

平成 23 年度「商人塾」

講師：クオールエイド代表取締役武雄信夫

課 題

中心市街地活性化・中心商店街活性化の取り組みがスタートしてから 8 カ年が経ちました。全国の都市で取り組まれておりますが、「活性化に成功した」という例はほとんど報告されていないようです。

そうした中で最近、「魅力ある個店づくり」、「商人塾」というような基礎的な作業の必要性が提唱されるようになってきました。これまで「個店の活性化は店主の責任でやる」ということになっていたのに比べると大きな変化です。

ところが残念なことに、「魅力ある個店」とはどのようなお店なのか、現状からスタートして「魅力ある個店を目指すには何をどうすればよいのか、という肝心のことについては、誰も・どこからも示されておりません。それぞれが考えなければならない、ということになっています。

これは不思議なことでありまして、「魅力ある個店」の実現どころか現状維持にさえ苦戦している商店主に対して“魅力ある個店を目指しなさい、目指す人には支援をします”といわれても“待ってました、と取り組める条件を持っている人は少ないのではないのでしょうか。

取り組まなければいけないことは言われなくても分かっているが、どうしたらよいか、方法が分からない、というのが大多数の商業者の現状ではないかと思えます。

ご提案する「商人（あきんど）塾」は、そうした厳しい条件下にある商店街立地の中小商業者の皆さんに対して、品揃えやレイアウト・ディスプレイという店づくりの基礎から販売促進イベントの取り組み方まで、体系的に理論を学びながら、どんどんお店で実践・体得していただき、理論修得と繁盛店づくりに同時並行で取り組んでいただくという企画です。後ほどご紹介するように、すでに全国各地で取り組まれ、着実に成果が挙がっています。

まずは内容を説明しますので、じっくりおつきあい下さい。。

商人塾の任務

ご承知のように「商人塾」という名称が付いた勉強会は全国各地で取り組まれています、その多くは、成功j体験の披露や接客・販促・財務といった個別テーマの専門家の講義を拝聴するというものです。商店街を取り巻く環境が一層厳しさを増しているこの時期に取り組む「商人塾」は単に知識の修得だけでは不十分、まっすぐ「繁盛」を実現する実践でなければならない。

、当社が提供する「商人塾」は、

- ①商店街の有志を対象に
 - ②「魅力ある個店づくり」に必要な知識・理論・技術を修得し、
 - ③店づくりの転換に取り組み、「魅力ある個店＝繁盛店」を実現して
 - ④意欲ある参加者の経営革新に貢献する。
- ことを参加者レベルの目的として、さらに、上位目的として
- ⑤中心商店街立地での活性化が、「やればできる」ことを実証し、
 - ⑥魅力ある個店が軒を連ねる商店街を作りあげていくための、あるべき組織活動の基礎、「共通の土俵づくり」を実現することにより、
 - ⑦活気ある中心市街地づくりに向けて、TMOを中心とした取り組みを考える基礎づくりの基盤を作る

という役割を担うものです。如何ですか、あなたのまちのもんだい状況の「解」としてピッタリの企画では無いでしょうか。

この時期に取り組むべき商人塾は、参加した人たちが、

- ①自店や商店街を取り巻く環境の変化をはっきり理解し、
 - ②環境の変化に対応した新しい「魅力ある個店」づくりの方向と方法を理解し、
 - ③具体的な「店づくり」に取り組み、目的を達成する。
- とともに、
- ④参加を見送った仲間にとって模範となる取り組みである、
 - ⑤やがて商店街ぐるみの活性化につながっていく、
- という「希望の持てる内容」であることが必要であり、さらに全体としての中心市街地活性化を実現していく取り組みを牽引するという役割を担わなければならない。

当社が考える商人塾の使命をご披露しました。如何でしょうか。

もはや、商店街は一部のお店だけが繁盛して、その他は大変厳しい、という現状を続けることは出来ません。「街ぐるみの繁栄」を実現しないと街ぐるみの没落が待っています。商人塾に取り組むことで、街ぐるみの繁盛を実現する方向と方法が理解され、実践に取り組むことで確実に実現に近づきます。

まずは、当社の提案をじっくりとお読み下さい。

当社の提案

当社は、創立以来、中心市街地活性化の基本的な課題は「中心商店街の活性化」であり、「繁盛店が軒を並べるショッピングモール」への転換であるべきだ、と主張してきました。当サイトご利用の皆さんにはすでにご承知のところですが、あらためて基本的な考え方をご紹介します。

1. 商店街活性化の中味についての「合意形成」が緊急の課題

中心市街地活性化の中心課題である「商業機能の活性化」とは、地域住民にとっての「買い物行き先にふさわしく機能を充実させる」ことを意味します。

中心市街地の全ての商業街区を「買い物を楽しめる街＝ショッピングモールとして再構築するこの仕事の主役は、もちろん、中心商店街の皆さんです。

皆さんのお店が一店一店、取り組みを通じて繁盛を再現していく、その取り組みが波紋となり、うねりとなってやがて街全体が繁盛するお店が軒を連ねるショッピングモールという姿を現していく……。そこでは郊外のショッピングセンターでの買い物には飽き足らなくなった人たちが連れ立ってショッピングを楽しんでいる……。

如何ですか、今の商店街からみれば夢みたいな話ですね。しかし、これは確実に実現できる、目標にすることが出来る夢なのです。

既に全国各地の仲間が将来に希望を抱き、毎日の仕事をたのしみながら実現を目指している「正夢」なのです。

しかし、この夢は皆さん方一人一人が「必ず実現できる・実現する」と固く決心して取り組まなければ夢のまま終わってしまいます。

まず、自店と商店街の将来をかけた取り組みとして「ショッピングモールを目指す」ことを決意してください。と言ってもまだ何をどうすればよいのか解りませんね。

それでは「決意」は後ほどすることにしてまずは先を急ぎましょう。

2. 繁盛店づくり即実践としての「商人塾」への取り組み

「商人塾」は、皆さんのお店の活性化を実現することが第一の目的です

活性化とは（はっきり覚えておいてください！）、あなたのお店が本来の役割（＝お客さんの生活に必要な材料を品揃えして提供すること）をはたすことで、期待しているとおり売り上げを継続して上げられるようになること、つまり繁盛するようになることです。

「必要な売り上げを実現できる店」を作っていくことが、この塾の目的です。

塾ではこの目的を次のようなことを原則にして取り組んでいきます。

1. コンセプトや計画は作らない
2. お金はかけない
3. 出来るところから取り組んでいく
4. 仮説を立てて取り組み、間違ったらやり直す
5. 毎日こつこつ取り組んでいく

如何でしょうか、これならやれそうだ、と思いませんか（笑）
もちろん、この方法で繁盛を再現するには勉強が必要ですし、勉強したことに基づいて
お店の中を少しずつ変化させていくことが大事です。

先述したように、塾ではこの二つの仕事に併行して取り組みます。
毎日の忙しい業務のかたわら、そういう取り組みが出来るだろうか？
心配はご無用です。取り組みの内容は簡単ですし、時間も掛かりません。すでにこの方法
で繁盛店づくりに取り組んでいる仲間が全国に何百名もいますから、取り組むことになれ
ば、この人たちがこれまでに作り上げてきたノウハウをどんどん提供してもらうことが出
来ます。

個店の繁盛と街の活性化は車の両輪、繁盛したかったら街の活性化も視野に入れた取
り組みが必要です。

塾では、「繁盛する個店づくり」だけではなく、その延長上で実現する街ぐるみの「楽
しいショッピングの場」づくりまでトータルの考え方・取り組み方を修得していただきま
す。繁盛店づくりと街づくりの連携は不可欠、繁盛店づくり取り組む皆さんにはまちづく
りのリーダー、繁盛店づくりの先進者として活躍していただく「基礎体力」が身に付きま
す。

3. 開催について

(1) 30時間の講義

商人塾は、開催回数が10回、一回当たりの時間が3時間、延べ30時間と長丁場ですが、
この時期、本当にお店・街を活性化するためにはこの程度の取り組みは当然ではないで
しょうか。まず、このことを「当たり前のこと」と考えましょう。何年も続いているお店の
業績不振がこれで解決されるのですから、考え方によっては「わずか30時間で」とも言
えますね。

(2) 参加していただきたい方

もちろんなるべく多くの方、出来れば全員に参加していただきたいのですが、そうも行か
ないでしょう。有志を募って取り組むことにはなりますが、商人塾は、参加した人としな
かった人の間に大きなギャップが生じてしまいますから、出来るだけたくさん参加されるよ
う配慮をお願いします。役員さんたちはできるだけ参加してください。

(3) 商店街以外からも

行政（商業・都市計画）及び会議所の担当者はできるだけ出席してもらうようお願いし
ます。参加していただくと、

- ①『基本計画』作成以来の懸案である中心商店街活性化をどう実現していくか、とう
ことがはっきり理解できる。
- ②商店街の皆さんの意欲が確認され、施策の展開に自信が持てる。

という効果を得ることが出来ます。

(4)そして

商人塾主催者・参加者の意欲は行動に現れ、関係者に必ず伝わります。はじめは半信半疑でも徐々に空気が変わってきます。「街づくりは人づくり」といわれますが、まさにその通りだと思います。「人づくり」とはまず人が「その気になる」ことから始まります。そのためには「繁盛を再現できる」という確信をもてる必要があります。その希望が必ず「達成できる希望」として理解され実践されることとなります。

(5)当社の自負

当社はこれまで全国各地の取り組みを力強く支援して参りました。現在も続行中です。多くの実践から、商店街活性化は取り組みの内容と段取りさえ間違わなければ必ず実現できると確信しています。今日、「中心商店街はこうすれば活性化できる」と言いきることができるのはこの「商人塾」だけではないかと思えます。

※事業は集中して展開することが大切です。

「商人塾」は、「こうすればは繁盛を実現できる」という内容を個店から商店街まで、すぐに着手できることから始めて「店づくりお披露目イベント」まで提案、理論修得と店づくり実践の両方に取り組んでいただきます。

最初に全体の流れを一通り理解していただいたら、理論と実践をに行して取り組むという段取りになりますので、カリキュラムはなるべく集中して取り組むことが成功の秘訣です。

遠隔地の場合、隔週または2週間隔・2日連続2講義づつの実施をおすすめします。集中実施により、講義全体をいち早く理解することができて、実践意欲の喚起につながります。

※講義の特徴

1. 1回あたり3時間、長くないか？

長すぎると思われるかもしれませんが、内容は必須事項ばかりです。

講義は、既に先行実施している事例の紹介なども含め、誰にでも理解できる内容になるよう工夫しています。途中で退席する人はほとんどありません。

2. 参加者がだんだん増えてくる。

はじめは少数でも回を追うにつれて参加者が増えてきます。自信をもって受講者を募集することができます。参加者の勧誘で参加者が増えてきます。これは特に大事なことです。機会ある毎に参加を呼びかけてください。

3. 修了後の具体的な取り組みが見えてくる

講義と平行して個店の「魅力ある個店」への転換に挑戦します。

第三回講義が終わったら後は並行して転換実践に取り組めます。

修了にあたっては「修了イベント」を開催、この段階で今までの取り組みの成果を確認するとともに「これから何に取り組むべきか」、受講者全員がはっきり確認できます。

※当社のノウハウをご活用ください！

1. 当社は例年、全国数カ所で商人塾を受託しており経験豊富です。「TMO主催の商人塾」、「中心市街地の活性化」にまっすぐつながる商人塾を実施した経験を持つのは当社だけだと思います。ノウハウは、経験豊富なところに集中して蓄積されます。御地におかれてもせっかくの機会を新しい活性化への再スタートとして活用されるようおすすめします。
2. 特に18年度はこれまでの「転換実務」指導経験を踏まえ大幅に内容を改善しました。全体計画抜きで転換実務に取り組み成功させる、というこれまで例のない手法を教授します。
3. 当社は商店街活性化をメインとするプロのコンサルタント、事業の成否は直接当社の将来を左右します。当社の命運は協働実施する事業の成否に掛かっており、その意味で事業期間を通じて主催者と当社は運命共同体であると考えています。

※おことわり

取り組みにあたっては、当社提唱の「繁盛店づくり・POP理論」を採用していただくことが前提となります。したがってコンペ形式の事業には参加できません。商人塾の趣旨・内容・受託条件などをしっかりご検討ください。お問い合わせはご遠慮なくメールでどうぞ。

「商人塾」受託要領

1. 事業の内容（商人塾で実施すること）

(1)理論修得：当社が独自に開発したPOP理論による

- ①これからの「中小専門店」経営に必要な理論・知識の体系的な修得
- ②「繁盛店づくり」の実践のありかた
- ③「ショッピングモールへの転換」の考え方

(2)「魅力ある個店」への転換の実践

- ①参加者のうち、有志を募って個店の転換に挑戦します。
 - ②講義の合間を利用して実務を指導します（4時間／日以内予算措置不要）
- ※本格的な取り組みを希望される場合は、「経営革新支援事業」などの併用を検討してください。

(3)調査・研究

- ①上位及び既存計画等の検討
- ②郊外型商業の御地周辺における具体例についての視察・研究
（必要により、講義の前時間で行います。予算措置不要）

※基本計画作成業務との連動などより本格的な取り組みを希望される場合は、別途協議して決定します。

(4)オプション：

- ①報告書の作成
- ※必要によりレジュメを基礎に講義録を作成します。
- ②より本格的な取り組みを希望される場合は別途企画いたします。

2. 事業受託

(1)委託先：有限会社クオールエイド

(2)講師： 当社代表武雄信夫

(3)カリキュラム：別紙1「カリキュラム」を基本とし、必要によりカスタマイズします。

(4)必要経費：

- ①謝金：別紙2「商人塾経費明細」を基本とします。ただし、遠隔地で経費がかさむなどの事情により調整します。気軽にご相談下さい。
- ②交通費：JR武雄温泉駅発着実費算定

3. 実施要領

(1) 講義

- ① 1回あたり3時間を原則とし、毎回講義2時間半、質疑と討論を30分の合計3時間を基本とします。
- ② 内容は各回とも当社の経験および最近の指導業績、知見を総動員した他に類をみない理論的・体系的・オリジナルなもので、真摯に受講されれば必ず所期の目的を達成するために必要な能力が確保されます。

(2) 転換指導

- ① 中心市街地・商店街が一体的に実現を目指す商業集積としての性格を先取りした方向での「個店の転換」を指導します。
- ② 指導は、当社が独自に開発した商業理論・POP理論に基づく品揃え、接客サービス体制店舗内外の環境という全体について理論を修得しながら取り組んでいただきます。

(3) 視察研修

- ① 御地における小売商業の配置状況、郊外型SCの視察研修を行います。
- ② 商業集積・個店を視察する技術を修得して郊外型SCの実態を認識するとともに、店づくり技術の応用法を学びます。

(4) 事前研究

- ① 既存計画及び対象商店街、商圈事情等の事前調査（「事前説明会」の日程に合わせ共同で実施します）

(5) 集中実施

- ① 事業は集中して実施されると効果的です。隔週開講を推奨します。
- ② 短期集中実施で効果を上げること、および経費節約から、隔週開催、1回あたり2単位ずつ連続開講されることをおすすめします。

4. その他

- (1) テキスト：毎回テキスト原稿（A4版20～30ページ程度）を用意します。テキスト原稿は1週間前までに事務局あてに送付します。
- 連絡調整：事業の運営に必要な連絡・調整は綿密に実施します。

5. 当社企画の特徴

(1)「環境の変化～個店の繁盛店への転換～商店街ぐるみの活性化」をわかりやすく説明します。これまで何故活性化できなかったか、どうすれば活性化できるか、これまで把握できなかった基本中の基本をしっかりとつかむことができます。

講義では当社が直接携わった成功・失敗の実例をたくさん紹介します。

(2)人は危機感だけでは行動意欲が湧きません。商人塾では現在の環境変化を「チャンス」に変える視点・方法を説明します。受講者からは「やればできる」という確信を持った取り組みが始まり、成功事例が出現します。

(3)当社の提唱する「中心市街地活性化」の方向と方法については、当社サイトで詳しく展開しています。是非ご覧ください。

6. 個店及び組織の指導

(1)希望により個店の臨店指導及び組織に対する指導を講義の前後の時間に行います。

(2)塾開催中、少なくとも2回／参加各店の臨店指導を無償で行います。

(3)計画的に行うことが望ましいので、講座スタート時点で協議の上実施計画を作成します。基本としては講義の前、4時間程度をあてます。

(4)経営革新計画作成と連動した取り組みを推奨します。詳細は協議の上。

※指導の内容

①組織（商店街組合等）

- 既存計画に関すること
- 組織活動に関することなど

②個店

- 品ぞろえ（店づくりの転換を実践するための支援）
- 陳列・店内配置（自分で出来る買いやすい売場づくり）
- イベント・販促の改革
- 店舗内装・外装（費用を掛けずにすぐ実行できることを中心に）など

※講義内容の個別業容への応用を指導するものです。

※備考

1. 事業説明会は、商人塾の趣旨を説明、受講者募集の一環としてご検討ください。

2. 商圏の研修視察は、第2回の講義（「商業を取り巻く環境の変化」）修了後に実施します。

（第3回講義の前）

※カリキュラムは御地の実状に合わせてカスタマイズすることができます。

実施決定後双方の協議により編集作業を行います。

別紙「商人塾」カリキュラム（基本）と経費

1. 全体のスケジュール

(1)実施時期：平成年月日～ 月

(2)カリキュラムと日程

	事業区分と内容	実施時期
1	① 解決すべき問題の共有	月 日() 19:00～22:00
	臨店指導	月 日() 10:00～17:00
2	② 基礎理論Ⅰ 小売商業論	月 日() 19:00～22:00
	臨店指導	月 日() 10:00～17:00
3	③ 基礎理論Ⅱ 「消費購買行動」	月 日() 19:00～22:00
	臨店指導	月 日() 10:00～17:00
4	④ 「POP」＝売買接点の整備	月 日() 19:00～22:00
	臨店指導	月 日() 10:00～17:00
5	⑤ 商業集積論 商業集積クリニック	月 日() 19:00～22:00
	SC 視察・臨店指導	月 日() 10:00～17:00
6	⑥ 購買支援(接客サービス・告知)	月 日() 19:00～22:00
	臨店指導	月 日() 10:00～17:00
7	⑦ 商店街からショッピングモールへ	月 日() 19:00～22:00
	臨店指導	月 日() 10:00～17:00
8	⑧ 品揃え	月 日() 19:00～22:00
	臨店指導	月 日() 10:00～17:00

9	⑨ 商店街を経営する 推進体制の構築	月 日() 19:00 ~ 22:00
	SC 視察・臨店指導	月 日() 10:00 ~ 17:00
10	⑩ まとめ 歩みと行く手	月 日() 19:00 ~ 22:00
	臨店指導	月 日() 10:00 ~ 17:00

備考

①事前に事業説明会を開催されることをお奨めします。

この機会を利用して実施についての事前協議を行うことで事業の成果を高めることが出来ます。

②商圏内SCの視察については、実状に即して計画します。

③カリキュラムは御地の実状に合わせてカスタマイズすることができます。

実施決定後双方の協議によりカリキュラムの編集作業を行います。

2. 1工程のスケジュール及び経費単価

(1)工程を1泊2日とします。

(2)1工程内のスケジュール及び経費内訳

日	時間	作業内容	謝金	備考
1日目	15:00 ~ 22:00	打ち合わせ 商人塾講義	100.000	テキスト作成費とも
2日目	10:00 ~ 17:00	臨店指導 その他	100.000	
合計			200.000	

※「打ち合わせ、その他」で行う業務としては、参加個店の臨店指導だけではなく、TMO、商店街組織・商業施設などの事業に対する相談・支援も可能です。

3. 経費見積

(1) 必要経費（講師分）

① 講師謝金一工程 $200,000 \times 10 \text{ 回} = 2,000,000$

② 旅費見積：別途積算します。

※ 御地の都合により、一工程を「2 講義・2 巡回」とすることが出来ます。

その分、旅費負担が軽減されます。

(2) 補助事業等の利用について

○ 要綱との整合性の確保その他、必要により協議します。

4. 「お披露目イベント」について

(1) 趣旨

※ オプションとして「お披露目イベント」を用意しています。

① 商人塾の成果は、参加者全員の店舗で一定のレベルを実現することが必要です。

② 実際の成果を各個店で実現することが次年度以降の取組拡大につながります。

③ このイベントは、取り組みを通じて各個店の業容転換をさらに推し進めます。

(2) 実施要領

① 実行委員会を立ち上げます。

② 細部スケジュール等は、商人塾の進捗のなかで計画します。

③ 別途、講義2回臨店指導2回を予定します。

この分は、中小機構の「商業活性化アドバイザー派遣事業」の対象にすることが出来ますので、計上しておりません。

※ 通常、イベントには「リーフレット作成費」などの経費が必要です。

別途計上していただくことになります。

備考

※商人塾取り組み事例（2008年報道分）

商人塾は各地のメディアで大きく報道されます。その結果として商尾業者の自助努力に対する商圏内外の評価が著しく高まります。

<http://www.quolaid.com/newpage6.html>

その他ご質問・ご相談は [e-mail:info@quolaid.com](mailto:info@quolaid.com) へ。

またはお電話ください。 t e l : 0954-201170

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