

商工会青年部有志が、空き店舗にアイスクリームショップを開業

遠賀町商工会

機関名	遠賀町商工会		
所在地	福岡県遠賀郡遠賀町遠賀川2丁目16		
電話番号	093-293-0165		
地域概要	(1)管内人口 1万9千人	(2)管内商店街数 1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 50商店	
	(3)空き店舗率 24%	(4)大型店空き店舗数 1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

総事業費

若手起業家等育成のための「チャレンジショップ」
を開業

6,255千円

【事業実施内容】

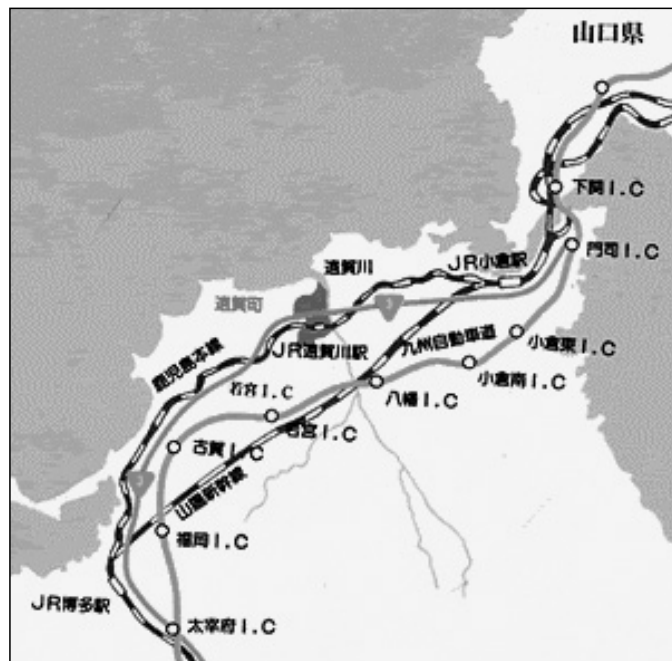
1. 背景

遠賀川の下流に位置する遠賀町は、町の中央を東西に国道3号線と鹿児島本線が走っているため、交通の利便性がよく、小倉まで約35分、博多までは約1時間の距離にある。このような交通利便性の高さから、北九州市のベッドタウンとして宅地開発が進み、人口は町政施行時の約2倍に増加した。

当町の商業は「ゆめタウン遠賀店」「グッディ遠賀店」「ロジャース遠賀店」等大型店の出店が急速に進み、町全体の年間売上高は近隣地域と比較して伸びを示しているものの、駅前通り商店街地域は買物客が減少した。空き店舗が増加し、衰退の一途をたどっている。

このような状況から、これまでもスタンプ事業による消費者サービスの共同実施、おんが得トクまつりの開催など、町の顔とも言える駅前地域の活性化事業に取り組んできた。

本事業は駅前地域の空き店舗対策と若手起業家育成を目的に、駅前商業地域の活性化に向けた具体的取り組みとして、実施されたものである。



遠賀町の位置

遠賀町商工会

2. 事業内容

(1) チャレンジショップの概要

①店舗名：「遠楽室」（店内約30㎡）

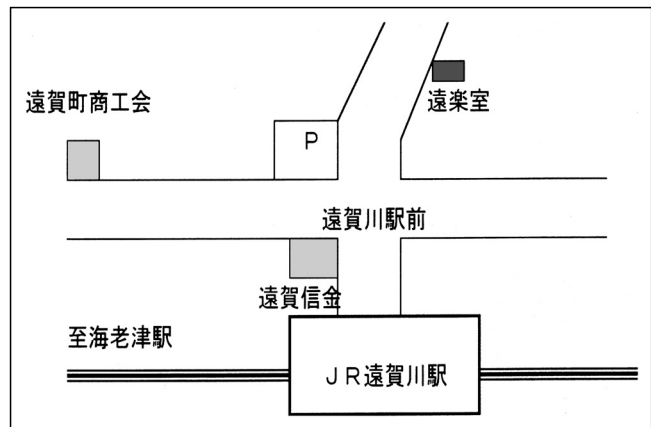
②営業種目：ブルーシールアイスクリーム販売

③設置場所：JR遠賀駅前地域13件の空き店舗の中で、以下の条件を鑑み、事業委員会で場所の選定を行った。

- ・ 10坪以上の店舗
- ・ 駅から人の流れを呼び込みやすいところ
- ・ 長い間空き店舗になっているところ
- ・ 家賃はできる限り安いところ
- ・ 地域の方にわかりやすい場所
- ・ その他、商工会が事業を行うにあたり特に問題のないところ

④営業体制：常勤 店長1名、非常勤 青年部1名、臨時応援 ルービック（青年部による有志グループ）全員

⑤効果目標：・ 駅前からの人の流れを商店街に向ける
・ 遠賀町商店街のPR
・ 地域住民の憩いの場
・ 青年部会員の企業経営者としての実技学習の場
・ 若手経営者の育成と個店の活性化



「遠楽室」位置図

（「平成14年度商店街等活性化事業報告書」より）

(2) 事業実施体制

本事業の計画的・効果的な実施を図るために、事業内容の決定等について、専門家、町行政、町議会、消費者、商工会の代表による「商店街等活性化事業委員会」を設置した。

また、本事業は具体的実践の場であるという認識から、専門家・出店者を中心に「専門委員会」を設置し、具体的な事業活動を検討した。

(3) 入居者の選定と運営体制について

平成13年度より若手商業後継者グループ「とくとく塾」を開設し、地域商業活性化について、経営革新、新規創業、集団店舗化等をテーマに、研究・検討を行ってきた。その中では、うどん屋、マンガ喫茶、小物・アクセサリ店などの個人企画が提出されたが、いずれも資金面、実現性、継続性、熱意等の理由により、開業には不十分とされた。

その中で、商工会青年部グループが提案した「アイスクリームショップ」が駅前商店街活性化及び若手起業家育成の両面からも、本事業の目的に最も合致し、更に計画性も十分認められる、という理由から本事業の入居者に決定した。

ただし、その企画・計画案では完全に十分とは言えず、創業に向けて専門委員会を設け、活動について検討を行った。また、青年部では収益事業を行ってほらないために、開業については青年部による任意グループ“ルービック”を作り、部員の一人を責任者として事業

を展開することとした。

(4) 商品について

ブルーシールアイスクリームは、アメリカ生まれ、沖縄育ちでアイスクリーム業界では大きな評価を得ているブランドである。このブランドを展開する(株)シィディと取引契約を結び、販売協力とデリバリー、商品管理を担うブルーシール物流センターより担当者を迎え、細かな協議と提案を受け、販売計画を策定した。

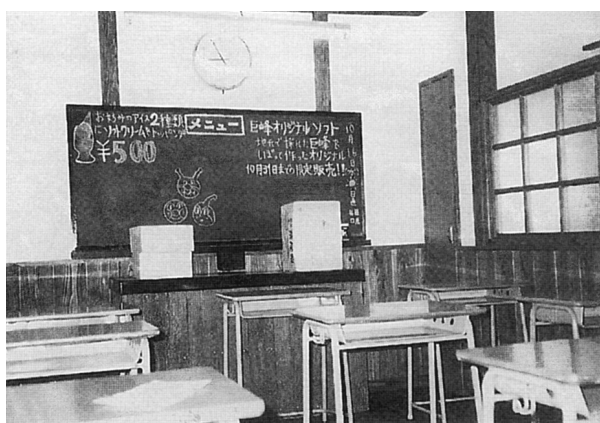
(5) コンceptワークと室内デザイン

室内備品や什器のイメージ確定のため、福岡県豊前市にある「もみじ学舎」を訪問した。当施設は村が管理する小学校の廃校跡に、そのままの環境を生かし、手作りの天然酵母パヤや軽食を楽しめる教室改造のレストランを営んでいる。また、木工教室や講堂を利用したコンサート、障害者の作業所としても活用され、一環したコンセプトのもとで環境づくりを行っている。

この視察結果をもとに、「古き良き時代の学校」のイメージをコンセプトに、備品の準備を開始した。机、椅子は近隣中学校の協力で廃棄品を貰い受けたり、木の電柱を大黒柱として再生するなど、オリジナリティある店の空間づくりに取り組んだ。

(6) 販売計画の作成と販促策

営業スタートにあたり、計数把握と販売施策の基本となる「販売計画」の作成について、研修を行った。アイスクリーム販売が低迷する冬季に向けては、「遠楽堂ランチメニュー」等新規メニューを開発したり、クリスマス商戦に向けたオリジナルの「アイスクリームデコレーションケーキ」等を企画し、継続して販促活動にあたった。この結果、クリスマス商戦は成功し、収益上も約40万円の利益を計上することができた。



古き良き時代の学校をイメージした店内



店内に貼られたメニュー

(「平成14年度商店街等活性化事業報告書」より)

【効 果】

- (1) 若者をターゲットとしたアイスクリームショップを営業したため、学生（小学生～高校生）を中心に、新しい顧客層が来街するようになった。ただし、駅からアイスクリームショップまで直行し、そのまま引き返しているため、商店街全体への波及とまではいっていない。
- (2) 様々な事情から開業が10月16日となり、アイスクリーム屋としては厳しいスタートが予想されたが、関係者の努力により、特にクリスマス商戦では素晴らしい成果を挙げることができた。自主努力により、現在も事業は発展的に継続している。

【課題・反省点】

- (1) 家主（一般個人）事業主旨への理解を得ることが重要である。
- (2) 入居者の選定において、企画のブラッシュアップが必要である。
- (3) 当該商店街・個店との協力・連携体制が必要である。
- (4) 準備から実施期間が短かった。

【教 訓】

十分な検討で具体的実施スケジュールを明確に立て、全てクリアした時点で補助申請を行わないと、急な対応を求められた時に全てが遅れてしまう。

また、事業を起こすことそのものを目的、意義とするのであれば、継続することは難しい。担当者、事業実施者は相応の負担を覚悟の上で事業を起こし、意味ある補助金活用のため、将来を見据えて事業を継続していかなければならない。

【関 連 U R L】

遠賀町商工会 <http://www.fukuoka.com/ongai/index.html>

商店街活性化はソフトに

遠賀町の中心街・遠賀町商工会青年部が企画、同商店街の空き店舗として、遠賀「遠楽堂」を開業した。



オープンした「遠楽堂」

空き店舗利用し
アイスクリームショップ
メンバーら開店

遠賀町

同商店街約六十店舗のうち六分の一ほどが空き店舗になっている。駅前活性化を目指す同青年部が「沖繩のアイスクリーム」を販売し、若い人も気軽に立ち寄れる店を作ろうと立案。同青年部のメンバーらが町おこしグループと連携し、空き店舗の一つを借りて「遠楽堂」の経営に乗り出した。

「遠楽堂」はパナヤチコレットなど千四種類のアイスクリームを一個二百円で販売。地元自動車学校などから取り寄せた機とアイスも置いて店内でも食べられる。

開店を祝う式で、福田秀実・同商工会長は「（遠楽堂が）努力して人を集めれば、周囲も勇気がわいてくる。頑張っていた空き店」と激励した。

遠楽堂のオープンを伝える新聞記事
(平成14年10月17日 西日本新聞より)