

商店街に生鮮を、農家に生き甲斐を、お客様に安価と新鮮さを！
事務局のチャレンジは空き店舗を地域一番店にした

鹿角市花輪大町商店街振興組合

機関名	鹿角市花輪大町商店街振興組合		
所在地	秋田県鹿角市花輪字中花輪 1 2 0 2		
電話番号	0 1 8 6 - 2 2 - 0 0 5 5		
地域概要	(1)管内人口 4万人	(2)管内商店街数 5 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 6 8 商店	
	(3)空店舗率 5 / 6 5 8 %	(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 12 年度 空き店舗対策事業 チャレンジショップ(生鮮直売所の開設), イベント
総事業費 6,405 千円

【事業実施内容】

1. 背景

鹿角市は、昭和47年に花輪町を含む4町村が合併して市制が発足した。当商店街（ハミングロードおおまち）は、鹿角花輪駅から徒歩3分に位置し、街区延長220m中に大型店が4店存在し、鹿角市の交通要地に位置し、古くから鹿角地区の中心商店街として繁栄した。

しかし、昭和50年代に入り、市の経済基盤であった尾去沢鉱山が閉山する等地域経済の地盤沈下が進んだ。その反面、東北自動車道をはじめとする高速交通網の整備も進み、県内外の種々な業種の店舗が鹿角市に進出するようになった。また、平成6年ごろより空き店舗が点在し、歯抜け状態が目立ってきた。特に、商店街唯一のスーパーマーケット「いとく」（県内資本）が街区から撤退してからは、商店街に不可欠である生鮮小売業種がいよいよ不足となって、通行量に大きく影響する事態となった。通行量については、ピーク時1日4,500人であったものが、2,000人に減少した。また、この撤退の影響をまともに受けたのは、商店街だけではなく交通弱者といわれる高齢者であった。

一方、鹿角市の農産物生産者も厳しい状況にあり、農家は大手市場に統率される規格品の生産、



低農薬、無農薬を要求され、農作物はコスト高になる傾向にあった。消費者は、形が良く、虫がついていない野菜を要求し、規格外の野菜は市場を安定させるため、食べられるものでも捨てるしかない状況にある。農業生産者は、このように、生産高の向上、規格外商品の処理、生産意欲の向上、販売活路確保などの課題を抱えており、このことを当商店街振興組合では商店街と無関係ではないと認識していた。

すなわち、空き店舗問題、生鮮品の不足、生産者の問題の点が揃ったことにより、商店街では、旧「いとくスーパー」跡地に、生鮮直売所を開設することとした。



農 家
生鮮を販売したいが、・・・
販売できる場所がわからない、
農作業のため販売業ができない



商 店 街
空き店舗があるが、使い手がみつからない
生鮮商品を取り扱いたい、取扱者〔生産者〕を知らない。

2. 事業の内容

以下の事業を実施した。

(1) 空き店舗活用事業

旧「いとくスーパー」空き店舗に産地直売所「おおまちふれあい広場」〔売り場面積80坪〕を開設し、消費者との交流を推進した。なお、お客様、農業生産者、商店が集い、ふれあう場所にしたいとの願いから命名であった。

- ・ なつかしの映画ポスター展
- ・ 東北電力電化商品展示会
- ・ 100円ショップ開催
- ・ 組合加盟店バーゲンセール
- ・ お祭りグッズ販売



おおまちふれあい広場

- ・収穫祭り開催 等
- ・市内高校新聞展開催

(2) ガレージ市場利用実験事業

フリーマーケットを開設し、商店街への誘客を図った。

(3) 調査研究事業

本事業に関するアンケート調査を実施した。

(4) 上記事業を円滑に推進するため委員会、作業部会を頻繁に開催した。

事業の実施に当たり、企画担当プロジェクト委員会と実働部隊プロジェクト実行委員会の2部門を設置した。農家には、商工会のように業種としてのつながりがなく、出店者(農家)を探し出すことからスタートした。チラシ広告や農協への協力要請を通じて出店者を求めたが難航した。鹿角市商工課を通じて農業生産者と商業者の懇談の席が設けられ、10名程の参加者が集まり、後に口コミで20数名を越え、開店後は、客として来た高齢者が趣味で作った野菜を出したいとの申し出から出店者は更に増加した。なお、出店者からの手数料は当初、売上の10%負担であったが、後に20%とした。オープニングに向けて、上記の100円ショップ開催や懐かしの駄菓子屋、お祭りグッズの販売、歩行者天国の開催などを準備した。



おおまちふれあい広場(店内)

出店者とは下記のような約束事をした。

出店者〔農家〕との約束事

- ・遠方の方については、数人とりまとめていただければ、毎日当方からいただきに伺います。
- ・野菜は残ったら商店街で売り歩きます。
- ・値札も自分でつけます
- ・販売員は当方で出します。

上記の約束を遂行した体制は、事務局3名、売り子が1名であった。

【 効 果 】

本来、オープンが7月で、10月中で閉店する予定であった本事業は、お客様と出店者に背中を押された状態で、190日のロングランイベントとなった。

- ・消費者並びに商店街のアンケート調査からは、「おいしい」「とにかく新鮮で安い」「もっと種類を増やしてほしい」との評価とエールを貰った。
- ・商店街からは、生鮮小売は商店街必須業種であることが意見として随所にあげられていた。
- ・生産者からは、「生き甲斐を見つけました」「毎日のFAXの注文とコメントでアイデアがわいてくるのよ」等の声がある。なお、生産者グループの25名は、「大町ふれあい市場会」を結成し、「ふれあい市場」として営業を継続するなどの成果を挙げることが出来た。
- ・「おおまちふれあい市場」は、商店街きっての一番店となった。

【課題・反省点】

豪雪地帯のため冬季間の事業展開が難しいことや、旧来の商店街であるため、店舗の近くに駐車場が無い等、今後、商店街が集客力を回復させる上で解決すべき課題も多い。

また、景気の低迷による事業所の閉鎖や行政機関の整理統合等のため消費人口が減少するなど、商店街だけでは解決できない問題もある。

しかし、商店街として生き残りを図るためには、これまでの顧客を大切にし、さまざまな種類の個店が集積した商店街を維持しつつ、きめの細かい消費者サービスを進めていく必要がある。

平成13年度も引き続き、鹿角市・秋田県の助成を得て、空き店舗活用事業を推進。

【教訓】

事務局の情熱ときめ細かい対応：上記効果が得られた背景には、組合事務局の役職員が、野菜の集荷や市場の店員として努力したことがあげられる。

- ・事務局は、皆生鮮販売は素人であったが、本事業に対する熱意と情熱は相当のもので、商店街事務局に居る時間（通常業務）と「ふれあい広場」で発注や販売をしている時間により壮絶な生活を送っていた（いる）。
- ・前述の「出店者〔農家〕との約束事」にあるような、無謀とも思えることを実施した。実際に組合員幹部が連日片道10kmの道のりを通い抜き、マッチ売りの少女のように廃棄することの出来ない野菜をカゴにいれ売り歩いた。
- ・売り子は、天性の売り子と評価された。地元商店街で生まれ育った人で、街の生き字引き、情報豊かで、お客様を大切にし、約束をきちんと守ることが出来る真摯な人であるとの事務局の評価である。
- ・出店者との頻繁な連絡・交渉：FAXや電話により農家に対して納入の無駄を省くために、農家に対してその日の商品、販売個数、在庫などを連絡したが、その際に必ずエールを入れた。「 さんの今日の大根は本当によく売れました。1時間で完売です」「××さんとおっしゃる方が、お花を3,000円分欲しいそうです」等、

連日、出店者各人にあわせた内容を伝え、無機質なやり取りをしなかった。出店者はFAXを何よりの楽しみてしていた。

- ・発注に関しても、売れ筋商品ではないが珍しいもの探しや、野菜に必要な補助食品（調味料や豆腐等）市場開拓にいそしんでいた。