

1号店・2号店に隣接させチャレンジショップ3号店をオープン！

能代商工会議所（TMO能代）

機関名	能代商工会議所（TMO能代）		
所在地	秋田県能代市元町11-7		
電話番号	0185-89-1233		
地域概要	(1)管内人口 53千人	(2)管内商店街数 7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 74商店	
	(3)空店舗率 25%	(4)大型店空き店舗数 0店舗	
	能代市島町商店街振興組合		
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16年度 空き店舗対策事業 総事業費 7,900千円
 ・チャレンジショップ運営事業

【事業実施内容】

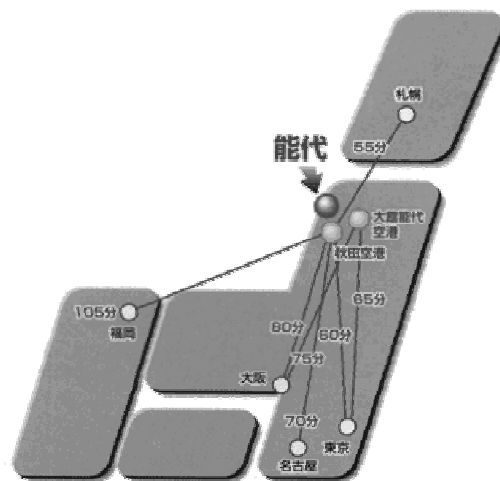
1. 背景

能代市は秋田県北西部に位置し、雄大な日本海、世界自然遺産「白神山地」、出羽丘陵の緑豊かな森林地帯に囲まれ、米代川の河口に市街地を形成している。

島町商店街は、昭和48年7月に能代市島町商店街振興組合として設立され、その後アーケード、駐車場事業を次々に行った。結成当時は101名の組合員でスタートし、最盛時には能代市第一級の商店街であった。

しかし近年、車社会への対応の遅れ、空洞化現象により多くの空店舗が姿を現すようになり、結成当初に比べ組合員数が約70名にまで減少した。

そこで、平成15年度、空き店舗を活用し、新たな事業者の育成とともに街の賑わい創出を図ったチャレンジショップ事業（チャレンジショップはたまち）に取り組み、隣接する柳町商店街、駅前商店街との相乗効果等中心市街地の活性化を図ることとした。同事業では、チャレンジショップとして経営者7名の出店実績、そのうち2名が独立し4名が自己負担で営業を維持、という成果を上げることができた。



能代市位置図（能代市ホームページより）

能代商工会議所（TMO能代）

一定の成果をあげた事業だったが、それでも商店街の空き店舗率は25%という状況であった。こうした状況下、さらなる賑わい創出と地元商店街の再生意欲を図るため、平成15年度の1・2号店に続き、平成16年度はチャレンジショップ3号店をオープンさせた。同地区での3店舗目のチャレンジショップ出店は全国でも珍しく、平成15年度の反省点を踏まえた形での出店とした。

2. 事業内容

平成15年度に行ったチャレンジショップ事業は、隣接する2店の空き店舗を活用するものであった。今回3店舗目は、その2店と隣接する空き店舗での出店とした。（つまり、チャレンジショップ3店舗が隣接して並んでいる。）これは、3店舗が連続して並ぶことにより集客力の向上を狙ったものである。



3店舗並んだチャレンジショップ

(1) 事業概要

- ①店舗名称 「手作り惣菜&しゃべり場 シゲちゃんの店 とんち」
- ②事業期間 平成16年6月18日 ～ 平成17年3月31日
- ③事業主体 能代商工会議所（TMO能代）
- ④事業場所 能代市畠町 畠町商店街内
平成15年度設置されたチャレンジショップの隣（旧モスバーガー）

(2) チャレンジショップ出店の条件等

- ①業種選定の方法：商店街で不足しており地域住民にニーズが高い業種に絞り込む。
- ②店舗規模：平成15年度事業では1店舗当りの面積が2～3坪であったのに対し、平成16年度事業では1店舗のスペースを25坪に拡大し、出店者が経営者として専門知識及び実践経営学を学ぶ環境を整えた。
- ③入居者の条件：地域のニーズに求められている業種（惣菜の販売）に応えられる入居者。過去に飲食等の経験を持つ者。

(3) 出店者の選定

①空き店舗利活用検討委員会

平成14年度にTMO能代の委員により設置された当委員会が、平成16年度事業も引き続きチャレンジショップ3号店開設事業へ取り組むこととなった。

②募集期間：平成16年1月16日～6月5日

- 1) 募集数：1名
- 2) 応募者数：7名

③出店者選考：平成16年6月8日 入居希望者と面接。

1) 選考基準

経営者としての資質を重視した。商店街の不足業種である惣菜屋に業種を絞ったので、調理の技術面や食材の仕入面等も選考基準になった。

2) 出店者の概要

「手作り惣菜&しゃべり場 シゲちゃんのお店とんち」のオーナーは、これまで雀荘やリサイクルショップの経営を行ってきた。もともと料理が好きであり、いずれは飲食店を営むことが夢であったという。

④開業期間：平成16年7月27日～3月31日

(4) 実施事業

①店舗支援

- 1) 補助：家賃補助は4万円である。厨房機器は商工会議所がリース会社より中古品を借り受け、それをチャレンジショップ経営者に無料貸与した。(現在は、経営者がリース品をリース会社より買い取り活用している。)
- 2) 経営支援：経営コンサルタントによる助言

②店内試食会（平成16年7月22日）

チャレンジショップの関係者・空き店舗利活用検討委員・能代市役所関係者・施工事業者等26名を対象に試食会を開催した。

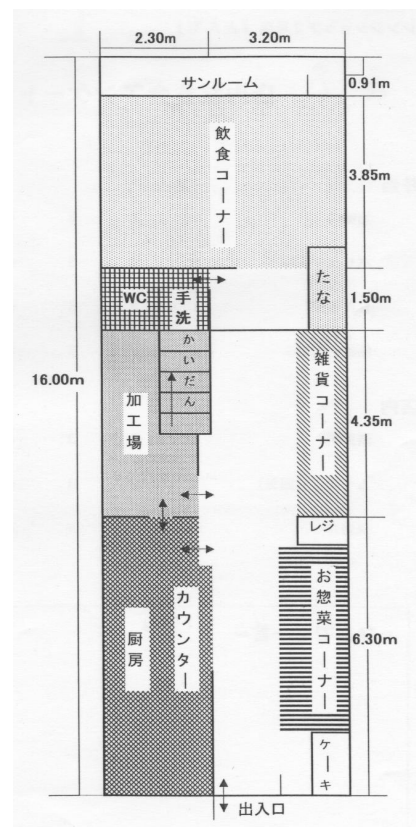
③オープニングセレモニー（平成16年7月27日）

- 1) 「べらぼう太鼓」演奏
- 2) 能代商業高校吹奏楽部による演奏
- 3) 着ぐるみによる風船プレゼント
- 4) 能代市長挨拶 他

④手作りクラフト教室（全7回）

（平成16年9月19日～平成17年3月6日）

- 1) 場所：チャレンジショップ3号店内
- 2) 講師：山崎芳子



とんち 見取り図



店内試食会



べらぼう太鼓

能代商工会議所（TMO能代）

（5）実績

①来店客実績（チャレンジショップ3号店）

客数/月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	平均
月間	403人	1,847人	1,891人	1,252人	1,344人	1,528人	986人	1,322人
一日平均	81人	62人	73人	45人	50人	53人	38人	57人
営業日数	5日	30日	26日	28日	27日	29日	26日	24日

②売上高実績

月平均売上高は約100万円である。高齢者が顧客層の中心のため、雪が多い冬場は高齢者が外に買物に行かなくなるため売上高が低下する傾向にある。

（6）事業終了後の支援

事業が終了した現在も、経営者は同店舗で独立開業し自立運営している。商工会議所としては、経営のアドバイスなどの支援を継続して行っている。

【 効 果 】

1. 来街者の行動

平成15年度にオープンさせたチャレンジショップ1・2号店の隣でのオープンであり、3号店が連続してシャッターを開けることができ、点から線へと拡大することで景観を保ち、平成15年度以上に多くのお客様にご来店いただき、また、隣接商店街への相乗効果へも貢献できたと思われる。毎月3,000～3,500名の来客があり、大幅に通りを歩く客が増加した。

2. 中心市街地の高齢化対策

3号店「手作り惣菜&しゃべり場 とんち」には、毎日多くの高齢の主婦や一人暮らしのお年寄りが来店する。手作り惣菜はもちろん、おしゃべりを楽しみに足を運ぶ人も多い。

3. 講習会開催の効果

店内にて「手作りクラフト講習会」を定期的に開催し、毎月新聞に募集広告を出すなどして注目を集めた。

【 課 題 ・ 反 省 点 】

1. 店舗経営者に対する支援

この事業は単年度事業であり、初年度はあらゆる面で補助支援があるものの、年度が変わると全く補助がなくなる。あと数年の補助体制が必要である。

2. コスト削減

設備コスト削減のため、厨房設備や空調を中古品のリース等で対応を図るものの、使いづらい設備や故障などがあり、必ずしもスムーズな開店にはいたらなかった。

3. 冬場対策

売上は、開店月から12月までは順調に推移してきたが、1月に入り吹雪が続き、売上が大幅に落ち込み苦しい状況が続いた。冬場集客確保の課題解決も必要である。

【事業の実施ポイント】

チャレンジショップ1・2号店では、店舗に8事業所を入店させオープンしたが、1店あたりの面積が3～4坪と小さいため、経営面での採算を取れる状況ではなかった。当初より、初年度でも採算の取れるための仕掛けが必要である。（経営に対してのアドバイス・PRの仕方・競合の問題での業種の選定等）

しかし、2年間で連続して3店舗のチャレンジショップを開設させた事は、商店街にとって貢献度は大きい。また、地域住民がなにを求めているかを考え、共に連携を深めていくことが大切である。

【関連URL】

能代商工会議所 <http://www.shirakami.or.jp/~n-syoko/>

能代市商店街 <http://www.shirakami.or.jp/~machi/01/shoutentop.html>