

若い力が地域を変える ～創業者支援事業について～

奈良市中心市街地活性化協議会

株式会社まちづくり奈良

タウンマネージャー

片桐新之介



◆ 片桐新之介プロフィール

1977年東京都生まれ、2001年阪急百貨店入社。

食品部に7年間(酒売り場、鮮魚売り場)、経営企画室で4年間(システム全般、博多新店舗システムインフラ担当)勤務の一方、私事として、飲食店開業の相談などを行う。社会人経営大学、グロービス経営大学院受講。

2011年9月退社、飲食店コンサルタントとして独立。農家のこせがれネットワーク関西幹事長。

2012年4月、NPO法人おもしろ農業理事長就任。農商工連携プランナー取得。

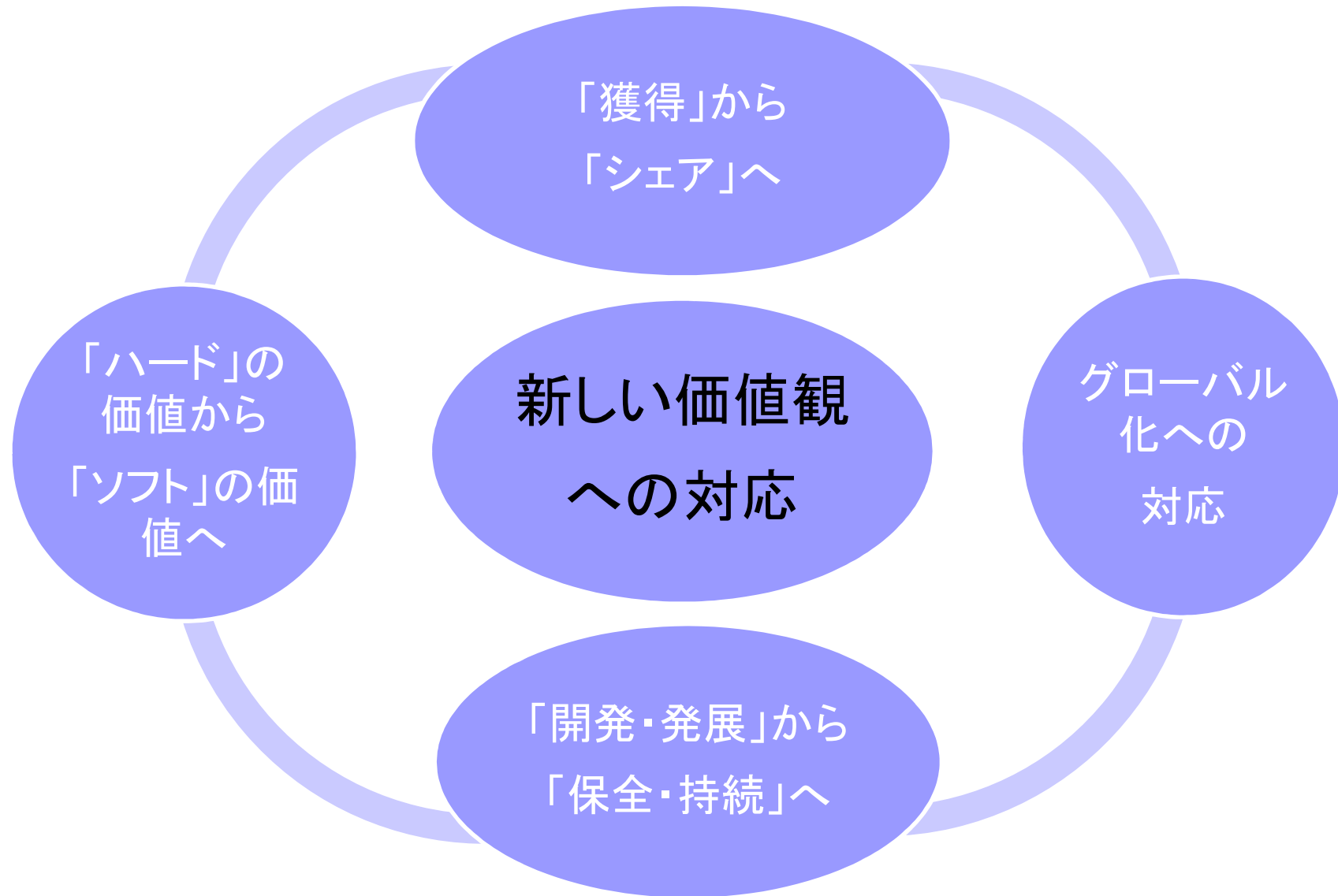
7月、奈良市中心市街地活性化協議会タウンマネージャーに全国公募25名の中から選出
商店街の活性化や街のビジョンづくりなどの支援、活性化イベントの企画運営
飲食店を中心として、奈良市内の商店をコンサルティングし、利益改善・新商品開発に取り組む

NPO法人おもしろ農業として都市と農村をつなぐ農業体験ツアーや貸農園運営事業を展開。2013年2月より社会貢献事業として大阪市立総合医療センターで精神病小児患者への園芸療法支援も開始。

なにわ名物開発研究会(大阪市)の幹事として、おみやげ商品開発業、飲食業を中心とした中小企業の異業種ネットワークの会に参加。大阪名物のブランディングに尽力。

「大阪を変える100人会議」発起人&運営委員。社会起業家同士のネットワークづくりと、行政との有機的な連携を目指した活動を開始、NPO含む民間企業と行政との協働を生みだしている

◆ なぜ若い力が必要なのか





◆ 創業者支援事業のねらい

① 次の世代へまちを引き継ぐ

町全体の未来を考え、事業創造が必要

- ・今までの商売だけではいけない(モノづくりだけでなく、コトづくり)
- ・持続可能な都市となる計画を作り、担い手を育てる必要がある

商業活性化の緊急具体的施策も必要

- ・大型商業施設の撤退(集約)や、地元商業の衰退をカバーする施策が必要
とはいえ大企業は誘致が難しい
- ⇒ まずは地域各店舗の課題解決を目指す(レベルアップ)
- ⇒ 高齢世代では、その力が乏しい(やる気の欠如、)
 - ・・・若い人が立派な店を作り、周りに波及させていく
(いわゆる『こせがれ』のUターンも促進)



◆ 創業者支援事業のねらい

② 新しい時代に対応できるまちづくりを行う

- ・これからの時代のキーワード「絆」「協働」「シェア」
そしてそれを支えるIT技術
⇒ この概念を理解し、実践できるのは若い世代
- ・日本の観光戦略観光
⇒ 訪れる人は多国籍化、多様化する ニーズにこたえるためにも、
新しい力は必要
- ・第一次産業の強化
⇒ 大切なのは新しいアイデアとマーケティング力

地域の継続のためには『変わり続けなければならない』

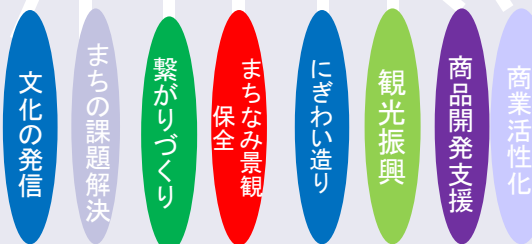
まちづくり奈良 事業計画

<問題意識>

町全体を考えた事業創造が必要

- ・起業家支援主体から、新しい街を作る会社へ
 - ・持続可能な都市となる計画を作る必要がある
- ### 商店街活性化の具体的施策を企画、実施する
- ・ビブレ、無印の撤退をカバーする施策が必要
 - ⇒各店舗の課題解決を目指す(レベルアップ)
 - ・街の魅力を知ってもらう仕掛けを継続的に取り組む

「ならの未来を創る」事業

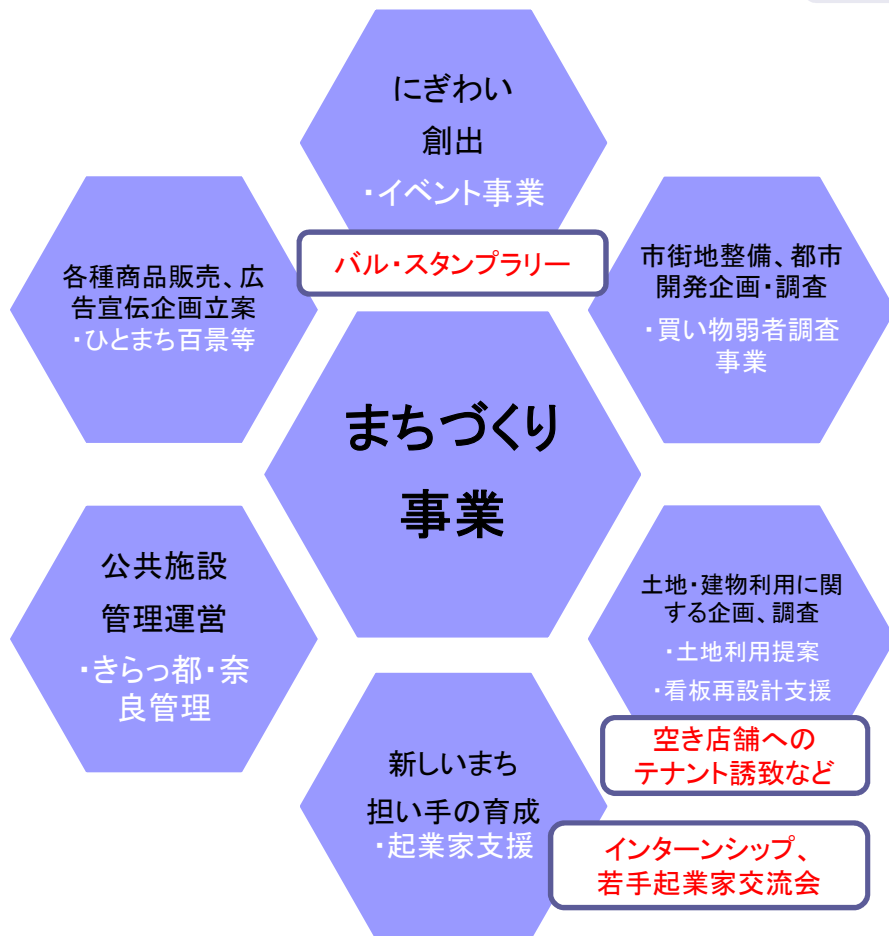


<理想とする姿>

楽しい奈良	<ul style="list-style-type: none"> ・奈良の素晴らしさを伝えるツールが充実 ・各種イベントのレベルは高い
持続可能な都市へ	<ul style="list-style-type: none"> ・商業施設の新陳代謝が進む ・再生可能エネルギーの利用 ・住民の郷土愛が強い
次世代担い手の育成	<ul style="list-style-type: none"> ・中高校生を含めたこれからの奈良を担う人材育成 ・地域リーダーと大学が積極的に連携

「多くの市民の声が集約された奈良将来ビジョン」が反映されたものになるための活動を今後行う

株式会社まちづくり奈良の事業が



<連携先>

1. 行政
2. 奈良商工会議所
3. 奈良市観光協会など各団体
4. 地元各企業(若手起業家なども)
5. 地元金融機関
6. 中小企業診断士会
7. 奈良デザイン協会
8. 地元大学

空き店舗へのテナント誘致など

インターンシップ、若手起業家交流会

◆ 方策

- ・奈良の将来を支える人材の発掘・育成
- ・若手起業家が育つ土壌づくりと合わせ、奈良市街地の活性化

ビジネスカフェ

◆ 「起業家のまち ～なら～」をプロデュース

〔目的〕

- ・奈良を活性化させたい人を掘り起こす
- ・奈良を活性化させたい人のネットワークづくり

〔内容〕

- ・様々な分野の奈良起業家の体験談に触れる
 - ・その起業家の取り組みについて皆で考えるワークショップ開催
- 奈良で7回、大阪で1回、東京で1回開催

インターンシップ

◆ 将来の起業家を生み出す

〔目的〕

- ・学生へ「奈良の起業家との就業体験提供」
- ・起業家は、人を「育てる」という事を学ぶ

〔内容〕

- ・奈良に縁のある学生が起業家訪問
- ・事前にオリエンテーション・ブラッシュアップ研修で学生の意識やスキルを向上させる

ビジネスプランコンペティション

◆ 起業家のビジネスプラン実践の場提供

〔目的〕

- ・本気で起業したい！という人を発掘、またそのプランをブラッシュアップし、起業に導く

〔内容〕

- ・ビジネスカフェ及びインターンシップの参加者も含め、奈良に関心のある人のアイデアを広く募集。そのアイデアを実行できる機会を提供

経営相談・経営力強化セミナー

◆ 奈良は起業家が生まれる、育つまちへ

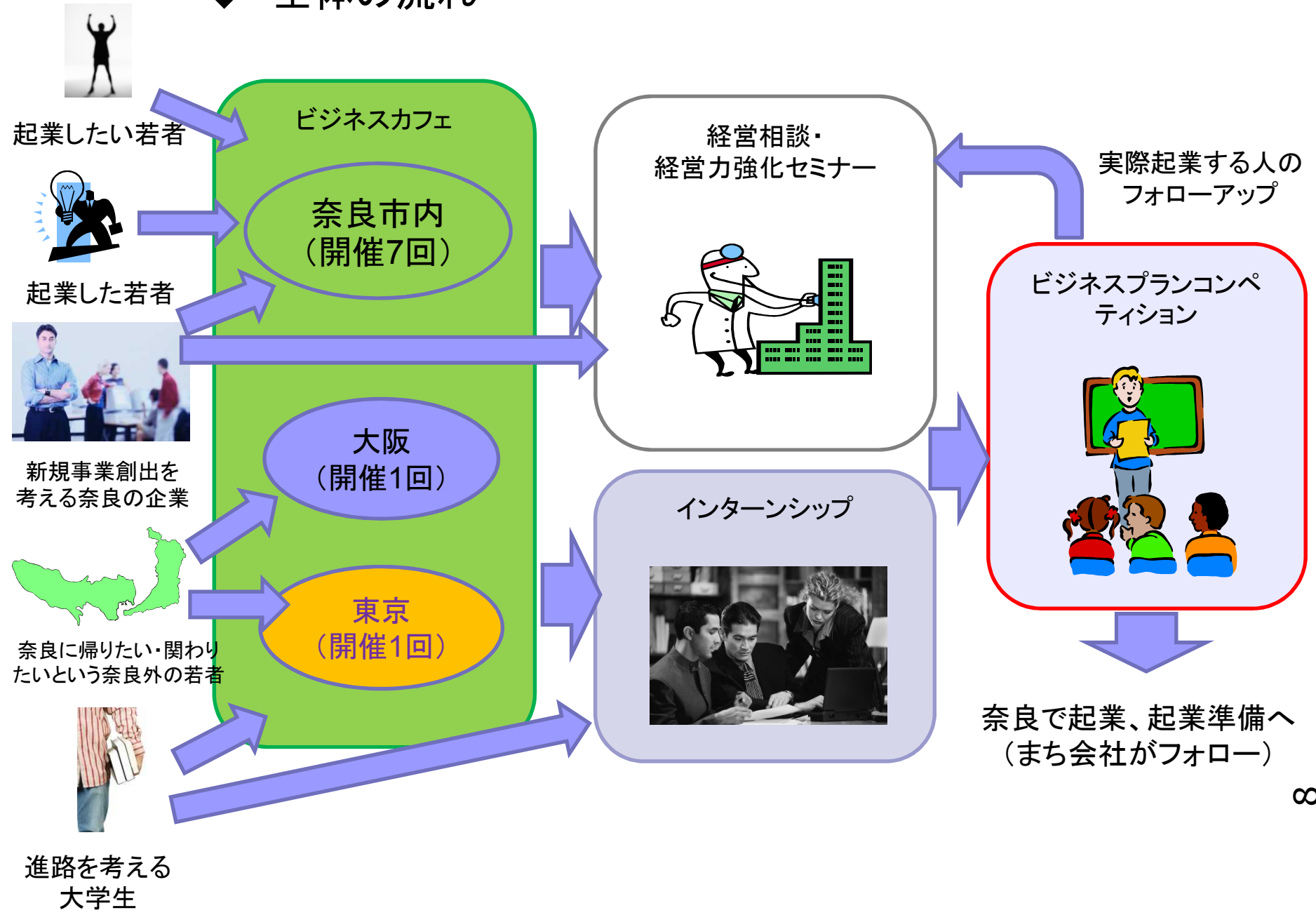
〔目的〕

- ・起業したい人の「はじめの一步」を支援
- ・起業した人の伸び悩みを支援

〔内容〕

- ・中小企業診断士会による経営相談
- ・デザイン力、IT力などを学べるセミナー開催
- ・奈良地場企業の新規分野進出も支援

◆ 全体の流れ



奈良で挑戦(起業)する仕組みを創る！

挑戦(起業)が生まれるコミュニティづくりを行う

<ポイント>

- ①ビジネスモデルだけではなく、ビジネスアイデアが多く生まれるための若き挑戦者同志の出会いの機会づくり
(背景:ビジネスモデルがあまり出ない)
- ②「実践する人」を発掘する、育てる
- ③地元の大学と連携して起業家・起業家パートナー予備軍である大学生を巻き込む

STEP1

「出会いときっかけ」

奈良で活躍する若手の起業家と出会い、奈良で起業するきっかけづくりとする。

STEP2

「課題解決案を考える」

ビジネスアイデア・モデルを企画する

課題解決案を起業家と共にリサーチを含めて企画をする。

STEP3

「実践する」

STEP2での企画を元に実践する。

奈良で起業へ
・創業
・第二創業(社内新規事業等)

ビジネスプランコンテストの実施

※ インキュベーションスペースの活用、経営相談・メンタリングの実施

◆ これからのまちづくり<まちを支える商業の育て方>

① 今あるものをいかに活かすか

ハコモノより中身

- ・大都市には勝てない(京都、天王寺、なんば、大阪) 大開発も見込めない
- ・「この土地でしか提供できないもの」は何か

地権者を巻き込んだまちづくり

- ・ハコモノは作りにくい ⇒ 商業的魅力を挙げない限り、地価は下がる
 - …今のうちから、まとまって有効活用をしなければならない(※ 景観との両立)

② 商店街の今後

- ・地域の特性×観光客のニーズに対応できるMDをまちぐるみで行う
 - …外部の力を活用してコーディネート ただし、実施するのはまちの人
 - ニーズをしっかり把握する
 - 観光客のニーズ(食事、ナイトスポット、リラクゼーション)
 - 地元の人々のニーズ(日用品、コミュニティ、学びの場)

地域の継続のために、まちは『変わり続けなければならない』
⇒ むずかしいが、やる！という意識を持つ人たちから始めていく
100年後のまちの姿を皆で共有しよう！