

事業計画書

事業名	「おいでよ沼津」実行委員会
場所	沼津市 仲見世商店街 及び 中央公園地内
実施予定期間	平成 30年 4月 1日 ~ 平成 31年 3月 中旬まで
日程	実施項目・作業項目
	<p>ラブライブ！サンシャイン！！ファンと沼津市民をつなげる、リピーター、リターン者創出を目的とした交流イベント</p> <p>開催日：平成30年5月4日（金）</p> <p>前回（平成29年10月7日）の反省。6,000人強の集客を達成できたが、目標とした市民との交流においては、メインイベント（光のイベント）の市民参加が少數に終わった。 今回はもっと気軽に市民も参加できるイベントを企画し、一層の交流を図る。</p> <p><タイトル> 「おいでよ沼津」三期 おい沼は永遠に</p> <p>キャッチフレーズ わたしたち、輝きたい</p> <p><イベントの内容> ステージ（13:00～15:00 場所：中央公園）</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ご当地アイドルによる歌・ダンス 出演予定： ● スクールアイドルになりたい！（現役高校生アイドル部や小中学生でアイドルになりたい方・お年寄りアニメライブなどを集めたステージパフォーマンス） 出演予定： ● 有志による音楽ステージ ひきがたりなど ※沼津のよさこいチームやフラチームなど <p>仲見世パルナード</p> <ul style="list-style-type: none"> ● メガジャンボ寝そべリピラミッド（旧国1側入口区画） ● アーティスト物販（コミナードから～3番街までの閉店シャッター前を利用） <p>中央公園</p> <ul style="list-style-type: none"> ● フリーマーケット ● 出張献血 14:00～16:30 ● 模擬店（露天販売＝キッチンカー販売） ● 転入手続（移住にあたっての就職相談、住宅相談ブース開設） <p>仲見世店舗への回遊施策（参加型イベント）</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 謎解きゲーム ● リアルすごろく <p>中央公園参加型イベント（13:00～15:00）</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 想いを乗せた紙飛行機飛ばそう（水溶性の紙を使用） ● バルーンアート <p>市外から多くの人に来ていただきて、楽しい沼津・また来たい沼津・住みみたい沼津に変えるための仕組みづくりに一貫。</p>

	<p><実施計画></p> <p>H30/1/10 おいでよ沼津実行委員会構築 ツイッター発信開始 スタッフ募集開始（現在登録スタッフ約15名）</p> <p>H30/2/12（月曜日）第1回定例会 以降、毎週木曜日 19:00～定例会予定</p> <p>H30/3/10（土曜日）全スタッフ顔あわせ</p> <p>H30/3月 中旬まで チラシ作成</p> <p>H30/4月 末まで 広報・報道にて告知</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 配置図の作成 ~3月中 <ul style="list-style-type: none"> ・ イベント会場設備（借入準備） ~4月まで ・ 出演者募集 ~4月まで ・ 消防署書類手配 4月中 ・ 警察署（道路使用許可申請）4月中旬 ・ Webアンケート（スマホ前提）作成 開催日まで ※アンケート結果はイベントWebサイトに公開 ● イベント責任者 統括責任者 平川悠樹 ※実行委員長兼務 運営責任者 尾上典宏 ※副実行委員長兼務 防火防災責任者 尾上典宏 ● イベント運営体制図（役員、各委員体制） ※別添の資料を参照のこと
事業効果	<p><効果の確認></p> <p>▼Webサイト（スマホ）アンケート イベント全体についてアンケートを実施、集計。 次回以降につなげる課題の発見と検証、改善に利用。 必須事項としてデータを取得する。</p> <p>▼来場者調査（のべ人数） 前回、来場者 5,942 名。 想定来場数は 1,000 名であったが大幅に上振れ。 SNS 上でも話題に上り、前々回同様「#おい沼」が Twitter トレンド入りをする。</p> <p>今回も、カウンターでカウントを実施。のべ 5,000 名の動員を目指す。</p>

※評価の視点については、募集の手引きを確認してください。

公益性	<p>アニメ等を通し、地域の活性化につなげる。</p> <p>イベント、ひいてはその波状効果で商店街の営業時間外や空き店舗を活用し、これをフックとすることで、駅前（南口）から仲見世商店街⇒新仲見世商店街⇒上土商店街への導線を作り街づくり促進に寄与する。</p> <p>更にプロモーション用キャラクターを立てることで地域のキャッチアップにつなげる。</p> <p>献血車を誘致し、静岡県の輸血を必要とする地域の方々に寄与する。</p>
-----	--

発展性	<p>アニメ「ラブライブ！サンシャイン！！2期」放映後、話題供給が少なくなるタイミングでファンを呼び込み、外部の観光客から見た沼津のアニメ舞台以外にも引き付けられる魅力をリサーチし、その意見を取り入れ、街づくり及び、その発展に活用する。</p> <p>上記を実施するために、仲見世商店街各店舗と、来客の交流機会と滞留時間を増加させる。その中で沼津中心市街地域の魅力を伝え、リピーターを増やし、ひいては住みたい・就労したい人を増やしていく。</p> <p>同時に世代交代の過渡期にある商店街の橋渡しの役割も担う（移住、就労支援として空き店舗を活用し店子として入って頂く）。</p> <p>※イベントスタッフ側の若者の活躍の機会創出も兼ねる。</p>
地域性	<p>商店街の全天候型、音響設備の施設を活かした新たな活用法の提案。</p> <p>駅チカであること。都心回帰が進むトレンドであること。を念頭に仲見世の魅力を発信</p> <p>イベント開催中はTwitter 及び Instagram のハッシュタグ (#おい沼 #おいでよ沼津) を活用し、アニメファンの中のインフルエンサーを巻き込みトレンド入りを目指し、SNS 上で話題性を発信。リアルタイムな全国規模の宣伝を実現する。</p> <p>来場者アンケートのデータを集計する事で街づくりそのものへフィードバックとして活用する。</p>
必要性	<p>来沼者のニーズおよびウォンツに近い、潜在的な需要という意味では、来沼の第1ターゲットになる聖地巡礼するアニメファンに対し、沼津での聖地外での楽しみ提供、2期の聖地が駅周辺も多く登場したことから、巡礼客たちが楽しめる場所の需要は一定数存在し、その受け皿としての機能を「ラブライブ！サンシャイン！！」の聖地である仲見世が担う。</p> <p>その延長として「また来たい沼津」から「帰りたい沼津」ひいては「住みたい沼津」に変えていく。</p> <p>※twitter ハッシュタグに実際「#沼津に帰りたい」というタグが存在する。</p>
先導性	<p>聖地でもある仲見世及び周辺の資源活用かつ来場者参加型イベントにすることで時間と達成感を共有する。</p> <p>更にイベントを記録に残し、それらを沼津から SNS で発信していく。</p> <p>加えて商店街でイベントを開催している事自体を広く市内外に認知してもらう。</p> <p>市民とアニメファンが隔絶することなく交流できる場を提供することで、明るい沼津の未来（駅高架化後のフックとしても）を牽引していく。</p>

	<p>年2回「おいでよ沼津」を実施していくことで継続性を図る。</p> <p>本イベントを起爆剤として、仲見世商店街でアフターファイブイベントを隔週の土日の夜間帯に開催したい。同時にその時間帯の雇用創出までを視野に入れる。 これにより商店街の営業時間拡大を常態化する流れに持ち込み、賑わいを生みだす。 これら予算のかかる祭ごとを事業化（事業合同会社を設立）し、街づくりに貢献。</p> <p>「ラブライブ！サンシャイン！！」がいつか下火になることは、自然の流れである。 下火になったから衰退する。のではなく、先を見通すためにも事業化が必須。</p> <p>具体的には、 「ラブライブ！サンシャイン！！」を通し、自然に結成された各サークル・部の後押し役として「おい沼」を学校（浦の星）に見立て各部（浦の星〇〇部）を応援することで沼津の魅力を最大に引き出す役割を担わせる。</p> <p>「ラブライブ！サンシャイン！！ファン」から「沼津ファン」に変えていくための事業を成立させていく。</p> <p>そして県外から来て沼津で作り始めた、これらのサークル・部活動を応援しながら新たなサークル・部づくりを支援することで「来たい沼津」「帰りたい沼津」に変えていく。</p> <p>継続性</p> <p>アニメファンと市民の隔絶ではなく、市民も同様に楽しめるイベントを企画していくことで、街全体の活況を具現化していく。</p> <p>平成29年10月7日「おいでよ沼津」2期 文化祭を実施 平成30年1月2日「プチおいでよ沼津1」餅つき大会を実施</p> <p>以降3月までの活動として各サークル応援をするとともに、ここ沼津に住みたい人の移住・定住の促進を実行。</p> <p>この取り組みは、空き店舗対策にもつながると考える。</p> <p>一方的な情報発信でなく、沼津に来たい人たちの目的を繋ぐ事業である。 沼津に住みたい人への職業紹介・空き家探し・寮完備の仕事探しを目的に沿う場所に「ラブライブ！サンシャイン！！」を知るファンだからこそできることであり、「ラブライブ！サンシャイン！！」を知らない人は、この目的・取り組みが難しいと考える。</p> <p>これには情報共有が必要。潜在的にいる「ラブライブ！サンシャイン！！ファン」から「沼津ファン（沼津に来たい、帰りたい）」へ更に「移住組」へ取り組み、これらを事業化する。新たな雇用（※例えれば空き店舗を利用したクリエイターマーケット、若年世代を対象とした品揃えの店舗運営など）を生み出します。</p>
--	---