

テーマ：商店街出店体験用イベントショップの運営と、新しい
 顧客層の呼び込み及び継続のためのコミュニティづくり

商店街名：湯河原駅前通り 明店街

背景と課題

①子育て世代・若者の集客力向上

湯河原町の人口減少や老年人口比率の高まり、魅力ある個店の不足などを背景に商店街の通行量が減少傾向にあり、利用者の高齢化も進んでいる。これまで商店街をあまり利用していなかった子育て世代や若者を呼び込み、商店街に活気を取り戻すことが課題となっている。

②空き店舗の解消

経営者の高齢化や後継者不足に伴い、商店街にシャッター化の波が訪れつつあることから空き店舗の解消も重要である。

活用資源

①子育て支援団体「ふわはあと」

②商店街若手会員の企画力・行動力及び IT リテラシーの高さ

③商店街の非商業者会員の事業参画

④商店街にある空き店舗

⑤商店街及び商店街会員が保有するホームページ・SNS

目標

- ・出店者数：20人
- ・購入者数：1,000人

特徴

- ・出店期間の柔軟性
- ・顧客視点の出店計画（テナントミックス計画）

1. 解決の道筋：空き店舗への子育て世代が集うテナントの誘致

子育て世代の感性を刺激する魅力的なテナントを商店街の空き店舗に誘致し、買い物場、あるいは楽しい時間を過ごす場として商店街を再認識してもらう。

2. スキーム：商店街出店体験用イベントショップの運営

・魅力的な店舗がイベントショップに出店することにより子育て世代が子連れで商店街を利用し、商店街の賑わい創出の呼び水となる。

・商店街への開業希望者や多店舗展開を検討している事業者に対しては、湯河原町商工会職員が経営指導等を行い、商店街への新規出店を促進することで空き店舗の解消につなげる。

子育て世代が子連れで商店街を利用することにより、現在の主な顧客層である高齢者と触れ合う機会が生まれる。幅広い世代が交流する場として商店街が変容することで、そこに賑わいや活気生まれ、さらに人を呼び込むことにつながる。また、商店街の集客力向上に伴い、魅力的な個店のさらなる出店が期待できる。

3. 実行内容

- ・商店街出店体験用イベントショップの運営
- ・顧客ニーズや出店者の採算性等のデータ収集・分析・評価

結果

- ・出店者数：21人
- ・購入者数：788人

新たな課題、今後の発展

- ・出店希望者の増加、及び出店者の確保
- ・物販スペースの集客力強化
- ・出店者の採算性向上
- ・出店・施設管理に係る作業量の低減
- ・出店計画立案や出店者の選定に関わる専門担当者の配置