

隣接する2店舗でチャレンジショップを同時にオープン  
意欲あるチャレンジャーとともに、地元商業高校の販売実習店舗が出店

## TMO能代

機関名	TMO能代（能代商工会議所）		
所在地	秋田県能代市元町1-1-7		
電話番号	0185-89-1233		
地域概要	(1)管内人口 533千人	(2)管内商店街数 7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 74商店	
	(3)空店舗率 22%	(4)大型店空き店舗数 1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15年度 空き店舗対策事業  
総事業費

チャレンジショップ運営事業  
6,680千円

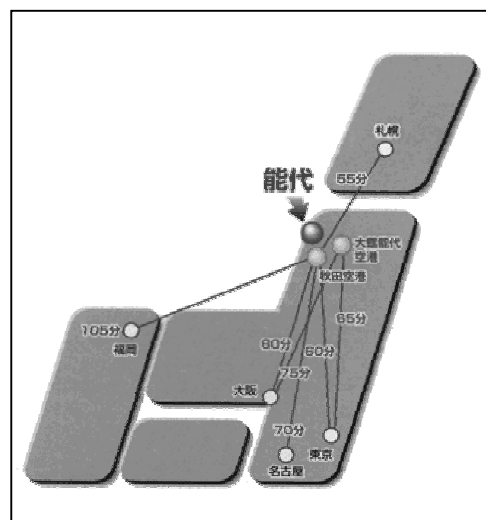
### 【事業実施内容】

#### 1. 背景

能代市は秋田県北西部に位置し、雄大な日本海、世界自然遺産「白神山地」、出羽丘陵の緑豊かな森林地帯に囲まれ、米代川の河口に市街地を形成している。本市は、16世紀終わり頃より米代川流域において秋田杉材の生産が行われ、「木都」として発展してきたまちであり、木材産業の進展とともに中心市街地も発展してきた。

しかし、近年は中心市街地の空洞化が著しく、畠町、中和大通り、柳町、駅前、中央、西大通りと6つある商店街に昔の栄えた姿が見られなくなっている。さらに、平成14年6月の能代サティの閉鎖により中心市街地の魅力とともに吸引力が大幅に失われつつある。

そこで、当市最大の商店街である畠町商店街における空き店舗を活用し、新たな事業者の育成とともにまちのにぎわい創出を図ったチャレンジショップ事業に取り組み、隣接する柳町商店街、駅前商店街との相乗効果等中心市街地の活性化を図ることとした。



能代市位置図（能代市HPより）

#### 2. 事業内容

当市最大の商店街であるが、空き店舗も多い畠町商店街を空き店舗対策のモデル地域として、隣接する2店の空き店舗活用によるチャレンジショップ事業を実施した。

(1) 事業概要

- ①店舗名称 チャレンジショップはたまち
- ②事業期間 平成15年7月19日  
～平成16年3月31日
- ③事業主体 TMO能代  
TMO能代内に「空き店舗活用検討委員会」を設置し、事業を実施
- ④事業場所 畠町商店街内の隣接する2店
  - ・能代市畠町10-7  
旧カバン店跡 (10.5坪)
  - ・能代市畠町10-8  
旧洋品店跡 (16.3坪)
- ⑤チャレンジショップ数  
8ブース (店) - 1ブース 2~3坪



チャレンジショップ位置図  
(能代商工会議所HPより)

チャレンジショップオープンチラシ

(2) チャレンジショップ出店者

出店には、開業意欲のある人や意欲ある経営者で新たに商売を始めたいとする、衣料品「カメゾウ亀三」、中国小物「TenTen」、手作り雑貨「CoCo」、山野草「山草工房」、自然食品マッサージ・アロマセラピーサロン「トウ・リラージュ」、農産産直「ポケットファーム」、喫茶「白神コーヒー」の7店のほか、地元能代商業高校生徒の販売実習店舗のお菓子・ファンシー小物「能商直営店あきんどう」が出店。



チャレンジショップ出店者

## (3) 事業経過

## ①出店者募集 (H15年4月7日～4月20日)

各商店街への入店希望要項の配布、北羽新報への掲載。

## ②出店希望者懇談会 (平成15年5月8日)

出店希望があった10名と空き店舗利活用検討委員会委員との懇談会を開催。

## ③出店者選考 (平成15年5月16日)

出店希望があった10名について、申込書類及び懇談会等より選考し、8店を決定。

## ④開業期間 平成15年7月19日～平成16年3月31日

## ⑤入店者の移動

- ・平成15年12月 出店者のうち、C o C o (クラフト&雑貨) が、自宅で独立開業するため退店。
- ・平成16年1月 出店者のうち、トウ・リラージュ (アロマセラピーサロン) が、自宅で独立開業するため退店。
- ・平成16年2月 出店者のうち、ポケットファーム・山草工房が、自己都合により退店。

## (4) 実施事業

## ①オープニングイベント (H15年7月19日)

地元幼稚園児によるアンパンマン音頭、能代商業高等学校吹奏学部による演奏、着ぐるみ2体での風船プレゼント。

## ②ひまわり号パネル展 (平成15年8月12日～8月19日)

## ③開業50日記念「100円セール」 (H15年9月7日)

のしろ産業フェア開催にあわせ、チャレンジショップ入店者全員の共通企画として、100円セールを開催。

## ④歳末セール

地元商店街連合会の歳末感謝祭期間にあわせた、クリスマスギフトから冬物商品のバーゲンセールの開催。

## ⑤新春初市

入店者全店の合同企画として、1月2日～5日までお買上先着50名様に、毎日おでんのプレゼント。着ぐるみにより店内の初売りムードを高める。



チャレンジショップオープニングイベント

## (5) 来店客実績

買上客数の推移

月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	平均
客数	2,223人	1,640人	1,439人	1,661人	1,161人	1,010人	754人	1,412人
月間	2,223人	1,640人	1,439人	1,661人	1,161人	1,010人	754人	1,412人
一日平均	171人	53人	58人	62人	45人	37人	29人	57人
営業日数	13日	31日	25日	27日	26日	27日	26日	25日

## 【 効 果 】

## 1. 来街者の行動

チャレンジショップの中に農産物の直売コーナーを作った。当商店街では生鮮食品の取り扱い店舗が少なかったため、地元の高齢者の方々に非常に喜ばれ、来街が増加した。

## 2. チャレンジャーの開業

7名の出店者の内、2名が現在独立し自宅を改装し営業を維持している。

## 3. 地元商業高校との連携

地元商業高校と連携し、高校生が運営する店舗を出店した。この店舗は、生徒の実習店舗として模擬会社組織を作り店を運営する形で、商売に対する知識の習得とともに学生の進学・就職に貢献できた。

## 【 課 題 ・ 反 省 点 】

## 1. 実施期間・実施時期

補助金の交付決定が6月末で、その後工事に入り、事業の実施は7月末～8月初めにずれこんでしまう。単年度事業でありながら、実施期間8ヶ月は少ない。これが2～3年継続する事業であれば、初期投資の回収にもつながるのではないかと思われる。

## 2. 店舗面積の不足

出店者を増やす(多種業種の導入)ことで、チャレンジショップの魅力と集客の拡大を計画したが、一店舗が採算ベースを確保できるための品揃えに必要な面積を十分に提供が出来なかった。

## 【 実 施 ポ イ ン ト 】

チャレンジショップでも利益の追求が必要である。この度の事業においては、一店舗当たりの面積が3坪～4坪程度であり、面積が狭く利益の確保が困難であった。採算の取れる適正な面積の提供が必要である。

そのため、補助期間(平成15年4月～16年3月)終了後に、3店が入店していた店舗を1店で運営をすることで(約10.5坪)、品揃えの拡大が図られ売上があがっている。

## 【 関 連 U R L 】

能代商工会議所 <http://www.shirakami.or.jp/~n-syoko/>

白神ねっと <http://www.shirakami.or.jp/>