

福岡のまちに彩りを 永続するイベント創出の軌跡

(株)サエキジャパン 代表取締役社長 佐伯 岳大 氏
(株)シーアンドイー 代表取締役社長 魚住 昌彦 氏

全国各地で開催されるさまざまなイベントは、毎年観光客や地元民など多くの人々で賑わう。コロナ禍で多くのイベントが開催延期や中止を余儀なくされたが、近年は対策も定着し、活況が戻りつつある。今回は福岡の冬の風物詩「福岡クリスマスマーケット」を開催に導いた(株)サエキジャパンの代表取締役社長・佐伯岳大氏、国内外問わず人々が交流できる商店街「吉塚市場リトルアジアプロジェクト」の発案者となった(株)シーアンドイーの魚住昌彦氏の2名に話を聞いた。

COMPANY INFORMATION

(株)サエキジャパン

代表:佐伯 岳大

所在地:福岡市中央区清川3-21-10

設立:2007年8月

資本金:300万円

(株)シーアンドイー

代表:魚住 昌彦

所在地:福岡市博多区築港本町6-1

設立:2018年5月

資本金:300万円

2つのイベントが 誕生した背景

—お二方が企画したイベントについて、それぞれのプロジェ

クトが生まれたきっかけをお聞かせください。

佐伯岳大氏(以下、佐伯)

「福岡クリスマスマーケット」は15年前の体験がきっかけで始まりました。2007年、私が26歳のときに、「ドイツのクリスマスがすごく素敵と聞いたから一緒に見に行かないか」と友人に誘われました。ドイツのクリスマスマーケットは古い歴史をもっていて、現在も国内の2,500カ所を超える場所で開催されています。

そのなかでもニュルンベルクは「世界のクリスマス

マーケット」と称され、毎年数百万人もの観光客が足を運ぶそうです。それまでヨーロッパには行ったことがなかったのですが、興味があり、軽い気持ちでその誘いに乗りました。実際に現地に赴き、「こういう感じなんだ」と達観すると同時に、「本当にすごいイベントだな」と感動する自分もあり、いろいろな感情が錯綜して、心が躍ったことを覚えています。

魚住昌彦氏(以下、魚住) 私が代表を務める(株)シーアンドイーはイベントの企画・開



佐伯 岳大

(さえぎ・たかひろ)

1981年4月1日生まれ、福岡県鞍手町郡出身。2007年8月、(株)サエキジャパンを設立。13年に第1回となる「クリスマスマーケットin光の街・博多」を開催。10周年を迎える今年は、5拠点でマーケット、2拠点でイルミネーション点灯を行う。

魚住 昌彦

(うおずみ・まさひこ)

1978年4月2日生まれ、福岡県直方市出身。2018年5月、(株)シーアンドイーを設立し、海外進出支援やイベントのトータルプロデュースを手がける。20年10月には直方市初のフェスイベント「MONOGATARI LIVE 2020」を開催した。

催をメインに業務を行っているのですが、20年はご存じの通り新型コロナウイルス感染拡大の影響があり、ほとんどのイベントが開催できなくなってしまいました。

何か新しいことを考えなくてはと思い、福岡の街を散策していたところ、たまたま吉塚あたりに差しかけた際、多くの外国人留学生の姿が目に入りました。ただ、彼らの顔がどことなく暗いように感じました。来日されている方々は、日本語を学び各種技術を習得し、日本で就職したいとか、自国に戻って日本の技術を生かしたいなど、目的と行動力をもつ志の高い方が多いと思います。なかでも若い方

たちが多いので、多くの意思やルーツをもつ仲間と集まってどんちゃん騒ぎもしたいたらうと考えました。

また、吉塚駅近くにある商店街の元気のなさも気になっており、吉塚商店街を舞台に、外国人留学生を元気にすることはできないかと考えるようになりました。これが「吉塚市場リトルアジアプロジェクト」の始まりです。

——企画を行ったのち、開催に至るまでの経緯を教えてください。

佐伯 私は当初より博多駅前広場を想定していましたので、JR博多シティの広場管理者の方に企画の提案をしに行きました。最初の提案時

は、企画そのものの否定はされなかったものの、各所に疑問をもたれている様子でした。ドイツのクリスマスマーケットは世界でも有名ですが、これまで大きなイベントが存在しなかった福岡の冬に、たくさんの方が集まるイベントが定着するのかは未知数でした。

夜の冬の屋外にはたして人は集まるのだろうか。ひいては「風物詩」といえるものになるのか。金銭的なことも含めた実現可能性が問われました。私はそれまでイベントの開催経験はありませんでしたので、企画の練り直しやプレゼンなどに多くの時間を要しました。心が折れそ

うになる時もありましたが、「ここで止めてしまったら一生後悔する」という一心で試行錯誤を重ね、13年について開催に至りました。

魚住 まずは、吉塚商店街の組合長であるトリゼングループの河津善博会長に、リトルアジアの企画提案を行いました。しかし商店街には資金がなく、この問題を打破するために補助金制度を探し始めました。この時見つけたのが経済産業省の「商店街活性化・観光消費創出事業」です。補助金の存在を重ねて提案し、その後は採択に向けて河津組合長と協力して本格的にプロジェクト実現のためのプランを練ることになったのです。

申請を行うにあたって、費用対効果を含めた計画案を示す必要がありましたので、福岡市のなかでの吉塚の立ち位置についてなどマクロな情報に加え、地域の方々の意見などミクロの情報も集めていきました。その後、41団体あった

吉塚商店街組員の方々とも協力して進めていくこととなり、地域の方々にも企画の趣旨を説明しました。やはり最初は「外国の方が増えると、治安が悪くなってしまう恐れがあるのではないか」など厳しい声も聞かれました。しかし、話し合いを重ね1つひとつ解決していきました。

20年6月に経済産業省に応募した企画は9月に採択されることが決定し、改装、出店者募集などを進めていきました。その際に私がこだわっていたのは「元ある店舗を生かすこと」です。リニューアルにおける店舗の誘致は飲食店に限定していました。吉塚商店街では精肉店や八百屋が営業していますので、できるだけ商店街の店舗から仕入れを行うことを条件に飲食店を募集しています。その後2~3カ月で目標とする店舗数が集まり、12月1日、リトルアジアとしての吉塚商店街が、本格的にリニューアルオープンしました。

リトルアジアとして再スタートを切り、まちの様子を見ていると、日本人のご年配の方が仲良く話をしているところをよく見かけるようになりました。当

初は懸念材料となっていました。が、異国間で友好的な関係を築くところを目の当たりにし、このプロジェクトを実現できてよかったと強く感じています。「アジアの玄関口」と呼ばれる福岡市には多くの外国の方が住まれています。コロナ禍で一時は減少していた留学生も現在は増加傾向にあり、これからさらなる多文化共生社会の推進が求められていくと思います。

福岡発イベントで 地域活性化も促進

——実際に福岡の代名詞をつくり上げられたお二方。多くの人の心を動かすイベントをつくり上げる過程で意識されたことはありますか。

佐伯 やはり行動することが基本だと考えています。1人で思い悩んでも問題は解決しないことが多いです。私もイベントの経験がなかったので、有識者に会ってアドバイスをいただくために現地に足を運んだり、積極的にアプローチをかけたりと開催を実現するために行動しました。私は、自分がこの文化をつくり上げればたくさんの方がもっと楽しいクリスマスを過ごすことができるという確信がありました。

紆余曲折ありましたが、あきらめずにここまでやって来ることができた一番の理由は「どうしてもこのイベントを開催したい」という想いが大



吉塚市場リトルアジア

きかったことだと思います。発起人である自分も、参加するみんなも楽しいイベント。赤字でもいいから、絶対にやり遂げてみせるという覚悟がありました。12月という月は「1年間お疲れさまでした。いい年を迎えようね」と、互いが称え合う期間ではないかと考えています。寒空の下、体を寄せ合って温かい飲み物を飲み、来年のことを思い浮かべながら語り合うことができるクリスマスマーケットは、多くの人が幸せを共有できる場になってくれると思います。

魚住 多くの人に浸透するイベントをつくり上げるためには、「継続する」ということが大切です。佐伯さんも多くは語られていませんが、たくさん苦勞をされてきたのだらうと思います。しかし、10周年を迎えるまでクリスマスマーケットを続けてこられたのは、その根底に「このイベントが好きだから」という想いがあるからでしょう。

リトルアジアとしての吉塚商店街のリニューアルオープンは、コロナ禍真っ只なかの20年12月でした。幾度となく続く緊急事態宣言、感染者数増加の波が何度も訪れたことで、商店街にも不穏な空気が漂ってきていました。そんなとき、組合長の河津さんが「魚住、これじゃいかん。もうひと踏ん張り」と背中を押してくださいました。このような経験からも、多くの人に浸透す

るイベントをつくり上げるためには、あきらめないこと、継続することを意識すべきだと考えています。

——最後に、今後の展望についてお聞かせください。

佐伯 13年に始まったクリスマスマーケットも、今年で10回目という節目を迎えられることとなり、関わってくれている方、いつも楽しみにしてくださっているお客さまには大変感謝しています。自分を信じてここまでやってきた結果、自分が想定していた以上に多くのお客さまの集うイベントに成長し、最初は博多駅前広場のみだった会場は天神地区、福岡空港など大きく拠点を広げることができました。

これからも「回って楽しい福岡」をコンセプトに、クリスマスシーズンはまち全体をテーマパークのような空間にしていきたいと考えています。また「世界一のクリスマス」とおっしゃっていただけよう、さらに進化を重ねる予定です。

魚住 吉塚商店街はリトルアジアとして根付いてきていますが、まだ集客といった意味では不完全なところも多いです。コロナの影響で、といえ



博多駅前広場のクリスマスマーケット

ばそれまでですが、そのようなことは言っていただけません。現在の状況として、商店街の40%ほどは空き店舗となっています。引き続き誘致活動を積極的に行っていく、「リトルアジア」として多くの人に知っていただける機会を増やしていきたいです。

また、会社としてはさらに福岡発のイベントを増やしていきたいと考えています。20年10月に初開催し、今年で3回目となった「MAKE A MONOGATARI」という、遠賀川の河川敷で開催される音楽と花火のイベントを推進しています。将来は、広大な遠賀川を利用した噴水ショーの開催なども視野に入れており、直方、ひいては福岡を代表するイベントに育てていきたいと考えています。佐伯さんは私のことをライバルと思ったことはないかもしれませんが、良きライバルとして多くの福岡文化を創出していきたいと考えています。

(立野 夏海)