

ハイマート久留米

機関名	株式会社ハイマート久留米		
所在地	福岡県久留米市城南町 1 5 - 5		
電話番号	0 9 4 2 - 3 7 - 7 1 1 1		
地域概要	(1)管内人口 2 3 万 6 千人	(2)管内商店街数 1 0 商店街	
事業の対象となる商店街の概要	(1)商店街数 1 0 商店街	(2)メンバー数 3 8 9 商店	
	(3)空店舗率 7 . 4 %	(4)大型店空き店舗数 0 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 12 年	空き店舗対策事業	チャレンジショップ
	総事業費	16,454 千円

【事業実施内容】

1. 背景

福岡県久留米市は福岡県の南部、筑紫平野の中心に位置する人口約 24 万人（平成 15 年）の都市である。九州の玄関、福岡市まで西鉄・JR の急行で約 30 分、かつては有馬藩 21 万石の城下町として栄えた。

近年、その中心商店街は大型店の影響や交通網の発達による福岡への顧客の流出、消費者ニーズへの対応の遅れから活力が減退している。

商店街の空洞化が進行する中、平成 12 年 8 月に「(株)ハイマート久留米」が久留米市より TMO の認定を受けたことから、住民・ボランティア・行政と連動した実効的な地域活性化への取り組みが積極的に展開されている。

平成 12 年に実施され、現在も取り組まれているチャレンジショップ事業もまた、「(株)ハイマート久留米」の主要事業の一つである。



久留米市の位置（YAHOO!地図情報より）

2. 事業内容

創業を志すチャレンジャーを公募して1年間の販売実習と研修を行うことで支援する『チャレンジショップ事業』を行う。

(1) 事業概要

1) 事業の目的

1坪というスペースで初めての商い体験や新しいこと(商品・売り方・サービス)への挑戦をする

経営研修会の義務付けによって本格開業に向けたノウハウの習得を行う

お客様との直接の対話で接客と生活者ニーズの汲み取りを学ぶ

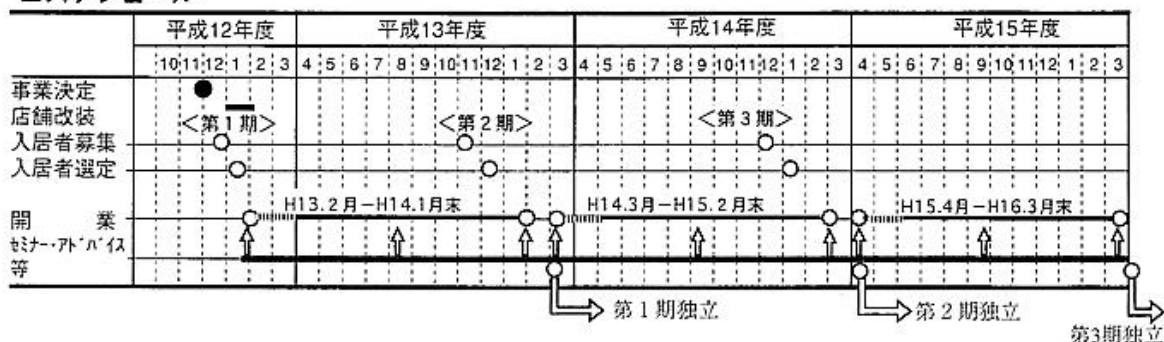
出店者の協働作業で実践的商業活動を体験する

近い将来、商店街等への独立開業を目指す

2) チャレンジショップの名称 「くるKURU畑」

3) 事業期間 第1期 平成13年2月～平成14年1月

■スケジュール



4) 営業時間 11:00～19:00(夏季19:30)火曜定休

5) 店舗計画

店舗形態 小規模(1坪)・多ショップ集合体

・店舗コンセプト

「いろいろな店があり賑わいのある印象」「入りやすく、探す楽しさのある店づくり」

・店舗面積 売り場面積55.4坪(1階28.7坪、2階26.7坪)

・店舗コマ数 24コマ

・出店期間 原則一年

・家賃等 入居後2ヶ月間無料、月額2万円、共益費は出店者が負担
売り上げ優秀者には賃貸料優遇制度あり

店舗立地 あげばの商店街プリンスビル(六ツ門町22-20)

店舗立地選定にあたっては、チャレンジャーが商売初挑戦であること、若い年齢層の応募が多いこと、若い客層が想定されること、適切な広さがあること、補助事業に対する物件オーナーの理解があること、などから決定。

店舗改装

作業部会にて基本的な仕様を提示後、より専門的・的確な提案のあった内装業者を事業協力者として選定。「ファサードを活用した複数のディスプレイ小窓」「階段室の工夫」「天井を落として屋内に高さ感を与える」「楽しい照明」などを採用。



テナント構成

12月下旬からチャレンジャーを募集、55名の応募があり、24名を選定した。喫茶1、食料品4、雑貨7、婦人服3、ヤングカジュアル2、子供服、プチガーデン、ボディアート、パッチワーク教室、美容・化粧品、香水、整体各1。店内は客層と販売品目、回遊性、動線を想定しゾーニングを行った。1階を「健康・美容、服飾・生活雑貨」、2階を比較的高い年齢層を想定した「おしゃれ・趣味、憩い」とテーマづけた。

6) その他の支援

開業ノウハウ等習得のための研修会開催(18回の研修を実施)。この研修会には、出店者の出席を義務付けている。

研修テーマ「販売促進」「税務会計の基礎知識」「店舗レイアウト」「商品ディスプレイ」「マーケティング」「顧客管理・情報化」「事例セミナー」「ビデオセミナー」「法律」「開業計画(作成)」

7) 募集・審査

募集方法

市報・会議所だより・会議所ホームページ・各新聞社・情報誌広告・チラシ配布

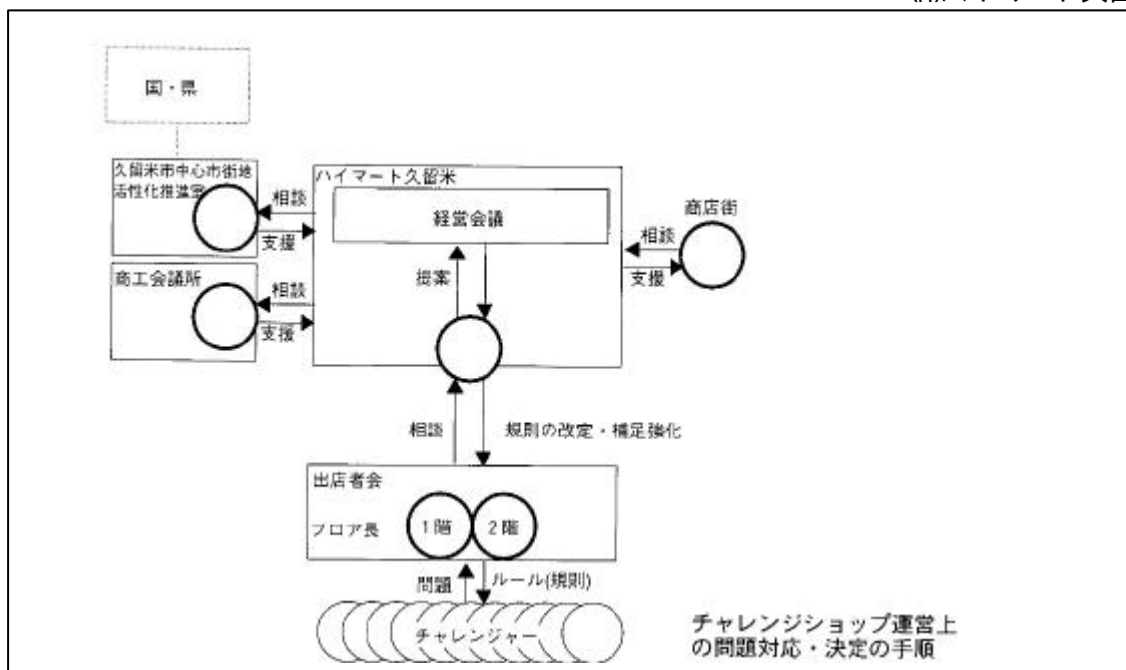
対象

自分の店を持ちたい(個人・グループ)、将来、中心市街地で独立店舗を持ちたい、新しい商品・新しい商売を試したい等考えている人で、年齢は不問

審査

出店申込書(取扱品目、仕入先ルート、商売経験、販売経験、自己PR)、面接(商品・仕入・新しさ・意欲・協調性・支度金・特徴・総合の点数評価)





【 効 果 】

- (1) 商店街、消費者に「くるKURU畑」が浸透、理解が深まった。
- (2) 独立退店者の出現...店舗の中には、ひと月 150 万円以上売り上げる店舗が現れ、独立者が誕生した。

【 課 題 ・ 反 省 点 】

- (1) 独立出店者が希望する店舗条件とミスマッチ（賃料、スペース、立地条件など）
- (2) 独立を含む退店者が生じたときのチャレンジャー補充の問題。
（ 1 年間の研修カリキュラムを組んでいるので途中から簡単に入居できない）
- (3) 入店条件を周辺のチャレンジショップに比べて厳しくしているので入店希望者が減少傾向にある。
- (4) 商売の経験を有する的確なアドバイザーが必要
- (5) 独立者の支援体制

【 教 訓 】

- (1) チャレンジショップ事業だけに限らないが、事業の責任者・責任の所在が明確化をはかり、その責任者のもと事業実施できる体制を作ることが重要である。
- (2) チャレンジショップ事業は空店舗に誘致しようという発想から検討するのではなく、創業者を育てていこうという発想から始まらないといけない。プロが失敗した空店舗にノウハウ、資金がないチャレンジャーを入れるだけでは無理がある。できるだけ条件のいい場所で設置しなければ、厳しい結果につながる。

【その他】

空店舗を1軒埋めてチャレンジショップ事業をしても、商店街の話題性として瞬間的には歩行者通行量が増加したり、商店街が賑わいを呼ぶことができるが、完全には呼び戻せない。

この事業などを通じて商店街全体がお客様を呼び込む意識と努力を行なうことで、商店街の個店の魅力が高まってこそ中心市街地の活性化は図られ、波及効果が生じる。

TMOは主役である商店街、生活者、消費者の来街支援やサービスをサポートする黒子であり、あくまでも主役の熱意がないと街づくりはますます難しい状況になる。

まちづくりは1年間でできるものではない。この事業は継続し続けることで効果が生まれるものであり、5年、10年後に魅力ある店舗が何店舗出来たかで効果として真に評価されるものと思われる。



チャレンジショップ内の様子

「かつてないスケールの小ささ」

ユニークなキャッチフレーズを掲げた「くるKURU畑」オープンのチラシ

くるくるKURU畑

チャレンジショップのショップご案内

個性色々、取り扱い商品も色々。ここ「くるくるKURU畑」の名称は、久留米の「くるくる」、人が集まって「くる」、1年サイクルで中の店が「くるくる」変わる、そしてサイクル自転車のように「くるくる」漕いで前に進む、このチャレンジショップという畑からチャレンジャーが大きく育ち、それぞれの道へ進むことを願って第1期生が全員で話し合い、決められました。今後ともチャレンジショップ「くるくるKURU畑」を、そしてチャレンジャー達を応援して下さい。



6 ステディ
 ●販売商品/婦人服(セーター・トレーナー・Tシャツ・スーツ・ワンピース)
 ●チャレンジ/内山ハ代子
 ●電話/090-9793-3293

7 La Sma:t
 ●販売商品/化粧品・美容関連
 ●チャレンジ/大塚桂子
 ●電話/090-1363-5894

9 もごもこ
 ●販売商品/手作りニット、雑貨
 婦人服、皮ジャケット
 ●チャレンジ/江越節子
 ●電話/090-1920-6037

10 Cranberry's
 ●販売商品/衣料品・雑貨(小物)
 ●チャレンジ/桐原直美
 ●電話/090-1344-9795



5 J→K
 ●販売商品/輸入婦人服
 オリジナルデザイン服
 ●チャレンジ/石川慶子
 ●電話/090-9793-2458



14 T・Fe
 ●販売商品/陶磁器、アクセサリー・タペストリー、書作品、シルクフラワー
 ●チャレンジ/榎後美和子
 ●電話/090-7983-1139



4 SKY LIGHT
 ●販売商品/衣料品
 ●チャレンジ/在津正則
 ●電話/090-7441-8878

13 Le・Cadeau
 ●販売商品/ハンドメイドで全て1点ものの作品を販売。バッグ・シルク・アクセサリー・服飾雑貨・陶器・オブジェ等期間限定で、メインの作品が変わります。◎不人気の商品をバッグや小物にメイク致します。◎ご依頼に応じ、作品を完全オーダー致します。
 ●チャレンジ/古澤利恵
 ●電話/090-2855-4476



3 こんやく市場久留米店
 ●販売商品/食物繊維タップリのこんにゃくが入ったお菓子、食パンなど生活、健康、環境を考慮した商品(食品・水・洗剤・グッズ)及び情報
 ●チャレンジ/大野道
 ●電話/070-5199-7646
 www.keepsita.net/kon

12 バオバブ
 ●販売商品/手作りアクセサリー(金・銀・銅・真鍮5〜5mm)木工品(オモチャ・玩具・オーダー専用)ポストカード・懐かしいものグッズ
 ◎オーダーも受けします。
 ●チャレンジ/太田マユコ
 ●電話/090-4588-3919



2 お漬物のささき
 ●販売商品/大根のべったら漬・きゅうりのピーン漬白菜キムチ漬・きゅうりキムチ漬・奈良漬ごぼ漬・かき漬・高菜漬・大根沢庵・梅ぼしらっきょ・白菜漬・かぶ酢漬
 ●チャレンジ/佐々木文江
 ●電話/090-8228-5220

1 みそパン本舗
 ●販売商品/みそパン各種
 ●チャレンジ/白井麻彦
 ●電話/090-8998-3812

8 ぶらすグリーン
 ●販売商品/インドア・ガーデニング・ミニ観葉植物・ミニ花鉢・ガーデニング雑貨
 ●チャレンジ/野口和秀
 ●電話/0942-44-2711(連絡先)

11「まーぼっけ」
 ●販売商品/輸入子供服、雑貨、BabyからTeenagerまでの男の子・女の子の服
 ●チャレンジ/本田美香
 ●電話/090-4773-1732



16 STAPLE
 ●販売商品/バッグ、アクセサリー等の服飾雑貨
 ●チャレンジ/真辺征治
 ●電話/090-8298-8592

15 ぶりん屋さん
 ●販売商品/手作りぶりん
 手作りコーふりーゼりー
 ●チャレンジ/大附日出美
 ●電話/0942-36-6801(連絡先)

24 TAO VANCAM
 ●販売商品/自家焙煎珈琲、手作りパイをフレンドーしたアイスクリーム。年輩の選ランチ
 ●チャレンジ/野田美智子
 ●電話/090-9476-2663

19 APARA
 ●販売商品/インポートフレグランス
 ●チャレンジ/三浦真美
 ●電話/090-5027-1728



17 Happy Very
 ●販売商品/ハンドメイド雑貨・アクセサリー・婦人服・子供服・傘・古布・服のリメイク・ソファ
 ●チャレンジ/江島由紀・井寺亜希子
 ●電話/070-5532-1972



21 Party House37
 ●販売商品/パッチワーク教室(チケット制)パッチワーク材料等
 ●チャレンジ/橋本亜城子
 ●電話/0942-22-4171(連絡先)



18 Life BOX
 ●販売商品/各アーティスト(久留米在住)の方々の、アクセサリーや雑貨全般。インテリアなども少々。
 ●チャレンジ/内川てるみ
 ●電話/090-4485-7172

22 Maple House
 ●販売商品/天然素材の雑貨・衣類
 ●チャレンジ/高松秀幸
 ●電話/0942-75-8251(連絡先)



20 Body Art Shop 1201
 ●販売商品/ボディペイント(ボディアート)オリジナルTシャツ・オリジナルタトゥーシール・ハンドメイドアクセサリー
 ●チャレンジ/服部純子
 ●電話/090-8405-0947

23 アロマ整体 癒庵
 ●販売商品/アロマ整体
 (コース) (時間) (料金)
 ・クイック 15分 1,000円
 ・ショート 30分 2,000円
 ・スタンダード 60分 3,000円
 ・ロング 90分 5,000円
 ●チャレンジ/橋本清子
 ●電話/090-7531-1409

くるくるKURU畑に入居しているチャレンジショップ案内