

地域商業の魅力と活力の再生検討部会（報告）

1 現状と課題（部会の設置目的）

本市商業集積地が抱える主な共通課題として、経営基盤の近代化の遅れと消費者ニーズへの不適合による小規模店の減少、経営者の高齢化と後継者難による廃業（地域商業の衰退）、商店街の組織力低下などが挙げられる。

これらの課題に対して、地域商業を活性化し、持続可能なものとするため、また、商業者間の連携や行政支援施策の再構築などを検討の方向性とした議論を行うため、当部会を設置している。

今年度は、地域商業振興の基本目標と基本方向を指し示した「東大阪市商業振興ビジョン」の策定から前半期の5年（平成22年～平成27年）を経過したことから、今期商業部会において、ビジョン策定後の商業振興施策、支援メニューの成果と課題を検証し、ビジョン後半期（平成28年～平成32年）のための商業振興施策の方向性検討を目的とした議論を行っているところである。

2 議論の進め方

第3回：「若手商業者支援の成果報告と課題」「東大阪市商業振興ビジョンを踏まえた個店支援」について

東大阪市商業振興ビジョン（以下、「振興ビジョン」）に基づきコーディネート事業を受けて実際に活動する若手商業者グループ「若江岩田きらりプロジェクト」による今年度の取り組みが終了し、具体的な課題等が浮き彫りになったことを事例に質疑や意見交換を行った。その後商業集積地の活性化につながる推進体制として、他市のまちづくり会社や起業・チャレンジセンター、事業承継センターの取り組み事例を事務局より資料を基に説明した。それを受けて、商業振興の推進体制強化に向けた関係機関の役割等について議論、意見交換を行った。

3 議論のポイント

- 振興ビジョンに基づくコーディネート系事業の実践を通じて、商業振興のサポート体制があったからこそ、やる気のある若手商業者の発掘や応援ができており、既存の商店街組織の枠を超えた、商業集積地全体の活性化を目指す新しい組織（若江岩田きらりプロジェクト等）の活動につながっている。商業振興サポート体制の強化と支援メニューづくり・アピールは、今後も行政として引き続き継続していくべきである。
- 今年度のコーディネート事業では、コンサルティング会社が若江岩田の若手商業者グループの活動や方向性の支援を行った。若手商業者にとっては、自分たちがやりたいことができるようにフォローしてくれ、コンサル側からの提案がなかったことがかえって自分たちの思い通りの事業ができるなど、良い結果につながった。また、コンサルティング会社はチラシ作成のバックアップや消費者アンケートの実施、議事録作成等の事務的なサポートに徹したことも人材不足の若手商業者グループにとっては好都合だった。そういった形で、いろいろなところに顔が利いたり繋がりがもてたりする人材が商業活性化には

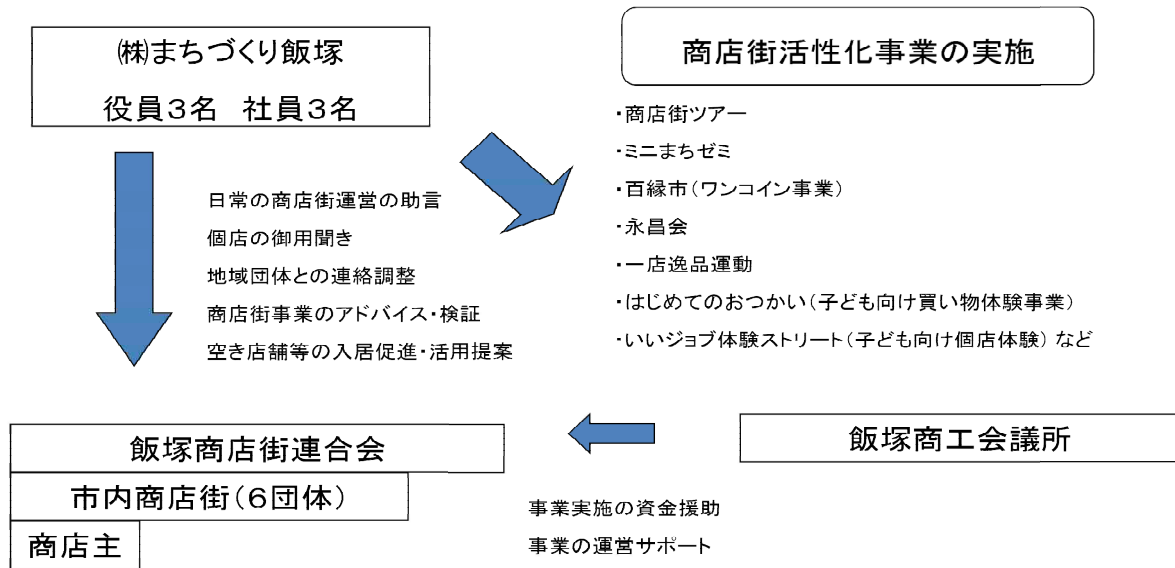
必要で、そういった人づくりが今後の課題である。

- 商業振興に取り組むには、組織づくりや人材づくりが重要。リーダーだけで組織をまわしその人が抜けたら何も活動できなくなるというのではだめで、様々な人が関わって動かしていく組織をつくることが求められる。

【参考】

行政および商業者に、第三者的機能を加えて商業振興のサポートを実施している他市事例について

(図：飯塚市の事例)

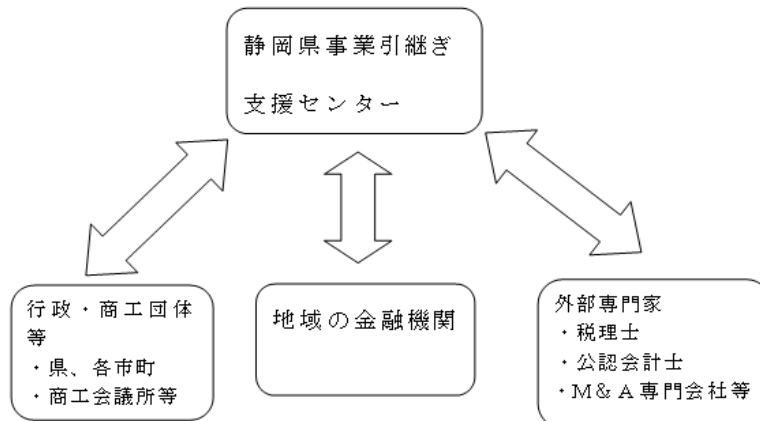


●事業概要●

(株)まちづくり会社飯塚を立上げ、商店街活性化担当マネージャーを雇用し、商店街への「御用聞き」等を行いながら、商店街活性化を支援。

(実施期間：平成25～27年度。27年度には商店街活性化マネージャーが退社)

(図：静岡県事業承継支援センターの事例)



●事業概要●

静岡県における事業承継支援のプラットフォームとして、行政や商工団体、金融機関等関係機関と連携しながら中小企業者経の経営課題解決に向けた支援を行っている。部会で紹介した事例では、乾物、雑穀等の小売店店主の第三者への事業承継を3年かけて関係機関も交えながら継続的に支援をし、実現にこぎつけた。

事例から見るサポート機能における主なメリット

- ・第三者が支援に加わることにより、商店街等で事業を実施する際の、労力や人材不足などを補うことができる。
- ・中立的な立場で各商業者へのヒアリング等を行うことにより、合意形成を促進したり緩衝材としての役割を果たしたりすることができる。
- ・他市事例や住民視点等の収集および商業者への紹介、取り込みが可能となる。

事例から見るサポート機能における主なデメリット

- ・人件費、活動拠点等の比較的大きなコストが必要となる。
- ・目に見える結果を導くまでに、長期的な支援が必要。さらに、実を結ばず途中でうまくいかなくなることもある。
- ・関係を築いてきたマネージャーがいなくなると、事業等の運営できず、活性化前の活動状況に戻ってしまう。
⇒マネージャー依存ではなく、商業者が積極的に事業に係わりやすい組織検討の必要性

4 今後のスケジュール

平成29年1月（予定） 第4回部会の開催 ビジョン後半期における施策の方向性検討
(最終報告案の検討)