

商店街がチャレンジャーとしてシヨップ経営

宇 都 宮 商 工 会 議 所

機関名	宇都宮商工会議所			
所在地	栃木県宇都宮市中央3-1-4 栃木県産業会館内			
電話番号	028-637-3131			
地域概要	(1)管内人口	44万8千人	(2)管内商店街数	63商店街
事業の対象となる 商店街の概要	(1)商店街数	1商店街	(2)会員数	44商店
	(3)空店舗率	4.5%	(4)大型店空き店舗数	0店
商店街の種類	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14年度 空き店舗対策事業

- ・新規開業者のためのチャレンジシヨップ
- ・業種転換希望事業者のためのアンテナシヨップ
- ・インターネット体験コーナー等の情報提供

総事業費

12,731千円

【事業実施内容】

1. 背景

景気の低迷が続く中で、宇都宮市でも消費者ニーズの多様化などにより中心街の大型店と商店街が弱体化し、「空き店舗化」を現出させている。

当事業は、こうした中心商店街の状況への対策として実施されるもので、以下の目的を持つ事業である。

- ・商店街の中の空き店舗を、この事業によって活用し、閉じられていたシャッターを開ける。
- ・当事業を通して、商店街での創業を誘導し、空き店舗の解消などを図るとともに、「自分の店を持って経営してみたい」という意欲をもった人材を募り、その空き店舗を提供し、ビジネスチャンスを与える。
- ・出店者の経費負担を軽減させ、経営力育成プログラムにより、新たな「商人パワー」を創出させる。



宇都宮市の中心商店街の地図

2. 事業内容

(1) 実施事業

1) 新規開業者や中心商店街への事業展開を希望する活力に満ちた事業者のためのチャレンジショップ

- ・やる気のある者に対し、5坪程度の出店を公募。
- ・中心商店街での新規開業等を目指した経営セミナーを実施。

2) 業種転換希望事業者のためのアンテナショップ

- ・卸売業者等で、小売業やサービス業に業種転換を図ろうとする事業者を公募。
- ・第2の創業を目指した経営セミナーを実施。

3) 情報提供事業

- ・出店事業者及び来店者に対し、インターネット体験コーナー等設置。

4) 商店街との連携

- ・商店街との共同イベントの展開。
- ・商店街のイメージ作りなどの実験。
- ・アンテナショップとしての活用の検証。

(2) 実施期間

平成14年8月25日（日）～平成15年2月25日（火）約6ヶ月間

(3) 活用した空き店舗

住所：宇都宮市二荒町1-11 松村ビル1階
本事業の対象店舗は、中心市街地活性化基本計画エリアの日野町商店街振興組合内で、「オリオン通り商店街」「二荒通り商店街」「みはし通り商店会」の結節点近くに位置する。以前は化粧品店であったが、平成13年5月に閉店後、テナントの入店がない状態である。



店舗外観

(4) 事業テーマ

①安らぎや癒しを感じる生活雑貨の店づくり

- ・楽しむ暮らしを演出し、彩る様々な雑貨商品群

②時代感性の中に求められる商品テスト

- ・脱西洋、等身大の幸福感、寄り道感覚、新路地感覚、カフェ感覚

③具体的な商品群：ゾーン構成

- ・着る、身につけて楽しむ商品群
- ・部屋を演出する商品群
- ・家庭雑貨的商品群
- ・癒し、コミュニケーション、健康保持の商品群

(5) ショップコンセプトとネーミング

「～日々の生活を楽しむ個性的な小物たち～」をコンセプトに、日々の生活を彩る趣味雑貨等の提案型販売を行う。店名は「チャレンジショップ ひのまちバラエティープラザ」。

(6) 出店者

- ①MAO (マオ) : アジアン雑貨、バッグ、アクセサリ、インテリア家具、ミニ盆栽など
- ②JOYネイル (ジョイネイル) : カラーリング、ネイルアート、携帯電話アートなど
- ③エンチャータードラゴン : アニメ商品、SF商品など
- ④プロユースのものが安く買える器やさん : アイディア陶磁器、ステンレス商品など
- ⑤MAJIMAJI (マジマジ) : オリジナルデザインの婦人服、ニット製品、帽子など



店内の様子



インターネット体験コーナー

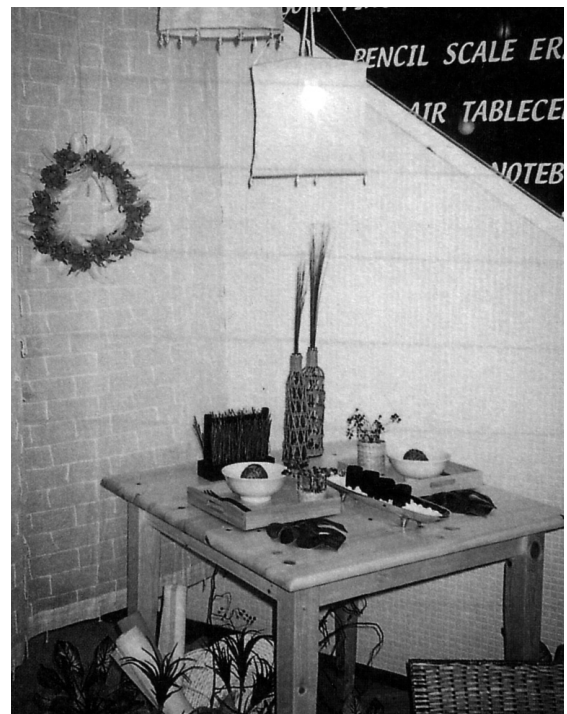
【効 果】

(1) 創業が期待される店舗

今回のチャレンジショップの中で、今後、独立店舗として創業を実現するショップは2店舗であった。

その1つである「MAJIMAJI」は当事業で固定客をつかみ、客とのコミュニケーションを通して「モノづくり」のポイントを学んだ作り手と買い手とを結びながら「今の女性シニア層がいかにオリジナリティのある服を望んでいるのか」、「サイズの問題、体型の悩み」をもっているかを把握し、それに丁寧に対応すること自体が商売に結びつくことを発見した。そこから口コミが広がり、客層を広げ、固定客化していくことを会得した。

もう1つのショップは「JOYネイル」。この業種は適正価格の設定が可能であれば売上げの確保ができ、チャレンジショップの出店を通してプライスマーチャンダイジングの重要性を認識し、固定客づくりにつなげた。



店内ディスプレイの様子

(2) 大型テナントビル出店で得られた売れる商品構成の重要性

事業に顔を出したことによって、パルコからテナント要請（期間限定）があった「MAO」。提示された条件は、現在の「MAO」では厳しいものがあるが、パルコ（ディベロッパー）とつきあう経験は、決して無駄ではない。当ショップの商品は、同業種が集まったフロアで独立店舗として存在する方が商品価値が出せるので、よいチャンスに恵まれたといえる。パルコに出店して実感していることは、「高校生くらいの年齢でも自分の個室に対する考え方にこだわり」があり、買いやすい値段であればアジアンテイストのモノが売れるということである。

(3) 店づくりの基本を習得

「売れないことは客層や立地のせいではない、なぜなら値の張る良い商品を買う客がいる」「よい商品は適正な値段であれば売れる」といったコメントが「器やさん」からも出ており、店づくりの基本を習得することができた。

(4) 「接客」→「口コミ」→「集客」の連鎖を認識

「接客の重要性」については、そのことが「口コミ」につながり、「客の確保」、「客の広がり」の基本になることを認識した。

(5) プレゼンテーションの方法を習得

「ショップを作っていく」ということは、街に対して、通りに対して、客に対して、一種の「プレゼンテーション」をしていくことである。したがって「店は静的」なものではなく、季節感の演出、顔づくりなど、その存在感を指し示す努力が重要であることの教育を徹底させた。商品による売場の演出、見せ場の作り方などを習得した。商品の陳列、ディスプレイは、常に「見せ方、見え方」の研究にほかならない。この努力を毎日の作業とした。

(6) 商店街の参加で、新たな課題認識

事業の中で意味深かったことは、当事業が実施されている日野町商店街がチャレンジャーとして参加し、「ショップひのまち通り」（商店街振興組合・アンテナショップ）を開き、他のチャレンジャーたちとともにショップ経営を行ったことである。このことはなんらかの形で商店街の人々の連携に繋がり、「通り」を活性化させることがいかに重要であるかを認識することとなった。

また「商人の先輩」として様々なアドバイスを行い、イベントの実施についても先導的な役割を果たすなど、ショップ内の雰囲気と和ませ、親交を深めつつ継続できたことの意味は大きい。この事業を体験することによって、マンネリ化しつつある商店街に「新しいショップの開発」を覚醒させる端緒となり、比率を高めつつあるテナントの受け入れ方、今後発生することが予測される空き店舗の活用の仕方など、商店街としての課題認識を深めた。

(7) 商店街の環境改善の重要性を再認識

今回の事業は、同じ中心部に立地しながらも各商店街の環境格差が著しく、このことは中心街にとって重要な課題になっていることが再確認された。「商店の立地環境は通り環境であり、それは商店街そのものである」ことを認識させられた。

(8) 現在の実施状況

平成14年度事業は、平成15年2月25日に営業を終了したが、国・市の補助金を受け、宇都宮商工会議所が事業主体となり、平成15年度も運営中（3年目）。平成15年5月14日に、全出店者入れ替えでオープンした。

【課題・反省点】

(1) 公募から出店者決定まで

- ・チャレンジャーの資質について十分に検討して募集する必要があった。
- ・募集作業にあたっての検討：セミナーの内容、募集条件、チャレンジャーの資質などについての検討など。
- ・チャレンジャーのチャレンジ精神が希薄すぎる。チャレンジャーとしての心構えの習得など十分な準備期間などが必要である。
- ・オープンにあたっての商品の構成力（専門性への固執度）、仕入れ状況などのチェック。
- ・審査期間などについての検討。
- ・プレゼンテーション時において独自の商品構成を計画しているか否か。

(2) オープン後の取り組み

- ・ショップのオープン、オープン後においてどの程度の指導が適切なのか。セミナーの内容と実際の指導との連携が重要である。
- ・全体ミーティングの持ち方、指導要領などの作成。
- ・全体的に「経営力をもつ人材の育成」という観点でのプログラムを持つ。
- ・「受け身の姿勢から自ら考え、動く姿勢へもっていくこと」が基本。
- ・チャレンジャーたちの「輪」、協調性、共同作業の育成など。

(3) 事業理念に沿った取組み

- ・この事業の理念は、「中央の資本に頼る『活性化』ではなく、個々の商店が専門性をもつことによって集客力をもった街になる」ということである。したがってそうした理念を前提にすれば、中心街全体にこの事業をアピールするために、例えば「チャレンジショップサミット」などの企画を事前に打つ必要がある。
- ・前年度に独立を果たしたメンバーの参加などが重要であり、こうした企画を通して、より広い人材を集める必要があるのではないか。
- ・独立のためにどんな支援が準備されているかなど、事業家育成の目的を明確に説明していく必要がある。
- ・この事業で育った人たちが、新しい街づくりの力として、ネットワークをつくっていくという「夢」を語っていくことも重要である。

生活を楽しむ! 生活を彩る! 生活を潤す!
宇都宮チャレンジショップ 趣味雑貨のオモチャ箱
ひのまち作エターナリティ
出かけてみませんか!

宇都宮のプロショップストリート日野町通りに趣味雑貨のチャレンジショップ「ひのまち作エターナリティ」がオープンしました。ショップは生活雑貨、ネイルアート、アニメグッズ、陶磁器、婦人服などの専門品ばかりの店舗。見ているだけで楽しくなるような物ばかり集めました。もともと日野町は、「24代宇都宮家城下(藩生奉行)」が、遊立の日野藩人たちを住まいさせたのが始まり。寛政年間には、小間物、呉服屋、紙屋、茶物屋、八百屋など立ち並ぶ宇都宮城下の商人町として栄え、発展したところでした。現在、日野町通りは街路樹や歩道が整備され、伝統の中にもオシャレな通りとして生まれ変わりました。買い物、散歩の場にはぜひ、「ひのまち作エターナリティ」にお立ち寄りください。新しい出会いと発見がきっとあるはずですよ。

宇都宮市二丁目1-11 松村ビル1階店舗

営業期間	営業時間
2002年 8月25日 ～ 2003年 2月25日	AM 10:00* ～ PM 8:00
定休日	お問い合わせ
毎週 水曜日	宇都宮商工会議所 TEL 028-637-3131 FAX 028-634-8694 http://www.tsinet.or.jp/ utsunomiyashi-ecci

チャレンジショップ「ひのまち作エターナリティ」は、国と市の補助金を受け宇都宮商工会議所が中心市街地の「空き店舗」を活用して、新規開業や業種転換などを目指す人たちに、経営のノウハウ等を体験してもらい、中心市街地の独立開業、中心市街地の活性化を目的とした事業です。

開店時には3000枚のチラシを作成・配布した

(4) 地域との連帯

- ・チャレンジショップは「客よせパンダ」ではない。
- ・力の弱くなった「ところ」に立地し、そこで身につけることはなにか主催者サイド、その商店街、チャレンジャーが一体化しなければ、その目的は、達成されない。
- ・当事業は「商店街そのものの問題」でもあり、特に商店街との連携プログラムが重要である。

【教 訓】

(1) チャレンジ精神の高揚を図るプログラム

当事業は、チャレンジャーのチャレンジ精神が前提となる事業である。したがって各個店の経営者の意識の持ち方は、事業の継続、ないしは指導をする上で極めて重要である。その意味において「チャレンジ精神の高揚」を図るための指導プログラムが極めて重要である。

「チャレンジ精神」は各チャレンジャーの資質によるところが大きいが、「意気に燃えた」積極性が感じられず、全般に受け身の姿勢であった。実際の日々の入店客数が僅少であったために、「売る取り組み」の何たるかを考える緊張感がもてなかった。

しかし「MAJIMAJI」のように日がたつにつれて客が付き、そのなかで「やる気の高揚」が見られるショップもある。

(2) セミナーの内容についての検討

セミナーのプログラム内容は、原則論を前提にしながらも「現実的、实际的、具体的」なプログラムが求められる。事業推進の中で「チャレンジャーの意識を高揚」させ、「積極的な経営姿勢を喚起」していくために、事業推進プログラムとしてどのようなことを、織り込むべきか。このことは今後の課題の1つといえる。「先進地の視察」などは適正プログラムといえるが、当日十分な時間がとれず、中途半端な視察となってしまった。

(3) チャレンジャーたちが総じて実感した「商売の難しさ」を解くプログラムとは

6ヶ月の中でそれぞれが体得したことは、一言でいうと「商売の難しさ」であった。彼らの実感は「商売は様々な試行錯誤と、工夫なくしてはできないこと」であり、「客層と立地」、「商品力、商品量」などそのすべてに「難しさ」を実感していた。

こうした課題に対し、事業プログラムは、「現場指導、視察、検討会、調査、個別診断、セミナー」などを有機的につなげながら進めていく手法を考えなければならない。

【関 連 U R L】

宇都宮商工会議所 <http://www.u-cci.or.jp/>

空き店舗活用

「空き店舗」が街づくり・再生へのキーワードになっている。宇都宮市では26日、開業資金や経営ノウハウがない起業家に、安く空き店舗を貸す「チャレンジショップひのまちパラエティブラザ」が開店した。足利市では、大学生らが中心街の活性化などを目指して空き店舗が提言の場にした。空洞化が指摘される市街地商店街に、こうした試みは花開くか――。

今年もチャレンジショップ開店 起業者の学びの場 街活性化にも一役

宇都宮

「空き店舗」が街づくり・再生へのキーワードになっている。宇都宮市では26日、開業資金や経営ノウハウがない起業家に、安く空き店舗を貸す「チャレンジショップひのまちパラエティブラザ」が開店した。足利市では、大学生らが中心街の活性化などを目指して空き店舗が提言の場にした。空洞化が指摘される市街地商店街に、こうした試みは花開くか――。



「空き店舗」が街づくり・再生へのキーワードになっている。宇都宮市では26日、開業資金や経営ノウハウがない起業家に、安く空き店舗を貸す「チャレンジショップひのまちパラエティブラザ」が開店した。

近頃、街の活性化を促す「空き店舗」活用が注目されている。宇都宮市では26日、開業資金や経営ノウハウがない起業家に、安く空き店舗を貸す「チャレンジショップひのまちパラエティブラザ」が開店した。足利市では、大学生らが中心街の活性化などを目指して空き店舗が提言の場にした。空洞化が指摘される市街地商店街に、こうした試みは花開くか――。



「もう少し求めず売り方試して」昨年参加の互井さん(28)は、昨年のチャレンジショップに参加した。互井さんは、昨年のチャレンジショップで、商品の販売方法を学ぶことができた。互井さんは、商品を販売する際の「売り方」について、互井さんは、昨年のチャレンジショップで、商品の販売方法を学ぶことができた。

「チャレンジショップの時以上に経営は順調です」と話す互井宏和さん(28)は、昨年のチャレンジショップで、商品の販売方法を学ぶことができた。互井さんは、昨年のチャレンジショップで、商品の販売方法を学ぶことができた。

「もう少し求めず売り方試して」昨年参加の互井さん(28)は、昨年のチャレンジショップに参加した。互井さんは、昨年のチャレンジショップで、商品の販売方法を学ぶことができた。互井さんは、昨年のチャレンジショップで、商品の販売方法を学ぶことができた。

9A1日 Ton Ton

チャレンジショップ オープン

街の活性化にも一役

「空き店舗」が街づくり・再生へのキーワードになっている。宇都宮市では26日、開業資金や経営ノウハウがない起業家に、安く空き店舗を貸す「チャレンジショップひのまちパラエティブラザ」が開店した。足利市では、大学生らが中心街の活性化などを目指して空き店舗が提言の場にした。空洞化が指摘される市街地商店街に、こうした試みは花開くか――。



オープン当日「市長も参加してのテーブルカット」

「空き店舗」が街づくり・再生へのキーワードになっている。宇都宮市では26日、開業資金や経営ノウハウがない起業家に、安く空き店舗を貸す「チャレンジショップひのまちパラエティブラザ」が開店した。足利市では、大学生らが中心街の活性化などを目指して空き店舗が提言の場にした。空洞化が指摘される市街地商店街に、こうした試みは花開くか――。

オープン時の様子を伝える新聞記事