

最後に、「中心市街地活性化」を実行していく留萌市民の役割を、あらためて確認していきたいと思えます。

行政 は、道路や公共的な施設、様々な制度活用といった基盤整備、国や北海道との調整役などで関わっていきます。

商店 街は、市民の皆さんに単なる買い物場だけではなく、多種多様なサービスや楽しみ、商店街を

交流の場として提供できるように変革してきます。もちろん個々のお店の環境も含めて努力していきます。

商工 会議所は、留萌の経済の牽引役として、民間事業の誘導やまちの調整役として関わっていきます。

三者が協働で知恵を絞り、汗を流しながら「中心市街地活性化」という大きな目標に向かって共に行動していかなくてはなりません。

では、市民は何すればいいのでしょうか。

市民 の役割は、様々な場面で、意見を発信したり、NPOなどの民間活力の担い手として積極的な参加や行動をしていくことです。

今、たくさんの人々が「中心市街地」に目を向けています。この機会をラストチャンスとして、真剣にまちと向き合わなければならないのです。

平成 14 年度から取り組む主な事業

- ▶交流とにぎわいの核施設整備
(仮称:トレーディングセンター)
経済センターなどの地域産業経済施設や公益施設、多目的ホール、留萌出身の著名人記念ギャラリー、屋内外のイベントスペース、情報拠点施設などの複合施設設置により交流やにぎわいの「核」を形成することを目的として、平成 14 年度に商工会議所と市がその具体化に向けて協議を進めていきます。
- ▶歩道のバリアフリー化
総ての人が安全に歩行できる、人に優しい歩行環境を創出するために中心市街地内の歩道のバリアフリー化について検討を行っていきます。
- ▶民間集合住宅建設促進
中心市街地における居住促進のため、民間集合住宅の建設誘導を図るための施策を検討していきます。
- ▶公共サイン整備
良好な景観形成を図り、分かり易いまちとするため、公共サインや商店街等の看板について、海、港など留萌らしさをイメージしたデザインの統一化やルールづくりを検討し、整備につなげます。
- ▶共同融雪槽等設置促進
積雪による歩車道の通行障害を防止し、消費者への利便性の向上を図るため、商店街等への大型共同融雪槽などの設置について検討していきます。
- ▶中心市街地商業活性化推進事業(ソフト事業)
中心市街地の商業の活性化を図るため、商店街連合会がポイントカードの高度化や、共同イベント、高齢者等顧客サービス、市民交流プロモーション、タウン情報の発信など、にぎわいや消費者の利便性の向上などにつながる事業の検討や実験的な実施を行っていきます。

基本計画書を、ご希望の市民の方へ差し上げます。

ご希望の方は、
市役所経済部まちおこし推進室
☎42-1801 内線 269
までお問い合わせ下さい。

INTERVIEW

わたしは、こうしたい!
-中心市街地活性化-



菅原 千鶴子さん

(すがわら・ちづこ)主婦/中心市街地の住民として、留萌市中心市街地活性化市民ワークショップに参加し、留萌市中心市街地活性化基本計画協議会委員をつとめる。

大事なものは入りやすさ

ワークショップでは、市民も事業者も行政も、みんながまちづくりを真剣に議論して、過疎化という危機的状況を互いに認識できたのが収穫でした。もつと外から留萌を支援する輪が広がり、内側の動きと連携できれば、リーダーやイターンが増えて、人口増加につながっていくと思えます。

消費生活は、札幌や旭川の人でも満足できないはずですから、2万8千人の留萌では、できることとできないことがあることを分かるべきです。大事なのは、駐車場ではなく、お店に入りやすいかどうか、日常生活で、あしげく通える店であるかどうかです。せっかく買い物に行っても、お店の人が出

てこなかったりすると、消費者の購買意欲はなえてしまいますから、お客さんを大切にすることが欲しいですね。

まちを見直そう

若い経営者で、空き店舗のシャッターに絵を描いて、「まちを明るくしよう」と考えた人がいます。そういう若い人の発想で、まちづくりをしないと、次の世代に引き継いでいけません。

消費者も、新しい発想のお店もあるのですから、「値段が高い、店が暗い、商品が少ない」など、古いイメージを取り払って、自分のまちを見直してみることが必要です。お店の側も、「お年寄りも子供も」ではなく、世代別にターゲットを絞り、

お店の特徴を出して欲しい。そして、新しい店がもつと増えて、古い店が刺激を受けて、変わっていくって欲しい。

まちは絶対に必要です

近くにお店があつて、必要なものを必要なときに、歩いて買いに行けるっていうのは、とても便利なことです。まちは絶対に必要だと思えます。

昔、お店は井戸端会議をするコミュニティでしたが、「ショップ」になり、交流の場ではなくなりました。またコミュニティにもどるべきです。そのとき、お店は「買わない客は、客じゃない」ではなく、ひやかし客を受け入れて、お客の情報をつかまえて、もつと個別のサービスをして欲しい。

御用聞きをしたらどうかという声もあります。お店に人が来るようにした方がいいと思います。人間は外に出ないと気がすまないのですから、逆に、日々の憩いの場として、まちに人を呼び込むべきだと思います。

消費者も、もつとまちに足を運んで、ボランティアで花を植えるのもいいと思います。問題は、消費者と事業者がいつしよになれるステージがないことです。これからは、消費者も「こういうまちがいい」と声を出して、「こういうまちにする」とアクションを起こして、まちがみんなのステージになっていけばいいと思います。

ラストチャンス

-留萌びとと中心市街地-