

「地域と商店街の互恵的関係性を構築」

そしてコミュニティの回復

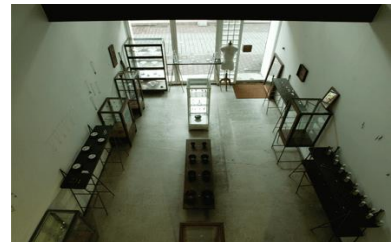
新豎町で、まちなか商店塾 開講！

塾長は、金工作家

○商店塾を開講する「K i K U(きく)」とは

新豎町商店街の中ほどに、彫金を学びウェディング・ジュエリーと、金属加工技術を活用したカトラリなどの生活道具類のアトリエ 兼 ショップ《店舗名：Kiku》がある。商品のほとんどがオーダーメイドで、店構えは町家を活用し感度の高い人だけを入店させるような雰囲気醸し出している。

店主の竹俣勇彦(たけまた ゆういち)氏が10年前(平成16年9月9日)新豎町の街並みと古い町家に魅せられ当地で起業。竹俣氏のリングデザインの魅力と、巧みな情報発信により、ブライダル関連で人気が高い。全国各地での展覧会活動も行い、生活道具やお茶道具の製作にも取り組んでいる。



【Kikuの店内】

○地域住民とショップの距離感

同店の主要な顧客(ブライダル)は全国に広がっており、その意味で地域密着型の店舗ではない。しかしながら、竹俣氏が地元の大学の非常勤講師(金沢大学)を務め、学生や地域の工芸作家との親交が深く、地域の「クラフト・コミュニティ」で存在感をもち、かつ信頼感を得ている。商品が最寄り品ではないこと、店構えが「敷居が高い」ことなど、新豎町地域の住民が気軽に立ち寄れる店ではなく、地域住民にとってはどのようなお店なのかよく理解できてないお店でもある。それをカバーするため、竹俣氏は地域イベント(夏まつりなど)に積極的に参加している。

○商店塾で提案する強み・魅力とは

商品のオリジナル・デザインの提案力が強み、デザイン性と商品価値とのバランス感覚(売れるものづくり)が顧客から指示を受けている。また工芸系の学生などに助言できる経営実績と経験をもち、町家や街並みを活用した店舗デザインと作家として自立した経営(売れる店づくり)感覚が魅力である。



【Kiku 店内制作するリング】

○ショップ側の期待

当商店街には骨董店も昔から多く、地域住民の工芸への関心も高いと考えられる。新幹線開業により県外から竹俣氏のファンの誘客も見込まれる中、金工作家が同商店街で営み、感性の高い作品を制作していることを商店街のメンバーや地域住民、工芸関係者に知ってもらいたい。また、地域住民の多くは高齢化しているが、彼らの孫世代が結婚する際の「プレゼント」として「K i K U」に相談してもらえる関係性を築きたい。

○地域側の期待

新豎町商店街は個性的な店が多く、地域外(県内外)から感度の高い若者などが訪れている。「K i K U」もその吸引力のひとつであり、新幹線開業によりその魅力を更に高め、地域や商店街全体の魅力が更に高まり地域に良好なイメージが生まれる。

～まちなか商店学習塾～金工作家が“塾長”

★【「K i K U」の商店塾で実施する具体的な学習概要】

【塾長】

「K i K U」代表 たけまたゆういち 竹俣勇吉 氏（金工作家）



【塾テーマ】

～モノづくりと店づくりを伝授～町家の活用と新豎町の強み～

- ・竹俣氏のモノづくりと店づくりの考え方を紹介
- ・スライドによる作品紹介
- ・町家の活用事例の紹介
- ・受講者が持ち込んだ作品への助言

【参加者は】

- ・近隣住民（美術工芸に関心のある人、町家の活用に興味のある人）
- ・工芸系の学生、工芸家、研修者（起業に関心のある人、ものづくりに興味のある人）
- ・新豎町商店街、新豎町町会連合会

【参加者へのメッセージは】

- ・モノづくりの楽しさ
- ・面白いモノや店がないので、自分でつくってしまいました。

【参加者に期待する次のアクションは何か】

- ・地域住民に、商店街を歩き、店を外からでものぞいてもらうこと。
- ・学生や作家などに、来店してモノづくりや将来のことを相談・意見交換できること。

【商店塾を実施するK i K Uの効果は】

- ・若手の工芸作家などが出入りするようになり、いろいろな情報が集まり、そのような店舗イメージが形成される。