丸亀商工会議所

機関名	丸亀商工会議所				
所在地	香川県 丸亀市 大手町 2 - 1 - 20				
電話番号	0877-22-2371				
地域概要	(1)管内人口	8万1千人	(2)管内商店街数	6	商店街
事業の対象となる	(1)商店街数	4 商店街	(2)会員数	1 6 4	商店
商店街の概要	(3)空店舗率	2 5 %	(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公	広域型商店街) 3.地域型商店街 4.i	丘隣型商	商店街

【事業名と実施年度】

平成 13 年度 空き店舗対策 チャレンジショップ

総事業費 10,801 千円

【事業実施内容】

1. 背景

中心商店街での空き店舗が増加し、空き店舗を埋める対策が焦眉の急であった。富山市の チャレンジショップの成功事例を見て、それを参考に、ほぼ「富山方式」を踏襲して実施し た。実際に富山市を訪れ、視察を行った。



チャレンジショップ(空き店舗)位置図

2. 事業内容

商店街中央にある空き店舗ビル (元ファッションビル・個人所有) 1階フロア (約84坪) を、チャレンジショップ (名称:パイオニアマート) として、創業を目指す人達に貸し出しを行った。

フロアを衝立で仕切り、一区画を 3 坪~10 坪程度で貸し出しを行い、原則半年契約とし、借り賃は、当初 3 ケ月間は坪当たり 1,500 円、以後は坪当たり 3,000 円とした。 (光熱費・管理料を含む)

第1期の出店者は下記の12店舗であった。

- (1)輸入雑貨「SCRAP」:インポートものがいろいろとそろっている。
- (2) リサイクルブテッィク「ベーシック」: 着られなくなった服もまだ使えるはずです。
- (3)カイロプラクチィック:頼れる街のお医者さんです。
- (4)占い「チョコミルクカンパニー」:人生の悩みを解決します。
- (5) サテライトスタジオ「エフエム・セト」: 街の情報発信をします。
- (6)うちわ工房「竹」: 伝統工芸「うちわ」を実際に作る工程を見学できます。
- (7)雑貨「華工房」:かわいい手づくり雑貨が揃っています
- (8)チャリティーショップ「セカンドバンド」: 頂いたものを販売し収益金援助にあてています。
- (9)アンティーク「ほんま屋」: 昔、懐かしいおもちゃ等が揃っています。
- (10) 亀処「glory」: ちょっと他では見られない昆虫や爬虫類が揃っています。
- (11)新鮮産品 「里ちゃん市場」:県内で採れた新鮮なお野菜や果物などが揃っています。
- (12)メディアステーション「讃水堂」:インターネットやパソコン教室があります。



パイオニアマートの店舗レイアウト図

ここで「商売のノウハウ・市場性・消費者の購買動向」などを、把握してもらい「自信を つけた」後に、商店街への出店を図るシステムとした。

チャレンジショップの中では、TMO の契約コンサルタントの助言を受けるシステムも、付随させた。商店街への出店にあたっては、店舗の紹介・家主との交渉、契約の仲介など、TMOが労を取り持った。

また、国・市の助成のもと、改装費用の一部と一定期間の家賃補助を行った。

当事業を開始し、当初は申込が 30 件を上回るなど、大きな反響を呼んだが、その後申し込みが先細りとなり、チャレンジショップのフロアそのものに、魅力が欠けるところとなった。

また、商店街の空き店舗の状況(家賃・家主の詳細)などが、当事業を通しておおむね把握出来、今後はチャレンジショップを通さずに、直接空き店舗を紹介するシステムに切り替え、

このチャレンジショップ(パイオニアマート)は、平成14年7月をもって閉鎖した。



うちわ工房 竹

丸亀うちわ後継者育成講座第1 期受講生。 丸亀の伝統産業である「うちわ」 の実演を毎日行なっています。

【 効 果 】

この事業を通して、計 12 店が商店街の空き店舗に出店(うち 2 店はその後撤退)し、空き店舗を幾らかでも埋める効果はあった。

また商店街での既存にはない業種が出店し、商店街の魅力向上に寄与した。マスコミ等にも何度か取り上げられ、何件かの視察団が商店街を訪れた。

【課題・反省点】

チャレンジショップに出店する際には、立 地も良く、出店者は「大きな期待と夢」を持 って出店してきた。しかし、ビルの以前のテ ナントが全て撤退したように、現実の商売は 厳しく、出店者の多くがそのジレンマに苦し んだ。その結果、チャレンジショップでの「営 業時間を守らない店」の出現、「無人店舗」が 出現し、チャレンジショップの魅力が低下し て行った。また、これらの状況と、「売上の悪 さ」からくる「精神的ストレス」が内部に充 満し、人間関係を原因とする些細なトラブル が頻繁に発生した。



メディアステーション讃水堂

TMO もその対処に努めたが、日常の他の繁忙さもあり、指導などが徹底出来なかった。また、「家賃の安さ」だけを理由に出店してきた者、チャレンジショップと商店街活性化の趣旨を理解せずに出店してきた者、補助金目当てに出店してきた者も見られた。

これらは、十分に面接の上「人間を吟味」したつもりだったが、30分そこそこの面接では

見分けがつかず、現実の場面に直面して初めて、TMO側が右往左往した。

また、現実に商店街の空き店舗を物色する場面になって、自己資金に乏しい者が極めて多く、その世話など対処に苦労した。

一方で、地元商店街の関心の無さ、また同業種の出店による反発も、一部で発生した。

【 教訓】

- (1)商売を始めようとしている者には、商いの大変さと現実世界の厳しさを十分に話し、 大きな期待や夢を抱かせないようにすることである。
- (2)最低のルールは守るよう、妥協せず指導を厳しく徹底させること。最低ルールが守れぬ人間は、現実に商売を維持することも無理であり、退店を促す位の厳しさが必要である。 また運営者も忙しいが、何とかやり繰りして「コマメな指導」をすることが必要である。 そのためには、専属に関われる人間が居れば一番理想である。
- (3)出店者などとの人間関係・コミュニケーションは極めて大切であり、その緻密な対処 に励むことが肝要である。また、そのためには出店者から信頼されるような「人間性を持っ た」運営者の人格が求められる。
- (4)よそ者を嫌う土地柄ということもあるが、出店者も自分の商売だけを考えるのではなく、地元に何か貢献できる行動を実行することが必要で、運営者はそのパイプ役になっていく必要がある。

【関連URL】

丸亀商工会議所 http://www.marugame.or.jp