

商店街がアイデアを出し合って設置したコミュニティ店舗が大きな反響を呼んだ！

## 岩内町名店街協同組合

機関名	岩内町名店街協同組合		
所在地	北海道岩内郡岩内町字高台 8 1 - 1		
電話番号	0 1 3 5 - 6 2 - 0 3 6 3		
地域概要	(1)管内人口 17 千人	(2)管内商店街数 1 商店街	
事業の対象となる 商店街の概要	(1)商店街数 1	(2)会員数 65 商店	
	(3)空店舗率 13%	(4)大型店空き店舗数 0	
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
  - ・特産品販売、無料休憩、イベント等を行う  
コミュニティスペースの設置
- 5,454 千円

総事業費

### 【事業実施内容】

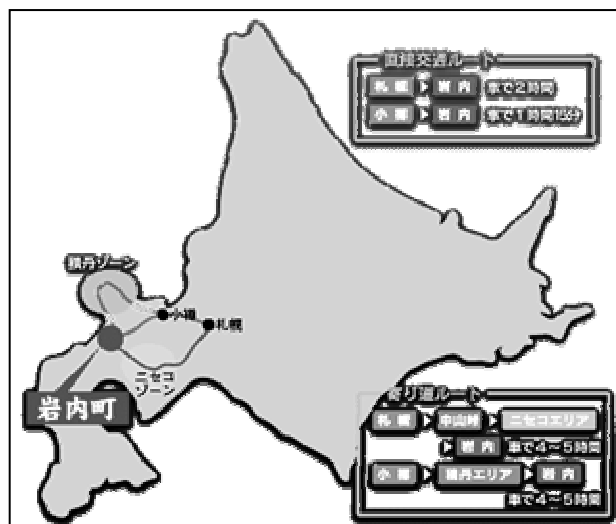
#### 1. 背景

北海道岩内郡岩内町は、人口 17,075 人、面積 70.64 k m<sup>2</sup>、積雪は少なく、北海道内では温暖であり、比較的生活しやすい地域である。

同町は江戸時代からニシン漁場として栄え、タラコや身欠（みがき）ニシンなどの水産加工品の産地として有名である。また、日本最初の近代的炭鉱の積出港、道内初の水力発電など、後志沿岸地域の中心地として発展した。

昭和 29 年の大火で市街地の 3 分の 2 を焼失するが、その後の大規模な都市計画で復興し、現在、岩内港を整備することで、本州と北海道の物流拠点として海の玄関を目指している。

近年、郊外大型店が相次いで出店する等の影響もあり、空き店舗が増加しており厳しい状況にあることから、町内の商工会議所、商店街連合会、中心商店街である岩内町名店街協同組合役員等で構成する「空き店舗対策委員会」を設置し、対策を講ずることとなった。



岩内町の位置図（岩内町役場 HP より）

## 2. 事業内容

本事業は、来街者の増加やお客様とのコミュニケーションを図ることで、賑わいを創出することを目的とし、中心商店街である岩内町名店街内の空き店舗2箇所を活用して、チャレンジショップ及びイベントコミュニティスペースを設置した。

### (1) チャレンジショップ

約18坪の空き店舗を改装し、「衣料品リサイクルショップ」と「広告デザイン会社」の2店が新規開業した。運営等主な概要は以下の通りである。

- ①営業期間：平成16年7月12日～平成17年3月末日
- ②出店者負担費用：家賃24,000円（1店舗12,000円×2）  
水道光熱費、その他経費
- ③組合負担費用：改修・内装工事費
- ④その他：空き店舗対策委員会による経営アドバイスの実施

※2店のうち広告デザイン会社が継続して営業を続けている。衣料品リサイクルショップは、続けたいという要望はあったが、補助がなくなった後の厳しいシミュレーションを提示して、あえて営業の継続を断念してもらった。

### (2) コミュニティスペース「いわない楽座」

約27坪の空き店舗を改装し、観光客や地元買い物客と商店街が交流できる場として、コミュニティスペース「いわない楽座」を整備し、次のような物販、サービスを実施した。

#### ①地元特産品販売

岩内町の名産品、商店街の隠れた逸品（水産加工品、乾物、乳製品、菓子類等）を紹介及び販売する。

- ・「ベーカリーサンライズ」の深層水パン（岩内地区でとれる深層水を使ったパン）の委託販売。
- ・「松田商店」の海産物の販売。年末年始商材として、紅鮭、新巻鮭、贈答用海産物のセット販売。

#### ②他地域の特産品販売

特産品を扱う事業者、農家、漁業者等に販売場所を無償貸与し、特産品を紹介、販売した。

- ・蘭越無（低）農薬野菜農家グループ「ウレシパモシリ蘭越会」による委託販売。「その日の朝、採れた野菜」を売りに、隣接する大手スーパーに対抗する。
- ・「富良野物産公社販売」による委託販売。



いわない楽座



人気商品の深層水トマト

ーメン等の販売。

- ・「桧山観光物産公社販売」による委託販売。羊羹、メイクイン、ゆり根、ゆり最中、珍味、天然蜂蜜等の販売。

③ボックス・フリーマーケット（フリーマーケットの店内常設化）の設置

箱単位のレンタルスペースとして、ボックス 16 個を用意した。募集初日のみで 10 人の応募があり、1 週間で満杯となった。委託契約者とは 1 ヶ月単位の契約で、売れ筋のボックスについては契約を更新する。ボックスの料金としては、管理料が 1 ヶ月につき 1,000 円、販売手数料が売上の 5% となっている。

ボックス前で 10~20 分の間、時間をつぶしていくお客さんが多く販売にも結びついている。「買物以外でも気軽に立寄るスペース」というコンセプトの効果が表れている。



売れ筋のボックス

④ポイントカードの商品交換所

岩宇 4 ヶ町村（岩内・共和・泊・神恵内）の消費者に認知されている、「たら丸ポイントカード」の商品交換所をコミュニティスペース内に設け、一層の認知を図った。カードのポイントが満点になると、商店街会員の店舗で 500 円分の買物ができるが、同交換所の景品は満点カードで 800 円~1,000 円程度の商品と交換ができる。競合である大型量販店のポイントカードよりも高価格の商品と交換できることで競争優位性を発揮している。



ポイントカード交換用の景品

⑤無料展示スペース

- ・ブリザードフラワー教室の開催（岩内在住の主婦）
- ・岩内郷土史研究会の特別展示開催

⑥無料休憩所（コミュニティスペース）

買い物途中に立ち寄って、休憩できるスペースを設置した。また、いわない楽座内で販売しているコーヒー・パフェ・レトルト食品等の飲食スペースともなっている。



コミュニティスペース

【 効 果 】

1. 事業計画・運営ノウハウの蓄積

町政と協力して事業を計画段階から進めてきた中で、商店街の具体的なアイデアと行政

## 岩内町名店街協同組合

の持つ色々な情報力が結びつくことの有効性を互いに認識することができた。今後TMO構想等を進める場合、双方のコミュニケーションが一番重要になってくると思うが、今回の協力体制は進め方の大きなヒントになったと思う。

### 2. 来街者の行動

イベントコミュニティスペース事業では、紙面広告に替わって商店街をPRすることを目的の中心として消費者とコミュニケーションが具体的にとれるような仕掛け作りを試みた。（常設のボックス・フリーマーケット、岩内で実績のあるたら丸ポイントカード会の景品交換所、無料休憩所・飲食スペース、産直野菜の販売、道内各地域物産市など）専門店型商店が集まる当商店街では個々の消費者の情報が各個店止まりになりがちであったが、情報が1ヶ所に集約されることでイベントや売り出しに的確な策が打てるようになってきた。なお、イベントコミュニティスペース事業は、組合の独自運営に切り替えて継続運営中である。事業内部で蓄積したノウハウをもとに、現在のイベントコミュニティスペースとは別に空き店舗を利用した新たな組合運営事業を現在検討中である。

### 3. 近隣商店街への波及

当商店街の事業に刺激を受けて隣接する2つの他の商店街でも、通りを花で飾る事業（開発局補助）、月2回消費者とのふれあいを目的とした手作り品を中心とした露天市、冬の通りを飾るイルミネーション事業などが次々と展開されてきた。結果としてその動きに商工会議所が対応し、商店街事業への補助制度が設立されるなど、本事業がプラスの相乗効果を岩内の商店街全体に及ぼすことが出来たと思う。

## 【 課 題 ・ 反 省 点 】

### 1. 人的体制

組合活動がボランティアの意識を脱してない中での初めての本格的通年事業であったため、人手不足が一番の問題となった。

### 2. 事業費の確保

補助対象となる事業規模が500万以上という高い数値が下限であるので、自己負担額が全体の1/3とはいえ絶対値が大きく、事業費の捻出が組合の単年度会計では厳しい状況になる。今回は特別会費の徴収により事業を進めることが出来た。

## 【 事 業 の 実 施 ポ イ ン ト 】

チャレンジショップ事業において、家賃補助等チャレンジャーへの優遇処置をとる場合補助期間が終了した時に独り立ちできるように、あまり甘い基準値は設定しないこと。空き店舗を埋めたい思いで条件を甘くしても1年で終わってしまっただけでは意味がない。逆に通常に近い条件でチャレンジする意欲のある人の方が継続する可能性が高い。

## 【 関 連 U R L 】

岩内商工会議所HP <http://www.hokkaido.cci.or.jp/iwanai/>