ミニショップが健闘、新たな客層を創出する「ぷちマーケット・プレイス」

酒 田 商 工 会 議 所

機関名	酒田商工会議所	
所在地	山形県酒田市中町２－５－１０	
電話番号	０２３４－２２－９３１１	
地域概要	(1)管内人口　１０万１　千人	(2)管内商店街数　商店街
事業の対象となる商店街の概要	(1)商店街数　１３　商店街	(2)会員数　５１６　商店
	(3)空店舗率　１２．１　% (平成 13 年調べ)	(4)大型店空き店舗　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	

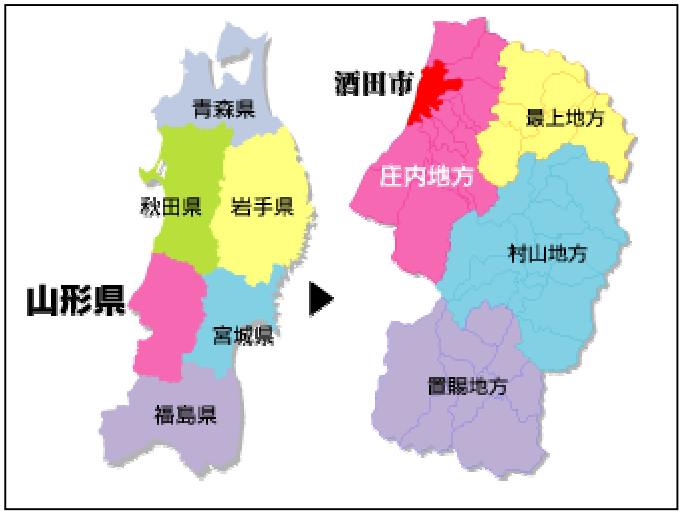
【事業名と実施年度】

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　５，５１１千円

【事業実施内容】

１．背景

空き店舗を放置することで商業集積としての商店街全体の美観を損ね、更なる来街者の減少、空き店舗の増加が懸念される。そこで、チャレンジショップ事業を行うことによって、①空き店舗に新しい店が入居することにより商店街のイメージを改善することができる。②新たな魅力を発信することにより、商店街の賑わい、回遊性、話題性を高めることができる。また、空き店舗の情報提供事業を行うことによって、店舗需要者への早急な対策が可能になる。このように、マイショップ起業の夢を持っている者や若手の人材を集め、新たな魅力を発信することにより、商店街のにぎわいを高めていくとともに、商店街の中で商売を体験することにより、商店街の文化や商売の基本について学び取ることができると期待した。本事業での企画が、将来の人材を育成する上で大きな役割を果たし、大型店や量販店にはない商売体系を形作るきっかけになるよう考えた。



山形県及び酒田市の位置

２．事業内容

（１）事業名称：ミニチャレンジショップ「ぷちマーケット・プレイス」

（２）店舗開設地：中町中和会エリア内空き店舗

（３）起業者の募集（若者）：起業したいが方法がわからない、または資金が不足している等の若者を広く募集し、商店街の１つの空き店舗を使用し、期間限定で商店主としても勉強してもらう。また、“元気ある店主たちによる新たな商売の創出”というコンセプトのもと、活気ある客層を集客する。

（４）入居方法：空き店舗内を１店舗あたり３～４坪に区割りし、５店舗程度を入居させる。

（５）独立開業の見極め：店舗内への出店期間は、半年～２年とした。この契約期間内に出店者は自分の適性を見極め、独立開業するかそれともあきらめるかを、主催者側と共に判断する。

（６）独立開業後：研鑽をつんだ商店主の独立開業場所には、酒田市内の商店街を推奨し、商店街にある空き店舗を有効利用する。

ぷちマーケットプレイス

≪入居条件等≫

①創業希望者に対し、入居しやすい家賃の設定。（家賃・共益費を合わせて15,000円／月敷金なし）

②チャレンジショップとしての入居期間は２年間を原則。

③開店後は月１回程度出店者会議を開催し、経営に関する意見交換などを行う。

チャレンジショップ＝駄菓子屋本舗

また、出店者会議には当商工会議所の経営指導員が出席し、助言を行うとともに、随時必要に応じて独立開業へ向けての経営指導を行う。

④入居者の什器・商品などは入居者が負担し、自己責任で経営をする。

（経営リスクを、当商工会議所並びに酒田ＴＭＯは負担しない）

【　効　果　】

入居企業：グロサリー商品の店、有機栽培の珈琲豆が主力商品の店、雑貨店等４店舗が入居した。長年空き店舗だったところに営業店が入居し、商店街に賑わいが出た。

① 新しい業種が出店したことで新たな客層を創出することができた。
② チャレンジショップで新規創業者の展開に刺激を受け、近隣の空き店舗に新規創業者の出店が相次いだ。

現在(14 年３月現在) ４店舗が営業している。開店直後に、販売担当者の配置が出来なくなり 1 店が退店しているものの、厳しい経営環境の中で残った４店は健闘している。毎月の売上高は変動があるものの、売り場面積 3 坪くらいで約 12～13 万円前後の売上高とみられる。趣味の手づくり商品を売りたい人に対応した空き店舗の活用事例等の活動が現れている。更に、現在創業希望者･相談者リストには 30 人以上の人がリストアップされている。また、今回の入居希望者では、５名以上の方にお断りをしており、ぷちマーケットプレイスのスペースだけでは対応できない状況となっている。

ミニチャレンジショップ店出店者募集

【課題・反省点】

① 売場面積が小さいこと、十分なＰＲ費用を捻出できないことなどから、生活するに十分な利益を作り出すことが困難である。特に、経営者が一家の生計を担う男性の場合は一層困難である。
② 経営者が女性の場合は、育児・家庭の都合で、常時店に張り付くことが困難である。特に、日曜日にその傾向が顕著に見られる。
③ 共同店舗であるため、入居者同士の人間関係で色々な問題が起こる。それを調整する人材の配置が不可欠である。
④ 店舗を運営するにあたって、事業計画作成段階では予想しにくい費用が発生し、事業実施主体に金銭的負担がかかる。

中心市街地では、不足業種･業態により、消費者にとって魅力が低下し、ひいては商店街の

イメージが悪くなっている。引き続き、酒田市内を中心とした意欲ある創業希望者のためのチャレンジショップを開設することにより、中心市街地に不足している業種・業態（若者向けの低価格の衣類・雑貨等）を補完し、商店街のイメージを改善することができる。また創業希望者を対象とすることで、インキュベータ店の役割を持たせることができ、雇用創出につなげることができる。このようなことから 14 年度においても、チャレンジショップの 2 店舗目の運営に取り組むこととした。

【 関 連 ＵＲＬ】

酒田商工会議所　　http://www.sakata-cci.or.jp/tmo/

商店街 MAP