

街の元気な商売人達がチャレンジショップの運営をバックアップ。現場に合わせた独自の育成支援制度で開業までをサポートする。

唐人町商店街振興組合

機関名	唐人町商店街振興組合		
所在地	佐賀市唐人1-5-9		
電話番号	0952-25-8158		
地域概要	(1)管内人口 205千人	(2)管内商店街数 8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 59商店	
	(3)空店舗率 11.0%	(4)大型店空き店舗数 0	
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16年度 空き店舗対策事業 ・チャレンジショップ事業
 総事業費 19,647千円

【事業実施内容】

1. 背景

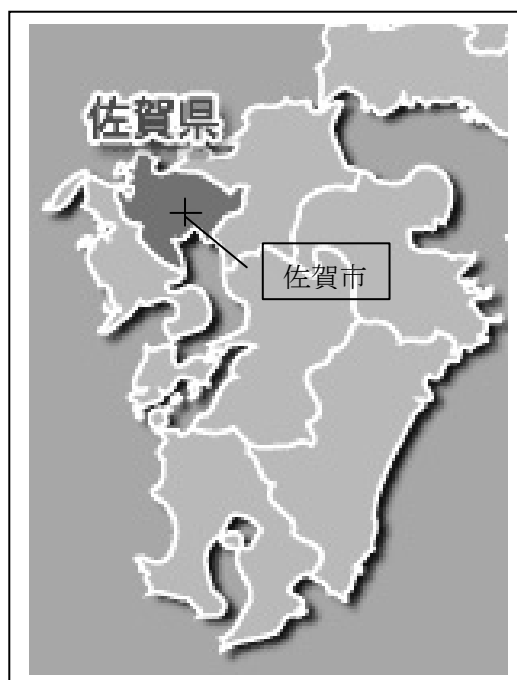
佐賀県佐賀市は、佐賀平野の中心部に位置する人口20万5千人、面積355k㎡の九州8県都の中で最も小さい都市である。

福岡市まではJR特急で約30分、高速バスで約1時間とアクセスが良いことから、週末には多くの市民が福岡へ出かけている。

近年、駅前再開発の中止、市街地の再開発ビル(複合型商業ビル)「エスプラッツ」の閉鎖、郊外に巨大ショッピングセンターが進出する等、中心市街地では非常に厳しい商業環境となり、空洞化が進行している。

佐賀市では、中心市街地の空き店舗対策に早くから取り組み“銀天通り商店街”において平成12年度から継続的にチャレンジショップ事業を実施してきた。これまで合計51人が出店し26人が独立し、そのうち18人が市内で開業するといった成果が得られた。しかし、

上述したように設置したチャレンジショップ周辺地区の商業ビルの閉鎖や、小売店の相次ぐ撤退、遊興飲食店の増加等により、昼型から夜型の通りへと変化してしまったことから、売上げが思うように取れなくなってしまった。また、家賃等の優遇支援期間終了後、自力での開業に四苦八苦する出店者も多かった。



佐賀市の位置 (佐賀県のHPより)

こうした経験を踏まえ今回は、チャレンジショップの設置場所を佐賀市のメインストリートである“唐人町商店街”に移行し、運営面等も大幅見直しを図り、商店街が主体となって若い開業希望者を育てるような方法で実施することとした。

2. 事業内容

佐賀市でもっとも人通りが多く、小売業を中心とした商業集積地である“唐人町商店街”の空き店舗を活用したチャレンジショップ事業を実施した。やる気ある若者たちを積極的に受け入れて、元気ある店主を中心に様々なサポートを行って育成することにより、商店街の魅力向上を目指したものである。

(1) これまでのチャレンジショップ事業との比較

前述の通り、佐賀市では平成12年度から平成15年度まで、銀天通り商店街においてチャレンジショップを実施してきた。平成16年度では、これまでの経験を踏まえ当時の課題に対応する形で、運営面、出店者育成面、独立支援面において次のような見直しを行った。

①運営面の見直し

優遇支援により家賃等の出店者負担が非常に低廉であったため、希望者が出店しやすい反面、独立後とのギャップが大きすぎて、自力での開業目途がたたないといった問題があったことから以前よりも家賃を高く設定する（月15,000円→40,000円）等の見直しを行った。

また、チャレンジショップの運営部会のメンバーは、これまで商店街の役員を中心とした組織であった。しかし今回は、唐人町商店街の“元気ある商業者”を中心にチャレンジショップを卒業し市内で既に開業しているOBやコンサルタントで構成される「サポートチーム」を組織し、企画・募集・運営・PRや出店者教育など様々な支援、相談を実施した。

	平成12年～平成15年度	平成16年度
出店者負担	家賃・光熱費15,000円	家賃・光熱費40,000円他、連絡会費
運営	商店街の役員等中心	店主（元気ある商売人）、チャレンジショップOB等中心
広報等	入店時や独立時中心	市報や情報誌でお店の情報を発信 (情報誌掲載年5回、広報用リーフ5千部)

②出店者の育成面の見直し

運営部会委員を中心に、独立開業に必要な知識と実務を学ぶ各種研修を実施した。専門家等による“商売に必要な基礎知識の習得”についてはこれまでも行ってきたが、今回は新たに“修行制度”を取り入れ、出店者を市内の繁盛店に派遣し商売の心構えやノウハウ等の現場研修を行う「実践の場」を提供した。また、独立直前には“独立モデル店舗視察”を行い、自らのモデルとなるような店舗を視察し、事業

計画を作成する機会を取り入れた。

	平成 12 年～平成 15 年	平成 16 年
出店前	・ 出店前研修 (出店から独立までの事業計画を作成する。)	同左
出店中 (1 年間)	・ 売上報告会 (月 1 回) ・ 店舗診断、アドバイス ・ 基礎理論 (座学月 1～2 回)	同左
出店後期	—	・ 修行制度
独立直前	—	・ 独立モデル店舗視察

③独立支援制度の見直し

以前のチャレンジショップ事業では、出店期間終了後、佐賀市中心市街地内で独立する者を対象に「独立支援事業費補助金」を設け、改装費の一部の補助（審査あり）を実施してきたが、16 年度からは対象経費を広げ、家賃・宣伝費の一部も補助対象とすることとした。

さらには、中心市街地内に限らず佐賀市内で独立開業する者全員を対象とした“独立支度金制度”を新設し、これまで納めたチャレンジショップの出店費（月 4 万円×12 ヶ月）の 2 分の 1 を支度金として返戻することとした。

対象者	平成 12 年～平成 15 年	平成 16 年
佐賀市内で開業する者全員	—	「独立支度金制度」 出店者が負担した出店料の 2 分の 1 を返戻する。
うち、中心市街地内で開業する者	「独立支援事業費補助金」 対象：改装費の一部	「独立支援事業費補助金」 対象：家賃、改装費、宣伝費の一部

(2) チャレンジショップ「CAST」の概要

事業実施に当たり、唐人町商店街のほぼ中央部に位置する 3 階建ての空きビルの 1 階を改装し、チャレンジショップ「CAST」を設置した。

また、2 階にはサポートチームと佐賀市が協力し、女性好みのおしゃれなカフェ「ギャラリー&ケーキ ラボ」を誘致することで集客力を強化した。



チャレンジショップ CAST の外観

①チャレンジショップ「CAST」施設概要

- ・ 出店期間 平成 16 年 10 月 29 日～平成 17 年 3 月 31 日
(平成 17 年 10 月 31 日まで更新可能)
- ・ 出店者負担 1 区画 4 万円 (光熱費含む)。他、連絡会費等。
- ・ 店舗数 4 店舗 (4 区画)
- ・ 床面積 約 30 坪 1 区画＝約 4 坪

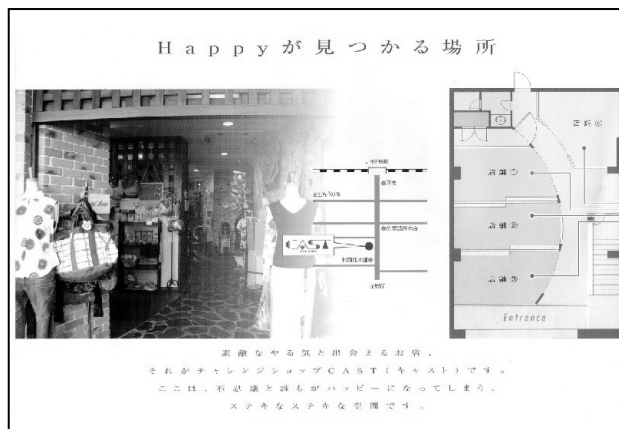
②選考・出店者

出店者の応募条件は、前述した家賃等の費用負担、及び各種研修、定例会等への参加といったことのみで、新規開業希望者であれば業種問わず誰もが応募できることとした。

募集の結果 21 人の応募があった。提出された事業計画書の内容や応募者の熱意を選考基準として運営部会が審査を行い、最終的に次の 4 店舗が決定し出店に至った。

店名	営業内容
①アルバ自転車	機能やデザイン性の高い海外の自転車専門店。組み立てや修理も行う。オリジナル自転車の作成も可能。
②ヒーリングスペース ・アルタエア	カラーセラピーカウンセリングと、ヒーリンググッズの店。心身を癒しへ導く。
③スイート・アジア	アジア雑貨やアクセサリーの販売店。タイヤマレーシアなど月 1 回現地に買い付けに行き、直輸入品を販売。
④和柄屋	日本伝統の和柄をモチーフにした洋服、バッグ、雑貨等の販売店。主力商品は京都発のブランド。

*事業終了後、唐人町商店街内にスイート・アジアと和柄屋の 2 店が独立開業した。また、他の 2 名も 18 年春に開業を予定している。



「チャレンジショップ CAST のパンフレット～配置 (左)、出店者紹介 (右) より」

【 効 果 】

1. 商店街の認知度

チャレンジショップを情報誌等で広報したり、各種メディアに取り上げられたりしたことで、チャレンジショップだけでなく唐人町商店街の知名度が高まった。

また、元気なやる気のあるお店が増えることで空き店舗の解消だけでなく商店街の魅力が向上した。

2. 来街者の行動

メディアを通して独立を目指す若い起業家とそのお店を知った人達が多く訪れ、商店街に若い来街者が増加した。

2階に誘致したカフェはランチやディナーも好評で、女性客中心に多くの利用者がある。吸引力ある2階からのシャワー効果により、チャレンジショップへの集客につながっている。また、カフェの経営者、スタッフも若く、出店者の士気の高揚にもつながった。

3. 商店街の組織、周辺個店への影響

チャレンジショップに入店した4人に、唐人町商店街振興組合の組合員として入会してもらい、商店街のイベント等に協力してくれることで組織内に活気が生まれた。

商店街の既存メンバーや運営部会も、チャレンジャーから逆に刺激を受けることもあり、商店街に新しい風を起こしてくれた。

4. 空き店舗への独立開業

事業終了後、4人中2人が唐人町商店街内の空き店舗に独立開業した。また、他の2人も平成18年に開業を予定しており、商店街にとって大きな成果である。

【 課 題 ・ 反 省 点 】

・1 店舗当たり面積の拡大と独立後の支援

チャレンジショップ1店舗あたりの広さは約4坪であり、物販には少し手狭である。次年度は出店数を3店舗に減らし、1店舗あたりのスペースをもっと広げたい。

また、独立した後も、業種、業態に即した研修等サポートを行う必要がある。

【 事 業 の 実 施 ポ イ ン ト 】

チャレンジショップは、行政、商工会議所、中央会等と、地元商店街、チャレンジショップ出店者が密接に連携しながら事業を実施する仕組みをつくるべきである。

出店者には、早い時期から独立を意識させ準備（特に、売上や利益等の数字に裏打ちされた現実的な準備と意識）をさせることが必要である。

【 関 連 U R L 】

唐人町商店街 <http://www2.saganet.ne.jp/toj/>