

プレミアムフライデーの取組事例

百貨店・商店街等

○百貨店・スーパー：

- ・地域の百貨店が連携した初の取組としてプレス発表を実施。
- ・家庭でプレミアムな時間を演出する商品（ステーキ・ワイン等）を販売や、ワインに合うチーズについてのセミナーやネイルケアレッスン等、体験型のイベントを実施。

○商業団体：

- ・初回は個店ベースでの取組だったが、販売点数や客単価の増加を受け2回目以降は組織的に積極的なPR、プレゼント配付を行う等取組が拡大。

○商店街：

- ・牡蠣小屋やライブハウス、居酒屋では通常より早い15時から店を開け、特別メニューを提供。

《成果》 普段以上のにぎわいとなり、客数や売上の増加に寄与



行政等

○北九州市

- ・自治体が主導となり、地域のショッピングセンターや商店街と連携し、イベントを実施する事業者を取りまとめたチラシを作成し積極的なPRを実施。
- ・今後は商業イベントだけではなく、企業の働き方改革や、プレミアムフライデーを学びの時間として活用できるよう、商店街やフリーランスと連携した取り組みを検討中。