

女性起業家のチャレンジショップ：来客も9割が女性

(株) まちづくり桑名

機関名	株式会社 まちづくり桑名		
所在地	三重県桑名市中央町三丁目20番地 桑名市民会館 1階		
電話番号	0594-22-8522		
地域概要	(1)管内人口 11万1千人	(2)管内商店街数 32商店街	
事業の対象となる商店街の概要	(1)商店街数 6商店街	(2)会員数 123商店	
	(3)空店舗率 12.2%	(4)大型店空き店舗数 1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

チャレンジショップ事業を行い、起業家育成の場を設け、商店街のにぎわい再生を図る

7,714千円

【事業実施内容】

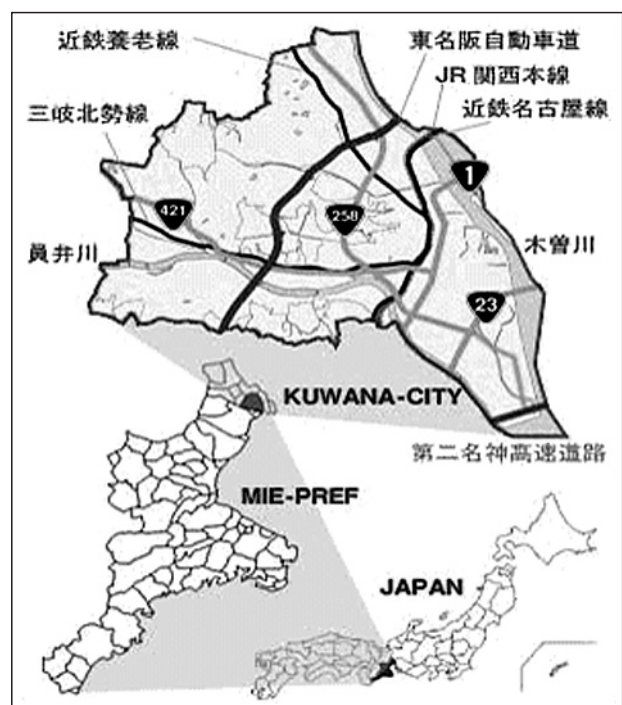
1. 背景

平成7年に桑名市西部（郊外）において大型商業施設「マイカル桑名」がオープンし、顧客の郊外流出が進み、また平成8年には、中心市街地に「アピタ桑名店」が誕生し、それともない近隣商店街の集客力が弱まり、街区に空き店舗が増えてきた。平成9年には、大型商業施設「ショッピングシティ パル」が閉鎖した。

このような背景のもと、(株)まちづくり桑名が平成13年3月に設立され、同年4月に桑名市からTMOの認定を受け、TMO構想に盛り込まれた、各種事業への取り組みの中で、ソフト事業として、桑名市、桑名商工会議所、桑名市商店街連合会の助成を受けて、空き店舗対策事業を実施した。

平成13年度、中心市街地の空き店舗19件を桑名市の広報で募集したところ多数の問い合わせがあり、その中から7店の入店があった。

平成14年度も13年度からの継続事業として空き店舗対策事業を実施し、4件の入店があった。



桑名市の位置（桑名市HPより）

しかしながら、まだ駅前商店街には約10店舗の空き店舗があり、その打開策として、14年度のチャレンジショップ事業では、空き店舗対策の一環として一人でも多くの起業家を育て、空き店舗に入店して中心市街地を活性化することを目的に本事業を実施した。

2. 事業内容

桑名駅前の活性化事業の目玉として、地元商店街・桑名商工会議所、桑名市商店街連合会と連携してチャレンジショップ「レインボースクエア」をオープンした。

(1) ミニチャレンジショップ概要

①応募対象：年齢は原則20才以上で、開業意欲があり、将来桑名市内で店舗を持ちたいと思っている人。グループ応募も可。商売経験の有無は問わない。

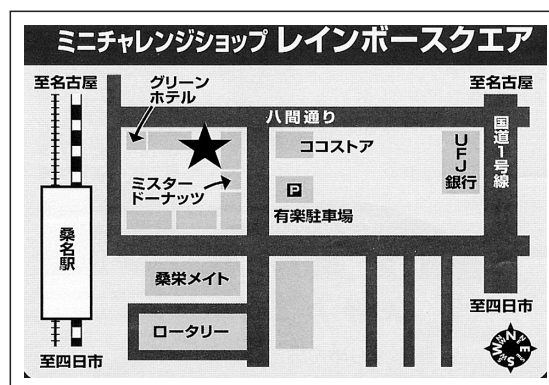
②期間：原則1年契約。更新不可。再応募可能。

③出店にかかる主な費用：家賃／月10,000円（敷金・礼金など不要）
水道光熱費／月10,000円

④店舗面積：1店舗あたり約2坪

⑤業種：物品販売業その他（審査会で認められるもの）

⑥応募状況：平成14年9月30日で申し込み受付数28件と予定店舗数7店舗の4倍の申込みがあった。その後、書類審査（10月3日）、面接審査（10月5日）を行い、店舗のディスプレイ講座を開催した。



チャレンジショップ「レインボースクエア」の位置



「レインボースクエア」正面

㈱まちづくり桑名

(2) 事業概要

- ①PR、事業の合意形成：チャレンジショップ協議会の会議で決定し実行した。
- ②人的体制：日常のサポートは、桑名駅前商業研究会・周辺地域の商店街が携わる。
- ③事業実施のノウハウ：まちづくり富山のチャレンジショップを市商工観光課長が視察しそのノウハウを注入した。
- ④事業費の確保：国および県が実施する活力ある商店街支援事業補助金と市の中心市街地活性化事業費を株式会社まちづくり桑名が申請し事業を実施した。
- ⑤経営セミナーを2回開催（平成14年11月18日、平成15年3月29日）し、各店舗のディスプレイ講座を開催（平成14年10月24日）した。
- ⑥商工会議所経営指導員による経営、税務指導を行った。
- ⑦地元商店街の商業者による広報宣伝のノウハウを受けた。
- ⑧アンケート調査による、消費者のニーズにあった店舗づくりの検討会を開催した。

(3) 出店者一覧

桑名ミニチャレンジショップ第1期出店者一覧表 (敬称略・順不同)

		住所	住所	営業内容	主な販売品目
1	女 24	名古屋市	HOOPLA	婦人服の販売、アトリエ	手作りのオリジナル商品を中心とした婦人服、小物
2	女 85	桑名市	骨董 千姫	骨董品、ちりめん細工の販売	骨董の皿、塗物、茶道具やちりめん細工
3	女 65	桑名市	古布さらさ	和服、古布並びに関連品の販売	古布を利用した手作り品（衣料やパッチワーク、アクセサリー）および古布、古着
4	女 45	桑名市	Uluru ウルル	癒し雑貨小物、衣料品の販売と癒し空間の提供（ギャラリー）	癒し雑貨、小物、衣料（アロマグッズ、紅茶、お香、手書きのメッセージ絵はがき、雑貨全般）
5	女 20	桑名市	チロルの森	衣料品、オリジナル品の販売	主に10代、20代の女性向けTシャツ、シャツ、衣料やアクセサリー
6	女 27	四日市市	ENYI エニ	西アフリカ雑貨、アクセサリー、オリジナルアフリカ服の販売	西アフリカから輸入したアクセサリー、民芸品、絵画、日本人向けにアレンジしたオリジナルアフリカ服
7	女 60	桑名市	千寿	主婦などの特技を生かした手作り作品の販売と教室の開講	花アレンジ、袋物

【効 果】

(1) 来客状況調査（アンケート調査）によると、女性の来客者が全体の9割以上を占めている。これは、出店者7名全員が女性であり、女性のニーズに合った商品構成と親切をモットーとした店長の接客態度の良さからだと分析している。

- ①前年度、空き店舗対策事業で入店した近隣商店街の店とタイアップし、広報チラシ、店

名を紹介した雑誌等の媒体を利活用して、チャレンジショップへの集客を図った。

②平成14年11月1日にオープンして、8カ月（平成15年7月）が過ぎようとしているが、駅前商店街に位置しながら認知度は低い。これは、毎日、駅を利用している方（会社員・学生等）が普段あまり通らない道に面していることが影響している。

③広報活動において、CBCテレビの人気番組ユーガッタCBC「情報大接近行ってきまーす」のコーナーで、桑名のまちの新名所として、「レインボースクエア」が紹介され認知度が高まった。（平成15年4月17日放送）

（2）現在の実施状況

15年度は桑名市の補助を受け、第2期生の募集に取り掛かっている。15年4月に2店の退店があり、その後、当社と地元商店街の働きかけにより1店舗入店したが（現在6店舗で営業中）、15年度10月末をもって出店者は退店した。（第2期生の募集は、平成15年8月に、桑名市広報お知らせ版8月15日号で行った。）



【課題・反省点】

- （1）店舗構成を検討する必要がある。
- （2）ターゲットの設定を全店若者向けにする、全店同業者にするなど統一感をもたせた方が、消費者は商品を選ぶことができる。
- （3）営業時間を見直し、夜間営業など客層に合わせた時間営業にする。
- （4）出店者を決定する場合、その過程において、自己資金がどのくらいあるのか、また、経営を続ける（1年間）意思があるかを聞き取る必要がある。（レインボースクエアは2件の途中退店があったため。）
- （5）初年度、1人1区画（約2坪）合計7区画と設定したが、出店者の意向も重視し、業種に応じて店舗スペースを広げるなど柔軟な対応することも必要である。
- （6）1店舗の店のほうが入りやすいとの意見が多数あった。
- （7）来客者への駐車場の確保が必要である。

【関連URL】

株式会社 まちづくり桑名 <http://www.kuwana-tmo.com/>