

本財団では、地域活性化に取り組む電源地域市町村が抱える問題の解決や課題の克服を目的とした「コンサルティング強化事業」を実施しており、専門指導員の派遣（アドバイス）およびサポートを行っております。  
今回は、平成20年度に実施した活動の中から、北海道岩内（いわない）町における事例について、指導していただいた専門家より、商店街活性化方策実現に向けた活動やポイントを紹介していただきます。

## テーマ 商店街活性化方策実現に向けて

### 専門指導員

#### 東北ジャイロ流通研究所

こやなぎ よしてる  
所長 小柳 剛照 さん

福島県郡山市出身。  
昭和46年東北大学卒業、福島県職員となる。  
店づくり、商店街活性化支援を目指し、平成5年に“卒サラ”。  
その後は講演と執筆で逆手流活性化法を全国に届けている。  
講演は北海道から沖縄まで、通算約1,500回。

近著『目指せ、お金をかけない店舗活性化・確実実践マニュアル』（タカラ印刷）  
『プロ販売員を育てる10通の手紙』（織研新聞社）

http://www.koyanagimeijin.com/



## 案件

北海道岩内町の商店街は、郊外型大型店等の進出により、買い物客の減少や閉店、空き店舗の増加が顕著になっている。再び市街地に賑わいを取り戻すための方策として、「来店動機」をつくり、集客を図るイベントを行うこととした。まずは各地で成功事例があり、すぐに実行可能な「スタンプラリー」を実施した。

## POINT 再び来店してもらえる「お店づくり」がカギ

### ■スタンプラリーのチカラ

岩内町は北海道のほぼ西端に位置する、日本海に面した町です。人口は約一万五千人。

かつては漁業や水産加工業で栄えた町でしたが、それらの産業の衰退や、人口減少に歯止めがかからない状況から、町内の商業環境にも衰退傾向が目立つようになりました。商店街の通行量がめっきり減少し、空き店舗が次第に増加してきたものです。

ただ、衰退傾向にあるとはいえ、町内の各商店街は、町役場や商工会議所の支援を受けて、さまざまなイベントを実施してきた実績があります。そこで、元気な商店街風景を取り戻すきっかけになればと思い、私が発案し、各地で成功を確認することができた「スタンプラリー」を、岩内町でも実施するよう提案しました。

### ■来店動機をつくる

一般的にスタンプラリーというと、商店で買い物をするごとに、スタンプを押してもらい、それをためていくというイベントです。でも、このスタンプラリーでは、お買い物をする必要がありません。住民は参加店を訪問すれば、それだけでスタンプを押してもらえます。そして、スタンプ五個ごとに一回のくじ引きができて、参加店の商品が必ず何か当たります。さらに、参加店全店のスタンプを集めた人は、パーフェクト賞に応募できて、当選すれば、素晴らしい賞品セットがゲットできる、というものです。

岩内町では、例年開催される「べに子のひな祭り」に合わせて、スタンプラリーを実施することにしました。「各店に飾られるひな人形を見て歩くついでに、スタンプ集めを楽しんでくださ

## スタンプラリーを通して一度も来店したことのない人に店のことを知ってもらおう

い」という主旨です。

岩内町では、参加店は六十六店舗にのぼりました。実施時期は、二月中旬から三月上旬という寒い時期。でも、多くの住民の方々が、参加店を回遊し、スタンプ集めを楽しみました。その結果、来店者は延べ二万七千人。全店を回ってパーフェクト賞に応募した人は、百三十九人。つまり参加店ほどの店も、必ず百三十九人以上の人が、訪れたということです。

さて、このイベントの本当の目的は「来店動機」でした。消費者は、一度も入ったことのない店は、「入ったら、何か買わないと出られない」と考えがち。でも、スタンプラリーなら、「スタンプをもらいに来ました」と、平気でドアを開くことができます。店に入ってみれば、スタンプをもらうついでに店内を観察し、好感をもてば、今度はお客として買い物に来よう、と思う人が現れるでしょう。

さらには、スタンプ五個ごとに、参加店の賞品がもらえることが、次の工夫です。つまり、店が当たりくじを提供すれば、その当たりくじを引いた人は賞品をもらうために、再度その店を訪れることになります。二度もドアを開けて、しかも賞品までもらえたなら、消費者にとってその店は、もうおなじみの店に近くなっているはずなんです。

### ■消費者も店も、楽しく得をする

このイベントが成功してきたのは、消費者も店も、楽しく得をするからでしょう。消費者にとつては、賞品をもらえて得する上に、知らなかった店を見て歩けるのはとても楽しいことです。そして店の側も、スタンプラリーに参加すれば、これまで一度も来店したことのない人たちが、次々と来店してくれることになりました。そこでお茶での接待などのおもてなしを心がければ、新しいお客様を増やすきっかけになる、ということなんです。

### ■基本は「この指とまれ」

この方式のスタンプラリーは、経費が比較的低いことも特徴です。最低限必要なものは、スタンプ台紙の印刷費だけ。賞品は、「二度来店する人を増やしたい」という店が自主的に提供してくれるからです。しかもイベントではあっても、店主は店を離れる



店舗ごとに飾られるひな人形が、町の商店街を華やかに彩る。本格的なものから手作りのもの、「べに子」を模したものなどバラエティに富んでいて、見るだけでも楽しい。

必要がまったくありません。また、立地の悪い場所にある店も参加できるのも強みです。

ただし、スタンプラリーを必ず成功させるために、一つだけ注文を出しておきました。それは「この指とまれ」を原則にすることです。つまり商店街活性化が目的ではあっても、商店街の全店を参加させるのではなく、やりたいう店だけを参加させるということです。気の乗らない店を参加させてしまうと、住民がスタンプをもらいに行つたとき、いやな顔での応対をしかねません。そういう店主がいたら、他の参加店まで印象を悪くしてしまうからです。以上のようなことを心がけて、岩内町はみごとにスタンプラリーを成功させました。そしてこのイベントは、どのまちでも実施可能です。ただし、「この指とまれ」の原則だけは、ぜひお忘れなく。



商店街活性化方策実現に向けての研修。「元気が出る店づくり、商店街づくり」「商店街活性化のヒント」「元気が出るまちづくり」のテーマで3回開催。商店街活性化のための全般的指導、市街地に賑わいを取り戻すため「空き店舗対策事業」の具体化に向けた指導を実施。



(上)スタンプラリー用紙。今年度は99店舗がひな飾りを展示。66店舗がスタンプラリーに参加した。

(右)スタンプラリー参加店舗の店頭告知。「べに子」とは北海道の方言でタラコのこと。岩内名物のスケウダラにちなんだキャラクター。