

(様式1)



報道資料

令和3年11月18日

1 件名	中心商店街 地域の魅力発信・交流スペース「コトサイト」 オープニングセレモニーの開催について
2 日時	11月25日(木) 10:30~10:45
3 場所	山口井筒屋2階
4 内容	<p>本市では、株式会社山口井筒屋との地域活性化に係る包括連携協定の取組の一環として、市内各地域の魅力の発信や、多様な活動の促進、幅広い世代・地域の方の交流ができる場を中心商店街において提供し、市内外との双方向の人の流れの創出や、新たなチャレンジの実現、中心商店街を日常的に活用する層の拡大を図るため、山口井筒屋2階の一部を活用し、地域の魅力発信・交流スペース「コトサイト」をオープンいたします。</p> <p>つきましては、下記のとおりオープニングセレモニーを開催いたします。</p> <p style="text-align: center;">記</p> <p>1. 開催日時 令和3年11月25日(木) 10:30~10:45</p> <p>2. 会場 山口井筒屋2階 地域の魅力発信・交流スペース「コトサイト」</p> <p>3. 内容 ①主催者挨拶 ②来賓紹介 ③テープカット ④一般開放</p> <p>4. その他 当日は、本会場におきまして、萩山口信用金庫と連携したマーケティング講座参加事業者(6社)による実践販売、及び11時から、ミズノスポーツサービス株式会社による親子体験プログラムを実施します。</p>
5 出席者	主催者 山口市長 伊藤 和貴 (株)山口井筒屋代表取締役社長 桶谷 祥太郎 来賓 山口市議会議長 伊藤 斉 様 山口市商店街連合会会長 森生 信雄 様
6 問い合わせ	山口市経済産業部ふるさと産業振興課商工労政担当 TEL 083-934-2719

中心商店街 地域の魅力発信・交流スペース「コトサイト」

1. 目的

少子高齢化により本市全体の人口が減少する中、中心市街地の人口も中長期的には減少傾向にあり、これまでのように商業施設のみを誘致することで、商店街の連続性・にぎわいを維持することは、今後ますます困難となることが予想される。

そのため、新しい時代の中心商店街の在り方を見据えて、市内各地の魅力が体感できる場や、様々なチャレンジが実現できる場を中心商店街において提供し、商業活動に限らない多様な活動を促進するとともに、新しい需要の創出や、新たな層の取り込みにつながる出店を支援することで、中心商店街の担う機能の拡大や受容力の向上を図り、市内の幅広い世代・地域の方々の来街機会を創出するとともに、市内全域あるいは圏域内の双方向の人の流れを生み出し、多くの方がライフスタイルの豊かさを実感できる中心商店街の実現を図る。

【コンセプト】

地域の魅力の体感 多様な活動の誘致 来街者の層の拡大
新たなニーズの掘り起こし 子育て世代が楽しめる

【コトサイト 名称について】

“事（コト）”と“場所（サイト）”、また“古都”と“西都”をかけ合わせた造語で、山口の魅力を感じられる様々な体験や交流をはじめ、親子で楽しむ場の提供など、中心商店街において、「モノ」の消費だけではなく「コト」につなげるための場

2. 実施内容

ア 地場産品ブランド化・販路開拓支援（展示販売）

地域の魅力ある商品を発掘し、web サイト等を通じた効果的な発信や、販売データ・口コミのフィードバック等のサポートを実施することで、地場商品のブランド化及び販路開拓を促進するとともに、中心商店街での事業展開を図る。

イ 圏域内イベント情報等発信

本スペースの利用者に対して市内全域及び圏域内におけるイベント情報や観光PR等を発信するとともに、同エリアに中心商店街関係情報を提供することで、中心商店街と各地域の、相互の人の流れを創出する。

ウ 地域資源を活用した体験

市内産木材を活用した木育広場等、地域資源に親しみ触れ合うことのできる場を提供するとともに、中心商店街における事業展開を見据えた体験メニュー等を実施することで、幅広い世代や地域の方々の交流を創出する。

エ 絵本コーナー

やまぐちの未来を担う子育て世代が、気軽に立ち寄り利用できる絵本コーナーを設置することで、子どもたちの読書習慣を培い、本を読む楽しさを知っていただくとともに、滞在時間の増加を図り、中心商店街への愛着を醸成する。

オ 企画展示やイベント実施

幅広い層の来街機会の創出に資する企画展示やイベントを実施する。

3. スペース構成

交流・体験スペース（芝生広場、ウッドデッキ）、地場産品・関連商品販売コーナー 計約100坪



萩山口しんきん×よろず



出店事業者を伴走支援

飲食店・小売業・サービス業の事業主対象

実践型マーケティング講座



皆さんは、売上拡大のために日々の販促計画をどのように考えていますか？

本講座では、身近で簡単なカレンダーを用いてマーケティングを意識していきます。

季節や時期のイベントを活用し、先手を打った販売計画を立てて売上UPを目指して行きましょう。



学ぶ場
セミナー

季節やイベントを意識した

マーケティングカレンダー戦略

元百貨店バイヤーと「年末商戦」を意識して「マーケティングカレンダー」での戦略を学びます。出店を目指しながら企画やカレンダーを作成しましょう！

- 1 季節・時期イベントから考える「マーケティング」とは？
- 2 便利な「マーケティングカレンダー」を作成しよう
- 3 集客目標と売上目標
- 4 計画実施後のデータも大切 など
- 5 SNSでのPR

個別
相談

- 1 萩山口信用金庫とよろず支援拠点
事業者に伴走して販売計画を作成
- 2 11月開催予定のイベント出店を
専門家と二人三脚で目指す。
- 3 販売計画にそって自社で、
SNSやチラシ等でPR！

日時 10月7日(木)14時半～ (14時より受付)

参加費：500円 (ドリンク&菓子類を用意しております)
※終了後に名刺交換会を予定しています。

場所 産業交流スペース
Megriba(メグリバ)

講師 東 孝之

(山口県よろず支援拠点
コーディネーター)



販路開拓、販売促進マーケティング、人事関連、創業、商品開発等を担当する元百貨店バイヤー

実践
販売

販売場所

KDDI維新ホール 又は 山口市
自由通路 中心商店街

出店料 別紙詳細情報をご確認ください。



ZOOM等を活用した
オンライン相談
もできます

必要事項をご記入の上、

FAXまたはQRコードにて申し込みください。

FAX 083-923-9859

事業者名		TEL	
参加者①		参加者②	



お申込み
お問合せ



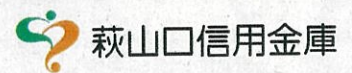
萩山口信用金庫 TEL083-902-2731

共催

山口県よろず支援拠点
山口市ふるさと産業振興課
産業交流スペースMegriba

QRコードは
こちらから

実践型マーケティング講座の詳細情報



学べること

01 【学ぶ場】マーケティングカレンダー戦略について

「年末商戦」や「バレンタインデー」などカレンダーを意識したマーケティング戦略により、意味のあるタイミングで、無駄な費用をかけない販売活動を促進します。

“いつ・どこで・どのような”広告を打つのか、費用に見合う効果的な販売方法やPRの手法、収支プランの作成について学びます。

02 【個別相談】販売戦略の実践に向けて

01【学ぶ場】で学んだ内容を実践しノウハウを習得するため、実際に、戦略やPRコンテンツ、収支プランの作成を行います。作成にあたっては、専門スタッフが作成のご支援をします。

また、03【実践販売】に向けたPR活動を実践し販売会への集客を行います。

03 【実践販売】顧客づくりにつながる販売会（有料）

ブースでの販売方法や顧客づくりにつながる取組について実践し今後の販売活動に役立ててください。

また、終了後には今回の販売活動の反省を行い、今後の販売活動の活性化により売上拡大・安定を目指しましょう。

講座の概要

項目	内容
目的	セミナーでインプット（学び）し実践販売でアウトプットするまでをカリキュラムとした講座を開催し、戦略や計画などの販売ノウハウの習得を目指して、コロナ禍による厳しい経営環境における物販事業者の販売活動の活性化を応援します。 セミナー受講された方を対象に、実践販売に向けた個別相談、実践販売終了後の反省などのお手伝いをします。
講座対象	販売方法を学びたい、既存商品の売り方を改めて検討したい、SNSを活用した宣伝方法を学びたい、新商品等のテスト販売をしたいなど、販売活動を活性化して売上拡大に取り組む物販事業者の方。
定員	20名程度
講座会場	■ 01【学ぶ場】 山口市産業交流スペース メグリバ（KDDI維新ホール1F） ■ 02【個別相談】 ご希望の場所を相談の上決めていきます。 ■ 03【実践販売】 KDDI維新ホール自由通路、山口井筒屋2Fなど萩山口信用金庫が用意します。 ※上記のカリキュラムは感染症対策により形式を変更する場合があります。
受講価格	■ 01【学ぶ場】：500円（ドリンク＆菓子類を用意しております。） ■ 02【個別相談】 および03【実践販売】：3,000円 （費用は01【学ぶ場】終了時点で現金で徴収させていただきます。振込をご希望の方は振込先をご案内します。）

カリキュラム

	日時	内容
01	10/7（木） 14：30～16：30	① 季節・時期イベントから考える「マーケティング」とは？ ② 販売PRとSNS活用法 ③ 集客目標と売上目標
02	01【学ぶ場】終了後 03【実践販売】まで	① 戦略・PRコンテンツ・収支等プランの作成 ② 専門スタッフによるブラッシュアップ ③ 宣伝・広報活動のスタート ※参加者でグループを形成しグループで実践販売を企画します。
03	11月上旬ごろを予定 （日程調整中）	① 実践販売 ※10：00～16：00（予定）の間、所定の場所で販売活動を実践します。

親子で一緒に運動遊び！

ミズノプレイサーカス！



「走る」「投げる」「跳ぶ」など、
36の基本的な動きを身につけ、
未来の根っことなるちからを伸ばします。

親子でサーカスの団員になりきって、
ゆかいな仲間たちと一緒に身体を動かして遊びます！
（※ 工作時間もあります）



オープニングイベント

場所 山口井筒屋百貨店 2F

日時 R3年11月25日(木)
11時～15時～2回開催

受講料 無料

対象 3歳～5歳（親子）

- 普段着での参加で構いません。
お飲み物をご持参ください。
- 定員は6家族です。（先着順）
*以下施設連絡先へお電話にてお申し込みください。
- ミズノプレイリーダー資格保有者が対応します。

※お申込みの際にご提供いただく個人情報は、厳重に管理いたしますが、当グループ主催イベントの案内等を送付する必要がありますので、あしからずご了承ください。

★チャレンジ！



お問い合わせ先

TEL : 0836-65-6900

〒754-1277 山口市阿知須509-50



● 営業時間 9:00～21:00

● 休館日 年末年始
12月29日～1月3日