

まちなか商店学習塾スタート！概要

店をまちの広見にする「まち塾」概要

○商店街の現状

現在、我が国の商店街数は、約14,900、その内石川県内は、約160の商店街が存在している。商店街は、戦後復興期から高度経済成長期にかけ地域に根ざし数多く形成され、「地域の顔」として、また地域コミュニティを形成する「場」として、なくてはならない存在として地域経済を担ってきた。

しかし、「規制緩和」による「郊外など大型店出店増加による中心市街地の空洞化」、「モータリゼーションの進展」、「商圈人口の減少」などの外的要因に加え「経営者の高齢化・後継者問題」、「店舗の老朽化」、「駐車場不足」、「商店街を構成する業種やその魅力が乏しい」などの内的要因により依然厳しい経営環境が続いている。年々、商店街の存在価値が小さくなり、大型店舗等の価格や品揃え、サービス、駐車場等の経営戦略に押され商店街の活気が失われている。



○チャレンジが変化を起こす～まずはきっかけづくり～

商店街活動で様々な事を「チャレンジ」することで、地域に変化が起き、それを重ねることで商店街の「活性化」に繋がる。何事にも「チャレンジすることから全ては生まれ」、小さなきっかけにより一歩を踏み出す。すると変化が起き、「新たな気づきや展開が生まれ」、次のステップへと「深化」する。そのうち目指すべきビジョンが見え、歩みが更に加速し商店街に活力が生まれる。

この様に、商店街の本物の価値を見つける為には、「この先どうなるか」ではなく、「自分たちがどうありたいか」と強くイメージし、ビジョンを持つことが根本である。



○「まちなか商店学習塾」とは

こうした背景の中、石川県中小企業団体中央会では商店街活性化策として、「まちなか商店学習塾」を通じ、地域(地域住民・来店客)と商店街との新たな関係性を創造し、地域が商店を深く知り、商店主が地域から気づきをもらい、商店と地域(地域住民・来店客)との関係性を回復・向上させ、商店街活動の活性化と新たな活動を【誘発】させることを目的に実施する。



○地域の「町会連合会」と連携

まちなか商店学習塾を実施する際、その商店街が属する「町会連合会」と連携し、開講する概要をニュースレターとして「回覧板」を通して地域に周知し参加を呼び掛け、地域と商店街との関わりを回復・向上させる。

○「まちなか商店学習塾」の概要

まちなか商店学習塾は、以下3つ(※)の事業で構成する。地域(暮らす人と利用する人)、店主、商店街等と密接な連携を図り、「個店の魅力創出」、「地域コミュニティの再形成」、「地域商店街活動の活性化」を目指す。

《事業対象者》

県内の商店街振興組合、商店街協同組合、任意商店街組織又は協同組合で組織する共同店舗等とし、事務局体制が弱い商店街等を対象、本年度は3つの商店街を対象とする。また、石川県商店街振興組合連合会や商店街を所管する行政等と連携を密に取りながら実施する。

※<個店魅力向上事業>

商店街並びに商店の強み・弱みを分析し、店内誘導サインや顧客ニーズを捉えた商品・品揃構成や販売促進手法、商品レイアウト等の提案や助言を行い個店の魅力向上を図りまちなか商店学習塾へ誘導する。

※<まちなか商店学習塾事業>

商店街の店主が塾長となり、プロならではの専門的な知識や情報、ノウハウ、コツ等お店の魅力を伝える。少人数制ワークショップ形式により受講者（地域に暮らす人と利用する人）へ実演・伝授（原則無料（材料等、場合によっては有料）、来店向上につなげる。

実施方法は、中小企業診断士や地域コーディネーター、中央会職員がファシリテーター役となりお店の魅力や地域のニーズ等を引出しながら進める。また、実施にあたり、実施前の事前学習（店主・商店街役員）・まちなか商店学習塾本番・実施後の振り返り・反省（店主・商店街役員）の計3回に分けて実施、継続開催できる仕組みを提供していく。

※<成果普及啓発事業>

個店魅力向上事業とまちなか商店学習塾を通じ、具体的な成果を発表し、県内商店街やその構成員へ広く普及啓発を図る。

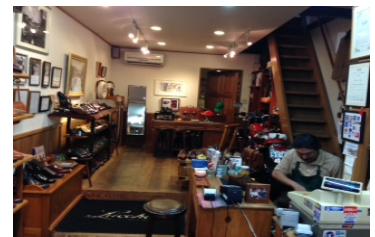
○まちなか商店学習塾のポイント

少子高齢化が進み、国内市場は確実に縮小していくこれからの時代、「物を売り買いする場所」だけではなく、「人と人が出会う場所」を提供。

まちなか商店学習塾は、人と人が商店を通じて出会い、そして商店を深く知り、気づきももらい、「地域にしかない経営資源（歴史・街並み・伝統）」や「地域のニーズ」など再認識・再確認しながら商店街活動のステップとする。まちなか商店学習塾は以下（店主・地域（地域住民・来店客）・商店街）関係づくりをポイントに商店やお商店街の《意識改革》を図り実施する。

○～個店魅力向上へのきっかけづくり～

「商店街を歩く人をどう店内に誘導するのか」、「お店に入った客視線を引くアイキャッチは何で」、「売場等の雰囲気向上させるには」、「商品をより良くみせる為のディスプレイの改善は」、「外部資源と連携した新たな取り組みは」、「洒落たラッピングの仕方は」など毎日お店にいと店内のどこをどう直せばよいかわからなくなってくる。商店主と語り合い、「何をどう変えていきたいのか」を明らかにしたうえで、課題を抽出し《考えるきっかけ》を提供していく。



○まちなか商店学習塾が“商店街活動力”へ

1つの店舗の輝きが、数店舗から全店舗へ伝わっていけば、それが商店街力に繋がり魅力ある街へ変化していく。その地域にしかない「モノ」や「コト」を大切にしながら、その土地でしか味わえない食を求める人、つくり手とコミュニケーションしながら物を購入したい人、本物の価値が体験できる場所には、遠くからでも多くの人が集まる。商店街は、地域に住む人や利用する人のためにあるという原理原則のもと、「まちなか商店学習塾」が商店街の特効薬となる訳ではないが、地域の声に応えながらチャレンジを重ねることで次々とアイデアを生み商店街活動力に繋げていく。

