

岡崎市中心市街地再生プロデュース事業 「おかざき商人塾」の概要



インデックス

1 おかざき商人塾」実施の背景

- (1) 中心市街地活性化の実感が無い……
- (2) 「経済活力の向上」が進んでいないことが問題！？
- (3) 商業の活性化を進めることが課題ではないか
- (4) どのように商業を活性化させるのか？

2 おかざき商人塾」とは

- (1) 商人塾のプログラム
- (2) 商人塾により目指すこと

3 おかざき商人塾」を実施した結果

- (1) 商人塾に参加した理由
- (2) 商人塾に参加してみてどうだったか
- (3) 今後のステップアップへの意向は？

1 「おかざき商人塾」実施の背景

(1) 中心市街地活性化の実感が無い...

活性化目標は達成見込み

中心市街地の歩行者
・自転車通行量

15,900人
(策定時11,638人)

H21年度
19,264人

まちバスの
利用者数

430人/日
(策定時361人/日)

H22年1月まで
431人

H22年2月
356人(75人)

中心市街地の
定住人口

14,000人
(策定時13,311人)

H21年度
13,456人

拠点整備事業の完了



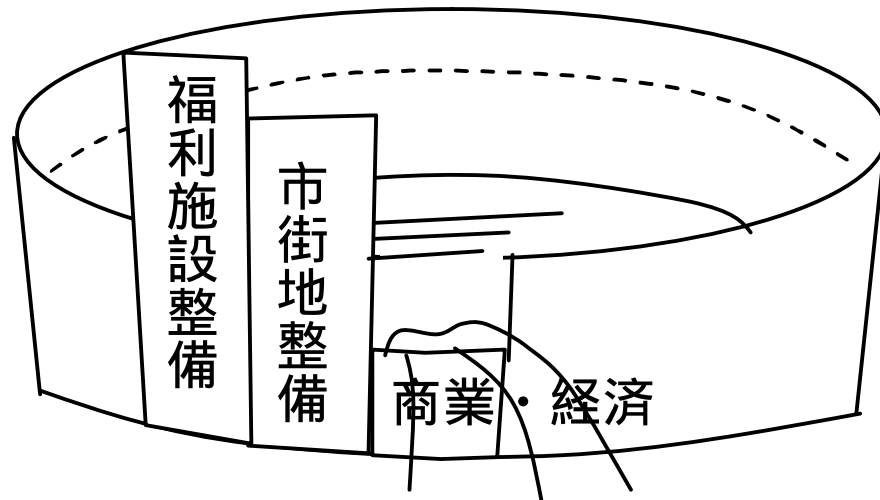
活性化の実感が無い

1 「おかざき商人塾」実施の背景

(2) 経済活力の向上」が進んでいないことが問題！？

都市機能の増進」は一定程度充実
経済活力の向上」が進んでいない

商業をはじめとする
経済活力の向上」の停滞が問題



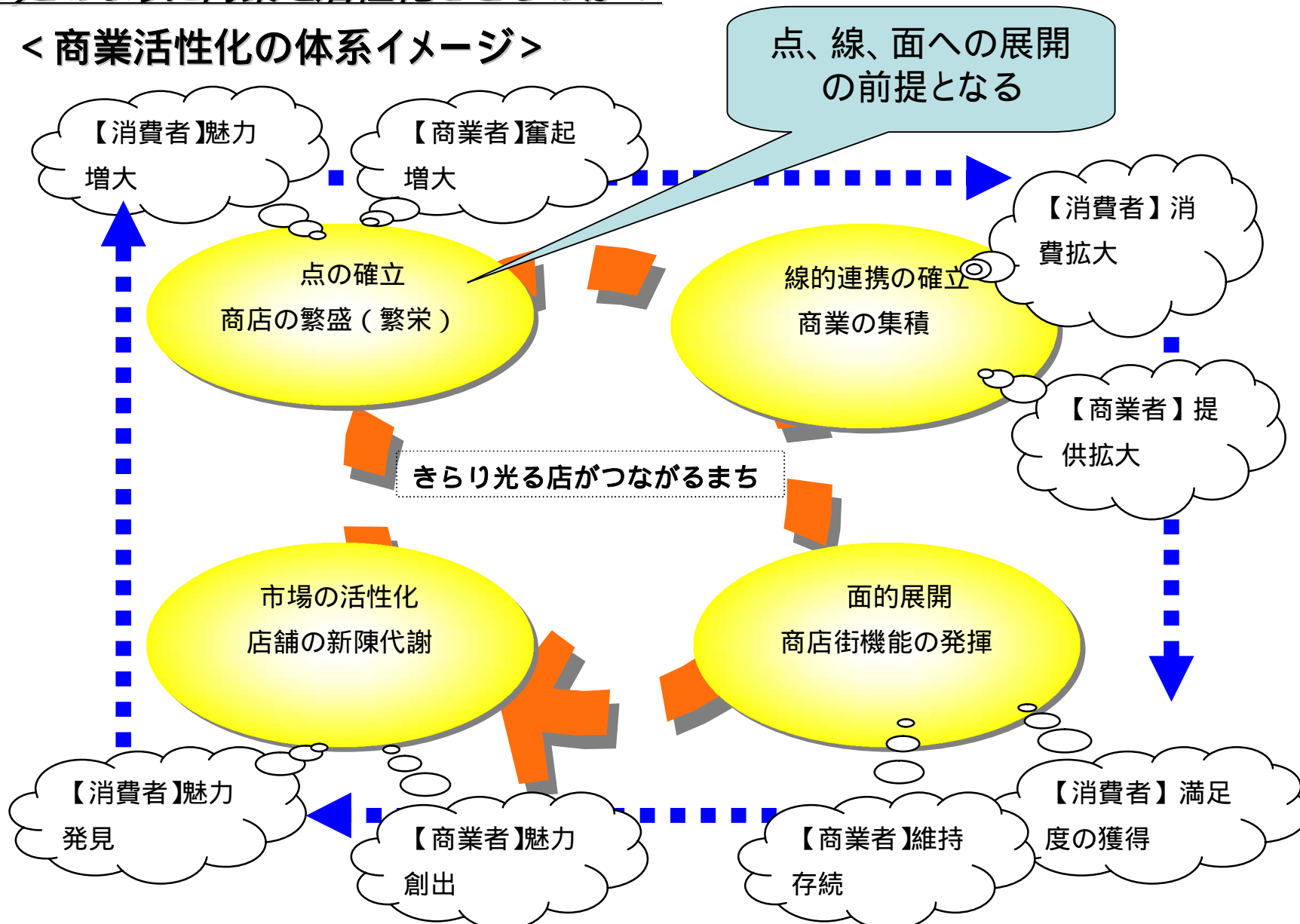
(3) 商業の活性化を進めることが課題ではないか

経済活力の向上」の一翼を担う商業の活性化が重点課題

1 「おかざき商人塾」実施の背景

(4)どのように商業を活性化させるのか？

< 商業活性化の体系イメージ >



1 「おかざき商人塾」実施の背景

最初の一步」として、魅力ある個店づくりに取り組む

買い物の行き先となるかどうかは、個店の魅力次第

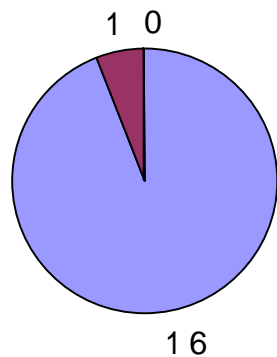
「イベント等で人を集めても商業は活性化しない」

魅力ある個店の集積 魅力ある商店街」

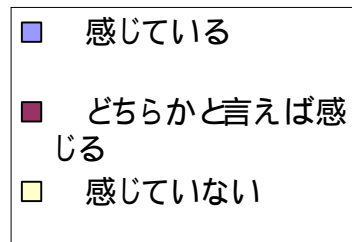
個々の商店の購買スキル、販売スキル等の向上が原点

小売商業者の経済活動 = 消費財の購買と販売

繁盛店づくりの必要性



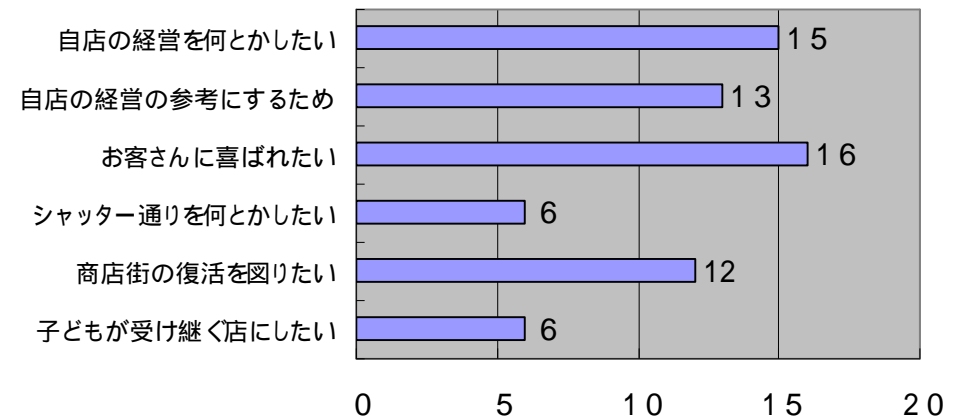
有効回答数 17



4

左の理由

複数回答可



2 「おかざき商人塾」とは

(1)商人塾のプログラム

中心市街地内の商業者を対象に、9月から約4か月間にわたり、繁盛店づくりに必要な理論と知識の習得と、学んだ理論の自店での実践にチャレンジしていただきました。

理論研修

店づくりの基礎を体系的に習得

3時間×10回開催



臨店指導

学んだ理論をお店で実践、体得

各店舗につき6回実施



2 「おかざき商人塾」とは

(2)商人塾により目指すこと

モデルとなる繁盛店の創出

繁盛店づくりの効果を実証

参加店舗及び参加しなかった店舗の参画の促進

繁盛店づくりの実践のあり方を周知・認識

繁盛店づくりの方法・ノウハウの獲得

市HP等での結果、成果を発表

商店群を一個のショッピングモール(ラグジュアリーモール)に見立てて再構築する考え方の周知・認識

各関係者が、商業活性化のために担うべき役割を認識

商業活性化のために必要な取り組みを整理

再構築する基本計画への反映

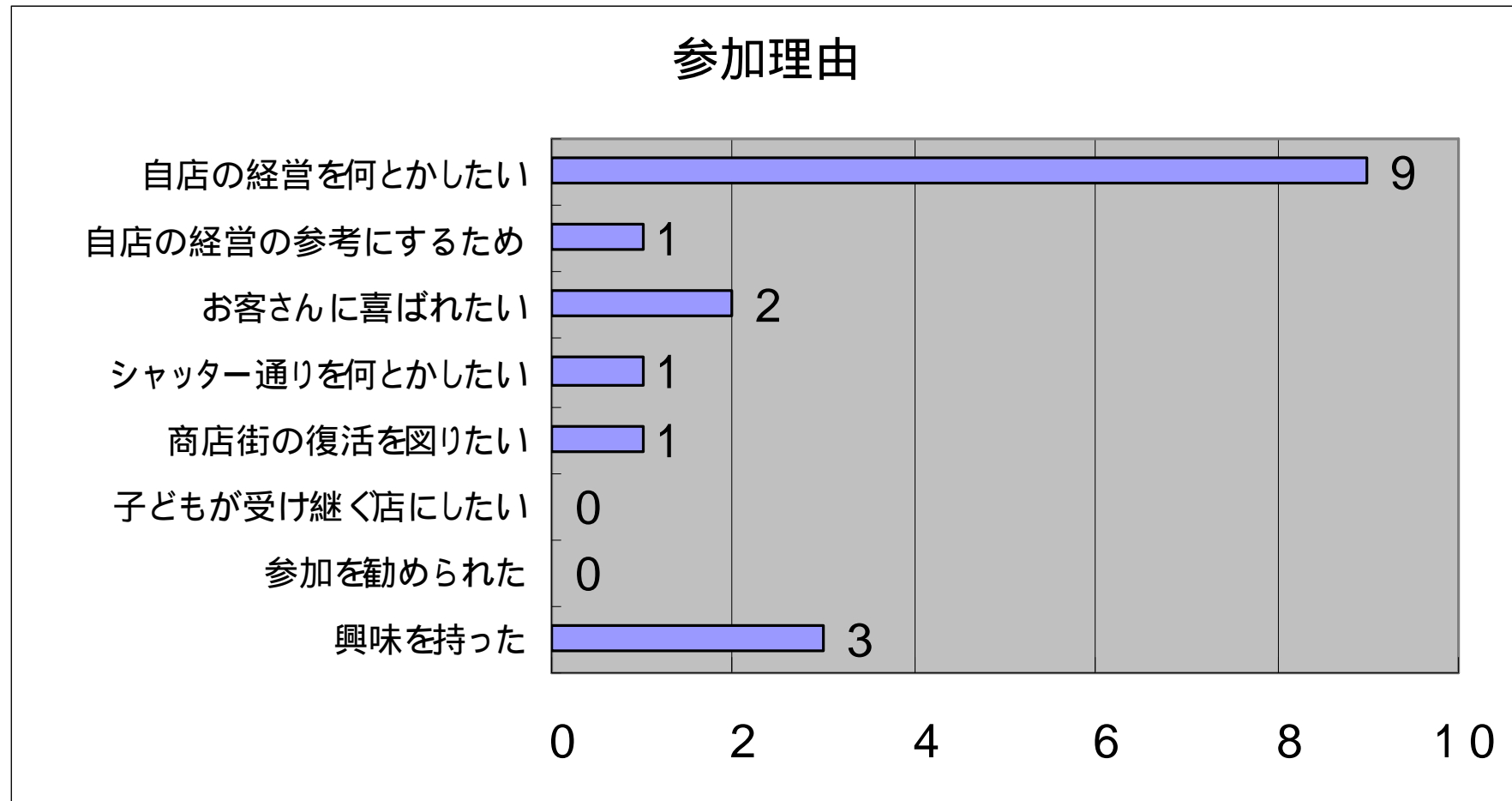
繁盛店づくりの取り組みを継続する体制構築

今後繁盛店づくりの取り組みを担う組織の検討

3 「おかざき商人塾」を実施した結果

(1) 商人塾に参加した理由

有効回答数 17



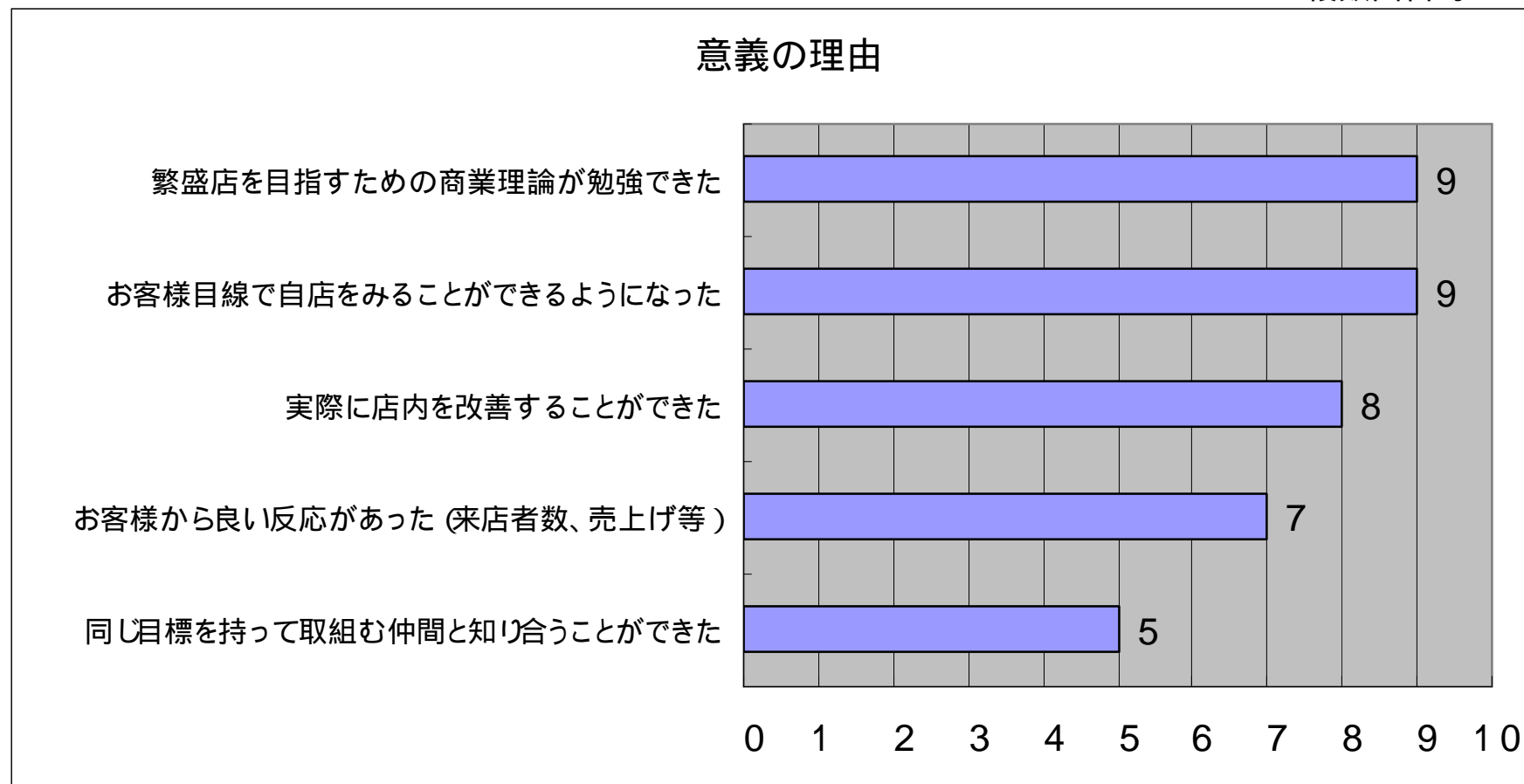
3 「おかざき商人塾」を実施した結果

(2)商人塾に参加してみてどうだったか

全ての回答者が「参加した意義があった」とした

繁盛店づくりのための基礎体力づくりが図られたことを評価

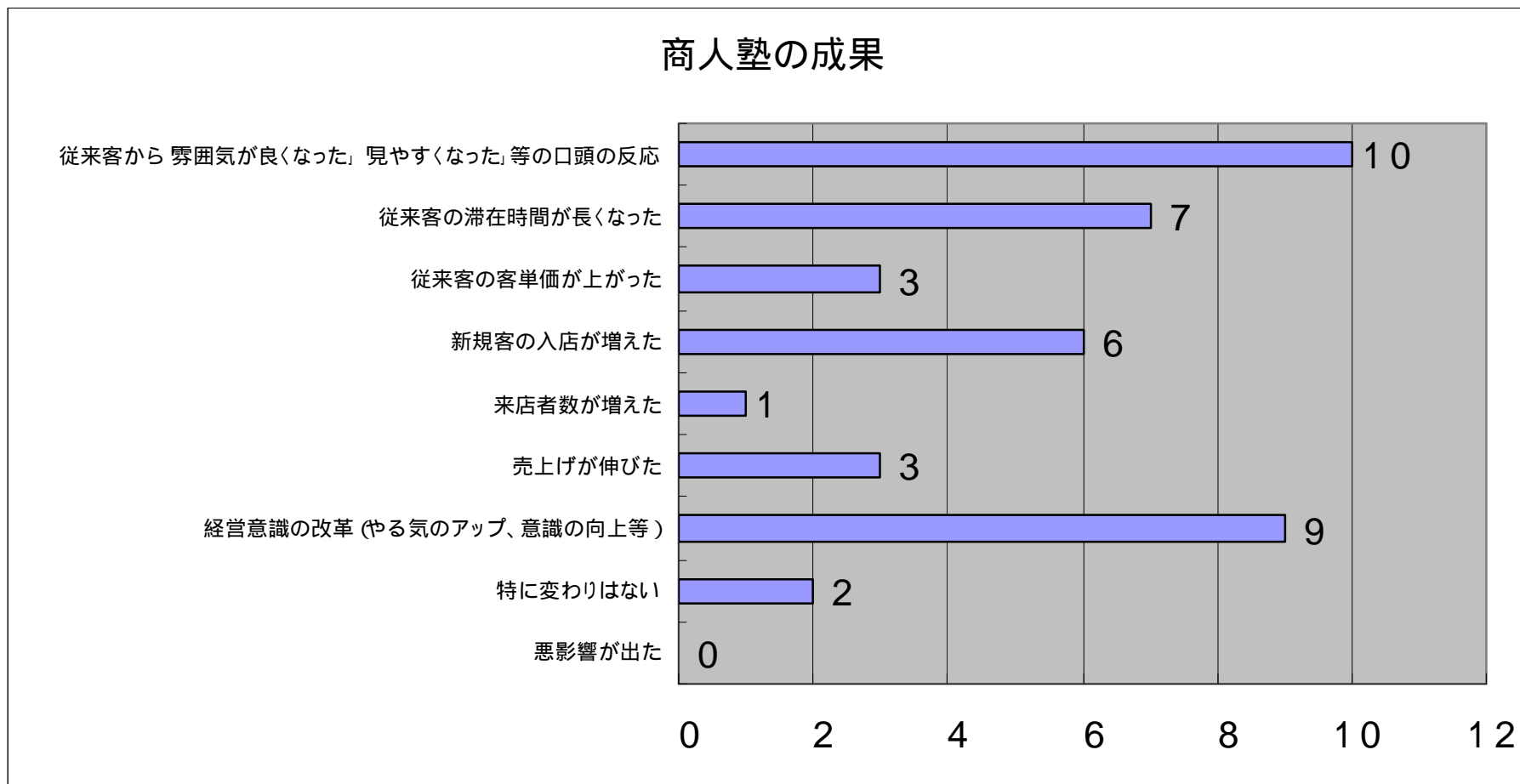
複数回答可



3 「おかざき商人塾」を実施した結果

お客様からの反応、意識向上、滞在時間の増加などの成果がみられた

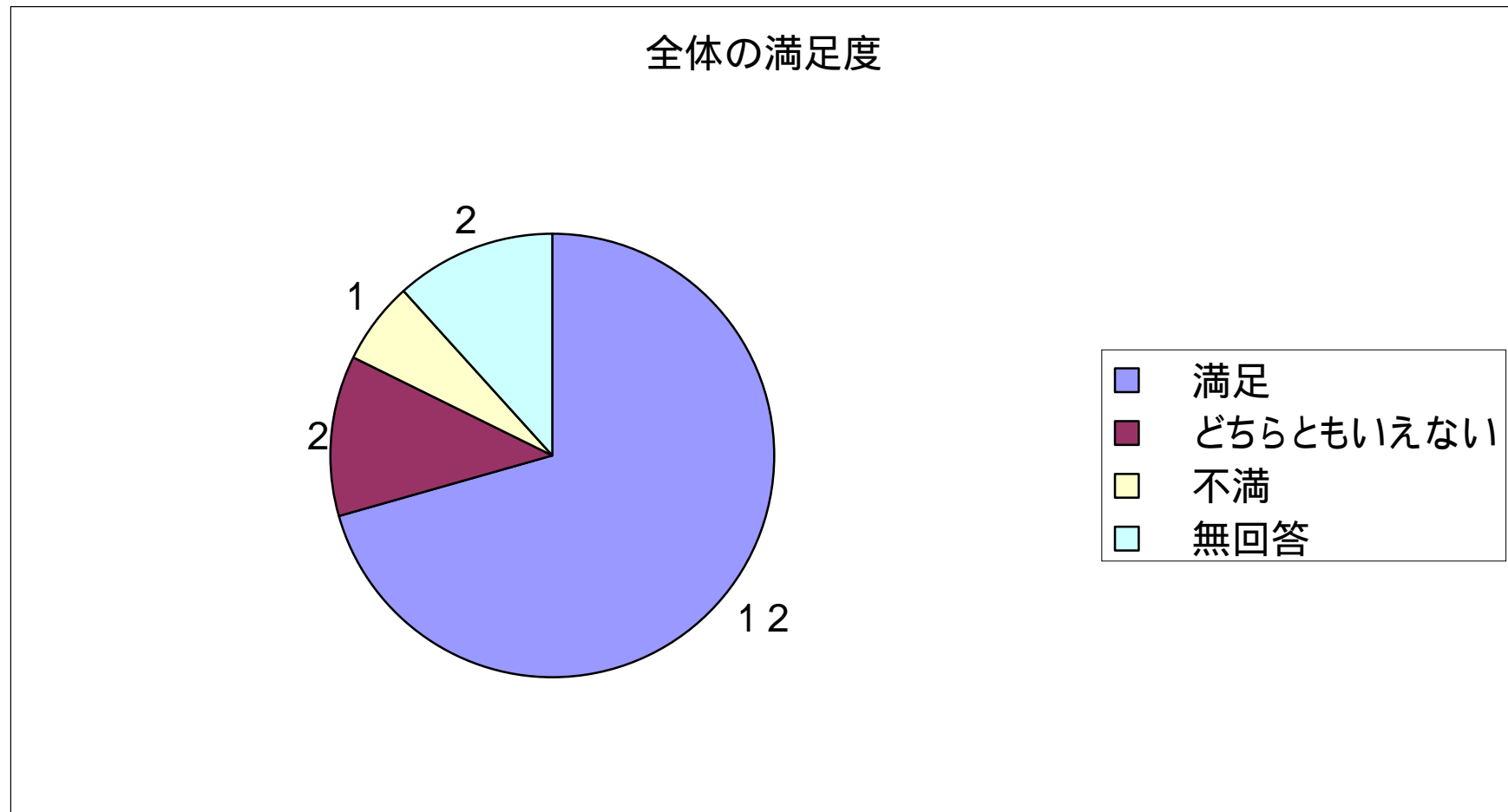
複数回答可



3 「おかざき商人塾」を実施した結果

回答者の70%が「満足」とした

有効回答数 17



3 「おかざき商人塾」を実施した結果

【自由意見】満足した点

人目にさらされてはっとした感がある。マンネリから脱することが出来そう。
今までやり方などは勉強してきましたが、商人の理論を初めて学べてよかったです。
指導を受けて変更した店が効果が感じられる。
店内にいると見過ごしがちだったことに気づかされました。臨店指導は本当にありがたかったです。
お店を外からの目線で見ることが出来るようになりました。
臨店指導は大いに役立った。
自分では気づかなかったことが客観的に見られるようになった。
モチベーションのアップ
従来の考え方とは異なる観点で商店を見ることが出来た。
的確な指導をいただけ、自店繁盛に繋がった。
臨店指導に際し具体的に指導していただけたこと
自分たちの気づかなかった所を指摘していただき目が覚めた
自店を今までに無い視線で見ることが出来るようになった。
商業理論が新鮮。堪能（ラグジュアリー）ゾーンが納得。お金をかけずにできるということ。

3 「おかざき商人塾」を実施した結果

【自由意見】不満・残念だった点

コメントをどんどん聞けなかったこと。

もっと多くの方に先生のお話を聞いてもらいたい。出席率を高めたい。

まだ成果が見られない。臨店指導をもう少し受けたかった。

講義内容が抽象的。どうしたら良いのか具体的な話が聞きたい。

まだ実質的な成果に至っていないこと。（売上げ）

どうしても参加できない日があった。

講義の3時間は長いかな。

飲食店が自店のみだったので店同士の意見交換ができなかった。

用語・言葉が難しい。難解。

指導が店内ディスプレイのみで繁盛店になれるのか？

自分の店の場合、繁忙期と重なり改善する時間が取れなかった。

3 「おかざき商人塾」を実施した結果

(3)今後のステップアップへの意向は？

商人塾活動の継続、仲間の拡大、まちづくりへのステップアップへの意向が見られる

複数回答可

