

商店街は本当に活性化出来るのでしょうか？

「先進事例」と言われる商店街をみてもどうもぴんと来ない。
我が商店街も取り組んではいるものの、成果が個店に蓄積されない・・・

日本全国、多くの商店街が同じような状況に陥っています。

商店街活性化については、全国の商店街でソフト・ハード、さまざまな事業に取り組まれているが、これが商店街活性化への道だ、と自信を持てる取り組みになっている例はほとんどありません。

取り組んでいる間も、商店街・組織・個店の活力は向上するどころか、ますます衰えています。本来なら結束して活性化を実現していくべき、街と組織と各個店の間には【すきま風】が吹いており、街の老朽化、商店街活動のマンネリ化、個店の活力の衰え、という「三重苦」は誰の目にも明らか、このままでじり貧が続けば、【再起不能】に陥ることも懸念されます。

特に懸念されるのが、商店街組織の衰弱です。

事業に取り組んでいる間も組織力の低下、活動の成果が実感されず蓄積されないこと・・・、商店街活動に対する組織内部からの不満不信が聞こえます。

このままでは日常活動にも支障が生じてくる可能性が否定出来ません。

5年経てば、商店街の平均年齢は五つ上がります。それから活性化に取り組むというのは出来ない相談、今がラストチャンスだと考えるべきではないでしょうか？

**商店街はこうすれば必ず活性化出来る！
自力で実証しなければ現状は突破できない！**

ことここに至れば、“商店街活性化は可能である”、商店街立地の各個店はこうすれば繁盛店に生まれ変わることが出来る、と実証することが必要です。

まず、自店の繁盛実現を通じて商店街の将来に希望を持てる状況を作り出すこと。商店街の団結は“前向きな希望があるときにのみ、実現します。共有する希望が無ければ、それぞれ自分だけの都合で行動してしまうことになりかねません。

活性化に向けた結集の第一歩として“実証された希望”の共有を目指しましょう。

**今必要なことは、ちゃんと取り組めば、個店は繁盛し、街は賑わう、
「活性化への道」があることを実証することです。**

このような状況において、当社は、「**商店街活性化実証キャンペーン**」として別紙の要領で繁盛店づくりへのチャレンジを提案いたします。

ご承知のとおり、「実効」が実証されている「活性化への道」は、これまでのところ、当社が提唱する「キラリ輝く繁盛店づくり」以外には公開されておられません。

一方、商店街活性化に取り組むために使える時間は無限にあるわけではありません。

当キャンペーンの趣旨にご理解賜り、内容を慎重にご検討のうえ、「活性化への道」のスタートとして活用されることをお奨めいたします。

商店街活性化実証キャンペーン キラリ輝く繁盛店づくり(試行版)のご提案

商店街の中小商店は、業種や現在の業績を問わず・お金を掛けず・
短期間の取組で・「繁盛店への道」を歩み始めることが出来る！

イベントで集客しても個店の入店客、売上げはほとんど増えず、事業の成果が蓄積されない。
どうすれば商業集積としての活性化を実現出来るのか？
全国の商店街に共通する課題です。

来街客をショッピング客に転換する一期待の実現を阻む原因は、なんと、個店の内側にあります。
お店のファサードは、何とか通行客の眼を惹こうとポスターや幟などで飾り立てられ、店内は多様化
したニーズに対応するため、と称して商品を所狭しと陳列しています。その結果、
**お店の魅力がお客様に伝わらず、“誰が何のために使うお店なのかよく分からない”
“選びにくい・買いにくい”状況におちいっており、入りにくく、利用しにくい印象
を持たれているため、来街客を店内に導入でききません。**

これがイベントなどで来街したお客様を個店のショッピング客に転換出来ない最大の原因、今すぐ街
ぐるみで対応しなければならぬ課題です。

当社はこの課題の解決策として「キラリ輝く繁盛店づくり」を開発、提唱しています。
おかげをもちまして全国の県・市・商店街有志に採用していただいて、客数増、売上げ向上、街全体
への取組の普及という成果を着実に挙げています。

「キラリ輝く繁盛店づくり」とは、

- ①商店街から有志を募り、
- ②お店の「見える・化」を実践して繁盛を実現することで
- ③商店街活性化の可能性を実証して点から線、線から面へ取組を拡大して
- ④街ぐるみの繁盛＝少偉業集積としての活性化を実現する

というものです。

スタート時点のテーマは「お客様に見える店づくり」、お店の品揃え・接客・買物環境などがお客様に
まっすぐ伝わる店づくりに取り組みます。無理せず出来ること・気づいたことの改善を積み重ね
て、“吸い込まれるようにお客様が入ってくる店”を実現します。

取組の原則は、

- ①商品構成・店舗施設は現状のまま
- ②お金を掛けず（新規投資、販売促進はしない）
- ③計画を立てず（日々の仕事の方法を変える）
- ④「お客様の目」からみた「買い物の場」としての不具合の改善する

一見平凡な取組ですが、商業理論に裏打ちされた、確実な成果を挙げる事が出来る
取組です。

取組の成果

- ①個店:売上の向上(客数・客単価の向上)、将来の展望確信
- ②商業者としてのプライドを復活
- ③商店街組織:組合員相互の連携の強化、組合活動への求心性の向上
- ④行政をはじめ関係各方面との信頼関係の強化

取組がスタートすると、すぐに成果が現れ、取組継続の意欲、創意工夫の意欲が喚起される、商店街活性化を取りまく雰囲気が一変するという、これまで例の無い取組です。

実証事例多数

既然大分県、山梨県、福岡市、岡崎市などをはじめ全国各地で取組まれ、成果を挙げています。youtube上に各地の取組の成果が、取組まれた皆さん自身によって報告されています。

事例紹介:「キラリ輝く繁盛店づくり・成果報告会」

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

これまで各地で実践された皆さんの「生の声」をぜひご視聴ください。

参考 これまでに取組まれた自治体・商店街(抜粋)

| | |
|------------------|-------------------|
| 釧路市中心市街地商店街 | 行橋市新美夜古商店街(振) |
| 水戸市南二丁目商店街 | 大分市セントポルタ中央商店街(振) |
| 甲府市中心商店街 | 別府市弥生町商店街(振) |
| 韮崎市中心商店街 | 日田市中央商店街(振) |
| 岡崎市中心商店街 | 同 みゆき通り商店街(振) |
| 豊田市・安城市・刈谷市中心商店街 | 由布市湯布院商店街 |
| 福岡市 | |
| 香椎みゆき通り商店街 | 佐賀市錦通り商店街 |
| 銀天町商店街 | 唐津市呉服町商店街 |
| 姪浜商店街 | 伊万里市新天町商店街 |
| 井尻商店街 | 武雄市松原商店街 |

今回の「キャンペーン」は“試行版”に取り組んでいただきます。

商店街活性化の方法と方向について確かな可能性が得られ、新しい取り組みへの機運が盛り上がることをお約束します。

まずは、「試行」から

提案する「キラリ輝く繁盛店づくり」はこれまでのところ、唯一の方向と方法です。

この事業に取り組まれると、商店街活性化の方法と方向について確かな可能性が得られ、新しい取り組みへの機運が盛り上がることをお約束します。この機会にぜひ試行版に取り組まれ、商店街活性化への確実な方法と方向を獲得されますよう、お奨めいたします。

有限会社 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

URL <http://www.quolaid.com> e-mail info@quolaid.com

キラリ輝く繁盛店づくり・試行版 実施要領

□趣 旨

- ①商店街活性化の究極の目的は、“**商業集積としての持続可能性を再構築**”することです。
そのためには、既存の個店群のなかから「活性化の可能性」を実証する繁盛店が続出し、ノウハウを確立して商店街全体へ波及させて取組が必要です。
- ②この課題への取組を当社は、「キラリ輝く繁盛店づくり」と名づけ、繁盛店を実現し、点から線、線から面へと拡大して行くことで、名実共に商店街を活性化することを提唱しています。
- ③取組は簡単ですが、なぜそうなのか、きちんとエビデンスとなる理論を説明します。
- ④既に各地の商店街でスタート、立地条件や業種などに関係なく大きな成果を挙げています。
今回のキャンペーンは、「キラリ輝く繁盛店づくり」の概要を体験して、「商店街活性化への道」としての採用を吟味していただく機会としてご提案するものです。
この手法は、既に全国各地で取り組まれ、多くの繁盛店を輩出している取組です。

事例紹介：「キラリ輝く繁盛店づくり・成果報告会」

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

これまで各地で実践された皆さんの「生の声」をぜひご視聴ください。

□実施要領

1. 日 程

1泊2日を原則とします。(臨店指導希望店が多い場合は、調整)

| | |
|-----|--------------------------------------|
| 1日目 | 講義「キラリ輝く繁盛店づくり」 14:00~17:00 (夜間開催も可) |
| 2日目 | 臨店指導(10:00~17:00) |

2. 講 義

商店街活性化に取り組んでいく上で是非とも共有したい知識、“キラリ輝く繁盛店づくり”の考え方などを分かり易く説明します。これまでの取組はなぜ期待に応えられなかったのか、新しい取組は如何にあるべきか・・・共有することで団結が強まり、新しい知恵と工夫が出るようになります。

課題である「エビデンス(論理的根拠)のある活性化への道」を共有する機会です。

(1)テーマ：『**商店街活性化を牽引するキラリ輝く繁盛店づくり**』(3時間)

(2)内 容

これまでの活性化の取組は、「理論」を置き去りにした取り組みが多く見られました。

しかし、誰も経験したことの無いレベルの環境激動のなかで取り組む「活性化への道」には、経験だけは無く、その実効性・実証性を裏付ける理論を持つことが不可欠です。

内容の一部

- ①「商店街活性化」の根本問題(これまでの取組のまとめ)
- ②キラリ輝く繁盛店づくり(方法と方向)
- ③お客に見える店づくり(見せる・見える・見分ける)

※先行事例を動画・写真で多数紹介します。

☆長丁場ですが、あっという間に終わります。途中退席者無し!



(日田市中央商店街)



(福岡市銀天町商店街)

3. 臨店指導

講義に引き続き翌日、有志店舗をモデルに「見える・化」の具体的な進め方を指導します。

(1) 内 容

①有志個店に対する「見える・化」の臨店指導

○ファサード ②店頭スペース ③レイアウト ④ディスプレイ ⑤おもてなしスペース

②実施店舗数：5～6店舗（1店舗あたり約1時間）

(2) 実施要領

①取り組みを希望される有志個店を訪問、納得してすぐに着手出来る課題を現場で指摘、改善策を提案、その場で実行していただきます。

②業種やお店の規模を問わず、誰でも取り組めてすぐに成果を得られる内容です。



(豊後高田市昭和の町)



(別府市やよい通り商店街)

□講 師 武 雄 信 夫 有限会社クオールエイド代表

□経 費

1. 謝 金：15万円（1泊2日 実働合計9時間）

2. 旅 費：交通費：実費（JR九州武雄温泉駅発着） ○宿 泊：@10,000円（税別）

※ 商店街の実状に合わせたカスタマイズも承ります。

※ 近隣の商店街と連携して開催されると経費軽減が可能です。ご相談ください。

ご連絡はメールでどうぞ！ info@quolaid.com