

「商店街NEXTチャレンジャー育成事業（2期生）」

【第9回研究会】

日時：令和2年2月17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（9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（12名）

■メンター（1期生）3名

渡邊 輝彦（大橋商店連合会）

呉 基弘，矢野 裕樹

■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）

木藤さん：今日で最後の研究会になります。

これまでの振り返りと、参加者のみなさんのこれからの活動を考えるワークをしたいと思います。

2.これまでの研究会を振り返って（木藤さん，飛田先生，杉本先生）

●木藤さん

・この会と並行して、昨年11月12日に、商店街の未来を考える「カタリアウヒトツキ」というイベントを4回実施した。

・イベントを通じて、多くの商店街以外の人たちが「商店街をよくしたい」「自分に何ができるか」を考えていることが分かり、商店街の可能性を感じることができた。

・この研究会では、1期目、2期目と合わせて約70名の方が参加され、参加者同士がコミュニケーションをとりながら調査や検証する中、それぞれが気づきを得たと思う。

・同じ世代や価値観を持つ人が横で繋がり交流しながら、そこに外側から商店街を応援したいという方と結びつくことで、新しい発想を生み出すことが、この事業の一つの理想的な形である。

・今後、商店街のあり方を議論しながら、それを具体的に実践していけるような支援についても、福



岡市では考えてもらい、今後、みなさんに事業に関わってもらう機会がでてくる可能性もあり、その際には是非ご協力いただきたい。

●飛田先生

・商店街や商店の経営について、経営学の知見から考えたことを4つ話したい。

・1つ目は「まちを語る前に店を語りましょう」ということ。

・商店街が元気がないのは、近所に大型店舗ができたからという話があるが、これは個店がそれぞれ商売をするよりも、大きなスーパーマーケットを作り、そこにいろんな商売を集め、人に集まってもらう方が経済合理的だということは、経済学の基礎として明らかである。

・お客さんがどこで何をし、なぜ商品やサービスを購入するのか、なぜそのお店が必要とされているのかということをもう少し考えてもよいと思う。

・インターネットができ、顧客との関係性をどう継続して作るかということが大事になっている。

・お客さんに物を買わせるまでが勝負ではなく、お客さんに物を買ってもらい、その後そのお客さんとどう関係性を築くかということが非常に重要になってきている。

・個店がテクノロジーを有効活用し、お客さんを育てるという視点が重要。

・2つ目は、商店街を取り巻く環境を考えると、商店街を過去のイメージで語りがちであるが、そうではない。

・大企業でも潰れるように、周りには不確実性に囲まれており、その不確実性をどうやって乗り越えるかを考えると、企業家精神が必要ではないかと思う。

・最初に商店街で出店した人は、そこにお店を出すという企業家精神を発揮したが、それを2代、3代、4代と引き継ぐうちに、少しずつそれが失われていく。

・「ない」ことばかりに着目するのではなく、コントロール可能な資源である「ヒト、モノ、カネ、情報」にもっと着目をする必要がある。

・1つの店舗での「ヒト、モノ、カネ、情報」には限りがあるため、寄せ集めてどうするのかということが商店街の話ではないかと思う。

・困難な取り組みであっても、目標達成のために機会を探索することを諦めずにやるのが、今後の課題と思う。

・3つ目は、経営戦略は「差別化」と「コストリーダーシップ」の2つしかないと言われているが、商店ができることは「差別化」である。

・個店の弱さがいつも議論になるが、大規模店舗と勝負できないのであれば、どのように差別化するのか考える必要がある。



- ・4つ目は「店でできないことをまちでやる」ということ。
- ・柳橋連合市場のように鮮魚店を集める『商材』の集積、油津商店街のように「面白い人の集積」、あるいは、商店街がそもそもの価値を作るということもある。
- ・不確実性を乗り越えるためには、立場や年齢に関係なく、挑戦する人に機会を提供できることが商店街にとって大事なことであり、油津商店街はそれをやったのではないかと思います。
- ・この時に障害になるのは、人間の心であり、木藤さんが言われる商店街の縦構造、横の繋がりという話だと思う。
- ・個店の強さをどう生かすのかを考え、個店の強さを生かすために集団になれば、人と人の心の交わり合いができ、違う気持ちが出てきたときに、店でできないことをまちでどうするかということが商店街の活性化なのではないかと考える。

●杉本先生

- ・通常の商店街支援施策というのは、商店街の事業に対してお金を助成することにあると思う。
- ・中小商業が大規模店にどう対抗するかという議論から、商店街組織に対して補助する流れがある。
- ・小売市場で小売店が競争することで、消費者に対する利益が守られることから、商店の集団に対する補助がなされ、商店街組織として動いていただいております、商店街組織を支援するというには一定のロジックがある。
- ・しかし、この商店街NEXTチャレンジャー育成事業は特異な事業であり、人材育成の事業である。
- ・この事業は参加者が時間やお金をかけ参加され、参加者自前で調査を行っている。
- ・去年の1期生は、商店街の方の参加が比較的多く、今年は商店街ではない方が多く参加している。
- ・行政が商店街や商業に関してみんなで考えようという場、プラットフォームを用意し、商店街の方と商店街以外の方が一緒に考える場ができた。
- ・去年の1期生がメンターとして参加され、継続的に商店街や商店街を含む地域に関わろうとする人材がでてきていることが大きな成果であり、去年の成果が今出始めたと感じており、今年の成果が出るのはもう少し先ではないかと思う。
- ・今年は商店街以外の方がたくさん参加され「こんな商店街にしたい」と意見が言える場を福岡市が提供したことは大きいと思う。
- ・仮説検証において、成功事例と課題を共有するパターン、プロトタイプに近いものを作ろうとしたパターン、プロトタイプを作ってそれに関する情報集め検証するパターン、プロトタイプの設計実行、検証するパターンと大きく分けて4パターンあった。
- ・長期的な視点でのまちづくりの話は、本来行政のやることであると思うが、そのような話がこの研



研究会の場でできたことは大きい。

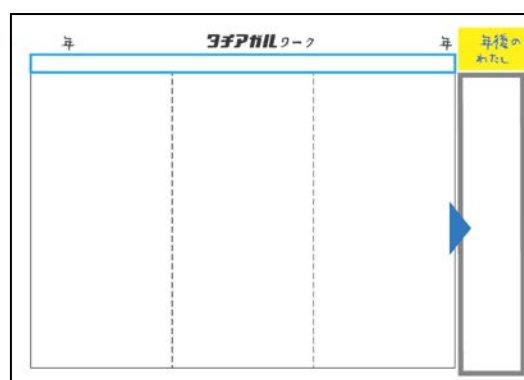
・本来、商店街の方が議論を深めることで、商店街を担う人材を育成するという場が、商店街以外の方も一緒に議論し、共有することで人材が底上げされる場所になっており、このような場所ができたことが一番大きな成果と思う。

・この事業は、商店街という場所に人を呼び込み商売をするという話でなく、そこで何を提供するかという根本的なことを議論する場所になり、商店街の方、商店街以外の方が参加して考えるようになったことは、非常に大きな成果と思っている。

3.「タチアガルワーク」～個人としてのこれからの目標に向けて～

○木藤さん

・今日は最後の研究会ということで、個人としての目標を設定してもらい、そこに向かってどう行動していくかを年表のイメージで作成してほしい。



「発表」

●商店街の若手理事長が抱えている問題を考える中で、事務員をシェアする話があったため、4年後までにそれを実現できるよう、商店街にヒアリングを行い、需要を調査し、ルールなどの仕組みを検討する。需要があれば、体制を作り、実際の事務作業を調査し、事務作業の効率化・機械化を検討。システムを活用すれば効率化できるのではないかな。

●理事長として抱える業務を整理し、事務を効率化するために外部委託も考え、自分たちのやりたい

ことに集中し、楽しく、情熱をもてる商店街活動に結びつけていきたい。

●5年後には商店街にお店を出したい。お年寄りを大事にする商店街を作りたい。お年寄りの居場所を作り、その商店街を含む地域みんなが共有するスペースを作り、10年後には楽しく盛り上がる商店街にしたい。

(飛田先生)

- ・広島の本郷の浦には古い建物が残っており、崖にまちがあるイメージである。
- ・通常、老人ホームはコンクリートでバリアフリーで学校のような造りをイメージするが、その老人ホームは、外観は古い古民家のままで、普通の生活と同じ環境でお年寄りが集まり生活できる感じであり、それは幸せなことかもしれない。
- ・必ずしも便利に生活することだけがよいことではなく、そこに住んでいる人たちに寄り添うことを商店街で実現することは可能性がある。
- 商店街をまちのハブ、情報のハブにするため、商店街の中にコワーキングスペースを作り、いろんな人の交流をつくりたい。すぐにでもできそうなため、一緒にできる人を探したい。
- 自分が住んでいるまちを活性化したい。まちづくり協議会に入り、商店街に関わりたい。ソーシャルビジネスという面で、商店街と一緒に実現できればと思う。行政の支援制度も活用しながら、商店街を盛り上げたいと思う。
- まちづくりの法人組織を作り、商店街に関わっていく。この会に参加して、いろんな商店街の良い面、悪い面などを知ることができ、組織をつくる必要があると感じた。

(木藤さん)

- ・商店街に関わるときに、どのように関わるのかを明確化することは大事なことである。
- チームで調査や検証を行ったが、反省も踏まえてイベントを再構築したい。まちの新陳代謝のためには、人の新陳代謝も必要であり、古い店主の方にどうやって次の世代にバトンタッチしてもらうか、その仕組みを作る必要があると思う。商店街の内部の人材だけで考える文化から、どうやって外側の人材を活用する文化に変えていくか。5年後には、地域のやる気のある人と協力し、まちをよりよい状態にできる仕組みを作ることを目標にしたい。

(木藤さん)

- ・私が油津で感じたことは、若い子が育ってくると、まちの後継者が見えてくる。
- ・それまでは、次の世代が育たないため、自分たちが辞めることで商店街が無くなるような感覚があり、辞めることをデザインできていなかった。
- ・この商店街を担ってくれる人がいれば、あと何年頑張ろうという辞め方をデザインできるのではないと思う。
- ・辞めることを考えられる状況を作ってあげることで、新陳代謝につながるということは私も現場でよく感じており、そのような意識付けができれば、新陳代謝が生まれると思う。
- 歴史や文化に興味があるため、面白いもの知っている人たちを掘り起こし、それを、まちづくりと合致させていけないかと思う。それを学ぶ場づくりや、商店街の中でラジオ放送局を設けるなど、2年

後には仲間と一緒に自分のアイデアを生かした仕事をしたい。

(飛田先生)

- ・「Y氏は暇人」という福岡の変わったスポットを紹介するブログがあり、その路線でできると思う。
- ・商店街のマニアックなこと、成り立ちなどをデータベース化していくことは誰もしていないと思う。
- ・どこかの商店街に属さなくてもできることであり、活動拠点をどこかの商店街に作ってもよい。

●2019年に一般社団法人を設立し、法人格としてまちづくりをしていこうとしている。駅前の広場を使ったマルシェや、地域の人たちが主体となったイベントを多数開催し、産官学地で連携したまちづくりを進め、2040年には、後継者に事業を引き継ぎ、若者たちがまちづくりに四苦八苦している姿をみて、黙っていられずに口をだし、面倒だと言われるかもしれないが、それもいいかなと思う。

(木藤さん)

- ・そんなことできるかということをしていくのが面白いと思う。

●私は商店街の近くに住んでいるが、この2、3年で空き店舗が増えているため、商店街を活気づけようとされる方と会い、何か自分ができるお手伝いをしたい。理想的な儲かる商店街像の商店街が増え、みんなが笑顔になることを望んでおり、5年後には私も商店街のどこか一角に小さなお店を持てればと思う。

●調査した商店街関係者の方と懇親会を行い、仲良くなることで、組織の見直しなどができればと思う。災害時など、地域と商店街でいろんなことが共有できる組織にしたい。私は商店街の外側の人間として仲間になり、組織づくりや、イベントの継続ができる体制を作っていきたい。3年後は、商店街が地域の企業との業務提携などできるようになり、4年後には地域に愛される商店街になってほしい。自分も地域に入り頼られる存在になりたいと思う。

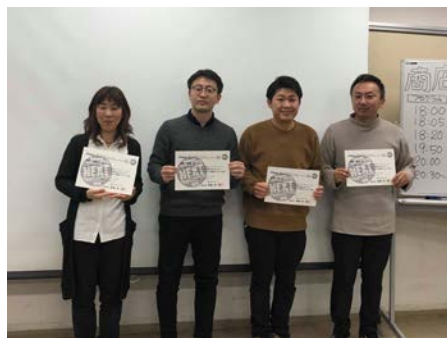
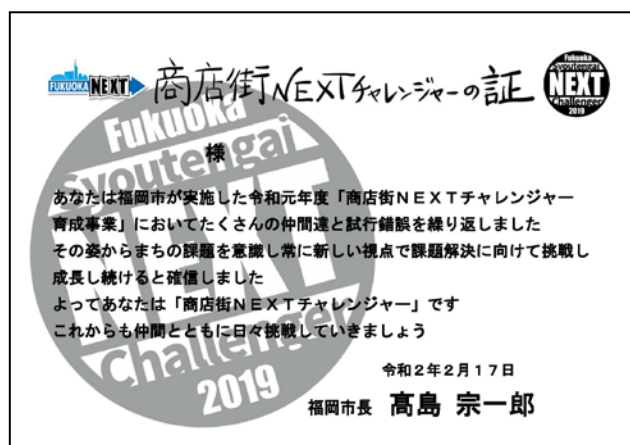
●2021年に財団法人を立ち上げ、カフェやバー、オフィススペースを運営し、2023年に認可保育園を造る。2025年には、ハワイや東南アジアで0歳から18歳までの学校を造ることが最終目標。この会に参加した理由は、やっぱり商店街は人が集まる場所であると考えており、今回いろいろ勉強させてもらい、いろんな気づきを得た。





4.商店街NEXTチャレンジャーの証の交付

※本事業への参加者へ「商店街NEXTチャレンジャーの証」を交付



5.閉会（木藤さん）

- ・それぞれに参加した動機や想いがあったと思うが、この研究会に参加していただくことで、目を養い、気づきがあったと思う。
- ・改めて自分の商店街や街を見ると違う見え方や、そもそも課題だったものを違う方法で考えることができるなど変化していると思う。
- ・その変化を生むことがこの会のひとつの成果とも言え、みなさんの今の話を聞き、その変化を感じることができた。

