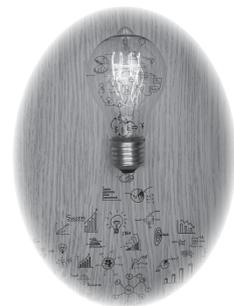


特集：人と組織を変えるワークショップ
——診断士だからできるわくわくイノベーション

第2章

事例1 地域活性化のわくわくイノベーション ——気仙沼市復興支援に活かす



後藤 昭洋

東京都中小企業診断士協会 城南支部ワークショップデザイン研究会

私は、企業内診断士が支援している街バルイベント「気仙沼バル」の実行委員に、2013年秋より加わって活動しています。その活動の一環として、2014年12月に気仙沼の商店街の面々とワークショップを行いました。本章では、その内容についてご紹介いたします。

1. 気仙沼バルとは

(1) 仮設商店街を盛り上げる取組み

「気仙沼バル」(以下、バル)は、宮城県北部の気仙沼市にある仮設商店街で行われているイベントのことです。街バルという飲み歩き・食べ歩きイベントの気仙沼版です。

主な流れとしては、①3枚つづりのチケットを2,500円で買う、②店舗で、チケット半券1枚につき、バル専用メニューの中から1ドリンク1フードを購入する、③残りのチケットで飲み歩く、というものです。

バルの主な目的は、①仮設商店街同士の連携による地域活性化、②商店の新規顧客の開拓、でした。



バルを盛り上げるゆるキャラたち

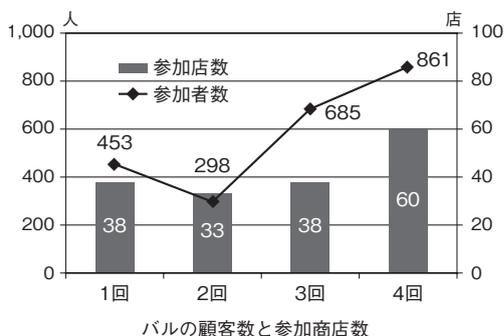
(2) 企業内診断士の復興支援プロジェクト

バルの実施のきっかけは、2012年6月に企業内診断士の異業種交流会のメンバーが、気仙沼市出身のメンバーと連携し、被災地復興支援のプロジェクトを立ち上げたことでした。プロジェクトメンバーは、その秋に現地に行き、20を超える提言を行いました。その中の1つに、バルイベントがあったのです。

そこから、地元商店街、支援団体との協働でバルの準備が始まりました。提言だけに終わらず、診断士も組織を作り、実践に加わりました。

(3) バルは4回開催され、成長を続けている

およそ半年の準備期間を経て、2013年4月に第1回のバルが行われました。その後は、2015年4月までで4回開催されています。第4回のバルには、仮設4商店街から60店舗が出店し、顧客も850人を超えました。



(4) 都内と現地で連携

診断士チームの活動の拠点は都内です。毎回、企業内診断士を中心に30~40人が集まっています。診断士チームは、各人の持っている特技と時間をシェアし合い、イベントの企画立案、運営を現地商店街、市、商工会、協力団体とともに実施しています。

診断士チームの活動の詳細は、気仙沼バル実行委員会出版の書籍に書かれています。



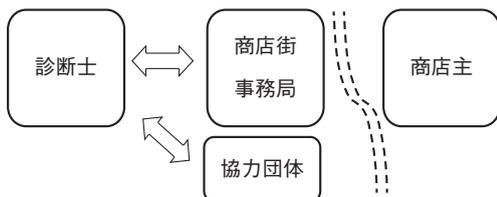
気仙沼バル実行委員会中小企業診断士チーム編著、
『企業内診断士、被災地での挑戦』、同友館

2. ワークショップを実施した背景

(1) 店主の参画方法に課題あり

前項で述べたように成長を続けるバルでしたが、課題を抱えながら進んでいました。その中で顕著なものは、仮設商店街の参加店舗の中で、商店によってバルの協力度や理解度に温度差があることでした。

診断士チームでは、その原因がプロジェクトの進め方にあったと分析しました。復興支援としてイベントを立ち上げ、成功の軌道に乗せることが中心で、企画立案過程への店主の参画が不十分だったとわかりました。



(2) 企画立案に店主が参加する場を作る

2014年春の3回目のバルが終わった後の結果報告会で、診断士メンバーと商店街事務局、協力団体との間で上記課題への対応について話し合い、2015年春までの準備期間を使い、店主が参加する策を検討しました。これまで店主の声はアンケートでは聞いていたものの、一方通行のコミュニケーションでした。そして、店主自らがアイデアを出していくことも、あまりありませんでした。

(3) 現場の声に成長のヒントがある

2014年春の3回までのバルも、商店街事務局との連携や、現地訪問をくり返してきた診断士メンバーの経験に基づき、さまざまなトライをして成果を上げてきました。

「バルイベントの一番の伸びしろは、お客様と直接接する店主の方々の中に眠っている」という課題認識も持っていました。

(4) ワークショップの実施

そこで、店主の方々を双方向に話すことや、直接参加することによる効果を狙って、ワークショップを提案しました。実施に向けては、私自身が所属するワークショップデザイン研究会のメンバーの方々に協力してもらい、設計していきました。

3. ワークショップの実施内容

(1) 2商店街を対象に2日間実施

ワークショップは、2つの仮設商店街を対象に、1日ずつの計2日にわたって開催されました。

まず、1日目は、2014年12月18日(木)の午後、紫市場という商店街にて行われました。店主と事務局の計17名の参加でした。翌19日(金)の午後には、前日の紫市場と約300mの距離にある、屋台村という商店街にて行われました。店主、事務局の計19名の参加でした。

紫市場：<http://kesennumafs.com/>

屋台村：<http://www.fukko-yatai.com/>

(2) 1.5時間のワークを設計

ワークショップをやる際に、今回特に注意しておくべき前提が3つありました。

- ①バルの協力度，理解度には温度差がある
- ②商店主の大多数がワークショップ初心者
- ③商店主には，夕方の仕込み前に仕事を中断して参加してもらうため，1.5時間しか時間がとれない

この3点を踏まえ，メインテーマ「バルを盛り上げるにはどうしたらよいか」を入れつつ，参加者1人ひとりが話す時間をできるだけ多くとる設計にしました。

また，楽しくやることも忘れないようにしました。



紫市場でのワークショップの様子

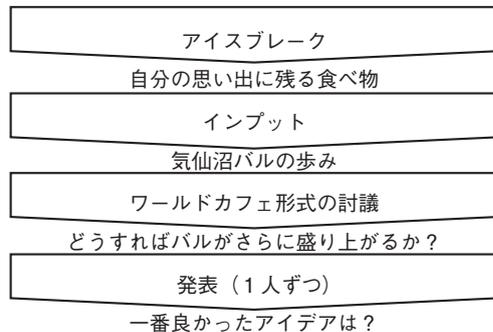
(3) 対話を楽しむ設計

実際のワークショップですが，冒頭にこれからやるワークの練習も兼ねたアイスブレイクを実施しました。

具体的には，自分の思い出に残る食べ物を考えてもらい，配布したミニホワイトボードに書き出してもらいました。思い出話，食べ物のお話で盛り上がりました。

続いて，2013年春からバルでやってきたことを振り返る短編のスライドを見ました。その時間では，バルの目的や成果を参加者と共有しました。

そして，いよいよ本題である「どうしたらバルが盛り上がるか」のアイデア出しのワークを3人組で行いました。



3人組の参加者がひととおりのアイデアを出し尽くしたところで，ワールドカフェ形式で，参加者の席替えによって新しく3人組を作り，再び同じテーマの対話を進めました。計2回の対話が終わり，全員が輪になって座りました。そして，全員の前で自身が一番良かったと感じたアイデアを発表してもらいました。

最後には，楽しめるサプライズ演出も入れながら，ワークショップは終了しました。

4. ワークショップの成果

(1) 50を超えるアイデアが創出

2日間にわたるワークショップでは，商店主，商店街事務局の参加者から，バルをさらに盛り上げるための50を超えるアイデアが発表されました。そして，その中からバルの実行委員で取捨選択を行い，2015年春に行われたバルのイベントで，複数のアイデアが実施されました。

特に下記の4つのアイデアは，いずれもバルの顧客に好評を得ていました。

- | |
|---|
| 案1 目的別シール
案2 周遊バスの導入
案3 つかみどり企画
案4 1日限りの限定店舗
など |
|---|

ワークショップでのアイデア



バルイベント用の周遊バス



屋台村でのワークショップの様子

(2) 店主とともにバルを語る

今回のワークショップでは、店主の方々
とバルについて一緒に考え、語り合うことが
できました。ワークショップの対話の様子から、
参加者が楽しんでいただいていた様子が見て取れま
した。また、振り返りの場では、「対話型の
このようなミーティングを、商店街の月次の
ミーティングでもやってみよう」という声も
ありました。

バル実行委員会でも、店主が企画に参加
する場ができたことが、何よりも有益だった
と総括しています。

5. 今後の展望

(1) 2016年春に向けたワークショップ

昨年12月に実施した商店街とのワークシ
ョップは、2015年春のバルにつながり、良い結
果を残すことができました。

しかしながら、2015年春のバル終了後の結
果報告会では、店主の協力度や理解度の温
度差は引き続き存在するとの声も上がって
いました。一方で、前項で触れたように、ワ
ークショップ自体は好評を得ていることから、
2016年のバルに向けて、再び仮設商店街での
ワークショップの開催が予定されています。

気仙沼の復興の進展と歩調を合わせながら、
店主とともに、バルについてさまざまな対
話をする場となることを目指し、ワークシ
ョップの設計を試みます。

(2) 地域活性化につながるワークショップ

これまでのワークショップによるアイデア
出しと商店街での実践も、地域活性化への一
歩と考えています。

ここから先、「気仙沼全体を盛り上げるに
は？」という地域に広がりのあるテーマに展
開していくことで、この気仙沼のワークシ
ョップが、より一層の地域活性化へとつなが
っていく可能性を感じています。



気仙沼バルのホームページ
<http://kesennumabar.com/>

後藤 昭洋

(ごとう あきひろ)
2012年中小企業診断士登録、東京協会城
南支部所属。ワークショップデザイン研
究会所属。気仙沼バル実行委員。合同会
社社友に勤務する企業内診断士。

