

# 石垣島から世界へ



事業対象地域 沖縄県石垣市中心商店街エリア  
 受託機関 株式会社タウンマネージメント石垣

## 1

### 事業内容

#### 実施目的

石垣市中心市街地・商店街の持続的な発展を目的とする。中心市街地にある空き店舗の一部を活用して「石垣島スパイスマーケット」(ISM)のショップを開設。このショップをブランド発信と起業家育成を同時に行う複合インキュベーション施設として運営する。

#### 実施期間

平成 22 年 8 月 12 日 → 平成 23 年 2 月 21 日

スケジュール	2010年					2011年		
	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
課題整理●			ISMお店起業実践ワークショップ●					
プログラム内容の企画●				ISMお店起業実践セミナー●				
ISMショップの企画●					ISMお店起業実践ワークショップ●			
プログラム内容の企画・調整●							成果とりまとめ●	
			プロデュースチーム会議●				事業継続のためのプランニング●	

#### 実施内容

##### プログラム 1: ISM ショップの開設・運営

- 対象・石垣ブランド牽引店舗店主 (ISM 起業家チーム)
- ・新業種・新業態展開を目指す既存店舗商店主 (例: 飲食店→物販)
  - ・店舗展開を目指す製造者 (例: 織物業→物販)

##### プログラム 2: ショップ内起業トレーニング

- 対象・新規起業希望者
- ・店舗展開を目指す製造者 など

空き店舗を新店舗化し、その一部に ISM ショップを開設。起業トレーニングブース「出イディ-」も設置し、実店舗での店づくりを含めたお店起業実践ワークショップを行った。

#### 実施体制

以下の 2 者で実施体制を組んだ。

団体名	役割・得意分野など
タウンマネージメント石垣	ISM ショップの運営 「ISM お店起業セミナー」の実施
石垣市商工会	ISM ショップの支援 「いしがきブランディングプロジェクト」推進母体

## 「いしがきブランディングプロジェクト」、話題を呼んだ ISM

石垣島のブランド・商品の販売を通じてエシカルライフスタイル（※）を提案した、東京・新宿の有名百貨店における期間限定ショップ「石垣島スパイスマーケット (ISM)」(平成 22 年 1 月)。新空港の完成・運用開始を観光客増加に結び付けたい地元にとって、反響を呼んだこのイベントが新たな一歩のきっかけになった。

※エシカルライフスタイル=エシカル(ethical)は「倫理的」「道徳上」という意味の形容詞。社会貢献、環境・健康に配慮した暮らしのこと。

### 対象地域の把握

石垣島には年間約 70 万人の観光客が訪れる。市街地の中心部には商店街、公設市場、離島旅客ターミナル、銀行、市役所など公共施設が集積する。観光客の大半が飲食、おみやげの購入、宿泊など中心市街地を利用するため、中心商店街のユーグレナモールは地方小都市としては珍しく空き店舗はほとんどない。一方では没个性的なおみやげ商品、店舗が乱立し、今後、継続的に中心市街地の価値が維持されることについては予断を許さない状況だ。

### ISM のコンセプトを共有し、起業セミナー開催へ

平成 22 年 1 月、石垣島のブランド・商品の販売を通じてエシカルライフスタイルを提唱する ISM を東京・新宿の有名百貨店で開催し、期間限定ショップながら大きな反響を呼んだ。そして、ISM のコンセプトを共有して平成 22 年 2 月、「ISM お店起業セミナー」を実施。石垣ブランド強化への貢献が期待できる既存ショップと、ISM お店起業セミナー受講者を含む新規起業ショップを融合して、ブランド発信と新たな商店主育成を同時に行う。

### いしがきブランディングプロジェクト

新たな価値の創出・発信が求められるなか、石垣市商工会では平成 19 年度から「いしがきブランディングプロジェクト」に取り組んでいる。地域内経済循環システムの構築、持続可能な観光産業を目指し環境配慮型の新しいツーリズム「石垣島カーボンマイナスツアー」の開発や、地域通貨の取り組み、いしがきライフスタイルフォーラムの開催などを行っている。



平成22年2月20日開催の「ISMお  
店起業セミナー」の様子。



**石垣の原風景を取り戻したい!!**  
いしがきブランディングプロジェクト  
推進委員会(石垣市商工会)  
利益を地元で循環させて自然環境  
を守りながら有効活用する組み  
を通じて、島=地域・住民の豊かな  
将来像を目指している。



- ・石垣島のブランディングにふさわしい商品選定
- ・ISM認定商品のイベント販売、コンセプトショップの展開
- ・メディア展開を通じたISM認定商品のPRなど
- ・ISM認定商品を広める提案の場を企画／運営
- ・コラボレーション商品の企画、開発を通じた異業種交流
- ・実務研修の実施と、外部アドバイザー等と連携したISM認定商品、事業所の継続支援などに取り組んでいる。

2

育成計画実施における状況

雑貨店「石垣ペンギン」内にISM ショップを開設し、ワークショップを開催した。季節ごとの商戦戦略や売場演出、観光客ニーズの把握と商品戦略などの実践的なテーマに沿って、実際の店舗を使った売り場づくりを行った。また、「お店起業実践セミナー」ではエシカル考え方、品質管理などについて学んだ。

平成 22 年  
12 月

● ISM お店起業実践ワークショップ  
(1 回目：3 日間) 開催

年末クリスマス商戦に向けたワークショップ。1 日目は構成要素の整理、店舗展開プラン例の紹介、ギフトソリューション MD フォーマットの紹介など。2 日目は記入シートによる MD ワーク、VMD (ヴィジュアルマーチャンドライジング) のマニュアル説明。3 日目は実店舗での装飾、商品陳列で VMD の基礎を学習した。

● ISM お店起業実践ワークショップ  
(2 回目：3 日間) 開催

ニューイヤー商戦における売り場づくりワークショップ。

1 日目は、セレクトショップの作り方、売り場づくりの事例を学んだ後、「出-イディ-」のレイアウトについて。2 日目は、個人ワーク→レイアウトワークによってテーマ、レイアウト、看板情報の作成を。3 日目は、レイアウト等の再確認をした後、実際の店舗での売場づくりを行った。

● ISM お店起業実践セミナー  
(エシカル講座) 開催

講師はエシカルマーケティングの第一人者、(株)センスオブライフの阪本洋さん。エシカルという考え方、エシカルをコンセプトにすると店がどう変わるのか、どういうところ

に入れ、どうお客さんに伝えるか…具体例を交えた講義。(ワークショップ参加者以外の方も受講)

● ISM お店起業実践セミナー  
(品質管理講座) 開催

国内で最も厳しい取扱商品の品質管理を行っていると言われる、ショップチャンネルの橋本憲枝さんによる講義。ショップチャンネルが全社をあげて取り組む品質管理体制や、商品の販売までの品質管理の工程、広告表示についてなど具体的な説明を聞き、学んだ。

平成 23 年  
1 月

● ISM お店起業実践ワークショップ  
(3 回目：3 日間) 開催

旅行者に合わせたシーズン展開を 2 月に向けて行う設定で、売り場づくり・年間を通したシーズン展開案についてワークショップ。

1 日目は、観光客のシーン&ニーズ把握～トラベルマーケティング事例を学びターゲットごとの展開案を作成。2 日目は売り場の最適編集・展開時期を学んだあと、具体的な月別展開計画を石垣島に合わせて作成。3 日目は、展開計画に合わせたレイアウト案と看板等の作成を行い、実際の店舗での売場づくりを行った。

## ギャラリー&雑貨カフェ「石垣ペンギン」

### 石垣ペンギン



石垣ペンギン外観。ウィンドウディスプレイはワークショップで実施。

「石垣ペンギン」は平成22年12月、石垣市公設市場近くの空き店舗を活用してオープンした。石垣島内外のアーティストの作品やおすすめの雑貨などを取り扱っている。また、平成23年4月から店の奥にギャラリーを開設し、沖縄のアーティストの展覧会が開かれている。23年にはカフェもオープンする。

### ISM 起業家 活躍の場づくり

「石垣ペンギン」の一部を活用して、ISM ショップをオープン。ブランド発信と起業家育成を同時に行う複合インキュベーション施設として運営した。

#### ●対象者

- ・石垣ブランド牽引店舗店主（ISM 起業家チーム）
- ・新業種や新業態展開を目指す既存店舗商店主（例：飲食店→物販）
- ・店舗展開を目指す製造者（例：織物業→物販）

### ショップ内で起業トレーニング

「石垣ペンギン」内に設けたISM ショップに、起業トレーニングブース「出-イディ-」を設置。実店舗演出を含めた起業実践ワークショップの教室として利用した。また、開業に向けて、より具体的にマーケットや商品管理について学ぶため、エシカル講座、品質管理講座も開催した。



起業&ステップアップ支援スペース「出-イディ-」

■「出-イディ-」 起業とステップアップ支援スペースで、石垣島でものを創りをしている人たちが次のステップへ新たなチャレンジをスタートするための期間限定販売スペース。

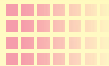


白地をいかした画面構成が目を引く「石垣ペンギン」ホームページ。  
<http://ishigakipengin.jimdo.com>

### 3

#### 目標に対する成果（定量・定性面を含む）

今回の事業を通じて育成された新たな商店主候補は10名。当初予定していた8名より多く育成することができた。10名のうち2名は起業にむけて実際に準備に入っており、早期起業が待たれる。また、ISMとして支援のプラットフォームを構築する展開も視野に入ってきた。



#### 地域活性化に寄与する商店主

商店主候補がISMのブランドコンセプトをセミナー、ワークショップを通して理解したことで、石垣島から全国に向けて次々と新しい商品、ブランドを発信する土壌を一緒になって作り上げていくというミッションが実現。お店起業時からともに取り組むことにより“地域の活性化に寄与する商店主”となることが期待できる。

また、ISMショップから個店開業への道をひらく

ことで、商店街周辺エリアも含めて継続的な新規出店を促進することにつながった。まち全体の魅力が増大し、最終的には「起業→ショップ内トレーニング→ISMショップでの販売→個店開業→全国へのブランド発信」という流れのそれぞれのステップにおいて、ISMとして支援のプラットフォームを構築することができると考えられる。

### 4

#### 支援協力機関が果たした役割

先進的な取り組みを行うISMに、ひと味違うおみやげ店が生まれてくるのでは、という期待が集まった。また、ワークショップでは、消費者がどうすれば商品に目をむけてくれるか、を意識したトレーニングを通じて“商品・お店のストーリー”の大切さに気づくことができた。



#### 対象地域、商店街へのヒアリング

石垣ペンギン内のISMショップでも、石垣島のものづくりのレベルの高さが表現できた。石垣島でも十分事業を成功させることができるという情報を発信することで、石垣島の若者も希望を持つことができ、島全体の活性化へとつながっていく。育成対象者がお店を開く際には、ぜひやいまで大通り会のエリアで起業してもらいたい。

（やいまで大通り会会長 大城文博氏）



#### まとめ

ISM お店起業ワークショップ&セミナーは、マーケットの最前線で活躍されているさまざまな現場の講師を招いたことにより、石垣島では触れることができない、生のマーケット情報を得ることができ、育成対象者は多くの学びがあった。実際の成功事例やストーリーを身近に感じ、起業への手ごたえを得たと思われる。

## 5 地域、商店街が活性化に向けて果たした役割・活動の報告

やいま大通り会会長、商店街理事長を中心に、出店動向などの情報提供・事業広報について協力を得ることができた。

## 6 新たな課題とその対策について

ISM という現在進行形のプロジェクト、空き店舗活用による新規店舗への出店という前例のないテーマに挑みながら、新たな店主の育成を目指した。今後はさらに全体としてプログラムの質を上げ、起業のプラットフォームの構築につなげることが求められる。

### 課題

事業プログラムのスタートの遅れなどの影響から、参加者募集に十分な策を講じられなかった。実際に店舗で売り場づくりを体験するという、これまでにない実践型のワークショップを通じてモチベーションを高く保ってくれた参加者もいたが、参加者の事業に対する熟度にはばらつきができてしまった。

### 対策

事業プログラムが毎年継続的に行われて広く認知されれば、新たにお店起業を行いたいと考える人が、これにあわせて商品開発や店舗開設準備を行い、より具体性を持って、ワークショップに参加できると考えられる。ISM プロジェクトの認知度向上も図りながらプログラムの質を上げ、起業のプラットフォームの構築につなげたい。

### 連携 および 参加機関

やいま大通り会	通り会関係者への本事業の周知など、広報の協力を行った。本事業を通じて、ISM の取り組み等への理解も深まり、今後の商店街への出店を促進する土壌ができた。
石垣市中央商店街 振興組合	ユージェナモール周辺での出店状況の提供や、店主の動向などの情報提供をいただいた。
石垣市商工会	協力を得ることで、ISM メンバーとの意思疎通をスムーズに行うことができ、ISM をさらに発展させるための土台づくりができた。
石垣市商工振興課	本事業の広報の協力を行った。商店街の活性化について、今後も引き続き石垣市として支援をしてもらおう体制づくりができた。
石垣島スパイス マーケット (広報協力)	ISM をさらに発展させ、新規の起業者を取り込んでいく仕組みづくりができた。