

| | |
|------|--|
| 事業効果 | <ul style="list-style-type: none">・静岡県東部では他にないクリスマスに特化した親子向けのイベントであること、また、第1回実施時には、500世帯、2000人以上の親子に楽しんでいただけたという実績と手応えから、クリスマスシーズンのお出かけ先を求める不特定多数の親子を商店街に誘致する公益性の高い事業となる。・中心市街地活性化・にぎわい創出に貢献・既存の仲見世商店街の華やかなイルミネーションのPR・人と人、人と商店の交流促進を図ることによって、人、店、町並みに愛着をもってもらい、日常的に商店街を訪れるきっかけになる・現役の母親が主催する親子のニーズに応えた、笑顔あふれる仕掛けをふんだんに盛り込んだ話題性の強いイベントであることから、集客が期待でき、開催後の反響が長く継続していくうえでの大きな実績となる。・来場者が、SNSや口コミなどを通じて華やかに賑わう商店街を発信することによって、大きな反響を呼び、沼津の注目されるイベントとして広く拡散されていく。 |
|------|--|

| | |
|------------|--|
| <p>公益性</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・ここでしかできないクリスマスに特化した親子向けの独自性の強いイベントであること、第1回実施時に2000名を超える親子が笑顔になったという実績と手ごたえから、クリスマスシーズンのお出かけ先を求める不特定多数の親子を商店街に誘致する公益性の事業になると考える。 ・中心市街地活性化・にぎわい創出に貢献 ・仲見世商店街の既存のイルミネーションをPR および周知 ・商店街の売り上げ促進に繋がり、また、商店街に日常的に訪れるきっかけを作る。 ・華やかで話題性の強い事業であるため、実績を重ねることで、沼津市民だけでなく、遠方からも訪れてくる観光にもつながる事業となる。 |
| <p>発展性</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・前回、既存の仲見世商店街のイルミネーションに加え、商店街にサンタがあふれるという華やかで話題性が強く、親子のニーズに応える仕組みがふんだんに盛り込まれたイベントとして、多くの親子が楽しみ、笑顔あふれるイベントとなった（来場者数 2000 人以上）。今回は、受付の混雑の対処として、受付を2～3か所に設置すること、当日受付の希望者が多かったことから、当日受付を可とすること、ウォークラリーの仕組みを改善するなど、前回の反省点を踏まえて開催する。継続開催により、前回開催時以上の集客、話題性についても大きな期待が持てる。 ・前回同様、来場者が、SNS や口コミなどを通じて華やかに賑わう商店街を発信することによって、沼津の注目されるイベントとして広く拡散されていくことが予想される。 ・拡散がイベントの周知→実績となり、次回以降の協力者（商店・協賛企業など）を得ることに繋がり、補助金に頼らない運営が将来的にはできていくと考える。 ・将来的には、遠方からの来場者・観光客を誘致するイベントになると考える。 |
| <p>地域性</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・当団体は、沼津市内を中心に子育て中の親子を対象に親子のニーズに応えた活動を9年展開してきたことで、知名度も高く、他団体（母親団体や子育てサークルなど）とのネットワークや、行政や企業との関係も構築できている。 ・ぬまづパンマルシェの経験から中心市街地（商店街）との関係もできており、同事業を開催するにあたり、たくさんの方の繋がりに協力を得て事業を行う。ぬまづパンマルシェと同様、第2回、3回と継続して開催することで、新たな繋がりが広がり、地域の協力者が更に得られる事業になると期待が大きい。 |
| <p>必要性</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・普段、中心市街地に親子が足を運ぶことは少ない。親子が楽しめるイベントの開催により、親子が商店街に足を運び、商店街の人、店、町並みに親しみや愛着をもってもらうことで、普段からの集客を増やし、商店街の地域活性化に繋げる。 ・子育て中の母親が企画するイベントだからこそ、親子のニーズに応えた内容のイベント、中心市街地に足を運ぶきっかけを作ることができる。 ・当団体は、同じ中心市街地にて「ぬまづパンマルシェ」を主催しており、それらの経験や信頼関係が、確実に生きてくると考える。 |
| <p>先導性</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・独自性・話題性ともに強いこのようなイベントは他にはなく、仲見世商店街のイルミネーションは必見の価値があり、多くの人に知ってもらいたいと思うほど豪華であるため、毎年家族で商店街を訪れることが恒例となるような仕組みを作りたい。 ・商店街にサンタの衣装をきた人があふれ、来場する子どもたちもサンタの衣装を着て来ることが定番となれば、中心市街地が盛り上がり、関係者、来場者が一体となったにぎやかで華やかなイベント自体が観光などにもつながると考える。 |
| <p>継続性</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・第1回開催時、本ファンドの補助を受け開催できた反響がSNS(サンタ×サンタ×サンタのFacebook ページでのリーチ数延べ45,017件)や口コミ、新聞などを通じて拡散され、イベントを多くの人へ周知することができた。大変注目度の高いイベントとなったことから、2回、3回と継続していくことで、段階的に実績を積み、地域の方や企業など新たな協力者が増えていくことが期待できると考える。 ・中心市街地との信頼関係が1日限りのイベントで終わらせない仕組みづくりに繋がり、次回以降の協力者（商店・協賛企業など）を継続的に得ることで、補助金に頼らない運営が将来的にはできていくと考える。 ・「ぬまづパンマルシェ」についても、回数を重ねるごとに協賛企業・団体が増え継続的な取り組みとなってきているため、同事業も市民の理解を得て、家族の恒例行事となるようにしていきたい。このようなイベントを行う場合、これまでの補助金制度は人件費を計上できないものが多く、完全なボランティアで取り組んできました。次年度以降に、協賛してくれる企業等についても、人件費を計上していない決算書を基に資金支援をしてくれるので、継続実施する場合についても人件費の確保は困難となっており、回を重ねるごとにスタッフのモチベーションが落ちているのが現状です。 <p>本ファンドは人件費の計上が可能であることから、主に主婦で構成されているスタッフには大変ありがたい制度であり、活動を継続していくための意欲向上に繋がるものと考えております。</p> |