

得する街のゼミナール「まちのゼミ」

取組に至る背景・事業の目的

大型店の進出やインターネット販売の普及等、市内個店の経営環境は厳しい状況が続いていた。また、空き店舗が増加したことにより商店街の賑わいが衰える中、一過性ではない街の賑わい創出が必要となっていた。

各個店で店主を講師とする少人数制の講座を開催し、お店に足を運ぶきっかけとなるようにした。講座でのコミュニケーションを通じてお店の特徴や店主の人柄を知ってもらうことで、講座以降も来店していただけるお客様を作り、日常的な街の賑わい創出に繋げることを目的とした。

人と人との繋がりを特徴とする個人商店に適した事業であり、インターネット販売や大型店にはできない事業となった。

事業内容

- まちのゼミを開催
 - 春開催 平成 26 年 5 月 25 日～6 月 30 日
 - 秋開催 平成 26 年 11 月 1 日～11 月 30 日
- 情報発信力の強化
 - ポスター・ロゴ・ホームページのリニューアル、のぼりの新規作成を行い、知名度の向上を図った。
- 親子向け、大学生講座向け講座の設定
 - 親子で参加できる講座の設定に加え、諏訪東京理科大学の授業の一環としてまちゼミへ参加してもらうことで、新たな参加者層の拡大を図った。また、学生代表 7 名には結果報告会にて感想・改善点を発表してもらった。



【 講座中の様子 】

事業効果

- 春・秋開催での延べ参加人数は 1 0 4 0 人（うち、まちゼミで初来店した人数 5 8 1 人）となり、お店を知って貰うきっかけ作りと、街中の賑わい創出ができた。
- ポスターやのぼり等、デザインを統一した広報物を作ることで、知名度向上と街中の賑わいづくりに繋げることができた。
- 講座を開催する際には、各個店が自店の特徴や強みを再認識するきっかけになった。
- 反省会等を通じて、参加店同士で繋がりができ、異なる 2 店がまちゼミ講座をコラボ開催するなど、新たな展開に繋がった。
- 大学生の参加により、将来の顧客となりえる、20 代という新たな客層に PR することができた。また、学生にとっても地元のお店を知る機会となり、学生が街にでて活躍するきっかけになるなど、商業振興だけにとどまらない効果が期待される。

工夫・苦労した点、課題、今後の取組など

今回の結果を一過性のものにしないためにも、継続して事業を行う予定。課題としては参加者の 9 割が茅野市内からであるため、効果が市内に限定されてしまっていた。その為、平成 27 年度は隣接する諏訪市と合同でまちゼミを開催する予定。合同開催により、新たに市外への周知・PR が出来るようになるだけでなく、商業分野での地域連携の強化を目指す。

【選定のポイント】

まちゼミにより、個店に足を運び店の特徴や店主の人柄を知ってもらうきっかけを作ることで、商店の活性化が期待される。

団体名 茅野商工会議所（茅野市）	事業タイプ	ソフト事業
連絡先 0266-72-2800	事業費	1, 564, 131円
ホームページ http://www.chinocci.or.jp/	支援金額	1, 173, 000円