

商店街マネージャーが常駐し、分析・アドバイス・事業計画立案などを行い、中心市街地の活性化を図る。

輪島商工会議所

機関名	輪島商工会議所		
所在地	石川県輪島市河井町20-1-1		
電話番号	0768-22-7777		
地域概要	(1)管内人口 27千人	(2)管内商店街数 7商店街	
事業の対象となる商店街の概要	(1)商店街数 6商店街	(2)会員数 175商店	
	(3)空店舗率 8%	(4)大型店空き店舗数 0店舗	
	輪島市まんなか商店街振興組合 ほかに5商店街		
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16年度	マネジメント対策事業	<ul style="list-style-type: none"> ・商店街マネージャーの常駐 ・商店街等へのアドバイス ・事業計画の立案 ・実験的事業
	総事業費	10,028千円

【事業実施内容】

1. 背景

輪島市は、能登半島の先端に位置しており、南に広がる沖の平野には、市街地や農耕地が開け、輪島市沿岸を含む海岸線一帯は能登半島国定公園として優れた自然景観を呈している。平成15年7月には、能登空港が開港し、能登ー羽田間が時間距離で60分となり飛躍的に交通アクセスが向上している。この輪島市における主産業は、「輪島朝市」、「千枚田」、「輪島温泉」、「輪島塗」、などに象徴されるように観光業と漆器業である。



輪島市位置図（輪島市HPより）

輪島市は、人口の減少という問題に直面している。そして、人口が減少する背景は様々な要素が絡み合っている。若年層の市街流出による少子高齢化の進展、地域経済の弱体化、それがさらに若年層の市街流出に拍車をかけるという悪循環に陥っている。輪島の中心市街地

には6つの商店街が存在するが、上記過疎化・雇用等の問題が絡み合い、後継者問題、空き店舗の増加、売上の減少など多くの問題を抱え厳しい状況にある。特に平成12年に、輪島市内の総小売面積の1/3を占める大型店が出店し、商店街の売上に多大な影響を及ぼした。

そこで、輪島市では平成12年3月に輪島市中心市街地活性化基本計画を策定した。基本理念を「輪風のふれあいに出会えるまち」とし、①訪ねてみたくなる商店街づくり、②歩いてみたくなる環境づくり、③市民が集う生活空間づくり、の三つの方向性を示した。同年、輪島商工会議所が中心となり輪島TMO構想の策定にとりかかり23の事業を企画立案した。

輪島市では、平成14年度から平成16年度の3年間、商店街事務局機能強化支援事業を行い中心市街地の活性化を図っている。事業内容としては、平成14・15年では、商店街マネージャーからのアドバイス、事業計画の立案、チャレンジショップ等の空き店舗対策、地域通貨など様々な事業を行っている。平成16年も中心市街地活性化を図るための事業を継続して行った。

2. 事業内容

①チャレンジショップ開設事業

- 1) 実施期間：平成15年9月～平成16年2月まで（3月以降自主運営）
- 2) 実施場所：輪島市内（駅前商店会、わいち商店街）
- 3) 実施内容：商店街の空き店舗を活用し、チャレンジショップを出店する事業者を支援
 - ・「ぜえーごでとれたぜ しんせんや」
野菜、海藻類、民芸品の委託販売
 - ・「うるしや」
輪島塗の箸などの通信販売



しんせんや



うるしや

②大型店影響調査事業

- 1) 実施日：平成17年3月
- 2) 実施対象：435事業所（商業部会352件、食品・水産加工部会83件）
- 3) 調査内容：大型店出店による市内事業者への影響（売上、利用客数、採算など）

③地域活性化振興事業（地区懇談会）

- 1) 実施期間：平成16年6月～9月

2) 実施場所：輪島市内 30 箇所

3) テーマ：「食」による地域活性化

④地域活性化振興事業（輪島ゼミナールの開催）

1) 実施期間：平成 16 年 6 月～平成 17 年 3 月

2) 実施内容：金沢大学及び金沢星稜大学と協働し、輪島の地域に関する調査及び報告書を作成した。

・金沢大学文学部 神谷ゼミナール

「住民の認識からさぐる輪島朝市の今後についての一考察」

・金沢星稜大学経済学部 奥村ゼミナール

「観光ブランドとしての輪島について」



ゼミナールの風景

⑤唎き酒バーGYAT運営事業

1) 実施主体：特定非営利活動法人 のまんかいね輪島

2) 実施内容：輪島の地酒振興を目的として、NPO 法人のまんかいね輪島の事業計画の立案を行った。特に、ふらっと訪夢（旧輪島駅）に開設した唎き酒バーGYATの店舗運営に関する企画立案を行った。また、桃色の酒造りプロジェクトの企画や地酒 5 本セットの企画立案を行った。



唎き酒バーGYAT店内



地酒 5 本セット

【 効 果 】

1. 商店街の組織

平成 16 年度は、空き店舗を埋めるための事業として、2 店舗のチャレンジショップの開店を支援した。地元産品を活用する新しい形式の販売店の創出が出来た。売上も順調に伸びており半年の支援後も自主運営を行っている。商店街においては、空き店舗が減少したことにより、全体的なイメージアップに繋がり、商店街内組織の強化に効果があった。

【 課 題 ・ 反 省 点 】

1. 店舗経営者に対する支援

チャレンジショップ開設事業は、空き店舗を埋めるために行った事業であるが、もともと実験的事業として行ったことから本来の空き店舗対策事業と異なり、十分な支援をすること

ができなかった。

2. 実施期間・実施時期

実験的事業は、単年度支援という縛りから、実施期間がわずか7ヶ月にとどまり、現在は自主営業を行っている。支援期間が短かったことから現在の自主運営にも運営費面から厳しさが残っている。

3. 事業で徴収した情報の活用

地区懇談会事業では、地域のニーズを直接徴収することができた。今後の課題としては、徴収された意見をいかに活用し改善を図るか、さらに広報するかである。

4. 個店の経営革新

大型店影響調査事業の本年度調査結果を昨年度の調査結果と比較すると、売上や採算面で悪化しているという認識が広がり、その影響が拡大している。変化する消費者ニーズの把握に積極的に努め、場合によっては過去の自店の取り組みを否定し、斬新な経営革新を行うことも必要になる。

【事業の実施ポイント】

商店街の賑わいをもたせるためには、支援期間を十分にとる必要がある。成果を十分にあげるためには一時的なイベントではなく、継続性をもって行う事が必要であると考え。本事業は、本来アドバイザーに常駐していただくことによって、専門的な知識・経験を商店街事務局が学ぶための事業である。期間終了後、いかにマネージャーを自主雇用するかが課題となってくる。

【 関 連 U R L 】

輪島商工会議所HP

<http://www.wajimacci.or.jp/>