

第2回

商店街NEXTチャレンジャー育成事業Report

2024.8.17(土) 14:00~17:00 福岡商工会議所2階 第2研修室

参加者 / 35名
チャレンジャー 13名
他 講師 1名
アドバイザー 2名
事業実施者 3名
市職員 6名

今回のテーマ

北陸・福井で展開される巧みな“まちづくり術”を学ぶ！

第2回は、一般社団法人地域改革 代表理事 竹本祐司氏を講師に迎え、福井で実践されている共同販促の重要性について学びました。

＜竹本さんの自己紹介と経緯＞

竹本さんは2004年に企画業を中心に個人事業主として起業しました。商店街で開催した出会いのイベントを機に商店街の店主らとの交流が深まり、空きテナントが増え続けている現状を知りました。そこで、自分がプレイヤーとなりテナントを誘致しようと決意し、美容をテーマに絞って出店者を誘致するプロジェクトを立ち上げ、様々なソフト事業を仕掛けました。



＜共同販促と外部プレイヤーの重要性＞

竹本さんは、商店街活性化のためには共同販促が重要であると考えています。共同販促とは、「企画、イベント、キャンペーン、勉強会などを1店舗ではなくエリア全体で連携して実施すること」であり、良い共同販促を数多く行うことは、「集客増」「イメージ向上」「機運醸成」につながります。しかし、商店主だけで共同販促を実施することは、時間的な制限やモチベーションの低下など限界があります。そのため対価を得て共同販促を行う、商店街外部のプロプレイヤーが必要であると指摘しています。



＜共同販促の具体例の紹介＞

20以上のプロジェクト運営実績や年間80以上のソフト事業の実施、福井駅前の活性化等についてご紹介いただきました。ビューティー店舗の一斉オープンや共同での広報誌発行、商業者へ情報を届けるインフラの構築、話題性のあるイベントの開催など、多くの事例を挙げながら、外部プレイヤーとしての自身の役割と成果を説明しました。また、大学生や高校生を巻き込んだ学生共同販促の事例も紹介されました。



＜商店街活性化のための提案＞

会費制度の見直しと合意形成の最小化、ソフト事業の収益化、プロプレイヤーの育成など、様々な観点から商店街活性化のための提案を行いました。外部プレイヤーによる共同販促が重要であると同時に、商店街側でも外部プレイヤーが活躍しやすい土壌を作ることが重要であることを強調しました。その後の質疑応答では、商店街活性化のためのイベントや企画を通じて、企業協賛金を獲得する手法や学生の参加と動機付けの重要性、そのための具体的な取り組みについても言及しました。

