



# 先進商業まちづくり講座ー集客力がアップする町と店の魅力づくりーに参加しました

群馬県 都市計画課 まちづくり室 企画推進係

平成27年度3月11日(水)、商工会議所の方や商店街組合の方々に混じって、『先進商業まちづくり講座』に参加してきました。「商店街づくりをするうえで大切なのは“ホスピタリティ(おもてなしの心)”を表現することである。」を提唱している、東京大学アジア生物資源環境研究センターの堀繁教授を講師に迎え、先生が「日本でNo.1の商店街」とおっしゃる、神奈川県横浜市の「元町ショッピングストリート」を中心に、いくつかの商店街を見学しながら、堀先生にまち歩きのポイントを教えてくださいました。

堀先生からのお話を以下にまとめます。

★商店街がにぎわうと、まちが元気になる(若者が集まる)。←商店街がにぎわうためには、店を儲けさせる必要があります。

一見、店が儲かることは行政には無関係なように感じますが、『店が儲かること』は『まちに賑わいをもたらす』ことに繋がるので、『行政に関係ないこと』ではないということが分かります。

では、どうやったら店が儲かるのでしょうか？

まず「店を儲けさせるために必要な要素は何か」がわかる2つの式を紹介致します。

『店の売り上げ = 客数 × 客単価』

『一軒の店の客数 = 来街者数 × 立寄り率 × 購買者率』

これらの2式から、何が言いたいかといいますと、店を儲けさせる(売り上げ上昇)のためには、来街者数・立寄り率・購買者率を上げればよいということです。

儲かる店づくり、賑わいのある商店街づくりには、次の3つのポイントをおさえる必要があります。

## 【ポイント1】通りを魅力的にする。

●舗装の材料は5種類(5色)以上を使うこと、模様を工夫し魅力的な通りにすることが大切！

手の込んだ舗装は“おもてなし”表現になる。

●店前の舗装とサクラづくりが大切！

サクラとは、通行人の邪魔にならないよう店前に設置したベンチに腰掛ける人。

## 【ポイント2】店の外観を魅力的にする。

●通行人は目線の高さより低いところを見て、その商店街を判断するため、目線より下の空間作りを工夫することが大切！

お金をかけるなら、目線より下に！目線より上のものには「見下されている」ように感じる。

●店前に置く三種の神器が大切！

挨拶の装置…(こんにちは)花鉢、植物

迎客の装置…(いらっしゃい)のれん、照明、ベンチ、木のドア、日除け

集客の装置…(食べてって、買ってって)メニュー、商品サンプル、看板

※量のバランスは、挨拶2：迎客3：集客1が最適。

## 【ポイント3】店の雰囲気を魅力的にする。

●“ようこそ。いらっしゃいませ。”の気持ちを表現することが大切！

歓迎表現の仕方ー客の目線より下の照明を明るくする。

ー壁を極力見せないようなディスプレイにする。(壁は拒絶の力が強い)

ー商品を立てかけて置くことで、見える面積を大きくする。

以上のポイントを踏まえて、町の商店街を見てみてください。いつも違った見方ができるのではないのでしょうか。



元町通りの様子



ポイント1  
【元町通り商店街】  
店舗前に設置したベンチは、通行人の支障にならないようなスペースを確保している。  
ベンチに座っている本人は、休憩しているだけのつもりでも、実はお店の“サクラ”としての役割も果たしている。



ポイント2  
【元町通り商店街】  
店舗は寒くてもお店のドアを開け放ち、お客さんを歓迎している。

