

## 空き店舗を活用して商店街の不足業種の誘致を図る

### 岩見沢商工会議所

機関名	岩見沢商工会議所			
所在地	北海道岩見沢市1条西1丁目16番地			
電話番号	0126-22-3445			
地域概要	(1)管内人口	8万4千人	(2)管内商店街数	18商店街
事業の対象となる商店街の概要	(1)商店街数	18商店街	(2)会員数	409商店
	(3)空き店舗率	13.4%	(4)大型店空き店舗数	0店
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14年度 空き店舗対策事業  
総事業費

空き店舗を活用したチャレンジショップの実施  
6,430千円

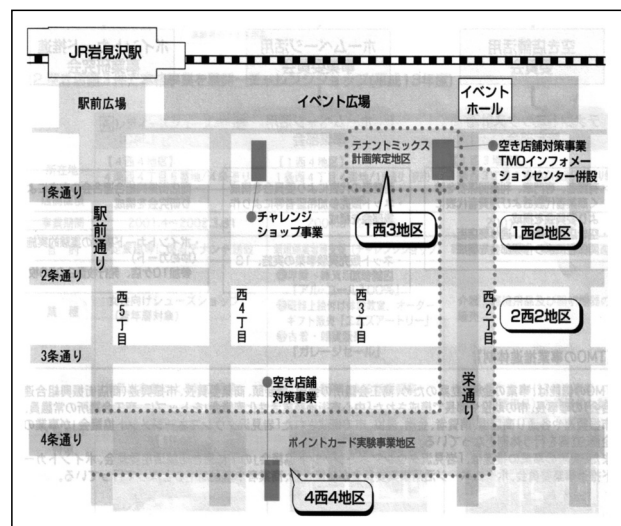
#### 【事業実施内容】

##### 1. 背景

岩見沢市は人口の流出が激しく、また郊外には大型店が進出し、中心市街地の商店街には空き店舗が目立つようになってきた。

岩見沢市におけるTMOは、平成12年3月に策定した中心市街地商業活性化TMO構想にもとづき、ショッピングモール整備事業、情報化推進事業、商店街共同イベント事業および駅前複合施設整備事業の4つの事業を展開するというものである。岩見沢商工会議所が認定構想推進事業者となり、具体化に向けて企画調整を行い、平成13年度・14年度には本格的な事業展開の段階に入った。

空き店舗事業は、平成13年度に引き続いて実施することとなり、平成14年度においては、「こだわり商店の集約、再編事業」を行うテナントミックス事業の早期実現を図るため、テナントミックス計画と整合性をとりながら進められた。



中心市街地における各事業の位置

2. 事業内容

(1) 推進体制

空き店舗対策委員会は、有識者、商業者、消費者、金融機関で構成し、新たに商売を始める方で1条通りに不足している業種を対象に出店者の選定を行い、将来中心市街地に出店し、営業活動を継続して行えるように専門家で構成された「経営サポート部会」を設置し、経営相談及び経営指導を行うというものである。

(2) 空き店舗活用事業の実施要綱

1) 目的

岩見沢市中心市街地活性化基本計画対象地区（岩見沢市1条西4丁目地区）商店街の空き店舗をTMO（岩見沢商工会議所）が家主より借り上げ、商店街に不足する業種等を誘致し、空き店舗の活用を促進することを目的とする。

2) 概要

- ①TMOは、空き店舗を活用し、テナントミックスとしてチャレンジショップを行う。
- ②TMOは、借り上げた空き店舗を誘致・導入する業者（以下「入居者」と言う。）に対して転貸する。転貸時の賃借料は無料とする。但し、空き店舗活用事業等の円滑推進に要する参加負担金を入居者から徴収する。
- ③誘致・導入業種の選定は、空き店舗活用委員会で行う。
- ④TMOは、入居者に対し、その事業に関わる報告を転貸期間終了後求めるものとする。
- ⑤TMOは、入居者に対し、その事業の円滑化を図るために、必要な指導及び設備・運転等の資金の斡旋を行うことができる。

1条西4丁目地区空き店舗活用事業に係る運営規定

- ①出店者は委員会の指示に従うとともに、次に挙げる事項を遵守しなければならない。
  - ・店舗（区画）をはみ出した商品陳列をしないこと
  - ・店舗内の清掃及び整頓を行うこと
  - ・ごみの分別をきちんと行うこと
  - ・開店時間に遅れないこと
  - ・営業時間中は無断で店舗（区画）を空けないこと
  - ・通り商店街の活動に協力すること
  - ・店内でテレビ（ラジオ）等を大きな音でかけないこと
  - ・その他空き店舗運営上、不適當な行為をしないこと
- ②出店者は、他の空き店舗出店者との連絡調整のために設置する空き店舗出店者連絡会に参加するものとする。
- ③出店者は、特別の設備をし、又は造作を加えようとするときは、あらかじめ委員会の承認を受けなければならない。
- ④出店者は、店舗の賃貸期間満了前に、退店しようとする場合は、退店しようとする日の3ヶ月前までに委員会に届けなければならない。

(3) 出店者募集要項

1) 応募資格

- ①18歳以上の方で、今までに商売の経験がなくても、新規に商売をしたいという情熱と起業意欲のあふれた方
- ②補助対象期間終了後も継続して営業する意思のある方

チャレンジショップリニューアルオープンチラシ

2) 募集条件

- ①業種：小売業、サービス業等で新規開業者又は1条通り地区に不足する業種や市民広場やイベントホールとの相乗効果が見込める業種とする。
- ②契約期間：6ヶ月以上9ヶ月以内
- ③店舗の規模：1条西4丁目：40坪に3区画
- ④営業時間：午前10時までに開店し、午後6時以降に閉店を基本とする。
- ⑤定休日：毎週特定日を定休日とし少なくとも土曜・日曜日のどちらかの開店が必要
- ⑥設備工事等：賃貸契約に係わる基本工事は、貸主が行う。それ以外に必要な内装や設備工事については出店者の負担とする。
- ⑦募集期間：平成14年6月9日から平成14年6月24日まで。ただし、委員会が認めた場合にはこの限りではない。

## 岩見沢商工会議所

### (5) 経営サポート部会設置内規

- ①部会が所掌する出店者に対する経営相談及び指導は、金融、税務、経理、経営、労働、取引、その他経営全般に関することとする。
- ②部会員は次に挙げる者とする。
  - ・経営相談、指導等に関して専門知識を有し、その専門職等に従事している者
  - ・中心市街地で店舗を有し、営業活動を行っている者
  - ・その他委員会が必要と認めるもの
- ③謝金については、部会員に対して、1回につき5,000円を支給するものとする。但し、本事業に係る委託先については、別途契約した金額とする。旅費は岩見沢商工会議所職員旅費規程に準じる。但し、鉄道運賃の特急運賃並びに日当は支給しない。

### (6) チャレンジショップ出店者の問い合わせ、申込み状況

チャレンジショップ3店舗の募集を行ったところ、6件の具体的な問い合わせがあり、そのうち3件の申込みを受け、空き店舗活用委員会で面接審査を行い、出店に至った。

また、平成14年10月31日付けで1店舗が退店したため、11月10日から22日までに1店舗の募集を行い、3件の具体的な問い合わせがあり、そのうち1件の申込みを受け空き店舗活用委員会で面接審査を行い、出店に至った。

## 【効 果】

出店者の事業概要及び営業結果は以下のとおりである。

### (1) スマイリーハウス

業種：インターネットオークションの代理出品店

出店期間：2002.7～2002.10

- ・店内販売も行っているが、売上の90%以上がネットオークションの売上だった。
- ・小さな子供を抱えてのチャレンジャーであり、残念ながら事業途中での退店になった。退店後もチャレンジショップ出店以前から自宅のパソコンを利用して行っていたインターネットオークション事業を継続しており、将来の空き店舗出店に期待を感じる。

### (2) ペル・メル

業種：輸入雑貨・トールペイント・しめ飾りの制作販売

出店期間：2002.7～2003.2

- ・開店当初は売上も順調であった。しかし、商品の仕入れの遅れや、体調不良で一時期店を閉めたことにより、客が離れてしまった。
- ・特にトールペイントに関しては、自分で製作した商品の供給が追いつかずに大幅な売上の減少となった。

### (3) DOS/V工房NEO

業種：組み立てパソコン販売・修理、各種パーツ販売、講習

出店期間：2002.8～2003.3

- ・売上の大半が出張サービスに伴うパーツ販売であった。
- ・店舗での売上は1万円に満たなかった。

(4) 北海ピリ辛フーズ

業種：こだわりの惣菜販売

出店期間：2002.12～2003.3

- ・業務用（居酒屋、スーパー等）への売上が約8割を占めた。
- ・一般の方への売上がいかに伸ばすかが今後の課題である。
- ・12月という事業途中の入店ではあったが、商品名「イカポンポン」のネーミング、イカの中に赤だし味噌、玉ねぎ、パプリカなど地場野菜を詰めたピリ辛味が評判となり、順調に売上を伸ばし、全国発送も行っている。

【課題・反省点】

(1) 入居者の受け入れ・管理について

共同形式の店舗運営にあたり、チャレンジショップ入居者の選定には、事業計画書の審査や面接を行っているが、それだけでは協調性、独立に対する意欲等の判断をすることは難しい。開店時間を守らない、勝手に店を休むなどの意欲の乏しい人が、他のチャレンジャーの士気を低下させるなど、ショップ全体に悪影響を及ぼした。入居期間中であっても途中で強制的に退店させることへの決断など、独立に向けて意欲的な人を育てる環境にしていかなければならない。

(2) 販売促進について

消費者への認知を図るに関しては、新聞記事、新聞折り込みチラシ（3回）、広報、ホームページの掲載、コミュニティ放送での宣伝、店舗前歩道のたて看板・季節の花鉢を置くなどを行ったが、まだ認知は低い。より多くの方に認知されるためにはどのような方法が良いのか、さらなる検討が必要である。

(3) 他の施設との相乗効果について

平成14年から供用開始になった駅前広場、イベント広場、イベントホールとの相乗効果を期待し、広場から店内に入りやすくするため裏口を設けたが、思ったほどの効果を得ることができなかった。広場と裏口の間位置する駐輪場の整備（移転等）が必要である。

(4) 出店者支援について

国と道の補助事業のため、事業期間が当該年度内に限られてしまう。顧客の確保、経営ノウハウの取得など経営の基盤を固めるためには、出店者への支援期間延長などの検討が必要である。

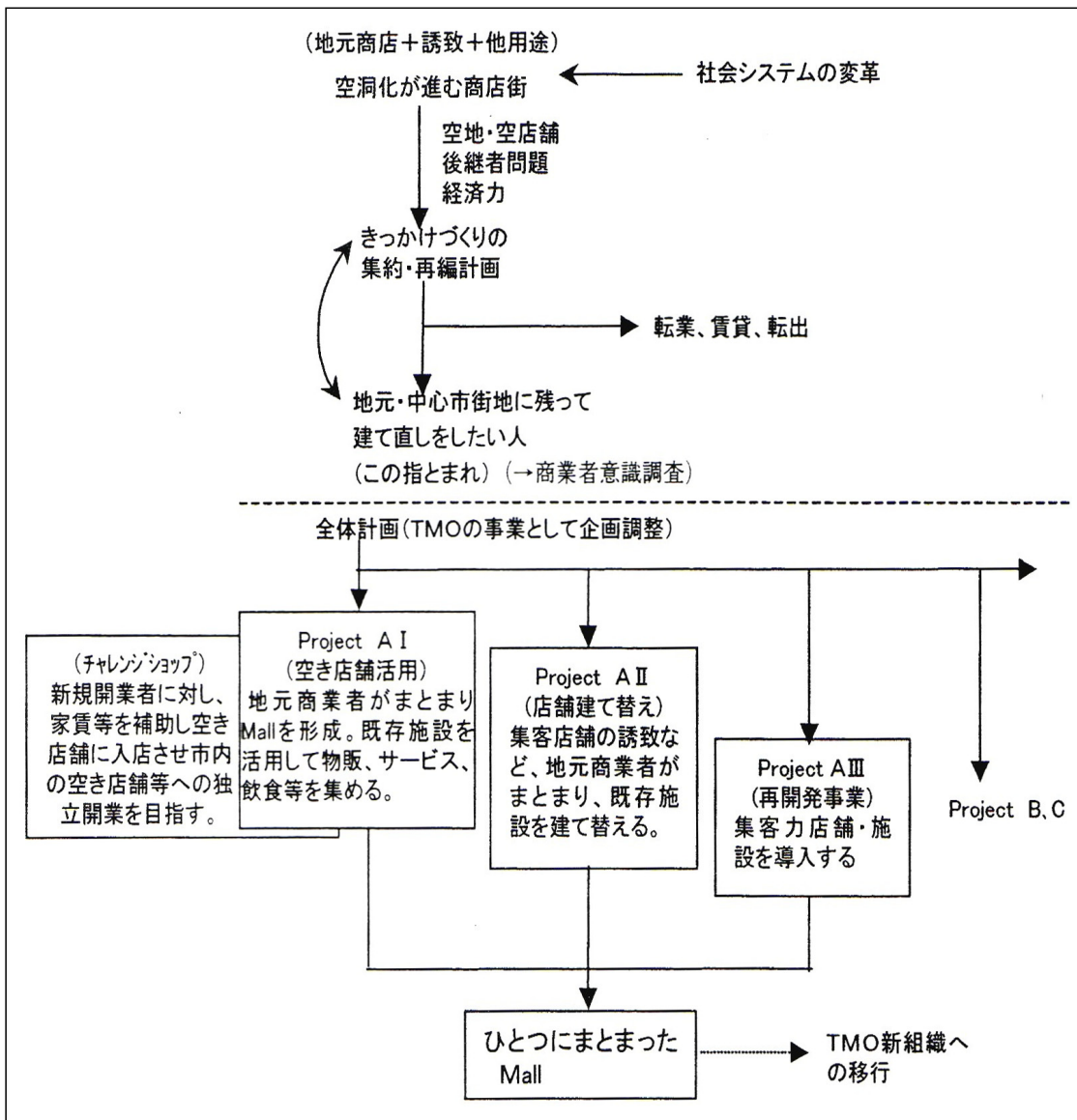
平成14年度は経営サポート部会を新たに設け、出店者への経営相談、指導を行ったが、何を相談したらよいかかわからないという出店者が多かった。それぞれの出店者に応じた1年間のカリキュラムを作成し、経営をサポートしていく必要性があると感じた。

【教訓】

- (1) 空き店舗の立地条件などを考えると、起業家を育てることには無理がある。
- (2) 入店者同士の人間関係も難しく、決まりごとなどのルール作りが重要である。

【 関 連 U R L 】

岩見沢商工会議所 <http://www.iwamizawacci.or.jp/>



今後の取り組み～テナントミックス事業との関連図