

空き店舗を活用して商店街の不足業種を誘致。商店街の賑わい創出を図る

八幡浜商工会議所

機関名	八幡浜商工会議所		
所在地	愛媛県八幡浜市北浜 1-3-25		
電話番号	0894-22-3411		
地域概要	(1)管内人口 32千人	(2)管内商店街数 4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)空き店舗率 26%	(4)大型店空き店舗数 0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 15 年度	空き店舗対策事業	チャレンジショップの開設
	総事業費	6,432 千円

【事業実施内容】

1. 背景

八幡浜市は、愛媛県の最西端に突出する佐田岬半島の基部に位置する人口 3 万 2 千人の都市である。八幡浜港からは大分県と結ぶフェリー航路が開設されているほか、JR 予讃線で松山市まで約 45 分と交通の要地となっている。

八幡浜市の中心市街地はかつて「伊予の大阪」と呼ばれ、綿糸・綿布の取引を通じて商都として繁栄したが、近年は人口の減少に伴う需要の減少・周辺地域への大型店の進出等、厳しい環境にあり、空き店舗問題が深刻化している。

このような状況を受け、八幡浜商工会議所では平成 11 年度から市内商店街の空き店舗対策事業に取り組んできた。平成 15 年度事業では商店街に不足業種を導入するとともにコミュニティの場を創出することで、周辺からの新たな客層の流入を図ることを目的として空き店舗対策を実施した。実施商店街、及び空き店舗の選定にあたっては、中心部の 4 商店街から 1～2 店舗の要望があったが、改装含め実施に必要な事業費用の 3 分の 1 負担の問題等もあり、最終的に新町商店街のみで実施することとなった。



八幡浜市の中心市街地図（八幡浜市HPより）

2. 事業内容

(1) 事業の概要

① 運営方針

空き店舗を活用した活性化事業の運営にあたって、次の3つの方針が掲げられた。

- 1) 商店街の一部分だけでなく商店街全体に良い影響を与える。
- 2) 単発のイベントに終わらず継続させる。
- 3) 商店街に不足している食品関連の店舗を誘致する。

② 出店者の募集、開業

新町商店街は5町から成っており、それぞれ1店舗ずつの合計5店舗を空き店舗対策の対象とすることとなった。そのうちの2店舗は新町商店街活性化推進施設として、「託児・休憩所（コミュニティ施設）」と「ミニイベントプラザ」の設置が決まり、残りの3店舗は次の条件で一般公募した。

- 1) 最初の6ヶ月家賃無料
 - 2) 内装費と広告費の一部負担
 - 3) 出店希望:「野菜・果物の販売店」、「惣菜店」、「概念にとらわれずチャレンジする店」
- 市内及び近郊の市町にチラシを配布して募集を行ったところ、10件（個人7人と3団体）の応募があり協議の結果3店舗が決定した。

「空き店舗を活用した新規開業店舗及び施設」

開 業	店 名	業務内容
10月6日	しんまち新鮮市場	地元高校の園芸科や市内近郊の農家、卸業者等から仕入れた、新鮮な野菜や果物・鮮魚・惣菜を販売。
11月8日	ぜいたく点心マダムジャー	中国から輸入するフカヒレスープやシュウマイ、餃子の他、釜飯、天麩羅などバラエティに富んだメニュー構成の惣菜を販売。
11月8日	足つぼマッサージ健生館	整体・足つぼマッサージを行う。
10月6日	ミニイベントホール	ギャラリー、展示会、健康教室等に貸し出す。使用料は、非営利目的3,000円/日、営利目的5,000円/日。
12月19日	キッズステーションまあむ	未就学児童の一時預かりや、お母さんが気軽に立ち寄れるフリースペースを設置。900円/時。初回預かりは保険料別途300円。商店街で買い物1,000円以上は金額に応じて割引スタンプを押す。 (例:3,000円購入で400円引き)

八幡浜商工会議所

オープンにあたっては、話題に取り上げられやすいオープン日を全店同日とせず、3回に分けてオープンさせて、毎回テープカット等のオープン記念イベントを実施した。



左・「八幡浜市新町商店街の街区」（八幡浜商工会議所HP）と右・「オープニングイベント」



左・「ミニイベントホール（書道展の様子）」と右・「しんまち新鮮市場」

【 効 果 】

1. 商店街の認知度

意識的にチャレンジショップのオープン時期をずらしたことで、常に話題性を持たせ、消費者に新鮮なインパクトを与えられるように努めるとともに、マスコミの協力を得たことで消費者に商店街への関心を持ってもらえるようになった。

2. 近隣商店街への波及

新町商店街が話題に取り上げられ、いつも賑やかな印象を周囲に与えたことにより、周辺の商店街からは、「うちも何か活性化事業を実施したい」という声が上がっており、良い刺激となったようである。

3. 近隣個店への波及

半年間の事業実施後、5店舗中3店舗（しんまち新鮮市場、健生館、ミニイベントホ

ール)が営業を継続することとなった。こうした活動を見ていた、新町商店街内の別の空き店舗の家主は店舗の建て替えを行い、貸し店舗とする計画も上がっている。売却するのではなく再投資して店舗として残すと思ってもらえたことは、それだけ商店街の将来に期待し、また、こうした活動が理解されているということであり、良い影響を与えた。

4. 来街者の行動

新町商店街にはもともと食料品を扱う商店が少なかったため、「しんまち新鮮市場」のオープンにより、来街者の利便性が向上した。特に生鮮食品に関しては、近隣のスーパーマーケットより新鮮で安く、安心できるとの声が寄せられ、消費者から好評を得ている。

商店街にとっても食料品・惣菜関連の商店が存在することで消費者の来街頻度が高まるといった効果があった。

また、事業実施後に行ったアンケート調査によると、商店街の経営者の70%がチャレンジショップの開店により商店街が明るくなったと考えており、賑わいの創出に役立っている。

【課題・反省点】

1. 実施期間・実施時期

補助金を受ける関係で実質的に動き始めたのは9月頃となり、チャレンジショップのオープンが寒い時期にずれ込むこととなった。期間についても6ヶ月程度と短く、実験的事業を行うためにはもう少し時間的な余裕が必要である。

2. 人的体制

新町商店街内で特別委員会を設置して活動できる体制を整えたつもりであったが、商店街理事長を始めとする少人数の役員、及び事務局の負担が大きくなってしまった。

3. PR

無料でPRできる会議所会報、市広報誌やマスコミの利用をできる限り行ったが、予算があればチャレンジショップオーナーと相談の上、イベントに合わせてもっと積極的なPR活動を行いたかった。

【事業の実施ポイント】

事業を実施する前に主体となる商店街にやる気がどの程度あるのかをよく確認すること。また、商店街内の合意形成を十分に行い、中心的な役割を果たす人は責任を十分に認識する必要がある。チャレンジショップ事業では事業の継続を前提に商店街・出店者と話を進めることも重要である。

【関連URL】

八幡浜商工会議所HP <http://www.ehime-iinet.or.jp/yawatahama/>