



多様な若手商業者たちが ムーブメントを起こす商店街

●対象エリア

春日部駅東口商店会連合会

- ①旭町商店振興会
- ②上町一番街商店会
- ③春日部駅東口駅前商店会
- ④仲町商栄会
- ⑤本町商店会
- ⑥一宮商店会

●会員数

約140

●特徴

春日部駅東口の中心市街地に位置する6つの商店街で構成されているエリアであり、古くは日光街道の宿場町として発展した商業地域であった。近年は空き店舗、貸駐車場が目立つ商店街となっている。



BEFORE

①貸店舗が少なく空き店舗が多い

駅周辺の貸店舗（特に飲食可）物件は人気が高く、需要に対して供給が追いついていない状況であった。また、春日部駅を利用する住民が多いため、空き店舗が貸駐車場や駐輪場となる傾向が強く、商店街の連続性が失われつつあった。

②店主の高齢化と情報発信不足

今までの商店街活動を支えていた店主の高齢化により、従来の世代に代わって新たな世代が活動を主導することが必要な状況であった。また、商店街活動や誘客のための情報が十分に発信されていない状況だった。

AFTER

①空き店舗の貸店舗化と新規出店の促進

エリア内の空き店舗調査を実施し、若手不動産屋たちを中心に、商店会・市・商工団体が一体となって物件オーナーと交渉し、貸店舗化を促進した。また、創業希望者情報を事前に収集し、物件とマッチングすることで貸店舗化した物件での出店が促進された。

②次代の人材育成と多様な情報発信

若手人材が多数いることから、事業を推進する運営体制を全て若手商業者で構成し、事業を実施することで人材育成と若手主導型への移行が促進された。また、若手商業者たちならではの形態で情報発信を行い、誘客を促進した。

取組の概要

●貸店舗化と新規出店の両輪で空き店舗問題を解決

若手不動産メンバーたちが主体となり、エリア内の空き店舗を調査を実施。市・商工団体と連携しつつ、独自の人脈を駆使して物件オーナーと交渉して貸店舗化を複数実現。

また、飲食の出店ニーズが多いことに着目し、飲食店不可の物件を飲食店可の物件とする交渉活動も同時に行い、複数の物件を飲食店可とした。

更に、空き店舗を貸店舗化した物件（飲食不可を可にした物件含む）で即座に創業希望者が新規出店できるよう、情報を事前に収集し、早期段階から創業希望者と物件のマッチングを行った。具体的には市の創業塾に物件選びの講座、商店街の空き店舗ツアー、商店街の会長との意見交換などをプログラムに組み入れた。この際、講座の講師や空き店舗ツアーのアテンド役など全て商店街若手メンバーが担うことで、創業希望者と商店街との関係を初期段階から築いた。こうした取組が実を結び、エリア内で約30店の新規出店を2年間で実現した。

●若手メンバーたちが主導することで次代の人材育成と担い手移行を同時に実現

3～40代の若手商業者が多数（約25名）いるため、事務局・各部長・各部会メンバーを全て若手商業者で構成し、各事業の主導を行うことで、事業を通して育成されるとともに若手主導の意識を醸成した。運営体制は下記のとおり。

【事務局】全体計画の立案、進捗・日程管理など

【情報発信部会】若手ならではの視点で様々な手法で商店街の情報発信

- ・ロゴ作成：活動のシンボルになるロゴを作成し、メンバーと地域の一体感が見える化
- ・HP立ち上げ：誘客を促す商店街のイベント・個店情報、創業支援関連などの情報を発信
- ・地域雑誌発行：3～40代の地域住民を新規ファンとすることを狙いとした春日部の著名人が商店街の個店を紹介するフリーペーパー「NEXPRESS」を定期発行
- ・PR動画制作：「NEXPRESS」掲載のための取材風景を動画編集してSNS等で配信

【事業推進部会】収益事業の検討

- ・商店街活動の持続的な運営を実現するため、収益事業のタネを模索、検討（空き店舗を活用したキッチンカーへの場所貸しなど企画したがコロナにより実施断念）

【個店スキルアップ部会】勉強会や街バル開催を通じた個店の育成

- ・商店街の「収益事業」、「空き店舗対策」などをテーマに定期的に勉強会を実施
- ・バルイベントで個店の新商品・サービス開発を促進し、売上UPとスキルアップを実施

【不動産活用推進部会】不動産業者をリーダーに空き店舗対策を実施（詳細は上記記載）

成功への道のり

工夫した点

●コロナ禍に合わせた事業もいち早く実施して個店を支援

テイクアウトやデリバリーのみならずマスク販売、在宅生活をサポートする商業者を紹介する特設サイト「春日部コロナアクション」を緊急事態宣言前に立ち上げ、掲載店募集、取材、写真撮影、サイト設計など一貫して若手メンバーたちが主導して約300店舗掲載を行い、個店の販促に寄与した。

●他地域の刺激を受けて活かす

若手主導型の体制と収益事業を確立している会津若松神明通り商店街振興組合を視察し、意見交換などを実施することで、「まずはやってみる」という意識が若手メンバーに醸成された。



春日部コロナアクション



勉強会の様子



地域広報誌「NEXPRESS」



会津視察にて