

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:箕面商工会議所(大阪府箕面市)

参加商店街:みのお本通り商店街、みのおサンプラザ名店会、みのおメイプル通商店会、栗生ショッピングセンター

コーディネーター:本多哲夫(大阪市立大学)

直面する課題・問題に対して相互理解・協働によって解決の方策を検討する

商店会リーダーとして活動することについて

商店会活性化へ強みと触媒の発掘について

商店会ビジョンの共有



## カリキュラム

第1回

「商業の現状・地域商業の役割」  
講師（りそな総合研究所 藤原明氏）



第2回

「強みとやるべきことから商店会活性化を探る」  
講師（りそな総合研究所 藤原明氏）



第3回

「個店の経営力アップの方策」  
講師（コンサルティング・パートナー"AUBE" 志賀公治氏）



第4回

視察研修「協働・連携を活用した商店街活性化」  
（於：茨木市商業団体連合会）



第5回

「商店会のあるべき姿・目指すべき姿」  
講師（コーディネーター 本多哲夫氏）



第6回

「卒塾レポートの発表と総括」  
講師（コーディネーター 本多哲夫氏）

## 想い

(なぜ、商人塾を実施しようとおもいましたか?)

箕面市の商店会が抱える問題として、「経営者の高齢化による後継問題と廃業」、「集客力が高い・話題性のある店舗／業種が少ない又はない」、「店舗等の老朽化」、「商圈人口の減少」、「大型店との競合」、「空き店舗が埋まらない」などがあります。大型店との競争もあるが、商店会からの大型店の撤退(箕面地区や粟生地区など)が問題となったこともあります。消費者は、大型店舗や量販専門店、インターネット販売・通信販売等と比較して、買い物場所や方法を選別しています。そのため、消費者ニーズを把握し地域住民の需要に対応していくことが求められていますが、商店会に所属する店舗は、大手チェーン店や法人の営業所・支店などと比較し標準化や近代化が遅れており、顧客ニーズの把握などにかかる資力にも乏しいのが現状です。

実施目的として、箕面市地域の商店会の活性化に向けて、人材面での基盤整備を行うことです。具体的には、商店会という組織を運営するためのリーダーとしての在り方や商店会の将来ビジョンを検討する方法論などを学習し、商店会のリーダーを育成することです。

また、各商店会は、様々な環境・立地状況下にある多様な主体(住民や大型店、地縁団体、学校など)に囲まれています。その多様な主体と共にあり続けなければならないのが地域商店街であり、今回は、彼らとの付き合い方や協働していくための方策などを学ぶことを主要テーマにします。

期待する効果としては、次のとおりです。

- ・次代の商店会リーダーの資質向上
- ・行政等も含めた事業者ネットワークの形成、
- ・魅力的な店舗の創出

これらの要素を組み合わせ、商店会の活性化・発展を目指します。

## 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

参加するメンバー一人一人が「ためになる、役に立つ」を実感できる事業を展開しました。又、他団体とのネットワークを最大限にいかして事業を行いました。

参加者一人一人の声を尊重し、参加することの楽しみを享受できるアクティブな商人塾、単なる知識を習得する「場」とどまらずに、志高い人たちの集まる「場」として、参加者同士の切磋琢磨、交流の「場」になるように実施しました。詳細は以下のとおりです。

- ・商業の現状や商業者の役割を講義とワークショップを通じて考えてもらう。
- ・地域商店街における活動領域(総意をまとめる場・議論を形にする場)があり、これを活用することが重要。
- ・コミュニケーションギャップとそれぞれの立場見解すること。
- ・「相互理解」の確認。
- ・商店街振興について強み・触媒の観点を講義とワークショップを通じて考えてもらう。
- ・まちづくりスタンダード(3つの視点)の確認

協働による事業づくりのイメージ「共有価値の創造」・協働の3大要素(「テーマごとのやるべきこと」「協働先の強み」「強みとやるべきことをつなぐ触媒的人材」)・協働に必要な3つの矢(「定期的な場」「議論の見える化」「マネジメント(議論→意見・情報→集約→事業化)」)

- ・やるべきことの絞り込み方法について学んだ。①課題数、②取組(実施)数、③参加者の意見、④課題の相関関係 という4軸からやるべきことのテーマを絞り込む。
- ・個店の経営力アップについて(小売業をとりまく環境を統計から確認、売り場と買い場、顧客の変化、競合の変化、ストアコンセプトとその前提、お店づくりのポイントなど)
- ・【現地調査研修】茨木市商業団体連合会において、他団体(大学・スポーツ団体など)との連携方法や連携による商店街への波及効果やリーダーとしての心構えなどを学びました。

ワークショップでは、次のことを行いました。

- ・参加者の現状認識
- ・商店街活動で上手くいったことと、その成功の秘訣
- ・これまでの活動で苦労したことと、その克服方法
- ・商店街のあるべき姿と現状
- ・現状における課題と分類
- ・課題に対して今まで行ってきたことと課題に対するネック(阻害要因)
- ・やるべき事業プランの設定
- ・今後、商店会として、必要な取組や自分ができること、想定される連携先



## コーディネーターから

(できたこと・できなかったこと)



大阪市立大学 本多哲夫氏

全6回の商人塾が終わって、商店会活動の難しさと活性化の可能性が見えてきた。難しさとは、商店街組織に対する参加率や組織率が下がっている現状である。特定の方々が一生懸命に商店街活動をしており、寝る間も惜しんで奮闘しているが、なかなか成果も上がらずに心身ともに疲弊している。参加していない方を巻き込むことが、現状の打破に必要だが、その方策として、今回の研修で学んだ実践ワークショップ方法があると考えられる。商店会の構成員は、一店一店業種業態が違うとともに一国の主である経営者である。彼らと協働していくには、彼らを知らなくてはいけない。一方的に知るのではなく、相互に知る必要がある。つまり、相互理解が必要だと思います。相互理解をすることにより、お互いの強みや考え方、想いなどが明らかになるとともに、お互いを認め合い、立場・見解を越えて協働しようという雰囲気醸成が醸し出されるだろう。それこそが、今後の商店会活性化の方向性だと今回の商人塾で見えてきた。

## 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？)

本研修は前半2回が現場主導・参加型による事業案策定を実践してきた講師による講義とワークショップ、次いで個店支援をするための講義や先進商店街視察という構成で行いました。

ワークショップでは、全員に発言の機会を与えるとともに、文字化＝見える化を行うことにより伝えることの大変さ・大事さを実感していただいた。

本研修により到達できたこと

- ・商店会には、いろいろな立場の方、業種・業態の方々がおり、それらの方との協働が商店会の活性化には不可欠である。協働をしていくには、その前段階で相互理解が必要であり、本研修ではその相互理解の方法をまず最初に学んだ。
- ・次に、商店街活動についてのあるべき姿と現状を比べることで、課題が明らかになり、今まで行った取り組みを通して、今後、商店街活動を活発にするための課題・テーマ

を明らかにした。

- ・視察や意見交換会を通して、今後の商店街活動に向けて自分ができることや協働して行いたいことなどを検討した。
- ・また、商店街を活性化させるには、お客さんと呼べる核店舗や既存個店のレベルアップが必要であるので、店舗経営の向上に対する講義を行った。

以上のことを通して、本事業の目的である下記の形成を図りました。

- ・次代の商店会リーダーの資質向上
- ・行政等も含めた商業者ネットワークの形成
- ・魅力的な店舗の創出

今後は、今回の成果を更に強くしていくために参加者らと活発に意見交換するなどしていくとともに、必要であれば、今回日程的に参加ができなかった他の商店会の方を対象に継続して商人塾に応募することや、箕面市商店会連合会において研究会・勉強会をするなどの支援やネットワークを維持・拡大するための支援をしていきます。

#### 卒塾生代表

(商人塾で得たことは?)



#### みのお本通り商店街振興組合所属・O氏

普段、あまり商売について人と話をする事はなかった。ましてや商店街活動について話をする事などないので、今回のことはいい経験になった。他地区の商店街でも同じような悩みや問題を抱えていることがわかった。今後、さらによい商店街にするために、今の問題点や理想・対策を考えて、改善する為の目標を設定し到達するように努力していきたい。