

平成24年度

「商店街の次世代リーダー育成事業」

(商人塾) ノウハウブック



平成25年3月

株式会社 全国商店街支援センター

(委託先：北九州商工会議所)

0. ノウハウブックについて

このノウハウブックは平成24年10月4日(木)～平成25年1月29日(火)まで、8回にわたって実施された、八幡東西区商店街の次世代リーダーを対象とした「商店街次世代リーダー育成講座」の活動を記録したものです。

1. 実施期間と事業実施商店街の名称等



<実施機関>

北九州商工会議所 会頭 利島 康司

<実施商店街>

① 荒生田商店街協同組合	代表理事	伊藤 信
② 枝光本町商店組合連合会	会 長	河野 義
③ 白川本町商店組合	組 合 長	星野 正
④ 春の町商店組合	組 合 長	澤村 弘
⑤ 八幡中央区商店街協同組合	理 事 長	寺本 則
⑥ 協同組合折尾商連	理 事 長	野添 好
⑦ 本城西商店連合会	会 長	中川 昭
⑧ 黒崎駅前新天街協同組合	理 事 長	古江 広
⑨ 熊手銀天街協同組合	理 事 長	山中 秀

2. 地域の商店街の状況と問題点：八幡東区・八幡西区内の9商店街



商店街の位置する八幡東西区の位置



参加商店街の位置関係

- ① 大規模製造業の社宅の閉鎖などによる地域住民の大幅な減少
- ② 近隣地区への相次ぐ郊外型大型店の開店、高齢化の進展による顧客の消失により、加速度的に空き店舗化が進んでおり、商業集積としての魅力が失われつつある
- ③ 組合員の減少、商店街組合組織の解散も相次いでいる
- ④ どの商店街においても後継者不足は深刻であると同時に商店街組合組織の高齢化、弱体化が進んでおり、次世代リーダー育成は急務となっている。
- ⑤ 組合の財政も商店街の組合員の減少に加え、大型店からの賛助会費の減少もあり脆弱化、組合活動維持のための新たな収入源の確保も急務

3. 地域の商店街等の抱える問題・課題

①人口減少・高高齢化率

新日鐵を初めとする企業の合理化や相次ぐ市外への機能移転により、商店街周辺の人口は激減。高齢化率については市全体で全国よりも高く（市平均 25.5%、全国平均 23.7%、政令指定都市で最も高い）特に 八幡東区については 31.2% と高齢化の進展が著しい。

②大型店の出店・商店街内核店舗撤退 郊外型大型店は出店しているものの、商店街内の核店舗であった大型店は相次いで閉店。郊外型大型店へ 人の流れが集中している。

4. 事業の目的

① 商店街の組織強化

② 個店来店者増を増やす先進商店街の事業手法の習得（100円商店街、街ゼミ、商店街バル）

③ 商店街の収益事業の手法の習得

④ 地域コミュニティや街づくり団体との連携

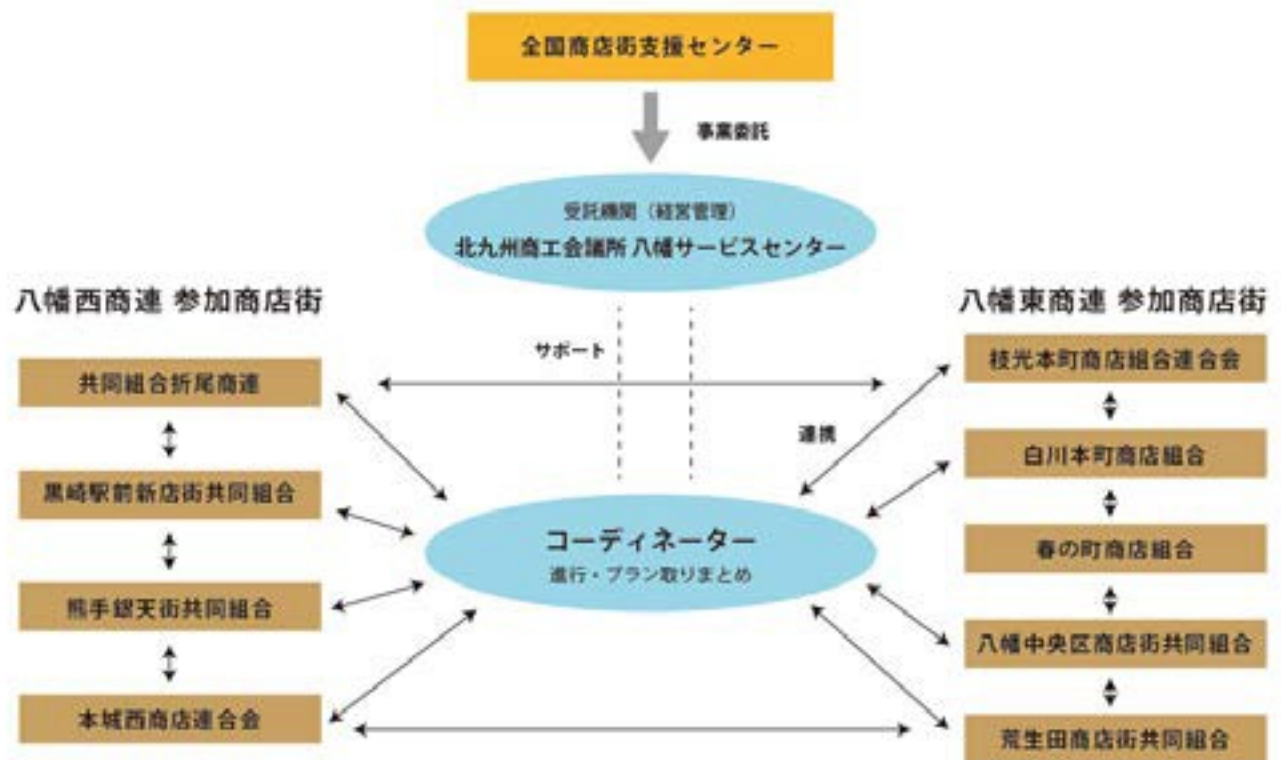
⑤ 参加商店街の横の連携強化

上記5つの事業目標を全8回のカリキュラム、並びに先進地視察研修会を通して学び、商店街の次世代リーダーとしての意識付けを行うとともに実践に結び付けてもらう。

5. 塾生の発掘

八幡東区商店組合連合会、八幡西商店組合連合会加盟の商店組合から塾生を推薦してもらった。また、地域の街づくり団体などコミュニティからの塾生の発掘については、各商店街地域で商店街をフィールドとして、商店街活性化、地域活性化活動に協働していただく意思のある団体に声掛けした。

6. コーディネーターの役割



コーディネーターの役割：

- ① 本育成塾の全体の進行、コーディネート。活性化プラン作成支援
- ② 本育成塾終了後の参加者による継続できる参加商店街を縦断した組織作りの主導
- ③ 参加者に教えるのではなく、一緒に考え、一歩ずつ着実にステップアップを推進し、今回の塾で完結するのではなく、今後の継続した、リーダー育成、商店街活性化につなげる土台作り



コーディネーター：

上野 巖享（うえの よしたか）ひまわり経営事務所 代表
 〒 805-0054 北九州市八幡東区天神町 2-1-307
 TEL:093-883-9323 FAX:093-883-9353

7. 事業内容

(1) 実施期間

平成24年10月4日(木)～平成25年1月29日(火)

(2) 回数

全8回+視察

8. カリキュラム

第 1 回目	商店街は生き残れるのか、求められる次世代リーダーとは
第 2 回目	地域に密着した組織としての商店街活動
第 3 回目	次世代リーダーがなすべき事／商店街活性化新三種の神器を学ぶ：商店街バルの極意
第 4 回目	商店街活性化新三種の神器を学ぶ：100円商店街の極意
第 5 回目	商店街活性化新三種の神器を学ぶ：街ゼミの極意
第 6 回目	地域コミュニティ還元事業としての商店街の収益事業
第 7 回目	継続的商店街活動を可能にするための商店街まち会社の収益事業
第 8 回目	住民と共に生きる商店街をめざした組織作り
視 察	下通り三番街振興組合（熊本市）／健軍商店街（熊本市）／宇土市商店街（宇土市）

* カリキュラム 1 回目：10月4日（木）

テーマ 「商店街は生き残れるのか、求められる次世代リーダーとは」 講師 流通科学大学 特別教授 石原 武政 氏 開塾式
 (株)全国商店街支援センター 取締役社長 桑島 俊彦 氏



開塾式では、(株)全国商店街支援センター 桑島 俊彦 取締役社長が、日本における商店街の現状について 解説後、商人塾の意義、今後の展望などについて 講話 を行った。続いて、流通科学大学 特別教授 石原 武政氏 は、企業家商人と街商人の差や、商人の事業者であり 街の住人でもあるという 2 つの側面などについて解説 し、商店街は「売った、買った」の場所だけではなく、 地域に必要な役割があり、それを発信し、理解しても らう努力が必要、と話した。

* カリキュラム 2 回目 : 10 月 25 日 (木)

テーマ 「地域に密着した組織としての商店街活動」 講 師
 京都西新道錦会商店街振興組合 代表理事 畑 宏治 氏



実際に京都西新道錦商店街が行っている「エプロンカード」「ラッキーシール事業」「外商販売事業」「給食サービス事業」「ご招待事業」などの事業を紹介しながら、地域コミュニケーションの核となり、地域の暮らしに丸ごとかかわった事業で地域へ貢献する商店街を構築することが提案された。

* カリキュラム 3 回目 : 11 月 6 日 (火)

テーマ 「次世代リーダーがなすべき事・商店街活性化新三種の神器を学ぶ：商店街バルの極意」 講 師 戸越銀座銀六商店街振興組合 理事長 亀井 哲郎 氏



亀井理事長が、戸越銀座商店街がキーワードを「食」とした上で、大学などの外部を巻き込むカタチで行っているオリジナルブランド向上委員会について資料を見ながら解説。商店街バルのような取組みを通じて、「私（顧客）の買いたいものがある商店街」という都市型商店街に発展していくことの重要性が説明された。

* カリキュラム 4 回目 : 11 月 22 日 (木)

テーマ 「商店街活性化新三種の神器を学ぶ : 100 円商店街の極意」

講師 野田新橋筋商店街振興組合 理事長 山川 謙治 氏



野田新橋筋商店街が行っている、個店来店者を増やす先進商店街の事業手法の習得としての「100 円商店街」の取組みを細かく解説。実際取組みやフォローアップのやり方、チラシを含めた告知方法、トラブルの回避方法などについて説明した上で、取組みが空き店舗対策に繋がったことなども紹介。

* カリキュラム 5 回目 : 12 月 5 日 (水)

テーマ 「商店街活性化新三種の神器を学ぶ : 街ゼミの極意」

講師 岡崎まちゼミの会 代表 松井 洋一郎 氏



買い手よし、売り手よし、世間よし : 三方よしの手法としての、まちゼミについて手法・反省会や報告会の大切さを説明し、お店と商品のファンをいかに育て、商店街を活性化するのか、を解説。万年筆の販売で 商売が持ち直した文具店のエピソードなどの実例を通じて、ショッピングモールには出来ないコミュニティの担い手としての商店街の大切さを学んだ。

* カリキュラム 6 回目: 12 月 19 日(水)

テーマ 「地域コミュニティ還元事業としての商店街の収益事業」
 講師 東和銀座商店街振興組合 理事長 田中 武夫 氏



東和銀座商店街振興組合がなぜ、株式会社アモールトーフを立ち上げ、どのように事業を展開してきたのか、について説明。人間社会は一人ではうまくいかない。支え合うことが大切だ、という田中理事長の哲学が、どのように自分のお店や、株式会社アモールトーフの事業に活かされたのかを学んだ。また、理事長から 高齢化社会なので、お年寄りのための商店街という考え方をしてほしい、という提案もあった。

* カリキュラム 7 回目: 1 月 16 日(水)

テーマ 「継続的商店街活動を可能にするための商店街まち会社の収益事業」
 講師 有限会社 協働研究所 取締役 東 朋治 氏



継続的な商店街活動を支えていくための収益事業の必要性をテーマに、まちづくり会社の実体、地域活性化との関わり方、まちづくり会社の立ち上げ方、マネジメントの留意点、などが解説された。あくまでも、商業の活性化=地域の活性化という信念のもと、街をコーディネートするような高い意識を持つことの意義が 塾生に提案された。

* カリキュラム 8回目：1月29日（火）

テーマ 「住民と共に生きる商店街をめざした組織作り」

講師 岩村田本町商店街振興組合 理事長 阿部 眞一 氏



住民と共に生きること、をテーマに岩村田本町商店街における阿部理事長を中心とした若手による振興組合の取り組みを紹介。当初はイベントの成功が街の活性化だと思っていたが、幾つかの経験を通じて「個店のレベルアップ（経営努力）の必要性」に気がつき方針転換。連携をキーワードにした「次世代育成」「商人塾」「高校生とのコラボ」「地域の教育支援」などをリサーチデータに基づいて構築していった経緯を解説。

* 視察：1月25日（金）～26日（土）

場所 下通り三番街振興組合（熊本市）／健軍商店街（熊本市）／宇土市商店街（宇土市）



初日は熊本市中心市街地を代表する下通り三番街商店街振興組合との情報交換。お互いの現状や取り組みについて話し合うと共に、今後の連携の可能性などについて話し合った。翌日は、まず宇土市商工会が行っている100円商店街を視察、九州でも他の地域に先がけて取り組みをスタートさせた商店街の、今回26回目

となる模様を実際に見学。その後、次世代リーダー育成や地域連携ショップ、タクシーを使った買物お助け事業、「医商連携」による商店街コミュニティ施設などを手がける健軍商店街を視察した。

9. 事業の成果と課題

成果

- * 青年部の設立や勉強会の開催が検討され、組織強化につながった。(荒生田、中央、本城西、折尾)
- * 今回の塾で学んだ、商店街活性化の事業手法の習得、個店の強化に資する事業手法の習得について個別に勉強会を開催したいとの要望が多く出ており今後の活性化に向け多くの成果が期待出来る。一部事業については、本年度の実施に結びついた。(枝光、折尾、熊手銀天街、黒崎駅前新天街)
- * 育成塾に参加した地域コミュニティからの参加者との協同事業、連携事業が活性化プランとしての企画検討される事になり、一部事業については、本年度の実施に結びついた。(枝光、春の町、荒生田、折尾、熊手銀天街、黒崎駅前新天街、本城西)
- * 育成塾に参加した近隣商店街、商業地区との協同事業、連携事業が活性化プランとしての企画検討される事になった一部事業については、本年度の実施に結びついた。(春の町、熊手銀天街、黒崎駅前新天街、折尾、本城西)
- * 本事業を通じて近隣商店街の同世代の次世代リーダー達が出会い、互いをよく知り合い、抱えている悩みを共有し、今後、良いライバルとして競い合える仲間意識、連帯意識がはっきりと芽生えた。
- * 塾生OBの連絡会を近日中発足予定。コーディネーターが顧問に就任予定であり継続して連絡会運営を支援。

課題

- * 塾生が可能な限り多く出席可能となるよう開始時間を19時に設定したが、終了時間に制限がない会場を確保することが難しく、反対に講師の話はしっかり聞いて貰いたい思いもあり進行管理に大変苦労した。
- * 宿泊研修は多くの塾生が店を開けられない事態となるため、参加者が少なかった。
- * 事務局、コーディネーターの予想よりも多くの活性化プランが構築された。このプランをどうやって実現していくか、主役である商店街の実施体制の構築は無論であるが支援体制をどう構築していくかが大きな課題である。

10. 今後の展開について

今回の育成塾を通して、塾生たちは自分達が所属する商店街の存在意義を再認識するとともに、商店街の組織力強化の必要性、商店街が果たすべきコミュニティの核としての役割、そして何よりも誰が動くのか、それは自分達しかいないという事を学んだと思う。そして心強い仲間達がいる事を学んだと思う。

参加商店街からは、単独事業、他の商店街との協同事業、そして地域コミュニティ団体との協同事業と様々な活性化プランが上がって来ている。これらの活性化プランを計画にとどめることなく、(株)全国商店街支援センターや国、県、

市など関係機関の支援も頂きながら、着実に学びから、計画作り、そして実践へと結び付けていきたい。

また今回の育成塾を通じ参加者間の横の連携が構築され近日中に育成塾のOB会的組織を立ち上げ予定である。

今回参加できなかった商店街の次世代リーダー、コミュニティで活躍する方々も含めた横断的組織を構築し、今後も次世代リーダーの育成、商店街活性化、地域活性化へと努めていきたい。