

電力の小売事業を活用したまちづくりの活動資金の確保

おもてちょうしょうてんがい

表町商店街 ■ 岡山県岡山市

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

2018年9月～ | まちづくり会社設立と資金調達の方法を検討

2019年4月～ | 「表町でんき」と空き店舗対策に係る新事業の開始

共通課題

- 閉店・廃業などにより増加傾向にある空き店舗への対策
- 商店街振興組合等の活動に必要な資金の確保

個別課題

- まちづくりを担う組織の確保
- まちづくり会社の活動資金の調達

取組概要

- まちづくり会社の設立
 - ・市の中心となる商業地域は、岡山駅周辺の「駅前エリア」と駅から少し離れた「表町エリア」の2つのエリアが存在。後者にある表町商店街では1kmを超えるエリアに8つの振興組合等が立地し、協同組合連合会岡山市表町商店街連盟（以下、「商店街連盟」という。）を構成している。
 - ・商店街ごとに抱える課題が異なる中、商店街連盟の活動領域が広く、関係者も多岐にわたることから、エリア全体の取組の意思決定が進みにくい環境にあった。
 - ・このような中、表町商店街活性化プロジェクト推進協議会（事務局：岡山商工会議所）が設立。迅速な意思決定と実行には、まちづくりに専念する組織が必要と考え、まちづくり会社の設立を検討する分科会も組成された。
 - ・2019年4月、表町商店街の文房具店の店主であった矢部氏を中心に数人のメンバーが集まり、まちづくり会社「表町エリアマネジメント(株)」を設立。表町商店街に関係する個人や法人、商店街連盟が出資者となった。
- 活動に必要な資金調達の方法を検討
 - ・表町商店街で空き店舗が増加する背景の1つとして、各店舗が抱える固定費の高さに関する課題があった。
 - ・このため、各店舗の電気料金の低減を進めつつ、まちづくり会社の活動資金を調達できる電力の小売事業への参入を検討。電気料金のコストを削減するため、比較的安価な電力供給を行う新電力会社との提携を調整した。
 - ・電気代の利益の一部を空き店舗対策など、表町のまちづくりに還元する仕組みの構築を目指し、複数店舗での実証事業を実施した。

- 電力の小売事業の拡大による活動資金の調達
- 空き店舗の利活用の促進

- 電力の小売事業の開始
 - ・2019年9月、表町エリアマネジメント(株)は「表町でんき」という名称で電力の小売事業を開始。
 - ・「表町でんき」に必要な主なコストは、営業や支払管理に要する人件費のみ。残った利益は、商店街の活性化に必要な活動資金として活用した。
 - ・また、商店街の店舗だけでなく、各商店街振興組合にも安価で電力を販売。アーケードの照明や動力に必要な電気代を減らすことに成功した。
 - ・「電気を通じて、商店街のみんなで、みんなのまちを元気に」というメッセージとともに、「表町でんき」で得た収益が商店街の活性化にどのように寄与するのかを見える化し、協力者の獲得につなげている。
- 不動産賃貸事業による空き店舗対策
 - ・表町エリアマネジメント(株)は、電力の小売事業による利益を活用し、不動産賃貸事業を開始。空き店舗対策とテナントミックスの推進のため、空き店舗を購入・リノベーションして、テナント誘致を行った。
 - ・まちづくり会社が出店テナントをコントロールできるため、商店街に不足する業種・業態の出店を促進し、望まない事業者の出店を防ぐことにつながっている。
 - ・この不動産賃貸事業で、BAR（現在準備中）や、フラワーアレンジの教室、観葉植物の専門店などの誘致に成功している。
 - ・その他にも、商店街連盟が出店希望者に対する「貸店舗見学ツアー」を開催するなど、更なる新規出店の促進を図っている。



表町商店街の様子



リノベーションした不動産と出店した観葉植物の専門店

2 取組の成果

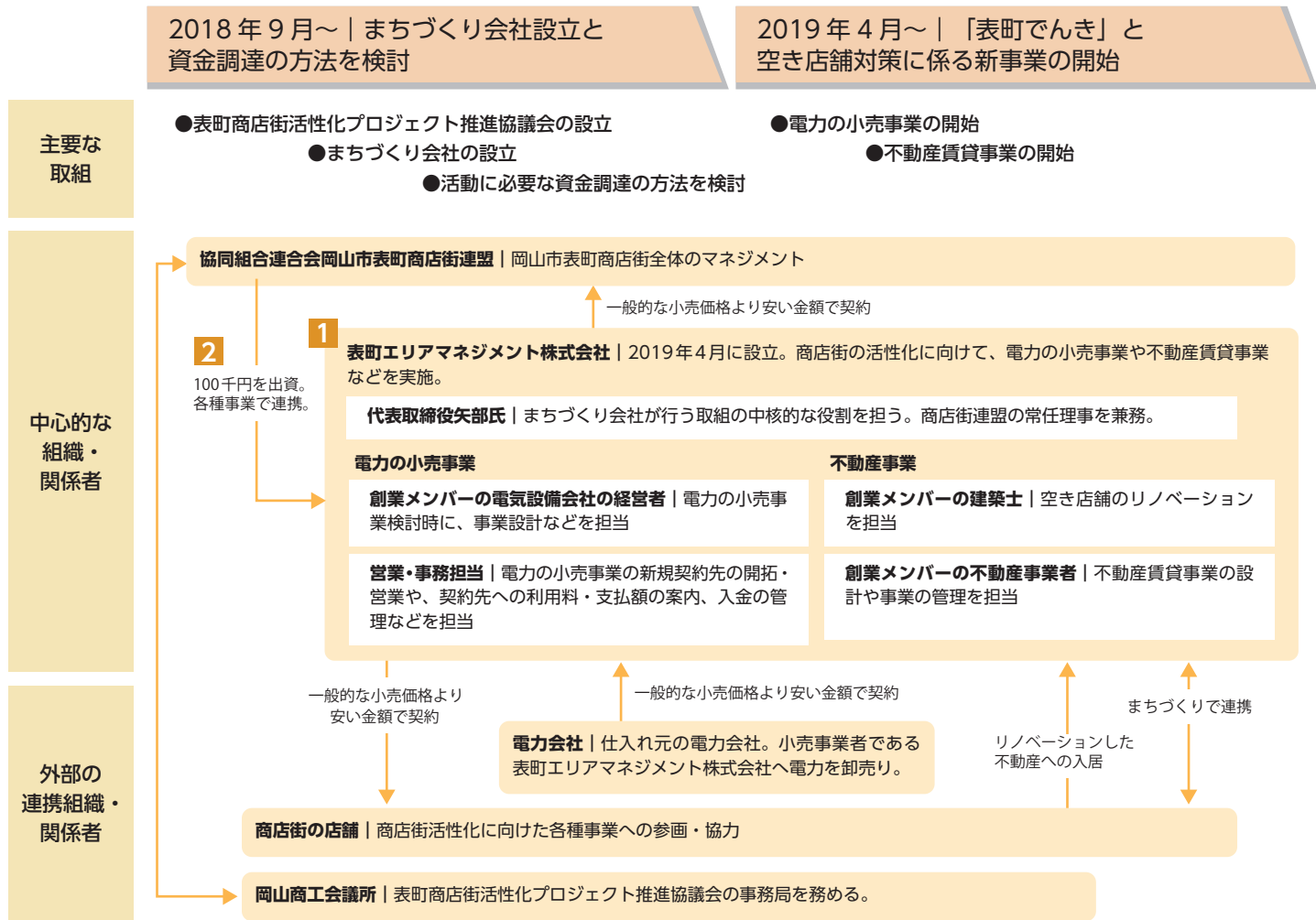
◆ 電力の小売事業の成長と安定した収益源の獲得

- ・「表町でんき」について、初年度は売上高が約300万円であったが、3期目は約2,800万円へと成長。2021年11月現在、契約数は47店舗・132契約まで増加した。コロナ禍でも安定した収入を確保することができ、組合員の会費収入に依存しない活動が可能となった。

◆ 不動産賃貸事業への投資による新規出店の促進

- ・電力の小売事業の収益を活用した不動産賃貸事業では、複数店舗のリノベーションを実施し、2021年度の家賃収入が約100万円の見込み。表町エリアマネジメント(株)の設立以後、本不動産賃貸事業とその他の取組により、約20店舗のテナント誘致につながっている。

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～



4 取組のポイント

1 次項の取組のポイントに対応

1 実行力のある組織を作るため、個別の課題を議論する場と少数メンバーのチームを構築

駅から少し離れた位置にある表町エリアは、約1kmのエリアに8つの商店街が存在。岡山駅前での再開発などを踏まえ、来街者の減少と空き店舗の増加に課題を抱えていた。しかし、各商店街を取り巻く環境が異なることから、取組の合意形成を図ることに難航していた。

このような状況を踏まえ、行政や商工団体、商店街関係者により、表町商店街の活性化に向けた取組を検討する協議会が立ち上がった。空き店舗対策やまちづくり会社設立など、6つのプロジェクトチームを組成。チームごとに課題の整理や取組の方針を議論した。このチームでの議論を踏まえて設立されたまちづくり会社は、電気設備会社やIT会社の経営者、建築士など、各分野の専門知識を有するメンバーが集まった。メンバーが持つ各分野の知識を活かし、電力の小売事業や空き物件のリノベーションなどの事業が立ち上がった。また、少数のメンバーで取組を進めたことで、短時間で意思決定ができる機動力の高い組織となった。

議論が発散しないよう、個別の課題を検討する分科会形式のチームを立ち上げ、迅速な動きができるよう、最小限の人数で組織を作り上げた。これらにより、特定の課題に対しスピード感のある取組を行う推進体制の構築につながった。

2 まちづくり会社の株主構成の工夫により、地域からの理解・協力を獲得

当初、まちづくり会社「表町エリアマネジメント(株)」の株主の構成は、創業メンバーの個人や法人を想定していた。しかし、電力の小売事業に係るプロジェクトを推進するに当たり、商店街の各店舗や地域住民から、個人の利益を目的とした事業であると誤解を受ける懸念があった。

このため、表町エリアマネジメント(株)は、商店街連盟から10万円の出資を受けて商店街連盟の協力のもと、商店街の活性化を目的として実施する公益的な取組であることを丁寧に説明して回った。加えて、電力の小売事業で得た収益が商店街の活性化にどのように寄与するのかを見える化し、商店街の各店舗や地域住民からの信頼を得ている。

5 商店街と周辺の基本情報

- 所在地：岡山県岡山市
- 人口（岡山県岡山市）：約71万人（2021年1月1日時点）

表町商店街は、江戸時代の城下町形成期に生まれ、商業・文化の中心地として栄えてきた表町エリアに位置する商店街。8つの振興組合等が連合組織を結成しており、約250店舗が営業している。