

「商店街NEXTチャレンジャー育成事業」

【第3回研究会】 日時：平成30年8月29日（水）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》25名

■商店街関係者（18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）、矢野 俊幸（御供所名店会）
岩永 翔子（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）
松藤 大助（竹下商店街振興組合）、原田 圭悟（イムズテナント会）
山崎 栄治（新天町商店街商業協同組合）、印藤 毅（新天町商店街商業協同組合）、
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（4名）

斉藤 康平、秦 誠二郎、呉 基弘、矢野 裕樹

■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）

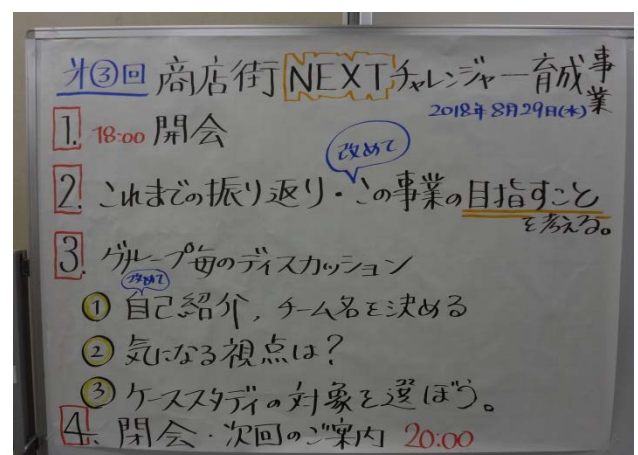
1.開会・ごあいさつ

（コーディネーター木藤 亮太氏、福岡市経済観光文化局中小企業振興部長 今村 寛）

木藤さん：全9回のうち、まだ2回しか開催していませんが、今村部長からみて、どのように感じていますか。

今村部長：まだ2回しかしていないので、この先どのようになるのかなという少し不安もあります。

木藤さん：このような会は、普通計画立てて何をやるかを決めてやることが多いのですが、大丈夫でし



ようか。

今村部長：このように手さぐりでやりながら、参加者の反応をみながら、プログラムを考えていくことは、新しい取組みで、最近楽しくなってきました。

木藤さん：今日は3回目で、これまでの1、2回で色々リサーチできた部分もあり、今日は大変なことが起こります。

今村部長：今日からが本番なんですよ。

木藤さん：これまでは序章で、今日は私から重大発表をしたいと思います。

今村部長：それでは、木藤さんからよろしくお願いします。



2.これまでの振り返り（木藤 亮太氏）

・6月に1回目を開催し、最初なので、顔合わせとざっくりばらんな意見交換となり、その場で何か解決策が見えたわけではないが、交流のきっかけを作った。

・初回は、深い議論ではなく、参加者としてはもっと伝えたい、言いたい、という気持ちが強いということが分かった。

・2回目は、世代ごとに分かれていただき、一番若い方で20代の方もおられ、20代、30代の班、40代の班、50代などの班で、世代ごとにそれぞれの目線で商店街の良いところ等を話し合っていた。

・最初は世代ごとで、どんな感覚をもっているのかを話し合い、その後、グループの半分の方が入れ替わり、それぞれの世代がどんなことを考えているのかを、みなさんの頭の中にインプットできたのではないかと思う。

・1、2回を振り返ると、1回目では懇親会も含め、みなさんが意欲的に参加していることがよく分かった。

・たくさんの方に参加いただいているので、時間も限られているので、全員が発言する機会がなく、もっと、言いたい、伝えたい、聞いてほしかったというのが少し残った。というのが1回目であった。

・その中で受け取った感じとして、みなさんがこの会に求めていることが、現状から少し変化をしたい、変わっていきたい、という気持ちをみなさんがお持ちで、若い方から年配の方までいるが、共通点として「変化」を求めているというのが大きいのではないかと思う。

・変化というのが何かと言うと、商店街とか、それぞれのまちで商売されていると、目先の利益として、日々みなさん商売をされているので、物が売れるかどうか、人が来るかどうか、という中で商売が決まってくるわけであり、その目先の利益というのに捉われていたり、それを求めていたというの



があったと思う。

・もちろん、それが間違いというわけではないが、社会の状況が変わっていったら、物を消費するとか、購買とか、状況が変わっていく中では、少し長期的な目線で、少し根本的なものを変えていくことや、意識を変えていく、というところが「変化」という言葉の奥に隠れていたように思う。

・今後、商店街の組織というものをどう考えていくのか、商売をどう捉えていくのか、という大きなテーマに向かって、何かを変えていく、「変化」というものを求めていく、ということをお聞きされたかと思う。

・では、これからどうしていくかを今日はお話したい。

・私がここに呼んでいただいているのも、日南市の油津商店街の取組みを評価もしていただき、このような仕事もさせていただいている。

・みなさんにも油津の話をお聞かせいただき、すごいねと言ってもらいたくもたくさんいて、そこから学ぶべきものもたくさんあると思うが、福岡市と日南市の状況はだいぶ違う。

・日南市は人口5万人のまちで、商店街は日南市にひとつしかない。行政も力を入れ油津商店街をなんとかしていこうということで、あのようになったわけである。

・一方、福岡市では、120を超える商店街があって、福岡市が全部の商店街をどうにかしようとしても、正直言ってなかなか油津のようにはいかないというのは、みなさんもわかっているかと思う。

・120の商店街が一気によくなるわけではないので、この会で何をするのかということ、これまでの会を振り返って、「変化」を生みたいという意欲がみなさん非常に強いこと。前回、世代ごとに分かれて議論した中で、商店街の方や、これから商店街に関わってみたい方、興味がある方がいて、横のつながりが思った以上に少ないのかなと感じた。

・前回、杉本先生も言われていたが、世代によって言葉の意味も異なる。たとえば「コミュニティ」という言葉を使っていたとしても、いろいろな捉え方がある。売り手と買い手のコミュニティ、お店同士のつながりのコミュニティ、自治会・地域といった広い意味合いで使っている場合もあり、言葉の使い方の違いも世代や立場によって違いがある。

・世代ごとに考え方が違ったり、商店街ごとに状況が違ったり、例えば、世代間であれば、商店街の現場でいうと、年配の昔から商売している方と、今回参加されている比較的若い世代では考え方が違う中で、どうやって変えていくのかと考えた時に、思いを押し通すような、主張する人間というのは、なかなか変化は生み出せない。

・上の世代とけんかをするような、自分達はこうなんだといくら言っても、なかなか変わらないのではないかと思う。

・主張する人間ではなくて、協調するような人材が必要なのではないかと思う。



・要するに「つなぐ」ということ。いろんな人たちが介在していて、主張し合うのではなく、協調する、コーディネーターができる人材が、それぞれのまちにいるというのが必要なのではないかと思う。

・そこで、そのような人材をどうやってまちの中で生んでいくかということ、自分達のまちというと、どうしてもみなさん商売をされていれば、主観的に、少し狭い目線で見えてしまうことが多いと思う。



・いかに客観的に見ることができるか、そういう目線が必要であり、そういう目を養う必要があるのではないかと思う。

・それが、今回の商店街のNEXT, 次を作っていく、チャレンジャー像なのではないかと思う。

・まちを客観的に、俯瞰的に見れて、自分達が何がこの世の中の変化の中で、変わってしまったのか、そういった課題が、しっかりと見れる人が必要なのではないか。

・今日の3回目の研究会以降、商店街の方やこれから出店を考えている方達などが、協調を生み出せるような人材として、そういった観点になっていけるような場になっていけば良いと思う。

・このような商店街セミナー、創業セミナーでは、ノウハウをもった先生が講義をして、知識という意味では勉強になるし、それを持って帰ることで参加した意義もあるが、そうではない視点や見方、見立て方をみなさんと共有をしながら、目を養うようなことができれば、きっと日頃みなさんが現場で活動されているものが、少しずつ変わっていくのではないかと思う。

・商店街の中にはたくさんの方がいて、それを上手くつなげられるような人材であったり、他の商店街との関係であったり、そういったものを上手くつなげていったり、そういう力をこの場で、みなさんと一緒に養えれば良いなと思う。

・この力をつけていければ、まちの中での様々な世代ギャップとか、意識のズレが少しでも解消することに近づくのではないか。

・まちとまちが繋がっていくことや、同じ世代での繋がり、この場にいる変えたいと思っている人がつながっていくことで、ひとりではない心強い仲間が生まれてくる。

・120を超える商店街が、一気に良くなるということはないが、全体が少しずつ変わっていけるような、きっかけになるのではないか。

・このような視点をNEXTチャレンジャー像として位置付けてやっていきたい。

3.グループ毎のディスカッション（木藤 亮太氏）

- ・これまでの2回を序章として、これからはみなさんに動いていただきたいと思う。
- ・みなさんに力を鍛えてもらうために試練を与えようかなと思う。
- ・今日、5つのグループに分かれていて、1回目、2回目のグループとはまた違ったグループで、今日はいろいろな世代が混ざっている。
- ・これからはこのチームで動いてもらう。
- ・チームごとにケーススタディとして、どこかの商店街を選んでもらい、実際にその商店街に行ってもらい、そこで分かったことを分析したり、解決するために何が必要か、改題解決策などをみなさんと話合っていたいただき、私や福岡大学の飛田先生や杉本先生もいるので、アドバイスなどもいただきながら、一緒に考えていきたい。
- ・商店街をよくしていこうという思考過程を、私は油津でやってきて、それをみなさんが体験する、経験することを共有しやっていきたいと思う。
- ・商店街、まちづくりは「ドラクエ」であるという、私のコンセプトがある。
- ・まちづくりには目指す目標があり、それに向けいろいろとクリアしていくもので、ドラクエもボスを倒しに行くが、ボスはひとりでは倒せないの、チーム、パーティを組んで倒しに行く。
- ・なぜボスが倒せるかという、そのチームに色んな人たちがいるからで、ゆうしゃ、せんし、そうりよ、あそびにん、けんじゃ等、それぞれ能力が違う。
- ・いろんな個性を持った、特殊能力を持った人たちが集まっているからボスが倒せる。
- ・今日のそれぞれのテーブルで、チーム、パーティーを組んでいただきたい。
- ・それぞれのテーブルには、商店街の歴史を知っているベテランの方、最近理事になられた方など働き盛りの方、商店街ではまだまだだけどフレッシュな新しい知識を持った方、商店街の方だけでなく、まちづくりや活性化に関心のある方、創業したいという方、それぞれの目線がある。
- ・それぞれのテーブルには、日頃商店街のことばかり考えている市の担当の方もつく。
- ・チームとして何を目的として達成したいかを議論いただき、それを短期間ではあるが、これから数か月間でそれを達成しようという、そういう時間にしていきたい。
- ・まず、簡単な自己紹介とリーダーを決めていただきたい。リーダーは連絡係としての役割、とりまとめの役割をしていただき、記録をとるような書記の方も決めていただきたい。
- ・これからケーススタディをやっていく中で、1回目、2回目の研究会の中で、商店街の課題、問題点、自分や地元の商店街で抱えているものとか、商売上抱えているもの、それをもう一度出していただき、何をテーマにするか議論いただきたい。
- ・今日配布している商店街の一覧や、ホームページの「あ・きてん福岡」では、商店街情報の掲載もしているので、それらの情報を上手く使い、ケーススタディとしての商店街を選んでいただきたい。
- ・チーム内の人の商店街でもいいし、複数の商店街を対象にしてもよい。
- ・選ぶ視点としては、立地、規模、組織の状況、人材、どんなお店があるのか等、各チームで考えて

ほしい。

・次回の研究会までの間で、各チームでその商店街に行ってもらうので、見に行った際に、どんなところを見てくるのか、誰に話を聞くのか、そこの商店街の理事長に話を聞くなど、チームごとに今後、動いていただきたい。

・今日は、残りの時間で各チームで計画を立てていただき、どんな課題を設定するのか、現場をみていないので、仮説の課題になる場合もあると思うが、それでどここの商店街を選ぶか、それをどうやって調査していくのか、プランディングを今日していただきたい。

・今後の進め方について、詳細は今後詰めていくが、4回目、5回目、6回目の各回の間では、各チームに少し動いていただき、課題の共有や、課題の解決方法などをまとめ、第6回目ではそれを発表していただきたい。

・7回目以降、実際に商店街の方に考えたことをお伝えし、意見をいただく場など、フィードバックができればと考えている。

・今からの時間で調査計画を考えていただき、最後に、チーム名、課題や何を学ぶこととするかといった視点、選んだ商店街はどこか、選んだ理由、実際にいつ調査するのかを発表してもらう。

【各グループで議論】



【各グループで発表】

«Aグループ»

- ・チーム名：岩永会
- ・みのしま商店街の理事長の代理で参加いただいた岩永さんを中心にやっっていこうと考えているが、次回以降、もう来ないかもしれないので、今日来たことを忘れないためにも、岩永会を継いでいこうということでチーム名にした。（次回以降も来ていただけるかもしれない。）
- ・共通して苦労している点として、多様なプレーヤーがいる中で、どうやって合意形成を図っていくのかが非常に難しいという点であった。
- ・地権者の方、店子さん、個人事業主の方、チェーン店、それぞれの思惑があって、イベントひとつをとってみても温度差があり、それをまとめていくのがとても難しいという課題がある。
- ・みなさんがどういう点で苦労しているのかといった視点で、チーム内の、みのしま、大橋、川端の商店街を調査する。
- ・9/18に川端から美野島、最後に大橋に行き、大橋で懇親会を予定。
- ・視点として、加盟店さんから、もっと加盟店に直接メリットがあることをしてくれという意見がでるといことも共通であり、商店街全体、まち全体の集客としてやっていることが多いが、そういうことではなく、個々のお店に直接メリットがあることをしてくれという要望があり、それをどうすれば解決できるか、各商店街を見ながら話していければと思う。



«Bグループ»

- ・チーム：山あり谷あり
- ・リーダーと書記の名前からチーム名とした。
- ・課題は、周船寺のまちが九大が移転してきてことで人口が増え、同じ九大に関わる点で、大学がなくなって、まちをどうしたいと思うか、どうなってほしいか、どうあるべきか、商店主がどう思うか、という視点で、「箱崎商店連合会」に行きたいと思う。
- ・九大がなくなって、跡地にできるもので、どう変化していくのか、同じように九大が移転して再生した六本松との比較や、九大がきた周船寺との比較、現在まちが再生中の香椎との比較もしたい。
- ・9/28に箱崎に行き、会長さんに話を聞き、10/4の研究会後に六本松商店街さんに話を聞き、10月末には、六本松のバルウォークにも参加できればと思う。
- ・フットワークの軽い若手がいるので、がんばりたい。



「Cグループ」

- ・チーム名：ハナマス会
- ・ベースを「花みずき通り商店街」にし、「花」みずき通り商店街の会員さんを「増」やすためということでチーム名にした。
- ・比較対象として、西新商店街も選定。
- ・チーム内に設定した課題・視点としては、周船寺、若宮では同じ商店街にありながら、会員にならない店舗があり、イベントをやっても単発で終わってしまい、効果が薄いことから、どうやって会員になってもらい、仲間を増やしていくか。
- ・ひとつの商店街だけで何かを解決しようとしても力が不足してきている中、地域の中で協力しあって、商店街の規模を拡張していくという視点で、花みずき通り商店街を拠点にして、西新商店街も調査していく中で、協力し合える形が見えてくるのではないかと思う。
- ・今日は、欠席者もいるため、日程は後日決めたい。



「Dグループ」

- ・チーム名：柳橋をまもろー
- ・まず、商店街を決めるところから考え、「柳橋連合市場」に決めた。
- ・メンバーの中の商店街を助けたいという思いと、立地は良いのに過疎化しているという話を聞いて、ショックを受けた部分もあり、どうすれば認知度が上がるかを視점에調査したい。
- ・9/20の市場の1番活気のある9時に商店街に行く。



「Eグループ」

- ・チーム名：トゥクトゥク
- ・新車でトゥクトゥクを購入した方がいたので、それで視察に周ることも検討。
- ・チーム内には、分散型、集中型、モール型の商店街の方がいて、また、若いオーナーさん、日本各地で商店街を見ている方、モールのプランニングをされている方などいても、なんでもできるのではないかと感じた。
- ・商店街の困りごとを自分達が見て、診断して、解決策のアドバイザーをしてみるという視点で調査する。



・これから新しいまちができる香椎，古くから歴史のあるまちで，変えないことに頑張っている御供所，この対極的な2つを見ることで，良いところ，悪い所を比較対象としてみながら，いろんな経験をお持ちの方からアドバイスをもらい，やってみたい。

・日程は未定で，平日の午後に2ヶ所を周りたい。

・いろんな方がいるので，想像のつかないアイデアが出るのではないかとワクワクしている。

(木藤さん)

・市の担当もそれぞれ付くので，理事長さんにお話しを聞きたいなどあれば，市の方に言ってもらえれば，サポートや調整もできます。

・日程が決まっていないところは，決まり次第，市の方にも連絡いただき，市では全体を把握できる形で進めます。

・私も日程を確認して，一緒に行けるときは行きます。

・きちんと課題や視点の設定を議論していただいており，5つのチームで違う課題設定になっている。

・客観的な視点でとずっと言ってきたが，商店街の中にいる方が多いので，課題設定の中では，現場で感じる生の声や，商店街の中の人しか分からない課題を少し客観的にみて，中からの意見と，外から見た意見を言うことを繰り返しながら議論したことが結果的に非常によかったと思う。

(今村部長)

・3回目以降，このように各班に分けて，各商店街の課題を自分達で考え，自分達で解決策を考えようという内容は，先日の打ち合わせで決まりました。

・これに驚くほどみなさんが，上手く適応していただき，発表を見るとみんな課題が違う。

・これを最終的に発表する場として，この会だけではもったいない。

・他の120を超える商店街のみなさんにも聞いてもらいたいと思うぐらい，商店街の課題がでていて，どこの商店街を見るのかもすごく考えられていて，非常に期待しています。

・商店街の課題を商店街のみなさんで考えるというスキームは，新しいことで，全国の商店街振興の担当でもやっていないのではないかと思います。

・これが上手くできれば，福岡モデルとして木藤さんの新しい取組みとして，全国で事例発表してもらえるのではと思い，ワクワクしています。

・みなさん仕事もある中で，フィールドワークも大変かと思うが，是非みなさんのチームワークで，この課題をどう料理するのか，楽しみにしています。

・市の職員も各チームに付きサポートすることで成長にもつながるので，みなさんで成長して，NEXTチャレンジャーの未来をみせていただければと思います。



(杉本先生)

・マーケティングリサーチという講義を担当しており、調査をやっているが、今日のみなさんの話を聞いていると、組織の中の問題、市場の問題など、いろんなことをおっしゃっていて、今日は時間内では、終わらないのではないかとヒヤヒヤしていた。

・しかし、さすがみなさん時間内に綺麗にまとめられ、商店街の方が主体として調査をすることに意義があると思うので、ぜひこれから頑張ってください。

・そしてまた、調査結果についてはぜひ教えてほしい。



(飛田先生)

・このような会にしようとした時に、心配もしていたが、木藤さんの無理難題にみなさんが明るく応えていただけて、良かったと思う。

・皆さん自身が課題とされていることは、本当に課題であり、本当に課題だからこそ、これをなんとかしたいという熱い思いで集まられているということが再確認できた、それを悲観的に捉えるのではなく、明るく取組めたということが非常に良かったと思う。



・今日の最後に調査計画や仮説の設定のような話もあったが、この仮説はアップデートされていく。

・最初にこうだろうと、今日話し合ったことに拘りすぎずに、そこは軸にしなから、頭の中でここはこうだ、ここはこうゆうものだろうという風に思っているものが、実際に現場に行くと大きく変わることがある。

・それぞれの自分の商店街をフィールドワークをするチームでは、案外、自分の思っている思い込みが意外と強いと思うこともあると思う。

・実際に他の人が同じ状況を見に行った時に、日常的にそこには関わっていない第三者的な目線で他の人が言うことが結構大事になってくる。

・今回のこの取組みは、面白い取組みだと思う。

・みなさんそれぞれ思いをもって見に行かれると思うが、俯瞰的な鳥の目と、地上におりて小さくみるという虫の目のバランスをもって、見に行ってもらえればと思う。

・フィールドワークの専門的な本もあり、代表的な方で佐藤 郁哉（さとう いくや）さんという方がいて、専門的にフィールドワークをやっている方で、少し難しいかもしれないが、市内の大きな本屋さんには必ず置いてある。

・その本にも書いてあるが、鳥の目や虫の目の話し、仮説はどんどん更新されていく、拘ってはいけ

ないとか、その仮説はどんどん変わってくとか、新しい事実を知っていくというプロセスが、きっとみなさんの日々の活動を変えていくものと期待している。

・ 次回の研究会で、いい報告が聞ければと思っている。

・ 先週、日南の木藤さんのところにお邪魔し、1年2ヶ月ぶりに油津商店街に行くと、木藤さんのご縁で色々話を聞いてみると、木藤さんの油津商店街の取組みも成功事例として取り上げられているが、木藤さんが福岡に帰ってきたことによって、ピークアウトして起きている問題も色々あるみたいである。

・ 地元をより良くしていきたいという熱い思いを持った人が集まり、この状況をどうにかしていこうというのがあつたりする。

・ 時間によって状況も変わってくるので、1度だけでなく、2度、3度足を運んでみるのもいいのではないかと思う。

4.閉会 (木藤 亮太氏)

・ 4回目、5回目は、今日のようにグループ毎にディスカッションしていただいたり、結果を報告していただく形で、それをどんどん深めていき、我々もノウハウ的なものも提供できればと思う。

・ 非常にハードではあるが、がんばって時間を過ごしていきたいと思う。

・ 次回の第4回研究会は、10月4日(木) 18:00~ 今日と同じこの場所で開催する。

《各チームの調査計画》

