



永新ゼミの様子

### ◆取組を開始したきっかけ

永覚新町商店街は、昭和45年頃より、トヨタ自動車の社宅として永覚団地が建設され、団地周辺に様々な商店が集まって生まれた比較的新しい商店街だ。

永覚新町商店街では、夏まつりなど一箇所の会場に参加者を集めるイベントや、年末抽選会や大売り出しなどの販売促進事業を中心に実施してきた。しかし、それらの取組は一時的に商店街に人を集めるだけの一過性のものであるため、商店街の日常的な来客者の増加や売り上げの増加には繋がっていないのが現状だ。

更に、イベントの開催中は店主が設営などの準備や運営に携わるために店を閉めなければなら

ないことから、組合員から「イベントの開催が本当に商店街にとって利益があるのか」という疑問の声が上がった。

こうした課題を解決するため、永覚新町商店街では、商店街活性化の方針と3か年の事業計画からなる「商店街活性化計画」を平成23年2月に策定した。現在、活性化計画に基づいて、商店街の各店舗の魅力を引き出すとともに、組合員のあきんど力の向上を促す試みとして、これから紹介する「永新ゼミ」と「ワンコイン&ポッキリ商店街」を実施している。

また、当商店街は事業を手広く行うことをポリシーとしており、後述する「逸品運動」や「にぎやか市」なども実施されている。



### 取組の概要 >>>>

永新ゼミは、「街のふれあいゼミナール」をキャッチフレーズに、各店舗が持っている技術やノウハウを、講座形式でお客さんに伝える試みである。

年2回開催されており、受講費用は大半の講座で無料、高くても実費程度に設定されている。講座の内容は、「茶屋での美味しい日本茶の淹れ方」や「獣医科病院の犬のしつけ講座」、「学習塾の中学校定期テスト対策」など、とにかくバラエティ豊かなものだ。



「永新ゼミ」では、お客さんに店主の人柄を知ってもらうとともに、店主の技を学んでもらうことでその店のファンづくりにつなげている。

また、自店の商品の売り込みはしないこととしており、買わないといけないという警戒感をなくし気軽に参加できる雰囲気を作っている。イベント開催によっては得ることが難しい個店の魅力を高める取組だ。



### 取組の概要 >>>>

「ワンコイン&ポッキリ商店街」は、その名の通りワンコイン(100円や500円)やポッキリ価格(1,000円)といったお手頃な値段で、各店舗が商品やサービスを、店頭において期間限定で提供するという企画だ。商品は「新鮮野菜1袋100円」や「寿司屋のこだわりだし巻きたまご500円」、「洗車・仕上げ・タイヤワックス500円」など店毎に様々であり、中には通常価格の半額で売られている商品も存在する。

実施時期は永新ゼミとの相乗効果を期待して、年2回、永新ゼミ開催期間の直前に設定している。



ワンコイン&amp;ポッキリ商店街で販売している様子

### ◆取組の効果・課題等

永新ゼミもワンコイン&ポッキリ商店街も、永覚新町商店街の各店舗にお客さんを誘導し、店主や商品、サービスに触れるきっかけとしての役割を果たしている。更に、組合員が人前で話すことによりあきんど力の向上や商店街事業への参加意識を徐々にだが高めることに成功している。

しかしながら、ゼミを開催する店舗が毎回同じになりがちであることや、ワンコイン&ポッキリ商店街で格安になる商品が決まっていることなど、マンネリ化

傾向にあり魅力が薄れつつあるのが現状だ。

そこで、商店街では新たな取組として、インターネット動画サイトのユーチューブを使った商店街店舗の情報発信を予定している。当事業は、若い二代目の店主たちに任せられており、若者の商店街活動への参加意欲の向上と、高齢の組合役員と若い二代目たちとの連携がスムーズになることが期待されている。

新しい事に積極的に挑戦し、若い力を取り入れる。永覚新町商店街のこれからの期待が高まる。

## ほかにもこんな取組をしています

### 「逸品運動」

各店舗の優れた商品(逸品)を発掘し、その訴求効果で集客力の向上を図るという施策である。平成19年に立ち上げられた逸品委員会が「逸品」の選定を行うが、徹底して客の目線に立ち、厳しい意見を交わしながら逸品を絞り込んでいった。

そして、平成21年から平成23年の3年間で、計18品の逸品が生まれた。その種類は、食品や靴、美容院のパーマなど様々だ。残念ながら、今では逸品の選定作業は行われていないが、逸品認定を受けた商品やサービスは各店舗で購入することができる。

▶逸品フェアのチラシ



### 「にぎやか市」

「にぎやか市」はクラフトやアート作品の展示・実演・販売を行う手作り市であり、フリーマーケットとは異なり、手づくりのモノが売られるのが特徴だ。ハンドメイド洋服、陶芸、切り絵など様々な商品が出品され、販売だけではなく体験型のブースも存在する。9月と3月の年2回実施されており、来客者はそれぞれ1,500人にも及ぶ。

にぎやか市を行うに至ったきっかけは、モノづくりの豊田市に相応しいイベントを行うべきだという思いからだ。そんな、にぎやか市も現在では、商店街を散策しながら作品やクラフト作家と交流できる場となっており、地域住民の好評を得ている。



▲体験ブースの様子