

新規出店と情報発信を組み合わせた来街者を呼び込む仕掛けづくり

とくやましようてんがい
徳山商店街 ■ 山口県周南市

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

2010年頃～ | まちづくり会社
の設立・取組方針の模索

2012年頃～ | 遊休不動産の
活用と新規出店の促進

2018年頃～ |
情報発信の充実化

共通課題

- 郊外への大型店舗進出などにより徳山駅周辺の大型店舗が多数閉店し、中心市街地への来街者数が減少
- JR徳山駅東側の6つの商店街（以下、総称して「徳山商店街」という）いずれにおいても、店主の高齢化、後継者不在などの理由から空き店舗が増加

個別課題

- 商店街の活性化に向けた取組方針の明確化
- 新規出店した店舗の収益性向上
- 遊休不動産の活用
- 徳山エリアの魅力発信
- 来街者の回遊性の向上

取組概要

- まちづくり会社の設立
 - ・ 中心市街地の30～40代の若手店主が中心となり、2010年10月に「(株)まちあい徳山」を設立。
 - ・ 周南市中心市街地活性化協議会と連携しながら、取組の検討を開始。
- 集客に向け様々なイベントを開催
 - ・ 「Minna-project:Shunan」として、「みんなのバザール」や「街歩きツアー」など、様々な集客イベントを実施。
 - ・ しかし、徳山商店街の店主から「売上につながらない」との声が上がるなど、根本的な課題の解決には至らなかった。
- まちづくり会社の取組方針の転換
 - ・ 来街者を対象としたアンケート調査を実施して、(株)まちあい徳山の取組方針を再検討。
 - ・ イベントによる集客ではなく、新規出店の促進と、各個店の収益性向上に資する取組を行うよう方針を転換。
- 新規出店者を対象とした各種サポートの充実
 - ・ (株)まちあい徳山が、事業計画書の作成支援や開店後の経営アドバイスを行うなど、新規出店者の収益性向上に向けたサポート体制を拡充。
 - ・ また、店舗改装費を対象とした周南市の補助制度「周南市中心商店街テナントミックス推進事業」の活用を促進し、新規出店の後押しを行った。
- 遊休不動産を活用した新たな拠点の整備
 - ・ (株)まちあい徳山が出資する(株)minnaが、旧銀行建物をリノベーションし、5店舗が入居する小規模な複合商業施設「bloom & dream (b&d)」を開業。
 - ・ 雑貨店や、書店、美容院、フラワーショップ、カフェ & ダイニングが入居。若者やファミリーなど新たな客層を呼び込んでいる。
 - ・ また、(株)まちあい徳山が、商店街の中心地にある空きビル（旧和光ビル）をリノベーション。物件オーナーと低家賃で定期借家契約を結び、入居者に転貸するサブリース事業を実施。
 - ・ 洋菓子店や、コワーキングスペース、コミュニティスペース、オフィスなどが入居した商店街の新たな拠点として再生した。
- 情報発信サイト「Tokuyamap」の開設
 - ・ 回遊の促進を目的に、地元在住の記者がまちの魅力を発信するWebサイト「Tokuyamap」を開設。地元の民間企業10数社の協力を得て、協賛金で運営されている。
 - ・ 老舗から新規出店の店舗まで、地元在住の記者ならではの視点で情報を発信。山口県内だけでなく大阪や東京からも多くの閲覧者を集め、月間15万PV以上の閲覧を達成している。
- 小さなワーキングスペース「Tokuyamap スタンド」の設置
 - ・ JR徳山駅に訪れた方に徳山の魅力を発信するため、新幹線の駅構内に「Tokuyamap スタンド」を設置。
 - ・ 無料で使える電源コンセントと地域イベントや街のPR映像を放映するモニターを整備。充電をしながら作業ができるスペースとしつつ、情報を拡散する場として活用。



5店舗が入居する複合商業施設「bloom&dream」



複数のテナントが入居した「旧和光ビル」

2 取組の成果

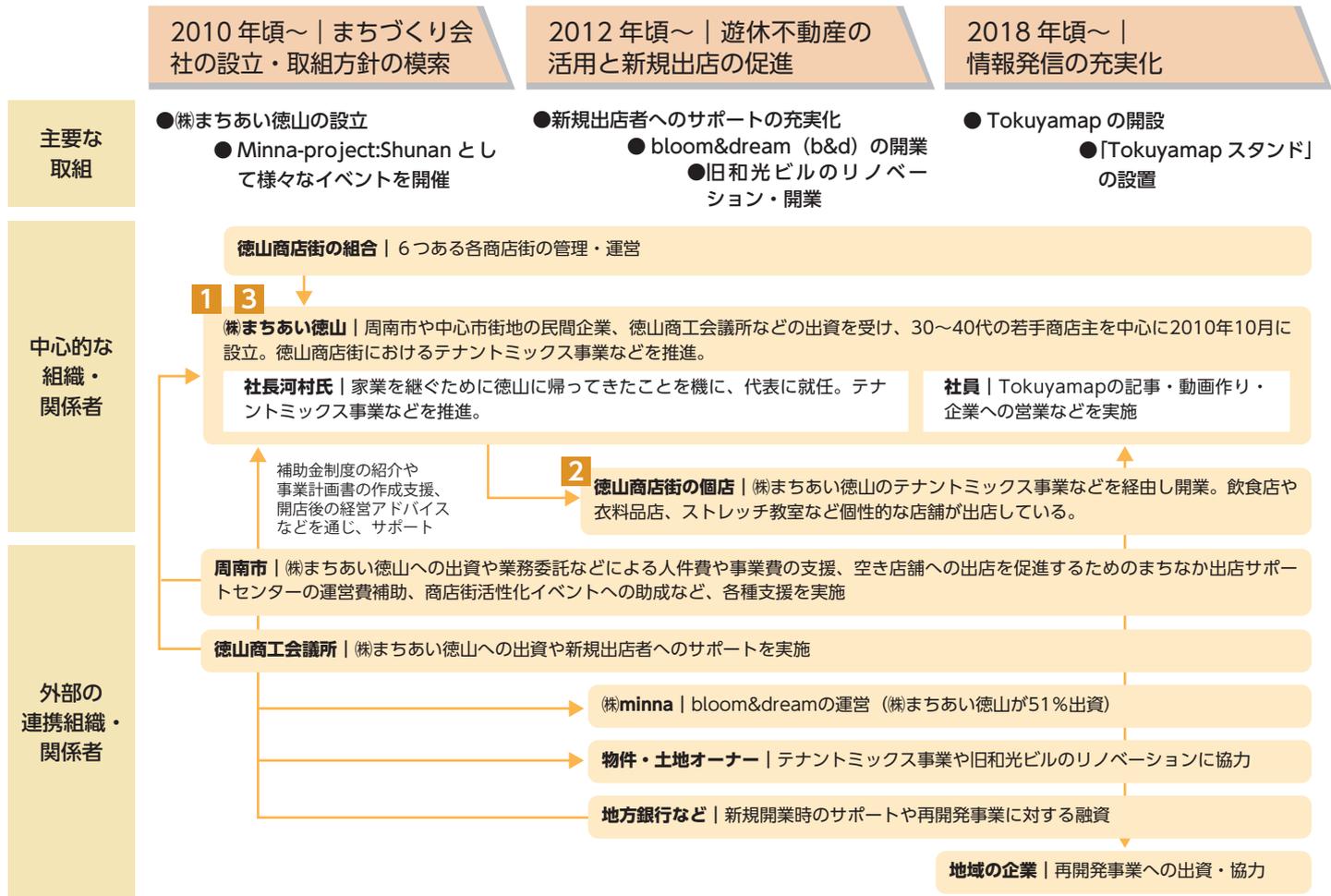
※来街者のニーズを満たした店舗や新しい機能の導入により、新たな客層を呼び込み、来街者数が増加

- ・ 新規出店の促進やテナント誘致により、カフェやライフスタイルショップなど、従来から住民ニーズはあったものの商店街に不足していた多様なテナントが出店。住民ニーズに合った出店により、女性を中心とした幅広い年代の集客、休日における市外からの来街者の増加につながった。
- ・ リノベーションした旧和光ビルには、県内外から飲食テナントやコワーキングスペース、コミュニティスペースなどが順次入居。商店街になかった新しい機能もたらされたことで、新たな客層の取り込みに成功し、来街者の増加につながっている。

※新規出店した店舗の好調な経営実績が良い評判を生み、更なる新規出店を呼び込む好循環の創出

- ・ 新規出店した複数の店舗が人気を博し、短期間で初期投資を回収できたことを受け、出店者の友人などを中心に出店希望者が増加。2011年から2021年10月までの約10年間で、新規出店数は約60店舗にまで増加している。

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 商店街の個店や来街者のニーズを把握し、取組のPDCAサイクルを構築

モータリゼーションの進展及び郊外への大型店舗進出などにより、徳山の中心市街地は活気を失い、商店街は空き店舗が増加。中心市街地に関わる全ての人々が便利に暮らせて楽しく過ごせるまちづくりを実現するため、2010年に(株)まちあい徳山は設立された。当初は、集客イベントを多く開催してきたが、店主から「人は集まっても、売上につながらない」などの声が上がった。また、来街者のアンケート調査（400人程度）の自由回答欄には、イベント自体は評価するものの「シャッター商店街をPRして何になるのか」という厳しい声もあった。店主や来街者からの「生の声」を踏まえ、店舗がないところでイベントを開催して一時的に人を集めても本質的な課題を解決できないことに気づき、取組の方向性を大きく転換。新規出店を促進させること、個店の収益性の向上を図ることに着手した。徹底したヒアリングで事業の効果を分析し、取組を改善するPDCAサイクルを構築したことで、新規出店の呼び込みや回遊性を上げる取組の開始につながった。

2 新規出店後の事業継続をサポートする体制の充実

新規出店に際して、市から店舗改装を行う補助事業などが実施されてきたが、経営面での開業の後押しや事業の継続に向けたサポートの拡充に課題があった。このため、新規出店者に対し、事業計画書の作成や開店後の経営アドバイスを行うなど、収益向上と事業継続のためのサポートを拡充。収益を上げる新規店舗の出現は、口コミなどで新たな出店者を呼び込み、自然と新規出店を促進できる環境を生み出した。出店希望者と空き店舗物件のマッチングだけでなく、出店者が、出店後も安定的に収益を確保することができるよう支援を行い、事業運営の継続性を高めるための支援体制を構築することで、魅力的な個店の集積につながっている。

3 新規出店の場づくりと来街者のニーズに合致したテナント誘致

来街者アンケートや商店街の店舗構成の分析などにより、地域住民のニーズは高いが、商店街にない業種・業態が複数あることが分かった。このため、(株)まちあい徳山と(株)minnaが協働し、5店舗が入居できる商業施設「bloom&dream」の開業とテナント誘致を実施。地域住民ニーズに合致したテナントを選定し、カフェ＆ダイニングや雑貨店などが入居するに至った。また、旧和光ビルのリノベーションでは、オフィスやコミュニティスペースなどを誘致・導入し、住民の声に応えた機能を持つ複合施設を作り上げた。来街者のニーズを把握してテナント誘致を行ったことで、幅広い年代の集客や市外からの来街者の増加につながっている。

5 商店街と周辺の基本情報

- 所在地：山口県周南市
- 人口（山口県周南市）：約14万人（2021年1月1日時点）

JR徳山駅周辺に、6つの商店街（徳山みなみ銀座商店街、徳山銀座商店街、中央街、銀南街商店街、徳山糺町通商店街及びPH通り）が存在し、地域住民の買い物や憩いの場となっている。近年は、新しく駅ビルが完成し、中心部の活性化につながっている。