

商店街の空き店舗を活用し、「学生アート」の展示による集客と売上UP！

酒田商工会議所

機関名	酒田商工会議所			
所在地	山形県酒田市中町 2-5-10			
電話番号	0 2 3 4 - 2 2 - 9 3 1 1			
地域概要	(1)管内人口	99 千人	(2)管内商店街数	13 商店街
事業の対象となる 商店街の概要	(1)商店街数	1	(2)会員数	80 商店
	(3)空き店舗率	17.5%	(4)大型店空き店舗数	0
	中通り商店街振興組合			
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 16 年度	空き店舗対策事業	・学生チャレンジショップ、街なかゼミナール、サテライトキャンパス、ストリートミュージアムの設置
	総事業費	10,200 千円

【事業実施内容】

1. 背景

山形県酒田市は、県の北西部に位置し、面積 176 k m²、人口約 10 万人の県内第二の都市である。背後に広がる庄内平野は、わが国有数の穀倉地帯を形成し、また、重要港湾酒田港を中心とした交流都市として順調な発展を遂げてきた。

しかし、近年の大型店の郊外出店の影響により、中心市街地商店街は衰退し、空き店舗が目立つようになっていった。そこで、平成 13 年 6 月酒田 TMO を発足させ、平成 14 年から中心市街地活性化の事業に着手した。平成 15 年アクショングループ事業として、山形県内の各 TMO や商店街メンバーが集まり、いますぐに実行できるソフト事業の見直しを行った。

その結果、平成 13 年に酒田市としては初めて設立された 4 年制大学、東北公益文科大学との連携を模索することとした。大学開設当



酒田市の位置図（山形県酒田市の HP より）

初、中心商店街では、学生が商店街に來訪することによる町全体の若返りを期待したが、中心商店街と大学の間がやや離れているため、学生との関わりを多くもつことができなかった。そこで、学生に中心商店街に興味・関心をもってもらうことで、街の若返りを図るため、空き店舗を活用して学生のための拠点「さかた街なかキャンパス」を開設することとした。

2. 事業内容

中心商店街である中通り商店街の空き店舗を活用し、まちづくりや販賣創出のための拠点を整備した。その中に、学生等の活動を支援する「さかた街なかキャンパス」を開設（平成16年8月6日オープン）し、商店街との連携により中心市街地の販賣の創出を図るための各種事業を実施した。

（1）学生チャレンジショップ

平成16年9月20日から10月3日の2週間、山形県立産業技術短期大学庄内校国際経営科（以下、産技短大という。）による販賣実習（起業実践教育カリキュラムの一環として）の場として、駄菓子や玉こんにやく、じゃがバター等の販賣店を設置。



「学生チャレンジショップ」の様子

（2）街なかゼミナール

- ①アートプロジェクト in 中町「東北公益文科大学 半田ゼミ」
- ②東北公益文科大、産技短大によるワークショップ、公開講座等の実施



アートプロジェクト～「バードネット」（左）と「子供いも版Tシャツづくり」（右）

(3) サテライトキャンパス

大学内のまちづくりサークルの活動・交流拠点、学生によるイベント企画・まちづくり情報発信などを行なう場として活用した。

①公益大生が行く～「タイ・ベトナム・マレーシア・インド滞在記」展～（2月）

②東北公益文化大学・リスペクタウンサークル「ぐるり・中町+α」展、商店街マップ作り（3月）

(4) ストリートミュージアム常設館

学生・教職員の作品はもとより、市内の高校生、市民を含む多くの方の作品発表の場として活用し、来街者の増加につなげる。

展示作品は絵画・写真・工芸品などジャンルも広く、企画によっては、わざわざ遠方から鑑賞に訪れる人も少なくなかった。

(5) 「さかた街なかキャンパス」入館者実績

広報紙「TMO通信」（酒田市内全戸配布）での紹介による効果もあり、一定の来館数を得ることができた。



酒田商業高校2年生有志による「私たちの街づくりプラン」展示

「さかた街なかキャンパス」入館者数実績

月	入館者数	備考
8月	699人	8月6日オープン当日=285人
9月	1,543人	そのうち、産技短大チャレンジショップ=1,198人
10月	1,225人	そのうち、産技短大チャレンジショップ=410人
11月	494人	
12月	384人	
1月	1,252人	1月22・23日の寒鰯まつり当日=835人
2月	386人	
3月	723人	酒田雛街道の雛めぐり展示協力
合計	6,706人	

【 効 果 】

1. 来街者の行動

施設開設当初の段階では、商店街の個店の売上への貢献はあまりなかったが、1年経ち現在では累計の来館者数が10,000人を超えるようになると、商店街の個店への波及効果がみられるようになった。40代～50代女性の来館者が帰りに商店街の店舗に立ち寄り買物をするようになった。

2. 若年層の増加

大学生等が当施設に出入りすることにより、商店街に若者の往来が見られるようになった。大学生等が、期間限定チャレンジショップを行うときなどは、大学生等が近隣の大学・

高校などへ独自にビラ配り等のプロモーション活動を行い、顧客層としても若い世代が増えていった。

【 課 題 ・ 反 省 点 】

1. 事業費の確保

平成16年、平成17年は国・市の補助金を活用して事業を展開しているが、今後補助金を受けられなくなった際の事業費確保が課題である。

2. 展示企画の充実

美術館ほどではないにしろ、公民館などにある展示物よりもある程度グレードの高いものを展示し、年間を通して継続することが課題である。

3. 大学生の活動サポート

大学のサークルや研究会の活動の拠点として、施設の2階を利用してもらい活動をサポートしていきたいと考えているが、大学との距離があるため現在利用はほとんどない。今後は、大学生に施設利用をアピールし利用の促進を図りたい。

【 事 業 の 実 施 ポ イ ン ト 】

・戦略的なスケジュールリング

展示企画は、学生・一般含め出展の相談があったものを、時期的なことを勘案しながらスケジュールリングしていく。正月なら正月、夏休みなら夏休みのテーマにあった出展作品を優先させて展示する。酒田市にはギャラリーが多いので、市民はアートに対する厳しい目をもっている。そのため、作品のレベルの高さ、作品にテーマ性があるもの、作品に主張があるもの、が要求される。上記2つの要素（季節性・テーマ性）を考えスケジュールを組んでいく。半年前にはすべてのスケジュールが決定し、微調整をしながら戦略的に企画を進めていくことがポイントとなる。

【 関 連 U R L 】

酒田商工会議所 <http://www.sakata-cci.or.jp/>

酒田TMO <http://www.sakata-cci.or.jp/tmo/>