

まちづくり支援事業（街の中心地区活性化研究会） 報告書

名 称 等	平成25年度 恵み野商店街活性化業務 第8回 恵み野商店街 意見交換会
日 時	平成26年1月16日（月） 19：00～21：00
場 所	恵庭リサーチビジネスパーク
参加者数	<ul style="list-style-type: none"> ■ 恵み野商店会 7名 ■ 恵庭市 3名 ■ 北まち（街の中心研） 8名 ■ 北海学園大学 3名
主 な 内 容	<p>本日のコーディネーターは北まち：大石が行う。 ※コ）：コーディネーターの発言、商）：商店街出席者の発言、北）：北まち出席者の発言。 ※使用したPowerPoint資料の詳細については別途提出</p> <p>◆商店街のイベント企画について 北まち） 前回話ができなかった組織づくりと運営について意見交換会を行う。本日は第8回目最終である。</p> <p>* 進行全般は大石（コーディネーター）に。</p> <p>◆今日の意見交換会の主な目的 前回の意見交換で出た「1. 個店の連携」「2. 商店街の活性化」の項目について皆さんから出た意見を加えて、内容整理したものをおさらいとして説明する。その後、残っている「3. 組織づくりと運営」について意見交換をしていきたい。</p> <p>◆参考資料「前回意見交換会の内容整理」で説明</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <p>■ 1 個店の連携について</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 個店の連携については、必要性を感じている。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 個店同士の顧客の共有…新規顧客の開拓につながる ・ 個店が持つ弱み部分の相互補完 ● 個店の連携が浸透していかないのは… <ul style="list-style-type: none"> ・ やる気のある人とない人との温度差が大きい ・ 商売が成立している個店は連携に興味を示さない ・ 商店会が行っている活動がなかなか知られていない ● 個店の連携を推進するためには… <ul style="list-style-type: none"> ・ 個店の連携が必要と感じている人たちの団結を固める ・ 個店同士が互いに紹介できる体制づくり ・ 個店同士が他店を知り合うことから始める </div>

●恵み野商店街の対象顧客は…

- ・恵み野地区だけでなく恵み野市内からの来客も同様にいる（広域型）
- ・地域に密着した商店街といいながら、業種によって対象としている個客は恵み野地区中心の個店と恵み野市内や市外も中心となっている個店もあり、それぞれが連携することで広く集客できるのではないかと思う

■ 2 商店街の活性化について

●恵み野商店街の現状と将来

- ・商店街の現状に衰退や低迷という感じは持っていない
- ・高齢化が進むことで、この街なみの将来には不安がある
- ・地域住民とのコミュニケーションにとっても気遣いが必要な関係
- ・商店街の夜は暗く寂しく安全な通りと言えない
- ・恵み野駅西側の開発によって、現状の商店街に影響が出ると思う

●商店街の活性化

- ・商店街は買い物目的の空間で、それ以外については思いつかない
- ・商店街活性化については、外からの意向は強いが自分たちはまだ消極的と思う
- ・商店街活性化は、商店街に将来に亘って空き店舗を作らないことも目的で、そのためには店主が高齢化した時の対策も必要である
- ・自分の商売の取組みと同じく、商店街が自分の店だと思って取り組んで欲しい
- ・芝居に例えると、商店街は舞台で各個店は役者であり、活性化は芝居の演出で必要なことと思う
- ・取組みの体制が整っていないため、活発な活動ができないでいる

●地域住民との関係

- ・一部町内会にはチラシ配布などの依頼ができる関係にあるが、他の町内会側では体制未整備もあり拡大されていないため、自分たちの活動趣旨や内容が伝わっていないのが現状
- ・何でも地域住民と付き合うということだけでなく、町内会を自分たち販売促進の手段として考えると、そのための準備が整わない段階で話し合いをするのは時期尚早と思う
- ・商店会のビジョンが定まらない中で、地域住民と話し合いをするのは違和感がある
- ・店主の意識を変えるためにも、ビジョンが大事でビジョンを作り店主みんなでも共有すると言う作業を先行させたい

	<p>コ) 前回の整理として上記の様にまとめたが、ここまでで何か過不足、意見等はあるか。</p> <p>商) このような話をする機会の作り方として、堅苦しく集まるより三々五々で集まらないものかと思う。業種が様々なので全員が参加するために都合を合わせるのは大変であり、集まれる人だけで始めて、徐々に具体的な話をする会にしていくのはどうか。役員を含む会員の意見、町内会の集まりなどそれぞれで話をしたことを共有し、やがてその話題を柱にして会合の規模・スタイルを変えていけたら良いのではないかと思う。突発的にやろうとしても参加してもらえないし、文書等案内を出しても積極的に参加してもらえていないのが現状である。自分は今役員ではないが、かつては自分も協力を仰いだ側なので商店会から情報を発信されてこうして欲しいと要請があると対応できるし、協力したいと思っている。</p> <p>コ) うまい具合に使われることも良いことだと思う。現在、商店街の活性化について深刻な状況ではないかもしれないが、いつどんな波が来るかわからない。自分達の現状を把握し、何か波が来た時に対応できる準備は必要である。前回の意見交換会では沢山の意見が出たが、商店会のビジョンは今年度中に決めるべきではないか。いつまでもやらない訳にはいかない。やらないと進まない。期限を決めて実行するべきである。</p> <p>北まち) 街路を改修したけれど、営みが変わらないのでは効果が半減となる。平行して活動の効果を期待している</p> <p>コ) 公共整備事業は商店街のためだけではなく恵み野、恵庭市民の皆さんのためにやる事業であって、もらえるだけもらったという結末は避けたい。そのためには明確なビジョンを持った商店会の活動をもって意思表示をしていってほしい。飴と鞭の関係かもしれないが、やはり公共整備を行ったら、それに対して効果を上げていかなければいけない。</p> <p>商) 街路の会議を開催すると参加者の反応が良く、沢山参加してくれているが、今回のような意見交換会では積極的な参加者を沢山集められない。</p> <p>商) 先日の街路の話合いをした時は、市と現存する植栽について協議が出来、この会議で話題提供してもらったガーデニングの話をしてもらい評判が良かった。</p> <p>商) アンケートの反応はとても良かった。皆興味があると手応えを感じた。</p>
--	---

商)

その時の反応は良いのだが、その後が続かないのが現状である。

商)

やらないと動かないなら、一新した良い事例をどこかに作ってみせることをしてはどうか。

コ)

いきなり皆でやる前に、個別に下ごしらえ、根回しをしないと継続は難しい。個店の連携と商店街活性化について次のとおりまとめた。

■ 3 個店の連携と商店街活性化まとめ

● 個店向上（繁盛するため）の基本

- ・ ①知っていただくこと、②来ていただくこと、③買って（飲食して、サービスを受けて）いただくこと
- ・ 基本③は個店の取組みが中心になるが、基本①と②は個店が連携することで大きな効果を生み出す

● 個店の連携により取組む基本①と②を大別すると…

- ・ 売り出しセールやお店紹介広報などのプライベートな活動
- ・ イベントや景観づくりなどのパブリックな活動
- ・ パブリックな活動は、周辺の人々を巻き込む形となり、地域の歴史や文化の創出に大きく貢献していく
- ・ プライベートな活動は個店の都合で止めることができる、パブリックな活動はその影響を考えると安易に止めることはできない

● パブリックな活動

- ・ パブリックな活動は、地域の期待を担うことになる
- ・ 期待に答えていくためには、個店の連携で対応を続けるのは大きな負荷がかかってくるので、住民や関係団体との協働が必要になってくる
- ・ パブリックな活動は、地域まちづくりの活動に繋がっていく

● 商店街活性化

- ・ 商店街活性化は、繁盛店を多く作る、空き店舗を作らない
- ・ 商店街のパブリックな活動は、地域まちづくりにとって重要なものであり、これが消えると地域も沈滞化する
- ・ 商店街の活性化は、商店街を持続させるための活動
- ・ 持続のためには、後継者育成とルール作り、そのための組織づくり
- ・ 地域まちづくりと商店街活性化は連動（エリアマネジメント）
- ・ 恵み野地区まちづくりのビジョンは…

コ)

活性化は、今は商店街が低迷や衰退していないという状況にあっても、大きな波が来た時のために備えることは大事である。

ここから、前回積み残しの組織の話に移行する。

※前回使用資料「個店の連携について」PPT資料より

3. 組織づくりと運営について

1) 24年度報告 組織強化に関する意見のまとめ

項目	内容	参考
組織	・商店街組織 ・商店会組織の目的 ・組織の団結	商店会のリーダーシップと商店街のまとめ 明確な設定 誰でも同じ理解 組織の普及 会員との一体感 親睦感のある環境づくり
活動	・組織が出来ることの認識 ・出来ない部分の補完 ・周辺の人たちの巻き込み	人員 財源 時間 必要な活動の絞込み 第三者の協力 住民 学生 来街者

2) 25年度以降、早急に取り組む内容として提案

◇恵み野商店会の団結：目標の認識と会員周知

3) 商店街活性化を推進する組織づくり

◇組織：特定の目標を達成するために、人々の諸活動を調整し、統括するシステム

◇協働：異なる主体が、単独ではできない何らかの目標を共有し、共に力を合わせて活動すること

◇組織づくり 7原則

1. 地域全体を支える活動を目指す。
2. 活動の目的・目標、組織の使命と将来ビジョンを明確に示す。
3. 活動の中心となるリーダー・マネージャーを置く。
4. 確実な財源を確保し、運営予算をきちんと立てる。
5. 取組み易い活動に傾注せず、包括的な活動計画を持つ。
6. 活動を広く公表する。
7. 行政と民間の強いパートナーシップを築く。

Q7：恵み野商店街活性化を推進する核組織について何を思いますか？

コ)

恵み野商店会は、まちづくりのための中心的な役割を果たす組織という認識があるか参加者に聞く。

商)

その認識は薄い。我々は今、発信源を意識していないのでひとり相撲に終わってしまう可能性が高い。これから商店会の活動を継続していくには活動の輪を広げていかないと感じている。恵庭市には振興組合はあるが活動に関しては、自分達はしている方だと思っている。もっと積極的にやってみると中心になれるかもしれない。

商)
私は花に関する様々な活動に参加しているが、その中で花のまちづくり推進協議会という花を中心としたまちづくり、景観を考える組織に所属していて商店街、町内会、学校、駅と関わりを持っている。

コ)
役割分担的にはどのような組織か

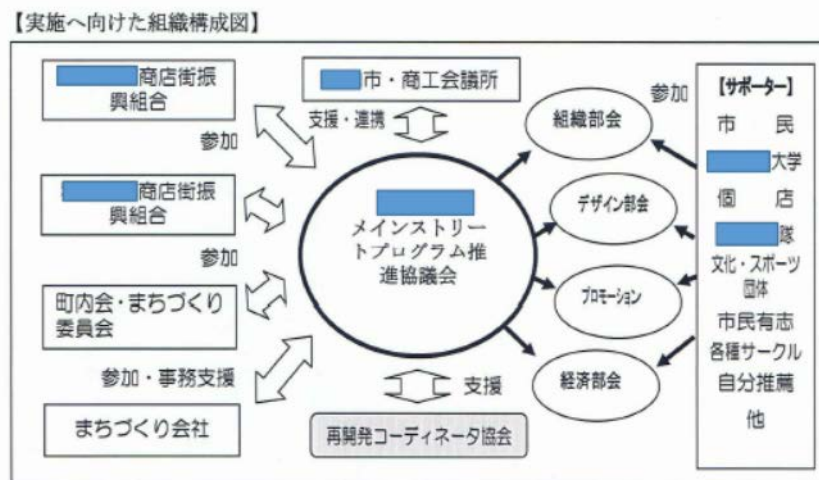
商)
例えば商店街なら商店街活性化につながるイベント開催や、花の活動を通して地域とつながっていく活動をしている。町内会、学校関係は担当が毎年または2～3年で変わるため、その都度今までの経緯や活動の報告をしており、新年会などの場を設け継続的につないでいっている。商店街の活動の場合、町内会を巻き込むのはとても大変で難しい。お祭りに関しては少年団が関わっており、毎年同じメンバーでタッグを組んでいるのでとても良好な関係である。

コ)
商店街の活動は地区全体の街づくりの一環であるが、町内会の役員、メンバーはそんなに変わるのか。

商)
町内会は毎年、メンバーが変わるので些細な事を決めるのもとても大変な状況である。ソフトを提示しながら巻き込んでいかなければ進んでいかない。少年団は町内会が主体なので町内会を巻き込むために良い環境を作ってくれる存在と思っている。

コ)
参考までにある町の組織体制の事例を紹介する。

(参考)

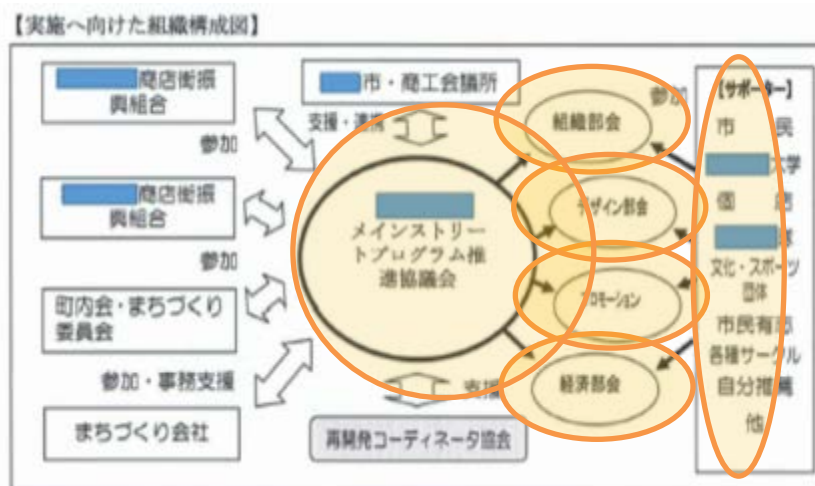


コ)
一般的にモデル化されている組織図の事例である。これはやる気のある人たちだけでまずやってみようという組み立て方である。先日、マンパワーの不足について

て触れたが、役割が分担されていないため商店会の中でも進捗状況を把握していないのが現状ではないか。商店会はこの図を使用して具体案を作ってみて役割を当てはめてみると良い。モデルの部会が今の商店会に当てはまるかどうかであるが、組織部会、デザイン部会、プロモーション、経済部会の4つの組織活動をもとに役割分担を考えてみると良い。一人だとできないが組織として整理すると具現化できると思う。

北まち)

役員が8名だと聞くが、試しにこの図に配置してみるとオレンジのマルの部分に推進協議会の場所に会長と誰かひとりを配置、組織部会、デザイン部会、プロモーション、経済部会、サポーターなどに役員、会員を配置にしてみるとイメージしやすい。分担してやってみて時期や作業量からそれぞれの負担を考慮しながら進めてみてはどうか。状況が把握しやすくなる。



コ)

実際にこの図を作った時も10人程で作ったものである。これを作ると年間のスケジュールの把握、ウィークポイントの洗い出しができる。やる気のパロメーターにもなり、浸透して広がっていく良例のケースもある。最初の火付け役が必要である。これを参考に一度整理をしてほしい。

4) 組織の運営マネジメント

4) 組織の運営 (マネジメント)

◇運営計画の作成

・ビジョン (目標) ⇒ ストーリー (戦略) ⇒ シナリオ (戦術)

Q8: 恵み野商店街の夢は何ですか?

コ)

ビジョンはきちんと決めるべきである。目先のことばかりに捉われた事業は継続しないで終わるケースが多い。ビジョンに合ったストーリーを作っていないとやっている本人達がわかっていないのは本末転倒である。過去に開催された食の祭典を例に挙げるとイメージを作れなかったことが失敗であった。ここはやはり

花の街として花の街恵み野商店街と謳うべきではないか。皆がわかる共通のテーマを持つことが大事である。花の街恵み野というだけなのか。花の街にふさわしい商店街とは何なのか。花をテーマにすることで色々なストーリーを展開できるはずである。

Q 8 恵み野商店街の夢は何ですか。

コ)

皆の共通認識とは何か。

商)

花の街と言われているが、認識度をもっと高めていくべきである。まだまだ足りない。

商)

花の街だと思っているがまだ認識は低いと感じている

コ)

意外と花の街という認識がないように思う。外から来た人の方が認識は高いのでは。皆さん自身はどうか。

商)

5年住んで花の街のいきさつは知ったが、あまり認識度は上がっていない。せっかくなのでこれから広めていきたい。

コ)

花の街という認識はいわゆるこれは強みである。

商)

かつてはそんなに花の街じゃなかったが、ここ数年内倉さん達の尽力で賞をもらったりして花の街としての認識度が高まってきていると思う。ここに30年住んでいるが朝起きて窓から花が見えるのは心が和む。そのイメージを保つためにできる範囲で花を植えていきたい。休みの日に草むしりなどや維持管理を自分でどれくらいできるか。自分の店の立場で我々は見るが、住民へのアピールも必要だと思う。地域として住民を巻き込んでいける活動をしていけたらと思う。手伝いたくなる環境を作れたら良いと思う。

コ)

我々が思っているほど商店会としてはまだ花の街という認識は高くないと感じている。

商)

花の活動にずっと関わっているが、外の人の方が花の街という評価をしてくれ認識が高い。建設大臣賞をとってからは花の街として訪れる人も増えている。恵み野の花は徐々に増えているので、住んでいる人はあまり自覚していないかもしれない。商店街の人達には花の街として外から見られている状況を利用してほしい

と思っている。恵み野商店街の大きな植樹鉢は、他にはないのでここを良くすれば人が集まると思っている。北まちのおかげで会合に集まる頻度が高くなった。先日の会合で行ったアンケートでは皆興味を持ってくれていることがわかった。私は花に関する会議に多数参加しているが、花と暮らし展など様々な活動に商店街を巻き込んではどうかと思っている。

例えば今年はピンクがテーマカラーと決めたら、ウェルカムピンクと称して商店街に関わる人達もピンクを意識して個々に広げていくというイメージである。花の活動が個店の商売に良い波及効果をもたらすと考えているので是非皆で試みたい。

北まち)

あせらなくても良いが時間もない。ドラッカーの「マネジメント」を例に説明するがその中から先ず、コミュニケーションの話をする。

—過去、現在、10年先の未来を図解—



* インナー＝内側の組織 アウター＝外側の組織

内側の組織である商店会はインナーであり、アウターは外側の組織や客であるがインナーで情報がしっかり共有されていないとアウターに正しく伝わらない。個々で伝えるのではなく共有された情報を発信することが大事である。

この図では将来に向けた自分たちの街の姿（ビジョン）について時間軸のストーリーを作り、それらをインナーで共有しアウターに発信していく、という面から整理ができる。

また、ドラッカーは成功している組織のトップは80%の時間をコミュニケーションに費やしていると言う。コミュニケーションをうまくとることはとても大変なことであるため、皆さんは是非小笠原会長を支えて欲しい。

恵み野が花の街というアウターの認知は『強みである』と認識して欲しい。先日の意見交換会で恵み野商店会花の街推進リーダーとしてやってくれるという内倉氏の意志も聞いた。

先ほどウェルカムピンクの話があったが、こうした話題を発信することで関心度も上がり、交流人口が増える。そのためにはインナー内の情報共有を徹底していなければならない。

ステップを具体的に想定すること。10年スパンを数年後にはここまでとか具体的な目標を持つとイメージや計画が立て易いのでは。

コミュニケーションが成立するための4つの基本について、コミュニケーション

は情報ではないとあるが、コミュニケーションを持つ目的は相手（受け手）に行動を起こしてもらうため。受け手の認識、期待、などを考慮しながらコミュニケーションして欲しい。また、ここで取り上げているコミュニケーションは、先ほどの説明からするとパブリックなコミュニケーションであり、中でもトップのコミュニケーションは重要である。インナーからアウターへ発信される会長の発言は商店街の意志・方針だという共有認識を持っていただきたい。
10年はあつという間である。担い手も育てながら街の将来像を考えて、是非10年後のビジョンを構築してみたい。

◇マネジメントに必要な4つのスキル…ドラッカー「マネジメント」から

1. 的確な意思決定

…マネジメントの行う意思決定は、全会一致によってないうるものではない。

2. コミュニケーション力：組織のあり方そのもの

…コミュニケーションは、私からあなたへ伝達するものではない。

3. 管理能力

…管理のための測定を行うとき、測定される対象も測定する者も変化する。（管理：仕事の成果を測定し、目標としていた内容をどの程度クリアできたかを検証し、問題があれば修正するという作業）

4. 経営科学の活用

…経営科学の目的は、あくまでも診断を助けることにある。（経営科学：科学的なデータや手法によって経営を行うスキル）

◇マネジメントはトップだけのものではない。

◇コミュニケーションが成立するための4つの基本

1. 受け手の認識（知覚）

2. 受け手の期待

3. 受け手への要求

4. 情報ではない！

Q9：恵み野商店街のコミュニケーションに思うことがありますか？

コ)

組織の構成からコミュニケーションの話をした。マネジメントについては、さらにリーダーの決断力が大事である。決断材料を揃えるためにも、来年度以降の事業計画に継続して今年度行った調査を組み入れてほしい。街路、駐車帯の改修に伴う数字による比較判断は。継続しないと意味がない。

Q9 恵み野商店街のコミュニケーションについて、その他全体を通して何かあれば。

	<p>(商店会出席者から)</p> <p>商) 前回、そして今回は難しいテーマであった。テーマが大きいためどう捉えて良いかわからないこともあった。</p> <p>コ) 商店街活性化は、詰る所商店街を持続させるためにどうするかという話であった。去年と同じことをしているのは持続ではない。そのためには組織で取り組まないと持続しない。前年より前進するために考えてみてほしい。</p> <p>北まち) 難しい話ではあったが、その中で興味をひいたものはあったか。</p> <p>商) 自分が働く場所が活性化されていくのが楽しみである。恵み野商店街を今後どうしていったら良いか気になっている。</p> <p>北まち) 心地良い時間とポジションを見つけてほしい。いつのまにか自分の意志が芽生えると思っている。</p> <p>コ) 気がついたところで良いから、どんどんこれから発言してほしい。</p> <p>商) 組織については難しいテーマであった。少人数で始まった事例もあるが、関心のない人に興味を持ってもらうことの難しさを感じていた。日々の商売をしながら商店会の活動もしていくことは大変で自分も手助けしたいがどうやって、どのタイミングでしたら良いか、組織が確立していないとなかなかうまくやれないと感じている。</p> <p>コ) 最初からきちんとした組織はない。組織を作って沢山会員がいたとして一人にだけ負担をかけるのは避けたい。これをクリアしていただだけでも組織づくりとして前進である。役割分担を改善していくと問題がひとつずつ克服されると思う。</p> <p>北まち) 実際に手も足もどんどん出せばいい。手助けはしていくべきである。</p> <p>商) 実際に助かっているし、以前は自分も違う役割を担っていたので、今後も会員数が変わらない中で役割分担が変わるという意識で良いと思っている。</p> <p>コ) 役割分担は大事である。誰かにだけ集中するとやる気もなくなってくる。率先し</p>
--	---

て手伝ってくれる人を募るべきである。

商)

組織は楽しくないと続かない。大変なことは達成感につながる。商店をやっているからには商売につなげたいし、勉強になるしスキルアップになる。自分は現在10以上の組織に所属しており、色々な事を犠牲にしながら家族の協力の元、今は成果を感じている。「皆で良くしていこう。」という共通意識を持ってまとまって欲しい。花という言葉キーワードに商売につなげていけるようにこれから是非一緒にやっていきたい。

商)

年輩者の方には同年輩の協力者を募って欲しい。以前役員だった方などには今後も積極的に関わって頂けると嬉しい。

商)

今まで参加して大変参考になった。商店会の人達の考えを知ることができた。コミュニケーションについて共通の目標を持って動いていきたい。これから良くなると思っている。

商)

こういう街にしたいという漠然とした思いだと実現しにくいですが、10年スパンで考えると近い将来の目標・ビジョンを立てると一年ずつ実現していきやすいのではないかと感じた。今日何をすべきかわかることは良いことで大きな目標を掲げながら10年を細分化して計画を立てると明確でやる気が出る。なんとなくでもできるのではないかと思えてくる。この内容は商店会内で話合いたい。

コ)

計画を立て実行して違和感があれば修正すれば良い。

商)

今日の話が印象に強く残った。思いの熱さを冷めずに伝えたり、持続させるには共通認識の元に目的（ビジョン）を明確に持つことが大事だと感じた。

商)

北まちとの会議はきつい1年半だったが、会議を始めてから、商店会という組織にばかり目を向いていたが、商店会は商店街とか街の中の一部の組織という認識が芽生え、商店街という単位で考えるようになったことは変化である。商店街が街として潤うことは良いことであるが、新たな会員獲得も含め、会費を払ってもらっている会員へのメリットについても今後は考えて行きたい。

北まち)

ビジョンづくりは商店会の中心メンバーが担っていくと思う。10年後、実績を作ることで関わった方達は特別な存在となる。目先の利益も大切であるが遠くの目線、近くの目線の両方を持ってビジョンづくりをして欲しい。

コ)

商店街活性化の活動の大半は、基本的にパブリックである。大事なのは内輪（会員）の皆が同じ方向を向いて共通意識の共有を徹底することである。ひとつの目的を持って実現していくことで組織が作られていく。やがてそれを見て賛同してくれる人がどんどん増えていくと良いが、会費を払っているけど何をしているのかわからないという状況は避けるべきである。組織の中での情報は必ず公表すること。伝えることで気持ちをひとつにすることが組織にとって一番大事である。

（北まちメンバーから）

北まち）

商店会に入会する際のメリットは大事である。会費を払っている以上なんらかのメリットを持たせて差別化を図らないと意識が分散してしまう。ハッピーエンディングは会員全員がメリットを感じられることである。組織の話は難しいテーマだが、例えば会社という組織でHPなどを見ると理念・目標が書かれており、他に中期計画、年次計画など活動が掲載されているケースがあり、商店会の組織づくりも真似て実践的にやっていくと計画する感覚を養えると思う。

北まち）

楽しむということが大事だと感じた。商店会に加入している人たちが楽しんでいる様子を周りの人達に見せることで加入していない人を引き込み、少しずつ人が集まってその輪が広がるのではないかと。花の街をテーマに将来的に面白そうなビジョンを想像して期待している。

北まち）

組織づくりについて我々北まちも実は同じ悩みを抱えている。北まちという組織も出来たばかりであるため、どちらが先に良い組織になるか競争していきたい。

北まち）

第1回からずっと議事録をとってきて最初の頃に比べ、昨年の後半から皆さんの意志がどんどん明確になってきており、今後どうなりたいかという自分の意見を発言していると感じている。来年度は発言したことがひとつずつ実現することを期待している。

北まち）

組織づくりについて北まちも世代交代を迎えており、目標の立て方に苦戦している。1年後、2年後、数年先と計画を立てる際、先ずは近い将来1年間の目標を立てると実現し易いのではないかと話し合いをしている。継続するためにひとつひとつクリアしていけば結果が出るのではと思っている。コミュニケーションの話が出たが、恵み野商店会のブレーンをいかにつくるか、遠巻きの人間をどうやって取り込んでいけるかが課題である。

北まち）

板書をしてきて感じたことは、皆さん街を元気にしたい。人が来る所で商売をしたいという思いを感じた。今やっている活動についても皆さんの思いは上向き

たいと思っているのを感じ、それはテーマを作ることで思いが同じ方向にまとま
っていくと力もうんと強くなるのではないかと思う。新しく何かをやるというよ
りは、今までやってきたことを振り返ってひとつひとつ検証して話をしていくと
成果が見えるのではないか。

北まち)

今まで話してきたことを実践し、実現すると変化が起きると思う。変化の良し悪
しは別としてその変化を受け入れてパワーにつなげてほしい。つながると思っ
ている。私は期待している。

(恵庭市から)

市)

商店会が我々の所へ気軽に話をしに来て頂ける窓口として頼ってもらえたら嬉
しいし、今後もそうありがたい。我々の公共事業などは市民のために良くなる様に
努めているが、商店会の皆さんが市民のためにという意識がやがて商売につなが
って欲しいとも思っている。どんな組織でやる気のある人とない人が出てくるが
やる気のある人がどんどん増えることを期待している。今後も要請があれば応援
していきたい。

市)

意見交換会を通じて皆さんの本音が聞けて良かった。20年前にここの道路整備
に携わり今まで経緯をみてきた。前回の発言の中で市にやらされている感がある
と言われたが、そうならないように意識を変えるために北まちに依頼をしたので
この意見交換会で皆さんの意識が少しでも変わってくれたらと願っている。商店
会の活動についてプレッシャーを感じてほしくない。何かきっかけをもって先ず
は皆さんでやってもらう。軽い気持ちで実践してみしてほしい。この1年間で皆さ
んも横のつながりができたと感じている。

市)

私も前回と今回はテーマが難しかったと思う。目標を立てるということを話した
が、そもそもその目標を作ることに必要性を感じているのかということについて
前回の意見交換会では本音が聞けて嬉しい。コミュニケーションについて、第一
段階ではあるがこちら本音を言い易くなってきているので今後も本音を言う
ことでお互いを認め合えることにコミュニケーションの意味を感じ、この意見交
換の成果のひとつと感じている。目標を立てられなければビジョンの話もしづら
いと思う。皆さんは個店なのでご自身の将来目標などは持っていると思うが、商
店街としての目標の必要性をどれくらい感じているのか、花をどう扱っていくの
か今後も本音を言い合える関係を作っていきたい。

◆最後に

コ)

最後の意見交換会となるが、この意見交換を通じて我々が少しでもお役に立っ
て、皆さんが一步でも前に進んでもらえたなら幸いである。できれば3月に報告
を兼ねた反省会を開催したい。以前、商店会のイベント時の運営の大変さについ
て「自分は苦しくても皆が喜んでくれることに価値がある。」と言っていたのが

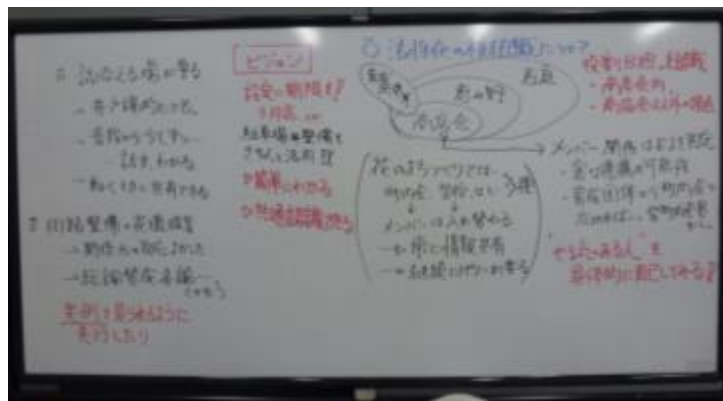
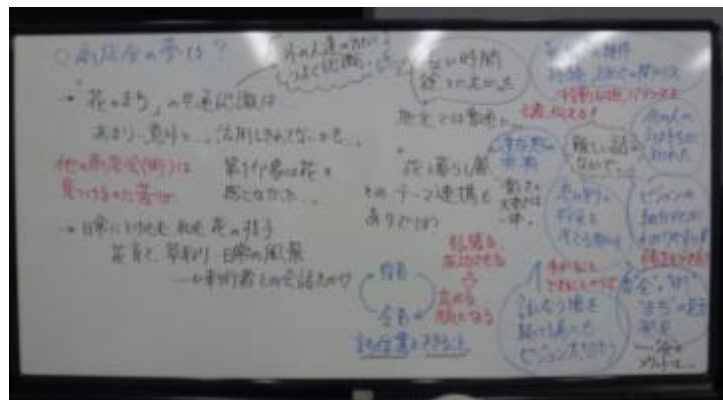
印象的であった。周りを楽しませることで喜びを見出していくこと、消費者目線を持つことは大事だということを伝えたい。
最後に、ディズニーの基本哲学「人々を喜ばせ、楽しませることで自分も幸せになる！」という言葉 皆さんに贈り、第8回意見交換会を終了する。

“ディズニーの基本哲学”

**人々を喜ばせ、楽しませることで
自分も幸せになる！**

* 以上終了

そ の 他 写真：意見交換会風景・話し合われたこと



- 配 付 資 料
- * 参考資料 1 「前回意見交換会の内容整理」
 - * 参考資料 2 「個店の連携について」(前回使用資料)