

Ten-Lab 式！

出水本町通り商店街

- まちの未来をつくる -

スタートアップ
カードセット

Community planning

IZUMI CITY

NAKAMACHI SHOPPING STREET

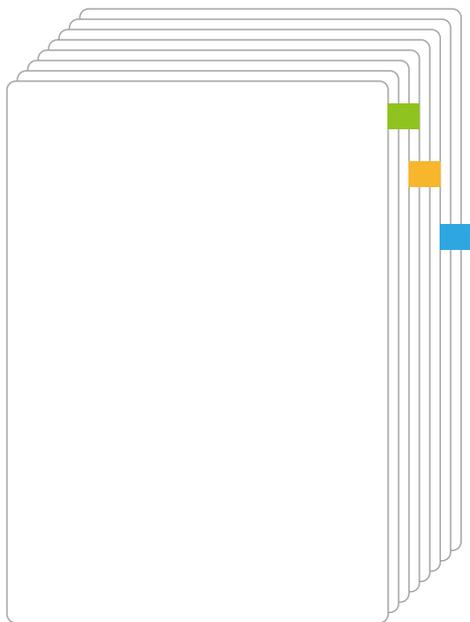
このカードについて

「出水市本町通り商店街未来会議」は、未来の商店街を担う人材の発掘と、今後の方向性を共有し、持続可能な事業の計画・実施を進めていくことを目的に開催しました。

現状を見つめ、自分たちが「理想とする商店街」とは何だろうかと考える。商店街で起こっている「困りごと」は何だろうかと考える。見えてきた課題に対して、私たちでできる小さなアクションを起こしていく。

そうすることで、新たな発見と今後の方向性が少しずつ見えてきました。

未来会議に関わってくださった総勢 21 名のみなさんのこれまでのプロセスを集約し、今後も取り組みが前に進んでいくものになるようにという思いをこめて作成したのが、このスタートアップカードセットになります。



こんな人に使ってほしい！

- * いろんな人を巻き込んでまちづくりを仕掛けたい人
- * いずれまちを引っ張る存在になりたい人
- * 出水市の商店街をなんとかしたい人
- * Ten-Lab のワークショップを体験した人

使ってもらいたい場面

- * 自分の暮らすまちを元気にしたいが、何から始めればいいのかわからないとき。
- * これまでの未来会議での取り組みを新しい仲間と共有しながら進めたいとき。

カードの使い方

様々な場面で、必要なポイントを切り離しながら使えるようカード形式にしました。

リングからはずして、カードをコピーすればワークシートや資料として活用することもできます。

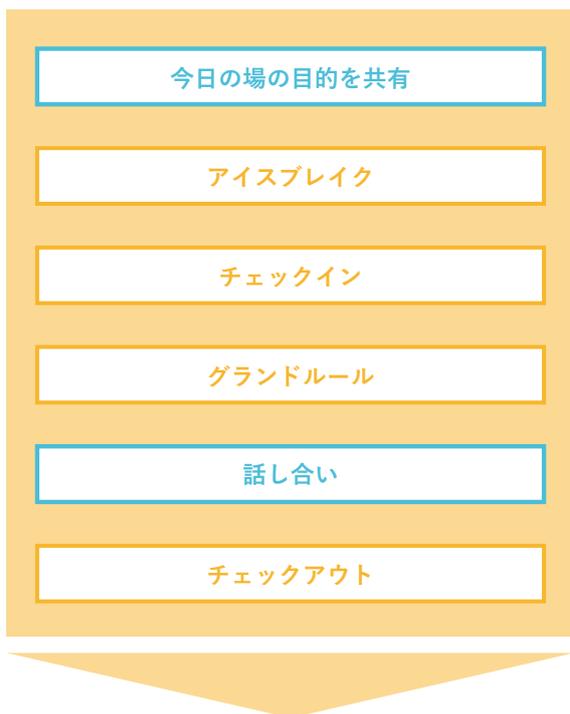
カードの構成

カードは大きく3つの章（パート）で構成されています。

PART 1 ニッポンのいいまちを守り育てるためのシンプルなメソッド

PART 2 よりよい話し合いの場をつくるための手法

PART 3 まちづくりよりを論理的に組み立てるための手法



PART
2

よりよい話し合いの場をつくるための手法
(話し合いの進め方)

まちづくりを進めていく上で、より多くの人たちと深い部分でつながり互いの信頼関係を構築しながら、まちの課題を解決していくために必要な3つのポイントを元に作られています。

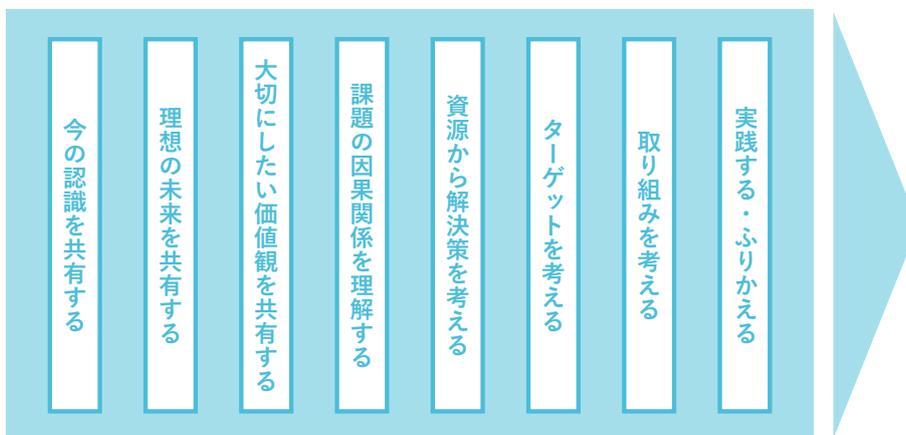
1つ目は、何故自分たちがまちをつくるのか（Ten-Lab 永山）とニッポンを守り育てるためのシンプルなメソッド（サルト加藤氏）のまちづくりの考え方から、ターゲット設定の重要性についてお伝えしています。

2つ目は、よりよい話し合いの場を作るための手法、つまり1回1回の話し合いの進め方について。

3つ目は、まちづくりを論理的に組み立てる手法、つまりその話し合う内容について、で構成されています。

PART
3

まちづくりを論理的に組み立てるための手法
(話し合う内容の作り方)



PART
1

ニッポンのいいまちを
守り育てるためのシンプルなメソッド

小さく始める (がんばらない)

一通りこのカードのプロセスを経たら、まずはやってみましょう。

実践から学ぶことが何よりも大事です。

いや、むしろ本当の学びは実践にしかありません。

早めに失敗することで、その分リスクも小さく軌道修正がしやすくなります。

やっていく中で徐々に修正をしていけばいいんです。

非公式が 公式を生む

面白いと興味があればあるほどはじめは非公式であることが多いです。

あえて「非公式」とすることで、公式の外で自由に走り回ることができます。

本当に必要とされる活動であれば、向こうからお声がかかります。

楽しみながら取り組みの可能性を広げていきましょう。

失敗も成功も みんなで共有する

まちづくりに「絶対成功する」という唯一絶対の正解はありません。

それはむしろ、小さな失敗をたくさん経験しながら少しずつ成功への階段を上る長い旅のようなものです。

だからこそ、多くの失敗をしましょう。

そして、その失敗を多くの人と共有しましょう。

あなたの失敗が、多くの人々の教訓として街に共有されることは次の誰かのチャレンジの成功確率を大きく高めます。

失敗も成功も、みんなで共有する。

そんな関係をつくるのが、遠回りなようで実は成功への近道なのです。

まちづくりとは、
仮説を立てて実行・検証し、
まちに新しい価値を
つくりだすこと

PART

1

ニッポンのいいまちを 守り育てるための シンプルなメソッド

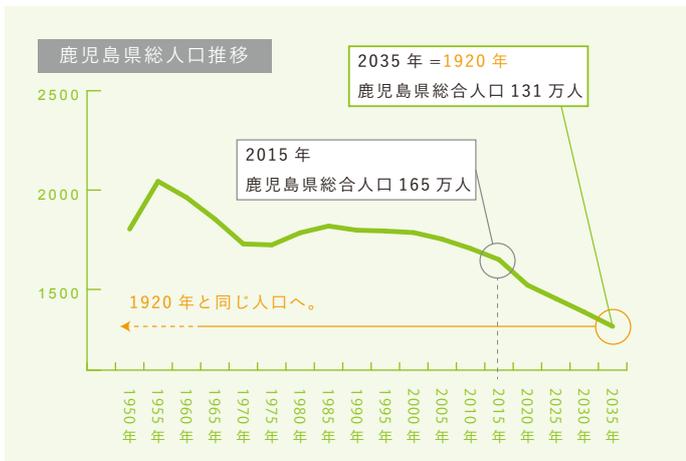
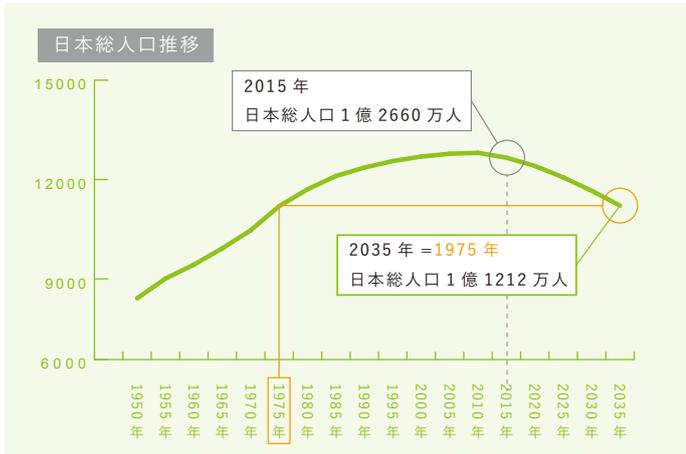
基調講演としてお話した
Ten-Lab 永山のお話と

特別講師としてお話いただいた
加藤さんのお話を
ハイライトでご紹介します。

一般社団法人鹿児島天文館総合研究所 Ten-Lab
理事長 永山由高

株式会社サルトコラボレイティブ
代表取締役 加藤 寛之

なぜ、自分たちでまちづくりをやるのか？



なぜ、自分たちでまちづくりをやるのか？

「消費者＝地域の人口」が大幅に減る中で、当然ながら税金は減り地域経済の基盤強化を行政に任せることの限界がきている。

地域の暮らしを自分たちで守り、育てるために大切なこと。

行政と民間の役割分担。

日本の総人口は2010年ごろをピークに減少を続けています。一方、鹿児島県の人口を見てみると1955年以降から減少しています。さらに今後人口が減少していく中で、さまざまな地域課題が生まれると予想されています。中でも、行政の税金減少は避けられない課題です。これまで「公共のことは行政に」ということが当たり前でした。しかしこれからの人口減少を迎える時代において、地域を守り育てるためには、行政と民間との役割分担が大事なキーワードとなってきます。



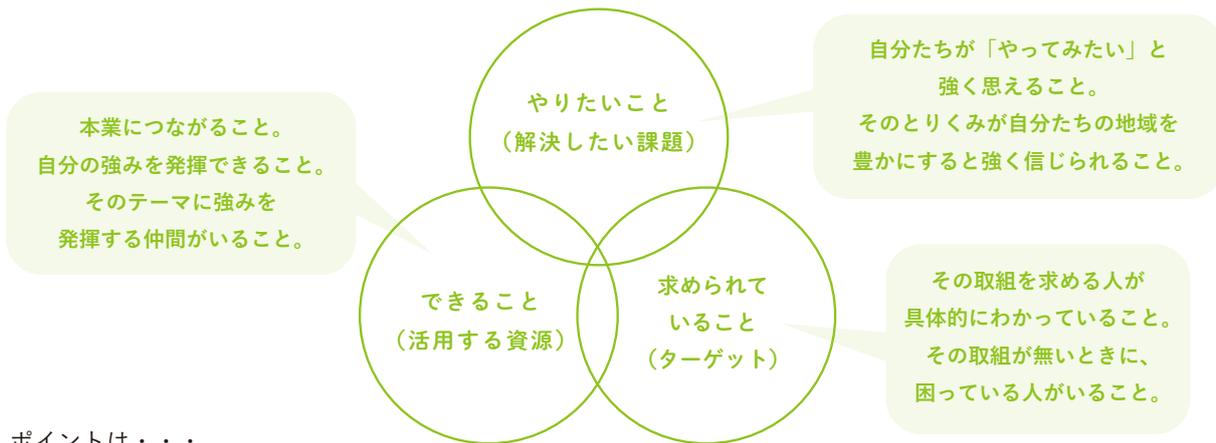
一般社団法人
鹿児島県天文館総合研究所 Ten-Lab

理事長 永山 由高

1983年鹿児島生まれ 日本政策投資銀行を経て2009年に鹿児島へ。天文館を拠点に県内各地のコミュニティ再生を支援している。

自分たちで出来ることを自分たちでするために 大切にしたい3つの要素

(詳しくはPART3)



ポイントは・・・

- | | | |
|---------------------------------------|---|--|
| ① 各人の「やりたい・できる・求められる」が本音で議論される場をつくること | ➡ | ファシリテーションの技法を習得しよう (PART 2) |
| ② 小さく始めること | ➡ | まずはできることから始めよう (PART 0) |
| ③ 成功も失敗も皆で共有すること | ➡ | 失敗から得られる学びを最大限活用しよう (PART 0) |
| ④ 最初は自分たちでとりくみ、周囲が後押ししやすい道筋をつくること | ➡ | いつか回りが後押ししてくれると信じて、まずは非公式な取り組みからはじめよう (PART 0) |

そもそも、

なぜなら

まちづくりとは

~~合意形成
ワークショップ
市民参加
コミュニティ
デザイン~~

~~街バル
街コン・マチゼミ
100円商店街
みんなで仲良く~~

まちに人が来ない理由

既存店舗の売上減少
コミュニティ（子育て・高齢者）
空き店舗がある
駐車場がない
お客さんが来ない

→

**街に求められている
価値が変化した。**

過去
日用品
贅沢品

→

現在
ネット
大型店

→

未来
仮説

つまり

まちづくりとは

**仮説を立てて実行・検証し
まちに新しい価値をつくりだすこと**

まちを元気にするには、まちの価値を再発見し、
新しいチャレンジが生まれる仕組みが必要！



加藤 寛之氏

(株) サルトコラボレイティブ 代表取締役
(株) ご近所 取締役 [丹波市]
(一社) リイド 理事 [大阪市・芦原橋]
ダーコラボラトリLLP 代表 [伊賀市]
(一社) エリア・イノベーション・アライアンス
関西ブランチ 事務局長 [東京]

立命館大学政策科学部卒業。大学在学中より、まちづくり系シンクタンクCOM計画研究所にて景観形成・衰退地再生に関する業務に関わる。卒業後、イタリアに6ヶ月間の旅に出る。大小20以上の都市を巡り、ローマに3ヶ月住む。2008年6月sarto.を法人化し、株式会社サルトコラボレイティブ設立、代表に就任。現在は、大阪市、伊賀市などの地域再生業務に従事。その他、地元大阪阿倍野のまちで地域の価値を高める仕組みとして、店舗や人材を守り育てるパイロ-カルプロジェクトや、ストックリノベーションによる不動産有効活用等によって地域再生につながる事業もライフワークとして取り組む。

ニッポンのいいまちを 守り育てるための シンプルなメソッド

- ① 現在地を抑える
(ないものねだり・勘違い)
- ② ファンづくり (人にフォーカス)
今あるコンテンツの再評価
- ③ 仮説を設定・戦略を組む
- ④ 限られたリソースを認識し、
クロスSWOTで優先順位
- ⑤ 組織環境づくり



① 現在地を抑える (ないものねだり・勘違い)

「こんなことがしたい」「あんなことがしたい」よりも、まずは私たちが暮らすまちを理解する必要があります。身の丈にあった現状認識が目標を現実的にしてくれます。(他地域とどう違うか差別化を明確に:ポジショニング)
例:あの地域がやっている事業をうちの地域でもやってみよう!→人口規模が明らかに違うなど

60代の歴史好きの男性
or
30代の写真が好きな女性



② ファンづくり 今あるコンテンツの再評価

自分のまちの状況やコンテンツを見たときに、「だれがこの町を好きになってくれるだろうか」を考えましょう。「この事業がおもしろそう!やりたい!」というパッションは大切ですが、まずはその人に気持ちになってまちを見つめてみることを優先し、どうすれば好きになってもらえるかを考えてから何をすべきなのかを決めていきましょう。(詳しくは裏面)

③ 仮説を設定・戦略を組む

②でファンを想像することで、仮説を組むことができます。そこから、どんな仕掛けをしていくのか、戦略を組みましょう。

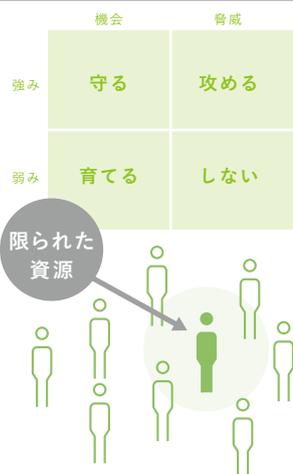
① 現在地を抑える
(ないものねだり・勘違い)

② ファンづくり(人にフォーカス)
今あるコンテンツの再評価

③ 仮説を設定・戦略を組む

④ 限られたリソースを認識し、
クロスSWOTで優先順位

⑤ 組織環境づくり



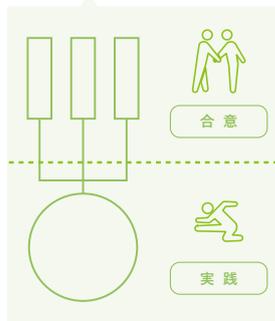
④限られたリソースを認識し クロスSWOTで優先順位

リソース(人・もの・金・時間)は限られています。“みんな”を対象(ターゲット)にするのではなく、一定の層を決める。そうすることで、結果も出やすいし、効果もわかりやすい。“みんなのために”は、誰のためにもなりません。)また、何を優先的にやるかを決めるために、SWOT分析という手法などをつかって分析しましょう。



⑤組織環境づくり

トータルプロデューサーができるひとが地域にいる状態をつくる。地域の人だけではなく、全体を見てプロデューサーとして動いてくれる人材が地域に入ることによって事業が回りだすことが多いです。コンセンサス(合意)と実行を分ける。方向性やビジョンを決めるのは“みんな”でいいが、合意と実行部隊は分ける必要があります。意思決定や実践は実行部隊の中で行うとスムーズに進むことが多いです。



②ファンづくりについてもう少し

～人にフォーカスして「まち」の新しい市場創造へ

ファンってそもそも?

古田篤司が考えるファン3箇条

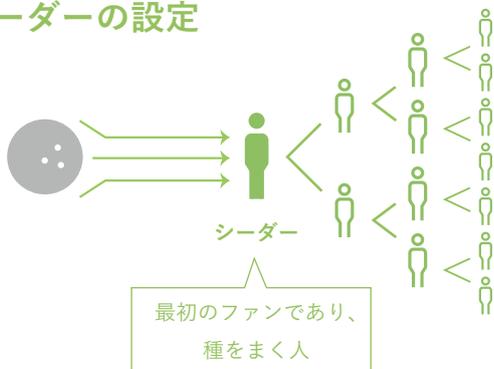
一、他人はどうあれ好き

一、いいところを自ら探す

一、多くの人に語りだす

ファンがファンをつくりだす。

シーダーの設定



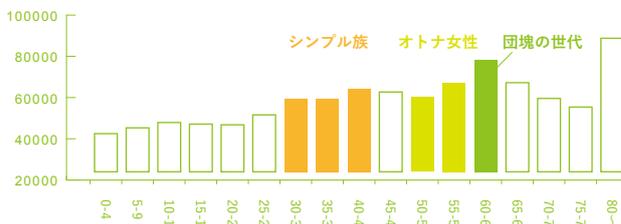
まずは仮説として、シーダーを設定します。ここでのファンとは、ファン自身が新たなファンをつくりだしていきます。ボーリングに例えると、「事業をする私たち=ボーリングの玉」だとすれば、「シーダー(ファン)=ボーリングのピン」のように、ファンを中心として自然と広がっていくことがイメージできます。

シーダーはどう設定したらいい?

全体の約2割の人に響くものを事業としてやることで、みんなのためになる可能性が高くなります。逆に、“みんなのために”と思ってやるとみんなのためにならないことが多いです。

→伊賀の場合は、全体の人口の約2割を占める

「1970年から1980年前後に生まれた女性層=シンプル族(19.2%)」をシーダーに設定しました。

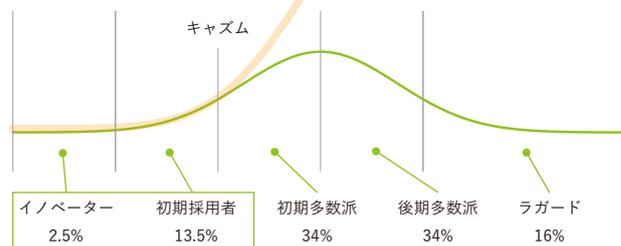


シンプル族の特徴

- ◎手仕事やていねいな商い、歴史や文化への尊敬、興味を持っている
- ◎モノをあまり買わないが、自分がいいと考えるモノやコトへの出費はいとわない
- ◎口コミやネットで情報を伝える能力が高い
- ◎資産や所得を持つ母親(団塊世代)や50代オトナ女性への消費影響力が大きい
- ◎小さな子どもを持つことが多く、家族単位で行動する

普及のS字カーブ(なぜ、2割?)

エベレット・ロジャース、
マルコム・グラッドウェル
(コトが広まっていくには訳がある)



イノベーターと初期採用者、この16%の人がファンになると一気に普及すると言われています。(キャズムを超える)

PART
2

「話し合い」や「会議」の 価値を最大化する手法。

発言しにくい会議。

一部の人の声で全て決まってしまう会議。

結局、何も生まれない会議。

話し合いのやり方によって

会議の成果は大きく変化します。

話しやすい会議。

みんなが納得感を持って進めていける会議。

自分ごとになる会議。

そんな理想的な話し合いの場をつくる

ひとつの手法をご紹介します。

よりよい話し合いにするための進め方

このパートではよりよい場にするための「話し合いの進め方」と「具体的な手法」についてご紹介します。

話し合いの基本的な流れは、今日の場の目的を共有するところから始めましょう。できれば話し合いのゴールも共有できると参加者は頑張りどころがわかるのでより集中力が上がります。

アイスブレイク (part1-2) で場の空気を和らげたあと、2～4人チームになってチェックイン (part1-3) でどんな人がこの場にいるのかを知ります。そしてこの場で大切にしたいグラドルールを提示して話し合いに入ります。

話し合いの最後に、チェックアウトで今日の場がどう感じたか、どんな変化があったかを互いにシェアし、次回につなげます。

話し合いの基本的な流れ



話し合いの枠組みをつくる 4つのポイント

なんのための話し合い?

【目的を決める】

why?

まずは何のための話し合いをするのか目的を明確に。話し合いにも色々な目的があります。それによってどんな話し合い方をするかが変わってきます。「とりあえず集まろう」ではなく、話し合いの目的を明確にしておきましょう。(詳しくはPART2にて)

いつ、どこで?

【時間と場所を決める】

5日	○	△	×
6日	○	○	×
7日	△	○	×
10日	○	○	×
11日	×	○	○

時間と場所も重要なポイントです。会議室か、お店か、はたまた風が心地よい公園で話し合うのか。場所によって話し合いの質に大きく作用します。参加者に負担がない時間を探りましょう。大人数の場合は、スケジュール管理アプリを使うのをオススメします。

誰とする? どんな人が必要?

【集めるメンバーを考える】



話し合いの目的が決まったら、そこに誰を呼ぶのかを考えましょう。話し合いの内容によって誰に声をかけるかが変わってきます。もしどうしても集まらない場合は、話し合いの後でどんな話があったか共有できるように議事録をとっておくようにしましょう。

何が決めればOK?

【ゴール(目標)を決める】



話し合いの目的と、集めるメンバーが決まったら、話し合いのゴールを決めましょう。決められた時間内で、何を話し合っておかなければならないかを明確にしておきます。話し合いの初めに共有し、話し合いの最後にゴールが達成されたか確認しましょう。

話し合いの目的を共有（確認）する

目的	常に目的を意識した場にする
効用	ゴールへの意識を高める 脱線を防ぐ
内容	会の一番最初に、この時間の目的を改めて伝える。 「例：今日の場合は、〇〇〇と〇〇〇を△△△までしましょう。」

大人数の会議など

紙に書いて貼る

紙に大きな文字で書いて貼ることで、話し合いをしている途中で「何を話さないといけないんだっけ？」となったときに、立ち戻れます。

会の始まりに、「改めてこの場の目的を共有しておきますね」と言いながら、『会の目的』と書いた一枚紙を見せてから、みんなが見えるところに貼ります。続けて、具体的な目的（目標）が書いてある紙を見せながら貼っていきます。

このとき、半透明の養生テープ（ファシリテーショングッズ参照）で貼っておくと、貼る場所を移動することができます。



少人数のちょっとした話し合いなど

レジュメに書いておく

日常のちょっとした話し合いから、ワークショップのスタイルをとれない会議のような場合は、「話し合いの目的」を配布資料の冒頭に記載しておき、話し合いの初めに確認するだけでも効果があります。

平成 27 年度出水市商店街活性化事業 第 1 回ワークショップ（事後配布物）

講座全体の目的：
 ①自分を取り巻く地域や商店街の課題を深く考える
 ②取り組みを共に実践する仲間をつくる
 ③取り組みを継続させる仕組みをつくる

今日の内容：①講座受講の目的を確認する
 ②理想の未来を共有する
 ③大切にしたい価値観を考える

<この場を前向きな場にするための 3 つのお約束ごと>
 ① 質問はいつでもどうぞ
 ② 反応はいつもの 3 割増しで
 ③ 出入りはご自由に
 <会合の 4 原則>
 ① 質より量
 ② 否定しない
 ③ 自由奔放
 ④ 便乗大歓迎

お伝えしたいこと：
 課題の共有+意見交換
 【理想の未来を共有するワーク】
 ●今とこれからの不安や悩み、商店街の課題であると思うことの共有
 ●商店街の良いと思うところの共有
 【大切にしたい価値観を考えるワーク】
 ●それぞれが大切にしたいと思う価値観を整理・共有
 【10 年後の出水市商店街を考えるワーク】
 ●A4 用紙 6 枚で紙芝居をつくる

地域に入る際に見えていると便利なノウハウ：
 ① 雰囲気解きほぐすための勇気：アイスブレイク
 ② お互いの状況を少しでも把握して始める気配り：チェックイン
 ③ 意見がなかなか出ないときには：分割と集約
 ④ クレーマーやコミュニケーションラッシュに反応：ホワイトボード・黒板活用
 ⑤ 会議が行き詰ったときには：休憩時間の有効活用

アイスブレイク

目的	<p>自由な意見が出やすいよう話しやすい空気をつくる</p> <p>「氷を壊す」という言葉の通り、初対面の人同士の緊張や会議の堅い空気をほぐすのに用いられる手法。</p>
効用	<p>場の空気がほぐれる 一体感をつくる 集中力を高める など</p>
内容	<p>簡単な体操やゲームなどで身体を動かすとともに、</p> <p>少しクスッと笑い緊張をほぐす時間をつくる。part1-2のチェックインでも可能。</p>

場をほぐす・集中力を高める



指おりカウント

両方の手のひらを前に向けて、親指から順に折りまげながら1.2.3. …と数をカウントしていきます。10まで数えられたら、次は左右どちらかの親指を曲げた状態からスタート。そうすると最後は同じ親指を曲げた状態で終わるはず。2回目はペースを落としてやってみましょう。



後出しじゃんけん

わざと後出しで負けるじゃんけんゲームです。進行役が「じゃんけんぽん」といって出したあと「ぽん」といって参加者が出します。いきなり負けるのは難しいので、初めはあいこ、次に勝つ、最後に負けるという順番で行うと難易度が上がっていきます。

一体感をつくる・集中力を高める



指キャッチ

参加者全員でぐるりと輪になります。左手で筒を掴むように輪っかをつくり、右手差し指は隣のヒトのその輪の中に触れないように入れた状態で待ちます。誰かが「キャッチ!」と叫べば、左手はお隣の人差し指を掴み、同時に右手差し指は捕まらないように逃げます。



2拍3拍

両腕で違う拍数を数えるゲームです。どちらか片方の腕を上下に動かし「1.2、1.2…」とカウントします。続けてもう一方の腕は「1.2.3、1.2.3…」と三角形に動かします。最後は両腕同時に動かします。うまくいけば「1.2.3、1.2.3 (2ターン)」で両腕が揃います。

チェックイン

目的	一人一言を発することで場への参加度を高める 参加者同士がどんな状態や状況かを把握する
効用	互いの状況を把握できる 発言する意識が高まる 発言のハードルを下げる この場においていいんだ、発言していいんだという安心感が生まれる (ex. 固く締まった蛇口を最初に緩めるイメージ)
内容	本題の前に、グループや全体で何かしら一人一言を発する場をつくる 一人当たりの時間を決めて、場面や参加者に合わせて話す内容を設定する (日常の話し合いでもできること ex. 「今日の朝ごはん、なんだった?」)

チェックインで話すテーマはどうすればいい?

会議の目的や参加者同士の関係性、会議の場によって変わります。チェックインで重要なのは、相手の状況を把握する、一言を発することで発言のハードルを下げる、なので時間がそこまでとれない場合は、「今の率直な気持ち」だけで十分です。じっくり時間がとれる場合は、参加者の関係性（初対面・気心が知れた仲・上司部下・先輩後輩など）によって、テーマを変えましょう。

大事なポイント

「ここにいていいんだ」という安心感が発言のハードルを下げてください。チェックインを始める前に、聞く際のポイントを伝えておきましょう。(詳しくはPART2-4 グランドルール)

時間はどのくらいとればいい?

会議の目的、人数や会議全体の時間によって変わりますが、課題を解決するための会議などは、チェックインの質によって効果が変わってくるため、可能な限り時間をとりましょう。全体で1時間しかなく、30人いる場合は、近くにいる人2~3人でグループをつくり、「おひとり1分30秒をお願いします」など、制限をかけます。テーマ別でグループに分かれて話す場合は、「グループで5分以内をお願いします」とグループ単位で時間のアナウンスをする方法があります。

相手を知る

呼ばれたい名前
普段やっていること

人となりを知る

好きな○○○
最近あったよかったこと

場への参加度を上げる

この場に期待すること

今の状態を知る

今の率直な気持ち

【Ten-Lab がよく使う4項目】

- ①呼ばれたい名前
- ②最近あったよかったこと
- ③この場に期待すること
- ④今の率直な気持ち



全体で共有する

一体感が生まれる
一人当たりの時間が短くなる



グループで共有する

テーマに別れて議論するとき効果的
深い共有ができる

グランドルール

目的	お堅い会議ではないことを共有する こちら側が大切にしたいことを共有する
効用	自由な雰囲気であるということが伝わる 参加度が上がる より活発な話し合いができる
内容	この場にいる全員で大切にしたいことを紙に書いて伝える 全員が見えるところに貼っておく

進行側から参加者へ

質問はいつでもどうぞ

出入り自由

(お菓子食べ飲み放題)

ワクワクする

活発なやりとりがうまれる場に
アイデアがあつまる感覚を楽しもう

参加者同士の関係性

反応3割り増し

発言はなるべく簡潔に

(90秒以内で)

今日は対等に話そう

参加者の安全

今日の話は、今日だけの話



話し合うテーマによって
最適なルールを考えてみましょう。
だいたい3~4個くらいに
まとめると伝わりやすいです。

より多くの意見やアイデアを たくさん出す手法 (拡散編)

判断や評価は PART3-2 の「アイデアの収束」で行います。

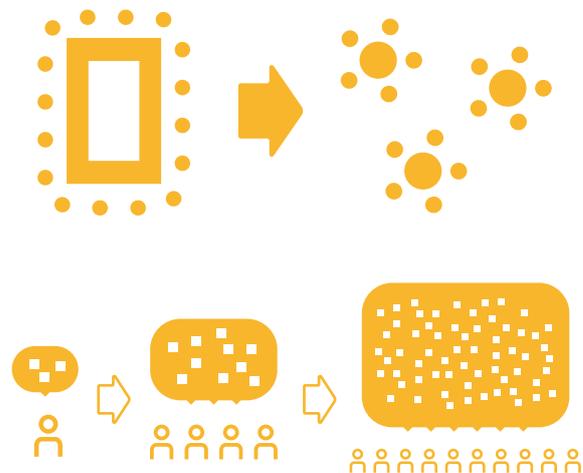


みんなが意見を出してくれない時は？

① 小さい単位で考えてもらう

1人→2人→グループ→全体

全体で意見をくださいと問いかけても、発言しにくいものです。コツとしては単位を小さく区切ること。まずは1人で考える。続けて近くの人（もしくはグループ）と共有する。その後、全体で共有すれば、全員の意見が全体に届きます。



② ブレインストーミング

いいアイデアが多く出る4原則

質より量

否定しない

自由奔放

便乗大歓迎

アイデア会議が始まる前に、この4つを張り出しておきましょう。できるならみんなの前で、このカードを掲げて復唱してからアイデアを出しましょう。(巻末に張り出し用カードが付いています)

きらりと光る1個アイデアは99個の未完成のアイデアから生まれます。良いアイデアを出そうとしてうんうんと悩むよりも、思いついたからをどんどん出していきましょう。

安心してアイデアを出せる空気づくりが大切です。評価や判断はアイデア出しでは必要ありません。

ちょっとした雑談の中にもこそ、本質をついた意見が出てきます。固定概念にとらわれないことが、考えもつかなかったアイデアに辿り着く近道です。

ひとりで出すアイデアには限界があります。誰かのアイデアを自分なりにアレンジして発想を広げることが、多様なメンバーで考える醍醐味です。パクリ便乗大歓迎！



アイデアをまとめる、選ぶ、 優先順位をつける (収束編)

まとめ方がわからない！

① KJ法

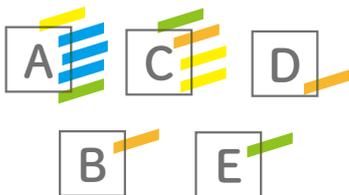


似たものをまとめていく手法です。付箋でキーワードを洗い出し属性の近いものをまとめ、わかりやすい短文でタイトルをつけます。カードの意味が損なわれないようタイトルづけには時間をかけましょう。

決め方がわからない！

② 3票投票

一人3票まで投票が可能な、ゆるやかな投票方法。3票は自由に使えて、一つの項目に3票投票してもよし。いくつかに分けて投票してもよい。



③ 人・時間・お金

生まれたアイデアを限られた資源の中ですぐにも始められるものに整理。「人・時間・お金」の3つの基準をもとに比較検討をする。良い点について当てはまる選択肢には当てはまる項目のシールを貼り付ける。

	良い点	悪い点
時間	● すぐできる	● 時間がかかる
人	● 少人数でできる	● 組織的にやらなくてはならない
お金	● 予算が100万以下	● 100万円以上かかる

PART2-5で出たアイデアをいくつかのフレームワーク(枠組み)でまとめていきましょう。また、まとめたアイデアを判断・評価しなければならぬときゆるやかで民主的な合意形成ができる手法をご紹介します。

④

テキストが入ります。テキストが入ります

言い合いになってしまうときは？

⑤ 紙に書く

議論が白熱してくると論点から外れて相手の人格を否定してしまうことも。事実と意見、論点を明確にして整理するためには紙に書くことが効果的です。紙に書くことで自分の意見を客観的に見ることもできます。

疲れた！集中力が持たない。。。

⑥ 休憩する

当たり前のことですが忘れがち。会議や話し合いとなると「休みたい」と言いにくいもの。1時間に一度は休憩を入れるようにしましょう。行き詰まった議論も一息つくことで、頭がクリアになって意外な答えが浮かぶことも。お菓子やドリンクを準備しておくのも忘れずに。(ファシリテーショングッズを参照)



次のアクションを確認する

目的	話し合いだけで終わらず、実践にうつすため
効用	次にむけてのすべき行動が明確になる 実現にむけた具体的なとりくみができる
内容	会議の最後に「誰が、いつまでに、何をするのか」を明確にする 次回の話し合いの日程を決める



チェックアウト

目的	一人一人の今日得た感想や学びを共有し深める
効用	今日の議論を一人一人腑に落とす 会が締まる 議論したメンバーとのコミュニケーションが深まる
内容	今日の会議を振り返っての今の率直な気持ちや感想を一人一分ほどで話してもらう。



議事録をとる

目的	参加できなかった人への共有 後からふりかえられるようにするため
効用	参加できなかった人も会議の内容がわかる 議論の足跡が残る
内容	「日時、参加者、議題、話し合った結果、次回の日時」は必ず押さえておく

おすすめファシリテーショングッズ



細いペン

裏写りしない水性の細いペンがおすすめ。黄色や薄めの色は視認しにくいので、バラで濃い色を買うのがおすすめ



太いペン

裏写りしない水性の太いペンがおすすめ。A4 用紙や模造紙など、大きめの紙に書くのにちょうどいい。バラでの購入よりも、8色セットで視認しやすいように色使いも楽しんで。



付箋

何度でも貼ったりはがしたりできるので、意見やアイデアの整理に役立つアイテム。場所や人数に応じてサイズは使い分けもOK。蛍光色よりも薄目の色が視認しやすくおすすめ。



ホワイトボードマーカー

書きたい太さで書き分けられる平芯がおすすめ。



鳴り物

話し合いを柔らかくとめることができるアイテム。心地のいい音が出るものであれば何でもOK。

お茶・お菓子

脳の糖分補給にもなり、休憩中にはお菓子を囲んで食べたり、ドリンクを注ぎあったりとコミュニケーションのきっかけにもなるアイテム。普段と違う話し合いということも演出できる。

養生テープ (半透明)

A4 用紙や模造紙を壁に貼るとき、はがしても壁を傷めないテープ。色付きではなく、半透明の白を選ぶのがオススメ。

音楽 (BGM、CD)

どうしても考え込む時間の静けさは辛いもの。考える前に話をしようという力学が働いてしまいがちに。そんなときは静けさを和らげてくれる無声音 (歌詞がない曲) やカフェミュージックがおすすめ。

音楽 (スピーカー)

BGM を流すための簡易な音響機材があるとより空間が和らぎ、話しやすい雰囲気になります。わざわざスピーカーを購入せずとも、スマホやPCのスピーカーから流すだけでももちろんOK。

タイマー (アプリ)

iphone : [List Timer] / Android : Timer+

話し合いが白熱すると、つい時間を忘れてしまいがち。話し合いの中ではできるだけみんなが時間を意識しながら進めたいほうが有意義なものに。画面に大きく時間を表示するなら無料アプリの利用がおすすめ。

PART
3

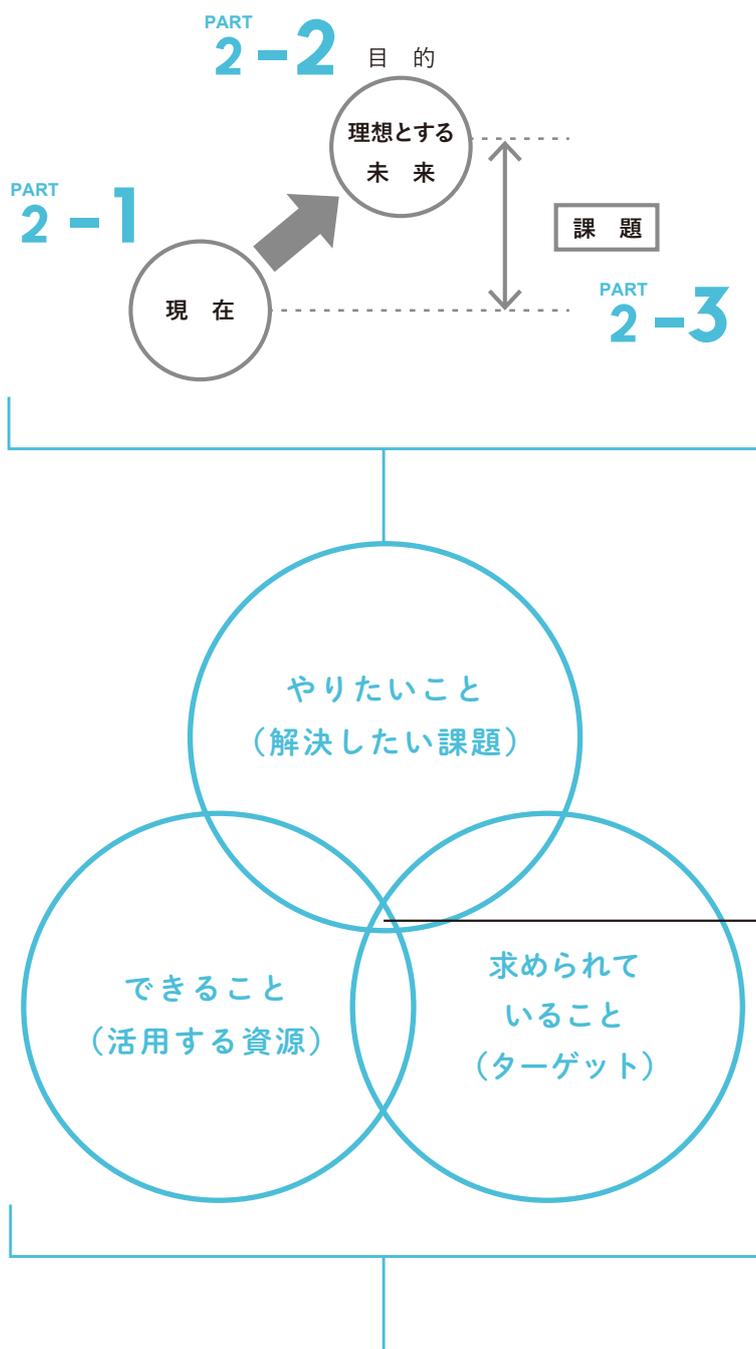
まちの未来を描き 最初の一步を 踏み出すための手法。

全く違う背景を持った人たちが集まり
まちづくりを行っていく上で

自分たちの現状をどう認識し
理想の未来をどう描くのか

理想の未来のための
最初の一步をどう踏み出すのか

このパートでは、
やりたいこと（解決したい課題）
できること（活用する資源）
求められていること（ターゲット）
を深めながら、組み立てていける設計になっています。



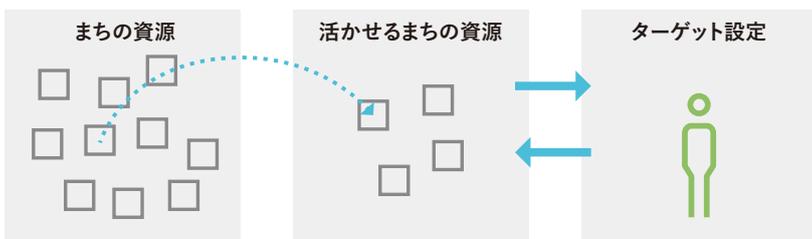
論理的にまちづくりを考える

まちづくりにおいて「やりたいこと」「求められていること」「できること」の3つがしっかり噛み合っていることが重要です。

このパートでは、その3つを軸に、各項目を深く掘り下げることができるよう設計しています。

いきなりこの3つを噛み合わせることは至難の技です。ひとつひとつを丁寧に共有していきましょう。

また、実践を踏まえた後では、よりこの3つが見えるようになっているので、必要な時期が来たら、どんどん更新していきましょう。



PART
3-1

PART
2-4

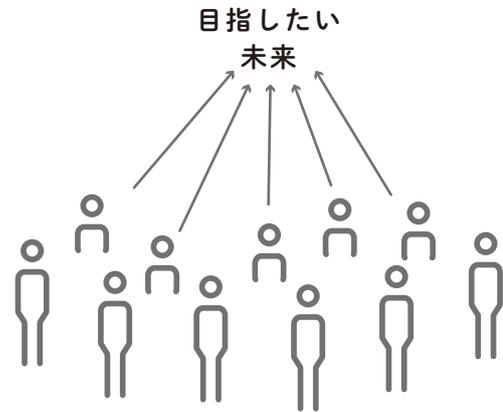
—理想の未来を共有する①—

今とこれからの商店街 に対する認識を共有する

多くの人と力を合わせてまちづくりを進めていくためには、一人一人が望んでいる未来を共有し、みんなが一丸となって目指すことができる共通の目標を描く必要があります。

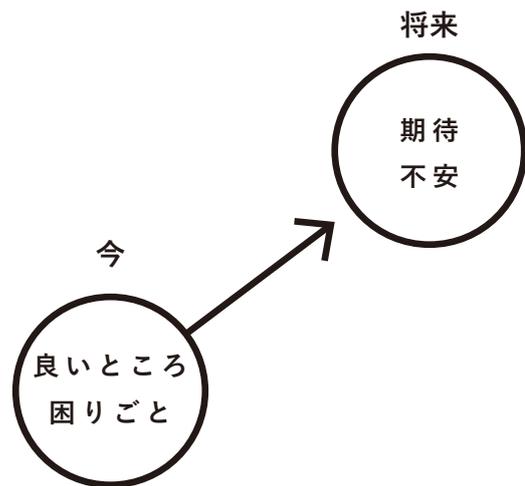
みんながなんとなく思っていること（暗黙知）を外に出して視覚化すること（共通知）で、一緒に動くときの大きな原動力となります。

ビジョンを共有する



いいところ・困りごと
／期待すること・不安

まちの現在について、良い面・悪い面を確認するとともに、まちの未来についての期待と不安を考えることで、今の自分のまちが客観的に見えてきます。



Work-1

「発散カード」と「収束カード」を
組み合わせてみんなの認識を共有しよう！

まずは、書き出してみよう！

裏面のワークシートを大きな紙に拡大コピーして、
みんなで書き込もう！

付箋を使い思いつく限り上げていこう。
目安は各項目 10～20 個。

洗い出せたら KJ 法（カード〇番）でまとめておくと、
のちのち振り返りやすい。

	今	将来
良い	良いところ	期待
悪い	困りごと	不安

● ●
今

ワークシート

将来

良い

良いところ

期待

悪い

困りごと

不安

—理想の未来を共有する②—

自分たちの理想の
商店街ってなんだろう？

10年後の理想の商店街を
紙芝居で表現する

Work-1 で各個人が商店街に対してどんな認識にいるのかが見えてきました。それを踏まえて理想の商店街を書き出してみましょう。

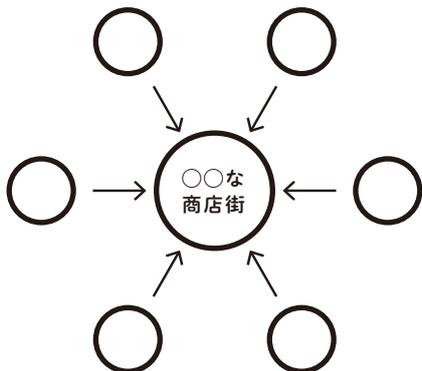
書き出した理想の商店街の姿を紙芝居でストーリーにしてみました。

ストーリーにして描くことで、より具体的なイメージを描くことができ、また周りのメンバーに対しても自分たちの考えている理想の商店街を肌感覚をもって伝えることができます。

大切にしたい
価値観を共有する

これまでいろんな角度から考えてきた理想の商店街を一言で表すためのワークです。

あくまでも現段階の理想の未来でかまいません。今後活動を続けていながらアップデートしていきましょう。



Work-2

「発散カード」と「収束カード」を
組み合わせてみんなの認識を共有しよう！

STEP 1

4～5人のグループに分かれます。テーブルの真ん中に大きな紙を広げ、付箋を使いイメージしている10年後の理想の商店街像を自由に書き出して、どんどんイメージを膨らませましょう。

STEP 2

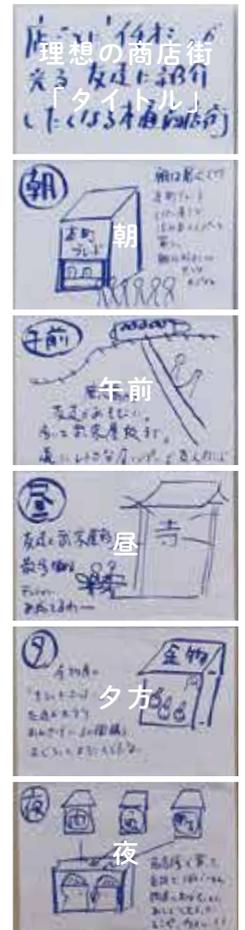
たくさん付箋が出てきたら、近いイメージをKJ法でまとめます。

STEP 3

理想の商店街像を紙芝居でストーリーにしてみます。話しての主人公とタイトルを決めましょう。お話は「朝、午前、昼、夜」といった流れで組み立て、A4サイズの用紙に1テーマずつ書きます。

STEP 4

完成したらグループごとに発表です。聞く側は温かい雰囲気で見守ってあげましょう。



Work-3

「発散カード」と「収束カード」を
組み合わせてみんなの認識を共有しよう！

STEP 1

まずは紙に大きく「〇〇な商店街」と書きます。その周りに大切にしたいと思うキーワードを書き出します。

STEP 2

キーワードをKJ法（カード〇参照）でまとめます。

STEP 3

大切にしたい価値観を全体でまとめます。ゆるやかに見える化するため3票投票（カード〇参照）で優先順位をつけます。少数意見も大事にしていながらまとめましょう。

〇〇〇な商店街



Work-3

○○な商店街

—まちづくりの論理性を考える①—

着手すべき課題から 解決策を考える

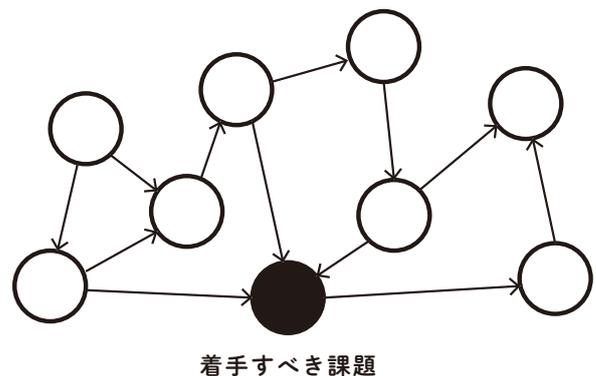
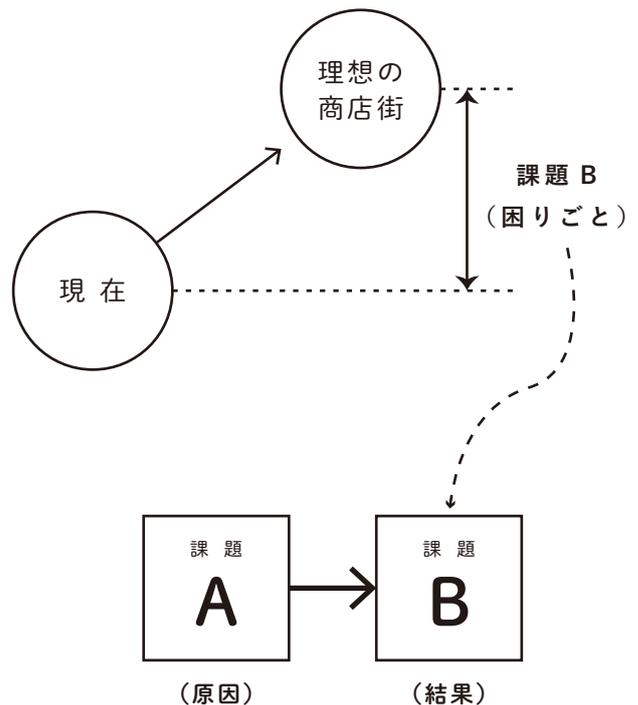
理想の商店街（目指したいところ）と今のギャップが「課題」です。その課題を解決するためのとらえかたを考えます。といっても、課題の数は膨大です。この章では取り組むべき課題を明確にするための手法を紹介します。

まちの課題や困りごとの原因を整理する

課題（困りごと）にはなんらかの原因があって発生しています。すべての事象はつながっていて、原因と結果で結ぶことができます。

課題を整理しつなげていくと、一見バラバラであった課題が枝分かれしつつ、連鎖していることがわかります。

このように因果関係を明確にすることで、どの課題に着手すればインパクトを生み出せるのか（より多くの課題を解決できるのか）が、直感ではなく論理性をもって仲間と共有することができます。



Work-4

STEP 1

Work-1 で共有した課題（困りごとや不安）から、自分ごととして考えられる課題を選びます。

STEP 2

その課題から生まれる結果と課題の原因となっているものを「→」で結びます。（矢印の向きは「原因」→「結果」となるように）

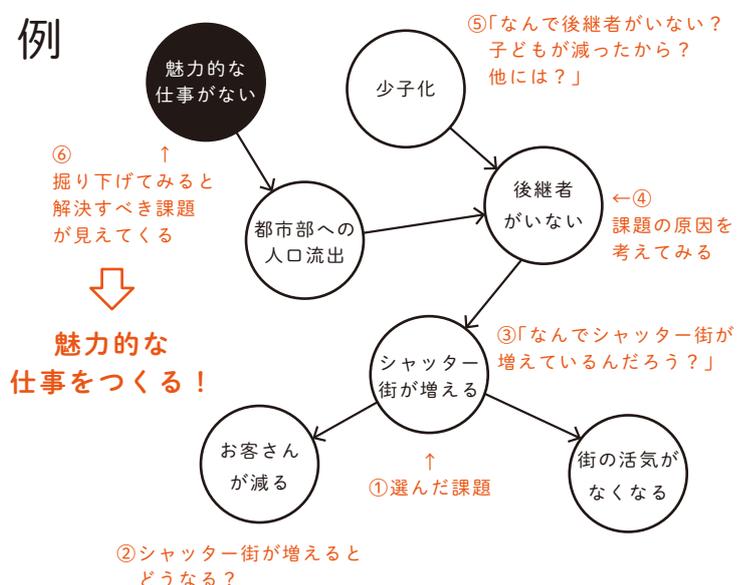
STEP 3

着手すべき課題にフォーカスを当てる

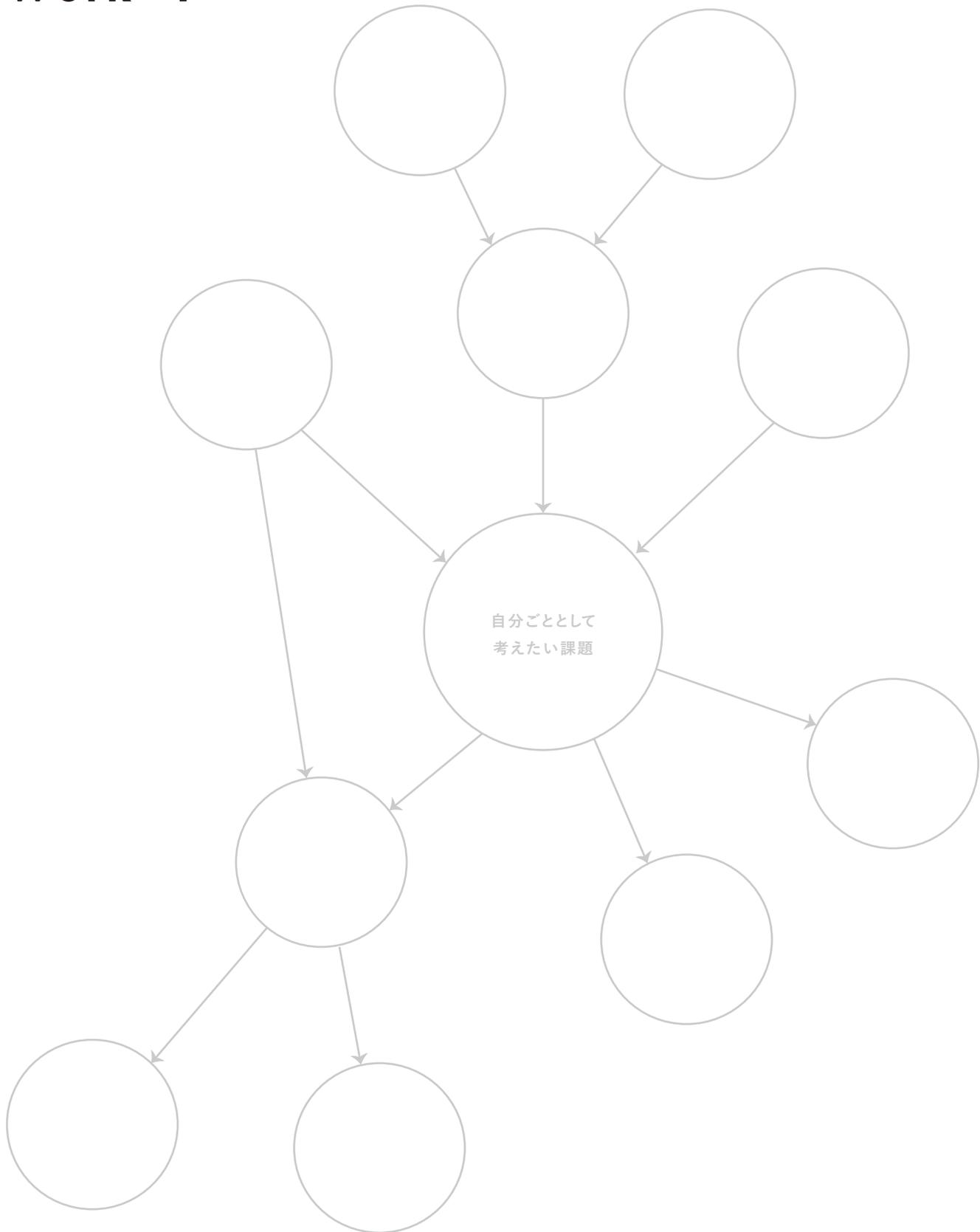
STEP 4

フォーカスした課題の解決策を考えてみる

例



Work-4



「原因→結果」という関係で結んでいければ
枠は無視して問題なし。
自由に、思いつく限り
どんどん矢印でつなげていきましょう！

ーまちづくりの論理性を考える②ー

今ある資源から 解決策を考える

Work-4 は課題解決型アプローチ。この章ではまちのコンテンツ（人財・自然・歴史・お店など）から発想を考える資源活用アプローチです。



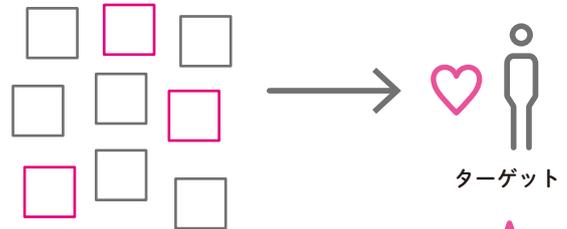
資源をとにかく
洗い出す

まちのコンテンツを一人 50 個。
最終的には全体で 200 個を目標に洗い出します。

明確なターゲットを
設定する

まずは誰に向けたとりくみなのかを明確にするため、ターゲット（カード○参照）を設定します。どう今あるコンテンツ（資源）を生せばターゲットの心に刺さるとりくみができるでしょうか。そのとりくみを考えてみます。

Work-6



イラスト

名前：みらいさん／年齢：30代（31歳）
家族構成：既婚・妊娠中／仕事：育児休暇中

<イメージ>

妊娠をきっかけ、子どもが育つ環境や食べ物、暮らしやすさ、金銭面などを考えて、移住を決意。妻としての花嫁修業をしたいが、近くに自分の母がいないため、自力で料理などを勉強中。

Work-5

STEP 1

まちのコンテンツを一人 50 個挙げます。何人かでグループをつくり、合計 200 個集めます。（重複するものはまとめる・省く）

STEP 2

KJ 法（カード○参照）をつかって、コンテンツをグループ分けします。

STEP 3

シーダーを設定（ターゲットカード○参照）して、活かせる資源を選んでみる。

1	2	3	4	5
6	7	8	9	10
11	12	13	14	15
16	17	18	19	20
21	22	23	24	25

ここまで具体的に想定しましょう

詳しくはペルソナ戦略で検索

ターゲット例

<p>名前：ななみさん 年齢：20代（22歳） 家族構成：独身 実家暮らし 仕事：大学4年生</p> <p>イメージ： ファッションや美容に興味がある。学生生活とアルバイトを両立させ、自分のために使うお金を貯めている。旅行に行くことが好きで、週末は女子会をすることが多い。</p> <p>興味・関心： 買物（ファッション・美容）、ドライブ。美容コーナーでは何時間でも時間を潰すことができる。1年後の旅行を計画中。</p> <p>情報収集の方法： SNSやネット、雑誌の情報。同世代の友人の口コミを信頼する。</p>	<p>名前：あんさん 年齢：20代（28歳） 家族構成：独身。1人暮らし。 仕事：社会人（事務職 OL）</p> <p>イメージ： 歴史が大好きで、週末はがっつり歴史巡り。「行きたい」と思ったら、すぐに行ってしまうほどアクティブな歴史女。本を読むことよりも、実際に足を運ぶことを好む。</p> <p>興味・関心： 歴史が大好き（歴史女）。実際に足を運んで写真を撮ったり、現地のガイドさんの話を聞いたり、じっくり観光することが好き。</p> <p>情報収集の方法： 歴史本や観光雑誌の歴史特集をよく読む。</p>	<p>名前：るりこさん 年齢：20代（21歳） 家族構成：独身。1人暮らし。 仕事：社会人（事務職 OL）</p> <p>イメージ： 土日休みの仕事のため、週末は買物やドライブを楽しんでいる。アウトドア派なので、季節ごとのスポーツやイベントを楽しむことが大好き。</p> <p>興味・関心： 海、山登り、自然の中を探索すること。買物や美容よりは、身体を動かすことが好き。</p> <p>情報収集の方法： SNSやネット。外に出ることが好きなので、アウトドア情報誌を読む</p>
<p>名前：ゆうこさん 年齢：30代（32歳） 家族構成：既婚 子持ち1歳半 仕事：育児休暇中</p> <p>イメージ： 子どもが小さく、育児に追われる日々だが、家族や友人からの支えをもらっている。まだまだ社会復帰はできない状態。何か自分でも始められること（内職など）がないかを模索中</p> <p>興味・関心： 最近手が空いた時間に、自分でハンドメイドアクセサリーを作っている。元々ハンドメイドの作家さんのマーケットに行くことが好きだったので、妊娠をきっかけに自分でもハンドメイドをやってみる</p> <p>情報収集の方法： SNSやネット。 ローカルな女性向け情報誌など</p>	<p>名前：あおいさん 年齢：30代（30歳） 家族構成：既婚 子なし 仕事：café 店員</p> <p>イメージ： カメラが大好きで、自分用の一眼レフを持っている。休日はカメラ片手に出かけることは多いが、人見知りのため、知らない土地に行っても人に話しかけることはあまりできない。</p> <p>興味・関心： カメラ大好き「カメラ女子」。毎日「今日の一枚」を自身のSNSに投稿している。趣味の範囲だが、フォロワーの数は多い。</p> <p>情報収集の方法： SNSやネット、雑誌の情報。同世代の友人の口コミを信頼する。</p>	<p>名前：りょうこさん 年齢：30代（38歳） 家族構成：既婚 子どもが二人（高校生と中学生） 仕事：サービス業（パート）</p> <p>イメージ： 育児をしつつ、パートタイマーで働きつつ、学校の役員関係や部活をお見送りなど、子どもや家のために自分の時間をつかっている。</p> <p>興味・関心： ヨガや美容などへの関心は高まっているが、家の仕事や子供たちのために時間を割かないといけないため、なかなかゆっくりできない。近くにフィットネスジムや習い事教室など気軽に通える場所がほしい。</p> <p>情報収集の方法： 自分と同じママ世代の意見や口コミに信頼をおいている。正直SNSなどはあまり理解できていない。</p>
<p>名前：りょうこさん 年齢：40代（44歳） 家族構成：独身 一人暮らし 仕事：会社経営</p> <p>イメージ： バリバリのキャリアウーマン。仕事に没頭する日々を送っているため、彼はいるがまだ独身。自分のために使うお金は十分に持っているため、質の良いものであれば、あまり金額は気にしない。自炊よりも外食が多く、お酒が大好き。</p> <p>興味・関心： 忙しい中でもできるだけ自分が良いモノをそろえるように意識している。自分からSNSを積極的に投稿することはほとんどないが、人の投稿はチェックしている。</p> <p>情報収集の方法： 同じ会社の女性社員の子から情報を得ることが多い。あまりネット上の情報は信頼しないが、身内が話すことに関しては信用しやすい。</p>	<p>名前：ひろこさん 年齢：40代（46歳） 家族構成：既婚 子どもが二人（社会人） 仕事：美容研究家</p> <p>イメージ： 子育てもひと段落して、美容の道へ。新たな挑戦に日々ワクワク過している。美容や食べ物に関してはお金を惜しまない。月1でレストランディナーに行くようなプチ贅沢を楽しんでいる。</p> <p>興味・関心： 食べ物でも美容に関することでも「○○が良いらしい！」といった情報を集めては、挑戦してみることを徹底している。気になったら即行動のアクティブさがある。</p> <p>情報収集の方法： 自分と同じ世代に対して自身の意見や情報をあくまで発信する側にいる。いろんな情報に対してアンテナをはっているため、SNSやテレビ、雑誌、ネットなどいろんな手段で情報を得る努力をしている。</p>	<p>名前：まりなさん 年齢：40代（42歳） 家族構成：既婚 子ども2人（中学生と小学生） 仕事：専業主婦</p> <p>イメージ： 子どもがまだ小学生と中学生のため、大忙し。学校関係や部活動などでママさんたちとの関わりはあるものの、専業主婦のためその他の人との交流があまりない状態。少々毎日の生活に退屈さを感じている。</p> <p>興味・関心： 外の人と話したい・交流したい！という欲求が生まれつつある。何をしたいかは明確ではないが、もう一度社会で働くことや外で活動する場や機会を求めている。が、誰に相談すればよいかわからない。</p> <p>情報収集の方法： SNSやネットはあまり得意でないため、同世代の友人の口コミを信頼する。情報誌や新聞など。</p>

－企画をつくる－

基礎編をベースに
3つの要素を組み合わせ

基礎編をベースにし3つの要素を組み合わせるアイデアシート（企画や事業）をつくりま

アイデアシートをつくる

基礎編をベースにして3つの要素（やりたいこと・できること・求められていること）が重なるアイデアを探ります。

「やりたいこと」と「できること」だけではお客さんは来ません。「やりたいこと」と「求められていること」だけでは資源がないので企画倒れになってしまいます。「できること」と「求められていること」だけでは商店街の課題を解決することはできません。

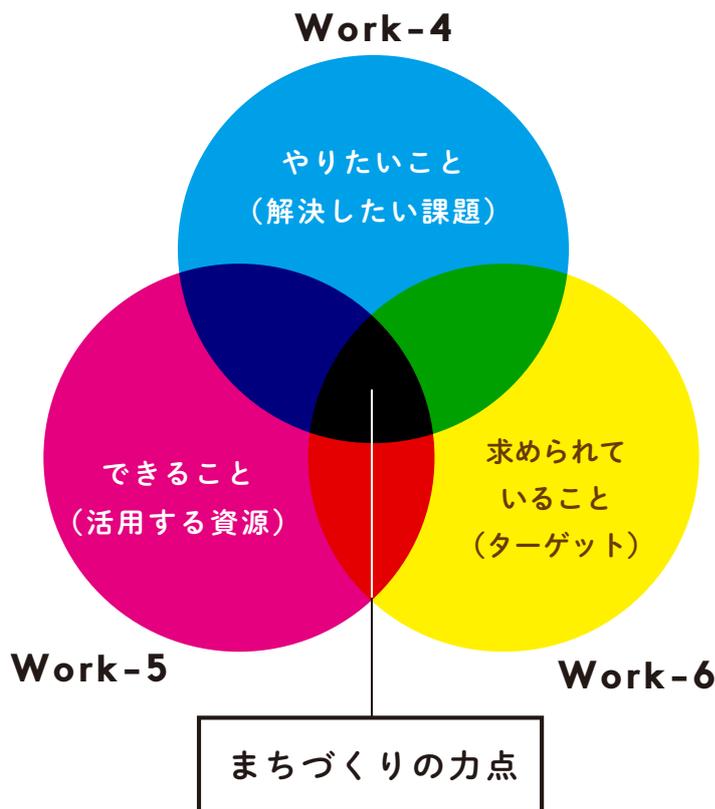
うまく3つの要素を含んだアイデアをつくりましょう。

役割分担と次回のスケジュールを決める

また、アイデアをつくっただけでは何も始まりません。いつまでに（When）誰が（Who）何を（What）担うのかまでを決めましょう。

大事なことはチームの中にそれを取り組めるメンバーがいるかどうか。技術はなくても、〇〇さんを紹介できるよ！という人とのつながりも重要な「できること」の一つです。

固定概念にとらわれず、でも冷静に見据えながら楽しいアイデア会議を始めましょう！



Work-7

アイデアシート	
ターゲット：	
活用する資源：	
解決したい課題：	
とりくむこと：	役割分担：

アイデアシート

ターゲット：

活用する資源：

解決したい課題：

とりくむこと：

役割分担：

いいアイデアが多く出る4原則

① 質より量

● ② 否定しない

● ③ 自由奔放

④ 便乗大歓迎

みんなで大切にしたいルール

①質問はいつでも!

②出入り自由!

③食べ飲み放題

④なるべく簡潔に

できることから小さくこつこつ

出水の未来を本町通りからつくる

Ten-Lab 式 出水本町通り商店街

-まちの未来をつくる-

スタートアップカードセット

出水市本町通り商店街未来会議 2015

主催：出水市役所 産業振興部 商工労政課

コーディネート：一般社団法人鹿児島天文館総合研究所 Ten-Lab

デザイン・アートディレクション：コトカキ屋

[当冊子についてのお問い合わせ先]

出水市役所 産業振興部 商工労政課

TEL:0996-63-4040

Community planning

IZUMI CITY
NAKAMACHI SHOPPING STREET
2015-2016



