

表町街づくり新聞

〜活気ある街づくりのために〜

編集
山陽学園大学
地域マネジメント学部
1年

2019年1月

この新聞を作るにあたって

商店街の利用者は減少し、空き店舗も増えている。表町商店街ではもつと商店街を利用してもらえるように様々な取り組みを行っている。この新聞を通じて、その取り組みを知ってもらいたい。

まちゼミ

表町商店街では、まちゼミという活動に取り組むことで、店舗と顧客との新たな関係を作り出している。

アサノカメラ

誰もが写真を撮る時代だが若い世代の人はフィルムカメラやデジタルカメラで写真を撮ることが減りつつある。そこで、まちゼミでは写真の撮り方を中心にカメラの魅力を伝える講座を開いている。そして、カメラに興味を持ってくれる人を増やしていき、まちゼミが交流の場となるよう工夫している。

ソバラ屋

まちゼミでは、文房具の使い方を紹介し、商品の提供だけでなく顧客が商品を上手く活用できるようにサポートしている。まちゼミを通して「あなたのお店があつてよかった」と思ってもらえるように顧客との関係づくりに取り組んでいる。

ジエリー・タナカ

宝石店は敷居が高く入りづらいイメージがある。そこで、まちゼミに参加することで入りづらいイメージを克服し気軽に立ち寄ってもらえるようにする。そうすることで、リピーターも増え売り上げもつながる。



新規出店への支援

表町では現在商店街活性化のために新しく店を運営したい人を支援するという活動を計画している。

また店舗自体をレンタルし自分の店を出せるといふ店や、カフェの外観をアーケードいっぱいまで広げるなどの新しい試みをしたいという店舗には積極的に協力していくなど、商店街全体で活性化を促している。

しかしながらこの活動がすぐにできないのは、資金面や空き店舗の持ち主がわからない、など課題が残されているからである。商店街のアーケードは維持費が相当かかることもあり、支援活動に多く資金を回せないのが現状である。

表町は岡山駅から離れていて、これといった用事がないとなかなか訪れにくい場所ではないかと考える。しかし新しい経営者を支援する活動が広まり、続々とお店が増えれば話題性が生まれよりたくさんの方が往来するようになるのではないだろうか。

表町商店街と天満屋

天満屋は、客を呼び込むことに關して天満屋だけで行うよりエリアと行う方が良いとの考えから、表町商店街と連携して対策を行っている。

その例として、「カード会員様特別招待会（特招会）」という制度を紹介する。特招会とは、期間中、☆マークの付いたPOPを目印とした表町商店街の店舗で、購入時に天満屋カードを提示すると1〜2割の割引を受けることができるサービスのことである。

また、顧客に常に目的をもって表町エリアに来てほしいという想いから、天満屋は商店街と一緒にイベントなどにも参加している。一緒にイベントを行うことで、より楽しい雰囲気を表町商店街全体で作ろうとしている。



インタビュを終えて

まちゼミを含む他の協力により、天満屋・ソバラ屋以外にも商店街の多くの店の利用者が増えるように力を尽くしていることが理解できた。

一つ一つの店が商店街で繁栄するのではなく、各店が表町内で情報を共有し合い、互いに利益が入るようにしていくことで初めて商店街が盛り上がりつつあるのだと知った。

事業者の支援を中心に「表町商店街で何かチャレンジがしたい！」という人に対するサポートに全面的に取り組んでいることを知った。また若者の意見にしっかりと耳を傾け、「人が集まる商店街」を創るために、今も新たな取り組み・支援ができるように尽力していることが理解できた。

表町商店街の活性化には、私たちが思っている以上に人々の支援・協力・想いがあるのだと改めて知ることができた。そして自分たちも若者代表として、自身の中に「地域をよくするにはどうしたらいいのか？」という意見を持つことが大切だと考える。

