

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)

実施機関:秋田商工会議所(秋田県秋田市)

参加商店街: 川反外町振興会・通町商店街振興組合・秋田市民市場・
南通商店街振興組合・元気桜商工振興会

コーディネーター:松浦 忠雄【(株)エム・シー・オー代表取締役】

メインテーマ

- ・「高齢化・少子化による後継者不足」、「活動が画一的・保守的で魅力がない」とい
共通課題に対して、自店の取り組みをきっかけとした解決策を検討する。
- ・「儲かる商店街」を実現していくための施策を他商店街の事例を基に比較検討し、
商店街が継続するためには何をすべきかを自ら考え、参加・発言・行動できる人材
を育成する。

サブテーマ

商店街の次世代リーダーに求められる資質

「魅力のない商店街」からの脱却と「儲かる商店街」の仕組み



カリキュラム

第1回

題名：商店街の現状把握と課題共有
講師：M. Sコンサルティング 代表 佐瀬 道則 氏



第2回

題名：儲かる商店街の実現に向けて
講師：みやのかわ商店街振興組合 専務理事 安田 俊樹 氏



第3回

題名：下剋上による商店街活性化の本質
講師：岩村田本町商店街振興組合 理事長 阿部 真一 氏



第4回

題名：商店街視察(山形県鶴岡市山王商店街)
講師：山王商店街振興組合 代表理事 三浦 新 氏



第5回

題名：卒塾論文作成
コーディネーター：(株)エム・シー・オー 代表取締役 松浦 忠雄 氏



第6回

題名：総括と卒塾証書の授与
コーディネーター：(株)エム・シー・オー 代表取締役 松浦 忠雄 氏

想い

(なぜ、商人塾を実施しようとおもいましたか?)

少子高齢化に伴う人口減少や商業環境変化等の課題を抱える地域社会において、それらの課題や新たな消費者ニーズに対応していくためには、強力なリーダーシップを発揮できる牽引役が必要であることから、各地域や商店街において活性化の担い手となる次世代リーダーを発掘・育成するために実施した。

現在の商店街は、理事長・会長等代表者の高齢化が進み、任期も長期に渡っている。そのため、「代表者任せの商店街活動」となってしまう部分がある。本塾では「画一的・保守的で魅力がない商店街活動からの脱却」を目指し、まず自らが経営又は勤務する個店からのイノベーションを実施し、最終的には「活力ある商店街」を創造していくリーダーとして活躍できる人材を育成することを目的とした。

また、永続的な商店街活動を展開していくため、外部講師の招聘等により「儲かる商店街」の仕組みを学び、自らが所属する商店街においてどう活動していくべきかを考え、自発的に参加・発言・行動ができる人材を育成したいという想いもあった。本塾を通して行われた商店街の垣根を越えた意見交換により、今後連携による相乗効果を期待する。

ねらい

(どういう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

- ・自らが所属する商店街の課題を理解し、現状を打破するための必要事項を学ぶ。
- ・課題に対し自店ではどのように取り組んで行くかを考え、学ぶ。
- ・自店の取り組みを商店街全体に波及させるための手法を学ぶ。
- ・儲かる商店街はどんな活動をしているのかを学ぶ。(現地調査)
- ・商店街を継続していくためには何をすべきなのかを学ぶ。(現地調査)

ナイトバザール視察



視察先:山形県鶴岡市山王商店街振興組合 代表理事 三浦新氏による講義
「地域と共に」「郷土愛」がキーワードであり大前提。年間 6 回程度開催しているが、実施回毎に目的が異なり(地域活性化や被災地支援等)、方向性が明確であった。目的のないイベントは無意味であることを学んだ。



石川酒店にて
ナイトバザール開催時は酒屋が居酒屋に。菓子屋は「割れ・欠け」があり通常商品にできないものを店舗前で安価で販売。それぞれの店舗に「少しの工夫」が見られた。



来場者の 8 割から 9 割は地域住民。商店街を継続していくには、地域のニーズに応え、地域に根差したイベント等の開催を継続していくことが大切。

コーディネーターから

松浦 忠雄 氏(株式会社エム・シー・オー 代表取締役)

(できたこと・できなかったこと)

今回の商人塾は、塾生の年代が20代から50代と比較的若いということもあり非常に活発な意見交換が行われ、塾生同士の絆も強固なものとなったと感じている。大部分が店舗経営者または会社役員であったが、自らが所属する商店街についても経営者的な視点で分析することにより、現状を把握し、愛着が生まれ、課題を解決しようとする活動が生まれる。それはそのまま自店の経営にも活かすことができる。コーディネーターの私自身にとっても非常に有意義な機会であった。まずは学んだことを振り返ってみたい。



■第1回(講師:M.Sコンサルティング代表 佐瀬道則氏)

魅力的な商店街とは、魅力的な店の集まり。商店街活性化とは、繁盛店が軒を連ねていること。従って自らが所属する商店街を活性化させるにはまず自店が元気にならなければならない。小さなチャレンジをして、小さな成功を収めることを繰り返していくべきである。

■第2回(講師:埼玉県秩父市みやのかわ商店街振興組合専務理事 安田俊樹氏)

商店街とは「地域への愛着心が詰まった場所」であり、そこを元気にしたいという「郷土愛」と「使命感」が活性化に繋がっていく。まずは信頼関係を築き上げ、エリアとしての魅力を高め、個店を応援することが大切である。

■第3回(講師:長野県佐久市岩村田本町商店街振興組合理事長 阿部真一氏)

目的のないイベントは無意味である。また、「街」がなければ「商店街」の活性化はない。「地域の皆様とともに暮らす、働く、生きる商店街」を目指し、まずは「街づくり」を進めるべきである。

■第4回(講師:山形県鶴岡市山王商店街振興組合代表理事 三浦新氏)

ナイトバザールを視察。明確な目的を持ち、「地域と共に」「郷土愛」に裏打ちされた「地域内循環型イベント」が成功と継続の秘訣であることを学んだ。

■第5回(コーディネーター主導)

第1回から第4回までの内容を踏まえ、また現段階での卒塾論文のイメージについても発表し、塾生同士で意見交換を実施した。異なる視点からの意見を聴くことでより自らの向かうべき方向性を明確にし、論文に取り掛かることができた。

■第6回(コーディネーター主導)

卒塾論文の発表と卒塾証書の授与を実施した。

以上が各回の振り返りとなる。次に、塾生の方々からご提出いただいた論文について触れさせていただく。

■卒塾論文の総評

塾生11名から論文の提出を受けた。どの論文についても所属する商店街の課題、解決のため取り組むべきことが明確に記載されており、頼もしく感じた。また、「目的のないイベントは無意味である」、「商店街の活性化は地域の皆様と共に」といった講師からの教えもしっかりと組み込まれており、本塾の目的は十分に達成することができたと感じている。

次に、成果と反省についてである。メインテーマ、サブテーマに沿ってカリキュラムを進めることは勿論のこと、実施機関からは次の3点について重点的に指導するよう求められていた。

■商店街課題の理解と改善策の検討

主に第1回目の講義内容として設定した。塾生自らの所属する商店街が抱えている「経営者の高齢化による後継者不足」、「商店街活動への参加意識が薄い」等の課題については全国的に共通した課題であるとの理解を共有できた。しかしながらその改善策を検討するまでに至らなかったことが反省点であった。

■自らは何ができるかを考える

受け身であった塾生から徐々に自発的な発言が見られ、その変化が見て取れたことは収穫であった。恐らく「商店街のために何かをする」ことを難しく捉えすぎていたのではないかと。第2回目から第4回目の現地調査研修において外部講師の話や、「手間を掛けず、お金を掛けずとも小さなチャレンジであれば誰でもできる」ということや、「商店街を元気にする初めの一歩は自店を元気にすること」に気付いてからは、今までの常識や慣例に捉われない意見交換ができたように思う。

■商店街全体にどう波及させるか

塾生に対し実施した事前アンケートでは、「商店街に変化を望まない店舗をどのように巻き込んで行くべきか」という不安要素を挙げていた方もいたが、それが本塾終了時には「まずは自店から発信し、賛同する店舗があれば共に取り組む」という前向きな考え方に変化していたように思う。

最後になるが、商店街が舞台だとすれば主役は地域住民、商店街に属する各店舗はスタッフである。本塾を修了された 11 名の塾生の皆様については、培った絆を大切にし、最高のスタッフとしてご活躍されることを期待している。

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？)

■塾生の考え方の変化(商店街活性化について)

- ・「商店街の活性化」から「自店の活性化」へ
- ・「大きなチャレンジ→大成功」から「小さなチャレンジ→小さな成功を繰り返す」へ
- ・「商店街づくり」から「街づくり」へ

■塾生の考え方の変化(個店の在り方について)

- ・「全国」から「地域」へ
- ・「総合」から「専門」へ
- ・「画一性」から「個性」へ
- ・「量」から「質」へ
- ・「無難」から「本物」へ
- ・「効率性」から「感性」へ

■塾生の考え方の変化(イベントについて)

- ・「商店街活性化のためにイベントを実施する」から「楽しいから実施する」へ
- ・「予算が足りない」から「ある予算でできることをやる」へ
- ・「外部から来街者を集める」から「地元住民が楽しむ」へ
- ・「意欲のない人も巻き込まなければ」から「まずは自店から発信し、賛同する店舗があれば共に取り組む」へ
- ・「単独」から「連携」へ

■成果

「商店街を何とかしなければならない」という課題については塾生間において共通であったが、それがあまりにもスケールの大きなものであったため、初めの一步を踏み出せない現状であった。しかし、本塾を通して塾生の考え方に上記のような変化が生まれ、取り組む姿勢が意欲的になったことが最大の成果であった。

加えて、外部講師の招聘により活性化のステップを学んだことも成果である。

具体的には「自らの商店街を分析」→「地域コミュニティの担い手として地域住民からニーズのある、現在不足している部分を補う事業を実施」→「地域住民が商店街の応援団になる」→「魅力的な街になる」→「来街者が増加」→「個店が繁盛」→「商店街の活性化」というものである。これを各商店街を取り巻く環境を踏まえながら、「未来予想図」として示し続けることがリーダーとしての使命であると考えている。

■今後の支援方法

大部分の塾生は当所会員企業であることから、状況に応じた支援ツールによりハンズオン支援を継続する。また、資金面でも秋田市との連携により「商店街ソフト事業（補助金）」を推進し、財政面でも商店街を支援していく。視察先とも情報交換を継続し、商店街活性化の足掛かりとしていく。

また、隣接する商店街間での連携の動きも出てきている。これについても他地域の取組事例紹介や補助事業の斡旋により、事業実現に向け支援していく方針である。

卒塾生代表 通町商店街振興組合 平野 左近 氏

（商人塾で得たことは？）



近年の商店街を取り巻く環境は郊外への大型商業施設建設やインターネット販売等購買手法多様化に加え、個店経営の窮境化、経営者の高齢化、後継者不足等の課題により厳しい状況が続いている。一方で地域住民から商店街に寄せられる「地域コミュニティの担い手」としての期待はこれまでになく高まっている。

今回「商人塾」を受講し、先進商店街の取り組み事例に触れる機会をいただいたが、どの商店街の活動も「地域住民のニーズや不足不満、要望等を補う形で事業が成り立っている」ことが共通していた。これを参考に、我々も地域の要望に応え、何年、何十年も地域に愛され根付くような事業を考えていかなければならないし、それが「商店街の存在意義」であるというのが私なりの結論である。

また、本塾では講師、コーディネーター、塾生等たくさんの「出会い」に恵まれた。商人塾は卒塾となったが、今後も培った塾生同士の絆を大切に、商店街の垣根を越えた活動を検討していきたい。