

テナントミックスを考慮したチャレンジショップで若年層を取り込む

名張商工会議所

機関名	名張商工会議所		
所在地	三重県名張市南町822-2		
電話番号	0595-63-0080		
地域概要	(1)管内人口 84千人	(2)管内商店街数 16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 23商店	
	(3)空店舗率 18%	(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15年度	空き店舗対策事業	・チャレンジショップ「ドルーグ」 ・通行量調査
	総事業費	4,571千円

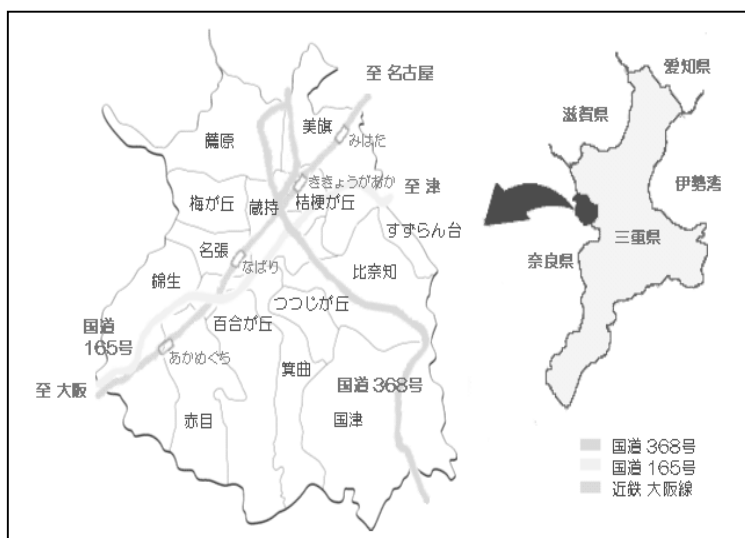
【事業実施内容】

1. 背景

名張市は三重県の北西部に位置し、西、南は奈良県と接している。市域の面積は129.76k㎡で、全域が都市計画区域に指定されている。豊かな自然環境に恵まれ、市域の約37%が国定公園等に指定されている。

名張市の中小小売店を中心とした商業地域は、その形成の経緯から大別して、中心市街地商業地域（名張地区）と住宅団地商店街（桔梗が丘、つつじが丘）、国道165号線沿道商業地域（主に夏見地区）の3つに分類される。中心市街地商業地域においては、街づくり協議会や地元住民による街づくりの運動が活発になってきている。

住宅団地商店街のうち、桔梗が丘商店会においては、23店舗のうち4店舗が空き店舗となっており、早急に活性化対策に取り組む必要があった。そこで、商店会においても様々な趣向をこらした販売促進活動を行っているが、決定的な改善策には至っておらず、平成15年度はチャレンジショップに取り組むことで、商店会全体の活力を取り戻すとともに、あわせて新規起業者の育成にも取り組むこととなった。



名張市の位置（名張市のHPより）

2. 事業内容

(1) チャレンジショップ「Droog (ドルーグ)」概要

- ①出店場所 : 名張市桔梗が丘3番町2-68-17 コペラ川浪所有空き店舗 121 m²
- ②実施期間 : 平成15年7月1日～平成16年3月31日
(7月上旬までの間に改装工事、準備を行い、7月26日オープン)
- ③実施内容 : 空き店舗対策としてチャレンジショップを実施し、予定の空き店舗内を7コマに間仕切りし、新規開業を計画している起業者の育成を図る。
- ④営業 : 営業時間 10時～19時、定休日 毎週木曜日

(2) 出店希望者の募集・選考

- ・募集開始 平成15年5月25日
- ・申込み締め切り 平成15年6月16日
- ・一次(書類)選考 平成15年6月16日 (10名応募、10名合格)
- ・二次(面接)選考 平成15年6月23日 (3名辞退、7名合格)

(3) 研修会、個別指導

①開店前研修会 3回

- ・「記帳と税金」
- ・「商取引における法的責任と保険」、「記帳の留意点」、「創業の心得」
- ・「商取引の現状と実務」

②開店後個別指導、記帳指導

(4) 販促等イベント

- ・オープニングイベント
- ・クイズ正解者にスクラッチくじプレゼント
- ・クリスマス・年末セール
- ・感謝セール

(5) 通行量調査

出店前後の2回通行量調査を実施

(6) 出店者

ネイルアート、古着販売、英会話スクール、靴下を中心とした衣料品販売、キッチン小物・雑貨販売、陶器販売、シルクフラワー・染物販売の7店舗を、20歳～50歳代の新規創業者が出店した。

【 効 果 】

1. 来街者の行動

チャレンジショップの来店者数は、セレモニーのあったオープン当日を除いて1日平均20人程度、延べ4,000人程度(20人×25日×8ヶ月)の来店者があったものと考えられる。女性の高齢者層の来店が多いが、従来、コンビニしか利用しなかった若年層の来街者がチャレンジショップを訪れるようになった。

これだけの来店者数を確保できた要因として考えられるのは、地道なポスティング活

動や新聞各紙の取材、テレビのニュース、来店者へのプレゼント企画など、あらゆる宣伝活動を行ったためであり、2月、8月の閑散期でも来店者が途絶えることはなかった。また、大規模な住宅団地を後背地に擁していること及び通行量が多い国道165号線のバイパス的な機能を持つ名張～桔梗が丘線の延長線上に立地することから、チャレンジショップ事業の実施場所の選定も好影響を与えたものと思われる。

チャレンジショップ7店舗のうち、4店舗は平成16年4月1日から名張市の補助金を利用することで、2年目の再スタートをきることに決定した。

2. 商店街の組織

商店街の方々には、これまでなかった若年層の客も取り込むことができ、テナントミックスを考えながら空き店舗を減らすことが、まちの活気を取り戻す上でいかに重要かを再認識してもらえ、概ね好評である。個店がチャレンジショップの開店により、急激に売上が伸びたというような例はなかったが、これをきっかけに商店街内の共同事業実施の機運が高まるとともに、接客態度や店づくりなど自店の商売のあり方を見つめ直し始めた店舗もある。



チャレンジショップ ドルレーグの全景（左）と内部（右）

【課題・反省点】

1. 事業費の確保

国・県補助の場合、単年度事業となるため平成16年3月末日で一旦事業が終了したが、その後、市、商工会議所、当該商店街からの補助で何とか事業を継続することとなった。創業者育成という観点からは単年度で事業効果を出すのは極めて困難であると思われる。少なくとも、2年間は事業が継続できるよう最初の取り組み時点での予算確保が必要である。

【事業の実施ポイント】

複数年度にわたる予算確保が必要である。また、準備はかなり早い時期から始める方が
良い。当地の場合、10名の出店者募集に対し、7名しか集まらなかったのが果たして出店
ニーズがあるかどうか、十分な検討が必要と思われる。

【関連URL】

名張商工会議所 <http://www.nabari.or.jp/>