

支援先商店街名：協同組合 中町商店会

所在地：島根県出雲市

臨店研修参加店舗：6店舗

研修期間：平成26年8月～26年12月

臨店研修参加店舗の取組成果（対前年度比平均）

売上：対前年度比率 124.7%

客数：対前年度比率 133.8%

## ●取組の経緯・背景

協同組合中町商店会（加盟店舗38店舗）は、出雲空港から車で約30分、出雲大社から車で約20分という距離にあり、市役所にも近接した商店街である。近年、郊外に「ゆめタウン出雲」ができたこともあり、商店街の歩行者数が減少している。

年間4回のイベント（春はひな祭り、夏はキャンドルナイト、秋はゆめフェスタ、冬は駅など含めてイルミネーション）を実施しているが、イベント数を多くし過ぎ、疲弊してしまった感がある。

この状況を踏まえ、商店街の賑わいを取り戻すために、個店が魅力ある商品やサービスを提供でき集客向上、店舗力アップを目指している。

## ●取組内容

### 【臨店研修】

当商店街には38店舗あるが、そのうち臨店研修参加店として、6店舗が繁盛店づくりに取り組んだ。臨店研修に臨むにあたり課題としたのは、以下の通りである。

- |          |          |               |
|----------|----------|---------------|
| ①外観の改善   | ②来店機会の創出 | ③わかりやすいPOPづくり |
| ④売上げへの工夫 | ⑤商品展示の工夫 | ⑥新たな顧客の確保     |

これらの課題を基に実践した取組は以下の通りである。

- |              |               |                    |
|--------------|---------------|--------------------|
| ①店舗入口の改善     | ②オリジナル商品のPR強化 | ③効果的なPOPの作成        |
| ④おすすめ商品の訴求強化 | ⑤商品陳列の改善      | ⑥展覧会に来た顧客へのPRツール作成 |

### 【参加店会議】

参加店会議では各店舗での取組状況を確認しつつ、お互いに刺激しあいながら、個店の取り組みが商店街の活性化につながることを再認識した。本商店街はもともと組合意識が高く、協力度も高いこともあり、繁盛店づくりに関して参加店同士でアイデアを出し合える関係ができた。

## ●商店街全体への波及

### ○各店舗が連携しての情報発信の強化

店舗の紹介等に加え、今回繋がり合えた各店舗の情報をお互いに掲載するようなリーフレット（パンフレット）やスタンプラリーができるようなものを実施することを検討することになった。

### ○各臨店研修参加店の改善内容の共有化

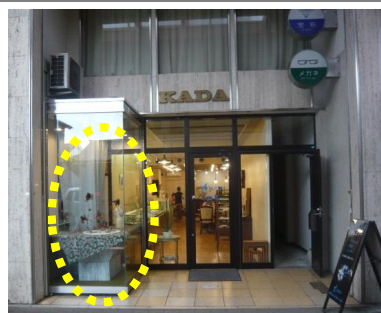
参加店会議において、アドバイスされたことに対して「まずは取り組んでみることに、やる気が大事」とあるということが共有された。研修を通して、店舗の現状を見直すきっかけとなり、それぞれの取り組み状況を共有することができ、他店へも波及すべきとの機運が高まった。

## ●取組事例

### (1) 店舗入口の改善

- 入口のショーケースを効果的に活用するために、イーゼルを立て、店舗のサービスについて紹介するとともに、店舗に入り易くする工夫を行った。

(宝石店)



(2) オリジナル商品のPR強化

- 自店で麴を使った商品として「甘酒」を販売しているが、広くPRするために、試飲する試みを行った。
  - 次のステップとして、麴の製造過程など、麴を紹介するツールづくりに取り組んでいる。
- (酒・たばこ・飲料・菓子販売)



(3) 効果的なPOPの作成

- 各商品の特徴をわかりやすく伝えるために、研修において商品のキャッチコピーを考え、作成するとともに、お客様の視点から目に付きやすい場所にPOPの設置を行った。
- (婦人服)



(4) おすすめ商品の訴求強化

- 従来のメニューを改善して、おすすめ料理を写真とコメントを載せて作成し、PRした。また、店内メニューのほか、店頭にも同様のメニューを掲示した。
- (中華料理店)



(5) 商品陳列の改善

- 季節限定商品をより目立つようにするため、商品を陳列するテーブルのサイズ変更や商品の見せ方の工夫をした。
- (酒製造販売店)



(6) 展覧会に来た顧客へのPRツール作成

- 展覧会において、積極的にギャラリーの紹介をするために、ギャラリー紹介を含めた展覧会パンフレット、次回展覧会のハガキを用いて、PRの強化を図った。
- (ギャラリー)

