

NEXT商店街プロジェクト 平成30年度最終報告

2年目

寄居町の取組

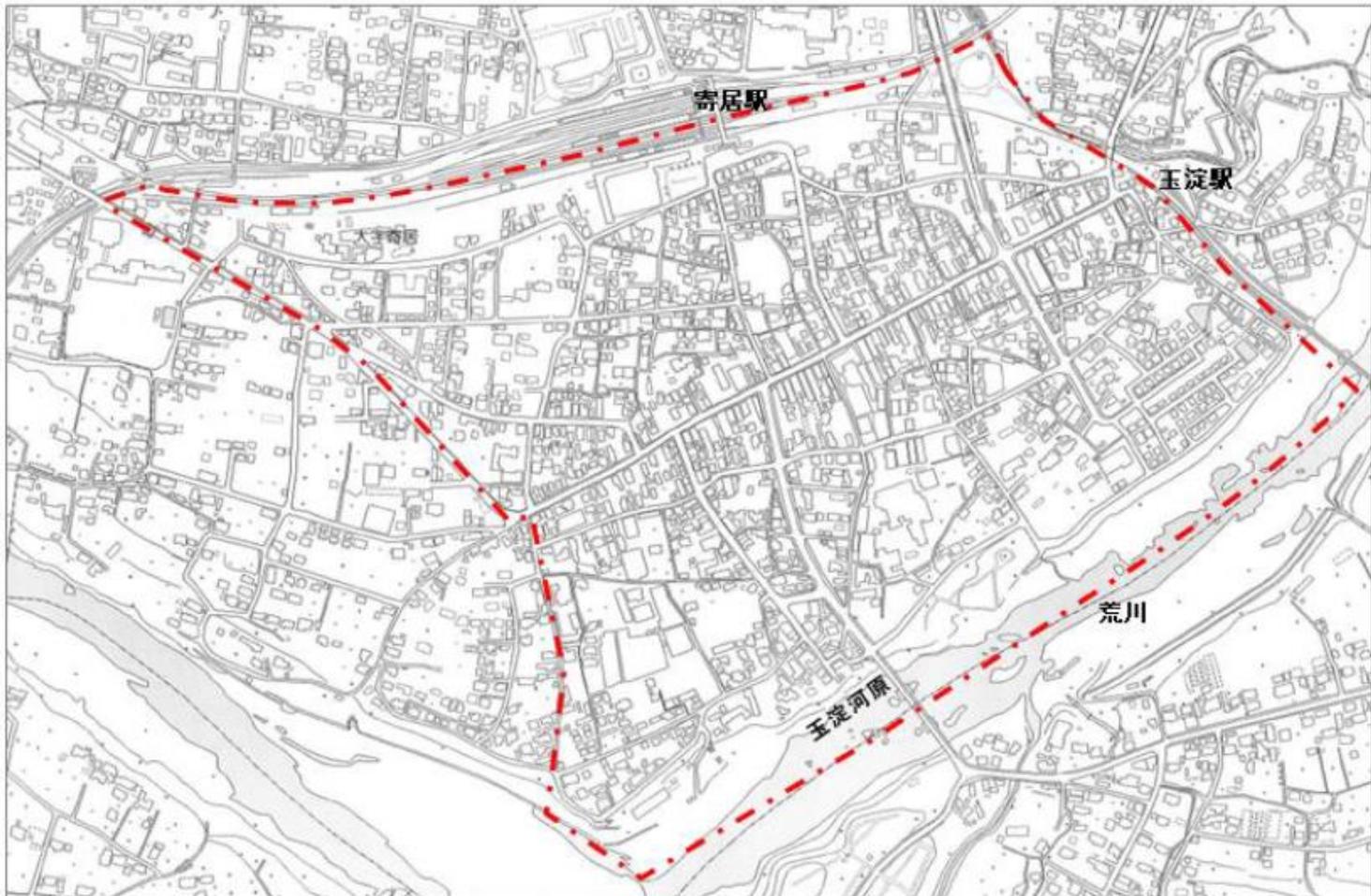
～まちの総力を結集した創業・空き店舗活用の促進～

平成31年3月22日

寄居町商工会

対象地域

① 中心市街地活性化基本計画区域



ビジョン(事業コンセプト)

➤ まちの総力結集型

～創業支援・空き店舗活用を通じて、
町民の意識を変える～

- 貸店舗化推進のための物件調査、交渉、貸店舗の見える化
- 空き店舗見学フェア、ツアーによるマッチング推進
- 貸店舗活用のサイクル構築
- 創業者・担い手育成のためのシェアスペースの運営
- 小さなプロジェクトを通してまちづくりプレイヤー発掘

主な取組と成果①

取組①

- ・貸店舗化推進のための物件調査、貸店舗の見える化
- ・空き店舗見学フェア・ツアーによるマッチング推進

成果①

- | | |
|------------------|-----|
| ①貸し店舗物件調査→情報発信物件 | 5件 |
| ②空き店舗見学フェア参加者 | 計3人 |
| ③空き店舗見学ツアー参加者 | 計7人 |

地元不動産
事業者A

地元不動産
事業者B

(株)まちづくり
寄居

空き店舗フェア&相談会
(自由に内覧可能、創業に関する
相談受付(待ち))

(株)まちづくり寄居が貸店舗の鍵を一元管理
(不動産会社を問わず、自由に内覧可能な体制)

空き店舗
ツアー写真

空き店舗ツアー
写真

一元的に
情報発信

空き店舗ツアーへ
(周辺の飲食店や見所も案内する周遊
イベントとして積極的な誘客(攻め))

主な取組と成果②

取組②

貸店舗活用のサイクル構築

(マルシェ・チャレンジショップ→創業塾→空き店舗ツアー→創業支援)

成果②

①マルシェ出店者数	計8人 (11月4人、3月4人)
②創業塾参加者数	計9人
③空き店舗ツアー参加者	計7人
④稼ぐ力創出応援チームによる創業支援件数	計12件

※稼ぐ力創出応援チーム
寄居町商工会が事務局となり、金融機関や外部専門家との連携を促進し、事業者の成長を後押しするチームのこと

STEP1

マルシェの開催
(創業の卵 (ママ、若者) 発掘)

STEP2

創業塾
(寄居での暮らしの魅力訴求、
空き店舗の可能性、創業の準備)

STEP3

空き店舗フェア・ツアー
(具体的な創業のイメージ、
寄居町での暮らしのイメージ)

STEP4

商工会の支援
(稼ぐ力創出応援チームによる
全面サポート)

主な取組と成果③

取組③

創業者&まちづくりプレイヤー育成のためのシェアスペースの運営

(チャレンジショップ&棚貸しで創業者育成、イベントの企画と実施でまちづくりプレイヤーの育成)

成果③

①チャレンジショップ&棚貸し創業件数	計6件
②シェアスペース活用回数(イベント等)	計31回
③シェアスペース利用者数	計472人
④シェアスペースで発掘できたまちづくりプレイヤー	計5人

※「まちづくりプレイヤー」とは仕事以外の時間を使ってまちづくり活動に参画する層、一定のリスクを負ってまちづくりに参画する層などの合計



まちタネ！



主な取組と成果④

取組④

暮らしを考える情報発信、ワークショップ、ツアーの開催

(暮らしと仕事の魅力を考える情報発信&ワークショップとまちの面白さを知るツアー)

成果④

- | | |
|---------------------|------------|
| ①移住者へのインタビュー人数&記事件数 | 計4人／記事掲載4件 |
| ②インタビュー記事の閲覧回数 | 計1,110回 |
| ③ワークショップ参加者数 | 計7人 |
| ④ツアー参加者数 | 計9人 |

ひたすら「いいなあ」と。子育てにはもってこいの環境



- 寄居へ移住を決めたきっかけを教えてください。

由里子：一番上の子がまだ小さい頃から、自然の多いところで子育てがしたいと思っていましたが、ある時たまたま雑誌で、寄居の折原の方にある山の保育園を見つけて。ああ、こういう保育園に入りたいなあと思って、ちょ

これからの地域とのつながりかた
TURNS イベント トピックス 地域のくらし 地域のしごと 編集部より |



人の営みを感じるこのまちで、
創業について考えてみる？

寄居くらしごとワークショップ



主な取組と成果⑤

取組⑤

小さなプロジェクトを通してまちづくりプレイヤー発掘
(人と人をつなぐ各種イベントを企画&実施)

成果⑤

① イベント企画実施回数	計 43回
② イベント参加人数	計 612回
③ まちづくりプレイヤー発掘人数	計 37人

寄居町100人カイギ (町に係る人たちの交流促進)

世代を超えたコミュニティの形成、互いの深い理解

まちタネ！ シネマ、コーヒーイベント等

まちづくりとは別の切り口での新しいコミュニティづくり

その他イベント (ヨリママ、織物教室・切り絵展示会等)

ママのコミュニティづくり、寄居が変わり始める機運づくり



KPIの達成度

① 空き店舗活用による新店舗開店数 3店舗 【成果:3店舗】

まちタネ！（7月開業）、鉄板焼き屋（10月開業）、
事務所（3月開業）

② 空き店舗活用による経営革新計画承認件数 3社 【成果:3社】

鉄板焼き屋（10月開業）、カフェ（次年度3月開業）、
塗装店（昨年度3月開業）

③ シェアオフィス等による創業件数 3社 【成果:6社】

まちタネ！のチャレンジショップ、棚貸しの利用者数

④ マルシェ等による創業件数 3社 【成果:4社】

マルシェに出店する創業の卵の数（11月4社、3月4社）

⑤ まちづくりプレイヤー育成数 20名 【成果:37名】

仕事以外の時間を使ってまちづくり活動に参画する層、
一定のリスクを負ってまちづくりに参画する層などの合計

2年間の総括

①: 空き店舗情報を集約・発信する体制整備

- ・まちづくり寄居が空き店舗情報を集約・発信・マッチングさせる仕組みを整えることができた
- ・当プロジェクトが町の雰囲気を変え、中心市街地以外でも創業が相次いでいる

②: 創業希望者の掘り起こし

- ・空き店舗フェア、創業塾（寄居暮らしごとワークショップ）で、寄居町での創業に関心のある方が発掘できた
- ・シェアスペースでのチャレンジショップ、棚貸し等により、小さなチャレンジを実現する場ができた

③: まちづくりを担う主要プレイヤーの発掘

- ・シェアスペースがオープン、活用が進み、コミュニティの場となっている
- ・若者会議を中心に、30代前後のまちづくりプレイヤーが発掘でき、平成31年度から、本格的にまちづくりに参画してくれることとなった

次年度に向けた課題と対応案

課題① 創業支援とその前提となる交流や移住促進の強化

《具体的な対応案》

- ・今年度、創業塾の集客が乏しかったこと、具体的なアクションが弱い
- ・交流や移住促進を図る取組を強化するとともに、今年度発掘したまちづくりプレイヤーが、学びと実践を通して、まちづくりに具体的に関われる寄居独自のプログラムを開発する
- ・「学び」では、ワークショップやレクチャーを実施
- ・「実践」では、ゲストハウス開業、飲食店経営、アクティビティ事業など、テーマを決めて事業化に向けた支援を実施

課題② 貸し店舗の新規発掘・流通が停滞

《具体的な対応案》

- ・空き店舗の実態調査の再度の実施（新たな物件発掘）
- ・独自物件を増やし、交渉を積極的に実施（家賃の低廉化を促進して流通させる）
- ・リーディングプロジェクトとなる物件を手掛ける

課題③ 安定的な事業推進のための資金確保

《具体的な対応案》

- ・まちづくり寄居に基盤となる収益事業がなく、専従スタッフがいないため、事業の推進力が弱い
- ・創業塾・マルシェ等については、その実施の必要性を精査した上で、補助金に頼らない自立的な運営方法を検討する
- ・まちづくり寄居の収益事業の確立が急務（駐車場、サブリース等）