



開店前から多くの人で賑わった「春日部に来るなら麦わら帽子で」キャンペーンの様子

連載

# わがまちの魅力伝え隊

第22回

市民一人ひとりの「好き」を形に  
+1のあるまち 春日部

埼玉県春日部市

「藤」のあるまち。「音楽」のあるまち。「川・水辺」のあるまち。「子育て・教育」のあるまち。「食育」のあるまち。「麦わら帽子」のあるまち。「凧」のあるまち。「地場野菜等」のあるまち。春日部にはいろいろな「顔」がある。

本市では2013年度より本格的にシティセールスに取り組んでいる。まず、最初に取り掛かったのは、「春日部と言えばコレ！」を市民の皆さんと一緒に明らかにすること。実のところ、春日部には魅力がたくさんありすぎて、整理することができていなかった。そこで、市民の皆さんが関わりやすく、まちへの愛着へとつながりやすいと考えられる、8つの「春日部の魅力」を「春日部はコ

レで行きます！」という意気込みのもと選んだ。それが冒頭に挙げた、いろいろな「顔」、つまり「+1」という、一人ひとりが持つ「春日部の好きなところ」だ。

今年度より、この8つの魅力を磨き育てるための取組みを始めている。

例えば、全国向け「藤の窓口」の設置。「藤のことなら春日部」となるべく、約1.1kmに渡る藤棚を管理する中で得た専門知識や技術を、必要な人に提供しようとするものだ。

次に、市民参加型音楽イベント「プラス・ジャンボリー in かすかべ」の開催。これまでの演奏会のあり方を180度変え、約350人の参加者が楽器を持ち寄って大合奏する、新しい音楽の楽しみ方を提案した。

最後に、「春日部に来るなら麦わら帽子で」キャンペーンの開催。麦わら帽子を被ると商業施設内で使える買い物券がもらえるというもので、市の伝統工芸品「麦わら帽子」を気軽に身に付けてもらえるよう、企業と連携して試みた初の取組みだ。

以上は一例だが、このような取組みを進める中で、少しずつ、まち全体（市民・企業・行政）がつながりつつあると強く感じる。

シティセールスは行政単独ではなく、まち全体で一丸となって取り組んで初めて成功する。来年度は市民の皆さんとのつながりをより深くするための新たな取組みに挑戦したい。（春日部市シティセールス広報課／重枝紗智子）