

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会 質疑応答

■ ぶそん市事務局（チャレンジ型）

評価：空き店舗を活用したチャレンジショップを小さくブースに分け、1日からリーズナブルな価格に設定するなど、資金面的に厳しい起業志望者が新規事業を始めやすくすることで、起業しやすい環境を商店街内につくり、実店舗へとつなげるスキームは新しく、高く評価できる。また、出店希望者は目標を上回る17名と、開店前から出店者調整をされ、募集を工夫されたものと思われる。

Q：事業の目標であった起業志望者のテストマーケティングの場の構築は達成されたのか。

A：周囲の皆様のご協力・ご支援のお陰で、テストマーケティングの場の構築である、チャレンジショップ arch を企画、DIYによる改装、事業者開拓など開店準備を整えることができました。

※チャレンジショップ arch は、令和2年3月28日（土）オープン予定でありましたが、新型コロナウイルス感染症拡大防止の関係で延期となりました。

Q：事業のポイントであった真にこの商店街を拠点としたい出店者は発掘できたか。

A：チャレンジショップ arch でのテストマーケティングを経て、商店街で実店舗を開業したい人を支援するスキームはできました。また、現在出店希望者の中には、本取り組みに共感いただいた方や活動エリアとして興味を持っていた方がいます。

Q：具体的には、出店者の募集はどのようにされたのか。また、現在集まっている出店者は、どのような業種の方が多いのか。

A：まず、2年前から定期開催しているマーケットイベントぶそん市の出店者の方から広がる人脈のネットワークからこの取り組みを知っていただいたことがきっかけになっています。また、クラウドファンディングを実施し、告知が広がったことで、チャレンジショップの出店権を多くの方に購入いただけたことが目標を上回る出店者を集められたことに繋がったと考えます。また、出店者の方は、アクセサリー作家、アンティーク古着・雑貨販売、焼き菓子販売、植物販売、エステティシャン、料理家等、物販から飲食、サービス業など多岐に渡ります。