

## 申込み団体：高野口町商店街連合会

臨店参加店：6店舗

研修期間：平成23年10月～平成24年2月

## 臨店参加店の取組み成果

売上：前年度平均 103.3%

客数：前年度平均 106.9%

## ●取り組みの経緯・背景

かつて高野山への登り口として栄えた高野口町の商店街も、モータリゼーションや大型店の低価格競争の波にもまれ、沈滞化している。昭和 40 年代に設立されたスタンプカードの団体が解散し、残された商業団体は当会のみとなった。しかし、ポイントカードによる大売出しや招待事業を望む消費者の声、各店舗の若手後継者も育ってきているという背景もあることから、本事業参加を機に、若手後継者を中心に核店舗創出に向けた活動を展開し、来街者増加を目指す。

## ●取り組み内容

## □臨店研修

- ①経営改善に向けて、クリーンネスの徹底や接客の改善、従業員の改善に向けた動機付けを行った。
- ②お客様に自店を認知してもらうため、ファサードに開放感をもたせるとともに、暖簾・行燈を設置した。
- ③店内レイアウトを変更し、子供の遊び場を店内に設置した。
- ④客層を広げるために、店独自のクーポン券を発行した。

## □参加店会議

共通の課題として“顧客管理”を挙げた。将来的には店舗同士で提携、コラボレーションができるように話し合いを続け、意識統一を図った。その結果、参加店舗6店で会を立上げ、共同販促を実施することになった。



【レイアウトの変更】

## ●取り組みの成果

- ・連合会の各商店街役員が臨店研修に率先して参加した結果、各商店街が個店活性化へのスタートラインに揃ったこととなり、今回の事業を通じて商店街の組織を越えてお互いに協働しようという認識ができた。
- ・暖簾や行燈を設置することにより、お客さまより「イメージが変わったね」と言われた。これを契機に意欲が湧き、さらなる客数増と売上増を目標に、ポイントカードを導入した。（H店後継者）
- ・のぼりを立てただけで新規のお客さまが3人来店した。これにより、何かをすればお客さまが反応するということが立証された。（F店後継者）
- ・クーポン券の効果をあまり期待していなかったが、作成してお客さまに配布したところ、2ヶ月で約200枚配布して38%の回収があり、新規客も3～4人増加した。行動が結果に繋がったことにより、イベントも開催する気持になった。（K店主）



【行燈の設置】



【暖簾・のぼりの設置】