上 陽 町 商 工 会

機関名	上陽町商工会					
所在地	福岡県八女郡上陽町大字北川内 5 1 6 - 1					
電話番号	0 9 4 3 - 5 4 - 2 8 5 1					
地域概要	(1)管内人口	4 .	4千人	(2)管内商店街数	1	商店街
事業の対象とな	(1)商店街数	1	商店街	(2)会員数	4 8	商店
る商店街の概要	(3)空店舗率	4	%	(4)大型店空き店舗	2	数
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13年度 活性化対策事業 バーチャルモール、実験的共同宅配事業

総事業費 4,658千円

【事業実施内容】

1. 背景

上陽町は、筑後平野に横たわる耳納連山の南側に位置し、町面積の約8割を山林が占めている、 人口約4,400人の町である。

主な産業は農林業で、高級煎茶や高級玉露を中心とするお茶・イチゴ、県内有数の生産量を誇る 椎茸などが主な産物である。

町内には明治期以降に架けられた石橋が多く 残されており、これらの石橋群や清流にはほたる が多く飛翔することから、情緒のある独特の雰囲 気を醸し出している。

近年、町内では、高齢化や過疎化が進み、なおかつ大型店の郊外出店増、消費者ニーズの多様化等、環境が大きく変化している。また、中心商店街でも店舗の老朽化が進み、善戦している店舗も見受けられるものの、総じて見ると商店街の魅力は低く、それゆえ商店街の競争力は低下し、衰退を招いている。



上陽町の位置

一方、上陽町ではまちづくりを担う第三セクターの設立などが進み、地域活力向上への積極的な策を展開している。この取組みをひとつの機会として活かすためにも、商店街としても魅力向上及び活性化への取組みが急務となっている。

このため、これらの現状を打破し、商店街全体の活性化に資することを目的として当事業 を実施した。

2. 事業内容

IT(情報通信技術)化・高齢化に対応し、集客力の強化及び他との競争優位性を図る活性 化事業として以下の事業を実施した。

(1)バーチャルモールの設置、運営

運営システムの研究、開発

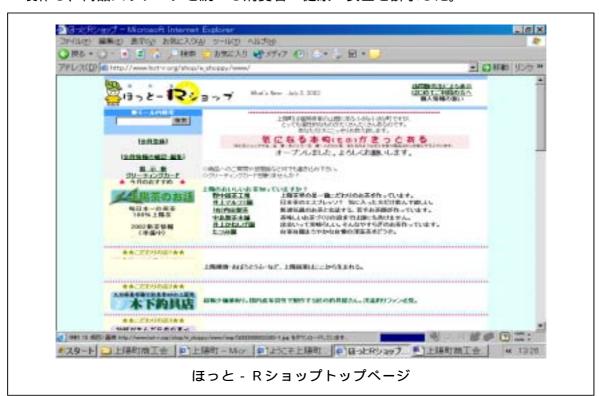
インターネット上に仮想商店街をオープンし、受注、決裁のシステムを構築した。特に上陽茶は、高いポテンシャルを持ちながら、認知度が低い。これをネット上でPRし 国内の高級茶の愛飲者と海外市場の開拓を目指した。

特産品開発

その他特産品として上陽で飼育される牛、馬、豚肉・椎茸等の農村環境ならではの産物、 トンネル貯蔵酒・お茶を使った菓子などの既存商品と各店において一店逸品の商品づく りを行い新商品の開発・販売を行った。

上陽町のブランドづくり

豊かな自然環境と健康をテーマにブランドづくりを実施した。イメージステッカーを 製作し、商品パッケージを統一し消費者へ健康・安全を訴求した。



(2) 実験的共同宅配事業

ニーズのアンケート調査・実地聞き取り調査

地域の消費者に対し「共同宅配事業」に関する意識・要望について調査を実施した。 実験的宅配事業の実施

ファクシミリ・電話・インターネットを利用した「共同宅配事業システム」の構築と 事業の実験的運用を行った。

宅配事業利用者にモニターを委嘱し、モニターによる事業の総合評価と課題のとりまと

めを行った。

事業実現化に向けた研究、調整

共同宅配事業システムの調査研究結果についての報告書を作成し、商店街へこのシステムの普及を図るとともに実現へ向け積極的に活用した。

【 効 果 】

宅配サービスは、消費者にとって利用しやすさがポイントである。特に高齢世帯の登録が 多いことから、高齢者にとって利用しやすいものは何かという発想が最優先されることを部 会の委員並びに加盟店が自ら理解し、積極的にプラス発想して取り組み始めたことは、当地 域の宅配サービス事業で見られた特徴であり効果であった。



【課題・反省点】

(1) バーチャルモール事業

バーチャルモール自体の魅力向上

バーチャルモールの魅力は、加入店舗から見たバーチャルモールの魅力と消費者から見たバーチャルモールの魅力の2つの面から考えることができる。

事業者にとって、すべての行為が収益の向上を期待して行われているといっても過言ではなく、収益をもたらさないことには加入する魅力はない。

また、消費者により支持されるバーチャルモールの運営のためには、よそにない商品、

よその真似のできないサービスの提供が期待される。

個店の魅力向上

それぞれのお店(個店)の魅力アップのためにも、経営者の経営哲学を明確に打ち出すなど、個性ある自社の情報を提供する必要がある。

加入店舗の拡大

加入店舗数というもの自体は、モールの魅力向上に必要な要素であると同時に、バーチャルモールの運営の基盤にも関わることである。

バーチャルモールが町外のお客さんに向けに発信されていることからも現在加入している店舗は数店舗であって、大半が製茶業である。将来的には、上陽町の産業全体を紹介するためにも加入店舗の増加が望まれるがそのためには以下の条件が必要となり、今後取り組む必要がある。

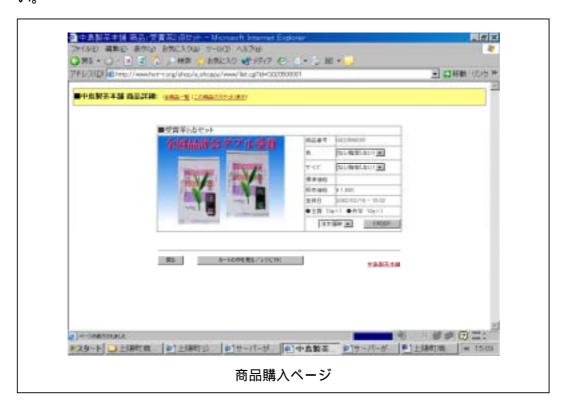
- ・町内の消費者を主な顧客とする商店の参加
- ・町内の特産物・名産品の開発の支援

サイト(ホームページ)の新鮮度の維持について

今回の参加者には、ウェブの作成方法や作成に当たっての考え方について十分な啓蒙活動がおこなわれたとは言いがたい。今後は、サイト運営の発想に対する啓蒙活動を継続的に行う必要がある。

経済性についての検討

バーチャルモール自体の運営経費をどこから調達するかについて検討しなければならない。現在有力な案は、売り上げの数%の販売手数料を取るという方法であるが、その手数料率のあり方が参加店舗数に関わってくるため、非常に複雑な問題を抱えている。この点については、事業母体をどのようにするかも含めて急いで検討しなくてはならない。



(2)宅配サービス事業

加入世帯の促進

今回の実験事業でモニター世帯を募集したところ、数世帯の参加にとどまった。原因は

- ・最も買い物に不便な上横山地区に絞ったこと
- ・実験事業期間は配達料を200円にしたが、農協が150円で開始したこと
- ・案内が直前であったことや、実験事業に対する様子見的な消費者心理

上記を受け、モニター世帯の増加のための緊急の対応策として、以下の事を行った。

- ・対象地区を全町に拡大し、折込チラシを配布
- ・実験期間中の参加申込世帯は、先着20世帯に限り半年間配達無料
- ・実験開始後もセンター職員が巡回しながら勧誘した

今後、本格的な事業開始には加入世帯増加の促進が必要条件となる。特に、宅配センターの運営には、車両費、人件費など月におよそ30万円の経費が掛かることから、この経費を 捻出するには試算上では少なくとも100世帯以上の登録・利用を必要とする。

また、一般的に共同宅配サービス事業が、開始当初の活気がなくなり、細々とした取組みとなってしまう背景には、加盟店の意欲が原因となりうる。

本町における事業は、商業者の視点から町外に流出する顧客を呼び戻す点で大きな意義があり、消費者には、高齢者や共働き世帯で買物が不便な層に対するサービス、ある意味では社会福祉的な意味も含んでのサービス事業として魅力を提供できることから、地元商業者に主旨説明の機会を数回設け、より積極的な経営者の姿勢と、参加を促すようにしたい。



収支に見合うシステムの改善策

当事業を進めるにあたっては、参加事業者数、あるいは利用者数によって宅配システム

の形式を柔軟に収支に見合うシステムに改善していくことで、効率的運営を図る必要がある。

【教訓】

宅配サービス事業の検討に当たり、加盟店の負担の軽減、トラブルを回避し、効率よく運営することを念頭においた計画を策定してきた。地区の限定、配達は週2回、商品はカタログから選択、センター一括受注など、どちらかというとシステム重視の感があった。

しかしながら、消費者にとっては、何よりも利用しやすさが意思決定の基準であり、特に 高齢世帯の登録が多いことから、高齢者にとって利用しやすいものは何かという発想が最優 先されることを消費者から教わった気がする。

【 関 連 URL】

ほっと - Rショップ http://www.hot-r.org/shop/e_shoppy/www/ 上陽町商工会 http://www.hot-r.org/



共同宅配モニターサービス募集ポスター