

第 4 回
新たな商店街政策の在り方検討会
＜商店街が抱える問題＞

商店街とは・・・

あたり前として存在するモノ。

町内でもない、学区でもない、

商店と商店、商店とお客様としてのコミュニティーがある。

それは今も昔も変わらないとても大切な「あたり前」な存在。

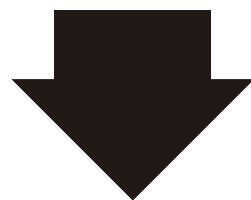
でも、9年前は「シャッター商店街」と言われ、

プライドも見失いそうだった。

あの頃の自分なら、何をこの検討会に望むだろう。

< 結論 >

- 空き店舗対策についての支援
- 商業活動に対しての規制緩和（解除）と支援



今、自分の商店街が抱えている
問題を解決に導く法整備、
もしくは調査・交渉・申請を担う
国、地方自治体の「お作法、流儀」を理解した専門家

なぜ、それが必要なのか？

権限の無い団体が活動で成果をあげている事は『奇跡！』 これは那古野下町衆（ナゴノダナバンク）だから出来た仕組み。

那古野下町衆の活動

ナゴノダナバンクの活動

那古野下町衆の役割



1	地縁	円頓寺商店街 理事	界隈の情報収集及び近隣対応など
2	地縁	円頓寺本町商店街 理事	界隈の情報収集及び近隣対応など
3	地縁	円頓寺商店街 店主	界隈の情報収集及び近隣対応など
4	志縁	まちづくりコンサルタント	コーディネート及び助成金対応など
5	志縁	不動産コンサルタント	賃貸契約内容立案など
6	志縁	建築家	改修・耐震補強、建替アドバイスなど
7	地縁・志縁	円頓寺商店街 店主・建築家	家主交渉、改修アドバイスなど

地縁者

地域の歴史
権利や利害など、しがらみなどを読み解く

ソフト(情報誌・イベント)の充実

ハード(空き店舗・空き家)の活用

志援者

アドバイス

まちづくりに等における専門的な支援

地縁・志縁による空き店舗対策の具体化

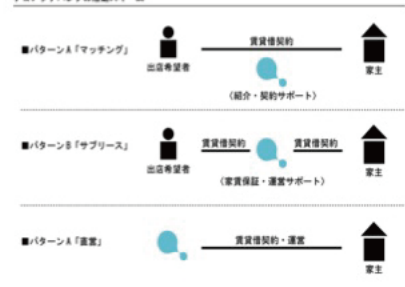
建築設計・施工会社の管理/契約・着工までのスケジュール管理
各商店街理事会・関連する店舗との調整/空き店舗の情報管理、調査
マッチングまでの両者の合意形成

内部構造は様々であるが、対策を進めていく前提として地域には連綿と続く歴史があり人間関係がある。対策は、その土地に根差す系譜を理解し、解きほぐしながらのマッチングを進めていく必要がある。

これまでに、当該地域には多くの不動産屋が家主と借り手との媒介契約に向けて勤しんできたが、大きな成果は得られてこなかった。

その理由として、歴史的なコミュニティにある特有の人間関係や風習等、外部からは表面的には見えづらい関係性が家主と借り手のマッチングを難しくしてきた。

ナゴノダナバンクの活動スキーム



■パターン①「マッチング」
出店希望者 → 賃貸借契約 → 家主
(紹介・契約サポート)

■パターン②「サブリース」
出店希望者 → 賃貸借契約 → 賃貸借契約 → 家主
(家賃保証・運営サポート)

■パターン③「直営」
出店希望者 → 賃貸借契約・運営 → 家主

新しい地域プライドの形成

<街は感情で出来ている>

なぜ、空き店舗が増えるのか？

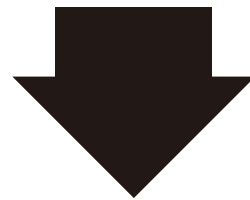
持ち主が不明、跡取りがない、相続問題、
何十年も住み慣れた土地を離れたくない、店と生活スペースが分離出来ない・・・ナド

なぜ、イベントを開催しないのか？

申請（消防・警察・保健所）の規制が厳しい、
商店街のイベントや活動に対してのクレーム対応が辛い・・・ナド

なぜ、補助金を使わないのか？

どんな補助金があるのかわかりづらい、申請書類が多い、
個人で申請するには書類が難し、補助を受けた後の報告書が面倒・・・ナド



**商店街の店主が、
全ての調整をするのには限界がある。**

あの頃の自分なら、何をこの検討会に望むだろう。

必要なモノは・・・

経営方針や、

どの商店街にも当てはまる理想論ではなく、

**今、自分の商店街が抱えている
問題を解決に導く法整備、
もしくは調査・交渉・申請を担う
国、地方自治体の「お作法、流儀」を理解した専門家**

※問題や規制による活動の妨げ・障がいについて相談ができ
解決方法を導く各地方の専門家の資金負担等