

事業計画書

事業名	サンタ×サンタ×サンタ ～サンタがおまちにやってきた！！～
実施場所	沼津仲見世商店街および沼津新仲見世商店街
実施予定期間	平成30年6月1日 ～ 平成31年1月31日

◎実施内容

日 程	実施項目・作業項目
	<p>【平成29年度の実績】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商店街回遊を目的としたウォークラリーは、参加費有料・事前予約制だったにも関わらず、事前予約枠を超える864名の申込み、当日受付分136名はすべてが埋まり、1000名の子どもたちが参加。 ・来場者数3000人を超える親子の笑顔あふれる事業となった。 ・クリスマスに特化した他にないイベントとして、SNSや口コミを通じた拡散が成功。 ・商店街の既存のクリスマス装飾をアピール。子どもたちの記憶に長く長く残る商店街で過ごす家族の思い出作りの一役を担えたと考える。 ・第1回の反省点をすべて改善（受付の増設・ゴールの設置・キャラクターの増員・学生を含むすべてのスタッフにイベントの目的を周知&意識を統一・子どもたちを楽しませることに特化した演出の徹底など） ・昨年のリピーターが圧倒的に多く、「昨年以上にパワーアップしていて大満足！」「子どもが主役の素敵なイベント」「子どもがずっと笑顔だった」「親子の大切な思い出になった」「また来年も開催してほしい」そして、昨年同様「このイベントをきっかけに10数年ぶりに商店街に足を運んだ」という声もあり、たくさんの親子連れに楽しんでいただき、商店街で開催する意義を感じた。 ・商店街でランチや買い物を楽しませる親子が多数いたと報告を受けている。 ・商店街側からの企画が、この事業に合わせて同時開催で行われたことが嬉しかった。商店街との関わりが5年目となり、やっと人と人との繋がりを通じ、認めてきてくれているように感じる（商店街発行のチラシにもこの事業のお知らせを積極的に掲載してくれたり、SNS等の発信にも多大なる協力を得ることができた）。 <p>【改善点】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・受付を増設したにも関わらず、受付に長蛇の列ができてしまった。行列解消のため、受付人員を増設、受付時間帯を割り振るなどの対策を行う。 ・ウォークラリーのゴールのゴール感の演出の強化。 ・スタッフ人員確保 ・当日欠席の連絡対応 ・次世代にこの事業を繋いでいく仕組みづくり

【平成30年度の事業内容】

沼津の商店街に訪れるきっかけが少なくなってしまった子育て世代の親子を対象に、商店街をもっと好きになる、商店街で家族の大切な思い出を作る。企画として、商店街をサンタでいっぱいにする商店との交流促進、回遊を図るクリスマスイベントを開催する。

①サンタの衣装で来場した子どもたちにお揃いのサンタ袋（見た目の華やかさと子どもたちの期待をアップさせる演出）を提供。

↓

②運営スタッフ、学生ボランティア、クリスマス演出のパフォーマー（すべてサンタの衣装）を各所に配置し、子どもたちにお菓子などの小さなクリスマスプレゼントを配布する。

↓

③商店街（商店街の人もできる限りサンタの衣装）を回遊し、交流をしていくことでサンタ袋は小さなクリスマスプレゼントが集まり、帰るころにはサンタ袋はプレゼントでいっぱい、子どもたちも笑顔でいっぱいにする。

※あまり周知されていない商店街既存の素敵なクリスマスの装飾のPR

※親子のニーズに合ったお徳で楽しい思い出作りのお手伝いができる仕掛けづくり

※ママの活躍の場の提供としてハンドメイド市を同時開催（出店者はサンタの衣装）。

※ウォークラリーに参加しない来場者も楽しめる、クリスマスステージ（紙芝居・マジック・歌・ダンスなど）も開催。

◆実施場所 沼津仲見世商店街および沼津新仲見世商店街

◆参加対象 沼津市と沼津市近隣地域に住む親子

◆来場見込数 3000人

◆協力団体 おまち彩生研究会・沼津情報ビジネス専門学校・大原簿記専門学校・その他関係団体

◆昨年度の反省点を改善した形で実施する。（受付人員の増員、受付時間帯を割り振るなどの対策（行列の解消）、当日受付の増設、企業ブース配置の工夫（混雑解消）、スタッフの意識の徹底 など）

【スケジュール】 ※すべてスタッフ10名で打ち合わせ、作業分担等を行う

6月～9月 打合せ・協力店舗募集・商店街などとの調整・企画

収支の再作成（補助金決定通知後）・協賛資料作成・協賛集め

10月 打ち合わせ・チラシ配布先検討・ハンドメイド市説明会

チラシ作成（デザイン打ち合わせ・記事集め・入稿）

SNSなどでの広報活動・当日スタッフ募集および配置検討

11月 打ち合わせ・チラシの配付・協力店舗へのあいさつ回り

12月 打ち合わせ・ボランティア、バイト説明会・イベントの開催

◎事業効果

※事業の効果を記載して下さい。

ソフト部門のステップアップ型事業・ハード部門4事業については、事業効果に対して、客観的な評価ができるよう、成果指標と数値目標を設定するなど、その検証方法を必ず明記して下さい。

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、ウォークラリーの受付（定員：子ども1000人）は事前予約制・有料にも関わらず満席となり、第1回実施時2000人を大きく上回る3000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、回を重ねるごとに、地域の方々に周知され、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し、下記の効果が得られる公益性の高い事業となると考える。

- ・ 中心市街地活性化・にぎわい創出に貢献
- ・ 沼津市の親子が楽しめる愛されるイベントとして定着
- ・ 商店街既存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するため、華やかな商店街をPRでき、回を重ねるごとに、地域の方々に愛され、沼津に定着するイベントとなっていく。
- ・ 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。

◎評価の視点に合致していることの説明 ※評価の視点については、募集の手引きを確認して下さい。

<p>公益性</p>	<p>※不特定多数の住民の利益の増進、地域のまちづくりの推進に寄与する事項等を記載して下さい。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 申込状況（住所や申込数など）からも、沼津市全体から親子が商店街に集まってくれているのは明らかであり、その反響をみても公益性のある事業であることは間違いないと考える。 ・ 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2回実施時には、第1回実施時の2000人を大きく上回る、3000人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し、下記効果の得られる公益性の高い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 ・ 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。
<p>発展性</p>	<p>※活動の広がりや波及効果がどのくらい見込め、地域の発展・活性化につながるのか記載して下さい。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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、話題性が強く集客力のあるイベントであることから、SNSや口コミなどを通じた来場者発信の開催後の反響が長く継続し、多くの方に注目される沼津のイベントとして広く拡散・周知される。 ・ 前回、イベントに参加した多くの親子が、イベントだけでなく、商店街のお店に立ち寄り、食事や買い物をしている様子もSNS等で発信しており、商店街の魅力を知り、その後も親子で商店街を訪れるきっかけにつながると考える。 ・ 参加協賛企業から企業PRだけでなくCSRの貢献アピールにも繋がるとお喜びの声をいただいております、今後の発展にはとても重要なことであると考えています。

地域性	<p>※地域の実情・課題の解決に向け工夫した点、地域資源の活用などについて記載して下さい。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・沼津の商店街に訪れるきっかけが少なくなってしまった子育て世代の親子を対象に、商店街をもっと好きになる、商店街で家族の大切な思い出を作る企画として、当団体の親子に寄り添うノウハウや、地域団体、商店街、行政、企業、地元の学校、ハンドメイド作家さんなどのネットワークを活用し、商店街との交流促進、回遊を図るクリスマスイベントを開催する。また、事業を開催するごとに培ったネットワークを、さらに地域に広げ、当団体だけの枠にとられない地域の人たちを巻き込んだ事業にしていくことが可能であると考え。 ・ぬまづパンまるしえでは、第4回から商店街のお店がワゴンセールを出すなど、イベントに便乗した活動が見られた。当事業も、第2回であったにも関わらず、同時開催の企画を合わせて行ってくれていた。回数を重ねることで商店街のお店に当事業への信頼や親しみを持ってもらえるようになり、そのような活動が徐々に広がると考える。
必要性	<p>※事業を実施する意義や、補助金の交付が有益で質の高い事業展開につながる理由について記載して下さい。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・申込数・来場者数・開催後の反響・商店街や当事業に関わる全ての方たちの反応をみても必要性が高いことは間違いないと考える。 ・普段、中心市街地に親子が足を運ぶことは少ない。親子が楽しめる子どもが主役のイベントを開催することをきっかけに、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、日常からの集客を増やし、商店街の地域活性化に繋げることができる。 ・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。 ・商店街や地域の民間団体、行政、企業、学生、一般のボランティアなど多種多様な多くの方に協力していただく中で、イベントに関わる人全体のまちづくりへの興味・関心・意識のベースアップや、協力体制が広がり深まることで、今後のまちづくりへの活動の大きな力となる。
先導性	<p>※事業の新規性や独自性など、工夫した点について記載して下さい。</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着た人があふれ、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、それだけで関係者、来場者が一体となったにぎやかで華やかなイベントとなり、中心市街地が盛り上がり、観光などにもつながると考える。 ・当事業だけでなく、商店街との関わりが多くなった当団体が発信するイベントに対し、徐々に「駐車場に停めてまで商店街に行かない」と考えていた親子層の心のブロックを崩し、商店街にくることへの抵抗を減らしている役割を果たせていると感じる。
継続性	<p>※助成事業終了後も継続的・自立的な活動とするために、どのように取り組んでいくかについて記載して下さい。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第2回開催時、当事業への反響が SNS 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。昨年を上回り、更に注目度の高いイベントとなったことから、第3回、4回と継続していくことで、段階的に実績を積み、地域の方々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。

- ・ 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たため、同事業も市民の理解を得て、沼津の恒例行事となるようにしていきたい。
- ・ 第 2 回までの実績から。集客は間違いないことから、協賛企業から企業 PR だけでなく CSR の貢献アピールにも繋がるとお喜びの声をいただいている。既に協賛実績のある企業からの協賛だけでなく、新規の企業からの協賛も期待できる。
- ・ しかし、今回 3 回を迎え最後のファンド申請となりますが、自立だけが成功ではないと考えます。当事業が他のイベント以上に地域に愛されるイベントとして定着してきている理由の 1 つに、私たちのような民間の子育て団体が主催をしていること、市や商店街、企業、地域の人々、学生などあらゆる分野の方が手を組み、輪になって作ってきたイベントだというのが大きいと思います。第 4 回からは、市が関わらないという形ではなく、市としても継続していくための 1 つの柱として今後も関わっていただけることを願っています。
- ・ 当事業は、ボランティアに手を上げてくれる学生が想像以上に多いこと、また、心から楽しんでくれているため、学生同士の口コミで広がり、毎年協力してくれている学生も多数いる。地域のボランティアに楽しく参加するきっかけ、地域を盛り上げるために活動している大人を見てもらうきっかけとして、とてもいい事業になっている。今後、卒業後も繋がっていく仕組みを作っていきたいと考えている。

◎特に高い公益性を有することの説明

※補助金申請額が「特に公益性が高い事業」に該当する場合は、その理由を記載して下さい。

- ・ 申込状況（住所や申込数など）からも、沼津市全体から親子が商店街に集まってくれているのは明らかであり、その反響をみても公益性のある事業であることは間違いないと考える。
- ・ 商店街、企業、民間団体、学生ボランティア、一般のボランティアの方々など多種多様な方々と共に協力してイベントをつくる過程で、ノウハウをシェアする機会やその後のまちづくりへの協力関係の広がりが生まれている。関わっていただいた方々の更なるまちづくりへの興味・関心・知識の向上や、個人または団体同士の横のつながりを深め、今後のまちづくりへの意識の全体的なベースアップと推進力に大きくつながるきっかけとなっている。
- ・ 地元の学生が沼津のまちづくりのイベントに関わることで、近い将来、地元の将来を担う可能性のある子供たちのまちへの興味・関心・愛着を育てるきっかけとなる。
- ・ 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、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。