

日 田 商 工 会 議 所

|                |                                      |                  |  |
|----------------|--------------------------------------|------------------|--|
| 機関名            | 日田商工会議所                              |                  |  |
| 所在地            | 大分県日田市三本松 2 - 2 - 1 6                |                  |  |
| 電話番号           | 0 9 7 3 - 2 2 - 3 1 8 4              |                  |  |
| 地域概要           | (1)管内人口 6万2千人                        | (2)管内商店街数 14 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 79 商店     |  |
|                | (3)空店舗率 5 %                          | (4)大型店空き店舗 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 12 年度 空き店舗対策事業 チャレンジショップ、イベント、調査  
 総事業費 18,000 千円

【事業実施内容】

1. 背景

日田市の小売業の中心性を見ると、平成 3 年が 123.6%、平成 6 年が 123.7%で、周辺地区から日田市の消費額の 24%相当を吸引しており、日田市の小売業が依然と高い中心性、広域性を維持していることが分かる。

しかし、年々中心性・広域性の内容が変化してきている。日田市に居住する消費者は、市内の中心市街地での買物機会を減少させ、買回品は福岡市へ、最寄品は郊外のスーパーマーケットでの購入機会が増加してきたことがその変化である。

一方で、日田市周辺の周辺地区（大分県日田郡・玖珠郡）の消費者は、確かに日田市全体での買物機会は減っていないが、日田市内の郊外店で買物することが増加して、その分中心市街地の商業施設での買物が減少しているのである。つまり、日田市全体としての「中心性」は何とか維持しているものの、中心市街地の商業の「中心性」は確実に低下している。そのことが結果的に、中心商店街の空き店舗を増加させる要因になっている。

2. 事業内容

(1) チャレンジショップ事業

実験店舗（チャレンジショップ）の開始

- ・募集店舗数 14 店舗
- ・募集方法 新聞・チラシなど
- ・実施期間 5 ヶ月間

実験店舗（チャレンジショップ）の内容

「ヤングマインド」をコンセプトに高い買回性と、高度な専門性ある店舗を誘致する。

事業の方法

日田商工会議所及び中央商店街振興組合において実験店舗の募集の受け付け・運営・管理を行なった。

実施期間 平成 12 年 9 月 9 日～平成 13 年 1 月 31 日

チャレンジショップ出店店舗名及び営業内容一覧

| 店舗名          | 営業の内容     |
|--------------|-----------|
| 町の電話屋さん      | 携帯電話等小売   |
| よもぎ          | 和風雑貨小売    |
| G - N E T    | リサイクルショップ |
| 多目的ホール       | 絵や写真の展示など |
| ぷち ぷりん       | リサイクルショップ |
| U . F . O    | 雑貨小売      |
| 1・2 アン・ドゥ    | 婦人用品製造小売  |
| WORLD ARROWS | 衣料品雑貨小売   |
| TRIP         | 衣料品雑貨小売   |

**チャレンジショップと新規開業店舗のご紹介**

| チャレンジショップ |                                  |
|-----------|----------------------------------|
| ぷちぷりん     | リサイクルと手作り小物のお店です                 |
| 1・2 アン・ドゥ | 婦人服全般と雑貨のお店です (アウトレックスポイント)      |
| T R I P   | メンズ・レディースウェアのお店です                |
| G - N E T | ゲーム以外のリサイクルショップです (100円買取オープン予定) |
| 多目的ホール    | 画元による展示販売です                      |
| よもぎ       | 日本の伝統 和風雑貨のお店です                  |

  

| 新規開業店舗  |                   |
|---------|-------------------|
| プティックペレ | 婦人服のお店です (一着試着も可) |
| 遊園地4040 | 美味しいケーキのお店です      |

  

**参加者・出品者募集のお知らせ**

詳しくは中央商店街振興会までお問い合わせください  
 〒870-0002 日田市中央1-1-1 TEL: 0973-241-1641

**ミニギャラリー**  
 多目的ホールに、作品を展示していただける個人・団体を募集します。手工芸品・絵画・写真等なんでも可です。あなたの情報発信の場として活用して下さい。

**フリーマーケット**  
 フリーマーケットの出品者を募集します。  
 日 時：10月14、15日  
 10:00～16:00  
 場 所：中央商店街アミード路上  
 出店料：無料

**ストリートミニライブ**  
 ストリートで歌を聞いてみたい、アコースティックなサウンドの個人・バンドを募集します。  
 日 時：10月14、15日 10:00～15:00  
 場 所：中央商店街アミードステージ

チャレンジショップ出店地図

( 2 ) イベント事業

オープニングイベント

- ・みんなの発表会
- ・郷土芸能
- ・紅白もち

ふれあいイベント

- ・フリーマーケット
- ・ストリートライブ
- ・クリスマスイベント

販売促進イベント

- ・新春初売り
- ・お買物スタンプラリー

( 3 ) 調査事業

来街者（消費者）アンケート調査

歩行者通行量調査

チャレンジショップ入店者意識調査

中央商店街経営者意識調査

空き店舗所有者意識調査

～ 調査票の作成、集計・分析、評価

【 効 果 】

( 1 ) チャレンジショップ事業：結果の分析・評価

1) 事業の結果と効果

中央商店街の空き店舗 14 店舗の内、13 店舗をチャレンジショップとして活用すべく、新聞・チラシ・インターネットなどの媒体を利用して入居者を募集した。中央商店街では、日田市の中心商店街として機能を発揮するため、チャレンジショップ募集業種は「ヤングマインド」をコンセプトに高い買回性と高度な専門性のある店舗を誘致希望業種とした。中心商店街の再生という目的のために、非常に厳しい業種選定を委員会にお願いした。

その結果、ブティックをはじめ 11 店舗がチャレンジショップとしてオープンした（補助対象外店舗・組合借上げコミュニティ施設を含む）。特に、希望業種の入店を促進するため、募集期間・方法に工夫を凝らしたこと、希望者との打ち合わせを綿密に行い事業目的や経過について十分なコンセンサスを取って実施したことが、希望業種を選考できたことにつながり大きな効果を挙げたと考えられる。

本事業終了後、6 店舗が引き続き営業を継続することとなり、また、新たな出店希望の話しが聞かれるなど、新規開業者に対する出店機会の提供という目的が果たせ、今後の活性化事業のきっかけとなる所期の目的は達成されたと評価できる。

## 2) 事業の問題点と今後の課題

チャレンジショップ出店者の意向調査では、商店街の顧客吸引力が十分ではないと感じているのに、その割に家賃が高い感じがするという回答が見られた。家賃の割高感や不採算性のために空き店舗が発生し、商店の停滞につながりさらに空き店舗が増加するという「衰退のスパイラル」から、適正な家賃と最適な業種による空き店舗の早期解消を図り、魅力の発揮による顧客吸引力強化を促進し、商店街全体を活性化する「繁栄のスパイラル」へ移行することが重要である。

商店街の一部の既存経営者とチャレンジショップの間に補助や支援をめぐる感情的な不協和音が聞かれたこともあり、チャレンジショップ出店者をいかに育成し、定着させていくか、商店街組織がインキュベータ機能を発揮できるよう強化することが課題となる。



写真は、上が多目的ホール  
右は、ファンシー雑貨店 UFO

## (2) イベント事業：結果の分析・評価

### 1) 事業の結果と評価

イベント事業は、商店街への集客をはかり、空き店舗対策事業（空き店舗を解消する）が効果的に実施されるよう補完することが目的である。各イベントは、事業作業部会のメンバーによって鋭意開催され、写真に見るように多くの消費者・市民を商店街に吸引した。実際に商店街に来街した消費者だけでなく、新聞紙上やテレビその他マスコミで中央商店街の名前やイベントを目に耳にして、中央商店街のロイヤリティーは一層高まったと想像される。

また、中央商店街が空き店舗を活用して自主的にコミュニティ施設を開設したことは、商店街活動としても意味があったと思われる。イベント事業は、商店街に賑わいを創造し消費者を吸引する事業である。その意味では、十分効果を挙げたと評価してよい。

## 2) 事業の問題点と今後の課題

イベント事業は商店街へ顧客を吸引し知名度の向上やイメージアップを図る事業である。

吸引された購買力を具体的に売上に結びつけるのが、小売業経営者の仕事であろう。一般的には、イベント事業は商業者に時間的・経済的な負担を強いる事業でもある。その結果、イベント事業遂行の段階で、商店街内部に事業情報の徹底不足やスタッフの不足、相互の連携・連絡の不足といった問題点が発生していた。

イベント開催の影響は、企画されたイベントが行われる「場所」、「通り」によって大きく異なる。例えば、歩行者天国で開催される「フリーマーケット」や「ストリートライブ」は、自家用車による顧客の来街が多い店舗にはマイナスに影響する。本質的に商店街に対する協調が要請される事業である。

また、イベント事業は、斬新な企画で、恒常的に実施されなければ、効果が急激に減少する事業でもある。空き店舗対策事業終了後に、商店街が独自にイベントを企画・開催していくことは、厳しい財政事情の折から、難しい環境にある。商店街組織をあげて、イベント開催に対する効果と犠牲を十分検討していくことが新たな課題となってきた。



フリーマーケット

## (3) 調査事業

### 1) 調査事業の結果

調査事業は、商店街の現状を知ること。特に、商店街に対する買う側(消費者)・売る側(商店経営者)それぞれの意識を把握し、チャレンジショップ関係者の意向を反映しながら、今後、空き店舗の解消を図り、商店街を活性化する基礎となる資料を作成することが求められている。その目的を果たすため

- 来街者(消費者)アンケート調査
- 中央商店街経営者意識調査
- 空き店舗所有者の意識に関する調査
- チャレンジショップ入居者意識調査
- 歩行者通行量調査

の5項目にわたる幅広い分野の調査を実施した。それぞれの調査結果については調査事業の項目で概要を示している。

### 2) 調査事業の分析

分析を要約すると、経営者調査は空き店舗対策事業に対して多様な意見があることが示されている。事業を実施した商店街組織と作業部会に厳しい内容を含んでいると言える。しかし、このような意見が会員にあることを商店街としてはよく把握しているので、逆に、参考になる資料を提供できたと考えることも出来る。歩行者通行量の現状もかなり厳しいものであった。

また、来街者調査のなかで、中央商店街に最も望む施設として「生鮮食品を中心とした活気ある市場」が挙げられていた。商店街のコンセプトは「ヤングマインド」であり商店街活性化の方向の検討が必要ではないか。

空き店舗所有者もチャレンジショップの入店者も「空き店舗事業」をそれぞれの立場で評価していた。所有者は少しでも高い賃料をテナントは少しでも安い賃料を期待するのは事業に関係なく当然である。

今後、この調査結果を資料としておおいに参考とし検討する機会を作られることを期待される。

## 【 課 題 ・ 反 省 点 】

空き店舗は商店街の停滞を示すバロメーターである。しかしながら空き店舗対策は所有者(家主)の取り組みに任されていたのが現状である。空き店舗となっている原因がさまざまあり、そこに第三者がかかわることは難しい面がある。けれども、従来どおりに家主個人の問題として空き店舗をそのまま放置すれば、空き店舗を増加させる要因ともなり、結果的に商店街を衰退させることになってしまう。

そこで、空き店舗を家主個人の資産としてのみ位置づけるのではなく、市民の消費生活を支える商業機能を提供する共有の空間、商店街組織が管理運営に関与できる共同の施設として考えることが求められているのではないだろうか。空き店舗のこのような位置付けが、「空き店舗対策事業」の背景にあり、新たにテナントを誘致したり(チャレンジショップ事業)、イベントなど商店街活性化において空き店舗を活用するため家主の理解と協力と強調を求めることができるのである。

日田市の中心市街地で店舗を持って営業したいと考えている市民は、決して少なくないと思われる。空き店舗対策は、第一に空き店舗を発生させないことであるが、第二に新たに小売業に参入しようとする起業家を見出し、育成することであろう。従って、そのような起業家に関する情報を、市内の商店街が一体となってネットワーク化し、より迅速な空き店舗対策が行えるようにすることも検討されなければならない。今回実施したチャレンジショップ事業は、限定された一定期間の家賃助成等を行い、店舗経営の厳しい立ち上げ時期を支援する制度であった。さらに、一定期間経過後の継続補助は難しいとしても、商店街に定着するまで指導助言する制度を検討する必要もあるかもしれない。

## 【 教 訓 】

今後の課題にも掲げているが、本事業のみの補助では、到底空き店舗の解消ひいては商店街の再生まではつなぎきれない。補助事業終了後のフォローまで検討したうえでの事業実施を関係機関や事業実施商店街と協議が必要である。

## 【 関 連 U R L 】