

平成30年度トライアル実行支援事業 成果報告書（概要版）

トライアルの名称：

こがね DREAM COME TRUE

～あなたの出店、応援します～

実施機関：黄金地区商店連合会

背景（問題および課題）

黄金地区商店連合会の商圈エリアには近年大型のスーパーを核とした商業施設が出店し、来街者が減少傾向にある。また、店主の高齢化が進んでいる。そのため空き店舗が増え、商店街の活気がさらに失われるという悪循環が続いている。この状況を打破するために黄金地区商店連合会は昨年4月に青年部を立ち上げ、北九州商工会議所の支援を受けながら、空き店舗調査や出店PRチラシの配布、コンシェルジュ（青年部）による出店希望者への支援などの活動を実施。空き店舗への出店が実際に増えてきている。今後さらに事業を展開していくために、空き店舗対策におけるコンシェルジュ事業のブラッシュアップを図りたいという希望があった。

活用資源

●強み

- ・組合員間の仲が良い。
- ・飲食店増加。人気店が多い。
- ・夜市、シール事業、売出等展開。
- ・自治会や大学と連携充実。

●機会

- ・行政、会議所の支援体制充実。
- ・TOTOなどの大企業が近接。
- ・マンション建設および販売堅調
- ・周辺人口の増加。
- ・昼のサラリーマン増加
- ・ニューファミリー増加。
- ・北九州の交通の要所。
- ・有数の人通り「三萩野」に近接。
- ・市の貸店舗出店補助金(上限75万円)対象エリア。

目標（評価指標）

- ①座談会&空き店舗ツアー参加者数 目標:10名
- ②お試し出店 目標:3名(3店)
- ③北九州市立大学生アンケート回収枚数 目標:80枚
- ④SNS フォロワー数 目標:500人

トライアルの内容

①告知ツール制作

- ・チラシ2,500枚、ポスター50枚、
コンシェルジュジャンパー25着、のぼり25枚、バナー3枚

②広報

- ・SNS活用、空き店舗シャッターにポスター掲示、銀行・不動産会社等に協力依頼、イベント参加者(来場者含む)に呼びかけ、市政だより、会議所広報誌、会議所定例会見、プレスリリース、創業セミナー受講生へDM、メルマガ等

③商店街希望業種ニーズ調査

- ・北九州市立大学生と連携し学生を対象にアンケート調査を実施。学生が聞き取り形式で対応。

④「創業経験者(商店街役員・青年部)と座談会&貸物件ツアー」事業(12月1日)

- ・募集人数:10名→申込者数:21名(当日参加者数) / 見学店舗:3物件→当日見学店舗:4物件
- ・内容・スケジュール

13:00～14:00 「創業経験者(役員・青年部)との座談会」

商店街代表挨拶、事業趣旨説明、座談会および出席者との質疑応答、創業(物件選び)のポイント解説、事務連絡および補助制度説明

14:00～15:00 「貸物件ツアー」4物件を視察見学、事務所にて質疑応答、アンケート記入、閉会挨拶

15:00～16:00 「お試し出店希望者面談」座談会およびツアー参加者の中でお試し出店者対象に事業説明、面談および申込用紙記入

*4名(3店舗)がその場で申し込み *うち1店舗は2名で1店舗運営

⑤夢実現へのパスポート「商人体験」事業(12月10日～12月23日)

- ・募集人数:3名→実践者数:5名
- ・空き店舗ツアー参加者、フリーマーケット出店者他様々な媒体を活用し幅広く呼び掛け。基本的に店舗の中で販売を条件とし、1物件を日替わり賃貸も採用。
- ・設備および許認可の関係で、調理が必要な飲食は不可。事前に物件を詳細に確認し(状態・火器の使用確認・電気や水道)、青年部が清掃活動を実施。
- ・黄金事務所の備品は貸出(テーブル・イス等)。出店者の決定プロセスを整理(申込書⇒審査)。
- ・不動産事業者と物件条件、契約形態、賃料等を確認。
- ・お試し出店者と青年部のコンシェルジュコラボ(告知、商品販売等)を推進。
- ・催事出店専門業者やキャッチセールスが疑われる店舗は断ることで認識を統一。
- ・期間終了後に手ごたえがあれば黄金で出店の意思がある参加者に限定。

成果

- ①座談会&空き店舗ツアー参加者数:21名
- ②お試し出店:5名(5店)
- ③北九州市立大学生アンケート回収枚数:80枚
- ④SNS フォロワー数:797人

実行のポイント

- ・ノボリに「あなたの出店、サポートします」と強調し、数多く角度を勘案して設置。
- ・チラシに出店メリットやマップ、イベントカレンダーも掲載。ありとあらゆる媒体と声かけを実施。
- ・直接店主と参加者が触れ合い、意見交換する場を設置。
- ・日曜定休が多く、平日は働いている参加者の参加が見込みにくい土曜日に設定。
- ・店主がジャンパーを着て一緒にツアーを回することで質問を多く受けることができた。
- ・商店街単独ではなく支援機関(市・会議所)が参加していることで安心感を与えた。
- ・地元不動産会社が同行し条件説明などが即座に対応。
- ・座談会および貸店舗ツアー終了直後に、参加者を対象に告知した告知を実施。
- ・青年部全員で貸店舗現況を調査し地権者に掛け合い空店舗の貸店舗化を推進。
- ・青年部が出店者の店舗を顧客を紹介し、店主自身が買物客となってサポート。

今後の改善点

- ・座談会の時に店主がもっと参加させる(一般参加者が多すぎた)。
- ・お試し出店者が出店している時に青年部がジャンパーを着てもっと売り込みを手伝う。
- ・お試し出店の内容やスケジュール、場所などが時間なく詳細が伝わっていない組合員もあったので、ライン等で共有する。掲示板や放送設備ももっと活用する。
- ・見学店舗に関しあまりきれいな印象の物件が少なかったため、家主へもっと協力を働き掛けていく。
- ・もっと見学物件(貸物件)を増やしていく。
- ・ユニバーサルエステート以外の不動産事業者の理解を得て協力をもっと得ていく。
- ・物販出店希望者と飲食出店希望者を別に募り、それに対応する店主がフォローする体制を整える。
- ・事前にどんなお店を開業したいのかという情報を得て、その条件に合致する物件を確保して紹介する。
- ・大人数の座談会以外で別途小座談会を設置したい(大勢の前では質問しにくい人がいるため)。
- ・広い貸物件があるので次回は大きな企業にも声かけて関心を持らう。
- ・黄金に「このような店が足りていない」「こういうお店入ってもらえませんか」という告知をチラシに入れる。
- ・現在作成中のホームページに出店スケジュールなど今後の取組を積極的に掲載していく。
- ・座談会と貸店舗ツアー参加者は年齢層が高いが(お試し)出店に繋がるのは30代。30代にもっと絞る。
- ・作成中のホームページに関し、スマホ対応バージョンも活用する。