

いしのまき政策コンテスト

石巻商業高等学校

メンバー 関 恒太郎 阿部 巧海 橋浦 侑駕

目次

01.分析&考察

02.今回のテーマ

03.政策提言1

03-1.プラン内容

03-2.効果と費用

04.政策提言2

04-1.プラン内容

04-2.効果と費用

05.提言事業の今後

06.まとめ

01.現状分析

中心市街地（立町通り）



蛇田地区（県道16号）



01.現状分析

中心市街地（立町通り）

- 昔ながらの個人経営店が多い
- 公共施設が多い。
- 2路線が集まる駅が存在する
- 漫画のキャラが多く設置

蛇田地区（県道16号）

- ロードサイド店舗が立ち並ぶ。
- チェーン店が多い。
- 大型ショッピングモールがある
- 三陸道ICが設置。
- 道が広い。

蛇田地区（県道16号）

- ロードサイド店舗が立ち並ぶ。
- チェーン店が多い。
- 大型ショッピングモールが、
- 三陸道ICが設置。
- 道が広い。

＜ 集客力が非常に高く、
活気あふれている。

中心市街地を活性化させるには？

石ノ森萬画館

発展

立町通り

核となる事業

集客

周遊してもらう仕組みを作る

02. テーマ

新しい魅力発見！楽しい街巡り

03.政策提案

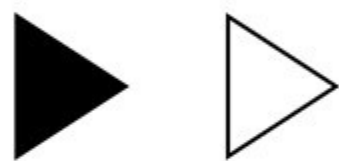
2つの事業を提案

- 歩行者天国化し、イベントを開催
- スタンプラリー

03.政策提案

2つの事業を提案

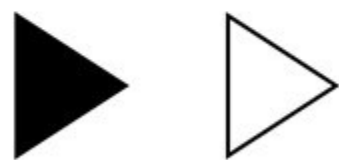
・歩行者天国化し、
イベントを開催



話題性を提供し
集客力を向上

連続性を持たす

・スタンプラリー



上記から発展させ、
新たな魅力発掘と
滞在時間延長を促進

03-1.歩行者天国化の事業内容

04. プラン内容

歩行者天国化



かわまちエリアの一部を
毎週土日歩行者天国化

話題性



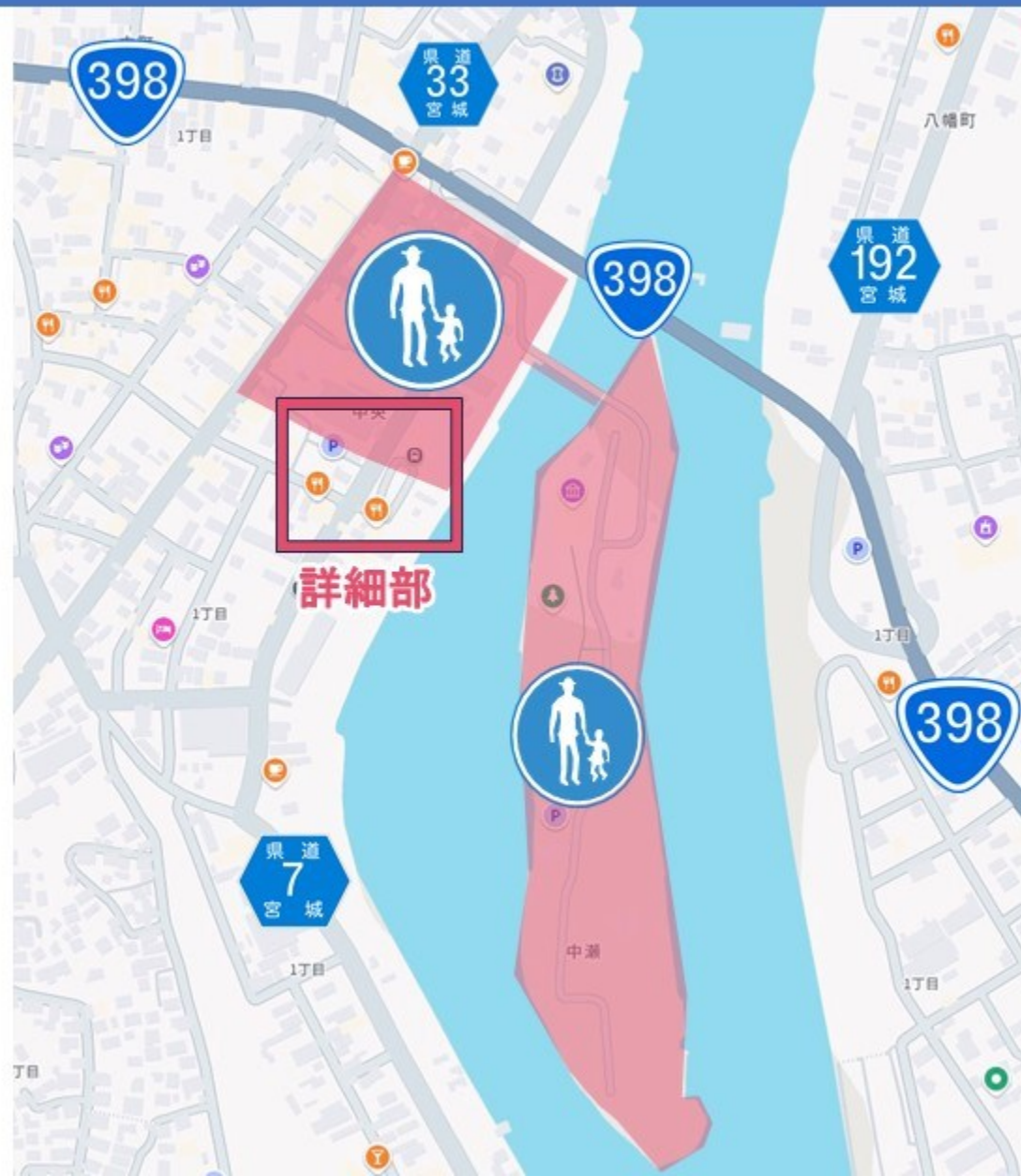
空いた公共空間に芝生
やベンチを設ける
地域に密接したブース
も設置

独自性



集客力を上げる

03-1 歩行者専用区域について



詳細部



既に川開き祭り等で歩行者天国化の実績があるため、比較的容易に実施可能

区域内について



東京都 銀座スカイウォークより抜粋

- ・テナントを設置
- ・街の紹介ブースや団体の
掲示ブースの設置

地域特産品等の販売や活動
状況を発信でき、**独自性**を
確保

道路を一つの公園のように

テナント等を貸出制に
すれば、**収入源**となる
可能性もあり

03-2.費用

費用

項目	最低	最高	
人件費	140	180	万円
ブース等設置費用	100	120	万円
交通規制	80	80	万円
広報	30	70	万円

月合計：350～450万円程度

03-2.収入計画

貸出料（1日5000円、稼働率70%想定）		
ブース数	収益	
10	14	万円
20	28	万円
40	56	万円
貸出料計	14～56	万円

消費額（1人消費額1000円と仮定）		
観光客 （人）	収益	
2000	200	万円
4000	400	万円
6000	600	万円
消費額計	200～600	万円

月合計：214～656万円程度

STEP01

歩行者天国化

集客力を上げる

街の活性化

STEP02

スタンプラリー

長時間滞在の動機づけ

地域経済活性化

04-1.スタンプラリーの事業内容

04-1. プラン内容

スタンプラリーを実施することで...?



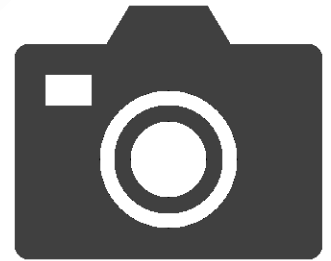
街を巡り地域資源の発掘

地域活性化



景品を地域特産品に

独自性



SNS発信

相乗効果

04-1. プラン内容

内容

- ・ 近距離（徒歩30分ほど）
- ・ 中距離（徒歩60分未満）
- ・ 広域（長時間自転車等）

観光プランにあったルートを
いくつか設定

公共施設はもちろん、個人商店や飲食店と複数箇所に設置
→ スタンプスポットで割引や特典を提供も！

特に広域プランは
レンタサイクル等
と連携することで
経済力UP！



景品

パンチ力がないとあまりアピールにならない...

→限定品やもらって嬉しいものを景品にする。

達成感やスタンプラリーの意義を出す



04-1. プラン内容

円滑に周遊してもらうには適切な案内、誘導が不可欠
→案内標識を増設



様式1.歩道等組み込みタイプ



様式2.108系標識組み込み型

04-2. 予算計画

概要	費用	
制作・設置費	30	万円
景品費用	35	万円
人件費	60	万円
広報	20	万円

合計：145万円程度

STEP01

歩行者天国化

集客力を上げる



街の活性化

STEP02

スタンプラリー

長時間滞在の動機づけ



地域経済活性化

STEP03

発展、持続

リピーターの獲得

05.事業の持続、発展

一定期間実施すると話題性が衰え、集客力が減少してしまう...
そこで、下記の取り組みを行い対策を講じる



季節イベント

春：桜フェス
夏：ビアガーデン
秋：収穫祭（特産品セール等）
冬：クリスマスイベント
etc...

定期的な企画

定期的にイベントテーマ変更
リニューアルを施す

官民一体で改善

市民にもアンケートをとり、
フィードバックをもらう
→よりよい事業へ

コラボや住民参加型の導入

- ・ベンチやテナントをデザイン
- ・地面デザインを公募し、プロジェクションマッピングを施す

企業やイベントとコラボし、 目新しさを

- ・スタンプ絵を作者直筆に
- ・コラボテナント設置

コラボや住民参加型の導入

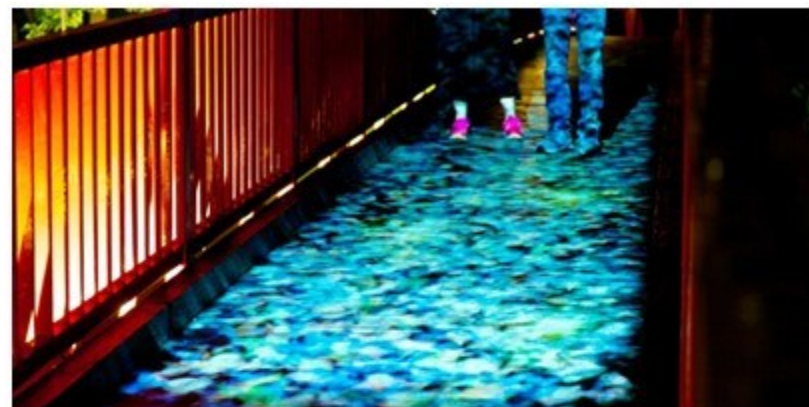
- ・ベンチやテナントをデザイン
- ・地面デザインを公募し、プロジェクトマッピングを施す

企業やイベントとコラボし、目新しさを

- ・スタンプ絵を作者直筆に
- ・コラボテナント設置

プロジェクト マッピング例

デザインを公募して、
企画化も！



通常時 スタンプ例

通常時



コラボ時



06.まとめ

06.まとめ

中心市街地は蛇田地区と比べて衰退してきている。

▼ 活性化するためには？

かわまち地区で歩行者天国を実施することで、話題性を出し、中心市街地の活性化に繋げる。

▼ 長時間滞在してもらうには？

自治体側で周遊ルートを設定することで、地域経済の活性化や観光客増加を図る。

▼ マンネリ化を防ぐために

定期的な改良で飽きさせなくする。



ご清聴ありがとうございました！