

2. 事業内容

平成 14 年度に常駐の商店街マネージャーを採用し、「中心市街地文化回廊事業」や「リサイクルステーション運営事業」、新たな商店街イベントの計画といった商店街活性化のための取り組みを行った。

その結果、商店街の認知度の上昇と新規出店の増加に結びついた一方、さらなる賑わいを創出するためには街の魅力を向上させることが重要であることがわかった。

そのため、平成 15 年度は下記の 2 点に重点を置いて事業を展開した。

- ・新商品開発、実験店舗の運営による来街促進
- ・商店街の情報化を推進し、空き店舗情報等を公開することによる新規出店促進

(1) 「にぎわいサンデー市」事業

①概要

露店を出していた生鮮店を核に毎週日曜日にサンデー市を開催するとともに、旧石川銀行前に特設ステージを設けてパフォーマーに参加を呼びかけて、「フリーステージ」を実施した。

②目的

- ・週 1 回、生鮮露店の集客力を有効活用して小規模ながらも賑わいを取り戻すことで、日々の賑わいに繋げる。
- ・既存店以外の「新しい血」を流入させることで既存店に刺激を与えて活性化に繋げる。



「にぎわいサンデー市」事業

(2) 新商品・新サービス開発事業

①概要

「にぎわいサンデー市事業」、「トレードセンター」事業と連動し、小松の特色を活かした新商品・新サービスを提供した。具体的には、「はろうきてい弁慶ドール デラックス」と「豚の角煮ドッグ」を商品化した。

②目的

- ・小松の産業、文化を活かした独自商品の開発を行って商品化することにより、賑わいの創出を図る。
- ・テイクアウトできる食品の開発、商品化により賑わいの創出に繋げる。
- ・手作り商品から派生するイベントの実施可能性を探る。



「豚の角煮ドッグ」と「弁慶ドール」

(3) 「トレードセンター」事業

①概要

商店街内に、プロ・アマを問わず参加できる商品やサービスの取引所を設けた。実際の取引は対面で行い、情報のやり取りには一部ITも活用した。

②目的

- ・商品開発と市場調査の機能を担い、売れ筋の物をピックアップして商品化する。
- ・作り手と買い手を仲介する商店街・専門店への回帰を図る。
- ・地場産品や手作り商品の展示即売場所の提供。

(4) 商店街情報発信事業

①概要

広報誌「商店街にゅーす」やWEBサイトを通して商店街のさまざまな情報を発信した。

②目的

- ・周辺住民の商店街の認知度を高め、来街に繋げる。
- ・各メディアごとの特徴を活かした広報活動を行うとともに、商店街自体が情報発信の主体となって活動できる組織を形成する。
- ・NPOとの連携を図る。

(5) 貸し店舗開発事業

①概要

貸し店舗、空き店舗の情報を整備して商店街で商売を始めたい人に情報を提供した。

②目的

商店街内の空き店舗の解消。

(6) 「商店街の顔」事業

①概要

商店街会員の各店主の写真とひとことメッセージを掲載した商店街共通のフォーマットを使用したポスターを2週間限定で掲示した。

②目的

- ・商店街の統一イメージを形成する。
- ・店主に対して親近感を持ってもらうことで「顔の见えない商店街」というイメージを解消し、敷居の低い商店街に転身する。
- ・ポスターで実験的に商店街の一体感を形成することを通して商店街としての統一イメージのあり方を再考する機会とし、今後のバナーや旗等の導入に繋げる。



「商店街にゅーす」

(7) こまつ芸術劇場開館連動事業

①概要

こまつ芸術劇場を商店街の入口ととらえ、開館日と連動した企画を立てて商店街への誘客を図った。

②目的

商店街に注目を集めるとともに、実際の来街を促進する。

【 効 果 】

1. 来街者の行動

商店街の通行量が全体的に減少する中、生鮮店がある通りの日曜日の通行量が増加に転じた。

2. 商店街の認知度

本事業に取り組む以前には来街しなかった層が商店街に足を運ぶようになったと同時に、小規模なイベントをこまめに実施したことで商店街の取り組みが広く認知されるようになった。

3. 空き店舗の一部解消

露天で出店していた生鮮店が商店街内の空き店舗を買い取り、新店舗を開店した。

【 課 題 ・ 反 省 点 】

・客層とのマッチング

「にぎわいサンデー市」では、複数の露店を誘致して相乗効果を狙ったが、生鮮食料品店以外は撤退してしまった。同店が扱う商品が低価格だったのに対し、そのとなりに出店していた鮮魚店は高級品を販売するなど客層とのミスマッチが原因であったと推測される。このことから、単なる数合わせで出店者を誘致しても定着させることが難しく、客層と一致した品揃えができる店舗を集めなければならないことを痛感した。

【 関 連 U R L 】

(株)こまつ賑わいセンター <http://www.tmo-k.com/>