

地元若者グループにチャレンジショップの企画運営を任せて大盛況！
～地元商店後継者が新規開業希望者をサポートする

一 関 商 工 会 議 所

機関名	一関商工会議所			
所在地	岩手県一関市駅前1			
電話番号	0 1 9 1 - 2 3 - 3 4 3 4			
地域概要	(1)管内人口	6万2千人	(2)管内商店街数	13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	11.2%	(4)大型店空き店舗数	2店
商店街の種類	1.超広域型商店街 2.広域型商店街 <u>3.地域型商店街</u> 4.近隣型商店街			

【事業名と実施年度】

平成14年度 活性化対策事業

総事業費

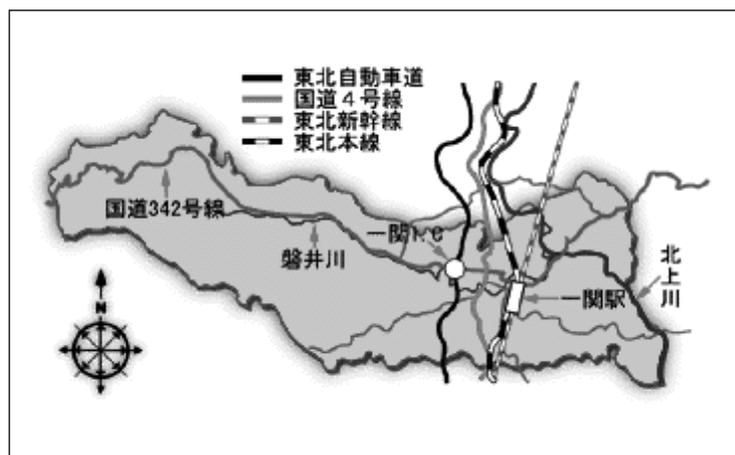
・チャレンジショップ
・サテライトスタジオ及び市民交流教室
・複合的情報メディアによる総合的な情報発信等
10,500千円

【事業実施内容】

1. 背景

一関市中心市街地にある商店街は、来街者の減少による売上の低下、空き店舗が増加傾向にあるとともに、商店街の機能が低下し、生活者の吸引力が大幅に失われていた。それに加え商店の後継者難などで中心商店街には活気が失われつつあった。また、IT産業の進展に伴う中心市街地での情報化対策への取り組みが課題となっていた。

そこで、空き店舗を活用し、携帯端末による商店街情報発信やケーブルテレビを活用した地元密着型商店街等、発展した情報機能を利用した「情報発信の拠点づくり」を行うとともに、加えて、チャレンジショップを併設し、市民交流の場として「街の賑わい創出」を図ることを目的とし、一関商工会議所に新世紀型商店街創出モデル事業対策委員会を設置し、事業実施に至った。



一関市

一関商工会議所

2. 事業内容

商工会議所が中心となり、意欲的な若者のグループ*「いちのせき夢実行委員会」の協力を得て「情報発信の拠点づくり」と「街の賑わい創出」を図ることを目的としている。中心商店街である一関銀座会の空き店舗を活用し、サテライトスタジオの設置やチャレンジショップを開設した。また、HPによる空き店舗情報を発信するなど、中心市街地で情報化対策を行った。

*「いちのせき夢実行委員会」とは

一関市の地元商店の若手後継者や街づくりに関心のある若者（20代、30代中心）を主体とし、一関市の中心市街地活性化を目的として、自主的に地域に密着した街づくり推進活動を行う団体である。

(1) 空き店舗活用「WA'sモール（ワッツモール）」

(店舗概要)

- ・所在地 一関市大町2-47（旧カワトクプラザ跡）
- ・営業時間 午前10時～午後7時 毎週水曜日定休
- ・面積 1階 約230㎡：サテライトスタジオ、チャレンジショップ、休憩所
2階 約230㎡：カルチャー教室、厨房施設、事務室、在庫置場

1) チャレンジショップ事業

①概要

- ・空き店舗を活用したチャレンジショップを開設し、新規商業者の育成に努め、商店街の活性化につなげる。
- ・なお、チャレンジショップの企画、運営に当たっては、「いちのせき夢空間実行委員会」に委託し、自立できるまで細やかな指導にあたることとした。

(出店条件)

- 坪数 1～3坪（坪数交渉可能）
- 家賃 1坪当たり月額1万円（敷金、礼金なし）、共益費1店5,000円
- 資格 18歳以上で商業意欲にあふれ、将来一関に店を持ちたいと思っている人。未経験者、個人・グループ問わず
- 業種 販売できるものがあれば、特に業種は問わない

②実績

チャレンジショップにはカントリー雑貨、中国衣料雑貨、惣菜販売等10店舗が出店し、オープンの平成14年7月6日から15年3月末までの売上合計は2,000万円弱であった。



チャレンジショップ～コロケ専門店（左）とスタッフで企画した駄菓子屋（右）

2) サテライトスタジオ及び市民交流教室の開設

①概要

- ・ 空き店舗を活用したサテライトスタジオを設置し、地元ケーブルテレビの活用「街なか情報」の発信を行う。
- ・ 空きスペースを利用した、市民交流のためのカルチャー教室の場を提供し、商店街への来街動機の確保と集客を図る。

②実績

「WA'sモール（ワッツモール）」の店頭において、毎週金曜日正午から生放送にて各種イベント情報等を発信した。

放送回数 32回、出演者数 約80人

3) カルチャー教室およびワンディショップ（one day shop）

①カルチャー教室（2階）

開店してから年度中に、1教室（金曜日利用）延べ27回の利用実績があった。

②ワンディショップ（one day shop）（1階）

1日だけの出店希望者に、1坪あたり1日1,000円にてフリーマーケット感覚で開店できるスペース。開店してから年度中に、38人延べ124坪の利用実績があった。

4) 複合的情報メディアによる総合的な情報発信

①概要

サテライトスタジオによるケーブルテレビのほか、独自のホームページ開設、紙媒体の活用により、複合的に情報発信を行い、市民と商店街とを結びつけ、賑わい・交流の場としての中心市街地の役割を定着させた。

②実績

ホームページ「商い いちのせき夢空間」が開設した平成14年10月8日から平成15年3月末日までのアクセス状況は、1,126件であった。

【効 果】

(1) 集客効果

平成14年5月末日で中心市街地の核店舗であったダイエー一関店が撤退したことから、中心市街地への集客力の衰退が見られ始め、オープン時の来店客数が心配であった。しかしながら、7月6日・7日のオープニングの2日間、大勢のお客様で賑わい来店客数は3,114人（2日間）で予想をはるかに上回る人手があった。

(2) 新規創業者の創出

チャレンジショップの出店者のうち、5店舗が引き続き営業を続け、3店舗は独立開業、新規事業者の育成と商店街の空き店舗解消に向けて効果が認められた。

(3) 地域コミュニティへの貢献

サテライトスタジオ、カルチャー教室、ワンディショップ、工作品展等の展示会等実施して開放した結果、数多くの出演者・出店者・見学者が来館したことで、物販だけでなく地域コミュニティづくりの一翼を担うことができた。

一関商工会議所

(4) 商店街等への波及

中心市街地の活性化を目指し市内の若者で組織した「いちのせき夢空間実行委員会（任意団体）」が精力的に事業展開した事により、商店街がチャレンジショップの支援体制を確立し、同時にイベント及び広告宣伝を実施した。また、若者の活動に刺激され、女性による中心市街地活性化支援団体が結成されるなど、商店街事業への積極的活動強化につながった。

平成15年度においては、引続き「いちのせき夢空間実行委員会（任意団体）」がチャレンジショップ事業を実施する。そして、空き店舗情報については一関商工会議所が事業を継続する。



ワッツモール前通り（左）と大盛況の館内（右）

【課題・反省点】

- (1) チャレンジショップを継続事業として行なう場合、事業実施主体で家賃等の差額について負担しなければ継続は困難と思われ、資金の確保が重要である。
- (2) PRについてはマスコミを最大限活用し、新聞紙上に取上げてもらう。(個店のPRも含め) 独立開業してもらうのが狙いであり、行政等を含めた各種補助制度を確立しておく必要がある。(チャレンジショップ事業開始と同時)
- (3) 新規出店者の募集がなかなか集まらない。(店内に活気が無くなってくる)

【教訓】

事業実施主体とチャレンジショップ出店者との密接なコミュニケーションが必要である。

【関連URL】

一関商工会議所 <http://www.ichinoseki-cci.com/index.html>

いちのせき夢空間 <http://www.ez-mode.com/icm/index.html>

top

出展者募集中

その気になるとやる気がひく! 夢への第一歩 やる気が出ると本音になる!
2坪ショップ **出店者募集**

★free market★
One day shop
1日だけ! からじまる **自分の店**

詳しくはこちらからお入りください

詳しくはこちらからお入りください

いちのせき夢空間実行委員会
お問い合わせ : icm@ez-mode.com

ワッツモール
WASモール

詳しくはこちらからお入りください

定休日 水曜日 営業時間 10:00 ~ 19:00

無料駐車場あります!

商い いちのせき夢空間のホームページ「ワッツモールのPR」