



「街の顔」を蘇らせ 賑わいを取り戻す活性化策

中心市街地活性化事業

中心市街地の活性化に取り組む市町村を強力に支援するため、平成十年七月に「中心市街地における市街地の整備改善及び商業等の活性化」の一体的推進に関する法律(略称：中心市街地整備改善活性化法)が施行されました。現在、五百二十七市町村が、中心市街地活性化推進室を中心として事業に取り組んでいます。

中心市街地の現状

八〇年代、中心部商店街と大型店との競争を回避するため、大店法により大型店の出店が規制されました。その結果、大型

店は、郊外(工場跡地や転用農地など)に出店し、大規模駐車場などを併用することで、土日まとめ買いや若いファミリーなどの新たな顧客ニーズに応えました。中心部商店街に空き店舗が出始めるのと同じ頃、全国的に中心部の大規模店、市役所や病院なども郊外へ移転していったため、数々の支援制度が創設されています。

中心市街地活性化の目的

地域内経済循環の実現
中央資本による大型店は地元仕入れが少ないため、地元の中心

小製造業や卸売業者は受注が困難になります。地元の製品が地元で消費され経済的な好循環が生まれることが望まれます。
高齢化社会に対応した生活利便性の向上
都市の郊外化・分散化は車への依存度を一層強め、高齢者など車社会の弱者の生活利便性を奪います。中心部に商業・都市機能を集めた高齢化社会への対応が望まれます。

「街の顔」の創出・維持
地域間競争で個性を発揮するために、街の顔ともいえる中心部のイメージづくりが必要です。

中心市街地活性化の支援制度

活性化支援事業の制度と内容の一部*を紹介します。続けて事例で紹介する「チャレンジショップ制度」にも「空き店舗対策事業」など多くの制度があります。

* 経済産業省の主要な支援制度です。他の支援制度は中心市街地活性化室ホームページをご覧ください。

中心市街地活性化事業の留意点と対応策

新しい権利変換方式の検討
事業地が高地価の場合は権利調整が困難となるため、定期借地権の手法を用いて、土地の所有と利用を分離する手法が開発されています。具体的には、左図に示す新しい権利変換方式である「全館保留床型(定期借地権付)」が活用されています。
都市計画区域外開発への対応
都市計画区域外である農村部の大規模開発については都市計画法が適用できないため、ある地域では、まちづくり条例などをつくり独自のまちづくりを進めています。
TMOの積極的な活用

■中心市街地活性化支援制度

事業制度名(経産省)	対象
中核的集積地造成整備事業	中核的商業・サービス業集積地等の整備
中心市街地商業活性化総合支援事業	駐車場・多目的ホール・商業インキュベーター施設等の整備
商店街空き店舗対策事業	チャレンジショップ、カルチャー教室、イベント事業等
コミュニティ施設活用商店街活性化事業	保育施設や高齢者交流施設等のコミュニティー施設の整備
都市集積地の立地促進のための施設整備	個性化事業を支援する企業等の立地を促進する施設の整備
起業家育成施設等の整備への補助	ビジネスインキュベーターの整備
中心市街地商業活性化推進事業	TMO等が実施する広域ソフト事業
商店街駐車場対策事業	コミュニティーバス運行や駐車場共通駐車システム等の整備
タウンマネージメント計画策定事業	テナント・ミックスの推進の計画策定
TMO自立支援事業	TMOが行う駐車場経営や特産品販売

高度な調整を必要とする中小小売商業高度化事業を推進するために、まちづくりを企画・調整・推進する機関として新設されたTMO(タウンマネージメントオーガニゼーション)が積極的に活用されています。

市街地再開発事業における新しい権利変換方式

- 全館保留床型(定期借地権付) -

再開発事業には土地の権利の調整が必要であり、「権利変換」という仕組みによって解決します。簡単にいえば、「再開発前の諸権利を、再開発後に新しく建設される施設に対する権利に変換・移行するか、あるいは金銭の補償によって消滅させる」方法です。

(図) 権利変換(原則型)

従来の「原則型」は(図)のようになります。再開発前の土地所有権は、再開発予定地全体の一部の所有権となり、この土地所有者は新しい施設の所有を目的とする地上権を設定します。土地所有者は、土地所有権の共有持分、地上権設定に伴う損失補償として、施設建築物の一部(権利床)及びそれに対応する地上権の共有持分を取得し、これで再開発前の土地所有者に関する問題は、中心市街地の高い地価の影響を受けずに解決されることになります。

問題は、新しい建築物の容積増加に伴う残りの床面積(保留床)の売却と、施設を建設する施工者との関係です。施工者Xは保留床の売却によって建設資金を回収しなければなりません。中心市街地の高い地価が反映されて困難となります。しかし、リスクを負ってでも保留床を買い取るようとする業者は資本力が豊かな同一の大型店ということになりがちで、その大型店がイニシアティブをとることになります。

(図) 全館保留床型(定期借地権付)

<再開発後>
保留床の売却という問題を解決するために生み出された方法が全館保留型です(図)。全館保留床型(定期借地権付)として、商店街・地権者が出資・経営するまちづくり会社Yが施設を買い取り運営します。地権者が店舗を営業する場合はまちづくり会社Yから床を借り家賃を払いますが、地権者はまちづくり会社Yから地代収入を得て家賃を相殺できます。まちづくり会社Yは地権者以外の店舗営業者から地代収入を得ることで、建設資金を返済します。

(この方法の利点)
保留床の売却という困難な問題を、中心市街地の高い地価を反映させずに回避できます。常に定期借地権付の保留床を「まちづくり会社」が保有するという形態をとるからです。
この結果、商店街の新陳代謝が進みやすくなります。「今は商売が続けたいが、後継者がいないので将来はわからない」という店主も営業を続けられます。また、「アイデアと活力はあるが、土地を取得する資金はない」若い業者を呼び込みやすくなります。しかも、原則型と異なって、資金力の豊かな大型店にイニシアティブをとられることもありません。

Focus 政策・制度



「総合型チャレンジショップ」

地元若者の企画・運営による 「目指すは賑わい発信基地」

一関市は、岩手県の南玄関口に位置する人口約六万三千人の都市です。JR東北新幹線と東北本線・大船渡線が走り、南北には国道四号線・東北縦貫自動車道が、東西には国道二八四号・三四二号・四五七号が貫く交通の要衝であり、岩手県南・宮城県北地域の中核都市として文化・流通・産業の拠点となっています。また、古くは「奥の細道」での芭蕉最北の宿としても知られています。

一関市は、岩手県の南玄関口に位置する人口約六万三千人の都市です。一関商工会議所が事業主体となり、自営業者や会社員などの地元若者十六人で構成する団体、いちのせき夢空間実行委員会（蜂谷悠介代表）が現在十五人が企画・運営を担当しています。

この「チャレンジショップ」は、大学進学のため一関市を離れた若者が、休暇で故郷一関に戻って来るたびにシャッターを閉めている店が増え、寂しくなっていく商店街に「もう一度ワクワク感を取り戻したい」との思いで発案しました。これに同世代の仲間が賛同し、商工会議所などがバックアップしながら短期間に実現させた中心市街地活性化事業です。



いちのせき夢空間実行委員会の皆さん
(左から4人目が蜂谷代表)

1 「WA'sモール」 七月六日オープン

一関市中心市街地では、一九九七年八月にJR一関駅前千葉久デパートが開店してから商店の閉店が相次ぎ、地価の下落幅も二〇〇一年の六・七％から七・〇％に拡大しています。本年五月には「ヤマニ三春屋一関店」として開業し、十二年間営業を続けてきたダイエー一関店が閉店に至りました。

特徴1 若者による企画・運営を
まちがバックアップ

この事業は、山形県の大学に在学中、山形市のチャレンジシッ

いを取り戻そうと、本年七月六日、独立開業希望者を募って中心市街地のビル内に設けた数坪の店舗を貸し出す「チャレンジショップWA'sモール（ワッツモール）」がオープンしました。出店は十店舗で、午前十時から午後八時までの営業、来店者数は初日が一六四七人、二日目が一四六七人と、予想以上の大盛況でした。

この事業には、次のような三つの特徴があります。

この事業は、山形県の大学に在学中、山形市のチャレンジシッ

プ設立にかかわった蜂谷代表の「生まれ育った一関を活気づけたい」との呼びかけに集まった地元若者によって実現しました。本格的な取り組みは、蜂谷代表が大学を出て二年目の二〇〇一年四月、現在の事務局長の藤原さんと、二人を支援する地元の不動産鑑定士、尾形顧問の三人が、山形市のチャレンジショップ「ブロックス」（二〇〇〇年十二月にオープン）を訪ねることから始まります。

オープンして一年以上経過した山形のチャレンジショップは、客も少なく、当初の活気は消えていました。「山形でさえこうだから、一関ではうまくいかないのではな



7月6日オープン当日のにぎわい

チャレンジショップ事業

- ・設 立 地：一関市大町（旧カワトク跡）
- ・設 立 時 期：平成14年7月6日
- ・出 店 数：10～12店舗（One day shopブース、フリースペースを設ける）
- ・出 店 業 種：販売できるモノであれば、特に問わない
- ・出 店 資 格：18歳以上で商業意欲に溢れ、将来一関市で独立開業したい人
- ・出 店 面 積：2～3坪（1店舗あたり）
- ・家 賃：新規創業者1坪1万円（礼金敷金なし、冷暖房費別途）
One day shopブース出店料1日（平日 1,000円、土日祝日1,500円）
- ・契 約 期 間：基本1年間
- ・営 業 時 間：10時～20時
- ・定 休 日：毎週水曜日
- ・講 習 会：経営、会計、接客などに関する専門家や既存商店街の店主による講習会を開催し、新規事業者到店舗経営の基本を身につけてもらう。
- ・広 報 活 動：チャレンジショップ広報誌やチラシ、ホームページなどの制作
- ・イ ベ ント：フリーマーケット、カルチャー教室、個展などを行い、集客に努める。また、産直物産市なども開催し、一関市の特性を出していく。
- ・One day shopブース：業者、個人を問わず、商品を広くPRしたいという方々のために、日割り貸し出して出店できるスペースを設ける。

出店 10店舗の 営業内容

- ・カントリー雑貨
- ・アート雑貨
- ・リラクゼーションマッサージ
- ・バルーンアート
- ・中国衣料雑貨
- ・コロッケ専門店
- ・アジアンコミュニティ・ショップ
- ・日替わり弁当
- ・リサイクルショップ
- ・ミニ喫茶・農産物・古代米工芸品

問い合わせ先
ICM いちのせき夢空間実行委員会
代表 蜂谷悠介 電話 0191-23-5161
ホームページURL <http://www.ez-mode.com/icm/top.html>

いちのせき夢空間実行委員会

目指すは賑わい発信基地！

私たちは、中心市街地の空き店舗を利用し「賑わい発信基地」をつくりたいと考えます。チャレンジショップによる元気な店主の育成、各種イベントの企画、商店街のPR活動などはもちろんのこと、地元ケーブルテレビの協力によるサテライトスタジオ併設やホームページによる空き店舗情報の公開などにより、まちなかの情報を発信していこうと考えています。これらの活動を通じ、この「賑わい発信基地」から街の元気を発信していきたいと考えています。

コンセプト

総合型チャレンジショップ

大型デパートの郊外進出による中心商店街の空洞化が著しい今、チャレンジショップが商店街活性化の起爆剤になるのではないかと注目されています。既存のチャレンジショップでは、新規の店主に対するサポートという一面しかありません。しかし、一関では新規創業者と既存業者に対するサポートのほか、ケーブルテレビ・サテライトスタジオ併設によるまちなか情報の発信、ホームページでの空き店舗情報公開など総合型チャレンジショップを目指します。また、多くの方々にも商売の面白みを体感していただけるように、ショップ内にフリーマーケットスペースを設けたり、どなたでも教室を開けるカルチャースクールも設けます。一関だからこそできるチャレンジショップにしていきたいと思えます。

事業概要

創業者育成事業

出店者の募集

起業したいけれど、方法がわからなかったり、資金不足などの創業希望者を中心に県内外から広く募集し、商店街の一つのビルを使用して、期間限定で店主として勉強をしてもらいます。「元気ある店主たちによる新たな商売の創出」というコンセプトのもと、募集を行い、街に活気ある客層を集客できればと考えています。2階建てのビル内の1階部分を1店舗当たり2～3坪に区割りし、10～14店舗が営業できるようにします。また、日割り貸しのできるフリーマーケットブースや情報を掲示できるインフォメーションブースなども設けます。2階部分は出店者や一般の方々がカルチャースクールを開校出来る部屋を設け、独自性を持った方々が活躍できる場所を提案します。

育成期間 講習会・イベント

育成期間内には、経営や独立、商売に関する講習会を開催します。雇用促進事業団、商工会議所、両磐地域中小企業支援センターなどが開催するセミナーへの参加や、商店街の方や中小企業診断士を講師に招く勉強会などを設け、知識と教養・商売実務などを学びます。また、商店街で行われるイベントなどにも積極的に参加することで、商店街の文化や雰囲気、商売の基本などを学び取ります。このような場所を設けることにより、さまざまなネットワークづくりや情報交換など、刺激しあえる「相互支援の場」としても利用されることを期待しています。

独立開業への見極め

ビル内への出店契約期間は、最短で1年、最長で2年を想定しています。この契約期間内に出店者は自分の適正を見極め、独立開業するか、それともあきらめるかを私たちとともに判断します。

独立開業後

独立開業場所は、一関市内の商店街にしたいと考えています。

既存業者への新規市場開拓支援

「自分の店にしかない商品」「特殊技術をいかしたオリジナル商品」などを販売しているが、それらを広く告知できないでいる既存店舗にアンテナショップとして活用してもらいます。また、人件費までは出せないが自分の店の商品を広くPRしたいという店舗のために、数点の商品をPRブースに陳列告知する支援も行います。

まちなか情報発信

ケーブルテレビ・サテライトスタジオ併設

一関ケーブルネットワークの協力により、チャレンジショップ内にサテライトスタジオを併設します。このサテライトスタジオを使い、商店街のお買い得情報やイベント情報などを発信と、賑わいの演出を行います。

空き店舗情報ホームページの開設

一関商工会議所の構想案である空き店舗情報HPの開設を行います。商店街の空き店舗活用を促進する要因になることを望んでいます。

題1・2で説明します。

知恵で勝負する
総合型チャレンジショップ

「WA'sモール」が目指しているのは、「新規事業者育成」、「集客のためのイベント・PR活動」、「既存業者への新規事業開拓支援」の三つからなる総合型チャレンジ

ショップです。気軽に参加できるカルチャースクールなど、一関独自の工夫があります。また、モール内にサテライトスタジオを設置して、毎週金曜日一関ケーブルテレビのお昼の番組として二人のキャスターが生放送しています。商売を志し、一関に店を持ちたいと思っている十八歳

以上の人であれば、経験も業種も問わない、あたかもフリーマーケットのように個性が溢れる雰囲気を感じます。

これらは、マンネリ化を防止し、出店者の意欲を持続させるためには、自由なスペースが一番望ましいとの考えに基づいています。

先進地視察から14カ月でオープン
の短期実行型

二〇〇一年四月下旬の山形市視察から二〇〇二年七月までのわずか十四カ月で、委員会の結成、場所・賃料の決定、資金確保、出店者の決定、イベントやPR活動など、事業オープンに必要なことを

すべて実施しています。

数々の幸運にも恵まれています。が、ゼロから出発し十四カ月でオープンした実行力は一関の大きな特徴と考えられます。

十四カ月の歩みは18ページ表の通りです。

14カ月の準備中に発生した課題とその解決策

事業の準備期間中には、当初から多くの課題が発生しましたが、民・官の各々の役割分担やボランティア活動を通して解決されました。

立ち止まることなく、解決していったことが短期間での事業実現につながったと考えられます。

課題とその解決策1

場所の確保・安価な賃料の実現
チャレンジショップ検討から二カ月経った六月、一関市大町にあるビルのオーナーに企画書を持って相談したところ、「良いか悪いがやってみなければ分からないがやる価値はある」との心強い言葉と、中心市街地の二階建てビル（一階五十六坪、二階五十坪）を月十六万円で賃貸するとの具体的な支援がありました。

まで出かけて出店者募集用のポスターを貼ってもらったようお願いしましたが、すべて断られました。原因は、ICMという団体が営利団体と思われたことでした。また、若者中心の団体で、社会的信用が得にくいことも一因だったようです。そこで、商工会議所青年部や青年会議所に後援団体になってもらいました。また、後日、組織内の体制を内外に明確に示すため、事業を運営する「いちのせき夢空間実行委員会」を設置しました。

きへの協力が得られたのです。民・官の協力関係の一つのあり方が示されています。



コラム

一関チャレンジショップ事業は、富山市中央通商店街の（若き店主を育成する）ミニ・チャレンジショップ「フリークポケット」のインキュベータ事業を参考にさせていただきました。2年間のミニ・チャレンジショップ事業の成果は顕著に現れているようです。4年目を迎えた現在では、2件目のチャレンジショップを設立するに至り、一関チャレンジショップ企画での成果も期待できるのではないのでしょうか。各地域でもこのような事業が盛んに行われており、ネットワークを確立していけば、日本が起業家社会へ発展していくと同時に、地域経済の活性化に繋がっていくのではないのでしょうか。平成13年8月27日～28日に行った、富山市ミニ・チャレンジショップ事業の視察を参考に企画を詰め、商店街の方をはじめ、多くの皆さまの理解と協力を頂きながら、この企画を商店街の中で実現したいと考えています。

一関市がこの事業を支える屋台骨ですからこの後、出店者の募集などの活動も本格化し、団体名も、若手シテイマネジメントICM」と名づけられました。

課題とその解決策2

社会的に信用が得にくい
水沢市や宮城県

一関市がこの事業を支える屋台骨ですからこの後、出店者の募集などの活動も本格化し、団体名も、若手シテイマネジメントICM」と名づけられました。

課題とその解決策3

不慣れた事務処理（経理・申請手続）
実務経験に不慣れた若者は、組織運営に不可欠な経理実務と消防・保健所など行政機関への申請手続を、商工会議所に指導・協力をいただきました。

活動当初は、資金確保を目的としてNPO設立を考えていました。徐々に経理・申請手続を商工会議所にお任せし、資金調達も商工会議所にお任せできることになりました。本事業の事業主体が一関商工会議所となっているのはこのためです。

課題とその解決策4

活動当初は、資金確保を目的としてNPO設立を考えていました。徐々に経理・申請手続を商工会議所にお任せし、資金調達も商工会議所にお任せできることになりました。本事業の事業主体が一関商工会議所となっているのはこのためです。

私たちはこの一関市で生まれ育ち、小さなころから商店街によく買い物に行きました。街に行くというだけでワクワクしたものです。当時生活していた街には魅力がたくさんありました。しかし、現在はそのワクワク感を与えてくれる場が少なくなってきたように感じます。

大学を卒業して再び一関で生活することになり、昔の仲間や同級生と再会する機会が増えました。その中で、皆一様に口を揃えて言うことは「商店街、寂しくなったよね」という言葉でした。「生まれ育った一関を活性化したい」「私たちにワクワク感を与えてくれた商店街を取り戻したい」...私たちは「商店街活性化のきっかけになれば」という想いで、チャレンジショップのオープンに向けて約1年半の間、準備をしてきました。

とにかく、すべてが初めてのことでばかりで、たくさんの壁に打ちあたりました。そんなときに、市役所、商工会議所、商店街をはじめたくさんの方々に助けていただいたお陰でさまざまな問題を乗り越えて行くことができたと思っています。

WA'sモールがオープンして2カ月。微力でも街に「動き」を付けられたのではないかと思います。しかし、微力なことには変わりありません。やはり、活気ある街にしていきたいためには、微力でもいいから、たくさんの「動き」が街の中に出てくることだと思います。私たちの今回の活動を切っ掛けに、数多くの「動き」が出てくることを切に願っています。

いちのせき夢実行委員会 蜂谷悠介代表

いちのせき夢空間実行委員会がチャレンジショップ事業を立ち上げるにあたり、資金的な面で心配がありました。そこで、商工会議所が事業実施主体となり、補助金を導入いたしました。チャレンジショップの企画運営などは、夢空間実行委員会に委託する方法をとり、若い人たちの自由な発想により商店街の賑わいを演出してもらい、予算執行など事務手続きなどについては会議所が行っております。

企画運営を実行委員会に委ねることにより、従来会議所などが実施してきたイベントとは違う、若い人たちの自由な発想により商店街及びチャレンジショップに賑わいを取り戻してくれることを願い、あまり意見など口を挟まないように行ってまいりました。

また、商店街の一角で事業を実施するわけですから、会議所が間に入り商店街関係者と夢空間実行委員会とのコミュニケーションづくりを行ったことにより、オープニングイベントでの共同事業実施が実現できたものと思います。

今回、夢空間実行委員会の若者が事業を立ち上げたことにより、商店街同士が共同イベントを実施したほか、商店街の垣根を越えた街づくり団体（任意）が発足し活動を開始するなど、中心市街地活性化を進めていく上で、若い力を後押しできる体制づくりを構築したいと思っています。

一関商工会議所 専務理事 小野寺弘文



いちのせき夢空間実行委員会の意見交換会



スタッフによる店舗設計の入念な検討

課題とその解決策⁵
 出店希望者の意欲・マナーの格差
 「いちのせき夢実行委員会」では、富山市や山形市の視察を通じて、出店希望者間の意欲・マナーに大きな格差があることは学んでいました。
 対応策として、WA'sモールのブックを作成して出店者に徹底

活動費総額	1,050万円
(内訳)	
新世紀型商店街創出モデル事業	700万円
市の単年度予算	150万円
委員会自己資金	200万円

活動資金は、商工会議所や市から得ましたが、具体的な資金内容は左表の通りです。
 資金確保の目的がついた後も、ポスターのコピーは、尾形顧問の事務所で作成したり、現在のホームページは、代表である蜂谷さん個人の仕事であったり、さらにはモールの内外装は店舗設計事務の専門家であるスタッフが実施するなど、ボランティア精神による活動が続けられました。

行政支援の制度化を要望
 今回の事業は、「新世紀型商店街創出モデル事業」の認定を受けることで、国・県から活動資金の援助を受けました。また、市においては、該当する支援モデル事業がなかったため、単年度予算の中から援助を受けました。
 今後、事業を継続するためには、市による補助金の制度化が望まれます。
 「若者の想いの実現を支援する行政機能」が、まちづくりには必要なのかもしれません。

中心部商店街の再生は全国的な課題ではありますが、今のところ解決の即効薬は見当たりません。だからこそ、空き店舗が目につき始めた地域では、早期にチャレンジショップなどの事業を導入し、さまざまな解決策を試みるのが重要でしょう。

き夢空間実行委員会」は次のように考えています。
 チャレンジショップは一つの活性化起爆剤
 蜂谷さんたちは、チャレンジショップを、まちを元気づける一つの起爆剤と位置付けています。チャレンジショップだけでなく新しい事業を展開し、自立した新規の店舗が商店街に立ち並ぶ必要があると考えています。チャレンジショップ以外に商店街再生事業を展開しなかった先進地で空き店舗が出ている状況からも想像できます。

チャレンジヤーの努力に期待
 「チャレンジショップ制度」は、それ自体では利益を生み出す事業ではありませんが、世代交代が進まず空き店舗が目立ち始めた地元で、次世代層の経営者を育成するための事業であり、地元商店街の再生を願う人たちのボランティア精神に支えられた活動です。
 五年、十年といった長い目でチャレンジヤーの中から一人でも多くの人が中心市街地に店舗を構えて後進の指導にあたったり、中心市街地を活性化させる新しい事業の企画・運営に携わるような状況が生まれることが、本当の成果なのかもしれません。

を図りながら、商業意欲の維持やマナー向上に努めました。
 しかし、そのルールが委員会から出店者への押し付けのようにとられ、小さなトラブルが絶えない時期もありました。来店者に喜んでもらうために作ったルールのはずがトラブルの原因となったのですが、ルールについての話し合いが「商売とは何か」に発展し、出店者が納得したルールができあがった段階でトラブルは収まりました。

防火対策
 これは、消防署の指導によるもので防火シャッター・防災感知器の設置など、防火対策に約百万円が必要となりました。
 3 今後の展望
 今後の展望として、「いちのせ

2001

- 4月・蜂谷、藤原、尾形顧問3人で山形のチャレンジショップ視察
 - ・一関チャレンジショップ実施を決意
- 5月・チラシを作成しスタッフ募集、アンケート調査実施（250人）
- 6月・ビルのオーナーに企画を説明し、支援を得る
 - ・団体名は「岩手シティーマネジメント(ICM)」（スタッフ6人）
- 7月・出店者募集のポスター作成・配布開始
 - ・商工会議所青年部・青年会議所の後援を頂く
- 8月・出店希望者確保のためポスター配布
 - ・岩手日報・読売新聞に掲載
- 9月・一関市と商工会議所の後援を頂く
- 10月・ICMの下部組織として「いちのせき夢空間実行委員会」を設置
 - ・内外装や資金確保の問題に対応
- 11月・一関ケーブルテレビとサテライトスタジオの設置検討
- 12月・第1回の面接で合格者6人が決定

2002

- 1月・市長と新春対談
- 3月・ネーミングが「WA's(ワッツ)モール」に決定
- 4月・出店者8人で第1回目のオーナー会を開催
- 5月・新世紀型商店街創出モデル事業対策委員会が設置される
- 6月・商店街関係者と協同で新聞折込チラシ作成
 - ・ワンデイショップ、多目的ルームの予約募集開始
 - ・サテライトスタジオでの毎週金曜生放送決定
- 7月・7月6日「WA's(ワッツ)モール」オープン