

商店街リーダー養成塾を開催し、新たな視点から商店街の活性化をけん引する人材を育成する

この事業は、商店街が地域コミュニティの担い手としての重要な役割も持っていることから、地域商店街の活性化に向け、新たな視点から商店街の活性化をけん引する人材の育成・企画されたものです。
 この塾の運営は、地域固有の課題に的確に対応するため、加賀と能登の2地域別におこなわれ、各塾に地域活性化アドバイザーの塾長を配し、すすめていくことになります。能登地域は、7月3日(日)奥能登事務所にて、加賀地域は、7月12日(火)小松商工会議所にて第1回目が開催されました。以後、集合研修、実践研修、成果発表会の順に年度末まで開催の予定です。途中からのご参加歓迎しています。
 第1回目の活動内容の概要は次のとおりです。ご参考に。

1 商店街リーダー養成塾(能登地域)

- 1) 問題提起
 - ① 個店の在り方と商店街としてどうするのかは、必ずしもイコールではない、ということ前提にして考える。
 - ② 地域住民のニーズに商店街は、どう対応するのか。
 地域住民は、「宅配」、「御用聞き」を期待しているのか→買い物したいが、買って帰るのがつらい→商店街は顧客の期待に沿ったサービス提供→商店街としては、買った商品を送り届ける、送迎バスを運行するサービスの提供
 - ③ 商店街として、旅人を対象とした観光客を取り込んでいく。
 ・一定の街並みが整備されていること、歩けるまちであること、情報発信できる種々な業種があるか、が前提となる。
 ・同一業種を徹底して集積、外部へのわかりやすいアプローチで成功している事例(集積効果)
 ・明快な「売り」打ち出せること。(パンフ「Don歩ラリーで能登ふるさと博」)
 *地域の売りを徹底して発信する→売り上げ上がった→みなさんの意識が変わる→「うちもやろうか」→商店街が徹底してやっていただけないか、考えていこう。
 - ④ 商店街だけでなく、地域住民を巻き込んで地域としてどう取り組んでいくのか。
 地域の方向性がある、商店街の見直しのあった事例(「富山県八尾町」のまちづくり)。20年前、このまちを「おわらのまち」にしようという方針を決める。(合意形成)→電線地中化工事、街路の石畳(諏訪町通り)→地区住民自らの手で、引戸(木製)、濃色の落ち着いた配色をおこなう→まちが非常にきれいになった(景観)→上新町商店街がそれに引きずられ、きれいになった→地域全体に波及→新規開業の店舗出てくる(まちとしての魅力が高まってきている証拠)
 - ⑤ 以上の前提を明確にし整理したあと、次に商店街の在り方へ議論をすすめていく。
 商店街として無理して事業しなくてもいい。今ある個店だけでやっていってもいいし、事業会社をつくりそこで徹底してやっていく手もある。
 たえば、商店街の中心部を徹底して住宅化していく。行政、病院、パターミナルのあるまちなかを徹底して住宅化し、その周辺にお店があればいい、といった地域もある。「まちなかで歩いて暮らせるまち」という発想。そうすることで、最終的に商店街の再生につながっていくのでないか。こういった図式も発想の仕方一つ。そんなことを頭に入れ、商店街の今後を考えてみることも必要。
 - ⑥ もう一つ考えてほしいことがある。観光客を相手にした商売について。地域に今居る人だけで再生させるのは難しいのでは。
 ・空き店舗を活用して人材確保の受け皿をつくる。
 ・外部から徹底して人を呼び込む(地域にゆかりがある人)。
 ・そのためには、リピート容易な「飲食」関係の人を誘致する。
 10店舗の飲食店集積による相乗効果(門前町)
- 2) グループワーク

以上の話を糸口にして、今後どうしたらいいか、みなさんからアイデア出してほしい。可能性としては、どんなものがあるか→地域性がある、クローズアップできるもの、夢のあるもの、などのアイデアを出し、それらをつないでいく。

 - ① 参加者を5グループ(A~E)(1グループ4~6人・混成)編成
 - ② アイデア出し:キーワードをグループング:整理し、グループ内で意見交換をおこなう。
 - ③ グループ発表
 - Aグループの発表
 - ・能登の風情を掘り起こし、伝えることで、ブランド化していく。
 - ・情報発信の強化
 - ・世界農業遺産、能登有料道路無料化問題(客の流出)、商店街全体で配達業務、行政、会議所との対話、あるものを活かす(蔵、寺)、学生とのコラボ
 - Bグループの発表
 - ・地元産品にこだわっていく必要がある。
 - ・人的交流をすすめるべき。お祭りの担ぎ手の募集など。
 - ・能登の自然:自転車ツアー
 - ・空き店舗情報発信、まちなかに集合住宅誘致
 - Cグループの発表
 - ・個店は、御用聞きから始めよう。お客の顔が見える、買い物手助け
 - ・商店街の活性化は、商店主自らが楽しんでやらなければ。いろんな勉強会を。
 - ・地域づくりから。里山里海がクローズアップしている。
 - Dグループの発表
 - * 都会にお金を回さない」と「外からお金を落としてもらう」を両立させること。
 - ・ひきこもりなまちづくり:若者Uターン、まちなか定住促進、出張販売
 - ・いきたい町・あいたい町:統一テーマに沿ったまちづくり(禅の里)、回遊性の向上、能登島のリゾート化
 - Eグループの発表
 - ・女性、高齢者がゆったり入れるお店づくり
 - ・能登のブランド力をつけていく。
 - ・観光客に自信をもってすすめられるお店づくり(いい食材は豊富、食べるところ少ない。)
 - ・マイナスイメージ多い。プラス思考で。自信を持ってやっていきましょう。

- 3) まとめ
 - ・情報発信するには、まずお互いのところを見て体験することが必要。
 能登人の魅力(「能登人と過ごす能登時間2011」)・〇〇におもしろい人がある。そのことが情報発信につながる。
 - ・情報を更新していくことが評価されるところあり。それが大前提となる。
 - ・情報発信するネタの仕入れを。
 - ・Uターンで戻ってきてもらうほか、都会から人を呼び寄せるという手もある。
 - ・人を呼び込むには、「地域の人が活き活きしている」ことが大切。地域住民を巻き込んで日々活動する。地域生活を楽しむ・それが見える情報発信する。
 - ・能登には美しいところがいっぱいある。畦草刈り、家のメンテなどにも、自分たちが生きていることがに価値あることを確認できる機会となる。積極的に情報発信してほしい。

2 商店街リーダー養成塾(加賀地域)

- 1) 基調講演「商店街活性化事例と計画構築について」
 講師 三橋 重昭氏 NPO法人まちづくり協会理事長
- 1) 商店街活性化とは何か。

商店街活性化の目標は、①個店の売上高を伸ばす、②商店街全体の売上高を伸ばす、③商店街をにぎやかにする、④地域の人々に頼れる商店街になる、⑤外部からの交流人口を増やす、である。地域商店街活性化法が一番重点を置いているのが④。
- 2) 地域商店街活性化法の活用事例

新潟県三条中央商店街振興組合→平成21年10月9日第1号認定(三条市の元気がつらつな女性達の感性を活かした「買い物便利」「触れ合いあふれる」「商店街作り」)
 ①「コンパクトストアまごころ」(平成22年6月26日オープン)
 空き店舗を活用した、生鮮品を中心に扱う小規模なスーパーマーケット。
 ②ふれあい広場マイル本町
 喫茶コーナー(障害者就業体験)、高齢者の「お休み処」、「子育てよろず相談所」(短期一時保育もおこなう)
 ③商品宅配サービス(さんじょうご用聞き笑店街)
 ④リサイクル等環境事業(廃油(天ぷら油)で固形石けんをつくる。交換。)
 ⑤「札幌丸井今井本家跡」:市の出身者・NPO運営
- 3) 今、大事なこと
 - ① まちづくりとは、
 ・地域資源を基礎として、多様な主体が連携・協働して、身近な居住環境を漸進的に改善し、まちの活力と魅力を高め、生活の質の向上を実現するための持続的な一連の活動
 ・小さな希望をあつめ、人々のつながりの中で、それを育て、日常の暮らしと、それをささえる空間を作り出す技術
 - ② おもてなしの心
 - ③ 有り難うから始まる会話(発寒北商店街振興組合の事例・アトム通貨)
 - ④ ストアではなく、ショップで・市場シェアなく、顧客シェアで
- 4) 商店街再生力
 - ① 街を動かす人間力
 ○天神橋筋三丁目商店街 土居理事長:街商人(あきんど)が人間回帰の街を目指す
 ○東和銀座商店街 田中理事長:お店はお客さんのため、商店街は地域のためにある(地域住民主義)
 - ② まちづくり組織の地域経営力
 ○青森新町商店街振興組合 加藤街づくりあきんど隊長:TMO・スタンプ協同組合・NPO・PMCと連携
 ○高松丸亀町商店街振興組合 古川理事長:100年後の商店街を考えた再開発事業スキーム
 - ③ 商店街の元気の元・個店を輝かせる地元密着力
 ○横浜洪福寺松原商店街:安さ、来やすさをモットーに抜群の売り場効率を誇る個店の繁栄
 - ④ 地域資源を活かした観光力:長浜黒壁スクエア、小樽堺町本通り(北ーガラス)
 - ⑤ 街の風格を生み出す想像力
 ○東京神楽坂商店会:伝統と現代が触れあう粋なまちづくり
 ○熊本・上乃裏通り:まゆ蔵を移築した、ピアレストラン「巷乃倉庫」

- 2) オリエンテーション(研修会の内容とそのすすめ方)
 - ・第1ステップ 7月~9月(合同)
 課題・ニーズ分析、活性化テーマ選定、活性化戦略策定、計画作成演習
 - ・第2ステップ 10月~12月(地区別)
 地域課題、活性化戦略作成、重点戦略と具体化(各地区で課題の深堀り)
 - ・第3ステップ 1月~2月(実践商店街)
 模擬実験
 - ・第4ステップ 3月(合同)
 合同成果発表(情報の一元)

平成23年度 石川県商店街振興組合連合会・石川県商店街連合会通常総会開催

石川県商店街振興組合連合会（県振連）と石川県商店街連合会（県商連）の平成23年度通常総会が去る5月30日（月）、金沢スカイホテルにおいて開催されました。県振連の通常総会では小間井理事長が議長となり平成22年度事業報告・収支決算報告、平成23年度事業計画（案）・収支予算（案）の議案審議を諮り原案通り可決されました。また、役員補選では理事に得能勝秀氏（七尾駅前通り商店街振興組合理事長）が就任されました。その後、ご来賓の水野裕志氏（石川県商工労働部長）よりご祝辞をいただきました。引き続き県商連の通常総会が開催され、小間井会長が議長となり平成22年度事業報告・収支決算報告、平成23年度事業計画（案）・収支予算（案）の審議を諮り原案通り可決されました。また、役員補選では理事に帆 直樹氏（加賀市商店会連盟副会長）が就任されました。その後、ご来賓の高橋一光氏（石川県商工会議所連合会事務局長）よりご祝辞をいただき閉会しました。

五感で楽しむ山代温泉への誘い『聴く・ジャズライブ&観る・アート』と温泉による健康・交流・安心のまちづくり事業 ～商店街にこころと身体を健康リフレッシュ・コラボを実現し、商店街に新たな顧客を誘導・創出する～

山代温泉通り商店街振興組合の活性化活動 ～平成22年度商店街実践活動事業・公募（全振連）から～

新装オープンした会場は、むき出しのコンクリートブロック壁、天井に白化粧しただけのギャラリー（荒井氏の作品が壁いっぱいにはちばめられていた。前日、準備されたが、何かできあがっていないところがある。変化していくところがある。作り上げていく、参加するという力強さがそこに反響される。そんなレイアウト）に小さな裸電球の明かりが室内を暖かくやさしく包み込み、清楚にして落ち着いた大人の情感醸し出す、そんな会場でライブの幕開けとなった。

① 観る・ライブ・ペインティング

- ①日 時 平成22年11月20日（土）午後2時から午後5時
- ②場 所 山代温泉・東口 交流施設「楽歩館」
- ③講 師 絵本作家 荒井良二氏
- ④参加者 独身女性、乳幼児連れのお母さん、幼児にまじって独身男性がチラホラ、予約席満杯の人が会場を埋める。

⑤内 容
「どんな絵が好き？」。幼児に呼びかけ。描いてみますか！キャンパスに横線を描かせる。「ハイ！」拍手。おもしろいね。この像は？次々に幼児と会話することで協働参加を促す。子どもは、おもしろい。9歳まではバカ天才が入っている。子どもの方向転換は、瞬時にやってくる。すごいことです。大人は五感で、赤子は共感覚で、随所にトークが入り、作家との距離感失せていく。青を置く。それが別の感覚を呼び起こしていくことで、絵ができあがっているのだから、とつくづく思う。オレンジ、赤、青、ピンクなど、2枚の大型キャンパスいっぱいにはペインティング。聞き手は、作家の一挙手一投足く入るように見入る。キャンパスを拭き取り、2枚のキャンパスを何回もこすりあわせる。ついに、絵が黒っぽくなる。そこに白斑点をつけていくと、黒っぽい絵がみるみるうちに生きてくる。汗をぬぐいぬぐい、お客と会話をしながら作品が仕上がっていく。縦横無尽に作品が踊る。しかし、どこかできあがっていないところ、その進行形がいい。そんな共感覚の世界に浸る絵さばきにお客と作家が一体となった安心と安息で満たされる。



② 聴く・ジャズコンサート

- ①日 時 平成22年11月21日（日）午後2時から午後5時
- ②場 所 山代温泉・東口 交流施設「楽歩館」
- ③奏 者 ジャズシンガー 酒井都俊氏
アコーディオン 佐藤芳明氏
- ④参加者 独身女性、乳幼児連れのお母さん、幼児にまじって独身男性がチラホラ、予約席満杯の人が会場を埋める。

⑤内 容
むき出しの白化粧の壁に無造作(?)に貼られた作家の素描絵に囲まれ芳明さんのアコーディオンに、俊さんの唄、秋の午後の陽が会場に長い陽だまりをつくる。そんな午後のひととき、ここに染み入る。

(前半の部)

作家荒井良二さんから。酒井俊さんとの出会いを語る。俊さんがCDを出しました。彼女の唄う曲ごとに半年ほど描きました。今回そんなご縁で俊さんが唄う会場で絵画展示することができました。彼女は魂を込めて唄っているので、私も魂を込めました。声で描く「うた」と唄うように描いた「え」のコラボレーションを楽しんでもらえたら幸いです。



(後半の部)

- ・Grandma,s Hands
- ・Fragile
- ・I Shall Be Released
- ・アラビアの唄
- ・上を向いて歩こう
- ・Feeling Good

- ・Lean On Me
- ・Grape Fruit Moon
- ・四丁目の犬
- ・ヨイトマケの唄
- ・Flowers Grave
- ・見上げてごらん夜の星を

清楚にして安らぎを醸し出す白化粧のギャラリーに、絵本作家荒井氏の素描に囲まれ、佐藤さんのアコーディオンの調べ、シンガーの一抹のところに染みいるロマンの香りのジャズに、荒井氏、佐藤氏とのトークにお客もうっとり。「風邪を引き、病院でステロイド点滴を受け、参加したが、ここで、すごい、氣、をいただいた。

(作家荒井氏から) ギャラリーの後押しで今日のライブが実現した。みなさんの熱意が私に描かされているなあ、というコントロールできない力、楽しさを感じました。有り難う。

カムヒア ラヴ、ラヴ、クレイジー、ラ、ラ、ラ、クレイジー ラヴ (大きな拍手) 閉会。

高齢社会における流通サービス研究セミナー（平成23年1月31日（月）・野村総合研究所主催）（商店街ニュースno.91から）

1 | 買い物弱者を支えていくために一力に合わせてサービスを続ける7つの工夫

買い物弱者は、今後ますます増えると予想されており、大きな課題です。長期にわたって買い物弱者を継続的に応援し続けていくためには、ビジネスとしておこなっていくことが大切です。そのため、買い物弱者のニーズを把握し、低コストで継続的に運営していく工夫が求められます。地域住民、行政、事業者がお互いに力を合わせて、サービスを続けていくための工夫が必要です。

サービスづくりのステップにあわせた工夫

①利用者ニーズの把握

- 買い物弱者マップをつくらう
- 地域ごとの課題に対応しよう（事例紹介）
 - ・シティマーケット（全日食チェーン）
ボランティアチェーン契約により全日食の商品、物流網、自動発注システムを活用した小商圏型スーパーを展開
 - ・マルエツプチ
都市部の高齢者が、楽しみながら買い物ができるよう利便性の高い都市型ミニスーパーを展開
 - ・北海道・セイコマート
過疎地の加盟店と共同配送、店舗運営の効率化で低コスト体質実現
 - ・らくらくお買い物システム（健康商店街）
タクシー配送（1回300円、うち100円は商店街から）
 - ・キララちゃんバス（茨城県土浦）
地域通貨キララの発行とバス運行開始。協賛店舗で1000円の買い物で100キララがもらえ、バス運賃として使用できる。
 - ・お出かけバス（広島県呉）
NPOがこげ元気丸、まちづくり協議会などが主体となり、運行協議会を発足。タクシー会社と運行契約、傾斜地の多い地区で高齢者の足を確保する。

②運営基盤づくり

- 輸配送ルートを効率化しよう
 - ・共同配送（島根県）
地元卸売業9社（準会員6社）による地域の小売、飲食、病院等400カ所への共同配送をおこない、中山間地の店舗の存続とサービス向上に貢献する。
 - ・高齢者向け宅配（三重県）
物流は自社で行うことで顧客ニーズの収集、希望する時間に電話をかける御用聞きサービス「安心クラブ」を展開、安否確認も行う。
 - ・セブンミール
セブン・イレブンの弁当、惣菜の開発、店舗網を活用して管理栄養士の指導のもと、栄養バランスと利便性に配慮した食事宅配サービスを展開。

- ・オンデマンド交通（千葉県柏市、三重県玉城など）
乗客の希望の場所や時間に合わせて運行する柔軟なルート運行できる交通システム導入

○ITを活用しよう

- ・山間地向けネットスーパー（和歌山県田辺市）
地域への光ファイバー敷設にあわせ、1万品目から注文できるネットスーパーを展開。
- ・ネットスーパー
バス停方式、スリーター方式
- 遊休設備や公的設備を活用しよう
 - ・青研（熊本県荒尾市）
農家、店主が企業組合を立ち上げ、半径300mの徒歩圏内マーケットを開設
 - ・お買い物バス（北海道赤平市）
既存スーパー廃業した地域での店舗づくりの一環として無料買い物バスの運行企画。病院などの公共施設利用にも乗車解放

③サービスの開始と継続

- 住民主体で運営しよう
 - ・ノーソんくらぶ（大分県中津市）
住民80人を会員とするNPO法人立ち上げ、地域の共同店舗での販売と地域産品の委託販売「ノーソんくらぶ」を開業
 - ・あおばす（千葉県原市）
青葉台地区に市民バスを立ち上げ、コミュニティバスの運行実現
 - ・生活バスよっかいち（三重県四日市市）
廃止された路線バスを地域住民主体のNPO、スーパー、病院が協働して復活
 - ・過疎地・福祉有償運送（青森県）
村民や福祉協議会職員（有償）ボランティアが運転協力、運行（過疎地有償運送制度を利用したオンデマンド）地域住民の生活交通を確保
- 支援制度を活用しよう
 - ・ハッピーライナー（高知県）
行政による販売車購入補助をきっかけに小売事業者と行政との協働で移動販売網と公益的機能の両方を維持
 - ・ハーツ便（福井県）
住民から停車場所を募集、県と生協が連携して、生協がもっていた無店舗事業の配送インフラを活用した効率的な移動販売を実現

平成23年度 第1回全国商店街青年部指導者研修会

毎年各地を回って開催されるこの指導者研修会。今回は沖縄県で開催されるということで、沖縄を訪れたことのない私には楽しみな研修でした。想像するのは、青い海と白い砂浜、そして降り注ぐ太陽。あまりに貧弱な発想ですが、逆を言うとかこれくらいしか思いつかず、「商店街」というくくりではまったく想像がつかない土地でした。

空港に降り立ちレンタカーを借りてホテルまでの道のり、米軍基地が垣間見えたりするものの、さほどの異国的情緒は感じませんでした。ただ、これまでの研修地と違って、やはり沖縄。大型店ばかりが目立つ、変わり映えしない地方都市とは違った雰囲気は残っているようです。

さて、今回の研修。例によって幾つかの講演、研修が組まれていたのですが、何より、「琉球」という国の歴史にすべて集約されていたように感じます。

みなさんは「琉球」というとどれだけの知識をお持ちでしょうか？今でこそ「沖縄県」として日本有数のリゾート地としての地位を築いていますが、間違いなく「日本」とは違う歴史を歩んできた土地なのです。

琉球大学の高良先生の講演はとて印象深いものでした。1429年（日本では室町時代）に琉球王国が成立後、日本ではなく明の保護を受けアジアの貿易中継点として栄えていきます。諸外国との交流を避けるようにしてきた日本と違い、琉球には様々な文化が流れ込んできます。

そうした貿易中継点にありがちなのは、様々な文化を受け入れるために、独自の文化や文明が栄えにくいことです。しかし琉球は違いました。もちろん泡盛や三線には他国の知恵や文化の影響も見受けられますが、琉球の人々の心の奥底にはしっかりと「琉球文化」が受け継がれていったのです。

1879年に沖縄県が設置されて琉球王国が解体されるまでの400年間、その歴史は世界に類を見ない独特の道のりを歩んでいきます。とくに琉球文化と言えば、

そのころからやはり「芸能」でした。それは今も変わらずに根付いていると言えるかもしれません。王国が解体されるとき、なによりも凄かったのは、人々が王国の歴史を一切語らなくなったことと言えるかもしれません。それゆえ、琉球王国は琉球の人々の心の中にだけ生き続け、また廻りの国々からは神秘的な側面を持ち合わせるようになったからです。



また、当時はすべての人々が宮殿で働いていたため「商売」という概念すら無かったと言われてます。ですから、県外の人々によって沖縄のビジネスは食い荒らされ、地元の人々は当時の文化財を売ることでしか生活が成り立ちませんでした。

その後は米軍による27年間の統治などを経て、沖縄の人々の心の中にはいつしか「被害者の歴史観」が根付いていきます。

ご存知の方も多いと思いますが、現在の沖縄県は首里城復元プロジェクトを始め、琉球の文化財を買い戻す運動を行っています。なくしかけた「琉球の誇り」を県民にも取り戻すために。

先に述べたように琉球王国には独特の歴史と文化がありました。その素晴らしさや大切さは、当時の遺留品などがボストンなどの海外の美術館の奥に眠っていることからわかります。今回の研修を終えて、我々は今一度、自分たちの土地の歴史という者について学ぶ必要があると感じました。

リゾート地ではない沖縄、「琉球」に一度触れてみることは日本人として決して無駄にはならないと確信しました。

武蔵商店街振興組合 副理事長 太田 有彦

ご案内 平成23年度設備貸与制度のご案内

	割賦販売制度		リース制度
	国の制度	県の制度	
限度額	100万円～6千万円以下	上限8千万円	100万円～6千万円以下
貸与期間	7年以内（うち据え置き期間：半年又は1年）	同 左	3～7年
償還方法	年賦、半年賦、月賦のいずれか、均等償還	同 左	毎月定額支払い
保証金	設備価格の10%	同 左	
割賦損料・月額リース料	年2.75%、 利子助成あり	同 左	2.006%（3年）～ 1.408%（7年） 利子助成あり

お問い合わせ先

財団法人 石川県産業創出支援機構 電話 076-267-1174（直通）

ご案内 平成23年度中心市街地商業活性化アドバイザー（商店街）、商業活性化アドバイザー派遣事業のご案内

	中心市街地商業活性化アドバイザー（商店街）	商業活性化アドバイザー派遣事業
無料期間	3人/日	同 左
派遣上限日数	25人/日	同 左
派遣回数	5回	同 左
経由団体	中心市街地商業活性化協議会	地域内の商工会議所、商工会、中央会等

*無料期間終了後：謝金の一部（1人日あたり12,700円）が自己負担

お問い合わせ先

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 電話 03-3433-8811

ご案内

株式会社全国商店街支援センターがおこなう平成23年度事業の募集について、ご案内します。

なお、募集期間が終了した「商店街活性化モデル創出事業」、「新たな商店街育成事業」、「現地マネージャー育成事業」、また「商店街震災復興に向けた情報・ノウハウ提供事業」は除いてあります。

1 商店街の新たな取り組み企画提案事業

商店街等が主体的に現状を把握し、新たな取り組みのための研修企画を自ら提案することにより活性化の機運を高め、活性化策実行につなげていく事業。採択された商店街等に1～3日間専門家を派遣研修するものです。商店街が希望する専門家の他、地域が抱える課題に応じた有識者やコーディネーター等を支援センターが派遣します。

募集期間▶平成23年7月4日から12月20日

その他▶事業開始月の前月の20日までに申し込みます。申し込み月内に企画選考のうえ、実施の有無を決定することになっています。

2 支援パートナー派遣事業

地域商店街活性化法の認定を目指す商店街を支援するため、専門家を派遣して認定サポートを行う事業です。また、認定要件の法人化を目指す商店街に対しては、無料派遣日数3日間追加しサポートします。

認定支援は、次の2つの組み合わせによるパッケージ支援です。

①支援研修プラン3日間（1日2時間）

- ・地域商店街活性化法及び活用方法
- ・活性化プランの作成
- ・法人化ノウハウの提供等

②実践支援プラン4日間（1日6時間）

- ・商店街活性化事業計画作成等の支援
- ・商店街活性化事業計画申請支援
- ・各経済産業局との協議

*認定を受けた事業計画の変更申請等のサポート「フォローアップ支援も同時募集しています。

3 核店舗創出による商店街活性化事業（公募・審査・委託）

個店の魅力や経営力を高め、商店街全体の活性化を目指す。この事業は、平成21～22年度「個店経営研修事業」の発展事業。

商店街における個店の経営力向上に必要な知識・ノウハウを提供するとともに、その取り組みを商店街の他の個店に波及させることで、商店街全体の活動向上を図る。

①事業名▶平成23年度核店舗創出による商店街活性化事業

②募集期間▶平成23年8月8日（月）～9月2日（金）

募集商店街数▶全国22商店街以上で実施

③研修開始▶10月

④研修内容▶

- 全体研修
 - ・商店街における個店の経営力向上に関する基礎知識や事例等の提供を行う研修を実施
 - ・モデル店舗の成果及び経営改善のノウハウを共有するフリーディスカッションを実施
 - ・商店街の規模に応じ、20～30人程度で3回（1回2時間程度）開催します。
- 臨店研修
 - ・臨店アドバイス
 - 各モデル店舗において、講師がファサード、レイアウト、接客、商品開発等の経営力向上に関する具体策について直接アドバイスするもの。
 - ・通信指導
 - 翌月の臨店アドバイスまでの間、モデル店舗が講師に対して課題への取り組みについて進捗を報告するとともに疑問等を質問、メールやFAXを活用し講師が回答していく。
 - ・参加店会議
 - モデル店舗を中心に開催し、店舗間でノウハウの共有、個店の課題解決に向けたディスカッションをおこないます。
 - ・4～6店舗を対象

*商店街全体研修：無料
臨店研修：モデル店舗1店舗あたり10,500円（全4回税込み）の負担

事業募集の詳細は、全国商店街支援センターのホームページをご覧ください。



1 講演(1)「いつまでも愛される街づくり

～We Love 天文館協議会の取組について～

講師 有馬勝正氏 We Love 天文館協議会会長

天文館地区商店街は、鹿児島市の都心部「核」を形成し、南九州随一の商業・飲食・娯楽施設を擁する広域商店街。周辺市町の商業基盤の充実や消費者ニーズの高度化・多様化等により、中心市街地としての求心力に陰りが見え始める。

平成16年に鹿児島中央駅ビルに「アムズプラザ鹿児島」、翌年4月には海の玄関口・ウオーターフロント一画に、大型商業施設「ドルフィンポート」が開業したことで当地区にも新たな人の流れが生まれてくる。

昨今の郊外大型店舗の進出計画、九州新幹線の全線開業、市の人口減少がはじまっていること、地区を取り巻く商業環境が大きく変わる中、地区住民、企業、団体や北・南が一体となって参加(中央地区商店街として)し、個々の力では得られないネットワーク、マネジメントの組織力強化が求められていることから、平成19年6月、地区自ら、地区独自の魅力環境を創造していく組織母体として協議会設立。

*中央地区商店街：11商店街、583会員
 いくつかの商店街、天神おつきや商店街、天文館にぎわい通商店街、中町ベルク商店街、天文館はいから通商店街、天文館本通商店街、中町コア・モール商店街、照国表参道商店街、納屋通り商店街、天文館一丁目商店街、金生通り商店街

(1) We Love 天文館協議会について

- ①設立：平成19年6月8日
 - ②設立メンバー：中央地区商店街振興組合連合会、山形屋、三越鹿児島店、タカラ、天文館連絡協議会
 - ③組織：正会員(38団体企業)、賛助会員(79団体企業)、一般会員：当地区で営業する商店・事業所、個人会員：天文館を応援する個人、特別会員：当会に助言・提言を行う団体
- *理事会のもとに、多様な「作業部会」設け、硬直した商店街活動のあり方を再考し、多種多様多彩を担保し、身軽に活動できる体制とした。

(2) 天文館まちづくり憲章

プラス要素としての観光で精一杯のおもてなしをしたい。一番大きな目的は、目先の観光に驚かされず、県・市民の人たちといっしょにまちづくりをしていく視点、そういう基本にたつたまちづくりを忘れてはならない。

(3) 天文館がこれから目指すべきコンセプトとして

- ①エコシティ天文館
- ②コンパクトな街、天文館
- ③歩いて楽しい街、天文館(サード・プレイス)
- ④出会いと集いの街、天文館
- ⑤安心・安全な街、天文館
- ⑥先端の情報飛び交う街、天文館(新しい価値が発信できる街)
- ⑦天文館まるごと劇場(街は自分がおしゃれし、発表し評価する場)
- ⑧人から人へ語り継がれる街、天文館

(4) 取り組み

- ①統一ロゴの製作、イベントベスト、入り口ステッカー、シールへの展開
- ②天文館一斉清掃
- ③共同イベントの実施(毎月10日・天文館の日)
 - ・地産地消食まつり
 - ・環境交通まつり(市電敬老バス無料の日・ワンコインの日、手ぶら帰宅ステーション)
 - ・薩摩文化夜神楽まつり
 - ・その他天文館イベント多数
- ④東千石町19番街区再開発事業 天文館シネマ：平成23年春オープン

(5) 最後に

今日は、成熟社会まっただ中。そこでの大事なことは、
 ①「大量生産・大量消費」から「少量生産・少量消費」へ
 ②「目的消費」から「時間消費」へ
 まちに長く滞在してもらうことで、いま買い物しなくても次の売りに結びついていく。
 天文館がテーマとしていること。「右援・左援」
 大事なものを授け、いいものにしてバトンタッチしていく天文館。人から人へ何らかの確信し、次につないでいきたい。

2 講演(2)「商店街の魅力再発見」

講師 東川美和氏 NPO法人まちづくり地域フォーラム・かごしま探検の会事務局長

(1) はじめに

当会は、平成13年12月18日法人設立の認可を得る。(同年9月15日、鹿児島大学教育学部社会科実習室において設立趣意の確認)。鹿児島を活動拠点とし、広く国内外の事例にならない、「地理、歴史を学び、まちづくりを考えるNPO」をキーワードに、公益性の高い活動をおこなう。

まちづくりを考えるには、それぞれの土地固有の地理、歴史的特性に視点をおいた取り組みが不可欠。地域は、まるごと博物館であり、地域まとめて発展していくもの。まちにどんなものがあるか? いいもの探し。そこに、まちのよさがみえてくる。過去・現在・未来を見つめていく。

事業活動

- ①生涯学習事業：月1回、まちづくりウォークラリー。まちかどに残る「歴史的遺産」の再認識を多世代の人たちと共有するのが狙い。
 - ②まちづくりの調査・研究(委託調査)事業
 - ③会報・年報の発行事業
 - ④まちづくりコンサルタント事業
- 活動の一例(天文館地区)
 ・平成18年度第5回まちなみウォークラリー「天文館の微地形と東郷示現流にふれる」(道路に凹凸跡・大幅な川筋を直した歴史遺産)



- ・平成19年度第3回まちなみウォークラリー「かつて西部田村がありまして(昭和のはじめ、ここにはメインストリートの商店街があったところ)」
- ・平成20年度第4回まち歩き「夕暮れの大久保利通散策」(ゲリ路的に歩く)
- ・平成21年度第11回まち歩き「市電沿線商店街連携事業」(商店街観光、エピソードなど)

(2) 歩きたい商店街～まち歩きとは何なんだろう～

まち歩きはまちづくり。まちのいい処、まちの通りでないところに多い。地域の人、案内知らないことが多い。みつける→伝えたい→気づき・気づかせる→役に立つ

(3) まちをどんなふうにもせればいいのか? (世間遺産)

- ・どこかにつかしい
- ・どこか奥深い——ストーリーを読み解いていくと「そんなことあったの!」
- ・どこかな? ——そんなところにあったのか!(驚き)

(4) 世間遺産が目指すもの

- ・人々の記憶を掘り起こしたい
- ・人々の感情・感性を掘り起こしたい
- ・人々に喜びと会話が生まれてほしい

(5) 地域(商店街)の魅力伝えるには

- ・あなたと関わりのある地域(商店街)はどんな地域でしょうか?
- ・その地域(商店街)の物語を誰に伝えますか?
- ・五感に響くを意識する

(6) 交流の生まれる場づくり成功の秘策

- ①story 地域の物語を大切に
- ②star
- ③special 交流者にとっての特別感を創出する
- ④surbis
- ⑤smile
- ⑥simple 雑々でない
- ⑦select 様々なプログラムから選択できる

3 講演(3)「小さな商店街の果敢な挑戦 大型店に負けない

地域密着型商店街～宇宿商店街の取組について～

講師 河井達志氏 宇宿商店街振興組合理事長

当商店街は、鹿児島市内の中心地から南部よりの、JR鹿児島駅から3駅、電車で10分余りに位置するベッドタウンの商店街である。

近隣地区幹線沿いに売り場面積10万ヘクタールの大型店の出店はあるものの県内商店街では初めての企画を次々に実施、独自の取り組みを展開している。

ピンチをチャンスに変えられないだろうか! 我々がやらなければお手上げになってしまう。街路灯を全部消してしまおう? やらうではないか。

夜間7から9時の間、街路灯や広告灯を一斉消灯し、商店街がなくなれば街の灯りがなくなることアピール。商店街の存在意義を知らしむ。このことが全国放映され、地域の人たちに認識促す。

商店街活性化には、売れる店10店舗、五月雨敷にできていくことは理想であるが、今の時代無理。商店街の役割は? 地域づくりに考え方を転換(平成20年度「えびすサポーター」の導入・活用、1年ごとに、100人募集、消費者ニーズの絶え間ない分析)。

地域を巻き込んだ事業展開し、協働・共創の世界をつくりあげ、地域との協働・共生一歩を踏み出す。目指す。

(1) 取り組み

- ①ここは宇宿の通案路：平成13年度から、年3回程度実施
 楽しく通う通学路の街路灯に質問貼り付け。今年は「食・レストラン」を守る
 →お店に入る一店主を知る関係づくり
- ②「まちの駅宇宿」平成13年度・14年度から
 ・情報発信基地として(常駐スタッフによるほしい商品販売店等に応える双方向のまち案内)
 ・商店の販売促進の場、商品の交流拠点
 ・イベント広場で、「おじゃったもんせ祭り」(リサイクルバザー) など
- ③宅配事業
- ④エコステーション：空き缶回収
- ⑤商店街大忘年会
- ⑥大学生とのコラボ事業：全国商店街連携物産展、バリアフリー実験、地域学講座、など
- ⑦宇宿十日えびす祭り：毎月10日縁日
- ⑧宇宿ワールドアパートメント開設：2坪ショップ
- ⑨市電沿線商店街連携事業：商店街サポーター養成、まち歩き・健康ツアー、えびすツアー、着地型観光の実験
- ⑩宇宿の将来をつくる：商人(あきんど) 選挙権、高齢者見守りキックオフイベント「花と灯りのページェント」、高齢者・子供の見守り

(2) まとめ

- ・地域づくりの物語をつくる。
- ・これからのまちづくりには、徹底した話し合いと地域の人たちや会員にもわかりやすい戦略目標の設定(すみたくなる街、鹿児島市のNO1になろう!)が不可欠。
- ・高齢者見守り事業は今後も模索していく。
- ・「街育」：挨拶は基本。6つは言いましよう。人の名前・子供の名前を覚えよう。それが、地域コミュニティの再生です。
- ・持続可能な商店街活動をとし、鹿児島市の宇宿ですか! 地域に住んでいる人の誇り一鹿児島で住みたい街NO1になろう!
- ・戦術はいくらでもみつかる。一つの事業を皮切りに自転が始まる。その自転を止めない勇気をもとう。地域住民と協働共生を。地域への誇りと自信で持続可能な商店街をつくらう。

