

飯塚市中心市街地活性化

タウンマネージャー 令和7年度上期活動報告
(6～10月)

令和7年11月25日

元野木・山本・角

1. タウンマネージャー（以下、TM）の紹介

商店街TM



元野木 正比古

(株)元野木書店 代表取締役
(株)スキマニヤモリ 代表取締役

商店街TM（R4～）

専門人材TM



山本 剛司

Emotional Design 主宰
ヲソラホンマチ企画室
専門学校非常勤講師 等
元・川崎町観光協会 事務長

専門人材TM（R7～）



角 聡

トヨタ自動車九州(株)
人財開発部 主査

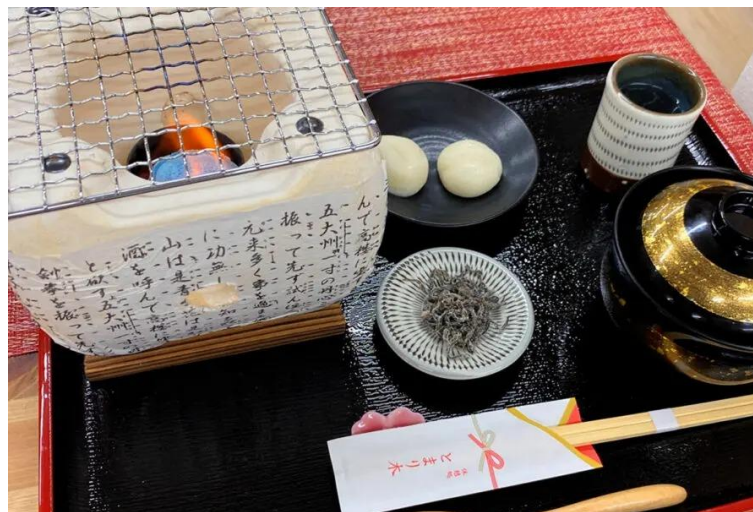
(一社)九州経済連合会へ
出向経験有

専門人材TM（R7～）

2. 飯塚市中心商店街が抱える問題（ヒアリング結果を踏まえた推察）



【参考】飯塚市シルバー人材センター ～とまり木、アーティスト イン レジデンス～



出所：西日本新聞

歴史・文化（炭鉱、食、芸術） ／ 高齢者×アーティスト（東京藝大）×学生

<コンセプト>

◆（商店街をひとつの会社に見立て、） **自走できる「稼ぐ」商店街への変革**

- ・小さくても確実に「稼ぐ」仕組みづくり（ロールモデル→徐々に横展）、「稼ぎ」の流出防止
- ・「昔のにぎわいの再現」ではなく、「これからの地域に必要な機能」づくり

<取組みの方向性>

① **事業の再構築：ターゲット顧客と提供価値を再定義、外貨獲得**

- ・飯塚市中心商店街ならではの、「体験」「人のつながり」「リアルな価値」を提供
- ・事業コストに見合った効果を確認の上、事業の優先順位づけ・改廃（限られた予算・人材の有効活用）
- ・各店舗のキラーコンテンツを揃えて外販（新たな販路開拓＋外の人への呼び込み）

② **事業手法の見直し：収益モデルの多様化、産学官連携、外部人材・デジタルの活用**

- ・スペース貸出、空き店舗活用ビジネス（リノベーションほか）、IT企業ほか誘致、コワーキングスペース設置など
- ・事業承継支援、学生・若手・移住者などの活用など
- ・ターゲット顧客に届くSNS・動画での情報発信

③ **仕組み化：持続可能 且つ 稼げる運営モデルづくり**

- ・補助金頼みの単発イベントから「仕組み化」への転換
- ・地域内経済循環の仕組みづくり（地元で稼ぎ、地元で使う流れを構築など） 事業

①事業の再構築

②事業手法の見直し

③仕組化

令和7年度上期 活動報告 (6～10月)

(商店街をひとつの会社に見立て、) **自走できる「稼ぐ」商店街への変革**

①事業の再構築

②事業手法の見直し

③仕組化

事例-1 二子山部屋激励チャリティーイベントに合せた「どすこい市」の開催 <角>

二子山部屋の力士が飯塚にやってくる！
お相撲さんとふれあえるチャンス！
九州場所での活躍をみんなで見届けよう！！

ようこそ飯塚へ

二子山部屋
11月1日(土)
雨天決行
お昼12時～

二子山力士と一緒にもちつき大会
つぎの佳い「チカラもち」を販売いたします。

二子山部屋秘伝のちゃんこ鍋
二子山部屋秘伝の味を是非ご賞味ください。

二子山力士と腕相撲対決
参加自由
お相撲さんと楽しい腕相撲勝負が出来ます！

チャリティーイベントの収益金は飯塚市を通じて、地域貢献のために有効に使わせていただきます。

二子山部屋 九州場所宿舎『金剛館』 福岡県飯塚市本町9-3

主催：二子山部屋九州後援会 / 後援：飯塚市
協力：飯塚市商店街連合会 飯塚商工会議所 飯塚市シルバー人材センター

飯塚市(株)九広 TEL.092-413-0985

(商店街連合会 理事会 資料) 2025年10月2日
タウンスニーカー 角

「第3回 二子山部屋激励チャリティーイベント」への対応 (案)

1. イベント概要
 日時 2025年11月1日(土) 11:00~14:00
 場所 メイン 東町商店街三叉路・メインステージ、ちゃんこ鍋 (東演歌売)
 サブ ラゾホンマチ (雨天時は本町商店街 振興 ATM 跡地) ...もちつき大会 (販売用)、腕相撲対決
 → 昨年度まではラゾホンマチで開催していたが、雨天リスクを考慮
 広報 二子山部屋後援委員会：二子山部屋から案内、地域：チラシを新聞広告に添付、商店街にポスター掲示 など
 集客 昨年は500~600人程度 (後援委員会が中心で、幅広い世代)
 備考 収益金は飯塚市へ全額寄付 (地域貢献に役立てる)

【参考】昨年の様子 (主屋 HP より)

2. 基本的な考え方
 ● 商店街連合会として、場所の提供など金銭的に協力すると共に、来訪者に飯塚市商店街を案内してもらい、知ってもらおう
 ① 本町・東町商店街の希望店舗でチラシを作成・配布 (一部、特別販売も実施)
 ② 商店街内の人混み増えるため、百練市やマルシェ開催時のようにアーケード内で出店者を募集

3. 対応 (案)

項目	内容
全般	● 場所 (倉、空き店舗)、テーブルなどの一部備品、電気使用などに協力
① 商店街の希望店舗	● 合同販売委員会を通じて募集、「どすこい市」<飯塚> 1店舗 ・10月17日(金) までに、代表商品 (or 特別販売内容) の写真とセイトで希望申出 (食メールアドレス satoshi_sumi@toyota-kynai.co.jp) ・TMにてチラシ作成・印刷し、イベントで来訪者へチラシ配布
② 出店者募集	● 古庫市委員会を通じて募集 (→ 飯塚高校 商業部へ出店相談) ...東町三叉路周辺、ラゾホンマチ、振興 ATM 跡地などは利用不可

4. その他
 ・飯塚高校を除く商店街希望店舗・出店者から参加料を徴収 (各1,000円/店) し、チラシ印刷代金 (12,000円程度) を除き、商店街連合会の収益とする

以上

11/1 (土)「二子山部屋 がんばれ九州場所 激励チャリティーイベント」と同時開催

どすこい市 in 本町・東町商店街
(主催：飯塚市商店街連合会)

商店街MAP / 協賛店舗 (詳細は裏面参照)

① メガネのサトー ② 街家Cafeつむぎ ③ わた惣 ④ ひよ子 飯塚本店 ⑤ みしまや ⑥ RRRインターナショナル ⑦ 筑豊クラフト

⑧ 三番青果店 ⑨ ジーンズナカムラ ⑩ flower gift shop Rose beret ⑪ 魚茂鮮魚店 ⑫ たい焼 山口屋 ⑬ だかソフ ⑭ 田中永店 ⑮ フジイ進物店

＜本町商店街＞
名物「からし時計」
＜東町商店街＞
「どすこい」がはる市を開催
Instagram
飯塚市商店街
どすこい市
東町アーケード

協賛店舗は
一押し商品を販売

来訪者へ
チラシを配布

どすこい市 in 本町・東町商店街
協賛店舗

本町商店街	①メガネのサトー	②街家Cafeつむぎ	③わた惣	④ひよ子 飯塚本店	⑤みしまや
フルオーダーメガネルーム	ランチメニュー、自家焙煎コーヒー	食のむくろっポ	飯塚で生まれた「ひよ子」	揚げ物、漬付け、サラダ、品数多数	
世界に1つだけ	体が喜ぶごはん	食のむくろっポ	秋季限定「果ひよ子」	手づくり惣菜	
⑥RRRインターナショナル	⑦筑豊クラフト	東町商店街	⑧三番青果店	⑨ジーンズナカムラ	
フー、お好み、カレー、等	クラフトビール、焼鳥等のおつまみ	限定商品入り	飯塚のお土産としていかがですか？	各種お祝い、オーダー願います	
テイクアウト可能	せんべいセット有	新鮮な野菜・果物	限定商品入り	アグリアドの「おまけ」	
⑪魚茂鮮魚店	⑫たい焼 山口屋	⑬だかソフ	⑭田中永店	⑮フジイ進物店	
新鮮な魚を、お取り寄せ	あずき、白あん、カスタード、あり	濃厚生乳の「かき」	半額セール	数品、記念品	
刺身盛り合せ	甘味処	秋の味覚「栗」	30点限り	103年の信用・信頼	

成果：飯塚外からの来客に商店街をPRし、お金を落としてもらう (稼ぐ機会づくり)

(商店街をひとつの会社に見立て、) 自走できる「稼ぐ」商店街への変革

事例- 2 飯塚高校が企画・運営した商店街イベントの開催 <山本>

飯まち土曜マルシェ 飯塚高校まちLabo 企画運営協力

日時 2025年7月19日(土)
開催/10:00~14:00
※ステージは10:00~14:30

場所 飯塚本町商店街・東町商店街各所

子ども体験 入場無料

体験ブースやワークショップもあり、様々なイベントを計画しています。子どもたちが楽しめる内容になっています！楽しい1日になると思いますので、ぜひみんなで遊びに来てください！

出店

- タピオカ
- 焼きそば
- 焼き鳥
- フルーツ飴
- めだかすくい
- たこ焼き など

ステージイベント
in ラソラホンマチ

エメダンス	10:00~
Dance Splendor	10:30~
飯塚高校ダンス部	11:00~
スタジオノンセクション	11:45~
バトンチーム Selene	12:15~
飯塚高校バトン部	12:45~
gawa太朗さん	13:30~
熊倉由美with sato	14:00~



成果：地元高校生の主体性向上、地域内コミュニケーション・連携の深化

(商店街をひとつの会社に見立て、) 自走できる「稼ぐ」商店街への変革

事例-3 万博でシルバー人材センター×飯塚高校が企画したあんパンの試食PR <山本>



※シュガーロード等、飯塚をPRする
ポスターも展示



出所：西日本新聞

成果：食文化・歴史を世界へ発信、高齢者の社会参画（生きがいづくり）

（商店街をひとつの会社に見立て、） **自走できる「稼ぐ」商店街への変革**

事例-4 NPO法人サカエ会とコラボし、本町商店街にアンブレラスカイを展示 <山本>



第4回 アンブレラスカイ in 飯塚

ポルトガルのアゲダで行われる芸術祭アンブレラスカイを飯塚で開催し今年で4回目！
今年は「よか傘コンテスト」も開催！好きな傘に投票しよう！

単に観覧 10/12・13 9:30~17:00
参加無料 10/13 10:00~12:00

各時間 30人×8回(計240人)
※観覧者・参加者 12歳以上の人に限る
※参加者は入場券が必要です(100円)

10/12 9:30~10:30
11:00~12:00
13:00~14:00
14:30~15:30
16:00~17:00

10/13 9:30~10:30
11:00~12:00
13:00~14:00

年齢制限なし(小学6年生までは、親同伴)
※観覧は無料、参加は100円です。12歳以上の人限定です。

10/13 10:00~12:00
【場所】本町商店街内

観覧無料 10/13 10:00~12:00
参加無料 10/13 10:00~12:00

観覧方法：WEBの予約フォームのみ
<https://umbrasky.sakaeai.org>
募集期間：10月9日~10月26日

お問い合わせ 0948-42-8031
飯塚市本町商店街NPO法人サカエ会

#アンブレラスカイ飯塚
みんなの笑顔がSNSで発信しよう！



成果：商店街へ人を呼び込むキラーコンテンツづくり

(商店街をひとつの会社に見立て、) 自走できる「稼ぐ」商店街への変革

事例-5 飯塚小学校とコラボした「まちゼミ」の開催、商店街内の児童放送 <元野木>



たくさんの保護者も
商店街へ



出所：朝日新聞



出所：西日本新聞

成果：小学生の商店街への参加意識向上、小学生目線での商店街の魅力把握

(商店街をひとつの会社に見立て、) **自走できる「稼ぐ」商店街への変革**

事例- 6 イベント出店等の管理や、空き店舗を利活用しやすい環境づくり <元野木>

- ◆スペース借用・リノベーション等に関する各種相談へ対応
 - 1) イベントスペース
(出店、チャレンジショップ、ワークショップ等)
 - 2) 空き店舗
- ◆現在、情報を一元化したWEBシステム化を準備中 (24時間対応可)
 - 出店希望店舗へポテンシャル (周辺人数等) をアピール



専用HPを作成中

想定効果： 利用・出店希望者の利便性向上、情報公開で信頼性向上**(商店街をひとつの会社に見立て、) 自走できる「稼ぐ」商店街への変革**

①事業の再構築

②事業手法の見直し

③仕組化

事例- 7 飯塚まちなかチャンネル「スキマニラジオ」(YouTube) <元野木>

飯塚発の企業と個人繋がるラジオ動画！
超視聴者参加型番組開始！

スキマニラジオ

あなたの
スキマニ
ぴったりフィット！

こちらのQRコードを読み取るとご視聴できます↑

Youtubeにて放送中

「飯塚まちなかチャンネル」あなたも簡単に出演できます！
飯塚市を中心とした飯塚地区や近隣する人たちが何となく面白いことをしたいという思いで始めたチャンネルです！
面白い会社やお店・面白い人をご紹介しています！企業と個人が出会いつながる場所です！是非見てください！

協力企業
スキマニガモリ RRRエンターテイメント 株式会社CLOVERS だがシステム 筑豊クラフト 飯塚高校まちLabo

毎週、
木曜日18時
に公開中



成果：企業・個人を繋げる飯塚発のラジオ動画で、様々なコラボレーションを創出

(商店街をひとつの会社に見立て、) **自走できる「稼ぐ」商店街への変革**

事例- 8 空き店舗の利活用検討（商店街×都市デザイン会社×近畿大学） <角>

- ・本町商店街内「まるぜん」跡地を筑豊クラフト社が借用しており、利活用を構想中
→ クラフトビール醸造・販売、休憩所、貸し店舗、シェアハウス 他
- ・9/25に現地確認会を開催し、関係者で意見交換
→ **筑豊クラフト×UrbanIX(※)×近畿大学 小池ゼミ**
※：黒崎商店街で、空き店舗利活用の実績有
- ・後日、UrbanIX社と小池ゼミ生から、改装案、見積り、資金調達方法を提案いただく予定
→ ゼミ生（院生）は住込み予定＋修論テーマ



想定効果：新たなチャレンジを応援し、産学連携で商店街活性化の起爆剤に

（商店街をひとつの会社に見立て、） 自走できる「稼ぐ」商店街への変革

<前半期の振り返り>

◆主に、将来に向けた種蒔きを推進

- ・様々なコラボレーションを活性化
- ・テレビ・新聞などの報道が話題に



出所：
福岡放送

◆一方、残課題あり

- ・本町・東町以外への関与不足
- ・全体のPR不足
- ・実質的な「稼ぎ」への貢献不足

<後半期の取組み>

◆好事例を持続可能なものへ“仕組化”

- ・種蒔きしたものを着実に育てる
(やりたい! をカタチに)
- ・稼げる運営モデルづくり
- ・アーティスト イン レジデンスとの連携
(文化×歴史の継承、文化×教育の交流)

◆本町・東町以外との対話も深化

◆全体のPRを強化 (SNS、YouTubeほか)

◆各店舗の経営状況把握と対策実行

(KPI: 稼げたか否か)

- ・定点で、簡易的アンケート実施

(商店街をひとつの会社に見立て、) **自走できる「稼ぐ」商店街への変革**

令和7年度タウンマネージャー上期活動報告会 2025.11.25(火)

