

特集【まちゼミを盛り上げる診断士 ～“第二回 浅草北部まちゼミ”より～】

商店街活性化の三種の神器の1つに挙げられる“まちゼミ”。商店街支援の現場では、“まちゼミ”を成功させるために、診断士が奮闘しています。今月は、9月1日より開催されている“浅草北部まちゼミ”の支援を行っている鶴頭先生にお話を聞きました。

○“まちゼミ”支援のキッカケ ～個性的な店舗・店主を前面に～

平成25年度より、開催商店街の一つ、千束通り商店街において「商店街活性化アドバイザー」として地域商店街のあるべき方向性についてアドバイスを行っていました。その中で、「浅草独自の地域の特徴ある店、店主が結構いる、彼らにもっと前に出てもらえる事業をやりたい」という意見がありました。

これまでの中小企業診断士としての支援として、まちゼミの立ち上げ支援を行っていた経験があり、その際の状況をご説明したところ「そのような事業をやってみたかった。他事例での支援手法を参考にしながら我々も進めたい。運営にあたっての支援をしてくれないか」と意見があったことにより、「まちゼミ」が立ち上がりました。

○同じ土地で商売する仲間や地域への想いをカタチにする

また、千束通り商店街の当時の理事長が浅草北部商店街連合の会長も兼務しており、「近隣型商店街同士、長年共に活動してきたが、徐々に地域の商店街が解散し、共に動いてきた周りの店がどんどんなくなっていく厳しい状況を30年余りも共にしてきた仲間同士で、何とか地域を支える一筋の光としたいと考え、この事業を実施したい」という想いがあることによるものでした。

○店舗も店主も「粹」な浅草北部商店街

言問通りより北側の浅草の商店街が、浅草北部の商店街地区になりますが、この地域の商店街は、みな近隣型商店街としての特徴をもち、主なお客様は浅草地域周辺の在住者の方々です。また、下町独自の深みのあるお店もあり、通りを歩いてみて特徴的なお店、特徴的な店主、一度立ち寄ったけど、あのお店のこの品物は何なのか、ふと気になってしまうお店が多数あります。また、店主としても、お客さんに、「粹」であってほしいという気持ちがあります。

○診断士の役割・苦勞 ～店舗同士の情報の共有をサポート～

同じ情報を、どの店舗も共有できるようにすることが、簡単なようで難しい状況でした。そのため、地域ごとの説明会も行いましたし、同じ内容の説明会を複数行い、かつ臨店にて説明を行うなどすることで、まちゼミの「ルールと本当の狙い」を浸透させていくことで、各店舗のノウハウの共有を進めていきました。

○まちゼミ支援の特徴 ～時間もノウハウも“企業内診断士”が能力を発揮しやすい～

企業内診断士が存分に能力を発揮できる支援手法とっております。支援にあたる時間軸自体は、平日夜や土日が主体であるため、企業の仕事の勤務時間以外の合間を活用して、みな支援にあたっています。また、企業に属している中小企業診断士は、個店の連なりを一体としてまとめようとする、組織的感覚を

備えていると感じています。そのため、店舗同士の連携、商店街同士の連携に対する発想が自然とできることがあり、一国一城の主といわれる商店街の店主の方々が得意でない、「横の連携、地域の連携」を高めて実施できると思っております。

○まちゼミの効果 ～店舗・地域間のコミュニケーションが増え、売上も UP～

参加される方は、「これまでになかった、店主の人柄を知ることができる魅力的な事業」と評価してください。それがより多くの方に、長年感じてもらえるようになるためには、実施する商店街の方々と、サポートする中小企業診断士の両方の力が大事と思っております。

開催をきっかけに、「自店の売上を上げるためには、地域のほうに目を向けなければならないのだ」ということに気づく店主が出てきて、結果として、まちゼミ以外の商売でも、地域の方が喜ぶ情報を発信したり、自身が率先して商店街ホームページの制作者を引き受けたり、商店街の夏まつりのイベント企画を買って出たり、という事象が、私が実際に見た範囲でも起こっています。

また、当然ながら売上にも貢献しています。まちゼミのチラシは、「地域の人たちのためになること」が集結されたものになります。そのような想いで商売をしているという点に潜在的な顧客がチラシを通じて気づくことで、参加者、チラシを見た方、またその口コミを受けた人に対して波及していきます。結果として、まちゼミの参加者が顧客になるのはもちろん、その裏側にいる多数の人たちが、まちゼミの講座実施によって、店舗の顧客になっていくのだと思っております。

このようなことをきっかけにした変化が起きるのは、最初はほんの一握りの店舗かもしれませんが。しかしながら、継続して進めていくことで効果がいきなり出る、という地域の事例も聞いておりますので、「まちゼミ」であることを大切に、継続させていくことがたいせつではないかと感じております。

○支援をして感じたこと ～診断士のポジションはたえず変化する～

「中小企業診断士が支えるまちゼミの可能性」という視点から、まちゼミ支援を行い始めた頃から約2年が経ちます。当初の支援のスタンスから考えると、関わり方は大きく変化してきたと感じております。他地域においてもまちゼミのサポートを進めておりますが、支援にあたる地域、実施回数、地域店主の習熟度などに合わせて、常に中小企業診断士は支援のポジションを変化させていかなければならないと感じております。第一回目と第二回目の間でも、支援の立ち位置を大きく変えるようにしています。まちゼミを引き続き大事にしていながら、常に前を見ていくという支援の姿勢で臨むようにし、今後も進めていきたいと思っております。

第2回 浅草北部まちゼミ

9月1日(火)～9月30日(水)まで 全41講座開催



【今月の城北人】

伊規須 将和 先生 【連絡先】 eng4@muse.ocn.ne.jp

【職歴・得意分野】

システムエンジニアとして、入社数年間は、不動産関連のシステム開発に従事。その後、統合業務パッケージ（人事給与）開発や信用保証機関・銀行などのシステム開発を歴任。現在は、大手証券会社系列の運用会社で、フロント業務支援のシステム開発・プロジェクトマネジメントを担当。

【支部活動】

能力開発推進部、荒川区中小企業経営協会、企業内診断士フォーラム、情報診断研究会

今回は、IT企業に勤務する伊規須先生から、趣味の合気道の魅力をお聞きします。

Q 合気道をはじめたキッカケは？

はじめたのは社会人になってからで、7年ぐらい経つでしょうか。稽古は、土日が中心のため週1回か2回です。試合はなく、毎年5月に日本武道館で開催される演武大会が一番の大会になります。今年は出場せず、大会スタッフとして会場警備を担当しました。

Q 合気道の魅力を教えてください。

合気道は、日本武術の流れを組む武道です。稽古は、取り（技をかける側）と受け（攻撃を行い、技をかけられる側）の2人1組で行う約束稽古で、投げ技、固め技、投げ固め技などがあります。武士階級の生活様式に影響を受けているため、同じ技でも3つのバリエーションがあります（座技＝両名座る、半身半立ち技＝1名のみ立つ、立ち技＝両名立つ）。また、高段者の審査は、多人数掛け、短刀取り、太刀取り、杖取りなども要求され、見ごたえのある内容で楽しめます。もしピンとこなければ、ハリウッド俳優のステイヴン・セガールさんを思い出されると、イメージし易いと思います。

Q “気”とか“呼吸”とかが変わったりするものですか？

合気道の重要な概念と考えております。そのため師範は稽古の中で、「呼吸力」という言葉を良く使います。しかし、厳しい稽古を通じてしか修得できないため、私はまだ変わった意識は持てていません。また、うわさで聞いた話では、日々の稽古で師範は、「伝わらない」といつも嘆いているそうです。まして「気」や「呼吸」ともなれば、一握りの人にしかわからないのではないのでしょうか。

Q 仕事や日常生活、はたまた診断士活動に役立っていることなどあれば教えてください。

自己紹介に役立ちます。例えば、診断士1年目のとき、過去に合気道を学んでいた先生が数名いらっしゃり、そこからお知り合いになることができました。また、数年前の京都旅行の際、ヨーロッパからのカップルに二条城の茶室で出会いました。初めは片言の英語で挨拶程度でしたが、男性の方が偶然にも合気道の経験があったため、一気に意気投合し、すぐに打ち解けあえた経験があります。（男性のみ正座していたので、不審に思い、尋ねたのが正解でした。）

Q その他、合気道はどのようなことに応用できそうですか？

古武術介護を提唱されている方がいらっしゃいます。力の使い方が、合気道に通ずるものがあると感じております。そのため合気道を学ぶことで、護身術としてだけでなく、将来介護に役立つかもしれません。



【職歴・得意分野】

外資系 IT 企業でソフトウェア販売の技術営業として活動後、SE として複数の開発プロジェクトに参加し、現在は技術営業としてクラウド製品の提案を行う。得意分野は IT 活用によるビジネス強化、商店街活性化、経営革新、地方創生など。

【支部活動】

2013 年 10 月～：情報化推進部部員

2013 年 12 月～：東十条銀座商店街 にぎわい再生プロジェクト・リーダー

■ 自己紹介 ■ 千葉県出身で埼玉県在住です。スキルアップが目的で中小企業診断士を取得しましたが、実務補修で中小企業経営者や指導員の先生とお話し、企業や事業のスタートアップや経営革新に関心を持ちました。登録後は寄付しかできずもどかしかった震災復興支援に関わり、多くの地域のリーダーとお会いすることができました。これが縁で、『[「地方創生」でまちは活性化する \(共著\)](#)』の執筆に参加しました。幅広い業種のスペシャリストの方々とのネットワークも会社では得られないもので感謝しております。



■ 趣 味 ■ 趣味はマラソンです。決して早くはないのですが健康のために週末はジョギングするよう心がけています。今年の 24 時間テレビでは DAIGO さんが武道館前で泣いて走っていましたが、私も初マラソンのホノルルマラソンではゴールの瞬間に感動で泣いてしまったことを思い出しました。この秋は 11 月につくばマラソンに参加します。

他には「JOHOKU SHINDAN 誌 4 号」でも取材いただいた、リーダーを務めている東十条銀座商店街のキャラクター「ラブちゃん」にはまっています（直近では 10/11(日)のイベントに登場）。詳細は商店街の Facebook ページをご確認ください。着ぐるみに入りたい方も募集中です（笑）

<https://www.facebook.com/higashijujojinza>

■ 診断士としての夢 ■ 現在企業内診断士であり、プロコンとして独立するか（できるか）を考えたいと思ったのが入塾のきっかけです。講師の先生方の講義や先輩・塾生の皆様との会話で毎回大いに刺激を受けています。先生同行の機会もいただいております、様々な活動を通じて実戦の場を数多く踏むことで、誇れる診断士を目指し、個々の企業だけでなく、まちや地域、そして日本に貢献できるような活動をしていきたいと思っております。

【本誌に関する皆さまのご意見、ご要望をお待ちしております】

①皆さまがお持ちの“ネタ”を提供してください

- ・研究会・区会の活動を紹介したい、または、ご自身のセミナーを紹介したい。⇒広報部員が潜入します
- ・ご自身の特技を紹介したい。支部内の方と交流したい。⇒「今月の城北人」のコーナーで紹介します
- ・診断士としてのノウハウを紹介したいなど ⇒特集記事化します。

②皆さまが知りたいことを教えてください

- ・企業内診断士の活動状況が知りたい。
- ・独立するには、どうしたらいいかを知りたい。
⇒各種 特集を組んで記事を作成します。

③読者としての（批判も含め）感想をお聞かせください

- ・批判的な内容もお願いします。今後の改善に活用させていただきます。

④本誌編集スタッフ募集中

- ・「隙間時間にちょっと」「アイデアを出すだけ」でも構いません。

問い合わせ先 城北支部広報部： johoku.kouhou@gmail.comまで よろしくお願ひ致します。

JOHOKU SHINDAN 誌

～第9号 診断士が支えるまちゼミ～

2015年9月15日発行

発行者：城北支部長 朝倉久男

編集者：城北支部 広報部