



## 私の思い描く笑店街

京都府・京都府立京都すばる高等学校 3年 大坪 右弥

みなさんの将来の夢はなんですか？私の「これだ！」という将来の夢はまだ決まっていません。しかし、やってみたいと思うことならあります。それは、高校生が主体となって、シャッター商店街を復活させることです。

なぜそう思うようになったのかというと、全国でも珍しい「ファイナンス」という授業がきっかけでした。ファイナンスというのは簡単に言うと、金融や経済について学ぶ科目です。その授業の取り組みに、地域のK信用金庫との外部連携授業があります。その中で2年生には『金融機関による地域活性化戦略を考えよ』という課題をいただきました。私は人・モノ・地域の中から「地域」という着眼テーマに沿って、課題を解決することになりました。どうすれば地域が活性化するのだろうか？という難しい課題に悩んでいると、以前行ったファイナンスの授業でのフィールドワークで大手筋商店街（京都市伏見区）に足を運んだことを思い出しました。大手筋商店街は私の家の近所にあり、幼い頃から親しみのある、休日だけでなく平日にも人がたくさん集まっている賑やかな商店街で、毎日活気に溢れています。これを機に、私は『商店街』をターゲットに情報収集を始めました。すると、驚くことに京都にも、ほとんどの店が営業をしていないシャッター商店街が、たくさんあることがわかってきたのです。

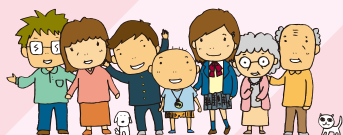
そうした情報から私が出した案は、京都を活性化させたい大学生が主体となり、シャッター商店街でお祭りを行うというものでした。なぜ商店街とお祭りを組み合わせたかということ、大手筋商店街のように活気のある商店街にするにはどうすればいいか調べたときに、商店街の活性化の成功例として、タイ屈指の規模で行われるナイトバザールというお祭りを参考にしてイベントを行ったことで成功していると知ったからでした。提案した具体的な内容は、金融機関がシャッター商店街、京都を活性化させたい京都の大学生とを結び付け、月に1回程度その季節に合った（ハロウィンなら仮装パーティー）お祭りを開催し、

そのイベント中は大学生が店員になり、足を運んでくれた人々に出会いの場を提供し、京都の一大イベントにしていこうというものでした。この案をK信用金庫に発表し評価をしてくださった答えが「案としては仕上がっていてとてもいいと思う。でもなぜ大学生なのか？君たち高校生も何か出来ることをやればいいのか？」というものでした。私は心の中で何か引っかかったままこの課題を終えました。

3年生と学年が変わり、K信用金庫から、新たな課題をいただきました。それは、『新しい金融商品を提案せよ』というものでした。私はこの課題を聞いてすぐに、もう一度着眼テーマを「地域」にして、前回の案を生かそうと思いました。そして私は、シャッター商店街を復活させるために高校生にしか出来ないことを必死に考えました。そうして私が考えついた案が、商店街ですばるデパートを行うというものです。すばるデパートとは、今年で28回目という歴史を持ち、京都すばる高等学校の生徒が協力してくださる企業と提携し、顧客志向・社会利益志向を意識した販売学習です。

ではなぜシャッター商店街が生まれてしまうのでしょうか。調べてみると、大型スーパーに客をとられ、日本中どこにいてもコンビニや大型スーパーなど同じ風景で、同じサービスを受けられるという、ひとつの安心感の存在があることがわかりました。しかし、それは、地域特有の文化を消し去り面白味の欠ける街になっているということでもわかりました。

そこで、私が考えた新しい金融商品は、投資ファンドという形でお金を募り、商店街に資金を提供して客足を増やすためのイベント・経営維持・商品開発費に使用するというものです。そして、そのイベントとして、従来学校で行っているすばるデパートを半年に1回程度、商店街で行います。このイベントの具体的な内容は、商店街の店とその商店街付近の専門高校生がコラボし、専門高校生が独自の商品を開発します。京都すばる高等学校で例えると、会計科が商品・お金を管理し、企画科が商品を企画・開発し、そのイベントに携わっている全校生徒が店舗の店員となり、実際に接客をします。さらに、イベントだけでなく、地元の高校生が、商店街のゆるキャラを考えたり、高齢者の話し相手になってあげたり、子連れの人や足が悪い人には宅配サービスを、美化活動の一環として地域の掃除をしたり、チラシを配ったりします。この取り組みを通して、商



店街の魅力をアピールし地域の人々に商店街がどのようなものなのかを知ってもらうキッカケを作ります。

また、この投資ファンドは、商店街に客が集まり、経営を維持していくことが本来の目的なので、このイベントだけに足を運んでもらうだけではシャッター商店街が復活したことにはなりません。なので、継続的に経営を維持していくために、商店街の店員の接客の見直しや、商店街にある飲食店の魅力ある新しい食べ物の開発、さらに高校生の企画商品の定期的な販売など、その商店街にしかないものを創っていきます。そしてこのファンドの元金の返済方法は、元金の50%は商店街に寄付という形にしてもらい、もう50%にイベントの利益分を上乗せして返済していくというものです。

私が考えるこの提案のメリットは、商店街が復活するだけでなく、買い物難民の減少や、地域の防犯にも繋がり、私たち高校生にとっても、この体験が、社会勉強になり、起業家を育むキッカケになると考えています。そして、この取り組みを、まずは京都から、そして、近畿、関西、最終的には日本全国で行っていき、地域が活性化し地域特有の面白い、自分たちの誇れる商店街にしたいと考えています。

そして、日本のすべての商店街が活気に溢れ、笑顔が絶えない『笑店街』にするのが私の思い描いている夢です。

