

特集 人が主役・店が主役のまちづくり

中心市街地は何ととっても“商売”の場所。多くの商店が集まり商店街を形成し、さまざまな人が集う。新幹線開業が迫り各種開発が進む中、この地で“商売”を行っている人たちはどのような意識で続けているのだろうか。“期待”それとも“不安”なのか。中心市街地で商売する喜びや苦勞・こだわりなど想いを伺った。

中心市街地で商売を続ける意義

2023年度末の北陸新幹線福井開業に向け、県都福井市の中心市街地は大きく変わろうとしている。中央1丁目を中心に各街区では再開発工事やビルの立替えが進められ、ハード整備は大きく前進している。

また、さまざまな構想・計画も進行中である。経済界が主体となり、行政も参画する形で昨年7月に「県都にぎわい創生協議会」が設置され、新幹線開業や大阪への延伸を見据えた街の総合計画（グランドデザイン）が検討されている。こうしたハード整備や計画・構想策定が進められる一方で、中心市街地の商店街では、個々の店が日々の商売に懸命に取り組んでいる。

福井商工会議所では、街の活性化の主役は「人」であるとの考えから、駅前地区の店や店主を紹介するサイト「エキマエKINGDOM」や、お店と学生をコラボさせた「エキマエポスター展」を開催するなど、駅前地区を中心に中心市街地の「店」とそこで活躍する「人」を紹介する事業を展開している。

今回の特集では街の主役である「人」と「店」にスポットを当てて経営者の想いを紹介する。

店を続けることが街への貢献



ビストロ後藤
（フレンチレストラン）
オーナーシェフ
八木 敬一 さん

当店は中央1丁目で営業を続ける老舗フレンチレストランである。三代目オーナーシェフの八木敬一さんが前オーナーから経営を引き継いで今年で10年となる。

この店を引き継ぐ前、八木さんは郊外でレストランを経営してきた。「お客が車で来店する郊外店は、いわば福井市全域がライバル。市内のどこかでオープンする新しい店との競争に常にさらされる」と郊外店の限界を感じていた。そんなとき、親交のあった当店の前オーナーから、店を引き継がないか打診があった。若い頃、先々代オーナーの元で当店を手伝っていたこともあり、中心市街地での商売がどういうものかも、よく理解していた。「車でアクセスしにくい中心市街地は不便という人もいるが、車に頼らなくてもよく、二次会などにも行きやすい。飲んで食べ

るのにこんな便利な場所はない」と感じていた。「みんなで集まれる店を目指していたからこそ、集まりやすい中心市街地を選んだ。郊外店は競争が激しく新陳代謝も激しい。長く商売を続けるのは容易でない」と強調する。

今後、新幹線開業に伴い街が変わることについては「あまり過大な期待はしない」という。まちづくりに「ホームラン」が出ることはまだ。他者に頼るのではなく地道にこの地で商売を続けていきたいと願う。「街づくりに関して特段大きな活動はで



開業40年が経過しても古さを感じさせない店内

きないが、しっかりと自分の店を続けていくことが街への貢献」と考えている。

コロナ拡大の影響を受け、飲食店には厳しい経営環境が続くが、「街は変わりながらも永続的に残っていく。その時この店も残っていたい」と話す。そのためにもチャンスがあればダッシュできる体制だけは整えておきたいと設備更新や情報発信、新メニュー開発などにも取り組む。先々代が店をオープンさせて40年が経過し駅前地区でも老舗の一つに数えられる当店だが、その暖簾をしっかりと守っていくことが今の八木さんの大きな目標だ。

福井から東京へ

逆発信していきたい



RumFire

(クラブディスコ)

代表

宮津 敏文 さん

福井では珍しいクラブディスコの店。そんなRumFireを経営する宮津敏文さんの経歴は異色だ。福井市の出身であるがバブル期の東京に進学、アルバイトでビジネスの面白さを知った。弱冠22歳で開業し、最盛期には飲食店など6店舗まで事業を拡大させた。しかし、42歳のとき体を壊し、その後入退院を繰り返すことに。40代後半徐々に体調も回復、再起をかけビジネスの世界に戻ろうとしたとき、東京と福井から出店のオファーが同時に来ていた。どちらにするか、かなり迷ったが最終的には、「福井にはなかった楽しい場を提供したい」という思いで福井を選んだ。

駅前への思いを尋ねると、「我々の世代にとって特別の場所だった」と宮津さんは語る。子供の頃、駅前

「粹な大人の街に映っていた」という。望郷の想いと、出店の誘いが重なり、2016年に駅前での開業となった。開業後も苦労は絶えない。最初2年間は来店客が少なく苦しかった。やっとお客さんに認識してもらえないようになり、音楽イベントなども考えていたところに新型コロナ感染症が影を落とした。

しかし、宮津さんは暗い表情は一向に見せず常に前向きだ。「コロナも落ち着きを見せてきたので、本格的にイベントを多く手掛けていきたい」とこれからのコロナ後の活動再開に期待を渗ませる。





宮津さんが手掛けた with コロナのイベント（中央が宮津さん）

宮津さんはこれまで多くのイベントを仕掛けてきた。中心市街地でのイベントも多く、まちなかの賑わいづくりに大いに貢献している。「イベントで福井を盛り上げたい」という思いはあるが、特に肩ひじをはって「まちづくりや地域活性化」といったことを意識しているわけではない。スタンスは常に自然体だ。「イベントが好きだから」「自分が一番得意なことだから」「それが自分の仕事だから」と当然のように宮津さんは語る。

北陸新幹線開業や再開発の進展については、「大きなチャンス。様々なコンベンションが開催されるように

当店のこだわりは、福井の食材を、店主である竹内さんが信頼する生産者から仕入れていること。そしてお客とのつながり、お客同士のつながりを大切にすることだ。2016年の開業以来、竹内さんの気さくな人柄とも相まって着実にファンを増やしている。「隠れ家的な店内でお客様同士、和気あいあい輪を作って欲しい」との思いは店名にも表れている。

元々ホテルで働いていたものの、ビジネスに興味を持ち開業志向が強かった竹内さんは、当初から駅前地区（特に新栄商店街）に絞り店を探



かくれわ食堂
（居酒屋食堂）
店主
竹内 博恵 さん

駅前是人と人が繋がる場所

なれば、アフターパーティーやイベントなどの需要が高まる」と期待している。現在、福井を拠点にしながら東京でのイベントを企画中だという。「福井にないものを紹介するだけでなく、福井にしかないものを東京で伝えたいですね」と語る。



した。「武生のまちなかで生まれ育ち、その雰囲気似ていた」と開業当時を振り返る。そして、ここなら理想としていた「人と人とのつながりが持てる店」も実現できると感じていた。

実際に開業して、その勘は外れていなかった。店内でのつながりだけでなく、周りのお店とも非常に良い関係が築けている。お客を周辺の店に紹介したり、紹介されたりとまさに「近所づきあい」といった感覚である。

昨年には2店目となる立ち飲み専

門店「ますや」を出店。そして近々お弁当・テイクアウトを中心とした店「おだいどころ」（仮称）の出店を予定している。いずれも当店から歩いて1分とかからない場所に店を構え新栄地区へこだわりを示す。

新幹線開業は、県外客が多い当店にとっては一つのチャンスではあるが、だからと言って「隠れ家的な店内で和気あいあい」というコンセプトを大きく変えようとは思っていない。「開業効果は一時的なもの。そうしたことに流されることなく、今と変わらないアットホームな空間を提供していきたい」。



カウンター越しの竹内さんとの会話を楽しみにお客が来店する

老舗は地域が育てる



(株)天たつ
(福井雲丹商)
代表取締役社長
天野 準一 さん

当店は1804年の創業以来、福井市順化(通称片町)の地で雲丹を中心とする海産物を販売している。現在は福井駅構内のショッピングモールにも出店している。

社長の天野準一さんもこの店で生まれ育ち、この街とともに生きてきた。「子供の頃は、夜、自転車でもともに通行できないくらい人と車で溢れていた」という。しかし県外に



古い文献にも記載されている当店の様子

出て数年ぶりに福井に戻ってみると、周囲の店は減り通日も寂しい状況となっていた。

この状況を何とか変えていきたいと、地元若手経営者と共に「ふくい片町青年会」を設立し、片町の良さを再発見する取り組みを始めた。賑わいをもたらす「どまんなか祭り」や、片町の歴史を紹介する「まち歩き」「古地図復元ワークショップ」、地域に住む「お宝人」から貴重な話を聞く「お宝セミナー」など、主に片町の「店」と「歴史」と「人」にスポットライトを当ててきた。

天野さんは、片町を海外のバル街

に見立て、街のいろいろな店に気軽に立ち寄って食事とお酒がほしい、できる場所になればと感じている。そのためには「魅力ある店」が数多く集積して「面」となっていくことが重要となる。「老舗は地域が育てる」子供の頃からそう聞かされ育った。その言葉を胸に「たくさんの老舗が残っていくような街になって欲しい」と活動している。自らの店が老舗として地域に育てられたという思いがあるからだ。

天野さんは代々続いてきた老舗の看板を守りながら、「福井の雲丹文化、食文化」をさらに広めたいと考えている。通販やEC販売に積極的に取り組み、それらの売上も高まる中で、本店の価値も見直す時期に来ていると感じている。両親が天野さんに「働く場はこの場所・この店」と自然に導いてくれたように、「今度は自分が子供たちに、この地域・この仕事に興味を持たせてあげたい」と語った。

自分の商売を守ることが
街づくりにつながる

今回、老舗2店、開業10年未満の

お店2店に取材したが、どの店にも共通していたのは、「まずは自分の商売が第一」という姿勢である。大上段に街づくりへの取り組みを掲げるのではない。「店を磨き上げ魅力アップさせること、そして自分の商売を守り店を続けていくこと、さらには次の世代に伝えていくことこそが、最大の街づくりにつながる」という店主たちの思いを感じ取ることができた。

今後、福井の中心市街地も新幹線開業に向け、再開発などハード整備が急ピッチで進められる。しかし、そこで営業する魅力ある個店や、活躍する人々は一朝一夕に生まれていくものではない。「商売を守り続ける」という店を見守り応援し、そして名店へと育てていくことが重要である。

福井商工会議所では中心市街地で活躍する人々やお店を紹介・応援しています。

「エキマエ KINGDOM」

「福井エキマエ
ポスター展」作品紹介

