

活動企画書_Aグループ

対象となる問題

○店舗活動および聞き取りで得られた情報の整理

- ・若年層が減るにつれてシャッター街が増えた
- ・地元民の常連のお客さんが多く子供や外部からのお客さんが少ない
- ・コロナ禍によって収入が減収
- ・周りの周辺行事に合わせて仕入れ料を変更
- ・商店街の中で仕入れを行う店舗もあり地域の繋がりが強くなる
- ・商店街の人たちが主体となってラジオをしているためそこから商店街の情報を発信している
- ・商店街のBGMが同じ曲ばかり流れているので飽きる
- ・これまで以上に手などが触れ合わないことに気をつけている

○対象となる問題の設定

商店街の客層が高齢者ばかりになっている

子供を対象とした施設が少ない(塾など)

商店街独自の魅力を発揮しきれていない

活動目標※設定した問題と対応しているかを確認しましょう

若年層の取り入れ

具体的活動内容(いつ、どこで、何を、どのように)※目標を達成するための具体的プラン

主な取り組みとしては英語教室。年齢層としては幼稚園児や高齢者まで幅広く来てもらうことが目的。場所は商店街内の空き店舗を利用する。店舗が小さいため、土曜日から日曜日のどちらに来るか決めてもらい小さい店舗でも多くの人が利用できるようにする。基本的な英語学習や英会話などを学べる機会を作る。会員費は月1000円ほどもらい子供と大人で値段を200円ほど変えて設定する。一度体験で入学でき、中の様子を見学し授業を体験することができる。創設時一定期間に入学をしていただいた方には会費を子供大人の会費を一定期間に500円にするキャンペーンを行う。英語教室の講師は商店街や周辺の人から英語ができる人を募集し、お願いする。週2回土日に分けて、子供コースは4時から大人コースは6時からそれぞれ1時間半授業を行う。講師には交通費支給ありのボランティアをお願いする。

私たちにできることとしては英語教室でのクリスマスイベントなど特別なイベントを行う際にイベントの運営、企画に協力する。従来の町内会や学校のクラスで行うようなパーティーのようなもので学生が主体的に行う。このイベントでは外部の人も参加でき、外部の人はイベント参加費を200円ほど払ってもらい、参加費で得られたお金で次のイベントの計画に繋げる。ビンゴ大会などを計画し、景品は商店街で販売している特産物などを用意する。また、参加賞として商店街で使える割引券を配布する。

予想される効果

英語教室を開くことで若年層の増加につながり子供達がこれから発展していくグローバル社会に興味を持ってもらえる。高齢者も参加できることでこどもと高齢者の交流の場の一つとなり顔見知りが増え防犯意識が高まる。子供たちや大人や高齢者が積極的に声かけを行えるようになり、高齢者の認知症予防にもつながる。そしてイベントでは景品などで商品を知ってもらえ、参加賞の割引券を配り商店街の経済を潤わせる効果が期待できる。

活動企画書_Bグループ

対象となる問題

○店舗活動および聞き取りで得られた情報の整理

- ・高齢の方が店頭に立つお店が多く（みんなスーパーや駅の方に出ていっている）、若い人がいないから、地域や商店街に潤いがない。
- ・店同士の繋がりが減っている。（助け合い→自分のお店さえ良ければいいという考えに変化。）
- ・コロナによる一年で気持ちが落ちている。何をしたいかが分からない状態。
- ・水道筋商店街みたいな空き家の取り組みをしていたら良かったと思う。今からでは遅い。
- ・本通りとインタビューさせてもらっているお店の通りの活気が全く違う。
- ・シャッター街が多くなってしまった。

○対象となる問題の設定

- ・店舗同士の交流が少ない
- ・子連れが少なく高齢者がめだつ
- ・本通りとインタビューさせてもらっているお店の通りの活気が全く違う。
- ・シャッター街が多くなってしまった。

活動目標※設定した問題と対応しているかを確認しましょう

- ・子ども連れの人通りを増やす
- ・店舗の交流を活性化する
- ・

具体的活動内容（いつ、どこで、何を、どのように）※目標を達成するための具体的プラン

- ・子ども連れの増加と店舗の交流を目的に商店街の中でスタンプラリーを開催する。
- ・平日午前(9:00~12:00)（就学前の子ども対象）と土日の日中(9:00~16:00)（小学生対象)の二種類に分けて行う
- ・来恋夢神社を起点に協力してもらえる店舗にスタンプを置いてもらって来恋夢神社を終点とするルートをとる
- ・学生は来恋夢神社でスタンプラリーの配布と回収を担当する
- ・防災の観点から近隣の小学校と連携して津波の避難訓練を行う
- ・小学校との調整に学生（防災士資格あり）が入る
- ・日にちは小学校の日程に合わせる

予想される効果

スタンプラリーで子どもの往来が増える
防災訓練で店舗や地域の交流が増える

活動企画書_Cグループ

対象となる問題

○店舗活動および聞き取りで得られた情報の整理

- ・10代の客も来るがやはり70代が多く高齢化が進んでいる
- ・コロナの影響は多少あるが、依然とあまり変わりはない
- ・ほとんどのお店が商店街と協力してイベントをしている
- ・若い人がいるお店はSNSでの広告をしているが、そうでない店はしていない（若い人にやり方を教えてもらいたい）
- ・ネットショップを作りたいお店もある
- ・集客のために各ブロック（1-7に分けて）話し合いをしている。

○対象となる問題の設定

『高齢化が進み、お店に若い人が少ない』

『高齢者や子供から大人まで集まることのできるコミュニティ広場が欲しい』

活動目標※設定した問題と対応しているかを確認しましょう

『高齢者や子供から大人まで集まることのできるコミュニティ広場を作る』

具体的活動内容（いつ、どこで、何を、どのように）※目標を達成するための具体的プラン

日時：週に2.3回（土日祝を含む）

場所：商店街の空きスペース

活動内容：軽食やお茶も兼ねながら年齢層関係なく使用出来る場所の提供。その中で、ホームページ作りなど、お年寄りには難しいパソコンのやり方などを教えあえる子どもやお年寄りの方が集まれるコミュニティをつくる。（お店のお手伝い、Twitterより主にインスタで宣伝を行うなどの協力。「メルカリ」や「ラクマ」などのフリマアプリだと手軽に誰でも販売活動ができる。）また生き生き体操などの身体を動かせるイベント他には、絵本なども、保育学の人達が書いてくれた絵本など読んでもらえるようにしたり、自分たちで書いたりするイベント等を曜日や時間帯によって実施する。他には憩いの場として、紙コップ+水とお茶を用意する。小さい子どもが安心して遊ぶことができるキッズスペースも設ける。

それらをTwitter・Instagram・SNS・チラシ・パンフレットで宣伝をする。また子どものおもちゃなどは自分たちの使っていたおもちゃなどを持っていく。

予想される効果

- ・高齢者や子供から大人まで集まることができ地域の活性化につなげることができる。
- ・お店同士の話し合いの場ができる。
- ・SNSなどを活用できるようになり、お店の売り上げに貢献できる。

活動企画書_Dグループ

対象となる問題

○店舗活動および聞き取りで得られた情報の整理

- ・商店街の現状としては、人通りは50代以上で若い人はあまり見ない。
- ・コロナになり、高齢者は感染リスクを下げるために出てこなくなっている。その影響で人通りは減っている。
- ・服飾関係のお店は売り上げが下がっているが、飲食系の売り上げは変わっていない。
- ・イベントは毎月1度行われており、担当店舗は毎回変わっている。コロナの影響があり、大きなイベントは行えなくなっている。
- ・年齢層などの問題への対策として、天才キッズクラブが学生などと共同でラジオ体操を行い若い人と触れ合える環境づくりを行っている。
- ・商店街での交流関係については会議を行うことが少なく、イベントを行う場合はうまく連携できるかが不安である。

○対象となる問題の設定

- ・商店街の活性化を目的として行われているイベントは内容が固定化されている。
- ・参加者に偏りが出てきている。
- ・イベントによる効果が店舗ごとに差が出ている。
- ・商店街の入り口の南北に空き家が存在している。

活動目標※設定した問題と対応しているかを確認しましょう

「商店街の全店舗に効果があるイベントを実施し、参加者の偏りが起こらないイベントを！！」

具体的活動内容（いつ、どこで、何を、どのように）※目標を達成するための具体的プラン

具体的な活動内容としては、スタンプカードを利用した店舗ごとの偏りが無いイベントの開催である。月1回、三和商店街で行われるイベントと並行して開催し、実施期間を3ヶ月として考えている。

活動内容としては、三和商店街内の全店舗に対してスタンプカードを利用したイベントの理解と参加の有無の確認。また、スタンプカードの作成・配布、景品の交換である。スタンプカードは飲食店・服飾店などの様々なジャンルごとに分類し、3回押されたスタンプカードと景品の交換を行う。

次にスタンプカードの配布に関しては、商店街の北と南の入り口にある空き家を利用してカードの配布を行う場合と、対象店舗内で商品を購入した際に配布していただく場合との2つの機会に分けて配布する。

景品の交換については、商店街の北と南の入り口にある空き家を利用して行う。月1回の交換日設ける。交換できる景品として、福袋を用意してその中にはお菓子や割引券などを入れておく。そして交換日の際は北と南にある交換場所で学生が中心となってスタンプカードの配布と景品の交換を行う。この活動には、スタンプカードの作成・配布、景品の交換等、様々な要所で学生が貢献することができる。

また商店街の店舗についても、イベントをよりよくするために感染症対策やイベントの内容についての会議を行い、学生も参加させていただく。

予想される効果

商店街の入り口にある空き家を利用し、スタンプカードの配布・景品の交換を行うことで、地域住民の商店街への関心を高めることができる。さらに、空き店舗も活用することができ商店街の活性化

に繋がる。割引券を景品にすることによって新しい顧客獲得に繋がる可能性がある。スタンプカード形式にすることでイベントの内容は簡略化され、高齢者だけではなく子どもの参加率も高めることができる。

感染症対策やイベントについての会議を行うことで、それらのことの関心を高めることができる。店舗ごとの交友関係が良くなると予想され、良いイベントを実施することができる。

活動企画書_Eグループ

対象となる問題

○店舗活動および聞き取りで得られた情報の整理

商店街

現在の三和商店街

・昔と比べて、コロナ渦になってからの現状

さすがにない、昔は向かいの店が見えないぐらい活気づいていたが、今はシャッター街が増えるなど活気が無い。

駅などの中央商店街は駅に向かう途中で寄って見て買うため人通りがあるが、三和商店街の駅に直接向かうとは関係ない所は中々わざわざ買いに来てくれなくなっている。。

業務スーパーは大手チェーン店なため売上は余り変化なし、ただ昔と比べれば顧客層は変わっている。特にコロナ渦ではそれが顕著である。来ていた人も来なくなっていることや人が来る時間帯も変わっている。

商店街のイベントについて

店側としてはすればするほど、集客や情報の発信になり、商店街の活性化のきっかけになり得るのでやって欲しいが、赤字になるまでして欲しくはない。ただこういうイベントごとを通じて若い人に商店街は楽しいものと知ってもらいたい。

フライチャンズなためできないことはできないが、できる限りのことはする。協力の要請があれば協力する。

三和商店街でお店を開いて良い点悪い点、

良い点→個人経営でありながら、大型複合施設のようにエリアで買い回りが行われるため、エリアで売上をあげていくことができる。1店舗で呼び込むより効率がいい。商店街が元気であれば活気が出て売上がいい。散歩がてら買いに来る客もいてくれる。

悪い点→商店街の活性が無くなると共に売上も落ちている。

・今後の三和商店街について

今後新しいお店が入った場合はどう思うか

どんどん入ってきて欲しい。閉まってるより開いてる方が1番いい。

今後どのような三和商店街になってほしいか

今後は人の拠り所であってほしい。

昔ここには生活用品や美容品などなんでも揃っていたが今はお店が少なくなって揃わなくなってきた。

若者や地域の人かこういうエリアでの商店街を大切にしてほしい。団結して行ければいい。

商店街はひとりじゃないためどうにもできないことがある。商店街の中には自分の趣味や道楽でやってる人や次世代に引き継ぐ店があるため、その価値観の違いで新しいことをできないことがある。昔のままでいい人ともっと商店街を活気づけたいためにイベントをしたい人のギャップが埋まら

ない。そのギャップの差をどう埋めていけるかが大切になる。

自分の店目的で来る人を呼ぼうと思えば相当の努力をしなければならないが、それは難しい。来やすい、買いやすい状況をまず作らないといけない。

大学生ができること

もっと利用して欲しい。もっと情報を発信してもらいたい。(ネットとかで)

企画を持って参加して欲しい。

専門的(福祉等)な視点でどんどんアドバイスして欲しい。

商店街の大事さを知らない人に発信してほしい

○対象となる問題の設定

- ・ 昔に比べ、商店街に活気が無いこと
- ・ 客層の高齢化や若者が来ない、行きにくい商店街の現状
- ・ シャッターが降りているところが多く、景観が悪いことや活気がないように見える
- ・ 商店街自体の老朽化や歩道の狭さ

活動目標※設定した問題と対応しているかを確認しましょう

- ・ 商店街にもっと活気を増やす
- ・ 客層が高齢化しているため若者に来てもらえるようにする
- ・ 景観をよくする。
- ・ 福祉からの視点による見守りや声掛けをする。

具体的活動内容(いつ、どこで、何を、どのように)※目標を達成するための具体的プラン

若者がもっと来てほしい。活気がほしい。そのために来やすい、買いやすい場所であってほしい。

商店街で SNS 映え狙い

小目標

- ・ 交通の便を良くする
- ・ SNS を活用して多くの人に知ってもらうようにする

具体的プラン

- ・ 駐輪場などを整備して駐輪できる台数を増やす
- ・ 若い人にも知ってもらうために Twitter やインスタを利用してお店の良いところを発信していく(週に1回程度)
- ・ 年に1回、イベントでスタンプラリーなどを開催して子どもにお店を知ってもらう。
- ・ シャッターが降りて活気がないのをやわらげるために、シャッターに絵を描くイベントを行う。(主に地元の小学生と中学生、デザイン案をホームページで応募できる)
- ・ 商店街専用のカートを作る。三ヶ所ぐらいに設置する。
- ・ 高齢の人が多いため、ポスター作成 (見守りや声掛けなどの)
- ・ 高齢の人が継続して来れるように、バリアフリー (スロープ、音声ガイド)

予想される効果

- ・ 客層が高齢者だけでなく若者も増え、商店街にもっと活気が溢れ、孤立している人が減る。
- ・ 駐輪場やカートなどを整備することで、買い物しづらかった人も買い物がしやすくなり、入りやすい商店街になる。
- ・ 高齢化している客層を無視した活動内容ではないため、社会的排除のような形ではなく社会的包摂の形を取れている。そのため、高齢者にも安全面などで満足いく活動になり、地域で団結できる形に

なっている。

