

地域共創 × 次世代エンゲージメント企画

清水サウンドジャンクション 音楽でつなぐ、若者とまちの絆

「高校卒業後にまちを離れる若者たちに、清水の温かな記憶を」
壮大なビジョンに向けた、「1校トライアル」から始める地域共創の第一歩

静岡大学 1年 長谷川舞
静岡県立大学 3年 天野紘希

背景と課題：若者の流出と接点の希薄化

卒業とともに離れる若者たち

多くの高校生が進学や就職を機に清水を離れる現状がある。その多くが「通学路として通り過ぎただけ」の状態であちを離れ、ふるさととの繋がり薄くなっている。

課題：高校時代に地域住民と温かい言葉を交わした体験の不足

商店街の世代交代と来訪者創出

商店街にとっても若い世代の日常的な来訪が減少し、新しい賑わい作りが急務である。中高生の活躍の場をつくることは、親世代や地域住民をまちへ呼び込むきっかけとなる。

機会：吹奏楽部という地域屈指の熱量ある資源との協働

核心目的：未来の清水ファンを育てる

「清水のまちと大人たちに応援された記憶」が、
将来ふと戻りたくなる心のふるさつをつくる

単なる「イベント開催」が目的ではありません。演奏を通じて中高校生がまちの主演となり、商店街の人々から直接拍手や感謝を受け取ることで、地域に対する強固なエンゲージメント（愛着・シビックプライド）を醸成します。

また、音楽を通して地域活性化を目指すとともに清水に音楽という新しい文化をつくります。

目指す将来像：まちかど音楽祭

清水全体を包む音楽フェスティバル構想

いつか実現したい未来は、清水区内の中学校・高校が商店街の各会場で一斉に音色を響かせ、街中を巡りながら音楽と買い物を楽しむ名物フェスティバル

- ✓ 商店街の複数オープンスペースでの同時多発コンサート
- ✓ 中高生と地元市民による合同パレード&フィナーレ演奏
- ✓ 地元店舗による限定フード・応援クーポンの回遊企画



商店街への現地調査

1.清水駅前銀座・中央銀座・清水銀座

現状の取り組み

- インバウンド向けの企画、大型イベントの実施
- ガチャガチャ、ストリートピアノの設置

日常の課題

- 賑わいが一時的イベント（七夕など）に集中
- 日常的な住民の滞留や若者の参加が不足
- 何のお店か知らない、入りにくい



商店街への現地調査

2.次郎長通り商店街

現状の取り組み

- 次郎長マーケット：一日に約3000人が訪れる
- ジロ市：毎月開催、その日にしか買えないものを販売

日常の課題

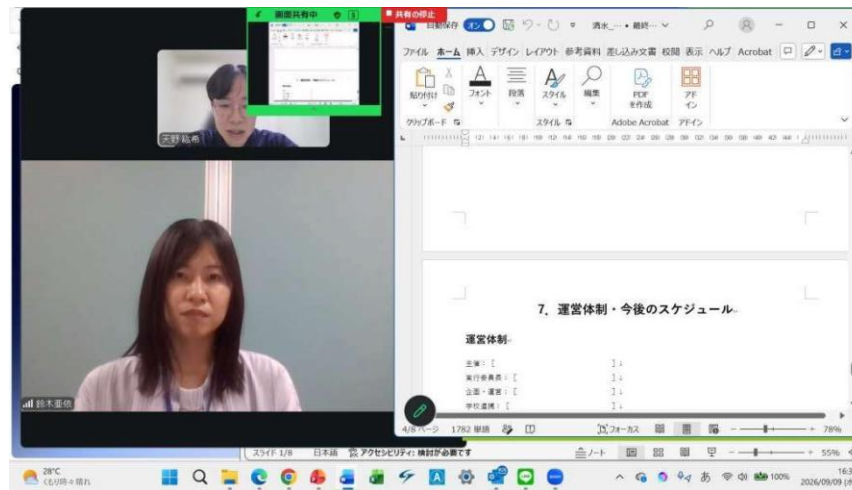
- 賑わいが一時的イベントに集中
- 日常的な住民の滞留や若者の参加が不足
- 高齢化が深刻になり、シャッター街化



JA静岡中央会の方へのインタビュー

企画に協賛してくれる企業を探すにあたり、地域貢献活動に積極的なJAに注目。
JA静岡中央会に所属するメンターの鈴木氏にインタビューを行った。

✓ 目的：協賛企業側から見た、イベントの協賛判断基準の把握



インタビューの様子

JA静岡中央会の方へのインタビュー

現状の企画の評論

- やりたいことが定まっているのは企業にとって好印象。

今後の課題

- イベントにかかる総費用、目標の協賛額の明示。
- 協賛企業にとってのメリットの提示。

反省点

- 鈴木氏が所属する「中央会」は、地域JA（JAしみずなど）を支援する機関であり、直接地域のイベントを主催・運営する立場ではない。
- 地域貢献活動を担当する地域JAの方への聞き取りも必須。

費用の目安

項目	金額（目安）	備考
会場・設営費	20,000円	
楽器の運搬・積み込み・積み下ろし費	50,000円	1校あたり、駐車料金込
広報・印刷費	5,000円	商店街側の協力で削減できる可能性あり
運営・安全管理費	50,000円	交通誘導員、警備会社への手配
支出合計	125,000円	

進め方：大きく描き、小さく始める

一足飛びの大規模開催における懸念

いきなり複数校・まち全体で実施する場合、安全管理、学校側の練習調整、商店街店舗への合意形成など、多くの負荷とリスクが生じる。

初年度から無理をすると、継続的な取り組みに繋がりにくい

まずは「1校×1エリア」のトライアル

意欲ある高校1校と商店街の特定拠点（広場や店舗前）に絞り、テストケースを実施。成功モデルと信頼関係を小さく確実に確立する。

生徒・学校・商店街の全員が「やってよかった」と思える体験を優先

実証トライアルの実施イメージ



対象:市内高校 1校の吹奏楽部 放課後や休日に参加しやすいスケジュールを設定し、部員全員で参加。



会場:清水の商店街拠点(1~2拠点に限定) 商店街内のオープンスペースや各店舗の前など、人通りがあり安全が確保しやすい場所を選定。



プログラム:ミニコンサート(約30分×2回) ポップスやアニメソングなど親しみやすい楽曲。近隣店舗の特別サービスや応援チラシの配布をセットで実施。

実証トライアルの現状

清水区内の高校への出演交渉

- 清水東高等学校の吹奏楽部に妹を通じて出演依頼
→現部長はイベント参加に前向き
今後、学校側に詳細説明・出演交渉

清水区内の中学への出演交渉

- 清水第八中学校の吹奏楽部に出演依頼
予定（時期未定）
＊代替わりの時期のためすぐには回答
が得られないと判断。落ち着き次第
顧問の先生に詳細説明・出演交渉依頼

商店街への場所提供・協力要請

- 現在連絡を取っているが、返答はまだ得られていない状況
→詳細が決まり次第、企画内容・必要なもの・出演者・スポンサー等含め、交渉予定

地域にもたらす「三方よし」の相乗効果



中高生・若者

まちの人々からの直接の賞賛や感謝を肌で感じることで、「清水というまちが好きだ」という誇りと愛着が育まれる。



商店街・地域住民

生徒の保護者や音楽ファンがまちを訪れ、店舗利用を促進。若者のエネルギーが商店街全体の活性化に直結する。



地元協賛企業

「地域で頑張る高校生を応援する企業」として共感と認知を獲得し、将来的な地元就職・採用への契機にも貢献。

実現への3段階ロードマップ

Phase 1：実証

1校トリアル実施

高校1校×商店街特定拠点でのミニコンサート。運用課題や生徒・観客の声を収集し、ノウハウを蓄積。

Phase 3：定例化

清水まちかどフェスティバル

区内全域を巻き込む名物イベントへ。卒業生が実行委員として戻ってくる持続的な仕組みを目指す。

Phase 2：拡張

2～3校への展開

近隣中学校や他高校も巻き込み、演奏場所を複数拠点に拡大。演奏方法なども検討。

トライアルに向けた連携体制と役割

関係主体	主な担いと役割	期待されるメリット
参加高校（吹奏楽部）	ミニコンサートでの演奏・選曲、生徒向け事前事後アンケート	校外での貴重な発表機会・地域社会との交流体験
商店街振興組合・店舗	演奏場所の提供、設営協力、応援クーポン等の提供	新規来訪者の呼び込み 店舗認知の向上
プロジェクト実行委員	学校・商店街間の全体調整、安全管理、音響手配、広報	スムーズな企画運営と持続可能な枠組みの構築
地域協賛企業	機材費・楽器運搬のトラック費用等の支援	次世代育成への貢献、地元若者・保護者へのPR

Next Step & Questions

まずは「最初の1校・協力店舗」との対話からスタート

将来の大きなビジョンを描きながらも、まずは目の前の生徒たちに
最高のステージを用意することから始めます。

清水を愛する次世代を育てる取り組みに、ぜひお力添えをお願いいたします。

参考資料



https://www.youtube.com/watch?v=ZmX6i5_-BAU.

引用: Sound of Wind Band



https://www.sakuyaoi.com/entry/yoasobi_shimizu?srsId=AfmBOoq6ZDobxa7kZW9_LI3XI-qnOM7uMRBak1S9OdqnkDFPt_cC427

引用：静岡市観光＆グルメブログ『みなと町でも桜は咲くら』