

## 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会 質疑応答

### ■ ことなび株式会社

評価：ナイトカルチャー事業は、特にこの事業地域で伸びているインバウンドに対して非常に魅力的なもの。各店主の本事業への理解、協働と、商店街及び商店街内の個店の魅力情報発信を連動させた取組みがなされており評価できる。

**Q**：当初の目標であった外国人観光客への認知度向上、**SNS** への投稿数、観光客や店主の事業への満足度はどうだったか。

**A**： ナイトカルチャー実学の提供内容については、外国人、日本人観光客共にアンケートで今まで体験したことのない日本文化に触れることができたこと等で、満足度の高いものと評価をいただきました。

当初、**SNS** での情報発信においても定量的には中々反応が少なかったのですが、実演を見た外国人が情報を拡散してくれたことをきっかけに、外国人観光客だけでなく、外国人ツアーガイド、インバウンドに関係する事業者等が実学に関心を持って参加していただくことになり、事業者の中から座学にも参加する方も複数おられました。

そのようなつながりの中で人的、事業的なネットワークが形成され、次年度の本事業継続へ向けて、外国人観光客への認知度向上も含め、複数の協力事業者と協議を進めています。

また、本事業では、ナイトカルチャーの講座や実学以外に「新てんのじ村フォーラム」を開催、参加していただいた商店街関係者や地域の方を含む約 **70** 名の方たちと「てんのじ村」の歴史・文化を深掘りしました。これにより、商店街が地域の中での歴史的な資源であることを改めて浮き彫りにし、本事業が経済活動だけでなく、地域の活性化につながることを多くの方に認識していただきました。地域に根差した事業をはぐくむ土台づくりとなり、商店街でも、本事業主旨・意義への一定理解、事業を共に行っていくことの満足にもつながったのではないかと考えています。

**Q**：来街者を各個店への魅力へ結びつけることにより、売上増にはつながったのか。

**A**：本事業内では、まずは英語表記もある商店街内の各店舗の案内も入ったMAPをナイトカルチャー実演の際に配布、紹介、ホームページ等にも掲載するなど基本的な情報発信に取り組みました。

直接各個店の売上につなげるためには、まだまだ取組んでいかなければならないことがたくさんあります。

そのため、次の取組みとして現在、事業の集客を商店街の活性化に本格的につなげるた

め、「インターネットTV」等を活用した映像による本事業の魅力、商店街の魅力（昭和レトロ、人情など）、個店それぞれの魅力の一体的な情報発信を図る仕組みづくりに、商店街と協働して取り組んでいます。

Q：事業継続には資金も必要かと思いますが、これは今後どう対応していかれるのですか。

A： 本事業で試験的に月 1 回実施していた実演を今後週 1 回の定期で開催。また、実演プログラムも鑑賞だけでなく、共に体験もしていただき、さらに日本ならではの四季、季節にちなんだ変化に富み常に新鮮なものを提供することを予定しています。

これら取り組みをホームページや映像を中心としたSNSで積極的に国内外に発信するとともに、外国人観光客宿泊施設や外国人向けツアーガイドとも連携し集客、有料化。継続活動資金に充てていきます。