

徹底的な創業支援とまちの担い手づくり

対象地域

- ・東武スカイツリーライン「越谷駅」から徒歩約5～10分、駅東口周辺から旧日光街道沿いに位置する。
- ・商店街名：「越谷新町商店会」、「越谷中央商店会」

商店街概況

越谷新町商店会は旧日光街道を中心とする商店街で物販やサービス業が会員の9割を占める。春と秋に越ヶ谷地区の宿場町としての歴史に親んでもらうイベント「宿場まつり」を開催している。越谷中央商店会は駅前から大型商業施設に向かう通りを中心とする商店街で飲食やサービス業が多い。メイン通りの「まるなな通り」を歩行者道路化して行う「まるななマーケット」や音楽関連イベントを実施している。



現状と課題（背景）

活用されない空き店舗が多い一方で、集客力の高い店舗が相次いでオープン

対象商店街がある越ヶ谷地区は、江戸時代から旧日光街道の宿場町として栄えた歴史を持つ。

越谷新町商店会では、高齢化や後継者不足により空き店舗が増加し、店舗があった場所に住宅ができることで商店の連続性が失われている。

そのような中、商店街に再び賑わいを取り戻すために空き店舗を改修したコミュニティカフェが平成28年12月にオープンし、これまで商店街を利用したことのない新たな顧客層を獲得している。

平成30年4月には古民家を改修した複合施設がオープンし、話題を呼んでいる。

現在は、集客力のあるコミュニティカフェや古民家複合施設をピンポイントで利用する客が多いため、魅力的な個店を増やし回遊性を高めていくことが求められる。

ビジョン

創業したくなる街「越ヶ谷」

現在、越谷新町商店会員の年齢は60歳代以上が7割を占めると同時に、商店街の約半分の店舗では後継者がおらず、担い手の育成と確保が必要である。

こうした状況に対応するため、国から認定を受けている創業支援等事業計画に沿って市・商工会議所等が緊密に連携し、様々な年齢・性別・職業の方が参加できるセミナーを開催。創業に関する相談体制も充実している。

本プロジェクトでは、創業希望者を商店街での新規出店へとつなげるための取組みを実施した。

○商店街の現状

（プロジェクトメンバーのワークショップを通じた分析から）

【強み・チャンス】

- ・頑張っている若い商業者や女性創業者、プレイヤーが多い。
- ・旧日光街道沿いに趣のある古民家や蔵、店舗が残っている。
- ・新規出店の機運が高まりつつある。

【弱み・脅威】

- ・商店街内の住宅増加による商店の連続性の喪失。
- ・住居一体物件が多く、空き店舗の多さに比較して貸店舗が少ない。
- ・自動車の通行量が多く、歩道が狭いため歩きにくい。



ベーカリー&コミュニティカフェ
CAFE803



古民家複合施設 はかり屋

事業実施体制

構成員：商店主、建築士、デザイナー、創業希望者、不動産オーナー、不動産業者、市、商工会議所



創業支援チーム

- ・市・商工会議所等が連携して創業塾などのセミナーを実施。
- ・幅広く受講生を集めるために、テーマ別に様々なセミナーを実施。
- ・受講生同士の交流会を実施し、地域商業人材のネットワーク形成を促進。



空き店舗対策チーム

- ・行政と不動産業者・不動産オーナー、建築士が協力。
- ・空き店舗ツアーの実施により、出店希望者とのマッチングを実施。
- ・空き店舗オーナーとの個別交渉により貸店舗化を推進。



イベント・マルシェチーム

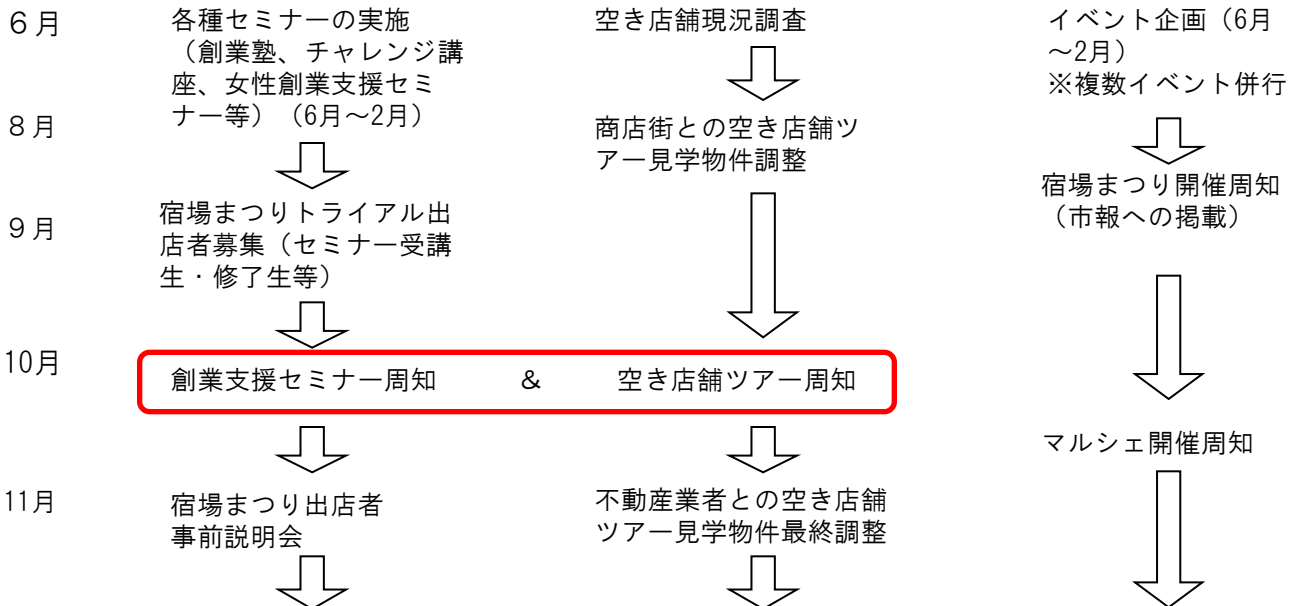
- ・商店街リーダーを中心に、行政・商工会議所が運営に協力。
- ・歴史や新しいコンテンツ(珈琲)を活用したイベントやマルシェを実施。
- ・創業支援の一環として、創業希望者のトライアル出店の機会としても活用。

事業スケジュール

創業支援

空き店舗対策

イベント・マルシェ



トライアル出店
(セミナー受講生等)

宿場まつり開催
(11月第3日曜日)

創業支援セミナー実施
(11月第4週祝日)

& 空き店舗ツアー (創業支援セミナーと合同開催)

トライアル出店
(女性創業支援セミナー受講者)

ミニマルシェ開催

「珈琲の日」トライアル出店者募集 (セミナー受講生・修了生等) (1月)

「珈琲の日」開催周知 (2月)

3月

トライアル出店
(セミナー受講生等)

「珈琲の日」開催
(3月第1日曜日)

創業支援と新規出店促進を通じた空き店舗の解消

創業希望者が実際に出店する前に、実践的な販売やマーケティングの機会を提供するとともに、実際に空き店舗の見学をしながら物件選びのポイントを専門家から学ぶ機会を設けることで、段階的に創業へ結び付けられるようにした。

また、民間のまちづくり会社によるまちの担い手育成と空き店舗情報発信の拠点整備を進めた。

(1)創業支援拠点の整備

- ・コミュニティカフェ（CAFE803）の2階部分をリノベーションし、新たに創業と副業の支援等を行うシェアオフィスの整備を実施した。
- ・商店街のキーマンが入居者の創業に関する相談に対応し、商店街の空き店舗への出店促進を目指す。

(2)実践的な創業支援

- ・市・商工会議所等が連携し、平日コース、夜間コース、女性コース等、幅広い人を対象としたセミナーを開催。
- ・創業塾受講生や修了生の中で、特に意欲の高い人に、中心市街地でのイベント内でトライアル出店をしてもらい創業に向けた実践の機会を提供（事前の出店説明会も実施）。

(3)対象エリアでの新規出店促進

- ・対象エリアの空き店舗物件を、建築士とともに巡るツアーを開催し、創業希望者と空き店舗のマッチングを行った。
- ・物件見学ツアーと併せて、創業経験者の体験談をパネルディスカッション形式で話してもらい、創業に関する疑問点の解消や出店意欲の向上を図った。

(4)貸店舗化の推進と空き店舗情報の発信

- ・実地調査によって、空き店舗と貸店舗になっている物件を把握。
- ・商店街のキーマンや不動産業者の協力のもと、賃貸に出されていない空き店舗の所有者と貸店舗化交渉を行った。

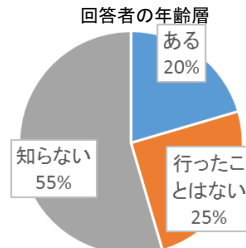
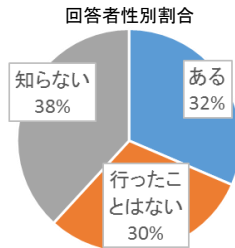
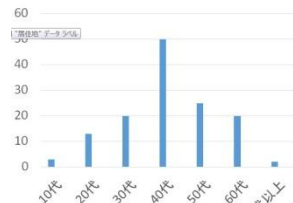
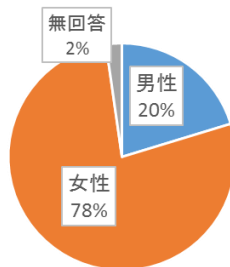


シェアオフィスは入居（常時使用）とドロップイン（一時利用）の両方に対応している



創業を目指す7人の女性が出店したトライアル出店ブース

○CAFE803、はかり屋アンケート結果



はかり屋に行ったことがあるか
(CAFE803回答者に対して)

CAFE803に行ったことがあるか
(はかり屋回答者に対して)

- ・回答者の約8割は女性
- ・年代では40代以上が73%を占める
- ・住まいは7割が市内で、広範囲から来客。市外からの来客は隣接市中心だが県外からの来客もあり。
- ・店舗を知ったきっかけは、友人の紹介(35%)、通りがかり(19%)、ロコミ(14%)の順に多い。
- ・両方の店に行ったことがある人は28%、片方の店しか知らない人は44%。



- ・CAFE803とはかり屋は従来とは異なる顧客層の獲得に成功(女性中心、市内外からの幅広い集客)
- ・CAFE803、はかり屋の相互送客が進んでいないことから、両店を中心に商店街内の回遊性を高める仕掛けづくりが必要。



空き店舗ツアーでは、実際の物件を見学しながら建築士が解説を行った



貸店舗化した物件では、建築士とともに出店希望者の見学をバックアップした

商店街のキーマンと市・商工会議所が連携し、様々なプレイヤーが協働しながら事業を推進

- (1) まちづくり会社の進めるシェアオフィス・コワーキングスペースの整備に対して、運営形態や料金体系などについて、専門家による相談を実施。年度内の工事や翌年6月のオープンへとつなげた。
→まちの担い手づくりの中心的役割を担うことが期待される。
- (2) 商店街で行われる2つの大規模集客イベント（秋の宿場まつり、珈琲の日）におけるトライアル出店ブースにおいて、セミナー修了生等が出店。想定以上の来客と売上につながるとともに、出店者自身が創業準備段階で行うべき事項を整理することにつながった。
出店者数：計9名（焼き菓子、餃子、アクセサリ、ハーバリウム制作ワークショップ等）
→消費者ニーズの把握、創業に向けた課題抽出
- (3) 2年間で2回の空き店舗見学ツアーを開催。見学対象物件をはじめ、4件の新規出店へと結び付けた。
出店者：カフェ、焙煎珈琲販売、トリマー、和雑貨店
→商店街の魅力向上
- (4) 商店街のキーマンや不動産業者の協力のもと、賃貸に出されていない空き店舗の所有者と交渉を行い、複数の物件を貸店舗化した。さらに、市HPに空き店舗情報掲載ページを設け、空き店舗情報発信の仕組みを整備した。
→中心市街地の空き店舗情報集約による新規出店促進

新しい客層を集客できる店舗の増加と商店街活動への参加促進

CAFE803とはかり屋には、市内の広範囲から、また市外からも40歳以上の女性を中心とした新規顧客層が訪れている。また、市内全域でもファミリー層を含めた新住民が増加しているため、それらの方々のニーズに応えられる店舗を商店街に増やすことが求められる。
 今後は、新規出店者が商店街の一員として、商店街やまちづくりの活動に主体的に参加する意識を醸成することが必要である。

対応策

- ・シェアオフィスにおける創業・副業支援と担い手育成
- ・空き店舗オーナーへのヒアリングを通じた空き店舗の現況把握と分析
- ・新規出店の受け皿となる貸店舗の増加
- ・商店街を含めたまちづくりに関わる方々が多面的に連携できるコミュニティづくり
- ・創業準備レベルに応じた最適な支援の展開
- ・イベントにおけるトライアル出店と空き店舗見学ツアーの継続実施

キーマンのコメント

以前、歩いている人にアンケートを取った際、越谷新町商店会内の各商店は誰にも知られていない状況でした。商店会をもっと盛り上げたい気持ちから、まちづくりについて考え始め、実践してきました。
 今回のプロジェクトに参加して思うことは、物事は何かを始めなければ何も変わらないということです。
 既存のイベントに、市や商工会議所の実施するセミナーなどに参加する創業希望者のトライアル出店ブースの設置をしたり、まちづくり会社による創業・副業の拠点整備をプロジェクトを通して行いました。
 イベントや新規出店を通して商店会を中心とした周辺地域の雰囲気は変わってきた印象です。特に最近は女性の方の活躍が目立ち、様々な団体によるワークショップなども増え始めていることから、それらの活動の受け皿となる必要があるとも感じています。当プロジェクトで学び、経験したことを参考に、今後も実践し続けていきたいと思えます。



(有)釘清商店、CAFE803店主
 (株)まちづくり越谷代表取締役
 越谷新町商店会長
 井橋 潤氏

他地域へのアドバイス

現在、商店街に空き店舗が増えていくだけではなく、貸しに出されていない空き店舗が多いことが大きな課題ですが、貸店舗化の特効薬はありません。
 このため、所有者一人一人にあたって理解を得ることが必要となりますが、その際に所有者との顔つなぎをしてくれるような協力者を見つける必要があります。
 創業希望者と空き店舗のマッチングのために物件見学ツアーを定期的で開催することができればベストでしょう。
 創業を希望する人には、現場であるお店を切り盛りすること、お店を経営するという両方の視点が求められます。イベントやマルシェを「創業の練習の場」としていくことも有効であると考えられます。

