

広報 すぎなみ

Suginami



支えあい共につくる  
安全で活力あるみどりの住宅都市 杉並

{ 8/15 }  
令和2年(2020年)  
No.2284

できることから  
今、始めてみよう。

この春、新型コロナウイルスの感染拡大を受け、都は外出自粛を要請。4月には緊急事態宣言が発出され、店舗や施設などが休業を余儀なくされました。今なお続くコロナ禍。そんな中、地域の商店を少しでも応援したいと、各地でさまざまなアイデアが生まれています。共通するのは「できることから始めよう」という思い。阿佐谷、荻窪、和泉で活動する4人に話を聞きました。



特集

すぎなみヒト

# コロナ禍のチャレンジャー [商店編]

Contents — 主な記事 —

7 | 9月は自殺予防月間です 8 | すぎなみ地域大学 10~12月開講講座の新規受講生を募集します 12 | 9月5日(土) 中央図書館がリニューアルオープンします!

〒166-8570 杉並区阿佐谷南1-15-1 | ☎ 3312-2111(代表) FAX 3312-9911(広報課直通) | 🏠 区ホームページ: <https://www.city.suginami.tokyo.jp/> | 📰 発行: 杉並区 | 📝 編集: 広報課



お知らせ

新型コロナウイルスの感染状況によっては、本紙掲載の催し等が中止になる場合があります。

広報すぎなみは月2回(1・15日)発行。新聞折り込みのほか、区の施設・駅・コンビニエンスストアなどの広報スタンドに設置しています。



# 少しでも地元のお店を応援したい。その気持ちで動きました

すぎなみビト



interview

## コロナ禍の チャレンジャー [商店編]

— 自粛等が始まった後、地域はどのような様子でしたか？

**松崎**：荻窪は駅前から一気に人がいなくなりました。いつもの活気が急に消えましたね。

**森口**：阿佐谷も同様で、個人経営の小さな飲み屋が多い中で、早い時期から経営にも影響が出ていたようです。

**後藤**：沖縄タウン（和泉明店街）も今まで見たことのない光景でしたね。いつもにぎわっていた市場は軒並みシャッターが閉まって明かりが消えました。

**森口**：お店としては、「来てほしいけど、来てほしいと言えない」複雑な状況。お客さんに来てもらうために何もできないことが一番つらかったですね。

**松崎**：「このまま何もしないでいたら、お客さんたちに忘れられてしまうんじゃないか…」といった不安の声が聞こえてきました。

**後藤**：沖縄タウンの商店からも厳しい状況が伝わってきました。そこで、何かしたいと商店街の学生チームが動きました。

— どのようなアクションを起こしたのですか？

**後藤**：商店街の店に向けて、沖縄タウンを愛する人たちからエールを送ってもらえたら励みになるのではと考え、「エールプロジェクト」と題してクラウドファンディング（インターネットを活用した資金調達）を開始しました。目標額は150万円。6種類のオリジナルグッズを返礼品として制作しました。

**蔭山**：皆さんからエールを送ってもらうだけでなく、商店の皆さんにもメッセージを寄せてもらい、それを紹介する動画も作りました。店とお客さん双方がエールを送り合うことを大切にしたいと思ったのです。

**後藤**：おかげさまで多くの方に応援していただき、目標額を達成できました。この結果



▲商店の皆さんのメッセージ



▲返礼品のオリジナルグッズ

にお店の方たちがとても喜んでくれて、「支援金を使ってまた学生チームに商店街を盛り上げてほしい」という声もいただきました。今後、商店街の街灯維持管理費やイベント費用に充てていく予定です。

— お店を営んでいる森口さんは、いかがでしょうか？

**森口**：できる限り店への負担を抑えてできる支援は何だろう？と考えました。そこで思いついたのが「阿佐ヶ谷飲み屋さん応援券」です。いわゆる先払いチケットで、4000円で購入すると5000円分使える。「阿佐ヶ谷飲み屋さん祭り」のネットワークを活かして各店舗に参加を呼びかけ、4月から販売を始めました。

**蔭山**：どのくらいの数の店舗が参加しているのですか？

**森口**：46店舗です。400枚ほど購入していただきました。いろいろなお店があるので応援して下さった方にはぜひ楽しんでいただきたいです。

— 松崎さんはどのような形で応援活動を始めたのでしょうか？

**松崎**：僕は「荻窪百貨店」というウェブサイトが緊急事態宣言の最中に立ち上げました。地域の飲食店のテイクアウト情報や、変則的になっている営業時間等の情報をひとつに集約したサイトです。先行して高円寺で同様のサイトを立ち上げた方に「荻窪でもどう？」と声を掛けてもらったのがきっかけです。



▲「荻窪百貨店」ウェブサイト

— サイトをオープンしてどのような手応えを感じましたか？

**松崎**：そもそも営業時間もテイクアウトも、通常ならお店に立ち寄って聞けば済むことです。だから変な言い方もかもしれませんが、本来はなくてよいものだと僕は思っていたんです。ところが作ってみたら、荻窪の新たな魅力を知るきっかけとしての効果もあるようです。例えば、北口エリアしか利用していなかった人が「南口にこんな店があるなら行ってみよう」とか。それなら事態が収束した後も街歩きサイトとして発展させたいと思いました。



松崎淳一（まつぎき・じゅんいち） 荻窪在住でデザイン事務所「ポタンデザイン」を経営。愛する荻窪の街の魅力を発信するために、年2回発行の荻窪のタウンマガジン『ogibon（オギボン）』の企画・編集に携わる。コロナ禍においてウェブサイト「荻窪百貨店」の制作・運営を開始した。



森口剛行（もりぐち・たかゆき） 阿佐谷で飲食店経営を始めたことをきっかけに平成21年より阿佐谷在住。飲食店が多く、店舗同士の結びつきも深い阿佐谷を中心に開催されている飲み歩きイベント「阿佐ヶ谷飲み屋さん祭り」を企画。23年の第1回より実行委員長を務める。昼間は配管業、夜は立ち飲み屋「アサガヤアンナイジヨ」を営む。

**森口**：飲み屋さん応援券にも、各店の宣伝効果を期待しているところがあります。行ったことのない店にもぜひ行ってもらいたいの、応援券の利用は1店舗につき1000円までです。各店舗にとって、応援券が新しいお客さんに来てもらうきっかけになればいいと思います。

**後藤**：同感です。今回のクラウドファンディングでは、これまでまったく沖縄タウンを知らなかったという方からも支援をいただき、「今の状況が落ち着いたら行ってみたい」との声もたくさん届きました。



▲阿佐ヶ谷飲み屋さん応援券

— 大変な状況に立たされ、改めて見えてきたこともありますか？

**森口**：コロナ禍の中、今も手探りな状態は変わりません。でもこの経験は決してマイナスだけではないと思っています。今回の取り組みを通して、地域で頑張る人たちと新たに出会うこともできました。まずは「できることをやっつけよう」という気持ちです。

**蔭山**：僕も大きな気付きを得る経験になったと感じています。行動力次第で、ピンチをチャンスにも変えられるんだ、と実感しました。

**後藤**：学生のエネルギーは本当に熱いですよ。クラウドファンディングに

なじみがなく戸惑う店主さんたちも「若い子たちが言うならやってみよう」と心が動いたほどです。私自身はこれまでの活動を振り返り、目の前のことに全力で向き合う大切さに改めて気付かされました。

**松崎**：当たり前のように通っていた地元の店がこんなにも大事で、自分の支えになっていたんだと思える機会でもありましたね。

— 今後の活動の原動力にもつながっていきそうですね。

**森口**：きっとこれからが正念場ですよ。まずは「阿佐ヶ谷飲み屋さん祭り」の新しい形として、お店もお客さんもお互い安全に楽しめる方法を考えていきます。

**松崎**：今回のサイトの立ち上げを通して、今まで紙の媒体だけで行っていた情報発信の方法をもっと発展させられるのではと感じました。私のまわりでは高齢の方もパソコンスキルをどんどん上げていまして（笑）。今まで届いていなかった所に、人に、どんどん荻窪の情報を届けていきたいです。

**後藤**：私は今後も地域の皆さんと一緒に、ワクワクすることをたくさん作っていきたいです。学生たちとお店の方たち、世代の異なる人と人をつなぐ存在になれたらいいと思います。

**蔭山**：地域に参加することで学ぶことって、たくさんあります。僕が今回経験したことを1人でも多くの後輩たちに知ってもらい、みんなの行動力につながっていければいいですね。



お客さんの喜ぶ顔が店に戻りつつありうれしいです

学生の自分でも何かを変えていけるんだと自信になりました

魅力いっぱい沖縄タウンにぜひ多くの人に来てほしいです

ネガティブになりすぎずに前を向いて進みたいですね！

森口剛行

蔭山亮

後藤裕子

松崎淳一