

# 中心市街地活性化実現の方法と方向 合意形成セミナー

講師：クオールエイド代表取締役 武雄信夫

- セミナー『中心市街地活性化実現の方向と方法』を御地にお届けします。
- 法の改正を受けてメインである商業活性化の新しい取り組みを提案します。
- 緊急の課題である「合意形成」のたたき台づくりに最適の機会です。

## ◇ セミナーの特徴 ◇

1. 全体で6時間という構成です。

2. 全体を2部に切り分け、

第1部「枠組み編」(行政・商工会議所・活性化協議会・担当者など)

第2部「実践編」(商業振興担当者・商店街役員・商業者など)

それぞれ3時間に編集しています。

※1部：午後、2部：夜 で開催されると、1日で合意形成の基礎が共有されます。

3. 構成

(1) 枠組み編は、行政、議会、商工会議所、TMO、商店街リーダー、協議会メンバー  
その他関係方面の皆さん向けに、「新・中心市街地活性化法」の全体像と都市  
経営における重要性について解説し、実現の方向と方法を提案します。

(2) 実践編では、商業経営者、後継者、TMO実務者などを対象に、中心市街地活性化を実現する「商店街・個店繁盛再生の方向と方法」を提案します。

4. 特徴

(1) 法、基本方針、認定マニュアルという「スキーム」の全体に合致した内容です。

(2) 既に認定を受けている13都市の『基本計画』の検討を踏まえた提案です。

(3) 商業の活性化については、すでに実際に取り組み、成果を挙げている事例を紹介します。

5. 他に

(1) 「法」のスキームは、条文を読んだだけでは使いこなすことが出来ません。基本

計画作成～実践に不可欠の「背景知識」を提供します。

(2)当サイトご利用の皆さんはすでに「合意形成」のあり方、重要性について十分ご理解のはず。このセミナーでは合意形成の第一歩をわずか1日でクリア出来ます。

(3)「合意形成のたたき台」を提供しているのは、全国・唯一この企画だけ、全国的に採用されています。

※ご希望により開催事例を紹介します。

## ◇ カリキュラム ◇

### 第1部（昼の部）『中心市街地活性化・実現の方向と方法』

#### ◇対 象：

行政の担当者&その上司・議会関係・商工会議所・TMO担当者&その上司・商店街のリーダー・商業者・その他中心市街地活性化推進協議会のメンバー（ 予定）など。

#### ◇内 容：

- ①『新・中心市街地活性化法』のスキームの読み解き
- ②旧スキームの総括・なぜ活性化出来なかったのか？
- ③中心市街地活性化実現の方向と方法
- ④推進体制の作りかた
- ⑤コンパクトシティと中心市街地活性化
- ⑥3カ年で取り組みを軌道に乗せる（実例紹介付き）

このセミナーで関係各方面の中心市街地活性化についての合意形成の基礎を作ります。講義の特徴は、

- ①市民の生活のいっそうの充実を担保する新しい商業機能としての再生を実現する
- ②地価に見合った収益機会の再構築
- ③街ぐるみ活性化のモデルづくり・・・ノウハウは市内各地の取り組みと共有する  
というところ。さらに

○中心市街地活性化の都市経営上のテーマとしての再評価と「商業者とその気にさせる」取り組みについて実例を紹介しながら提案します。

○活性化実現の立て役者は商業者です。このセミナーでは商業者の取り組みの励起、商業者の取り組みと平行して取り組むTMO事業の計画など、TMO主体の取り組みの仕組みと実務について理解を共有していただきます。

※旧スキーム時代、全国的な取り組みはなぜ成功しなかったのか？

その理由と今後の対策がが手に取るように分かります。

旧スキーム時代の挫折を的確に総括し、新計画に活かすことが成功のカギです。

## 第2部（夜の部）『繁盛する商店街・再生の方向と方法』

◇対 象：商店街のみなさん、行政、TMO・活性化協議会実務担当者 その他

◇内 容:

- ①商店街・個店活性化の最後の機会が来た
- ②商店街商業を取り巻く環境の変化と対応の方向
- ③中心市街地の商業機能は「ショッピングコンプレックス」を目指す
- ④新しい繁盛店はこうして作る
- ⑤「商人塾」の勧め（先行事例の紹介付き）

◇繁盛店づくりについて

- ①お金を掛けず
- ②やれるところから少しずつ取り組んで
- ③間違ったらやり直しなから
- ④着実に売り上げが伸びていく

という画期的な方法を提案します。

全国各地で実践されており、成果を挙げている方法です。

当社の「商人塾」を採用されるとこの提案に基づく実践が御地に根付きます。

<http://www.quolaid.com/seminar/shouninjyuku09.htm>



**Before**



**After**

## 中心市街地活性化への道・詳細

### 中心市街地・商店街活性化への画期的な道を提案します

◆当社オリジナルの商業理論を提供します。

『改正・中心市街地活性化法』のスキームのもと、中心市街地の商業機能を「ショッピングコンプレックスとして再構築」するための「理論体系」を修得していただきます。中心市街地の現状ありのままからスタート、推進体制の構築から個店の転換まで、取組の推進に必要な理論、実務ノウハウを修得して中心市街地活性化の「成功への道」を切り開いてください。

◆中心市街地の活性化については、

未だに成功への道が確立されていません。『法』のスキームが生まれて8年を経過しましたが、「活性化の方向を見いだした」という事例は少ないと思います。なぜ実現できないのか？

その原因は、中心市街地活性化の基本命題である「中心市街地に集積する商業機能＝商店街の活性化」を実現するために必要な「理論」が装備されていないと いうところにあります。

◆郊外型商業全盛時代、

中心商店街を活性化するには、現代商業についての総合的な理解が不可欠です。商業理論を装備しないまま、従来型の施策を十年一日のように繰り返すだけでは新しい活気あふれる中心市街地を実現することは出来ません。

『法』のスキームと『商業理論』を車の両輪としながら、個別都市の実態を踏まえて活性化へのシナリオを描き、取組を再構築することが求められています。

### まずはこれまでの取組みの総括から

◆『中心市街地活性化法』制定以来、

これまでの取組みは どうして成功しなかったのか？ このことを真剣に検討し、挫折の原因を正しく把握し、それを踏まえた新しい取組みを計画することが不可欠です。

◆特に「商業の活性化」については

商店街・事業者の自助努力と全体の取組みと連携を中核とする取組が不可欠です。そのためには事業者、個店・商店街が自分の事業の命運を賭けて取り組むに値する「方向と方法」を確立することが必要です。

## 目標とシナリオの共有に向けて

◆ 中心市街地・「商業の活性化」の目標は「ショッピングモールへの転換」です。

国は中心市街地に立地する商店街等（以下「中心商店街」）の活性化の方向として、「ショッピングモールに見立てた再構築」を提唱しています。

（『TMOマニュアル

ル』平成12年 中小企業庁）

この方向は、新法のスキームにおける「中心市街地の商業の活性化」の方向と方法としてきわめて有効であり、これに変わる方法はどこからも提示されていません。

中心商店街を活性化するためには、広範な商圈から郊外のショッピングセンターを横目で見ながら、わざわざ来街してもらう「魅力あるショッピングの場」として再構築することが必要であり、それが「ショッピングモール」です。

◆ ショッピングモールは

郊外型ショッピングセンターと競争するのではなく「棲み分け」を目指します。棲み分けの可能性と実現のシナリオについて詳しく説明します。中心市街地所在の商業機能は、広域・買い回り型の中心商店街だけではありません。居住者を対象とする「最寄り型商店街」や単独立地の大規模商業施設も立地しています。これら、中心市街地所在の商業機能が新しい相乗効果を実現するためには「ショッピングコンプレックス」という概念が必要です。

◆ ショッピングコンプレックスとは？

自助努力を原則に活性化を実現するためには、目標となる「ショッピングコンプレックス」という新しい商業集積の役割について理解することが必要です。

郊外型ショッピングセンター全盛時代であるにも関わらず、ショッピングコンプレックスという方向を目指せば“中心市街地の商業は活性化できる”となぜいえるのか？

空洞化著しい商店街の現状からどうすればショッピングコンプレックスとしての再構築が可能になるのか、先進事例を紹介しながらわかりやすく説明します。



## TMOおよびTMO体制について

### ◆新しい「法」のスキームでは

「中心市街地活性化協議会」が設置されました。一部では協議会をTMOに代わる「中心市街地活性化の司令塔」であるとする人がいますが大変な誤解です。『基本計画』に掲げられた事業に取り組んでいくことで活性化を実現していくには高度な専門知識が必要ですが、「協議会」はいつどのような方法で専門知識を装備し、実務の取り組みを牽引していくのでしょうか？特に「商業の活性化」・「ショッピングコンプレックスとしての再構築」には専門家集団としてのTMO及び推進体制としての「TMO体制」が不可欠です。

### ◆TMOの役割は、

中心市街地の商業集積をショッピングコンプレックスという概念にもとづいて再構築し、運営することです。この役割を「中心市街地活性化協議会」が代替することは出来ません。真剣に商業の活性化に取り組もうとするなら、TMOの再評価と機能の拡充は避けることの出来ない課題です。

まずは、『中心市街地活性化基本計画』を踏まえながら「ショッピングコンプレックスとしての再構築」という活性化実現の方向と方法について合意を作りましょう。さらに、活性化の推進にはTMOを中心として関係団体・機関（商店街組織から行政まで）が協働する「TMO体制」を作ることが不可欠です。それには関係各組織・機関等による目的・目標、シナリオの共有が不可欠、「共通の土俵」を提供します。

## 商店街の個店群の活性化

### ◆「法」制定以来8年、

全国各地において取り組みが蓄積されてきましたが、果たして「中心商店街に繁盛店が生まれてきた」、「この方向で事業を続けていけば間違いなく活性化できる」と評価される状況が生まれているのでしょうか？実際の状況はそれにほど遠い、というのが多くの都市の現状です。

### ◆緊急の課題は、

既存個店の中から一日も早く繁盛実例を生み出すことです。

繁盛店への転換事例が出ることで、商店主をはじめみなさんに「なるほど、中心商店街が変わってきた」という実感が生まれます。これはとりもなおさず、中心市街地の商業立地としての可能性を実顕・実証することであり、今現在の課題として、このことがすべての事業に優先します。お金を掛けずに今すぐ出来ることからスタート、確実に業績を向上させる手法を先行の成功事例を交えて説明します。これまで難問とさ

れていた繁盛店の実現という最重要課題への取り組み方がハッキリ理解されます。

**既に実用化、事例が増えている方向・方法の提案です**

◆商店街・個店の現状からスタートして、繁盛店を続出させながら段階的に「ショッピングコンプレックス」としての再構築を実現していく具体的な方法として「クオールエイド流商人塾」を提案します。

◆すでにくつもの都市で取り組まれて、成果を挙げている企画です。セミナーでは「商人塾」を活用した事例を紹介します。

有)クオールエイド 〒 843-0022 佐賀県武雄市武雄町大字武雄 5598  
TEL 0954-20-1170/FAX 0954-20-1141 e-mail:info@quolaid.com

---

Copyright (C) 2005 (有)クオールエイド All Rights Reserved