

## 空き店舗を活用したチャレンジショップにより、街の賑わいの創出と独立開業支援

### 帯広商工会議所

機関名	帯広商工会議所		
所在地	北海道帯広市西3条南9丁目1番地 帯広経済センタービル5階		
電話番号	0155-25-7121		
地域概要	(1)管内人口 17万5千人	(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 1商店街	(2)会員数 47商店	
	(3)空店舗率 - %	(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開設・運営および出店者向けの研修会実施

17,330千円

#### 【事業実施内容】

##### 1. 背景

帯広市は、北は大雪山系、西は日高山脈に囲まれた広大な十勝平野の中心部に位置する。道内では5番目の人口約17万5千人を擁する都市で、札幌圏を除き、人口が増加している唯一の地域である。

帯広市は北海道東部の商業機能の集積地としての機能を果たしてきた。

が、近年、中心市街地において空き地・空き店舗が増加しはじめ、来街者に与えるイメージの悪化が顕在化してきた。

このような状況を受け、帯広商工会議所では平成11年度に「帯広商業タウンマネジメント構想」をまとめ、チャレンジショップ事業の取り組みに対しても前向きな姿勢を示していた。

本事業は、空き店舗を活用してチャレンジショップを開設することで街に賑わいを創出するとともに出店者に必要な研修を行って新規事業のスタートアップを支援することを目的として取り



帯広市の位置

## 帯広商工会議所

組んだ。

### 2. 事業内容

帯広市の中心市街地に位置する広小路商店街にある空き店舗にチャレンジショップ・レンタルスペースを開設・運営して起業を希望する経営者に出店の機会を提供した。

また、出店者に対する研修を通しての独立開業のスタートアップを側面から支援した。

#### (1) チャレンジショップ事業の概要

##### 1) 店舗の概要

・名 称：30を超える候補の中から、

「GATE (ゲイト)」に決定した。

「GATE」とは、「門」という意味で、チャレンジャーの登竜門、チャレンジャーと来街者をつなぐ門、帯広の入り口等の意味を込めている。

・場 所：帯広市大通り8丁目広小路内

中心市街地にある路面の空き店舗（1・2階）を活用した

・店舗レイアウト：1階・1坪×26コマ 2階・1坪×20コマ、レンタルスペース  
チャレンジショップは1人あたり1～3坪を貸し出し。

レンタルスペースには、ショーケース48個、ハンガーバー2本、ギャラリー12コマを設置した。

・出店者負担：出店料 坪当たり1階 1万円 2階 5千円～1万円

共益費 坪当たり 7千円

レンタルスペース 2～5千円

・営業時間、休日：11：00～20：00（水曜日定休）

##### 2) オープンまでの流れ

①説明会（8月20日）



②出店申込（8月20日～9月10日）



③面接実施



④出店者決定（9月12日）



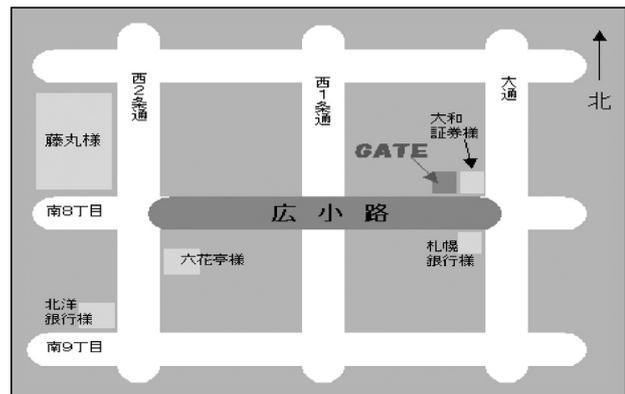
⑤出店前研修

（研修・打ち合わせの実施）



⑥オープン（10月10日）

10月12日～14日にオープニングイベントを開催した



「GATE」の位置



「GATE」正面

3) 出店者

17名の応募があったが面接の結果、11名の出店者を決定した。

出店者	業 種
21歳・男性	多国籍雑貨、レコード、オリジナルTシャツ販売
29歳・男性	デザインアート、デザイン関連書籍、オリジナルグッズ販売
26歳・女性	アクセサリー、バッグ、ベルト、シャツ等の販売
23歳・男性	喫茶
19歳・女性	女性服、小物販売
41歳・女性	韓国雑貨販売
19歳・女性	ネイルアート、ネイル用品販売
35歳・男性	携帯電話、小物等のペイント
22歳・男性	インテリア雑貨、手作り雑貨、衣類販売
30歳・男性	米軍払下げ品雑貨等販売
23歳・男性	Hip Hop, Lowrider系メンズウェア販売

2階のレンタルスペースは、壁を「G-Wall」、ショーケースを「G-Box」、ハンガーバーを「G-Bar」と名づけ、製作した作品や商品を展示・販売したい人を募集した。



店内の様子



商品見本

(2) 出店者向け研修の実施

チャレンジショップの開店前から独立開業にいたるまでの間、商売の心構え、経理の知識、店舗運営、接客などの商売に必要な知識を学ぶ場としてのカリキュラムを作成し研修を実施した。

- ・事前研修・創業時の税務手続き、店舗作り（陳列、接客、仕入れ手法等）
- ・開業後研修・接客販売に関する研修、決算の仕方、確定申告書の書き方
- ・ステップアップ研修・事業計画の立て方、融資制度等

【効 果】

- (1) 「GATE」オープン直後からかなり多くの来店者があり、広小路の通行量もオープン前と比べると確実に増加していることが実感できた。
- (2) オープン半年ですでに独立を果たしたチャレンジショップ出店者もあり、インキュベーション機能の役割を果たすことができた。
- (3) 来店者に対してアンケート調査を実施し、380名からの回答を得た。「もう1度来たい」との回答が8割を超えており、概ね好評を得ることができた。

【課 題 ・ 反 省 点】

- (1) オープンが10月だったため、七夕祭り等の商店街のイベントがすでに終わっており、商店街のと連携したイベントを実施することができなかった。
- (2) チャレンジショップ1期生をいかに独立開業させるかが大きな課題である。  
引き続き研修会などを開催して本格開業のためのノウハウ習得の支援をするとともに、開業資金の手当てや空き店舗情報の提供など、独立に向けてのより具体的な支援を進めていかなければならない。
- (3) 平成15年9月に1期生が卒業し、10月に2期生による新たな「GATE」がスタートした。

1年目の業種構成や集客、客層の実態等を踏まえた上で2期生の募集を行い、新たな発想を取り入れることなどを通して、より魅力的なチャレンジショップを運営していけるよう努力していかなければならないと実感している。

【関 連 U R L】

帯広商工会議所 <http://www.occi.or.jp/>  
 GATE <http://www.gate-obihiro.com/index.html>



GATEホームページコンテンツ