

商店街の街並みをウェブサイト上で忠実に再現。 オンラインで提供する新たな購買体験

【愛知県名古屋市西区那古野】

「円頓寺オンライン商店街」プロジェクト

事業実施主体: 円頓寺商店街振興組合



円頓寺商店街振興組合理事長の田尾大介さん。田尾さんが経営する「喫茶、食堂、民宿。なごのや」の前で

名古屋市西区にある円頓寺（えんどうじ）商店街では、新型コロナウイルスの影響により利用者の大幅な減少がみられた。毎月・毎年開催していた各イベントも中止が相次ぎ、その特需を受けられなくなる事態に。そこで円頓寺商店街振興組合では「円頓寺オンライン商店街プロジェクト」を発足。2020年11月、EC機能を搭載したオフィシャルウェブサイト「円頓寺オンライン商店街」を開設した。

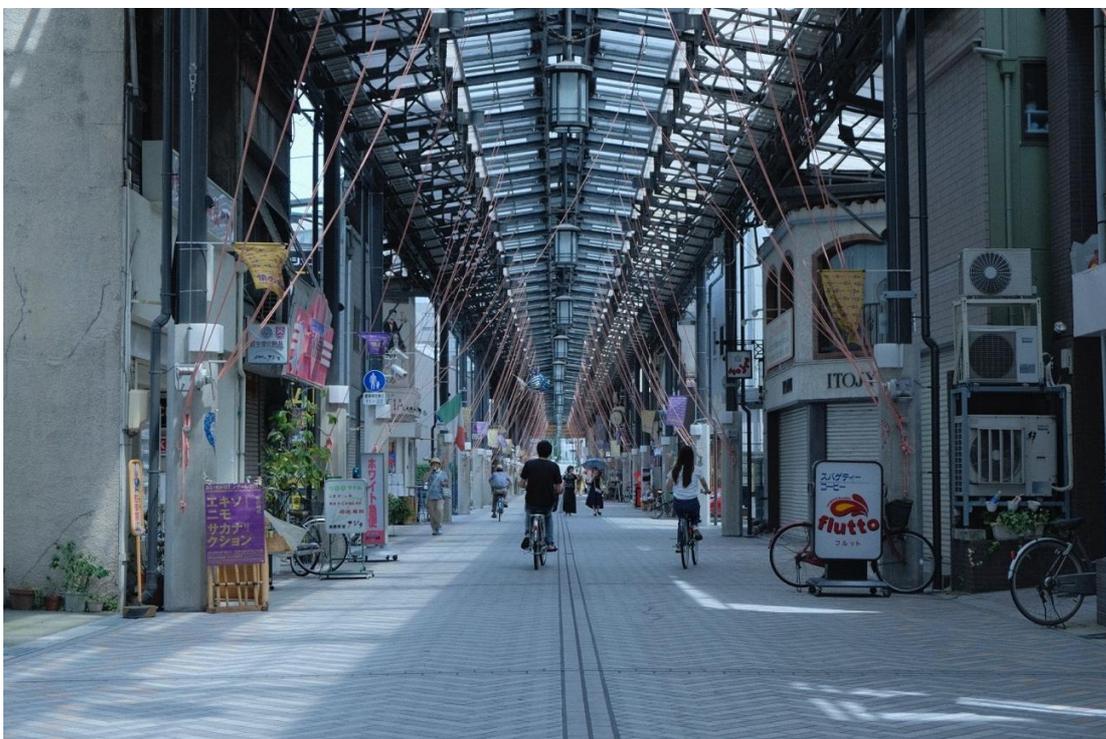
サイト上では円頓寺商店街振興組合からのお知らせや各商店の情報を公開しており、商品購入も可能だ。ほかにも、飲食店のテイクアウトに関する情報も紹介する。ウェブサイト立ち上げの背景や取り組みの手応えについて、円頓寺商店街振興組合の理事長である田尾大介さんにお話をうかがった。

背景・課題

「日常利用客の減少」という問題が一気に顕在化

名古屋市内でも最も古い商店街のひとつに数えられる円頓寺商店街。界限には歴史的建造物や旧跡が数多く残る。その一方で、名古屋駅にほど近く、交通利便性が高いことから宅地開発も進んでおり、若い世代が暮らす新設のマンションも増えている。

「新旧の混在」は、円頓寺商店街を歩いていても感じられる。2000年代から若手店主が中心となってクリエイターや建築家、大学教授とともに、空き家対策をはじめとしたまちづくりに着手。古い建物を有効活用して新たな価値を創出することで、新店舗の出店につながってきた。その結果として、明治創業の老舗と新しいお店が軒を連ねるという光景も見られるようになった。



新旧の魅力が入り混じる円頓寺商店街。コロナ禍で人通りが少なくなってしまった。

イベントの多さも、円頓寺商店街の特徴である。毎月開催の定期イベントに加え、年に数回、大規模イベントも開催。たとえば、毎年7月に円頓寺本町商店街と共同で開催する「円頓寺七夕まつり」は、昭和30年代から続く。毎年約10万人が来場し、期間中は商店街に特需をもたらしていた。

しかし、2020年は新型コロナウイルス感染症の拡大により、イベントの開催中止や規模縮小を余儀なくされた。そのあおりを受けて、商店街の利用者も大幅に減少し売り上げを確保できず、経営が厳しくなるお店も出てきた。円頓寺商店街が長年抱えていた課題が、一気に顕在化したのである。

「イベント開催時こそ多くの人で賑わいますが、『日常使い』のお客さまの数は年々減少傾向にあり、大きな危機感を抱いていました。反面、どんな課題も解決するとなれば必ず『変化』をとまいません。変化に対しては、常に抵抗感があり、策を講じたいという思いはずっとあったものの、なかなか動き出せずにいました。そんななかで起きたコロナ禍は、はからずも商店街が一丸となって課題解決に踏み出すきっかけとなったのです」



インバウンドのツーリズムを企画するなど、以前から商店街の活性化に取り組んできた田尾さん。地域のキーマンとして、たびたびメディアにも登場

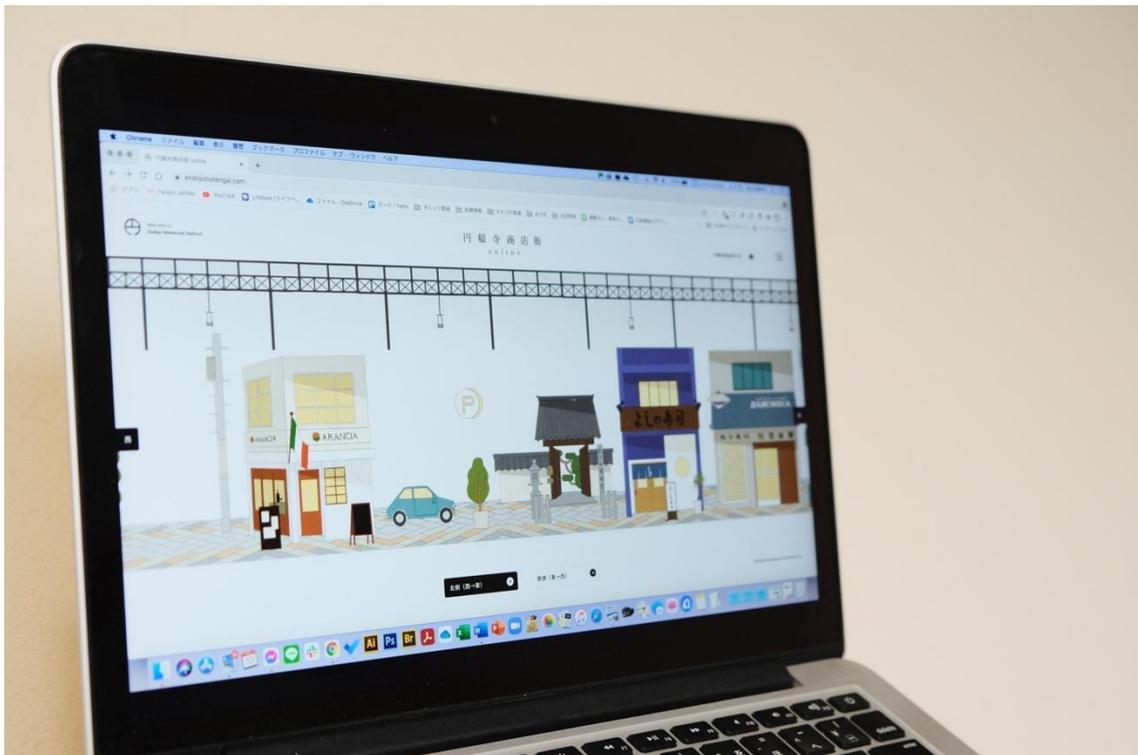
取組内容

情報発信、販売のインフラとして公式ウェブサイトを開発

課題解決に向け、円頓寺商店街振興組合では「新規顧客への円滑な情報発信」「新しい生活様式に即した販売方法の展開」の実現をめざすことに。GoTo 商店街事業に「円頓寺オンライン商店街プロジェクト」を申請した。

あわせて地域で活躍するデザイナー、イラストレーター、システムエンジニアなどの協力を仰ぎ、「円頓寺オンライン商店街プロジェクト」を発足。円頓寺商店街の公式ウェブサイト「円頓寺オンライン商店街」開設に向けて始動した。

「地域の掲示板や回覧板といった昔ながらの発信手段では、情報をすばやく広げられません。重要なのは『知りたい』と思ったときにすぐに情報にたどり着けることです。まずは円頓寺商店街を知ってもらえる、PR の場をオンライン上につくりたいと考えました」



「円頓寺オンライン商店街」は、2020年11月にオープンした

実際に足を運んだときの“楽しみ”を演出

「円頓寺オンライン商店街」の開発に際し、田尾さんが特にこだわったのは、商店街の風景をそのまま再現することだった。店舗の外観はもちろん、店舗同士の距離感も忠実に反映させ、寺社や駐車場、シャッターの下りている空き店舗までも、余すことなくイラストで表した。ユーザーは、横スクロールでこの仮想商店街を移動できる。「イラストレーターさんからは、『さすがにシャッターが下りた店舗は描かなくてもいいのでは』とも言われました。でも、ありのままを描くことは、一番譲れないポイントでした。現実を訪れることができる“リアルな場”を持っていることが私たちの強み。サイトをきっかけとして、実際に店舗に足を運ぶ人を増やすというのが今回のプロジェクトの目標でもあります。円頓寺商店街をよく知る人にも、そうでない人にも、ありのままをお見せしたいと考えました」



イラストで忠実に再現された円頓寺商店街（円頓寺オンライン商店街を開く）

同サイトは、EC 機能も備える。商店のイラストをクリックすると、店舗情報とともに商品情報が表示され、オンライン決済で購入が可能だ。たとえば、「喫茶、食堂、民宿。なごのや」はサイトオープンに合わせて、名物のタマゴサンドをモチーフとした「タマゴサンドコレクション」を企画。Tシャツやキャップ、サコッシュなど、さまざまなグッズを販売している。





「喫茶、食堂、民宿。なごのや」が販売する「タマゴサンドセレクション」

異なる店の商品を EC 機能のカートに入れて、一括で決済できる点も特徴である。これは同商店街振興組合が決済代行を担うことで可能になった。また、商品の受け取り方法については、「宅配」または「実店舗での受け取り」を選択できるようにしている。

このように実店舗への誘導経路を用意するなど、「円頓寺オンライン商店街」には「リアルなお店に足を運んでもらうための仕掛け」がいたるところに散りばめられている。その狙いが当たったのか、サイトオープン後には商店街の歩行者通行量が3%増加したという。今後、さらに機能やサービスを充実させて、オンラインからリアル店舗への流入を増やしていく計画である。

円 頓 寺 商 店 街 o n l i n e

Shop Category

店舗内カテゴリー

- 店頭販売のみ
- 和装
- メンズファッション
- レディースファッション

円頓寺商店街から検索

Shop

店舗一覧

- 喫茶、食堂、民宿。なごのや →
- スペインバルDUF1 →
- サキアテジョーグ →
- garelie P+EN (ギャルリーベン) →
- 木、布、紙月ののうさ →
- 松川屋道具店 →

月ののうさ

木のピアス(青海波) 青

ピーコックブルー色の青海波模様の木のパーツをピアスに仕立てた大振りのピアスです。金具はシンプルなゴールド色のポスト&キャッチを使用しています。素朴な木の素材と和の模様が個性的です。※イヤリングに変更もできます。※受注生産のため発送までに10日間ほどお時間を頂きます。

残り **5** 点です
ご注文はお早めに!!

#レディースファッション オリジナル
アクセサリ おすすめ商品

¥2,750 円 (税込)

数量

異なる複数の商店の商品を一括で決済できるという、各店舗を買い回りに便利な機能も備わっている

その足掛かりとして、EC 機能を利用するには、会員登録を必要とした。会員情報をもとに、ユーザーとこまめなコミュニケーションをとることにつながりを強化し、商店街の新たなファンの創出につなげていく。「コロナ禍が落ち着いてイベントを開催できるようになったら、サイトのお知らせページや会員向けの情報発信サービスを、告知に活用していきたい」と田尾さんは語る。

将来の構想

オンラインを“空間”のひとつと捉え、魅力醸成の一助として活用

オープン後も「円頓寺オンライン商店街」は進化を続けている。飲食店の料理紹介のほか、テイクアウトあるいはデリバリーの利用方法をまとめたコンテンツ「TAKEOUT 円頓寺商店街」を新たに公開した。各商店の情報ページに掲載する店主のインタビュー記事も制作中。ライターが各商店取材し、お店や商品、商店街に対する店主の想いをまとめた記事を順次公開している。

1 メニューを選ぶ 2 各お店に電話して注文
※注文内容・住所・電話番号・お名前をお伝えください

3 おうちやオフィスで受取るお支払い

※対応可能時間11:00~17:00（日曜を除く）
※配達時間の目安は、注文から約1時間です。
※事前にご予約をいただければ、指定のお時間に届けることも可能です。できる限り早めのご予約をお勧めします。
※各店舗1,000円以上のご注文で無料配達が適用されます。1,000円未満のご注文の場合は配達料を別途1,500円頂戴いたします。
※配達注文の場合は、現金のみのお支払いとなります。
※運送時や着次第の都合は、配達に遅れが出る場合や中止させていただく場合がございます。
※ご注文や配達のご要望など、詳しいご相談は各お店までお電話ください。

ご注文は、各店舗にお電話をお願いいたします。メニューはこちら



— 自家製デミグラスオムライス

¥980 052-551-1676

イタリアンパルARANCIA (アランチヤ)



— しょうが焼き弁当

¥800 052-551-6800

喫茶、食堂、居酒屋、なごのや



— 冷やしあめ

¥300 052-561-3233

わざもん茶屋



— 豚丼

¥610 052-565-0598

日置屋



— 愛知サラダ飯in韓国風まぜそば

¥1080 052-551-1676

イタリアンパルARANCIA (アランチヤ)



— ちらし寿司弁当

¥2500~ 052-551-0217

よしの寿司



「TAKEOUT 円頓寺商店街」では、テイクアウト可能な商品の情報を多数掲載([TAKEOUT 円頓寺商店街を開く](#))

田尾さんは「将来的にはリアルとオンラインを連動させたい」と語る。たとえば、イラストで描かれた「シャッターが下りた店舗」、つまり現実では空き家となっている物件にオンライン上でお店を出店できる仕組みも構想中だという。

「実際の空き家を活用するとなると制約も多く、思うように事が進まず出店を諦める方も少なくありません。でも、ECであれば、もっと気軽に出店できます。円頓寺商店街が好きでお店を開きたいけど、実店舗は難しい。そんな人が『円頓寺オンライン商店街』で簡単に出店できるようにしていきたいですね」

イベント開催時などは、出店エリアを「リアル」と「オンライン」のどちらか自由を選べるようにすることも考えている。さらに、ECの出店希望が多数あれば、現実では不可能な「アーケードの上」に出店してもらうというようなことも構想中だという。イラストではどのように表現されるのか、気になるところだ。

最後に、円頓寺商店街の魅力についてうかがったところ、「古き良き文化が息づき、そこに『新しさ』が加わることで化学変化が起きている」との答えが返ってきた。そして田尾さんは「リアルとオンラインを切り離すのではなく、地続きで捉えて活用していきたい」と続ける。オンラインという新たなフィールドを活用し、円頓寺商店街ならではの「面白さ」をこれからも生み出していく。



円頓寺商店街の“行列ができる店”といえば、ここ『肉の丸小』。赤い看板と揚げ物コーナーが目印の老舗精肉店

まとめコメント

- 商店街の魅力発信の場としてオフィシャルウェブサイト「円頓寺オンライン商店街」をオープン。EC 機能も搭載し、商店の売り上げアップにも貢献。会員情報をもとに、ユーザーとこまめなコミュニケーションをとることでつながりを強化し、商店街の新たなファンの創出につなげていく。
- 日常的に足を運んでいる来街者により親しみを持ってもらえるよう、商店街の風景をイラストで忠実に再現。イラストと実際の商店街の風景を見比べて楽しむこともできる。
- 情報発信のツールとして活用したことで、来街者数の呼び込みに成功。歩行者通行量は取り組み前と比較して約 3% 増加した。
- コロナ禍で変容した生活様式に対応するためにテイクアウト／デリバリー事業も展開。各店の商品を一覧で掲載することで、ユーザビリティを高めている。
- サイトオープン後も継続して刷新中。現在は店主のインタビュー記事を制作中で、順次掲載を進めている。店内や店主の写真を掲載するなど、より「顔の見えるづくり」となりつつある。

データ

事業者名	円頓寺商店街振興組合
所在地	愛知県名古屋市西区那古野
商店街の種類	複合型
組合員数	30 名
主な業種構成	小売、飲食、宿泊、娯楽サービス、その他サービス
電話	052-551-6800
URL	https://endojishotengai.com/home.html

名古屋市西区 人口：150,896 人 世帯数：74,336 世帯
出典：名古屋市 HP 推計人口（令和 3 年 6 月 1 日）

「円頓寺オンライン商店街」プロジェクト

事業実施主体：円頓寺商店街振興組合
事業実施箇所：愛知県名古屋市西区
商店街店舗数：30店舗

- JR名古屋駅の徒歩圏内に位置しアクセスが良い。また、名古屋で最も古い商店街の一つと言われており、明治創業の老舗店が多く残る一方で、個性的な新しい店舗も増えつつある。
- 消費者にオンラインで商店街の店舗を巡ってもらい、各店舗の商品を販売したり、イベントや店舗に関する情報をプッシュ型で発信できる、モール型のECサイト（バーチャル商店街）を開設する。
- 新しい生活様式に対応した、新たな商店街の楽しみ方を消費者へ提供していく。

背景・課題

- ✓ 新型コロナウイルス感染症の拡大により、来街客は大きく減少。各種イベントも中止になったことで、日常の売上げだけでなく、イベント時の特需も見込めない状況が続いている。
- ✓ 自粛生活の長期化や新しい生活様式の浸透に合わせた、顧客や売上の確保が必要となっているが、各店舗の努力だけでは抜本的な対策をとることができていない。

取組内容

- ✓ ECサイト（バーチャル商店街）において、インターネット上で商店街の個店をめぐる仕組みや、各店主の顔や商品を発信するページを設ける。
- ✓ サイトの利用者を会員化することで、プッシュ型で定期的な情報や特典を提供できる仕組みを構築する。

事業によって得られた効果等

- ✓ 商店街のイベント・ニュース等の情報、店舗紹介、ネットショップ等商店街をオンライン上で巡りながら楽しめるWEBサイトを構築することで、商店街の魅力を消費者に知ってもらう機会を創出。アクセス数は約2万回を獲得し、新規顧客を約550人獲得する等各個店の消費の促進を図った。
- ✓ また、ECサイトの利用を会員制にし、会員情報をもとにユーザーへこまめな情報発信を行うことで、商店街の利用者のリピーター化、ファン化（＝常連化）を図り、商店街の歩行者通行量を取り組み前と比較し約3%増加した。



カブキカフェの名古屋山三郎一座→

←オンライン円頓寺商店街

