

令和元年度 商店街サポーター創出・活動支援事業 成果発表

商店街版地域商社“西成商事”発足

西成区の商店やものづくりは魅力でいっぱいだ!
事業

2020.3.23

有限会社アークデザイン

事業目的

飛田本通商店街(愛称:動物園前一番街)のある西成区はかつて日雇い労働者が利用していた簡易宿舎や民家を改装し観光客用のホテルとする所が急増。そのためインバウンドの外国人観光客はもちろん大阪の下町情緒を満喫したい日本人旅行者など従来に無い顧客が商店街にも流入するようになってきました。しかし、商店街が顧客に提供できるモノ・サービスが追い付いていないのが現状です。

1.西成区の地域資源を活用したキラーコンテンツ構築による新規顧客の取り込み

「西成区の商店街、商店、ものづくり企業の魅力」を地域に根ざした商店街である動物園前一番街のキラーコンテンツに育て上げ、西成区の魅力発信源とする

2.事業継続と自立化に向けた法人設立

■実施エリア



■実施場所 飛田本通商店街(愛称:動物園前一番街)



事業内容

■Nの秘密 (アンテナショップ)

商店街の空き店舗を利用し、西成区の商店街、商店、ものづくり企業の商品や情報の集約、発信、モニター販売の実施



- ・収益性の高い商品の精査
- ・アンテナショップ参加店による商品開発

■西成おさんぽめぐり (まちめぐりツアー)

西成区の商店街、商店、ものづくり企業の商品やサービスに実際にふれていただくツアー



- ・有料化に向けたツアーコースの整備

■情報の発信

西成区の商店街、商店、ものづくり、サービスの情報を掲載したパンフレット作成およびSNSによる情報の発信



アンテナショップやツアーの収益化を検証、事業計画の策定

地域商社設立に向けての組織化

商店街版地域商社「西成商事」の法人化、設立

Nの秘密 (アンテナショップ)



※西成の歴史を店内にて紹介

動物園前一番街内 旧ワシントンを改装 ※店舗内装は大阪市立大学 建築計画研究室の協力による
毎週木曜～日曜日 午後3時～午後8時営業

Nの秘密 (アンテナショップ)

・アンテナショップ参加商店、企業(21店舗)

西成区ならではの商店、企業に参加いただきました



■井の一
炭火手焼きおかき



■モデル工房 和工
プラスチック製甲冑の工房



■小福屋
オリジナルの作務衣製作



■池下商店
西成の地ソース工場



■西成製靴塾
革靴の専門学校



■ココルーム
ゲストハウスとカフェ

- ・矢口製靴
- ・マルトミ商店
- ・シャンシューズ
- ・ハシモト
- ・AYEDE(アイデ)
- ・紙芝居劇むすび
- ・ウーピー理容院
- ・サンヨー製菓

- ・松村善進堂
- ・ヨネザワ徽章製作所
- ・ホビーうえだ
- ・洋服のマルハチ
- ・モトナカ酒舗
- ・タカラ塗料
- ・ありむら潜

・アンテナショップ取扱い商品(約160点)

本物、希少性など西成の魅力ある商品を集めました



■手焼きおかき各種
(井の一)



■ヒシ梅ソース "ウスター・
タマリ" (池下商店)



■婦人靴・鞆・ポーチなど
(シャンシューズ)



■キーケース・名刺入れ・
ブックカバーなど(矢口製靴)



■モロッコフルーツヨーグル
(サンヨー製菓)



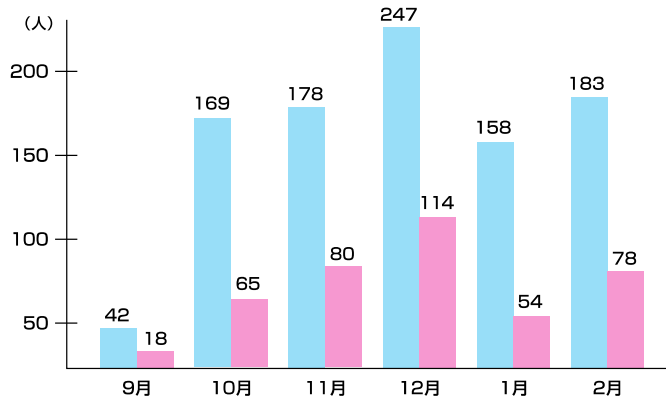
■書籍各種・ポストカード
(ココルーム)

参加企業の和工さん開発の
アンテナショップオリジナル商品
■甲冑ポーチ

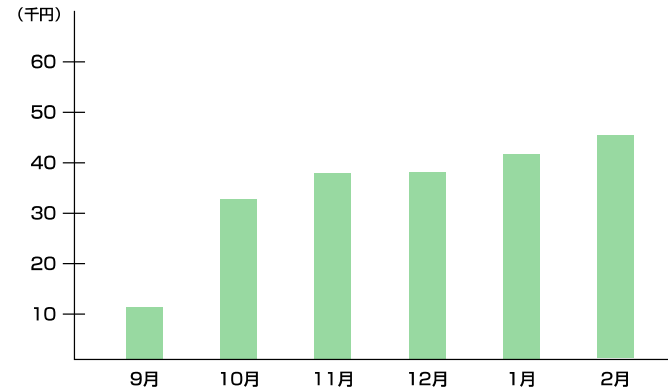
- ・AYEDEオリジナルTシャツ(AYEDE)
- ・カタヌキ菓子(ハシモト)
- ・カマヤんグッズ・書籍(ありむら潜)
- ・天王寺動物園グッズ各種
(松村善進堂)
- ・ジオラマ(ホビーうえだ)
- ・靴アクセサリ各種(マルトミ商店) など

Nの秘密 (アンテナショップ)

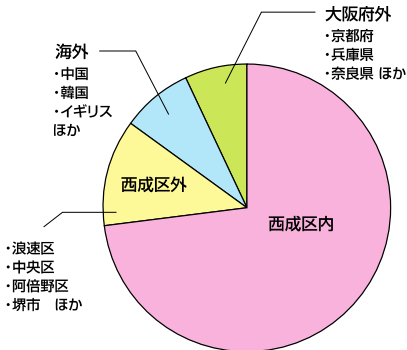
・アンテナショップ来店者数 累計:1,386名 男性 女性
 ※目標:累計来店者数 1,000名



・売り上げ結果 累計:208,203円
 主な商品
 ・おかし
 ・ソース



・来店者内訳

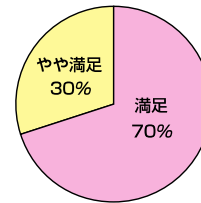


・来店動機

- ・インターネット、SNSを見て
- ・友人、知人に教えてもらった
- ・商店街に遊びに来ていて偶然立ち寄った

・アンテナショップ参加商店、企業アンケート集計

【アンテナショップに参加した満足度】



- ・この様な企画に参加するのは初めてです。今後も継続してほしい
- ・西成の地場産業の活性化につながってくれればと思う

【アンテナショップの効果・成果について】

- ・店と商品の効果的なアピール
- ・他の地域、商店街とのつながりができた
- ・当店はあまり効果が見られなかった

西成おさんぽめぐり(まちめぐりツアー)

第1回 9月30日



第2回 10月27日



第3回 11月23日



第4回 1月21日



第5回 2月16日



第6回 2月23日(中止)



西成おさんぼめぐり(まちめぐりツアー)

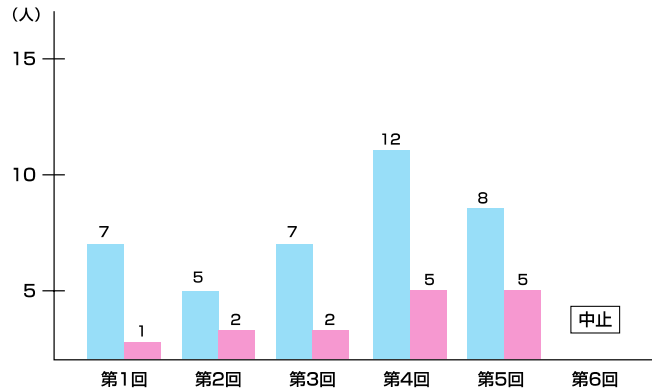


西成おさんぽめぐり(まちめぐりツアー)

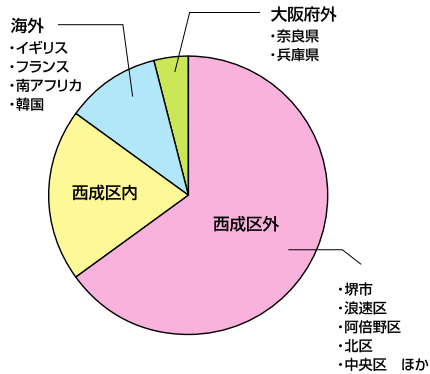
・ツアー参加者状況

累計:54名 男性 女性

※目標:累計参加者数 60名



・参加者内訳

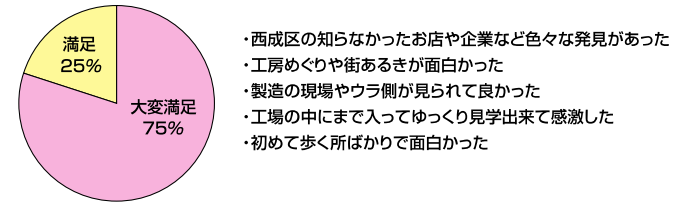


・参加動機

- ・インターネット、SNSを見て
- ・チラシを見て
- ・友人、知人に教えてもらった
- ・商店街に遊びに来ていて偶然ツアーを見つけた

・ツアー参加者アンケート集計

【ツアーの満足度】



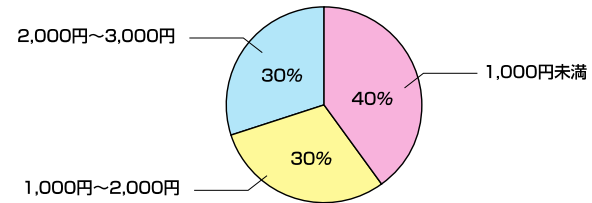
【今回のツアーで初めて知ったり、気になったりしたコトやモノは?】

- ・見るもの、体験する事、何もかもが初めてだった
- ・おかきやソースなど身近な商品が西成区でつくられている事を知った
- ・子どものころ食べていたお菓子の製造元が西成区の企業で今でも製造されていると知った
- ・おかきの製造工程がち密で、丁寧に作られていたのびびっくりした

【今回のツアーでめぐった商店街の魅力は?】

- ・商店街の雰囲気が良い
- ・異文化気分が味わえる
- ・近所に住んでいて昔から通っているので馴染みの人が多い

【今回のツアーを有料化するなら適正価格は?】



【今後のツアーへの要望】

- ・西成や萩之茶屋の歴史や文化を知るツアーを開催して欲しい
- ・喫茶店めぐりがしてみたい

フライヤー



ホームページ



SNS



成果と課題

成果

- ・動物園前一番街への集客と西成ならではの魅力ある商店街、商店、ものづくり企業、商品の認知度向上

アンテナショップ来店者数 目標:累計1,000名→1,386名達成

まちめぐりツアー参加者数 目標:累計60名→54名達成(※第6回は中止)

- ・アンテナショップ参加店へのツアー訪問による販売情報のフィードバック

製造、卸売企業に自身の商品の売場での購買客でもあるツアー参加者との交流の場を設ける事により販売情報の提供ができた

- ・アンテナショップ参加店とのオリジナル商品の開発
 - ・オリジナル甲冑ポーチ (和工さん開発)

- ・動物園前一番街内の各商店とのコミュニケーションの確立

動物園前一番街と合同で“新今宮フェスタ”に参加、また抽選会など一番街主催のイベントにも参加

・11月11日、13日、14日 10月31日～11月3日 新今宮フェスティバル

・12月12日 健康測定会

・12月14日、15日 商店街歳末抽選会

課題

- ・自立化に向けた収益構造の構築

・利益率の高い商品、コンテンツの発掘・開発

実際によく売れたもの・・・利益率の低い商品

魅力のある商品の購入までの結びつけ(魅力情報発信)

まちめぐりツアー内での実店舗来店の中での客の購買

収益率の高いオリジナル商品の開発(特に外国人観光客向け)

・アンテナショップ継続店舗の確保

住居兼になっていない空き店舗

家賃、維持管理費が収益で十分に補える物件

- ・プロモーション強化、集客の向上(特に外国人観光客)

・情報発信

HPやSNS、映像も使用した情報の発信

・外国人ツアーガイドとの連携

今後の展開と法人化に向けて

■Nの秘密

- 暫定的に動物園一番街内の“丸亀”の店舗にて規模を縮小して継続



- 参加店と協力した商品の開発
- ホームページ上にパーチャルショップ作製

■西成おさんぼめぐり

- アンテナショップ参加店と協力したものづくりなど体験型アクティビティの開発
- 西成で活動中のアーティストによるショーなど鑑賞型アクティビティの開発
- 今までのまちあるきを活用した「西成まちあるきマップ」冊子の作成、販売

販路の整備、拡大

商品開発、販路開拓の知見を有する企業と業務提携

実店舗・ネットショップ・ネット予約システムを活用

■法人化に向けて

自立化に向けた収益構造の構築等の課題により、法人化が当初の予定より遅れているが、事業骨子づくりに向けて、2月から設立協議会を発足、4回の協議会を開催。

現在、アークデザインが主体となって法人設立メンバー（アークデザイン、動物園前一番街商店街、賛同企業等）と、金融機関とで協力し、5月に法人化へ向け、事業計画策定中。



■商店街の声

- ・アンテナショップとして集客はもちろん、近隣住民の憩いの場としても機能していたのでぜひ継続して欲しい。
- ・ふだんシャッターが閉まっている店が開いているだけで商店街の雰囲気が大違い。

■アンテナショップ参加店の声

- ・普段は卸し販売のみで実際に店頭で買われるお客様とふれあう機会が無かったがツアーで当社を訪問してもらいお客様の声を直に聴く事が出来て良かった(製造・卸し業)
- ・商品を手にとって見てもらえるショップを持っていないので大変ありがたい。試験販売もやり易かったので良かった(製造・販売業)
- ・流行ものの販売に対応していただいたので(デザイン・印刷業)
- ・普段売れなかった商品も売れたので大変ありがたかった(小売業)
- ・イベント要素のある販売ができて楽しかった(製造・販売業)

■アンテナショップ来店者の声

- ・昔からなじみのある商品が実は西成区の企業がつくっていたのか!と新しい発見ができた。
- ・今まで知らなかった店、商品がたくさん紹介されている。

■まちめぐりツアー参加者の声

- ・実際に製品がつくられる工程が見られたし、店長さんや現場の方のお話が聞けて良かった。
- ・まち歩きに目覚めました。楽しかったです。
- ・歩くことで新しい発見がいろいろありました。
- ・一人で歩くより街やお店の説明があると楽しさが増します。