

ここに注目！ 既存店舗内の空きスペースを活用し、新規出店者を応援！
新たな業種の増加と、新規顧客の開拓に挑戦！



ポイント

店主だけでなく、地域住民と一緒にプロジェクトを企画し実施することで、商店街での活動者が増え、たくさんのアイデアが集まり、既成概念に捉われない新たな取組に挑戦し、賑わいが復活しつつある。

[商店街概要及び取組の背景]

活動のきっかけ

観音寺商店街連合会は、観音寺市中心部の7つの商店街で構成し、香川県西部地域の中核として発展してきた。周辺には四国八十八ヶ所霊場第68番札所神恵院・第69番札所観音寺がある。また「寛永通宝」の巨大砂絵があり、商店街内の宝くじ売り場から16億円の当たりくじが出たことで金運スポットとして観光客が多く訪れている。一方、商店街周辺の人口減少や後継者不足、郊外型店舗の進出などにより、店舗は約150店にまで減少し、商店街全体の売上もピーク時の1/3にまで低下しており、商店街にもう一度活気を取り戻そうと平成23年度から「観音寺まちなか活性プロジェクト Re:born.K」がスタートした。

[取組の概要・効果]

Plan・Do

まちなか活性プロジェクト Re:born.K

情報発信プロジェクトでは、Twitter、facebook の活用や、地域情報 USTREAM 番組「今宵もはじまりました」(毎月2回第1・3水曜日20:00～)の運営を行い、商品や地域情報をPRしており、商店の売上UPやイベント集客UPにつながっている。平成25年には、全国のまちづくり関係者を集めたまちづくりサミットを開催し、地域間連携と情報発信力強化が図られた。

空き店舗活用プロジェクトでは、空き店舗を様々なコミュニティ団体が利用できる空間に整備。利用する団体によってパブリックビューイング、絵画展、ビアガーデン、物産市などのイベントが開催されている。



さまざまなイベントが開催される商店街

平成25年度から実施している「SHOP IN SHOP」プロジェクトは、既存店舗内にあるデッドスペースに出店できるスペース設け、新規出店希望者を応援している。出店する側にとっては、初期投資が少なくすむ上、既存店の店主や顧客との繋がりができ、商店街に溶け込みやすくなる。受入れる既存店舗側にとっては、新しい業種が増えることで商店街全体の魅力がUPし、お店の中にお店を出店することから今までに足を運ばなかったような新たな客層を呼び込み、新規顧客開拓につながっている。

現在、メガネ補聴器店の中にタコ漁師によるタコ弁当屋があったり、衣料品店の中にケーキ屋があったり、着物屋でパン教室が開かれたりと様々な組み合わせの店が存在し、異業種とコラボすることで新たな客層とのコミュニケーションも生まれている。

[効果の評価と改善策の実施等]

Check・Action

誰もが気軽に利用できる場づくり

SNSを活用した商品PRで売上がUPした店舗が出てきたことで、SNS 利用者が増加し個店の情報発信スキルがアップしている。

USTREAM は会議室で行われていたため、閉鎖的で参加しにくいという声があり、空き店舗をスタジオ化し歩道からも配信風景が見ることができ、誰もが気

軽に入れる空間へと変化させたことで参加者が増えてきている。

「SHOP IN SHOP」では、お互いの顧客が来店するため、来店人数が増加し相乗効果が生まれている。まだまだ認知度が低いため、参加店や新規出店者のメリットを解説した冊子を製作し認知度を上げようとしている。

〔実施体制〕

連携するからこそ生まれる新たな展開

商店主や行政や商工会議所等といった関係者だけでなく、地域住民と一緒にワークショップを積み重ねて、アイデアを出し、それに基づいたプロジェクトを開催している。参加者には、子育てや音楽の NPO 法人や香川大学生の参加者も増えており、イベント開催時に子育て中の方も気軽に参加できるよう託児ルームの完備や、まちなか市民ミュージカルが出来るなど商店主だけでは実現できないプロジェクトが誕生。

プロジェクトの調整役に若手商店主を配置することで、地域の若者も参加しやすい環境を整えている。その結果、既成概念に捉われない柔軟で斬新なアイデアを活かしたプロジェクト展開に繋がっている。

基本データ

所在地：香川県観音寺市観音寺町

会員数：154名

店舗数：179店舗

関連URL：<http://www.reborn-k.net/>

<http://www.ustream.tv/channel/今宵tv>



空き店舗を活用した USTREAM 配信スタジオ



キーパーソン

観音寺商店街連合会

会長 横田 安男

若手商店主が奮闘！

7つの商店街が協力して進めるプロジェクトの為、各商店街の若手に各プロジェクトのファシリテーター（調整役）を依頼しました。地域住民参加型のワークショップのため、さまざまな意見が飛び出し当初は調整に困惑したようです。各自がファシリテーター講習会に参加して知識を習得し場数を踏むことで、多種多様な意見を調整できるようになり、柔軟な発想を上手に取り入れた SNS 活用や「SHOP IN SHOP」の新たな形態を生みだしました。SNS 活用の際には理解を得るのに苦労しましたが、SNS を使った商品 PR が功を奏し売上アップにつながり、SNS 活用の可能性を感じる方が増えました。

一気に SNS 活用の機運が高まったのです。

今では年配の商店主にも刺激を与え、SNS 利用者が増加しています。

まちなかプラットフォーム化！

人が集い交流できるプラットフォームのような商店街を目指したい。いろんな方と一緒にプロジェクトを企画し運営することで、商店街を使って楽しむ人を増やしたいと考えています。

「SHOP IN SHOP」プロジェクトでは新規出店希望者が集える場を提供し、空き店舗活用プロジェクトでは、多種多様なコミュニティがまちなかで活動するために集える場を提供する。そんな集える場を商店街内に整備しつつ、生みだされるプロジェクトやまちなか情報をデジタルとアナログ媒体を上手く組み合わせ発信し、商店街の魅力をより多くの方に届け、交流人口や定住人口の増加につなげていきたいと思います。