

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:NPO 法人横町十文字まちそだて会 (青森県黒石市)

参加商店街：こみせ通り商店街振興組合、協同組合横町向上会

コーディネーター：内藤英治氏（(一社)日本メインストリートセンター副代表理事）

商店街の活性化に向け、商店街活動の屋台骨となるような次世代リーダーの育成に伴い、多様な主体と連携しながら「歩いて回れるくつろげるまち」の情報発信・学習交流・資源活動に関する事業を行うことにより、今後どのような商店街を目指していくのか等の想いを共有し、今後の具体的な方策を共有する

塾生が今後の商店街活動に関わる役割について

商店街活性化への個店の関わり方について

商店街活性化に対する塾生の心構えについて



カリキュラム

第1回

こみせ通り商店街、横町商店街の現状とリーダーの必要性について
(一社) 日本メインストリートセンター副代表理事 内藤英治氏



第2回

商店街の収益性を高める官民連携した組織作りと人を巻き込むための
リーダーシップについて
横浜市長屋門公園内歴史体験ゾーン建物・指定管理者代表 清水靖枝氏



第3回

お客さまに長く愛される繁盛店づくりについて
～個店の商売繁盛なくして商店街の活性化なし～
はしもと玩具店 店主 橋本貴之氏
(新潟市まき鯛車商店街 商売繁盛実行委員会 企画運営統括)



第4回

商店街に求められる役割について
(一社) 日本メインストリートセンター副代表理事 内藤英治氏



第5回

商店街と個店のあり方について
(空き店舗の現状把握と今後の方向性について)
(一社) 日本メインストリートセンター副代表理事 内藤英治氏

第6回

個店と商店街のあり方について
(商店街にあったら良い業種と店舗について)
(一社) 日本メインストリートセンター副代表理事 内藤英治氏

第7回

当商店街と同様の課題を抱える平塚市の事例で、自分達の地域にいか
に活かすか考える
～歴史的資源を活かした地域の活性化
よみがえれ大門市 大門通り～
東曜印房 店主 水嶋祥貴氏 (平塚大門会 企画統括)

第8回

意見交換および卒塾論文の作成
(一社) 日本メインストリートセンター副代表理事 内藤英治氏

第9回

卒塾論文発表、コーディネーターの総括

想い

(なぜ、商人塾を実施しようとおもいましたか?)

個店の売上減少、後継者・人材不足が原因で、商店街活動に費やせる時間や人材が極端に減少しており、商店街組織としてのビジョンなどを相互検討できる人材が極端に不足していることが大きな課題である。ここ数年は商店街メンバーと商店街以外からの人材が共にまちづくり活動を実施する体制に挑戦しており当法人はその一翼を担ってきた。

当法人は商店街関係者、自営業者、農業経営者、学生など多様な業種や年代のメンバーで構成され、平成24年7月12日に任意団体として発足した組織である。当法人は商店街関係者、自営業者、農業経営者、学生など多様な業種や年代のメンバーで構成され、平成24年7月12日に任意団体として発足した組織である。

当商店街エリアの商店街理事長2名が当法人に所属しており、商店街のリーダー育成の場所として大きな成果を収めている。黒石市を活気ある住みよいまちにするために、事業を通じ若手の人材育成を目的に結成され、全国で初めて「まちなか通り再生プログラム」を手法にエリアマネジメントに取り組んできた。こみせ通り商店街+横町商店街の活性化から、まち全体の活性化へ広がりをもたらす戦略づくり、社会実験を通じた成果の検証など数々の事業を実施してきた。

当法人は設立当初、黒石市や黒石商工会議所の後方支援のもと事業展開してきたが、既に自主的に事業展開できるまで成長し平成26年11月に法人化した。活動内容やメンバーが広く認知されてきたため、今後どのようなリーダーシップを発揮し商店街のメンバーと協働していくかが課題となっている。

よって、商人塾でこみせ通り・横町商店街の現状や課題を改めて共有し、事業の方向性を探りと若手リーダーの育成を図るため当事業に取り組むこととした。

ねらい

(どういうポイントで塾をすすめましたか?)

(1) 商店街の課題と解決策を学び、どのようなリーダーシップを用い商店街と積極的に関わっていくのか塾生全体の方向性を見出すこと。

(2) 商人塾で個店の経営や繁盛店づくりについて理解を深め、理論と実践の相乗効果を高めていくこと。

(3) 「どのように自分が街づくりや商店街活動に寄与していくのか」という疑問を持ちながら活動してきた塾生もいる。商人塾を通じ、各塾生が商店街活性化に寄与することをマインドで理解できるようになること。

コーディネーターより

(できたこと・できなかったこと)



コーディネーター

内藤 英治 氏

(一般社団法人日本メインストリートセンター 副代表理事)

【できたこと】

次の4つの視点「組織、デザイン、プロモーション、持続するために稼ぐ商店街」が大切であることを重点的に指導し塾生の中から3名のマネージャー候補を発掘できたことが大きな成果である。

①組織作り

活性化のための「商店街づくり」は「人づくり」であり、つまりは人材育成である。人材が集まれば、組織はおのずと生まれる。ただし、人は集めればよいということではない。一番大切なことは「郷土愛のある人」を集めることである。今回の塾生は「郷土愛あふれる人」を募った。また、招いた講師陣に共通していることは「郷土愛」を大切にして、人生を過ごしてきた人である。愛を大切にする人は共鳴し合う。結果「商店街」を元気にする楽しい組織が出来上がった。これからの活性化のための「商店街づくり」は、育てる人を絞り込むことであり、キーワードは「郷土愛」であることを指導した。

②デザイン

この商店街は、歴史的ストックが豊富である。歴史的ストックは、地域の歴史を物語っている。そして、過去の世代が地域に対して感じていた誇りを映し出している。歴史的ストックを活かすことによって提供されるサービスは、多くの顧客にその商店街が持つ質の高さを感じさせてくれる。私は、全国でも稀な江戸時代の街並みが残るこの商店街の魅力は、歴史都市の「角館」に劣らないストックがあると考えている。招いたすべての講師陣は、その大切さに触れていたことから裏付けられる。歴史的ストックを活かす商店街づくりは、交流人口(顧客)にどのようなデザインで商店街を見せるかである。その点川越や角館はデザインが優れている。まずは「松の湯交流館」、次には「こみせ駅」と少しずつデザインしていくことを指導した。

③プロモーション

この商店街には、歴史ある非日常型プロモーションイベントが多い。黒石ねぶた、黒石よされ(手踊り)、夜店祭り、マッコ市(江戸時代から続くお年玉付き朝市)などである。しかし、盛大に開催されるプロモーションイベントであるからこそ商店街のパワーを一気に燃焼してしまう。これからは、非日常型の一過性のプロモーションイベントに加え、毎日がイベントである日常型のプロモーションイベントへのシフトが大切である。そのためには、商店街にある「ひとつの拠点(例えば、松の湯交流館)」で、いろいろな組織が入れ替わり立ち替わり、小さなプロモーションイベントをやり続けることが大切なこと、いろいろな組織を受け入れる体制づくりを進めることを指導した。

④持続するために稼ぐ商店街活動

これからの商店街は、活動を持続するために「稼ぐこと」が必要である。少ない会費、公共からの補助金助成金に頼り続けず、商店街の新たな資金源を発掘することである。講師陣からは「商店街の一部を出店場所にして、場所を貸す朝市で稼ぐ事業」、「ニッチな顧客にターゲットを定めて、オリジナル商品の開発販売で稼ぐ事業」、「ボランティアの本来あるべき姿を大切にすることでカネに変えられないヒューマンパワーを稼ぐ事業」を紹介してもらえた。稼ぐことで商店街に資金を再投資し、持続する商店街活動としていくことの大切さを指導した。

【できなかったこと】

繁盛店づくりに関する個店研修の開催回数が少なく、また内容も入門程度に留まった。塾生から更に理解を深めたい要望があったため今後の実施を検討してみてもどうか。

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？ 商人中の成果を今後どのように活かしていきますか？)

- (1) 繁盛店を1つずつ増やし商店街活性化に繋げる
店舗レイアウトや品揃え、業態の変革に取り組むため商店街主催の繁盛店研修会を実施し経営者としてのスキルアップを図る場を提供する。
- (2) 観光の拠点として商店街と地域と繋ぐ
体験やまち歩きของ多彩なツアーコースを用意し「歩いて回れるくつろげるまち」を提供できる体制を作ることによって、新たな顧客や恒常的な集客力向上を図っていく。
- (3) 商店街活動に参加するメンバーを増やし新たな後継者を育成する
商人塾で学んだリーダーシップで、これまで商店街活動に参加しなかったメンバーの参加を促し活動に多様性を持たせるとともに、商店街役員の候補を育成していく。

卒業生代表

(商人塾で得たことは？)



(卒業生代表 木村正幸)

いわゆるシャッター街となってしまった黒石中心商店街が行き交う人々であふれ、活気のある街になるためにはどうすればよいか。

目的は街の活性化であり、方法として繁盛店づくりを行い、手段としてさまざまな仕掛けを展開することを講師から学びました。そして重要なのは、繁盛店が一つだけでは目的は達成されないということです。狭い地域で繁盛店を点在させ、点を線で結ぶ取り組みをしなければなりません。従来の個店を魅力的なものにするために、時にはアドバイスも必要でしょう。その

ためにも普段から信頼関係を築く必要があります。まち歩きツアーの開催は観光客への黒石の魅力発信もさることながら、ツアーで訪れる個店とコミュニケーションを取るための絶好の「手段」と考え、継続して取り組んでいきたいと思っています。

また、金平成園の通年開園やこみせの景観整備などは、行政の関わりなくしてはありえません。優れた個店を増やすために、行政との連携もしっかり取っていきたいと思っています。

目的である「街の活性化」への道のりはまだ始まったばかりです。先のイメージ図が机上の空論とならないように、一步一步取り組んでいきたいと思っています。