

「商店街NEXTチャレンジャー育成事業」

【発表会・第8回研究会】

日時：平成31年1月28日（月）15:50～18:30

会場：福岡商工会議所ビル2階 第2研修室

《参加者》23名

■商店街関係者（16名）

吉川 和毅（川端中央商店街振興組合）、渡邊 輝彦（大橋商店連合会）
矢野 俊幸（御供所名店会）、吉田 真一（みのしま連合商店街振興組合）、
渡辺 淳一郎（上川端商店街振興組合）、
谷 尚史（周船寺商工連合会）、谷 直親（周船寺商工連合会）
山田 正昭（若宮商店会）、仲盛 弘樹（香椎駅前商店街）、青柳 ゆうこ（香椎駅前商店街）
原田 圭悟（イムズテナント会）、山崎 栄治（新天町商店街商業協同組合）
印藤 毅（新天町商店街商業協同組合）、吉村 竜介（名島商工連合会）
古賀 和秀（柳橋連合市場協同組合）、江崎 明男（柳橋連合市場協同組合）

■商店街への出店・創業を目指す方（3名）

秦 誠二郎、呉 基弘、矢野 裕樹

■商店街の活性化に興味がある方（4名）

斉藤 康平、谷口 真、天野 加奈、羽田野 眞弓

《コーディネーター等》 木藤 亮太（(株)ホーホウ 代表取締役）

飛田 努（福岡大学商学部 准教授）、杉本 宏幸（福岡大学商学部 教授）

1.開会

事務局：これより、商店街NEXTチャレンジャー育成事業の発表会を始めます。

この事業は、コーディネーターを宮崎県日南市の油津商店街の再生に取り組みました、木藤亮太氏にお願いしています。

本来であれば、始めに木藤さんからこの事業の趣旨、今回の発表に至った経緯などをご説明いた

ただくようにしておりましたが、本日少し到着が遅れるとの連絡がっておりますので、事務局から事業の概要などを簡単にご説明します。



この事業は、これからの商店街を担う人材を育成するため、コーディネーターを交えた研究会を開催するもので、平成30年度の新規事業として市が主催しております。

この事業には商店街の若手、女性の会員の方をはじめ、これから商店街で出店を考えている方、商店街という場所を含めたまちづくりに関心のある方、当初20名を募集しました。

多くの方から応募がありましたが、今回32名の方に参加いただき、月1回の研究会を開催し、これまで7回、様々な視点から研究会を行っています。

この中で、参加者が5チームに分かれ、自ら対象の商店街を決め、その商店街の課題の把握や、課題の解決方法を考え、試行錯誤する経験が大切ではないかということから、各チームが調査しています。

本日は、5チームから調査した内容や、調査を通じて感じたこと、解決方法などを発表します。

また、本日は、この事業に外部の専門家として参加いただいている、福岡大学商学部の杉本教授、同じく飛田准教授にも出席いただいております。

また、福岡市商店街支援施策等協議会の委員の方にも発表を聞いていただき、アドバイスや感想をいただければと思います。

2.各チームからの発表

事務局：各チーム8分程度で発表をお願いします。

各チームの発表後、杉本先生、飛田先生からご意見いただければと思います。

発表①【岩永会】

・美野島商店街における新規参入者への「恩着せキット」発動の提案ということで発表する。

・これからの商店街のあり方などをテーマに、話し合いやフィールドワークを行い、そこから導き出した仮説や提案として発表する。

・チーム内には、川端中央商店街、美野島商店街、大橋の商店街の参加者がおり、3つの商店街の課題などを意見交換する中、それぞれの商店街で状況や課題も異なり、共通の課題はなかなか見えてこなかった。

・話し合いを重ねていくうちに、『大橋化』への危機感という共通意識が浮かんできた。

・『大橋化』とは、地元のお店が減り、外部からの新規参入者、テナント、店子が増え、まちづくりや商店街の活性化に対する興味や関心をもった人が減っていくということである。

・美野島商店街は、昔ながらの商店街の状態が残っており、地元の商店が多く、外部からの新規参入者はまだ少ない状況であり、全人材に対する積極的な人材も多く、まだまだ地域への興味・関心を持



った人も多い。

・川端中央商店街は、地元の商店と外部からの参入者が半分半分であり、この状況では、全人材に対する積極的な人材も、美野島商店街に比べると若干減っている。

・大橋の商店街では、外部からの参入者が多く、全人材に対する積極的な人材も少なく、このような状況をここでは『大橋化』と言うことにする。

・この大橋のような状況になることは、この先、避けることのできない流れであると思う。

・この『大橋化』に備え大切なことは、どのように取り組んでいくかである。

・美野島商店街は、若い役員が多く、商店の繋がりも濃く、さらに、今後、新規参入者の増加が見込まれるということもあり、美野島商店街をモデルとして、この課題に取り組むことにした。

・美野島商店街は、博多駅や天神から徒歩 10 分ほどの場所に位置し、特徴は、他の商店街に比べると地元根付いた地域密着型の商店街であり、肉、魚、野菜のお店が多い、昔ながらの商店街である。

・最近では、若い経営者も増え、物販やカフェなどのお店も増えているが、年々組合の加盟店は減っており、また、シャッターの目立つ商店街になってきている。

・美野島商店街の良さは、若い理事が多く、組合を運営しているメンバー 8 名の平均年齢は約 40 歳で、理事メンバーの協力関係が構築されており、新旧の理事の仲も良く、年配の方とのコミュニケーションも上手くとれている。また、人とのつながりなど、昔ながらの商店街の良さが残っており、お客さんとの対面販売がしっかりできる店舗も多い。

・「おはよう、ただいま」など、子ども達の声が飛び交う人情のある商店街で、地域の自治会との協力や連携も図られている。

・祭りなどの賑わいとして、美野島商店街では色々なイベントを実施しているが、その中でも夏祭りは、30 年も続いている代表的な祭りで、商店街が人で埋めつくされるほどの来客で、1 年の中でも最も活気があり、にぎわいのある祭りである。

・今後、美野島商店街では、老朽化した古い空き家を取り壊され、新しいテナントが入ることになっているが、地主さんや、不動産屋さんと何回もコンタクトを取り、商店街の街並みを壊さないでほしいと要望を伝え、店舗にしてもらえるようになり、また、空きテナントの問い合わせも、商店街を窓口にさせてほしいといった話も進めている。

・今から新しい商店街に生まれ変わろうとしている中、今後どのような商店街にしていくのか、チームで話し合い、目的と仮説を立てた。

・目的としては、『大橋化』を防ぎ、美野島の良さを活かし発展させること、仮説としては、能動的にまちづくりに関わる人材の育成、そのために、新規参入者に美野島商店街のファンになってもらうという仮説を立てた。



- ・この仮説を実証するために、「恩着せキット」を提案する。
- ・「恩着せキット」は、2つのシーンがあり、1つは商売上の支援として「初期の固定客獲得へ向けた支援」、もう1つはコミュニケーションの支援として「濃い付き合い」である。
- ・商売上の支援としては、新規参入者は、その地域や商店街のことをよく分からないまま商店街に加入されることが多いため、半年から1年などのお試し期間を設け、このお試し期間で、商店街がどういった組織かを知ってもらった上で入会してもらうもの。
- ・新規開店のお店には、この無料期間は非常にありがたいものになるのは間違いなく、これで『1 恩義』を感じてもらう。『1 恩義』は、10回肩についた埃をとってもらうくらいの恩義とイメージしてほしい。
- ・次に、新規参入者の大半は、消費者のターゲットを商店街周辺の住民としており、周辺地域に配布される公民館便りや自治協議会の回覧などに、店舗情報や新規店舗と理事長の対談記事を載せることで、お店の情報だけでなく、オーナーの人柄なども知ってもらい、地域住民は新規オープンのお店の情報を知ることができ、こんなありがたい無料広告はない。これで『2 恩義』を感じてもらう。
- ・さらに、お試し期間の新規参入者向けに、商店街の負担でクーポンを発行し、顧客獲得をサポートする。これで『3 恩義』を感じてもらう。
- ・コミュニケーションの支援では、新規参入者歓迎の臨時総会を行い、既存の加盟店に新規オープンのお店を知らせ、既存の商店街の方と顔見知りになってもらうことで、新規参入者は商店街に受け入れられていることを実感してもらう。これで『4 恩義』。
- ・さらに、8名の理事は新規参入者のお店へ個別にあいさつに行く。一度に全員で行かず、個別に行くのが肝心で、また来たよと思わせる。これで、みんなに気にかけてもらっていることを感じてもらう、これで『5 恩義』
- ・最後は、共同作業として一緒に店舗周りの清掃や、イベント、祭りの準備などの作業をしてもらうことで、新規参入者との連帯感を作る。
- ・これまでの『5 恩義』で、肩についた埃を50回も取ってもらえば、申し訳なさと、ありがたさで一杯になると思う。
- ・このように様々な恩義で美野島商店街を好きになってもらい、商店街という組織全体で支えていくという姿勢を見せることで、美野島商店街の一員としての自覚をもってもらえると思う。
- ・商店街の未来像として、これまで「土地と人との繋がり」でできた商店街から、これからは「人と人との繋がり」で作る商店街へ、これが、これからの商店街のあるべき姿なのではないかと考える。
- ・この「恩着せキット」は、実際に美野島商店街で実施していきたく考えている。
- ・『大橋化』として紹介した大橋は、確かに新規参入者が増え、積極的な人材は減っているが、代わりに商店街関係者以外の人や、これまで商店街に関わったことのない人が、新たに関わってくれるようになっており、商店街という枠を超えて、まちづくりに積極的な人材のネットワークをつくること、これも商店街の新しい形なのではないかと考える。

●飛田先生コメント

- ・私も一緒に3つの商店街を周り、その時は、頭を抱えていた様子が印象的であった。
- ・全ての商店街を同じように扱うのではなく、将来像を考え、今回、美野島商店街を中心に「恩着せキット」を提案されたが、商店街の中の人材育成や人材をどう確保していくか、また、それを商店街がどうサポートしていくのかということであり、是非これを1回試し、そこで得られた知見を他の商店街でも活かせる形にしてもらえればと思う。
- ・大橋は、外の方の協力を得ながら、まちづくりをしていくということで、商店街としての役割という定義の面もあると思うが、今の大橋が最終形態ということではなく、これからまた進化することや、これからの大橋の将来像の考えにつながったことも、ひとつ重要な結論であると思う。

●杉本先生コメント

- ・3つの商店街を比較し、『大橋化』や「地域に対する積極人材」ということをキーワードに、美野島商店街では、関係を濃くしていくということが、大きな方向性、戦略として上手く整理されていた。
- ・『大橋化』することが良くないという中で美野島商店街への提案であるが、大橋の方は、関係が濃いのではなく、関係が薄い中で見えてくる逆側の提案も「恩着せキット」の発動後に見えてくると意味がある。
- ・「土地と人とのつながり」から、「人と人のつながり」に変えていくことで、今後、美野島商店街では取り組むということであるが、裏を返すと、川端中央、大橋にも何かの提案ができるのではないかなと思うため、まずは美野島で試してもらえればと思う。

発表②【ハナマス会】

- ・城南区にある「花みずき通り商店会」に、「増々（マスマス）」会員が増えるように、このチーム名にした。
- ・「花みずき通り商店会」は、バスも離合するのが困難な細い道路に立ち並んだ「七隈本町商店会」が始まりであり、この細い道路が4車線道路へと拡張し、物理的に商店街バラバラになり、会員数も激減、地域が「密」から「疎」へと変わった。
- ・5年前に就任した会長は、会員を増やすため、地域やマスコミに向け、情報発信を積極的に行い、2年前には城南区全域を巻き込んだ「城南ぐるグルメ」というグルメイベントを開催。
- ・これらの活動で、当初30だった会員数は一時60へ増えたが、現在は48となり、当初の1.5倍強の会員数となっており、取り組みの成果は見える。
- ・次回の開催に向けては、イベントの規模や人材面、経費の兼ね合いから開催は見合されているとのことであるが、会長の話しを伺うと、会長の取り組みはエネルギーを感じた。



・今回、問題解決の取り組み方として、1つ目は「サステナブルシステム（循環型のシステム）」という点で考えた。完全な循環型のシステムまでは考えられなかったため、継続可能な活動という観点でご理解いただきたい。

・2つ目は「地域全体を俯瞰してみる」という点で、これまでのこの研究会でも「鳥の目で見ること」「商店街だけを見るのではなく、周りの環境も見て問題点を解決していく」という話があった。

・これらの点をもう少し掘り下げると、この城南区で商店街の組織として行政と関わりながら活動しているのは、唯一「花みずき通り商店会」と言って過言ではなく、行政が商店街を地域活性化の核と考えているのであれば、商店会が解散すれば、城南区から商店街が消えてしまうということである。

・商店会が脆弱になった起因のひとつが、4車線への道路拡張によるものであり、物理的に「疎」になった商店会を実用的な人の繋がりで「密」にし、マンパワー、人的資源、労働力の結集を試みる必要があると思う。

・比較対象として、西新商店街にも話を伺い、西新商店街では、約10年前、百貨店の撤退により、商店街の客足が減少し、このとき就任した会長は、地元のソフトバンクホークスの協力が得られないかと考え、元々商店街の中にあった小さな祠を地元の神社に依頼し「勝鷹水神神社」と命名し、ホークスの必勝祈願祭を行うようにし、ホークスに関連するイベントを年に3回行い、商店街の活性化に成功したとのことであった。

・この取り組みは、そもそも「祭り」とは何かという根源的な考えがあり、祭りは神様をお祀りして祝うものであり、老若男女を問わず、その地域に根差した感謝と畏敬の念を表すものである。

・イベントは、集客数や売り上げという成果が求められるが、祭りは神事であるため、ご利益はあっても成果を求めるものではない。

・祭りであれば、低予算で少人数でも実現可能であり、郷土に必要な社会活動であれば地元の自治協議会などの協力も得られやすく、現在中止となっている祭りの復活や、郷土史を掘り起こすことを試みて、小さな祠があれば新たにお祀りし、春または秋に五穀豊穡を願って「子供神輿」を行うなど、低予算で地元参加型のイベントとなるのではないかと。

・このねらいは、1つのイベントを通じて商店会と自治協議会といった複数の団体が協調し合う体制を作ることで、予算と人材の面の解消につながり、地域のマンパワーが「密」になるきっかけづくりになる。

・次に、俯瞰して見たイベントのあり方として「花みずき通り商店会」を分断した道路を見ると、北側には中村学園大学、南には福岡大学があり、福岡大学は学園祭の時は、この道路の片側車線を使ってパレードを行っていることから、この道路を活用し、学園祭とは別に中村学園大学の協力も得て、8月の第一土曜日に「浴衣祭り」などを企画してはどうか。

・浴衣姿は日本の夏の風物のひとつであるが、浴衣を着る機会は意外と少なく、大濠の花火大会も中止が決定し、この地域で「浴衣祭り」を開催すれば、近隣からも集客が期待できるチャンスである。

・学生を対象とした「ミス・メンズコンテスト」や、ファミリー層を対象にした「ミスコンテスト」、もうひとつの夏の風物である「盆踊り」へと広げることも可能で、このようなイベントを企画するこ

とで、地域と学生との接点を作り、若いマンパワーを集めることができるのではないかと。

・しかし、祭りやイベントだけでは年に数回の間関係のみとなるため、「日常における実用的な人と人との繋がりを増やす」という観点で、周辺地域の学童状況を調べてみると、

・金山小が 299 人（やや減少中）⇒花みずきの対象となる小学校

・七隈小が 679 人（やや増加中）⇒花みずきの対象となる小学校

・城南小が 882 人（現在増加中）⇒荒江の方に近く花みずきとは離れている

・「花みずき通り商店会」と関連する小学校は、近隣と比べても学童数の数字となって現われており、そこで自治協議会などが主体となり「学童支援」を地域活動として行うことや、全国的には「こども食堂」といった取り組みもあるが、実現可能なものとして、公民館などをフリースペースとして活用することや、子供たちに勉強だけでなく遊びの場として提供すること、また、地域の老人ホームのフリースペースを利用し、子供たちが勉強と遊びを通して、地域のお年寄りとの交流の場をとすることもできるのではないかと。

・さらに、福岡大学には「地域ネット」という部署があり、これは行政と連携しながら地域活動を行うことを目的としているため、この「地域ネット」を足掛かりとして、大学生がこのフリースペースで勉強と遊びの面でサポートすることなどもできるのではないかと。

・昔の遊びは子供たちとお年寄り、今の遊びは大学生と子供たち、学習で子供たちと大学生とお年寄りということで、大学生が地域の子供たちとお年寄りをつなぐ役割となる。

・商店会もこの「学童支援」の活動に対して、お店で取扱うパンやお菓子、肉屋と八百屋が協力して豚汁などの差入れや、店舗利用の割引券を配布するなど、食と生活の面での協力を行い、「学童支援」によって、日常的に地域の子供たち、大学生、お年寄り、自治協議会、商店会が繋がりをもち、お互いの顔と顔を寄せ合う時間を増やすことで、人間関係を実用的に「密」にしていくことができるのではないかと。

・地図を俯瞰し、中村学園大学と福岡大学を結ぶ道路を「天の川」に見立て、中村学園大学と福岡大学が 1 年に 1 度、協力しあって浴衣祭りなどのイベントを行い、「天の川まつり」としても面白いのではないかと感じた。

●今村部長コメント

・これからの商店街を考えるときに、自分の商店街の中だけで考えてしまい、外との関係や繋がりを考えることが少ない中、今回の NEXT チャレンジャー育成事業では、他の商店街を見て比較し、考えるというプロセスを進めてきた。

・西新商店街と花みずき通り商店会を比較し、花みずき通り商店会の外側にあるものとどう連携していくかを考えられ、今後面白い取り組みにつながっていくかもしれない。

・今日は、花みずき通り商店会の会長が来ていないが、是非、会長にも今日の発表を聞いてもらい、会長の感想を教えてください。

●飛田先生コメント

・私もインタビューに同席したが、2つのまちで揃っているパーツとして、商店街、地下鉄、住宅街などは同じであるが全然違うという中で、それをどう整理していくのか苦労されており、ハード面ではなく、人と人のつながりとして、どのように場づくりをしていくのかということで整理できていた。

・地下鉄ができたこと、行政の政策によって、商店街のコミュニティの形が変わってしまったという気づきの点は、行政へもっとアピールしてもよい点であったかと思う。

・福岡大学には地域ネットがあり、学生をどう巻き込んでいくのか、地域とともにある学校として、大学がまちをつくるという事例は全国各地にもある中で、実現の可能性については、花みずき通り商店会の会長と是非議論してほしい、また、中長期的にまちと人との関わりを作っていくという視点で、大変興味深い発表であった。

●杉本先生コメント

・商店会でイベントをしても効果があまり見えないということは、会長自身が一番感じてあり、課題がどこにあるのか見えてこない中、でも何か手を打たないといけないというのは、多くの商店街でも感じていることではないかと思う。

・今日の発表を聞き、一番心にぐっとくるのは、会長であると思うため、是非、会長にも聞いてもらい、会長がどのような感想を持たれるかを是非聞きたい。

事務局：コーディネーターである木藤亮太氏が到着されましたので、木藤さんから今回の発表に至った経緯などをご説明いただければと思います。



●木藤さん

・商店街という空間は福岡市に限らず、どこでも少しマイナスのイメージがもたれ、昔の状況に比べると苦しい状況であるということが出発点としてある中で、それを悲観するのではなく、チャンスに変え、商店街が何か変わることでできる良いタイミングではないかと思う。

・この事業は、私が平成30年1月に福岡市で商店街活性化について講演したことがきっかけで、宮崎県日南市という小さなまちの商店街の取り組みを、大都市である福岡市で講演し、どれだけ人が来るのか不安



があったが、200名以上の方が参加され、商店街の方、行政、商工会議所などいろんな方に興味を持って聞いてもらった。

・日南市の油津商店街の取組みは、聞いたことがあるかもしれないが、たった人口5万人の小さなまちで、猫すら歩かないと言われたシャッター街の中、4年間かけて行政も入りながら再生していったというもの。

・地域の方が商店街の中で色々なチャレンジを行い、私はマネージャーとして、外からの人間として商店街の再生に関わり、結果的に商店街の中に、活動を継続させていく仕組みとして会社ができ、そこに地域の若者が関わりながら取り組むといった土台づくりなどを行政とともに実施してきた。

・発想としては、商店街という空間をかつての良かった頃の商店街に戻すのではなく、今の時代を起点に商店街の未来をどう描くかということを中心取り組んできた。

・福岡市という大都市で、たった5万人のまちの取組みがどれだけ参考になるのかと思ったが、油津商店街の取組みにもヒントを得ながら、福岡市の商店街を考えるきっかけにしようと、今回のこの事業の中でも参加者の方に話をしてきた。

・大都市である福岡市には、商店街、商店会は約130もあり、5万人のまちのたった一つの商店街とどこに接点があるのかを考える中で、福岡市の商店街には、1日3万もの人が行き来する商店街もあれば、国の史跡に隣接する商店街や、空き店舗が一つもない商店街もあるが、現場で話を聞いてみると、物が売れない、組織の考え方が変わらない、新しいことにチャレンジできないという声がある。

・また、行政からの支援も、行政が用意した施策を商店街が選んで使うという発想でやってきているため、それぞれの商店街に完全にフィットした事業ができているのかということ、それが上手くいく時代もあったが、そのフィットが少しずつ来ているのではないかと、といった課題もある。

・このタイミングで支援のあり方も含めシフトチェンジしていくことが必要であり、商店街のオリジナリティや、それぞれの商店街の課題にしっかりと対応できるもの、商店街でどうやってチャレンジを生んでいくのか、根本的な解決にどうアプローチしていくのか、これが今必要なものではないかと思う。

・「商店街 NEXT チャレンジャー育成事業」ということで、商店街の中で若い世代や、女性の方を中心に、新しいチャレンジを生んでいくような人材の育成という発想で、参加者の募集をかけ、私はアドバイザーとして入り、福岡大学の商学部の方からも、若い世代の先生方にご参加いただき進めてきた。



・この事業には 32 名の方が参加され、商店街の方、商店街という商売の空間に興味にある方、商店街というまちづくりに興味がある方に参加いただき、事業もプログラムを固定化せずに、参加者と対話をしながら、実際の現場での課題なども聞きながら進めてきた。

・今回、市内の異なる商店街の方が参加しているが、商店街同士の横のつながりや交流が思った以上に少なく、隣の商店街がどんなことをしているのかをあまり知らないことや、自分たちの現状を打開したいという思いが強いということが分かり、交流や対話を重視し、参加者同士で新しいコミュニティを作りながら取り組んでいくこととした。

・今日の発表は答えをどう評価するかではなく、答えに至るまでの気づきや、フィールドワークなどを体験することにより、目を養うということを重視してきた。

・これまで、第 1 回から第 3 回目までの研究会では、参加者がどのような思いで参加しているのか探り、研究会の終了後には懇親会も開催し、参加者との意見交換を行いながら、第 4 回、第 5 回目からは、参加者が考えるプロセスを共有するため、5 つのチームに分かれ、今日の発表会に向けて取り組んできた。

・この事業だけで終わらせるのではなく、継続性のあるものにしていくため、同じような思いをもつ仲間を増やししながら、チャレンジするマインドが 130 の商店街に広がっていくような事業にしたい。

・研究会としては、月 1 回程度集まり、研究会と研究会の間のプライベートな時間でも自主的にチームで集まり、意見交換をするなど、参加者の熱も高まり、意識の変化もあったと思う。

・この事業は結果を求めることではなく、参加者が自分達で調査する商店街を決め、課題を把握する中で、商店街を客観的に見て、考え、試行錯誤する体験によって、商店街を客観視できる目を養っているのではないかと思う。

・目を養うことにより、これまでになかった物の見方や、観点を自分の中で育てることができ、改めて客観的に自分の商店街やまちを見ることで、新しい取り組みや、活動が生まれてくるのではないかと期待している。

・油津商店街の場合は、私という外部の人間が、外からの目として客観的な目を持ちながら、まちに入り、その地域での活動を通じて、その地域の人材が変わっていき、今では自分たちでまちが運営できるようになってきている。

・今回のこの事業では、この大都市の中で、それぞれが横につながり、助け合いながら、商店街 NEXT チャレンジャーという人材が育っていき、今後は、このような人材が商店街の中で常に育ち続けるような状況にもっていく必要があるのではないかと思う。

・若い世代の方は、それぞれの商店街での上下関係や、世代間のギャップなどもあるが、このような場で仲間をつくり、既存のものを打ち破りながら、新しいことに取り組んでいく勇気を持つことができれば、この大都市の中の商店街でも少しずつ根本的な課題解決に近づいていけるのではないかと思う。

・委員の先生方には、このあと 3 チームの発表も聞いていただき、この事業や今後の人材育成についてのアドバイスなどをいただければと思う。

発表③【柳橋をまもろー】

・チーム内に柳橋連合市場の理事長がおり、チーム内でも柳橋に関心のある方が多く、柳橋の活性化の議論をしてきた。

・柳橋は、生鮮を扱うお店が多く、朝早い時間は、業者の方の買い出しで賑わっているが、10時を過ぎた頃には、人通りが少ない状態になっている。

・お店側にも問題があり、値札を出していないお店があり、一般の方が買いづらい雰囲気や、お店によっては、業者との取引だけでよいといったお店もあるが、この現状を打破して、柳橋にもっと一般の方にも来てもらいたいというのが、理事長の思いである。

・議論をしていく中で、柳橋連合市場は、年末の書き入れ時は賑わいがあり、その時期は一般の方も多く来るため、普段一般の方に販売しないお店も、このときは販売することによって、一般のお客さんが多く来るようになれば、今まで一般の方に販売しなかったお店も積極的に販売するようになり、そのようなお店が増えれば、また、一般のお客さんが多く来てくれる好循環が生まれるのではないかと

いう仮説をたてた。

・お客さんを集める方法を議論する中、多くの方に認知してもらえば良いと考え、実際に現地に行き、話を聞いてみたが「業者さん向けの営業活動はしたことはない、おそらく他のお店も同じであろう」という話や「新規に飲食店を経営したい方は、最初に柳橋で仕入れ先を探す方がほとんどである」という話を聞き、認知度は低くなく、逆に高いのではないかと考えた。

・改めてチームで議論すると、生鮮、特に魚となると、最初に柳橋が思い浮かぶことから、認知度が低いから一般の方が来ないというのは間違いであると考え、さらに原因を議論した。

・改めてチームで議論すると、生鮮、特に魚となると、最初に柳橋が思い浮かぶことから、認知度が低いから一般の方が来ないというのは間違いであると考え、さらに原因を議論した。

・議論する中で「柳橋で一般の方が買えることを知らないのではないか」「柳橋のことは知っていても、柳橋では買えないのではないかと」もしくは「買いづらい、近寄りづらい」このようなイメージが強いのではないかと、といった意見があり、これを新たな仮説として議論した。

・一般の方も買えるということや、買いづらいということをどうやって広めるのか、また、チラシが良いのか、SNSなのかといった議論の中、まずは、お買い物体験してもらおうツアーを企画することとした。

・新しい企画を1から作ると人もお金もかかり、継続性がないため、元々柳橋が持っている魅力を最大限に活かすことが良いということで体験ツアーを企画し、想定ターゲットとして、柳橋の食材は一般のスーパーに比べて高いため、その良さを分かってもらい、かつ、金銭的にも余裕のある方で、柳橋から近い高級住宅地の50代60代の主婦をターゲットにしてはどうかと考えた。

・交通の便も良く、高級住宅街もあり、購入できるということを知ってもらえれば、リピーターになってもらえる可能性も高いと考え、ツアーの内容を「柳橋を見学しながら、実際にお買い物をして



らい、その食材で柳橋スペシャルランチを作って食べてもらう」ものとし、その体験を口コミで広めてもらうことにより、少しずつお客さんが増えていくのではないかとという作戦である。

- ・この体験ツアーを1月19日に実施し、参加費用は昼食込で一人5,000円とし、募集はフェイスブックで行い、30代、40代の女性が4名、男性2名、計6名の方が参加された。

- ・当日、11時に柳橋に集合してもらい、行程の説明後、商店街のツアーを始め、鮮魚店だけでなく、青果店や明太子店など、理事長が説明しながら、約100メートルの商店街を1時間かけて見学後、ツアーのメインとなる海鮮丼のネタの買い付けでは、普段一般に出回らないようなスペシャルな魚ばかりを理事長に準備いただき、参加者のテンションもかなり上がっていた。

- ・ネタを商店街内の飲食スペースに持ち込み、自分だけの海鮮丼として盛り付け、昼食を食べてもらい終了という内容であったが、予想以上に盛り上がり、当初2時間の予定が30分もオーバーした。

- ・今回の参加者の中には、当初想定した地域の50代、60代の主婦の方はいなかったが、参加者からの感想を伺うと、勤務先が天神の方、通勤途中で柳橋を通っている方も十分お客さんになり得るということが分かった。

- ・また、ツアーの参加動機は様々で、以前から興味があったという方、築地市場のツアーに参加したことがあり面白かったからという方もいた。

- ・参加者の方は、みなさん柳橋のことはご存じであり、たまに買い物に来るという方もいたが、鮮魚については、買い方が分からない、そもそも購入できるかどうか分からなかったということを知り驚いた。

- ・他にも、少量で購入できるということを知らなかった、欲しい部分だけ買えることは知らなかったという意見があった。

- ・柳橋の魚屋さんは、丸々1匹の魚を値札を貼らずに置いていることから、1匹でないと買えないものと思われているが、実際には魚の腹身の部分だけや、予算や量に応じた範囲内で選んでもらうこともできることを説明すると、参加者の方はみなさん驚いていた。

- ・参加者のみなさんは、柳橋に対するイメージとして、入りづらい、買いづらい、声をかけづらいなど、チームで立てた仮説と同じようなイメージをお持ちであった。

- ・今回のツアーを通じて、是非、次回は一人で買い物ができるように、また、それを後押しするために、ツアーの参加者に「柳橋認定証」を配り、今後、認定証をもって買い物に来てもらうとサービスが受けられるようにした。

- ・ツアーが終わった後、2名の方は鮮魚店で買い物をされており、今後、このツアーを継続して行うことで、一般のお客さんが望むことなどの改善点も見つけながら、一般の方にどう広げていくかなども検討していく必要がある。

- ・今回のツアーは柳橋連合市場にとってのチャレンジであり、柳橋の内部だけでは思いつかないようなことで、今回、このチームの後押しがあって実施することができた。

- ・参加者の方に喜んでもらったことは、もちろんのことであるが、柳橋連合市場のお店側からも喜びの声が聞かれ、店舗側もツアーの団体を見ると、自分のお店をアピールしている様子が見られ、今後

も、このようなツアーを継続して開催することにより、多くの方に買い物をしていただけるように取組んでいきたい。

・大切なことは、これまで柳橋連合市場が築き上げた「柳橋のブランド」と、引き継ぎたい「柳橋のプライド」であり、プロの方を大事にしながら、安売りをするわけではなく、プロの方に交じって買い物ができるという優越感を一般の方にも感じてもらいながら、これからも続けていきたい。

●飛田先生コメント

・ツアーの5千円という値段設定がどうか思ったが、参加した方に感想を聞くと、値段も安いし、非常に満足度も高く、魚も良いものすぎて、逆に鮮魚店の方に迷惑がかかっていないかと思う。

・このツアーは、元々ある柳橋の良さに気づかれたということが一番であり、実際に一度テストとしてツアーを実施することで、気づきがたくさん得られたということが重要なことで、他のチームも、これから何か試していく中で得られる気づきがあると思う。

・ブランドとプライドという話も、元々気づかれている部分もあると思うが、実際にツアーを実施することにより、消費者の声を聞くということだけでなく、商店街のお店側も元気になるという、相乗効果のようなものも生まれ、これが本来の商店街の良さであると思う。

・SNSでツアーを紹介したところ、約200の方に興味があると回答いただき、時期やタイミングが合えば、まだまだこのコンテンツは、多くの人に参加してもらえるものになると思う。

・2回目、3回目を期待されている方もたくさんいるため、是非、継続して実施してほしい。



発表④【トウクトウク】

・チーム内の香椎の商店街の方が「トウクトウク」という、タイで走っている三輪の車を購入されるという話からこのチーム名にした。

・商店街組織、商店会が自主財源を確保していくためのアイデアというテーマで調査した。

・チーム内には、御供所、香椎の商店街の方がおり、御供所は博多駅から徒歩5分で、都会にありながら、お寺の多い地域で、博多祇園山笠など伝統的な行事もあり、市の博多旧市街にも位置づけられ、古き良き博多を守っていかうとする雰囲気強い地域である。



・香椎は区画整理による再開発が進んでおり、香椎の駅前も一旦更地にし、新しく建物を立て直すと

ということで、昔あった賑わいはいったんリセットし、これから新しく作り直すという地域の商店街であり、工事も進み、昔ながらの雰囲気というよりも、新しいまちの雰囲気が強い商店街である。

- ・御供所は御供所名店会という飲食店が中心の組合があり、実際に現地を視察すると、外観では飲食店には見えない、隠れ家的なお店も多く、香椎は新しい建物が多い。

- ・2つの商店街のソフト面、ハード面、それぞれのメリット、デメリット、強み、弱みなどを整理する中、対症的な2つのまちであり、なかなか方向性が見えない状況であったが、どちらの商店街も人材不足という問題は共通し、また、財源の議論にもなった。

- ・御供所では自主財源を生み出す仕組みとして、毎年、秋の灯明ウォッチング、ライトアップウォークというイベント時だけ作っている「御供所饅頭」というご当地饅頭、地域オリジナルの商品がある。

- ・博多駅が新しくなる中、天神への動線が発達し、御供所が取り残されるのではないかとという中で、如水庵に協力いただき、御供所がお茶や、うどん、饅頭の伝来の地であったことから、お茶の饅頭として御供所饅頭を作り、すでに5年になるが、この利益は1商店街としては大きな余剰金となっている。

- ・このような成果になったのは、プロである如水庵に入っただき、経費と売上、利益を考えながら生産計画を立て商品開発をしたことや、御供所がお茶や粉ものの伝来の地というストーリーがあるなど、しっかりとした理由づけもできたことにある。

- ・自主財源のあり方を調査する中で、平尾商工連合会では「ひらぐら」という冊子を年1回、2万5千部を発行されているが、この作成経費は全て広告掲載費で賄っており、商店街組織からの手出しの資金がなく実施されているとのことで、実際にインタビューなど調査をした。

- ・平尾で買い物をしてもらうため、平尾の商店街のお店のポテンシャルを知ってもらおうと始められ、今では「ひらぐら」が一つのブランドになっており、イベントの名前の冠に「ひらぐら」を付けるなど、今後も「ひらぐら」という名前を使い、組織として財源を確保できる形にもしていきたいということであった。

- ・なぜ、「ひらぐら」がここまで成功できたのか聞くと、中心になっている方が、非常に熱心に取り組んでいること、また、最初から多人数で企画を考えるのではなく少人数で進め、できることからやっていくこと、さらに、経費に見合う掲載料をしっかりと計画することなどで、継続性のある事業として実施できるようになったとのこと。

- ・平尾のように、仲間内から掲載料を徴収する方法や、御供所名店会のように、外部のお客さんからの売上としてお金を集める方法など、いくつか財源確保の手法はあるが、それぞれにメリット、デメリットがある。

- ・掲載料を徴収するパターンであれば、仲間のために事業性や継続性をより意識した企画ができ、また、収支の予測が立てやすく、比較的风险も少ない。お客さんにとっても、金銭的な負担がないため、気軽にサービスを提供することができる。

- ・デメリットは、お店から掲載料をもらうため、お店側の負担が生じ、新規出店者のハードルが高くなること、また、掲載料のみで賄う仕組みであるため、短期間で収入を大幅に増加させることはでき

ず、余剰金や自主財源が増えるペースも遅くなる。さらに、内部の仲間の手出し資金で作っていくものであることから、お客さんの本当にほしいサービスになっているか、ニーズに合致したものが提供できているかという点では、たまにズレたり、失敗したりしてしまうこともある。

- ・ポイントは、身内のプレーヤーからお金を集めるスタイルであるため、プレーヤーの共感や協力がないと成功しないということであり、お客さんのニーズにあったサービスをきっちり提供できないと難しい面がある。

- ・一方、お客さんから徴収するスタイルのメリットは、お店側の負担がないため参入しやすく、サービスの内容次第では、大きな収益を得られる可能性があり、お客さんは対価を支払うことで、きっちりとしたサービスを受けることができる。

- ・デメリットは、お客さんのニーズに合ったものでなければ、失敗するリスクは非常に高く、お客さんにとってはお金を支払うという金銭的負担が発生する。

- ・ポイントは、いかにお客さんに売れるサービスを作っていくかが重要である。

- ・今回の2パターンの財源確保の方法の他にも、クラウドファンディングや、商店街組織として店舗や駐車場を運営し売上を財源とする方法、事業のスタートアップとして、助成金や補助金などの公的資金を利用する方法、まちづくりの会社を新設し、金融機関などから資金調達するという方法などもある。

- ・今回、2つの事例を調査し、収支を合わせる計画性や、商品のストーリー性、愛されるものであるということ、また、企画段階では、熱意のある人が中心となり、比較的少人数でフットワークよく動くということ、長期的に運営していくためのビジョンをきちんと作る必要があると感じた。

- ・どのような手法で財源を集める場合でも、大切なことは他の地域のモデルをそのまま真似するというのではなく、やりたいこと、できることを事業性を持って実行するというのを俯瞰して考えるということではないかと思う。

- ・自主財源を確保することは、一つ一つの店舗の負担が大きくなるということではなく、新しいことにチャレンジすることにもつながる。

- ・自主財源が少ないと、自分達だけで負担してサービスを提供し続け、ボランティアになってしまうことで、イベントをしても自分達だけが疲れてしまうことになりかねないが、自主財源があれば、お金で解決できる部分は、手を放すことができるようになり、非常に良いと思う。

- ・御供所名店会の手法、平尾商工連合会の手法を踏まえ、これから新しく発展していく香椎の商店街での自主財源の取得方法について、これからチームで考え、実際にやっていければと考えており、他にも自主財源の獲得のアイデアがあれば、是非教えていただければと思う。

●今村部長コメント

・これまでの発表の中で、特にこのチームの発表は、他の商店街が聞いて参考になるものだったと思う。

・福岡市としては、この商店街 NEXT チャレンジャー育成事業は、人材育成の場として考え始めたが、人材育成だけでなく、このように参加者自らが商店街の課題や解決策を考え、さらに、その解決策に汎用性があれば、他の商店街への広がりにもつながっていくのではないかと考え、参加者には、実際に商店街にフィールドワークに行ってもらい、そこの商店街の課題や解決策を考えてもらい、そして、それを発表してもらおうというプログラムにした。

・今日、自主財源の確保というテーマで、2つのパターンを紹介され、今後は香椎の商店街でも実行に移していくという次のステップも考えているため、どう香椎の特性に合わせてやっていくのか、非常に楽しみである。

・NEXT チャレンジャーの参加者や、他の商店街とも共有することで、自分の商店街ではこんなことができるのではないかと、といった広がりを作るきっかけになったと思う。

・この事業が人材の育成ということだけでなく、ノウハウの共有ということにもつながっていくことを大変うれしく思う。



発表⑤【山あり谷あり】

・メンバーに「谷」という字が付く人が複数いたことや、商店街の浮き沈みという観点でこのチーム名とした。

・商店街には、老いも若きも、男も女もたくさんの方が訪れ、そんな商店街は、店主とのやり取りなど、現代のネット社会では忘れ去られようとしている、人と人の繋がりが生まれる素敵な場所であり、そんな人々の心の隙間を埋めてくれる商店街を守るため調査をした。

・フィールドワークの対象として、今後、九州大学の移転に伴い、区画整理や再開発で岐路に立つであろう箱崎と、比較対象として、同じく九州大学の移転により、跡地開発がほぼ完成した六本松を選び、実際に商店街を視察し、商店街や、そこで働く商店の方々のお話を伺った。

・箱崎には、まちのシンボル筥崎宮があり、放生会や蚤の市などで賑わいをみせているが、商店街としての「箱崎商店連合会」は、全盛期は4つの連合会であったが、次第に規模が減少し、今では1つに統合された商店街がある。



・各店舗が分散する配置であるため、見た目は商店街のまとまりは感じにくく、筥崎宮という名所が隣にありながらも、日中の人通りは多くなく、また、3号線が近いので、通り抜けの交通量も非常に多く、子供や高齢者にとっての危険性もある。

・物販店は減少傾向、飲食店は増加傾向にあるが、飲食店は連合会への未加盟が多く、連合会の会員数は減少している現状である。

・箱崎商店連合会に話を伺うと、九大移転後の跡地開発については、跡地が広すぎるため、具体的なイメージができないようで、大学の移転がチャンスともピンチとも捉えられないようであり、跡地にできる施設によって、商店街との回遊性が生まれてくれば、という思いはお持ちであった。

・次に、六本松の商店街である六本松商店連合会に話を聞くと、九大移転前は加盟店が60店舗あったが、移転後の10年間で、従前からの会員は20店舗まで減少したとのこと。

・理由としては、経営不振や廃業、移転が考えられるが、「移転直後には感じなかった影響がボディーブローのように効いてきたからであろう」と言われていた。

・しかし、現在では、再開発が進み、加盟店は80店舗まで増えている。

・話の中から見えてきた、この復活の背景には、商店街組織がまちづくりに参画していたことに大きな要因があるようで、商店街がまちづくりに参画し、商店街にも人が流れるようなまちづくりを推進することができ、結果として跡地には、科学館や蔦屋(TSUTAYA)といった魅力的な大型施設の誘致に成功し、開館後のこの1年間で六本松には少なくとも150万人が訪れ、マンションの建設により人口も増加し、商店街には人出も増えている。

・商店街が実施する六本松バルウォークも年々賑わいを増しており、参加したい飲食店は商店連合会への加盟が条件となっており、加盟店増加の要因となっている。

・六本松と箱崎でヒアリングを行い、六本松では九大移転後のまちづくりに商店街が参画しているが、箱崎では商店街が参画していないということであり、このままでは、今の箱崎商店街は、再開発の終わる10年後には、九大跡地にできる新しいまちと筥崎宮や3号線を結ぶためだけの抜け道となり、商店街が消滅していくのではないかと感じた。

・なぜ、箱崎商店街がまちづくりに積極的に参画できていないのか、跡地に関心はないのか考えてみたが、箱崎キャンパスは六本松キャンパスに比べ規模が大きく、どうしても箱物感が否めないことなど、商店街としての関わりが見えない状況のようである。

・そこで、箱崎のまちづくり団体や自治協議会、箱崎のシンボルであり年間200万人を超える参拝者を誇る筥崎宮にも、商店街との関わりや関係性について話を伺うと、商店街から話ができれば、一緒に盛り上げていきたいという思いはあるようであった。

・それぞれが受け身で「協力しても良い」と思っているが何も変わらないため、まずは、三者がつながるきっかけを作ることが大事ではないかと思うが、一方の利益のためだけでは、なかなか周りの協力を得ることも難しいため、共通して持つ問題や守りたいものをコンテンツに、きっかけ作りを始めてみることはできないかと思う。

・例えば、今回のフィールドワークで知ったが、箱崎・馬出地区には、古くからの町家がたくさん残

っている。

・箱崎商店街の通りは、かつての「唐津街道」にあたり、周辺は宿場町として整備された歴史があり、この「町家」というコンテンツをそれぞれの立場から活かした「まち歩きイベント」や「マップ作り」など、みんなの利益に繋がり、互いに交流が生まれるきっかけづくりなども必要と思う。

・箱崎商店街は地域資源の豊富な場所であり、これからくる変化に備え、活かせる要素、変えていかなければならない要素を商店街は今一度認識する必要がある、筥崎宮、町家、歴史、インバウンド、高齢化、思い切った組織再編なども考えられる。

・どこのエリアや商店街にもボディーブローのような現象が起こりえるため、それぞれが危機意識を持っておく必要があると思う。

●杉本先生コメント

・私もこのチームのフィールドワークには同行し、九大があった地域の商店街を比較し、そこから見えるものをテーマとしているが、このチームが抽出されたことは、同じ九大があった地域ではあるが、実は違うということで、特に、六本松は一つの校区、地域であるが、箱崎の方は、かなり広大な地域で、組織、地域でのまとまりという面も違うと思う。



・共通のコンテンツとして町家の話や、まち歩きなどの話しもあったが、この地域を考える方法として、他にもまだまだたくさんあるということで、このチームは大きなことを考えていると思う。

・必ずしも商店街を単位に考えればよいということではなく、地域をどう生かしていくかという問題に大きく転換しようとしており、地域を活かす過程で、商店街がどのような位置づけをもっているのかを考えていくべきであるという主張で、それは今すぐにはできる話ではなく、5年10年かかる話でもあり、六本松ではこれまでにそのような過程があったことなども含めて整理できたではないかと思う。

【総評・まとめ】

木藤さん：5チームからの発表が終わったので、福岡市商店街支援施策等協議会の委員の方から、各チームの発表への感想や、この事業に対する感想などをいただければと思う。



●須川委員コメント

・福岡は活性化されていると言われている一方で、本当に活性化しているのかという危機感をもっている中で、みなさんが様々なことに気づきながら、膿を出していくような活動は大事である。

・また、実際に気づく人が商店街の中にいるということが大事であり、いくら私たちが外側から言っても、自分達がやらなければ何にもならないため、今回、みなさんがそれをやっているということは、すごいことだと思う。



・この事業をもっと広げ、実権を持っている人の頭の中をかき混ぜて、ガラッと変えていかないと福岡のまちは変わらないため、若者や女性が中心となり、これから福岡は変わるんだという意気込みで、次の世代に変えていくことを是非やってほしい。

・適正な時期に次にバトンタッチし、次の世代に任せ、実権を持っている人は責任とお金をきちんと面倒をみるから後をやってくれ、ということをしなさいといけない。

木藤さん：参加者はこれから自分の商店街で活動する中で、どうすればそれが進むのでしょうか。

須川委員：気づくことも大事であるが、気づくだけでなく、自分なりに想像や妄想を膨らませることが大切であり、それがなければ、まちは良くなるならない。

これをしたい、あれがしたいという妄想を膨らませ、それを実際にやるのが大切なことで、計画しただけでは何にもならない。

実際にやりながら修正していけばいい話で、それを繰り返すことで、よくなっていくものであり、その過程を周りや、みんなが見ており、一緒になって自分ならできるという人がでてきて、役割分担も見えてくる。是非、そのような商店街をつくっていただきたい。

木藤さん：商店街に対する市の支援策では、市は色々なメニューを用意し、商店街に選んでもらうだけでなく、一緒に組み立てていくような感覚も必要と思うがどうでしょうか？

須川委員：商店街の方が勉強して、自分達がこうしたいということや、自分を持たないと、いくら行政がメニューを用意しても使いきれない。実際にやってみて失敗してもよい。失敗して自分達で次の改善策を考えることにつながれば良い。

●久留委員コメント

・やっとここまでできたのかというのが第一の感想で、長年、補助事業の審査をしているが、私の役目は、お客さんの立場から考えることで、やはり商店街に魅力がないと、商店街には行かないということをいつも思っている。

・最初の頃は、商店街はどんどんだめになっていくのではないかと感じていた。

・自分も年齢を重ね、車が運転できなくなり、大型ショッピングセンターなどに行けなくなったときに、どこで買い物するかといえば、やはり商店街は大事だということが原点にあり、商店街の人たちが、それを受け止め、いい商店街をつくってくればという気持ちで、いつもアドバイスをしてきた。

・これまで、商店街が補助金を使ってやってきた事業で、最初の頃は、マップ作りや冊子作りで、次にホームページの製作であったが、最近では様々なイベントを自分達で組み立ててできるようになってきており、商店街が進化してきていると思う。

・多様な意見をみんなでディスカッションすることによって、新しいものが生まれてくることは新鮮で面白いことであり、今回のこの調査にあたって、何回も集まり、いろんな意見や考えをまとめていくことは、大変なことであったと思うが、多様な意見を、違う商店街の方がまとめていくことは非常に意味があり、この経験は力になると思う。

・参加者がこれから自分の商店街で活動していく中で、一人や二人勉強した人がいても、それがなかなか全体に伝わるかどうかなど、まだまだ課題はあると思うが、少なくとも、何かやりたいという人たちが、今回のこのような学ぶ場に参加されたということは、とても意味があったと思う。

・柳橋連合市場の発表は面白いと思った。約 10 年前に柳橋の魚屋さんの方から、一般のお客さんが来てくれないということで、講演のようなものを頼まれ関わったことがあるが、やはり、このままでは一般の消費者には敷居が高いなと感じ、私のなりの考えをいろいろ言わせてもらった。

・今日発表された中で、一切れ、二切れでも買えることや、一般の方も気軽に相談できるということは、これまでの歴史もあると思うが、情報発信はされていないと思う。

・今回のツアーを継続し、対象としている 50 代、60 代一般の消費者の方に買い物に来てもらえるよう努力をされ実施していくと面白いと感じた。



●秋月委員コメント

・こちらは大変勉強させてもらえる発表であった。

・私も約 20 年前は商店街の担当をしており、また担当として戻ってきたところであり、平成 6, 7 年頃はスタンプ事業の支援を行い、一時期は売上も良かったが、その後消えていってしまった。



- ・その後、筑豊地方でスタンプ事業が破たんした際の対応なども経験し、このスタンプという事業は古い、終わった事業であるという認識を持っていた。
- ・今、商店街の担当として戻ってきて、商店街がイベントなどを一生懸命され、お客さんも来るが、売上につながらないという課題や、自主財源がないという課題もある。
- ・古い、終わった事業と思っていたスタンプ、ポイント制は、もしかすると、みなさんのような一生懸命に取り組む姿勢があり、放漫経営をしなければ、生き返るのではないかと思っている。
- ・3月頃にはレポートとしてホームページでも情報提供したいと考えているため、是非みていただければと思う。

●田邊委員コメント

- ・5つのチームとも、全てテーマや内容が違い、特にみのしま商店街については、近所の商店街でもあり、興味深く聞かせてもらった。
- ・32名の方が今回参加されているが、今回、何かの縁でこのメンバーが集まったものであり、事業の終了後も、大切な人脈として活かしてほしい。
- ・昔、博多商人塾というものがあり、この事業も次年度以降も、2回、3回と続けていただき、卒業生の集まりなどもできれば良いと思う。



●木藤さんコメント

- ・NEXT チャレンジャー育成事業ということで取り組み、私も含め事務局もチャレンジしながら進めてきたことで、参加者も不安があったかと思うが、コメントをいただいたように、私も手応えを感じている。
- ・今後、これを継続していくことで、横のつながりや、仲間づくりが動き出すと化学反応のように広がっていくこともあり、若い世代の方が頑張っているのも、これから新しいものが生まれてくるのではないかと思う。
- ・柳橋の「ブランドとプライド」という話しは、自分も油津でいろんなことに取り組む中で、最初は既存概念を崩すことや、邪魔するようなものを打ち壊すことも大事で、正直それをしないと突破できないこともある一方で、守っていくべきもの「プライド」の部分もあり、このようなものがベースになり、商店街の魅了はあるのだと思う。
- ・相反するものを上手く融合させながらやっていくことは、難しいことであるが、本質的な部分を解決しなければ、商店街の未来はないのではないかと思う。
- ・1年、2年で解決できる、答えがでるものではないが、このような輪が広がっていくことが大切であり、今回商店街ということでスタートしているが、それだけにとらわれず、地域や周りとのつながりも生みながらやっていくことも重要で、今回は、その切り口が商店街であったのではないかと思う。

・これからも、この事業の継続性なども考え、また、このような発表の場も設けながら、その時には改めて進化した姿を見せられるように取り組んでいきたいと思う。

●事務局

・市もこの事業を始めるにあたっては、このような発表会を開催するというよりも、市内のいろんな商店街の方とのネットワークが大切と思い、気軽に話しができる場づくりとして、少人数からでも集まりができ、そこに行政も入りながら、商店街について話ができればと考えていた。

・木藤さんにコーディネーターとして、また、福岡大学の先生方にも入っていただき、ここまでの盛り上がりになるとは思っていなかった。

・1回目に全員参加いただき意見交換などを行い、2回目以降どれくらいの方が参加されるかと思っていたが、毎回の熱い議論の場となり、また、研究会後の懇親会にも多くの方が参加されている。

・このような場の会話から人間関係ができ、これからもいろんな場面で関わりがでてくる中で、今回のような人間関係ができたことは本当にありがたく、引き続き、この事業を実施していきたい。

《発表会終了》



【発表の振り返り】

木藤さん：発表会を振り返っての感想や、今日の発表までの過程を踏まえた感想など、各チームから発表してほしい。

また、次回の3月の最後の研究では、この事業の次年度に向けた議論などもできればと考えている。

《岩永会》

○渡邊 輝彦（大橋商店連合会）

・課題の抽出に悩み、お互いの3商店街を周って見たが、出てくる意見もバラバラで、どうすれば共通の課題やみんなで目指していけるものが見つかるのかを議論する中で、川端、美野島、大橋が時系列に並んでいることに気付き、そこから課題や目標を見出すことができ、今回の発表は、自分達が抱えている課題をまとめられたと思う。



・飛田先生から仮説を立てるように言われ、自分達なりに仮説を立てる中で、現実的に考えようとすると当たり障りのない内容になってしまうため、少し非難もあることを覚悟の上で、少し飛んだ感じで恩着せキットを考えたが、結果的に、飛んだ仮説を立てたことで、今までできなかったトライや、ものの見方ができるようになったと思う。

・他のチームの発表を聞いてみて、チームによって見る視点が全く異なるということを感じ、まちを俯瞰してみることや、商店街の問題を中の目線から検討しているチームもあり、非常に勉強になり、自分も商店街でも活かしていきたいと思う。

○吉川 和毅（川端中央商店街振興組合）

・3商店街の共通の課題が見えず、お互いの商店街のメリット、デメリットを話す中で、美野島商店街の方が自分達の商店街は恵まれているということと言われたことがすごく印象的であった。



・川端通商店街は、何が足りないのか、何が不満なのかと言われ、駐車場があり、アーケードがあり、バス停も近くにあり、大型商業施設もあり、物質的なものは恵まれているが、美野島商店街の話聞いて、美野島商店街は人が恵まれているということと言われ、それぞれの商店街に強みがあることを勉強させてもらった。

・今後どうしていくかモヤモヤしている部分がある中、各チームそれぞれが仮説を立て議論してきたことを聞き、なるほどと思わせられる、気づかされた部分があった。

・それぞれの商店街でどう実現していくか、実現するにあたっては、上の方たちの反対や費用的なものなど制約もある中で、何か少しでも次の一步が踏み出せれば、ここで勉強した甲斐があると思う。

木藤さん：このチームには、イムズテナント会の原田さんがいますが、イムズがなくなるそうですが。

原田さん：この会に参加したきっかけは、新規に商店街で出店を考えている人ということもあり、将来も見据え参加した。今回、この研究会で商店街の方と知り合いになれたことで、今後いろんなところで、トライしていきたい。おもちゃを活用し、商店街で関わる人をもっとつなぎあわせていくような働きができるのではないかと考えている。

《ハナマス会》

○谷 直親（周船寺商工連合会）

・今回、リーダーをさせてもらい、なかなかメンバーが揃う機会が少なく、二人、三人ということもあり、議論が進まないことや、現地に調査に行き、その後に議論する中でも、調査に行けなかった方にどうやって情報を共有するのか、メンバーの意見を聞きとりながら、それをまとめるということは難しいものだという事を実感した。

・自分が思う商店街は、狭い道に多くの商店が並んでいるイメージであったが、花みずき通り商店会は、道は広く、商店がズラッと並んでいるわけでもなく、点々と店がある感じで、これも商店街というのかということから始まり、どう問題点を見つけだし、次のステップに進めていくのかという面で難しかった。

・今日の発表を聞いて、自分の商店街の活動に少しでも活かせるようにする中で、真似をする部分もあるかもしれないが、それでも発展につながることであれば、楽しみながら進んでいきたいと思う。

○山田 正昭（若宮商店会）

・毎回研究会には参加するようにしていたが、仕事の関係で視察に行くことができず、実際に自分で見ていない中で、議論に参加しにくい部分もあったが、この会に参加することで、いろんな商店街、商店会の課題や、これからどうしたらいいのかなど、様々な意見を聞くことができた。

《柳橋をまもろー》

○渡辺 淳一郎（上川端商店街振興組合）

・チームに、上川端商店街、新天町商店街、柳橋連合市場の方や、また、唐人町に会社がある方などがおり、それぞれ自分の商店街の弱点などを話す中で、柳橋には人が来ないという話があり、柳橋をどうにかしようということを決めるまでは比較的スムーズに進んだ。

・人が来るように何ができるか、どうしたらいいかを議論する中、何か違うなという感じもあり、そこから次の展開までが大変であったが、「買いつらいのでは」「買えるって知らないのでは」という声があり、それから一気に議論が進み、今日の発表内容につながった。

・今回この会に参加して、良い経験になったが、それ以上に、いろんな商店街の方と知り合いになって、何か一つのことに向かってやるということが、今後活かせる財産になり、非常に良い機会となった。

○印藤 毅（新天町商店街商業協同組合）

・有意義な会で、とても楽しかったが、1回欠席した時が、仮説の再設定のタイミングであり、その過程に参加できなかったことが残念である。

・今後、どう自分の商店街で活用していくか、これからやってみたいことなど、各チームが発表したことは、切り口も全部違い、面白く、参考になると思った。

・今日の内容についても、後日議事録もできると思うので、見返してフィードバックできればと思う。

《トウクトウク》

○天野 加奈

・対症的な商店街を見たことで、何を発表するのか、まとまらない状況であったが、他の商店街のためになるプレゼンであったとのコメントをもらい、テーマを絞って良かった。

・平尾商工連合会にも話を聞くことができ、お礼を伝えたい。

・商店街の人間ではなく、企画をしている中で、いろんなプレゼンを聞き、イベントや施設のことを考える場合でも、企画が大切だということは同じだと思った。

・楽しくアイデアを思いつくことは良いことであるが、それを実行に移すときに、本当にそれが必要なのか、誰がお金を負担するのかなども考えなければ実行できないと思うため、その観点から、自分のチームは自主財源の確保をテーマにできたことは良かったと思う。

・商店街のことを知らず、そもそも商店街の組織が必要なのかなど分からない中で、今回、このような機会に興味をもて、もっといろいろ勉強していきたいと思った。

○仲盛 弘樹（香椎駅前商店街）

・香椎で何かしようということで取り組んだため、考えるだけでなく行動に移し、修正しながら自主財源を確保できるようにしたい。

・香椎ではクリスマスマーケットを実施したが、中心となるメンバーの負担も大きく、来年以降も多くの方に来てほしい、良いイベントにしたいが、担い手のメンバーの人数を考えると、それぞれの仕事にも影響がでることなども考えられるため、自主財源を確保し、アルバイトを雇うことで、もっと違うこともできると思う。

木藤さん：このチームは、メンバーが揃うことも多く議論する中でも、まとめるのに時間がかかり、苦勞されていたが、このようなプロセスの中で、しっかり最後のプレゼンまでできていたと思う。

《山あり谷あり》

○青柳 ゆうこ（香椎駅前商店街）

・香椎でも再開発でまちづくりが進む中、まちづくりに関わる商店街に興味があり、箱崎を選び、また、六本松との比較もしたところであるが、チーム内には周船寺の方もいて、九大が移転してきたまちとの比較をしてみたいと思っていた。

・杉本先生からは規模が壮大すぎるといった意見もあり、議論の中では、商店街組織は無くなっても、そこに魅力があれば店は存在し、まちは生き残っていくこともある、という意見もあった。

・まちが基本にあり、いろんな方向から考える中で、箱崎の跡地は規模も大きく、いろんな方にインタビューもしたが、結果的に、商店街は商店街組織だけでなく、まちに根付いて成り立っていくものと思っており、今回をきっかけに、また、香椎でも活用ができればと思う。

・視察やインタビューを動画撮影し、視察に参加できなかった方にも共有できたことは大きかった。

○呉 基弘

・商店街に興味があり、出店も考えているという立場で参加したが、商店街のことを知らない中、どのようなスタンスで関わっていけばいいのかが自分としての課題でもあったが、自分が関わることで、進行、伝達力になればと思い、動画で共有し、誰かの意見だけで判断するのではなく、同じ情報を持って議論したいと思った。

・商店街からの話だけではなく、宮崎宮にも話を聞くことができ、自分は初めブランド力の話をしてきたが、話を聞いていくと、組織というのが大事であるということに改めて気づかされた部分もあり、一緒にフィールドワークをする中で、同じ方向を向いて取組む仲間や、先生方のアドバイスもあり、今日の発表に活かすことができ、とても勉強になり、参加してよかったと思う。

木藤さん：今日が最後ではないが、今回、参加者が苦勞しながらも、このようにプレゼンできたことは良かったと思う。これをここで終わらせるのではなく、しっかりと継続していくことも必要である。

次回、第9回研究会、最終回は、3月18日月曜日の18時からで予定している。

全体の振り返りや今後の進め方など議論できればと思っている。