

商店街と個店の魅力を発信！ 「まちあそびスゴロクゲーム」プロジェクト

商店街の各店舗をスゴロクのマスに見立てた「リアルスゴロクゲーム」。
開催当日は普段の休日には余り姿が見られない親子連れなど、計318名の
参加者が、店内で発生するイベントを楽しみながら商店街を1周し、
ゴールを目指した。



これまで、明治町商店街協同組合は、若手の理事を中心にイベント等に取り組んできたが、商店街全体としては、どこか「自分の店には関係のない」他人事と考える風潮があり、「商店街全体を巻き込めていない」、「売上増に繋がっていない」という課題を抱えていた。また、特に土日祝日の商店街内の状況は閑散としており、イベントを実施しても、継続したにぎわいには乏しく、来客者層の高齢化も課題になっていた。

商店街が一体となれる、子供から大人まで楽しめるイベントを実施したい

普段あまり商店街を利用していない親子連れなどに対して、商店街と個店の魅力を伝えることを目的として、

子供から大人まで楽しめる「直方まちあそび スゴロクゲーム 商店街は人生だ!!」を実施することにした。

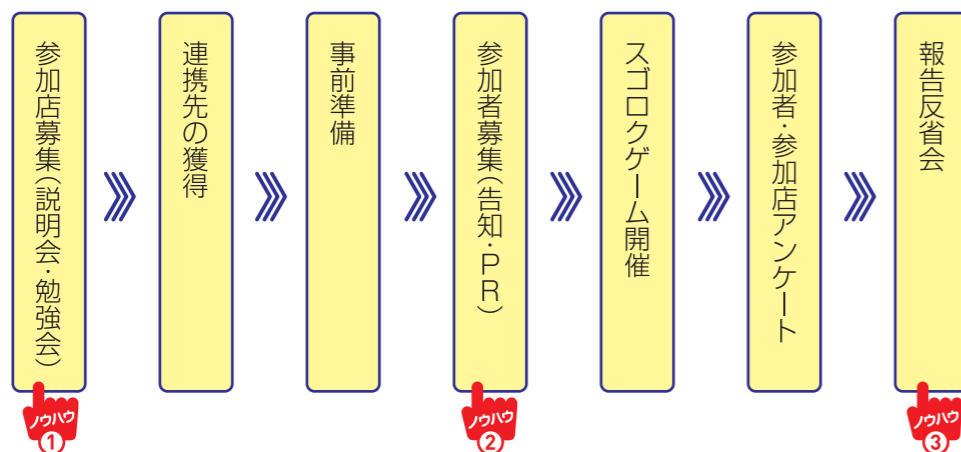
これは平田本町商店街(島根県出雲市)の事例を参考に企画したものだが、2回目以降も継続して実施することを前提に仕組みや連携体制づくりを行うことも目的とした。

各店舗を巻き込み、イベント参加者とのコミュニケーションをとれる内容に

このスゴロクゲームは、ゴール到達時点で所持している金額で順位が決まるため、参加者は急いでゴールに向かう必要がなく、時には迷いながら、ゆっくりと商店街を見て廻ってもらう機会を与えることができる。また各個店にとっても、参加者が店内に足を踏み入れることにより、商品や店主の魅力を伝えることで、今後の再来店につなげることができる。

さらに、準備段階において、店内で発生するイベントを各参加店の業種等に合わせ、特色を持った内容にするために、何度もやり取りをしたことや、開催後に参加店にも出席してもらい、効果や次回への対策を共有する報告反省会を行ったことが、今までのイベントとは違い、商店街全体の巻き込みにつながる効果もあった。

まちあそび スゴロクゲームプロジェクト



実施と検証から得られたポイント

- 親子連れなどのファミリー層を集めることができる!
- 店内に入ってもらい、個店の魅力を伝えることができる!
- 商店街各店舗の参加意識を向上できる!
- 低予算で実施できる!

ノウハウ 1 スゴロクゲームの趣旨を説明し、参加したいという意欲のある店舗を募る

●参加店舗数とエリアの設定
⇒親子連れをターゲットとするため、参加店は40～50店舗、約1時間以内で終了できる設定が理想。また商店街の形状や店舗数によっては、近隣商店街や公共施設にも参加してもらおうとよい。

●説明会の実施
⇒商店街の理解が得られなければ必要な参加店舗数が集まらず、実施エリアが狭くなり、スゴロクの楽しさを演出できない。また、当日は店舗でのオペレーションも必要なので、運営そのものにも支障をきたすため、スゴロクゲームの趣旨・内容(ルール)の説明を行う。
⇒ルールを理解してもらい、各店舗や店主の特色を生かした店内イベントをプロジェクトチームと一緒に考えてもらうことで、より参加意識が高まる。

●参加店料の徴収
⇒特に、多くの参加希望店が想定され、補助金等、他に財源を確保できない場合には、参加店料を徴収する方法を検討しても良い。

ノウハウ 2 商店街のネットワークと地域連携で、お金をかけないPRを行う

●後援名義の依頼
⇒公共性の高い企画であると認められることにより、新

聞等のマスメディアに取り上げてもらえる可能性が高まるため、市や商工会議所の後援は必須。また、それにより他の団体と連携しやすくなる効果もある。

●地域の各機関・団体との連携
⇒地域の公共交通機関・教育委員会・学校等と連携を行うことで、新聞折込等を使わず、ポスターやチラシでのPRを行うことができる。(開催当日の運営スタッフとしての協力を得られる可能性もある。)

●商店街のネットワークの活用
⇒SNS等の無料メディアや、理事や組合員のネットワーク(人脈)を活かしてPRを行う(地元タレントやラジオ局等)。

ノウハウ 3 「報告反省会」を実施し効果や課題を分析、共有する

●実施時期
⇒参加店および連携先にも出席してもらい、開催当日の状況だけではなく、各店舗への再来店等の反響も含めて分析、共有するために、開催日から約1か月後に実施するのが良い。どうしても出席できない参加店もアンケートの記入は必須。

●内容
⇒特に当日参加者の再来店状況を発表してもらい、共有する。継続して実施するためには成果(売上増)につなげることが重要。そのためには参加店の工夫が必要不可欠なので、上手くいかなかったことも含めて共有する。



高齢の店主にゲームそのものを理解してもらうための事前説明が大変でしたが、みんなで店内発生イベントのアイデアを出し合い、参加者に楽しんでもらうため、検討に検討を重ねたおかげで良い物が出来ました。当日参加している子供たちの笑顔が印象的でした。

(明治町商店街協同組合 正岡 省二氏)

【参考】このプロジェクトに取り組んだ商店街 明治町商店街協同組合

(福岡県直方市/人口: 58,000人)

店舗数: 53(加盟店舗数50)

空き店舗数: 8

商圏: 近隣型

商品: 最寄品、買回品

来街者数: (平日)1,100人、(休日)1,000人

支援機関: アイデアパートナーズ株式会社