

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:企業組合 富士宮・食のひらめき会
(静岡県富士宮市)

参加商店街:富士宮駅前通り商店街、中央商店会、
マイロード本町、神田通り商店街、
宮町通り商店街、西町商店街

コーディネーター:中島 裕一
(中小企業サポートオフィス静岡)

「門前町にふさわしい いつも賑わっている富士宮商店街」を目指して、
商店街・個店のおもてなし魅力UPに取り組む

「明日のまづくり」は？商店街リーダーの育成とネットワーク構築

おもてなしによる商店街・個店魅力アップ



カリキュラム

第1回

にぎわいのある商店街とは
中小企業サポートオフィス 静岡経営相談センター 代表 中島 裕一

第2回

個店役割と魅力アップ
中小企業サポートオフィス 静岡経営相談センター 代表 中島 裕一

第3回

高校生(高校生会議所)とのディスカッション
中小企業サポートオフィス 静岡経営相談センター 代表 中島 裕一

第4回

商店街の「おもてなし」とは？
まき鯛車商店街商売繁盛実行委員会 企画運営統括 橋本 貴之

第5回

各地の商店街のおもてなしの取組み
神奈川県産業労働局中小企業部商業流通課 商業まちづくりグループ
副主幹 鈴木 博明

第6回

商店街視察
中小企業サポートオフィス 静岡経営相談センター 代表 中島 裕一

第7回

商人塾を振り返る 目指す商店街・お店を考える
中小企業サポートオフィス 静岡経営相談センター 代表 中島 裕一

第8回

卒塾論文発表、閉塾式
中小企業サポートオフィス 静岡経営相談センター 代表 中島 裕一

想い

(なぜ、商人塾を実施しようとおもいましたか?)

富士宮市は北から南へと高低差が大きいので生活風土も異なっている。観光地が北部集中であったが、世界遺産のまちとなり、市街地から南にも観光地が広がった。世界遺産のまちとなった今をきっかけと捉え富士山本宮浅間大社の門前町にふさわしいいつも賑わっている富士宮商店街づくりの次世代リーダーを養成したい。

マイカー普及により商店街から市街地やイオンへの大型店への買い物傾向に苦戦している。価格や品揃えでは太刀打ちできない。そこでおもてなしによる商店街・個店の魅力をアップし地域の方々から必要とされる商店街へ役割を取り戻すことへつなげていけたら良いとの思いがあり商人塾を開催した。

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

現状問題であるイオンモールへの顧客の流れ、個店のおもてなしに対する温度差によりお客様に満足感を与えられていない、個々の店主・商店街の意志の疎通と協力体制が出来ていない等の問題点を商店街で共有し支え合えるよう、商店街の次世代のリーダーの育成とネットワーク構築がねらいである。将来の富士宮を担う高校生(高校生会議所)との意見交換により商店街にどのようなことが求められているのか学んで欲しい。キーワードである「おもてなし」について、複数の商店街が共同して賑わい創出に向けた取り組み事例を新潟県の講師、長く商店街政策に取り組んできた神奈川県職員を講師に選定し、各地のおもてなしについて紹介頂き学んでもらう事をねらいとした。同じ門前町である浅間大社通り商店街を現地視察することで現状・環境・問題・取り組み等の情報交換を行い今後の商店街活性化に繋げてもらう事もねらいである。



身延線を使い山梨県からも集客した広域商店街だが、4 店に 1 店が空き店舗という厳しい状況の中で、門前町商店街としてどのような方向性を見出し取り組んでいくのか、また、その担い手となるリーダーに求められることは何か、が全体のテーマでした。そこで問題を投げかけました。「自店はどんな方向を目指しているのか、その方向に商店街は要るか」。

塾生同士の交流や話し合いを重視し、インプットではなくアウトプットの機会とすることを目指しました。商人塾は 6 商店街の若手の集まりですが、それぞれの商店街がどのような取り組みをしているのか、計画しているのかも情報交換ができていませんでした。しかし、時間が十分に取れませんでした。

後半に入って情報交換も盛んになり、終了後に話し合う姿も見受けられました。協力し合う方法についても論議がありました。①商店街の枠を超えた若者の集まり、②商店街の中で紹介しあう、新規店には学びの場をつくる、などの話し合いが進んでいきました。

こうした方向が明確になったのは、商店街視察でした。遠くのまねのできない先進商店街よりも同じ悩みを抱える近くの商店街を選びました。塾生が気づく、明確に意識するきっかけになったと思います。

6 つの商店街に取り組みの違いは大きくありますが、自分たちが置かれた環境の中で何ができるのか、イベント以外の、日常的な取り組みについても話し合われました。商店街の活動と並行し、魅力ある個店になるための取組が重要だと認識したのは、セミナーの中で「個店の繁盛なくして商店街の活性化なし」の強烈なアピールでした。商人塾を始める際自分たちが使う「賑わい」「活性化」「おもてなし」などの言葉の事典をつくろうと提案していました。(ただ、残念ながら事典は未完成です。)

リーダーは何をするべきか、ではなく自らリーダーになって商店街を引っ張っていこうという気持ちになってもらうのが商人塾の役割だと決め、取り組みました。店先から世の中を見るのは得意だけれど、世の中から商店や商店街を見定める必要があります。富士宮市の支援で西町は空き店舗にレトロ館(映画館)をつくりました。そこに高校生の放課後の自習室を作りました。満員です。宮町は歩行者天国の実施を決め取り組みを始めています。他の商店街でも取り組みが進んでおり、塾生がリーダー的役割をもって取り組んでいます。また、「十六市」などの地道な取り組み、移動商店街の取り組みなど、活動は盛んです。

できなかったことは、塾の進行の中で「若者会」を結成できなかったこと、「商売繁盛塾」を開始できなかったことです。若手は従業者が減っている商店のかなめの仕事をしています。なかなか時間が取れないのが実態です。

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？)

それぞれ現状をなんとか変えたい、ヒントが欲しいという思いで望んだ商人塾参加でありました。結果として、いくつものショックを受ける場にもなりました。高校生(高校生会議所メンバー)から「商店街に用事がない」「商店街の名前もよく知らない」とストレートな発言を受けました。でも、一緒になってこのまち、この商店街の将来を考えていきたいが、との問いに目を輝かせていました。セミナーでは「空き店舗だらけだから空き店舗対策よりも自分たち対策」ともいわれました。「商店街視察」の帰りのバスでの討論会で「商店街は何もしてくれない、分からないことだらけなのに聞けるところがない」と本音が出てきました。ここで、みんなの気持ちが動きました。個店だけで出来ないことを商店街全体の活動に取り入れることによって「おもてなし」意識の向上、個店の魅力UPにつなげることが望ましいと認識し、全体の商店街としての活動をしたいと、そんな機会が欲しいという意向を伺う事が出来ました。塾生との交流を継続させていきたいと考えています。6つの商店街を超えた組織のスタート、商店主同士が切磋琢磨して成長し、情報を共有できるネットワークの構築できるよう活かしていきたい。有志による勉強会、活動ができればよいかと考える。個店の取り組みを支援する「商売繁盛」、商店が協働してお客様をつくる、ファンをつくる、繁盛店の集まりを商店街と呼ぶ。若手塾生がリーダーシップをとり、29年度の事業企画が進んでいる現状がある。(大社通り商店街等)特に第15回「まちなかアートギャラリー」は根気強く継続させてきたため着実に地元や県内のお客様に喜ばれる事業に成長してきている。商店街と芸術家そして市民団体が連携をとることでまちなかがひとつの商店街として魅力的な店、町そして人材が育ち、より良い「おもてなし空間」になって行けると考える。今後の活動資金としては、今後も市からの助成金や商店街の予算、富士宮信用金庫地域振興協力基金などを活用して十分に確保されると考えている。

卒塾生代表

(商人塾で得たことは?)



私同様、自店及び商店街の今後について、多くの店主はかつてない多大な危機感を抱いていると思います。

そんな折に参加する機会を得た「商人塾」。●皆で考え情報共有●現役高校生と意見交換●我々と同じ跡継ぎ店主の成功事例●県内の同類商店街の視察で街のリーダーたちの苦悩を聞く…等々、紋切型のセミナーと違い斬新な手法?での

勉強会は回を重ねる毎に刺激を受け、今まで漠然としていた問題点・改善点が明確になっていくのが体感できました。それにより皆さん、将来のビジョンを立てる事ができたのではないのでしょうか。

個々の商店街で催事・売り出しを開催し、悩みや不安も個々の商店街で解決しようと躍起になっていた今まで。来街者にとっては同じ「富士宮の商店街」だということは高校生達の事でハッとさせられ、志が同じ物同士が商店街の枠組みは関係なく行動を起こせばより大きなウェーブが起こせる事は、跡継ぎ店主の講師から教わりました。

なにをするにもまずは自店の繁盛が大切だと、あらゆる場面で痛感しました。

今後はこれらを糧に、商店街の枠を超えた同志が富士宮の商店街をけん引して、街を賑やかにすることが、卒塾生の使命だと考えます。