

富山市中心市街地 即効賑わい創出プラン
3つのブレイクポイントでの活性化事業について



富山市青年元気塾 中心市街地活性化チーム

コンセプト

現在「富山市中心市街地に存在する」資源を活かして、
来年度すぐ実施できる3つのソフト事業を提案します。

「市電」を活かしたイベントプラン

「人」の活用

「駐車場」のキャンペーン

「市電」を活かしたイベントプラン

今年4月29日に富山港線を富山ライトレール・ポートラムが走ります。
JR富山港線が営業終了するのを惜しむ、全国の鉄道ファンが富山を訪れている。
記念グッズも大人気。

富山市は「市電」が南北に走る街として定着
全国からも人を呼べるようになるもの



「人」の活用

「人」そのものも観光資源として最大限活用する企画

地域住民・事業所にも街づくりへの関心を深めてもらうこと

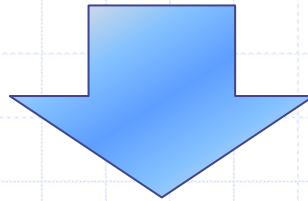
「駐車場」のキャンペーン

「街なか感謝デー」で、「駐車場がタダになれば街に人が来る」

「駐車場拒否症」が解決

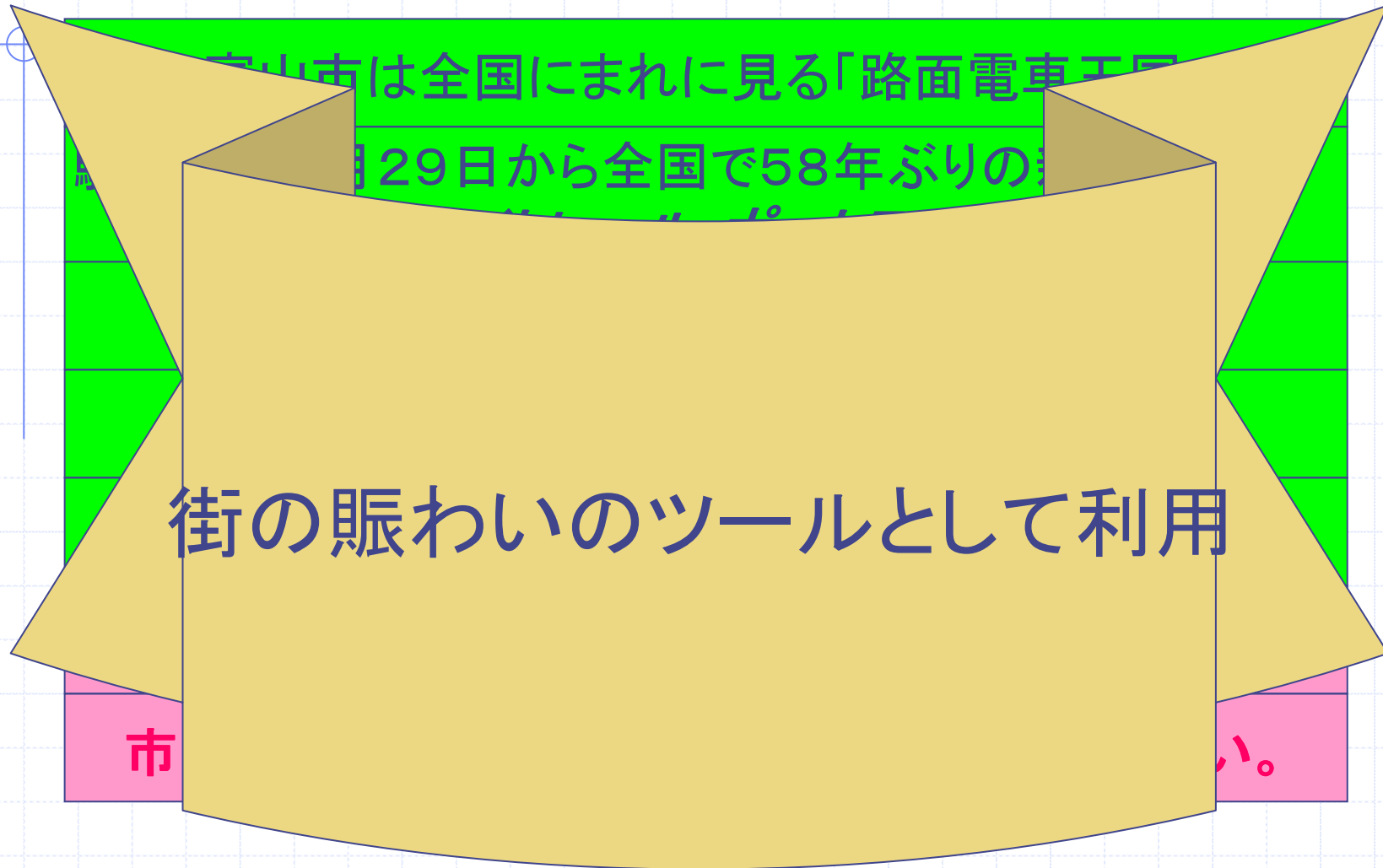
企画1:「市電」を活かしたイベントプラン

市電をイベントのツールとして活用。
富山市中心市街地を市電を使った「テーマパーク」にする。



「市電・イベント列車」プラン

【はじめに／目的】



【ターゲット】

電車に乗ることを楽しみにくる家族連れ（県内）

イベント参加することが好きな層（県内、近県）

普段、市電を利用していない層（県内）

鉄道ファン、旅行ファン（県内、全国）

⇒富山ライトレールを目当てに来る多くの人を市電に乗せて中心市街地まで誘導する

※それぞれのコアターゲット、ファン層に訴えられるものを目指します。

【イベント案】

車内でイベントを行うイベント列車を運行

例：チンドン列車、よさこい列車、カフェ列車、
キャラクター列車(アンパンマン等)、マジック列車等

ユニークな乗務員が乗車し、お客さんに対応

パイロット、フライトアテンダント、警察官、消防士、自衛官、
美容師、看護師、医者等特殊な職業の方が昇降時の補助、
運行中のトーク、記念撮影等を行う。

中心市街地とのタイアップ企画の実施

例：お茶が一押しなら、お茶を提供してもらい車内で試飲会を
行う。等

市電オリエンテーリング

車内からできるオリエンテーリング事業。(対象は子供)

実施の際のポイント

- 特別列車をひとつのアトラクションととらえ途中下車はさせない。
- 発着駅は西町とし、大学前までの往復コースと南富山までの往復コースの2つを走らせる。
- 特別列車は1日に数種類運行し、その運行時間をあらかじめ告知しておく。
- 各特別列車に合わせて限定の記念切符を作成する。
- 特別列車の運行は1回限りで終わらせるのではなく定期的（月に1回程度）に行うのが望ましい。
- 月に1回が無理なら、駐車場の無料開放デー（街なか感謝デー）と合わせることはできないか。

【事業収支】

※1回実施の概算です。

<収入>

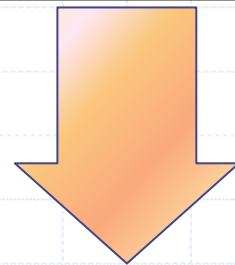
・協賛金	：	700,000円	／	富山地方鉄道ほか
・参加費	：	800,000円	／	500円×8往復×20人(1台に乗る人数)×10台
・助成金	：	820,000円	／	富山県、富山市
計		2,320,000円		

<支出>

・人件費	：	300,000円	／	10,000円(1人の日当)×3人(1台の乗車)×10台
・設備費	：	500,000円	／	50,000円(1台あたり)×10台
・チケット印刷	：	500,000円	／	50,000円(1台あたり)×10台
・運賃	：	320,000円	／	200円×8往復×20人(1台に乗る人数)×10台
・広報費	：	500,000円		
・事務局費	：	200,000円		
計		2,320,000円		

企画2:「人」の活用

中心市街地に住む、勤務する「人」が街をコーディネートし、コンベンションで富山を訪れた人に富山市を案内する「ちょっと街なか観光」推進企画。

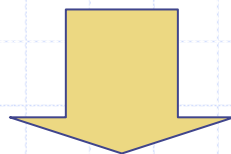


「街なかコンシェルジュ」事業

【はじめに／目的】



富山市中心街の魅力を全国に発信することはできないか？
豊富に存在する富山ならではの魅力をまちの賑わい作りに
活かすことはできないか？

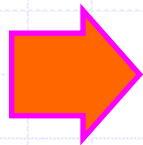


街なかコンシェルジュ

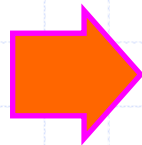


【内容】

**コンベンションとタイアップ。
参加者へのオプションツアーや研究会のプランに
富山市街なか観光を導入（予約制）。
※有料＝コンベンション参加費（経費）に加えてもらう。**



ターゲットはコンベンションで富山市（富山県）を訪れた全国の人。



案内役、コーディネーターとして「街なかコンシェルジュ」が登場。

地元の商店、企業が案内する当企画は必ず参加者に喜んでもらえ、彼らを通じて富山の街の良さが全国に伝わるものと確信する。

【街なかコンシェルジュ構成方法】

街なかコンシェルジュ」とは……

一言で言えば富山市マスター

観光客へ富山の魅力を伝えられる専門観光ガイドを指す。
富山のことなら細かいことまで何でも知っているというくらい
マスター的な市民に講師を依頼して勉強会を催し養成する

街なかコンシェルジュの人員の構成案

総曲輪通り・中央通り・西町・大手モール・上本町・太田口通り・
千石町通り各商店街と富山全日空ホテル・富山大和等、
市内各企業に協力を要請

現まちなかサロンに受付事務所を設け常時スタッフが常駐する体制

常駐人数は入り込み客数の曜日まわりによる増減をつける。

人員要請企業・商店にはこ意義及び参画することによるメリット
を理解いただけるよう努める

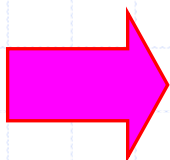
【メリット】

- ・販売能力に加えお客様に中心市街地の生きた知識をいろいろな角度からお伝えすることで、販売員としての資質向上に大きく役立つ。
- ・企業・商店としても資質の高いスタッフを持つことは顧客との対話の幅を大きく広げることにもつながり、大きな戦力になる。
- ・マスコミなどへの登場機会もつくり、「コンシェルジュ」へ参加すること自体が企業、ショップのブランドになるように働きかける

【街なかコンシェルジュ案内プラン】

要望をお聞きした上で組み立てたプランと一緒に街なかを案内し、富山の魅力を隅々まで堪能してもらう。

観光情報誌に載っているごく一部のスポットのみならず、地元の富山マスターだからこそ紹介できる新鮮な情報を発信



リピーターの増加

口コミによる新規観光客の増加

全国からの富山市のイメージアップ

「街なかコンシェルジュがつくる観光パンフレット」の作成

【事業収支】

<収入>

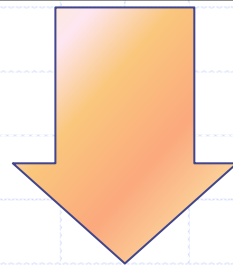
- ・企画費 : 2,250,000円 / 15回実施(想定)×30,000円(企画費)×5人
(コンシェルジュ人数)
 - ・助成金 : 500,000円 / 富山県・富山市
- 計 2,750,000円

<支出>

- ・人件費 : 750,000円 / 参加企業(人を派遣してくれている企業)へ支払う
15回×10,000円×5人
 - ・手数料 : 375,000円 / 手配団体(大手町コンベンション、
富山コンベンションビューローなど)へ
コミッションとして支払う 15回×5,000円×5人
 - ・研修費 : 500,000円 / コンシェルジュ育成研修費
 - ・広報費 : 700,000円 / 募集告知費、事業広報費
 - ・事務局費 : 425,000円
- 計 2,750,000円

企画3:「駐車場」のキャンペーン(提案事業)

中心市街地の駐車場に関してはマイナスイメージがある。
それを払拭する一大キャンペーンを実施します。

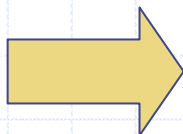


「駐車場キャンペーン」プラン

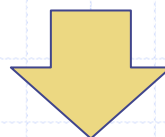
【はじめに／目的】

中心商店街での買物理由に、
「郊外の大型店とは異なる個性や魅力がある」
「ファッション品、流行品がある」
が多く挙げられ、街の多面的な魅力や、店の個性を求めて来街していることがわかる
駐車場をはじめとする交通問題は、中心商店街の弱みとなっており、マイナスイメージがある。

駐車料金サービスチケットをプレゼントしたり、「駐車場無料day・街なか感謝デー」を実施。



郊外の大型駐車場は無料である。



マイナスイメージを打開するキャンペーンを実施。

短期的には、「**駐車場のサービス料金day**」、

中長期的には、「**完全無料化**」を検討
プラスイメージ作りをし、消費者に発信する

【キャンペーン内容案】

「oneコインday」

oneコインすなわち¥500で止め放題ただし、5の付く日(5、15、25日限定)

「3(スリー)day」

3の付く日(3、13、23日)は300円で止め放題 応用も可能

「夜間無料 day」

22時から翌朝9時など時間を制限して**無料**

「レディースday」

女性につき**無料!**

「メンズ day」

男性につき**無料!**

「シニア day」

60歳以上**無料!**

サービスdayは1日中するのではなく日や時間を指定

消費者にプラスイメージを発信する為に、マスコミなどを積極的に活用

富山市青年元気塾 中心市街地活性化チーム



ご清聴ありがとうございました。