

！ ここがポイント

商店街サポーターズ会員募集中「いつも何かやってる商店街」おげんきデー、商店街ツアーなど様々なイベントを開催。

事業実施の背景

飯塚市の中心市街地は、郊外への大型店・専門店の出店や福岡都市圏との競合により、土日の来街者が減少傾向にあり、また、平成15年7月の集中豪雨による水害で空き店舗の増加が強く懸念されていた。

一方で、平成15年11月には吉原町再開発ビルである「あいタウン」がオープンし、中心商店街の回遊性の拡大に向け空き店舗対策によるテナントミックスを行うことにより、地域に不可欠な魅力ある商店街の形成と新規来街者の誘引を図った。

また、中心市街地が一体となって様々なイベント事業に取り組む事で「あいタウン」との回遊性も増し、土日の来街者増が期待できる。さらには、中高年齢者・環境問題などNPOや学生など様々な団体等と連携することにより、時代に即応した活性化事業の実施が可能になると思われる。

事業の概要

テナントミックス事業

商店街を一つのショッピングモールととらえ、空き店舗を活用し、商店街への新規来街者の誘引を図るため、新規事業者の出店を促進し、魅力ある商店街の形成を図るテナントミックス事業を実施。現在、4店舗が出店し、営業中。

イベント事業

商店街の強みである地域との交流を活かし、観光事業、歴史的な祭りと一体となり土日の来街者の誘因を図るため、次のイベント

を行った。

復GOセール「7.19飯塚大水害復興感謝祭」/山笠写真展/敬老会イベント/ぶらり市/年末年始イベント等/本町アーケードリニューアルイベント/雛のまつり

商店街サポーターズ事業

地域住民を対象とした商店街サポーターズを結成し、消費者から様々な意見を取り入れ、消費者と合同でみんなの商店街、まちづくりを進める。主な取り組みは、次のとおり。

商店街ツアーの実施/定期イベントの開催/空き店舗表示パネルの設置/商店街ぐるめマップの作成/商店街モニターの設置/商店街お店PRビデオ制作、上映/商店街サポーターズ情報誌フリーペーパーの発行準備/会員証の発行

吉原町地区再開発事業との連携事業

中心市街地活性化の核的存在である商業ビル「あいタウン」と商店街との回遊性を図り、郊外への流出を阻止するため、イベントの相互利用や広報活動を行った。また、あいタウン駐車場90分無料化が消費者に浸透し、商店街との回遊にも貢献できた。

大学生、NPO等と連携した活性化事業

大学生、NPO団体等と連携したまちづくりの一環として、空き店舗や広場を活用し、気軽に事業活動を行ったりできるスペースの確保を図り、地域に不可欠な商店街として地域住民の認識を高める事業を実施した。主な取り組みは、次のとおり。

大学祭MONTH開催式/嘉穂劇場との連携イベント/小さな子供のための広場「キッズスペース」の設置/イベントへの相互参加

事業の効果

テナントミックス事業

平成12年度からの空き店舗対策事業として定着しており、入居希望者等問合せも多い。また、一目で空き店舗の情報がわかる「空き店舗表示パネル」の作成により、入居促進が図られ、空き店舗入居者の定着率は全国的に見ても高くなっている。

イベント事業

商店街の強みである地域との交流を活かしたイベント開催した結果、消費者にとってより身近で、楽しめる商店街であることが認知された。

事業の課題

テナントミックス事業

各商店街の特性にあった業種・店舗が配置されるか、また、長期的に店舗営業が行われるか等が課題。

イベント事業

集客できる売り出しや企画性に富んだイベントの開催回数を増やし、いつも何か楽しさが感じられる商店街づくりを目指すことが課題。

また、本町商店街が独自で平成17年から年金支給日に合わせて実施しているおげんきデー（偶数月の15日）を全商店街で実施し、健康相談など高齢者を対象としたイベントを開催し、お年寄りに優しい商店、商店街を目指すことが必要。

商店街サポーターズ事業

対象を絞った商店街ツアーの実施、モニターを活用した店舗紹介ビデオの制作、上映等により会員の獲得、ひいては商店街への顧客流入につなげていくことが必要。

他事業・他団体との連携事業

若者にも楽しんでもらうため、また、事業を広く市民に理解してもらうため、市内にある3つの大学の学生やNPO等との連携の強化を図ることが課題。

飯塚市内6商店街

所在地 : 飯塚市
 会員数 : 6商店街382商店
 (本町商店街、東町商店街、永楽町商店街、昭和通り商店街、吉原町商店街、新飯塚商店街)
 商店街の種類 : 地域型商店街
 関連URL : <http://www.ezuka-mall.com/>

