

「商店街NEXTチャレンジャー育成事業（2期生）」

【第5回研究会】

日時：令和元年10月28日（月）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》30名

■商店街関係者（10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（1名）

■商店街の活性化に興味がある方（10名）

■メンター（1期生）5名

吉川 和毅（川端中央商店街振興組合）、

谷口 真, 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：今日は告知があります。

11月17日から12月8日にかけて、
毎週日曜日に「商店街のネクスト/みらいを
カタリアウ ヒトツキ」というイベントを
開催します。

今村部長：この研究会は1年間を通じて9回の研究会
で学ぶ場ですが、これを1ヶ月で集中して
考え、仲間を増やそうというものです。

11月17日の初回では、トークゲストとして、村岡浩司さん、木下齊さんをお呼びし、ト
ークセッションをします。

木藤さん：村岡さんは油津商店街で、一緒に油津応援団を設立したメンバーです。

木下さんは高校生の時に早稲田の商店街に関わったことを契機に、全国各地のまちづくり
や商店街などの地域活性化に携わっている方です。

今村部長：二人とも商店街やまちづくりに関する情報をたくさんお持ちの方で、アドバイスや意見を
いただこうと思っています。

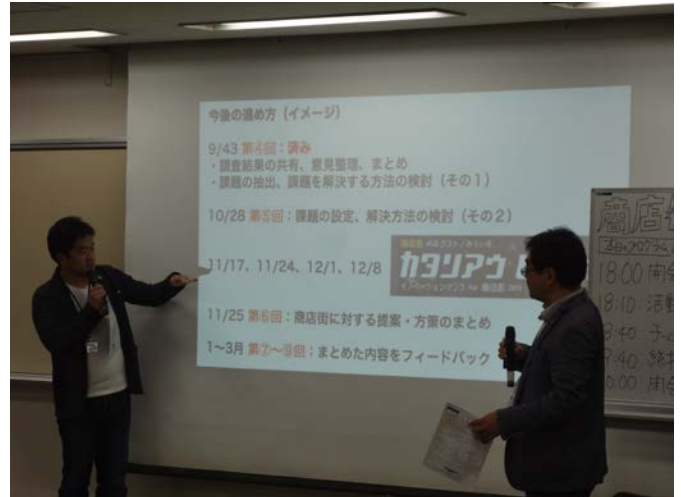
木藤さん：ワールドカフェもしたいと考えています。

今村部長：是非参加していただき、ネットワークを作っていただければと考えています。



木藤さん：次回の第6回の研究会（11月25日）前に、このイベントが2回あり、参加してもらうことで、この研究会のヒントになるものがあると思います。

今村部長：前回の研究会で、「対話」についての話をしましたが、この会では、年齢や商店街で商売をしているかどうかなどの立場を捨て、個人としてお互いに向き合うことをルールにし、みんなが話したいことを話せる、それをみんなで聞くことができる、そのような場にしてほしい。



2.この研究会について（木藤さん）

- ・商店街が抱える「人材の確保・育成」という課題を解決するために、この研究会を開催している。
- ・市内は120を超える商店街の組織があり、それぞれ条件も異なる。
- ・市も様々な支援メニューを設け支援しているが、それも限界があるのではないかと。
- ・もっと商店街の実情に応じた施策が必要ではないかと。
- ・油津商店街に関わった4年間で20を超える店舗が出店したことも成果であるが、それだけでなく、行政の支援が終わった後でも、自分達で次の新しいチャレンジを生み出す基盤や仕組みができたことが評価されているのではないかと。
- ・各商店街で継続しているような動きができるような状況をつくっていくことが重要。
- ・新しいつながりを作ることもこの会の目的である。
- ・客観的に他の商店街を見ることも必要。
- ・この会では、試行錯誤しながら解決策を考えていくことを自分達で考えてほしいと思っており、自発的な活動が生まれることを期待している。
- ・この会の中で経験することで、難しさや、楽しさを感じてもらい、達成感を感じてほしい。
- ・商店街で商売をしている方、商店街という空間や商店街に興味があって参加している方、まちづくりに興味があって参加している方、いろいろな目線をミックスすることで、新しい発見があるのではないかと。



3.各チームの活動状況

「N7」

・唐人町商店街を視察し、西新商店街と比較すると、唐人町では高齢の方が多く、夕方閉まっているお店も多い。

・唐人町の商店街にインタビューすると、担い手不足、人が足りない、と言われていた。

・唐人町ではホークス関連のイベントなどもしているが、イベントを実施するにあっては人が足りないとのこと。

・マンションや住宅が周辺にあることで、イベントの際の音の問題もあるとのこと。

・唐人町商店街に関わる人をどこからか連れてこられるのか、そのような仕組みが作れないか、を考えていく必要があると思う。

・周辺の学生や若い力を巻き込むことや、九州場所では近くに相撲部屋もあることから、外部と協力できる環境はあるため、商店街とのつながりが上手くできればよいのではないかと。



●飛田先生

・人と人のつながりをどう作っていくかが、キーワードと思う。

・その仮説で何を解決するのか、どうするのか、が次の段階であると思う。

・唐人町だけがもっている価値は何かを考える必要がある。

・ホークスや相撲部屋はよい材料である。

・油津商店街では木藤さんがキーパーソンとなり、いろんな人をつなげていった。

・唐人町ではそれを誰がやるのが鍵となり、外部の人がいきなりやるのは難しく、誰がキーになるのかを考えていくことも必要。

・若い人や学生を連れてきて何かをするのではなく、そこにある資源で、そこにいる人でできることを考えるほうが継続性もある。

・外部から人を連れてきて何かをするのではなく、手伝ってもらえるような環境を整備して、そこで自然と人が関わるような場ができるような話ができるとうい。



「こねくと」

- ・点在型商店街のあるべき方向性について、高宮商店街の組合員、非組合員にインタビューしている。
- ・組合員の声としては、地域の住民を巻き込んだ活動をしてほしい、住みやすいまちのイメージを大事にしてほしい、などの声があった。
- ・商店街の活動に参加する機会がない方、どのように関わればよいのか分からない組合員の方は、商店街組織の活動部隊に対して意見や要望がある。
- ・点在型の商店街の利点として、離れた場所でも加盟できるということから、会員を増やしやすのではないかという意見もある。



●木藤さん

- ・商店街組織と個店の関係性も人それぞれであり、インタビューに答えた方も組合員であるが、組織に対して「～してほしい」という意見があるということは、商店街組織を少し離れた位置から見ているという意識が感じられる。

●杉本先生

- ・今は仮説を発見するための調査であるため、多くの店舗を調査する必要はなく、少ない店舗でしっかり話を聞く方がよい。
- ・商店街関係者ではない方がインタビューをする方が、相手の本音を聞ける可能性がある。
- ・「アーケードは無いが、店舗が点在していることで、色々な店舗に加盟してもらえる」というのは、良い発想である。



- ・非組合員の方の本音を聞き出し、どうやって加盟してもらおうかを考えるためにも、この調査は重要なことだと思う。

●飛田先生

- ・アンケート調査ではなく、そこから、もう1歩踏み込んだ質問ができる関係性づくりが必要である。
- ・「アーケードがあり、エリアが分かる商店街ではないため、逆に広く周りを巻き込みやすい」というのは面白い視点である。
- ・そこを手掛かりに、もう少し話を聞いてみると、次の視点が見えてくると思う。
- ・非組合員を組合員にする方法を提案できるかもしれない。
- ・非組合員が何に困っているのか、困っていないのかを調査することに価値がある。

「つこーてよかじえ」

・アクティブシニアに目をつけ、50代、60代の女性の目線で商店街を見てみようという話になっている。

・その世代に物が売れないと商店街は儲からないのではないか、という仮説である。

・50代、60代の女性が1番お金を使える世代であり、商店街のターゲットにしやすいのではないかと、商店街で売っているものが、50代、60代の女性の目線から見てどう見えているのか、魅力があるのかどうか、といった視点で考えてみようという話をしている。



●今村部長

・商店街が商売をする場であるということの原点でもあり、それが具体的にどう売上としてお金が回るのかというところまで考えられると良いと思う。



●飛田先生

・なぜその世代をターゲットにするのか、なぜという部分が重要であり、50代60代のアクティブシニアに何を売るかと考えた場合に、どこの商店街でそれができるのかを考える必要がある。

・どこの商店街でそれができるのかで、ストーリーは全く変わってくると思う。

・どこの商店街でそれがイメージできるのかを考えてほしい。



「EX-P」

- ・美野島商店街と吉塚商店街を比べると、美野島商店街は理事の方も若い人が多いが、吉塚商店街には若い人が少ない。

- ・吉塚商店街でもっと若い人に関わってもらいたいが、どうすればよいのかその方策がみえない。

- ・一方で、今、商店街に来てもらっている固定客を大切にすることや、お年寄りの方にもっと来てもらえるような方策を考えていくことも重要なことであると考えている。



●木藤さん

- ・商店街に関わっている方の主観的な目線と、それを客観的に見ることができると、意見を上手くミックスすることで、これまでになかった新しい視点が見えてくることがある。



●杉本先生

- ・メンターである1期生の方も、昨年、仮説を考えるとということに苦労していた。
- ・今回、各チームにメンターの方がいるため、もっと昨年の話もしながら進めていくと何かきっかけが見つかるかもしれない。

「勢 ～IKIOI～」

- ・六本松のロクヨンストリートを視察に行く予定である。
- ・九大の寮であったところを活用されて営業をしている店舗があり、組合や組織はない。
- ・比較として、組合や組織があるところとして御供所名店会などと比較できればと考えている。
- ・儲かる商店街をテーマにしているが、どうすれば繁栄していくのかを考えるヒントを探りたい。



●飛田先生

- ・儲かるという言葉の定義や概念が大事である。
- ・何を指して儲かると言うのか、売上、利益、客単価などいろんな要素がある。
- ・ロクヨンストリートにあるお店には何か特徴があると思う。
- ・外見から見て分かる特徴を調べ、客単価がどうか、どのような年齢層が来ているのかで、ビジネスの仕方は変わってくるため、そこをしっかりと見てほしい。
- ・御供所は飲食店が多く、落ち着いた静かな雰囲気もあり、客単価の高めのお店が並んでいる場所としてみるのであれば、そこと六本松を比較することで、キーワードが何かあると思う。
- ・そこでお金を落としてもらう仕掛けが必ずあると思う。
- ・それが儲かるということであれば、どうやって儲けているのかというところを探してほしい。
- ・組合組織がない場所に目をつけていることは面白い。
- ・商店街という枠組みを組合ということに捉われず、もともとの商店街の自然発生的なところを捉えることができるかもしれない。
- ・商店街でのひとつのビジネスのやり方を提示できるかもしれない。

●木藤さん

- ・御供所での儲かるということと、六本松での儲かるということにも違いがあるのではないか。
- ・その違いや差を知るという視点も面白いと思う。

「タウンバリューアップーズ」

・商店街の魅力は何か、ということに立ち返り話をしている。

・人がたくさん通るところが商店街であったのであれば、なぜ、人通りが少なくなってしまったのか。

・銀天町商店街は、近くに駅があり、アーケードもある商店街で、昔は人が多かったが、時代が進むに連れて少なくなっている。

・どうすれば人が来るのか、新しい風が何か必要ではないかという話をしている。



●飛田先生

・駅もあって、アーケードもある中、なぜ人通りが少なくなってしまったのかを明らかにすることが重要。

・人口動態や、まちの発展に合わせた車の通行量や、ライフスタイルの変化、店舗の構成が変わってしまったなど大事なところであると思う。

・商店街で長く商売をしている方に話を聞くことで、何かきっかけになると思う。

・なんでそうってしまったのか、言葉には表現できない部分を、上手く質問で聞き出すことで、その人しか知らない新しい事実があるかもしれない。

・これまでの内容を一度リセットし、シンプルな問題に立ち返っていることは良いと思う。



4.各チームでディスカッション

●木藤さん

- ・各チームのディスカッションには、私や先生方も参加するため、もっと詳しくアドバイスや意見を聞いてほしい。
- ・商店街の方へインタビューをしたい場合は、市の方で連絡をとることも可能である。



5. 次回に向けて

● 木藤さん

・ 次回の第6回研究会は11月25日(月) 18時から、この会場で開催します。

