池田動物園と奉還町商店街･西奉還町商店街の関係性深化と活性化

活動の目的

池田動物園は施設老朽化や飼育維持等の費用問題・少子化などの外部脅威要因に直面し、奉還町商店街・西奉還町商店街は経営者の高齢化や大型商業施設の台頭などの外部脅威要因に直面している。それぞれの問題に直面する中、共通した打開策がある。それは外部からの利用者数の増加と内部の活性化である。今回の活動目的は２つの岡山駅西側の大規模施設がそれぞれの持つ資源を提供・活用し合い、新たな観光資源と活性を創出することである。また池田動物園の動物園として提供できる教育文化資本を地域に還元して社会貢献性を高めることと、奉還町商店街・西奉還町商店街の地域の経済的役割、ひいては「人が交流する場所」としての機能を高めることも目標として活動を行う。これらを念頭にそれぞれの組織が連携を行い、関係性の深化の方法と継続した価値創出方法を研究する。

活動の内容及び経過

奉還町商店街・西奉還町商店街に出現した動物看板をたよりにお店を巡り、参加者を池田動物園へと導く地域連携型活性化イベントである。動物看板が掲載されている商店街の店舗で商品を購入すると限定シールを獲得でき、３枚シールを集めて池田動物園に入園すると限定景品を獲得可能。動物の魅力と商店街の店舗を同時にPRする企画。前年度に続き商店街店舗と池田動物園の動物のコラボシールをデザインして参加者に提供。今年度は希望店舗に新デザインのシールを制作した。またイベントポスターや商店街マップなどの利用者のためのツールも制作。奉還町商店街・西奉還町商店街を起点にコラボイベントを開催した。また今年度から奉還町商店街で行われる土曜夜市に池田動物園が出店（計３回）。グッズ販売のほか、動物骨格標本の展示・クイズの出題など知識資本を地域に還元する活動も行った。

活動の成果・効果

イベントを起点に奉還町商店街と池田動物園の間に連携実績を積み重ねられたこと・関係性を強化できたことは前年度に続く大きな成果である。今年度の商店街参加店舗数は過去最高の40店舗に。新企画である動物園の土曜夜市の出店も達成。動物園スタッフと来場者の直接的なコミュニケーションが実現した。連携の輪が広がる現状は評価できると考えられる。また動物園での特典交換者は22人に到達。イベント参加者数はおおよそ約730人から1100人と仮定（特典交換をした来園者22人を成果率２％～３％と仮定して、100％の参加者数を概算）。前年度より特典交換者は増加しており関係者数も増加していると考えられる。今年度は土曜夜市でのPRやポスティングなど広報活動に注力したこともあり、関係者母数が増えたと推測。前年度の問題点①認知度不足、②参加ハードルの高さに対してのアプローチが有効であったと考える。



土曜夜市の動物クイズと限定特典

今後の課題と問題点

概算ではあるが、最終目標のイベント参加人数1500人に近づきつつある。しかしまだ到達はできていない。①前年度から認知度不足が課題で、引き続き解決すべき項目である。商店街・動物園の活動拠点を中心にイベントの存在認知の範囲を広げる活動が必要。②また本イベントは試験開催を含めて３回目の開催であり、企画の定型化が問題だ。同じ仕組みではどうしても対象者に対して飽きを生じさせてしまう。既存の参加者・潜在的な参加者の両方の興味を引けるような新しい施策を行い、イベントを拡大・刷新することが来年度の目標だ。③またターゲットである観光客がイベントにマッチしない可能性があるのも課題かもしれない。本イベントは２か所の拠点を介するイベントであり、比較的時間を要する。この性質からスケジュールを柔軟に調整できる県内・市内生活者をターゲットにする方向性も視野に入れたい。

●代表者：坂口幸亮
●E-MAIL：opu.stu4.sakaguchi2023@gmail.com
●設立年：2023年　●メンバー数：4名