

## 若手店主のリーダーシップで、バーチャルモールを開設

### 光 商 工 会 議 所

機関名	光商工会議所			
所在地	山口県光市島田 4-14-15			
電話番号	0 8 3 3 - 7 1 - 0 6 5 0			
地域概要	(1)管内人口	4万8千人	(2)管内商店街数	4 商店会
事業の対象となる 商店街の概要	(1)商店街数	4 商店会	(2)会員数	434商店
	(3)空店舗率	- %	(4)大型店空き店舗数	- 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 活性化対策事業

- ・バーチャルモールの開発、運用、管理
- ・ホームページ作成、更新のためのパソコン講習
- ・利用者増加を図るため、光市内をターゲットとしたイベントを開催

総事業費

15,000千円

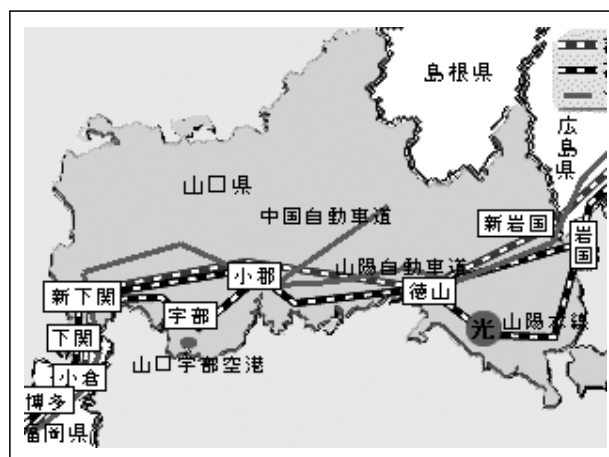
#### 【事業実施内容】

##### 1. 背景

光市は、山口県の東南部、周南工業地帯の東部に位置し、瀬戸内海国立公園を一部に含む、豊かな自然環境に恵まれた人口約5万人の都市である。

光市内には室積商店会、光井名店会、島田市商店会、浅江商店会の4つの商店会があるが、近隣の下松市などへの大型店の出店、24時間営業のスーパーマーケットのオープンなどの影響を受け、平成7年には728あった小売事業者数が平成11年には596に減少（商業統計調査）するなど、商業機能の空洞化が懸念されている。

これに対し、近年、若手の店主が比較的多い浅江商店会のメンバーを中心に、将来を見据えて市内商業の活性化に取り組みたいとの声が聞かれるようになった。平成13年、地域商店街活性化を目的とする光市の補助金（30万円）の用途を相談する会議の中で、浅江商店会のメンバーからバーチャルモールを開設したいとの意見が出された。これに市内の商店会全体で取り組むこととなり、宇部市（山口県）、府中市（広島県）など、バーチャルモールを立ち上げた実績のある



光市の位置

## 光商工会議所

先進地の視察を行うとともに、インターネットやパソコンに関する基本的事項の勉強会を開始した。この取り組みを本格的に稼働させるため、平成14年度に本事業を実施した。

### 2. 事業内容

#### (1) 事業概要

バーチャルモール「ほっとSHOPひかり」を平成15年2月15日（プレオープンは平成14年11月1日）にグランドオープンし、各店舗や商品の情報発信を行うとともに、市民とのコミュニケーションを図り、消費者ニーズを反映したサービスの充実に努めた。

「ほっとSHOPひかり」が想定しているターゲットは光市民である。



ほっとSHOPひかりのトップページ

このため、単なる商店・商品紹介ではなく、バスの時刻表、市内のイベント情報など、光市民に役立つ地域の情報も積極的に掲載している。また、多くの店舗、企業情報を掲載することで光市の便利帳代わりに活用してもらい、ひいては市民の来店を促すことを最大の目的としている。また、参加店を対象としたホームページ作成・更新の実地講習を行うことで、小売業者の情報対応能力の向上を図った。

#### ①バーチャルモール「ほっとショップひかり」の開発

- ・参加店データベースの開発
- ・顧客データベースの開発
- ・Fax、E-mailによる商品受注システムの開発
- ・Webページデザイン
- ・ホームページ企画の立案

#### ②パソコン講習

- ・ホームページ作成、更新（14回）
- ・商品ページ作成（1回）

#### ③共同販売促進策の実施

- ・チラシによるURL、参加店の広報（6回）

#### ④実施体験イベント

- ・第7回ひかり物産まつりへのブース出店

#### ⑤ほっとSHOPひかり通信vol.1～9発行

#### (2) 参加店区分等

ほっとSHOPひかりへの参加店舗数は平成15年9月現在で123店舗である。光市内の卸・小売業者（四百数十件）中、約4分の1がほっとSHOPの参加店になっており、3つの商店会においては全店が参加店となっている。参加店区分は月額維持費別に、下記の3つのコースがある。

- ・月額200円コース 事業所紹介のみ
- ・月額400円コース 事業所紹介+自社HPへのリンク
- ・月額1000円コース 事業所紹介+自社HPへのリンク+商品の掲載、販売（\*）  
自社で更新が可能

\*商品の掲載、販売については、注文内容の情報がFax、E-mailで各店舗に流され、対応（配送するか来店を促すか、決済方法をどのようにするか等）は各店舗で個別に行う形式を採用している。

商品の掲載、販売ができ、自社で更新が可能となっている月額1000円コースの参加店は27店舗（平成15年9月現在、これに加えて5店舗が1000円コースへ移行準備中）であり、現時点でサーバーの維持管理費等ランニングコストを賄うことはできている。しかし、販売促進費等を捻出するほどの資金的余裕はない状態であり、参加店の拡充と、現参加店に対して月額1000円コースへの移行を促すことが、今後の課題である。

### （3）事業推進体制

各商店会、商工業団体、ポイントカードの任意団体等に声をかけ、各団体から推薦された1～2人を委員として「ほっとSHOPひかり実行委員会」を組織した。この呼びかけも、浅江商店会をはじめとした若手の商店経営者が中心となって行った。平成14年7月から平成15年3月まで14回の実行委員会を開催したほか、システム構築（7回）、ホームページ作成講習（5回）、デザイン検討（2回）等も開催された。実行委員会ではコンテンツの検討から契約・参加店募集、広報等についてまで様々な話し合いがなされ、毎回約20名の参加者が深夜まで熱心に検討を行った。

トップページの更新については主なコーナー別に3つの部会が設けられており、部会で話し合われた内容をもとに、メンバーと事務局である商工会議所が連携・協力して作業を行っている。個店情報の更新については、1000円コースの27店舗は、自店のトップページを自由に変更することができる。ほか、専用のフォームを利用してキャンペーン情報の発信も行うことができる。それ以外の店舗ではFax等で変更事項を受け付け、事務局で変更手続きを行っている。

## 【効 果】

- （1）アクセス数は1ヶ月平均2500で推移しており、コンテンツについては今後の発展に期待するという声が大半であるものの、本事業に対する光市民の評価は高い。バーチャルモール事業は開設がゴールではなく、3年、5年と長期間の事業展開が必要であり、平成15年度も継続事業として実施している。
- （2）市内4つの商店会の位置がそれぞれ離れていることもあり、これまで共同事業に取り組んだことはあまりなかったが、本事業により各商店会に交流が生まれ、商店会の間にあった温度差が緩和された。活性化のためには今後、各種団体が連携を図ることがさらに重要になってくる。そのための組織づくりができたこと、商業者だけでなく、工業関係者も参加することができたことが大きな効果である。
- （3）本事業をきっかけとして、商業者のITへの関心と理解が深まった。特に若手メンバーのスキルアップは目覚ましく、自身の商売にも本事業で得た知識を生かしているようである。

## 光商工会議所

また、皆でレベルアップしようという意識が強く、連帯感も醸成された。

### 【課題・反省点】

- (1) 現在の参加店123店舗のうち、ホームページ上で商品を紹介しているのは27店舗にとどまっている。個店情報としてはある程度の情報量はあるものの、掲載されている商品の点数は少なく、消費者にとっては必ずしも魅力的なモールにはなっていない。
- (2) 個店情報のみの参加店には維持費を200円と安く設定しているため、事業継続のための資金確保に不安がある。今後は参加店に対して月額1000円コースへの移行を促すとともに、新たな参加店の獲得にも努めていく。
- (3) Eコマースは基本的に買回り品に強い。食料品等最寄り性の高い商品の受注を伸ばすためには、商品開発や商品情報の提供の充実を図り、より広域のマーケットを対象とした取り組みも必要となる。また、将来的には電子決済の導入や、宅配事業との連携の方向性も探っていきたい。
- (4) 光市民へのほっとSHOPひかりの認知度はまだ十分ではない。今後、市民に役立つ情報を積極的に配信したり、イベント時に宣伝するなどして、PRに努めていきたい。

### 【教訓】

- (1) 商業者、特に若手店主が積極的に事業の運営に携わることで、皆でこの事業を成し遂げようという雰囲気が出た。行政や商工会議所主導では、スムーズに事業が推進できなかっただろう。また、ITに関することは専門家でないことも多いが、業者に任せきりにせず、自分たちの思いを繰り返し伝えていくことが重要である。
- (2) バーチャルモール事業は手間がかかる割にはすぐに効果が見えにくい事業である。このため、運営する側が継続して運営することを前提に事業に取り組み、地道に改善の努力を続けていく必要がある。
- (3) ホームページの更新などについては、役割分担をすること。1ポジションだけに維持管理を押し付けると、とても継続できない。他の仕事と平行して皆が取り組める仕組みづくりと、チームワークが重要である。

### 【関連URL】

光商工会議所 <http://www.joho-yamaguchi.or.jp/hikarcci/>

ほっとSHOPひかり <http://www.shop-hikari.or.jp>