

支援先商店街：中町中和会商店街振興組合

所在地：山形県酒田市

臨店研修参加店舗：6店舗

研修期間：平成25年10月～平成26年2月

臨店研修参加店舗の取組成果（対前年度比平均）

売上：対前年度比率 140.6%
客数：対前年度比率 118.2%

●取組の経緯・背景

当商店街は、病院や大型店舗等立地する酒田市の中心市街地として成長してきたが、地域人口の減少や郊外大型店との競合により、商業環境は厳しい状態が続いている。

商店街の雰囲気は、商店街の中に位置する大型店舗の前にも空き店舗が発生し手いる状況であり、各店舗の魅力や体力の強化が必要と考えられている。また、イベント時以外、通りを歩いている人が少ない状況にあるため、各店舗のディスプレイ等の魅力化や販促活動の強化などによりにぎわいづくりを行い、商店街全体のイメージアップを図ることが求められている。

●取組内容

【臨店研修】

商店街に49店舗のうち、臨店研修参加の6店舗が研修を受け、店内の見える化から、商品のディスプレイに関する技法、重点化商品の見える化、商品など情報発信力の強化方法などを学んだ。また、研修を重ねる中で、相互の連帯意識が強くなり、業種を越えた情報共有が実現した。

(1) 店外からの視認性の向上

- ・正面ウィンドウには、新しいものと歴史を感じる古いものを並べてディスプレイした。(眼鏡・時計・宝飾小売店)



- ・広告類を目線よりも下に情報を集約し、店内を覗けるようにした。(カメラ・DPF小売店)



(2) 看板の工夫

- ・パソコンを活用してどのようなことができるかイメージできるように、作成できるコンテンツのサンプルを看板にディスプレイした。(パソコン塾)

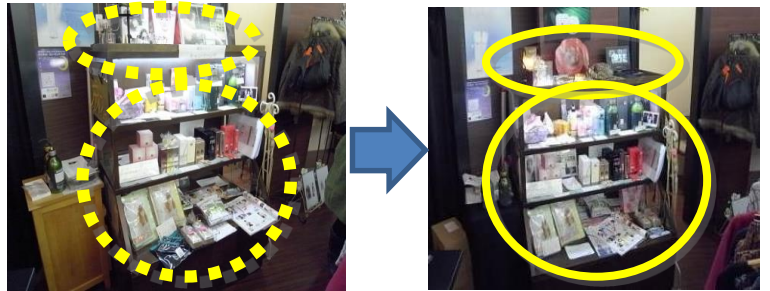


(3) 商品ディスプレイの改善

- 写真と一緒に商品をディスプレイし、「コト消費」を印象付ける。(生活雑貨小売店)



- 購買行動を誘発させるために、コスメゾーンにも雑貨や服飾などを一緒にディスプレイした。(服・雑貨小売店)



(4) おもてなしスペースの利便性向上

- おもてなしスペースに置かれているお茶菓子等を整理して、気軽に食べてもらえるようにディスプレイし直した。(日本茶販売店)



【参加店会議】

もともと顔見知りではあったが、さほど会話をする雰囲気ではなかったメンバーが、研修を通じて、お互い活発なコミュニケーションを行うことになった。特に、「他の参加店で取組んだ方が良い情報の提供」、「ギフト、ラッピング用品等、関連する商品の展示、コラボレーションの検討」相互に支援する機運が高まった。

【商店街としての継続的な情報発信～スタンプカード&エコバッグ】

当商店街は人通りも少ない閑散とした雰囲気、目的のある店舗以外は回遊することもない状況であった。そこで、お客様が気軽に中町に来られる思いを託し、買い物に使いやすい布製のエコバッグを作成することとなった。その作成に当たっては、女性の感性を活かし、お客様が喜んでくれるものをテーマに考えて「NAKAMACHI Chuuwakai」とシンプルに印刷した、手提げにも肩掛けにもなるエコバッグを作成した。

そして、エコバッグをお客様に進呈するだけでなく、商店街を回遊してもらうため、スタンプラリーを企画し、そのプレミアグッズとしてエコバッグを配布することとした。

長期にわたって使用できるエコバッグを頒布することにより、他の顧客の目に留まる機会を増やし、長期的な宣伝効果を狙う。

