

近畿ブロック平成 26 年度第 1 回研修会
年度テーマ 『 “まちなか商業” を盛り上げる 』

- ・日 時： 平成 26 年 9 月 5 日 (金) 14 : 40 ~ 16 : 40
- ・場 所： 大阪駅前第 1 ビル 10 階 ターミナルビル会議室 (SC 協会近畿支部会議室)
- ・参加者： 26 名
- ・テーマ： 「失敗から導き出した秘策!？」 ~ 地域商業の再生
- 講 師： (株) プランニングコンサルタンツ 代表取締役 大橋 賢也 氏

今年度、近畿ブロックでは「“まちなか商業”を盛り上げる」というテーマを掲げ、研修会を実施している。

今回はその第 1 回目として、(株) プランニングコンサルタンツ大橋 賢也氏より「失敗から導き出した秘策!？」をテーマに、大阪府堺市の鳳本通り商店街の活性化の事例を基にご講演をいただいた。

商店街メンバーの意識を高めるために苦労された点や、活性化に向けた具体的な取組みとして“バザールの開催”・“空区画サブリースの仕組み” などについて、詳しくお話しいただいた。

最後に地域商業(商店街)の機能は、事業者にとっては経営の場であり、消費者にとっては買物の場であり、地域にとっては交流の場である。これはSCも同様であると考えられ、その地域に存在価値があれば商店街もSCも必要な存在である、と締めくくられた。

研修会風景



■以下は、講演のポイントを箇条書きにしたものである。

<事業の仕組み>

1. 鳳本通商店街（以下、当該商店街）での本事業は、(株)全国商店街支援センターの「実証モデル研修事業」として、2年間同センターが費用を負担した。（600万円・その内1/2は地元が使える）
2. 当該商店街の特徴として、生鮮三品業種が不足・高齢者の増加してきたということ。
3. 今の若手商業者は、先ず自分自身の営業（＝商売）を第一で考える。
4. その中で「レンタルショップ」事業を提案し、実施をめざして当該商店街の有志とともに苦慮した2年間であった。（その流れは「レジュメ」参照）
5. 当該商店街の“敵”は「SC」である。周辺に複数進出。
6. 「レンタルショップ」とは、空いている空間の利用。活用する事業者（＝レンタルショップ出店者）を回していくことで、賃料等に収益が見込まれるようになった。

<本事業を実施した結果>

7. 「まちなか商業」は「地域商業」であり、地域商業の主役はSCでも可。
8. 商店街は地域にとって交流の空間であり、地域コミュニティの拠点、即ち、居住者との交流の場。
9. やり続けているということは、「失敗」していないということ。

■以下は、主要な質問項目とその回答を列挙。

- ①まちなか（＝中心市街地）を牽引しているのは誰と考えていますか。
 - ・・・ 住まいする人・勤める人など、そのエリアに関係する全ての人と考える。
- ②商店街は再生出来るものなのですか。（もう一度盛り上がるのが可能なのか？）
 - ・・・ 必要と考えているのなら可能。
- ③「まちなか商業」を何故盛り上げるのですか。
 - ・・・ 必要とされているため。
- ④まちなかにSCは必要なのですか。
 - ・・・ 要請されているのなら必須と考える。
- ⑤空き店舗を「レンタルショップ」として固定化するケースはあるのですか。
 - ・・・ あやしいと思われるケースもあり。
- ⑥レンタルではどのような業種が望ましいですか。
 - ・・・ 「雑貨」が一番多い。生鮮でも「肉」や「魚」は難しい。（設備の重たい業種は不可）

■感想

- ・参加者全てがSCに何らかの関係を持っているため、話の大半は理解しつつも、自分たちと棲む世界が異なると思った方も多かったようである。
- ・商店街が抱える課題は種々雑多ある。これを我々は集約・分析することで、「まちなか商業」の在り方や今後のSCの在り方について更に前に向かって考えることが出来ると思う。
- ・考えるきっかけとしての端緒になった。