



「全国商店街青年部指導者研修会」(全振連主催)金沢で開催

商店街活性化の三種の神器—客が喜び、店が喜び、まちが喜び「三方よし」！ 「まちコン」、「まちなかバル」、「まちゼミ」金沢中心商店街で取り組む！

(平成 25 年 7 月 2 日(火)・3 日(水) 金沢エクセルホテル東急にて)

中心市街地にコミュニティの核形成とまちなかの回遊促進・魅力向上を図るため、片町、武蔵で開催されている「まちコン」、「まちなかバル」、「まちゼミ」といった個店の魅力と商店街の集積の魅力を積極的に活用した取り組みが紹介される。

この研修会は、2日間にわたっておこなわれ、1日目冒頭の小間井隆幸氏(片町商店街振興組合理事長)によるご講演「金沢市中心商店街の現状と課題」、2日目の村中雅彦氏(小松中心商店街振興組合連合会アドバイザー)によるご講演「小松中心商店街活性化の取り組み 鉄道模型工房『つく〜る』」、太田有彦氏(金沢市商店街連盟青年部長)によるご講演「金沢市の若手事業者の思い」それぞれ示唆に富む盛りだくさんの有益な情報を提供していただきました。内容の詳細は、別の機会に掲載させていただきます。

1 講演 「片町商店街活性化の取り組み」 ～片町ラウンドコンパ・金沢まち飲みラウンド～

講師 石田 真浩 氏 片町商店街振興組合 販促委員長

(1) 片町ラウンドコンパ

女性が1つのお店で待っている間に、男性はお店や席(2店目)を移動して、3組9名との出会いが楽しめるまちなかコンパイベント。

平成22年11月を皮切りに、年3回(7月、11月、2月)、今年7月開催で9回目を数える。発端は、平成20年におこなわれた「お見合いパーティ」の開催から。

当初は、女性の参加者がすくなかったものの、今年7月のコンパでは、千人近くにふえ、県内では知らない人がいないくらいに認知度が高まる。

開催要領は、次のとおり。

- 開催時間 午後3時から午後6時まで
- 対象者 20～35歳までの独身男女 3名1組
- 参加店 17店舗
- 仕組み
 - ①告知—ウェブサイト、Facebook、Twitter、メール、テレビCM、情報誌月刊「Clubism」、ポスター、チラシ、パブリシティ
 - ②ウェブサイトから3名1組の代表者が申し込み
 - ③参加チケット購入
 - ④開催3日前会場飲食店(テーブルの事前設定)などメール配信

(2) 金沢まち飲みラウンド

およそ数千軒の多種多様な飲食店が集積する北陸随一の繁華街・片町ならではのイベントとして平成22年3月に第1回が開催され、今年6月で7回目を開催。チケットも2千枚程度販売売り上げており盛況。

まちなかのおよそ90軒の参加飲食店のなかから、1軒目は居酒屋・ダイニング、2軒目はバー、3軒目はクラブ・ラウンジの各ジャンルから1軒を3日間で、飲食しながら気軽にまちなかを楽しみ、新しいお店巡りする、「はしご酒」イベント。

飲食店では、県内外から新規のお客も多数参加しており、また来店の際、追加注文が多く、次につながるきっかけとなる。

2 講演 「武蔵地区まちゼミによる商店街活性化」 ～金沢らしさを活かした個店のファンづくりと顧客ロイヤリティを高める～

講師 岡谷 清史 氏 青草社開発株式会社 営業本部長

武蔵地区は、古くから金沢の中心繁華街として栄えてきたものの、他の中心商店街と同様商業環境は依然厳しく、空き店舗も増加にある。

かかる状況を打破するため、金沢中心商店街武蔵活性化協議会は、「武蔵地区活性化ビジョン」を策定し、昔から育まれてきた「金沢らしさ」にこだわり、地域のひとたちに支持される商店街を目指す。第1弾!「金沢らしい」、「武蔵らしい」一味違った「まちゼミ」・プロならではのコツを無料で提供する少人数制のゼミナールに取り組む。

開催要領は次のとおり。

- 開催日 平成25年11月11日(月)～12月1日(日)
- 参加店 49店舗(広域取り組み)
当地区は、専門知識・技術をもったこだわりの店主による、郷土玩具、料理や、はんこや、加賀毛針、和菓子などの伝統ある「老舗」、「食材」、「日用品」の店舗が集積
- 対象者 200人
本年2月に武蔵商店街振興組合で先行取り組み好評。参加者から、他の店も体験したいとの声や新規顧客につながるなど、今後の販売に手応え。
- 事前の準備、今後の検討など
 - ・岡崎まちゼミの会代表による研修会実施
3月、5月の2回(基礎編)、10月(実践編)
 - ・「むさしまちゼミの会」立ち上げ
 - ・「むさし老舗巡り」、「武蔵再発見ツアー」などの企画検討



集まれ趣味人！こだわりのハンドメイド&ソーシャル商店街創造事業 ～「秋の国際食」「鉄道模型店」「ハンドメイドクラフト展」～

イベントに頼らない定常集客効果を創り出そう！小松中心商店街で開催

「紅葉の巻」と題した「歌舞伎市」を中心に、「猫橋鈴屋通り」（中央通り商店街）では、「秋の国際食」が、「三の市朱門通り」（三日市商店街）は、「小まめマルシェ」の会場に、「れんが花道通り」（中央通り商店街）は、日本自動車博物館のクラシックカー試乗会が、「ハの市曳山通り」（八日市商店街）は、秋の文化祭として乗り物のまち小松を象徴した「鉄道模型展」「ハンドメイドクラフト展」が彩り豊かに盛りだくさんに始まる。

あいにく終日雨日和であったが、JR駅から、また商店街周辺から開始10時前から遅しとばかりにひとが集まってくる。

食の祭典では、春に続く第2弾。インドネシア、コロンビア、タイなど8カ国の在留外国人による家庭料理、鳥がらスープのそうめん、焼きそば、グリーンカレー、パイなどが並ぶ。料理教室で知り合った女性グループ、ニューファミリーたちは、料理を前に会話に花を咲かせ交流を楽しむ。地元和菓子店からイベントに合わせ創作したどら焼きとフランスのクレープを組み合わせた欧風どら焼き「どらクレ」に女性グループが興味津々話し込むなど、家庭の国際食化に大人気があることから、外国人が持ち回りで母国料理を提供するチャレンジショップを計画する。



猫橋鈴屋通りから三の市朱門通りにミニSLが走る。尽きるところ「小まめ・歌舞伎ステージ」で会場が盛り上がります。三の市朱門通り



では、女性起業家グループ「小まめ」による「小まめマルシェ」（啓発ブース、癒し&雑貨ブース、飲食ブース）があり、地域の女性パワーに圧倒。



鉄道展では、鉄道大好き団体「くろてつの会」など6団体が参加。県内外から来た鉄道ファンや親子で鉄道愛好者とわかる人たちが、それぞれの展示場でクラブ員と想い通りに模型の品評、組み立てなどの話のやりとりに余念がありません。趣味人を迎え入れる策が功を奏したことの一端を垣間見る。「まぼろし鉄道つくりかけ展」も計画、鉄道好きのファミリーにも心憎い配慮がなされる。

クラフト展。K店がデザイン、SHクラフト店（来春、クラフト作家たちにより常設営業を予定）が創ったという“お地蔵さんをかたどった焼き菓子”。その制作課程に興味を示す女性。イヤリング、ブローチ、布花、ガラス工芸、ポーチ、袋ものなどハンドメイド作品に興味をもつ女性。コロボクッキーが縁でクラフト教室に入会する女性。クラフト作家を紹介してほしいと求める女性。どんどん拡がりをもせるコミュニティの輪に、まちなかの賑わい核形成に期待がふくらむ。

今回の取り組みは、コミュニティの成果をみんなでお披露目し、楽しむ日です。日頃の人と人とのつながりを確認し深め合い、次なるチャレンジの第1歩。部外者からみれば、この取り組みも一過性のイベントにしか見えませんが、その底には、食、匠、クラフト、鉄道が取り持つ縁が人と人とのつながり、つなぎ、人の流れを形成し、まちの賑わい基盤を創り出していく。そして幾重にも重なり深化していくことでまちの賑わい再生していく課程が目に見える形で展開、実感した次第です。

地域商店街活性化事業(にぎわい補助金)の採択状況について

中小企業庁は、平成24年度補正予算関連施策として、3月19日全国商店街振興組合連合会に100億円の地域商店街活性化基金を造成し、地域商店街の活性化に向けたにぎわい対策の支援をおこなうものです。

この事業は、商店街が地域コミュニティの担い手として行う商店街の恒常的な集客力や販売力の向上が見込まれるイベント等を対象に助成されるもの。

第1次、第2次及び第3次採択された件数は、全国で1,533件、うち中部関係の石川県は19件、富山県は19件、岐阜県は20件、愛知県は64件、三重県は18件の合計140件。なお、事業終了期間の関係により、第4次募集はおこなわれない。

石川県内商店街等の事業内容等は次のとおり。

- | | |
|--|---|
| 1 片町商店街振興組合（金沢）
新拠点誕生イベント事業 | 11 せせらぎ通り商店街振興会（金沢）
せせらぎMarcheによる地域コミュニティ再生事業 |
| 2 竪町商店街振興組合（金沢）
「タテマチ・ハーバー・厨房タテカフェ」開催事業～上質で知るマイライフ・マイスタイルの街づくり～ | 12 金石町商店協同組合（金沢）
金石町商店協同組合設立60周年記念事業～かないわの歴史とブランドに親しむ地域イベント～ |
| 3 近江町市場商店街振興組合（金沢）
近江町鍋大会誘致キャンペーン事業 | 13 中町商店街開発・大町商店街・安田町商店街協同組合（白山）
「まるごとアートでまちづくり」事業 |
| 4 小松中心商店街振興組合連合会（小松）
集まれ趣味人！こだわりハンドメイド&ソーシャル商店街創造事業 | 14 一本杉通り振興会（七尾）
一本杉通り振興会魅力アップ大作戦！ |
| 5 輪島市まんなか商店街振興組合（輪島）
まんなか商店街誘客向上イベント | 15 本町・南町ゆげ街道・湯の出町商店街・湯の本町・山中温泉中央振興会（加賀）
加賀山中温泉商店街 芭蕉の湯のまち振興事業 |
| 6 山代温泉通り商店街振興組合（加賀）
開湯1300年の文化が薫るスパーク！やましろ | 16 片山津商工振興会（加賀）
片山津商店街「紫灯路」事業 |
| 7 新天地商店街振興組合（金沢）
金沢新天地創造塾 | 17 地頭町商店連盟（志賀町）
第2回「万灯祭」～若者と一緒に富来を元気に～ |
| 8 金沢中心商店街武蔵活性化協議会（金沢）
「武蔵まちなかゼミナール」開催事業～金沢らしさを活かした個店のファンづくりと顧客ロイヤリティを高める～ | 18 輪島商工会議所（輪島）
新交通システムによる誘客促進商店街活性化事業 |
| 9 新竪町商店街（金沢）
新竪町商店街魅力アップ事業 | 19 金沢駅前第一ビル株式会社（金沢）
金沢駅通り線・再開発事業完工記念イベント事業～灯りのシンボルロード形成と地域が一体となる“おもてなし”～ |
| 10 広坂振興会（金沢）
「いってみっか広坂」広坂ブランド向上事業 | |

「地域一丸となって取り組むおもてなし」(青森県大間町)

講師 島 康子氏 まちおこしゲリラ集団・おおぞら組組長

「おもてなし推進大会」(石川県主催・平成25年7月20日(土) グランドホテル松任) から

地域資源“マグロ”と“地域特性”を切り口に、“おもしろがる心”を大切にして、自分たちのアイディアで、自分たちの力でやれることをやってみよう、と様々な仕掛け、ちりばめ、発信することで、大間全域へと自己増殖していく姿がみごと。さらなる増殖が期待される。「マグロを生かしマグロを超える」まちづくりに取り組む好事例。

東京からリターン。故郷の“濃さ”に驚かされる。NHK連続テレビ小説「私の青空」の舞台となったことをきっかけに、平成12年2月、まちおこしゲリラ集団「おおぞら組」を立ち上げ、自ら“おもしろがる”姿勢を大切にしながら、ふるさと大間を発信し元気にしようと、地域資源であるマグロや本州最北端の地域特性を活かし、地元の人を巻き込みながら活動する。

まず一番はじめにやったことは、

① 「旗振りウエルカム」活動

おおぞら組初の“ゲリラ活動”。大漁旗を応援団のように旗振りフェリー客を出迎え歓迎。本州最北端の「マグロの町」を盛り上げる。

旗振り仲間は、小学生、帰省中の親子連れ、旅行中の若者など、じわじわと広がっていく。地元の高校生が非公式に「ゲリラ部」を結成し、旗振りを初めとするおおぞら組の活動に参加するなど若い世代にもその取り組みが広がっている。また商店主たちが「日曜日はマグロDAY」をやりはじめたり、漁師や奥さんたちが観光ガイド「おおまエスコートクラブ」を結成したりと、新たな担い手が登場するなど、大間の歓迎スタイルとして定着してくる。



② 「ふるさとをエバルツール」

まちを誇る、ふるさとを誇るみやげもの“エバリモノがほしい”「まぐがし制作委員会」発足。マグロのお菓子「さば+菓子」組み合わせるも失敗。その際のアイディアとして出てきたのがTシャツ。

③ 縁づくりにこだわった商品づくり

- ・「マグロー筋Tシャツ」商品開発、販売
- ・大間T増殖計画

「マグロー筋Tシャツ」を目立つ場所で着て(「ゾーショッカー」)、証拠の写真を送ってもらいブログで公開。毎年最もインパクトのあったひとを認定・表彰(「ベスト・ゾーショッカー」)。商品購入者との接点づくりをおこない、大間ファンを増殖させている。

- ・「マグロのぼり」開発

購入されたものを、年1回送り返してもらい、岸壁に泳がせる活動

を行い、新しい交流を生み出している。

- ・「大漁だべさバッグ」をはじめとする大漁旗を再生した商品開発。世界に1つ。加えてそれぞれのバッグにはQRコードがつけられており、アクセスすると大漁旗を所有していた漁師のプロフィールがみられる。
- ・「ノナ(ウニ)Tシャツ」の商品化に成功
ノナとガゼ、俺のノナポスター・町民がモデル、ウニ・Tシャツで列車ジャック!

- ④ 大間活性化委員会(やど会)有志で結成 マグロを起爆剤にまちを元気にしたい、その想いが、マグロ解体ショー、「朝やげタやげ横やげ〜大間超マグロ祭り」(即売)集客キャンペーンとして結実。「マグロを生かしマグロを超える」まちづくりに取り組む。

これを契機にマグロの直販店のオープンや、宿泊施設との連携による宿泊客への提供、マグロの内蔵を活かしたメニューの開発など、地域の地産地消促進に貢献している。

- ⑤ 大間-函館航路フェリー存続活動(大間-函館交流促進)

- ・函館バル街 大物マグロのピンチョイスで参加
- ・「マグロー筋」に「なぐすなじゃ守れ!大間-函館航路」とプリントしたTシャツの販売
- ・函館フェリーターミナルの催しに町内フラダンスグループなどと参加
- ・勝手にデスティネーション・キャンペーン「オーマの休日」展開中。(自販機に応援パネルをはめ込む。存続活動の資金に充てる。)
- ・「海を超えてオーマの休日」オプションツアー

- ・目の前の大観光地・函館の来観光者の1%でも来て欲しい、との想いで湯の川温泉オンパイクと連携。広域観光圏をもくろむ。
- ・「津軽海峡・観光バクダン塾」 広域連携を考える勉強会
- ・「ぶらっと下北」下北半島の各地で地域づくり活動に取り組む有志の会発足
- ・「ほっかむり行商隊」の誕生。下北半島スタイルで特産品を販売。
- ・体験ツアー「14歳の挑戦」を開発、モニター実施
- ・大間町が新船造船の方針、財源確保に県と調整中。

平成25年度 中小企業関係税制改正について (金沢法人会による研修「税制改正のポイントと対策」から)

1 生産等設備投資促進税制の創設

- ・制度の概要

適用事業年度終了の日に保有している国内の生産等設備の取得価格の合計が、次の①及び②の要件を満たした場合、新たに国内において取得等をした機械・装置について、取得価格の30%の特例償却または取得価格の3%の税額控除(控除税額は当期の法人税額の20%を限度)のうちいずれかを選択適用できる。

- ① 国内における生産等設備への年間総投資が減価償却費を超えた場合
- ② 国内における生産等設備への年間総投資が前年と比較して10%超増加した場合

- ・適用時期

平成25年4月1日から平成27年3月31日までの間に開始する各事業年度において適用される。

2 商業・サービス業・農林水産業活性化税制の創設

- ・制度の概要

経営改善に関する指導及び助言を受けた青色申告書を提出する特定の中小企業者等が、その指導及び助言を受けて行う経営改善のための設備(店舗改修等の設備投資で一定の金額以上のもの*)を取得してこれを指定事業の用に供したときは、その事業年度については、その設備の取得価格の30%の特例償却とその取得価格の7%の税額控除(法人税額の20%を限度。超過額は1年間の繰越し可)とのいずれかを選択適用ができる。

なお、税額控除の適用は、資本金が3,000万円以下の中小企業に限る。

*建物付属設備:1台60万円以上、器具・備品:1台30万円以上

- ・適用時期

平成25年4月1日から平成27年3月31日までの間に取得等する経営改善のための設備について適用される。

3 中小企業の交際費課税の特例の拡充

- ・制度の概要

中小企業の交際費等の損金不算入制度について、次のとおり交際費等の損金算入額を引き上げる。

- ①中小法人にかかる交際費等の定額控除限度額が800万円(改正前600万円)に引き上げ
- ②定額控除限度額までの金額の損金不算入措置(改正前10%)を廃止

- ・適用時期

平成25年4月1日から平成26年3月31日までの間に開始する各事業年度において適用される。

4 事業承継税制の抜本的な見直し

- ・制度の概要

後継者(先代経営者の親族に限る)が先代経営者から相続・贈与により非上場株式を取得した場合に、その株式に係る課税価格の80%に対応する相続税額又はその株式の贈与に係る贈与税額的全額の納税が猶予される。(要件の緩和)

- ①雇用確保要件の緩和 毎年8割以上→5年平均で8割以上
- ②後継者の親族間承継要件の廃止 親族外の後継者の場合であっても適用対象
- ③先代経営者の役員退任要件(贈与税)の緩和 贈与時に代表者を退任(負担の軽減、手続きの簡素化)(説明省略)

- ・適用時期

平成27年1月1日以後に相続若しくは遺贈又は贈与により取得する財産に係る相続税又は贈与税について適用される。

環境関連投資促進税制・研究開発税制・雇用促進税制の拡充、所得拡大促進税制の創設など紙面の都合で割愛した。

平成24年度中小小売商業活性化フォーラム

「毎日行きたい商店街 また行きたくなるこのお店」

(平成24年11月14日(木) 東京都秋葉原ダイビルにて 東京都・東京都中小企業振興公社主催)

モノが売れない時代に何を売るか。時代を先取りしたマーケティングで中小小売店ならではの顧客創造法により商売繁盛！販売シェア県内一の実績を誇る。好事例の紹介。

1 基調講演「中小店でも地域一番店になれる!!」

～中小店ならではの「顧客創造法」～

講師 佐藤 勝人氏 サトーカメラ株式会社代表取締役専務

「想い出をきれいに一生残すにはここだよ」と誰もが思うカメラ屋さん。

当店は、宇都宮市の家電量販店の激戦区にありながら、大手他社を圧して堂々と、またカメラ店が全国激減している今日においても栃木県内で14年間連続販売シェアNo.1の実績を誇る。店内は、いつも顧客と威勢のいいスタッフの声で活気づいている。

「地元中小店である当店は販売効率という考えを廃し、時間制限なしで丁寧な接客を徹底することで「ファンづくり」に邁進。大手量販店にはない発想。カメラ・ビデオに経営資源を集中させ、いち早くフィルムレスを宣言しデジタルカメラへのシフトをはかる。写真に対する常識を変え本当に良い写真、今までにない新しい価値を持つ写真を創造し、地域のありとあらゆる人たちに想い出を写真に撮る喜び、みんなで写真をみる幸せ、後世に残す感動を提供することで、一見利益率の低いプリント、アルバムづくりといった部門を強化することによって固定客を増加させ収益向上を果たす。

ポイントは次の3つ。

① 「エリアを絞る」

全店舗すべて栃木県内にあり、地域密着できめ細かなマーケティングをおこなっている。2Fでは時折、顧客が主体となった「写真展示会」を開催。会話をとおし顧客との「絆」を深めるきっかけとなる。さらに「顧客の思い出」を残すことが最も大切であるとして週1スタッフとの接客勉強会を惜しまない。

② 「商品を絞る」

商品はカメラのみ。商品への知識、思い入れが深い。

③ 「顧客ターゲットを絞らない」

我々が売っているものはカメラではない。写真をおとしてお客様の思い出を残すという形のない「思い出」-量販店では手に入らないものを提供している。カメラ購入者は限られているが、買わなくとも家族や大切なひととの思い出は願っているはず。栃木県全員がお客様である。

「売れる商品」から「売る商品」へ。東北震災の後には、「売る商品」からお客様との接客をおし「売らないと売れないもの」「新たな地域の文化創造(ライフスタイル提案)」へとシフトしている。時代は、「売れる」-安く大量に(大型店経営)から、「専門店化」へ、さらに「中型店化」へ、さらに「超専門店化」へと、さらなる店舗の細分化がすすんでいく。

商店街は、これからがチャンス。商店街が発揮できる場が提供されるようになっていく。

「売れる」とは、同質化。「売る」とは、差別化。「創造」とは、提案化である。

時代は、これからもどんどん変わって行くであろう。時代の風を先取りした経営理念をもつことが大切。

ひとつひとつをつないで、その生活のスタイルにあわせた商品提案を行えるのは、商店街、それも中小小売店である。



2 講評 酒井 理氏(法政大学キャリアデザイン学部准教授)

これからの中小企業の生きるみちは、ものを売ることからの脱却であり、いかに効率的でない部分でどうすすめていくのかに尽きる。サービスマーケティング(形のないものを売る研究)の発揮である。

① ものを越えたところ、形のないところでどう勝負するのか。

・ひととひととのつながり(「人間力」)

・大義(時代と共に代わっていくが)をもって商いしていることが重要

② ひととひとで売ることと対局であるネット販売について

・マスメディアでドンと出すことに合わせ現場レベルではフェイスブック(写しているところをフェイスすると、フェイスのひとが買い求めてくる)できめ細かく対応している。ひととひととのつながりで商いしており、他で安価なものがあっても余り脅威にならない。

③ 商売人の売る喜び

お客「これください」、店主「なんでこれを買うの?」、店主「お求めのものはこれでないの!」、お客「なるほど!」、「ではこれにしよう」。お客に認めてもらった瞬間の感動。商売人の売る喜びは、その瞬間を味わうことではないか。商売は、実に楽しい!

④ ひととひととのつながりで商売するという事は、社会の移り変わりと関係するのではないか。

写真を展示したいひとが多い。高齢者を“高齢者”とひとくくりにはできない。「こういうことしたいね!」のなかには、シニアのひととも子どももいる。写真の中身が違うだけ。見方を変えマーケットを拡げていくという考え方である。

⑤ 個店から見た商店街としての存在意義

ショッピングモールは、家賃がたかい。低家賃にするとやりたいひとはたくさんいる。モールは、上から統一してやることからすぐに飽きられてしまう。商店街はごちゃ混ぜになっているから楽しく飽きられないことができる。

⑥ まとめ

大型店との比較で。効率性を否定するには勇気がいる。マーケットの切り口を考え直すことが必要。ものを売ることから脱皮し、もう一度考えて見るのが大事。中小小売業者は、ものを売るだけの効率性を捨て、モノとモノでない、ひととひととのつながりで商売していくことに尽きる。ものを買いたい-そこに価値を見い出していけば新たなビジネスが生まれる。ものを売るという枠を上げてみて、そこで何を売るのかを考えるきっかけとなった。

小学生の販売体験のアンケートにこころ打たれた。モノを売ることがこんなに楽しかったのかと。感動!忘れられた商売の原点に立ち返ろう。今一度、ピュアにモノを売ることの楽しさを自分のモチベーションにしてもらえれば活性化の下支えになるであろう。