

平成30年度

「光り輝く商店街発掘・創出事業」

七日町通りまちなみ協議会

リノベーション事例集

平成31年3月



「光り輝く商店街発掘・創出事業」の概要

現状と課題

- 大型店の進出、ネットショッピングの浸透、多様化する消費者ニーズへの対応の遅れ等に加え、震災及び原子力災害の影響により、**まちの顔である商店街は、賑わい・魅力を失いつつある状況。**
- 「買い物」だけで大型店やネットショッピングに対抗することは極めて厳しく、**街並みや店舗の雰囲気、サービス内容を刷新し、まち歩きやお店めぐりを楽しんでもらうことが、商店街の存続、まちの魅力向上にとって重要。**



- ・店主の高齢化
- ・後継者不足
- ・投資意欲等の減退
- ・消費者ニーズへの対応の遅れ
- ・組織力の低下

事業内容

商店街への**覆面調査**を実施し、**外部の目で発見した課題を改善するとともに商店街が保有する資源を磨きあげながら魅力を向上させるためのプランを提案し、商店街をまちの魅力の核とする。**

1 商店街への覆面調査(平成29年度実施)

～外部の目線で課題や強みを発見～

- 商店街に覆面調査員を派遣し、接客態度、メニュー・品揃え、内外装等に関する課題や強みとなり得る資源を調査。
- 覆面調査は、調査日時や調査員の身分を明かさずに実施することを想定。



2 リノベーションプランの提案(平成29年度実施)

～覆面調査の結果をもとに魅力向上の方策を検討～

- 覆面調査の結果等をもとに、各分野の専門家が分野別のリノベーションプランを店舗ごとに提案。
- まちづくりプロデューサーが分野別リノベーションプランをまとめ、商店街及び各店舗に提案。



3 リノベーションプランの実現【7～2月頃】

～リノベーションプランの実現に要する費用の一部を県が支援～

- 商店街全体又は各店舗がリノベーションプランの全部又は一部を年度内に実現しようとする事業に対し、予算の範囲内で県が補助金を交付。

補助率3/4以内
地域全体で1,000万円以内



4 事例集の作成【2～3月頃】

～リノベーション実現までの過程を県内全域で共有～

- 専門家によるリノベーションプランの内容と商店街による実現内容をリノベーション事例集としてまとめ、県ホームページで公表。
- 県内全域で事例を共有し、外部の目線を活かしたリノベーションまちづくりを促進。



※ 1、2、4は委託事業として実施、3は県が直接補助金を交付。

商店街の紹介



1)所在地／電話番号

会津若松市七日町5-9

事務局: 七日町観光案内所／0242-23-9611

2)設立年次

1994年(平成6年)3月。空洞化した会津若松市の中心市街地にある七日町通り商店街の再生とコミュニティの再構築を目指して、1994年3月に七日町通りまちなみ協議会を立ち上げた。設立にあたってはこの会が住民運動の一環であることから、七日町7町内の区長に顧問として参画してもらった。レトロな町並み景観を基軸としたまちづくりに取り組み、会津若松市におけるまちなか観光のモデル地区にまでなった。2019年現在、事業所、個人合わせて111名の会員を擁している。協議会は設立当時のまま、法人格をもたない任意団体である。

3)会の運営に対して心がけている点

町並み景観の深化と景観に対する住民意識の向上。
その延長線上にある商店街の活性化と賑わいの創出。
会員相互の密なる連携を心がけている。

専門家による調査結果の概要

七日町通り沿いには、歯抜けの駐車場があり、街路をスケスケにしている。また、各店舗のデザインの個性は保ちつつ、のれんによる統一感の演出がみられる。木製の壁、格子、建具等、趣のある店舗も多い。

専門家からの改善提案(リノベーションプランの内容)

景観に馴染む素材を積極的に使いながら、コストをかける改修が難しい場合も空地に木の壁を設置するなどして効率よく景観を向上する工夫を行う。また、アーティストに各店舗の特長を踏まえたのれんをデザインしてもらい、設置する。

またインバウンド向けの広告を作成する。

リノベーション後に対する期待

板塀は昨年度からの継続事業で、専門家からの指摘のあった通りの景観がさらに進化したものとする。

店舗の修景と比べて地味な取り組みだが、通り全体の視野からは今後ともに欠かせない事業だと思う。来街者からは、どこからどこまでが「七日町」なのか曖昧だとの指摘が以前あったが、通りに連なる各店舗に「のれん」という共通したサインツールを配することによって、多少改善されるのではないかと期待している。

今後の展望

協議会としては、外国人観光客(インバウンド)に対応した事業に取り組んでいきたい。そのためには七日町の文化度をさらに深めていく必要があるのではないかと。また、昨年9月に福島大学環境システム理工学類の川崎ゼミが実施した「七日町通りアンケート調査」では「通りにベンチが足りない」という指摘があったが、高齢化社会に対応した必要な取り組みであるため対応していきたいと思う。

七日町通りまちなみ協議会は、事業所および個人を含めて111名の会員を擁しており、情報の共有化を図ることができていない点も少なくない。景観というハード面ではかなりの効果を上げてきたが、ソフト面での事業が足りていないのが現状である。今後は、ハード、ソフトの両面でバランスの取れた取り組みが求められる。

リノベーションプランの実現内容

- ・通りの景観に配慮した板塀の設置(2箇所／バンダイスポーツ西側・ながい炭成館西側フェンス)
- ・一人の染色作家のデザインによる「のれん」の作成(6店舗)



会長：渋川恵男さん

■実施例

◆板塀設置(2箇所)

実施前



実施後



ながい炭成館西側

バンダイスポーツ西側

◆のれん(6店舗)

実施前



実施後



馬力本願

やまご精肉本店

だるま

会津天竺醸造

河内屋

長門屋

専門家からのコメント

板塀の設置は予算の都合もあり、一部に留まっているが、継続的に続けていくことで街に変化をもたらすことができる。

のれんは各店舗の個性がグラフィックに出ており、通りを散策しながら楽しめる。今後も、形状や材質、色彩など景観に配慮しながら、このようなソフト面の事業を継続してほしい。

店舗の紹介



- 1) 所在地／電話番号
福島県会津若松市七日町3-28／0242-28-4000
- 2) 創業年次
1887年(明治20年)。
かつては海産物問屋として営業していた店舗を1975年(昭和50年)に郷土料理店として業態転換したもので旅館を併設する。
- 3) 店舗の営業
会津郷土料理店兼旅館。
- 4) 店舗の特色
明治・大正期に建設された食事処で、会津の郷土料理を愉しむ。
- 5) 営業時間／定休日
11:00～21:00／無
- 6) 商店街の中での特色
歴史ある建物での郷土料理の提供。
- 7) 経営に対して心がけている点
古いものを活かしながら、歴史や伝統的なものを愉しんでいただくよう努めている。

専門家による調査結果の概要

木の縦繁格子壁と、間口を絞った入口のバランスも良く、のれんがアイストップになり良い。通り抜け小径が非常に効果的で、所々にある緑が雰囲気作りに寄与している。視線の抜け方等の微妙なカーブも良い。陰陽のバランス、緑と砂利や石のバランス等、素晴らしい雰囲気づくりを実施している。一方で、トイレの手洗い水洗器の水量が少ない、また夜間、ブラケット照明が1灯しか点灯していない等、設備の整備が必要。

専門家からの改善提案(リノベーションプランの内容)

敷地境界にオリジナルの洗い出し床が残っている。のれんをくぐった先の床も、元来の洗い出し床に変更した方が好ましい。また女性が化粧を直せるスペース等、洗面台スペースのグレードを建物の雰囲気に合わせる。備品等のグレードを上げる。

リノベーション後に対する期待

利用者にとって今まで以上に使いやすい洗面台となり、お客様の満足度を高めることにつながった。トイレのレトロなデザインとも合わせたので、利用者から「懐かしい」と感じてもらえることを期待している。

今後の展望

いつの時代でも懐かしいと思ってもらえるように、現在の雰囲気を損なわず、利用者にとって使いやすさを感じる細かな点についても刷新していきたい。

七日町通りまちなみ協議会については、街のコンセプトに対して各店舗がより協調する取り組みを実践していきたい。

リノベーションプランの実現内容

- ・洗面台の水栓の刷新
- ・洗面台カウンターの木部をタイル仕上げに刷新し、コーナー部分をトイレ建具枠と同じモールディング装飾を施した
- ・鏡の縁にもモールディング装飾の枠材を施した
- ・洗面台ブラケット照明の故障箇所を修繕、デザインの異なる照明に刷新



代表取締役社長： 渋川義満さん

■実施前



既存洗面台・照明／トイレ前洗面台



既存洗面器・水栓・鏡／トイレ前洗面台



既存鏡／トイレ前洗面台

■実施後



新規洗面台・照明／トイレ前洗面台



新規洗面器・水栓・鏡／トイレ前洗面台



新規鏡／トイレ前洗面台

専門家からのコメント

照明の故障により暗かった洗面台が明るくなった。カウンターの黒い木仕上げを明るい色のタイル仕上げに変更し、衛生的で、明るい空間の印象になった。また、トイレ建具枠も同じデザインのモールディング装飾が施され、トイレとの一体感が生まれた。

店舗の紹介



- 1) 所在地／電話番号
福島県会津若松市大町1-1-33／0242-27-1048
- 2) 創業年次
1930年(昭和5年)7月。
稲村忠一商店として開業(畳材料卸:畳工事請負・日用雑貨商)。
昭和27年5月稲村畳敷物店と併称。平成3年2月(有)稲忠として法人化。
現在に至る。
- 3) 店舗の営業
畳工事、畳材料卸、和室装飾品、敷物類販売。
- 4) 店舗の特色
イグサ製品や和室装飾(のれん等)を展示販売、会津のお土産も販売。
- 5) 営業時間／定休日
8:00～17:00／不定休
- 6) 商店街の中での特色
近所の人々の会話の場としてのお茶席があり多くの人が気軽に入れる。
- 7) 経営に対して心がけている点
商品を購入していただくことも大事ですが、多くの人に来店し、会話を
楽しんでいただくことが一番。

専門家による調査結果の概要

道路側から視認できる看板が建物の雰囲気と合わない上、老朽化しており、出窓のショーウィンドウに垂れ幕がかぶさり内側が見えず、有効活用できていない。また、植木鉢、自転車等、内部で生活の様子が外にあふれ出しているのは良いが、箒等の商品が雑然と陳列されている箇所は整理する必要がある。内部空間は、暗く、有効に使われてない吊照明もあり、照明計画の見直しが必要。

専門家からの改善提案(リノベーションプランの内容)

外にディスプレイされている商品によって、店内の様子が外から見えない状況なので、整理する必要がある。また、壁に設置されている看板は趣があるが、道路側から確認できる看板は建物やお店の雰囲気に合っていない。撤去する、或いは外壁の看板に同調するデザインの看板への変更が必要。

リノベーション後に対する期待

地元の人々と共に会津に訪れた人々にも気楽に来店して頂き、思い出のひとつとして数えられるような店にしたい。

今後の展望

畳材の流通ルートを利用し、イグサ製品の産地(岡山、広島、福岡、佐賀、熊本等)の珍しい品や面白い品を揃えていきたい。また、外国からの来店者の増加や国の方針を踏まえ、カード決済を本格化したい。商品説明は、どの店員でも可能になるよう教育をしたい。

リノベーションプランの実現内容

- ・気楽に来店していただくよう、既存の外壁に対して、明るい雰囲気塗装を施した
- ・外装の木部(格子、付柱、腰板等)を修繕
- ・プラスチックの看板を撤去し、昔風の店に戻した



代表取締役: 稲村忠浩さん

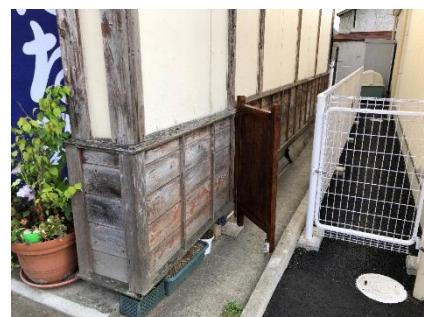
■実施前



既存正面外壁、付柱・縦格子／外観



既存側面外壁、既存看板／外観



既存木部腰壁／外観

■実施後



新規正面外壁、付柱・縦格子／外観



新規側面外壁、看板撤去／外観



新規木部腰壁／外観

専門家からのコメント

老朽化した看板の撤去は、意匠的観点と通行人に対する落下防止への配慮から行った。

外壁の修繕は、当初既存外壁材を取り替える選択肢もあったが、コストと費用対効果を考え、塗装と木部のみの修繕を選択し、効果的であったと思う。色については、当初の漆喰調の白から、温かみを感じるじゅらく壁調の色への変更を店主自ら選択し、こちらも良い選択である。

店舗の紹介



- 1) 所在地／電話番号
福島県会津若松市七日町6-3／0242-37-7533
- 2) 創業年次
2014年(平成26年)11月。
以前食品問屋の蔵だった建物を改築し、奥会津の食やお土産品を取り扱うショップを2014年にオープン。親会社の(有)河内屋商店は奥会津柳津町で古くから食料品店を営んでいる。
- 3) 店舗の営業
飲食、お土産品の販売。
- 4) 店舗の特色
奥会津の魅力を広く発信するために飲食店とお土産品店を併設している。
- 5) 営業時間／定休日
10:00～18:00／不定休
- 6) 商店街の中での特色
奥会津柳津町のシンボル「赤べこ」関連グッズの豊富さ、作り立ての「あわまんじゅう」を販売。
- 7) 経営に対して心がけている点
奥会津らしさを感じてもらえる接客、メニュー、品揃え。

専門家による調査結果の概要

昔ながらの土蔵建築を活かした店舗は、建物の佇まいに趣があり魅力的である。また、全面道路からセットバックした木デッキのスペースも効果的である。一方で、外から中の様子が分かりにくい。

内部は、全体的に室内が暗く、茶系の印象を受け、平屋部分と蔵部分との動線も分かりにくい。蔵の壁に展示されてる写真に対する説明が不足しているため分かりにくい。

専門家からの改善提案(リノベーションプランの内容)

看板、植栽、のれんなどにより覆われている面積が大きく、また、店舗ファサードに張り紙・看板など情報が多く、飲食店なのか物販店舗なのか。営業中なのかどうなのか。外観から判別がつかないので整理が必要。

展示している会津についての写真には、説明を加える等、店舗のコンセプトと合致する内容にすべきである。

リノベーション後に対する期待

デッキスペースに多くの人が集まり、店内外の活気を醸成したい。わかりやすいサイン等との相乗効果で販売を強化したい。

今後の展望

年間を通じて安定的な収益を確保したい。客単価アップなどを念頭に置いた取り組みを始めている。また、食べ歩き等の需要をしっかりと捉えられるよう、店前の実演販売を強化したい。

冬期間の集客について、七日町通りまちなみ協議会として、空きスペースを有効に使うベンチを積極的に設置しながら、寒さや積雪をポジティブに扱う冬期ならではのイベントを開催する等、様々な取り組みに期待。

リノベーションプランの実現内容

- ・店舗前の広いデッキスペースは商店街の中でも目立つ空間であり、散策時の休憩スペースとして有効活用を図ることが重要
- ・その為、簡単な屋根をベンチ上に設け、雨、日差しを避けられるスペースを確保
- ・既存ポスターなどの余計な情報を取り外し、看板を新設。情報を効果的に発信するようにした



宮崎久美子さん

■実施前



既存ベンチ、看板／外観



既存ベンチ、看板／外構



既存看板／外構

■実施後



新規看板／外観



新規看板／外構



新規屋根、看板／外構

専門家からのコメント

趣のある蔵に対して過剰に設置されていたサインを整理した。一方で、趣に合わせ情報量を少なくし過ぎると観光客が入りにくなる。そのため、物販の内容にあったサインにしたい店主の意向を反映した結果となるよう改善した。蔵の前のスペースを有効活用する事例として、更なる賑わいが生まれることを期待している。

店舗の紹介



- 1) 所在地／電話番号
福島県会津若松市七日町5-25／0242-22-2265
- 2) 創業年次
1950年(昭和25年)3月
- 3) 店舗の営業
店主の祖母が始め、三代続いている。
- 4) 店舗の特色
純和風の宿
- 5) 営業時間／定休日
16:00～10:00／不定休
- 6) 商店街の中での特色
短期出張者向けに和室を提供している宿泊施設
- 7) 経営に対して心がけている点
会津らしい古里に帰って来たと思ってもらえるようなおもてなしを心がけている。

専門家による調査結果の概要

外部では、妻入りに対して、勾配のある下屋を設け、エントランスの演出をしており、中庭の木々、竹が外観に対してアクセントになっている。

一方、外に対して開いている開口部が少なく、建物裏にある「たかや接骨院」の看板のほうが目立っている。内部では、1Fのいろりの間、食堂でお客様が朝食を食べる際、狭い。

専門家からの改善提案(リノベーションプランの内容)

「箱膳」でお食事を提供するには、手狭になってきている食堂は、現在空き部屋となっている部屋まで拡張して有効活用し、より多目的に部屋を使用できるようにする。

リノベーション後に対する期待

食堂、いろりの部屋が奥行のある広がりができ、お客様にもゆったり過ごしてもらえる空間が広がった。

今後の展望

地元の方にも利用してもらい、泊り客にも楽しんでもらえる様に心をこめたおもてなしをしていきたい。また、長期的にはお風呂を何とか直したいと思う。

七日町通りまちなみ協議会に対しては、今回のような機会をいただき、協議会に入っていたからこそと感謝している。これからも色々勉強したいと思っている。

リノベーションプランの実現内容

- ・エントランス脇に目隠し用に植栽を植え、夜間用のスポットライトを新設
- ・昨年度に拡張した食堂と既存の部屋の障子、窓の外部格子を統一し、一体感をもたせ、広がりを感じるようにした

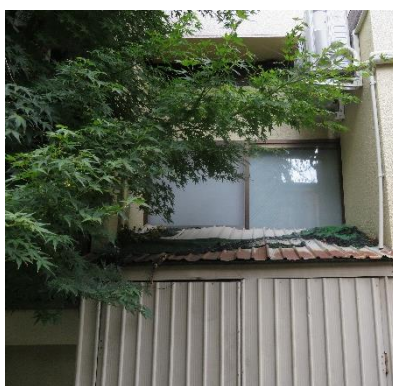


女将：山内恵子さん

■実施前



既存外観／エントランス脇



既存植栽、窓／建物西側



既存障子／広間

■実施後



新規植栽、照明／エントランス脇



新規格子、貯水槽撤去、植栽一部剪定
／建物西側



新規雪見障子／広間

専門家からのコメント

昨年度の広間の拡張工事からの継続として、広間窓面の外部に対しては建物正面と同じデザインの格子を設置し、建物の外観全体に統一感が生まれた。内部に対しても障子を同じデザインの雪見障子に刷新し、統一感と共に、中から外に対する見通しが良くなった。夜間になると、エントランス脇から中の様子が見えるため、植栽と照明を設置し遮った。

店舗の紹介



- 1) 所在地／電話番号
福島県会津若松市七日町3-30／0242-29-7070
- 2) 創業年次
1848年(嘉永元年)。
創業以来、「会津の心をつなぐ菓子」をテーマに、郷土菓子和菓子を作り続けている。
- 3) 店舗の営業
和菓子、郷土菓子の製造、販売
- 4) 店舗の特色
米蔵を改装して店舗にしているため、店内中央に門扉のような蔵の入口がある。
- 5) 営業時間／定休日
9:00～17:30(冬期17:00)／年末年始
- 6) 商店街の中での特色
「会津に来て良かった」と思っていただけのおもてなし、品揃え
- 7) 経営に対して心がけている点
“笑顔のとなりにいたいから”をコンセプトに、ふるさとを未来へつないでいく。

専門家による調査結果の概要

軒下空間は印象的ではあるが、少し閉鎖的あるため、開口部をさらに開くと良い。また、看板が蔵の視認性を阻害しているように感じられる。

内部空間は、建物の設えは雰囲気もあり良いが、隙間、スペースがなければ蔵の存在が際立たない。ディスプレイに統一感が欠けているため、空間を遮るモノの配置を改善する必要がある。

専門家からの改善提案(リノベーションプランの内容)

蔵を活用した店舗であるが、屋根の看板が蔵の視認性を阻害しているように感じられ、改善の余地がある。一方、軒下にかげられたのれんの存在感は良い。軒下空間の扉は、引き込み型の戸にし、開口いっばいに解放すると良い。内部空間は、喫茶スペースを土間レベルに合わせるなど、高さ関係を活かしたスペース分けが有効。また、大正ロマンのイメージを表現しようとしているが、外観の和の雰囲気が強いこともあり、内観とのギャップに違和感がある。蔵の前のスペースの展示方法と合わせて工夫を要する。

リノベーション後に対する期待

街並みに対して大きく開けた店舗となったので、そぞろ歩きをする人達が気軽に来店し、楽しんでいただけたら嬉しい。

今後の展望

会津の良さを随所に感じていただけるような店づくり、品揃え、おもてなしに精進していく。また車イス用スロープ箇所に屋根がかけられるか検討中。七日町通りまちなみ協議会に対しては、今回は素晴らしい機会を与えていただき、誠にありがとうございました。今後更に街づくりに貢献できますよう頑張っております。

リノベーションプランの実現内容

- ・インテリア要素の統一
- ・土間スペース(ファサード)の刷新
- ・ディスプレイの刷新
- ・開口部建具の改善
- ・外部通路のバリアフリー化
- ・看板位置等の改善
- ・おもてなし要素のグレードアップ



取締役副社長：鈴木静さん

■実施前



既存外観、サッシ／エントランス



既存内部蔵／店内



既存内観、家具／エントランス

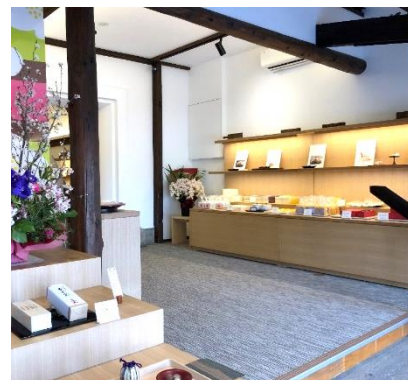
■実施後



新設外観、木製建具／エントランス



新規内部蔵／店内



新規内観、家具／エントランス

専門家からのコメント

お店の商品と建築内外のイメージが今までは合致していなかったが、今回の事業では一貫した店づくりとなり、七日町を代表する店舗となった。特に道路に面する無垢のタモ材でつくられた4枚の建具は、夏場は袖壁に引き込まれ、全面開放ができるようになった。このように無垢の木製建具が設置できるのも、長年、七日町が通りの融雪に尽力してきたからこそ、今回のリノベーションで選択されることとなった。融雪がされていないければ、汚れや水分の問題等、難しい事例である。街としての取り組みが、良い店舗づくりに結びついた好事例とも言える。

まちづくりプロデューサー 中村 航(なかむら こう)



【プロフィール】

2005年 早稲田大学工学系研究科修士
 2008年 同大学博士後期課程単位取得退学
 2007年～2009年 早稲田大学助手
 2010年～2016年 東京大学助教
 2017年～ 明治大学IAUD教育補助講師
 建築設計事務所主宰
 一級建築士・博士

七日町通りまちなみ協議会のこれからの課題

2017年度・2018年度と会津若松市七日町通りまちなみ協議会のまちづくり計画に携わらせていただいた。「この辺りをこんな風にしたらもっと魅力的になるのではないだろうか」というような計画を立て、それに従って出来るだけ多くの店舗をリノベーションし、街の価値を向上させようというプロジェクトである。

商店街はその性格上「売上」に左右されるのが常だが、そこでの肝はいかにして、お客様に来ていただく「街」の魅力・価値を持つかということによる。個々のお店の商品が魅力的であるとか、ご飯が美味しいといったことは、単体ではもちろん大事であるが、集合として「街」が魅力的でないとそもそも人が訪れるような機会が減ることになる。魅力的な街・人を呼べる街であれば個々のお店も頑張りがいがあるし、よりよくなるはず。

では「街」が魅力的であるということはどういうことかと言えば、魅力的なお店がたくさんあることに他ならない。まるでニワトリか卵かという話になってしまうが、大事なはそのバランスである。どこかの有名な観光スポットの周り、放っておいても人が集まる場所の周りというのは、努力なくして人が集まり、お金を落としていくので、基本的にはあまりいいお店が育たない。あるいはどこかのお店のある商品がテレビ放映されたのでものすごい人を呼んでいる、そういったケースも人々はその中身・話題にだけ群がるのであって、しばらくすると廃れたり、その商品だけは売れるからとその他のお店を魅力的にすることを怠ったりといったことが起きる。そこには「売上」はあったとしても「街」はない。もちろん「街」は「売上」がないと存続できないけれど、いま日本の「街」が目指すべきなのはそこではない。いま必要なのは、個と全体の両方を磨くこと、少し具体的に言えば、街並みを作る個々の建物の構えや素材の配慮、緑の配置、人に優しい道、商売の利便性を損なわない交通網、外から来た人も中にいる人も憩うことのできる居場所、個々のお店のコンテンツをつなぐ情報発信と共有、若い人や新しい人が実験的にチャレンジできる場づくり、きちんとアイデアや技術を持つ人を生かす環境など、多角的に考えることが必要とされている。いいものを残し、悪いものをよくする。そのように「街」をみんなで魅力的にすることと、個々のお店を魅力的にさせていただくこと、その両立でしか「街」は育たない。

今回の事業で、2年間と限られた予算ではあったものの、皆さんのかけた予算をはるかに上回る成果をあげることができたことは大変嬉しく思っている。それ以上に、普段我々建築家が考えているいかに「街」を魅力的にしようかといった熱意が、多少なりとも商店街の皆さんに伝わったのを感じたことほど嬉しいことはなかった。本事業がこれからも続く七日町のまちづくりへの意識が少しでも上向ききっかけとなり、さらなる「街」の発展を期待したい。

専門家 平木 康仁(ひらき やすひと)



【プロフィール】

建築家、武蔵野大学工学部建築学科デザイン科非常勤講師
 1983年 広島県生まれ
 2006年 早稲田大学理工学部建築学科 卒業
 2007年 ドイツ バウハウス大学ワイマール校 留学
 2009年 早稲田大学大学院理工学研究科建築学専攻修士課程 修了
 2009年 株式会社小川晋一都市建築設計事務所 勤務
 2010年 有限会社アシハラヒロコデザイン事務所 勤務
 2015年 SURF Architects 主宰

【コメント】

本事業の特長は、補助事業決定までのプロセスにある。各店舗は、専門家のアドバイスをもとに、自身の店舗について考え、他店舗について考え、商店街全体について考え、それらの内容について行政、商店街、専門家の理解を得て、はじめてリノベーションが実施される。この段階ごとに周縁との関係性を考えなければならないプロセスが、1つの建物に対するリノベーション事業との大きな違いであり、街全体が同じ方向へ向かい、賑わいが創出される契機へとつながる。

インターネットの普及に伴い、商業空間、特に小売業の店舗のもつ意味は大きく変わってきている。一方で、観光資源となり得る街の風景とは、賑わいのある店舗の連続によって形成されている。この2つの命題を解決する、モノを売るのではなくコト(体験)を売ることが、七日町だけでなくどの地域においても課題となっている。

訪れる人に対して、七日町のもつ特長を活かした「街全体での体験」が各店舗にとって付加価値となるよう、今後もこのような取り組みを継続していくことが重要である。