

第一章

十余年で三十余軒が出店、
撤退ゼロ。
蒲生四丁目で
何が起きているのか

蒲生四丁目というまち

大阪市城東区蒲生四丁目。通称「かもよん」は、その名の通り、大阪城の東にある城東区のほぼ中央に位置する。大阪メトロ今里筋線、同鶴見緑地線の同名の駅が交わる交差点の南側にある一画で、江戸期の蒲生村の中心だった地域である。

江戸期以前は蒲の多く生える低湿地だったそう^がで、城東区ホームページ^{*1}によれば、蒲生と呼ばれるようになったのは江戸時代に入ってから。田畑としては豊かな地域とはいえず、しばしば洪水にも見舞われていたそうである。

明治期に入り、城東区には寝屋川、城北川などの水運を利用した工場が林立。以降、戦後の復興を経て最近に至るまで工場地帯として発展を続けてきたが、その中であって旧蒲生村周辺では田畑を利用した宅地化が進んだ。

そのせいだろうか、第二次世界大戦最後の年、一九四五年に大阪は大規模な空襲を受け、城東区でも寝屋川を挟んで対岸にあった大阪砲兵工廠^{こっしょう}を始め、工場地帯が広がっていた鳴野^{しぎの}周辺は大きな被害を受けたが、蒲生周辺はほとんど被害を受けていない。

また、城東区では昭和初期から二〇年代までの間に区域の約五分の二で土地区画整理事業が進めら

れ、戦後復興期にも被災した地域での区画整理が行われたが、蒲生周辺はいずれの事業も行われていない。初期の区画整理では低地で利用価値が低いと思われることであろうし、戦後は被災しなかったためだが、それが現在、この地域に築百年以上の木造家屋、長屋そして路地が残されている理由である。

とはいっても文化財的な風格ある住宅があるわけではなく、大半はごく普通の一戸建てや大阪の労働者の典型的な住宅である、平屋の長屋。大阪市二十四区のうちでも人口密度が最も高い城東区^{*2}だけあって、表通りから一本入ると、路地や行き止まりの道に面して古い木造家屋がみっちり並んでいる。東京でいえば墨田区や足立区、中野区などの、いわゆる木密地域に似た雰囲気である。

そのため、古い建物や路地が残されているといっても、長い間、それらは打ち捨てられた存在であった。大阪市は二〇一八年時点で、二十政令指定都市中、空き家率が



がもよんの住宅街に残る、空き家になっている五軒長屋

一七・二%と日本一。市の要因分析^{*3}によると、空き家が多いのは戦災で焼けなかった古い木造住宅が残る地域とワンルームの多い地域だという。蒲生周辺は前者にあたり、区役所や警察署、郵便局などが集まる区政の中心地のすぐ近くながら、ほんの十年少し前までは古い木造住宅の空き家が目立つ寂れた地域だったのだ。

実際、今も駅の東側にある城東商店街を歩くと、蒲生四丁目周辺のそもそもの状況が想像できる。二百余mほどのアーケードがある商店街は一九七〇〜一九八〇年代の繁栄を最後に店舗数が減少。かつては映画館が二軒、公設市場などもあったそうだが、現在は高齢者を対象にした美容や医療関係の店が目立つ閑散とした通りになっている。

その蒲生四丁目が変わり始めたのは二〇〇八年以降。蒲生四丁目の歴史ある寺社が残る一画に残されていた築百二十年余という大きな米蔵が改装され、ばりばりの下町だった蒲生四丁目にあるまじき雰囲気醸すイタリアレストラン「ジャルディーヌ蒲生」（現「リストランティール コンティヌオ」。以下「イル コンティヌオ」）に再生されてからである。

古民家レストランの増えた今なら、ああ、また古民家再生か、と思われるかもしれない。しかし、当時は古民家を利用した飲食店は少なく、駅からも歩いて数分とやや距離がある立地で、駅から店までの間には住宅があるだけ。知らない人からすると、この先にレストランがあるのかと思うような場所だったのである。

土地・建物を所有する会社の内部からも反対があったほどで、地元の人たちの多くはこんなものが受けるとは思っていなかったはずだが、それが受けた意外な場所に意外なモノがあるとテレビを始め、マスコミが食いついたのである。外からの評価は地元の人たちや所有者の意識を変えた。古い建物でも改装すればなんとかなるものだ、と成功例を見て古家の持ち主の見方も変わった。

二〇一二年からは「がもよんバル」がスタート。蒲生四丁目以外の周辺の店舗も参加して盛り上がり、翌年からは「がもよんカレー祭り」、続いて二〇一五年には「がもよん肉祭り」も行われるようになった。美味しい店があり、面白そうなイベントをやっていると話題を呼んで、徐々に行ってみたいまちとしての認識が高まり、それにつれ、ここに店を出したいと考える人も出てくるようになった。



「イル コンティヌオ」1階店内

それから十余年。蒲生四丁目駅周辺の主に大阪府道八号線（鶴見通）の南側には、古民家を利用した店舗が三十以上にも増え、地元の若者向け雑誌でしばしば取り上げられる話題の店も少なくない。テレビで特集を組まれることもよくある。また、空き家の増加が社会問題になり、空き家を利用したまちの活性化に注目が集まるようになったここ数年は、企業の視察や学生のフィールドワークなどで訪れる人も増えた。

注目したいのは数だけではない。飲食を中心にした三十余の店舗のうち営業的に失敗したり、経営的に行き詰まったりして撤退した店がないという点である。

特に飲食店は盛衰が激しい。日本政策金融公庫が行っている「新規開業パネル調査^{*5}」での業種別廃業状況をみると、二〇一一年から二〇一五年における全業種の廃業率平均は一〇・二％であるのに対して、飲食店・宿泊業の廃業率は実に二倍に近い一八・九％である。比較的始めやすくはあがるが、すぐに潰れる危険も大きいのが飲食、宿泊業なのだ。それががもよんではきちんと続くのである。どこに秘密があるのか、視察に来る人がいるのは当然だろう。

以下、その秘密を見て行くにあたり、冒頭で明確にしておきたいことがある。蒲生四丁目、がもよんの表記についてである。蒲生四丁目は駅の名称であると同時に住所表示である。がもよんはその蒲生四丁目の通称である。だが、以降で取り上げる活動は「がもよん」と称しながら、住所としては蒲生四丁目からは多少はみ出していることもある。

そこで、ここでは蒲生四丁目と書いた場合は蒲生四丁目駅周辺を広く指し、がもよんと書いた場合には活動及びその範囲となるエリアを指すこととする。

誰が蒲生四丁目を変えたのか

話題になっていているまちには必ずキーパーソンがいる。がもよんの場合には和田欣也（R-Play。以下和田）である。

私（中川寛子）が最初に和田と会ったのは二〇一九年二月。東京都足立区で行われた千住パブリックネットワーク^{*6}の空き家の勉強会だ。講師だった和田は淡々と、しかも楽しそうに自らの活動を語った。当日の話のうちで、その日会場にいた全員にとって一番衝撃だったのは、多くの人が明らかにしながらないお金の話がざつくばらん⁶に、しかも詳細に語られたことだった。長年かけて生み出してきたノウハウを本気で伝えようとしていたのである。

その姿勢と、いつでも何か面白いモノを見つけようとするようないたずらっ子っぽい表情に惹かれて、私はその後すぐにも何か面白いモノを訪ね、取材を重ね、今、こうして和田とがもよんについて書くに至っている。

この本では、誰にでもできる地域の活性化のための和田のノウハウを洗いざらいお伝えするつもり

だが、または人が作っていることを考えると、誰がどのように取り組んできたのかは大事なポイントだろう。特にがもよんでの成功の要因を考えると、相手の気持ちにアプローチするという部分が大きい。理詰めではなく、気持ちに寄り添うというべきか、感情に訴える部分が多く、それらのアプローチは和田が人生の経験から学んできたものである。であれば、和田がどんな体験をし、そこから何を学んできたかはノウハウを学ぶ上で重要なことである。

和田は非常に浮沈の激しい、ドラマのような経験を重ねてきた人間である。世の中で成功例に学べない人たちの多くが口にする言い訳に「あの人だからできた」（つまり、私には無理）というものがある。この本とっての一番の懸念も「和田さんからできた」と思われることだ。だが、経験しなければできないと言ってしまうことは、人間の想像力や共感力などを軽視するものだ。人にはそれぞれのやり方があり、地域にはそれぞれの課題がある。和田の手法から学べるもの、盗めるものはすべて学び、盗んでもらうとしてもそれぞれの解決法は異なるものになるはずである。ここでは、そうした人の持つ偉大な力を信じて、しばらくは和田欣也という人物と今日に至るまでの彼の歩みについて書かせていただくと思う。

アルバイトと遊びに費やした学生時代

和田が生まれたのは城東区諏訪。同じ城東区内のより南側にある鶴見区に近いエリアで地図を見る

と蒲生四丁目同様に路地、突き当りの多い地域である。和田に言わせると、蒲生四丁目よりも地域の風景も人の言動も、もっとざつくばらんで気取りのない下町だという。およそしゃれた雰囲気のないまちにある和田の実家は三世代、祖父母と両親、和田と弟二人の七人が増築、改装を重ねた古い二階建ての木造家屋に住んでいた。三人兄弟の末っ子だった父親は寝具店を営んでおり、工場も所有する商売人で、ビジネスの種を見つけるのに長けた人だったという。

地元の小学校を卒業した和田が進学したのは同志社大学香里中学校。高校、大学とエスカレーター式に進学できるからというのが選択した理由だった。だが、豊かな暮らしは長くは続かなかった。中学生のころ、父が事業で多額の借金を作って蒸発してしまい、母子家庭としての生活が始まったのだ。幸い、地元には会社、病院をそれぞれ経営する父の二人の兄がおり、食うや食わずまでの生活だったわけではなかった。

十六歳以降は、ずっとアルバイトをしてきた。大学時代は、安い居酒屋から社長連中が集まる高級店、はたまた、やから始まるご商売の方々が集まる店まで、様々な飲食のバイトに勤しんだ。華やかに見える飲食の裏側の、準備、仕込み、下拵したしほえの大変さ、酒屋その他の事業者とのやりとり、売上と規模、バイトの人数の関係といった実用的なことから、しつこく居続ける客に帰ってもらうテクニク、ここには書けない違法すれすれのあれこれも含め、経験を積んだ。さらに、失踪後に再婚していた父との再会を機に、その後妻の実家が経営する日本橋の弁当屋も手伝った。労働者のまち、西成が

近く、客からは醬油をくれ、箸をくれと言われた。向かいにあった警察署に出前に行くと、取調室からはモノが倒れる音がし、室内には鼻血を出して泣いている男がいた。大晦日の夜にはパトカーのタイヤを千枚通しでパンクさせ、わざと捕まる人がいた。正月に留置所にいると雑煮が出るからだ。

普通なら一生見ないかもしれないものを見続けた学生時代、和田は商売の厳しさを味わうと同時に「最悪最低なことを最初に想定できるようになった」。人には魔が差す瞬間がある。だから、事業を立ち上げる時には悪いことをしたくなる隙間を作らないようになったという。

アルバイトに励んで得たお金はすべて遊びにつき込んだ。当時はデザイナーズブランド隆盛の時代で、ファッション好きだった和田はメンズビギやニルなどに大枚をはたいた。それもまた、今、役立っているという。遊んでいる人の気持ちが変わらないと店はうまくいかない。真面目一方、理詰めで考えたアイデアでは人は動かないのである。

遊びに遊んだ結果、大学を出るまでには時間がかかった。七年。小学校以上に長くいるのは止めてくれと親には言われたそうだが、これも今考えるとプラスに働いている。後輩、同期がたくさんいるのだ。人を集める、動かすことができるのである。

提案営業と副業に明け暮れた社員時代

大学を卒業後に勤めたのは、実家の近くにあった建築資料研究所というコンピュータのCADシス

テムを売る会社だ。入社時の研修でコンピュータの操作を教えてもらえるとのこと、お金をもらって習えるなら就職を決めた。ところが、ここがハードな会社だった。午前中は建築業の名簿を見て上から順に電話をしまくる。午後はアポが取れたらその会社へ、そうでなければ飛び込みで商品売り歩くというもので、売れなくても毎日名刺を二十枚もらって帰るのがノルマ。どう考えても新入社員に達成できる内容ではない。

だが、和田は他の社員とは違う行動を取った。同じ会社に何度か営業に行き、社長の在社している時間を狙って行くと、何人かに一人は会ってくれる。そこで聞いた話を他社にする。どの業界もたいてい、ヨソの会社の話は知りたいもの。そのうちに意見を求められるようにもなり、そこまでくれば商品は売れる。他社を紹介してくれることもある。今でいうところの提案営業である。このやり方で和田は売上を上げて行った。

辞めようと思っていた三カ月目、チャンスが訪れた。支店長が変わり、和田が大阪の案内をしているうちに売上増のためのアイデアを求められたのだ。自身がイベント好きだったため、コンピュータフェアをやりましょうと提案。これが大当たりした。三百〜四百人が来場、一日に一億円以上の売上が上がった。

営業マンとして腕を磨くと同時にこの時期にもまた、和田にとっては今につながる経験があった。一つは経営者を相手にした営業経験だ。

「あほな工務店も多く、この業界なら自分でもやってみると思ったのと同時に、会社の伸びる、伸びないの違いは人やなど。会社の規模や見てくれではなく、人格、信用。支払い期限にだらしない会社はどんなに外目にしっかりしているように見えてもダメ。本人にはわかっていないかもしれないが、周りからはちゃんと見える。面白いもんです。」

人との出会いもあった。守口市にある水道会社に飛び込みで営業をかけたところ、そこにいたのは全員、背中に模様を背負ったおじさんたち。それだけで踵かかとを返してしまいそうだが、和田は彼らの麻雀に付き合った。そのうちに登場した社長から信用を得て、商品を買ってもらっただけではなく、紹介も多数ももらったという。その会社の二代目は現在、工務店を経営。和田とは一緒に耐震の勉強をした仲で、仕事での付き合いは二十年にも及ぶ。得難いビジネスパートナーを得た時期でもあったわけである。

もう一つは、副業である。営業マンとして部下を連れて食事に入った店で大学時代の同級生と再会。当時ラブホテル六軒を経営していたその彼に依頼され、ラブホテルの部屋の改装に関わったのである。もっとも話題になったのは、クイーンサイズのベットを四台並べて世界一大きなベットを設えた「ガリバーの部屋」。滋賀県某所からソープ嬢を百人呼び、「百人乗っても大丈夫」とプロモーションしたのである。写真誌ライターが大々的に取り上げ、そのホテルは一躍有名になった。

和田はこれで店のデザインの妙を学んだという。当時、ラブホテルではマイルーム感覚の、普通の女性の部屋を模したものが流行っていた。だがラブホテルに求められているのは日常ではなく、非日常というのが和田と友人の一致した考えだった。差別化することで単価は上がり、話題にもなる。その考え方は、たとえばもよんで手掛けた真っ赤な部屋のある宿泊施設「宿本陣 幸村」などに活かされている。

阪神・淡路大震災を機に耐震の世界へ

一九九五年、そんな順調な会社員生活を送っていた和田に大きな影響を与えたのが阪神・淡路大震災である。会社から現地に派遣されたものの、当初はそれほどの被害を想定してはいなかった。しかし、待っていたのは悲惨な現実だった。

「寒いし、火が出ているし、建物は倒れている。瓦礫がれきの下かはらうめき声がして、痛い、痛いという。見ているうちに足はがたがた震え、手も震え、どうやって立っていたのか覚えていないほどの衝撃でした。」

この人たちは家に殺されている。殺されない家を作る仕事をしようと和田は決意する。ちょうど、

東京本社への異動の話があったが、それよりも地元で独立することを選んだ。父の姿を見て小さな頃から独立したいという思いを抱き、父同様にビジネスの種を見つけるのには長けていたし、学生時代も社員時代もそれで稼げてきた。独立は自然な成り行きだった。

早速、一般財団法人日本建築防災協会の講習を受け、木造住宅の耐震診断資格者（資格については第三章参照）として同級生などと耐震金物を作る会社を立ち上げた。

しかし、これが全く売れなかった。耐震金物の取り付けに慣れていない大工たちは「難しい、面倒くさい」と敬遠し、指示した場所に取り付けようとしてくれなかった。そこで和田が現場で「そうじゃない、こうするんだ」だと注文を付けているうちに「じゃあ、自分でやってくれ」と言う大工が出てきたのである。商品を売るためには仕方ないと和田は自分で手掛けることになった。

そこで和田が携わった物件が転機になった。ただ耐震補強を施すだけではなく、そこにデザインを付加して他にない物件を作り出したのである。その物件はほぼ空き家になった雨漏りのする五軒長屋。しかも、雨漏りを直すだけで二百五十万円ほどはかかり、直して満室にしても現状の家賃では改修費は回収できない。ただ、駅からは歩いて数分と立地は良く、小さいながらも庭もある。道路付けも悪くはない。改修の仕方によっては十分勝算はあった。もっと高い家賃がとれる改装をするべきだと和田は考えた。

施したのは当時としては斬新な改修だった。一階に駐車場を配し、二階にリビング、天井を抜いて

吹き抜けにした三階にはロフト。長屋とは思えない間取りである。床には無垢の材を使い、土間はコンクリの打ちっ放しで、窓は円形だ。賃貸時の条件にも工夫した。当時としては珍しいペット可にしたのである。

このデザイン長屋がヒットした。工事中に空室が全部埋まったのだ。それだけではない。賃料も大幅にアップして従前の三倍近くに。負債でしかなかったおんぼろ長屋が収益を生む物件に再生されたのである。

和田はこの物件で、国土交通省主催の耐震デザインコンペに応募、愛知県では最優秀賞^{*7}、兵庫県では県議会議長賞^{*8}などいくつかの賞を受賞する。賃料アップの実績に加えて公のお墨付きも得て、依頼が相次いだ。

長屋改修で受賞、がもよんと出会う

二〇〇六年、蒲生四丁目にある米蔵の改修の依頼が舞い込んだ。これが今につながるがもよんとの出会いである。話を持ってきたのはその時以来、和田と組んでがもよんを変えてきた地域の地主である杵田勘一郎^{すがた かんいちろう}氏だ。当時はまだ父の代で自分の好きなようにできる状況ではなく、かつ杵田氏以外、社内に米蔵や古い建物に関心を持つ人はいなかった。米蔵も長年ほったらかしのまま。地域内の空き家はすべてどうしようもない邪魔モノと思われていたと杵田氏は話す。

「防犯には良くないし、地震で潰れたら周囲に迷惑をかける。かといって先祖代々の土地を売ることはしたくないものの、父の時代にはまだバブル期に抱えた負債の清算もあり、米蔵のある周辺の土地、建物のうちには売らざるを得ないものもありました。しかし、一度壊したら二度と建てられないものがあります。なんとかしたい、残したい。そう思っていましたけど、どうしたら良いのか、一人で悩んでいた。そんな時に和田さんに巡り合ったのです。」

当初は蕎麦屋など和の情緒を重んじる業種に貸すことを考え、実際、募集をかけてもいた。だが、三年経っても空き家のまま。そこに和田は蕎麦屋なら当たり前前すぎて面白くない、イタリアンにしよと提案したのである。

高度経済成長やバブル時代を経てバブルと共に土地神話が崩壊する中、スギタグループは資金繰りに追われ、他に手の打ちようもない状況下であった。自社物件の建売部隊があった時代である。新しい試みに時間や費用をつぎ込むくらいなら、収益を生まない空き家や古民家を一日も早く売却し、現金にしたほうが賢明と古民家にお金をつぎ込むことには猛反対があった。古民家など投資する意味があるか、夢物語に過ぎないなど、まだ社長でもなかった杵田氏はぼろかすに言われたそうで、中には「騙されるんっちゃうか」という声すらあったという。

しかし、和田と杵田氏は「成功しなければ給料は要らない」と退路を断ち、米蔵の改装に踏み切っ

た。狭くて低かった門を解体、材料はそのままに組み立て直し、くたい躯体内部を掘り下げて天井高を確保するなど、工事にかかった費用は約五百万円だった。もしただ解体していても費用は同様に五百〜六百万円だが、そこに補助金が出た。つまり解体するほうが安くつくはずだったのだ。それなのにオーナーが躯体工事の費用を負担するなんてその挙句に借りた店が出て行ったらどうするのか。工事が始まってもうこうした「反対」が出た。さらに人通りがないところで飲食店を開いて人が入るのか。思いつく限りの理由を挙げて延々と反対が続き、加えて手間にかかる工事だったこともあり、開業までには二年かかった。

だが、開業してすぐにマスクミが食いついた。このまちにこの店が！という驚きが番組になったのだ。今ではまちのランドマークとなった店の成功以来、社内では反対の声はかき消えた。今では「いやあ、あの時は」と笑い話になっているそうだが、この大逆転ホームラン的な成功例ががもよんを変えることになった。



改装前の米蔵の様子。内部もガラクタだらけだった

開業から三カ月ほど経った頃、和田は杵田氏に呼ばれる。大阪ではすでに中央区空堀、北区中崎町などが古民家を利用したカフェ等で話題のエリアになっていたが、それは「点」での再生に過ぎない。蒲生四丁目ではそれを「面」としてやってみないかという相談だった。古いモノを利用して新しいまちにしようというのである。もちろん和田に異存はなく、これを機に二人はビジネスパートナーとしてがもよんに関わり続けることになった。

店舗開業の大変さを自ら経験

一方、がもよんに関わり出したのと同じ時期、和田は自らも開業に関わることで、店舗経営の大変さを、身をもって体験している。会社員を辞めて給料が入らなくなり、日銭が入る現金商売をやるうと考え続けていた和田が目をつけたのは、食パンだった。出張先に工場直販で販売する食パン店があり、愛想のない店舗での販売にも関わらず行列ができていることに驚いた。味でファンを作ることができれば、こういう商売があり得るのだ。

そこで食パンに注目し、いろいろな店を巡り、探し出した店に何度も通っては「出資するから、がもよんに店を出しませんか」と口説いた。だが、残念ながら答えはいつもノーだった。さすがに諦めた和田は、最後にレシピを売ってくれと頼んだ。同級生にパン屋があるのでレシピがあればそこで作ってもらえるのではないかと考えたのだ。それまでの和田の熱意に打たれたのか、店主は「そんなに

好きだったらタダで教えたる」と言ってくれた。夜中の三時に来てくれたら朝九時まで仕込みをしなから教えてくれるという。「二回くらい来たらええわ」と言われたが、翌日から通い始め、最終的には一カ月通った。最終日、丁寧に教えてくれたお礼にと菓子折を下げて行った和田に店主は「ここ、やめるねん」と意外な一言を告げた。店は解約してしまったので使えないが、下取りに出す予定の釜以外、欲しい機械はあげるわ、と。

こうなると、なりゆき上、店を出さないわけにはいかない。だが、この時期はまだ経済的に厳しい時期だった。店を借りて、足りない機械を用意して出店となると最低でも一千万円ほどは必要になる。親族に頭を下げて自己資金として使える金を集めて国金（日本政策金融公庫）に融資を申し込むが、経験も貯金もない状態で融資は下りなかった。どうすれば自己資金を増やせるか、融資が下りるような収支計画になるか。この期間、和田はせっせと情報を収集し、学んだ。そこで積み立て式の生命保険は自己資金に充てられることを知り、融資に有利になるようにと収支計画を練り直して再度挑戦。ようやく、九百万円の融資承認が下りて、出店できることになったという。

この経験から飲食の大変さを改めて思い知り、原価率や収支のバランスを取ることはもちろん、一人で孤独に経営に向き合う精神的な辛さも実感したと和田は振り返る。それががもよんでの飲食店主たちへのアドバイスに生きているのだという。ちなみに、がもよんに出店して欲しい店を直接何度も口説きに行くという手法は、この食パン店に限らず、以降もしばしば行われている。一般の不動産会

社は客が来るのを待つのが一般的だが、それではまちに欲しい店、業種が来てくれるとは限らない。それならば、こちらから誘致しようというのが和田のやり方なのである。

バルに始まり、定期的にイベントを開催

がもよんといえれば定期的に開催されるイベントの賑わいでも知られる。始まったのは二〇一二年から。少しずつ新しい店も増えてきてはいたものの、知名度はまだまだという状況だった。もう少し、認知度を上げられないか。地元の若い飲食店主が集まり、「最近、バルイベントというものがあるらしいぞ、やってみないか」という話が出たのだ。といっても店主たちは毎日の仕事で忙しく、やりたいたとは思っても人をまとめるなどの実務は担えない。だったら、「和田さんに取りまともてもらおうじゃないか」という声が出た。地元のみんなが知っている人だし、と打診された。和田は「おもしろいやん、やろう」と二つ返事で答えた。ただ、和田自身はこの時、流行ものだから、すぐに廃れるのではないかと思ってもいたそうだ。

それでもみんながやりたいなら、なんとかして実現したい。すぐに、兵庫県伊丹市で開催されている、チケットの販売枚数、参加店舗数ともに日本でも屈指のバルイベント「伊丹まちなかバル」^{*}の见学に行った。またちよūd、がもよんに店を出している洋食ボストンの本店が阿倍野区昭和町にあり、昭和町では「どっぷり昭和町」^{*10}というバルイベントが行われていた。そこで店主に相談して書類等一

式をもらい、それをもとにがもよんぼるの仕組みを作ることになった。誰もやったことのない、地域で初めてのイベントである。店主たちは同年に開業した「cafe bar 鐘の音」に集合、意見交換し、段取りを決めていった。今もがもよんでは毎週木曜日の昼三時に集まって連絡、相談、報告その他を行っているが、それはこの時以来の習慣だという。バル開催がきっかけとなり、店主同士が連携し、地域全体を盛り上げていこうという流れに発展したのだ。

店主たちもそれぞれにメニュー開発や当日の人手確保など大変だったはずだが、裏方の和田の作業も多岐にわたった。各店からいくら集めるか、当日の参加費をいくらに設定するかに始まり、地域の企業を回つての協賛金集め、チラシやポスター、パンフレット、スタンプなどの作成・配布その他、雑務は多数ある。バルイベントの少し前から和田と付き合いがあり、今もがもよんに足繁く通う大阪日日新聞の納島輝久氏は当時のことをまるで学園祭の準備期間のようだったと話す。

「仕事が終わる六時過ぎから和田さんと二人、まちなかを回ってポスターを貼らせてもらう、チラシを置かせてもらうなどの作業をしていました。今考えると無給なのによくやったなあと。でも、『俺らがイベントをやるんやで』と、みんな興奮するというか、どこかうきうきした雰囲気があり、まさに一体感が生まれた気がします。」

初回には二十四店舗が参加した。土日の二日間の会期のうち、初日に台風襲来という波乱の幕開けだったが、蓋を開けてみると店には行列ができ、賑わった。がもよんでは古民家を改装した店舗に注目が集まるが、それ以外の店舗も各種イベントには参加しており、参加する飲食店の範囲は広い。好評だった初回を受けてがもよんばるはその後、年に二回開催されることになり、平成最後の二〇一九年四月までの間に八回開催された。また、二〇一三年からは九月にがもよんカレー祭りが始まり、二〇一五年からは三月にがもよん肉祭りもスタートしている。

カレー祭りや肉祭りでは和田はサポートに回り、主となって動いているのは二〇〇七年に開業したカフェレストラン「LDK」の地元出身の女性二人、小山ゆう子氏と橋本美奈氏だ。和田がアイデアマン（ウーマンというのが正しいが）と評する二人は一時、地元を離れていたわけではなかったというが、和田してもがもよんに、と考えたという。始めから人脈に恵まれていたわけではなかったというが、和田にバルへの参加を呼びかけられて以降、主体的にイベントの参加者集めに関わっている。それを支えているのは、初回を自分たちでやりきれたことで得た自信だ。どこのまちにもありそうな、ごく普通の飲食店が集まることにでまちに大きなインパクトを与えるイベントを開催できた。自分たちにも大好きなまちを変えることができる。その気持ち参加者集めを続ける原動力になっているのである。

小山氏は、バルは店同士が仲良くなるための潤滑油だと話す。



がもよんばる3回目開催時の行列。2019年まで8回開催され、がもよんの名を広めた

「がもよんばるを始めるまで、店同士はほとんど付き合いがなかった。でも、一緒に何かをやることでつながりができ、仲間と思える関係も生まれてきた。それでもまだ、参加のお声掛けに行くと心が折れそうになることもあります。『なんか怪しい勧誘がきた』と思われて門前払いにされることも。一方で『面白そうやな。一回やってみます』と気軽に参加してくれる店舗もあり、それがあがるから続けられています。」

面白いもので、乗ってくれそうな人はばつと見てわかるという。乗ってくれる人は最初から「やる」と返答することが多いのだそうだ。「資料を渡して『後で見ときます』という人はまず参加されませんね。面白がり屋でなければ続きません。このイベントは自分の店の利益だけでなく、他の店やまち全体を盛り上げ、参加してくれた人も店の人もみんなが楽しめるものにするのが目的です。利益優先だ



カフェレストラン「LDK」の小山ゆう子氏と橋本美奈氏。常連の多いなごやかな店だ

と続かないと思います」とも小山氏は言う。

この精神はがもよんのまちづくりの根底にある。面白がり、楽しませる。それががもよんを対面の魅力にあふれたまちにしている。イベントには、外に向けてがもよんというまちを発信するのはもちろん、参加する店主たちが同じ目標を共有し、それによってつながっていくきっかけになる役割があることがわかる。単なる賑やかしではないのである。

和田は店には二種類あると言う。満腹と満足だ。

「食べるだけ、腹が膨れば良いだけならファストフードでいい。無言で詰め込んでも満腹にはなる。だが、それだけでは寂しい。美味しいのはもちろん、気持ちよく食べて胃袋も心も満たされる。それが満足できる店。がもよんが目指しているのは満足。飲食店は人を楽しませる場所なんです。」

癌^{がん}を経て関わり方に変化

波乱の初回イベント終了の翌年、和田に異変が起きる。癌が発覚したのである。それでも最初はたいたことは無いという診断だった。だが、入院前の検診で詳しく調べたところ、分化型の癌で、す

でに複数の臓器に転移していることがわかった。こんなに元気なのにまさかと思つたそうだが、元氣だから転移が早かったのだ。そのままだったら余命一年半という差し迫つた状態で手術に臨んだ。オペでは胃と脾臓を半分、十二指腸と胆のうを全て切除、十四時間に及んだ。それだけ切除しても五年後の生存率は一〇%とも言われた。入院は一カ月半に及んだ。

それで振り切れた、と和田は振り返る。もちろん、それまでも真剣に取り組んではきたが、生きていられるのがあと五年とわかつたら時間の使い方、取り組み方は変わる。癌を発見できたのは二十五mプールで百円玉を見つけるような確率だったと医師は言つたそうだが、それで生かされた命ならきちんと使わなくてはいけない。初回に続き、和田不在の二度目、三度目のイベントを手伝い、今もしばしばオフィスを訪れる納島氏は、癌を克服して戻ってきた時の和田の変化をよく覚えているといふ。

「今、死んだらまちには何も残らない。みんなに気持ちを残したい、だからもつとまちのためになることに取り組みたい。和田さんの意識の変容に大きな感銘を受け、そこからはなんでも応援しようと思うようになりました。私だけではなく他の人も同じように感じたのか、自然と人が集まるようになり、気が付くと、ここ（がもよん）発信のネタがどんどん増えていました。」

仕事のやり方も変わった。それまでは和田が前面に立つて引張つてきたが、癌以降は他人に任せ、

何かあったら自分が責任を取るといふ形になった。人はいつか死ぬが、誰かが死んだことでそれまでやってきたことがダメになるようなまちは困る。だとしたら、まちに関わる人たちそれぞれが自分で動くようにしたほうが成長につながり、次世代にもつなぎやすくなる。そういう判断ではないか、と納島氏は振り返る。

「時間が限られたことで逆に長い目でまちや将来のことを考えるようになり、その中で自分のやるべきことが明確になった。そういう印象を受けました。」

生まれてから二〇〇〇年までは城東区に住んでいた和田だが、がもよんに関わるようになるまでは地元でそれほどの愛着があったわけではない。蒲生四丁目駅周辺には区役所や警察署などがあることから、まちとしては知ってはいたし、時に訪れてもいたが、あまり良い印象はなかった。

「食べるところはないし、あっても高い。それよりも若いうちは梅田やなんばに目が向いていたのが本当のところ。ただ、関わるようになってまちが変わり、人間関係が生まれてくるにつれて面白いまちだと思うようになり、愛着が湧いてきた。今は関わり続けることで自分にとって居心地の良いまちにしたいと、そう思っています。」

幸い、それから五年以上が経ち、半年に一度の検査も不要になった。がもよんでは一〇年で三十軒余、それ以外も含めるとすでに六十軒以上の空き家を再生、新しい役割を与えてきたが、それではまだ足りない。もっと活用していくためには空き家を使う人、使える人を増やす必要がある。そのために、和田はこれまでに培ってきたノウハウを公開したいと考えている。以降、それらを詳述していこう。

注

- * 1 地名の由来（城東区） <https://www.city.osaka.lg.jp/oto/page/0000000768.html#1-1>
- * 2 各区の人口密度（大阪市） <https://www.city.osaka.lg.jp/shmhr/page/0000404461.html>
- * 3 大阪市における空家の状況とこれまでの取組（活用促進）老朽危険家屋対策）について（大阪市） https://www.city.osaka.lg.jp/oshiketakaku/cmsfiles/contents/0000341341575/1-3_siryoo3.pdf
- * 4 大阪市のアーケード街の空間的特徴と情景要素に関する研究 http://www.cpi-kansai.jp/cmt_kenhap/top/2006/04.pdf
- * 5 新規開業パネル調査（日本政策金融公庫 二〇一六年） https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/topics_161228_1.pdf
- * 6 千住パブリックネットワーク <https://www.facebook.com/SenjuPublicNetwork/>
- * 7 平成一八年度第一回 あいち木造住宅耐震改修事例コンペ 最優秀賞 http://www.aichi-gensai.jp/comp/mokuzou_2a.html
- * 8 ひょうげ住宅耐震改修工法コンペ受賞工法（戸建て住宅部門） <http://www.hyogo-jfc.or.jp/jkc/bosai/pr%20kodate.pdf>
- * 9 伊丹まちなかバル <http://itanibar.com/>
- * 10 ぶらぶら、昭和町 <https://showacho.jp/>