特集

店と街の新しい試み

「もりゼミ」で得たものは？

6月1日から6月30日までの1カ月間、盛岡市内で行われた「もりおか街ながゼミナール（もりゼミ）」。全講座が終了した今、参加店の様子からその成果と課題を拾ってみました。

暮らしに関わることを気軽に相談できる専門店。その魅力を再発見できた「もりゼミ」

自分の頭や首のサイズに合うオリジナル枕作り講座は予想以上の人気。作るだけでなく良い眠りを促す日常生活についてもお伝えしました

知って楽しい「もりゼミ」

6月の1カ月間、盛岡市内の26店舗で36講座の「もりゼミ」が行われました。店主が講師となり、専門店ならではの知識や情報を教える講座を街ぐるみで行おうというこの活動は、愛知県岡崎市で始まった「得する街のゼミナール・まちゼミ」が先進地。住民に店の存在や特徴を知ってもらうと共に、店とお客様のコミュニケーションの場から信頼関係をつくりあげ、街を訪れるきっかけに繋げることを目的にしています。今や全国63エリアに広がっており、「もりゼミ」開催にあたっては、そのノウハウを受け継ぐと共に、岡崎市から講師を招き、具体的な講座開催に向けたアドバイスをいただきました。

事業実施のポイントについて、盛岡商工会議所産業振興部主査・工藤進作さんはこう話します。

「『お客様』『お店』『地域』の〝三方よし〟が「まちゼミ」事業の柱。これまで経験のない企画なので、事業者自身が講師となることに戸惑い、二の足を踏んだケースもありますが、実際にやってみると、皆さん話の内容が盛りだくさん。店のなりたち、専門的な知識などを話しつつ、参加者が体験できる企画を自由に開いていただきました。今回は、申し込みが1人であっても開催すること、開催時間を守り時間オーバーしないこと、定員を守ることなどを厳守して行うようお願いしました。誰もが参加しやすく、かつ参加者とのコミュニケーションを十分に取るためです」。

参加者との対話で新発見

参加店は市内全域で募集。その結果、盛岡中心部だけでなく都南や青山町方面からも事業参加の申し込みがあり、健康づくりや生活に役立つ知識や知恵、体験など幅広い内容の講座をほぼ毎日開催することができました。

「もりゼミ」スタート直後の6月上旬。エリアの一つである青山町を巡ってみたところ、参加店それぞれの講座に工夫が見られました。青山町の「ふとんの菅原」では、初回の反応を見ながら講座内容の充実を図ったようです。同店では、以前から店舗内でメーカーと連携した快眠講座を開いていました。そこで、菅原栄造社長は、眠りや休息についてお客様に考えてもらうきっかけにと「もりゼミ」で快眠講座と枕づくり体験講座を企画。開催前から入念な準備を重ね、時間を有効に使うためのシュミレーションや講義の吟味、スタッフ人数の調整をし、より満足度の高い講座開催に努めたのだとか。

ところが、実際に募集してみると、快眠講座に比べて枕づくりへの反応が良かったことから、菅原さんは臨機応変に対応。期間中に快眠講座と枕づくりを合わせた講座を追加実施しています。

菅原さんは、研修会でのアドバイスを受け、講座1時間の最後15分に雑談を取り入れました

「講座参加者の声を聞くと、うちの店に初めて入った方も多いんです。少しショックではありましたが、普段のお客様とは寝具の買い方が違うこと、お客様が何を求めるかを知るいい機会でした」と菅原さん。眠りをテーマにした参加者とのコミュニケーションを通じて、専門店としてどうお客様と関わっていくか、新しい発見もあったようです。

店の雰囲気を知ってもらう

また、「お茶の渡辺園」では、「もりゼミ・上級茶のおいしい淹れ方講座」を開催。店主の渡辺正行さんは、NPO法人日本茶インストラクター協会に所属する日本茶インストラクターです。最近は顧客の日本茶離れが進み、ペットボトルのお茶しか飲まない若い人も増えているとのこと。日本茶の良さをもっと知ってほしいという思いから、インストラクターとしてのスキルを活かした講座を開催したそうです。

「そろそろワークショップを開いてみたいと思った矢先に、もりゼミの参加店募集の案内を頂きました。この企画は店内で開くことが大きなポイントで、店の雰囲気を知ってもらういい機会。講座用に店内レイアウトも変えてみたんです」。

「お茶の渡辺園」の講座風景。同じ茶葉でも水のセレクトや温度、蒸らし方などによって味わいが変わることを体験し、日本茶の奥深さを知った参加者たち

初めての店内講座を終えた渡辺さんは「1時間をどう使うかが大事」と反省点をあげました

店の奥に用意されたテーブルでは、参加者5人が和気あいあいとお茶を淹れて試飲中。おいしいお茶の淹れ方を覚えようと参加した奥村英則さんは、「講座が1時間という気軽さがいい。他にも一文字書道や万年筆づくりなど、仕事の都合をつけて参加したい」と各講座への興味を話してくれました。

次回「もりゼミ」に向けて

第1回「もりゼミ」を終了した今、参加店舗それぞれに手ごたえが感じられます。会議所では参加者のアンケートや店側の声を集約し、各店舗や関係者にフィードバックをする予定。試行錯誤も多いものの参加店が増えることで「もりゼミ」の可能性は大きく広がりそうです。しかし、2回目以降は広報予算も大きな課題であり、有効的告知をするために、事業主個々のPRが大切になってきます。

「『もりゼミ』を街ぐるみで盛りあげるためには、自店の企画だけでなく参加店全体でお互いの企画をPRしあっていくことも大事。あるいはサイトやブログ、フェイスブックやツイッターなどでリアルタイムの開催情報を流していくことも有効かと思います」と会議所の工藤さんは話します。

事業は継続してこそ街に根づいていくもの。秋以降の2回目開催に向けた準備に意欲を示す工藤さん

今後は、参加者限定のクーポンをつけるなど、新しい発想で「もりゼミ」に付加価値をつけていきたいとのこと。関連ある店舗が参加しあうことで、連係企画を考えることもできます。今回参加できなかった事業主の皆さんも、ぜひ肩肘張らずに店の魅力を発信してみませんか。お客さんが店の扉を開けるきっかけとなるように。

取材／「SANSA」企画編集委員会

■取材協力／ふとんの菅原　TEL.019-645-1293　お茶の渡辺園　TEL.019-646-6283