

株式会社 全国商店街支援センター

平成27年度 商人塾支援事業

(事業報告書概要版)

実施機関:南砺市商工会福光支部

(富山県南砺市)

参加商店街:(協)東町商店会 本町商盛会 福光新町商店会
中央通り商店会 西町商店会

コーディネーター:倉谷龍孝(Massive Act 代表)

メインテーマ:商店街を牽引する人材の育成から商店街活性化へ

サブテーマ 1.北陸新幹線開業からこれからの商店街を考える

サブテーマ 2.地域の観光と文化を商店街に活かす

サブテーマ 3.個店から商店街への波及について考える



カリキュラム

第1回

【オリエンテーション】南砺市商工会福光支部 支部長 川合 声一氏
当商人塾の狙いや目指す塾生像についてお話し頂き意思統一を図る。

【商店街再生事例と活性化について】

(株)全国商店街支援センター 代表取締役社長 桑島 俊彦氏
全国の商店街の現状や事例についてお話し頂き、当地区の現状と照らし合わせ、自分達に出来る事はないかを考えるきっかけにしていく。

【北陸新幹線開業に伴う地元産業への影響と課題】

北陸経済研究所 主任研究員 藤沢 和弘氏
北陸新幹線開業により北陸が注目を浴びる今をチャンスと捉え、開業によりもたらされる効果と新幹線を活用した地域活性化策等、ビジネスチャンスと課題について北陸を知り尽くすシンクタンク研究員のお話を伺い、福光地域の活性化に出来る事を模索する。



第2回

【世界につながるコミュニティ・ビジネス】ヤマシナ印刷(株) 山科森氏

講師のコミュニティビジネスを生み出し続けている経験を伺い、商店街活性化に向かって周囲と共に事業を推進するリーダーの資質を学ぶと共に、商店街活性化に繋がる取り組みの生み出し方、継続の方法を学ぶ。商店街は地域社会の中核として様々な機能を果たすべき事を学び、当地区の現状の認識から今後取り組むべき課題と優先順位について考えていく。



第3回

【「土徳の里」と呼ばれる福光の歴史と文化について】

大福寺 住職 太田浩史氏

商店街における観光と文化の関わりについて学び、目に見えないが深く根付いている砺波地方独特の「土徳」と都会には無い大自然の中の田舎「福光」の良さについてお話し頂き、商店街活性化に歴史と伝統と文化を活かす方策について考える。



第4回

【顧客が求めるお店づくりを目指した経営戦略】

(株)ワールドリーデザイン代表取締役 明石 あおい氏

自らがまちづくりに携わってきた貴重な体験から得た「まちづくり」について語って頂く。まちづくりの視点が個店づくりへも通じる事を理解し、顧客が求めるお店づくりを目指した経営戦略について学ぶ。



第5回

【意見交換会・卒塾論文作成に向けて】

Massive Act 代表 倉谷 龍孝氏

これまでの塾で学んだ内容の対話を中心に意見交換し改めて自分たちの商店街について語り合い全体共有し、卒論のテーマを模索する。



第6回

【卒塾論文】 Massive Act 代表 倉谷 龍孝氏

第1回から4回までの研修内容及び第5回のワークショップで学んだ事を基に書いてきた卒塾レポートを一人一人発表する。

想い

(なぜ、商人塾を実施しようとおもいましたか?)

旧福光町は加賀百万石の米生産の重要な生産拠点であり、食を中心に農業と商業で栄え、交通の要衝として賑わい、文化と伝統、芸能に彩られた歴史あるまちである。

当町は呉西地区で高岡市、砺波市について元気のある商店街地区として知られ、いち早く近代化に取り組んできた意欲的な町である。しかし近年の経営者の高齢化による廃業やマイカー普及により、近隣への購買流出に歯止めがかからない状況にある。商店街加盟店も減少しイベントにも取り組んでいるが、継続した町のにぎわい創出になっていない。加えてイオンとなみモール、三井アウトレットパーク、コストコ射水倉庫など大型店の出店ラッシュにより苦戦している。

そんな中、北陸新幹線が開業し北陸が注目を浴びる今をチャンスと捉え、今出来る事を模索し、牽引力となる若手を育てていければとの想いで商人塾を開催した。一人一人が研鑽を積み、各個店が繁盛店となっていくノウハウを身につけ、商店街が活性化し、地域の方々から必要とされる商店街へ、そして地域コミュニティとしての役割を取り戻す事へつなげていけたら良いとの想いがあった。

ねらい

(どういうポイントで塾をすすめましたか?)

「何もしなければもっと悪くなる、とにかくやってみよう！前へ出てみよう！」と常に前向きで向上心をもって頂きたい。そして地域の課題も自分事として捉え、商店街同士の垣根を越えてお互いに切磋琢磨できる環境と意識作り、仲間作りをしていこうというのがねらいである。

昭和40年代、商店街を通る国道304号線の拡幅事業が浮上。当時の商店主は「従来の商売の在り方を話し合う」「各自の店の繁栄と共に町内をよくする」を目標に研修会を開き、国道拡幅に合わせて近代化事業に取り組んだ。先代が商店街を守り抜いてきた商店主としての頑張り精神を今一度思い出し、この苦境なればこそと協力して立ち上がり、商店主同志が切磋琢磨し、其々が商店街を牽引するリーダーとなっていく事を目指すものである。

実施に当たっては身近な所に地域の為に活動している優れた人物がいる事を知ってもらおうと富山県内で活躍の若手講師を選定した。同じ富山で頑張る若手の方の実際の体験や考え方を聞き学んで頂こうとの思いからである。実際研修会終了後に講師の元を訪ねて交流しておられる方もある。このように活動の輪がどんどん広がっていく事もねらいであった。

コーディネーターから

(できたこと・できなかったこと)

Massive Act 代表 倉谷 龍孝



とにかく「一方的に話しを聞くだけの講座にしない」と、これを必須条件に据えて研修を行ってきた。私がコーディネートをする場のキーワードは「ゆるむ」事、頭も体も緩んでいればいいアイデアも、良いつながりも出来ると考える。会場の設営から、名札の作成、塾生リラックスの為にBGMも準備し、万全の管理で進めた。

第一回目を終えた時に3通りの塾生タイプがあると感じた。

- ① 人前で話すのが苦手、注目浴びるとドキドキするし、何を話していいか分からない。私の意見なんて必要ないでしょ。と言う方。
- ② とにかく自分の意見を話し、相手を論破し、時間を守らない方
- ③ 無関心で自分のことを話さず、適当な相槌を打ちながら、輪に参加しない方。

この点を踏まえて、2回目以降の講師の方々に、講座の中に自己を表現するワークを入れて欲しいとお願いし、自分のことを表現する時間を作ってもらった。そして必ず講座の最後には一人ずつ前に立ち感想を話す時間を取ることにした。又、毎回終了後には得たものを自分の考えとしてまとめてもらう為に、書き出す時間をとった。

互いを認め合い、話し合えるチームになるためには、順番が不可欠である。まず①「ジブンゴトで考え」、次に②「自己を表現」し、③「その表現が否定されず、認められる」、そして④「分かち合える」ことで、はじめて行動する事が出来、⑤「自ら行動したい」と思う意欲が生まれてくる。【自ら行動する事が出来るようになる事】に重点的な視点をおいて進めた。活発に話す機会を繰り返すことで承認欲求が満たされ自信を持つ方が増えた。つまり「行動したい意欲」の引き出しをする事ができた。

出来なかったこととしては4回の講座+2回のワークショップでは組織になるには時間が足りなかった。今後も集まる機会を設け、仲を深めていこうと思う。

本音や夢を語りあうのはこれからであり、ステップを上げていくためにはまだまだ時間がかかると思う。これからも「ふくさんのちえ」が空中分解しないよう育み、皆が心で繋がる仲間になるように企画、運営を続けていきたいと考える。

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？)

普段は一同に会する事のない塾生が、ご縁あって集まり学んだ。講師陣は地元で活躍する若手を中心に、膝を交え聴くだけでなく、折々に塾生の発言機会を設け、双方向の研修をする事が出来た。又、若手の塾生一人一人が其々にビジョンを持ち、自店の事や地域の事を真剣に考えている事も知り得ることができた。回を重ねるなかに少しずつお互いの事がわかり距離が縮まり、仲間意識が高まってきた。第5回の意見交換においてはそのまま空中分解したくない、この仲間で形を残せるような活動をしたい、福光を良くしていきたいとの塾生の思いから、「ふくさんのちえ」というサークル名も皆で決め、其々の仕事について、その他ざっくばらんに相談できる会にしていきたいと話し合われた。

卒塾論文作成に向けての意見交換会で今後の事についての皆さんの意見をまとめると以下のようなになる。

- ① やる気のある親しみやすいメンバーと知り合え、様々な業種の方との繋がりが出来た。
- ② まだまだコミュニケーションも充分ではなく激論を交わしたいし、今後はもっと志を同じくする仲間を増やし商人塾終了後も集まれるようになりたい。
- ③ このまま空中分解していきたくない。
- ④ 共存共栄しこの活動で少しでも地域が良くなるよう成功例を1つでも作り、他の地域のモデルとなり、商店街から地域まで幸せにしていきたい。

商店街の将来像への肯定の思いがほぼ皆同じであり、皆が望んでいる商店街像を改めて認識した。

今回の研修で商店街の在り方や地域活性化について学び、商人としての基本的な考え方と自覚や責任について知った。実際の経営に携わる中では数字を的確に掴む事も経営者として必要であり、業種は違いますがお互いの仕事で力になり共存共栄して行って頂きたいと思う。商店街の核となり商店街を引っばって行って頂きたいと願っている。商店街が必要とされ昔のように地域コミュニティの担い手としての商店街を取り戻せるよう微力ながら活動していこうと思う。「ふくさんのちえ」として定期的に会合をもって仲間意識を高め、自身の事業の事、地域の事、私的な事も全て話し合い出来る居場所作りをして行きたいと考えている。

卒業生代表 浅野 美喜子

(商人塾で得たことは?)



北陸新幹線の開業とともに相次いだ郊外型大型店のオープンには地方の商店街にとって大きな衝撃でした。自分も「いつまでお店をやっているのだろう」との不安を抱えながら商人塾を受講しました。

「地域の中でキラリと光るお店を目指せ」という桑島講師のお話には「まだ何かやれる事があるかも知れない、お客様のお役に立てるかもしれない。」と気持ちを前に向けて事が出来ました。「小さいながらも地域の中で必要とされるお店であり続けたい。」と、迷っている自分に答えも頂きました。そして地元の商店街は地域のコミュニティを支える一翼を担っているという自覚と責任についても学ばせて頂きました。

山科講師には「商店街活性化は本当に必要か？」と衝撃的な問いを投げかけられ、自問自答する過程で「働くこと」と「仕事」についての認識が変わりました。「自分の商売をすること」が「働く」事と思っていました、「働く」とは「人が動く」と書き、商店街のお世話や町内のお世話、人の為に動くこと全てが働く事だと思えるようになりました。「私にとって仕事(お店)とは人生そのものであり、仕事によって生き、生かされてきました。自分の仕事というものは地域の繁栄があってこそ成り立ち、目指すべきは「商店街の活性」のみならず、「地域の活性」なのです。まわりが活きて自分も活きる「利他」という言葉を「かたち」として実感できました。

学んだだけで行動に移さなければ、学ばなかったのと同じです。これからは「まず動く」こと、小さなことでも思ったら行動を起こすことから始めようと思います。

明石あおい講師の言葉にも「普段は不断。大事なものは続けること」とありました。「それぞれが置かれた場所で自分に出来る事を頑張り続けること」また「頂いたご縁をつなぎ、織り上げること」が地域を良くし、自分も自店も良くなると今は思っております。

「まちづくりは人づくり」と言われており、地域が元気であり続ける為「まちが人をつくり、人がまちを動かす」というながれを絶やさないよう微力ながら頑張り、商店街活性、地域活性に努力していきます。