3回開催し、10月下旬には4回目を開催する予定です。バルの主役は、「お店」です。そのお店とのコミュニケーションを深め、より企画への当事者意識を持っていただく機会としています。もちろん、参加店同士のコミュニケーションも生まれますので、その会議の中で、いかにしてバルをPRのチャンスとするか、おもてなしの質を高める工夫ができるかなど、情報交換や議論も生まれます。

さらに、続けていくために、運営側に負担が集中しないような取組も始めました。今回は、まず「ポスター配り」について、参加店に一部を担って頂くことにしました。いくつかの参加店が「ポスター担当」となり、各自あらかじめ決められた2〜3軒の参加店にポスターを配る取組です。これにより、参加店自身の「顔見知り」のネットワークを活用できるのと、それ自体がお店同士のコミュニケーションにもつながります。おかげで、運営側とボランティアスタッフによるポスター配りの労力が激減しました。さらにいえば、ポスター以外の、パンフレットやチケットなどの配布物についても「ほからが配らなくてもよいの?」と、聞いてくるお店もあつたりして、お店自身が「バルを続けていく」こと

に前向きな意識が生まれてきたことも感じられます。こうした「当事者づくり」が、「続ける」ためのキーワードなのだろうと思います。

津うのドまんなかジャズ

今回はチケット方式を変更しただけでなく、新企画も打ち出しています。100人近いジャズミュージシャンが、バル開催地区へ集結し、路上ステージや参加店の一部でジャズ演奏をする『津うのドまんなかジャズ』です。

津うのドまんなかジャズ実行委員会が、市内のジャズミュージシャンらによって旗揚げされ、バルと共催という形で企画が進行しています。たまたま、その中心となる方が前回のバルの取組に共感し、音楽での盛り上げ（おもてなし）という役割を担って頂くことになりました。バルを基礎として、こうした同時開催のイベントがつくりあげていきたい「仕組

み」の一つであるため、少しずつ理想像に近付いていく手ごたえを感じます。

仕組みをつくる。「人とお金の地域内循環」

私がバルでつくりたいものは、「人とお金が地域内で循環していく仕組み」です。バルを企画し、チケットを売る。チケットが売れば売れるほど、バル当日のお客さんが消費を行う。地域経済が動き、そして、このバルに共感するお店や人が増える。さらに企画がブラッシュアップされ、また次のバルが開催される。開催費用は、チケットの売上分のみでまかなうことができる。ここにあるのが、「お金を生み出し、経済を活性化させる」仕組みです。また、バルに共感するお店や人が「当事者」となり、企画への協力や新たな企画づくりに参画するという「共感を生み、当事者をつくりだす」仕組みも描けます。さらにいえば、チケット売上の余剰金を、地域に還元する「地域応援ファンド」の役割も果たすことができます。「チケットを買って、食べて飲むだけで、社会貢献ができる。」という仕組みです。これらの仕組みが「人とお金が地域で循環していく仕組み」です。この「人とお金の地域内循環」をつくるのがバルの目的です。

今回は、津うのドまんなかジャズの企画が、まさに「バルに共感した人」から生まれており、企画のブラッシュアップを担っています。第1回

を経て、「人とお金の地域内循環」のサイクルが1周したところで、新たな当事者が増えたのです。これは、まさにバルが目指すものです。また、「バルに共感した人」という点では、もう一人登場します。今回は津市美里在住の写真家のMさんが企画に合流し、参加店の料理写真とポスター写真の撮影をしてくださりました。「前はほんとおもしろかったよね。たくさんの人に、大門って面白いなって思ってもらえたらしいよね。もっと面白くしよう!いろいろやろうよ!」と、まさに「当事者」としてバルの流れに入ってきてくれました。本当に頼もしく、ありがたい限りです。

第2回 津うのドまんなかバルをお楽しみに!

というわけで、第2回津うのドまんなかバルを、11月5日(木)6日(金)7日(土)に開催します。関係者一同、みなさまのチケットのご購入とご来場をお待ちしています。現在チケット販売中です。是非、お買い求めください!チケットをかうだけでも社会貢献ができますので(笑)

チケットは、津駅前観光案内所、津都ホテルをはじめ、市内各所で販売しています。詳しくは、津うのドまんなかバルのホームページをご覧ください!フェイスブックページには「いいね!」してくださいね。

「津うバル」で検索!
(主任研究員 増田芳則)



選ばれる 自治体とは

～ 邑南町視察報告 ～

10月1日に、人口減少社会における自治体の在り方研究の一環として、鳥根県邑南町へ視察に行ってきました。邑南町の人口減少に立ち向かう取組を紹介します。

邑南町は、鳥根県の中南部、広島県との県境に位置します。面積419.2km²の広大な町で、平成14年に羽須美村・瑞穂町・石見町の2町1村が合併して誕生しました。平成27年9月1日時点の人口は11,382人、高齢者比率は42.2%となっており、いわゆる過疎高齢化が進んでいます。

そんな邑南町に、近年自治体や議会からの行政視察が相次いでいます。注目されている最大の理由は、過疎高齢化の進む中山間地域にあって、平成25年から人口の社会動態がプラスに転じている点です。また、テレビや雑誌では「シングルマザーにやさしいまち」としても取り上げられ、若年女性や子育て世代の移住者が増加している点でも全国から注目を集めています。

持続可能な まちを目指す

邑南町では、まちづくりの理念として、0歳～18歳人口の増加を町先

体の明確な目標とした「持続可能なまち」を目指しています。そのために①「子育てで日本一の村構想」を掲げ、②「徹底した移住者ケア」を行うことにより、着実に移住・定住者を増やしてきました。

① 子育てで日本一の村構想

平成22年に、子育て世代の負担軽減を中心とした支援政策を進めるべく、役場の関係課で繰り返し協議を重ねました。そこで提案された中学校卒業までの子ども医療費無料化、第2子目の無条件保育料無料化、病児保育事業や放課後児童クラブの充実などに平成23年から取り組んでいます。

経済的負担の軽減と、子どもを安心して産み育てられる環境の整備によって、町民だけでなく、若年女性や子育て世代のUターンやIターンへもつながるとの考えから、手厚い子育て支援が行われています。

② 徹底した移住者ケア

移住者向けの就労・住宅支援にも力を入れています。特に住宅支援については、地域の建設会社の協力を得て、補助金を活用しながらUターン者向けの低コストな賃貸住宅を整備しています。現在はまだ7棟ですが、5棟が増設予定で入居者もすでに決まっているほどの人気ぶりです。

また、特筆すべき施策として、平成22年から定住促進課に「定住支援コーディネーター」を配置し、移住希望者の事前相談から最適な就労先、住居探し、町内の案内や移住先

の地域住民との事前協議に至るまで、きめ細かな支援を行っています。また、移住したら終わりではなく、定住後もフォローを続け、どんなささいなことでも相談相手となつて、日々の生活の不安解消に努めています。

平成22年度から平成26年度にかけて、定住支援コーディネーターの関わりにより邑南町へ定住した世帯数は延べ132世帯、定住者数は延べ213人（うち児童数は40人）となっています。今年度からは定住支援コーディネーターを1名増員し、男女各1名の2名体制としてさらにきめ細かいフォローを続けていく方針です。



UIターン者向けに整備した定住賃貸住宅

大切なのは移住者の 気持ちに寄り添うこと

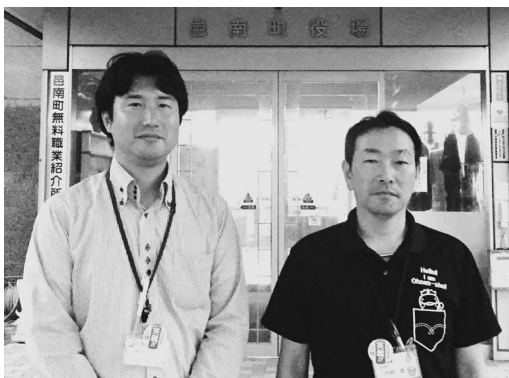
今回の視察では、実際にIターンで邑南町に移住した二人のシングルマザーの方にもインタビューをすることができました。

話の中で特に印象的だったのは、移住の決め手として「仕事や住むところをコーディネーターと一緒に探して探してくれたところが大きかった」ということです。「生活していくには何を言ってもまず住む家

と収入を得る仕事が必要。でも『情報は提供しますのでご自分で探してください』という自治体が多かったです。邑南町は違ったんです」と仰っていました。ちなみに邑南町の子育て支援の手厚さは移住した後に知ったそうです。

いま、多くの自治体で就労・住居の斡旋、子育ての経済的負担軽減策等、情報提供や支援制度によるさまざまな移住促進施策が実施されており、いわば自治体間競争の様相を呈しています。そんな激しい競争下において、なお移住先として選んでもらうためには、情報や制度の一方的な提供にとどまるのではなく、邑南町のように移住希望者の気持ちに寄り添った支援が必要で、その姿勢が心に響き、人を動かすということを感じました。これからの定住促進施策を考える上で大きなヒントになるのではないのでしょうか。

(主任研究員 佐々木剛)



定住促進課課長補佐の田村さん(右)と定住支援コーディネーターの横州さん(左)