



現状維持ではなく発展を続けたいと語る代表に活性化するの熱い思い

が感じられた。見て、食べて、じっくり歩くと思わぬ発見もありそ

うで、本物を味わいにまた訪れてみたい街だ。

ケーススタディ 3 人とのつながりで街づくりを目指す 地域通貨の実践に取り組み 西千葉・ゆりの木商店街

JR西千葉駅北口にある、約30店舗の「ゆりの木商店街」。この活性化は、地域通貨「ピーナッツ」による部分が多い。発起人で1999年2月の導入以来、商店街での取り組みをサポートしている村山和彦さんに話を聞いた。

村山さんは都市計画の専門家だが、「人口が減っていく過程で都市計画のあり方が変わった。需要と供給の関係で成立するマーケットが対象では、商店街は低価格のスーパーに勝てない。値段が高くても人が来るような、人とのつながりがないと商店街は育たない」という結論に達した。そのため地域通貨。仕事をしながら1年間勉強し、退職後はさらに学びながら実践を目指した。

当初、「ピーナッツ」の導入を商店街は満場一致で否決。「よくわからないし、面倒くさそうだし、当時の私のようにネクタイをしている人の話は信じられないというのが理由。ようやく1軒の美容院が取り組み、そこから少しずつ時間をかけて広がってきた。

現在はエリアも広がり、加盟店は50軒。ゆりの木商店街では30軒中20軒が参加し、県内の農家も加入。一般会員は1250人(名簿上は1500人)になった。

「ピーナッツは、人とのつながり

りで地元を応援しようというシステム。マーケットの理論からはありえないが、会員になると損得抜きで地元の商店を応援したいという気持ちで芽生えてくる。」

「多くの商店街の人が見学や勉強に来るが、自分のところで実際に取り組んだり、会員になるのは70人に1人程度」とのこと。普及の現状は厳しいが、最近、ピーナ



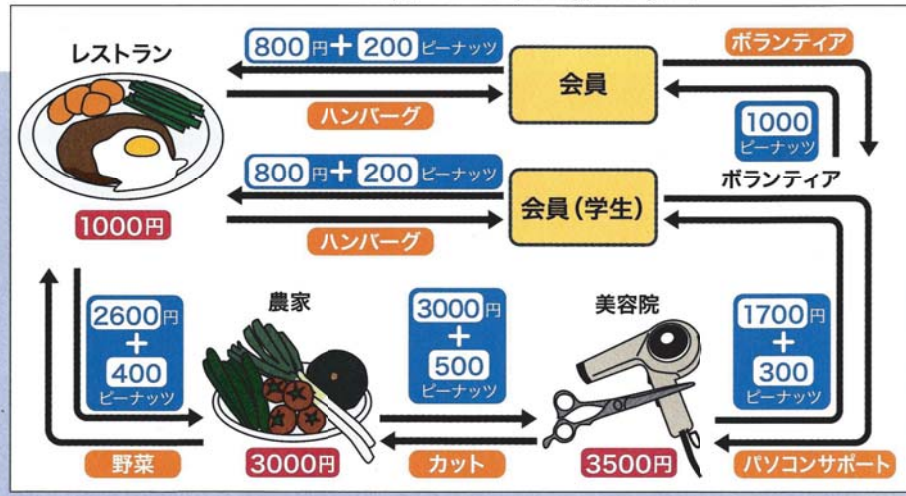
村山和彦さん。ピーナッツの設計運用をしている「株みんなのまち」代表

着実に広がっている。

「運営のための人件費は、年間100万円程度の持ち出し」と村山さん。それでも、「地域通貨の力を知っているから、今後も続ける」と語った。

(右)会員に渡される「ピーナッツの使い方」(下)ピーナッツの取引を記録する大福帳

ピーナッツの取引の一例。地域通貨について詳しく知りたい人は、次のURLから村山さんへアクセスを。
<http://www1.seaple.ne.jp/murayama/>



の大福帳に年月日、ピーナッツの支払額(または受取額)、残高を記入し、相手に名前を書いてもらい、「アミーゴ」と言って握手すれば取引成立。店のパソコンや携帯を使えば、ウェブ上で「ピーナッツ」も使える。

一般会員が初めて使う場合はマイナスから

地域通貨「ピーナッツ」の仕組み

ピーナッツは地域通貨だが、通貨に代わる小切手やスタンプではなく、取引の記録を残す大福帳とウェブがあるのみ。会員同士の信用と信頼に基づいたシステムといえる。

例えば、会員のレストランで1000円のハンバーグを食べた場合、現金800円と200ピーナッツでの支払いが可能になる(ピーナッツの使用範囲は店の判断)。それぞれ

ケーススタディ 4 統合と世代交代の荒波を越えた ハッピーロード大山商店街

ハッピーロード大山(板橋区大山町)の名前は、商店街活性化を調べていると必ず出てくる。経済産業省の「がんばる商店街77選」に

てきたように思えるが、大野厚さん(商店街振興組合・第5代目理事長)は、「こうなるまで、いろいろと苦労がありました」と笑

「人が考える街づくりに必要な3要素」

- 安心
- 安全
- 経済

11の市町村と提携「とれたて村」

のスタートがほとんどだが、全く問題はない。返済や支払いのためのピーナッツを増やすには、商店街の第3土曜市や援農などのボランティアで稼げばいいし、マイナスのままでもOK。「ピーナッツは現金にしているタグのようなもの。マイナスが多いほど、それに付随して多くの現金を使ったことになるから、マイナスは悪くない」と村山さん。

大福帳および「ピーナッツ」の保管管理は事務局が担当し、経費として、プラスの残高から毎月1%ずつ減額される。円とはリンクしていないが、「ピーナッツ」1円、1時間労働で1000ピーナッツが目安だ。

た、アンテナショップ「とれたて村」は、大山商店街が主として管内の生産者による。