

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:白山商工会議所(石川県白山市)

参加商店街:大町商店街協同組合、中町商店街開発協同組合、安田町商店街、茶屋町商店連盟

コーディネーター:塩山 徳宏 氏

環境変化を恐れず挑戦することで、白山市千代尼通り商店街協議会を持続的に
変革、進化させる次世代リーダー塾

次世代型の商店街チーム運営とリーダーの役割

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マインド醸成



カリキュラム

第1回

キックオフ(現状認識と課題の共有化) ウィンクル代表 塩山 徳宏 氏

第2回

個店の強みを活かすオンライン戦略 はしもと玩具店店主 橋本貴之氏

第3回

「ピンチはチャンス！」差別化のヒント (一社)人財開発フォーラム
理事長 飯山 昶朗 氏

第4回

事例に学ぶ「巻き込み力と絆の持続法」 大曲花火通り商店街
副理事長 辻 卓也 氏

第5回

「店舗力強化」と「商店街のマネジメント」 I&C INSTITUTE
代表 並山 武司 氏

第6回

チーム力を高めるリーダーシップ (一社)人財開発フォーラム
理事長 飯山 昶朗 氏

第7回

振り返りによる気づきの共有 ウィンクル代表 塩山 徳宏 氏

第8回

ファイナルプレゼンテーション ウィンクル代表 塩山 徳宏 氏

想い

塾生が所属する4つの商店街の集積である千代尼通りでは、今も大型店・大型商業施設の進出が続いており、競合激化による売上減少、道路交通網の変化、後継者難からの廃業・空き店舗増加といった問題に直面しています。

本来、商業に適した場所、人の往来の多い場所に商店が集積して商店街を形成していたこの千代尼通りも、めまぐるしい周辺環境変化の中で、必ずしも商売しやすい場所とはいえなくなってきています。

そんな逆境下だからこそ、「ピンチはチャンス」と捉え、差別化する経営戦略スキルを持ち、時代の変化を感じとり、新しい取り組みに挑戦し、他の模範となるようなリーダーが求められています。

今回の商人塾は、活性化している商店街の事例や考え方、その商店街でリーダーとして活躍している方のマインドを知ることによって千代尼通りの若手経営者である塾生に刺激を感じてもらうとともに、参加した店舗の相互理解を深めることでお互いのお店の良さを紹介しあえるような関係づくり、商店街内のコミュニケーション向上につなげたい、との想いで開催致しました。

ねらい

① 経営スキルの向上

「捨てる、絞る」勇気を持ってナンバーワン戦略で差別化しないと、お客から選ばれない時代に入っている。同質化された経営スタイルを脱し、個性的な店作りを目指す。

② 実行力の向上

いくら経営ノウハウを学んでも実践しなければ意味がない、また持続しなければ成果に結びつかない。精神論でなく具体的に実現に向けて行動する人材を育成し挑戦する。

③ チーム運営の変革

商店街活動でのチーム運営が、各個店でのマネジメントにも活かせる。トップからスタッフへの上意下達でなく、ひとりひとりがリーダーとしての自覚を持ち、チーム運営するための知恵と行動を検討する。

コーディネーターから



ウインクル 代表 塩山 徳宏氏

一日 0.1%の成長を続けると、一年365日後にはどうなるか
ご存じでしょうか。

正解は、一日 0.1%の積み重ねでも、一年後は 1.4 倍の力と
なります。

では逆に、一日 0.1%の手抜きを続けることで、一年後

にはどうなるのか。恐ろしいことに、一日 0.1%の手抜きは、1年後には 0.7 倍の実力低下となって現
れます。

塾生の皆さんには、「環境変化を恐れず挑戦することで、白山市千代尼通り商店街協議会を持
続的に変革、進化させる次世代リーダー塾」という今回の商人塾のメインテーマに基づいて、継続す
ることの大切さ、小さなことでもコツコツ積み上げることがいかに大きな効果となるか、ということを知っ
てもらうことから始め、全8回を通じてコーディネーターを務めさせていただきました。

そして毎回の塾の最後に、「小さな目標」を掲げて新しいことにチャレンジすることを求めました。

毎回の小さな目標とそれに向けた取り組み。

上手くいくこともあれば、思うように成果が出せず歯がゆい思いをすることもありますが、「小さな
気づき」が「小さな目標」を生み、そこから得られる成功や失敗の経験の積み重ねが、いつか大きな
成果につながります。

大切なことは、この変革に取り組む姿勢を習慣化することだと思います。

商人塾が終わっても、経営者にとってはそこからがスタートライン。皆さんの努力や取り組みがいつ
か大きな実を結ぶことを願っております。

今後に向けて

受講者からは、「商店街内のコミュニケーションを深めるきっかけになった」「自分の店舗の運営方
法を見直す良いきっかけとなった」、「これまであまりお付き合いのなかった商店街内の他の店舗が
どんな強みを持っているのか。どんなことに取り組み、何を売りたいのかが分かってよかった」等の
感想が多く聞かれました。

今後は更に相互理解を深めることで、「お互いにお客様を紹介しあえるような良い関係づくり」を目
指して、「商人塾アフター」を開催し、後継者の育成や商店街活動への若手メンバーの更なる参画
を促進して参ります。

卒塾生代表



中町商店街開発（協）
フォーレン 島崎 由加里さん

「消費税増税を目前にして、それまでにうちのお店でできることは何だろうか」

商人塾を受講したきっかけは、自分の持つそんな疑問に対する答えが「何か見つかるといいな」という気楽な気持ちでした。

私は、これまでも元気、ヤル気には自信がありましたが、忙しくしていると、自分では気づかずにいつの間にか声のトーンが落ちていたり、テンションが下がっていることがあります。

商人塾は、そんな自分自身と、お店の現状、経営を客観的に見つめ直して新たな戦略を考える良い機会になったと思います。

私たちの商店街を取り巻く、大型店・ドラッグストアとの競合に思い悩むのではなく、一人一人のお客様との出会いを大切に、「お客様がお店に何を望んでいらっしゃるか」「私はお客様に何が提案・提供できるのか」「商店街をよくするために私は何ができるのか」を日々、自分に問い直すことで商売に精進していきたいと思っています。

「さあ、今日も口角を意識して上げていこう。声のトーンは低くないかしら？こちらからお客さんに元気よくあいさつできているかしら？」

「いろんな人に『あの元気な娘は中町のフォーレンさんね？』と覚えてもらえたのだろうか、うちのモットー、イチ押しの商品・サービスは何か、をお客様にしっかり伝えられたのだろうか。」

商人塾を通じて、自分がたてた小さな目標は、今も毎日の接客の中で意識しています。