

商店街名：瀬戸市商店街連合会（銀座通り商店街振興組合・中央通商店街振興組合・末広町商店街振興組合・效範西部商店街振興組合・品野商店街振興組合）、パルティセと店舗会、瀬戸まちづくり株式会社  
【瀬戸市、平成 28 年度指定】

## 1 活性化モデル商店街の概要

### ●キャッチフレーズ

一体感、活気に満ち溢れたおもてなし商店街！

### ◎商店街の将来ビジョン

#### 【現状】

店主高齢化・後継者不足等に伴う店舗数の減少と顧客の高齢化に伴う客数の減少により、イベント開催時以外の平常時の賑わいは低迷している。また、イベントにおいても 1 商店街の取り組みだけでは活気をもたらすことが難しい現状にある。

#### 【課題】

商店街は、特色を生かした独自の祭りやイベントを実施し、まちめぐりの仕掛けや名物・飲食店を盛り上げて情報発信していくことが期待され、各地域のリーダー的存在となる次世代の担い手の育成が求められている。

#### 【対策】

- ・空き店舗を減少させ、魅力ある商店街の店舗構成を整えることにより、市内外の誘客を図る。
- ・瀬戸市の創業支援施策を活用することで各地域のリーダー的存在となる次世代の担い手を商店街で育成する。
- ・消費者のニーズ調査や観光客向けの事業実施で、商店街に訪れた既存・新規顧客の満足度を高める。
- ・各商店街等が連携してイベントや企画を催し、商店街等の回遊性を高める。

### ◎具体的に取組む事業内容

#### ○人材強化事業

- (1) 空き店舗対策事業（28 年度）
- (2) せとまちチャレンジショップ事業（29 年度～31 年度）

#### ○賑わい創出事業

- (1) せとまち情報発信事業！（30 年度、32 年度）
- (2) 一店逸品事業（31 年度）
- (3) 地域イベント開催事業（32 年度）

#### ○中心市街地商店街活性化委員会開催事業（28 年度～32 年度）

## 2 活性化モデル商店街の実績・成果等

### ◎商店街の将来ビジョンの実績

まちづくり株式会社が事務局となり、中心市街地の3つの商店街（銀座通り商店街、中央通商店街、末広町商店街）とパーティセと店舗会などで中心市街地商店街活性化委員会を設置し、空き店舗の調査や情報発信、開業希望者への空き店舗紹介、消費者および出店希望者のニーズ調査などに連携して取り組んできた。委員会で出された意見等を踏まえながら、「まちゼミ」や「子供合宿」など様々なイベントを開催し、また、ホームページやSNSで商店街の魅力についてPRしたことで、来訪者が増加傾向となっている。（令和2年度はコロナの影響で減少。）

チャレンジショップ事業ではこれまでに3店舗が空き店舗を活用して開業し、その他にもまちづくり株式会社の事業を活用して空き店舗に開業した店舗がこれまで15件あり、貸出可能な空き店舗は着実に減少している。

空き店舗ツアーやSNS等での情報発信などこれまでの取組で、中心市街地商店街に興味を示している事業者が増えつつある。

### ◎事業実績

#### ○中心市街地商店街活性化委員会開催事業（H28年度～H29年度）

中心市街地商店街活性化委員会は、平成28年8月～平成29年3月の間に5回（H29年度は7回）開催をした。委員会では空き店舗調査・情報発信、開業希望者への空き店舗紹介、消費者及び出店希望者ニーズ調査といった事業内容について情報共有を行い、連携を取りつつ検討を行った。

#### ○【人材強化事業】空き店舗対策事業（H28年度）

中心市街地3商店街（銀座通り商店街、中央通商店街、末広町商店街）の空き店舗調査により現状の把握をした。また、ホームページの作成により空き店舗に関する情報発信を行い、商店街での開業希望者に商店街を推奨できる環境を整えた。また、例年実施の「まちゼミ」において商店街での開業希望者向けに空き店舗を活用した外部講師によるゼミナールの実施や、空き店舗ツアーの開催などにより商店街の魅力発信や空き店舗への出店促進を図った。

#### ○せとまちチャレンジショップ事業（H29年度）

第1号店となる店舗は飲食店とし、公募を経て「瀬戸焼きそば」の飲食店を出店者として決定した。平成29年9月に中心市街地の銀座通り商店街内にオープンし、週5日間の営業を行っている。開店当初は平成30年3月末までの賃貸借契約を結び、その後平成30年9月末まで延長するよう再契約した。

#### ○不動産流動化促進事業（H30年度～R1年度）

末広町商店街内の空き店舗をチャレンジショップとして事業者募集。応募者数名の中から、チャレンジショップ出店者選考委員会を経て、煮干しラーメン式庵（にあん）とルーマニア料理店「ナトゥールビュフェー」が決まった。中心市街地商店街等HPではチャレンジショップ募集から、店舗決定結果及び店舗PRを行った。

#### ○【空き店舗対策事業】さかさま不動産INせと（R2年度）

- ・やる気のある若者や起業家を募集し、空き店舗を彼らの活躍場所として結びつけるため、商店街店主と瀬戸で起業を目指す事業者がオンラインで意見交換を行う「オンライン商店街ツアー」を開催した。

- ・商店街の起業家や空き店舗、行政の支援策などを紹介する映像を作成し、商店街と若い起業家を結びつけるバーチャルな仕組みとして「商店街体感ツアー」を開催した。
- ・また起業家への商店街PR資料として「商店街取扱説明書」を作成した。

○【賑わい創出事業】バーチャル商店街等個性創出事業(R2年度)

「稼ぐ力」の向上と新型コロナウイルス感染症に伴う「新しい生活様式」に対応するため、市内外の事業者と商店街で新しい商品やサービスの開発を行うとともに、店主のICT活用能力向上を促し、店舗及び開発した新商品・新サービスのインターネット販売を促進させた。

- ・コミュニケーション力向上事業
- ・SNS活用技術向上事業
- ・新商品・新サービス開発事業 などを実施した。

**◎事業の効果**

- ・知名度については、まちゼミやチャレンジショップ事業などをホームページ等で情報発信したり、メディアに取り上げられたりして向上しているものとする。
- ・来街者数については新型コロナウイルス感染症の影響で令和2年度は減少しているが、様々なイベントやホームページ等を活用した情報発信等により令和元年度までは年々増加している。
- ・空き店舗数については、廃業等による空き店舗化の影響がある中、平成29年度の27店舗から13店舗と半減している。
- ・組合員の増加は、チャレンジショップに入店した事業者は、全て商店街組合に加入している。

**◎新型コロナウイルス感染症を踏まえて取組んだこと**

新型コロナウイルス感染症に伴う「新しい生活様式」に対応するため、店主のICT活用能力の向上を促し、店舗及び開発した新商品・新サービスのインターネット販売を促進させることを目的に以下の事業を行った。

- ・店主がSNSを活用した販売に取り組むにあたり、コミュニケーション能力やその効果を高めるための勉強会を開催した。
- ・商店街ICTリーダーに対して、SNS活用の方向性や実施方法、課題対応等をテーマにした専門家による相談やセミナーを開催した。また、課題等の抽出についてICTリーダー会議を開催した。

**◎その他の成果**

- ・商店街の空き店舗に市外から若手の起業家が出店したことで、若者の来訪が増えたと感じる。また、こうした起業家の協力を得ながら空き店舗ツアーなどを行うことで、起業を目指す若者の参加が増えていると感じる。
- ・これら起業家と既存の店主などとの交流により、賑わいの創出や魅力向上などの様々な取り組みが始まっている。
- ・また、SNS等を利用し、商店街の様子やイベントなどを紹介することで、中心市街地商店街が若者にとって受け入れられやすい商店街だというイメージを伝えることにもつながっている。
- ・こうした取り組みがメディアに取り上げられたこともあり、年に数件、他市町の商店街組合や行政から視察や問い合わせを受けている。



(チャレンジショップオープン)