

# 2019年度10月29日実施 企業連携ワークショップ アクション創 発ワークショップレポート

2019年10月29日(火)に『ナカノミライブプロジェクト企業連携2019』のアクション創発ワーク  
ショップを開催しました。中野の商店と"子どもたち"の新しいつながりと居場所づくりの可能  
性を検証するイベント「トビコメ!! なかの商店街」実施に向けて、今回は約25名の区内企業等の  
若手社員がアイデアの具体化のため、事業プログラムを設計しました。

本日のゴール

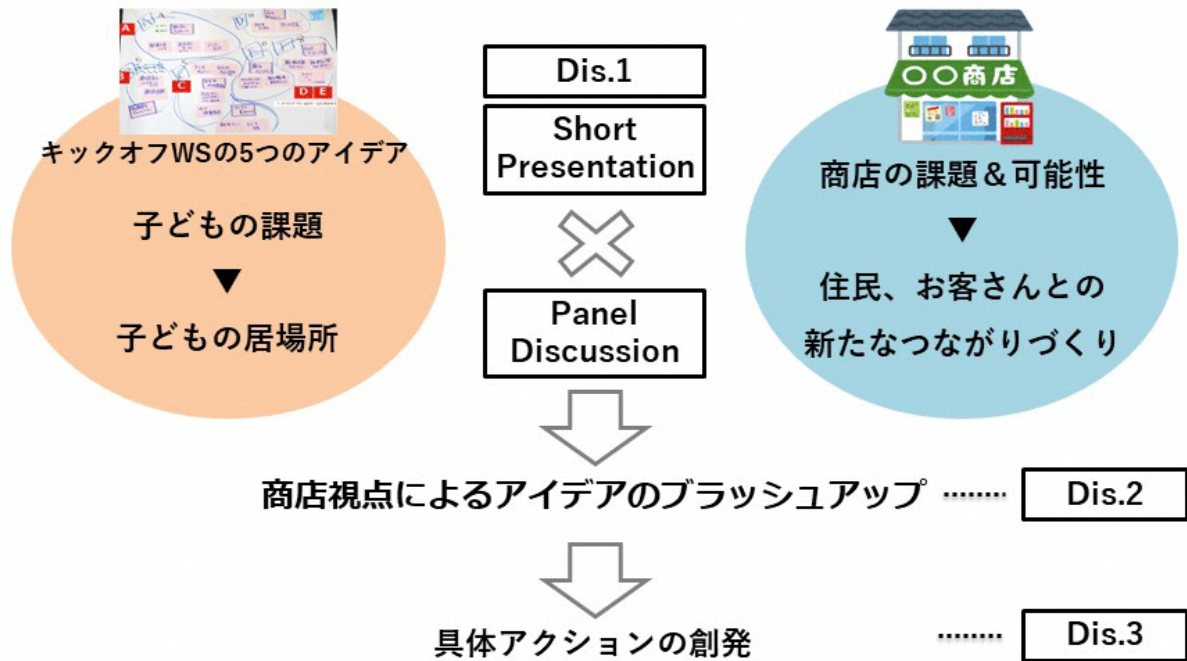
『トビコメ!!なかの商店街』の  
具体アクションプログラム設計

プロトタイプ  
タイピング

『トビコメ!!なかの商店街』を通して、  
どのような新しい“つながりづくり”が  
まちに有効かを見極める

1

【図1】アクション創発ワークショップのゴール



【図2】今回のワークショップのステップ

## 「アクション創発ワークショップ」の流れ

### Session 1 コア価値の見定め

前回8月1日(木)に行われたキックオフワークショップで挙げられた5つのアイデアの振り返りと、各アイデアによって実現される中野の商店と子どもたちの新しいつながり・居場所づくりについて、チーム内で話し合いました。チームごとに商店と子どもたちのつながりや居場所を考案し、各チームの視点や考えを共有することで刺激し合いながら企画の趣旨を明確にしていきました。

企業のマーケティングで活用されるCustomer(市場・顧客)、Competitor(競合)、Company(自社)の「3C」の視点で、あらゆる人の立場からアイデアを見つめ直していきました。

① 中野／商店・商店街  
の持つ**可能性**

×

② 子どもの居場所／学童  
の抱える**課題**

※各チームのアイデア

A. 親も子どもも安心なサードプレイスを作ろう！

B. 子どもと商店をFunに繋ぐ

C. 子どもによる、子どものための秘密基地づくり

D. 中野ギルドパス

E. 中野マイスター

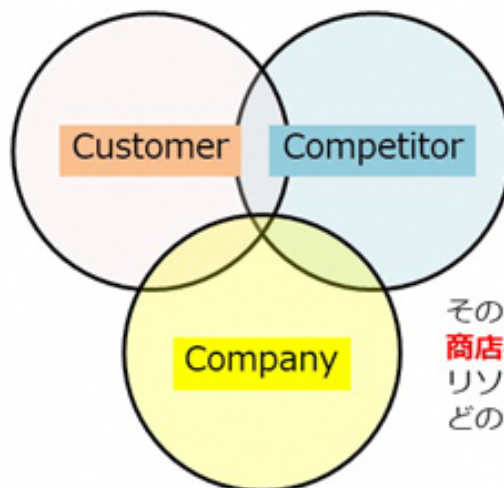
【図3】8/1(木)ワークショップ時に挙げられた5つのアイデア

Dis.1 コア価値の見定め／進め方



3Cの視点からアイデアを検証・強化する。

その**アイデア**は  
誰のどんなキモチに  
応えるものなのか？



その**アイデア**には  
どんな**類似サービス**が  
存在していて  
どんな**USP**（独自の強み）  
があるのか？

その**アイデア**は  
**商店**のどのような  
リソースを活用し、  
どのようなリターンを得るのか？

1

【図4】マーケティング3C視点を用いたアイデア分析

## Session 2 商店視点によるアイデアのブラッシュアップ

今回の企画を実現するにあたって、協力いただく商店の方々をお招きし、ディスカッション等にご参加いただき、商店側の視点を踏まえた「お客さんや住民との強いつながりをつくる上での課題」を考えていきました。

企画メンバーからみた中野や商店の現状課題だけでなく、実施に協力いただく商店の方々の生の声を聞くことで、様々な人の立場から発想することの大切さを再認識しました。

Input 商店/住民（お客様）のつながりづくりについて/進め方

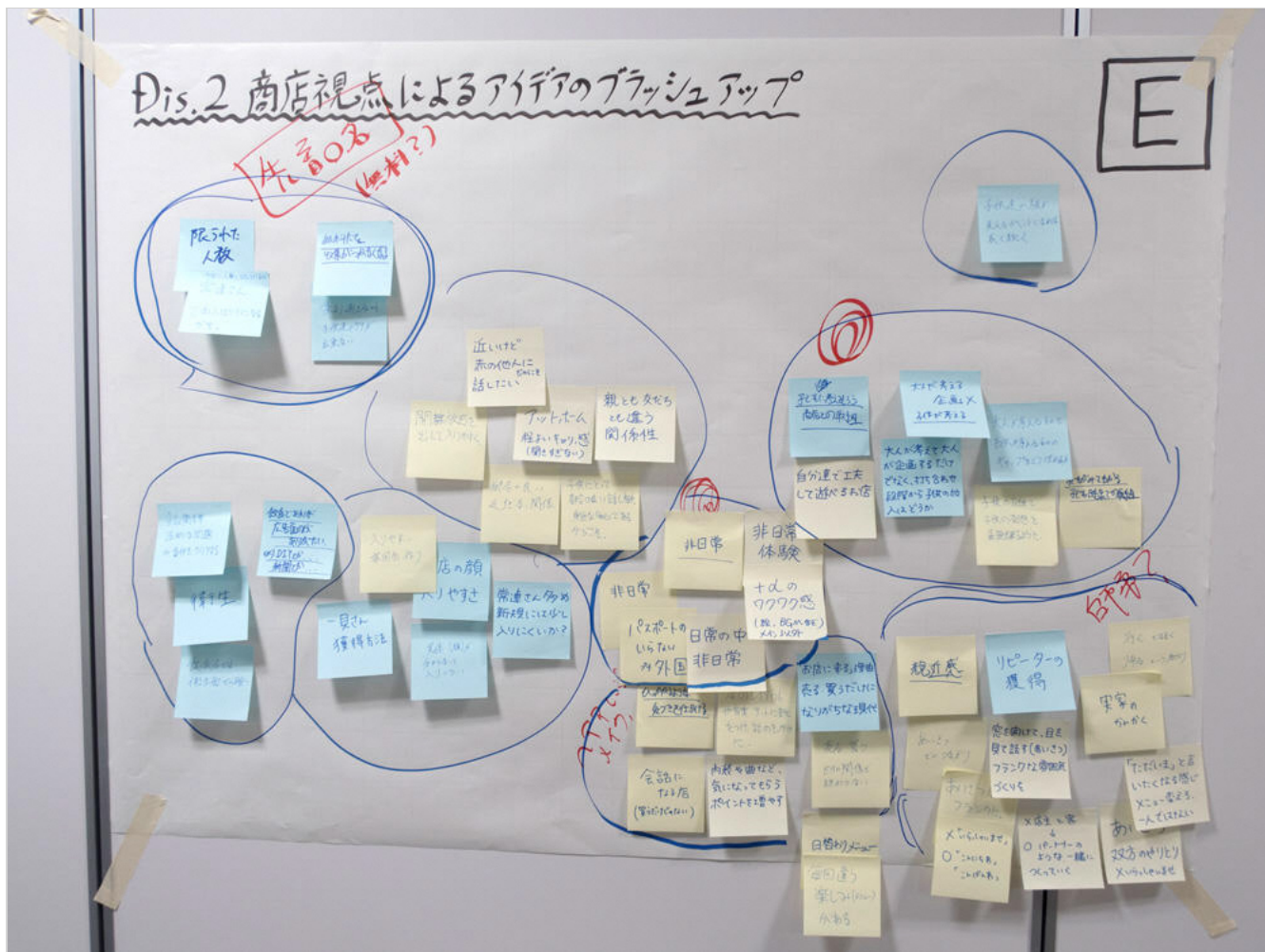


## 商店の課題“住民（お客様）とのつながりづくり”からそのポイントを抽出する。



1

【図5】「放課後など、子どもの居場所における課題」と「商店課題」の整理



【図6】商店視点によるアイデアブラッシュアップ

カスタマージャーニーマップ(※)という考え方をを用いて、当日のイベント開始から終了までの間に「子どもたちにどんな体験をしてもらいたいのか?」を、企画に参加する子どもたちの目線から考え、企画内容を具体化していきました。子どもたちの目線に立つことの難しさを感じながら、家族や知り合いなど身近にいる子どもたちを想像して、どうしたら楽しんでもくれるか?商店や商店街に愛着をもってもらえるだろうか?と、真剣に考えてマップを作成しました。また各チームでは、具体的なアクションの準備物など、アイデアの実現に向けて、話し合いを進めました。

※カスタマージャーニーマップ

生活者が商品やサービスを認知してから購買するまでの施策と、その施策を行ったときの生活者の「行動」や「感情」などを図式化し、体験の流れを体験者の目線に立って形にするためのフレームワークです。



【図7】カスタマージャーニーマップの進め方

# Dis.3 具体アクションの創発

E



【図8】カスタマージャーニーマップ

D3: 具体アクションの創発/具体施策 起票者: B

**タイトル**

こどもしょうてんがいずかん

**施策詳細**

◎どんなお店が想像する

① 100店舗リスト1枚持て理める。

② 「ずかんページ」をやる。

- ・ ニックネーム・ファンタジー
- ・ 店舗名のか。
- ・ 子どもがとって写真

**必要準備物**

- ・ リスト & 地図
- ・ 記録用紙。(→冊子のページ)
- ・ デジカメ

**ToDo(事前準備/～11/20)**

- ・ 取材先のリストアップ & 地図
- ・ 最低10店舗

**ToDo(11/21)**

- ・ 勝手な第一印象
- ・ グループ割り

**ToDo(11/22)**

- ・ 気配にこころ  
探見したこころ  
100集める!
- ・ お店とお店の人  
と気になった  
ものを写真に  
撮る。

距離は  
離れる？

会話は  
成る？

こどもは  
楽し？

タイトル	
キッズヘアアレンジ レクチャー Xmas Ver.	
<b>施策詳細</b> ① 美容師のお仕事、ハジの種類の説明 ② 髪の洗い方 ③ 乾かき方・ドライヤーの使い方 ④ ヘアセット ⑤ 写真撮影 10時間目安	<b>ToDo(事前準備/～11/20)</b>  <b>ToDo(11/21)</b> レクチャー内容の打ち合わせ ヘアセットのカゴダ(5種類程度)
<b>必要準備物</b> 1 ガス → 美容師1人、お客様2人 ↳ 洗い場とヘアセットのイス	<b>ToDo(実施日)</b>

【図9・10】各アイデアの具体施策シート(例:Bチーム「こどもしょうてんがいずかん」、Eチーム「KID's ヘアアレンジ教室」)

## ワークショップメンバーの声

ワークショップメンバーの皆様よりいただいた感想や、中野の商店／商店街とのつながりについてのコメントを一部ご紹介します！

### ワークショップを通じて得られた一番の発見

- 中野には数多くの魅力的な商店街(店舗)があるということがわかり、これが一番大きな発見でした。
- 大人目線にとらわれず、当事者である子どもの目線で考えることの大切さを発見できました。
- 商店街や子どもを実際に巻き込んでアクションプランを立てるにはそれぞれの利害を考えることや、実際のイベント当日を想定するなど想像力が必要だと分かりました。

- 商店の方々のリアルな意見を聞くことができ良かったです。私が考えていた以上に、お店の方は地域の子どもたちとの関わりを大事にされていることがよく分かりました。

## 中野の商店／商店街とのつながりについて

- 実際に商店主様のお話も伺うことができ、思っていたよりも商店と地域は密接なつながりがあり、アイデアを加えることで街が更に活性化する可能性を感じました。
- 商店の方のお話も聞くことができ、街が笑顔あふれる場所になるイメージが少しできました。"街全体で子育て"も夢ではないのかなと思いました。
- 地域に根ざした商店だからこそ、アットホームなつながり方が魅力的だなと思いました。店主の方の、お店や地域への愛情も伝わりました。
- きっかけをつくれれば商店街でお互い助け合う、親、子、老、若、男、女の可能性を感じました。

## 3月19日(木)「オープンミーティング」(報告会)を実施します!

3月19日(木)には区民の皆様にもご参加いただける「オープンミーティング」(報告会)を実施します。取組みを振り返りながら、真に活気のある地域を持続可能な形で実現していくためにはどうしたらいいかを区民の皆様と共に考えていきたいと思えます。

「ナカノミライブプロジェクト企業連携ワークショップ」の他に、子どもたちと作りあげる区民連携ワークショップ「なかのカラフルキッズ」、明治大学のゼミと連携して取組む「大学連携ワークショップ」の報告も合わせて行う予定です。また、今年度より開始した「中野区シティプロモーション 事業助成」についても報告を行います。詳細は当ホームページ等を通してお知らせします。



11月21日(木)・30日(土)に実施した「トビコメ!! なかの商店街」のレポートは近日中にアップ  
します。お楽しみに!