

株式会社 全国商店街支援センター

平成29年度 商人塾支援事業

(事業報告書概要版)

実施機関:北九州商工会議所

(福岡県北九州市)

参加商店街:旦過市場商店街、黄金市場商店街

コーディネーター:田中祥隆(空/コーペラティヴ)

「地域に愛され」「特徴のある」商店街を目指す

商店街の組織体制強化

商店街自体のレベルアップ(魅力・収益性向上)

商売人としての資質向上



カリキュラム

第1回

商売人としての心構えを学び、原点に立ち返る
野田 良輔 氏(竹田市 副市長)



第2回

戸越銀座商店街物語
亀井 哲郎 氏(戸越銀座商店街連合会 専務理事)



第3回

まちゼミの極意を学ぶ
松井 洋一郎 氏(岡崎まちゼミの会 代表)



第4回

地域コミュニティとして果たす役割
釧羽 逸朗 氏(健軍商店街振興組合 前理事長)



第5回

「イベント成功のツボ」
～しかけとコンセプトワークで9割決まる。その秘訣を教えます～
石原 孝一 氏(六角橋商店街連合会 会長)



第6回

「商人道」はイノベーション・ロード
並山 武司 氏(I&C INSTITUTE 代表)



第7回

各地先進事例の紹介や継続的商店街活動を可能にするための計画作り
株式会社商業タウンマネジメント 代表取締役 東 朋治 氏
意見交換会・卒塾論文作成



第8回

卒塾論文の発表・閉塾式

想い

(なぜ、商人塾を実施しようとおもいましたか?)

九州最北端に位置し本州と接する北九州市は、かつて近代化を支えた四大工業地帯のひとつで、人口約96万人の政令指定都市です。繁華な JR 小倉駅周辺商業地の南端に位置する旦過地区と黄金地区は、生鮮品の品揃えの良さから来街者も多く、市場ならではの風情や近年の居住人口増加によりメディアにも取り上げられる賑わいを見せています。

それらの追い風の反面、両地区には①複数組織の統合を含む組織化及び次世代を担う中心メンバーの育成②高齢者店舗の事業承継や空き店舗のリーシング③イベントの企画力不足などのソフト面の弱さ④コミュニティの核となりうる地域性の向上——といった課題に直面しています。

『50歳以上から住みたい町』1位に選出された北九州・小倉の魅力を発信し、地域に不可欠な商店街を担う、次世代リーダーの育成とその役割を明確化するため、両商店街の青年部を中心に商人塾を開講しました。

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

前述した問題・課題に対し実施機関とコーディネーターの間で討議を重ね、項目に適した講師陣をお招きしました。

全8回にわたる商人塾では、『商人としての資質向上と組織力の強化』『時流や地域と調和した市場のブランド化』『魅力ある繁盛店舗の集積や、集客イベントの先進成功事例研究によるソフト強化』などについて研修しました。

また、講義を聞くのみで終わりにならないよう毎回冒頭何を学ぶのかについて確認し、後半にはテーマに沿う内容のグループディスカッションを行い、現況と照らし速効性のあつ活発な意見交換と発表になりました。

特に、『地域や他団体との関係構築』を実感する為、熊本県健軍商店街の医商連携の街作りの仕組みについて学び、当日行われたイベントも見学。併せて熊本市下通り商店街『COCOSA』では、熊本震災から復興までの商業地再整備や複合商業施設の在り方について現地調査しました。活性化の先進事例から、塾生がより具体的な成功イメージを得られるよう取り組みました。



コーディネーターから

(できたこと・できなかったこと)



コーディネーター
田中 祥隆

全国でも有数の地元密着型で、生鮮が特に強く、中心市街地活性の追い風を受ける旦過・黄金市場商店街でも、時流を捉え地域の顔となる商店街組織の改善・強化は緊迫する共通課題です。

今回の商人塾では実施機関・講師陣・塾生の三者の熱意が融合し、多くの良性反応を生み出し、悔いのないサポート業務をすることが出来ました。塾生や商店街で起きた変化は次項に挙げますが、商店街概論とも

言うべきカリキュラムの中で、芯から憂い・悩み・苦しんだ結果、それぞれに問われた商人の真価として、学びを活かし先ず初手として始める事を、『率先垂範』で取り組んでいただけました。

また、人工知能(AI)を駆使した lot(モノのインターネット)は第四次産業革命と言われ、今後 10 年の世界を大きく変えていきます。その中で、商店街が持つ『臨場感』『高度な専門性』『購買の可否判断』を提供しながら、ネットでは成し得ない商店街戦略を自信を持って行う先駆者となることを、今回の塾生に期待します。

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？)

塾生一人一人に変化がありましたが、商人塾の受講中から起きた一例を記載します。

《女性》

◎女性だからと発言や行動を控えていた塾生が青年部会議や商店街活動で積極的に女性視点からの取組みを行いました。

(健康相談・安心安全見守り・子育て女性コミュニティなど)

◎女性塾生が講義に触発され顧客と一緒に、子育て世代の交流や商店街が閑散とする日曜日の活性化のため、フリーマーケットイベントを開催しました。

《ヨソモノ》

◎脱サラで商店街に入り、叔母の営む漬物店の事業承継へ向け、確固たる道を歩み始めました。(全国週刊誌にも取り上げられました)

《若者・ヨソモノ》

◎他県から移住開業した塾生が、商店街観光のお土産作りに取り掛かり、若手作家とコラボレーションして商店街らしい土産物が完成しつつあります。

次に塾生全体での顕著な変化です。

◎商圏が重なり、長い間競合関係にあった両商店街の若手リーダー達ですが、互いを理解し地域のために今後の未来志向な協力関係を構築できました。

《和解・協同歩調・人的交流》

◎この商人塾を通し、商店街組織を担う次世代グループに育ちつつあり、経営と家庭と商店街役員のライフバランスについて、均整がとれるようになっていきました。

《商人としての萌芽》

◎様々な講師の方の指導により、今後の自信と何より理想とする明るい将来像を描けたと思います。

《自己実現・成功イメージ》

最後に、商人塾での成果を元に、各自更に発展的な勉強を継続させていきます。旦過市場商店街では隣接する河川の改修工事に伴う市場再整備事業の中で、新組織の在り方の議論に積極的に参画・提案し、黄金市場商店街では青年部を核とした空き店舗対策などの多様な活性化事業を実行していきます。また、二つの市場商店街で合同実施した機会を生かし、両市場商店街での交流を深め、共同事業の実施を目指します。そして、今後も株式会社全国商店街支援センターの支援メニューを積極的に活用し、個店の繁盛店づくり、市場商店街の組織強化、そして地域の活性化へと輪を広げていきます。

卒塾生代表

(商人塾で得たことは?)



(写真左)
旦過市場商店街代表
近藤 光孝 (塾頭)

(写真右)
黄金地区商店連合会代表
中江 克

<近藤 光孝>

各回で多くのことを学ぶことが出来ました。行政と新しい年齢層の相互協力による街の活性化と、常に前向きな姿勢と感謝の気持ちを持ち、現在から未来へとリノベーションや伝統を守る姿勢の大切さ。外部の人々の目に映るPRやイメージを予め認識し、イメージを固めた上で、統一性のあるロゴやキャッチコピー作りやブランド化、更にはお土産になり得る商品開発。単独では難しいので、将来的に他商店街との連携が必要となる「まちゼミ」。イベントは遊び心と「ダメなら止める」決断力、マスコミへのアピールになり得る要素。「オンリーワン」の感性を磨くこと。そしてターゲットを絞ったマーケティング。

個店や商店街が大規模店舗やネット通販サイトに対峙して行くには、データや資料からの絞り出しにおいてはかありませんが、目には見えない文字や資料となり得ない部分が見出せるならAIが発達して行く世の中逆説的に有効ではないでしょうか。長年の経験を活かしたリアリティのある市場で、個人の個性と新しい試みは何を産み出すのか予測不能です。それは、気薄になりつつある人間間の心の繋がりややりとり、ネットやお金だけでは買うことの出来ない夢みたいなことを商うことにはならないか！そう言う妄想を抱きつつ、これからの我々の商店街が、リアリティも持った心が通い合う地域の名所、他者から見れば観光の場であり、お客様や来訪者を巻き込んで一体化した街づくりを目指していきたいものです。

<中江 克>

「後継者不足」「少子高齢化」「大型商業施設の出店攻勢」など商店街を取り巻く環境は厳しさを増しています。そんな中、商店街は地域のコミュニティであり続けたいと考えます。お客さんを中心とした人間関係の構築や、学校や市民センターなどの地域を巻き込む。そうでなければ大型商業施設と同じ土俵になります。六角橋の石原会長が言われていた学生を巻き込むことは重要だと思います。すでに小中学校の職場体験、小倉商業の文化祭協力、商店街青年部と北九大生の交流などを実施していますが、そういった足り組みを継続・発展させることで、商店街は活性化していくと思います。また、そうすることで会社員より商売人になりたい！と思う人が増え、いろいろな問題の解決のきっかけが生まれるのではないのでしょうか。

商店街、地域活性化には個店の努力が不可欠ですが、そのためには商店街組織の強化が必須です。今回、且過市場若手とのつながりも出来ました。この機会を生かし、小倉の街の活性化につなげていきたいと思えます。