## チャレンジショップ 新しい大門をつくるのは俺たちだ!!

# ㈱はこだてティーエムオー

機関名	株式会社はこだてティーエムオー
所在地	北海道函館市若松18-1
電話番号	0 1 3 8 - 2 4 - 0 0 3 3
地域概要	(1)管内人口 28万6千人 (2)管内商店街数 19商店街
事業の対象となる	(1)商店街数 1 商店街 (2)会員数 1 1 7 商店
商店街の概要	(3)空店舗率 - % (4)大型店空き店舗数 0 店
商店街の類型	1.超広域型商店街 2.広域型商店街3.地域型商店街 4.近隣型商店街

#### 【事業名と実施年度】

平成 13 年度 空き店舗対策事業 チャレンジショップ

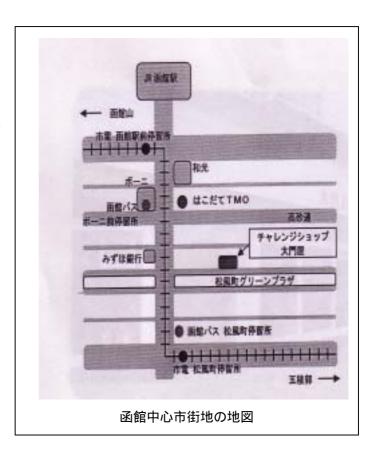
総事業費 10,337 千円

#### 【事業実施内容】

### 1.背景

函館の中心市街地は、近年郊外型の 大型店の進出や北東部への人口移動な どにより商業・業務核の分散が進行し 空き地や空き店舗が年を追って増加す るなど、空洞化が進行した。

本事業では、中心市街地の活性化を図るため、新規商業者の育成を目的に空き店舗を活用した低廉な家賃設定の2~6坪スペースのチャレンジショップを提供するとともに、専門家による経営サポート講習会などを実施したものである。



#### 2. 事業内容

#### (1)2~6坪ショップの提供

新規商業者の参入と育成を目的として、低廉な家賃設定の 10 区画 (1 区画 2~6 坪)を備えた創業支援施設を開設した。

1)店舗名: 大門屋

2) 所在地: 函館市松風町 グリーンプラザ B ブロック (イベント広場)沿い 3) 面 積: 1店舗 (1区画)2~6坪 全店舗面積 約35坪 (10区画)

4)店舗数: 9店舗

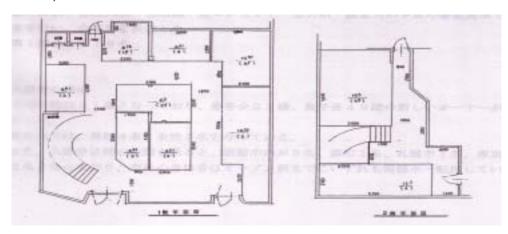
5)家賃: 当初6ヶ月は1坪3,000円、それ以降は1坪6,000円

6) その他: 商業者としての心構え・開業準備、接客・販売の実践、ラッピング等の

講習会実施、経理・税務指導、空き店舗情報の提供・仲介等



#### (店内レイアウト)



### (2)経営サポート講習会等

- 1) タウンマネージャーによる店舗レイアウト、個店指導
- 2)専門家による接客、ラッピング等の経営基礎知識講習会の開催
- 3) 商工会議所指導員による個別巡回指導(経理・税務指導、融資相談)
- 4)地元商業者による経営ノウハウ指導

#### (3)空き店舗情報提供

1) TMOの空き店舗資料による、卒業者等に対する空き店舗情報提供の他TMOが希望者に対して家主との仲介を行い、双方のニーズに応じた出店を促進した。

#### 【 効 果 】

#### (1)シャッター通りの解消

チャレンジショップの立地場所は、全国版週刊誌でシャッター通りとして紹介された通りであったが、チャレンジショップの開設と同時期に隣接空き店舗で2店舗が開店したほか、その後、他の空き店舗にテナントの入居が進み現在では空き店舗は数えるほどになった。

#### (2)来客状況

来客調査はオープン後3ヶ月間実施したが、オープン月は1,300人ほどの来客があったが、その後は月平均1,000人ほどの来客数で推移した。入居半年以内に9名中6名が卒業し、中心市街地で3名、他の商業地で3名が開業するなど安定した固定客等の確保が出来たものと考えている。

#### (3)売上・イキュベート状況

出店者の売上げ状況としては、月額30万円以内が5店舗、40万~300万円が4店舗と業

態によって格差が生じている状況であったため、売上 げの少ない出店者に対するサポートやPRに努めた 結果、それぞれステップアップし卒業していった。



古着ショップ potos 大門屋卒業生が中心市街地 (14 坪)で開店



#### (4)事業の認知度

チャレンジショップ事業の取り組みに対する地元商業者や市民の認知度は、当初非常に

低いものであったが、他地域から出店の若者が卒業し、中心市街地で独立開業していくことにより、地元商業者や地権者のTMO事業に対する認識が深まった。事業の認知度については、テレビ、新聞等を通じパブリシティの報道を中心に継続して行われ認知は図られた。

#### 【課題・反省点】

- (1)地域商業者の活力がなくなっている現状では、TMO事業に対する商店街の積極的な 参加を期待できない。
- (2)リーダーシップをもった人材が少ない。
- (3)補助金終了後も事業運営しているが、TMOの負担が大きい。
- (4) TMOの基盤強化(人材・資金)が必要、人材不足により入り込んだ事業を推進できない。
- (5)地元の若者のチャレンジが少ない。
- (6)事業立ち上げ後の運営体制に対する商業者の協力が少ない。

#### 【 教訓】

- (1)応募者が少なくてもチャレンジショップのコンセプトにあわない品揃えの応募者まで 無理して出店させない。
- (2)チャレンジャーの育成を目的とした事業であるからには、低廉な家賃等の入居条件が 必要不可欠であり、収支バランスにあまり固執すべきでない。
- (3)スタートアップする者には条件の良い立地が必要である。

### 【関連URL】

(株)はこだてティーエムオー http://www.hakodate-tmo.com



出店者募集のチラシ



大門に懸ける 気鋭のチャレンジショップのオーナー(函館新聞)