

## 5. 空き店舗活用型多機能施設の運営

【3丁目広場運営研究会（清水町）】

### (1) 地域の課題

町の活性化に地元産品等を活用しようと、平成22年10月から商工会が実験店舗「3丁目広場」を開設し、地元の野菜や商店街の店で扱っている商品等の販売を行い、順調な売上げを計上してきましたが、実証店舗が平成24年度で終了することから、自活の道を探る必要が生じていました。

### (2) 研究グループの目的

「3丁目広場」の事業を継続する組織の確立と自立運営する方策を見出す。

### (3) 研究グループの構成員

- ・実施主体：清水町商工会（役員）
- ・農業者：「3丁目広場に」野菜を納品している生産者
- ・オブザーバー：清水町（産業振興）

### (4) 研究グループの検討内容

「3丁目広場」の来店者アンケートによる現状把握や出席者の意見交換によって事業化に向けた方向性を確認しました。

#### ○来店者アンケートによる現状把握

- ・来店者の属性は、女性客、50歳以上、自動車利用者がそれぞれ多数を占めた
- ・来店目的は、食料品購入が9割
- ・接客、来店しやすさ、立地が高い評価
- ・意見要望は、駐車場、弁当・総菜の販売、品目拡大、休憩スペースの充実など

#### ○3丁目広場のコンセプト

- ・3丁目広場の役割
  - a) 物産、観光など各種情報の発信の場
  - b) 農と商の連携、交流の場
  - c) 地元野菜や特産品の買い物の場
  - d) 各世代の人々が憩い、ふれあう場
- ・ターゲット
  - a) 町内消費者（高齢層を重視）
  - b) 町外消費者、観光客
- ・立地及び設備
  - a) 中心商店街の空き店舗を活用
  - b) 将来的にロードサイド店も目指す
  - c) 売り場面積拡充と総菜等加工設備の整備を目指す

### ・主力取扱商品

- a) 地元野菜、特産品
- b) 総菜等の加工調理品
- c) 菓子等のオリジナル商品開発、発売
- d) 地元野菜、特産品等のギフトセット

### ・販売方法・販売チャンネル

- a) 対面販売でスーパー等と差別化
- b) 情報発信を含めたネット販売検討
- ・商品納入者との取引条件及び納品方法
  - a) 委託販売方式を買取販売方式に変更
  - b) 宅配事業者を活用した集荷の検討

### ○運営組織の形態

- ・任意組織、協同組合、NPO、株式会社の立ち上げを検討

### (5) 研究会の検討課題を踏まえた取組

地場野菜がない時期の売上確保に向けた実験として、パン・菓子を期間限定で販売する「春のパン&お菓子まつり」の実施や、新得町の漬物屋、干物屋に応援協賛で出品してもらったところ、近隣商店主から来店者が増えたとの声や出品業者から継続的な取引の申し出もあり、魅力ある商材の確保で、売上があがることを確認できました。

また、平成25年度から3丁目広場は、野菜を納品している農家の方がNPO法人を立ち上げ運営にあたっています。

### (6) 今後の事業展開

補助金等の行政の支援を受けずに運営していくためには、3千万円程度の売上げが必要ですが、現状ではほど遠い状況です。

今後は、野菜の取扱量や品種の増加、取扱期間の拡大に向けて、契約農家との調整やJAとの連携強化に取り組むほか、ギフト、通販など新たな市場の開拓やオリジナル商品の開発など売上げの向上を図り、安定的な運営を目指します。

#### <専門家からのアドバイス>

- ・近隣商店の協力・協賛により販売品目の拡大や売上の増加を実感し、課題解決に向かっています。今後も運営に参画した商工業者のみならず、街全体の相乗効果を高める取組により課題解決へ繋げてほしいです。

【(株)ラコンテ 松井智聖 氏】