

「商店街NEXTチャレンジャー育成事業」

【第5回研究会】 日時：平成30年11月9日（金）18:00～20:30

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（15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）
田崎 浩史（花みずき通り商店会）、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）、正木 研次（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）、糸山 貴美子（みなと銀座商店街振興組合）
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）

吉田 由紀子、秦 誠二郎、呉 基弘

■商店街の活性化に興味がある方（3名）

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・本事業の趣旨について（コーディネーター木藤 亮太氏）

木藤さん：今日は5回目の研究会です。全部で9回を予定していますので、今日がちょうど中間地点にあたります。前々回から各チームで課題設定や、対象の商店街を決めて、思考する時間をとっていますが、少しモヤモヤする時間帯が続いているのではないかと思いますので、最初にこの研究会の趣旨などを説明します。

（※別紙 配布資料に基づき説明）



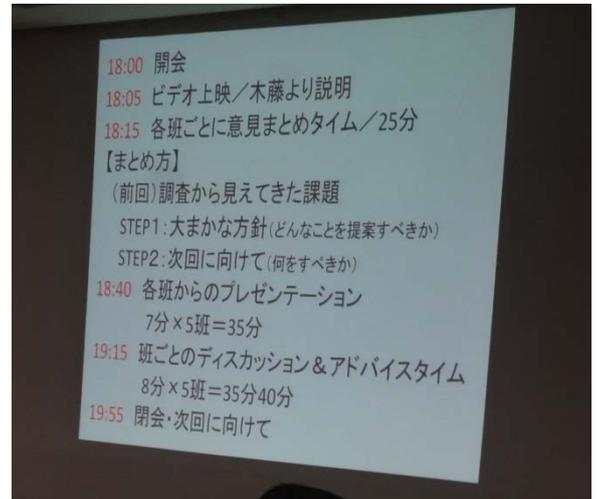
木藤さん：今日も前回と同様各チーム毎にディスカッションする時間をとります。

研究会と研究会の間で時間をとって集まっているチームもあれば、なかなか皆が集まれているチームもあります。

今日の研究会や次回の研究会では、この時間を上手く使っていただき、チームでのディスカッションをしっかりとしてほしいと思います。

全体の流れとしては、次回6回目を11月下旬に、第7回目を12月に予定しており、この間で少しまとめができればと思います。

1月下旬の市の施策を活用した商店街の報告会で、発表できるようにもっていければと考えています。



2.現在の油津商店街の状況について（コーディネーター木藤 亮太氏）

・事業が終わって1年半になり、それまでに29店舗が出店し、非常に評価されているが、現在、通行量は減っている。

・1年半前まではどんどん通行量が増え、ピークがきて、今は減ってきている状況である。

・しかし、今の通行量は、事業の開始前よりは多い。

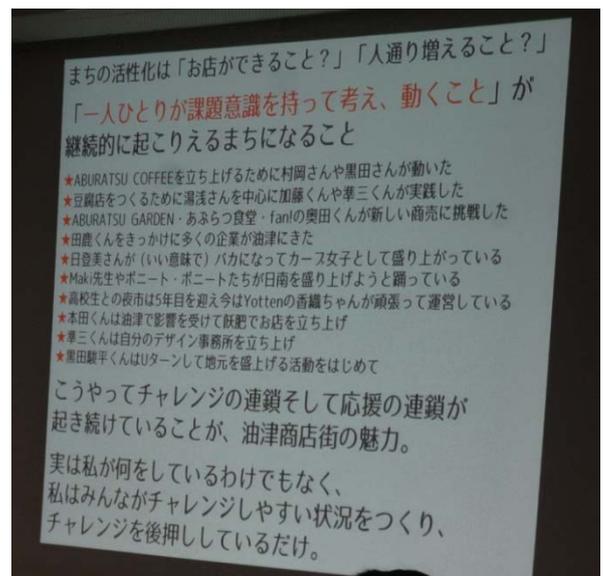
・最初は注目されて、今、少し落ち着いてきて、次に何をするのかという段階に入っているのが今の油津ではないかと思う。

・自分も客観的に油津の状況を分析している。

・まちの活性化は「お店ができること」「人通りが増えること」も大事ではあるが、商店街の方も含めて、一人ひとりが常に課題意識を持って考え、動くことが継続的に起こり得るまちになっていることが、今の油津の魅力ではないかと思う。

・人がチャレンジする、チャレンジをみんなで応援するという動きが、連鎖的に起きてきたことが、今の油津の魅力になっていると思う。

・この中で私が何をやってきたかという、私自身が何かチャレンジしてきたわけではなくて、チャレンジしやすい環境を作ってきたり、チャレンジしている人を後押ししたりすることをずっとやってきた。



- ・今、油津商店街には傘がぶら下がっている。
- ・私のフェイスブックでご存じの方もいるかと思うが、今、油津で起きていることを紹介する。

(※「アンブレラスカイプロジェクト」を動画にて紹介)

- ・このアンブレラスカイプロジェクトは、ストーリーがあって、それに共感した人たちが、応援して結果100万円が集まり、応援して実施できたもの。

・行政が関わっていた事業が終わると、ひと段落ついた感じになり、商店街の方や油津応援団も少しバラバラになってきていた感じもあったが、このタイミングで、彼女がこのプロジェクトを立ち上げ、活動したことで、また、商店街がひとつになった感じもする。

- ・このプロジェクトには、ほぼ私は関与しておらず、外から見ていたが、私がいなくてもできたことで、彼らの自信にもつながる。



木藤さん：今村部長も先日、油津商店街に行かれたそうですね。油津商店街はどうでしたか。

今村部長：油津には正味2時間の滞在でした。

油津の真っ赤に塗られた駅舎を見て、油津応援団の黒田社長に案内をしてもらいました。みなさんに、是非、油津商店街を見てほしい。私が思っていた以上に、油津の商店街は、私が見たことがない場所でした。



木藤さんが言われる、「商店街を再生させたわけではない」「昔の商店街のように、お客さんがたくさん来て、買い物客がたくさんいる、という場所を作ったわけではない。」と聞いていましたが、実際に行ってみると、商店街に全然人は歩いていない。

開いているお店も少ない。

黒田さんからここ5年くらいの状況を聞きながら、IT企業が入った場所や、スーパーの跡地に交流スペースができたことも聞いて、見たことがないものを作ったんだな、と思いました。

先ほど、木藤さんからマインドセットの話もありましたが、商店街の再生、活性化の答えはないんです。

どうやったら上手くいくのが答えはないということが油津商店街を見て感じました。

このような答えを最初から木藤さんや油津応援団の方が目指して進んできたわけではないんですね。

しかし、そこに答えがあって、これからまだまだチャレンジすると、そのチャレンジを応

援してもらえという連鎖がカーブの駅であったり、アンブレラスカイであったりして、また、どこから次のチャレンジが生まれてくるんですね。

そのチャレンジしていけるまちになったということが、実は正解、答えなのかもしれないが、最初からそれを目指してやってきたわけでもない。

私は油津商店街を見て、正解はひとつではないし、それは誰も見たことがないものなんだと感じました。

これから皆さん、商店街のことで、いろいろ考えて、モヤモヤすることが多いと思いますが、多分、答えは我々がまだ見たことのないものはずです。

先進事例でどこかの商店街の上手くいったことをマネする、油津商店街のマネをする、形だけを見たり、人の数だけを見たり、売上、商業スペース、床面積とか、そんなものだけを見てもあまり意味がない。

皆さんが思っていることを実現できる人間になるということしか解決策はないと思います。今日の木藤さんのマインドセットの話は、正に、私が油津商店街を見て感じたことであり、皆さんにお伝えしたかったことです。

皆さんも、まだ見たことのないものをこれから追い求めていくわけですので、モヤモヤするのは当たり前のことで、何かやってみて、それが失敗かどうか分からない。

そういうことをずっと続けていくことで、たどり着けるかもしれない、ということが油津商店街に行って分かり、私自身も油津商店街を応援したくなりました。

皆さんも、商売している商店街、住んでいるまちで、見たことがないものができるワクワク感を楽しんでいただき、私も皆さんと一緒に楽しんでいきたいと思っています。

3.各チーム毎のディスカッション

◆これからの作業について（木藤さん）

- ・今から各チームで、前回までの議論や内容の共有などディスカッションをしてほしい。
- ・途中で、今どんな議論になっているのかを各チームから発表してもらおう。
- ・私もテーブルを周って、各チームと議論していく。

【各グループで議論の様子】



4.各チームから現在の議論の状況、内容を報告

《岩永会》

・みのしま，川端，大橋の商店街に視察について，様々な角度で議論し，それぞれの商店街で「ブランド力をつける」という視点で議論する中，みのしま商店街では，現在，空き店舗を改装中で，魚屋が入る予定がある。

・既存の魚屋との競合なども考える中，魚屋が増えることで，柳橋連合市場のようなブランド力をつけ，そこを売りにして，ブランド力を高めるといった話もしている。

・商店街における人付き合いとしては，新しく入ってくる店主に，どうやって商店街の良さを伝えていくか，知ってもらうか，商店街を気に入ってもらうことが必要。

・ただ商店街に加盟，加入してもらうだけでなく，商店街の活動を一緒にやっていくという意味で，人付き合いが重要。

・みのしま商店街では空き物件が8店舗ぐらいあるが，その空き物件への窓口を商店街が担い，窓口となることで，加盟してもらえる方を誘致することもできるのではないかと。

・木藤さんも油津商店街では，不動産会社に何度も足を運び，交渉をされてきたと聞き，みのしま商店街でも周辺の不動産会社と上手くコミュニケーションをとって，組合に入ってもらえる方を誘致していきたい。



●木藤さんコメント

・商店街に新たに出店する人に対して，どういう接し方，対応，話をしていくかという視点で議論している。

・みのしま商店街には，これから魚屋さんを含めて複数の店舗が入ってくるという動きがあるようで，出店する方には組合に入ってもらいたいので，どのように接して，プレゼンすれば入ってもらえることができ，また，既存店舗との関係も上手くできるようになるのかという議論である。

・新しく商店街に関わってくる人たちにどう接していけばいいか，上手く馴染んでいけるか，というところに視点を置いて，議論しているところである。



「山あり谷あり」

・10/28に六本松の商店街の会長さんにインタビューをして、九大が移転してしてから、これまでの気持ちの推移などを伺った。

・六本松の前には、箱崎の商店街にもインタビューをしており、聞いたこと、感じたことを、プラス、マイナスで意見を出し合っている。

- ・箱崎に対して何か提案できないかと考えているが、
- ①九大の跡地の開発に対し、箱崎商店街は、あまり話し合いに参加していない。
 - ②商店街が箱崎宮と隣り合わせにあるが、あまり関わりがない。
 - ③商店街に料飲組合の方の参加が少ない。

といった話も聞いたので、それぞれ、

①自治協議会 ②箱崎宮 ③料飲組合に対して、インタビューをしてみて、商店街との関係などを再度調査することで、箱崎商店街の現状が見えてくるのではないかと議論している。



●木藤さんコメント

・六本松は九大が移転し跡地にまちができ、箱崎は今から跡地の活用が進む中、その比較という視点である。

・九大が移転することは、まちにとっては非常に大きなインパクトで、商店街という空間や組織がどういう風に捉えられているのか。

・あまりつながりがなかったり、自治協議会や箱崎宮との関係、料飲組合との関係であったり、まちづくりの中での商店街の位置づけ、存在意義、現状を探るといった方向で議論が進んでいる。

「ハナマス会」

・前回までに議論してきた、花みずき通り商店街のストロングポイントやウイークポイントで、情報発信能力に長けている点、大きなイベントなどをする行動力などあるが、一方、大学など近隣を上手く使えていない、もっと巻き込んでいけないのかという点を考えている。

・今後の展開として、土地柄を生かしたイベント、地域活動ができないかということを考えている。

・商店街と自治会を巻き込んだイベントができないかという点では、商店街と自治会との関係について、今後も聞いて調べていきたい。



●木藤さんコメント

・今日、冒頭に説明したように、この研究会は答えを出すことが最終目的ではなく、答えをだすことを皆で考え、共有しながら経験していくことで、新しい目を養い、成長につなげていくことが大事であり、このチームは若手を育てようと、一番実践しているチームである。

・このチームは、花みずき通り商店街ひとつの商店街を選び、具体的な策を考えていこうという内容で議論が進んでいる。

«トウクトウク»

・香椎と御供所の商店街を視察して、視察前の印象を出し合い、香椎では、JRや西鉄の駅があること、現在区画整理が進んでいること、近隣に香椎浜や千早があること、チェーン店が多いのではといった印象があった。

・御供所では、お寺のまち、灯明ウォッチング、山笠、どんたくななどのイベントがあること、観光客も多いのでは、といった印象があった。

・実際に視察に行ってみての感想、ギャップとして、香椎では、チェーン店が多そうだったが、実際には少なかったり、個人のお店が色々あり、個人のお店の方が美味しいといったまちの風潮、そういうまちなのかもしれない。

・香椎で商売をしていると、それが普通だと思っても、他の見に来られた方からすると、チェーン店が少ないんだと思われるのが、印象的であった。

・新しくビルも建ってきているが、空きテナントが多く、家賃が高いのかなといった印象。

・まちが移り変わっていく最中、香椎の人、香椎ではない人も、若い人が何かやろうという流れがきている。

・近くに、アイランドシティもあり、人もたくさん住んでいるが、あまりつながりがなく、そこからのお客さんも来ていない。呼び込めていない。

・御供所は、観光客が多いイメージがあったが、そこまで多くはなく、お店側もビジネス街というのもあり、昼間も集中して人口がいるので、あまり観光客の方が来なくても、お店が成り立っているというお店も多いというのも、視察をしてみて意外であった。

・人が増えることをそこまで望んでいるわけでもなく、現状で十分だというお店も多いということも意外であった。

・禅寺のお寺が多いので、商売をするお寺が少ないことや、まちとしても伝統を重んじるということもポイントである。

・御供所は御供所饅頭というのを販売されており、通年販売しているわけではないが、かなりの売上をあげており、収益の柱になるような事業は香椎にはないので、驚きであった。

・抱えている課題としては、香椎は、家賃が高いこと。新築になって、収益の問題もあると思うが、



空きテナントが多い。個人の出店者が手を出しづらい、チャレンジしづらいのもあるかと思う。

- ・道によって、人が多いところ、暗いところ、活気の差も感じる。
- ・香椎には住んでいる人はいても、オフィスが少ないので、昼間の人口が少ないこと。
- ・住んでいる人が店を認知していない。お店はあるが、道路が変わったり、お店が移転したりして、住んでいる人が現状のまちの地図が頭に思い浮かばないような感じもあると思う。
- ・香椎を酔い倒れのまちにしようと計画中で、陽気などんな人でも気さくに、観光客から工事現場の人でも幅広い客層のお店が多いので、そこを伸ばせればと思う。
- ・御供所では、文書になっていない暗黙のルールがあることや、お寺さんの所有の土地は、借地で家が建っていても、建物が取り壊された後、それ以降は何も建たない、駐車場にしてしまうなどが多いことや、景観上の縛りがあったりすることが課題となっている。

●木藤さんコメント

- ・2つのまちが180度違い、180度違うまちを選んでいることがこのチームの特徴かと思う。
- ・今、比較をしてもらっているが、例えば、人通りという言葉の捉え方が2つのまちで全然違うとか、にぎわいという言葉の捉え方が違うとか、視点をいくつか絞ってもらい分析していくと、何か見えてくるのかなと思う。
- ・今、全体的な話になっているので、次回以降、絞り込みをしてもらえるといいと思う。

《柳橋をまもろー》

- ・柳橋連合市場はブランド力はあるのかなと思う。
- ・商店街の方の意識としては、そのブランド力の認識があまりないかなと感じている。
- ・プロ向けの商店街が、一般客を取り込む必要があるのかどうかということに対し、年末年始になると、いつも値札を出していないお店も値札を出して小売をやるということは、一般客を取り込めるものなら取り込みたいというお店が多いのではないかということをお大前提にスタートしている。
- ・具体的には、強気のブランディング戦略をやっていこうということで、テーマとして「プロ向けの商品を小売りしてやる」というイメージをもって、どれだけ良い品かをしっかりと伝え、お客さんが高いという認識よりは、適正な価格であるということを知ることができるようなシステムを組んでいけるのがいい。
- ・その手法としては、社会科見学や体験ツアーのようなものを組んで、高額なツアーでも良いと思っている。
- ・各お店を周って、良い品を集めて、鬼海鮮丼のようなものがつくれるとか、それをSNSにアップ



してもらって告知していくとか。

・魚のさばき方とか、実際に市場の中で行われているいいもの、日常を伝えていくことが、一般客に非日常を伝えていくことになる。

・柳橋のブランドグッズとかができれば面白い。

・イベントもありきたりになってきているので、商品を絞り、サンマの月をつくって、サンマのイベントするとか、サンマを安く売るとか。

・例えば、スーパーであれば、水曜日は玉子の日とかで安売りの日があれば、水曜日に玉子を買う人が多くて、その日以外は玉子を買わないというのがあっていいと思う。

・お客さんの目的意識が統一化されるので、売る側も売りやすいし、買う側も目的意識をしっかりとって、買に来るいった流れができるのではないか。

・昔やっていたイベントがなくなった理由のひとつとして、普段やっていない屋台を出すとか、普段やっていないことをすることは、あまり意味がないのではということで、なくなっていったことなので、今あるもの、魚のさばき方や常に売っているものをどう生かしていくかという形を組んでいくのがいいのかと思う。

・その具体的手段として、ツアーやイベントの見直しについて議論をしている。

●木藤さんコメント

・議論の中で、とがった話もでていて、柳橋で大きな声で喋っているおじさん達を動物に見立てて、動物園にしようみたいな話だったので、そのようなとがった議論も今後してもらえればと思う。

【飛田先生より】

・このようなワークをするときに、学生には答えを探しに行くなと言います。

・フレームワークをつくってしまうと、そこから見えるものを見ようとしてしまう。

・ディスカッションをしていく中で、モヤモヤとした中で、どういった方向にいったらいいのかが見てくる。

・後々よくなる結論は、今の時点で決まっているものよりも、試行錯誤しながら、モヤモヤしているものが、やがて形が見えてくるものの方が、案外いいものになるのかなと、普段、学生を見ていても思う。

・自分の研究の中でも、ぱっと書くよりも、試行錯誤して書いたものの方が、後々人から評価されるようなこともあったりする。

・あまり、焦って何か結論をだそうとするのではなく、今日の議論の中でも少しずつ取っ掛かりのようなものがでてきていたと思うので、その取っ掛かりを大事にしていきたい。

・柳橋のチームの方は、とがった案がでていましたが、もしできることなら、参加者の方や知り合い



の方をお願いしてもいいと思うので、1回それをテストしてみて、どのような反応が返ってくるのかということを知っていると、自分たちがやろうとしていたアプローチが、こういうことなのかといったことが見えてくる。

- ・魚の見方、プロの方がどのような仕事をしているのかということは、こどもの社会科見学はたくさんあるが、大人の社会科見学として良い切り口かなと思う。

- ・皆さんは試行錯誤されている最中だと思うが、答えをだすことがこの研究会の目的ではなく、答えを探すまでにどのようなアプローチを踏んでいくと、こんなことが見えてくるんだ、進む道が見えてくるんだといった試行錯誤するプロセスを大事にしていきたい。

- ・最後に答えをだすことではなく、そこに向かって行く道筋に何が見えるか、これが皆さんが商店街に戻られて、今後、商店街の活性化やより良くしていくひとつのヒントになるのではないかなと思う。

5.閉会（木藤 亮太氏）

- ・次回は、11/29（木）18：00～の開催となっています。

- ・冒頭に話したとおり、何か答えを見つけ出すことではなく、答えをだせるような人材を育てる状況をそれぞれの商店街で作っていくことを目指しているのです、しばらくモヤモヤした時間が続くかもしれない。

- ・最終的にモヤモヤが晴れるかどうか分からないが、この時間を皆さんと共有することが大事だと思っている。