

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

柳ヶ瀬商店街に福を呼び込め！ YANAGASE福人レース

◆主催：岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合連合会・スタープレイス柳ヶ瀬商店街振興組合

2026年3月20日(金・祝)に、スタープレイス柳ヶ瀬商店街で、福人(ふくびと)レースが開催されました。

■ 福人レースって何？

福人レースは柳ヶ瀬商店街をただ走って、誰が一番「福」があるかを決めるレースです。走る距離は230メートルで、200メートルの直線のあと、急カーブを右に曲がってゴールするというシンプルな企画です。きっかけは3年前の2023年1月に開催された「やながせ新春一番福選手権」。その時は30名足らずの参加者でしたが、今回は規模も拡大し、「福人レース」としてリニューアルしての開催となりました。

当初は70名程度の参加を想定されていたよ



▲福人レースのポスター

うですが、なんと募集からたった3日間で定員を上回る応募となり、定員を150名に増やしたとのこと。当日は朝早くから、実数で100名を超える参加者が柳ヶ瀬商店街に

集まりました。まだお店などはオープン前でしたが、TV局の中継や取材などもあり、早朝にも関わらず、スタート地点は参加者や応援の方々で大いに賑わっていました。参加者は地元岐阜にお住いの方に加えて、凡そ車で1時間以内の人が多いとのこと。

レースは、参加者を約50名ずつ2つに分けて2回行われました。スタートは受付の際にクジを引いて場所が決まります。最前列でスタートできる人もいれば、後ろの方でスタートをする人もいます。運の良し悪しがまずそこで問われますが、レースは終わってみるまでわかりません。



▲西柳ヶ瀬のアーケードの下を走る健脚自慢

レース後、それぞれの組みの1位同士、2位同士、3位同士がジャンケンをして一番福から六番福を決めました。

映えある第1回の一番福は稲沢市から参加さ

れた会社員の方。稲沢市と岐阜市は距離も近く、2ヶ月に一度くらいは柳ヶ瀬にいらっしゃるそうです。スタートは46番で後方からのスタートでしたが、直線で盛り返し見事1位でゴールを切りました。「機会があれば来年も参加します」と、力強い言葉をいただきました。



▲今年の1番福から6番福のみなさん

■ 商店街活性化の起爆剤に

今回福人レースを開催するに至った経緯について、岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合連合会の水野理事長にお話を伺いました。

「若い人に気軽に楽しんでもらうことを目的として開催しました」。

水野理事長は、商店街の活性化には、若い世代の人により多く集まってもらうことが不可欠だと感じていらっしゃいます。ポイントは「気軽さ」。凝りに凝ったイベントを行うより、気軽に、気楽に、ふらっと参加できるイベントを企画することで、より多くの若い人たちに集ってもらい、参加してもらうことが重要だと考えてみえます。

実際、今回の福人レースは、いってみれば、230メートルの徒競走。シンプルなイベントですが、健脚自慢が想定の倍集まりました。単純なイベントでも、気軽に面白ければ若い人たちは集まってくるという手応えを得ることができたそうです。

イベントとして大きく盛り上がった一方、安全管理面での注意が必要な局面もあり、運営面での課題も浮き彫りになりました。次回開催に向けて一つ一つ総括していきたいとのことでした。

た。

■ 柳ヶ瀬商店街の課題と今後について

岐阜高島屋の閉店後、商店街としては一時的に厳しい状況に直面しましたが、最近は新規店舗の増加など、ポジティブな動きも生まれているそうです。水野理事長は、「この機運を活かしていきたい」と力強くお話をされていました。

「商店街が持続していくためには、いろいろな世代に愛されることが重要ですが、まずは若い人たちに集ってもらう必要があります。今回のような気軽に楽しめる取り組みを通して、より多くの人たちに柳ヶ瀬に来てもらい、柳ヶ瀬の存在や努力を知ってもらう機会を増やしていきたいと考えています」。

■ 取材を終えて

子供の頃、親に連れられてよく柳ヶ瀬に映画を観に行きました。その頃は多くの人たちがアーケードの下を行き交い、とても賑やかだった記憶があります。子供ながらに、「このアーケード商店街はきっと日本一だ」と思っていました。

現在は人の流れが変わってしまい、柳ヶ瀬であの頃のような活気を感じることは正直できません。

しかし、今回のイベントを通して、ちょっとしたきっかけで若い人たちが集まってくるということも実感できました。イベント自体は手作り感満載で、商店街振興組合の人たちが協力して運営しています。決して豪華で派手さのあるイベントではありません。運営上の課題もあります。でも多くの参加者が集まり、短い時間でしたが、皆さん楽しんでいました。水野理事長が言う「気軽に楽しめる」企画を実感できたのだと思います。

「気軽さ」が商店街に若い人たちを集める一つのキーワードかもしれません。

店主直伝！ 第23回まちゼミ

◆主催：大垣市商店街振興組合連合会

3月1日から3月31日まで、大垣市商店街振興組合連合会で恒例の「まちゼミ」が開催されました。

■ 大垣市のまちゼミとは

まちゼミとは、商店街のお店の方が先生になって、普段なかなか知ることができない専門的な知識を、楽しく学ぶことができるアットホームな手作り講座です。

「健康」「つくる」「たべる」「まなぶ」「きれい」という5つのテーマで、全部で43の講座が開かれました。

まちゼミ自体は元々岡崎市が発祥です。この活動を知った当時の商店街振興組合の理事長が、商店街活性化のために導入を決定し、「全国まちゼミサミット」に参加後、大垣市では平成27年(2015年)からスタート。年2回実施し、今回で23回目を迎えました。

これまでの取り組みについて、実行委員長のムトウさかやの上野さんにお話を伺いました。

「開始当初は参加店舗も多かったのですが、人が集まる店舗とそうでない店舗もあり、だんだん参加店舗数は減少していきました。でも、コロナを境にまた参加店舗数が増えていきました。」コロナ禍で活動自体が縮小するかと思いきや、逆に参加店舗数が増えていったとのこと。その要因は商店街の賛助会員制度によるものが大きいです。

大垣市においても、元々7つあった単組がだんだん解散していき、今では3つになったそうです。単組が解散すると、その組合員だった店舗は市商連への加盟もできません。そうなると市商連の活動自体もどんどん縮小してしまいます。

そこで賛助会員制度を作ることで、そうした店舗が市商連の活動に参加できるよう門戸を広げました。これによって、まちゼミ参加店舗が増

えていったそうです。

まちゼミの参加者は講座の内容にもよりますが、50代から60代の女性を中心に、若年層の参加は少ないそうです。若年層の参加促進についてお伺いしたところ、こちらについては「まちなかスクエアガーデン」を別途開催して若年層の集客を図っており、集客層の棲み分けを行っているとのことでした。

■ アットホームな中で楽しく学べるゼミ

今回、ムトウさかやさんで開かれた「ワイン入門～テイスティングの基本～」に参加してきました。

まちゼミの実行委員長であり、講師の上野さんはソムリエの資格もお持ちとのこと。

ワインの味を形成する3大要素(品種・産地・ヴィンテージ)、テイスティングの順序(外観・香り・味わい)、世界の銘醸地をわかりやすく教えていただきました。



▲ムトウさかやさんの店内に並ぶ
ワインの数々

盛り上がったのはその後おこなわれたテイスティング。

スパークリングワイン2銘柄、白ワイン2銘柄、ブドウの品種が違う赤ワイン2銘柄ずつ、合計4種類のワインをテ

イスティングして、どちらのワインがお値段が高いのか当てるといふ、いわゆるTVの格付け

を行いました。お値段の差でいうと、4倍から6倍ほどあるのですが、実際やってみるとかなり難しく、私は4問中半分しか当てられません。



▲テイスティング後の優勝スピーチ

お一人、見事満点の方がいらっしゃり、景品をゲットして帰られました。参加人数も合計8人でこじんまりとしていますが、皆さん楽しくワインのことを学ばれていました。

■ まちゼミの今後について

『まちゼミ』は普段の仕事の延長線上にあるもので、このために過大な準備をするものではありません。なので劇的に改善するというものではなく、小さな成功体験を積み重ねていくものだと思います。

手作り感とこじんまりとした、ある意味気楽な取組みが、長く続けていく秘訣なのだと感じました。とはいっても同じことを毎回繰り返していると、どうしてもマンネリ感が出てきてしまいます。それについては「コラボ講座」が鍵だ

と上野さんはお話されました。今回もコラボ講座は1講座ありますが、もっと増やしていきたいということです。コラボによって、これまでとは違った新たな可能性が期待できます。そのためには店舗同士がお互いをよく知ることが重要となります。同じ商店街でも所属する単組が違っていると知らなことが多いとのこと。とても意外に感じましたが、それが実態のようです。もっと互いのことを知ってもらうため、他店講座の見学制度を試しているそうですが、参加はまだまだ少ないそうです。この辺りの活性化が今後の課題だと思います。

また、まちゼミには、単に参加したお店だけでなく、他の店舗に行くちょっとした特典が得られる仕組みもあり、商店街に何度も足を運んでもらえるような取組みを行っています。まちゼミというのは単なるイベントではなく、商店街の良さをお客様に再発見してもらう場として機能していると感じました。

第23回まちゼミ参加者特典一覧表

店舗名	特典内容	利用条件	☑
駅前にしき	お食事 10%OFF	店内飲食のみ使用可・宴会使用不可	
恵里真兵衛店	着物お手入れクリーニング 10%OFF		
金蝶園総本店 本店	店内商品 10%OFF		
コスメッククラブ	お肌に合わせてファンデーションサンプル 又はスキンケアサンプルをプレゼント	お肌チェック後のお渡し	
篠田権助駅前店	店内商品 10%OFF		
ムトウさかや	オススメのお酒 1杯試飲無料		
山貞兵衛店	竺仙きもの姿の特製ポストカード 1枚進呈		

※ お一人様各店舗1回限り
※ 有効期限 2026年4月30日

▲商店街へのリピートを促す参加者特典

商店街活性化の起爆剤になるか？ 高山市商店街振興組合限定 d払い抽選キャンペーン

◆主催：高山市商店街振興組合連合会

2026年3月1日(日)から31日(火)まで、高山市商店街振興組合連合会の加盟店舗限定でd払いご利用抽選キャンペーンが開催されました。

■ d払いご利用抽選キャンペーンの概要

高山市商店街振興組合連合会のd払い加盟店舗を対象に、3月1日から31日の期間、d払い決済したお客様に対して抽選でポイントを還元するというキャンペーンです。

1等100%、2等50%、3等10%、4等1%がポイントで還元され、ハズレなし。その場

で何等なのかわかる仕組みとなっています。

今回、高山市商店街振興組合連合会にこのキャンペーンを提案した経緯について、株式会社ドコモCS東海 フロント支援事業部 カスタマーサクセス推進部の池山さんにお話を伺いました。

「多くの観光客が訪れる高山市でd払いキャンペーンを行えば、お客様の利便性も増えますし、利便性が良くなれば消費が増え、商店街様にもメリットがあるということで提案に至りました。」最初は高山市役所にお話を持って行ったのですが、そこから高山市商店街振興組合連合会を紹介され、提案に至ったそうです。ドコモCS東海としては、能動的な営業アプローチが功を奏して実現できた企画とのこと。

高山市は近年観光客が急増しており、観光客の利便性を高めることで、商店街の消費増につながり、d払い利用者も増えてくれば、三方良しの企画になるのではないかとお話をされておりました。

キャンペーンがスタートした3月1日のd払い利用は、前月同日比で200%、折り返しの段階で150%の利用状況で、d払いとしては利用促進につながっている状況となっています。

■ 地元の状況について

今回、このキャンペーンを提案された側の反応として、高山市商店街振興組合連合会の長瀬理事長にお話を伺いました。

「このような企画は、通常単組の理事長たちが各組合に説明して、協力や参加のお願いをして回る必要があります、結構な負担がありますが、今回は組合側はポスターの掲出やチラシを店頭置く程度で、負担がかからないということで提案を受け入れました。」

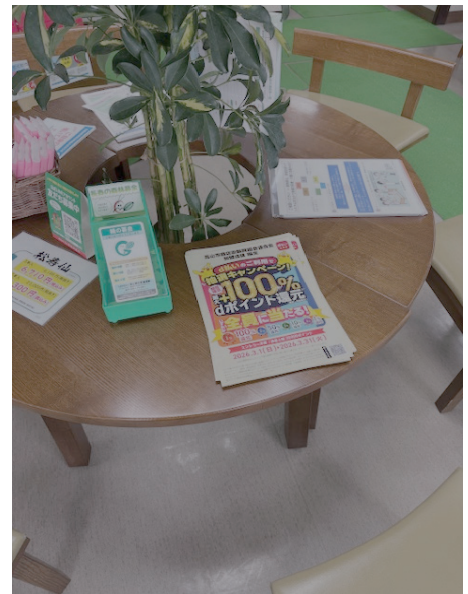
今回のキャンペーンでは、未加盟店舗の勧誘や事前の告知も含めて、ドコモCS東海が一手に担われたそうです。

キャンペーンの効果について伺ったところ、売上増加の実感には業種によって差があったようです。この辺りについてはd払い利用者が多いお店に出向いてお話を伺いました。

最初に伺ったのは、調剤薬局を営む中野シオ

ンの山本社長です。山本社長は下一之町商店街の理事長もされています。

中野シオンは創業80年を迎える高山市でも老舗の調剤薬局で、漢方や自然由来の薬を中心として扱う「健康相談薬局」として、地元のお客様の日常の健康課題に向き合うサービスをされています。



▲店内に置かれたチラシ

今回のキャンペーンについて伺ったところ、現金や他の決済からd払いに変えるお客様は増えたそうですが、薬局という業種柄、売上の増加や新規のお客様の増加に繋がったわけではないとのことでした。ただ、決済をしたその場で抽選結果がわかるので、「お客様が楽しむ」という点では良い企画であり、それがお客様とのコミュニケーションになれば、業種によっては売上増加につながるのでは、とお話されていました。

続いて伺ったのは、精肉店の天狗総本店田川さんです。

天狗総本店は来年で創業100年を迎える老舗で、飛騨牛の中でも雌牛に特化し、最上級品質のみを提供されてい



▲店頭に掲げられたポスター

るそうです。地元の常連客のみならず、東京や愛知など他県からのリピーターも多いそうです。

今回のキャンペーンについては、元々d払いを使う常連のお客が多く、そういうお客様がこのキャンペーンによって来店頻度が増えた実感があるとのこと。また、観光客の方でもキャンペーンポスターを見て、「こんなことがあるなら使ってみよう」というお客様もいらっしゃるようです。生鮮食料品店や日用品の小売店などでは、このようなキャンペーンの効果が顕著に現れてくるようです。

■ 今後の展望と課題について

今回の企画については、告知から各店舗への説明など、全てドコモCS東海の方で行い、商店街側の負担はほとんどなかった点、また、限定的ではありますが、売上増の効果があつた点において、商店街の盛り上げ施策としては一定の効果はあつたと思われます。

一方ヒアリングを通して感じたことですが、今回のd払いキャンペーンは、業種によって効果の大小があると感じられました。生鮮食料品や日用品などの小売店では、キャンペーンによって来店頻度が高まるのが想定され、その分売上の増加が見込めます。また、お土産屋や飲食店など、観光客が立ち寄る店舗では観光客の利用促進によって売上増加が見込めます。

しかし、そうでない店舗においては、d払い利用者は増えてきましたが、小売店などと比較してそこまで売上が増加しなかったようです。

天狗総本店の田川さんのお話にもあつたのですが、観光客は増加している一方で、商店街に車で買い物に出かける地元のお客が減っているとのことで、もう少し地元のお客が商店街に出かけて買物がしたくなるような企画になると良いのではないかとお話をされていました。

また、ドコモCS東海の池山さんもおっしゃっていましたが、告知活動のやり方にも改善の余地があるとお話されており、その点については、中野シオンの山本社長も同様のことをお話をされていました。

長瀬理事長としては、組合員の負担がなければ、今後もこのような企画の実施を検討しても良いとお話をされていました。今回のキャンペーンを検証して、さらにパワーアップした企画により、商店街の活性化に寄与できることを期待すると同時に、他のエリアでの展開に活用できるようになることを期待したいと思います。

【取材・記事 中小企業診断士 田口尚正】

岐阜県からのお知らせです

自動車税は

6月1日までに納税しましょう

【納付方法は次のとおり】

- スマートフォン決済アプリを利用した納付
 - ・ 納税通知書に印字されているeL-QRを読み取ることで納付ができます
- 銀行などの金融機関 ○ マルチペイメントネットワーク (Pay-easy (ペイジー))
- インターネットを利用したクレジットカード納付
 - ・ 税額のほかに納付額に応じた決済手数料が必要となります
- 全国の主なコンビニエンスストア等

自動車税についてご不明な点は、
・ 岐阜県庁HP「自動車税」バナーをクリック
・ 岐阜県自動車税事務所 ☎058 (279) 3781
※詳細は納税通知書に同封のチラシをご覧ください

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。