

【実施機関→支援センター】（様式第7-1）

株式会社 全国商店街支援センター
令和2年度 商人塾支援事業
（事業報告書 概要版）

実施機関名： 特定非営利活動法人まちサポ雫石（岩手県雫石町）

参加商店街名： 日詰商店会（岩手県紫波郡紫波町）

コーディネーター： 櫻田 七海（特定非営利活動法人 まちサポ雫石 理事長）

メインテーマ

コロナに打ち克つ新しい商店街を目指し、
その為の販促手法や結束強化のコツを学ぶ

「商店街」研修のコンセプト

温故知新で学ぶ新しい商店街とは

「商人」研修のコンセプト

販売促進の見直しや強化のコツ



カリキュラム

第1回

「令和時代の商店街のあり方～激変する商環境への対応～」
まっとうまちなか商店街協同組合 理事長 乙村貴正 氏(石川県白山市)
ねらい:「なぜ今、商人塾か」想いを共有すること、個店と組織、両面の視点の必要性を学び、世代を超えたメンバー同士の商店街活動の秘訣を学ぶ。



第2回

「心にとまる販促～POP 作成のコツと手法を学ぶ～」
エルベプランナーズ 代表 矢吹ちおり氏(埼玉県草加市)
ねらい:コロナの影響を受け集客減少のなか、即効性のある学びをねらいとする



第3回

歴史ある商店街を未来へ紡ぐ
～商店同士の繋がりを強め、商店街の強みを活かす～
有限会社ビジネスサポート・ネットワーク 代表 淵上 環 氏(大阪府大阪市)
ねらい:商店街全体の見直しへ向けて具体的な販売促進手法の学びをねらいとする



第4回

「これまでの学びに基き、意見交換と今後できることを踏まえて
さらなる可能性を探ろう！」
NPO 法人まちサポ雫石 理事長 櫻田七海
ねらい:塾生同士の意見交換を踏まえ、業種の違う商店同士の強みを活かした事業展開に気が付く事



第5回

塾生による「マイプラン」の発表と卒塾証書の授与式
NPO 法人まちサポ雫石 櫻田七海
ねらい:今回の商人塾で培った学びと想いを塾生が共にすることで、紫波町の近い将来へ向けて身近な取り組みを始める契機とする。「マイプラン」が「プラン」のまま終わることなく「アクション」に繋がるように、塾生同士で開始する出発点とする

想い

紫波町日詰商店街は、昨年度の消費税増税や新型コロナウイルスの影響を受け、商店街事業において、また個店の売り上げ確保において、様々な困難を感じていました。

これまでも様々な取り組みを行ってきた商店街であるだけに、商店街における人材や歴史、顧客獲得力などは既に兼ね揃えているものの、これまでの手法だけでは立ち行かない点を踏まえ具体的な「販売促進策の不足」を補う実践的な学びを得るとともに、歴史と人材のポテンシャルを持っている日詰商店だからこそできる、商店街間の連携を強め、商店街メンバーの意識の差異を埋める事で、これまでの活動以上の成果を生みたいと考えました。

ねらい

1回目から3回目までは、講師の先生方から、商店街連携事例を具体的に、またPOP を実践的に学ぶ事で、商店街活動における知識や他の商店街の頑張る店主の皆さんのことを知り、知識を深めたいと考えました。

1回目から3回目までのインプットにより、4回目 5回目で塾生同士の情報共有や想いの共有をしっかりと行いました。学ぶ時間をしっかりと取り、思ったことをしっかりと共有する事で商店街における目標(ビジョン)を明確にし、共有できるよう努めることで商店における連携強化と、利益を生む個店販促力になることがねらいです。

コーディネーターから



特定非営利活動法人まちサポ[®]栗石
理事長 **櫻田 七海**

商人塾における主な役割
コーディネーター

【研修全体のポイント(重点的に指導した点等)】

日詰商店街に関わる様々な団体の方に参加していただいた商人塾でした。商店会だけではなく、女性部や若手の任意団体しわりり、金融機関や行政職員、町議会議員さんまでが参加することで、多様な意見や想いが共有できる場となるよう努めました。

学ぶべきことは多々あり、同じ学びを同じ時間に学ぶ事で目的をともに設定することができ、またこの商人塾を活かし多様な人材がある日詰商店街だからこそ、商店街や個店の弱みを強みに変えることができる事を重点的にお話しさせていただきました。

そして、コロナ感染予防対策に配慮しつつ、できる限り意見交換や質問タイムを設ける事で、お互いをよく知り次のステップにつなげる時間を大事にしました。

【成果(塾生の変化等)・課題等】

知っていたつもりでも知らなかったお互いのお店のことや、団体のことを知ることで、役割分担しながらお互いの強みを活かした事業展開を期待します。店舗での顧客獲得の一手手前では、若手が SNS などを利用して情報発信を行い、またこれまで知らなかった商店街の歴史などは先輩商店主に教えていただきながら多くのお客様に日詰商店街を知ってもらうことで、商店街に賑わいを生み売り上げ確保につながる成果が期待できそうです。

また、“お散歩マップ”の作成や店舗同士で行うコラボ商品の開発など検討しているようなので新たな動きに注目したいと思います。

大きな課題はありませんが、コロナの状況を考慮し今後も商人塾などの講座開催を行っていかなくてはならず、それにはオンラインの導入などを視野にいれる必要があると考えます。

今後に向けて

近隣市町村の商店街同士、ともに情報共有を行いながら商店街活動を継続していきけるよう、情報共有や互いのサポートを行うなど、今後も足を運び状況の把握をしていきたいと考えています。

日詰商店街に関しては、事務サポートが必要であり、サポートをしていくことで、商店街が持続して学びを得ることができると考えます。そのため特定非営利活動法人まちサポ乗石としても日頃より情報共有と連絡体制を構築できるよう努めたいと思います。

卒業生代表



鈴木 弘幸

日詰商店街
商店会会長

すずけい電気（サービス）

店主の高齢化や農商工いずれの事業共同同様に後継者難という現実、弱体化が進んでいます。日詰商店街も閉店が相次ぎ、店舗が一般住宅となり現状は商店街の構成業種も年々減少してきてはいますが、その中でも商店会事業としては継続して活動していきたいと思っています。今後は店舗のリノベーション事業や、新規に商店街に活動や事業の場所を検討している方々と交流を図り意見を聞きながら、日詰商店街の魅力アップにつなげていきたいと思っています。

また、商店会活動にもたくさんの方に関わっていただきたく、沢山の意見を頂戴したいため、イベント等の企画段階から色々な方に参画して頂けるようにしたい。

今後は、商人塾で学んだことを活かし、SNS を活用した日詰商店街の魅力・イベント等の PR や来年度行政で企画している「お散歩アプリ」を活用した商店街への誘導など「顔が見える」商店街活動を継続して行っていきたいと考えます。