

「商店街NEXTチャレンジャー育成事業（2期生）」

【第3回研究会】

日時：令和元年8月21日（水）18：00～20：00

会場：福岡商工会議所ビル2階 第2研修室

《参加者》34名

■商店街関係者（7名）

■商店街での出店を考えており商店街の活性化に興味がある方（2名）

■商店街の活性化に興味がある方（15名）

■メンター（1期生）6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）、青柳 ゆうこ（香椎駅前商店街）、
呉 基弘、矢野 裕樹、秦 誠二郎

■コーディネーター等》

木藤 亮太（(株)ホーホウ 代表取締役）、松木 治子（(株)ホーホウ）

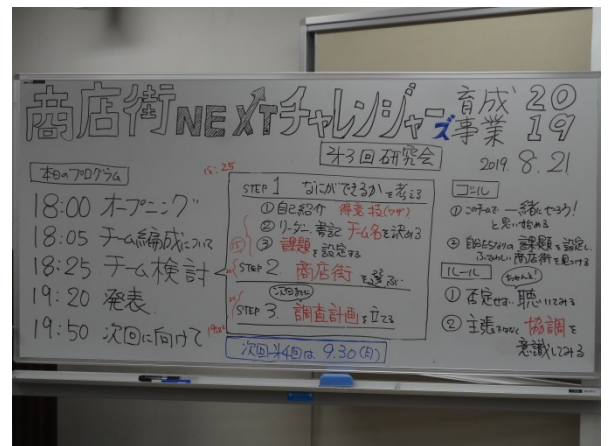
杉本 宏幸（福岡大学商学部 教授）、飛田 努（福岡大学商学部 准教授）

1.開会

木藤さん：前回、杉本先生には、マーケティングについて話してもらいましたが、今日の研究会にあたり、参加者の方へ伝えたいことはありませんか。

杉本先生：価値やニーズを固定して考えるのではなく、違うニーズもあるという視点も持ってほしい。目の前のお客さんのニーズとは違うニーズにも気づくためには、物事を外から見るということが必要である。

木藤さん：日頃自分の商店街や自分の職場で仕事をしていると、ある一定の箱の中での視点になる。この会は、商店街のことを考える会であるが、商店街以外の方も参加しており、外から見た意見が見え、また、昨年これを経験した1期生も、今回メンターとして参加してもらっており、多様な目があることが、この会の特徴である。



2. チーム編成について（木藤さん）

- ・ ライフスタイルの変化に合わせて商売の考え方自体も変わってきている。
- ・ 目先の利益だけでなく、長期的な視点も含めて変わっていかなければならない。
- ・ 商店街と商店街の横のつながりをつくることや、様々な意見をつなぎ、協調させることのできる人材が各商店街にいて、少しずつ変わっていくのではないかと思う。
- ・ 自分のまち、自分のお店がどうかという主観的な目線だけでなく、より客観的にまちの見えることのできる目線が必要である。
- ・ 市内の 100 を超える商店街にはそれぞれの課題があり、それぞれの課題を的確に認識できる力を持つていかどうか大事である。
- ・ 商店街の中の人間関係、商店街の内と外の違う意見などをどのようにつなぎ、まとめていくのか、協調していくのか、そのような力が必要である。
- ・ 今回から 6 つのチームで、それぞれ活動をしてもらう。
- ・ ロールプレイングゲームでは、目的のために、能力や力が異なる仲間がチームを組み、進めていくものであり、まちづくりもそれに似ていると思う。
- ・ この研究会にも、いろんな経験や能力を持った方が集まっており、チームで実際に商店街に足を運んでみることで、議論を深めてもらいたい。



3. 各チームで「調査計画」の検討・進捗状況の発表

《木藤さん》

- ・ チーム名やリーダーを決め、テーマや課題設定、どのような視点でどこの商店街を調査するのかなどを議論してほしい。



Aテーブル

チーム名：タウンバリューアップーズ

・変化に強い人材が少ないことが商店街の課題ではないのかという課題設定で議論をしている。

・銀天町商店街は、シャッターが下りたままの店舗もあり、商店街としては衰退の傾向にあるのではないかと思います、現状の把握や、隣接する商店街との比較なども考えている。



・空き店舗を減らすことなどによって、まちの不動産価値を上げていくことにつながるのではないかと思います。

《杉本先生》

・空き店舗を減らすことによって商店街を活性化することが商店街にとって意味があること、という組み立てにおいて、どういうプロセスで不動産価値が上がっていくのかという視点も議論してほしい。

《木藤さん》

・空き店舗を減らすことは良いことであるが、本当にそれが求められていることかといった議論も必要である。

・油津商店街では大学生がゲストハウス作ったが、不動産価値が低く、ハードルが低いことでチャレンジが生まれているといったこともあると思う。

・不動産価値が高くなり、地価が上がるとチャレンジが生まれにくくなることもあるのではないかと思います。

《飛田先生》

・商店街にとって不動産価値が上がることで、みんなが喜ぶものでもないと思う。

・不動産価値を高めることが、その商店街にとって本当に良いことなのかといった観点も必要である。

Bテーブル

チーム名：N7

・昼と夜の商店街のにぎわいについて議論をする中で、西新の商店街を調査しようと考えている。

・各メンバーで西新商店街に対するイメージが違う。

・西新の商店街は、複数の商店街で構成されており、それぞれの商店街の連携や、時間帯における客層、地元の方が多いのか、外からのお客が多いのか、家賃はどうか等の視点も踏まえ調査したい。



・各メンバーの持つ西新のイメージが、実際には違う可能性もあり、違いやギャップを知ることも重要かと考えている。

《飛田先生》

- ・昼と夜の違いといった着眼点は面白い。
- ・他の商店街も調査し、比較することで、また違った見え方ができる。
- ・自分達が思っているイメージが仮説ではない。
- ・昼の商店街は生活面の商店街、夜は繁華街的な商店街であれば、商店街はこうなっているのだろうということが仮説になる。
- ・西新だけを調査し、深く考えすぎると、比較ができなくなるため、他の商店街と比較することで、特徴が見えてくる可能性もある。

《今村部長》

- ・調査をしてみて何が見えてくるのか、どういった仮説を立てていくのかという部分が弱い。
- ・多分こうなっているだろうといった仮説の部分について、もう少し議論してほしい。

Cテーブル

チーム名：こねくと

- ・商店街の立地環境が良いのに、存在感が弱いといった議論をする中で、高宮商店街を軸にいろいろ考えてみたい。
- ・高宮商店街は、アーケードもなく、点在型の商店街であり、商店街としての存在感が弱い部分がある。
- ・商店街の人は内側からの目線として、商店街にどうすれば加入してもらえるのか、商店街に入るメリットは何かを訴える必要がある。



- ・点在型であっても、このお店は商店街に加盟しているということが分かるような仕組みが必要と考える。
- ・アーケードのある商店街や点在型の流行っている商店街を比較し調査してみたい。

《木藤さん》

- ・商店街にとって何を「流行っている」とみるのか、何が商店街にとってプラスなのか、という議論が必要である。
- ・人通りの多さで流行っているかどうかを判断することもあるが、人通りが多さと商売は関係がないといった考え方もある。

《事務局》

- ・南区にある老司商店街は点在型の商店街で、地域の団体と連携して、加盟店を紹介する冊子を作成している。

- ・加盟店と非加盟店で掲載料に差を設けることで、加盟を促進させる仕組みとしている。

Dテーブル

- ・チームのメンバーの参加者も少ないため、次回までに集まり議論したい。

Eテーブル

チーム名：E X-P

・商店街の通行量と売上の関係、空き地の問題、知名度の議論をする中で、美野島商店街、吉塚商店街、新天町商店街を調査しようと考えている。

・新天町商店街は通行量が多いが、通行量が売上につながるものでもないといった考えもあり、みのしま商店街は空き地が増えているようで、吉塚商店街はあまり知名度がないのでは

はないかという議論をしており、まずはそれぞれの商店街を視察することを考えている。

- ・そもそも商店街の良い状況とはどういう状況なのかといった議論もある。

《杉本先生》

・単純に人の多さ、通行量だけを比較しても、あまり意味がない調査になってしまう可能性がある。

・店主からみた課題、商店街組織からみた課題、地域からみた課題、消費者からみた課題など、いろんな角度からみた課題があるため、どこからの視点を課題として捉えるのかという整理が必要と思う。

《木藤さん》

・昔は、商店街を評価する指標が通行量や売上であり、当時はそれが幸せの尺度であったと思う。

・今は、その尺度も少しずつ変わってきており、商店街の評価も通行量や売上だけで測れるものではなくなくなってきていると思う。

・今の時代の商店街の良い状況とは何なのかという観点は非常に興味がある。

・お客さんから見れば、商店街に加盟している、加盟していないというのはあまり関係のないことでもあるが、一方でアーケードのある商店街では、みんなでお金を出し合い管理をしているといった現状もある。

《飛田先生》

・商店街の内部や内側から見た場合と、お客さんから見た場合、どこの立場から見るのかで、全く見え方が異なってくる。

・吉塚商店街もマスコミで取り上げられており、知られていないことはなく、商店街の方からみた見え方と、外からみた見え方がそれだけ異なるということだと思う。



Fテーブル

チーム名：つこーてよかじえ

・インバウンド、コミュニティスペースなどを議論する中、そもそも商店街であることの意味は何かという大きな概念の話にもなった。

・商店街でお互いにメリットだせるという観点で、「シェアリング」をテーマにしたいと考えている。

・たくさんイベントもしている商店街もあるが、イベント疲れもあると思う。

・高齢化や後継者不足がある中で、やりたいことができないことをお互いに補完し合えないかといった視点で考えている。

・点在型の商店街においては、点在していることで逆に何かつなげられるものがあるのではないかと思う。

・いろんな問題点を「シェアリング」で解決できないかというところをメインに考えたい。

《今村部長》

・シェアリングに加え、イベント疲れや、高齢化、後継者不足といった観点で、持続可能なものということも視点のひとつと思う。

・どこを深く調査していくのか、調査の軸を決めることで、調査項目がでてくると思う。

《木藤さん》

・マップ作りの専門家の方は、作ったマップが使われることも大事であるが、マップを作る過程が大切であると言っていた。

・マップを作る過程で、つながりがなかったお店に関係性ができ、それまでなかったコネクションが生まれ、その関係性がその後機能していくことが大切であると思う。

・物理的にお店が並んでいるのが商店街と思いがちであるが、その商店街が必ず上手くいっているかと言えばそうでないこともあり、点在している商店街で上手くいっていることもあると思う。

・そこに本当に隠された商店街の意味があるのではないかと思う。

・インターネットでも、ウェブ上で商店街のようなものがあり、世界中の人が販売することで、それをひとつの商店街と名乗っていることもある。

・集まって売ること、集まって取組むことにメリットがあるからそうになっている。

《飛田先生》

・商店街はそもそもシェアリングであり、それを改めて調査する意味を考えることが重要である。

・物理的につながっていてもシェアされていないものもあれば、点在型の商店街でシェアされているものもあると思う

・本来の商店街に機能は何か、それが今どうなっているのか、ウェブ上の商店街にも目を向けると、調査の幅が広がると思う。



4.振り返り

《今村部長》

・この会に来る前に、東京に比べ福岡では学ぶということに対する価値や、学びの熱量が低いといった話を聞いたばかりであったが、この研究会は学びの熱量が高いと感じる。

・参加者はこの会に参加するために参加費を払い、仕事や家庭がある中で時間を割いて集まり、さらに、次の回までに個別に集まるなど、調査計画を詰めるという宿題もある。

・社会人の学びの場として、この会はずごくいい場であると思う。

・一度原点に立ち返って、なぜこの会に参加したのか、何を学ぼうとしているのか、ということを考え、それを共有することで、調査の軸が見えてくると思う。

・土地の価値が上がるということが全てではないという話があったが、ではどうなることがいいことなのかといった議論はもっと必要であり、それから調査計画を考えることで、よりよいものができると思う。



《木藤さん》

・次回以降も、このような議論を繰り返すことになり、モヤモヤした時間を過ごすことになるかもしれないが、そのような時間を経験することで、最後のまとめの中で何か生まれてくるかもしれない。

・商店街の調査においては、事務局で理事長などのアポイントもできるため、調査する商店街や日時などが決めれば事務局と共有してほしい。

