令和４年度『第２回東北地域中心市街地及び商店街関連セミナー』

参加申込書

**○申込先：東北経済産業局　　商業・流通サービス産業課　宛て**

**Email：****bzl-shougyouchukatu-tohoku@meti.go.jp****※メールにてお申込みください。**

**○申込期限：令和5年2月2日（木）※期限厳守**

|  |  |
| --- | --- |
| 企業・団体名 |  |
| 住所・所在地 |  |
| 電話番号 |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No. | 所属　／　役職 | メールアドレス | まちづくり関連の業務経験年数 | グループ討議の希望：a～eの希望順に1~3の番号をご記入ください。 |
| 　／　年齢 | 携帯電話番号 | a | b | C | d | e |
| **例** | **○○課／係員** | **bzl-shougyouchukatu-tohoku@meti.go.jp** | **5** |  | **1** | **3** | **2** |  |
| **（とうほく　たろう）****東北　太郎　／　３５** | **090-○○○○-□□□□** |
| **１** |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |
| **２** |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |
| **3** |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |

注）グループ討議の申込状況によっては、グループ人数の平準化により、希望に沿えない場合がございますので、予めご了承ください。

※ 応募多数で定員を超えた場合には、人数調整をお願いする場合がございます。

※ 申込み後のキャンセルは、東北経済産業局　商業・流通サービス産業課 宛てにメールにてご連絡ください。

※ グループ討議に関して、事前課題をメールにて送信させていただく場合がございます。

※ 個人情報については、本セミナーに係る連絡事務とセミナー当日の名簿にのみ活用させていただきます。

**＜参考＞グループ討議について**

グループ討議は５グループに分かれ、それぞれのテーマでまちづくりについて話し合うことを目的としております。各グループの概要、想定する対象者・階層を以下に記載しておりますので、お申し込みの際の参考としてください。

**aグループ：まちづくり組織における事業化のステップとポイント　※事前課題有り**

○**リーダー︓下田 孝志氏（山形まちづくり株式会社／山形県山形市／内閣府任命地域活性化伝道師）**

山形まちづくり株式会社常務取締役。七日町エリアの魅力や価値の維持・向上を図る事業や活動をマネジメント。七日町商店街振興組合事務局長も担っており、一貫して徹底した現場主義にこだわる。

○概　　　要：持続的なまちづくりを行うには、まちづくり会社等の組織が自主財源を確保しながら、地域をマネジメントすることが求められる。目指すべき地域（まち）の姿を踏まえて、地域の事情等を考慮し、個別ワークにて事業化へのステップとポイントを参考事例とともに考える。

○想定する対象者：まちづくり会社関係者、商店街関係者、行政関係者　等

○想定する階層：経験不問。まちづくりの事業化に意欲のある方。

**bグループ：まちづくりにおける地域資源の発掘方法と活かし方　※事前課題有り**

○**リーダー︓柳沢 拓哉氏（株式会社まちづくり八戸／青森県八戸市）**

八戸市中心市街地の公立複合化施設「八戸ポータルミュージアムはっち」の準備、立ち上げ時より、企画担当専門職を11年務め、地域資源を活用し商店街との連携事業等に取り組む。３年前から株式会社まちづくり八戸に移籍し、企画開発に携わっている。

○概　　　要：まちづくり事業の初動期や新規のトライアル企画等における地域資源の発掘方法や活かし方、地域資源をもとにした企画の立て方の事例紹介と情報の共有、事業検討を通じて、今後のまちづくりの展開に必要なポイントや手法を考える。

○想定する対象者：まちづくり会社関係者、商工団体関係者、商店街関係者　等

○想定する階層：まちづくり未経験、またはまちづくりを始めたばかりで、これからまちづくりをする上で何をすべきか知りたい方。

**cグループ：地元民？観光客？新たな商店街のターゲットの定め方とまちづくりの進め方**

○**リーダー︓苅谷 智大氏（株式会社街づくりまんぼう／宮城県石巻市）**

株式会社街づくりまんぼうのまちづくり事業部長として、宮城県石巻市の中心市街地のマスタープランづくり、商店街活性化、マンガを活かしたまちづくり、拠点づくり事業等に携わる。

○概　　　要：商業集積の移転により空き店舗・空き地が多くなった商店街で、地域の歴史等の資源を活かした観光まちづくりが各地で進められている。しかし、商店街におけるまちづくりのターゲットが全て観光客となるわけではない。このことから、商店街の業種転換を進めていくためのポイントについて、参加者の体験・事例をもとに考える。

○想定する対象者：まちづくり会社関係者、商工団体関係者、商工関係支援機関、商店街関係者、行政関係者　等

○想定する階層：まちづくりの経験年数3～10年程度の方。

**dグループ：まちづくり会社は必要なのか？課題・問題は何かを見つけ出しヒントをつかむ　※事前課題有り**

○**リーダー︓古川 直文氏（株式会社楽市白河／福島県白河市／内閣任命地域活性化伝道師）**

株式会社楽市白河常勤取締役であり運営責任者として活動。公共施設の管理運営、商業施設の建設・管理運営、マンション建設・管理、宅配弁当事業の運営等を手掛けている。

○概　　　要：「地域でまちづくり会社が立ち上がらないのはなぜか？」「まちづくり会社はあるがうまく運営されていないのはなぜか？」地域の課題や問題点を明確化し、今後どのような対策や活動が必要か、事例を参考にしながら参加者同士で考える。

○想定する対象者：まちづくり会社関係者、商工団体関係者、行政関係者　等

○想定する階層：経験不問。

**eグループ：とある地域を題材にした「妄想近未来地図づくり」ワークショップを学ぶ　※事前課題有り**

○**リーダー︓伊藤 大海氏（（独）中小機構　中心市街地サポートアドバイザー／中小企業診断士）**

東京都在住の（独）中小機構 中心市街地サポートアドバイザーで中小企業診断士。支援者としては主に東日本の中活支援を実施。コンサルタントとしても活性化プロジェクト企画、実現、運営支援から個別事業所や創業者支援に関わる。愛知県半田市中心市街地活性化市長特任顧問。

○概　　　要：目の前の活性化課題だけにとらわれるのではなく、エリアの目指すビジョンやイメージを持って取り組んでいくこと、プレイヤーを巻き込んでいくことが、限られた資源を活かして地域の魅力化、事業環境づくりにつなげていくには有効。他地域のとあるエリアを例に、参加者でグループとなり「妄想地図ワークショップ」を通し、ビジョンをもとにした活性化策の展開の考え方、エリアマネジメントの必要性及びワークショップの方法について体験し、学ぶ。

○想定する対象者：まちづくり会社関係者、商工関係支援機関、行政関係者　等

○想定する階層：まちづくり経験数年～10年未満の方。柔軟な発想をいとわない新人やベテランも参加可能。