

「新型コロナウイルスによる感染症のによって、日本のあらゆる産業が大きな痛手を被りました。

私たちの日常にも大きな爪痕を残しました。

日本政府も、特に影響の大きかった産業に対して「Go To キャンペーン」を随時開始されています。

「Go To キャンペーン」は「トラベル」に始まり「イート」「イベント」と続き、最後に「商店街」です。

今回の「Go To 商店街 キャンペーン」を活用することによって、**商店街持つ可能性に対する「気づき」と、
未来を創造する「チャレンジ」になればと考えます。**

経済産業省は、今回のキャンペーンを実施することによって
「愛着」「信頼」「活気」を取り戻し、
地域の暮らしを楽しくすることを期待しています。

「Go To 商店街」事業は、新型コロナウイルスによる感染症の流行状況を見極めつつ、国全体の需要喚起を図るべく、立地や集客機能に優れた商店街等において人の流れと街のにぎわいを創り出し、商店街等のにぎわい回復を図ることを目的に実施されます。

1. 地域への愛着（地域の生活者のニーズに応える）
1. 新しい生活様式を定着（ニューノーマルの平準化）
1. 絆を深める（継続することで絆になる）

商店街の活性化につながる取組を実施できる商店街組織に対して、**地元や商店街の良さを再認識するきっかけになるイベント等を実施。**
または、**地域の良さを再発見を促すような「新たな商材」の開発やプロモーション活動を助成する**

- イベント・キャンペーン、プロモーション、観光商品の開発等の費用として**1商店街あたりの補助額は300万円**を上限に助成
- 複数の商店街が共同で連携する場合は、
別途広域連携費用:500万円が上乗せ

【例】 2商店街の場合：商店街毎の助成金額：300万円×2商店街
+ 広域連携費用：500万円 = 1,100万円
※上限は3商店街の連携で、各商店街：300万円×3商店街
+ 広域連携費用：500万円 = 1,400万円になります。

大阪応援キャンペーンとして、「大阪観光局」と「大阪メトロ」に協力を要請し、協業を図ります。

大阪観光局：溝畑局長の「大阪の魅力再発見：トレジャーハンター」企画や、大阪メトロの「Osaka Metro さんぽ」企画とコラボレーション。



左：大阪観光局「WE ARE OSAKA」
中：OSAKA METRO「かき氷めぐり」
右：OSAKA METRO「スパイスカレーめぐり」

【先行募集】と【通常募集】に分かれています。

すぐに内容を思いつかない場合は【先行募集】の実施事業を確認してから【通常募集】に応募することを勧めています。

- 【先行募集】 10月19日（月）～11月30日（月）に開始する事業
【募集開始日】 10月2日（金）
- 【通常募集】 12月1日（火）～2月14日（日）に開始する事業
※2月14日（日）までに事業終了すること
【募集開始日】 10月30日（金）（予定）

「Go To 商店街」事業の成功は、イベントの企画が良いことが前提ですが、**その取り組みを地域の皆様に知っていただく必要があります。**また、**新型コロナウイルス感染症防止対策を実施し、新しい生活様式を定着させることや、地域への愛着も求められています。**

- **「告知ツール」**：ポスター・フライヤー・看板・のぼり・コミュニティFM・その他・・・
- **「集客ツール」**：折り込み・ポスティング・プレスリリース・WEBサイト・SNS広告・その他・・・
- **「感染症防止対策」**：感染症予防啓蒙ツール（ステッカー・ポスター・マスク・体温検査装置・・・）
- **「思い出に残るノベルティ」**：キーホルダー・クリアホルダー・ステッカー・カード・スタンプラリー・マスク・フェイスシールド・・・）



メイン企画案

企画1：みんなが主役商店街

商店街の働いているみんなが主役になるイベント

商店街スタッフ×お客様がつながるイベント

- 商店街イメージポスターを作成して掲示。登場する店主たちを探すイベント。
- ポスターの店主を探すマップも用意され見つければスタンプが押され店主のトレーディングカード（割引付）がもらえる。
- 店主がいるお店がわかるヒントをポスターに入れておきそれを手掛かりにお店を回る。
- 各お店全種類コンプリートすると抽選が出来て1等商店街パスポート（1年間毎日500円引き）など豪華賞品がもらえる
- これを機に商店街で働く人をどんどん主役にするイベントを企画してコミュニティ=交換会のようなリアルな場（伝言板・イベント）にする



企画2：チオモイ子供商店街

地域の幼稚園・小学校・中学校・高校などと連携し、地域の子供たちと商店街との交流を通して、商店街の魅力や人と人の絆をつくり、商店街活性化のきっかけを作る。

①空店舗に、地域の子供たちが作った商品を販売したり、作った作品を展示したり、または地元企業がワークショップなどを行い、地元の子供たちや企業と、商店街や地域の人たちの交流を図り、商店街を活性化する。

②地域の子供たちに、お店の一日店長体験として、お店の仕込み、清掃、販売など経験してもらい、体験してくれた子供には、後日店長カードをプレゼントし、商店街に愛着を持ってもらう。

③地域の子供たちが、商店街の店舗の商品に、子供目線の自由なPOPを作成し、店舗も自由に装飾し、商店街を子供目線の商店街にする。
そうする事で、通常はなかなか訪れる事のない人たちを商店街に来てもらい、店主も子供の目線を知る事で、新たな発見をしてもらう。



画像はイメージです

+a : マチオモイ子供アート商店街

地域の小学生・中学生・高校・絵画教室の子供たちと一緒に、その商店街や町が明るくなるようなアートを描き、参加した子供たちやその家族と、商店街との繋がりを作り、商店街の活性化のきっかけを作る。

またそのアートが商店街に残る事で、何度も来たくなるような場所にしていく。

●その地域出身や、または縁があるプロのクリエイターがアートディレクターとなり、小さな子供たちが作る作品でも一定のクオリティーのアート作品とする。

クリエイターは2～4人でチームを作り、美芸大や芸術系専門学生にも参加してもらう。

●描くテーマは、商店街とディレクターが相談し、描く場所は、空いている店舗のシャッターや、特設キャンパスを立てるか、町の塀や建物の壁等、のちに残せられる場所を開催する商店街と共に考える。

●地域の小学校・中学校・高校に課外授業やクラブの一環としての参加を募る。

地域に絵画教室がある場合は、参加を要請

(美術部や絵画教室の生徒の方がクオリティーが高い)



画像はイメージです

企画3：あつまれどうぶつの商店街

商店街で思い出の写真を

① フォトスポット

商店街の空き家又は広場に、今にも動き出しそうなリアルなどうぶつ達の模型を配置してフォトスポットを作ります。

商店街を訪れた家族・恋人・友人が笑顔になり、思い出に残る写真をどうぶつ達と撮りましょう。

② スタンプラリー

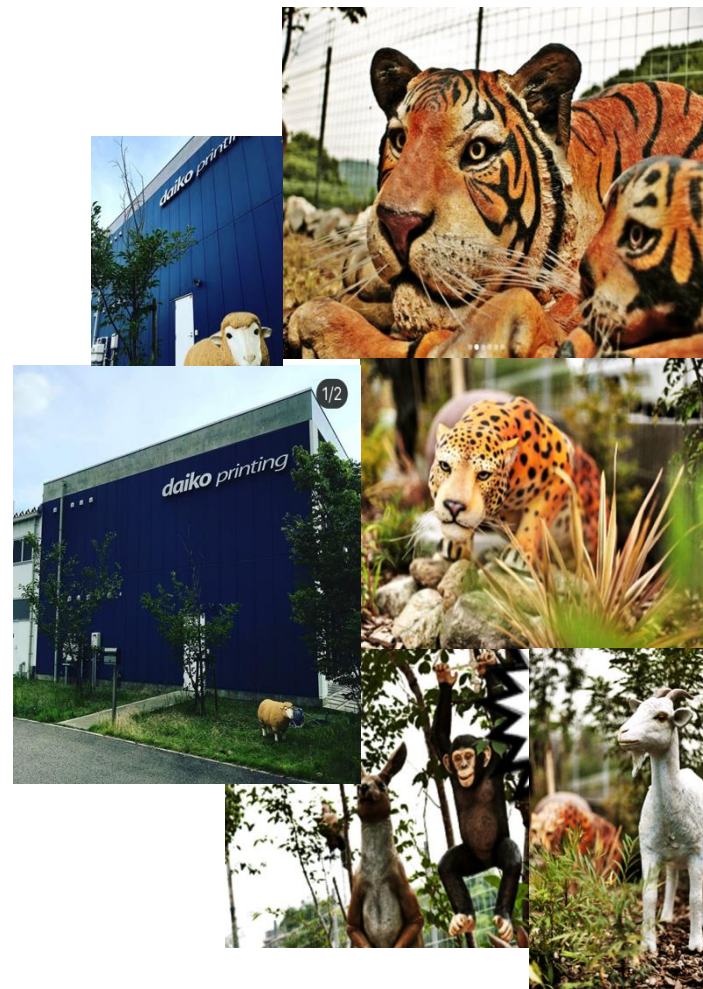
各商店には小型のどうぶつを配置してお客さんに探してもらいましょう。

見つけたらスタンプを押して、店舗で使用できるクーポンをプレゼント。

すべてのどうぶつを発見できた方には景品をプレゼント。

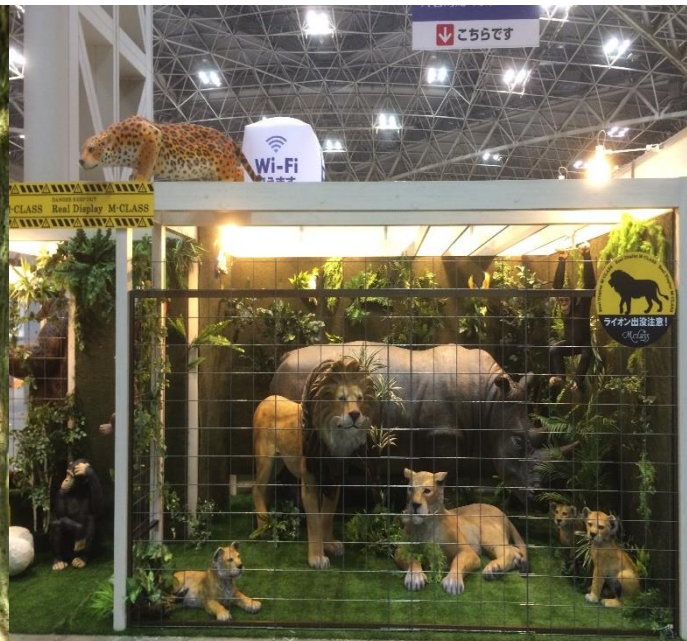
【どうぶつフォトポット】

画像はイメージです



あつまれどうぶつの商店街 展開例

あつまれどうぶつの商店街 1ヵ月実施 どうぶつはレンタルになります。



企画4：地域のお祭り×Go To 商店街

地域のお祭りや祭事をトランプにして、コレクション・トレード

- 商店街でお買い物をすると、200円毎（例）に1枚、ピロー包装（個包装）されたカードがもらえます。
- ピロー袋には、踊り子様をはじめ、関係者様の写真が掲載されたオリジナルトランプが1枚入っています。
- **トランプを完成させるには、54枚（ジョーカー2枚含む）を集める必要があります。**

※200円ごとに1枚の場合は、完成させるのに最低：10,800円使う必要があります。



ピロー袋



54枚全てをコンプリートするまでには同じカードを引く可能性が高いため、複数ダブったカードをトレーディングする必要が発生します。

♥ 【コミュニティ】・・・絆を深める

ダブったカードをトレーディングする場も、商店街のコミュニティとして活性化できると考えます。

- ① 交換会のようなリアルな場。オフライン（伝言板・イベント）
- ② 交換システムのようなデジタルの場。オンライン（ウェブサイト）

♣ 【クラウドファンディング】・・・地域への愛着

県外のファンにも「クラウドファンディング」の仕組みを活用してサポーターを募り、返礼品としてコンプリートした阿波踊りトランプを差し上げます。

♠ 【番付】・・・継続する・地域への愛着

トランプの絵札に掲載される踊り子（男子・女子とも）様を人気投票で決定。大相撲の番付のように「キング」「クイーン」「エース」を投票します。来年へのワクワクを高めるためにその踊り子様人気投票コンテストの仕組みを

- ◆ 【継続性】・・・単発で終わるのではなく、継続して毎年新たなファンを獲得し、収益をもたらす企画に成長



ピロー袋やカードに非接触の「デジタル」を仕込んで、お買い物金額や来店頻度を向上させる仕掛けも。

商店街のお買い物に、こども達に大人気の「うんこドリル」の問題を出題。
「うんこ先生のスタンプラリー」要素を加え、複数の商店街で同時に開催

- スタンプラリーに謎解き要素をプラスして、親子で楽しめるイベントに。
- 全ての謎を解き、スタンプを集めるとオリジナルの特典がGET！
- それぞれの商店街には、異なるストーリーを用意し、オリジナルの特典も用意します。
- 複数の商店街が同じ企画で連携することにより、使える予算が大きくなり、結果コストが下がります。
- 加えて、プロモーションの効果も大きくなります。
- 全ての商店街を制覇しようと企画が盛り上がります。



お買い物で賢くなる「うんこドリル商店街」企画

「うんこドリル」と「スタンプラリー」が楽しめる

- ① 各商店街毎に用意された専用のうんこスタンプラリー専用台紙を入手します。
- ② その商店街でお買い物すると、うんこ先生から問題が出題されます。
- ③ 問題に正解すると「うんこスタンプ」がもらえます。
- ④ 全てのうんこスタンプを集めることができれば、各商店街毎のオリジナルの特典をGETできます。

【スタンプラリー】



画像はイメージです

【オリジナル特典(ノベルティ)】



企画6：バーチャルWEB商店街

商店街をWEBで再現！！

新しい『商店街』のカタチ・サービスが誕生します。」

ABC商店街

「バーチャル商店街」

360° 動画による、バーチャル商店街
あなたの街の商店街を知ってもらおう

「オンライン相談会ツール」

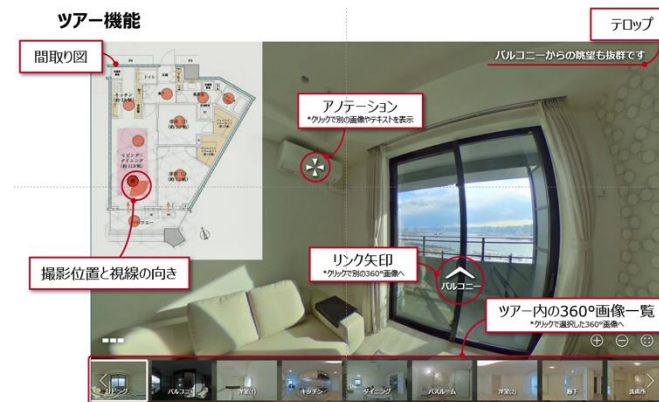
商店街MAPにオンライン相談会を開設
様々なオンライン相談会を企画

「商店街名物YouTube動画紹介」

あなたの街のグルメ情報
あなたの街の隠れスポット
あなたの街のこんな特技を持った人

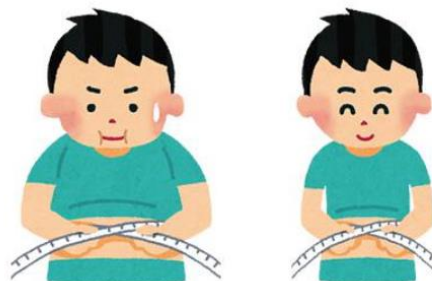


<https://web.gogo.jp/CP16009937360571/pages/page1>



イベント企画は個別相談（例）

- ・商店街でゾ○タウン
（ファッションオンライン相談会）
服飾専門学生がコーディネート
- ・オンラインイベント企画相談会
地域住民→商店街へイベント相談
- ・産地直売オンライン
コロナから知られざる名店を救え
- ・総合ダイエット オンライン相談会
→食事 サプリメント フィットネス面からプロデュース
- ・あなたのまわりのカレー屋さん
- ・商店街まるごと(おススメ)EC
商品キープ&クーポン出力
- ・オンラインガールズバー巡り
- ・商店街ドローン活用
販売/動画コンテンツ制作/フットサル分析





付加企画案

オフピーク時にお買い物すると、好きな商品に割引シールを貼って購入できる

政府が推奨する新しい生活様式の定着を図るために、混雑を避ける目的で「オフピークに買い物を楽しんでいただく」ために、事前に使える時間帯を指定した「割引シール」を配布します。

指定された時間に来店すると、お好きな商品に、自分で割引ステッカーを貼り、その金額で購入できます。



画像はイメージです



ニューノーマルへの対応 感染対策

新型コロナウイルス感染症防止対策から提案の中に入れてたいのですが出来れば「**楽しく取り組める新しいコロナ対策**」を提案出来ればと考えます。

「マスク」：笑顔になるマスクを提案
印刷会社でオリジナルも制作（店名入り）



「フェイスシールド」

：付けたくなるフェイスシールド



新型コロナウイルス感染症防止対策から提案の中に入れてたいのですが出来れば「**楽しく取り組める新しいコロナ対策**」を提案出来ればと考えます。

「検温チャレンジ」 (仕掛学)

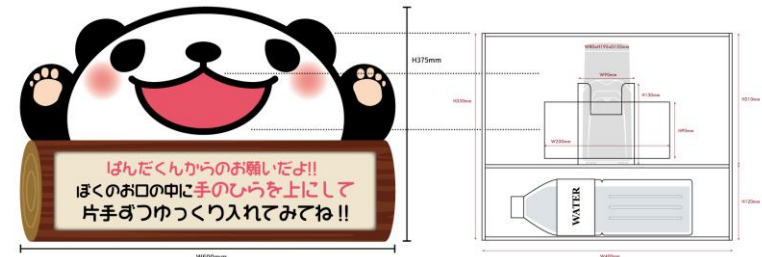
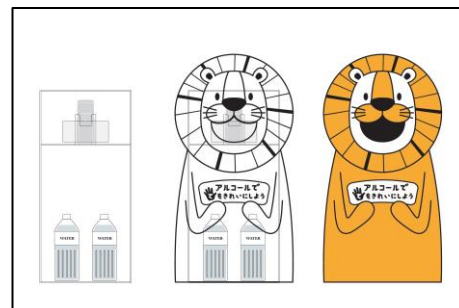
: 検温したくなるイベント

設定した体温の方には特典プレゼント



「アルコール消毒」 (仕掛学)

: 手を入れたくなるように考えた消毒





大阪府印刷工業組合

<http://osaka-pia.or.jp/>

〒534-0027 大阪市都島区中野町4-4-2
TEL : (06) 6353-3035 FAX : (06) 6352-2360
mail : info@osaka-pia.or.jp