

地元大学生の新しい経営発想をチャレンジショップで実現

松山商工会議所

機関名	松山商工会議所			
所在地	愛媛県松山市大手町2-5-7			
電話番号	089-941-4111			
地域概要	(1)管内人口	47万人	(2)管内商店街数	31商店街
事業の対象となる商店街の概要	(1)商店街数	3商店街	(2)会員数	約100商店
	(3)空店舗率	5%	(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

若者のチャレンジショップを実施し、専門家からの経営アドバイスや販売促進等の支援

6,000千円

【事業実施内容】

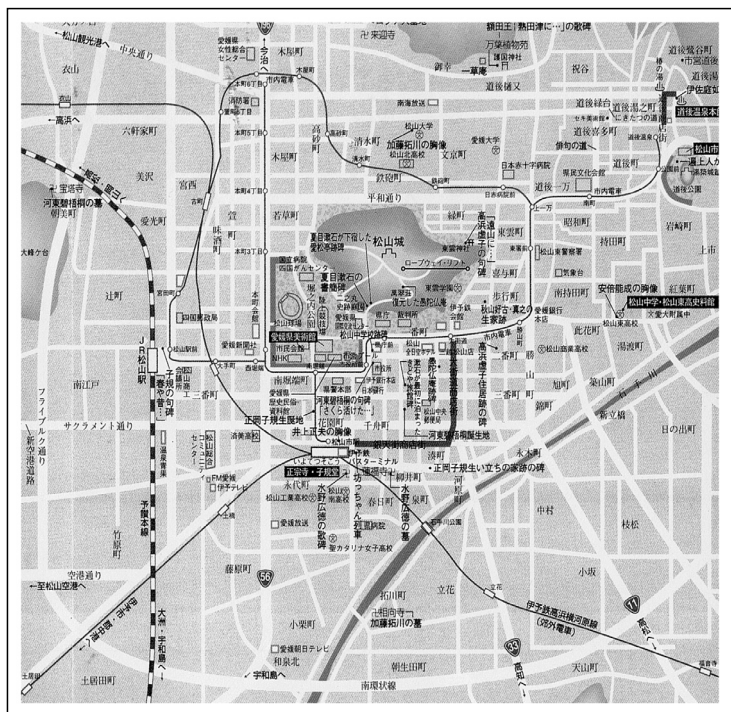
1. 背景

愛媛県松山市は人口47万人を抱える四国最大の都市であり、松山城を取り囲むように、市の繁華街、官庁街、文教施設が集まっている。

松山市は平成10年度に「松山市中心市街地活性化基本計画」を策定し、様々な中心市街地活性化事業に取り組んでいる。

平成12、13年度には商店街等活性化事業により商店街の魅力向上、集客力の強化など、商店街の活性化を図ることを目的としたショップモビリティ事業に取り組み、幼児を持つ若い夫婦、高齢者、障害者等、いわゆる“買物弱者”の買物支援を行った。

平成14年度には、松山市が推進している「坂の上の雲」を軸としたまちづくりの最重点地区に位置づけられ、歴史的資源を背景とした街づくりに取り組んでいるロープウェイ商店街地区において、商店



松山市中心部：中心市街地はJR松山駅よりも、伊予鉄道の松山市駅が拠点となり、中心商店街を囲むように市電が走る。

松山商工会議所

街の空き店舗を活用し、気概があり、又新しい経営発想や感覚を持った起業希望者を育成するためのチャレンジショップ事業を展開することにより、ロープウェイ商店街地区に賑わいを創出し、活性化を図っている。



大型パノラマビジョンもある銀天街のアーケード。平日の昼間でも賑わいがある。

2. 事業の内容

将来、企業を目指す意識の高い地元大学生を中心とした若者ら（グループ）等から、ユニークなアイデアや有望なビジネスプランを募集し、意欲ある出店希望者に空き店舗の一部をテナント形式で貸し出し、商売を体験させることにより若い起業家を育成した。

(1) チャレンジショップの運営

学生で構成する複数のグループに入居してもらい、共同店舗の名前の決定や当店舗への来店を促進するためのPR（広報）の仕方等を研修し、共同で自主運営できるような体制作りを行った。中小企業診断士による店づくりや売上管理等の経営ノウハウも併せて支援した。

- ・ 営業期間 平成14年9月20日～平成15年2月28日
- ・ 場所 松山市大街道3-8-4 1階
- ・ 売場面積 約20坪
- ・ 営業時間 10時30分～19時（金・土曜日は20時）
- ・ 定休日 なし（年末年始の定休日は12月30日～1月3日）

1) チャレンジショップ オープニングセレモニーの開催

- ・ 日時 平成14年9月20日
- ・ 場所 チャレンジショップ「ソウルメイト」前（松山市大街道3-8-4）
- ・ 内容 チャレンジショップのオープンに当り、除幕を行うとともにオープニング記念として出店者が共同で作成したステッカーを来客に配布した。

2) 検討会の設置

本事業を計画的に実施するため、学識経験者や商業関係者、行政、関係団体等で構成する「チャレンジショップ事業検討会」（委員数9名）を設置し、チャレンジショップの事業の運営、出店者の選考、出店者との意見交換等を検討した。

3) チャレンジショップ事業への募集方法及び応募状況について

松山市内にある愛媛大学、松山大学、松山東雲女子大学の3大学に対してチャレンジショップ事業への出店者を募集したところ、愛媛大学と松山大学から各2グループの出店希望（応募）があった。なお、第1回チャレンジショップ事業検討会において、出店者の選考を行ったところ4グループが出店することとなった。

4) 店舗名の由来について

第2回販売促進会議において、出店者らが協議してチャレンジショップの店舗名を「SOUL MATE」（ソウル メイト）に決定した。その名前の由来は、同じ志（SOUL）を持った同士（MATE）という意味であり、出店者全員が共通の意識を持って行こうとい

うことからこのネーミング（店舗名）になった。

5) 来店者に対する調査

- ・調査概要：来店者への聞き取り（任意）アンケート
- ・調査対象：来店者
- ・調査期間：平成14年9月20日（金）～9月30日（月）の営業時間内

6) チャレンジショップの広告宣伝活動について

チャレンジショップの広報宣伝活動においては、販売促進会議において出店者らが検討・協議の上決定して、以下のような広告宣伝活動を行った。



チャレンジショップ「SOUL MATE」オープンの案内

応募（出店）状況

NO	グループ名	主な販売品目	大学名	グループ構成人数
1	パラダイス ファクトリー	古着・革製品・ アクセサリ販売	愛媛大学 法文学部	3人 (男3人)
2	ハートフル	ラオス（東南アジ ア）民芸品販売	松山大学 経済学部	4人 (男1人、女3人)
3	クロス	雑貨品委託販売	松山大学 経営学部	4人 (男2人、女2人)
4	アンテサ サーナ	諸外国雑貨販売	愛媛大学 法文学部	4人 (女4人)

時期	内容
平成14年9月20日 ～ 平成14年10月頃	チャレンジショップ「SOUL MATE」のオープニングを告知するチラシを作成し、来店者や店舗前周辺の通行人等に対し配布、告知した。
平成14年9月25日	県内を中心に発行（約45,000部）している若者向け地元情報誌にチャレンジショップのオープンや今回の事業の取り組みを紹介する広告記事を掲載してPRを行った。
平成14年11月25日	県内を中心に発行（約45,000部）している若者向け地元情報誌に広告記事を掲載してPRを行った。また、チラシも作成して来店者の友人学生、通行人等に配布した。
平成15年1月31日	県内中予地区を中心に発行（約100,000部）している情報誌に2月28日のソウルメイトの営業修了を控えて、集客を促進するため最終売り出しの広告を掲載した。

7) 地元商店街イベント等との関わりについて

毎年11月3日に開催される「城山門前祭」にチャレンジショップ出店者がイベント企画の段階から商店街関係者等の会合に参加した。イベント当日にはアクセサリ類などの小物雑貨や衣類等の露天販売を行った。また、11月2日の前夜祭にも参加してイベント進行の補助業務などを行った。

※「城山門前祭」・・・地元ロープウェイ商店街の主催イベントで、当日は商店街の道路を歩行者天国にしてバザー、中古品オークション、各商店の露天販売、路上ライブ、パレードなどの様々なイベントを行った。(愛媛県がんばる商店街支援事業)

PARTICIPATING STORE

ソウルメイトに出店しているお店紹介

CROSS

あなたのいるなくなった物 ありませんか?
インテリア、ファッション関係の委託販売のお店

取り扱いブランド
 ■MILUSSEY ■APC ■JILSBERG ■オナイバー・フグ ■MIXOBL
 ■ZUCCA ■Courreges
 ■BLUES VATTINI ■PRADA ■GIUCI ■HERMES ■BENETI
 ■Christian Dior ■MICHAEL ■TIPFANY ■DOLY GARD

*ブランドロゴは必ず表示します。

委託販売だから個性的な商品がズラリ!

商品名: MILK BOYのスウェット
4,000円
1個限り

商品名: リボルバーのパンツ
12,000円
1個限り

今年のモデルのもので、新品同様。



- System -

インテリア関係の小物、雑貨、服、バック、財布、アクセサリの委託販売のお店です。
売り手に商品を持って来てもらい、1ヶ月預かり、売り手の決めた価格で展示販売します。
商品が売れた場合は、商品の売却価格の3割を手数料として受け取り、残りの7割りを売り手に支払います。

インポート・ユーズド・ウェアとレザークラフトの店が融合した新しいスタイルのショップです。お客様のご要望の革細工をどこよりも安くお作りします。あなただけのオリジナルレザーアイテムを! また古着はスタッフによる直接買い付けのため、商品のリクエストあります。



商品名: KAVUスローシャツ
(インポート・ユーズド・ウェア)
4,900円~(税込み)KAVUの代表的モデル!
10ozコットンのフルオーバーシャツ。
当店イチオシブランド!!/パンツ等もあり。

商品名: バタゴニアフリースジャケット
(インポート・ユーズド・ウェア)
7,900円~(税込み)フリースと言えばバタゴニア!!
軽くて暖かく風を通さないうえ、毛玉にもなりにくいスクレモノ。
いい具合に味が出ているのに状態は非常にイイ!!当店オススメ商品!



オーダーメイドの革製品と今注目のインポートウェアを組み合わせた松山初のオリジナルショップ!!

取り扱いブランド
 ■Dunelmorci ■Columbia
 ■KAVU ■BDC
 ■SIERRA DESIGNS ■PELO SPORT
 ■manofish ■Cortner
 ■THE NORTH FACE

直接買い付けのユーズドウェアがウリ。

チラシ広告

出店グループ「クロス」(雑貨品委託販売) (上) と
「パラダイスファクトリー」(古着・革製品・アクセサリ販売) (下)

8) 共同販売促進の取り組みについて

ソウルメイトの販売促進策の一環として4店舗共通割引券を発行した。割引券の仕組みは、1,000円以上お買い上げのお客様に対して割引券(500円分)を先着80名(各グループ20枚)渡し、次回来店時にソウルメイト内の4店舗で自由に利用できるもの。(割引券は11月25日の広告掲載日から配布を開始し、80枚全て配布した。なお、割引券の作成費は出店者が負担した。)

割引券の財源は出店者4グループが3万円分(割引券の歩留まり率を75%と仮定)負担して、4万円分(@500×1グループ20枚×4グループ)の割引券を発行した。なお、割引券の利用金額(回収額)は23,500円、回収率は58.75%であった。割引券の利用金額は、4グループが均等割りで負担した。

【効 果】

- (1) 地元商店街の店主らと連携、協力して商店街イベントを成功させた。
- (2) 商店街の組合員らとの協力体制が構築され、商店街活動に弾みがついた。
- (3) 出店者が商売の難しさを体験できた。
- (4) 出店者の起業に対する意識が向上した。
- (5) チャレンジショップが、新聞等に取り上げられて地元商店街の知名度が向上した。

<販売促進会議及びチャレンジショップ事業検討会で集約された出店者の感想等>

①チャレンジショップを通じて感じたこと、学んだ事

- ・自分の商品をお客様に買っていただいた時はとてもうれしかった。
- ・お店を始めることは案外簡単だと感じた反面、仕事に対する責任感とやりがいを痛感した。
- ・家賃や備品リースを自己負担で経営するには難しいと感じた。
- ・アルバイトでお金を稼ぐよりも、経営するほうが面白い。(やりがいが違う)
- ・将来の就職や今後の人生を考えていく上で、素晴らしい体験となった。
- ・全く違う世代や諸外国の人(観光客)と接する機会が有り、大学だけで学べないことも学べたと思う。また、自分自身の視野も広がった。他

②将来的な起業家(独立開業)意識について

起業家を目指したいですか？	
YES	NO
12人	3人
80%	20%

③起業家意識を持った理由について

- ・自分で計画し実行したことがそのまま自分に跳ね返り、また自分の可能性を試すことができるから。
- ・今回の経営を通じて利益が出せると思った分野で独立したいから。他

④起業家意識をもてなかった理由について

- ・自分の能力では、経営は難しいと感じたから。
- ・赤字のリスクを考えれば経営は難しいと感じたから。他

⑤起業するには何が必要と感じたか

- ・実行力や忍耐力、またやりたい(起業したい)という気持ち。
- ・人と人とのつながりが一番重要だと感じた。
- ・今回は家賃や広告宣伝費を補助してもらったが、本来ならば独立資金が重要になってくると感じた。他

⑥実際出店して、当初(出店前)の予定と違って(困った)ことについて

- ・10代の客層を予想していたが、実際には主婦が多かった。
- ・予想以上に幅広い方々との交流が図られた。
- ・4店舗が入居すると案外狭かった。他

- ⑦商店街からのチャレンジショップ
に対する意見について
- ・出店者らのやる気や熱意を感じた。
 - ・近い将来、是非商店街に出店(起業)して欲しい。他

【課題・反省点】

- (1) 課題としては、チャレンジショップをいかにして告知するか(PRに関する事)及び、商店街組合員との関わり方(接点)の2点がある。
- (2) 平成15年度においては、新規開業者を対象にチャレンジショップを計画しており、中心市街地(主にはTMO区域内)へ出店を計画(希望)している起業家に入居してもらいチャレンジショップを運営する方向で検討する。

その際には、経営に関する様々なアドバイスをより一層充実させたものとして、

開業の手続きから納税申告までの税務アドバイスや販売促進策、接客内容等を研修させるとともに、出店者が共同でチャレンジショップを運営する体制を構築する。また、当初主催の新規開業者向けセミナー「創業塾」の受講もあわせて模索する。

なお、出店者に対しコスト意識を促すため、(安価な)家賃を徴収することも併せて検討する。

【教 訓】

- (1) チャレンジショップ事業は、商店街の空き店舗であればどこでも実施できるのではない。
- (2) ある程度空き店舗の立地条件などが良くないと応募も少ないものと思われる。

【関 連 U R L】

松山商工会議所 <http://www.ehime-iinet.or.jp/jemcci/>
 松山あきんどドットコム <http://www.matsuyama-akindo.com/>



チラシ広告

出店グループ「アンテササーチ(諸外国雑貨販売)」(上)と「ハートフル(ラオス(東南アジア)民芸品販売)」(下)