

空き店舗を活用したレンタルショップで賑わい創出

(粉浜商店街振興組合)

訪問日：平成 28 年 1 月 19 日

担当 AD：川崎 ますみ

空き店舗への問題意識が生んだ「週替わりレンタルショップ事業」

粉浜商店街は、南海電車の「粉浜駅」と「住吉大社駅」との間に位置し、約 350m の間に食料品や物販など 123 店舗が軒を連ね、こだわりの品を求める地域住民や住吉大社の参拝客が行き交う、歴史と活気を兼ね備えた商店街です。その歴史は古く、大正 8 年に米屋さん 7 名が店舗を構えたことを起源に、隣接する「住吉大社」の門前市として栄えてきました。歴史ある商店街にふさわしく 3 代、4 代と続く老舗店舗も多くあり、豆腐やかまぼこ、昆布、おかきなどこだわりの品々を商う専門店は古くから住吉名物として地域住民や参拝客から親しまれてきました。



このように賑わいのある商店街ではありますが、数年前から近隣に複数の食品スーパーが出店した影響を受け、生鮮食品など毎日の買物のために商店街を訪れていた地域のお客様の足が商店街から徐々に遠ざかりつつあるのを、商店街の皆さんは感じ始めていました。かつては空き店舗が出て半年もあれば埋まっていたものが、空き期間が長くなり、1 年たっても次が決まらない空き店舗も出てきました。

そこで「何か手を打たないとあかん」と問題意識を抱いた商店街メンバーは、富永理事長を中心に商店街の空き店舗対策を検討する中で、商店街の専門家から「商店街空き店舗の『週替わりレンタルショップ』システム」という画期的な提案を受け、新たな取り組みに向けて歩を進めることとなりました。

レンタルショップ効果で通行量アップ！

折しも大阪府では、平成 26 年度商店街支援事業として「商店街サポーター創出・活動支援事業」を公募。募集事業の一つが商店街の空き店舗活用プランと、まさに粉浜商店街が抱える課題と一致するものでした。そこで、先の商店街専門家が粉浜商店街を舞台に空き

店舗対策を行う形で大阪府の支援を受けることとなり、まずは商店街内の空き店舗を「週替わりレンタルショップ」として貸し出す事業を開始しました。



レンタルショップとなる店舗をオーナーから借り受け、2万円/週のレンタルショップとして貸出しを開始したところ、出足はなかなか借り手が現れずに苦戦したものの、商店街のつながりで徐々に出店者が集まりはじめました。出店者の中には、百貨店への出店経験もある手作り雑貨の作家さんなど既にファンがついている方もおられ、彼らが発信するブログ等でさらにレンタルショップの認知度が高まっていきました。出店者の中には、粉浜

商店街での出店に満足され、出店期間中に次回の予約をしていく出店者も出てきて、3月など季節の良い時期には早くから予約で埋まる活況となりました。

レンタルショップの売上げは総じて好調で、出店希望者が増加するなどレンタルショップ事業としても成果を出すとともに、レンタルショップを訪れた人が商店街内を回遊し、商店街全体の通行量も増加するという好循環も生まれました。

レンタルショップの開始前、商店街の中には、「商店街の店とレンタルショップが競合すると売上げが減ってしまうのでは」と心配する声もありましたが、いざやってみると、レンタルショップを訪れたお客様がとんぼ返りで商店街を出るのではなく、商店街の他の店舗へも訪れている様を見て、「お客さん来るんやな」と好意的な感想を持つ商店主さんが多かったそうです。

今では、商店街として出店者の確認はしっかりと行ったうえで、信頼性が担保できれば出店者の業種は制限していません。魅力ある個店の出店を商店街全体でサポートし、新しい来街者を商店街に取り込んで相乗効果を上げています。



補助事業から自主事業へ。外部との連携で更なる発展



このように効果を上げた「週替わりレンタルショップ事業」ですが、27年3月で大阪府の補助事業が終わるため、補助金でまかなっていた経費をどう捻出するかが問題となりました。引き続きの補助が得られないか、行政などにも

打診してみましたが難しく、レンタルショップの運営をどうすれば良いか、粉浜商店街は専門家と一緒に議論を重ねました。

たどり着いた結論は、「商店街事業として補助なしで運営する！」というものでした。商店街事業として継続的にレンタルショップ事業を運営していくためには、過度の負担としないことが大切です。そこで事業の実施体制を見直し、商店街自ら行うことと外部委託することを整理しました。

商店街としては情報発信に専念することに。出店者管理は外部委託し、出店希望者はレンタルショップのサイト（委託先が運営）で直接申し込みます。また、店舗のサブリースをやめ、出店者と家主とが直接契約するようにし、自らの店舗をレンタルしたい物件オーナーからの希望もサイト上で委託先が担うこととしました。組合はサイト利用料や情報発信のための経費を負担する代わりに、ショップ使用料の一部が手数料として商店街に支払われます。

このようにして、粉浜商店街では、補助に頼らず自らが継続的に事業を運営する体制を整えていきました。

このような、大胆かつ柔軟な発想はどこから来るのでしょうか？

その要因の一つは、粉浜商店街を支える組合幹部が、最年長の方でも50代半ばと全員が若く活気にあふれており、必要とあれば外部の知恵も取り入れるしなやかさを併せ持つことだと感じます。

この柔軟さは商店街に留まらず、広く粉浜の地に広がりを見せています。地域の方々を中心に、粉浜に関わりのある人が楽しくコミュニケーションを取りながら粉浜を盛り上げていく！という壮大なテーマの元に集まった「粉浜サポーターズ（現在48人登録）」が、口コミやミニコミ誌で商店街情報を発信しています。これまた大変な労力がある活動だと思いきや、富永理事長は、「サークル活動みたいで楽しいですよ！楽しくないと続かないし」と本当に楽しそうに語っておられたのが印象的でした。

そんな富永理事長が語る次の課題は「魅力ある個店の誘致」。お客様が欲している、商店街に人を呼ぶ誘因になるような、魅力ある業種業態の店が粉浜商店街に複数出店してくること。これは決して容易なことではありませんが、レンタルショップ事業や粉浜サポーターズ事業などの取り組みで粉浜商店街の魅力にふれた商店主が、粉浜商店街を盛り上げる仲間として登場する日はそう遠くないかも知れません。

商店街データ

商店街名：粉浜商店街振興組合

所在地：大阪市住之江区粉浜3丁目10-4（組合事務所）

担当者名：理事長 富永 高文

連絡先：06-6671-5324