

2014/07/22

まちを本気で変える人の専門誌
エリア・イノベーション・レビュー Vol.108
Area Innovation Review

★AIR公式FacebookGroup <http://www.facebook.com/groups/AIR.AIA/>
Facebookで読者コミュニティを作って意見交換を行っております。ぜひともご参加ください。

-
1. 編集長コラム 成功していない都市がモデルになるホラー
 2. ニュース
 3. 特集 シェア店舗事業のはじめ方(8) ー春井のまち起業シェア店舗『TANEYA(たねや)』
 4. 編集後記
-

おはようございます!!

100号も記念したところで「エリア・イノベーション・レビュー」のロゴができました!!
<http://goo.gl/uxXqre>

皆様のお陰でございます。今後シールとかくらは作ったりするかと思いますので、その折には皆様のお手元に届けられればと思います。郵送はできないから、AIRバーに参加してもらった時とかに。

それにしても先週末は久しぶりの熊本3泊だったので、食い過ぎ、飲み過ぎました。馬肉シリーズはどうしても箸が進んでしまいます。

さて、今週もかなーり濃密な冒頭コラムとなっています。
くれぐれも皆様の地域が、以下のような怪奇現象に巻き込まれないことを祈ります。

【成功していない都市がモデルになるホラー】

梅雨も開けて蝉の鳴き声かと思いきや、さあ喧しい来年の統一地方選の足音が聞こえてきたところでございます。官邸主導で地方へのバラマキ政策が展開されようとしています。

その短期的な飽玉政策で墓標が増加する地方の方、その財源を借金させられる若者は大いに怒るべきだと思いますね。。。マジで。

断言します。これらモデル事業による地方活性化の効果はないでしょう。地域活性化とは新たにそこで住みたい、そこでビジネスしたいという人が増加し、地価が上昇することです。その立地の希少性が高まることです。単に人が何人きたとか、つくってものがどうしたとか、そんな低レベルな話ではないのです。そしてなぜ効果がないか、それは今回のモデルとしている都市が事実現在では失敗しているものばかりだからです。

ま、短期的に公共投資や予算投入によるGDP嵩上げ効果程度はあるかもしれませんが、そんな昭和なやり方やって地方が活性化することがないのは、全国の地方都市をみれば明らかどころ。

その筆頭格で意見交換が行われました。

○富山市・地域活性化モデルケース～関係省庁と富山市が意見交換

<http://rikuden.blog.fc2.com/blog-entry-1361.html>

富山市は中心市街地活性化事業において、青森市とコンビで成功事例と言われた西の横綱みたいなものです。

東の横綱である青森市は早々にそのドーピングがバレ、中核施設であるアウガが事実上の経営破綻、公的資金注入されたけど未だに赤字になり、推進市長が選挙に落ちてしまったということでも言われもしなくなりました。国って怖いですよ。しれ一つと全く取り上げなくなるわけです。なかったかのように。

そして、コンパクトシティ政策の一本足打法となった富山市は未だ様々な国の予算を引っ張ってハード投資を続けています。LRTという投資も維持費もかかる軌道系路線を作り、さらに一部百貨店の増床などの支援も行い、広場も整備、さらには有名建築家を入れた巨額再開発を現在複数推進中です。ある意味でノスタルジーです。always3丁目の夕陽ばりの懐かしい感じです。

それでも全く中心部にいってもどこがどう活性化しているのか、国連調査団でも投入して欲しいレベルでLRTの開通前後の変化がありません。

○参考資料・富山市関係写真

<http://goo.gl/FPZ66Q>

初期の資料をみていくに心意気は大変理解はできるところですが、この仮説で中心部が活性化し、新規投資が誘導され、地価などが上昇に転じているわけではないというところがございます。

○初期の富山市のLRTなどを含めた事業解説

<http://www.rieti.go.jp/jp/events/bbl/08041001.pdf>

そして、以下はそれらの効果に関する検証。といってもまあ内輪での評価なので、よく分かりますが、「使った予算金額」は全て落とされています。さらに集客数しかあらず、それによる経済的なりターンは全く示されません。つまり単に目標数字である集客数とその結果しかフォローアップされていにかたりしているわけです。

にも関わらず、グランドプラザはもともといらっしやったマネジャーさん(山下さん)がイベントしまくって集客数を確保したものの、それ以外はその集客目標さえ達成できていないという状況。けど、整備予算は使ってしまったというのが現状ななわけです。。。

○中心市街地活性化の最終フォローアップ

https://www.city.toyama.toyama.jp/data/open/cnt/3/2332/1/001-Toyama_Followup.pdf

58億円のうち48億円は国税で整備した華々しいLRT整備と、それに関連した開発事業をやっても集客さえまならない。当然民間投資が入ってこないのも理解できます。儲からない中心部であることは変わっていないわけですから。

もちろんコンパクトシティという概念は、公共施設機能の再編成に入る今の時期において重要な立地誘導政策として考えられるわけですが、そのために公共投資をバンバンやるというのは別次元の話です。むしろ公民合築かつ、民間SPC開発に切り替えて公共負担を軽減すべきであって、コンパクトシティにするのに再度郊外開発同様の大型の公共投資を展開しても、それはさらに財政が悪化して将来的に維持が困難になるという意味では、従来型と全く変わりません。

なおかつ民間投資誘導になっていない、おいしい立地にならないというのは、開発している段階に大きな問題があるわけです。つまり公共投資したためちやくちやおいしい立地のところを民間で投資できるようにしていないわけです。

LRTについては1点いたいのは、なんでサイドリザベーションにして、ステーションとなる起点の場所自体を道路ではなく広場とかの用途自由領域にして、民間に屋台などで貸し出すという方策にできなかったのか、とかそういうフアジーな活用政策をしなかったのかというあたりです。AIAパートナーたる札幌市大通では道路上店舗を設置していて、数年後にサイドリザベーション方式でその店舗周辺に乗り降りする場が作られたりする予定です。これで儲かる立地を民間に活用させられる=民間投資を誘導できる、というあたりです。

民間の土地が動かせないにしても、道路などの公共用地の利活用も従来型のままできている富山市はやっぱりalways三丁目の夕陽だと思わされるところです。コレがモデルになってしまっているのが、以下の官邸が学識と官僚集めて出した地域活性化モデルケースです。

・「地域活性化モデルケース」

http://www.kantei.go.jp/jp/singi/tiiki/platform/data/140529_b1.pdf

って、まあコレ見ちゃうと、富山市がまだマシに見えてきてしまうのですよね・・・。
他がさらにしょぼすぎるのばかり。。。

プロ野球の話をしていたと思ったら、実は草野球の世界でのモデルケースだったのかしらと
頭が痛くなるところでございます。

タイトルだけで全く実績あがってないけど、これから頑張りますという掛け声ばかりである
ことは分かります。これをモデルケースと呼ぶのが全く意味不明。まあ人体実験みたいに実
際の都市で「こんなことやったらいいんじゃないか？」ということで、国費を爆発的に投入するみ
たいな感じですが、恐ろしい限りです。

モデルというのは「実績があがっていて、他の都市でもその基本的理念・方法を用いれば成
果をあげられると期待できる方法」であると私は思うわけですが、どうやら官邸にある辞書
は異なるようです。

重要なのは地方の方々はこういう一過性の選挙対策などの予算投入で右往左往しないこと
です。しない人を選ぶことです。何よりモデルといっても実質実績あがっていないところば
かりなんで、自分達の頭で考えなくては、国がいつているからあんな感じのことやろう、み
たいなことは完全にNGであると思います。

手前味噌ですが、公民連携型開発などで公的支出を抑えながら民間投資を誘導するとい
うのがこれからの主流にしなくてはなりません。でないと、まちを作り替えているうちに維持
できる予算なくなっていくということに確実になります。人減るんですよ。既に借金まみれ
で地方自治体の予算の半分とか福祉・医療予算なんですよ。

ということで、こういうことに対しての解を出すのに「オガール祭り」にて8/2にシンポジ
ウムを開催します。活性化=そのまちに住みたい、働きたい=働ける、という場を作り、結果
として地価が上昇する、ちゃんと実績あるまちづくりに関心がある方にお越し頂きたいです。

ぜひこちらにお越し頂いたほうが、地域活性化モデルケースとかを気にするよりも100万倍
楽しめると思います。

8/2 11:30～ 「稼ぐインフラ」

<http://ogal-info.com/index.php/event/detail?event=7921>

近年でいえば北九州家守、アーツ千代田3331などで有名なまちのプロデュースの清水義次、
ファイナンスのプロでぐっちーさんの名前で有名な山口正洋、オガールベースを8月に開業す
る岡崎正信、ただの人・木下齊の4人でやります。

本質をついた過激な内容になると思いますので乞うご期待。

【土木コンペの審査委員をします】

<http://2014.keikankaika.jp/entry/>

えー建築系に続き、土木の方からお声がけを頂きました。
土木系学生が参加するコンペの審査委員を仰せつかりました。昨今は狂犬からエイリアン、さらにはターミネーターと進化を続けている木下としましては、光栄ではあるものの、思ったら言うてしまうことが沢山あるのでその場が壊れないか自分で自分を抑えきれないので怖いんです。。。エヴァンゲリオンのように拘束具でもつけてもらいたいところ。

まじめな話としては、今回のコンペテーマに「まち」の要素が入っているから声がかかったようでした。んでもって、応募要項に事業費をどう調達して回収するのかといったような経営的な視点が全くないので、それでいいのかと早速審査事務局にご連絡したところ、審査委員によって見る点が違うだろうという話もあって、それぞれの審査委員としてコメントをあげてくれというのが言われました。

それで、以下のようなコメントを出しました。

「今後、我々が直面する未来は「人々が公共的に必要とするストックさえ、全てを作ることはできない社会」です。公共財源が大幅に減少する中で、人々の生活に必要なインフラは従来の財政負担構造では建設・維持することが難しい状況にあります。土木分野にも公共資本の効率的投資と回収を実現する公共経営の視点、公共財源を稼ぎだす「稼ぐインフラ」の視点が不可欠です。本コンペでは人が集まるような工夫のある設計や利用イメージ、模型などの完成度だけでなく、その実現に必要な投資とその回収、さらに利活用で稼ぐ方法といった経営的提案を踏まえた作品を求めます。」

予算があって土木投資をする、その時に工夫をするだけでなく、その土木の周辺にあることまで数字を含めてちゃんと社会の状況を見据えたものを提案して欲しいと願うところです。おそらく卒業制作とかでもそういう制約条件をつけられたことはないでしょうから、対応してくれるかどうかかわからないですが、事業的な側面まで配慮したり、利活用で収入を生み出す土木開発とかの提案きたらすげーなと思っています。

【熊本で珍しくイベントやってきました】

熊本城東マネジメントが地元不動産会社などと推進しているプロジェクトの一貫で、使っていないフロアが沢山ある中心部はずれの小さなビルを丸々使ってイベントやってきました。既に4Fにはコワーキングスペースとレンタル会議室をつかって運営を我々もしているわけですが、これから空いている下層フロアと屋上について大変可能性を感じたところです。開催に関して補助金とかもらわず、ちゃんと儲けるとが大切なところです。

やっぱりお金が建物にまわり、人が沢山くると、事業のリアリティは高まりますね。1日で200人以上の方がこられたので小さなビルは常にわいわいしていました。ちゃんと出店者の方々も儲かりましたし、かくいう私どものドリンク販売も売上だけで10万近くになりました。

当日の簡単な様子はこちらです。

<http://goo.gl/RZhTHo>

難しく考えずにまずは活用してみるってのは大切だと思うところです。やはり事業は瞬発力が鍵です。

2. ニュース

【1.】 「少子化非常事態宣言」全国知事会が採択
<http://www.yomiuri.co.jp/politics/20140715-OYT1T50195.html>

全国知事会議において、人口減少問題を主要な課題にかかげ、50年、60年後を見据えてあれやこれや総力を挙げて取り組むべき、とのこと。たしかに、人口減少を食い止めるための挑戦は、必要なところでしょう。とはいえ、今から、少子化対策をやっても、今後20年とか30年は、どんどん人口が減っていく、少なくとも労働力人口は減っていくわけです。

とか思いますと、より緊急度の高いのは、人口が減っていくことを前提として、いまの社会や世の中の仕組みをどうするのか、なにを諦めて、なには諦めないのか、といった人口減少を前提とした対策といった議論ではないかな、と思う今日この頃です。人口が減り、内需市場が縮小し、社会保障コストは増え、世の中に回るお金が減っていくここ数十年は、とりわけ、行政関係といいますが、税金を原資としてお金が回っている業界は、確実にもたなくなりますし。

人口減少を前提とした近々の対策については、この記事で触れられていないだけだとは思いますが・・・。

【2.】 ソフトバンク社長「労働人口減はロボットで対応」
http://www.nikkei.com/article/DGXNASFL15H0R_V10C14A7000000/

さすが、孫さん、人口減少への対策を提示してくれています。ロボットの活用だそうです。より詳しくは、次の記事を！

・孫氏が考える”日本復活の方程式”とは？「ロボットの月給は1.7万円、休日も不要」
<http://logmi.jp/17272>

ちなみに、こちらは、ロボットではありませんが、コンピューターが人間の仕事の一部を

担ってくれてる事例がありました。

・ 米メディア 記事もコンピューターが作成

<http://www3.nhk.or.jp/news/html/20140720/k10013154111000.html>

単純な記事は、コンピューターに任せて、人間はより重要な記事に集中できる、とのこと。
たしかに、労働人口の減少に対しては、業務の効率化、は大きな切り口の一つですよね。

【3 .】 人口減少時代 「まちづくりのイノベーション」

http://www.rieti.go.jp/jp/columns/a01_0399.html

岡山大学の都市経済の先生のコラムです。AIRの論調とも近しく、ぜひ、ご一読いただきたく
ご紹介いたします。ほかにも、

・ 地域振興の本質

<http://www.rieti.go.jp/jp/papers/contribution/nakamura/06.html>

なども是非！まったくもって、おっしゃる通りですね。

中村先生のコラム一覧はこちらから！

http://www.rieti.go.jp/jp/fellow_act/allcategory_top10_nakamura-ryohei.html

【4 .】 「共感消費」が主流になってきた

<http://www.ex-ma.com/blog/archives/876>

消費の形態が変わってきた、というのは、ここ数年、いろんところで指摘されてきましたが、最近、多くの人の実感をともなったものになってきた印象です。共感消費となると、共感の元となるドラマや人が重要な要素となりますので、この流れは、マチの小規模経営店舗に追い風なんじゃないでしょうか？

同様に、3セクではない独立系まち会社においても、これらの共感を意識した事業展開を目指していきたいところですね。

3. 特集 シェア店舗事業のはじめ方 (8) ———春日井のまち起業シェア店舗『TANEYA(たねや)』

引き続き、「春日井のまち起業シェア店舗 TANEYA(たねや)」の実例をもとに、リノベーション・シェア店舗事業のはじめ方を解説していきます。

「春日井のまち起業シェア店舗 TANEYA(たねや)」は、5年ほどシャッターを下ろしていた商店街の住居兼店舗を、地元まちづくり会社の勝川商業開発株式会社とAIAが共同事業でシェア店舗としてリノベーションし、5事業者とその従業員がまちなかで事業を営むようになった愛知県春日井市勝川大弘法通りの事例です。

・ 春日井のまち起業シェア店舗『TANEYA(たねや)』 公式サイト
<http://taneya.tv/>

前回は、地道に営業し興味をもってくれた事業者がTANEYAにやってきた内覧会、その中でも「本気」な事業者だけを集めた入居希望者交流会についてご紹介しました。今回は、入居申請をいただいた方から今度はこちらが入居者を選定した話、そしてリノベーション工事についての裏側をご紹介します。

【1.】一緒に働きたい人を決める「入居者選定」

(1) 家賃は起業ステージによって決定する

入居希望者交流会の結果、本申し込みを7業者から受けることができました。どういった事業者がいるのかであったり、どういうプロフィールなのかということももちろん興味はあったのですが、「支払可能家賃金額」をそれぞれがどのように設定しているかというのが、というところにまず目がいきました。

今回は、家賃はそれぞれの事業者の支払可能家賃に準じ、家賃金額の差異で部屋の広さであったり、備品であったりを決める形をとっていました。以前説明したように、そのことによって「儲けが少ないから入居できない」「家賃に逼迫されて経営状況が悪くなる」ということを極力なくして私達のコンセプトにあった事業者に入居してもらい、また同時にリノベーション費用や大家への家賃支払はその金額をベースに「逆算」で算出することによってTANEYAの事業自体を成立させます。

ですので、こちらが家賃を提示することは一切やっておらず、入居希望者がどういう金額で希望してくるかはこの時にはじめてわかる形だったのです。

結果は、2階1部屋での入居を希望する人は、大体3万円ラインでした(1Fでカフェを希望してくれた事業者だけは面積も広く設備もあったからか別でしたが)。入居者同士の入居家賃の打ち合わせをしたわけでも、こちらが「大体この金額帯だったらOK」とか言ったわけでもないのに、ほぼ同額が並んでいたのです。

でもよくよく考えてみると、起業したばかりだと、売上総額のボリュームゾーンは多くて月10万～15万程度。

事業規模に対して負担のない家賃で、でも備品や広さを確保するために負担のないゾーンでの最大化、とかがえると、大体売上総額の1/3〜1/5程度になるわけです。もちろん、その認識には一方でエリアに対する価値の認識というか、「東京の一等地に場所借りるなら最低これぐらいは」「田舎に場所借りるならこれぐらい払えば」という側面もあると思いますが、基本的には家賃は起業ステージによって収束決定されるだというのは学びでした。

(2) 入居者選定の肝は「一緒に働きたい」

では、申込をいただいた7業者をどうやって入居者選定するか。
希望家賃額に大きく差異があれば、その差異がどこから生まれたかヒアリングしないといけないと思っていましたが、入居希望者の起業ステージが同じだからか希望家賃額に大きな差はなかったのが、事業内容とあとは事業者の「人柄」で決めることになりました。

まず、TANEYAプロジェクトの「ここで事業を育てていく」コンセプトから、成長が難しい・成長の見込みがない業務形態についてはお断りさせていただこうと思っていました。

例えば、今回はなかったですが、チェーン店と同様の内容を取り扱う卸小売は商店街でやったから事業として成長できるかといえど否です。それよりは、懇親会の時に、目の前にある幼稚園を見据えてこんな事業できるかも、あんな事業できるかも、といった事業者の方が「場所柄」の成長見込みがある分、私達の事業として面白くなりそうではありそうです。

また、TANEYA運営側である私達と入居者の関係、またシェアし合う仲間となる入居者同士の関係性を考えると、ある程度の協調性というか「話がわかる」ことも必要でした。ここでいう要素は、こちらのいうことに唯々諾々と従ったり、おとなしくて問題を起こさないという事業者としては消極的なところではなく、「意見をぶつかり合わせることができる」ことであったりというポジティブに協調できるという要素です。

他にはまちづくり軸で切ると「今、勝川に欲しい業態」であったり、いろいろと考えることはでき、これは水野さん、河合さん、榊原の3者の会議によって決めることにしていました。

この選定作業は3人でskypeでつなぎながら、事業者毎の本申し込みをみながら、「この入居者はいいいね」「ちょっと合わないかもしれないから考えよう」とやりとりをしながら決めていったのですが、意見が割れる入居者はいませんでした。「いいね」「だよね」「入居してもらおう!」といった感じでさくさく決まっていきました。

内覧会で話をし、入居希望者懇親会でも話をし、また問い合わせがあった場合も個別に対応してして、とコミュニケーションをとっていると、「TANEYAでこれから一緒にがんばっていきたい事業者」「そうでない事業者」というのは白黒しっかり印象付いていました。ある種、内覧会が個別面談で、入居希望者懇親会がグループ面接だったようなものだったのかとも思います。その交流の中で、はっきりと「入居してもらって一緒にTANEYAを育てていきたい」という方は見えていました。

(3) 合意がとれればすぐさま契約して次のステージへ

入居者は、結局のところ、本申し込みをいただいた7事業者から5事業者を選ばせていただきました。

ここでも「鉄は熱いうちに打て」に従い、入居者選定・選定連絡をした翌週には入居者懇親会を開催しました。

○ 入居者懇親会の様子 (9月20日)

<https://www.facebook.com/photo.php?fbid=577167252350793&set=pcb.577167319017453&type=1&theater>

この日は持参品に「判子」をお願いしまして、入居に必要な契約書にその場で捺印いただくからの懇親会開催だったので、この時点で全入居者契約は済んでおります。決まったことは口約束ではなく契約書に落としこむことが大変重要で、このことにより後戻りなく事業を進めています。つまりこの地点で

- ・ 入居者が確定 (入居者からの辞退もまずはない)
- ・ 家賃が確定 (このことから、リノベーション工事の総額も決定)

しましたので、この懇親会では「入居者同士でどうやってコラボできるか」「どうやってみんなで仲間としてこの場所を盛り上げていくか」といったクリティカルな話しができ、taneyaオープンに向けて夢を語って入居者同士で盛り上がりました。

【 2 . 】 専門分野もチームで取り組むことが大切 (リノベーション裏話)

入居者の家賃が決まりましたので、それに従ってリノベーション工事の総額も決まりました。taneyaプロジェクトのリノベーション工事は、ポポラート三番街を手がけた嶋田さんにアドバイザーをお願いし、工事自体は地元工務店を営んでいる河合さんをお願いすることにしていました。

河合さんは、まず入居者に対して「事業を営む上で必要なもの (ないと事業が営めないもの) 」をヒアリングするところからはじめていました。しかし、入居者から話を聞くと、派生的に工事が必要なものがどんどん増えていく。

「エアコンが欲しい」という言葉ひとつとっても、各部屋にエアコンをつけると工事費もちろんのことながら、電気が足りなくて電気工事が必要となる。と同時に、床板が腐っている場所があったりしたので物件で直した方がいいもの、また入り口をどうするか、を考えてもらって、まず第一段目の見積書がでてきました！

- ・ 予算大幅オーバー (予算の約 2 倍)

いやいやいや！

といいますのも、経営的には客から目につかない端の方の床が多少腐ってようが問題ないと思うのですが、建築設計をする河合さんにはなかなか許せない、というか普通にならあり得ないポイントだったとお聞きしました。ま、あとは河合さんは結構優しい方なので、入居者の要望をちゃんとお聞きになっていたと言えます。

しかしながらエアコンも全室設置しなくてもいいように思いますし、あれも削れるこれも削れると思うのですが、建築家としてというか職人として、まずは必要だと思う項目を全て出して見積もって見ましたということでした。

そこで、河合さんに、優先順をつけて、優先度が低いものはばさっと切って下さいとお願いしました。

「必要なもの」としてリストにあげられるものは、往々として「ないよりあった方がいいもの」も含まれています。

プライベートで一戸建てを建てる！（一生に一回のお買い物！）であつたり趣味であつたりすれば、予算の枠はみ出しても「まあ仕方ない」で片付けられますが、TANEYAプロジェクトは「事業」ですので、儲けるためのツールのひとつである「建物」がコストがかかりすぎて儲けれないどころか赤字を生み出すとなっては、本末転倒です。

「いやいや、でも入居者から不満が」という話もありましたが、もともと入居者には「家賃2年分の1/3で優先度の高いものからリノベーションします」と伝えておりました。だからその予算で整備できる設備内容で不満があるなら「家賃を増額」して設備をよくするか、もしくは持ち込んだり、DIYして経費を抑えるかという負担と受益の話になります。何事も負担なくしてなんでもやってもらえる思ったら大間違い。これもまた経営マインドを鍛える「起業のステップ」なのです。

100%満足できる設備がどうしても必要で、それを必要とできるステージに到達できてるならTANEYAと別に開業すればいいわけですので、そこは割りきって考えました。

結果的にはそれらを整理してできることできないこと、予算範囲内に抑えられるように河合さんも入居者さんと協議を進めてくれて、不満大爆発にならないように決着できました。

しかしこの時の反省は、こういう予算と設備に関する内容はちゃんと事業経営に対して責任を持つものがちゃんとやって、その上で建築面での可能性や改善可能な範囲について意見してもらおうべということでした。

やっぱり空間に関わる人からすれば二ーズに答えようという意識が強くありますので、事業的な面の制約からお話するというところは難しいところがあります。かといって空間的な知識が事業サイドはないですから、どうしても建築系の人たちにそこを任せがちです。ここに私達も陥るところでしたが、水野さん、河合さん、我々といったチームでそこを協議できたことが極めてよかったです。

- ・ 優先順が低いものはばさり切って

- ・ 何が何でも予算内に収める

ということは建築設計者とは別の視点を持った人（今回でいうとAIA榊原）ががんがんいった方がうまく進みました。これは建築設計を知らないからこそできるドラスティックな切り口でもあります。けど、実際に工事を進めれば予想できないことも出てくるわけで、そのあたりは建築系の人現場張ってくれないと進まないわけです。ここでやはり得意なところをちゃんとチームで担うことが大切。

こういうところも、家賃交渉の時と同じで「役割分担」の話であり、少人数のプロチームで進めることが大切であると思わされることです。

（続く） 「特集 シェア店舗事業のはじめ方」ということで、ここまで時系列にTANEYAを事例にシェア店舗のはじめ方について見ていきました。来週はまとめと勝川商業開発株式会社の水野さんからのコメントをご紹介します。

4. 編集後記

海の日を過ぎ、こちら関東も今週辺り梅雨明けという予報も聞こえてきています。BBQ、海の家、屋外テラス等、でビールをグビグビっていきたいいい季節になってきましたね。今日は、そのビールについて。

個人的に昨年から「クラフトビール」がブームになってます。僕の感覚的にも東京都内でクラフトビールを売りにしたお店が少しずつ増えてきている印象ですし、雑誌でも特集を目にするようになってきてます。焼酎、ワイン、ハイボールとアルコール飲料ブームってあるかと思うのですが、クラフトビールブームが到来かなと思っています。ちょうど先週にキリンが来春にクラフトビール事業を始めるというニュースもありましたね。

- ・ キリンが「クラフトビール」 代官山と横浜で製造
http://www.nikkei.com/article/DGXNASDZ16H4S_W4A710C1TI0000/

実際の現場を知るため個人的な市場調査研究ということで（笑）「東京、ベストクラフトビールバー15選」（<http://www.timeout.jp/ja/tokyo/feature/6079>）を手引にお店巡りを趣味的に開始しました。週末利用して何軒か行ってみてますが以下の3軒とかは村瀬もオススメできるお店です。

○ 「麦酒倶楽部POPEYE」@両国 <http://www.lares.dti.ne.jp/~ppy/>
なんといっても70種類という種類の多さは都内一。クラフトビールの幅の広さを体験するのにピッタリのお店。

○ 「DEVIL CRAFT」@神田・浜松町 <http://www.devilcraft.jp/>
3人のアメリカ人が始めたお店らしく店内の7割は外国人で店内は常に満席。レビューに書かれている通り看板メニューの「シカゴピザ」はビールとベストマッチ。DIYで作られている店舗は徐々に進化していて店づくりの参考にもなります。

○ 「CRAFTSMAN」@五反田 <http://craftsman-craftbeerbistro.jp/>
最近見つけたお店です。クラフトビールのお店って料理は期待できないイメージだったんですが、ここは料理のレベルが非常に高いのでビックリさせられたお店。

AIR読者の皆様はアクティブな方が結構多いのもし地方から東京へお越しの際には足を運んでみてください。それでは！

□■ご質問募集中■□

Q&Aコーナーにて取り上げる質問を募集しています！まちづくりに関して聞いてみたいあんなことやこんなこと、どしどし募集しています！採用させて頂く質問は木下とAIA編集部の独断で決めていきますが、可能な限りのご質問には答えてまいりたいと思っています。
以下をコピーして areaia-magazine@googlegroups.com までご送付願います。

ペンネーム：
登録アドレス：
質問：

以下のURLからログイン登録頂きますと、過去のご購読頂いた号をWEBからご覧いただけます。
登録メールアドレスの変更に関してもこちらから手続きが可能になっていますので、ご活用ください。

http://areaia.jp/user/user_air.php

(IDとパスワードはメールマガジンご登録時にメールにて配信させて頂いております。)

本メルマガに対するご意見、ご要望、また不達等ございましたら、

areaia-magazine@googlegroups.com までご連絡ください。

- 発行元：一般社団法人エリア・イノベーション・アライアンス
 - 公式サイト：<http://www.areaia.jp/>
 - 公式Twitter：[@areaia](https://twitter.com/areaia)
 - 公式facebookPage：<http://www.facebook.com/areaia>
 - 公式facebookGroup：<http://www.facebook.com/groups/AIR.AIA/>
-

免責事項：本メルマガにより、発生あるいは誘発されたいかなる損害についても、エリア・イノベーション・レビューの発行元及び全ての関係者は一切その責任を負いません。

本メールマガジンに記載されている内容の無断転載を禁じます。

Copyright (c) 2012-2014 Area Innovation Alliance. All rights reserved.