

第10章 まとめ

1. 各調査についての検討

(1) SWOT分析

第3章に示したように、私たちは尾道本通り商店街の各商店街について、各商店街の商店主の方とSWOT分析を行なった。その結果、まず、尾道本通り商店街が行なっていくべきことは、レトロな雰囲気など、商店街の持つソフト面を活かすことだということが分かった。ハード面の改善は、それなりの費用と時間を伴うが、ソフト面の改善は、明日からでも取り組めるものである。そのため、今後はこうした尾道らしさを十分に活かし、尾道本通り商店街の良くない点として挙げられた暗い、さみしいといった雰囲気を打破していくことが求められるのではないだろうか。

また、弱みとして、多く挙げられていた点の1つに、後継者問題がある。本来、後継者問題は各商店主の問題であるが、商店街全体から見れば、商店街の大きな問題である。なぜなら、後継者がいなくなり、事業が成り立たなくなると、シャッター通り化に拍車がかかるからである。こうした問題について、お互いに他人事として考えるのではなく、商店街の問題として取り上げ、何らかの方策を考えていく必要がある。

他の弱みとして、駐車場やトイレなど、様々な施設がないことが挙げられているが、これらハードの設置や改修は、多大な費用や時間がかかる上、設置するための空間など、多くの問題を抱えている。しかし、こうした問題も1つの共同体としての尾道本通り商店街という見地に立てば、商店街同士で共同使用し、統一的な情報を提供するなどの工夫によって、カバーできるものと考えられる。

今回のSWOT分析によって、尾道本通り商店街を構成する各商店街が抱える、ハード面、ソフト面における様々な課題が判明した。これらはいずれ解決をしていかなければならない課題であることは間違いないが、私たちの調査によって、多少なりともその優先順位が明らかになったことが、尾道本通り商店街の商店主の方々にとって、その意識を変革する絶好の契機となることを願いたい。

(2) アンケート調査

私たちは、尾道本通り商店街の活性化に向けて、商店主アンケート、お客様向けアンケート、通行人アンケート、尾道大学学生アンケートの4つのアンケート調査を行なった（第5章～第8章）。

まず、商店主アンケートからは、商店主の方々の活性化への意識の低さが読み取れた。アンケートの回収率が88%と、一割強の方々の協力がいただけなかったのに加え、提出していただいたアンケートにおいても、未回答の項目が散在していた。特に、顕著だったのは、「いい商店街」にするためにあなたにできることは何かという質問に対する回答数が、183名中、79名に留まっていたことである。それに加えて、自店の5年後の未来像、後継者

問題についての質問には、「分からない」、「いない」という回答が多く挙げられており、これらから、多くの店主の方々は、商店街の将来像が描けていないのではないかと考えられる。

一方、お客様アンケート、通行人アンケート、尾道大学学生アンケートにおいて、尾道本通り商店街の良い点を聞いた結果は、いずれも「レトロさ・懐かしさ」といった回答が最も多かった。活性化の大きなポイントの一つは、この点であることは間違いなさそうである。

また、店主アンケートを含む全てのアンケートで行われた「いい商店街とはどういう商店街か」という質問に対し、全てのアンケートで最も多かった意見が、「にぎやか・活気がある」というものであった。これらから、尾道本通り商店街活性化の方向性は、活気がある、明るい商店街であることが明確になったので、今後はより具体的な目標を定め、その方策を練り、着実に実行することが重要である。

(3) 商店街視察

前章で述べたように、私たちは松山中央商店街、高松丸亀町商店街への視察を行った。その結果、両者に共通する点を見つけた。それは、いずれにも商店街活性化においてリーダーとなる人または組織（松山中央商店街「株式会社まちづくり松山」、高松丸亀町商店街「高松丸亀町まちづくり株式会社」）が存在していたということである。また、リーダーとなった人は切実な危機感と使命感を持った民間人であり、活性化を先導した組織は、商店街の方たちが中心になって立ち上げた組織だった。

そこには、誰かがしてくれるだろうといった受け身の姿勢はなく、自らが意欲的に活性化に取り組むアグレッシブな姿があった。こうした姿勢が最終的には商店街の団結力に繋がっていったと考えられる。こうした点は、ぜひ尾道本通り商店街にも、取り入れていかなければならないだろう。

今回の商店街視察により、ハード面を変えることが活性化のすべてではないということ、何より、商店街に携わる人が情熱を持って行動することの重要性がわかった。「いい商店街」とは、この活性化に対する熱い情熱があってこそその賜物なのである。尾道本通り商店街にも「どうかしなければならぬ」という気持ちを持っている方が、必ず何人もいるはずである。今後は、そうした情熱をもった人を中心に活動を起していかなければならないと考える。

2. 提言

最後に、今回の調査分析に基づいて、小川研究室から尾道本通り商店街の方々に提言を行いたい。本来の調査報告書であれば、提言とは、具体的な方針や施策を提示するべきものかもしれないが、今回の尾道本通り商店街についての分析の結果、そうした具体策の土台となる危機感自体が希薄であり、何としてでも商店街を活性化させていこうという気概

が不足していると考え、以下のような異例ではあるが、実効性の高い提言を行うものである。

商店街の会員の方々、関係者の方々にはぜひ真摯にご高覧いただき、早急に行動を起こしていただけるよう心からお願い申し上げたい。なぜなら、それこそが微力ながら一所懸命に今回の調査、分析に取り組んだ私たちの苦勞が報われる喜びであると考えているからである。

- ①尾道本通り商店街を何とかしないとイケないという同志を1か月以内に集める。
- ②1か月後に同志による会合を開く。
- ③商店街会員に、同志が行動することに対する異議の申し立てを募る。(同意を得る)
- ④その会合の中で尾道本通り商店街の「いい商店街」の姿を明確に描く。
- ⑤その姿をいつまでに実現するか決める。
- ⑥その計画に基づいてまず何から手をつけるか、1年後に結果を評価できる3項目を挙げる。
- ⑦その3項目の1年後の目標水準を明らかにする。
- ⑧そのために、具体的な戦術を立案する。
- ⑨決まった戦術を次の日から実行に移し、1年間がむしやらに取り組む。
- ⑩定期的(2週間~1か月)に会合を開き、進捗具合を確認する。
- ⑪修正が必要であれば、計画を修正し、新たに実行する。
- ⑫これを繰り返し、1年後の結果を評価する。
- ⑬その結果を見て、次年度新たな実行計画を策定する。
- ⑭また、この時点で、中長期的な計画も策定する。

以上、ぜひ実現して下さい。

あとがき

冒頭にも記したように、商店街連合会の木織会長、佐藤さん、尾道市役所の向山さん、土井さんらから商店街調査のご依頼を受けた時、調査だけならお断りするつもりだった。しかし、心から尾道本通り商店街を「いい商店街」にしようという覚悟を持っていただけるということになったので、それならば微力ながらお役に立とうと素人同然のゼミナールの学生たちとともに、今回のプロジェクトに乗り出した。

当然ながら、半年にも満たない短い期間に商店街を様変わりさせることはできないと分かっていたが、少なくとも、何とか商店街が将来、様変わりする足掛かりだけは残したいという思いで取り組んだ。当初、学生たちは慣れない作業に戸惑っていたものの、期待を大きく上回る活躍をしてくれ、ついに本報告書の上梓にまで漕ぎ着けてくれた。

ここに彼らの今回の努力の証と、心からの感謝の気持ちを込めて、彼らの名前を記すことを是非お許し願いたい。小川研究室の3年ゼミ生、足立光君、岩井翼君、倉田真里さん、黒木陽那さん、小下泰義君、小山奈波さん、宝利裕子さん、山崎絢さん、山崎由貴さん、山中恵里さん、本当にどうもありがとう。また、彼らをバックアップしてくれた来月から研究室のゼミ生となる、現2年生の15名にも感謝の意を表したい。

この報告書の最も重要な部分は、何と言っても最終章にある「提言」である。これを実行するか否かが尾道本通り商店街の命運を決めると断言できる。今後も、ゼミ生たちとともに尾道本通り商店街に微力ながら、全力で協力していこうと語り合っているし、アイデアも検討している。ただ、その前提は、本報告書の「提言」を実行していただくことにある。さもないければ、私たちは一気に撤収しようということも既に決めている。ぜひ気概ある方の奮起を期したい。

本報告書は上記の3年生が手分けして執筆した。みな初めての報告書執筆ゆえ、未熟な表現や言い回しが多々あることをお許しいただきたい。もちろん、彼らの指導教官は私であり、本報告書の内容に関する責任はすべて私が負うべきものである。

最後に、木織会長はじめ尾道本通り商店街の役員、会員の方々、尾道市役所商工課のみなさま、また、拙い学生の取材に応じていただいた松山中央商店街、高松丸亀町商店街のみなさま、その他お世話になった多くのみなさまに、心からお礼を申し上げます。ありがとうございました。

尾道大学経済情報学部 小川 長