

第396号 8月号 2017.8.21

岐阜県

商店街だより



発行元：岐阜県商店街振興組合連合会 岐阜市藪田南 5-14-53 TEL：058-277-1107

顧客との新たな接点づくりに効果あり！！ 第1回中津川まちゼミ開催！

◆主催：中津川市中心市街地活性化協議会 ◆後援：中津川市・中津川商店街連盟

2003年に愛知県岡崎市で産声を上げ、今や全国300箇所で開催されるまでに成長したという「まちゼミ」。これは、商店街等のお店の店主などが講師となり、プロならではの専門的な知識や情報、コツを無料で受講者にお伝えする少人数制のゼミのことで、安心して受講できるようお店からの販売行為はありません。

県内でも多くの地域がまちゼミを開催するようになってきている中、中津川市では第1回目となる「中津川まちゼミ」が、6月16日(金)～7月21日(金)の期間で始まりました。「健康」「きれい」「たべる」「つくる」「まなぶ」の5つの分野に分類された全25講座が主に市内の商店街で開催され、どれも個性的で魅力のある講座となっています。

その中から今回は、印章業を営む豊水堂印舗さんの「彫ってみよう 初めてのてん刻」、そしてスーパーマーケット業を営むスマイル駒場店さんの「お肉のひみつ そっとお教えします」の2つの講座を取材してきました。

■丁寧なサポートで充実のてん刻講座

7月6日(木)、まちゼミの取材で豊水堂印舗さんを伺った記者を、講師の岡田将之さんは暖かく出迎えてくれました。

こちらのお店で開催する「彫ってみよう 初めてのてん刻」という講座は、受講者が予め決めておいた一文字を、縦長の直方体の形をした印

材に対して参加者自身が彫っていくというもの。今回は「てん書」という書体を用いて文字を彫っていく、てん刻にチャレンジします。

当日は新規のお客様を含め定員一杯の3名の参加があり、参加者が講師に積極的に質問をするなど、少人数制のゼミならではの密度の濃いコミュニケーションをお互いに楽しみながら、講座は進行していきました。



▲てん刻の書体についてアドバイス

てん刻にて彫られた印は、書道作品のサインの後などに押される印に使用されます。その特徴は、彫っていく文字を綺麗な線で整える必要はなく、ところどころに割れた感じの線が出てくるところ。講師の岡田さんからは、てん刻に成功、失敗はないと説明がありました。

最終的に3名の参加者は、講師の丁寧なサポートを借りながらも、それぞれ「文」「祐」「紀

の文字をてん刻した印を完成。この講座では材料費として千円を支払う必要がありますが、完成した印とそれを彫るための印刀1本がプレゼントされ、講座の最後にはお茶が振る舞われるサービスも。お徳感満載の充実した講座内容だと感じました。

■お肉の試食付き！ 精肉のプロから学ぶお肉講座

7月8日(土)、昼下がりの中津川市。スマイル駒場店さんの一角では「お肉のひみつ そっとお教えします」と題して、精肉担当の川口佳男さんが熱心に講師を務めている姿が見られました。

当日の講座では、定員3名に対して2名の参加がありました。お肉の美味しさの条件は柔らかいこと、また、お肉を切るときは変色の元となる空気に触れる面積を減らすため、しっかり研いだ刃物で切ることなど、講師からプロの視点を交えた説得力のある説明が行われ、参加者は熱心に聞いていました。

講座の後半には、お肉を繊維の方向に対して直角に切るか、それとも水平に切るかで焼いた時のお肉の柔らかさに違いが出るかどうか、実際にそれぞれを参加者が試食してみて確かめることも行われました。心もお腹も満たされる講座内容で、受講料無料という破格の条件。人に勧めたくなる、素敵な講座でした。



▲お肉の知られざる秘密に興味津々

講師の川口さんは、まちゼミの有効性について、「これまで接点のなかったお客様と出会え、その方と絶えず会話をすることができるので、お店のファン作りやこれまで見えてこなかったニーズを知ることができます。」と話してくださいました。

て、「これまで接点のなかったお客様と出会え、その方と絶えず会話をすることができるので、お店のファン作りやこれまで見えてこなかったニーズを知ることができます。」と話してくださいました。

■取材から見えてきたまちゼミの効果

最後に、中津川まちゼミの後援である中津川商店街連盟の前田貴史会長のもとを訪ね、今回のまちゼミについて語っていただきました。



▲中津川商店街連盟 前田会長

「まちゼミに参加した人から、非常に満足したという評判をかなりいただいています。また、他の人にも勧めましたという声も結構あり、今までにない盛り上がりを感じています。

当初、まちゼミの参加店を募るに当たっては、話を聞いてもらうのも難しい状況でした。しかし、話を聞いてくれた人から口コミで広まっていったのに加え、今まで商店街の活動に参加していなかった30代~40代の若い人たちが面白がって積極的に参加する動きが見られたことで、これまでとは違うなと感心しているところです。

まちゼミを行うことで、個々の商店が持っている潜在力を外に発信できることが一番大きいと思います。また、まちゼミでお客様がお店の人とコミュニケーションを取ることで、お客様にそのお店の良さを分かってもらえるので、こういう商売のやり方もあるのかとすごく勉強になっています。」

今回の取材を通して、まちゼミは新たな顧客接点を作るための有効なツールだと記者は感じました。まちゼミは個店単独の講座ではなく、公的機関がバックアップした比較的スケールの大きいイベントとなるため、参加者が受ける信頼感の違いから、初めての来店に踏み出す人が出てきていると考えられます。その結果、通常営業では出会えなかった人と少人数制の講座を通して密にコミュニケーションを取ることができ、

お店が新たな顧客ニーズを知ったり、お店の人と新規顧客が信頼関係を構築したりするなど、様々な波及効果が生まれることが期待できます。

まちゼミの効果をより享受するためには、継続して開催することが大事とされています。それに向け、中津川まちゼミは、第1回目として順調な滑り出しとなりました。

意外な格好に目を奪われる、高山の夏の風物詩 ちょけらまいか大仮装盆踊り大会

◆主催：飛騨高山サマーフェスティバル推進協議会

■仮装して盆踊り！？

事前の天気予報では雨も心配された、7月29日(土)の高山市。しかし、本日夜に開催されるイベントのために、さんまち通り商店街に集まってくる人たちの熱気に押されたのか、予報とは打って変わって曇も少なく、穏やかな天候に恵まれました。

今日のイベントは19時開始。刻一刻と迫るその時刻を前に、次第に薄暮に包まれるさんまち通り商店街にやってきたイベント参加者の姿を見ると・・・あれ？Dr.スランプ アラレちゃん？・・・別のところにも目を向けると、今度は、劇団四季のライオンキング？？

参加者は皆、恥ずかしがることなく思い思いの仮装をしています。それもそのはず、今日のイベントの名は、「ちょけらまいか大仮装盆踊り大会」。その名の通り、仮装した参加者が商店街を踊りながら練り歩く、高山の夏の風物詩と言われる盆踊り大会です。なお、飛騨弁で「ちょける」とは「おどける・ふざける」、「～しまいか」は「～しませんか」という意味を表しています。

この日の盆踊り大会に参加したのは、18組・約330人。高山商工会議所青年部会や飛騨信用組合など地元の組織・グループに加え、小さな子供たちのグループの参加もあつたりするなど、多彩な参加者でさんまち通り商店街は一杯

になりました。また、彼らの仮装を一目見ようと、歩道の縁石などには多くの見物客が列をなす姿が見られ、本当に多くの人で賑わいました。



▲もうすぐはじまります！

19時を過ぎると、いよいよ盆踊り大会のスタートです。「ちょけらまいか」のオリジナルソングに合わせて、仮装した参加者が威勢良く踊り始めます。中には勢い余って、時折踊りとは別のパフォーマンスを見せる参加者も。仮装しているという非日常性が、参加者の気分を開放的にしているように感じられました。

その後、盆踊り大会のプログラムは順調に進んでいきます。そして、いよいよ終盤に差し掛かってくると、参加者は心残りのないようこれまで以上に熱のこもった踊りを披露している様子で、盛り上がりは最高潮に達しました。



▲フィナーレに向けて盛り上がりも最高潮

そうした活気溢れる踊りを全て踊り終えた参加者の皆さん。心地よい疲れを感じながら、最後の発表を心待ちにしています。それは、審査員による審査を経て選ばれる、今年の「ちょけるんグランプリ」(※最高の賞)。

固唾を吞んで、その審査結果の発表を待ちます。司会の方が一段と声を張り上げ、ついにその瞬間がやってきます。今年のちょけるんグランプリは、・・・。

『J e l l y B e l l y 』！おめでとうございます！

すぐに上がった大きな歓声。その声の持ち主は、なんと、子供たちでした。

J e l l y B e l l y は、1人につき100個のカラフルな風船を身に纏い、かわいらしい仮装で注目を集めた子供たちのグループだった



▲ちょけるんグランプリに輝いた Jelly Belly

のです。

本当に大接戦だったという審査講評もあった、今年のちょけらまいか大仮装盆踊り大会。とても熱く盛り上がった大会を締めくくったのは、ちょけるんグランプリに輝いた J e l l y B e l l y の子供たちが見せた、澄んだ笑顔でした。

■盆踊り大会で、商店街がつながり続けてほしい

高山市商店街振興組合連合会の長瀬哲理事長は、今回のちょけらまいか大仮装盆踊り大会の商店街における意味合いについて、次のように話します。

「商店街の中で、単組で行っているお祭りも少なくなってきている中、このちょけらまいか大仮装盆踊り大会は、市商連のグループとして運営している唯一のイベントとなっています。商店街のつながりの中でも、こういうことがないと集まることがなくなってきてしまうので、せめてこれくらいは残してやっていきたいな、と考えています。これをなくしてしまうと、商店街も活力がなくなってしまうのではないかと思います。

この盆踊り大会を22年間続けられてきたということは、1つの文化になりつつあると思います。お祭りは続けるから文化になり、その街での大切な事業となっていきます。やっぱり、続けるということが一番大事だと思うので、これからもこのイベントを続けていきたいと考えています。」

長瀬理事長への取材の中で、「続ける」という言葉が何度も聞かれたことが印象的でした。近年、高山市を訪れる観光客が増加の一途をたどっており、そうした環境変化に対応できるよう市内の各商店街が進化しつつある中、市商連として商店街同士のつながりを維持していきたい、という思いが滲み出ているように感じられました。

■意外性が、人を惹きつける

ちょけらまいか大仮装盆踊り大会では、仮装そのものに加え、仮装している参加者が見せる迫力ある踊りやパフォーマンスが見どころでした。見物客に、面白い！楽しい！と思ってもらえるような場面が、盆踊り大会のそこかしこで見られたように思います。

ここでの面白さ、楽しさを感じさせてくれる要因の1つは、意外性ということになるでしょう。仮装して盆踊りを踊る、という組み合わせもさることながら、本業をそれぞれお持ちの参加者の皆さんが、本日に限って普段とは違った顔を見せてくれている姿には、本当に目を奪われます。

こうした意外性は、個々の商店においては、

これまで来店・購買しなかった顧客層を惹きつけることに繋がります。実は売上の一部を公益団体などに寄付しているとか、あるいは本業の他に店主が得意としていることがある、などといった、普段はあまり気にも留めていなかったことが、顧客に対して自店への新鮮なイメージを与えることに繋がるケースもあるのです。

何も、意外なモノ・コトを一生懸命探し出す必要はありません。身近なところに、人には知られていない、意外なモノ・コトが転がっているものです。普段の自店の経営やご自身の生活を、一度見つめ直してみましましょう。ひょんなどころに、集客につながる種が眠っているかもしれません。

美濃俵町商店街振興組合 (株)全国商店街支援センター 繁盛店づくり支援事業

美濃俵町商店街振興組合は、5月より(株)全国商店街支援センターの「繁盛店づくり支援事業(実践コース)」を実施し、顧客の獲得や売上アップに繋がるような店舗改善に取り組んでいます。今回のコースは、毎月1回ずつの全4回の研修で構成されており、専門家のアドバイスを受けながら参加店が継続的に店舗改善に取り組むことで、元気のある繁盛店となることを目指します。

5月29日(月)、6月22日(木)にそれぞれ行われた第1回、第2回の研修に引き続き、7月25日(火)に第3回の研修が実施され、前回同様「めだかの学校」・「(株)ツチモト」・「上井きつけ教室」・「甚五郎寿司」・「山本屋」の5店舗が参加しました。また、今回も専門家として、中小企業診断士でフード&ビバレッジビジネス研究所代表の松原憲之氏が講師を務めました。

今回の研修でも専門家から数多くの役立つアドバイスがありました。その中から、今月号では体験型商品の紹介方法、そして店頭の活性化

策についてご紹介します。

■体験型商品の紹介方法

顧客に何らかの体験をしてもらうことで対価を得る場合、その紹介方法として看板・POPなどに説明書きをするのに加え、①それがどういう体験なのかを写真・動画などで視覚的にアピールすると、より効果的です。その際、②どのくらいの時間でその体験ができ、③料金がいくらかを合わせて明示することで、顧客に安心して体験型商品を購入していただけるようになります。

■店頭の活性化策

前月号でも取り上げた通り、店頭は顧客に入店していただくための重要な活性化ポイントです。店内の雰囲気やアピールしたい商品をA型看板に表示したり、ウィンドウディスプレイで紹介したりすることで、お店の前を通りかかる顧客の注意を引き、店外からはうかがい知ることのできない店内の様子を伝えることができます。いかに店内を改善したとしても、それが店頭の通行客に伝わらなければ意味が無いので

す。



▲店頭で商品をアピール

こうした様々なアドバイスを受けた各参加店は、最終回となる8月17日(木)の第4回研修までに、専門家とともに決定した更なる改善テーマを実践し、その結果を報告することになっています。

今回の研修では、各参加店における個別研修の後に、受講者同士でそれぞれの参加店を巡回し、これまでの研修の成果としてどのような改



▲各店の改善点を巡回して共有

善を行ってきたのかを共有する機会が設けられました。この繁盛店づくり支援事業としての研修は次回で終了となりますが、ここでともに学んだ受講生同士が連帯意識を深め、研修以外の場においても店舗改善などに協力して取り組んでいただくきっかけとなることを願っています。

【取材・記事 中小企業診断士 加藤正浩】

◆(株)全国商店街支援センター 平成29年度支援事業

地域に支持される魅力的な商店街をつくるには、「商店街」という単位だけではなく、そこにある店舗はもちろん、それを支える地域コミュニティ、中小企業支援機関や行政、協力会社などが連携し合い、元気で魅力的なまちにするという視点が必要です。

そのために、(株)「全国商店街支援センター」がとらえた商店街における3つの不足「人材の不足」、「情報・ノウハウ・知識の不足」、「外部との連携の不足」の課題を解決し、商店街の自発

的な活性化を全力でサポートします。

商店街よろず相談アドバイザー支援事業、繁盛店づくり支援事業、トータルプラン作成支援事業／入門コース・実践コース、トータルプラン作成支援事業／地域商店街活性化法認定支援コース、トライアル実行支援事業等がございます。

詳細につきましては、(株)全国商店街支援センターのホームページをご覧ください。

■平成29年度消費税軽減税率対策窓口相談等事業のお知らせ

高山市商店街振興組合連合会

日時：平成29年9月1日(金) 19:00～21:00

場所：まちひとぷら座かにかかん(高山市上二之町44-4)

テーマ：「消費税に負けない！商店街を元気にする方法」

講師：独立行政法人中小企業基盤整備機構 高度化事業部 参事 長坂泰之氏

岐阜県商店街だよりは、岐阜県からの補助金を受けています。