

浦河町商店街活性化の調査と実習

河西フィールド実践グループ

1 章 2014 年度の活動概要

2012 年度から開始された浦河町中心市街地にある大通商店街活性化の調査事業は、2012 年度が浦河町民を中心とした消費動向調査、2013 年度は大通商店街で商売する事業者の意識調査を行った。2 年にわたる調査の結果は、大通商店街が大型スーパーの撤退や空き店舗の増加、大型商業施設のある堺町商店街の台頭により浦河町民の支持を失っていることを示していた。一方、大通商店街で事業を行う事業者たちは本人の高齢化や後継者がいないこともあって、自らの商売以外の活性化へ協力する意志はあるもののそれに伴う負担を避けたいという心情が示された。

これらの調査を踏まえ、札幌学院大学学生は大通商店街活性化のための提案を行い、その一部が例えば幼児達が遊べる場所を、大通商店街の核となる商業施設 Mio に設置した事業へ展開した。また、浦河町民が一時的に試験営業できるコミュニティカフェとして活用できるよう、浦河ショッピングセンターMio 事務局が Mio 内の旧ファストフード・コーナーを整備した。3 年目になる 2014 年度は、大通商店街の空き店舗の解消を意図し、浦河町中心市街地活性化対策協議会の依頼により札幌学院大学学生が空き店舗調査を 2014 年 9 月 19 日から 21 日にかけて行った。その調査結果は 2 章で紹介する。空き店舗調査事業に加え、札幌学院大学学生がこれまでの調査を踏まえた事業提案を試行することになり、3 章で紹介する Mio 内の旧ファストフード・コーナーを活用し、「わくわく SGU カフェ」というイベントを 2014 年 9 月 20 日と 21 日で行った。こうしたイベントを学生が行う事でコミュニティカフェの活用と特産軽食を浦河町民へ提案することで注目を引き、今後、浦河町民の中から旧ファストフード・コーナーの利用を希望する町民を発掘する目的があった。

2 章 大通商店街空き店舗調査

1 節 調査概要

浦河町中心市街地活性化対策協議会から依頼された調査対象の空き店舗は 10 店舗（事務所を含む）である。調査を行った学生は 7 名で、札幌市経済局主催の「商店街学生アイデア・コンテスト」に行啓通商店街活性化提案で出場したメンバーである。所有者と連絡を取れなかったり、調査を拒否されたりしたため、調査をできた店舗は 6 店舗に過ぎなかった。連絡を取った際に、空き店舗にしているが、店舗と自宅を兼ねているから他人へ貸

したり売ったりはできない、煩わしきから貸さないということから、調査を不要という所有者もあった。

調査を可能になった店舗も、所有者もしくはその家族に聞き取りを可能だったのが 3 店舗、訪問日時が合わず聞き取りや内覧をできなかったのが 3 店舗となった。聞き取りを行えた 3 店舗は店舗内を内覧の上、活用提案をしている。聞き取りを行えなかった店舗は外観のみを観察し、活用提案を行った。そのため、十分な情報を得ずに提案している店舗もある。空き店舗の活用に関して、情報不足により提案がなかった店舗を除き、5 店舗の利活用が提案された。具体的には本屋、野菜等の物販と宅配、野菜の物販と軽食飲料を提供するカフェ、ペット店、パブリックビューイングを行うスペースが提案された。

2 節 「天野印房」の調査と活用提案

①立地



浦河郡浦河町大通 4 丁目 36。国道に面している。

②周辺環境

商業施設の MIO と大通 4 丁目のバス停に近い。その他、パチスロホール、ホテル、理容室、菓子店、北洋銀行、写真館、カバン屋など多数の商店があり、商店街内の立地は良い。

③店舗外観、店舗配置、店舗外施設

店舗は国道の北側、南向きで、日当たりが良好である。木造の建物の痛みは少ない。駐車場はない。

④店舗レイアウト

店舗内の設備に関して、コンセントは複数箇所に設置されている。日当たりが良好ゆえに自然光を取り入れた店づくりが可能である。

⑤店舗内の状態

店内もまだ新しく、設備などを入れれば、そのまま使用が可能である。

⑥ 賃貸や売却の意向、おおよその金額（売却金額、賃貸月額+保証金等）

元経営者兼家主は賃貸の希望を持っているが、具体的には考えていない。物件の所有者の母親が 97 歳と高齢なため、具体的な数字は分からなかった。

⑦ 賃貸等を行う際の条件

賃貸の意向は有り。家主の母である権利者から賃貸の許諾が必要となる。家主と母親の二人暮らしをしているため、貸借者が二人に迷惑をかけない、負担をかけないことが条件になる。そのため、営業時間は短く、静かに営業できる業態を希望する。

⑧ 事業提案

- ・ 事業：地場産野菜と野菜のスムージーの販売
- ・ ニーズ：浦河町大通商店街には青果店がなく、大通地区住民のニーズがある。
- ・ 営業日：週 5 日
- ・ 営業時間：13 時～18 時
- ・ 従業員：1 名
- ・ コンセプト：農協との取引以外を望む特徴ある近隣の農家から直接仕入れて販売をする。地場産の野菜を使用したスムージーをその場で作り、提供するイートイン・コーナーを設ける。
- ・ マーケティング：野菜の販売は買い物をする主婦と高齢者をターゲットにする。そのため、野菜販売は小分けにして販売することも検討する。スムージー販売は主婦と高齢者に加え、学校帰りの小中高生もターゲットにする。

⑨ 開業費用

- ・ 店舗内装のリフォーム=10 万円、内装は綺麗なため大きな改装を必要としない。
- ・ 店舗外観と看板=5 万円
- ・ 厨房設備=10 万円、テーブルと椅子=5 万円
- ・ 広告宣伝費=10 万円
- ・ 開業費合計=40 万円

⑩ 月次事業収支計画

- ・ 平均客単価（一人当たり）：野菜 800 円、スムージー 200 円
- ・ 野菜物販収入=1 日当たり 10 人×800 円×20 日=16 万円
- ・ スムージー販売収入=1 日当たり 20 人×200 円×20 日=8 万円
- ・ 月次売上合計=24 万円
- ・ 費用：人件費=750 円（時給）×5 時間×20 日=7.5 万円、家賃=5 万円、農産物等の仕入れ費用=11 万円、光熱費=0.5 万円
- ・ 月次売上が 24 万円で損益分岐点売上高をクリアできる。

⑪ 経営戦略

- ・ 浦河町内にはコープ札幌の 2 店、農協の直売所で野菜の販売を行っている。大通商店街

にはコンビニエンス・ストアや一部の小売店で、小規模な野菜販売をしている。しかし、大通地区の人口と世帯構造から市場規模はあまり期待できない、駐車場がないため、商圏の拡大も難しい。そのため、事業形態はパートタイム専業や副業として行う個人事業が妥当であろう。

・上記の収支構造で月次損益分岐点売上高は 24 万円になる。12 万円以上の売上があれば、営業利益が黒字になり、それを内部留保にして初期費用等を回収する。赤字の場合、人件費で調整する。

3 節 「木谷塗料店」の調査と活用提案

①立地



北海道浦河郡浦河町大通 1 丁目、国道 236 号線沿い。総合ショッピングセンターMio より徒歩約 10 分、大通商店街の東端。近隣には浦河商工会議所等がある。

②周辺環境

旧きや塗料店の店舗周辺は主に小さな衣料品店などの商店と住宅がある。また、近くにスーパーは無く食材は主にコンビニエンス・ストアでしか入手できない。

③店舗外観、店舗配置、店舗外施設（駐車場）

2 階建ての 1 階に店舗があり、現在営業を行っていない。2 階部分はオーナーの居住スペースとなっており、店舗を使用するにはオーナーとの相談が必要である。駐車場スペースは無く、道路に路上駐車になる。

④店舗レイアウト（図）面積、設備、照明、窓（日当たり）、天井、床、電源等

建物自体はそこまで年数は経っていないため、内装工事をするにしても多くの資金が必要ではないと考えられる。

⑤店舗内の状態

ちょっとした小物等を販売するには商品棚もあり、居抜きで使用可能である。

⑥賃貸や売却の意向、利用のための費用（売却金額、賃貸月額+保証金等）

オーナーが居住しているため、売却する考えはない。

⑦賃貸等を行う際の条件（業態、営業時間、原状回復義務、保険等）

不明。

⑧利用業態の可能性 どのような業態の商売が利用可能か

塗料店であったため、商品棚などがあり雑貨や同一業種であれば簡単に商売開始可能。

⑨事業概要

・事業：書店（商品棚があるため、製造販売より仕入れ販売が好ましいため）+カフェ

・ニーズ：浦河町には、書店が市民活動的性格の強い「六畳書房」以外になく、より幅広い書籍に出会える書店への住民ニーズは強いと思われる。

・営業日：週5日、営業時間：14時～18時

・従業員：1名

・コンセプト：小学生からお年寄りまで楽しめる、町の本屋さん。

1階のスペースを使い、簡易的な読書スペースと飲食スペースを用意したブックカフェ。ブックカフェは最近、出現してきた業態。本を通じての住民交流を促し、小さなコミュニティスペースとして活用する。また、ビブリオバトルなどの定期イベントも開催し、地域の活字文化を育成する機能を持たせる。

・マーケティング：ネット通販を利用できない高齢者への取り寄せや、コンビニでは扱っていない雑誌の定期購読など、固定客を確保するよう努める。

⑩開業費用

・書店機能：内装リフォーム＝20万円、外装リフォーム＝10万円、販売設備＝20万円
本の仕入費用＝100万円（※書店の場合、委託販売の仕入条件が多く、仕入費用は少なくて
すむ。）

・カフェ機能：厨房設備＝10万円、テーブルと椅子＝10万円

・販売費：広告宣伝費＝10万円

・開業費合計＝180万円

⑪月次収支計画

・店舗物販収入：平均売価（本）500円×0.2（粗利益率）×600冊（1日当たり30冊×20日）＝6万円

・飲食販売収入：平均売価（飲食）300円×200人（1日当たり10人の利用客×20日）＝6万円

・支出：人件費＝時給750円×4時間×20日＝6万円、家賃＝3万円、食材原価＝90円×200人＝1.8万円、光熱費1.2万円

・営業利益：0万円

⑫経営戦略

・浦河町の新刊本需要、近隣も含め駐車場がない立地、雑誌やマンガを扱う地域内のコンビニエンス・ストアとの競争、本のネット通販との競合を考えると、事業形態はパートタイム専業や副業として行う個人事業が妥当であろう。

・上記の収支構造で月次損益分岐点売上高は12万円になる。12万円以上の売上があれば、営業利益が黒字になり、それを内部留保にして初期費用等を回収する。赤字の場合、人件費で調整する。

・余裕があればヤフー・オークションなどを活用して住民向けの古本の委託通販を行い、委託手数料を取る事業の兼業も検討する。店舗では共食いを避けるため、新刊本だけの取り扱いにする。

4 節 「ユキ美容室」の調査と活用提案

①立地



北海道浦河郡浦河町大通3丁目11、国道から奥に入った映画館大黒座の向かい。片側1車線の町道に面している。

②周辺環境

MIO、町立図書館、居酒屋酒仙、SCOTCH HOUSE、館~yakata~、ドコモショップ、大黒座、郵便局、みのる屋。周辺は商店街の中心に近く、飲食店が多い地区。

③店舗外観、店舗配置、店舗外施設（駐車場）

1つの建物を複数の店が間借りする、共同型店舗。四角い屋根で建物の色は薄いピンク。駐車スペースはない。

④店舗レイアウト

聞き取り調査ができなかったため、不明。

⑤店舗内の状態

聞き取り調査ができなかったため、不明。

⑥賃貸や売却の意向、利用のための費用（売却金額、賃貸月額+保証金等）

聞き取り調査ができなかったため、不明。

⑦賃貸等を行う際の条件（業態、営業時間、原状回復義務、保険等）

聞き取り調査ができなかったため、不明。

⑧利用業態の可能性 どのような業態の商売が利用可能か

聞き取り調査ができなかったため、不明。

⑨事業概要

- ・事業：ペットショップ
- ・ニーズ：浦河町にペットショップはない。その一方で単身世帯などを中心にペットを飼う傾向が見られる。
- ・営業日：週5日
- ・営業時間：11時～18時
- ・従業員：2名
- ・コンセプト：小動物を中心としたペット販売とペットの関連雑貨、餌の販売。犬のトリムや一時的預かり、ペットカフェも行う。
- ・マーケティング：浦河町唯一のペットショップであり、ペットは長期間飼うため、固定客が中心となる。犬や猫といった小動物に限定する。そうした小動物を飼うのに必要な関連雑貨や餌、トリム、一時預かり、散歩代行といったサービスを扱う。

⑩開業費用

店内を見学できなかつたので不明。美容室として利用されていた物件のため、水回り設備、冷暖房、電気関係の設備も既があり、大きな改修は不要ではないかと推測できる。反面、近隣の店に迷惑をかけないように、防音や防臭を徹底する必要があり、そこに防音壁 30 万円の初期投資が必要になる。

⑪月次事業収支計画

- ・トリムサービス料金：犬のシャンプー（2000 円～6000 円）、犬のカット（3000 円～9000 円）、猫のシャンプー（2000 円）、猫のカット（3000 円）
- ・一時預かり料金：犬の預かり＝3000 円～6000 円/1 日、猫の預かり＝3000 円/1 日
- ・売上計画＝トリムサービス収入（4000 円×50 頭）＋一時預かり（4000 円×20 頭）＋雑貨物販（2 万円）＋カフェ収入（5 万円）
- ・月次売上合計＝35 万円
- ・費用：事業主人件費（14 万円）＋パート人件費（5 万円）＋家賃（5 万円）＋水道光熱費（4 万円）＋仕入費（7 万円）

⑫経営戦略

- ・犬のシャンプーやカットは家庭でも行おうと思えばできる。そこで、付加価値が重要になり、店内にはこぎれいで、高級感を与える。
- ・中心的収入源のトリムサービスは多頻度利用を期待できないので、カフェ事業で顧客が足を運びやすいようし、顧客の固定化を図る。

3 章 わくわく SGU カフェ事業

1 節 事業の経緯

浦河町中心市街地にある「浦河ショッピングセンターMio」はオープン当初は大型スーパーのダイエー等が出店し、賑わいがあった。しかし、ダイエー本体の経営不振から、Mio 内のダイエーが撤退。その後、ホクレンスーパーが出店し、10 年近く営業を行うものの、店の経営不振から撤退した。核テナントであった大型スーパーの撤退後、空き店舗をテナントはおらず、スーパーもないことから Mio 自体の集客力も落ち、さらに空き店舗が増える、という悪循環に陥った。Mio 建設時に、道の補助金や融資制度を活用したが、借入金の返済が滞り、金利のみを支払っている状況である。大通商店街の中心にある Mio の客離れはさらに大通商店街の集客減少をもたらし、いっそう他の地区の商業施設に顧客を奪われることになった。そこで、2012 年度の河西ゼミ学生が浦河町中心市街地活性化対策協議会の依頼を受け、浦河町民の消費調査を行い、調査結果を踏まえて Mio 内の空き店舗の一部を活用したコミュニティカフェの新設も含め、事業提案を行った。その事業提案を Mio 事務局が少しずつ実現を図り、2014 年度にはコミュニティカフェの開業する事になった。

コミュニティカフェは飲食ビジネスを試行したい住民に 1 日単位で貸す、ワン・デイ・

シェフ方式を導入する。多くの住民へ Mio 内にできる新しいコミュニティカフェとワン・デイ・シェフ方式を宣伝しないとならない。そこで、河西ゼミの学生が Mio 事務局の依頼を受けてコミュニティカフェのイベント「わくわく SGU カフェ」を 2014 年 9 月 20 日、21 日に行い、浦河町民にコミュニティカフェとワン・デイ・シェフ方式を知らしめ、利用したい人を発掘することになった。わくわく SGU カフェの告知と宣伝は浦河町役場と浦河町中心市街地活性化対策協議会、Mio 事務局が中心になり、町広報紙、町内全域への新聞折り込み広告、インターネット、SNS で行われた。

2 節 提供する軽食と飲料

河西ゼミは 2 年次より江別市大麻商店街の「麺こいや」でカフェの実習を行っている。そこで、浦河町の特産物を使用した軽食と飲料を企画、麺こいやで提供する。営業実習内で商品開発をして、わくわく SGU カフェで提供することになった。プロジェクトのメンバーが浦河町の農産物や海産物を使った軽食と飲料を考え、食材は浦河町役場に依頼して送ってもらった行者ニンニクもあった。

写真 1 シャケット (1 人前)



その結果、鮭を使ってホットケーキミックスと唐揚げ粉の衣を付けた「シャケット」、浦河町内の藤田農産のイチゴとトマトを使った「イチゴトマトシェイク」の 2 品が選ばれた。

2 品だけではお腹が空いている人には十分な満足感を与えられないと

考え、シャケットと同じホットケーキミックスと鮭を食材とし、麺こいやで提供して評判だったパンケーキに鮭を混ぜた商品も提供することになった。2 回の試作と試食、2 回の営業実習での提供、7 月 25 日には無料で 3 品を来店客へ提供し聞き取りをする試食会を開催し、提供する 3 品の味と調理方法の改良に努めた。その結果、レシピとしてまとめたのは以下である。

①シャケット (15 個分) 5 個をセットにして売価 200 円で提供する。

食材：鮭の切り身 300g (300 円)、卵 1 個 (12.5 円)、ホットケーキミックス 150g (43 円)、水 125ml、唐揚げ粉 50g (50 円)

手順 1：鮭の切り身を一口サイズに切り、骨を抜き、塩を軽く塗り、味付けする。

手順 2：ボウルに入れたホットケーキミックス 150g へ水 125ml を加え、水がなくなるまで

かき混ぜる。さらに唐揚げ粉を加え、最後に卵 1 個を入れて玉がなくなるまでかき混ぜる。
手順 3：手順 2 で作った衣の材料に一口サイズの鮭の切り身を入れ、切り身に衣を付ける。
手順 4：油温 150 度の天ぷら油に衣のついた切り身を入れ、余熱で衣の中の鮭に熱が通るまで揚げる。

②イチゴトマトシェイク (800ml~4 人分) 1 杯 (200ml) を売価 200 円で提供する。

写真 2 イチゴトマトシェイク



食材：イチゴ 100g (100 円)、トマト「アイコ」
300g (300 円)、氷 100g (10 円)、
飲むヨーグルト 200ml (45 円)、砂糖 30g (10 円)、水 100ml

※味の好みによってヨーグルト、水、砂糖を調整する。

手順：食材をミキサーに入れ、氷の欠片が砕けるまでかき混ぜる。

食材に関しては、イベント前日の 9 月 19 日と、氷や飲むヨーグルト等は 20 日に現地で調達した。イチゴとトマトは浦河町内の藤田農産のご好意で、学生 2 名が採りに行き、無料で提供いただいた。鮭は浦河漁業協同組合から直接購入した。その他の食材、飲食を提供する際の食器のプラスチックコップ、紙皿、楊枝、ストロー、箸はスーパーで入手した。

3 節 わくわく SGU カフェの運営

9 月 19 日に河西ゼミは浦河町入りし、厨房機材が完備されたキッチンを見学し、使い勝手をチェックした。イベント前日は 4 時間かけて準備をした。2 名の学生が藤田農産へ、2 名の学生がスーパーへ、残りの学生はサービスの手順の確認後、POP の作成を行った。鮭は役場職員が届けてくれた。調達してきた食材で保存が利くものは下ごしらえをし、冷蔵庫で保存した。イチゴやトマトのへた取り、鮭の切り身の一口サイズへのカットと小骨の抜き取りに時間がかかった。揃った食材で試作を行い、味の確認を行った。初めて藤田農産のイチゴとトマトを使ったところ、糖度が低かったため、砂糖を多めに使うことにするなど、調整をした。

9 月 20 日土曜日、9 時から開店準備を行い、厨房には 7 名の学生が調理に当たり、ホールでは 5 名の学生が接客や商品受け渡しを担当した。また 5 名は接客と共に、浦河町役場が用意した、来客へのアンケート調査の対応も行った。4 名の学生が浦河町役場から借りた浦河町のゆるキャラ「うららん」と「かわたん」の着ぐるみ 2 体を着て、Mio 内や路上を歩き、イベントの宣伝チラシを手渡した。準備が押したものの、11 時からわくわく SGU

カフェを開始した。開店時間と共に数人の来客があったものの、それから少しの間は来客が少なく、不安があった。12時近くになり、それから来客が途切れず、厨房とホールはてんでこ舞いであった。当日、Mio内では家電販売の催事があり、その来場者の一部が立ち寄ってくれた。中には注文したものの20分近く待たされた客もいて、苦情もあった。営業終了後はミーティングを行い、翌日の営業の改善策を検討した。その後、21日の営業のための下ごしらえを行い、18時にMioを後にした。

写真3 うららん&かわたん



21日曜日は11時の営業開始時には来客がなく、拍子抜けであった。しかし、12時近くになると客も増え、隣接した浦河町総合文化会館のイベントに来た来場者も昼食として購入してくれた。うららんとかわたんの着ぐるみは子どもや高齢者に人気で、写真を一緒に撮って欲しい、といった依頼もあった。前日のイベント営業で習熟度の向上から生産性が高まり、前日より来客が少なかったお陰もあって客も待たせず、スムーズな営業を行えた。

3節 わくわくSGUカフェの結果

2日間の営業成績であるが、売上が96,600円、食材費が25,095円、包材費等の販売費が12,340円、売上総利益が59,165円となった。売上の内訳はシャケット(売価200円)が153食を販売して30,600円、鮭パンケーキ(売価300円)が106食を販売して31,800円、イチゴトマトシェイク(売価200円)が171杯を販売して34,200円の売上を得た。食材原価率に関して、シャケットは鮭が高く37%、鮭パンケーキは29%、生産者の藤田農産のご好意によりイチゴとトマトが無料だったイチゴトマトシェイクは13%、平均食材原価率は26%であった。売上総利益を学生の役割に応じて1,500円から4,000円を分配した。

67名へのアンケートの結果は「産地が明確で安心」(39人)、「他のメニューも食べたい」(27人)といった声が多かった。また、「毎日、営業して欲しい」(11人)と「定期的に営業して欲しい」(15人)という声もあり、浦河町をアピールできる軽食やコミュニティカフェへのニーズを確認した。こうした結果を踏まえ、Mio内のキッズコーナーと連動させて、カフェの機能に子育てや高齢者が交流できるコミュニティカフェを提案することにした。

このプロジェクトに関わったメンバーの感想は、イベント当日は休憩時間も取れないほど忙しく大変だったが、成功した充実感があったというものであった。