

商店街マネージャーが常駐し、調査から各種事業を実施

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 2万7千人	(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 7商店街	(2)会員数 243商店	
	(3)空店舗率 11%	(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14年	活性化対策事業	商店街マネージャーを常駐させて以下の事業を実施していくとともに、事務局の人材育成・機能強化を図る
		<ul style="list-style-type: none"> ・ 商業者への経営アドバイス ・ 中心市街地活性化のための事業計画の立案 ・ 地域通貨発行の検討
	総事業費	7,500千円

【事業実施内容】

1. 背景

過疎化や高齢化が進行する輪島市では、廃業や倒産など、地域の商業環境の悪化が著しい。加えて平成15年12月には大型店（ヤスサキ：本社福井市）が出店し、さらに商業環境の悪化に拍車がかかることが危惧されている。

こうした状況に歯止めをかけるため、平成14年8月に商店街マネージャーを常駐させ、その置かれている経営環境を調査・分析し、各種事業を実施することとなった。

商店街マネージャーには、特定非営利活動法人ネットかなざわの副理事長として、学生のベンチャー意識を啓発する事業の企画運営、ふくい県民活動センターの相談員等の実績を持ち、海外のまちづくりにも詳しい30代の男性を採用した。



輪島市のアクセス地図

2. 事業内容

(1) アドバイス事業

アドバイス事業として、商店街組織や商店に対する助言のみならず、中心商店街の活性化を目的とした(株)まちづくり輪島（輪島TMO）の立ち上げから運営に関するアドバイス、さらに事務手続きから企画、そして担い手として活動を行った。また新しい仕事おこしのシーズ（種）を探し出し、育成することを目的に、地域で商業化を進めることのできる市民活動団体などもアドバイス事業の対象とした。

①商店街会合等での意見交換および助言

	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	合計
件数	6件	1件	3件	3件	0件	2件	2件	17件
人数	93名	14名	28名	41名	0名	25名	16名	217名

②商店街事務局の運営方法、事務処理、情報機器処理の指導

	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	合計
件数	5件	4件	3件	1件	3件	11件	5件	32件
人数	6名	4名	4名	1名	5名	20名	6名	46名

③セミナー等の講師など

	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	合計
件数	0件	0件	1件	4件	1件	0件	1件	7件
人数	0名	0名	10名	150名	50名	0名	15名	225名

④その他中心商店街の活性化に関わる個人、団体への助言、指導

	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	合計
件数	11件	6件	9件	9件	8件	17件	10件	70件
人数	44名	50名	71名	63名	26名	84名	27名	365名

(2) 事業計画の立案

中心市街地活性化のための国及び県の施策動向に注視し、ソフト及びハード計画の立案を行い、投資から運営並びに事業評価までのプロセスを含めた計画書の作成を行った。

- ①高齢者向け介護用品販売及び宅配サービス事業（まんなか商店街振興組合）
- ②幻の大キリコ担ぎ出し事業（本町商店街振興組合）
- ③コミュニティ・ビジネスとして地物を生かしたレストラン開発研究事業
（特定非営利活動法人 輪島市地域づくりNPO）

(3) 実験的事業

1) 空き店舗を活用した不足業種の開設

市内中心部における空き店舗を活用した不足業種店舗を輪島実業高等学校と共に検討し、チャレンジショップの開設を行った。

当初、高校生が企画した観光客向けのお土産物屋に加え、地域に高いニーズがあると思われる①初心者向けの情報技術の教育施設、②高齢者が集うサロンの開設を実施した。

事業名 輪島実業高校によるチャレンジショップ開設事業
実施期間 平成14年11月～平成15年3月

開業日 火曜日10:00~12:00 金曜日13:00~16:00

実施場所 輪島市河井町2部286(漆器会館となり)

- ・海産物、せんべいなどの委託販売
- ・オリジナルマップ、観光CD-Rの製作販売
- ・喫茶スペースでの軽飲食の提供
- ・初心者向けパソコン教室
- ・高齢者サロン



輪島紹介のオリジナルグッズと、ショップの中心メンバー

2) 中心商店街の実態調査

輪島の中心商店街における空き店舗数、住所、連絡先、賃貸条件等の空き店舗状況、中心商店街の実態調査を行い、現在輪島にはない全体マップ作成にむけたデータの作成までを行った。

事業名 中心商店街実態調査及び調査に基づくデータベース作成事業

実施期間 平成15年3月13日~16日

委託先 (調査) 特定非営利活動法人 企業ネットかなざわ

- ・平成15年9月の大型店出店にあたり、商店街の営業状況や店主の意識などを調査し、今後の商店街振興施策の参考とする
- ・平成15年度実施予定の「空き店舗情報ネット発信」の基礎データ収集の実施
- ・輪島市外の人からの客観的な商店街及び個店評価により、潜在的な魅力と改善点の検討

輪島商工会議所

- ・日頃、全くつながりのない市外の大学生や社会人、地元高校生、商店街の人によるコラボレーション（協働作業）により、新しい関係を構築し、今後の輪島のまちづくりの検討



本町商店街振興組合



馬場崎商店会

商店街実態調査の風景

（４）地域通貨の検討事業

輪島商工会議所内部に、「地域通貨特別委員会」を組織し、地域通貨流通の検討会を実施した。具体的には、商店街で利活用できる地域通貨について検討を行い、全国各地で利活用している先進事例について、地域通貨第一人者を招聘、研究会を開催し、輪島にあった地域通貨について検討した。

平成15年度以降、実験的に地域通貨の流通を行うこととした。

【効 果】

サロンを中心にパソコン教室、物産品の販売によるチャレンジショップの運営を高校生が行い、実体験を通じての学習や商店街の空き店舗を活用することにより、商店街の賑わいを創出した。又、平成15年度以降は、完全に高校生による自主営業を行っており、最終的には、高校生によるNPO法人の設立を検討する。

その他のアドバイス事業、実態調査事業、地域通貨検討事業においても、平成15年度以降の中心市街地活性化に向けた、具体的取り組みへの足がかりとなった。

【課 題 ・ 反 省 点】

（１）商店街内部の課題

①関わる人材の偏重

商店街活動に関わる人が固定化し、業務の偏重をきたしている。解決方法として、商店街活動の業務に、やりがいや達成感、実費程度の報酬などのインセンティブにより、多くの人を巻き込む仕掛けづくりが必要である。また、商店街活動やまちづくり活動の必要性の啓発・合意をしていくことが重要である。

一方で、男性と女性の間には大きな溝が感じられ、商店街活動における男女間の格差を

埋め、女性の参画を促すことは不可欠である。また、市外の人々の力や市内の潜在的な力（高齢者や子ども、女性など）の活用を考えている。

②専門的知識の不足

商店街活動は、がむしゃらにがんばるだけでなく戦略的に進めることも重要であり、役に立つ講習会の開催や定期的な会合や勉強会を重ね、個人々人におけるスキルアップをはかりたい。また、事務局では、会計（帳簿記帳）や法務（登記）、税務（申告）など専門知識が不足しており、学習会などを開催するほか、専門知識を持った潜在的な人材（埋もれた人材）を発掘し、仲間にする必要がある。

③頻繁なイベント

輪島では、祭りやイベントが数多く、祭り自体のイベントの開催については、継続的な効果が期待されるものに収斂し、打ち上げ花火的なものは見直す。特に、見せるイベントから、人との交流や対話を重視するイベントに変え、単に流行ではなく、地域の個性にあったイベントを開催する必要がある。また、各商店街が仲違いせず、いい部分を補いながら協働する姿勢が必要である。

④若手経営者問題

店主の高齢化により、多くの個店が後継者不足という問題を抱えており、自分の代で店をたたむことを決めている店主も多い。減りつつある若手店主などが、商店街を超えたネットワークを構築し、互いに協力するシステムづくりが不可欠である。

⑤資金不足

どの商店街も経常的に資金難に悩んでおり、補助制度の活用や民間助成財団への申請指導なども力を入れる必要がある。また、商店街の活動それ自体が、本当に効果があるものかどうかを検討する必要もある。事業計画および事業予算の見直しをはかり、不必要な経費などの削減を指導する。

⑥情報化の立ち遅れ

若手の多い商店街では、事務のIT化が進んでいるが、大半の商店街では立ち遅れている状態である。効率化という観点では、IT技術の活用は不可欠であるため、輪島商工会議所、民間企業、輪島実業高校情報ビジネス科などによる教室の開催などをはかり、啓発を進める。

2. 外部環境の問題

(1) 大型店の進出

大型店の出店が大きな打撃を与えることは確実であるのに対し、輪島の店主は思いのほか危機意識が薄い。そこで、大型店の進出の具体的影響を明確に示しながら、真剣に対応を考える店主に対し支援をする必要がある。

具体的には、経営指導や各個店が魅力ある店づくりの助言を行い、大型店との差別化を図る必要がある。

(2) 少子高齢化の進展

現在、輪島市は、高齢化率30%程度となっており、若年層の流出も著しい。しかし、少子高齢化をマイナスと考えず、高齢者向けサービスの開発など、新しいビジネスチャンスとして捉える必要がある。

(3) 観光スタイルの変化

ライフスタイルの変化とともに、観光の形態も大きく変化している。バスによるマスの観光からマイカーでの個人観光へとシフトし、なかでも資金や時間に余裕のある老夫婦や独身の若い女性などの観光客の比率が高まっている。こうした現状を踏まえ、観光産業としてのターゲットの絞込みを行い、そのコンセプトにあった店づくりが必要である。

【教 訓】

(1) 商店街マネージャーの設置

商店街マネージャーの設置をする際には、①地域外及び若手のマネージャーの雇用、②マネージャーの常駐（移住）を第一に考えたほうが良い。地域の人を雇用すると客観的なアドバイスができなくなること、又、常駐でないと商業者へのアドバイス、相談面において非効率となる恐れがある。

次にマネージャーが事業を行う上で、商業者からの相談が「なんでも屋」になってしまう傾向が見受けられるため、商業者自身が意識を改革する必要があること、マネージャーは「なんでも屋」ではないことを名言しておく必要がある。

商店街では、できる限りの専門的知識をマネージャーから吸収し、若手後継者の育成に努めることが必要であると考えられる。

(2) 空き店舗を活用した不足業種店舗の開設（実験的事業）

今回の実施事業については、地域の人の評判は良かった。それは、事業内容よりもむしろ高齢者と高校生との交流が喜ばれた要因と思われる。一方で、高校生のやる気は開設当初の状態が維持できず、途中から「やらされている」という感じが漂っていた。

(3) 事業の成果もさることながら、運営者のやる気も維持できるようマネジメント（サポート）する必要があると思われる。

【関 連 U R L】

輪島商工会議所 <http://www.wajimacci.or.jp>