

ミニショップ集合型と独立型2形式のチャレンジショップを商店街が運営
街の賑わい創出とチャレンジショップの卒業生 4 店舗が独立

諫早市中心市街地商店街協同組合連合会

機関名	諫早市中心市街地商店街協同組合連合会		
所在地	長崎県諫早市栄町2-6		
電話番号	0957-24-4500		
地域概要	(1)管内人口 96千人	(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 3商店街	(2)会員数 94商店	
	(3)空店舗率 4%	(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運営事業
総事業費 12,000千円

【事業実施内容】

1. 背景

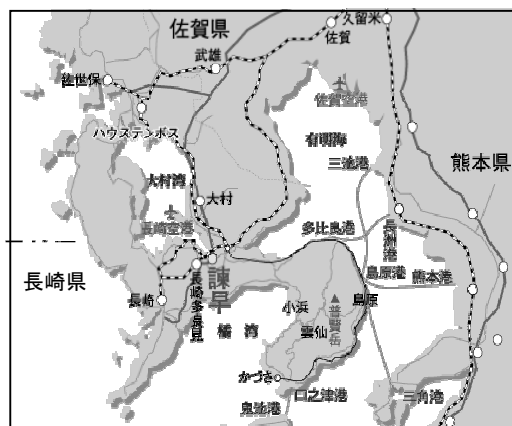
諫早市は長崎県のほぼ中央に位置し、旧来より長崎、島原、西彼杵の各半島の結節部に位置することから交通の要衝として栄えてきた。平成5年に本市を含む2市10町が地方拠点都市の指定を受けたが、本市は、この県央拠点地区の中心都市として位置づけられている。

本市の中心市街地は、市のほぼ中央に位置し、周辺2市10町の拠点として、旧来より商業機能や都市機能が発達してきた。しかし近年では、中心市街地の人口の減少と高齢化の進展、通行量の減少等さまざまな要因により、中心商店街では年間販売額の減少とともに、ここ数年店舗の撤退が相次ぎ、空き店舗の増加が目立ってきている。

そのため、商店街に不足する業種、業態の充足とともに市内で独立開業する意欲ある人を実験的店舗を提供するなど、起業家の創出及び街の賑わいの創出を図るため、チャレンジショップ事業に取り組むこととした。

2. 事業内容

いさはやアエル中央商店街内の空き店舗3箇所を借り上げ、柔軟な発想と旺盛な事業意欲を有する人に対し、無料で商業スペースを提供し独立開業するための支援を行うチャレンジショップを実施した。



諫早市位置図（諫早市HPより）

(1) 事業概要

- ① チャレンジショップの形式
 - ・ミニショップ集合店舗形式 約2坪/店、8区画(店舗)
 - ・独立開業形式 2店舗(6坪、10坪)
- ② 事業主体 諫早市中心市街地商店街協同組合連合会
- ③ 店舗名称 アエルマート

(2) 事業の経過

- ① 出店者募集 平成15年7月22日～8月6日
- ② 出店者選考 申込みがあった13店について、一次審査(書類選考)、二次審査(面接)により、10店に決定。
(内訳) ・ミニショップ集合店舗形式 8店舗(小売7店、サービス1店)
・独立開業形式 2店舗(小売1店、サービス1店)
- ③ 出店者負担
 - ・家賃、敷金、共益費無料
 - ・運営負担金 ミニショップ10,000円/月、独立店30,000円/月
 - ・販売促進費、光熱費実費
- ④ 出店期間 平成15年9月13日～平成16年3月26日

(3) 実施内容

- ① 出店者連絡会の結成

開業前に出店者会議を開催し、事業の主旨及び内容の理解を図るとともに、自主的な事業運営や出店者間の連絡調整、商店街との連携のため、出店者による出店者連絡会を結成した。
- ② PR活動

出店期間が半年と短い期間の中で、消費者への認知を高めるため、地域情報誌への掲載及び地域のコミュニティFM放送を活用した。
- ③ イベント開催
 - ・オープニングイベント(H16.9.13)
セレモニー、アトラクション他
 - ・初売りイベント(H16.1.2)
チャレンジショップ商品関連のオークション他
 - ・ファイナルイベント(H16.3.6)
ありがとうセール、地域FM放送の生放送他
- ④ 開業に向けてのフォロー
 - ・スキルアップ研修
出店者に対し、独立開業をするための力を養ってもらうため、出店の心構えから経営計画作成までのスキルアップを図るための研修を全7回実施した。



チャレンジショップオープンチラシ

・アドバイスの実施

チャレンジショップ出店者に対し、近隣商店主からのアドバイスを行った。



チャレンジショップオープニングイベント

【 効 果 】

1. テナントミックスの実現

チャレンジショップ出店者 10 店舗のうち、卒業後 4 店舗がいさはやアエル中央商店街内に独立開業した。このチャレンジショップ卒業生による出店は、数年来店舗の退店が相次いでいた商店街にとって、空き店舗の解消とともにテナントミックスの面で大きな成果があった。



チャレンジショップ卒業生店舗

2. 商店街の認知度

既存の商店街イベントに加え、これまでイベントのなかった時期にチャレンジショップのイベントを実施することにより、商店街の賑わいの創出とともに元気のある商店街としてのイメージを作り出すことができた。

3. 来街者の行動

特にネイルアート店やインド・インドネシアの雑貨を扱うアジア雑貨店などは、若い女性から支持された。それらの店が独立開業したことは、商店街にとっては小粒ではあるが新鮮な集客の核となり、商店街の新しい魅力作りにつながった。

【課題・反省点】

1. テナント、空き店舗の家賃

チャレンジャーが、チャレンジショップ終了後に独立開業する一番の問題は、高いテナント料や家賃が障害となっている。そのため、いさはやアエル中央商店街では理事長を始めとして家賃交渉を行い、独立開業の支援を行った。

2. PR

コミュニティラジオである FM 諫早を始め折込チラシ、タウン誌などにて広報を行っていたものの、消費者からは「知らなかった」との意見もあった。

3. リーダーの必要性

共同店舗方式では、チャレンジャー同士の和や協調が不可欠であり、強力なリーダーシップを持つ人材が必要である。

【事業の実施ポイント】

1. チャレンジショップ、商店街のそれぞれが積極的に互いのイベントに参加することにより、新分野での商機をつかむきっかけづくりができる。
2. 事業中の研修プログラムだけでなく、卒業後のフォロー（融資・店舗の斡旋・家賃交渉）を行うことにより、出店者の独立開業にかかるコストとリスクを軽減できる。

【関連URL】

諫早商工会議所 <http://www.isahayacci.com/>