

杉並で育て続ける



事業対象地域 東京都杉並区内全商店街

受託機関 特定非営利活動法人杉並中小企業診断士会

1

事業内容

実施目的

杉並区商店会連合会（杉商連）と連携して、傘下の意欲ある商店街に空き店舗への出店、個店の事業承継、新商品開発への取り組みを「後継者支援事業」と位置づけた。この事業を支援することで中核となる商店主を育成し、商店街活性化を図ることを目的とする。

実施期間

平成 22 年 8 月 12 日 → 平成 23 年 2 月 21 日

スケジュール	2010年					2011年		
	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
協力体制・空き店舗	杉並区への説明と後援認定手続き			出店希望者の募集 商店街へ周知徹底と協力体制づくり			空き店舗の探索・確保	
起業・商店継承セミナー		商店街・家主・出店希望者のマッチングと個別サポート	起業セミナー基礎編				起業セミナー実践編	
新商品開発			新商品開発支援希望者の募集	インターンシップ体験			後継者育成セミナー	
	新商品開発支援希望者の募集				新商品開発支援セミナー			

実施内容

対象地域の状況の把握

杉商連と連携し、杉並区内の全商店街(商連加盟約100、未加盟を含め約140)を対象とした。商店街の大半に空き店舗が存在する。家主に貸す意思のある空き店舗を探すため、可能性の高い商店街を選定して商店会に調査を依頼。また、後継者の状況についても商店会に調査を依頼した。

事業計画と事業内容、目標の設定

- ・起業支援事業（起業セミナー）
- ・商店継承支援事業（後継者支援セミナー）
- ・新商品開発支援事業（新商品開発支援セミナー）
- ・杉並区産業振興課および杉商連との連携（区の後援、広報・施設協力／空き店舗調査、セミナー受講者募集・問合わせ対応等）

実施体制

上記の事業を行うために、以下の3者で実施体制を組んだ。

団体名	役割・得意分野など
杉並区商店会連合会	事業計画周知と動員協力、インターンシップ受入調整など
杉並区民生生活部産業振興課	事業後援、事業広報への全面協力
NPO 法人杉並中小企業診断士会	事業主体、個別相談でのアドバイスなど

2

育成計画実施における状況

事業対象が区内のすべての商店街となるため、商店会の協力が欠かせなかった。そして、杉並区の支援も得ながら事業の周知徹底・協力要請を皮切りに、各種セミナーの開催とインターンシップの実現に向けて進めていった。



商店街への周知徹底と協力要請

杉並区産業振興課の後援を得るため、平成22年9月から活動開始。区の広報機能、区の施設の利用等の支援をお願いした。

また、同時期に杉並区の商店街へ、空き店舗の調査やセミナー受講者の募集、受講者への事後サポート等の協力を呼びかけた。


空き店舗の調査

平成22年10月～23年1月は、事業への理解と協力を得て商店街で空き店舗の調査を実施した。まず、空き店舗の存在を調べ、家主や賃貸条件などがわかる空き店舗について、起業希望者のニーズと整合するケースがあった場合はマッチングを図った。


起業セミナー基礎編（5回）・実践編（3回）の開催

平成22年11月～23年2月にかけて、創業計画を持つ人、創業の志を持つ人に創業に必要な知識とノウハウを習得していただくため、起業セミナー基礎編・実践編を開催した。

開催告知のポスターやチラシを制作し、区の施設や各商店街に配置。区のホームページや広報紙、中小企業診断士会のホームページにも掲載し、受講者を募集した。受講希望者の問い合わせには杉並区商店街連合会の事務局が対応した。

●基礎編：起業に必要な知識やノウハウの習得（座学）

第1回 11月8日 19:00～21:00

起業の心構えとビジネスプランの作成

第2回 11月15日 19:00～21:00

売上獲得のためのプランニング

第3回 11月22日 19:00～21:00

資金計画と資金調達

第4回 11月29日 19:00～21:00

顧客を呼べるマーケティング戦略

第5回 2月6日 19:00～21:00

ビジネスプランの作成 開業に必要な諸知識

●実践編：事業計画作成に関する実務の学習（グループ演習）

第1回 1月15日 13:00～16:30

ビジネスプランのフレームワーク
ビジネスプランの作成演習①

第2回 1月22日 13:00～16:30

ビジネスプランのフレームワーク
ビジネスプランの作成演習②

第3回 1月29日 13:00～16:30

成功事例紹介（杉並区内の創業者）
視察先報告と検証、ビジネスプランのプレゼンテーション

実践編では受講者が想定した競合先を、各自で視察した。また、希望者には個別の問題に対応する個別相談会をセミナー会場の一角で行った。

受講後は杉並区と連携して、区の商工相談や事業所アドバイザーなどの制度を利用し、創業と事業化を確実なものにする支援を行っていった。受講者のニーズに合う空き店舗が見つかった場合はマッチングし、希望があれば研修先商店を選定して、インターンシップのマッチングも行った。

■ 新商品開発支援事業

「逸品のつくり方」をテーマに、杉並区内の商店を対象に新商品開発支援セミナーを開催した。新製品開発に関する知識・ノウハウを習得してもらうとともに、新製品開発に必要な情報を提供した。

セミナープログラムを掲載したチラシを作成し、区の施設に配置するとともに、商店街を通じて各商店に配布。区の広報紙・ホームページ・中小企業診断士会のホームページに掲載し、受講者を募集した。

●新商品開発支援セミナーの開催（3回）

- 第1回 11月13日 20:00～22:00
逸品づくりのための発想
- 第2回 11月20日 20:00～22:00
逸品づくりのノウハウ
- 第3回 11月27日 20:00～22:00
一店逸品活動のすすめ方

受講後、参加者には区の商工相談やアドバイザー派遣等を通じて、継続的なサポートを行った。



■ 商店継承支援事業

テーマは「バトンタッチの成功法則」。区内の商店を対象に、経営に関する知識・ノウハウを習得するために後継者支援セミナーを開催した。

支援セミナー対象はおもに後継者となるが、現在の経営者も対象として、経営全般の知識ノウハウを講義。

区内の商店街を通じて受講者を募集し、セミナーの開催後も区の商工相談やアドバイザー派遣等を通じて、継続的なサポートを行った。

●後継者支援セミナーの開催（5回）

- 第1回 1月12日 19:30～21:30
商売繁盛の極意
- 第2回 1月21日 19:30～21:30
分かりやすい財務のお話
- 第3回 1月26日 19:30～21:30
時代に合わせた商店経営のIT活用
- 第4回 2月2日 19:30～21:30
お客様と売上を増やす経営ノウハウ
- 第5回 2月10日 19:30～21:30
安定した経営とお店の発展に向けて



■ アドバイザーによる活動

平成22年8月～23年2月の約7ヶ月間、商店街・個店支援アドバイザー（以下、略して「アドバイザー」）が活動した。中小企業診断士会会員の中から7名程度を人選し、業務を委託。商店街と協力をして事業のサポートを行った。

- ・商店街からの支援促進
- ・商店街への空き店舗調査依頼
- ・受講者の募集促進
- ・受講者のフォローアップ

3

目標に対する成果（定量・定性面を含む）

空き店舗調査は、20の商店街で実施し、96の空き店舗を確認できた。受講者からの評価の高かったセミナーを通じて空き店舗をマッチングする案内も行った。どの商店街に、どの程度の空き店舗があるか把握できたことで、今後はニーズに応えるべくより詳細な調査を行う必要を感じた。

空き店舗数の調査

- ・ 調査を実施した商店街：20 商店街
 - ・ 空き店舗数：96 店
- 店数のみ把握。家主や店舗の内容、賃貸意思の有無などの調査は完了していない。

創業者と空き店舗とのマッチング

セミナーを通じて空き店舗を紹介する案内をしたが申し出はわずかだった。具体的な創業計画を持った人はすでに候補物件を確保しており、具体的な計画のない人は店舗立地を考える段階まで至っていないと考えられる。

セミナーの開催

各セミナーとも受講者からの評価は高かった。

●創業者および創業予定者向けセミナー

[起業支援セミナー 基礎編]

25名が受講した。起業に必要な知識、ノウハウの習得があった。

[起業支援セミナー 実践編]

受講したのは21名。小売、サービス、飲食業に分かれて演習を行い、事業計画の作成実務を習得。模擬競合店調査実習、先輩創業者の講義から、より正確な実態の把握をめざした。グループ別に講師がついてきめ細かく指導、3回で事業計画を完成させてプレゼンテーションを行い、講師と受講者で検証した。

[個別相談会の実施]

基礎編は、2回目～5回目にセミナー開始前に1時間、実践編は1回目～2回目にセミナー終了後に1時間、希望者に対する個別相談を行った。相談21名。

●商店向けセミナー

店主の「セミナー」に対する関心を引き寄せるために、参加料を無料にし、会場使用時間を延長して、店主が参加しやすい時間に変更した。また、後継者セミナーは現役経営者にも共通する内容の講義とし、後継者だけでなく現役経営者の参加も促した。

各会員の人的ネットワークを活かして、個別に勧誘をして集客につなげた。

[新商品開発支援セミナー(逸品のつくり方)]

受講者は13名。新商品開発に必要な知識やノウハウを習得し、逸品開発を図るために開催した。

[後継者支援セミナー(バトンタッチの成功法則)]

受講者は16名。商店経営に必要な知識やノウハウを習得し、現役経営者、後継者ともに経営力の向上を図った。

受講者に対するフォローアップ

アドバイザー派遣を通じて、セミナー受講者へのフォローアップができ、今後も継続する前提で進行している。

インターンシップ

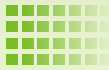
受講者5名が希望し、うち2件は希望する業種と商店の協力が得られて実行できた。



4

支援協力機関が事業に果たした役割

「新たな商店主育成」という事業ではあるが、空き店舗の活用、創業支援、既存商店の事業承継支援、新商品開発支援をセミナーの内容に盛り込んで実施。



対象地域・商店街等へのヒアリング

受講者からアンケート結果

受講者レベルに差があり、全員が満足という印象ではなかった。ただ、アンケート結果からはほとんどの受講者が満足との回答を得た。

知識やノウハウの習得に役立ったとの回答も多く見られるため、各セミナーはおおむね成功したと判断できる。

商店街および受講した商店に対するヒアリング結果

商店のセミナー受講者からは高い評価を得たが、商店街役員はセミナーに対して好意的ではあっても受講していないため、内容への理解が進んでおらず、今回の事業が自身の商店街に及ぼす効果が十分に伝わらないことが予想された。



まとめ

個々の事業はおおむね成功し、杉並区における創業の促進効果、一定の商店主の経営力向上や新商品開発に向けた取り組みは始まったが、商店街全体に及ぼす効果となると判断は難しい。

杉並区産業振興課の反応

過去に実施した起業セミナーと、ほぼ同じ内容で実現できたため区の期待は大きく、全面的な支援と協力を惜しまなかった。区の後援と積極的な広報活動がセミナーの集客と運営に大きくプラスしたと考えられる。本事業が成功すれば区との強い協力関係ができるだろう。

商店街の反応

杉商連の会長以下役員はこの事業を歓迎し、全面的に協力を約束。杉商連でできるものは積極的に協力・実施してくれた。区の協力と同様、杉商連の協力で円滑に進めることができた。しかし、「人の育成」「個店の育成」への関心を高め、理解してもらうことは大変難しかった。

セミナー受講者

●創業者・創業予定者

ほぼ全員が真剣に受講し、新たな知識やノウハウの習得ができたと感謝してくれる人が多くみられた。欠席するため録音装置を預けた人、補習授業をしてもらえないかと要請する人などもいて、熱心さが感じられた。

●商店主

全員が真剣に受講し、新鮮な知識や情報に触れたことがインセンティブになり、最後まで熱心に受講し、商売に役立つ知識やノウハウを習得した。創業者に次いで熱意のある人たちであった。

各団体・個人の反応を踏まえたまとめ

個店、人の育成重要性は商店街もある程度は理解している。しかし、多くの役員は、「個店や個人の自助努力で達成すること。商店街はイベントやハード整備などの全体に関わる問題を扱うもの」という認識を持っている。こうした背景で、相互に関連しない複数の事業が同時進行した。

個々の事業は成功し、創業の実現を支援できたこと、受講した個店の経営力向上が図れたことで、将来の商店街活性化に貢献すると考えられる。

5

地域、商店街が活性化に向けて果たした役割・活動の報告

杉並区産業振興課の後援＝全面的な支援を受けたこと、杉並区商店会連合会の協力、傘下の多くの商店街の協力を得られたことで、この事業は円滑に進んだ。それぞれの具体的な支援・協力内容をまとめておく。

●杉並区産業振興課

後援団体として後援の掲載を承認。区広報紙・ホームページでセミナーを案内。区内施設数十カ所でのポスター・チラシ配置。開催場所でも協力。

●杉並区商店会連合会

事務所をセミナー募集の問合せ先とし、受講希望者に対応。各商店街へ通知するとともに協力要請。事務所前にポスター掲示とチラシを配置した。

●傘下の商店街（意欲のある一定の商店街）

空き店舗の調査。ポスター掲示とチラシの配布。商店向けセミナー（新商品開発支援・後継者支援）の受講促進。インターンシップへの協力。

●東京商工会議所杉並支部

当初の計画にはなかったが、事業の途中で依頼した。当団体会員に対する後継者支援セミナーの案内チラシの配布で協力を得た。

6

新たな課題とその対策について

人や個店の育成につながる商店街の活性化に取り組んだが、内容が多岐にわたっていたため、理解を得るために時間がかかった。また、創業者にはその実現を確実なものとする支援継続の重要性も認識できた。

■ 実施における問題点

●事業の種類の多さ

空き店舗の活用、創業の支援、既存店の事業承継支援、新商品開発支援、インターンシップと多岐にわたり、事業別の資源配分に工夫が必要である。

●意識のミスマッチ

多くの商店街役員が「人や個店の育成支援」にあまり関心を持たない中で事業を進めるには、柔軟な手法でアプローチすることが必要だ。

■ 本事業の成果と今後の課題

●創業者と創業予定者への支援

創業者には事業を確実なものにする支援を、創業予定者には将来の創業に向けた支援を行う必要がある。

●各セミナー受講者に対する支援

セミナー受講者は意識も意欲も高まった。彼らの課題解決に向けたコンサルティング支援が欠かせない。

●商店街との信頼関係強化

商店街支援事業に商店街の協力が不可欠。信頼関係のさらなる強化が必要である。

●行政との連携強化

杉並区の各種制度の活用は不可欠。区との相互協力と信頼関係のさらなる強化が欠かせない。

連携および
参加機関
(順不同)

- ・杉並区区民生活部産業振興課
- ・杉並区商店会連合会および傘下の商店会