

株式会社 全国商店街支援センター  
平成30年度 商人塾支援事業  
(事業報告書 概要版)

実施機関: **越谷商工会議所** (埼玉県越谷市)

参加商店街: せんげん台東口商店街  
大沢商店街  
越谷新町商店街

コーディネーター: 名取 雅彦 (所属)株式会社マイズ・アイ

地域住民の暮らしを支える活気ある商店街作り

個店の魅力・サービス力の向上

地域住民の憩いの場としての商店街作り

オンリーワンの商店街作り



# カリキュラム

## 第1回

テーマ:お店の魅力って何だろう?

講師:竹林 晋(中小企業基盤整備機構 中小企業大学校 講師)

ねらい:商店街構成員の個店の経営力向上、魅力的な店舗作り及び商店街内の店舗連携による集客・販売促進手法について学ぶ。

## 第2回

テーマ:商店街が目指す「ありたい姿」って何だろう?

講師:名取 雅彦(株)マインズ・アイ 代表取締役)

ねらい:地域商店街活性化の模範となる全国的に有名ながんばる商店街の取り組み事例を学び現在地域商店街が置かれている状況・問題・課題等を整理する。

## 第3回

テーマ:「コンセプトデザイン」って何だろう?

講師:高岡 はつえ(新潟市沼垂テラス商店街 (株)テラスオフィス)

ねらい:コンセプトデザインの作り方やエリアリノベーションの取り組み事例について学習し、大型商業施設に負けない商店街独自の魅力作りについて考察する。

## 第4回

テーマ:「地域資源を活かすまちづくり」って何だろう?

講師:國廣 純子(青梅市中心市街地活性化協議会 タウンマネージャー)

ねらい:地域の暮らしを支える生活基盤として商店街活性化に貢献しているモデル事業について空き店舗利活手法や地域ブランド形成手法について学習する。

## 第5回

テーマ:「地域に必要とされる商店街振興策」って何だろう?

講師:阿部 眞一(長野県佐久市岩村田本町商店街振興組合 理事長)

ねらい:各地域が目指すべき将来像を地域活性化ビジョンとして設定するとともに、その実現に向けた具体的な施策案の抽出方法・組織運営手法について学習する。

## 第6回

テーマ:思いを相手に上手に伝えるには

講師:名取 雅彦(株)マインズ・アイ)

ねらい:学習してきた講義や視察研修の内容について振り返りを行い、それぞれの商店街におけるターゲット、提供価値、施策・事業、組織体制について考察を行う。

## 第7回

テーマ:卒塾式(報告会)

講師:名取 雅彦(株)マインズ・アイ)

ねらい:講義で学んだ事例をもとに①参加目的、②講義・視察からの示唆、③今後の施策、という3項目を基本に卒塾レポートを作成し各塾生が発表を行う。

## 想い

商店街を構成する個店において事業主の高齢化と後継者不足が原因による廃業が増加しており、商店街内の空き店舗が増え商店街内の店舗の連続性の欠如や商店街全体の魅力の低下につながり顧客離れが進んでいる。将来的に商店街活性化を推進していくためには商店街構成員の個店の魅力の向上により地域住民の生活を支える買い物の場として必要とされる店舗づくりを行うとともに、個々の商店の努力のみではなく商業集積による地域に根差した買い物の場と地域住民がコミュニケーションを図る場としていかに魅力的なにぎわい空間を創出していくかが重要である。また、商店街の活性化は人の流れに大きく影響され、道路や歩行者空間の整備など、まちづくりと一体的に検討していく必要があるため事業者、商店街などの団体、商工会議所、行政などが合意形成し、商店街活性化に向け取り組んでいくことが必要である。

このような観点から現在商店街が抱えている課題に対処するため、関係者のチームビルディング、商店街組織のマネジメント能力の向上、リーダー人材の育成を推進し、総合的に商店街経営能力を養うことを目的とし実施した。

## ねらい

越谷市ではそれぞれの地域における活性化に向けた地域のビジョンが不明確であり、また、地域間で街おこしに対する取組意識の差が大きい等の課題が存在しているという現在の越谷市の商店街が抱える課題に対処するため、①商店街関係者ひとりひとりのまちづくりへの参加意思を醸成するとともに、②商店街としてのマネジメント能力の向上に向けたチームづくりや、③商店街やチームを牽引するリーダー人材を育成することが重要である。リーダー人材だけでなく、できるだけ幅広い関係者が「自分ごと」としてまちづくりに対して関心をもつ状態を作り出すことによって、まちづくりにチームとして取り組む機運を醸成することが重要である。

「こしがや商人塾」では、このような観点から、まず市内の地域ごとの活性化ビジョンの立案に向けた、講義・ワークショップ等による学習と気づきの機会を提供するとともにSWOT分析を用いて商店街の問題点を可視化し、できるだけ多くの関係者で共有することを意識する。これは、問題を見える化することによって、関係者が取り組むべき課題を共有し、チームとして将来のあり方を考えるきっかけとなると期待できるからである。具体的には、他地域で取り組んでいる先進事例の座学研修や実地研修を実施し、商店街を含む地域活性化に向けて、関係者のチームビルディング、商店街組織のマネジメント能力の向上を図り総合的に商店街経営能力の養成を目指す。

実地研修では地域の暮らしを支える生活基盤として商店街活性化に貢献しているモデル事業について現地視察研修を通して実際に見学することにより、商店街が直面している課題である空き店舗の利活用手法や地域資源を活用した地域ブランド商品づくりの取り組み事例について学習してもらう狙いで実施した。



## コーディネーターから



### 名取 雅彦

所属・役職

(株)マインズ・アイ 代表取締役

商人塾における主な役割

- ・ プログラム全体の進行管理
- ・ 全国各地の先進事例の紹介

「こしがや商人塾」では、研修生に各地の成功事例を知ってもらうとともに、それを踏まえて自らの商店街のあり方を考えてもらうことに重点をおいた。そこで、地域の事例学習に入る際に、事例比較の基本的な視点(フレームワーク)として、①ターゲット(どこの誰に?)、②提供価値・コンセプト(何を?)、③施策・事業・体制(どのように?)という検討の枠組みを紹介し、事例学習のポイントを明確にして臨んでもらった。

事例については、新潟市沼垂テラス、青梅市まちづくり青梅等、最近注目されている具体的な取組を学ぶとともに、商店街経営の革新に真正面から取り組んできた佐久市岩村田本町商店街の事例を学習することとした。特に、越谷市と同様の古い町並みなどの資源を有する青梅市については実際に訪問し、地域を体感する中で、地域資源の発掘やその活かし方等についてかんがえる機会を提供した。

また、研修を通じて学習した地域と自らの地域の比較を通じて、気づきを得られるようにしやすくするため、これらの事例についてフレームワークを用いて特徴を確認するとともに、越谷市の課題を考えるヒントを提供した。なお、研修に当たっては、体験、議論を通じて、あくまで自ら気づきを得てもらうことを重視して進行し、考え方の誘導は行わないようにした。

毎回の講義では、研修生から積極的に質問、意見を出してもらい、各自の体験を通じて自らの地域における取組への気づきを得てもらうことができたと考えている。研修後の感想だけでなく、facebook への発信等から、よい気づきの場となったことが窺われる。

特に、「ここでしか出会えないモノ・ヒト・空間を提供」という沼垂テラスのコンセプトや、中心市街地の空き家を調査しそれをもとにマッチングの仕組みを動かした青梅市のアキテナポ不動産などの具体的な取組とそれを動かしたキーパーソンのバイタリティに多くの参加者が刺激を受けていたようである。

今後、商店街関係者には、今回の研修を通じて得た知見や、気づきを踏まえて、地域における具体的な取組の展開に役立てることに期待したい。できれば参加できなかった関係者にも紹介してもらえればと思う。また、支援機関としての行政、商工会議所にはそうしたニーズを踏まえた取組の支援に期待したい。

## 今後に向けて

現在商店街が抱えている空き店舗の増加や集客力の低下等の課題に対処するため、関係者のチームビルディング、商店街組織のマネジメント能力の向上、リーダー人材の育成を推進し、総合的に商店街経営能力を養うことを目的に「こしがや商人塾」を開催し、商店街構成員や意欲的な地域事業者、行政、商工団体が一緒に商店街組織の運営手法や目指すべき将来像について他地域の事例をもとに学習することにより参加塾生の意識改革につながり商店街再生の方向性を示すヒントを得ることが出来た。

今後は参加塾生が各地域商店街においてリーダーシップを発揮し地域ごとの課題解決に向けた取り組みを実践していくことを支援していきたいと思う。参加塾生の中には具体的な取り組みイメージを持っている商店街もあり、そのような商店街向けにはトライアル支援事業を活用しながら、まずは一歩踏み出すための助走段階の支援を行っていきたい。また、現段階では商店街が目指していきたい方向性が見えていない商店街についてはトータルビジョン作成支援事業を活用しながら少しずつ商店街の目指すべき方向性を見出せるように支援を続けていきたい。

## 卒塾生代表



### 桃木 利幸

大沢商店街 会長

(資) 桃木商店 代表社員

(梱包資材卸・小売業)

昭和 30 年代の商店街が賑わっていた頃に比べると商店の数は 1 割程度に減ってしまった。今後再度商店街の活性化を達成するためには熱意のある事業者がリーダーシップを発揮し粘り強く事業を継続することが重要である。

「こしがや商人塾」の講義を通じて塾生それぞれが感じ取ったものは異なると思うが他の地域の商店街の状況や取り組み内容を知ることができ、自分たちの地域も何か行動をしなければならぬという危機感を持つとともに今後の取り組みを考える契機となった。

商店街が衰退してきている現状を認識しているにも関わらず何をしたらいいのか、どのようにやればいいのかかわからないという状況から少しずつではあるが他の事例を参考にしながら自分たちで考え、行動をしていこうという意識の変化につながった。