



# 『買い物弱者対策』支援事業を活用して商店街を活性化しよう!

少子高齢化や地方の過疎化等の社会情勢の大きな変化に伴い、多様化する住民ニーズのすべてに自治体だけで応えることが困難となっている。

国では、平成21年11月「地域生活インフラを支える流通のあり方研究会」において、商業施設など様々な生活インフラが弱体化する中で、地域の課題に対応する事業(宅配、移動販売、地域のコミュニティ活動との連携等)についての検討がなされ、昨年5月には事業を継続するためには、国、自治体、民間事業者及び地域の非営利団体等の連携が重要であるとの提言があり、「買い物弱者応援マニュアル」(第1版)として策定される。

「買い物弱者を応援」 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)

## 1 | 先進事例集から

### ① 身近な場所に「店を作ろう」

身近に買い物ができる場所で、生活に必要なモノやサービスを提供できる店を作る。

- ・YショップJACK大崎店、山崎店(広島県呉市ほか): ボランティアチェーンに加入、物流ネットワークを生かしたサービス向上実現
- ・シティマーケット: 全日食の「シティマーケット」展開
- ・マルエツ プチ: 都市部・都市郊外でミニスーパー展開
- ・過疎地コンビニストアチェーンによる店舗展開(北海道・セイコーマート)
- ・卸売業による中山間地での小規模共同配送(島根県・ディ・シー・ディ)
- ・ノソソくらぶ(大分県中津市): 住民出資のNPO法人化で店舗販売・委託販売
- ・青研(熊本県荒尾市・中央青空企画): 商店、農家で取り組む半径300mの徒歩圏内マーケット開設

### ② 家まで「商品を届けよう」

身近な場所に提供できないモノやサービスを、移動販売車や仮設店舗、宅配などで届ける。

- ・ハッピーライナー(高知県・サンブラザ): 販売車購入補助で事業継続
- ・ハーツ便(福井県): 駐車場の募集で、効率的な移動販売実現
- ・地域ステーション(埼玉県): 宅配注文商品の受け渡し場所の設置、利用者利便向上はかる
- ・らくらくお買い物システム(熊本県・健軍商店街): タクシーによる宅配実現
- ・高齢者向け宅配事業(三重県): スーパーの宅配事業展開
- ・山間地向けネットスーパー(和歌山県田辺市)
- ・セブンミール: セブンイレブンを拠点に食事宅配展開

### ③ 家から「出かけやすくしよう」

家まで乗合タクシーで送迎したり、気軽に乗れるコミュニティバスを運営したりして、外出しやすくする。

- ・キラちゃんバス(茨城県土浦市): 地域通貨キララの発行とバス運行
- ・あおばす(千葉県原市): 町内会、市、コンサルによる「青葉台地区に市民バスを走らせる研究会」立ち上げ、コミュニティバス運行実現
- ・生活バスよっかいち(三重県四日市市): NPO、スーパー、病院が協働、廃止路線バス復活
- ・お買い物バス(北海道赤平市)
- ・お出かけバス(広島県呉市): 乗合ジャンボタクシー活用・一日4回巡回
- ・過疎地有償運送制度を利用したオンデマンド交通開始(青森県佐井村)

## 2 | 7つの工夫ポイント(次号)

買い物弱者サポートを継続し続けるための工夫

- ① 利用者ニーズの把握: 買い物弱者マップ作成、地域ごとの課題への対応
- ② 運営基盤づくり: 輸配送ルート効率化、ITの活用、遊休設備や公的設備の活用
- ③ サービスの開始と継続: 住民主体での運営、支援制度の活用

## 3 | その他

完成版の公表を予定(23年3月)

## 4 | 研究セミナー「買い物弱者を応援!」

榎本健次氏 有限会社エムケイブレイン取締役社長

- 1) 買い物弱者とは
- 2) その背景
  - ・ 中心市街地内の店舗が業種転換

- ・ 団地内のスーパーが撤退
- ・ 商店街内の中小商店街閉店
- ・ 限界集落

### 3) 買い物弱者を支えていくための3つの方策

- ① 身近な場所に「店を作ろう」
- ② 家まで「商品を届けよう」 移動販売車、仮設店舗、宅配など
- ③ 家から「出かけやすくしよう」 乗合タクシー、コミュニティバスなど

### 4) 買い物弱者解消に向けて

- ・ 無くなって初めてわかる「店」のありがたさ
- ・ ボランティア精神だけでは長続きしない
- ・ 地域の実情に応じて工夫が必要
- ・ 地域の人的資源(団塊の世代)の活用を検討しよう
- ・ 一人の問題ではなく、地域全体で取り組む必要がある
- ・ 交通機関を含めた多様組織の連携が必要な場合も
- ・ 一人でできることもある

## 5 | 取り組み紹介(次号)

- ・ さいたまコープの活動
- ・ 「らでいしゅぼーや」の宅配事業
- ・ 小商圏スーパーの展開

### (参考)

この「買い物弱者対策支援事業」は、買い物弱者への買い物機能の提供を支援(例・商店の無くなった周辺集落で行うミニスーパー事業)するものとして、昨年の12月国の補正予算で支援メニューとして初めて登場した事業。今後の地域商店街活性化の参考となる。

### 1 | 事業内容(一例として例示)

- 事例1: スーパーと商店街が共同で取り組む共同宅配事業
  - 事例2: 商店の無くなった周辺集落で行うミニスーパー事業
  - 事例3: NPO等が御用聞きを行い、スーパーの商品を配達する事業
  - 事例4: 農業者等が小売り事業者と協力して取り組む移動販売車事業
  - 事例5: スーパーが自治体と協力して運行する買い物支援バス事業
- \*2以上の事業主体等の連携事業であること。ただし、事業主体が事業協同組合、商工組合(連合会)、商店街振興組合(連合会)の場合は、単独法人による事業であっても連携事業であるとみなす。

### 2 | 補助事業実施場所

高齢者等が徒歩で外出し、買物行為を行うことに困難を感じる、いわゆる「買い物困難地域」(\*)と思われる地域を主な対象として想定。  
※「要望書」中、「買物における店舗構成」として「事業実施地域が中心部から半径2km程度の目安」とされている。

### 3 | 採択事業(48事業)

- ・ 石川県羽咋郡志賀町 ▶ コミュニティバス・スーパー内に停留所設置
- ・ 岐阜県土岐市 ▶ 商店街・NPO連携、見守りサービス一体となった御用聞き宅配サービス事業
- ・ 三重県、岐阜県 ▶ 同上
- ・ 福井市、鯖江市、越前市、敦賀市 ▶ 社会福祉法人と連携、夕食宅配・買い物代行
- ・ 滋賀県甲賀市 ▶ NPOの協力、山間5区の宅配事業
- ・ 北海道地域(4件) ▶ 見守りと移動販売事業など
- ・ 東北地域(5件) ▶ 同上のほか、電化製品、家屋修繕も
- ・ 関東地域(12件) ▶ 同上のほか、ミニスーパー事業、買い物バス・乗り合いタクシー運行、出張商店街までの送迎事業など
- ・ 近畿地域(5件) ▶ 移動販売、宅配事業など
- ・ 中国地域(3件) ▶ 送迎サービス、出張販売、宅配、買い物代行
- ・ 四国地域(3件) ▶ ミニスーパー運営、宅配など、
- ・ 九州地域(11件) ▶ 御用聞き、見守り・宅配、移動販売、ミニスーパー事業など

## 中心市街地活性化基本計画の認定状況

|                                  |
|----------------------------------|
| 平成22年11月30日現在100市103計画の認定がありました。 |
| 平成18年度 2計画(富山市、青森市)              |
| 平成19年度 30計画(金沢市、岐阜市、高岡市など)       |
| 平成20年度 45計画(豊田市、伊賀市、名古屋市など)      |
| 平成21年度 23計画                      |
| 平成22年度 3計画(秋田県大仙市、兵庫県明石市・川西市)    |
| (11月30日まで)                       |

# TOPIC 1

## 小松栗津駅前 朝の市 “70m巻き寿司” づくりに挑戦!!

11月21日(日)今回で8回目となる「栗津駅前 朝の市」をJR栗津駅敷地内広場にて開催。好天にも恵まれ、茹でたての蟹を目玉に生鮮3品・飲食・衣料品の10店舗が出店、地域地元を中心に多くの方々にご来場頂いた。

今回小松市制70周年を祝う意味を込め、住民参加で「70m巻き寿司」づくりにチャレンジ。本番は1回勝負となるため、婦人会の15人の参加を始め、3回の練習会で手順マニュアルを作って臨んだ。当日は196人の手により見事大成功、70mの巻き簾が無事にはずれた時には一斉に大歓声が湧き起こり、その場で切り分け皆さんに振舞い、感動の中で美味い美味いが連発、とても記憶に残る楽しいイベントとなりました。



朝の市のもう一つの特徴は、地元苅津小学校6年生の出店があること、学校・PTAにおいて家庭・学校・地域の連携の在り方を研究した中で、児童から地域へ活動状況の情報を発信する取り組みを行っており、5年前に商店街とのつながりから朝市への出店を要請したところ、子供たちにも社会体験のよい機会とご快諾頂き、今では地域の方も小学生の出店を楽しみにしており、私達としても保護者や祖父母の皆様にも足を運んで頂ける交流の機会となっています。

また、平成8年より駅舎の魅力ある改築によるまちの活性化への研修や取り組みを行って参りましたが、本年2月に小松市南部地域の町内会長や行政の方も参加しての「栗津駅舎周辺整備促進協議会」が設立され、長年望んでいたことが現実味を帯びて来ました。木場湯やコマツ栗津工場が近い立地を活かし、当地域を全国発信できる駅舎となるようお願いしながら、これからも商店街活動に邁進して参りたいと思っております。

栗津駅前商工会長 橋本 庄信

# TOPIC 2

## 「にっぽん商店街シンポジウムin愛知・名古屋」で 珠洲の逸品展示販売盛況に行われる。

- 1 日時▶平成22年10月21日(木) 22日(金) 23日(土)
- 2 場所▶名古屋市中区金山アスナル金山「明日なる! 広場」・金山連絡橋イベント広場
- 3 出展者▶飯田町商店街協同組合ほか24の商店街 田原町商店街(福井市)、高岡商工会議所、遠くは鳥根県の協同組合松江天神町商店街、高知県商店街振興組合連合会や沖縄県商店街振興組合連合会など
- 4 ブース▶2.25M×3.0M(テント) 展示ワゴン2台
- 5 商品▶奥能登珠洲天然塩、いしる、よしる、海藻(岩のり、わかめ、神馬藻、かじめ)、すえひろ米(有機栽培天日干し新米)、能登大納言小豆、切り出しコンロ(中・小)、炭

「GOP10」、「あいちトリエンナーレ2010」、「名古屋開府400年」同時開催で賑わう名古屋市内において行われる。安心安全で環境に配慮した快適な商店街・まちづくりに取り組むことで商店街の地域貢献活動を広くPRしていくことになった。

JR、名鉄、地下鉄が交差、一日43万人以上の人が行き交う名古屋駅に続く第二の中核を担うターミナルビル駅「金山総合駅」のイベント広場で全国各地の逸品PR・展示販売活動が繰り広げられた。

お買い物してくださる方から「珠洲」なんと読むのか、の問いから始まり、加工品でない自然のもの、能登人が汗を流し丹精してつくったものに感動して、ありのままの素材に新鮮さ、なつかしさを求めていただけたのではないだろうか。

- ①石川県「珠洲市」の表示を見、足を止め、お店をのぞいていってくれるお客様、すずへは行ったことある! 今度行ってみたい! その出身です、などなど。みなさんは、珠洲の地域の「よさ」を十分知っておられるようです。
- ②自然素材の逸品ものとして、海藻、天然塩、小豆、コンロ、炭。この地域だけでしか販売していない地域限定・少量生産・希少性のもの。天日干し有機米「すえひろ米」をわざわざ買い求めに来てくださる方。
- ③POPチラシ・看板をみて、いしる? よしる? その違い、その特色に納得して買ってくださいる方。



それぞれの商品には、こだわりとストーリーがあること、そんな話題をおしお客様との交流ができ、また能登珠洲のブランド力の大きさをひしひしと感じました。

一日何十万人が行き来するエリアでも、時間帯によってサラリーマン、観光客、主婦、ファミリー層と刻々劇的に変化すること、それにあわせて買ってくださいるものも変わることも、不思議さと驚きと感動しきり。こんな機会をつくっていただいた飯田町商店街床坊理事長に感謝。いい勉強になりました。

# TOPIC 3

## 環境に優しいエコタウンづくり ~エコ・省エネを活かした商店街活性化~

輪島市まんなか商店街は、まちなかの活性化をはかるため、「環境に優しいエコタウンづくり」をはじめ。地域エコ導入にあたり組合員のエコ意識醸成をはかることが先決とばかり、昨年の12月10日エコ専門家の出口巴幸氏(株式会社FBCまちづくり研究所取締役所長)を講師に招き講習会を開催することになった。

これからの商店街は、低炭素社会の実現に向け省エネ・エコ効果が持続できるエコタウンが求められている。

改正省エネの対象外の商店街や中小施設等での省エネ・エコ診断すると省エネ型施設への改善、グリーンエネルギーの導入をすることで電力量を大幅に減らし、同時に地球温暖化に最も影響がある二酸化炭素の排出量を削減できる効果のあることがわかった。

昨今の厳しい商環境にあって、こうした省エネ効果を活かし、地球温暖化対策へ積極的取り組み、社会に、地域に貢献していくエコ事業をすすめ、地域に密着したコミュニティとしての商店街の活性化を図っていくことができる。

こうした活動に積極的にチャレンジしていくという当商店街が、地域社会の一員でもある組合員のみならずといっしょに取り組んでいこうというものです。

濃密な講演内容が展開され、取り組む課題の奥深さを実感した次第です。講演の内容は、次のとおりです。

(1) 驚くべき省エネの実態(商店街省エネ・エコ調査から)  
平成21年4月から翌3月の1年間に中心市街地にある10商店街を調査したところ電気料金(1店舗平均2828千円→1255千円)と二酸化炭素排出量(1店舗平均75トン→31トン)の大幅な削減が認められ、杉の木に換算すると年間3千本植えたことと同じ効果があった。

多くの商店街では、このような省エネ効果というお宝が眠っている。このお宝を発掘し、商店街の活性化にどう使い、低炭素社会を目指し地域に貢献していくかが今後のおおいに期待される課題の1つである。

(2) 地域に貢献する省エネ型商店街の事例(三重県四日市諏訪商店街振興組合)  
当商店街は、市の中心市街地に立地しているが、中心駅の近鉄四日市駅から少し距離があるため、駅前比べて人通りが少なく、また商店街の真ん中が国道で分断されている。また名古屋への流出が著しいうえ、未加入店舗や空き店舗も多い。こうした地域環境に対し、商店街の活力向上を図る取り組みとして「安心・安全・エコ」による活性化事業を展開(第1回地域商店街活性化事業認定)。

- ・省エネの推進「駐車場照明のLED化」
- 自走式駐車場「スワフセントラルパーキング」(商店街で所有)は暗く、料金が高い、という地域の声と電気料金が高く、老朽化のため修理・メンテも増大。
- LED化で照明照度アップ、電力使用量の大幅削減。地球温暖化対策への貢献とその効果を利用者に還元し、来街性を高めた。
- ・低炭素社会へ「太陽光発電システム」の設置
- 駐車場屋上に設置。駐車場の電力使用量の大部分をまかない、電気料金の削減をはかる。
- ・壁掛けモニターの設置
- 電力監視システムを導入。省エネ効果の持続的な把握と、この地域貢献の活動を地域住民に啓蒙する。
- ・相乗効果を高めるための活動

商店街に防犯カメラの設置(高機能ネットワークカメラで1日中安心の商店街) イベント「エキサイト四日市・パザール」、「大四日市祭」、「四日市祭」などで防犯・環境PR

### (3) エコタウン商店街

- ①公共的な地域コミュニティの担い手
- ②エコタウン
  - ・低炭素社会へ向けたまちづくり
  - ・地域コミュニティの中で環境問題を共有する
  - ・二酸化炭素排出量やエネルギー量などの環境負荷の削減効果を持続できるシステム化したまち
  - ・低炭素社会づくりの取り組み
    - 地域では
      - 住民と商店街が一緒になり、リサイクル(再生)やリユース(再利用)、リデュース(減量)などの省資源活動(ゴミ分別・削減、レジ袋の削減、マイバック活用、エコポイント、エコイベントなどの活動)
      - 商店街では
        - エコ活動を行い地域の低炭素社会づくりを先導し、商店街事態を環境負荷の少ない「見える化」した持続的なエコタウン化(エコ啓蒙活動の企画実施、高効率照明設備・制御システム導入、太陽光発電システム等導入、他環境負荷削減等の導入)
        - 商店では
          - 環境に配慮した商品の提供や包装資材等を工夫し、店舗自体を環境負荷の少ない持続的なエコストア化(環境負荷削減商品、省資源包装資材、高効率店内設備導入)

### (4) 国内クレジット制度

- ①申し込み(全国中小企業団体中央会)
  - ②商業施設で専門家・技術者による省エネ・エコ調査を実施
  - ③調査により現状における問題点や課題を明らかにし、エコストアづくりに向けての方針をすす(CO<sub>2</sub>・省エネ診断)
- |             |                    |
|-------------|--------------------|
| ④排出削減事業計画   | ⑦省エネ事業化計画(削減効果数量化) |
| ⑤第三者機関の認証審査 | ⑧省エネサービス事業申請       |
| ⑥国内クレジットの認証 | ⑨省エネサービス事業交付決定     |
|             | ⑩省エネサービス事業実施       |
- ⑪クレジット取引開始  
省エネサービス事業運営

\*全国中小企業団体中央会による「国内クレジット制度」の活用が期待される中小企業等を対象としたソフト支援事業  
・CO<sub>2</sub>削減・省エネの無料診断  
・国内クレジット認証委員会への提出に向けた「CO<sub>2</sub>排出削減事業計画」の無料策定支援  
・計画を提出した際に必要となる審査費用の半額支援、など

## 平成22年度 第1回全国商店街青年部指導者研修会に参加して



今回の指導者研修会はお隣、富山県での開催でした。我々にはなじみの深い富山。全国の青年部の人々からはどんなふうに見えるのだろうかという気持ちで参加してきました。

研修会の最初は、俵まちづくりとやまの三鍋参事から、その取り組みについての講演でした。富山市の現状、中心市街地の活性化基本計画など。

富山市というと、どんなイメージをみなさんお持ちでしょうか？農業が盛んなようで、実は工業県であったり、自転車の保有台数が全国2位で

あったりと、我々の知らない富山を教えてくださいました。結果、「富山は豊かな県」という印象です。

とはいっても、もちろん全国の地方都市と同じような問題点はあります。とくにコンパクトシティ構想を標榜する富山市にとって、中心市街地の活性化は急務とされる部分でしょう。中心市街地と呼ばれる商店街が富山駅から若干離れているという点では金沢と似通った部分もあります。

そこで登場するのが通称「セントラム」と呼ばれる新交通システムです。富山駅から中心商店街をくまると回り戻ってくる循環型の路面電車。路面電車といってもとても都会的なデザインと乗り心地です。講演のあと、街を見て歩く時間が設けられていましたので、実際に駅から商店街に向かってみましたが、とても快適でした。車両のデ



ザインなども、とても現代的で、スマートです。運賃など課題もありますが、これがあつたのでは大きな違いがあるでしょう。

シティーウォーカーというガイドブックを片手に散策してみます。

やはり目に留まるのは、中心に設けられた大きな広場「グランド・プラザ」。

1400m、天井までは19mという全天候型の広場です。「出会う」をキーワードに運営されるこの施設は、富山の商店街のシンボルといえるでしょう。

市民にいろんな感動を与えてくれるスペースとして、大いに参考にしたいものです。

その後会場に戻り、日本政策投資銀行の澤谷氏による海外事例の紹介を聞き、夜は懇親会となります。お隣ということで、たくさんの富山の青年部員達と「これからは一緒に北陸を盛りたてていこう」と手を握り合いました。個人的には今回の一番の成果とも思っています。

また、今回の研修では、次の日のプログラムとして自身の所属する商店街を数人ずつのテーブルに別れ紹介する機会が設けられていました。

自分の街の誇れる人材・イベント・施設について発表するのですが、これも改めて自分の街を見直す、いい機会になりました。同時に全国にはいろいろな事例があり、目からウロコ的な発見もたくさん得ることができました。

自分の場所をしっかりと把握したうえで、他の商店街を見ることは、有意義というよりも必須だと感じることができました。

武蔵商店街振興組合 副理事長 太田 有彦

## 平成22年度 第2回全国商店街青年部指導者研修会に参加して

前回は富山で行われた青年部指導者研修会。前回から2日目はグループ討論を取り入れることで全国の青年部相互の理解を深めやすい研修となりました。

今回の研修は、まず全国商店街振興組合連合会の桑島理事長の講話からスタートです。全国の商店街をここまで率いてきたバイタリティーと行動力はさすがに我々を唖らせます。商店街に対する政府の取り組みなど、普段我々の目に見えないところでの活動を分かりやすく説明いただきました。桑島理事長が懸命に動いているのに、我々が知らん顔はできません。真剣に取り組んでいかなくてはと考えさせられる内容でした。

2つ目の講話は、柴鴨地蔵通り商店街の木崎理事長。言わずと知れた「おばあちゃん原宿」です。相当、高齢者に対する対応をしているのかと聞いてみると、決してそんなことはなく、お年寄りから余計だと思われるような、おせっかいはしないとのこと。



これには、なるほどと思いました。年寄り扱いをご免だと言われるそうです。

そして3つ目の講話が、商店街のマップづくりと題した高井氏の講話。女性ならではの観点で様々な手書きのマップを創ってきた方です。2日目のグループ討論もそれぞれ持ち寄った商店街マップの検討がテーマということもあり、興味深く聞いていました。

手書きのマップは確かに写真ほど忠実に商品を伝えられませんが、見た目もスマートではないかもしれませんが、でも、伝わってくるものはまったく違い、とても人間らしい匂いがしました。2日目のグループ討論でもやはり全国では写真と活字のマップがほとんどです。でも、今回はみなさん「手書きのマップ」というものに大変興味を覚えていたようです。もちろん、経費や、参加店の意向など難しい問題も多くあります。でも、高井氏がおっしゃるように、「自分たちで作れる」んです。手書きマップは、街を愛しているからこそ書けるのであって、他人は書けないという言葉が新鮮に聞こえました。

桑島理事長のお話のように商店街を取り巻く環境にしっかり情報を得ることも大切ですが、我々にはまだまだ「自分たちでできること」が残されているのも事実です。

もう一度、自分の商店街を見つめなおしてみようと思える2日間でした。

武蔵商店街振興組合 副理事長 太田 有彦

## 平成22年度 全国商店街女性部セミナーからの報告

### 1 第1回セミナー

- 1 日時▶平成22年10月14日(木) 15日(金)
- 2 場所▶金沢スカイホテル
- 3 参加者▶引商店街振興組合から3人
- 4 内容

1) 講演「小さくはじめて大きく育てる！」  
講師 木暮衣里氏 木暮経営企画研究所代表  
「小さくはじめて大きく育てる」は、女性の特徴です。お嫁に来て商店街に関わりを持つようになった。お店を継いだ、など様々な立場の女性たち。しかし、共通していること、それは「商店街が好き」ということです。商店街は元気がないと言われ、心の中がスキッとしますが、本当はこういことをしているのですよ！と言いたい。

①大きさや歴史、地理、立地に関係なく、商店街には私たちひとりひとりの「大切な物語」がある。物語の宝の箱、キラリと輝いている。小さな宝石に磨きをかけることで商店街のパワースポットになるのではないのでしょうか。

商店街は女性で廻っているところ。東京は銀座。「銀座100選」月1回発行。編集部は女性たちです。なぜ女性ばかりなのか、と聞くと即返答、「銀座のよさを伝えているのは女性なのよ。」

②女性ならではの強みと弱み。今、求められる「女性リーダー像」とは？

- 女性の強み
  - ・細やかなコミュニケーションを大切にしていること。
  - ・予算がなくてもアイデアと行動力で何とかしてしまう。B級品を生かす。
  - ・育て上手・最初から完全なものはない。1つ1つ積み上げていって初めて完璧なものになる、ことを知っていること。
- そうは思いつつも女性が注意したい(陥りやすい)こと
  - ・「このままでもいい」と小さくまとまる。活動するという点ではじり貧。
  - ・仲間意識が強く排他的に陥りやすい。
  - ・しなくていいところで男性化する。むれるところ。
  - ・「自己をえらい」と勘違いすること。
- 以上を踏まえると、これが今求められる女性像かな！
  - ・頼まれ上手、頼み上手。普段のコミュニケーションでうまく循環。
  - ・学び上手、教え上手。自分のアイデアとして人に伝えていける。
  - ・育て上手。大きな夢を描き、永く人と協働する。

③小さくはじめて「続ける・引き継ぐ・つなげる・広げる・大きくする」

④商店街が活気づく「最も資金の要らない秘密」、それはやっぱり「フェロモン」です。  
・みんなで汗をかいて。

- ・笑顔の挨拶。
- ・知り合った人とおし交流する。(お互いにお金を落とす。)
- ・後継者が戻ってきたお店は、客で賑わう(ホストクラブ効果)。若い男性にうまく絡めればお金かけずともお店の繁盛となる。最も不足しているもので、最も大切なもの、それは若い男性のフェロモンですよ！

⑤「たった1人」でも、今日から始められること。それは、笑顔で自分から声をかけること。

⑥最後に、女性の方で、日本中の商店街に

パワーをたくわえよう  
ミラクルを起こしミラクルをつかむ  
上昇気流に乗る  
苦しいときもこの3ステップを頭の中に入れておけば何かの足しになる。



### 2) 講演「金沢市中心部商店街の取り組みについて」

- 講師 中島祥博氏 武蔵活性化協議会会長
- ①金沢市中心部(武蔵地区)商店街の取り組みについて  
武蔵まちなかM1 C E事業などの取り組み
  - ②近江町市場商店街振興組合の取り組み  
近江町いちば館オープン、近江町市場の魅力(対面販売、ソフト付き物売り、新鮮市、日曜営業、豊富・安価)など
  - ③近江町いちば館から  
金沢市街地再開発事業による整備、飲食物販(27店舗)、市民サービスなどの金沢市利便施設、地下道の延伸・回遊促進・イベント広場整備による賑わい創出
  - 3) グループワークショップ  
「私たちが今取り組んでいること、これからはじめたいこと」

### 2 第2回セミナー

- 1 日時▶平成23年1月21日(金)
- 2 場所▶東京都千代田区主婦会館プラザエフ
- 3 参加者▶近江町市場商店街振興組合から2人
- 4 内容

1) 講演「世間、社会、そして商店街」—商業と人との関わり方について考えよう

- 講師 山間雅夫氏 流通科学大学商学部教授
- ①世間とはどういうものか(世間の条件)
  - ②世間をうまく泳ぐには
  - ③横並び主義
  - ④最近の世間崩壊現象
  - ⑤世間と社会
  - ⑥個人・世間の希薄化&社会への接近
  - ⑦求められるのは  
世間の希薄化&社会への接近(世間の崩壊)・商店街=世間・このままではダメになる。世間と社会の中間地帯が望まれる。  
社会のように他人事ではない存在=地域
  - ⑧地域における新しい商店街像  
地域としての商店街
    - ・社会(=無関係)だと思われたものを取り込む
    - ・世間で失われたものを取り込む→束縛感のない新世間の創造&多様な人々との協働的連携

⑨第一の取り込み(対社会)  
・商店街の百貨店化(場貸し業+機会貸し業)  
・芸術家・外国人などだれもが使える機会の提供者

⑩第二の取り込み(対世間)  
・世間が失ったもの  
・商店街の寺子屋化(商業者全員が先生)

⑪新世間創造型商店街  
・繋いで、機会を創りだして、集めて、孵化させて、儲ける。  
子供を預けて、ほったらかし時間を持ちたい。  
おせち料理ってどうつくればいいのか など  
庭の芝生を養生したいんだが など

2) グループディスカッション  
「地域社会と商店街の連携」

# 「コミュニティ・ビジネス起業のためのワークショップ」 ～事業企画書をつくらう～

講師 細内信孝氏

有限会社コミュニティ・ビジネス総合研究所代表取締役所長  
(平成22年2月17日(水)小松商工会議所で開催された商業活性化推進事業報告会から)

石川県内から46名の商店街関係者が参加し、「地域を元気にするコミュニティ・ビジネス」、「コミュニティ・ビジネス起業マニュアル」(学陽書房刊)を教材にワークショップ開催。



当ワークショップでは、商店街を住民生活とのアクセスの場としてとらえ直し、今までの各商店による物品販売の場としてだけでなく、地域の生活・文化、福祉・介護、健康・スポーツ、教育・子育て、環境・リサイクル、観光・交流など、生活に密着したサービス活動を含めたコミュニティ・ビジネスとしてとらえ直し、いかに自分達の身の丈に合わせた地域密着の事業にしていけるか、について考えます。「シナリオ1」で、地域に困った課題(問題)をワークします。それをもとに「シナリオ2」において、解決スキームとしての事業企画書をつくっていきます。さらに、「シナリオ3」により、具体的に事務所や店舗でコミュニティ・ビジネスをおこなっていくための企画シナリオを考えます。

なお、地域コミュニティは中学校区をイメージしたもの、地域の人たちの顔が浮かぶ領域。

## 1 「シナリオ1」

①1班4から5人編成(仮配置)

②各班(仮配置)から1人ずつ、ABCDEFGHIに割り振る

③班ごとにリーダー、タイムキーパー、書記を決める

④各班「シナリオ1」を紹介する(参加者が事前に作成したもの)(各3分)

⑤各班でテーマを決める

- |                  |                     |
|------------------|---------------------|
| A: まちのにぎわいづくり    | B: 障害者福祉問題          |
| C: 古井戸の利用        | D: 宅配サービス(商店街)      |
| E: 地域の連携(まちの空洞化) | F: 地産地消(空き店舗・いりどり市) |
| G: 町のたまり場づくり     | H: 地域の文化・しきたりを継承    |
| I: 貸し店舗問題        |                     |

⑥各班に配布されたシートに付箋を使って書き貼り付けていく

⑦各班発表(A、E、I)

(Iグループの発表例)

- ・私は平日頃(空き店舗)が気になっている
- ・私の地域で(商店街の活性化)が課題だと思う
- ・(課題)は(〇〇さん)も気にしていると思う
- ・(課題)は世界的な(人口減少)問題に位置づけられている
- ・(課題)の解決のために私ができることは(顧客サービス向上・スキルアップ)を実践する事である
- ・私だけでは解決には力不足だが、(〇〇)さんに声をかけたら一緒にやってくれるかも知れない
- ・(小松の〇〇)さんも協力してくれるかも知れない
- ・(七尾の〇〇)さんも協力してくれるかも知れない
- ・(課題)の解決は、私が主体的に行うことで(まちのおもてなし・他店への刺激)という意味では利点がある

- ・(行政まかせ)にできないが、任せておける問題ではない
- ・これを実現したら、恩恵を受けるのは(地域住民)だ
- ・(商業者)も恩恵を受けるかも知れない
- ・(独居老人やいさげのない若者)も恩恵を受けるかも知れない
- ・いっそのことみんなの要望があがるのであればやる人で組織をつくってやってみよう

## 2 「シナリオ2」

チェックポイントを確認しながら付箋に記入しシートに貼り付ける。5分を目途に発表する。聞くことは他の人の勉強になる。

(Fグループの発表例)

- ・地域の問題と事業の目的……野菜産直「彩市場」
- ・課題の背景……27朝市の活性化
- ・目標・1年後の姿……商品の安定供給、4～5人の協力者  
将来はインターネットで広域販売も  
特産品を使った加工品の挑戦
- ・具体的解決策・事業スキーム……5W1H
- ・活動組織体制・スケジュール
- ・事業収支見込み……収入・支出、その他人件費・家賃・諸経費など

## 3 「シナリオ3」

(Bグループの発表例)

- ・店舗のコンセプト(キーワードを整理)……後継者問題・農家とコラボ
- ・出店場所はどこ……白山ふれあい農園
- ・ターゲット顧客……障害者、高齢者
- ・市場環境は?……農地で産直、千代尼のコミュニティ施設
- ・市場での優位性……有機野菜、販売者の顔がみえる
- ・宣伝広報について……ホームページ、行政(市福祉課)でPR
- ・人員計画……常勤2人、パート4人、他にボランティア
- ・店舗のイメージ図
- ・収支の計画……支出、収入(加工品収入の取り方)、収益

## 4 後記

シナリオ1, 2, 3をとおり、地域の課題(問題)をビジネスの観点から追求していくことで、1, 2, 3は順次つながっていく。商店街で年に2回、1-2-3とつなげてやってみてください。場合によっては、住民の方や女性の方の意見もどんどん取り入れてやって欲しい。

カリキュラムとして、オリエンテーション事例に見るコミュニティ・ビジネスの成功例、失敗例-コミュニティ・ビジネスを立ち上げる-事業規格を作る①②③-ビジネスプラン発表会とディスカッションの7講座を2週間に1回ずつ実行していく。2年目からは1人で事業企画書がつけられるようになる。スキルもあがっていく。ぜひ、実行を。

\*商店街ニュース(N087・2009年12月22日発行)で講演「地域を元気にするコミュニティビジネス～商店街の活性化をめざして～」と題し、コミュニティビジネスの特徴、効果や成功のポイントなど掲載しています。あわせてご覧ください。

## 講演

# 「上古町アーケードリニューアル取り組みの概要・経緯」

講師 酒井幸男氏

新潟市上古町商店街振興組合専務理事  
(平成22年度第1回全振連主催職員講習会・平成22年6月3日東京ガーデンパレスにて)

新潟県内屈指の参拝者を誇る白山神社と杉谷小路商店街を結び門前町として栄えてきた上古町商店街は店主の高齢化による廃業等で空き店舗が増え商店街の魅力が失われていく。

①平成16年上古町まちづくり推進協議会を立ち上げる(まちづくりの勉強会を始める)。あなたの商店街は、そのままでは限界商店街(ただの駐車場あるだけの空間)となります。ラッキーだったこと。当地は白山神社の門前町として良い素質があり、良い商店街として再生できる、との結論を得る。その卒業記念に何かしよう!

- ・最初に「カミフルマーク」作成。白山神社の門前町4町内が一つに集まる。人がやってくる。賑わう。そんなまちにしたいね!との想いを込める。
- ・ホームページを立ち上げる(動画)。「カミフルマーク」をクリックする。ありのままのストリートが実写で。現実を直視することから前進しよう。
- ・「カミフルチャンネル」第1号発行(情報地図)。3つのコンセプト(手の大ききサイズ)一表紙(おもしろい、手にとってみようと思わせるもの)一文字(細かく、持ち帰って家でよく見てもらえるように)と工夫。
- ・まちづくりの情報拠点施設「ワタミチ」(20坪)開店(空き店舗対策)し、コミュニティスペースとして活用する。

②平成18年新潟市上古町商店街振興組合設立。

まち、商店街としてのしつらえて足りないところは?アーケード(建て替え)が必要か、などのアンケート調査によりアーケードはやはりどうしても必要であるとの結論する。アーケード建設の自己資金では困難、補助金が必要不可欠から商店街を法人化する。

③平成20年新潟市中心市街地活性化事業計画認定を受ける。

「特定民間中心市街地活性化事業計画」として、協議会の認定を受け、同年6月「アーケード改築事業」原案通り採択される。翌年3月に完成する。引き続き同年10月に新潟市による歩車道の整備がおこなわれる。

④アーケード整備事業の概要(何回もの議論・実験を重ね、様々な工夫が施されている)

- 照明実験(照度測定)。どうしたら、まちがきれいに見えるか。新潟日報で大きくとりあげられる。

○ワークショップおこなう。色彩はまちの景観の重要な要素の一つ。どういう色が上古町に合うか。

○模型作成。3カ所の崩壊をつぶさしに、必要に積極的賛同を得る。

○新しくなったアーケードの特色

- ・まちのシンボル・白山神社が真っ正面にすっきりと見える(アイデンティティ)。
- ・「柱」の上部に旧上古町のNOで区分表示。スムーズな案内。景観を邪魔しない。
- ・「照明」については、ともに省エネ(1/4の消費電力)できれいな、すばらしいまちなみに生まれ変わる。  
「ダウンライト」: リンゴがリンゴとして、女性が美しくみえる照明・自然光としたこと。1灯35W
- 「上部ライト」: LED3W

⑤歩車道の整備。新潟市はアーケードリニューアルの後、アーケードにあわせた整備おこなう。

- ・自転車によるまちづくりをすすめる社会実験により、自転車道はアスファルト舗装とした(凹凸なくスムーズに走ることができる)
- ・2色のブロックをランダムに配置した歩車道の区分。歩道は明色ブロックをおおく配し明るさを醸し出す。車道はグレーブロックを多く配する。店舗側から道路側へと照度に変化するよう工夫されている。
- ・障害のある方にもやさしい、段差ゼロ造り(国交省)により、R付け2センチで。(当初、15センチの段差)
- ・車道15センチ上げる。(事故なくなる)

⑥近況

通行量は大幅に増加(05年3006人→09年3405人)。若もの出店、県外から出店の打診があるなど、空き店舗激減し、上古町は元気だね!といわれている。まちの魅力再発見となった。

これからの取り組みとしては、県政記念館の指定管理者、自転車を活用したまちづくり推進協議会に参画、スマートクルーズ、自転車の社会実験など行っていく。