

令和元年度商店街サポーター創出・活動支援事業 成果発表

マーケットイベントをきっかけに 「やってみたい」をサポートするぶそん市プロジェクト

2020.03.23

ぶそん市事務局

黒田 淳一

商店街内の空き店舗を利用して「やってみたい」を実現できる場所 チャレンジショップ *arch* を開店

Daily Special Market 7.7.16



特徴と狙い

① 1日からスペースをレンタルできる

→出店者にとっては、思いついたアイデアを気軽に試せる場所であり
お客様にとっては、訪れる度に変化があり、新しいものや体験と出
会える場所。日々変わる特別な空間が、商店街の新たな価値を生む。

② 店内に複数の出店者がスペースをシェアする複合的なお店

→出店者同士の新しい出会いが、互いに刺激を生み出し、新たな活動
の原動力やきっかけとなる。また、キッチンと個室を借りてママ友
パーティー会場としてなど、地域住民の使用から地域の拠点となる
ことを目指す。

③ リーズナブルな価格設定

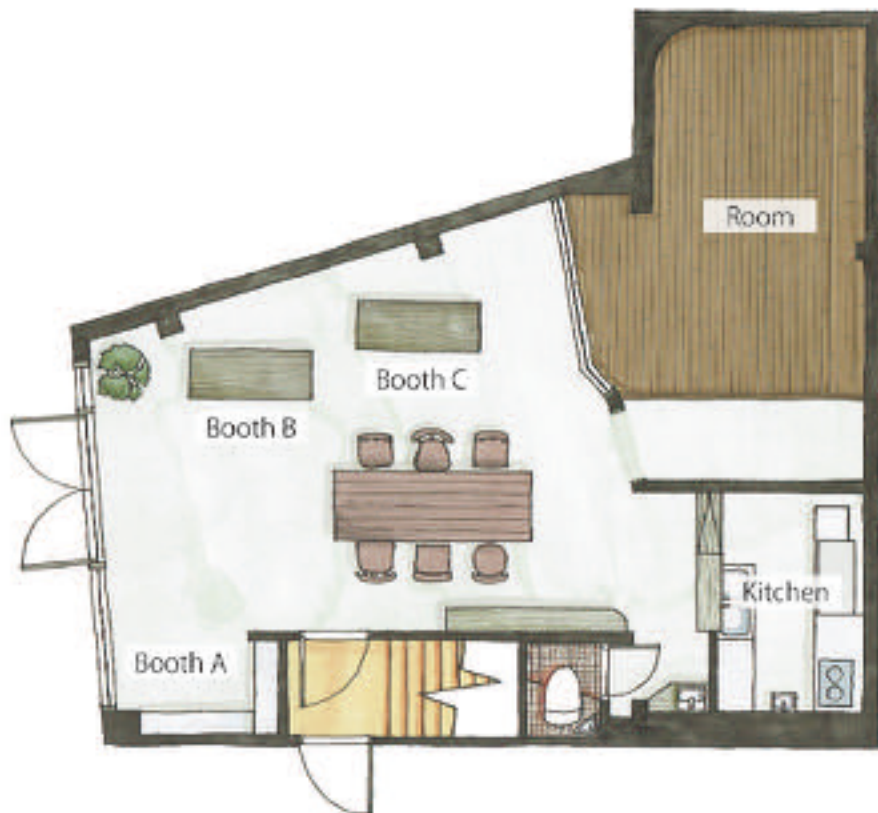
→3,000～5,000円/日で1ブースをレンタル可能にすることで、テスト
マーケティングの場を構築し、商店街の将来のテナントとなる起業
志望者を発掘し、新しい取り組みを始めやすい商店街環境をつくる。

[基本情報]

場 所：大阪市都島区大東町1-9-11

開店日：水・金・土・日・祝

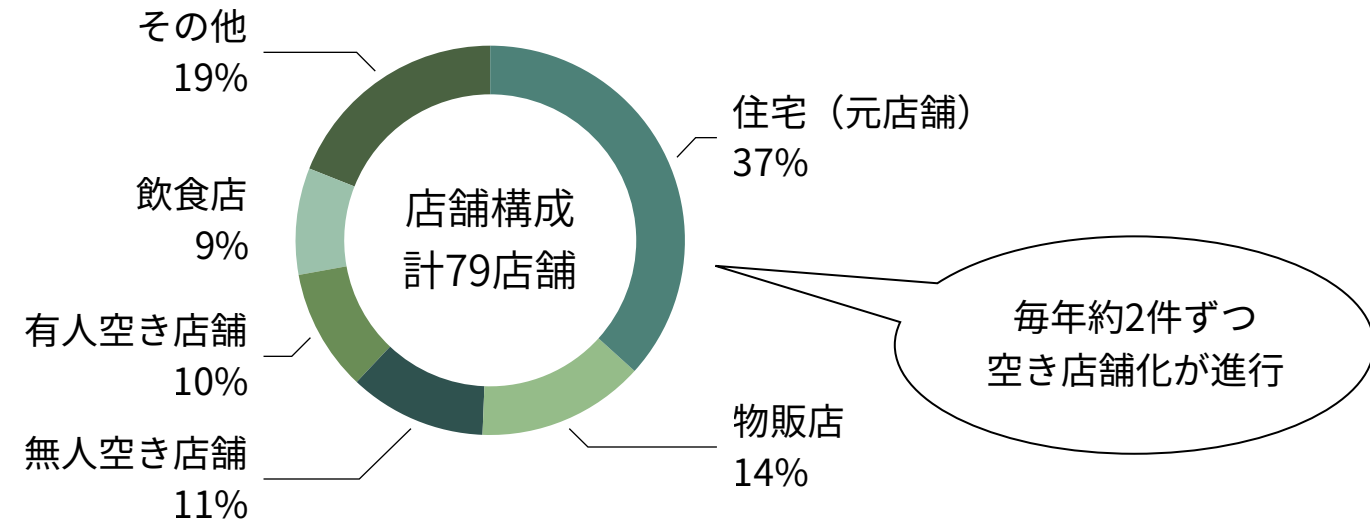
開店時：10時～18時



蕪村通り商店街も ほとんどが空き店舗であるシャッター商店街化が進行



現状

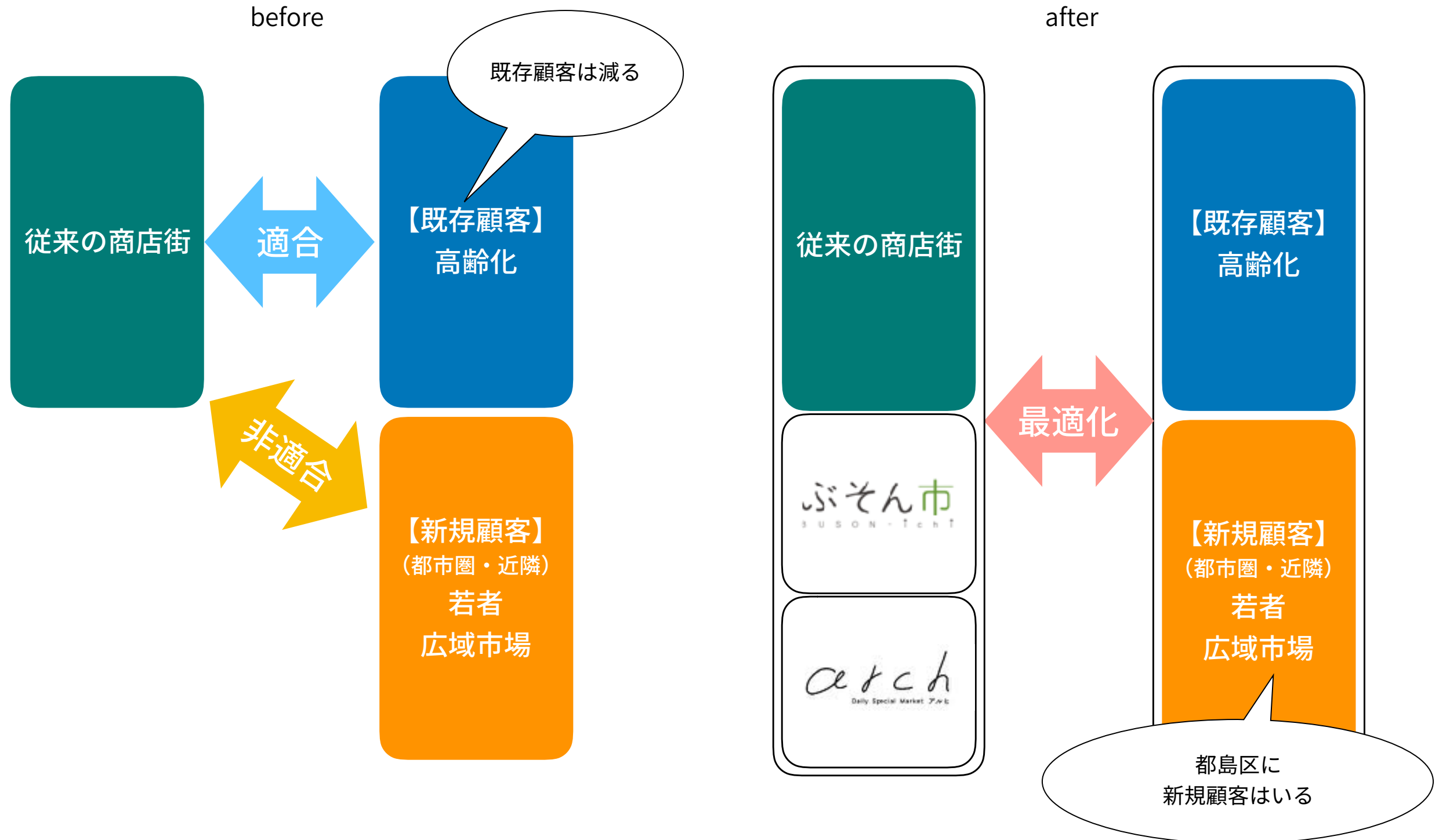


- 1970年代までは、大企業が有する工場のお膝元として100件を超える店舗が並び、賑わいを見せていた。
- 近年では、工場の撤退を始め、商店街事業者の高齢化、大型スーパーの進出などの要因から事業者が減少。
- これまでの商店街の取り組みとして、集客を図る為、七夕祭りや蕪村踊りなど季節のイベントを開催するも、イベント開催時のみの一時的な集客にとどまっている。

課題

- ① 空き店舗の解消
- ② 商店街における持続可能な事業の検証・実施

都島区の子育て世代を新規顧客として開拓し 未来を生きる商店街として「市場適合」していく



にぎわい創出のきっかけとして はじめたマーケットイベント **ぶそん市**



内容

- 商店街の空き店舗を会場とする、こだわりを持った物販・飲食店やワークショップを集めたマーケットイベント。
- 空き店舗の利活用をはじめ、にぎわいの創出、認知度向上、新規顧客開拓のきっかけをつくる。



経緯

- 商店街に活気を取り戻すべく奮闘する商店街会長との出会い、商店街の為になるならと空き店舗を提供してくれたオーナーの出現により2018年にスタート。現在まで7回実施済み。



[基本情報]

場 所：蕪村通り商店街の空き店舗

開催日：不定期開催 本年度は、3/28・5/24・7/4・9/27・11/7を予定

開催時：10時～18時

今回のチャレンジショップ



の企画へと繋がっている

周囲の皆様の多大なるご協力・ご支援のお陰で
 商店街サポーター創出・活動支援事業、企画当初の目標は達成することができた

目標①：テストマーケティングの場を構築する

▶ 結果①：チャレンジショップ *catch* を開店
Daily Special Market 7.7.16

→3/28のオープンを目前に、場づくりは完成。
 商売を試せるベースは整えられた。

目標②：チャレンジショップの出店希望者
 = 7事業者

▶ 結果②：チャレンジショップの出店希望者
 = **17事業者** (3/12時点)

→目標の2倍を上回る出店希望をいただき、開店
 前から見込みユーザーを確保できた。

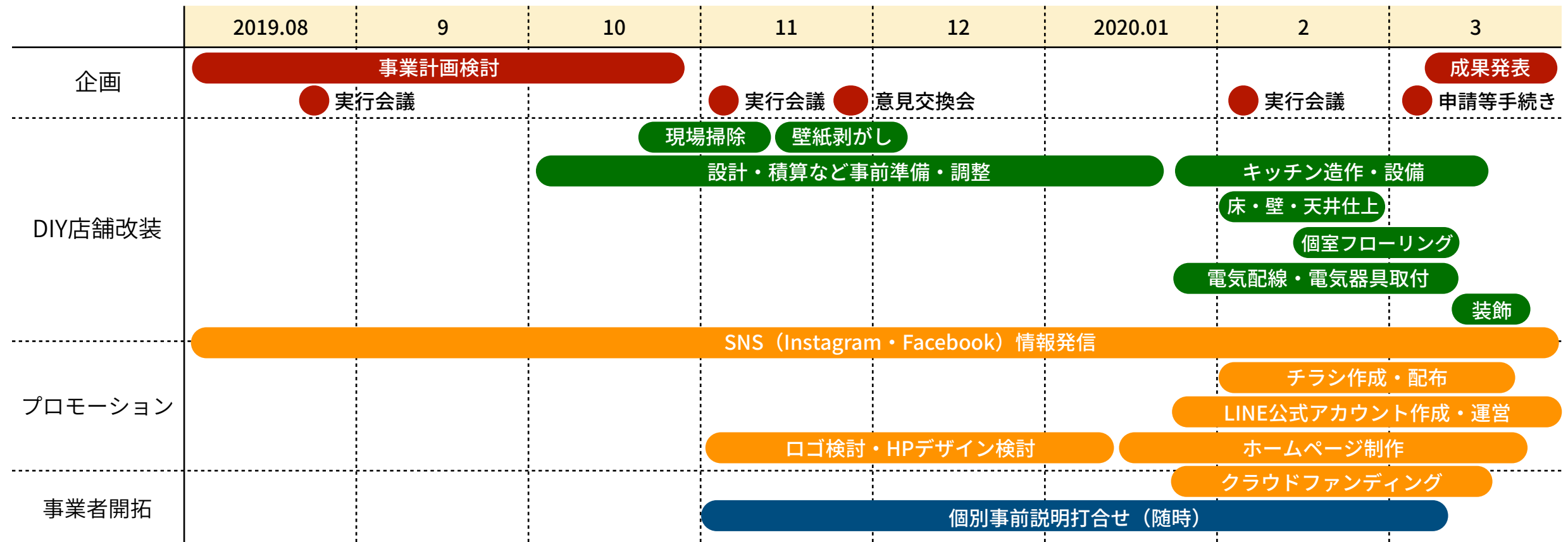
before



after



チャレンジショップ *catch* の企画から、空き店舗のDIYによる改装、PR・マーケティングのベース構築、事業者開拓などの開店準備を整えることができた



実行会議・意見交換会：4回開催



DIY毎週末実施：作業日数述べ24日



壁塗りワークショップ：参加者15名



ホームページ制作

店舗オープンは3/28予定。事業運営の成果については今後継続して実施・検証していく

とにかくお金が足りない！ 事業を進めるにあたって資金調達に苦労した



対応①：融資を受けて資金調達

→サポート事業費のみで賄える事業ではない為、開店に向けた準備資金として調達。自身の事業としてリスクを負う。



対応②：店舗は全てDIYで改装すると腹をくくる

→ホームセンターやインターネットで材料調達するところから全て自前でやることにより、工事の費用を大きく抑えた。たくさんの仲間が快く手伝ってくれ、助けてくれたお陰でかたちにできたこと。感謝しかありません。



対応③：クラウドファンディングに挑戦

→当初、資金調達目的であったが、プロジェクトの性質上プロモーション効果の方が高い。店舗利用者の見込み客を開拓できることから、運営面でのメリットと、認知度向上という広告・宣伝的な効果が期待できる。

特に苦勞した、店舗の改装作業はDIYにより
ほぼ自分たちの手でやり遂げたため、愛着もひとしお



空き店舗片付け・掃除



壁紙剥がし



キッチン造作



個室床フローリング貼り



天井塗装



壁塗装



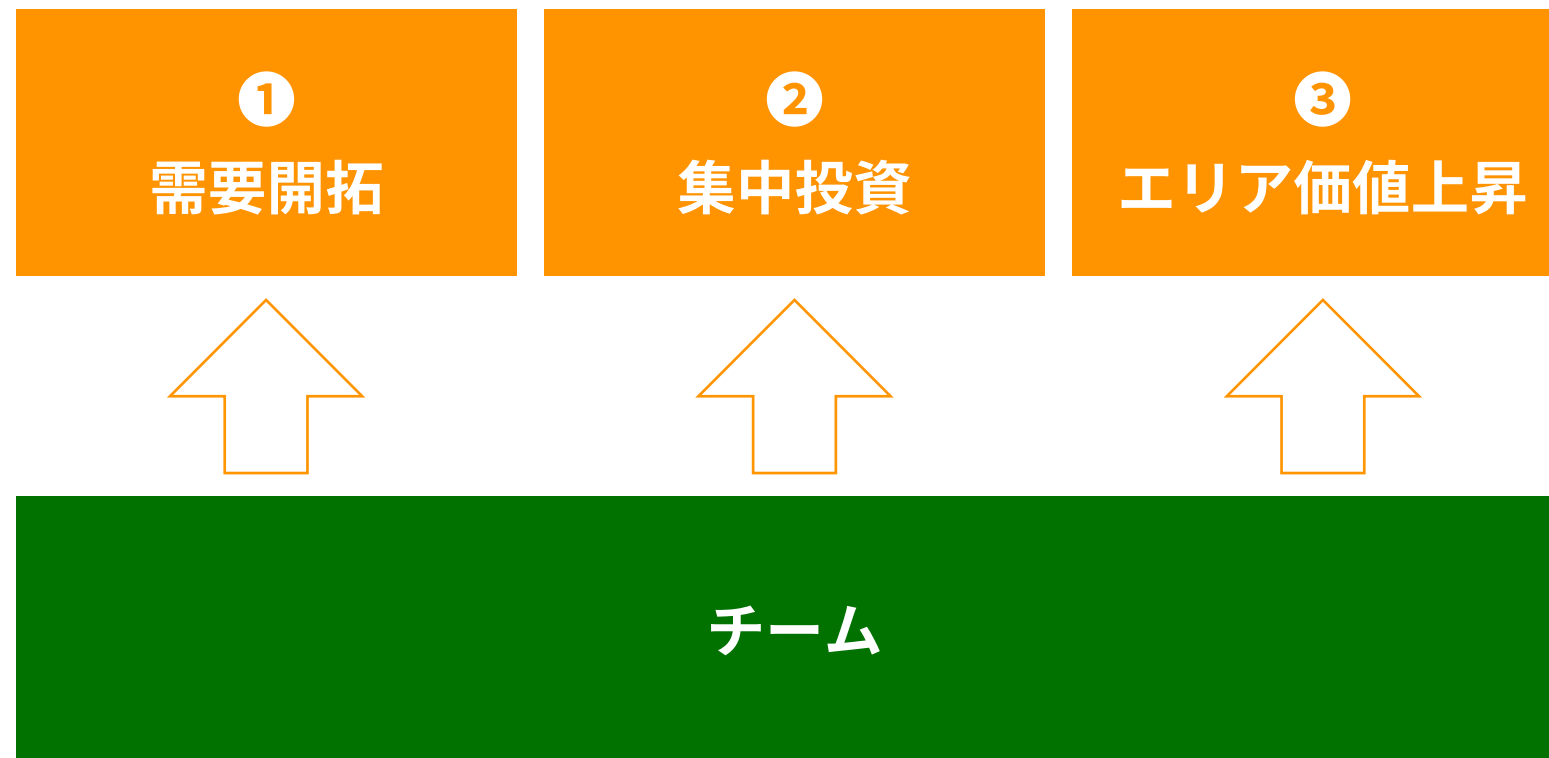
床モルタルがけ



什器制作

・・・
etc

誰とやるか？いつまでにやるか？が全ての基本
やり切るプレイヤーの確保とチームの座組みが重要



それぞれの商店街における現状を把握し、その課題解決に向けた
3つの観点から方策を検討し、計画を立て、実行する。
他所の劣化コピーではなく、その場所に必要なプランを遂行する。

人と人が繋がり、商店街に小さな変化を起こす、そんなトライアルを繰り返し豊かな暮らしを自分たちの手でつくっていける環境を構築していく

① 起業志望者に対する、ぶそん市→アルヒ→実店舗開業のサポート

→マーケットイベント「ぶそん市」やチャレンジショップ「arch-アルヒ-」でのテストマーケティングを経て、蕪村通り商店街で実店舗を開業したいという事業者に対して、空き店舗オーナーとのマッチングなどのサポートを行う。

② 施設運営による利益の再投資サイクル化

→チャレンジショップ「arch-アルヒ-」の運営による早期の資金回収を達成し、次の再投資に向けた利益が出る体制を構築する。更に、ぶそん市の継続開催・規模拡大と併せて、商店街自らがまちづくりを行うための資金を稼いでいくためのエンジンとなり、持続可能なサイクルをつくっていく。

③ 未来の商店街の新しい仕組みを模索

→①の様な仕組みが、起業志望者にとって新規事業を始めやすい環境として認知され、商店街の新たな価値を生み出す。その仕組みをベースに、地域コミュニティー生成の場などの新しい企画・運営にもチャレンジしていく。

ぶそん市やarch-アルヒ-を含む
「蕪村通り商店街活性化プロジェクト」の愛称を「b」PROJECT といいます

はじまりは、この手をつくろう！



HP : <https://b-project.net>



この取り組みの輪をこれからも広げていきます ーご静聴ありがとうございましたー