

評価・提案テーマ	⑤商業振興			
事業名	⑤ 市街地商店街活性化事業(じょいつる市場補助事業)		担当部署	産業建設部・産業課・商工観光担当
<p align="center">市の取組への評価・課題</p>		<p align="center">具体的な対応策・提案</p>		
<p>【評価〇】 ・商業振興と来場者のコミュニケーションの場所づくりが両立できる良い取組だと考える。</p> <p>・設定したKPIに対して、高い水準で達成が来ている。</p> <p>・5, 000人の人出があるイベントを企画・実施していることは、大変素晴らしい。</p> <p>・衰退する商店街の活性化、賑わいの創出手段として必要性・有効性が高い事業と考える。</p> <p>・じょいつる市場が徐々に市民に浸透してきていることを感じる。普段遊びや楽しみが少ない文大生にとっては一つのイベントして認知しつつある。文大生の中でも運営する側、派生して見に行く人等が多くなっていると感じる。</p>		<p>■定期開催による集客 ・効果的な集客に結び付くように、定期的な開催としたらどうか。</p> <p>■土曜日開催の検討 ・集客をみると、比較的若い層が多く感じるが、子どものスポーツイベントが多い日曜日の開催よりも、土曜日開催の方が商店街も営業している店が多くてよいのではないかと。また、子どもの職業体験も実施したらどうか。</p> <p>■他市とのタイアップ企画 ・大胆な発想が必要なため、例えば大月市とタイアップして、軽トラ市を都留市で開催し、逆にじょいつる市場を大月市で開催したらどうか。または、八朔祭りやかがり火まつりのような伝統的な行事と絡めて開催し、集客したらどうか。</p> <p>■出店したくなる企画立案(各コンテストの開催) ・接客コンテスト、SNSを用いたフォトコンテストを開催したらどうか。また、招待出店者の出店料を無料にしたらどうか。</p> <p>・商品コンテストを実施し、人気投票をしたらどうか。これにより自分の商品が目されるチャンスがあれば、知人等に一生懸命広報すると思うので、自然と来場者が増えるのではないかと。そして、「じょいつる市場商品コンテスト1位」というような宣伝して、その商品を店舗に買いに行くというような、じょいつる市場を通じていろいろな関係性が生まれるのではないかと。</p>		
<p>【課題】 ・他イベントが重なるなど要因はあるが、来場者は横ばいであり、出店者が減少してしまっている。</p> <p>・商店街からの出店者が少ないように感じる。実際に商店街の人たちは、どのように考えているのか。このイベントを通じてどのような変化があったかを商店街にフィードバックする必要が有る。</p> <p>・市内の商店街活性化を目的としているわりには、商店街の出店数が少なすぎる。出店者、来場者がほぼ固定化されている傾向が強く、都留市以外の来場者数を増やしていきたいので、インパクトのある内容を考慮する必要がある。</p> <p>・イベント開催の結果、商店街の活性化に対する効果を検証する必要がある。</p> <p>・現実的には、市民は大型店舗の進出を希望する意見が多数となると想定されるため、商店街の衰退を防止するのは、非常にハードルが高い課題である。今まで以上に商店経営者及び活性化推進者との意見交換の機会を持ち、時にはその分野の専門家などの意見も聞きながら市が主導していく必要があるのではないかと。</p>		<p>■地域アイドル発掘オーディションの実施 ・地域アイドル発掘オーディションを開催すれば、オーディション参加者を応援する周囲の人もお客様になるのではないかと。</p> <p>■体験・交流イベントの実施 ・ヨガ、ヘアーカットショー、うどん打ちなどの体験や交流ができるイベントがあれば集客できるのではないかと。</p> <p>■県外向けプロモーションの実施 ・例えば、リニア見学センターから市内観光の導線となるように県外向けのプロモーションを強化したらどうか。</p>		
<p>・担当の課題にあるようなマンネリ化は特に感じないが、今後内容を洗練するか、出店を増やす必要はある。数は少なくともオシャレな出店が多く、洗練されたイベントでないとは飽きられてしまう可能性もある。</p>		<p>■居場所づくり事業及び健康ポイントと連携 ・高齢者が出店したり、イベントに向向いたりしたときに、健康ポイントを付与したらどうか。また、居場所づくり事業の活動発表の場を設定したらどうか。</p> <p>■わくわくカードのポイント適用 ・じょいつる市場での買い物もわくわくカードのポイントが貯まる等、商店街に還元出来るような仕組みがあったらよいのではないかと。</p> <p>■大学連携のグループによるイベント企画・運営 ・都留文科大学、健康科学大学、産業技術短期大学校の3大学連携の学生グループを組織し、「じょいつる市場」の企画・運営を委託したらどうか。</p> <p>・学生には単位取得につながるインセンティブを付与し、代わりに一定の成果をコミットするスキームを構築したらどうか。参考事例として、山梨県教育委員会による「やまなし若者中心市街地活性化協働事業(ワイワイ)」では、甲府市朝日通り商店街で11月から月1回、定期的なイベントを開催している。運営主体は山梨大学、山梨県立大学の学生グループ。11月12日には音楽祭を開催した。</p> <p>・都留文科大学の大規模サークル(モダンダンスサークルやアカペラサークル等)を運営側に巻き込めば、自ずと参加者は増えるのではないかと。学科よりもサークル間の繋がりが強いと、友人を引き連れて訪れる人が多い。</p>		
		<p align="center">コーディネーターによる意見のまとめ</p> <p>・担い手の問題として、行政がやっけていいのか、企画・運営も地域住民や学生がやったらどうかという話があった。いろいろなハードルがあるようである。また出店料の話、企画の充実化、コンテストなどが主なものであった。</p>		