

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：春日井商工会議所(愛知県春日井市)

参加商店街：鳥居松商店街、鳥居松広小路商店街、勝川駅東商店街、勝川駅前通商店街、東野商店街、高蔵寺商店街、春日井駅前商店会、いちよう並木発展会

コーディネーター：細谷 宏 氏 (太郎雲経営コンサルティング)

まちの担い手養成塾 ～わがまちを守り抜くリーダーになるために～

まちづくりの必要性とリーダーに必要なスキル

キラリと光る商店街の核店舗となるために…



カリキュラム

第1回

「何故まちづくりが必要か?～“まち”に商店街が必要なワケ…～」
流通科学大学 商学部 特別教授 石原 武政 氏



第2回

「エリアマネジメントを学ぶ」
熊本城東マネジメント株式会社 代表取締役社長 南 良輔 氏



第3回

「商人としての基本的スキルの再確認」
MORE経営コンサルティング株式会社 代表取締役 日野 眞明 氏



第4回

「個店の役割と地域商人としての使命～春日井の状況把握～」
勝川商業開発株式会社 代表取締役 水野 隆 氏



第5回

「『下剋上による商店街活性化』の本質」
岩村田本町商店街振興組合 理事長 阿部 眞一 氏



第6回

現地調査研修「先進的まちづくりリーダーを訪ねる」
岡崎まちゼミの会・株式会社まちづくり岡崎 松井 洋一郎 氏



第7回

「意見交換会」
太郎雲経営コンサルティング 代表 細谷 宏 氏



第8回

「卒 塾 式」
太郎雲経営コンサルティング 代表 細谷 宏 氏

想い (なぜ、商人塾を実施しようとおもいましたか?)

名古屋市のベットタウンとして人口は31万人を有するものの、大型店占有率は高く、また、ネット通販の進展により、地域商店街は非常に厳しい経営状況を強いられている。また、コミュニティの多様化により、地域コミュニティは希薄化しており、高齢化による独居老人の孤独死等の課題が顕在化しつつある。

こうした状況の中、価格や品揃えでの競争では経営体力を消耗するだけで太刀打ちできず、当市においても、“まちゼミ”に代表される“モノからコト・ヒト”への価値創造の事業を推進し、各個店では地域とのつながりを深める他、商店街組織としても地域町内会等との連携による夏まつり等の催事による賑わい創出や、防犯カメラ等設置による安心・安全なまちづくりに貢献している。

“社長になれても経営者になれない”と言われるように、厳しい競争の中で後継者は先代が築いた土俵の上で、目まぐるしい市場変化に対応できず、売上を減らしている店舗も多い。また、かつてのように商店街の商業集積での集客が期待できない状況にあり、空き店舗対策事業で入居した新規出店者も厳しい経営状況にある。

こうした現状を打開するために、本事業においては、後継者や新規出店者を対象に、経営者としての心構えや経営ノウハウを学び、受講生の個店が商店街内での核店舗となることを目指すとともに、「商店街は公共であり、文化である」との意識づけにより、地域に支持される賑わいのある商店街づくりの次世代リーダーを養成したい。

ねらい (どういったポイントで塾をすすめましたか?)

人口減少・高齢化等により、目まぐるしく変化する商環境に対応できる経営感覚とパブリックマインドを有した次世代リーダーとして、自立分散型まちづくりを推進するためのエリアマネジメントスキル等指導する。

また、経営感覚を有する次世代リーダーを養成することで、地域ニーズを的確に捉え、地域と連携・協調した自立分散型の“まちづくり”が進展するものと期待する。

現地調査研修では、「岡崎まちゼミの会・株式会社まちづくり岡崎」を訪ね、取り組み事例や設立経緯などを学び、“まちの活性化”について各商店街にフィードバックできるヒントを得る。



コーディネーターから

(できたこと・できなかったこと)



塾生が現状抱える課題が何かを引き出し、塾生同士が共通の課題を得られることが重要だと感じたため、毎回の講義には十分なディスカッションが行えるように時間を確保した。

当塾開始前のイベントでディスカッションを行ったが、発言も少なく、共通言語を持ち合わせていないことが課題だと感じたため、各講義においては講師に対して自ら質問したりすることを心掛けた。

また、ディスカッションの際には、なるべく本人の想いを引き出せるようにファシリテーターとしての役割を務めた。

塾生の変化は、塾生それぞれの置かれた立場・意識による。

父親等、先代がまだ個店をリードしている年代については、当塾によって“個人意識”から脱却し、“個店意識”が芽生えたように見て取れた。第3回研修の「個店のマーケティング」の講義での塾生の反応が顕著だったことがそれを物語る。

既に個店を背負っている立場・意識の者は、商店街の繁栄と個店の繁栄のつながりを強く意識するようになったように見て取れる。“個店意識”から脱却し“商店街意識”が強くなった。

これらをつなげると“個人→個店→商店街→社会”ということが言えるかもしれない。“社会意識”を強く投げかける講義もあったが、この内容にピンと来ている塾生はいなかったように見える。しかし、この構図の全体像が当塾によって塾生に見えてきたことは大きな収穫であったと考える。

“わがまちを守り抜くリーダーになるために”というサブタイトルで行われた当塾において、塾生はまちづくりのリーダーとなってきた講師の面々の姿を見て大きな刺激になった。目指したい姿も見えてきた。ほぼ塾の目的は達成し、当塾での課題は特にない。

塾生がこの学びを実行に移す際にはいろいろな課題が発生すると思うが、この地域にはそれらをハンズオンで支援できる体制が、商店街組織や商工会議所を中心にあるため、この点についての課題はないと考える。

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？)

“何をどうすれば商店街が活性化するのか？”と頭を抱えている現理事クラス(塾生のオヤジさん達)の影に隠れていた多くの塾生たち。。

激変する社会環境の中で、“俺たちが・・・”という気づきになったのではないのでしょうか？ 多くの塾生が開講当初と比べて目の色が変わったと思います。厳しい商環境の下、自店の売上・利益ばかりに関心が向きがちであったが、“まちづくり”と“個店”は両輪であり、“地域の中の自店”という「エリアマネジメント」「CSV」「地域資産価値」という発想の気づきになったと思う。

人材発掘・人材育成は、一朝一夕には成り得ません。次年度以降も春日井市・春日井市商店街連合会との連携により「まちの担い手養成塾」として継続していくとともに、支援機関の責務として、本年度塾生達の“勇気ある一歩”をバックアップしていきます。

卒塾生代表

(商人塾で得たことは？)



商人塾のテーマ「わがまちを守り抜くリーダーになるために」に向けて、商店街の時代背景や現在の商店街の問題点や今後の商店街のあり方等を様々な講師から話を聞きました。

まず、昔の商店街は、その地域に住む方の生活に必要な物を地域の方々とコミュニケーションを取りながら買い物し、地域の情報や人間関係を構築できる場所であったと思います。また、商人同士助けあい共にこのまちのため、むしろ日本の発展のために頑張ってきたと感じます。

しかし現在では、核家族化やネット社会、個人情報強化等から自分さえ良ければよい、地域との人間関係を避けるなど個人主義な社会が増え、また消費者もより便利にスマートに生活を望むようになり、大型スーパーやむしろネットで買い物をするようになり人と関わらず買い物・商売をするような店舗がいない時代にもなっている。そんな中で、商店街のなかで商売をおこなう者として、どう行動し商売に繋げ、また更にまちづくりを行っていくのか、難しさを凄く感じました。

講師の方々も、様々な方面から商店街の発展を行っておいりました。すべてが正しいことばかりでしたが、私は、商店街を活性化していくためには、地域に住む方々が、自発的に『まちづくり』をしていくことが大事だと思います。自分の子どもたちが大きくなった時、地元思い出があるまちや、このまちで商売をしたくなるように行くことが大事だと思います。そのためには、地域にあるまちの商店街同士が共に発展し盛り上げていくことが必要だと思います。

また自分自身が仕事や商売の事、まちづくりに対しての知識など、もっと勉強しなければならないと思いました。そして、会社の方針でもあります『真心』を持ってお客様へや地域の方々や触れ合い、自身の成長、商売繁盛、商店の発展、まちづくりへと一歩ずつ進んでいきたいと思っています。