

オープニング講演



桑島 俊彦（株式会社全国商店街支援センター 代表取締役社長）

皆さん、こんにちは。本当に熱海は暖かく、本日のパネリストの中には、北海道の帯広と岩手県雫石から来られた方がいらして、冬支度でおいでになり汗をかいていらっしゃいました。私も東京から参りましたが、やはり熱海は暖かい。暖かいと同時に非常に熱海は活性化しました。後程、登壇者の方々からお話がありますが、人によってやはり街は変わっていくわけで、今回、皆様方に参考にしていただけるフォーラム開催になるのではないかと考えております。

開催にあたり皆様方にご支援ご参加いただいたことに心から御礼申し上げます。

商店街は今大変な状況になっております。先日たまたま小池東京都知事にお会いした時、「商店街は消費税が上がって、どうですか？」と聞かれました。駆け込み需要はそれほどなかったけれど増税の反動はなかったとは言えません。例えばひとつの例ですが、プレミアム商品券は皆様がたの地域ではどうでしょうか。私は、プレミアム商品券はシンプルイズベストだと思い、とにかく 2500 億円の予算があるなら、買いたい人に買ってもらい消費を喚起して反動を抑えてほしいと、いろいろなところで申し上げましたが、対象が住民税非課税や小さな乳幼児のいる子育て世帯になり、このようなスキームの問題で「結果的にはあまり効果なかったよ」で終わってしまう可能性も出てくるわけでございます。買いたい人が誰でも買えて、それを使って買い物をしてもらえれば反動も少なくなったのではないのかなと考えております。

さらにキャッシュレスのポイント還元でも、まだ実際 20 万軒のお店に認可が下りず、赤い告知ポス

ターを貼ろうにもまだ機能していないというところが結構ございます。「キャッシュレスは避けて通れないから何とか商店街でもしっかり対応していきたい」と思っているもスタートが順調にいとっては言いにくいようでございます。

本日、皆様方の中には支援機関等、商店街をご支援いただいている方も多いですが、私はよくその方たちに「地元の商店街で買い物していただけますか？」とお聞きします。この間も大学のフォーラムでお聞きしたら、大学生 200 人くらいのうち手を挙げたのは 5 人です。「商店街で買うのは怖い」と言うんです。「声をかけられるのが、何となく嫌だ」とか、「コンビニには行くけれどそれ以外にはなかなか行きにくい」ということで、そういった点では、商店街の買い物については実店舗でフェイス・トゥ・フェイスで心と心を通わせて、というのはやはり中高年や高齢者の方々なのかなと思います。

さて、これからどうやったら商店街が活性化していけるかというのが懸念されるところでございますが、今の商店街では魚屋、肉屋、八百屋という商店街にとって一番基幹産業である基本なお店がまず最初に無くなっていきます。更に本屋さんが減っています。活字離れが進んでいると言われますが、実は本屋さんが減る原因は、1 軒平均 200 万円の万引きなのです。書籍は定価の 8 割ですから 20% しか粗利がありません。読むためではなく売るために万引きされて、それを買う新古書店があって…、本屋さんが街から消えていくというのは我々商店街にとっては大変な打撃でございます。万引きは、甚大な被害があり、これは経済的な面だけでなく犯罪のゲートウェイでもあるし、規範意識の希薄化でもあり非常に問題なのです。商店街にとって大切なお店が消えていくという、とくに大事な物販店（人がつくったものを仕入れて売るショップ型のお店）が今から 30 年前は全体の 65% ありましたが現状では 40% になってしまった。ということは 3 分の 1 以下になろうとしている。その分サービス業とか飲食業が増えたからとバランスを取りながら競争していけばいいのですが、商店街の要であった物販店が後退しているというのは非常に重要視しなければいけないと思っております。

その中で、商店街を過度の価格競争や利便性の追求から一線を画して、新たな価値やサービスを地域住民に提供する商店街として住民生活を支える暮らしのパートナーにしていきたいという価値観の変更が大事だと思っております。今からちょうど 10 年前、当時の政府が「商店街はコミュニティの担い手である」と骨太の方針で謳ってくれました。当時、私は全国商店街振興組合連合会の理事長でしたが、それならば、「商店街がコミュニティの担い手機能を高めるために、商店街を元気にしないといけない。そのためには法律をつくって欲しい」と思いました。そこで当時の中小企業庁長官長谷川栄一さん、中小企業庁の事業商業部長、支援部長、参事官（当時）、商業課長という皆様方にお集まりいただき商店街についてのいろいろな話をさせていただきました。そうしてご理解をいただき、一年弱で衆議院、参議院全会一致で（法律が）可決されました。地方自治体の長である県知事さんたちの一部には「商店街については、法律は必要ないので各自治体に任せてほしい」と難色を示された方が何人いらっしゃいましたが、長官自らが足を運んで説得し、平成 21 年 8 月に法律（地域商店街活性化法）が施行され、その前の 4 月に日本商工会議所、全国商工会連合会、全国中小企業団体中央会、全国商店街振興組合連合会の 4 団体からの出資計 100 万円の資本金で商店街をソフト面で活性化するための全国商店街支援センターという支援機関が生まれました。中小企業基盤整備機構から 50 億円と当時の第三次補正予算の 20 億円の合計 70 億円の資金をいただき設立されたのです。現在設立 10 年が経ち、延べ 3300 の商店街の支援をさせていただいております。



発足当初は、地域商店街活性化法の認定を受ける商店街を積極的にご支援し、10年間で120商店街がそれを活用されています。本日、帯広電信通り商店街の理事長がお話になると思いますが、地域商店街活性化法の認定を受けると、ソフト、ハード面で3分の2の支援を受けられ、残りの3分の1は県や市、あるいは受益者負担になります。国が3分の2の予算を出すということは並大抵のことでないので、それを申請するのはなかなか難しく、認定を受けたうちの7割でございますが、支援センターの職員が商店街にお手伝いに上がり、それが成就したというところが出てまいりました。そのほかに商店街活性化に大事なことは、人心の掌握が出来るリーダーです。これからパネリストで登場される方々はまさしくその代表でありますけれども、人を育て、人心掌握力があり、マネジメント力のある優れたリーダーをつくることを目的に「商人塾支援事業」というのをやっております。皆様方から手を挙げていただき、商工会なり商工会議所なりあるいは支援機関の方々に事務局をやっていただければ、そのお手伝いを全面的にやらせていただきます。年に5、6か所ずつ実施し10年経ちましたので、全国に何十か所と商人塾が出来てきております。それと商店街で大事なことはキラッと光る集客力のある繁盛店をつくること。それには専門家が訪問して、皆様方とともに考えて、ちょっとしたレイアウトやPOP、さらに人間関係といった面も専門家によってアドバイスさせていただき、昨年対比20%、多い時は70%売上増に結び付いた商店街もございます。そういう繁盛店づくりをお手伝いするのが「繁盛店づくり支援事業」です。そして、商店街の悩みごと全般についてお受けし専門家を派遣する「よろず相談派遣アドバイザー事業」の費用等々に基金を充てております。

当初10年間で支援センターはピリオドを打つということになっておりましたが、小泉内閣の三位一体改革以降、地方におけるソフト面での教育情報事業の予算はとくにございませんので、その点を支援センターが肩代わりし些かでもお役に立てるようにと、中小企業基盤整備機構に若干基金の積み増しをしていただき、あと5年間はこの盟約を保つということで継続していきます。詳しい支援策につきましては、『がんばる商店街をバックアップ』という冊子がございますので、それをご覧いただき、地域や商店街で「これは活用できるな」というのがありましたら、遠慮なくお申込みいただけたらと思っております。

商店街がこれから生き延びていくのには、例えばここ熱海なら熱海市民の日常生活を支え、公共的役割を担うというように、商店街は安全安心、環境、子育て、食育、お年寄りの相談相手、文化の伝承、創造等々を担い、それをさらに進化させていくという時代が来たと思っています。少子高齢化ですから、お子様やお年寄りの見守りや相談相手といったフェイス・トゥ・フェイスで対応できるお店が商店街として軒を連ねていれば、一人で生活している人にも、何かあったらそこに駆け込んで相談相手になってもらい、それによって生き甲斐ができ、生活が非常に楽しくなるというのも商店街の大変重要な仕事ではないかと思っています。そういう期待はどの程度あるかという調査によると、「商店街の地域住民からの高い評価と期待について」は、「商店街にとって公共的役割をもつのが良い」という人が82.1%、「住民生活に役立っていると思う」という人が87.4%でした。ただし商店街は発信力が弱いものです

から、「それだけのことをやっている」と評価しているのは40%くらいしかいません。皆様方にとって、商店街は役立っているし、地域社会で住みやすいまちづくりを一緒になって担っていかうと思っもらうには発信力が大事です。本日 EGAO という冊子を配布させていただいておりますが、以前の号で小山薫堂さんという発信力の大家と対談しました。「商店街は、こうしたらもっと PR できる。地域住民に浸透する」ということを教えていただきました。対談は支援センターのホームページでも読めるようになっております。

いずれにいたしましても、これから商店街の先行きは厳しく、インターネットの時代とかその他いろいろ課題はありますが、「ハート・ソフト・ハード」という商店街のなかでの人間関係、共同で事業をやることで意識を高めること、最終的には街はバリアフリーでユニバーサルデザインで、住みやすく、というこの「ハート・ソフト・ハード」というベクトルでしっかりやっていければと思っております。今日は皆さん方ぜひ、パネリストの皆さんのお話を参考にいただき、人によって街が変わるということを体感していただければと思います。皆様方の日頃の全国商店街支援センターに対するご支援とご協力、ご活用していただいておりますことに心から感謝を申し上げまして、皆様方の益々のご健勝を祈念してあいさつにかえさせていただきたいと思っております。