

商店街に人通りと活気が復活
若者向けチャレンジショップで、高校生やヤング層の来街者を吸引

大垣市商店街振興組合連合会

機関名	大垣市商店街振興組合連合会			
所在地	岐阜県大垣市旭町6丁目3番地 大垣商工会議所内			
電話番号	0584-78-7496			
地域概要	(1)管内人口	148千人	(2)管内商店街数	6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	63商店
	(3)空店舗率	17.1%	(4)大型店空き店舗数	1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】

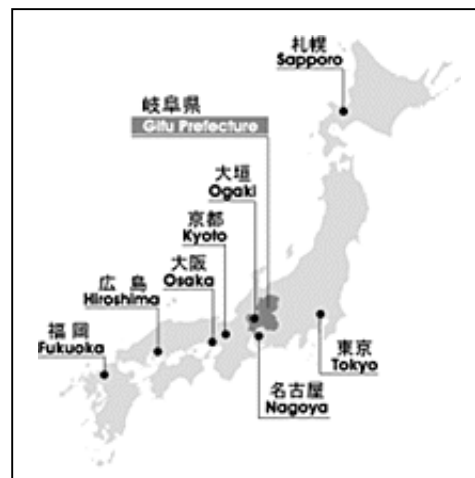
平成15年度	空き店舗対策事業	チャレンジショップ運営事業
	総事業費	9,998千円

【事業実施内容】

1. 背景

大垣市は、日本列島のほぼ中央に位置し、古くは戸田十萬石の城下町として栄え、その後繊維産業の拠点として維持・発展し、西濃地域の経済、業務の拠点としての役割を担ってきた。繊維産業の衰退とともに、モータリゼーションの進展及び道路整備による郊外部の利便性向上、宅地の郊外化などによる旧市の人口減少等、城下町として本来有していた限界性が失われてきており、市全体では西濃地域における拠点性を発揮する一方、市中心部の拠点性は低下してきている。

特に中心市街地の商店街の疲弊は深刻であり、全国の商店街の約3分の1で空き店舗数が1割以上を占めているといわれているが、大垣市中心商店街においても例外ではなく、むしろこれを上回るほどの空き店舗が生じている。このような状況の中で、中心市街地のにぎわいを取り戻すため、新たな商業者、業種・業態の導入による集客力の向上等、活性化を図ることが必要となっている。



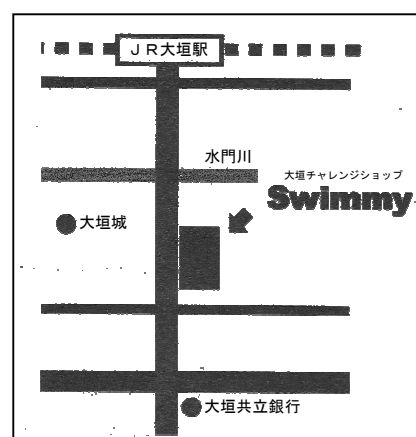
大垣市位置図（大垣市HPより）

2. 事業内容

中心市街地の活性化を推進するため、空き店舗を活用し、新たに商売を始めたい人を対象にしたミニチャレンジショップを設置した。また、ミニチャレンジショップを商業者のインキュベーター施設として位置づけ、出店者を対象に新規商業者の育成支援を西濃地域中小企業支援センターと連携して行った。

(1) 事業概要

- ①店舗名称 大垣チャレンジショップ「スイミー」
「スイト：水都（大垣のまち）」＋「ミィ：私の（私たちのまち）」を表すものとして、店舗名称を公募により決定。
- ②事業目的 素人の若い起業家をプロの商業者として育成し、この卒業生が中心商店街で独立開業することにより、商店街の活性化を図る。
- ③事業内容 連続する空き店舗2店の壁の一部を取り壊し、店内から両店の行き来を可能としたチャレンジショップの設置、運営。店内を2～5坪に区切り、商業を始めたい起業家に貸し出すとともに、経営者としての育成指導の実施。
- ④事業主体 大垣市商店街振興組合連合会
- ⑤事業協力 大垣市TMO（大垣商工会議所）
西濃地域中小企業支援センター
- ⑥所在地 大垣市郭町1丁目34
大垣駅通り大垣城前の連続した2店舗
- ⑦営業期間 平成15年7月19日～平成16年3月31日
- ⑧出店数 小売業5店、飲食業1店
審査委員会による出店応募者の面接を経て、テナントミックスに配慮しつつ出店者を決定。また、選に漏れた中の有力者については補欠（1店）とした。



チャレンジショップ「Swimmy」位置図

<出店者の取扱商品>

No.	店名	業種	
1	リトルロッタ	小売	レディース古着
2	ザックザックプラネット	小売	雑貨、衣料
3	チョコット	小売	アジア雑貨
4	クリアネス	小売	ストリートファッション・雑貨
5	モンキーウェイ	小売	雑貨、古着
6	カフェ風天	飲食	喫茶、軽食

- ⑨営業時間 10:00～19:00 定休日：木曜日

(2) レンタルボックスの設置・運営

チャレンジショップのほか、店内の店舗壁面にレンタルボックス（50×60×45cmの商品棚）を設置し、商品等の販売スペースとしての貸し出しを実施。レンタル料1ボックス@2,000円/月額、契約期間1ヶ月。

(3) 活動実績

① 出店者募集及びネーミング、ロゴマーク公募

- ・ 広報おおがき (H15.4.15 号)、大垣商工会議所ニュース (H15.4.20 号)、スインクタイム、FM放送等により、ネーミング、ロゴマークを募集。
- ・ 出店者募集及びネーミング募集のパンフレットに応募用紙を刷り込み、商工会議所、市役所、各支所、大学、商店街等に設置。

② オープニングセール開催

- ・ 日時 平成 15 年 7 月 19 日 (土) ~ 27 日 (日)
- ・ 内容 オープニング記念大抽選会 (買物客にもれなく抽選) オープニングイベント (アトラクション 7/19、20 のみ)

③ 出店者への経営指導

- ・ 開業までの期間は、工事の遅れや出店者の勤務先の事情等により一同に揃って研修を行う機会の確保が難しかったため、「商品政策」、「販売技術」、「経理」等について出店者個別に対応した。

- ・ チャレンジテキストを作成し、売れる商品づくり、店舗づくり等について指導した。

④ 独立開業者への対応

- ・ 独立を希望する出店者に対し、立地、店舗面積、家賃等の希望を聞き取り、当該地域の不動産仲介業者または直接家主と接触し、賃貸条件を確認し店舗の紹介を実施した。
- ・ 大垣市中心市街地商店街の空き店舗を借りるために利用できる助成制度を紹介した。

(4) ミニチャレンジショップ入居者要綱

- ① 応募資格 18 歳以上の経営意欲にあふれる若者で、原則、経営経験がなく、将来大垣市内 (中心商店街など) に店舗を持ちたいと思っている者。
- ② 募集業種 小売業及び飲食業 7~8 店舗 (公序良俗に反するものは除く。)
- ③ 入居審査 「大垣市商店街振興組合連合会ミニチャレンジショップ運営事業部会」において入居者を決定する。入居決定の理由等についての問い合わせには、一切応じない。
- ④ 入居申込 所定の申込書で、大垣市商店街振興組合連合会ミニチャレンジショップ運営事業部会に申し込みする。入居申込は随時受け付ける、契約の満了や退店が生じた場合、審査会を開催し決定する。

7/19± A10時OPEN

チャレンジショップ大垣
Swimmy
スイミー

はじめまして、チャレンジショップ大垣スイミーです。
皆さんと同じ消費者がお店を作りました。
新しい店がいっぱいです。是非遊びに来て下さいね。

オープニングセール 7/19(土)~27(日)

入居ショップ

カフェ 風天fūten	輸入雑貨 Zaccu Zacca Planet
クリアネス CLEARNESS	イベントプラザ
古着屋・雑貨 リトルロッタ	漁品ぞろい 小箱ショップ
アジア雑貨 Cho Cotto	フリーマーケットで販売される インフォメーションボード

オープン記念大抽選会
お買い上げのお客様にもれなく抽選で
空くしなし

デジタル・折りたたみ自転車・サングラスなどが当たる!!

オープニングイベント

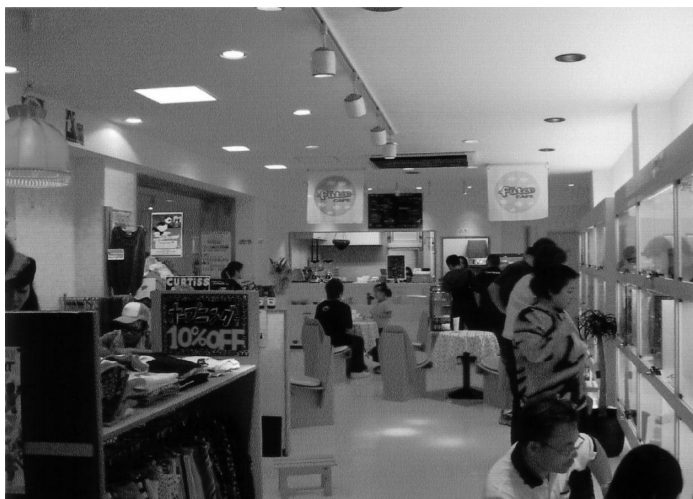
チャレンジショップ大垣 スイミー

大垣市駅前1丁目34 TEL 0584-82-4570
平常営業時間 / 10:00~19:00 定休日 木曜日
お問い合わせ TEL 0584-78-7496

大垣市商店街振興組合連合会 TEL 0584-78-7496

Swimmy オープンチラシ

- ⑤入居期間 入居期間は原則1年以内とする。但し、期間延長について運営事業部会の決定により6ヶ月を限度に更新を認める。(入居者の経営上の問題など、本事業の運営に重大な事由が発生した場合、運営事業部会の決定により、契約期間中であっても退店を命ずることがある。)
- ⑥家賃等 家賃月額4,000円/坪(最初の3ヶ月は無料)、共益費月額2,000円/坪。入居に係わる保証金、敷金、礼金などは徴収しない。
- ⑦自主運営委員会への参加
入居者で組織する「ミニチャレンジショップ自主運営委員会」に加入しなければならない。委員会は自主的に運営され、勉強会やイベントの開催の協議、入居者相互の相談等を行うものとする。
- ⑧経営内容の報告 入居者は、大垣市商店街振興組合連合会に対し、月次決算、決算、申告内容を報告しなければならない。
- ⑨営業日報の記録 入店客数、購買客数、購買動向、顧客の問い合わせ等の記録を行う。



Swimmy オープニングセールの様子

【 効 果 】

1. 来街者の行動

チャレンジショップの出店で、これまで無かった店や商品の品揃え等により商店街の魅力が向上し、今まで商店街にはあまり来なかった高校生などの若い客層や、通勤帰りと思われる OL やサラリーマンが来街するようになった。

2. 近隣商店街への波及

チャレンジショップは夜 8 時まで営業し、街が明るくなった。これに連れて人の通りが増加したようで、以前に比べ、少しまちに活気が感じられるようになった。

3. チャレンジャーの独立開業

チャレンジショップ出店者の中の 1 店舗が独立開業の意志を固め、隣接する商店街の空き店舗を斡旋し開業した。また、チャレンジショップの開業と前後して、近隣の空き店舗 2 店に商業者が入居するなど、空き店舗解消の一つの契機となった。

【 課 題 ・ 反 省 点 】

1. PR（計画的な PR の推進）

開業当初は、開店案内チラシやマスコミの取材による記事広告等により、かなりインパクトの強い PR 効果となった。しかし事業を進めていく中で、来店者数が徐々に減少するとともにスタッフの緊張が緩み、店内の活気が減少するなどの影響がみられてきた。顧客吸引のためには、イベントや広告による継続的な PR が必要だが、予算面から十分な対策がとれずフォローアップの機会を逃したように思われる。そのため、計画的に PR を推進することが必要である。

2. 事業費の確保

補助金の用途には細かい制約があり、柔軟な事業推進ができにくい。そのため、事業開始の段階で柔軟な資金対応を行い、新たな事業資金の確保ができるようにすることが重要である。特に、事業開始当初は臨機応変に対応する必要性があり、タイミングの良い執行が必要である。

3. 人的体制

チャレンジショップの出店者の資質には、かなりの差がある。このため、チャレンジャーの指導には個人対応で接していくことになり、相当の時間と労力が求められる。しかし、忙しい経営者が適切な指導ができるか甚だ疑問であるとともに、出店者は経営者と従業員の関係ではなく、立場の違いに指導の難しさがある。そのため、チャレンジャーの指導者の存在が必要であり、空き店舗を蘇らすためには、相当の努力を覚悟しなければならない。

【 事 業 の 実 施 ポ イ ン ト 】

1. 補助金は、事業開始の呼び水程度として理解し、事業推進に必要な自己資金の確保が重要である。
2. 事業に傾注できる、熱意と時間を有する商店街のリーダーの存在が必要である。
3. 出店者の選定には、時間をかけて資質を確認し、一定基準の能力のある人を選定する必要がある。選定を誤ると、重大な禍根を残すことになる。