

学生の力と福祉への視点で活力ある地域づくりに貢献

三 島 商 工 会 議 所

機関名	三島商工会議所		
所在地	静岡県三島市一番町 2-29		
電話番号	055-975-4441		
地域概要	(1)管内人口 11 万人	(2)管内商店街数 21 商店街	
事業の対象となる商店街の概要	(1)商店街数 2 商店街	(2)会員 数 109 商店	
	(3)空店舗率 11 %	(4)大型店空き店舗数 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12年度	空き店舗対策事業 総事業費	チャレンジショップ、イベント 11,014千円
平成13年度	空き店舗対策事業 総事業費	チャレンジショップ、福祉ショップ 7,605千円

【事業実施内容】

1. 背景

静岡県三島市は、静岡県東部に位置し、人口約11万人の地方都市である。三島市は、三嶋大社や楽寿園を有する観光の街であると同時に、伊豆半島の観光拠点でもある。

三島商店街に点在する空き店舗は14店舗ある。それは、中心市街地に位置する大型店舗の撤退、そして地域人口のドーナツ化現象、地域住民のライフスタイルの変化、情報通信技術 (Information Technology) の発展、モータリゼーションの進展、さらに大型店を含めた郊外型店舗数の増大などによりもたらされた都市としての活力低下が起因している。

このような現状を打開し、人通りの多い活発な街にすることを目的として当事業を実施するに至った。実施に当たっては、現在各商店街にない業種を選定、若い人たちの感覚と創造性あふれたものの



三島市の中心市街地(三島市 HP より)

の考え方や「観光都市三島」を市民に再認識してもらうこと、福祉の重要性を理解してもらうことなどを盛り込んだ事業とするよう検討した。その結果、平成12・13年度に「パソコンシ

ョップ」と「観光と福祉の店」の2店舗を開業するに至った。

2. 事業内容

(平成12年度事業)

- ①実施対象商店会 中央会商店会、本町大中島商店会
 ②実施機関 三島商工会議所、三島市役所、三島市観光協会、三島障害者福祉施設等連絡協議会、日本大学国際関係学部

③実施内容

大通り商店街の空き店舗を活用し、日本大学国際関係学部の学生による「チャレンジショップ」(NU-AQUA.COM)と三島市観光協会と三島市障害者福祉施設等連絡協議会による「観光と福祉の店」(パートナーショップせせらぎ)をオープンさせ、商店街の活性化を図り、その効果等について分析・検討し報告書を作成する。事業の運営については、当所に空き店舗対策委員会・作業部会を設置し行った。

④施設概要

店舗名	事業内容
学生チャレンジショップ	パソコン関連商品の販売、パソコン講習会の開催、商店街イベントへの参加
パートナーショップせせらぎ	障害者授産所にて製作された日用品の販売、観光協会による観光PRグッズ、特産品の配布・販売、商店街イベントへの参加



パートナーショップせせらぎの様子

(平成13年度事業)

- ①実施対象商店会 本町大中島商店会
 ②実施機関 三島商工会議所、三島市役所、日本大学国際関係学部、NPO団体(5団体)のパートナーショップ

③実施内容

大通り商店街の空き店舗を活用し、日本大学国際関係学部の学生による「学生チャレンジショップ」(NU-AQUA.COM)とNPO5団体から構成されるNPOパートナーショップ(NPOパートナーショップせせらぎ21)による「福祉の店」をオープンさせ、商店街の活性化を図り、その効果等について検討し、報告書を作成する。

事業の運営については、当所に空き店舗対策委員会・作業部会を設置し、行った。

NU-AQUA.COMの外観



④施設概要

店舗名	事業内容
学生チャレンジショップ	ネットカフェ、各種パソコン講習会の開催、パソコン関連出張サービス、古本・古着・家具等のリサイクルショップ、商店街イベントへの参加
NPOパートナーショップせらぎ21	障害者授産所および市民の手づくりにて製作された日用品の販売、特産品・市販品・輸入品の販売、バリアフリー相談会

【 効 果 】

(平成12年度事業)

① 産学官による地域経済への影響

商店街の集客力がアップし、人の流れ確保が図れた。

② 世代を超えた対話の確立

若者との意見・情報交換を通じ、考え方や感じ方のギャップを実感することで、商店経営の方向性を探る上で参考になった。

③ 地域住民との信頼関係の向上

若い世代に対する理解を深め、世代間ギャップの解消を図り、福祉の重要性や作業所への理解を助長した。

④ 商店街への刺激剤

学生が店舗を構えることが、若い顧客層を商店街へ誘引するヒントであることを教え、特に若い世代の商店経営者に良い刺激を与えた。また、営業時間の検討などから、商店街全体の営業時間や定休日の見直しの機会を与えた。

⑤ 観光への刺激剤

観光客に三島をもっとよく知っていただく空間を設け、来店した観光客に「観光の街・三島」を強く印象付けた。

⑥ 福祉事業への理解

各障害者授産所製品の販売を通して、福祉に対する理解を深め、支援する重要性を市民や商店街に説いた。

(平成13年度事業)

①地域経済に及ぼした影響

各種補助金の運用による、商店街の空き店舗利用に伴う地域への経済的波及効果を高めた。商店街への集客力アップにつながり、人の流れが以前と比較して確保できた。このことは、「七夕夜市」や「夏祭り」などの行事の集客に貢献した。

②世代を超えた対話の確立

各種行事の打合せや若者との協働作業をとし、若い世代の考え方や感じ方について商店会との相違を実感し、商店経営の方向性を探る上でおおいに参考になった。

③ 地域住民との信頼関係の向上

若い世代に対する理解を深め、世代間ギャップの解消をはかり、NPO活動の主旨や活動内容の宣伝活動を通し、NPOに対する理解を助長した。

④ 商店街への刺激剤

学生が店舗を構えることで、若い若年層を商店街へ誘引するヒントが「うなぎ横丁」のイベントにも影響を与え、特に若い世代の商店経営者にとって良い刺激剤となった。またチャレンジショップの営業時間を検討したことで、商店街の営業時間や定休日を見直す良い機会を与えた。

NPOと商工会議所等のネットワークが「NPOパートナーシップ」を開設
(静岡県三島市)

静岡県三島市のNPO法人リベラヒューマンサポートを中心にNPO団体5団体と商工会議所など3団体が支援団体となり、「NPOパートナーシップ」を結成、その活動拠点としてNPOやボランティア団体の情報ステーションとなる「せせらぎ21」が4月下旬にオープンした。「せせらぎ21」は、同市商工観光課が空き店舗対策事業の一環でオープンした福祉と観光の店を引き継いで開設するもので、障害者の手作り品や雑貨などを販売する他、さまざまな世代が出入りできるようにするため、ベビー用品や介護用品のリサイクルショップを設けている。また、NPO活動やボランティアの情報を発信する談話室、喫茶コーナーや障害者の就労実習の場としての活用も考えられている。

福祉や環境など異分野のNPOがここを拠点として共通の活動をすすめることで相互理解を深め、活動を活性化させる「コミュニティプラットフォーム」としての役割を果たすとともに、NPO活動やボランティア活動を市民に理解してもらう場になることをめざしている。

【課題・反省点】

(平成12年度事業)

空き店舗解消を狙った事業を試み、ある程度の結果が得られたが、より一層の成果を上げるためには以下のようないくつかの課題を提起し、それらの解決に向けて取り組むべき事項を提案する。

(1)チャレンジショップにおける課題

(1)-1「学生チャレンジショップ」における課題

- ・学業の期間などに左右され、当初計画の営業日数をクリアできない。
- ・参加学生に対する傷害保険が適用外のため十分な営業活動ができない。
- ・組織作りに時間がかかった。

(1)-2 課題に対する対応策

- ・3・4年生が中心となれば、営業日数の確保は可能である。
- ・来年度から授業の一環として学生ショップを運営することが望ましい。
- ・組織作りのための事前研修を実施することが望ましい。

(2)-1「パートナーシップせせらぎ」における課題

- ・独立採算ベースを確保できなかった。

- ・一つの店舗に「福祉」「観光」
二つの店舗コンセプトが混
在し、訴求力に欠けた。
- ・予算の関係上、福祉に対する
トイレ環境の整備が十分で
なかった。

(2)-2 課題に対する対応策

限られたスタッフによる観光
と福祉の商品説明は負担が大き
く、スタッフの充実が望ましい。
そのためにはさらなる資金が必要
であるが、来年度の資金調達
が厳しく、閉店せざるを得ない。



地域イベントと連動した取組

せっかくの店舗なので、商店街による活用を模索することが望ましい。

(平成13年度事業)

(1) 「学生チャレンジショップ」における課題

古本とリサイクル品を取り扱ったアイデアは良かったが、次のような課題が残った。

- ・仕入れルートが明確につかめなかった。安定した人気商品が死に筋になってしまっ
た。
- ・客単価が低すぎたため、大幅な収益増が期待できなかった。
- ・宣伝費用が少なかった。

(2) 「NPOパートナーショップせせらぎ21」

- ・月平均50万円の売上では、商店としての自立ができない。(月80～100万円が目標)
- ・現在の商品(障害者や市民の手作り品)およびアジアの低価格の衣料品では売上を伸
ばすことは難しい。
- ・運営はNPOリベラヒューマンサポートの会員が中心であり、有償のボランティアと
して販売意欲の向上を図っているが、現在の売上では専属の職員採用はできない。
- ・売上の3割はイベント時の収入であり、通常営業日の売上増進を目指し、さらなる
主力商品の(利益率の高い商品)の開発が重要である。

《事業を通し顕在化した商店街の課題》

(平成12年度事業)

①商店街の外観の見直し

- ・歩いていて楽しい商店街の雰囲気欠如
- ・歩道不足による安全性の問題
- ・はみ出し陳列などにより「ゴチャゴチャ」した街区内の道路
- ・各商店の営業日、営業時間の案内がない

②大型小売店舗の検討

- ・消費者への選択肢と利便性を十分に提供できていない
- ・商店街内にある商店の案内がない

③「観光都市三島」の見直し

- ・ 観光客に対する案内板がない
- ・ 景観が統一されていない
- ・ 休憩所がないなど、観光客をおもてなしできる環境ではない

(平成13年度事業)

- ・ 三島市、商店街で行っているイベントが単発的で、継続的な集客に結びつかない
- ・ 行政関連のイベントが商店街とあまりかわりがない
- ・ 商店街全体のコンセンサスが得られていない
- ・ 商店街活性化は、ハード偏重でソフト的視点に欠けている
- ・ 商店街活性化のために設立された第3セクター「みしま街づくり株式会社」の機能の発揮が期待される

【 関 連 U R L 】

三島商工会議所 <http://www.mishima-cci.or.jp/>

空き店舗利用で商店街活性化

人通りが続いた三島市中心部にある大通り商店街活性化への試みとして、三島商工会議所（藤田武会）は25日、空き店舗を利用し、大学生が運営するパソコン店「NUI-A QUA.COM（ニューアクト・ドットコム）」と市内の障害者福祉施設の入所者が作った雑貨や観光PRを図る「パートナーショップ・せせらぎ」の2店をオープンした。

この事業は県内で初めて国の「商店街等活性化先進事業」として認められ、国と市がそれぞれ五百万円、三島商議所が二百五十万円を補助する。

三島商議所によると、大通り商店街には、セオロンファブの創設者で、平成十一年一月末に大規模な改装を終え、改装後も、店を畳んだままの。空き店舗が十四店もあった。今回は、うち二つを活用した。

二階建ての空き店舗（約百五十平方メートル）を使うパソコン店は、市内にある日

学生運営のパソコン店と 雑貨・土産物店がオープン

三島市内



本大学関係の学生が運営するパソコンの学生が運営の二棟として開設するもので、商店街の活性化対策と「企業家精神を身につけてほしい」という大学の思いが一致した形。

人住職ゼロ、積極的に教員の指導の下で、学生が仕入れから販売、パソコン販売まで手がける。このことと商店街にとっては若者の集客が期待できるという。営業は、企業から自給

日午後二時から八時半まで。一方、「せせらぎ」は約五十平方メートルの店舗で、市内八幡の福祉施設が作ったオリジナル生花雑貨や高価品を販売するほか、市観光協会が協力して観光PRや案内を行う。

関係者によると、藤田会館は「このようにまず実行を促すことが重要。これが活性化へのきっかけになれば」と話している。

12.7.29 (土) 産経新聞