

恒常的賑わいを現実化するには、《理論と戦略と技術》が不可欠、獲得のための唯一の機会を〈フルセット〉でご提案します。

総務省レビューの衝撃

“44都市目標未達・効果発現認め難し”

去る7月に公表された総務省の中心市街地活性化に関する行政評価監視報告書(以下「総務省レビュー」と略記)は如何だったのでしょうか。

評価対象となった44都市の取り組みがすべて目標未達、「効果の発現は認めがたい」と評価されたのは衝撃的でしたが、見方を変えれば、既に従来のパターンの取組では効果を蓄積することができず、目標の達成は困難であり、抜本的な取組の改革が必要であることは関係各方面共通の認識です。

当社は、先日、総務省レビューの勧告に対する「原因の究明と改善策」を小論にまとめ、お届けしました。なかで通行量の増加を段階的、累増的に実現するには集客事業と相まって個店の得意客創出～回遊客の増大～個店の売場の充実が必要であると結論づけています。

衝撃をチャンスに

『総務省レビュー』の公表以来、「取組の立て直し」という気運が全国的に湧き上がっていることと拝察しますが御市では如何でしょうか。

従来取り組まれて来た多種多様な活性化事業が結果として「目標未達」となっている状況を踏まえてあらためて「商業集積としての再構築」を目指されるなら、『総務省レビュー』を奇貨として、取組全体の見直し、立て直しを図られることをお勧めします。

当社は、この状況で全国が取組が直面している課題を「論理と戦略と技術を備えた推進体制のスタート」と捉えて、別紙のとおり、「論理・戦略・技術」を体系的、総合的に共有される機会を提供いたします。

状況をどう見るべきか

これまでの取組は、なぜ商店街を活性化出来ないのでしょうか？

その理由をきちんと解明し、適切な対策を講じないと、これまでと大同小異の取組に終始することになります。これまでの取組には、「商店街の商業集積としての再生」は、前代未聞だれも経験したことのないプロジェクトであるという理解がありませんでした。そのためにプロジェクトの必須条件である《論理・戦略・技術》(以下「三点セット」)を十分装備しないまま、商店街に不足しているソフト・ハードを付加すれば街は活性化される、という素朴な視点で事業が取り組まれました。

その背後には、「三点セット」を導く「商業理論」が提供されていなかったことも見逃すことはできません。未だかつて経験したことのない「商業集積としての再構築」に「仮説を立て、試行する」という方法でチャレンジするには、「商業理論」に基礎づけられた三点セットを装備することが不可欠ですが、これまでの取組ではほとんど実行されていません。

学識経験者、支援専門家からも理論と技術の修得が必須だという助言は無かったと思います。モールとネット通販によって挟み撃ちされている状況は、これまでの《経験と勘》に基づく経営では対応出来ないことは、集客イベントの成果を個店の顧客増に結び付けることができないことを見ても明白です。

何としても《論理・戦略・技術の3点セット》を確保して、新しい推進体制をスタートさせなければならない。

課題は大きく区分して三つある

第一に「商店街活性化の論理」を共有する

商店街活性化の論理とは

1. 「商店街が活性化する」とは街がどうなることか
2. 商店街活性化はなぜ必要か
3. 商店街活性化は誰の仕事か
4. どうすれば商店街は活性化出来るのか

など多くの人抱えている疑問を解消して、活性化を実現する方向と方法を共有することが必要です。

本来なら『中心市街地活性化基本計画』に明記、関係者が共有しておかなければならないことですが、ほとんどの基本計画では記載されていません。的確な商業理論に基づいて三点セットを獲得するのが喫緊の課題です。

さらに、活性化を実現するためには、現状から「持続可能性を持った商業集積へ移行して行くシナリオ(戦略)」が必要です。

第二に、「商店街活性化戦略」を作る

1. 商店街の現状ありのままからスタートして
2. 既存及び調達可能な資源を上手に組み合わせ
3. 順序よく取り組むことで最高の相互作用、相乗効果を得ながら
4. 活性化実現への軌道に乗るシナリオの事です。

活性化の論理を手に入れたからと行ってすぐに活性化の取組をスタートすることはできません。状況（競争環境、商店街組織・個店群の現状など）を的確に認識し、採用出来る手段を上手に組み合わせで成功までの道筋を描く、これが戦略を立てるということです。

戦略は、商店街活性化というプロジェクトを成功に導く不可欠の道具ですが、これまでの取組ではほとんど装備されていませんでした。

このことが、従来 of 活性化が成功しなかった根本原因の一つです。

第三に、絶対に必要な「繁盛店を続出させる技術」の修得

そして最後に、個店群が《繁盛店づくり》に取り組むための武器、《店づくり技術》を獲得することです。

商店街活性化は、既存個店が自店の繁盛実現を目指して取り組まない限り、成功することはありません。まず、有志個店が繁盛店づくりに成功し、その実証を見た仲間が後に続く、取組が波及拡大していく、空店舗も活用される、という流れを作り出します。個店経営をその気にさせることができるか、自助努力を組織化することができるか、取組の成否はここに掛かっていると一言で過言ではありません。

これまでの事業では、「商業理論及び店づくり技術」という活性化に不可欠の知識と技術を修得する機会がほとんどありませんでした。市販の商学の研究書、教科書やノウハウ本で「商店街活性化への道」を示しているものはありません。

商店街を《恒常的に賑わうショッピングゾーン》として再構築するには、個店経営が《繁盛再生は自力で実現出来る》と確信を持って取り組み、成果を挙げる必要があります。

これまでの経験と勘に頼る経営から脱却、新しい繁盛への道を新しい店づくりで切り開いて下さい。講習会ではそのための理論と技術を提供します。

論理・戦略・技術の三点セットを確保しない限り、商店街—中心市街地を活性化することは出来ません。その三点セットがまったく装備されていなかったのですから、主観的にいくら一所懸命取り組んでも「効果発現認め難し」という結果になったのはやむを得ないことでした。総務省レビューで指摘された**目標未達の原因は《三点セットの不在》**にあったとってけして過言ではありません。

原因が分かった以上、適切に対応すれば活性化の実現性は、これまでになく高くなります。

既存の計画の見直しも必要

多くの『中心市街地活性化基本計画』には、活性化の論理・戦略が定まっておらず、活性化推進の中核となる繁盛店づくりの計画的。段階的な取組も計画されていないと思います。必要により計画の変更を行います。三点セットを装備していると本当に実行できて、大いに効果発現が期待出来る計画に改善することが可能になります。

スタートは緊急性の高いテーマから

当社はこのような立場で既に「論理と戦略」を構築、「商店街活性化への道」として提供しており、各地で成功事例が現れています。

「活性化への道」の全体像を共有することからスタートするか、《通行量の増大》を実現するための取組の構築から入るのか、あるいは、個店の繁盛店づくりからスタートするのか、御市の問題状況に合わせてどこから着手されても結構ですが、活性化実現の全体像を把握し、戦略を立てて取り組む、基礎になるのは繁盛を実現する個店の取組、という三拍子揃った取組で無いと活性化を実現することはできません。

事業の成果が商店街に「得意客の増加」として蓄積、漸増する構造を作らない限り、「恒常的に賑わう商店街」を再現することはできません。

提供する講習会の特徴

1. 提供する広義の内容は『中心市街地活性化法及び基本方針』のスキームに則った活性化への道を歩くための〈論理・戦略・技術〉です。
2. どのテーマを選択されても、「取組の全体像」は説明します。直面している個別課題の全体におけるポジションが分かり、事業相互の関係、同時並行で取り組む事業ミックスの考え方などが分かります。
3. 「商業理論」及び「繁盛店づくりの技術」については、当社が全国の有志商店街との協働で作上げたオリジナルの理論と技術を提供します。
4. 特に繁盛店づくりは《お金を掛けず、売上昨対比20%アップを実現出来る》他ではあり得ない画期的な方法を提供します。
5. 論理・戦略・技術を定着させることで、活性化への道を確実に軌道に乗せることが出来ます。三点セットを確立することで、将来にわたって迷いが生じることなく活性化への道を来開いていくことができます。

御市固有の問題状況に対応する講習会、研究会も承ります。

長期支援承ります

タウンマネジメントの支援

タウンマネジメントとは、ショッピングモールに代表される郊外型チェーン小売業とネット通販に代表される競争環境の変化する中で、将来に渡って持続可能な商業集積としてのポジションを定義し、「業種揃え・店揃えの最適化」によって実現して行く、『計画～統制～評価プロセス』のことです。（タウンマネジメントを他の定義で使ってもあまり意味がないと思います）

正しいタウンマネジメントを軌道に乗せること、これができれば商店街活性化は実現の軌道に乗った、とって過言ではありません。

当社は、タウンマネジメント体制の活性化、シナリオの作成から繁盛店づくりなど実践過程までの一部始終を支援いたします。お問い合わせはメールでどうぞ。

地場中小小売商業振興の支援

地場中小小売業者は、域内におけるお金の「所得～消費～所得循環」を担う唯一の存在です。チェーン型小売業は、御市に集金目的で進出しています。地場商業が消滅すれば、地元の所得はチェーン本部に日々回収され、都市経済は縮減するばかりです。

高齢化が進むと市内所得に占める「年金」の比重は増える一方です。これを都市の活性化に活用することは地方創生の大きな課題、実現するには地場小売業の振興、繁盛する地場小売業を輩出することは喫緊の課題です。当社は、地場小売商業振興ビジョン等の作成から個店経営の臨店指導まで一貫した指導を受託いたします。

よろしくご検討下さいますようお願いいたします。
ご提案する講習会メニューは、当社が考える中心市街地一商店街活性化に必要不可欠の論理と技術を確保し、活性化実現に大きく前進していただくことを目的にご提案するものです。
御市中心市街地一商店街活性化の取組にいささかなりと参考にさせていただければさいわいです。

代表取締役 武雄信夫
有限会社 クオールエイド
〒 843 - 0022 佐賀県武雄市武雄町武雄 5598
電話 0954-20-1170 FAX 0954-20-1141
url <http://www.quolaid.com/> mail goo.gl/xmk3eo

中心市街地—商店街活性化 講習会メニュー

(有)クオールエイド

| テ ー マ | 概 要 | 時間 |
|---|---|----|
| 商店街活性化への道の歩き方 (対象；全体、商店街) | 商店街活性化とは、長期低迷路線から繁昌路線へ軌道を変えること。商店街、各個店の現状ありのままからスタート、業績を好転させながら軌道を転換していきます。どこの街でも、どんな店でもその気になれば明日から始められるのが当社が推進する「活性化への道」です。既に各地で採用され、繁盛店が続出している手法です。 | 3 |
| 商店街活性化の論理と戦略 (対象；全体・商業者) | 商店街活性化はなぜ、誰にとって必要か、どうすれば成功するか、誰が何をなすべきか等々、「問題としての商店街活性化」の基本を共有し直し、現有能力を活用、向上させながら活性化を着実に実現するシナリオを提案します。特に「個店売場」と「賑わう商店街」の関係を理解し、繁盛店づくりから始まる商店街活性化の実現を説明します。 | 3 |
| 商店街活性化への5つの階段 (対象：全体・商業者) | 商店街活性化。5年間の段階的取組で「ショッピングゾーン」として広域商圈に揺るぎない存在価値を構築します。年々、無理なく確実に集積の魅力が高まり、顧客が増えるステップアップを実現しましょう。能力の向上と顧客の増加が日々確認出来る夢のある取組です。 | 3 |
| 中心市街地活性化への道 (対象:全体) | 中活法における中心市街地とは都市中心部・商業街区のこと。活性化とは激変した環境で商店街がショッピングゾーンとして再起すること。そのカギは既存個店の繁盛実現。タウンマネジメントを駆使した取組のあり方を共有します。「数値目標：通行量の増大」を着実に達成する方法も！ | 3 |
| キラリ輝く繁盛店づくり(*) (対象：商業者・TMO) | 繁昌する個店が街の活性化を牽引する！ 繁盛実現への切り札【見える化】とは売場がどう変わるのか？ お金を掛けず、半年間の取組で昨対比10%アップ越えが簇出する繁盛店づくり。業種業態不問、販促や店舗改装などの投資一切無し。誰でもこうすれば繁盛出来る、究極の方法を採用しましょう。 | 3 |
| 域内所得循環の再構築と 地場商業の役割 (対象：行政・TMO・他) | 循環とは、地元の商店で消費財の購入に使われたお金が地元の所得として域内を環流すること。実現すると再投資が可能になり、地元を流通するお金が増えます。経済成長の実現です。チェーン店から地場小売店へ「買物の場」を置き換えるのが商店街活性化の目的です。実現するには地場小売業の大転換が不可欠、その方法を提案します。 | 3 |
| 持続可能な都市経営と 商店街の活性化 (対象：行政・TMO・他) | 都市が持続するには再投資が不可欠です。その原資をどう確保し続けるか？ 多角的な取組が必要ですが、喫緊の課題は消費支出がチェーン店経由で本部所在地へ流出すること。いくら稼いでも召し上げられてしまいます。地場小売店が集積する商店街活性化の究極の目的は消費に変わったお金を地元所得に環流すること。 | 3 |
| 推進体制の再構築 (対象：行政・協議会・他) | 行政主導、主役は商業者、マネジメントはTMOという【中活法】が提唱する推進体制は崩壊寸前です。行政と活性化協議会は、「活性化の論理と戦略」を共有して体制の立て直し、段階的に活性化を実現していくシナリオの制作が急務。シナリオ作りの過程で「理論と技術の共有」を実現することが成功への秘訣です。 | 3 |
| タウンマネジメント入門 (対象:TMO・商店街執行部) | タウンマネジメントとは、「商業集積としての再構築」のこと。「中活法」のスキームにおけるタウンマネジメントとはどのような仕組みで何を実現しようとするのか。どうすればうまく活用出来るのか、「目標数値・通行量の増大」の達成で街に賑わいを創出するにはマネジメントが不可欠。 | 3 |

*「キラリ輝く繁昌店づくり」は、オプションで希望される個店における実務展示を受託します。

開 催 要 領 その他

| 項 目 | 要 領 | | | | |
|-------------|--|-------------|-----------------------------------|--------|--|
| お 申 込 み | 通常1ヶ月前まで。ただし、事情がある場合はなるべく即応します。 | | | | |
| 講 師 | 武雄信夫（当社代表 経 歴＊） | | | | |
| | 通常一ヶ月前 ただし急を要する場合は別途応じます | | | | |
| 準 備 事 項 | <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 10%;">主 催 者</td> <td>会 場 テキスト ホワイトボード プロジェクター</td> </tr> <tr> <td>当 社</td> <td>テキスト原稿（一週間前までにデータで送付します） PDF資料 ※受講者募集用チラシ原稿・ご要望により作成、提供します(無料)</td> </tr> </table> | 主 催 者 | 会 場 テキスト ホワイトボード プロジェクター | 当 社 | テキスト原稿（一週間前までにデータで送付します） PDF資料 ※受講者募集用チラシ原稿・ご要望により作成、提供します(無料) |
| 主 催 者 | 会 場 テキスト ホワイトボード プロジェクター | | | | |
| 当 社 | テキスト原稿（一週間前までにデータで送付します） PDF資料 ※受講者募集用チラシ原稿・ご要望により作成、提供します(無料) | | | | |
| 費 用 | 講師謝金：3時間以内 100,000 円(税別) 1時間増すごとに 20,000 円 交 通 費：JR佐世保線武雄温泉駅発着実費 宿 泊 費：10,000 円(税別) お手配いただければ実費 お支払い：当日現金または事後銀行口座お振り込み | | | | |
| 準 備 段 階 | ○密接な連絡調整を行い、参加者から高い評価を得られる内容に仕上げます。 ○講習会終了後、メールでの質問は無料に対応します。 | | | | |

よくあるご質問

| ご 質 問 | お 答 え |
|---------------|---|
| 講習時間が長すぎないか | 良く心配されますが、「とても短く感じた」といわれる方が多いです。講義には動画写真を組み込み飽きさせません。(休憩有り) |
| 専門用語が多そうで気になる | 大丈夫です。専門用語を使うときはその都度簡単に説明します。 |
| テーマ以外の相談が可能か | 講義前後の時間を利用してお受けします(無料) |

講習会を成功させるために

1. すべての内容は、目標数値を達成することを通じて商店街・中心市街地・推進体制の活性化を実現することを目的としています。研修からすべてがわかる、変えるのだ、という意欲が不可欠です。
2. 講習会では、受講される皆さんがこれまで聞かれてこない内容が多いのですが、皆さんの日ごろの経験とマッチしていて分かりやすいと思います。
2. これまでのセミナーなどで分かりにくかったことが「そうか、そうだったのか」と氷塊します。
3. 受講した人と参加しなかった人と「活性化」の理解が大きく変わります。出来るだけ多くの関係者に参加していただくようお願いします。

※参加者が多いほど皆さんのモチベーションが高まります。参加者がどれだけ確保できるかは、主催者の意欲に掛かっています。研修会から新しい一歩を踏み出すのだ、という決意をもって参加者を確保してください、

お問い合わせ：(有)クオールエイド
 電話：0954-20-1170 FAX：0965-20-1141 eメール：goo.gl/xmk3eo