



清水駅前銀座商店街とは

- JR清水駅に隣接する静岡市唯一の全蓋式アーケードの商店街
- 七夕祭り、鉄火巻日本一などのイベントで知られており、清水区のアイデンティティーを示すまちの顔

現状把握

■ 通行量

H3年(1991)→H18年(2006)
減少率72.2% (1/3)

■ 商店街空家率

17.8 % (16店舗/90店舗)



衰退傾向

高層マンションの建設



北
4

マークスタワー 134戸
(2012/10)

D'sクラウディア 65戸
(2007/2)

アトラス40戸
(2011/11)

清水駅

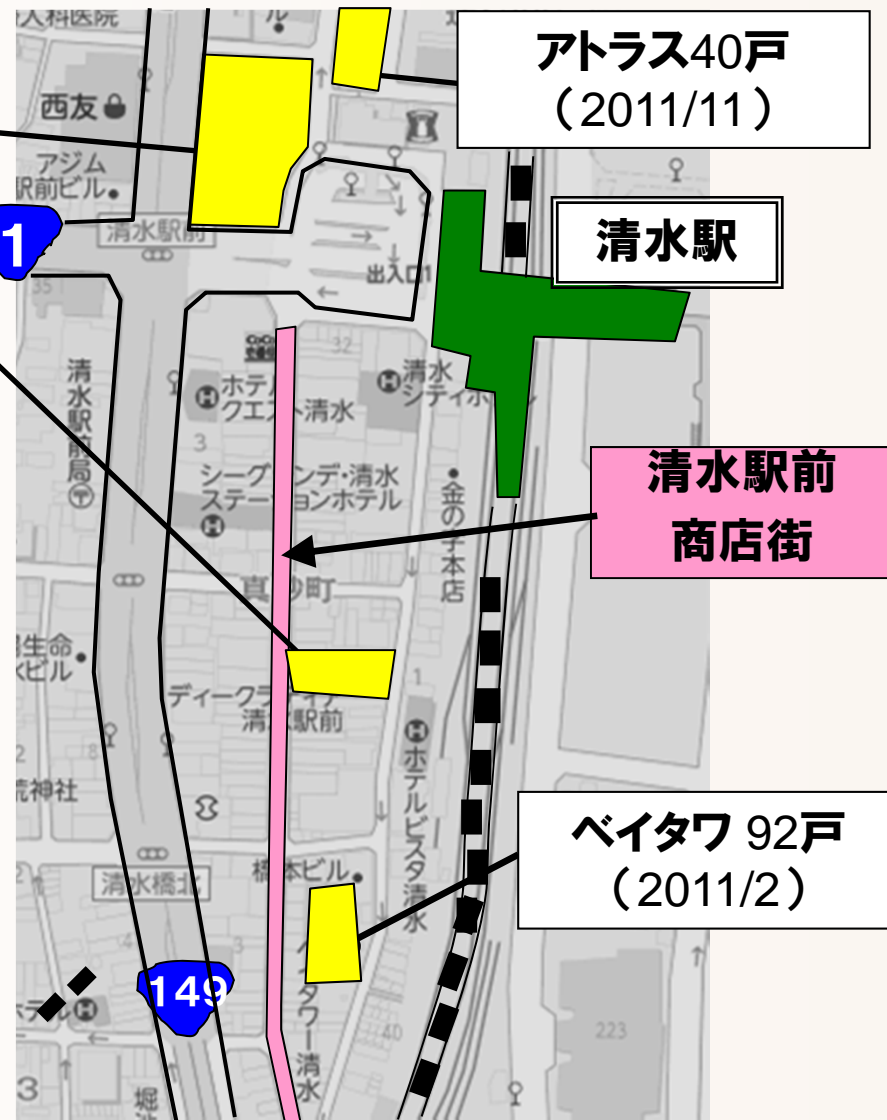
清水駅前
商店街

ベータワ 92戸
(2011/2)

■周辺環境

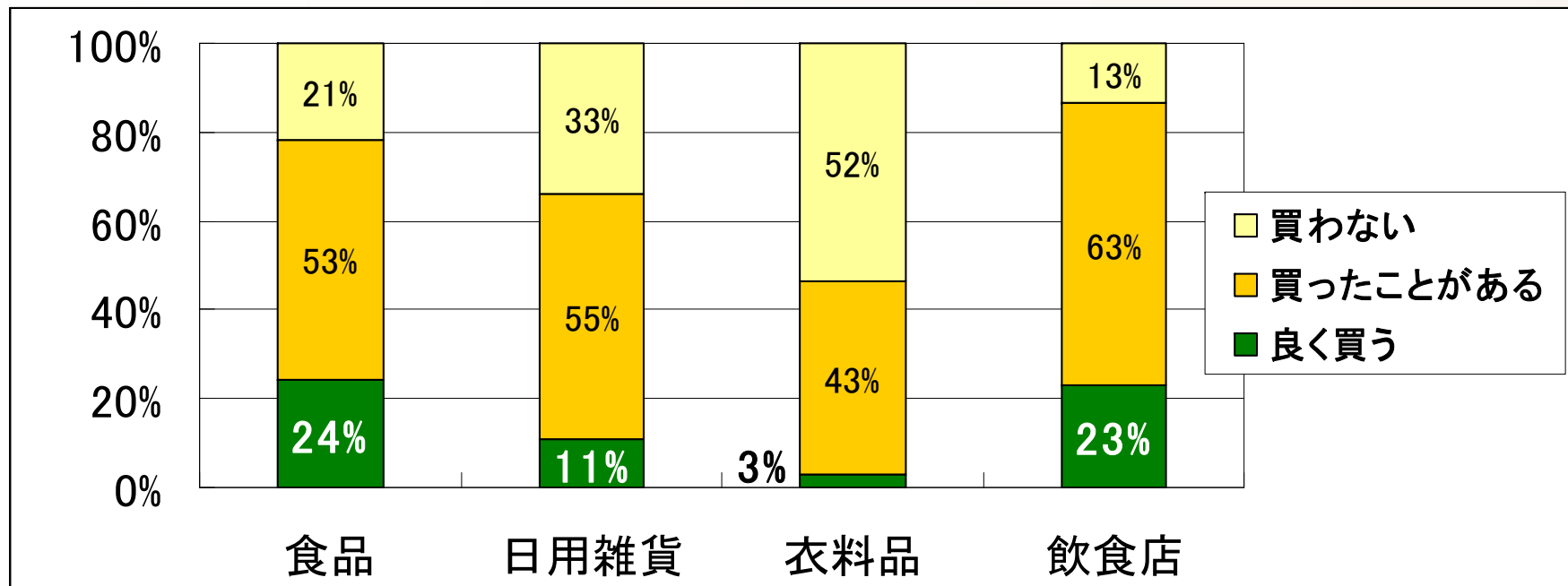
- ・清水駅リニューアル(2003/6)
- ・イベント広場完成(2004)
- ・駅前ロータリーの整備(2011/12)
- ・文化会館マリナート(2012/8)
- ・まある(2013/1)

合計 ≒ 330戸
1000人の増加(推定)



マンション住人の商店街利用状況

・以下のものを買ったことや、利用したことはありますか？



全体を日用品とした場合、よく買う人の割合は15%

目標

まずはマンション住民の意見を取り入れ、
“買えない商店街”から“買える商店街”に
みんなでより良い清水駅前銀座をつくりあげていく

3年後の目標

良く買うの比率 15% → 30%

“買えない”“買わない”理由の分析

●店側がもつ要因

- ・魅力ある品が商店にない。
- ・ニーズに沿った接客・店づくりができていない。
- ・マンション住人のニーズを把握できていない。
- ・お店に入りづらい。

●マンション住人がもつ要因

- ・コンビニ等に慣れていて商店街の対面接客に慣れていない。
- ・どんな品揃えなのかを知らない。

マンション側が抱える問題

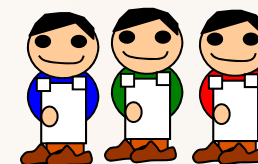
ベイタワー清水住民との座談会

- 主婦を中心に10名の参加
- 住民同士で座談会をするのは初めて
- 誰にでも挨拶をするという雰囲気ではない

ベイタワー清水マンション管理組合理事長へのヒアリング

- 共有設備の管理や防災上の問題を共有するため、住民同士のコミュニケーションは活発にしたい
- ディベロッパー主催のふれあいイベントは実施
- マンションの共用スペースはセキュリティの問題があり
使い難さがある。

お店祭りの仕組み



■第1ステップ:テーマの設定

- ・「健康」などテーマを設定＋対象者＋対象の店を選ぶ

■第2ステップ:プログラム作り

- ・店主が交流会の場所と時間設定

■第3ステップ:宣伝活動

■第4ステップ:お店祭り実施

- ・お店の商品説明や試食、体験をしてもらうこともできる

■第5ステップ:匿名アンケート

- ・お店祭り参加者に率直な感想を匿名できく

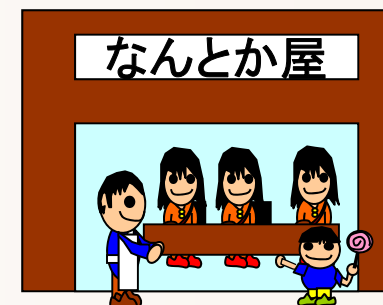
■第6ステップ:アンケートに基づいた商品開発

- ・参加店がアンケートをもとに商品開発を行う

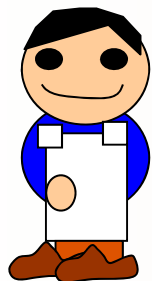
■第7ステップ:マンション住民に結果報告

- ・お店祭りの様子と商品開発の過程を報告

(チラシ例)全3回
「テーマは健康」
2/20 乾物屋
3/5 寝具店
3/20 八百屋



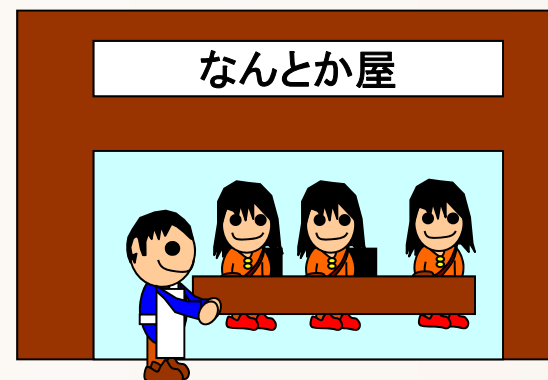
お店と商店街についてのメリット



店主のメリット

- ・商品の宣伝ができる
- ・お客さんの声が聴ける

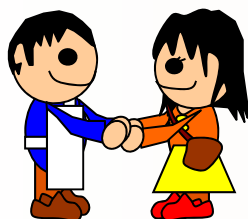
既存店の魅力アップ



参加者のメリット

- ・お店の商品を知る
- ・近隣 & 自分のマンション住人との交流できる

知人が近くにできることで
安心した気持ちで生活を送れる



店主との信頼関係⇒

安心して商品を購入できる、サービスを受けられる。