

NEXT商店街プロジェクト 平成30年度最終報告

2年目

蕨市の取組 ～徹底した空き店舗対策の推進～

平成31年3月22日
蕨商工会議所

対象地域

① 蕨銀座商店街協同組合

② 蕨中央一番街商店会

③ 中仙道蕨宿商店街振興組合

④ 蕨中央商店会

⑤ 蕨西口商店街協同組合

⑥ ぶぎん通り商店会

⑦ 蕨西口みゆき商店会

⑧ 塚越商店会

※③～⑧は2年目の追加エリア



ビジョン(事業コンセプト)

➤ 空き店舗対策徹底型

- ① 貸店舗化の推進及び空き店舗のデータベース化
- ② サブリース事業の推進
- ③ 事業承継のマッチング化の推進
- ④ 地域資源を活用したソフト事業の推進
- ⑤ 子育て世代・外国人に対応したソフト事業の推進
- ⑥ 創業支援の連携

都市型モデルの推進

キャッシュレス化勉強会実施(H31.1.16、1.23)

→次年度以降、キャッシュレス導入を推進予定

主な取組と成果①

取組①

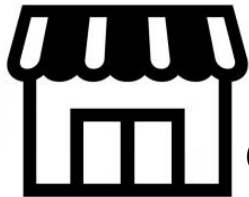
貸店舗化の推進及び空き店舗のデータベース化
(マッチングサイトを立ち上げ、見える化)

成果①

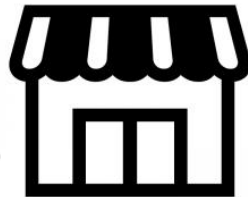
- | | |
|------------------|-------------|
| ① 空き店舗の貸店舗化 | 54件中1件貸店舗化 |
| ② 貸店舗化物件のデータベース化 | 5件をHPに掲載 |
| ③ マッチングサイト立ち上げ | 2019年3月運営開始 |

空き店舗

貸店舗化



交渉
(実施主体)



マッチングサイトに掲載して創業希望者の開業支援



サイト検討会の様子



サイトトップ画面

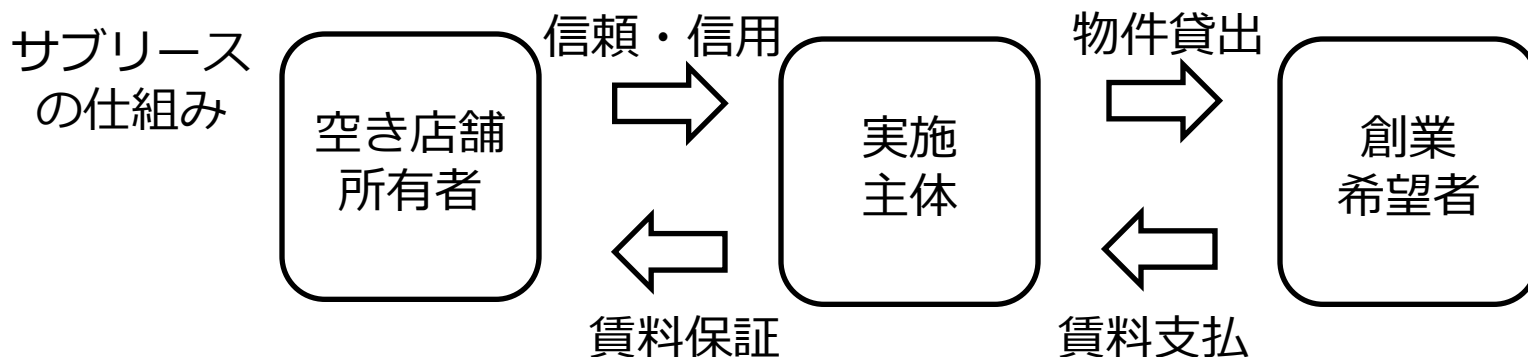
主な取組と成果②

取組②

サブリース運営体制のアクションプラン策定
(実施主体、実施時期、実施方法等)

成果②

- ①策定期期 2019年3月
- ②実施主体 一般社団法人蕨ブランド協会（設立2月27日）
- ③開始時期 2019年3月より実施予定（3月1件サブリース実施予定）
- ④ポイント 市内の空き店舗を借り上げ、新規出店者に貸し出す。これにより市内の空き店舗をなくす



主な取組と成果③

取組③

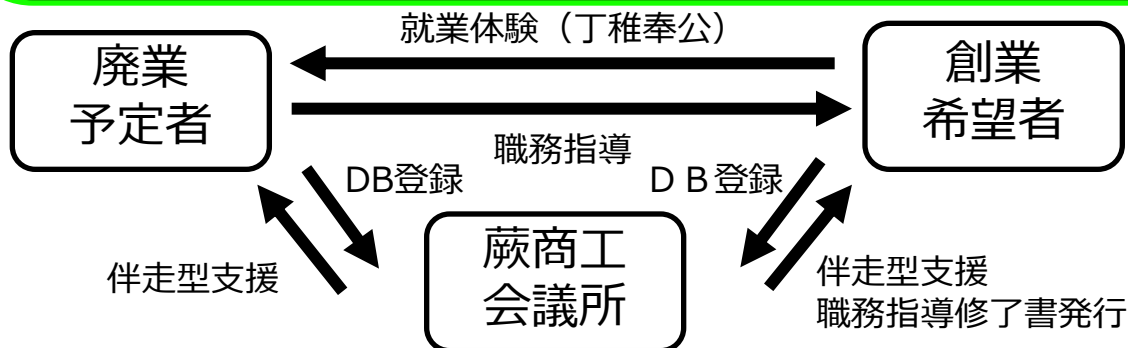
事業承継のシステム化（標準マニュアル作成等）

→ 廠商工会議所が廃業予定者と創業希望者の情報収集及びストックし、双方のマッチングを推進し、開業に繋げる

成果③

- ① 廃業予定者データベース化件数 2件
- ② 創業希望者データベース化件数 12件
- ③ 廃業予定者と創業希望者のマッチング件数 1件

↓
廃業による空き店舗化・更地化等を未然防止



事業承継ヒアリングの様子

主な取組と成果④

取組④

地域資源の活用や地域に根差したソフト事業の実施

→塚越稻荷神社を活用して街コンを開催

→子育て世代・外国人向けの取組実施（蕨中央一番街商店会・蕨銀座商店街協同組合）

成果④

①地域のPR

→地域資源のPR 参加者数（39名）の8割が市外在住者

→商店街めぐりを通じた商店街PR 協力店舗7件

②子育て世代・外国人の商店街への誘引

→集客目的の商店街PR動画配信 紹介店舗数約12件（3月）

→子連れ割引情報、英語・中国語表記情報を掲載した看板設置 3月



塚越稲荷神社



動画撮影の様子



設置した看板

主な取組と成果⑤

取組⑤

創業支援の連携

(お試し出店→創業塾→経営指導→空き店舗ツアー)

成果⑤

- | | | | |
|-----------|---|---------|--------------------|
| ①創業のタネを発掘 | → | お試し出店件数 | 10件 (2018年11月実施) |
| ②創業のタネを育成 | → | 創業塾の実施 | 12名参加 (2018年11月実施) |
| ③創業の可能性調査 | → | 空き店舗ツアー | 1回実施 (2月実施) |
| | | 見学物件数 | 3件 |
| | | 参加者数 | 3名 |



お試し出店の様子



創業塾の様子



空き店舗ツアーの様子

KPIの達成度

①新規出店者数 5件 【成果:11件】

蕨中央商店会：3件、蕨中央一番街商店会：1件、

蕨西口みゆき商店会：5件

中仙道蕨宿商店街振興組合：1件、蕨西口商店街協同組合：1件

②事業承継システム化2件 【成果:2件】

事業承継の可能性のある店舗をデータベース化した数

→現在、2件に対して事業承継推進中

③空き店舗調査54件 【成果:54件】

対象エリア内で空き店舗の現状調査をした数

→物件オーナーに交渉して貸店舗化1件実現

→来年度貸店舗化2件実現見込み有り

2年間の総括

①:外部人材を巻き込み自走できる運営体制づくり

- ・多様な専門家をチーム寄添者として巻き込むことで持続可能な新規創業支援事業（空き店舗マッチングサイトの立ち上げ）に取り組むことができた
- ・チーム寄添者の活用で人的ネットワークを更に拡大及び強固にすることができた

②:創業者の発掘機会創出と地域振興のソフト事業を実施

- ・地域のイベントを活用したお試し出店で創業見込みがある出店者を発掘することができたと同時に、出店エリア（8ブース）も大勢で賑わいイベント自体を盛り上げる（地域振興）こともできた
- ・地域資源を活用した事業（街コン）で商店街エリアの回遊性を高めることと、商店街の認知度を向上させることができた

③:空き店舗の現状を把握し、整理

- ・空き店舗調査および貸店舗の把握と抽出により、対象エリア内の現状を事細かに把握し、貸店舗化に向けての土台となる情報を整理できた

次年度に向けた課題と対応案

課題①：空き店舗マッチングサイトの運営と掲載物件数確保

《具体的な対応案》

- ・ サイト管理者がパソコン初心者でも、更新できるサイトの構築
- ・ 本年度の空き店舗調査で交渉の余地がある2件に対して4月よりサブリース事業を立ち上げた一般社団法人蕨ブランド協会で行う

課題②：サブリース運営体制の確立

《具体的な対応案》

- ・ サブリース実施主体が地域商社としての事業も展開することで収益をあげ、サブリース実施の充実化を図っていく

課題③：廃業検討店舗の情報入手とマッチング

《具体的な対応案》

- ・ 企業巡回を強化→ヒアリングを行い、廃業検討中か確認
- ・ 創業希望者に廃業検討店舗を初期相談段階で提示→マッチングの推進