

「徒歩圏内マーケット」に注目した直売所&ワイナリー

隣接した福岡県大牟田市の三池炭鉱の炭住地の商店街として発展した荒尾市中央商店街では、炭鉱の閉鎖による人口の流出や市によるショッピングモール建設、郊外への大型店の出店等により店舗数が減少、空き店舗の増加が目立っていた。

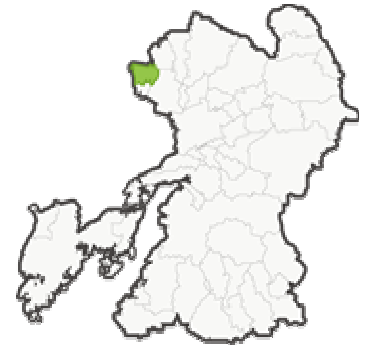
地域再生事業の一環として、市の主導により5名の商店主が企業組合を形成して空き店舗にオープンさせた「青研」では、地元農家から仕入れた野菜を販売する「青空市」や店舗内でのワインの製造・販売等を行っており、現代に息づく昔ながらの売店として地域の高齢者の購買に支えられ「徒歩圏内マーケット」を形成している。

■ 熊本県荒尾市

総人口：56,621（人）
世帯数：23,648（世帯）
総面積：57.15（km²）
人口密度：990.7（人/km²）
（平成22年2月28日現在）

■ 荒尾市中央商店街

市内に点在する炭住地の商店街のひとつとして発展した小規模な商店街。
大規模ショッピングモール建設に加えて、郊外型大規模店舗の増加、後継者不足等により店舗数は最盛期の30店から約半数の15店程に減少している。



背景ときっかけ

隣接する福岡県大牟田市の三池炭鉱の住宅地として発展した荒尾市では、市内の産業・商業がともに乏しかったため、閉山による市内経済の衰退に向けた対策として、産業団地の造成やショッピングモール建設等のハード整備に加え、ふるさと財団の「地域再生マネージャー制度」を利用して新たな産業振興を図る地域再生事業に取り組むことになった。

制度により招かれたマネージャーの発案で、食（ワイナリー）をテーマとしたビジネス開発を目指すにあたって、市内の商店街で空き店舗探しをしていたところ、中央商店街でガス店、電気店、写真店、金物店、バイク店を営む5人の商業主が構想に賛同、企業組合を結成してワイナリーの開設へと踏み出した。

醸造免許取得までの運営資金を確保するために併設された直売所「青空市」だったが、歩いていける食料品店を求めている地元高齢者のニーズと合致し、現在ではワインとともに青研の看板商品に成長している。

取組内容

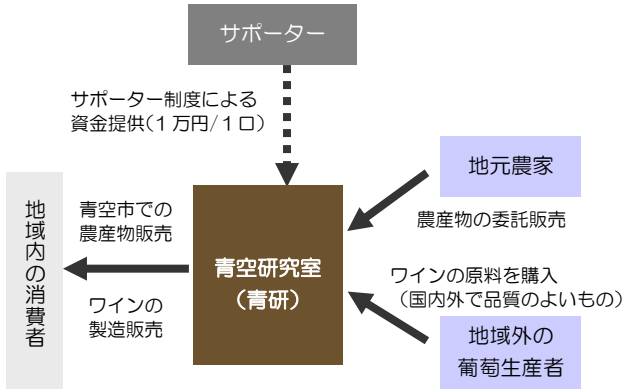
ワイナリーの事業化のために5店舗の商業主による企業組合「中央青空企画」を立ち上げ、商店街内の空き店舗を改装した直売所兼ワイナリー「青研」を開設した。

毎朝地元農家から届く新鮮な野菜や自家製造のワイン、日用品等を販売している。初期の設備投資は初年度の助成金のほか、1口1万円のサポーター制度（現在130人が参加）と併設された直売所「青空市」の売り上げによって捻出した。農産物の仕入れにあたっては、市担当職員の協力を得て、知り合いの農家を紹介してもらい、商品の納入を行っている。

名称：青空研究室（青研）（平成17年5月開設）
所在地：熊本県荒尾市増永2000-15
面積：約18坪（ワイナリー約5坪）
販売品：野菜、果物、卵、花卉、種苗、その他農産物、農産物加工品
ワイン（平成18年6月より販売開始）、日用品
販売方法：委託販売（販売手数料15%）商品価格は生産者が決定
営業時間：午前9時から午後5時（定休日 毎週日曜日）
販売員：常時1名（企業組合は組合員5名、正社員1名、パート2名）



事業の仕組み



取組効果

- 1日の来客数が100人を超え、販売当初は2~3万円/日であった野菜の売上が現在では9~10万円/日まで増加。ワインの売上も伸び、事業費をまかなえるようになった。
- 郊外に行けず、野菜や日用品の購買が困難だった高齢者が徒歩圏内で野菜・日用品を購入できるようになった。
- 高齢者や育児世代で構成される、数百名程度の「徒歩圏内マーケット」が十分に成立することを示した。



取組上の工夫

- 生産者の写真や名前を壁に掲載し、安全・安心な商品をアピールしている。また、農産物は委託販売のため仕入れの手間、在庫が残るリスクが少ない。
- 企業組合化による役割・負担の平等化。
(役員は原則無報酬)
- リーダーを設けず、運営については5人の会議で決定することで、決定・行動の迅速化を図っている、またモチベーションの維持につながっている。
(地域再生マネージャーからは事業化を機に独立)
- サポーター制度によって資金を調達。



今後の展望

- 現行の場所に近くて広い場所に直売所を移動させ(現在の規模ではこれ以上の売上を見込めない)、現店舗をワイナリー兼コミュニティスペースにしたい。
- ワイン等の種類を増やし、原料に地元果実を用いるなど、付加価値を高めていきたい。
- 社長・営業など外部の人材を雇用して、さらなる事業展開を目指したい。



荒尾市中央商店街



青研(外観)



青研(店内)



店内での販売の様子