

活性化モデル商店街の成功事例

商店街：安城中央商店街連盟【花ノ木商店街振興組合、朝日町商店街振興組合、御幸商店街振興組合、本通り商店街振興組合、安城セントラル商店街振興組合】

●キャッチフレーズ

「わざわざ訪れたくなるまちなか」へのチャレンジ

◎商店街の将来ビジョンの実績

毎年10月に開催してきた安城サンクスフェスティバルは、夏の七夕まつり、秋のサンクスといわれるほど近隣住民に定着した。駅前のメイン会場だけでなく、当連盟に所属する5つの振興組合で来場者にふるまいをするなど商店街ぐるみでホスピタリティを発揮し、来場者はスタンプラリーなどで東西の通りを回遊した。またサンクスフェスティバルのテーマは「まちはステージ」であり、市民団体がブースを構え体験イベントを行ったり、各自の活動をPRしたり、臨時のステージや路上で普段の活動成果を発表するなどイベントを盛り上げた。市民団体が活動する層は、かつて商店街区域で青春時代を過ごした大人が中心であり、「まちなかに還る」という気持ちを抱きつつ参加してもらったものと思われる。こうしたことから「商店街を使う」という意識は植え付けられたと認識している。

平成27年度からは「ホコ天きーぼー市」がその方針を受け継ぎ、年10回のホコ天会場を市民団体等が有効に活用し、秋の一過性ではなく通年における来街者増やコミュニティ創出が実現しつつある。商店街各店においても、例えば文房具店が店前で文具を格安で販売したり、着物販売店が店前でお茶会を開いたり、夜営業の居酒屋がホコ天開催時のみ店前でラーメンの出店を開くなど、顧客増に向けホコ天来場者を呼び込む努力が見られるようになった。

まちなかの教室参加店や「Akind」掲載店が、まちなかの教室の開催や「Akind」の取材をきっかけに、ファン増加に向けたアピールポイントや自店の魅力を再認識できたのは成果だった。さらに、市民モニター「まちガール」からの提案が店づくりの上で参考になった。

◎事業実績

○安城サンクスフェスティバル（24年度～26年度）

中心市街地を市民みんなの「活動の場」として行うイベント事業を開催。「弁当良いところ見つけまSHOW」、路上ライブ、環境イベント、学生ショップを実施した。

○ホコ天きーぼー市（27年度）

イベントの核を年1回の安城サンクスフェスティバルから、年10回の「ホコ天きーぼー市」に移行した。商店街連動型特別イベント、三世代交流事業、商店街回遊型事業、古民家を活用した「岡菊苑」でのイベントを実施した。

○まちなかの教室（24年度～27年度）

商店主が講師となり講座を開催

○Akind（24年度～27年度）

まちなか情報発信誌を発行（各年度3,000部）

○きーぼー市場（24年度～26年度）

月一回の市において、商店街の回遊性を高めるため、バザー、スタンプラリー・クイズラリー、あそび村などを開催した。

○ご当地アイドル（24年度～26年度）

サンクスフェスティバル、ホコ天きーぼー市等に出演するなど有効なPRを実施した。

○市民モニター「まちガール」（24年度～26年度）

公募の市民モニターによる点検、魅力抽出、改善案の提案を行い、「まちガール認定店」を選定した。

◎事業の効果

中心市街地の歩行者通行量は多少の波はあるものの、平成24年度の平日5,521人・休日4,013人から、平成27年度は平日5,771人・休日4,730人とおおむね増加している。年1回の安城サンクスフェスティバルから、毎月のホコ天きーぼー市に集客イベントの核を移してから、毎月来街の機会を創出できるようになり、特にホコ天会場で遊ぶ親子が増えた。「こどもの遊び場ゾーン」にはイベント毎に300～600人程度の親子連れがコンスタントに訪れている。また、そのような来街者増加に伴い、商店街各店にも顧客獲得のチャンスが増えた。



(ホコ天きーぼー市)