

まちの総力を結集した創業支援

対象地域

・ 中心市街地活性化基本計画区域

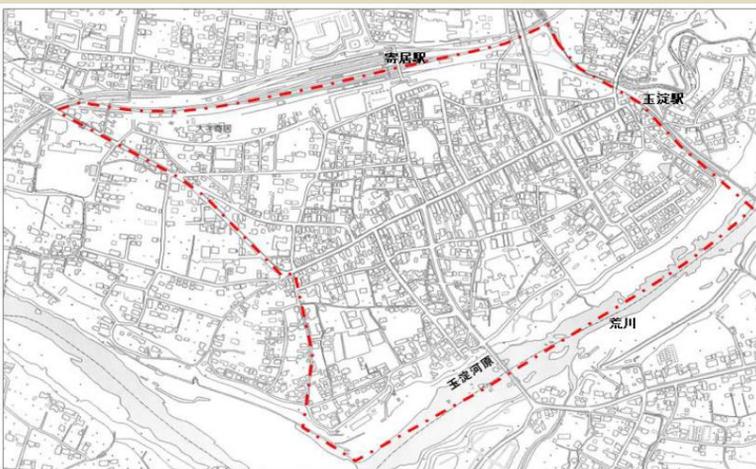
商店街概況

計画区域には3つの商店街(※)があり、物販やサービスの会員が7割以上を占める。

同区域では、集客力の高いイベントも開催されている。8月には「水天宮祭」、11月には「ふるさと祭典市」が開催され、非常に多くの人で賑わう。

※3つの商店街は下記のとおり

- ① 寄居本町ラッキーセブン会
- ② ふるさと寄居商店会
- ③ 寄居ニコニコ商店会協同組合



現状と課題 (背景)

店主の高齢化と後継者不足、中心市街地の人口減少から廃業する店舗が多く発生している

寄居町は東京都心から約70km圏内に位置し、国道は140号、254号鉄道は秩父鉄道、東武東上線、JR八高線、が通る県北部地域の交通の要衝のひとつである。

しかし、中心市街地の人口は昭和40年代から一貫して減少を続け、ピーク時は約5,000人だった人口は約半分まで減少している。

また商店街は、経営者の高齢化と後継者不足から売上減少の悪循環により、閉店・廃業が増え、空き店舗が多く発生している。

ビジョン

空き店舗対策や創業支援などを通じて町民の意識を変える

現在、中心市街地の人口だけでなく、寄居町全体としても人口は平成15年以降減少に転じている。

そのような状況も相まって、中心市街地の大型小売店跡地をはじめとして、多くの空き店舗が活用されていないままである。

一方で、荒川や鉢形城史跡、北条祭りや水天宮祭といった豊富な観光資源やイベントがあり、集客と回遊性という面で高いポテンシャルがある。

本プロジェクトでは、集客と回遊性のポテンシャルに着目し、現状を打開すべく、「立ち寄り場所・機会の充実」、「まちづくりの担い手づくり」を創業支援と空き店舗活用を通じて実施した。

○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】

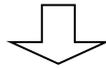
- ・数多くの観光スポットとイベントがある
- ・様々なジャンルの作り手がいる
(木工品、絵本、Tシャツ、クラフト系雑貨など)
- ・交通の便が良い(鉄道3線が乗り入れている)
- ・未活用物件が多く、リノベーションのチャンスがある

【弱み・脅威】

- ・駅前が閑散としていて活気がない
(駅前に大型空き店舗がある)
- ・中心市街地の店主が高齢化し、若年層の減少が続いている
- ・女性がつろげる空間がない
(CAFEやパン屋、ランチができる店等)
- ・店主の高齢化が進み、後継者が不足している

事業実施体制

構成員：商店主、タウンマネージャー、建築士、中小企業診断士、創業希望者、不動産業者、商工会、町など



空き店舗対策

- ・貸店舗化推進に向けた物件調査
- ・貸店舗物件の見える化
- ・空き店舗フェアとツアーの開催
フェア：空き店舗見学と創業相談
ツアー：空き店舗見学と観光名所、周辺の個店を案内

創業支援

- ・チャレンジショップと棚貸し創業実施
- ・地域の既存イベントを販売体験の場としてマルシェ出店
- ・創業希望者が出店する場の提供（新規イベントの立ち上げ）
- ・ターン、Uターンで移住して、創業した人へのインタビュー記事を発信
- ・創業塾の実施

まちづくりの担い手発掘と育成

- ・担い手発掘と育成の場としてシェアスペース運営
- ・担い手発掘のため、シェアスペースを活用した各種イベントを実施
- ・担い手育成のため、地域の既存イベントに出展者として参画
- ・担い手の実践編として、新規にマルシェをメインにしたイベントを企画実施

事業スケジュール

空き店舗対策

創業支援

まちづくりの担い手発掘と育成

6月 空き店舗物件所有者にヒアリングなど行い、貸店舗化を促進

創業希望者やまちづくりの担い手を発掘及び育成する場として、駅前にチャレンジショップやシェアスペースなどの役割を担う施設「まちタネ！」のオープンに向けた準備、コンセプトや運営方法等についても検討



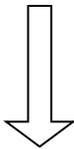
7月 貸店舗化した物件情報を各種HPや「まちタネ！」で発信、空き店舗フェア実施（7月～3月間に定期開催）

「まちタネ！」始動、シェアスペースとして運営スタートすると同時に、一画をチャレンジショップとしてセレクトショップ（本屋）をオープン



8月 「まちタネ！」に棚貸しスペースを設置、地元のママたちを中心に、プチ創業スタート

「まちタネ！」を場として活用して、人と人とを繋ぐ各種イベント実施（8月～3月間に随時開催）



空き店舗フェアを「まちタネ！」にて定期開催（随時）

11月 地域の既存イベントを活用したお試し出店実施

地域の既存イベントを活用した企画を担い手たちが実施



1月 暮らしを踏まえた空き店舗ツアーの実施

暮らしと創業の両面を考える創業セミナー実施

まちづくりの担い手の中心となる若者たちを対象に地域でのイベント企画運営について勉強会実施



3月 貸店舗化した物件で新規出店実現

地域の新規イベントを活用したマルシェ出店実施

新規イベントを立ち上げ、実施

空き店舗対策や創業支援などを通じた取組の促進

貸店舗化推進に向けた物件調査、貸店舗化した物件の見える化に取り組むと同時に、創業支援やまちづくりの担い手発掘と育成をする拠点を整備した。

また、実践的な販売やマーケティング調査を行う場として、地域の既存イベント（ふるさと祭典市）などを活用した。

(1) 空き店舗対策

- ・地元不動産と連携し、物件所有者の意向調査、条件の把握などを行い、貸店舗化を促進した。
- ・貸店舗化した物件情報を(株)まちづくり寄居のホームページやSNS、「まちタネ！」で発信した。
- ・貸店舗化した物件の鍵を(株)まちづくり寄居が一元管理し、不動産会社を問わずワンストップで自由に内覧と創業相談ができる空き店舗フェアを定期開催した。
- ・空き店舗に加え、観光スポット、地域の名所や様々な個店を周遊するツアーを実施した。

(2) 創業支援

- ・チャレンジショップ、棚貸しなど創業支援をする拠点として駅前に「まちタネ！」をオープンした。
- ・棚貸し創業している地域のママたちが地域の既存イベントを活用して雑貨販売、クラフト体験などのマルシェを出店した。
- ・寄居に移住及び創業した人たちのインタビュー記事を地域発信サイトに掲載した。
- ・暮らし（移住）と仕事（創業）の双方を考えるプログラムで2日間の創業塾を実施した。

(3) まちづくりの担い手発掘と育成

- ・担い手発掘と育成の拠点として駅前に「まちタネ！」をオープンした。
- ・「まちタネ！」を活用して、ママのコミュニティづくり、シネマ上映会、食のイベントなど様々なイベントを実施した。
- ・マップ作りや商店街ツアーなど地域の既存イベントを活用した企画を担い手たちが実施した。
- ・担い手の中心となる若者たちが地域の新規イベントを立ち上げ、企画から運営まで一貫して手掛けた。



地域の子育てママたちが棚貸しでプチ創業



(左) 棚貸し創業者たちが地域の既存イベントにマルシェ出店



(右) クラフト体験も大盛況



シネマ上映や食関連など様々なイベントを実施



子育てママのコミュニティ作り



駅前交流施設・レンタルスペース

まちタネ!

サロンスペース

FREE Wi-Fi

300円/1時間・500円/2時間

フリードリンク

イベント利用可

寄居駅南口

徒歩30秒

階段あり
スグ!

寄居駅構内に設置した「まちタネ！」の看板



まちづくりの担い手(若者)たちが作成したマップ

担い手たちが企画及び運営し新規イベント(下)チラシ



創業や暮らし方についてグループワーク(創業塾)

空き店舗対策や創業支援などを通じたまちづくりの取組を促進

(1)空き店舗対策

- ・空き店舗の貸店舗化を実現したことで、新規出店につながることができた。
- ・物件情報を様々な媒体で発信したことで、創業相談件数が増え、空き店舗活用を促進することができた。
- ・空き店舗に加えて、周辺地域をツアー行程に組み込むことで、より具体的に出店をイメージしてもらい、空き店舗とのマッチングを促進した。

(2)創業支援

- ・チャレンジショップ、棚貸しをきっかけにして地域の創業のタネを発掘することができた。
- ・マルシェ出店により、創業希望者が自分たちが提供する商品やサービスにニーズがあることを実感し、地域での新規出店を促進することができた。
- ・記事をきっかけに移住と創業に関心がある人をイベント等の参加につなげることができた。
- ・創業塾の参加者に、暮らし（移住）と仕事（創業）の身近さを実感させ、具体的にイメージさせること、創業意欲を高めることができた。

(3)まちづくりの担い手発掘と育成

- ・「まちタネ！」が「立ち寄り場所・機会の充実」の手段となり、担い手発掘と育成の場として機能した。
- ・イベントを通じて、地域の若者とベテランが世代を超えた交流を図ることで、互いに理解が深まり、まちづくりが推進しやすくなった。
- ・様々なイベントを実施したことで、従来のまちづくりとは別の新しい業種（音楽、映像制作等）に携わる人材を発掘でき、担い手の守備範囲拡大ができた。
- ・様々な企画等にママたちが参画するようになり、まちづくりに「女性の視点」という新たな要素を加えることができた。
- ・担い手たちが企画や運営を通して、まちでの人脈形成や自己のスキルアップをすることができた。

貸店舗の新規発掘と創業支援を前提とした交流や移住促進の強化

貸店舗化の推進、暮らしという要素を取り入れた創業塾、人と人とを繋ぐ仕掛けや多種多様なイベントなど様々なことを実施してきた。

一方で、まだまだ物件オーナーに貸す意思がないところ、貸す意思がある場合においても想定される賃料が高いなどの理由で貸店舗化の動きが停滞しているという現状がある。

また、創業支援を前提とした交流や移住促進の具体的なアクションが求められる。

今後は、空き店舗の実態調査の再実施や、まちづくりに具体的に関わられる寄居独自のプログラムを開発して実施していくことが求められる。

対応策

- ・空き店舗の実態を深く調査することで新たな物件の発掘に取り組む
- ・リーディングプロジェクトとなる物件を手掛けることで、物件オーナーに対して積極的な交渉を実現し、家賃の低廉化を促進させ物件を流通させる
- ・イベント参加者を別のイベントに誘引する、移住に特化したプログラムを実施するなど、交流と移住促進を図る取組を強化する
- ・今年度に発掘したまちづくりプレイヤーを、「学び」と「実践」を通して育成し、まちづくりの更なる促進を図る。
 - 「学び」では、ワークショップや勉強会、レクチャーなどを実施し、インプットするプログラムにする。
 - 「実践」では、ゲストハウス開業、飲食店経営、自然を活かした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していく。

他地域へのアドバイス

まちを変えていくには、町民の意識が変わることが何よりも大切です。

創業支援や空き店舗活用は、町民の意識を変える手段のひとつとして有効だと考えられます。

また、まちづくりの要となる担い手の発掘と育成を持続的に行うことで、マンパワーを充実させ、様々な取組を加速させることができます。

キーマンのコメント

寄居町では、空き店舗ゼロを目指した取り組みとして、創業希望者の発掘（マルシェ実施やチャレンジショップの運営）、創業塾の開催、空き店舗のマッチングを行い、商工会の創業支援に繋げていくサイクルを構築しました。

その中で、新しいチャレンジとなった「まちタネ！」の運営にあたっては、施設整備、運営の方法、利益の出し方などについて、毎月NEXT商店街プロジェクトの会議で、皆で議論しながら進めていけたことが効果的でした。気軽に悩み相談できる場として、NEXT商店街プロジェクトの会議が機能していたように思います。

寄居町では、空き店舗が少しずつですが埋まってきており、情報発信できる空き店舗（貸店舗）が減ってきているため、今後は、改めて、市街地の空き店舗調査とオーナーへの詳細な意向調査などを進めるとともに、市街地の魅力を高め、創業の機運を高めるための歩道や駐車場、河川などの公共空間を利用した魅力創出、町のシンボルとなるようなリノベーション物件（飲食、物販、宿泊機能）を整備し、更なる創業への呼び水としていきたいと思っています。

商店街活性化は、行政や商工会等の「支援」だけでは進みません。誰かがリスクを負って実践して、停滞する市街地に楔を打ち込む姿を「見せる」ことで、そこから波紋が広がっていくと感じています。

商店街活性化を考える地域は、是非、実践を積み重ねていただければと思います。



(株)まちづくり寄居
タウンマネージャー
上田 嘉通 氏