

「商店街NEXTチャレンジャー育成事業」

【第7回研究会】 日時：平成30年12月13日（木）18:00～20:15

会場：福岡商工会議所ビル2階 第2研修室

《参加者》21名

■商店街関係者（14名）

吉川 和毅（川端中央商店街振興組合）、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）、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）

谷口 真、天野 加奈、羽田野 眞弓、高木 健太

《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・ごあいさつ

（コーディネーター木藤 亮太氏）

木藤さん：今日で第7回目の研究会です。1月の発表会に向けた最後の会になりますので、
よろしくをお願いします。

- ・12/10に油津応援団の黒田社長とのランチ交流会を行い、NEXTチャレンジャーの方も8名参加いただいた。
- ・参加者それぞれの商店街のことや課題などを交え、意見交換を行った。
- ・黒田さんも、日南市で地元の若手育成の勉強会をされ、



そこに参加されていたのが、今の日南市長の崎田さんであり、若手を横で繋ぎ合わせながら、人材の発掘や、人材を生みだしていくことは非常に有効であるという話を聞いた。

・また、黒田さんは中小企業診断士の資格をお持ちで、「戦略」という話があった。

・現場での「戦術」としてどう商売をするか、何を売るか、具体的な戦術というのは、みなさんも現場で考えていると思うが、その上にある「戦略」として、「コンセプト」や「理念」から下りてくる「戦略」がしっかりとないと、「戦術」ばかりを考えていても、なかなか前に進めないといった話があった。

・この研究会でも、まちを客観的・俯瞰的に見ながら目を養い、客観的に見られる人材を目指そう、また、そのような人材を生みだせる状況をつくろうということで進めているが、黒田さんのアドバイスにも近いものを感じた。



2. 発表会の流れ・今日の流れ（コーディネーター木藤 亮太氏）

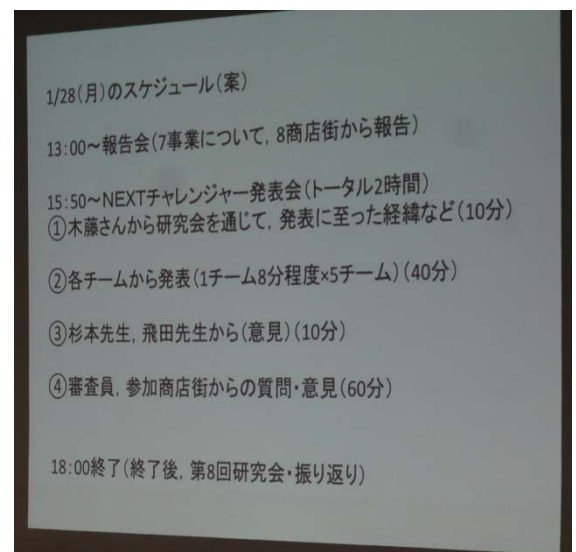
（発表会の流れ）

- ・ 1/28 13:00 からこの場所で報告会がある。
- ・ この報告会には、様々な商店街の関係者や審査員の方も来られ、市の施策を活用した事例の報告が行われる。
- ・ 15:50 頃からNEXTチャレンジャーの発表会を実施し、発表会では、最初に私がこの事業全体の話しをする。
- ・ その後、5チームから、1チーム8分程度で発表してもらい、飛田先生や杉本先生からも補足的な説明や意見をいただき、参加されている商店街や審査員の方々からのご意見やご質問をいただく流れを考えており、18:00 頃に終わる予定。

- ・ その後、第8回研究会として、少し振り返りを実施し、懇親会もできればと考えている。

（今日の流れ）

- ・ 今日、1/28の発表会に沿った流れで進めたいと考えている。
- ・ 今から15分間時間をとるので、各チームで発表に向けての打ち合わせの時間とし、その後、当日の流れに沿って、私も10分間の説明をする。
- ・ その後、各チームから現時点でのプレゼンしてもらい、先生方からもアドバイスをいただく流れで進め、その後、また振り返りの時間もとりたい。
- ・ チームによって、進み具合も違うと思うが、1月の段階で発表できるもので十分であり、無理やり答えをだすことも必要はない。



(事務局より)

- ・ 前回のプレゼンを踏まえ、今村部長から少しアドバイスをもらっており、「検討の経緯」についての説明はあまり不要で、できるだけ提案の内容や発表する内容に集中してプレゼンをしてほしい。
- ・ 1月の発表は提案そのものを披露する場で、前置きはあまり必要ないので、時間を有効に使ってほしい。

(木藤さんより)

- ・ 完全に省くというよりは短めにして、核心のところや提案という部分にしっかりと時間を使ってほしい。

3.各チームでのディスカッション



4.木藤さんからの説明・各チームからプレゼン

木藤さん：まだ議論の途中のチームもあると思うが、今の時点での状況として発表してほしい。

まずは、当日を想定した流れで、私の方でこの研究会について説明をする。

・ 商店街は、日が陰り気味で悪いイメージなどもあるが、そうではなく、これからの新しい可能性のある場所であり、若い世代の見方を活かしていこうということでスタートした。

・ きっかけは、今年の1月に福岡で開催したセミナーに呼んでもらい、油津商店街の話しをさせていただき、200名の方に参加いただいた。

・ 油津商店街は、人口5万人の小さな街のシャッター商店街で、4年間で、29の新しい店舗ができた。



・昔の良かった頃の商店街に戻そうとするのではなく、これから街を担う次の世代チャレンジを応援し、社会に求められていく街にするため、これから改めてデザインしていこう、商店街の既成概念というものを外して、いかに捨てることができるかという事に、街全体が取り組んできた。



・飲食店やカフェができ、そこにいろんな市民活動が生まれ、こども達も参加できるプログラムが誕生し、広島カープのキャンプ地であることを活かして、カープをテーマにした取り組みや、企業誘致することで、商店街に働く場所をつくり、そこに地元を離れようとしていた人が留まり、そこで働くことが生まれ、そこで働いている人が商店街で消費するという、ちいさな循環、システムができた。

・商店街の中に宿を作ったり、保育所をつくったり、商店街らしくない機能もいくつか入っているが、商店街という言葉に捉われすぎずに、今からのこの街の課題を解決するために何が必要かということをしっかり見据え、新しいことにチャレンジしていった結果と考えている。

・さらに、その動きが持続できるということが大切で、株式会社油津応援団という会社を作ったことに象徴されるが、商店街以外の方も含め、考える場が商店街の中にできたことも大きい。

・「アンブレラスカイ」のように、高校生が提案して、それを大人が応援して実現していくような、街全体として若者を応援し、持続してこうという空気ができたことが油津商店街のいいところではないかと思う。

・福岡でセミナーをしたとき、たくさんの方に参加いただき、なぜ、これだけ人があふれている福岡で、こんな小さな商店街のことに興味があるのか、ということを私は考えた。

・福岡市には、130もの商店街があり、これからどんな取り組みが必要で、今後何をしていくのかと考え、実際に私もヒアリングをしていくと、福岡のような大都市の商店街では、3万人が行き来する商店街もあれば、史跡に隣接している商店街もあったり、空き店舗が全くない商店街もある。

・しかし、なかなかモノが売れないとか、組織の考えが変わらない中で新しい取り組みができないといった問題点などは、ちいさな街の商店街と変わらない色々な問題点があるということがわかった。

・市や商工会議所は、様々な支援施策を設け、選択できる仕組みを設けているが、各商店街の課題にきちんとフィットするような施策というのが、なかなか実行できていないといった課題もある。

・福岡市も商店街の支援をシフトチェンジしていかないといけないのではという課題がある。

・オリジナリティで、現場の課題に即した支援策や、新しいことにチャレンジしていくことをどう作っていくのか。

・表面的な解決ではなく、長期的に、根本的に解決していくアプローチが必要ではないか。

・このような背景もあり、このNEXTチャレンジャー育成事業では、若者や女性にターゲットを絞り、32名の方に参加いただき、いろんな立場の方がいる。

・商店街で商売をされている方、商店街を商売空間として興味があって関わりを持ってみたいという

方、商店街を中心としたまちづくりという部分に興味がある方。

- ・この研究会は、あまりプログラムを固定せずにやってきたことが特徴で、はじめは、参加者の方から現状や悩みなどを聞き、生の課題を把握することをしてきた。
- ・思った以上に横の商店街との交流や、人と人の繋がりが少ないこと、隣の街や商店街のことをよく見たことがないといった意見もあった。
- ・新しいことにチャレンジし、現状を打破したいという気持ちが強いが、方法が分からないという方も多いことが分かった。
- ・この会では交流や対話を重視し、参加者同士でコミュニティをつくりながら、答えを導かずに気づきや体験を通じて、目を養っていこうということをコンセプトにしてきた。
- ・5つのチームをつくり、対象の商店街を自分達で決め、課題把握や解決方法を探るといって、試行錯誤しながら、答えを急ぐことなくやってきた。
- ・他の商店街を見て、色々意見を話しながら、その中で自分なりの気づきを得ながら、発表していく。
- ・この経験を経て、それぞれの方が自分の街や商店街に帰ったときに、自分の場所の見え方が変わってくるのではないかと、そのような気づきを誘発すること、客観視できる目を養うということを大きな目的としている。
- ・今の時代は、課題の解決策を行政が考え、それを与えるということではなく、解決策を自ら見いだせる人材を育て、そのような方が常に商店街の中に存在し、又は、そのような人材を生みだし続け、まち自体がそのような状況になっていかないといけない。それが、根本的な課題解決につながるのではないかと思う。
- ・このことは、大都市福岡でも油津商店街の事例から学ぶことのできることはないかと思う。

《岩永会》

- ・みのしま商店街に焦点を絞り、提案を考えている。
 - ・みのしま商店街は、昔ながらの商店街を維持し、理事の方も非常に若く、年配の方も若い理事を応援する空気があり、八百屋や魚屋も複数あるというのが特徴。
 - ・しかし、昔に比べ賑わいが減っている。
 - ・他の商店街を見ると、地元の方が商店街に関わるという方が減っていて、地権者もそこに住んでいない。
- チェーン店が入ってきている商店街も多い。
- ・みのしまでもこのままでは、地元の人が減り、地元のことを考える人がどんどん減ってしまうのではないかと課題設定にした。
 - ・昔ながらの商店街の良さをどうやって維持していくか、ということで提案を考えた。
 - ・新しく商店街に入ってくる新規の参入者の方がキーになると考えた。
 - ・新しく入ってくる方が、街のことには無関心では困る。

- ・新しく入ってくる方と理事の方が仲良くなり、一緒になってまちのことを考えられる状況をどうやってつくるか。
- ・新規参入者にどうやってみのしまのファンになってもらうかを考え「恩着せキット」というのを考えた。
- ・商売をどうやって支援するか、理事の方とどうやって仲良くなるかという観点で考えた。
- ・公民館だよりや自治協議会だよりなどで新規参入店の情報を入れるとか、理事長との対談方式でのコメントを載せることで、新しく入ってきた方がどんな方が知ってもらう。
- ・理事が毎週変わるがわる挨拶に行くことや、夏祭りなどのイベントや地域の行事のスケジュールを伝えると同時に歓迎会をするなど、コミュニケーションをとる。
- ・「恩着せキット」の中身は、今後もチーム内で話し合い、よりよいものを提案できるようにしたい。
- ・懸念材料は、名前のおり、どんどん恩を着せていこうというもので、ぐいぐい行く感じなので、逆にそれに引いてしまい、逆効果になってしまう恐れもある。
- ・今後、みのしま商店街には、複数の新規参入店の予定もあるようで、今回は、少し押し気味でコミュニケーションをとっていくものなので、実際にやってみることで、新規参入者が引く部分なども把握しながら、今後のコミュニケーションの回り方を模索してければと思う。

《山あり谷あり》

- ・箱崎商店街をテーマにした。
- ・九大移転に伴い、どう商店街が対応していくのかという視点で考えた。
- ・筥崎宮が近くにあるが、そこから商店街への人の流れが少ない。
- ・どこからどこまでが商店街なのか、どの範囲が商店街なのか分かりづらく、加盟店も減ってきている。
- ・コンテンツとしては筥崎宮があるので、筥崎宮にもインタビューした際、その席に箱崎の隣の馬出の国登録有形文化財にもなっている町家に住んでいる方がおられた。
- ・馬出から箱崎にかけて、町家が多くあり、まち歩きをしてほしいというこの方の想いを伺った。
- ・マップも作られており、まち歩きツアーもされていて、箱崎商店街のハコフェスなどと上手く連携できないかと考えておられた。
- ・箱崎商店街を盛り上げる中で、町家を上手く活用できないものかという意見も伺った。
- ・このような中で、商店街と町家を上手く組み合わせることができないか考えた。
- ・既存のマップを活用し、商店街のお店を標記するなど連携することで、加盟店でないお店も、これをきっかけに、加盟してもらうことにつながるのではないかななどを、チーム内で話をしている。

《ハナマス会》

- ・花みずき通り商店会に焦点に当てた。
- ・福岡大学と中村大学の間に位置して、地域としての能力はあると思うが、区画整理によって、道が広がったことで、商店街としてのまとまりが弱くなっている。
- ・会員や客足の減少が課題で、イベントも規模が大きすぎて、商店街の規模とかい離している部分もあると感じた。
- ・予算も大きすぎて、継続性も難しいという課題もある。
- ・道路が広がったことで、人が歩いて周れる感じではなくなったこと、商店街と自治協との協調などが課題と思う。
- ・商店街と自治協が協調して、一緒に取り組んでいけば、お互いの予算を同じ目的に使うこともできるのではないかと思う。
- ・周船寺のラッキーシールというのを参考にポイントカードを発行してはどうかと考え、商店街のブランドづくりと、100円につき1ポイントを付与し、350ポイントで500円分の商品券や、抽選会や銀行預金に利用できるというもの。
- ・今後、学生や家族などへこのポイント発行のメリットを考えていく必要があると考えている。
- ・イベントについては、規模を小さくし、地域に大学があることを活かし、地域に密着した年に2回以上できるイベントの大きさにし、自治協と連携してやっていけるようにしてはどうか。
- ・例として、商店街と自治協、大学とも連携して、ポイント還元の感謝祭を実施し、銀行の駐車場や公園などでフリースペースを作り、そこでイベントを行い、ポイントの抽選会や還元を行う祭りをしてはどうか。
- ・ポイント制度と祭りを組み合わせることで、相乗効果を狙う取組みである。

《柳橋をまろー》

- ・前回から進捗はないので、同じようなプレゼンになる。
- ・同じチームに柳橋連合市場の理事長がいたこともあり、話を聞く中で、朝早い時間は業者の仕入れの方が多く賑わっているが、9時10時を過ぎると、ほとんど人がいなくなり、外国人の観光客の方がちらほらいるくらいの状況。
- ・なぜ、一般の消費者が来ないのか。
- ・お店によっては、値札を出していないお店があり、近寄りがたいイメージのお店も多くある。
- ・業者だけを相手に商売をし、一般の方には商売しないというお店もある。
- ・このような状況もあって、どんどん一般の方が来なくなったのではないか。
- ・年末の時期になると、一般の方も多く来られるようで、そうなると思えば普段値札をださないお店や普段小売りをしないお店も小売りを始める状態もある。
- ・お客さんがたくさん来れば、そのようなお店も協力してくれるのではないかと思う。

- ・そこで、どうやってお客を集めるかを考え、仮説として認知度を上げること、柳橋を知ってもらい、多くの方にきてもらうことを考え、実際に視察に行った。
- ・その中で、本当に認知度が低いのかということを感じた。
- ・業者の方は、営業をかけなくても、柳橋に買いに来るということを知り、そうであれば、みんな柳橋のことは知ってるということであり、なぜ、業者の方は来るのに、一般の方は来ないのか。
- ・そこで、次の仮説として、一般の方が買い物できないと思っている、買い物ができるということを知らないのではないかとということ。
- ・実際に買えるということを知ってもらうために、ツアーを計画し、1/19に行く予定にしている。
- ・そのツアーも、実際に買い物ができることを分かってもらう内容を今考えている。
- ・そのツアーを体験した方が、SNS、口コミで、広めていくことを想定。
- ・どんな方が1番柳橋で買い物をする可能性が高いかを考え、50代、60代の少し裕福な方達を対象に、天神に行く前に柳橋で魚はここで買おうということを誘発するために、そこをターゲットに今回ツアーをやって広めていくことを想定。

《トウクトウク》

- ・御供所の飲食店中心の御供所名店会と、香椎の商店街の2つの商店街を調査。
- ・御供所はお寺があり歴史のある地域で、新しいことには決断を要する商店街。
- ・香椎は再開発が進んでおり、新しい建物が建ち形になってきている街。
- ・対照的な2つの商店街を比べ、何か提案できるものがないかという観点で調査。
- ・それぞれの強み、弱みがあり、インフラの違いもあり、環境も違う。
- ・いろいろチーム内で話す中で、自主財源というキーワードがあり、お金を持っているかどうかという視点がひとつキーワードとして挙がった。
- ・御供所名店会では、御供所饅頭という饅頭を販売しており、その販売益が名店会の財源となっている。
- ・食べ歩きイベントも、全て加盟店に還元せず、一部事務局で保留することで、それを財源に新しい取組みにもチャレンジできている部分がある。
- ・自主財源を持つことで、自由な取組みや、今まで無理と思っていたことなどができる。
- ・自主財源を作るという切り口で、何か提案できるようなものがないかと考えている。
- ・御供所では、歴史的な背景もあり、饅頭やお茶発祥の地というお寺があり、お茶を練り込んだ饅頭ということでストーリーがあり、手作りということでプレミアム感もあり、販売も好調である。
- ・香椎の方はこれからということで、ストーリーをどう組んで、ストーリーを作るところからのスタートになると思う。
- ・それを始めるには何が必要なのか、お金の問題やどこに相談したらいいか、どうやってそれを形にしていくか、このようなことを御供所での経験も踏まえて提案できるようなものにしたい。
- ・平尾商工連合会は、ひら・ぐらという仕組みで、広告収入で冊子を作り財源を確保している。

・御供所は、外からのお金をとって収益としているが、平尾の場合は、参加しているプレイヤーの方達が自分達でお金を出し合う仕組みである。

・発表前に一度、平尾の方にも取材をさせてもらい、それを踏まえ、発表をしたい。

<発表の様子>



●杉本先生よりコメント

・柳橋の話しの中で、仮説が修正されていった経緯の説明は、非常に良かったと思う。

・全チーム共通して言えることは、あまりお客さんの目線で話をされているチームが少なかったように感じる。

・今の商店街をどうやって維持していくのか、組織の問題なども含め提案されているが、ターゲットとなる消費者のどんなニーズに対応されようとしているのかを再度考えてほしい。

・岩永会では、街から人が消えることが問題なのか、商店が減ることが問題なのかどちらが問題なのか分からないと感じた。提案の話しが上手くいくと、新しい商店が入ってくるだろうが、結束が強くなりすぎると、逆にみのしまに行きにくくなる部分もあるのではないかと感じた。



・御供所については、既にブランド化されており、ストーリーもあるが、それがどう形成されていったか、それが強みなのではないかと思う。

・箱崎商店街については、町家を活用して盛り上げていくことは良いと思うが、箱崎、馬出、町家というのが、素人からすると3つがくっつかないと思う。この3つを上手くつなげる切り口として、それを分かってもらえるプロモーションがあると良いと感じた。

●飛田先生よりコメント

・聞き手にとって優しいプレゼンかどうかという視点で言うと、皆さんは調査をしてくれているので、現状を把握しているが、発表会の日初めて話を聞かれる人がいる。

・少し前段を省略してという話もあったが、いきなりこの商店街の課題はこうだと言われても他人にはさっぱり分からないという部分もあるので、写真や地図などで位置関係を簡単に説明したり、パワーポイントを作って説明した方が良いのではないか。

・商店街の課題、商店街が抱えている問題で、共通している部分と個別の部分があったと思うが、みなさんが今フォーカスしているのは個別の問題に対する対応で、それはこの事業をやっているひとつの意義だと思う。

・その中で考えてほしいのは、その提案がその個別商店街に最適化しすぎてはいないかということ。

・みのしま商店街の取組みや、トウクトウクの財源を見つけるという話しは、他の商店街にも転用できるかもしれないが、商店街の課題にあまりにもフォーカスしすぎていることで、他に転用できない可能性がある。

・個別に最適化されすぎて、その商店街全体として、お客さんが来て買回りや購入をして帰っていくという一連のプロセスを考えたときに、それぞれの提案が部分最適化されすぎていて、全体の最適化ということを考えているかということが気になった。

・あまりにも個別にフォーカスされすぎていることで、商店街の全体のことを考えたときに、バランスが崩れないかということを少し意識してほしい。

・箱崎の提案は、それまで人が住んで、そこで買い物をして生活をしている商店街から観光資源を活用していこうという話であり、商店街というビジネスモデルが作り変わってってしまう。

・全体のストーリーとしてはあるものをつなげていくということは正しいと思うが、その地域にいる方がそのビジネスモデルの転換についていけるのかということは問うべきところと思う。

・チーム内の商店街や他の商店街を観察して、第三者的にその商店街の課題にアプローチして提案していく中で、それが本当に地元の人にとって最適なのか、ということを考えていく必要がある。

・柳橋を調査しているチームは、1月に検証するとのことであるが、今の案を検証するのは難しく、実際にやってみて反応がどうなんだというところまでいければ説得力はあがるが、それを検証するプロセスは結構難しく、絵に描いた餅で終わってしまう可能性もあるので、もう少し、現実レベルで実行可能なものにするとということを考えてもよいと思う。

・ポイントは、全体をみて、部分をみて、部分最適化されすぎていないか、全体のシステムを変えて

しまうと、対応できる人、できない人もでてくるということも考え、また、変えるなら検証するプロセスをいれてみて、どうであったか、というのがあった方が説得力は増すと思う。

●木藤さんより

- ・全体的に、前回のプレゼンの方が良かった感じがした。
- ・冒頭で、前提部分を省略してという話があったので、少し省略されすぎた感じもした。
- ・現状の課題分析の話しで言えば、あえて 2 つの対照的な商店街を選んだチームもいる。その話は、全体の流れの中では前段の部分になるので、そこに時間をかける必要はないが、そこに触れないと話しが続いていかない部分もある。
- ・今日のプレゼンで時間をオーバーしているチームはなかったのですが、本番では、もう少し前提の部分として、どんな人に話を聞いたか、どんな調査をして何が得られたのかといった話をしてもらって良い。

木藤さん：今のアドバイスなども踏まえて、残りの時間は再度各チームでディカッションしてください。

<ディスカッションの様子>



5.閉会（木藤 亮太氏）

- ・ 次回の発表会までに集まるチームがあれば，事務局まで連絡を入れてほしい。
- ・ 私や先生方も時間が合えば，参加します。
- ・ 発表会当日も，私は時間があるので，早目に集まって最終的な打ち合わせもできる。