

## ～藤枝エコノミックガーデニング～ 第17回 藤枝メジャーデビュー・ラボ ～

■概要:自由に語り合える場をつくり、地元企業の販売促進や起業のヒント等を見つける。

■主催:藤枝市(協力:NPO 法人 くらしまち継承機構)

■目標:参加者の商品やサービスの販売促進を目指そう!

起業のためのビジネスプランを皆で磨き上げよう!

参加者(の会社)のことを知り、幸運の偶然の出会いの確率を高めていこう!

■日時:2014年8月26日(火)18:30~21:00

■場所:藤枝市生涯学習センター第二学習室(藤枝市茶町1-5-5)

■ファシリテーター:ことのは塾 山梨栄司氏

■参加者:16名

今回も小売業、サービス業など多くの方々に  
ご参加いただきました



■話題1 清水屋スポーツ山本さんの「サッカーのまち藤枝活性化プラン」について、みんなで考えてみよう!!

### ○経緯

- ・清水屋スポーツはスポーツ用品店であり、山本さん自身も大学卒業まで実際にサッカー競技をしていた
- ・山本さんは、「藤枝＝サッカーのまちと言われているが、住民・街全体に浸透していないのではないか」と感じている(藤枝東高校がサッカー競技でよい成績を残していただけで、一般の人とサッカーに対する熱意に温度差があるのではないかと)
- ・山本さんが提案した「サッカーのまち藤枝活性化プラン」では、サッカーの普及・振興によって藤枝市街の活性化を図り、グラウンドを整備・新設するなどのハード面よりもむしろ、ソフト面で需要を抽出したい

### ○状況

- ・全国を対象に藤枝の印象についてアンケートを実施したところ、「藤枝＝サッカーのまち」というイメージがあり、サッカーでの知名度がある
- ・ルールを知らない人のために、ワールドカップ前に山本さんの知人がサッカー知識の座学スクールを開いたところ、50名の参加者があった

### ○問題点

- ・山本さん自身サッカー競技者であったため、競技者目線での判断になってしまい、一般人のサッカーに対する熱意と温度差がある
- ・「サッカー界の重鎮のような人しかサッカーを語ってはならない」というような風潮があり、「にわかファンがサッカーを語るのタブー」という雰囲気がある(実際にはそうではなく、あくまで風潮にすぎない)

「サッカーのまち 藤枝」をサッカー競技者でない地元の人を楽しむにはどうしたらよいか?

今回は4~5人1組で、  
ワークショップ方式でアイデアを出し合いました

【参加者意見より】

#### ① キャラクター

- サッカーのゆるキャラ作り
- サッカー漫画「キャプテン翼」と絡める



② イベント

サッカーの歴史をドキュメントで全国放送  
サッカー祭り/どろんこサッカー/PK 大会を街中でする

③ 場所

サッカー居酒屋・カフェ/レストランでサッカーTV

④ 地元愛

藤枝 MYFC の選手たちの食事を、地物の食材で  
地元の人達を作る

⑤ お土産(菓子)

サッカーのお菓子を作る(まんじゅうなど)  
サッカー最中のようなお菓子を作る/サッカー焼き

⑥ ウェア・小物

Tシャツ「サッカーのまち ふじえだ」(子どもから大人まで)  
サッカー柄のアクセサリー  
藤色ファッションでショーを実施する

⑦ 他のスポーツとコラボ

グランドゴルフに変わるオールドサッカー的なもの  
サッカーボールを使って、ボーリング、テニス、ゴルフ、  
フットベース競技チームを作る

⑧ SNS で情報発信

ツイッターで呼ぶ(ハイタッチみたいなもの)/プロサッカー選手・有名人につながる LINE



■話題 2 近藤さんのお店「ふじえだ整体」について、みんなで考えてみよう！

○概要

- ・開業して 6 年目
- ・ターゲットは主に 40 代以上の方、治療効果としては座骨神経痛などの腰痛や手の痺れなどの症状改善
- ・お店のコンセプトとしては、痛みのあるところを治す骨格矯正の「治療系の整体」

○経緯

- ・3 年前よりフリーペーパーに店の広告を掲載し、初年度は毎月、2 年目以降は時期を絞ってスポットで掲載していた(広告のアナウンス効果で売上は回復した)
- ・今回アジェンダとして上げたいのは、これまでの広告がマンネリ化してきているので、新たな集客を図るために、内容を改変したい

○問題点

- ・フリーペーパーの読者層と来店するお客さんとのミスマッチ(フリーペーパーの読者である息子・娘が、自分の親に紹介し、その親がお客として来店するケースが多かった)

「ふじえだ整体の広告をリニューアルするには、どのような情報があったらよいか？」

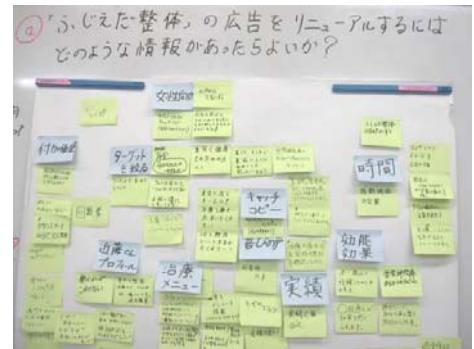
みんなでアイデアを出し合いました

【参加者意見より】

- ① 近藤さんのプロフィール  
自分の性格や趣味を掲載
- ② 付加価値  
回数券/ポイントカード(10 回で 1 回無料)
- ③ ターゲットを絞る  
対象 年齢を絞る/美容より健康をお求めの方へ  
座骨神経痛でお悩みの 40 代以上の女性へ



- ④ イメージ  
治療場所の写真を見せる  
治療のビフォー・アフターの写真
- ⑤ 女性向け  
お洒落な広告にする/女性が目を引くキャッチコピー
- ⑥ キャッチコピー  
「本当に治したい人に！」  
「シビレ、解消ドーンとお任せ下さい」
- ⑦ 治療メニュー  
治療メニューやコースを決める  
(女性向け、男性向け、子供向けコースを作る)
- ⑧ 実績  
実績人数 100名/お客様の声
- ⑨ 効能・効果  
〇〇回通えば効果を感じられる/諦めないで！身体の声聴き原因から改善/返金保証



#### ■今日のふりかえり

- ・初めて参加させてもらいましたが、いろいろ勉強になりました。また参加させてもらいたい。
- ・サッカーは競技だけではどうしても広がりはないと思っていたので、いろいろな広がりから藤枝全体が盛り上がるのではないかと思った。
- ・自分の固定観念以外のところからいろいろ聞けたので、すごく参考になった。
- ・いろいろな勉強会に参加させてもらっているが、こうやって皆さんの生の声が事業を発展させる糧となると思う。今日はありがとうございました。
- ・私もサッカーをしていたが、藤枝の中にも熱狂的なファンがいるはず。彼らの掘り起しの意味でも、何かソフト面でいいものがあれば、どんどん進めていってほしい。
- ・「山本さんのサッカー」「近藤さんの整体」共に、皆さんの意見は「的を絞った方がいい」との結論だったので、自分の事業にもそれを言い聞かせたい。

#### ■お知らせ

- ・今回の2つのアジェンダは、参加者の皆さんにも「いい気づき」を与えてくれたかと思います。メジャーデビュー・ラボは、このような機会を与えてくれる場となっております。これから起業・創業しようとする方や事業者のみなさまが抱えている問題、他者に意見を聞いてもらいたいと思う内容をアジェンダとして取り上げていきます。

#### ■次回メジャーデビュー・ラボ

9月12日(金)18:30~21:00

会場は、藤枝市生涯学習センター(茶町1-5-5)第三会議室の予定

日時・開催場所等お間違えのないようにお気を付け下さい