

株式会社 全国商店街支援センター

平成28年度 商人塾支援事業

(事業報告書概要版)

## 相川町商工会(新潟県佐渡市)

参加商店街:相川天領通り商店街、羽田町商店街

コーディネーター:後藤一男(中小企業診断士、新潟県よろず支援員)

商店街の問題や課題に対して、地域資源を生かし、他地域との差別化を図ることができる解決案を策定する。

サブテーマ1:【リーダーの役割】業種や立場などが異なるメンバーの意見を取りまとめ、次のステップに移すために求められる役割が何かを探る

サブテーマ2:【体質の改善】解決策を実行に移せるような組織づくりや役割分担を検討する過程の中で、これまでの体質を改善し、自主的な関わりを促す。

サブテーマ3:【ネットワークの構築】多業種や多彩な団体が連携することで生まれる新たな気付きや人脈を、販路の開拓や商品の開発などにつなげる。



## カリキュラム

第1回

【立ち上がり、金の卵たち】  
橋本貫之氏(まき鯛車商店街 商売繁盛実行委員会)

第2回

【目指すべき姿を構築】  
杵渕 豊氏(魚沼職人大学 小出キャンパス学長)

第3回

【世界遺産登録の気運を活かすには】  
江口 知章氏(一般財団法人 新潟経済社会リサーチセンター)

第4回

【たったこれだけで見違える、魔法の手法を伝授】  
竹谷 知江子氏(有限会社ナカセン 取締役)

第5回

【三人集まれば文殊の知恵】  
竹谷 知江子氏(有限会社ナカセン 取締役)

第6回

【まとめ・意見交換会・卒業論文作成】  
後藤一男氏(中小企業診断士)

第7回

【卒業論文発表・コーディネーターによる総括・意見交換会】  
後藤一男氏(中小企業診断士)

## 想い

(なぜ、商人塾を実施しようとおもいましたか?)

世界遺産登録を目指す佐渡金銀山のおひざ元に商店街はあるが、人口減、大型店出店、店主の高齢化などにより、店舗数や売上げが減少し、街全体が沈み込んでいる。商店主の中には若手の方はいるが、街のことや自店の今後などを話し合う場がなく、それぞれがバラバラに活動していた。

そのため、いろいろな業種の人たちが交流し、様々なことを学びながら商店街のことや自店の今後について考えられる場を設け、その中で問題や課題を見つけ、解決に向けた計画を立てられるスキルを身に着けることにより、その計画を中・長期的なビジョンに照らして、修正したり、優先順位を決めたりして着実に実行に移すことができるリーダーを育成していくことが求められると考え商人塾を実施することとした。

## ねらい

(どういふポイントで塾をすすめましたか?)

※現地調査がある場合はそのねらい・写真も入れてください

地域の商店街として次のような問題・課題を抱えている。

- ①世界遺産登録を目指しているのも関わらず、新たに生ずると予想される需要を見越した取り組みはなく、今一つ盛り上がり欠けている。
- ②両商店街の枠を超え、商店街全体で目指す今後の明確なビジョンを描けていない。
- ③次世代のリーダー候補はいるものの、単発的なイベントが中心で、長期的な活性化に繋がっていない。
- ④地域のネットワーク団体、地場産業の組合、地元芸能グループなど多彩な団体があるが、商店街との接点がなく、連携した商店街活性化に取り組めていない。
- ⑤佐渡金山を取り巻く史跡等が多いが、理解が乏しいため魅力的な活用ができていない。

このことから、現状に危機感を覚える 20～40 歳代の方を中心に、これまで商店街をけん引してきた方や買い物弱者支援団体の方などの商店街支援者にも呼びかけるなど、いろいろな職種や年代の方の参加を心掛けた。

講座は全 7 回実施し、商店街や自店の改善点などについて段階を踏みながら多くのことに気づけるように組み立てた。講師は、塾生にできるだけ親近感を覚えてもらうため、実際に店舗を構えているなど現場に近い方に依頼。また毎回、講師のお話だけでなく、塾生間で意見交換できるようにグループワークを行った。さらに、都合がつかず出席できなかった塾生には、当日の資料だけでなく講話をまとめた概要を配布し、全員に講座の内容が伝わるように注意した。

## コーディネーターから

(できたこと・できなかったこと)



中小企業診断士・新潟県よろず支援員  
後藤 一男

今回の舞台となる相川地区は、世界遺産登録をめざす佐渡金山の地元です。地元の消費者を中心に、今では約10億円の売上をあげている商店街、しかし、金山を訪れるお観光客だけでも20万人ほどあり、その財布の中身は100億円。佐渡島では大きなチャンスがある唯一の地域です。

私は商工会の経営指導員として、商店街振興に30年間ほど携わってきました。その結論は、「街は劇場、店は舞台」のモットーのもとで、佐渡島の人口が半分になっても、それから更に減少が進んでも、そのときの地域なりに、ヒトが一番集まるところは商店街、店をつくるなら商店街が有利、催しをするならば商店街が最も集まる、そんな場所を市民と一緒につくること。こんな永遠のハレの場づくりならばできるのではないか。」でした。

当商人塾のカリキュラムは、商店街の活性化が「力づくの活性化」「一部の活動家への過重負担」とならないよう、出来るだけ実際に商店街の活性化に携わっている方の生の声を聴き、それをどうしたら実際に自分の店や商店街に当てはめ実行に移していけるのかを学び、最終回は卒業論文（レポート）の発表という形式をとり全7回で行いました。

当商人塾を終わってみて、「よかった」と思えたことは、協力機関である佐渡市の地域おこし協力隊の方が調査した「商人塾終了後の今後の活動意向と取組内容」のアンケートの結果でした。「ビジョン&プランをつくりたい」「繁盛店づくりをしたい」「情報発信をしたい」「ネットワークを構築したい」など、21人中18人が次のステージを求めており、既に一部の事業は始まっているなど、次のステップに進む大きな成果をあげることができたことです。

一方で、この商人塾で学んだことを、さらにステップアップし自らの考えとして、他の商店や地域の方に対し話すことができるようになるための意見交換や討論の繰り返しが十分ではなかったと思います。

## 今後に向けて

(商人塾を受けて変わったこと・起きたことは？)

商人塾の成果を今後どのように活かしていきますか？)

4名の講師から5回にわたり、両商店街ではなくとも全国の多くの商店街で通用する「基礎」を学ぶことができた。

塾生は今後も「ビジョン&プランをつくりたい」「繁盛店づくりをしたい」「情報発信をしたい」「ネットワークを構築したい」という意欲を示していることから、塾生がリーダーとなり塾生のみならず地域の様々な人々を巻き込んで意見交換や討論を繰り返しおこなう場を設け、商人塾で学んだことを実行に移せるようにしていきたい。

## 卒塾生代表

(商人塾で得たことは？)



相川天領通り商店街  
飲食業 川岡孝之

今回の商人塾を通じて、講師の経験談や改善策など様々な事例をご講義いただき大変参考になりました。この相川の街や商店街に沢山のお客様に来ていただくためには個々の意識向上とそれに伴う向上努力が必要であり、そのためにはまずやれることから実行に移すことが重要であるということがわかりました。また、商店街や個々の店舗も含め皆が同じ方向性、ビジョンを持ち、街全体がひとつとなってお客様を取り込んでいく必要がある事がわかりました。

さらに毎回講義後の意見交換の場では様々なアイデアや意見が次々と出てきたことから、やはり一人で考えるよりも皆で考えることで、より有効的な意見や斬新なアイデアが出るということを感じました。

佐渡島相川地区には沢山の自然を初め、多くの地域資源がありますが、現在はそれらを活かしきれていないと感じています。今後は塾生が商業活性化のリーダーとして、そのアイデアを実行するための「知識」「方法」を全体で学び、実際に行動に移さなければならないと自覚させられました。