

JCI JAPAN TOYP 2020 エントリーシート


エントリー番号	(当会で記入致します)
氏名*	星野 行人 (本名: 林 幸人)
フリガナ*	ホシノ ユキヒト (本名: ハヤシ ユキヒト)

所属団体*	株式会社高松南部3町商店街プロジェクト (本業: 有限会社ハウト)
活動内容* (200文字以内)	商店街はオワコンと言われる中、高松南部3町(常磐町・田町・南新町)商店街で、街と協働、地域活性化に挑んでいます。今ある強みを活かし、一工夫加えて街の新たな価値を作る「企画プロモーション事業」と、未来を担う若手店主らの奮起と交流・議論の場「まちづくり委員会」を同時進行しています。注目度アップによる店主らの自信回復と、議論してきた活性化計画のスタートで、地方で苦しむ街の再浮上の兆しが見えてきました。
活動カテゴリー*	<input checked="" type="checkbox"/> ビジネス・経済・起業 <input type="checkbox"/> 学術 <input type="checkbox"/> 文化 <input type="checkbox"/> 倫理・環境 <input type="checkbox"/> 青少年育成・世界平和・人権 <input type="checkbox"/> 人道支援・ボランティア <input type="checkbox"/> 科学技術 <input type="checkbox"/> 自己啓発 <input type="checkbox"/> 政治・法律 <input type="checkbox"/> 医療革新 <input checked="" type="checkbox"/> その他(まちづくり)
紹介者氏名 紹介者がいる方は記入	野沢 道雄
紹介者所属団体	株式会社高松南部3町商店街プロジェクト (代表取締役) 高松常磐町商店街振興組合 (代表理事)

JCI JAPAN TOYP を どこで知りましたか?*	青年会議所会員からの推薦(青年会議所) <input checked="" type="checkbox"/> ホームページ・フェイスブック・チラシ・メディア ア()・その他()
---------------------------------	---

<p>紹介理由 (200 文字以内)</p> <p>※紹介者がいる方は 記載をお願い致します。</p>	<p>商店街は閉店続き。逆に郊外は大型店が乱立。更にネット通販の台頭。商店街もすっかり弱体化し、手詰まり感もあった。そんな中、星野さんの根気強い働きかけで、目玉施設や大型店がなくても、企画や情報発信で、こんなにも注目度が上がって、お店の参加意欲も見違えるようになってきた。一体感も出来てきた。みんなバラバラだった意見も、時間を掛け議論を続けたことで活性化計画もまとまった。希望が見えてきた。</p>
---	---

■PR活動（全200文字以内厳守）

<p>顔写真*</p>	
<p>歴 (200 文字以内)</p>	<p>2003 年 大学卒、東京で就職 2007 年 高松にUターン、起業（ハウト） 2011 年 さぬきアート MOT. 結成 2012 年 さぬきアート MOT. 「パティオ手づくりフリマ」開始 2012 年 高松南部商店街新世代協議会 加入 2013 年 高松南部商店街新世代協議会 「かえっこ商店街」企画、実行委員長 2015 年 高松常磐町商店街 「常磐街マルシェ」開始 2018 年 高松南部3町商店街プロジェクト 「まちづくり委員会」立ち上げ 2018 年 高松南部3町商店街プロジェクト 「企画・プロモーション事業」立ち上げ</p>
<p>活動PR1* (200 文字以内)</p>	<p>高松南部3町商店街は空店舗増や通行量大幅減で、確にかつての賑わいは失ってしまいましたが、それでも駅前やオフィス街近接という好立地であり、今でも一定の通行量・店舗数を有しており、考え方次第では、まだまだ可能性があると感じておりました。そこで、商店街の人たちと一緒に取り組むことで、その可能性を実感して頂くと共に、明るい未来を目指し、皆で商店街について真剣に議論していく場作りを行っています。</p>

<p>活動PR2* (200文字以内)</p>	<p>まずは、各店を巡回、集めた情報をSNS等でとにかく発信し続けました。来店に繋がるケースも増え、徐々にPRの重要性を認識して頂いた所で、店舗間を結び、強みを組み合わせてコラボやキャンペーンを毎月実施するようにし、更に広告モデルに店主を起用し、毎回思考を凝らしました。それが話題となり、メディア露出も大幅に増え、今では店主達も可能性を実感、企画に積極的に参加・提案してくれる好循環が生まれています。</p>
<p>活動PR3 (200文字以内)</p>	<p>街の持続的な活性化には、最終的には当事者が自ら考え実行する体制が絶対条件です。他人任せ・行政頼りを改めるべく、責任世代である若手中心の「まちづくり委員会」を立ち上げ、街の実情を一から見直し、何が必要で、今の条件下で何が出来るのか？2年掛け議論を続けました。公開会議も開き、委員外からも広く意見を募り、最終的には活性化5カ年計画として取りまとめ、新しいまちづくり・活性化事業が始まろうとしています。</p>
<p>SDGsのゴールと ターゲット番号及び 結びつきの説明</p> <p>※SDGsの取り組みをしている方は記載をお願い致します。</p>	<p>番号の記入() () 説明()</p> <p>※特にSDGsを意識した取り組みは行っていません。</p>

■質問事項 (全200文字以内厳守)

<p>質問1* (200文字以内)</p>	<p>活動を始めたきっかけを教えてください</p> <p>高校時代、学校帰りに毎日通った地元商店街は、百貨店や大型店もあり、すごく賑わっていました。進学で高松を離れ、全国のシャッター街問題を聞いても、他県の事と思っていたら、久々に帰ると高松の街がシャッター街になっていて愕然としました。私にとって街の衰退は、思い出の消滅にも思え、東京で暮らしている内に大都市がどんどん栄え、一方で地方都市が沈もうとしていた現状を知り、何とかしたいと思ったのがきっかけです。</p>
<p>質問2* (200文字以内)</p>	<p>この活動を通してどのような未来を実現したいと思っていますか(ビジョン)</p> <p>商店街は「オワコン」「郊外型モールには勝てない」「通販には勝てない」と皆が思い込んでいます。実際は、まだまだ可能性を残した地域も多く、そんなに悲観することはないのに、端から諦めてしまっています。当事者である地域の人たちが自分たちの街の可能性を知り、自らの自信や誇りを取り戻し、イキイキした店主たちの笑顔が溢れる、そんな商店街を取り戻したいと思っています。ネットやモールでは味わえない「街」です。</p>
<p>質問3* (200文字以内)</p>	<p>未来を実現するために今行っている具体的な活動をお答えください(アクション)</p> <p>今ある強みを最大限に活かすこと、弱みは逆転の発想で解決すること、工夫次第でいくらでもチャンスはあります。商店街には「個性」「専門性」「接客力」の強みがあります。ちょっとした努力で物事が好転する事を、街の人たちと一緒に取り組むことで、成功体験として知ってもらい、当事者に自信を取り戻してもらう取り組みをしています。そして、自ら奮起して取り組み出した流れを、うまく持続させるサポートをしています。</p>

<p>質問4* (200 文字以内)</p>	<p>あなたの行っている 活動は社会にどのような影響を与えていますか(インパクト)</p> <p>最初は賛同店も少なく冷ややかでした。それでも地道な努力の継続が実を結び、今では協力店も増え「商店街」というスケールが活かせるようになってきました。メディアにも頻繁に取り上げられ、店主たちも自信を回復し益々積極的に。注目度が上がったことで新規出店や、広告幕掲出申込、企業からのタイアップ依頼なども少しずつ増加してきています。大げさに言えば商店街という「経済」が再び動き出したのではないのでしょうか。</p>
<p>質問5 (200 文字以内)</p>	<p>あなたの考える リーダーシップをお答えください</p> <p>集団とは部外者には本来閉鎖的で、特に商店街は企業で働いてきた者からすると考え方も文化も全く違う社会でした。大切なのは、自分の意見や外の常識を一方的に唱えるのではなく、まずは皆の考え方や文化を理解し尊重すること。先頭に立って「ついて来い」は難しく、お互いに打ち解け合い、仲間として同じ目線で一緒に取り組んでいくことが重要なのです。引っ張るのではなく、後ろから全体を押し上げていくイメージです。</p>