

## 2店のチャレンジショップを同時オープン

### 富岡市宮本町商店街振興組合

機関名	富岡市宮本町商店街振興組合			
所在地	群馬県富岡市富岡1045			
電話番号	0 2 7 4 - 6 3 - 7 9 6 6			
地域概要	(1)管内人口	5万人	(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	1商店街	(2)会員数	27商店
	(3)空き店舗率	20%	(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14年度 空き店舗対策事業

・チャレンジショップ事業

・中心市街地の空き店舗実態調査を実施し、チャレンジショップからの独立時の斡旋、広域に情報を発信

総事業費

6,002千円

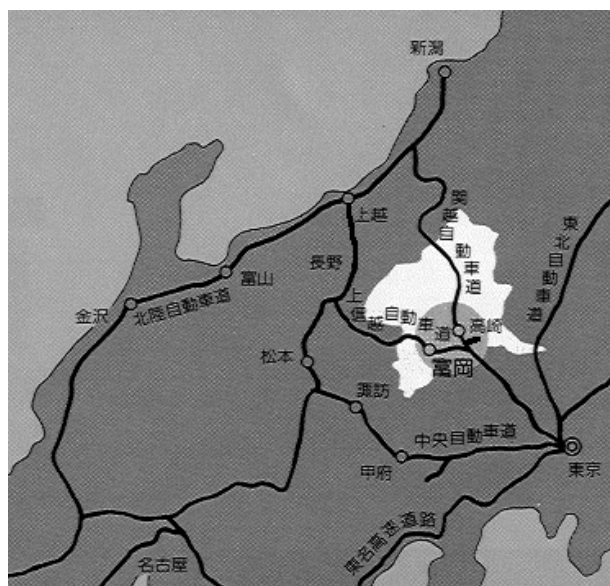
#### 【事業実施内容】

##### 1. 背景

富岡市は群馬県の南西部に位置している。明治5年に官営富岡製糸場が設立されて以来、生糸の産地として知られていたが、戦後は電気機器、自動車部品などの製造業を中心とした工業都市として発展してきた。

市内の中心市街地では、基盤整備の遅れによる生活環境の悪化、大規模店舗の郊外進出、公共公益施設の郊外分散などにより、空き店舗が増加し求心力を失いつつある。これに対し、当商店街では、平成13年度「わが街新生支援事業」として1店1作品運動を行うとともに、地域の特性を生かした「かぶら工芸ストリート事業」を実施した。本事業ではお客とアーティスト、店主とのふれあいが創出され、一定の効果を得ることができた。

平成14年度は前年の事業を更に進めるため、空き店舗を1つでも減らすことで商店街の活性化を図ることを目的とし、空き店舗対策事業を行うこととなった。



富岡市の位置

## 富岡市宮本町商店街振興組合

### 2. 事業内容

#### (1) 事業概要

富岡市宮本町商店街の空き店舗を活用し、チャレンジショップ「ふれ愛ショップ1」「ふれ愛ショップ2」の2店舗をオープンするとともに、空き店舗の実態調査を行った。(チャレンジショップ)

- ・施設概要 : 「ふれ愛ショップ1」旧まるまつ跡地  
「ふれ愛ショップ2」旧まるかわ屋跡地
- ・応募資格 : 18歳以上で商業意欲があり、将来商店街に店舗を持ちたいと思っている人
- ・業種 : 販売できるものであれば不問(但し、火気の使用は不可)
- ・店舗概要 : 1区画2坪程度。
- ・出店の条件: 家賃は無料。共益費など(組合費含む)月1万5千円。敷金、礼金なし。ただし、最初の6ヶ月間分は前納。



「ふれ愛ショップ1」の外観

#### (2) 本事業実施に至るまでの経緯

1) 平成11年10月: 宮本町商店街「活性化に向けてのヒアリング」実施

- ① 空き店舗対策
- ② 業種構成の充実
- ③ 集客の希望

2) 平成12年4月～平成13年9月(1年半): 富岡市商工会議所で「わが街再生支援事業」と「経営支援アドバイス事業」

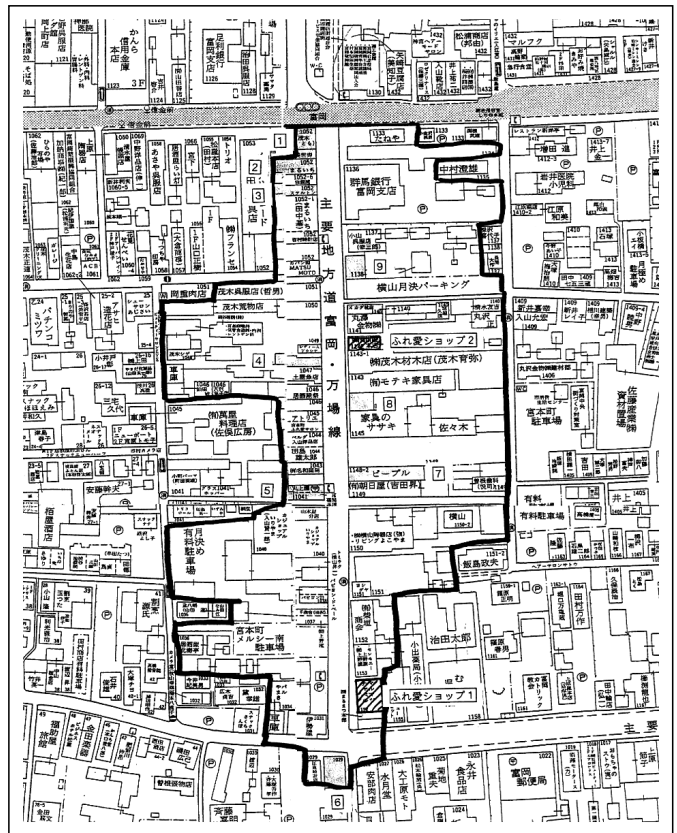
- ① 空き店舗対策事業
- ② かぶら工芸ストリート
- ③ 継続したイベント

の3つの提案と希望個店11店の活性化策を提案

3) 平成13年9月: かぶら工芸ストリート事業スタート

4) 平成14年7月: 空き店舗対策事業委員会を発足

5) 平成14年11月9日: チャレンジショップ「ふれ愛ショップ1」「ふれ愛ショップ2」の2店舗をオープン



富岡市宮本町商店街振興組合の位置

## (3) チャレンジショップの出店者リスト

店舗名	業種
海鮮珍味の店ヤマシヨク	つまみ、珍味類の販売
カルチャースクール遊学館	フラワーアレンジメント、アロマテラピー、グラフィックデザイン、ネイルアート教室
Pスタイルショップ アーピット	携帯端末販売
楽々や よし	着物リメイク
富美ショップ	野菜、花の苗、鉢花等の販売 (富岡実業高校が運営)
かぶらの朝取り野菜の店	野菜を中心とした食品を販売
こうまいしゅういち商店	チラシ、POP等の作成
FMげんき	ミニFM

## (4) 空き店舗実態調査

中心市街地区域以内にある空き店舗の実態調査を行い、店内状況の把握やリース希望(賃料含む)を調査し、チャレンジショップからの独立をする場合、店舗を斡旋するための資料を作成した。

- ①中心市街地の空き店舗リスト(位置図)
- ②個別の調査票(住所、店舗規模、建物状況、水道・ガス・洗面所・駐車場の状況、所有者、希望賃料・敷金・希望業種等の貸出条件、その他店舗の写真)



お客でにぎわう店内

## 【効果】

宮本町商店街は通常土曜日曜よりも平日の方がお客の来街が多い商店街であるが、この事業を実施した期間の土曜日曜は普段に比べ、来街人数が増加したように思われる。ただし、近隣商店街への波及効果については不明である。

PRに関しては折り込み広告、立看板にて告知したため、問い合わせは多数あった。事業の合意形成、人的体制については、商店街の理事の尽力により、円滑に事業を推進することができた。今後は商店街全体で役割分担をしていけば、もっと良い事業ができるのではないかと。

## 【課題・反省点】

## (1) 経営のアドバイスも含めたソフト面における支援の必要性

売り上げを上げた店がある一方で、あまり思わしくない店があったことも事実である。しかし、チャレンジショップは商売が初めての人々のためのものである以上、出店者だけに責任を押し付けるのは妥当ではない。

出店者が自立し、継続して店を運営していくためには、場所を提供するだけでなく、経営のやり方を途中で修正できるような経営アドバイスを含めたソフト面の支援を行う必要がある。

(2) 他の近隣商店街との連携

何かイベントを企画する際においても、もっと他の商店街を巻き込んでよい。さらに言うならば飲食店等、夜のお店も巻き込むという方法も考えられる。同じ商店街なのに、なぜ夜のお店は参加しないのか、参加させないのか、夜のお店も同じ悩みを抱えているはずなので、共に手を携えてまちづくりをするという発想があってもよい。

(3) 真似から一歩抜け出る

先進事例を真似ることは決して悪いことではないが、それに倣うあまり、一挙手一投足まで真似をしてしまいがちである。真似はあくまでも真似であり、二番煎じでしかない。大切なことは真似から一歩抜け出し、なにものかを作り出すことである。

今後、当商店街に求められるのは、「学ぶから創るへ、創るから超えるへ」という跳躍である。

【教 訓】

補助金を頂いて事業をすることは、思っていた以上に大変だと感じた。しかし、県中小企業団体中央会の方の親切な指導やアドバイスを得ることができ、心強かった。

「ふれ愛ショップ」のチラシ