

起業・創業者や移住者の呼び込みにつながる魅力ある事業の展開

あたまぎんざしやうてんがい
熱海銀座商店街 ■ 静岡県熱海市

1 商店街の抱えていた課題及びそれに対する取組の概要

2011年頃～ |
商店街の活性化に向けた拠点の整備

2015年頃～ |
起業家など多様な人材が集まる場づくり

共通課題

- 店主の高齢化などで増加した空き店舗の利活用（2011年時点で全体の3分の1に当たる10店舗が空き店舗）
- 観光客が団体客から個人客へ移行したことに伴う、来街者が持つニーズの変化への対応

個別課題

- エリアマネジメントを行う主体の構築
- 新しいプレイヤーが集まるきっかけとなる拠点づくり
- 熱海での開業希望者の発掘、起業を促す拠点の整備
- 移住希望者や若者が住みたいと思う住宅の供給

取組概要

- まちづくり会社(株) machimori (マチモリ) の設立
 - ・ 2011年から熱海でまちづくりに関わってきた市来氏と老舗干物屋の店主・二見氏が、まちづくり会社(株) machimori を設立。
 - ・ 空き物件の再生や、起業・創業の促進などを通じ、中心市街地の再生を目指す活動を開始。
 - ・ (株) machimori は、域内に立地する複数ビルのメンテナンス業務を取りまとめ、事業者に一括して委託することで、ビルオーナーのメンテナンス経費を削減。その削減分の一部を(株) machimori が受領し、まちのリノベーションに向けた投資資金として活用している。
- カフェ「RoCA (ロカ)」の開業
 - ・ 中心街に目立っていた空き店舗を活用し、まちづくりの起点となる交流の場を作るため、カフェ「RoCA」を開業。熱海の魅力を伝えるイベントを多数開催。
- 「海辺のあたまマルシェ」の開催
 - ・ 2013年から2ヵ月に1度、熱海銀座商店街を歩行者天国とし、「海辺のあたまマルシェ」を開催。
 - ・ 道路を有効利用して賑わいを作ることに加え、熱海でお店や工房を持ちたいと考えている希望者を発掘し、応援する場とすることを目的としている。
 - ・ 「手作り」、「ローカル」、「商売としてのチャレンジ」を出店希望者の参加条件とし、開業の前段階のテストの場としての役割を担っている。
- ゲストハウス「MARUYA (マルヤ)」の開業
 - ・ 都会に住んでいる人が気軽に立ち寄ることができ、「二拠点居住の入り口となる」ことをコンセプトに、ゲストハウス「MARUYA」を開業。
 - ・ 熱海の良さを知ってもらうことを目的とした体験ツアーの開催などを通じ、熱海のファンを増やすことに注力。
- コワーキングスペース「naedoco (ナエドコ)」の開業
 - ・ 熱海市が創業支援に関する事業に着手することに併せ、(株) machimori がコワーキングスペース「naedoco」を開業。
 - ・ 熱海市と連携しながら、事業計画のブラッシュアップからテストマーケティングまで行う創業支援プログラムの企画・運営も実施している。
- シェア店舗「RoCA (ロカ)」の開業
 - ・ カフェ RoCA の移転に伴い、その跡地を活用し、2017年にシェア店舗「RoCA」を開業。
 - ・ 開業の促進を目的に、1店舗を3つの小さな区画に分け、小規模での出店が可能な環境を整備した。
- 空き家リノベーション事業の展開
 - ・ 空き家が数多くあるにも関わらず、移住希望者や若者が快適に住める住居が少ないという意見があった。
 - ・ このことから、空き家の改修や、サブリース、不動産の仲介などを一体的に行うリノベーション事業を開始。
 - ・ リノベーション事業は、(株) machimori の不動産部門を独立させた(株)マチモリ不動産が担当している。



ゲストハウス「MARUYA」



コワーキングスペース「naedoco」

2 取組の成果

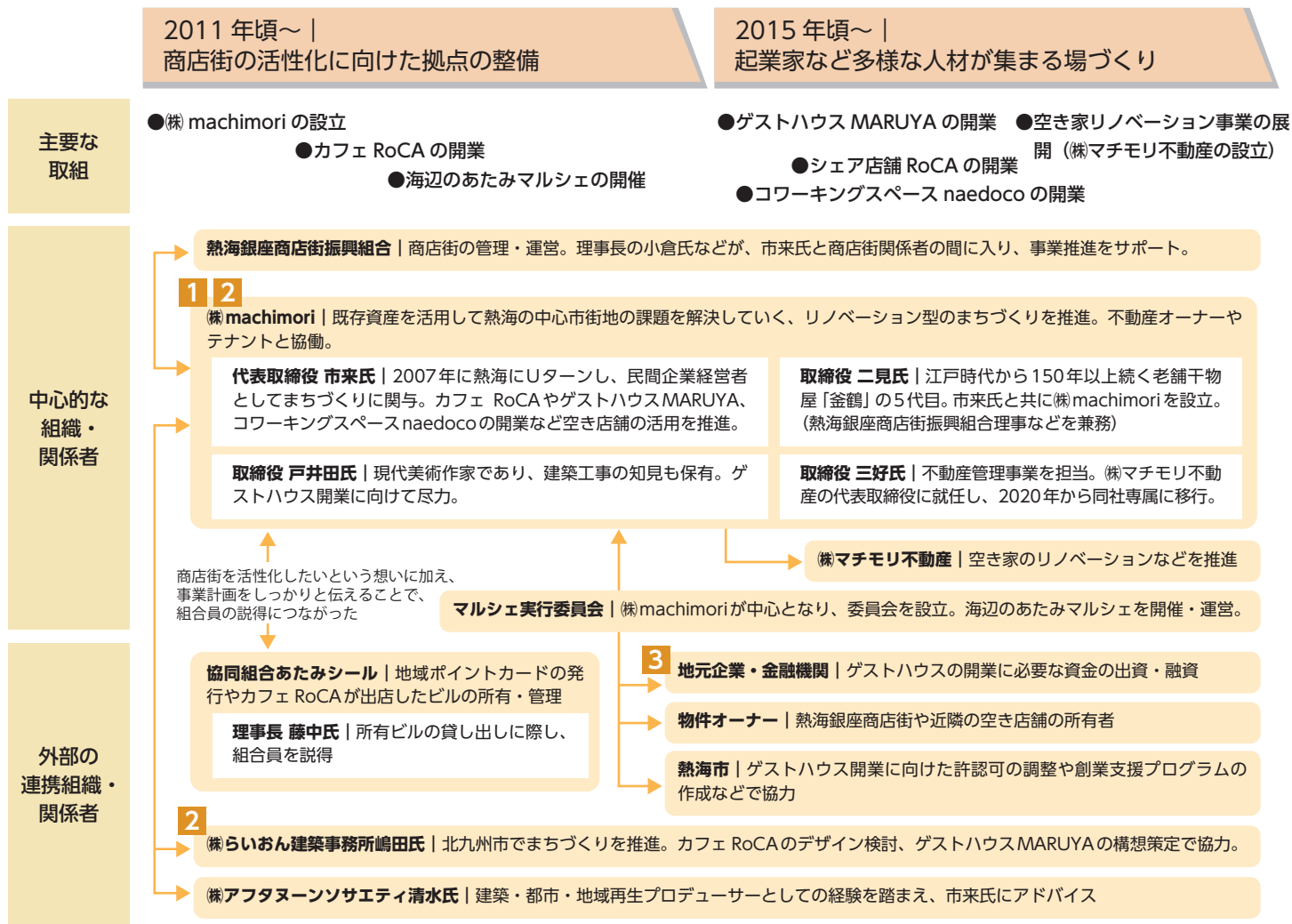
◆ 商店街内に多様な店舗が新規出店し、空き店舗数が減少

- ・ RoCA や MARUYA、naedoco の開業など、(株) machimori が行う熱海の魅力向上に資する活動が広く注目されるようになった。オシャレで個性的な雰囲気に共感を得られたことで、ファッションブランドやバル、ジェラート店など、多様な店舗の新規出店につながった。
- ・ 新規出店が相次ぎ、熱海銀座商店街の空き店舗数は 2011 年時点の 10 軒から、2021 年の 3 月には 0 軒にまで減少している。

◆ 創業支援プログラムを通じ、起業や新規事業の立ち上げ数が増加

- ・ (株) machimori が、熱海で起業・創業したい方に向けた 4 箇月間の創業支援プログラム「99°C～Startup Program for ATAMI2030～」を継続して実施。飲食サービス業や、介護・子育て分野などのソーシャルビジネス、不動産業など多様な業種が起業した。
- ・ 2016 年以降、プログラムを通じた起業や新規事業の立ち上げ件数は 12 件となっている。

3 取組実現のための推進体制～域内外人材等の連携プロセス～



1 次項の取組のポイントに対応

4 取組のポイント

1 マルシェをきっかけとした起業・創業希望者の発掘と、商店街への正規出店の後押し

海辺のあたまマルシェでは、熱海で新しいチャレンジやつながりをつくるきっかけを生み出すことを目指し、まちの起業家の発掘・育成やまちのファンづくりに取り組んでいる。出店者は、海辺のあたまマルシェへ出店することによって、自身のサービスが熱海で売れるかどうかを実証するための開業前のテストマーケティングの場となっている。マルシェでの販売実績などを踏まえ、正規出店を希望する方に対しては、naedoco への入居や、創業支援プログラムの案内、シェア店舗 RoCA で小規模な出店の場を提供するなど、挑戦を後押しする環境を提供している。

マルシェでのファン獲得が開業後の安定した来客につながっていることや、マルシェへの出店をきっかけに他店舗での商品販売につながるなど、マルシェが熱海における起業・創業や販売促進の起点となっている。

2 専門的な知識・スキルを持つ人材を巻き込み、事業をスムーズに推進

ゲストハウス「MARUYA」の開業に向けて、①許認可に関する行政との調整、②設計や施工に関する建築会社との調整という2つの困難に直面した。①は、(株) らいおん建築事務所の嶋田氏に協力を依頼した。空き店舗を宿泊施設に用途変更する手続きなどの専門知識を借り、行政との調整を円滑に進めることができた。②は、現代美術作家の戸井田氏に協力を依頼し、(株) machimori の取締役に迎えた。建築工事における現場の知識を活かし、工務店などとの調整を滞りなく進めた。

まちづくりにおいては、想いを共感してくれる人材との協力関係を構築しやすいところに強みがある。(株) machimori は不足するスキルや知識を、人とのつながりの中で補完しながら、取組を推進している。

3 クラウドファンディングでの共感を集める仕掛けなど、事業資金の調達を工夫

(株) machimori は、RoCA や、MARUYA、naedoco の開業など数多くの事業を行っているが、資金調達を工夫しながら取組を進めている。ゲストハウス「MARUYA」の整備では、カフェ「RoCA」での実績・経験を踏まえ、無理のない収支計画の作成を行い、銀行からの融資が活用できた。また、工事費や備品費などの不足分はクラウドファンディングでの資金調達を実施。(株) machimori の各メンバーの人脈などを使い、100人以上に支援の依頼を行った。その結果、事業費約4,000万円のゲストハウス「MARUYA」では約170万円(支援者199人)、事業費約1,100万円の「ホテル ロマンズ座カド」では約210万円(支援者188人)を確保。返礼品は、熱海での体験ツアーなどを盛り込むなど、熱海でのまちづくりという個性を活かし、共感を集める工夫を行っている。

5 商店街と周辺の基本情報

- 所在地：静岡県熱海市銀座町11
- 人口(静岡県熱海市)：約4万人(2021年1月1日時点)

熱海銀座商店街は、JR熱海駅から徒歩15分の中心市街地にある200mほどの老舗商店街。江戸時代から、温泉場の下町として賑わいのあるエリアであり、レトロな街並みが広がっている。