

# 大学生による中山間地域の 商店街活性化の取り組みについて

－広島県東部地域の商店街のケース－

小 林 正 和

## はじめに

現在、商店街は全国的に衰退していると言われている。今回、産学連携小規模事業者活性化推進事業として平成20年9月と平成21年9月に学生主体の商店街活性化の取り組みを行った。

具体的には、各年とも2商店街を訪問し、各商店主にアンケート調査によるヒアリングを行ったものである。

この事業を実施することで、商店主と学生がどのように変わったのかをみていきたい。特に商店街では、商店街活性化の方向性、取組内容などの学生の意見をどう活かすことができたのか、現在の活動と比べて差異があったのか。学生にとっては、今回の事業で提言できたものは何だったのか、意識の変化はあったのだろうか、そして今後どのように活かしていきたいのか等である。

## 第1章 商店街の現状と課題について

商店街は多くの住民が日常的に利用したり、祭りや防犯活動、防災活動をするなどの住民のコミュニティ基盤と言える場所である。

しかしながら、現在では各地の商店街は長期的に停滞、減退をしている。その理由として、商店街への来街者の減少、新規出店の減少、空き店舗の増加、小規模事業者による消費者ニーズとの隔たり、さらには商店街としての結束

力の減少などが挙げられる。人材の面で言えば、商店街活動を担う人材の高齢化、後継者不足、活性化への取り組みのノウハウ不足、さらには商業活動への意欲低下が挙げられる<sup>1</sup>。

具体的に「平成 21 年度商店街事態調査報告書」<sup>2</sup>で調査した結果で詳しく見てみると、下記のようなであった。

商店街の最近の景況は、「衰退の恐れがある」「衰退している」を合わせると約 78%の商店街が衰退していると答えている。多くの商店街は衰退していると認識をしていることが分かる。

退店(廃業)した理由では、「店主の高齢化・後継者の不在」が 63%、次に「他の地域への移転」が 23%、「商店街に活気がない」が 19%となっている。高齢化、後継者不在が一番の理由であるといえる。

商店街の抱える課題では、「経営者の高齢化による後継者難」、「魅力ある店舗が少ない」、「核となる店舗がない」が上位 3 つとなっている。ここでも、高齢化による後継者難が一番高い理由となっている。

## 第 2 章 産学連携小規模事業者活性化推進事業（以下ミニ診断）の内容

### 2-1 実施する大学と商店街

#### (1) 実施大学

中山間地域の商店街は、地域間格差の拡大により中山間地域（商工会）の小規模経営者が弱体していることや、商店街の事業主の高齢化と後継者不足、商店街の衰退傾向、さらには地域内の若者志向とのギャップ拡大等で衰退しているといえる<sup>3</sup>。

<sup>1</sup> 中国経済産業局（2010）「中小企業施策の概要」

<sup>2</sup> ちば銀総合研究所（2010）「平成 21 年度商店街事態調査報告書」

<sup>3</sup> 広島県商工会連合会（2008）「平成 20 年度産学連携小規模事業者活性化推進事業報告書」

今回取り上げる事業は、広島県商工会連合会がミニ診断として、平成20年度に県立広島大学、福山大学、広島工業大学の3大学、平成21年度に県立広島大学、福山大学、広島修道大学の3大学と連携して行った事業である。

ミニ診断の目的は、まず大学との連携により、大学の持っているシーズを小規模事業者を活用することと、大学生による商店街のミニ診断を行うことで若者の力を元気な商店街づくりに活かすことである。

その後うまく活用できれば、若者の意見等を店舗経営に取り入れたり、販売促進や集客向上に活かすことができるなど、中山間地域の商店街の活性化にもつながるものといえる。

## (2) 実施商店街

### 1) 平成20年度

平成20年度のミニ診断は4か所で行われた。安芸大田町加計市中商店街(担当は県立広島大学)、広島市佐伯区五日市楽々園センター商店街(担当は広島工業大学)、福山市新市町新市商店街と神石郡神石高原町三和地区小島商店街(担当は福山大学)の4商店街である。実施期間は、各大学とも9月から11月にかけて行われた。

### 2) 平成21年度

平成21年度のミニ診断も4か所で行われた。広島市東区温品商店街(担当は広島修道大学)、広島市安佐北区可部新中央商店街(担当は県立広島大学)、世羅郡世羅町世羅高校学園通り商店会と府中市上下町上下商店街(担当は福山大学)の4商店街である。実施期間は、平成20年度と同じで、9月から11月にかけて行われた。

## 2-2 調査内容

### (1) 調査用紙と個人感想用紙

当初は各年度とも3大学で統一した調査用紙を作る予定であったが、最終的に各大学独自で行うことになった。各大学での専門分野が違うからという理由からである。福山大学は、表1のように地域現状、商店街全体、商店街個店、将来への展望の4つに分けた「調査用紙」と商店街全体、個店、その他の3つに分けた「個人感想用紙」の2つの調査用紙を用いて実施した。

表1 商店街ミニ診断 「調査用紙」、「個人感想用紙」

商店街ミニ診断項目 【 地区名 】  
 (商店名:                              氏名                              )

| 項目     | 内 容   |
|--------|---|
| 地域現状   | 【流通の人口動向、大型スーパーとの競合状況】                          |
| 商店街全体  | 【空き店舗の状況、閉店・廃業の状況、商店街環境の整備、駐車場、商店街の組織力・活動、運営意識】 |
| 商店街個店  | 【売上、客数、店員の老朽化の状況、改善、イベント】                       |
| 将来への展望 | 【商店街の今後の方向性、後継者対策】                              |
| その他    |   |

商店街ミニ診断項目 【商店街・個人感想】  
 (氏名:    )

| 現状について、さらには今後の商店街・商店をどのようにしたいのか、あなたの意見を自由に書いてください |    |
|---|----|
| 商店街について   | 現状 |
|   | 今後 |
| 商店について  | 現状 |
|   | 今後 |
| その他   | 現状 |
|   | 今後 |

出典：著者作成

## (2) 調査の流れ

調査は、まず学生が商店街に行き、ヒアリングを実施する。その後SWOT分析により調査項目ごとの特徴や今後のビジョン・方向性、さらに具体的な取り組み策をまとめ、最後に現地での報告会を商店街関係者の参加のもとに実施するという流れである。

平成20年度は、表2の項目でまとめたが、平成21年度は、項目を若干変更してまとめた。

調査の時間は、ヒアリングは1日、現地での報告会は約2時間となっている。

表2 調査の流れ

### (1) 現状分析

|    | 商店街全体                   | 個店                    | 地域、商工会、その他            |
|----|-------------------------|-----------------------|-----------------------|
| 強み | 【商店街全体】<br>【連携】<br>【施設】 | 【顧客】<br>【個店】<br>【後継者】 | 【施設】<br>【地域】<br>【商工会】 |
| 弱み | 【商店街全体】<br>【連携】<br>【施設】 | 【顧客】<br>【個店】<br>【後継者】 | 【施設】<br>【地域】          |



### (2) 今後のビジョン・方向性

| 商店街全体       | 個店          | 地域、商工会、その他 |
|-------------|-------------|------------|
| ①【商店街全体】    | ④【顧客】       | ⑥【商工会】     |
| ②【個店どおしの連携】 | ⑤【個店の強みの発揮】 | ⑦【産学連携】    |
| ③【イベント開催】   |             |            |

### (3) 具体的な対応策

| 商店街全体       | 個店          | 地域、商工会、その他 |
|-------------|-------------|------------|
| ①【商店街全体】    | ④【顧客】       | ⑥【商工会】     |
| ②【個店どおしの連携】 | ⑤【個店の強みの発揮】 | ⑦【産学連携】    |
| ③【イベント開催】   |             |            |

出典：著者作成

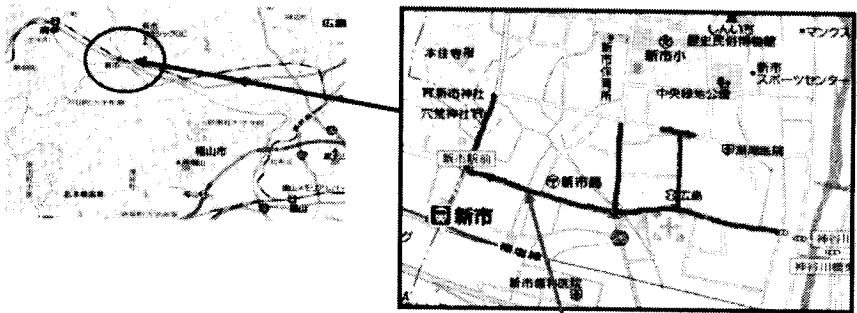
### 第3章 福山大学生による4地域の取り組みについて

#### 3-1 福山市新市町新市商店街のケース

##### (1) 新市商店街の概要

福山市新市町は、福山市の北西部に位置しており平成15年2月に福山市に編入されている。古くは備後一の宮の門前町、近年では備後がすりの伝統を受け継いだ繊維産業の町として栄えている。新市町商店街はJR新市駅に近く、町の中心に位置しているが、近年神辺地区や国道486号線へ大型店舗等が進出しているため来客数は減少している状況である。

図1 新市商店街の位置



新市商店街（今回訪問：太字）

出典：yahoo 地図をもとに著者作成

##### (2) ミニ診断の内容

###### 1) ヒアリング実施

商店街の多くの店舗のうち19店舗をヒアリングした。調査は、平成20年9月4日（木）の午前9時から午後4時までで、学生3人を2人と1人の計2チームに分けて実施した。

###### 2) SWOT分析

SWOT分析により強みと弱みに分けて分析をした結果である。

「強み」

商店街全体では専門店が多く、イベントや店同士で連携を図って売上を増加している店舗もある。さらに江戸や明治から続いている店舗も多く、古くからの顧客を大切にしている。小回りを活かし、品質の良さ、店主の人柄、口コミ等で頑張っている。

「弱み」

商店街の各店舗の老朽化や商品の少なさ等のため顧客に対して訴求力が落ちていることが挙げられる。店主や固定客の高齢化のため若者の来客は少なく、個店の売上は近年減少している。後継者問題は、今回調査した19店舗のうち、「後継者がいる」は約4分の1で、「後継者がいない」「不明・未定」を併せると約4分の3の商店が近いうちに廃業する可能性がある。

3) ビジョン・方向性の策定

各項目ごとにビジョン・方向性をまとめてみると、①「商店街全体」：他の店と駐車場を共有、②「個店どおしの連携」：連帯感の意識の醸成、主力商品や関連商品を各店舗で販売、③「イベント開催」：商店街全体イベントを開催、④「顧客」：高齢者の顧客の増加、顧客視点での顧客対策の実施、⑤「個店の強みの発揮」：イベントや商工会と組む、清潔感のある店作り、宅配、戸別訪問、⑥「商工会」：「ぼっぼカード」の普及、利用促進、⑦「産学連携」：学生の力を借り商店の再生、等であった。

4) 具体的対応策

各項目ごとに具体的な対応策をまとめてみると、①「商店街全体」：他の店と駐車場を共有、道路整備、個店商品紹介パンフレットの作成、②「個店どおしの連携」：学習会への参加、商店街でチラシの配布、③「イベント開催」：歳時記を作成し、イベントの開催、④「顧客」：トイレ設置、「ぼっぼカード」の普及、休憩所の設置、⑤「個店の強みの発揮」：店の掃除、ネットの普及、商品などをPOP等でアピール、⑥「商工会」：商工会青年部の勉強会等の開催、

⑦「産学連携」：学生との定期的に個店指導、等が出された。

#### 5) 報告会

ミニ診断の報告会は、平成20年9月22日(月)午後7時から午後9時まで、新市町あしな商工会館で実施された。参加者は学生2人と著者、あしな商工会関係者、そしてヒアリングを受けた商店主4人である。

ミニ診断の報告をした後で商店主が感想を述べたが、学生の意見は少なく、商店主が期待していた若者の商店街活性化への要望や厳しい意見、さらには商店主へ望むこと等がほとんどなかったということで、少なからず失望したということであった。学生に確認をしたところ、どこまで言っているのかわからず、遠慮をしていたということである。次回へ向けての反省点となった。

図2 新市商店街写真(左から商店街概要・ヒアリング状況・報告会風景)



出典：著者撮影

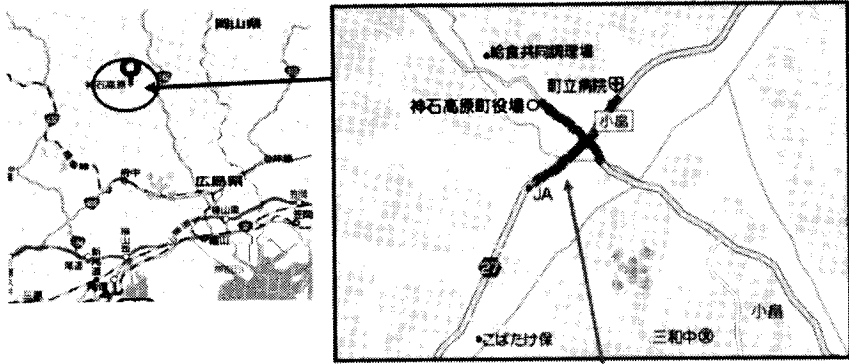
### 3-2 神石郡神石高原町三和地区小島商店街のケース

#### (1) 小島商店街の概要

福山から北に車で約1時間の距離にあり、国道182号線沿いの道の駅を西側に行ったところにある。商店街の先には温泉施設「湯っ蔵さんわ」があるが観光客は商店街を素通りしていく状況である。商店街としての機能は人口の減少や高齢者化が進み、さらに若者は車で神辺、福山にある大型店舗まで行くことが多いため、商店街では買い物はあまりしないということである。



図3 神石郡神石高原町三和地区小島商店街の位置



神石高原町小島商店街（今回訪問：太字）

出典：yahoo 地図をもとに著者作成

## (2) ミニ診断の内容

### 1) ヒアリング内容

商店街の多くの店舗のうち 21 店舗をヒアリングした。調査は、平成 20 年 9 月 5 日（金）の午前 9 時から午後 3 時までで、学生 7 人を 2 人と 3 人の計 3 チームに分けて実施した。

### 2) SWOT 分析

SWOT 分析により強みと弱みに分けて分析をした結果である。

#### 「強み」

商店街の近くに「道の駅」や温泉施設「湯っ蔵さんわ」があるため、福山等からの観光客が流れてくる。また井伏鱒二の資料を展示した「志麻利」や黒い雨の原作である重松日記を書いた「重松静馬邸」、さらには古い酒蔵がある田中酒造などは観光資源として有効である。大型スーパーには品数、値段では対抗できないので、お客様とは会話が多くして「心のつながり」を大切にしながらがんばっている状況である。

### 「弱み」

商店街は空き店舗が多く、さらに老朽化が進んでいるなど商店街としての活気は感じられない。個店の売上は近年減少しており厳しい状況である。また「志麻利」も展示時間、PR不足などで利用者はあまり多くないという。

後継者問題は、今回調査した21店舗のうち、「後継者がいる」は約4分の1で、「後継者がいない」「不明・未定」を併せると約4分の3の商店が近いうち廃業する可能性がある。

### 3) ビジョン・方向性の策定

各項目ごとにビジョン・方向性をまとめてみると、①「商店街全体」：道路整備、「志麻利」「重松静馬邸」を活用、②「個店どおしの連携」：連帯意識の醸成、③「イベント開催」：商店街全体でイベント開催、田中酒造の古い酒蔵を活用、④「顧客」：固定客と同時に新規客の取り込み、⑤「個店の強みの発揮」：清潔感のある店づくり、⑥「商工会」：「ぼっぼカード」の利用促進、⑦「産学連携」：大学と産学連携を図る、等であった。

### 4) 具体的対応策

各項目ごとに具体的な対応策をまとめてみると、①「商店街全体」：他の店と駐車場を共有、道路整備、個店商品紹介パンフレットの作成、「酒蔵」、「志麻利」、「重松静馬邸」の整備、②「個店どおしの連携」：学習会への参加、主力商品、関連商品を各店舗で販売、③「イベント開催」：酒蔵を改造して観光客増加、酒蔵コンサート、④「顧客」：トイレ設置、「ぼっぼカード」の普及、休憩所の設置、⑤「個店の強みの発揮」：店の掃除、ネットの普及、商品などをPOP等でアピール、⑥「商工会」：商工会青年部の勉強会等の開催、⑦「産学連携」：学生との定期的な意見交換会の開催、等が出された。

図4 新市商店街写真（左より商店街概要・ヒアリング状況・報告会風景）



出典：著者作成

### 5) 報告会

ミニ診断の報告会は、平成20年10月8日(水)午後7時から午後9時まで、神石高原町三和共同福祉施設で実施された。参加者は学生6人と著者、神石高原商工会関係者、そしてヒアリングを受けた商店主6人である。

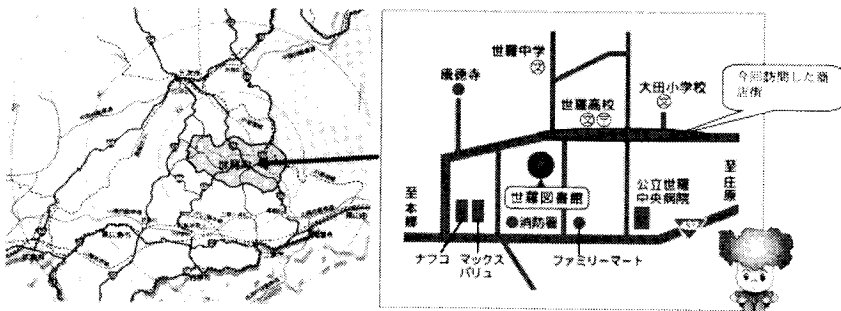
報告会は、新市商店街と比べて反省が活かされており、若者が欲しい商品の販売や商店主への意見、さらには今後の商店街への方向性等の若者がイメージする意見がかなり出された。

## 3-3 世羅町世羅高校学園通り商店街のケース

### (1) 世羅高校学園通り商店街の概要

世羅町は広島県の中東部に位置しており、国道184号、432号、さらには町の中央部を横断する「世羅高原ふれあいロード（通称）」が国道・県道と交差しているなど交通の要所でもある。今回訪問した商店街は、国道432号線（旧道）と国道184号線との交差点より西側から少し進み、大田小学校近くから世羅高校前までの数百mの商店街である。国道432号線（旧道）の前に新道ができて交通量が激減したことや、さらに約3年前に多くの大型店が進出し、近隣の住民はここで買い物をするようになったことなどにより、買い物客が激減しているということである。

図5 世羅高校学園通り商店街の位置



出典：世羅町商工会HP <http://www.town.sera.hiroshima.jp>

世羅町立図書館HP <http://lib.town.sera.hiroshima.jp/sera.html#serac>

## (2) ミニ診断の内容

### 1) ヒアリング実施

商店街の多くの店舗のうち10店舗をヒアリングした。調査は、平成21年9月3日(木)午前9時から午後4時までで、学生7人を3人と4人の計2チームに分けて実施した。

### 2) SWOT分析

SWOT分析により強みと弱みに分けて分析をした結果である。

#### 「強み」

商店街全体では、商店街が形成されて随分経ち、常連客が多く、地域のつながりが非常に強いものであるということが挙げられる。大型店舗がすぐ近くにあるが、多くの店の客層は同年代の顔見知りや高齢の常連客であり、競合していない店舗もある。個店では、洋菓子店、食事店、醤油店など競合店に負けないユニークな発想などで売上げを伸ばそうと頑張っている店主もいる。

### 「弱み」

商店街全体では、売上げが激減し廃業する店が増え、空き店舗が非常に多くなってきた。個店では、個店として営業しているという気持ちが強くと、商店街としての概念がないようである。客層は高齢者が多く常連客となっているが、これは強みでもあり弱みでもあると言える。若者の来客は少なく、今後もこの状態は続くと考えられる。

後継者問題は、今回調査した 11 店舗のうち、「後継者がいる」は 1 店で、残りの 10 店は近いうち廃業する可能性がある。また店主は後継者もなく自分の代で終わりと考えている人が多いため、現状維持が精一杯でお店を大きくしようという気持ちが薄れている。子供はいるが、現状を考えると継がせない方が良く思っている店主も多い。

### 3) ビジョン・方向性の策定

各項目ごとにビジョン・方向性をまとめてみると、①「商店街全体」：店舗数の増加を図り、活気を取り戻す、商店街としての意識の向上を図る、イベントを行い、集客を図る。②「個店どおしの連携」：商工会による連携を図る、③「商店街施設」：道路や駐車場の整備を図る、④「個店の強みの発揮」：大型店に負けない強みを持った店を創る、売上増加を図る、新商品開発を行う。⑤「個店販促」：地元産商品の販促、地域密着の販促する、ネット販売を開始する、⑥「個店顧客」：顧客に満足されるニーズを探る、等であった。

### 4) 具体的対応策

各項目ごとに具体的な対応策をまとめてみると、①「地域」：周辺に老人ホームをつくる、②「商店街全体」：「世羅～祭り」を季節ごとに行う、体験ツアーを開催する（しょうゆ、ケーキ）、③「個店どおしの連携」：週 1 回の集まりをして、やる気を出す、④「商店街施設」：美術部に絵を描いてもらい、芸術通りにする、目玉施設を作る（彫刻）、⑤「個店の強みの発揮」：新商品開発、⑥「個店販促」：インターネットショッピングで出店、ケーキ作り、しょうゆ

大学生による中山間地域の商店街活性化の取り組みについて

作り等の体験型を行う、⑦「個店顧客」：アットホームな雰囲気、お客さんのニーズに応えられる、等が出された。

#### 5) 報告会

ミニ診断の報告会は、平成21年10月15日(木)午後7時から午後9時まで、世羅町商工会館で実施された。参加者は学生4人と著者、世羅町商工会関係者、そしてヒアリングを受けた商店主5人である。

報告会は、前年の反省を活かし、素直な意見をするように心がけた。多くの学生から出たのは世羅町学園通り商店街は単に個店の集まりで商店街を形成していないことや、強みはほとんどなく再生への有効手段は難しいということなどが主な内容であった。

図6 世羅学園通り商店街写真(左より商店街概要・ヒアリング状況・報告会風景)



出典：著者作成

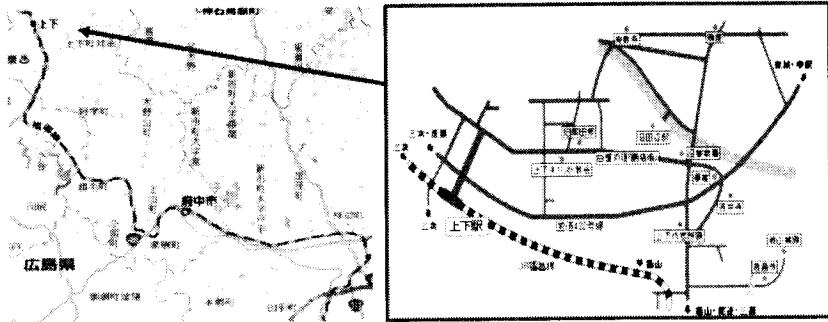
### 3-4 上下町上下商店街のケース

#### (1) 上下商店街の概要

府中市上下町は、広島県東北山間部に位置し、三次市まで約30km、福山市まで約50km、広島市まで約100kmの距離にあり、平成16年4月に府中市と合併している。人口は減少、高齢化が進んでいる。今回訪問した上下町商店街は、上下キリスト教会から東へ約990m、旧警察署を過ぎて南北約560mのT字型商店街である。住民による街づくり活性化を長年取り組んで

いるため、近年では観光客が増えている状況であった。

図7 上下商店街の位置



出典：yahoo 地図をもとに著者作成

上下町商工会 HP より <http://www.hint.or.jp/~jyoge/>

## (2) ミニ診断の内容

### 1) ヒアリング実施

商店街の多くの店舗のうち 39 店舗をヒアリングした。調査は、平成 21 年 9 月 10 日（木）午前 9 時から午後 4 時までで、学生 13 人を 2 人と 3 人の計 6 チームに分けて実施した。

### 2) SWOT 分析

SWOT 分析により強みと弱みに分けてみた結果である。

#### 「強み」

商店街全体では、店舗状況は昔ながらの白壁で、歩いていても非常に楽しめる場所である。また、この商店街の人たちの組織力、連帯意識はしっかりしており、ひな祭り、端午の節句祭り、白壁祭りなどのイベントには地域ぐるみで取り組んでいる様子である。個店では、歴史を積み上げてきたことによる信頼があり、地域のイベントに積極的に参加し、各店独自のものを自ら

考え展開している。常に顧客を大切にしようという心構えがある。

「弱み」

商店街全体では、空き店舗は徐々に増えてきており、また若い人が少なくなってきたため、商店街全体が活気がなくなっている。観光客が増えてはいるが、それでも平日などは非常に少ない。イベントについては活発にしているが、マンネリ化も危惧されている。個店では、多くの店では売上は減少している様子が伺える。また店主は高齢化し、顧客も常連客が多いなど、現状を打破するための新しい取り組みを始めている人は少ない。

後継者問題は、今回調査した 11 店舗のうち、「後継者がいる」は 2 割で、残りの 8 割は近いうち廃業する可能性がある。また商店主は後継者もなく自分の代で終わりと考えている人が多いため、現状維持が精一杯でお店を大きくしようという気持ちが薄れている。子供はいるが、現状を考えると継がせない方が良いと思っている店主も多い。

### 3) ビジョン・方向性の策定

各項目ごとにビジョン・方向性をまとめてみると、①「商店街全体」：観光客の増加を図る、上下町のイメージを向上させる、イベントを行い、集客を図る、②「個店どおしの連携」：リーダーシップを発揮する人（若い人）を育成する、③「商店街施設」：駐車場の整備を図る、④「個店の強みの発揮」：大型店に負けない強みを持った店を創る、売上増加を図る、新商品開発を行う、⑤「個店販促」：店舗ごとに独自のイベントを行う、ネット販売を開始する、⑥「個店顧客」：顧客のニーズに応える、等であった。

### 4) 具体的対応策

各項目ごとに具体的な対応策をまとめてみると、①「地域」：コミュニティバスの運行を行う、②「商店街全体」：人力車を乗れるようにして、上下案内をする、季節のイベントをもっと入れる、③「個店どおしの連携」：ボランティアを募集して、若者に上下の良さを知る、④「商店街施設」：案内板、説明を



したものを設置、⑤「個店の強みの発揮」：全国的なCMを出し、個々店を認めてもらう、⑥「個店販促」：インターネットショッピングで出店、広告を全国に出す、⑦「個店顧客」：居心地のいいようにして、癒しの空間にする、等が出された。

#### 5) 報告会

ミニ診断の報告会は、平成21年11月4日(水)午後7時から午後9時まで、上下町商工会館で実施された。参加者は学生7人と著者、上下町商工会関係者、そしてヒアリングを受けた商店主8人である。

報告会は、学生も商店主も参加者は多く、活発に意見が交換された。月に1回の会合を行い商店街活性化への取り組みを実施している商店街だけに、今後の商店街の方向やイベントの取り組みについて活発な意見が交わされた。

図8 上下商店街写真(左より商店街概要・ヒアリング状況・報告会風景)



出典：著者作成

## 第4章 学生からみた商店街活性化について

ミニ診断が終わった後、延べ参加者30人のうち18人に14問のアンケート表を用いて商店街活性化について聞いてみた。各問には複数回答可としている。下記がその結果である。

①「1. このミニ診断はどのようにして参加したのですか？」

表6 ミニ診断の参加理由

|   | 項目                 | 人数 |
|---|--------------------|----|
| 1 | 先生に誘われて            | 7  |
| 2 | 興味があった             | 3  |
| 3 | 友人に誘われて            | 2  |
| 4 | 履歴書に書けるから          | 2  |
| 5 | 勉強に活かし、地域活性化に役立てたい | 2  |
| 6 | 商店街の現状を知りたかったから    | 2  |
|   | 小計                 | 18 |

出典：著者作成

参加した理由は「先生に誘われて」がやはり一番多く、「興味があるから」、「履歴書に書けるから」と就職を意識している回答もあった。

②「2. 今回のミニ診断に参加した感想は？○をつけてください。

良かった／まあ良かった／普通／そうでもなかった／悪かった／その他」

表7 ミニ診断に参加した感想

|   | 項目       | 人数 |
|---|----------|----|
| 1 | 良かった     | 13 |
| 2 | まあ良かった   | 9  |
| 3 | 普通       | 1  |
| 4 | そうでもなかった | 0  |
| 5 | 悪かった     | 0  |
|   | 小計       | 23 |

出典：著者作成

参加した感想であるが、「良かった」と「まあ良かった」とを合わせるとほぼ全員に近い学生が満足していることが分かった。

③「3. 診断に参加してどの点が良かったですか？どれでも、当てはまるものに○をつけてください。

1)住民とのふれあい、2)商店街を実際に見たこと、3)問題点を聞いたこと、4)改善点を考えたこと。その理由は？」

表8 ミニ診断に参加して良かった点

|   | 項目          | 人数 |
|---|-------------|----|
| 1 | 住民とのふれあい    | 14 |
| 2 | 商店街を実際に見たこと | 13 |
| 3 | 問題点を聞いたこと   | 6  |
| 4 | 改善点を考えたこと   | 6  |
| 5 | その他         | 0  |
|   | 小計          | 39 |

出典：著者作成

表9 良かった点の理由

|   | 項目                       | 人数 |
|---|--------------------------|----|
| 1 | 商店街の状況を自分の目で<br>見ることができた | 9  |
| 2 | 商店街の問題について考え<br>ることができた  | 7  |
| 3 | 住民との触れ合い                 | 4  |
|   | 小計                       | 20 |

出典：著者作成

「住民とのふれあい」と「商店街を実際に見たこと」が一番多かった。その理由として、「商店街の状況を自分の目でみることができた」、「商店街の問題について考えることができた」が多かった。

学生は、文献、ニュース等では知ってはいたが、実際の体験は今回が初めてのようなのである。

④「4. 今回の診断で大変だったことは何ですか？」

表10 ミニ診断で大変だった点

|   | 項目                            | 人数 |
|---|-------------------------------|----|
| 1 | コミュニケーション・話を<br>聞くこと          | 4  |
| 2 | 聞きにくい質問、問題点を<br>聞くこと（アンケート内容） | 4  |
| 3 | 改善点を考えること                     | 3  |
| 4 | 商店街としての団結が感じ<br>られない          | 2  |
| 5 | 当事者がやる気がない                    | 2  |
| 6 | 時間がかかったこと                     | 1  |
| 7 | 気を使われたこと                      | 1  |
| 8 | 経験が少ないところ                     | 1  |
|   | 小計                            | 18 |

出典：著者作成

「コミュニケーション・話を聞くこと」や「聞きにくい質問、問題点を聞くこと」、「改善点を考えること」が多かった。実際にヒアリングを経験をしたことがないため難しかったと思われる。

⑤「5. 今回の診断で悪かった点は何かですか？」

表 11 診断で悪かった点

|   | 項目              | 人数 |
|---|-----------------|----|
| 1 | コミュニケーション       | 4  |
| 2 | 改善提案が出ない        | 4  |
| 3 | 準備不足            | 3  |
| 4 | 商店主が元気がない、熱意がない | 3  |
| 5 | 店主の話が長い         | 1  |
| 6 | 後継者がいない         | 1  |
| 7 | 移動が長い           | 1  |
| 8 | 調査期間が短い         | 1  |
|   | 小計              | 18 |

出典：著者作成

実際に店主にヒアリングをしてみるとコミュニケーションが大変だったことが分かる。さらに改善提案が出ないことや準備不足ということも挙げられている。

⑥「6. 前もって勉強をしておきたかったことはありますか？ それは何ですか？」

表 12 前もって勉強しておけば良かったこと

|   | 項目                 | 人数 |
|---|--------------------|----|
| 1 | 商店街の現状             | 9  |
| 2 | 他の地域の参考例を知っておきたかった | 6  |
| 3 | マーケティング論、販売論等の勉強内容 | 2  |
| 4 | 質問内容を知っておきたかった     | 1  |
| 5 | ない                 | 1  |
|   | 小計                 | 19 |

出典：著者作成

今回は事前に商店街の勉強をしなかったため、現状や他地域の参考例を勉強しておきたかったようである。次回からはある程度知ってから診断に臨むことが必要だと考える。

⑦「7. 自分に不足していたもの(知識、行動、コミュニケーション等は何ですか?)

表 13 自分に不足していたもの

|   | 項目                    | 人数 |
|---|-----------------------|----|
| 1 | 商店街についての知識がない、店の情報がない | 12 |
| 2 | コミュニケーション能力           | 11 |
| 3 | 改善策の提案                | 1  |
|   | 小計                    | 24 |

出典：著者作成

前問と同じで「商店街や商店に対しての知識が少ないこと」と、ヒアリングでの「コミュニケーション能力」の不足が挙げられる。

⑧「8. これから大学在学中で、このような商店街の活動に参加したいと思いますか？ 1)是非とも参加したい、2)機会があれば参加したい、3)それほど参加したくない、4)参加したくない、5)その他」

表 14 在学中での再度の参加

|   | 項目          | 人数 |
|---|-------------|----|
| 1 | 是非参加したい     | 11 |
| 2 | 機会があれば参加したい | 6  |
| 3 | それほど参加したくない | 1  |
| 4 | 参加したくない     | 0  |
|   | 小計          | 18 |

出典：著者作成

「ぜひ参加したい」と「機会があれば参加したい」を合わせるとほぼ全員が参加したいと考えている。今回の経験が良かったようである。

⑨「9. 今後社会人になって、このような商店街の活動に参加したいと思いますか？ 1)是非とも参加したい、2)機会があれば参加したい、3)

それほど参加したくない、4)参加したくない、5)その他」

表 15 社会人になってからの参加

|   | 項目          | 人数 |
|---|-------------|----|
| 1 | 是非参加したい     | 7  |
| 2 | 機会があれば参加したい | 6  |
| 3 | グループなら参加したい | 2  |
| 3 | それほど参加したくない | 0  |
| 4 | 参加したくない     | 3  |
|   | 小計          | 18 |

出典：著者作成

「是非参加したい」と「機会があれば参加したい」が13人と7割を超えている。しかし「参加したくない」という者も3人いるため、社会人になると時間がなくなって参加できないのではないかと考える。

⑩「10. 今後参加した商店街（中産間地域の）はどうなるとお思いますか？次の3点に分けて考えて下さい。「地域」、「住民」、商店街」

表 16 今後の商店街の将来

①「地域」

|   | 項目        | 人数 |
|---|-----------|----|
| 1 | 過疎化して衰退する | 12 |
| 2 | 良くなっていく   | 2  |
| 3 | 自然環境が良い   | 1  |
| 4 | 現状維持      | 1  |
| 5 | 合併        | 1  |
|   | 小計        | 17 |

②「住民」

|   | 項目          | 人数 |
|---|-------------|----|
| 1 | 人や若者が減る     | 13 |
| 2 | 高齢者が増える     | 5  |
| 3 | 活性化、気力がなくなる | 2  |
|   | 小計          | 20 |

③「商店街」

|   | 項目                 | 人数 |
|---|--------------------|----|
| 1 | 現状より悪化、寂れる、活気がなくなる | 10 |
| 2 | 後継者がいない            | 3  |
| 3 | 空き店舗の増加            | 2  |
| 4 | イベントでにぎやかになる       | 2  |
| 5 | 現状維持               | 2  |
|   | 小計                 | 19 |

出典：著者作成

各項目で、「過疎化して衰退する」、「人や若者が減る」、「現状より悪化、寂れる、活気がなくなる」と応えた人が、約7割近くにもなっている。将来はよくならないと考えている人が多いようである。

⑩「11. 次に行くときはどの点を重点的にしたいですか（見たいですか?）」

表 17 重点的に取り組む内容、見方

|   | 項目               | 人数 |
|---|------------------|----|
| 1 | 商店街、商店をさらに詳しくみたい | 8  |
| 2 | 各店の売上げ、強み        | 2  |
| 3 | 歴史               | 2  |
| 4 | コミュニケーション能力の向上   | 2  |
| 5 | 訪問人数             | 1  |
| 6 | 若者が増えているか見たい     | 1  |
| 7 | 学生の意見を聞きたい       | 1  |
|   | 小計               | 17 |

出典：著者作成

「商店街や商店をさらに詳しくみたい」、「各店の売上げや強み」、「歴史」等を合わせると約7割となり、商店街についてさらに学びたいということが分かった。

⑫「12. 今回の経験を何に役立てたいと思いますか?」

表 18 経験を将来何に役立てたいか

|   | 項目                      | 人数 |
|---|-------------------------|----|
| 1 | 社会に入ってから仕事等で役立てる        | 6  |
| 2 | 自分の勉強（知識、コミュニケーション等）になる | 5  |
| 3 | ボランティアに参加               | 4  |
| 4 | 就職活動                    | 3  |
| 5 | 商店街の現状を知ってほしい           | 1  |
|   | 小計                      | 19 |

出典：著者作成

「社会に入ってからの仕事等で役立てる」、「自分の勉強になる」、「ボランティアに参加」が多い。今回自分に足らなかったものや将来の自分自身のことについて役立てたいと考えているようである。

⑬「13. 今後地域活性化でこのような行事に参加する後輩に対して伝えたいことは何ですか？」

表 19 後輩に伝えたいこと

|   | 項目                     | 人数 |
|---|------------------------|----|
| 1 | コミュニケーション向上に役立つ        | 6  |
| 2 | 自分の目で見ることや経験が役に立つ      | 5  |
| 3 | 事前に勉強をしておく             | 4  |
| 4 | アイデアをだすために気づいたことを書いておく | 1  |
| 5 | 講義に役立てる                | 1  |
| 6 | 改善策を出す                 | 1  |
| 7 | 協力をしてあげて欲しい            | 1  |
|   | 小計                     | 19 |

出典：著者作成

「コミュニケーション向上に役立つ」「自分の目で見ることや経験が役に立つ」「事前に勉強をしておく」など、自分に不足しているコミュニケーションや経験などが、今回のミニ診断に参加すれば得ることができると考えているようである。

⑭「14. その他気づいたことがあれば書いてください」

表 20 その他気づいたこと

|    |                                |
|----|--------------------------------|
| 1  | このまま維持をしていって欲しい                |
| 2  | 外に出ている人が少ない                    |
| 3  | 観光地になれば人が増える                   |
| 4  | 若者が増えないという根本的な問題は解決されていない      |
| 5  | 街、市など多くの人が協力しないとダメである          |
| 6  | 住んでいる人の考え方を変える必要がある            |
| 7  | 商店街の会合に参加してみたい                 |
| 8  | 学生は何の力もない                      |
| 9  | 遠慮せず、大学生だからずばずば言えればいい。客観的意見も必要 |
| 10 | 小学生等の地域の子供にこういう体験をさせる          |

学生が今回のミニ診断に参加しての気づきであり、商店街の現状、報告会で店主から言われたこと等が書かれてある。次回以降の活動に活かしていきたい。

出典：著者作成

## おわりに

今回の事業を実施したことで、SWOT分析による強み、弱み、今後のビジョン、具体的取り組みを各商店街に提言することができた。

商店主の考え方もいろいろあったが、今回参加した商店主達は今後の商店街活性化に向けての取り組みを真剣に考えている人達である。

新市商店街では、今回の事業の約半年後の平成21年3月に、再度商店主が参加しての活性化への取り組み会議を行った。学生との交流会を毎年恒例として実施していきたいと考えているようである。

また上下町では毎月1回の会合に参加したり、イベントにも学生が参加して相互に交流を深めているなど、今後とも是非とも学生に来てもらいたいと考えている。しかし、小畠商店街や世羅町学園通り商店街では、その後会合を開催したいと考えながら、まだ実施できずにいるということを知った。



学生にとっては、今までヒアリングを行った経験はなく、今回が初めての経験であった。ほぼ1商店街だけに参加した学生も多かったようである。そのためヒアリングで調査項目に記入しても、具体的な対応策まで考察するのが難しいようであった。さらに今回の事業が終わってから今回の取り組みに関してのアンケート調査を実施して考えを聞いたが、今回の事業に参加してみてもほとんどの学生は良かったと考え、社会人になっても参加したいと考えている学生も多いようであった。しかし継続的に商店街活性化についての学習をしていないことやコミュニケーション能力が低いなどとの自己分析があることから、今後はこの点に取り組む必要があると考える。

今回の事業は商店主や学生にとって非常に意義がある事業であったため、今後機会があれば是非とも参加したいと考える。

## 参考文献

- 1) 中国経済産業局 (2010) 「中小企業施策の概要」
- 2) ちば銀総合研究所 (2010) 「平成 21 年度商店街事態調査報告書」  
<http://www.chusho.meti.go.jp/shogyo/shogyo/2010/download/100331SJCG.pdf#search=商店街実態調査報告書>
- 3) 広島県商工会連合会 (2008) 「平成 20 年度産学連携小規模事業者活性化推進事業報告書」
- 4) 広島県商工会連合会 (2009) 「平成 21 年度産学連携小規模事業者活性化推進事業報告書」
- 5) 中国経済産業局 (2010) 「中小企業施策の概要」
- 6) 上下町商工会HP <http://www.hint.or.jp/~jyoge/>
- 7) 世羅町商工会HP <http://www.town.sera.hiroshima.jp>
- 8) 世羅町立図書館HP <http://lib.town.sera.hiroshima.jp/sera.html#serac>