

第4章 あきる野市商店街振興施策の展開 (あきる野市商店街振興プラン 行動計画)

1 商店街振興に関わる問題点や留意点のまとめ

章	項目	問題点・留意点
第2章	人口の推移等	<ul style="list-style-type: none"> ・全体人口の減少による購買力の低下が予想される。 ・少子高齢化の進行や生産年齢人口の減少により購買力の中心が更に高齢者にシフトすることが予想される。
	消費者動向	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗等に求めるものは、「低価格」ではなく、「信頼・安心」である。 ・サービス面で求めるものは、「修理・交換対応」「お客様相談窓口の設置」など、信頼・安心につながるサービスである。 ・子育て世代や若い世代では、宅配サービスや24時間購買可能等のサービスが求められている。
第3章	商店街実態調査	<ul style="list-style-type: none"> ・開業年数が30年以上の店舗・事業所が半数を占める。 ・従業員数を含めて1～2人体制の店舗が5割超 ・買物客の半数以上が固定客という店舗が6割超 ・顧客は高齢者・主婦が多く、1日当たり10人未満が5割 ・経営者の年齢は60歳以上が5割超 ・後継者未定の店舗が約7割 ・空き店舗の増加
	あきる野市商店街振興プランの進捗状況	<ul style="list-style-type: none"> ・売上に直結しない環境対策の実施や一定の準備が必要となる取組（エコマネーの導入等）の実施は、困難である。

2 本計画における課題の設定と対応策（行動）の方向性

商店街振興を進めるには、1に示すとおり、様々な問題点や留意点があり、商店街として対応が困難なもの（全体人口の減少、経営者の高齢化等）と対応が必要であるもの（消費者動向を踏まえたサービスの提供や固定客の拡大、後継者の育成、空き店舗の増加など）を見極め、適切な課題を設定し、行動を検討する必要があります。

また、行動の検討に当たっては、各商店会や個店の状況を考慮し、優先順位を考えていかなければなりません。

(1) 商店会への支援

商店街振興を進めるには、大型店と地域に密着した商店会（個店）の役割分担を意識しながら、顧客ニーズへのきめ細やかな対応を図り、固定客の維持・拡大を図る必要が

あります。一方、本市の個店は、従業員が1～2人の小規模経営が多く、経営者の高齢化が進んでいることから、それぞれの店舗で顧客ニーズへの対応を検討することは困難な状況が推測されます。

このため、個店の受皿となる商店会の組織力や課題解決力の向上につながる行動を進めます。

(2) 既存店への支援

既存の各個店が抱える課題には、商店会での解決を図ることが効率的でないものも多数存在しています。宣伝能力の向上やインターネットの活用、改装費の捻出、後継者探しなど、各個店の状況に応じた支援が必要なものについては、各個店での対応が困難であることから、東京都中小企業振興公社による「商店主スキルアップ事業」「商店街パワーアップ作戦」の活用のほか、金融機関等との連携による個店への支援につながる行動を進めます。

(3) 新規創業店への支援

経営者の高齢化の進行や後継者不足、空き店舗が増加している状況に対応していくためには、後継者の育成や新規就労者の支援により、個店や経営者となる人材を増やしていく必要があります。

このため、Bi@Sta を活用した新規就労者の支援などの行動を進めます。

3 商店街振興プランと本計画の違い

	商店街振興プラン	行動計画
計画期間	おおむね5年（H15～32）	3年（H30～32）
目的	<ul style="list-style-type: none"> 本市や商店街全体の目標を掲げることにより、<u>商店街の自主的な事業活動を促し、市が側面から支援する体制をつくること</u> 	<ul style="list-style-type: none"> <u>商店会や個店の支援に重点を置くことにより、魅力的な商店会や個店をつくること</u>
視点	<ul style="list-style-type: none"> 全体プラン（戦略ビジョン）から進めていきます。 支援体制や各組織の役割は、明記されていません。 <p>→将来像や目標を全体的な視点から表現しています。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 比較的小規模な単位（商店会や個店など）での活動支援から進めていきます。 支援体制や役割分担を明確化していきます。 <p>→身近な課題の解決に向けた基本理念を設定し、事業を組み立てていきます。</p>

4 行動計画

【基本理念】 魅力ある個店の創出～元気な商店会は元気な個店から～

(1) 商店会への支援

商店会は、個店の集合体であり、会として活動をしていくには、各商店会における目標や課題を明確にし、会員間で情報共有した上で解決に向けた取組をしていくことが重要です。

各機関の商店会支援メニューを可視化することにより、相談窓口を明確にし、商店会それぞれの要望や課題にスムーズに対応できる仕組みを作ります。

また、一つの商店会では実施が難しいイベントや活性化事業について、商店会同士や他団体との連携を支援していきます。

事業 No	1		
事業名	商店会支援メニューシートの活用	関連機関	あきる野商工会 あきる野創業・就労・事業承継支援ステーション Bi@Sta あきる野市観光協会 西武・多摩・青梅信用金庫 東京都中小企業振興公社
内容	国・都・市及び各関連機関の支援メニューをまとめたシートを活用することにより、商店会から直接相談できる仕組みを作る。		
実施イメージ	<ul style="list-style-type: none"> ○国や都の補助金や申請方法について知りたい→あきる野市 ○るのかーどや秋川溪谷物語（特産品）を活用したい→あきる野商工会 ○観光客等にイベント情報を発信したい→あきる野市観光協会 ○つなぎ融資を受けたい→西武信用金庫・多摩信用金庫・青梅信用金庫 ○新しいイベントを企画してみたい→東京都中小企業振興公社 		
実施期間	H30	H31	H32（2020）
	実施	→	



事業No	2		
事業名	課題解決・組織力強化支援	関連機関	あきる野商工会 あきる野創業・就労・事業承継 支援ステーション Bi@Sta 東京都中小企業振興公社
内容	各商店会における課題の解決や組織力の強化を支援する。		
実施イメージ	○商店会における「にぎわいの創出」をテーマとした勉強会を実施する。 ○新規創業希望者向けに、商店会内の空き店舗情報を公開する。 ○商店会のホームページを作成し、個店やイベントの情報を発信する。 ○商店街の課題解決に向け、専門性の高いタウンマネージャーの設置を検討する。		
実施期間	H30	H31	H32 (2020)
	実施 ※一部継続実施	----->	

事業No	3		
事業名	他団体との連携支援	関連機関	あきる野商工会 あきる野市観光協会 東京都中小企業振興公社
内容	イベントや活性化事業における商店会同士や他団体との連携を支援する。		
実施イメージ	○町内会・自治会、地域委員会等と連携したイベントを実施する。 ○近接したエリアの商店会で共催イベントを実施する。 ○るのかーど等のポイントカードを活用したイベントを実施する。 ○市内の商店会をまとめた地域マップやタウン情報誌を作成する。		
実施期間	H30	H31	H32 (2020)
	調査・検討	実施	----->



(2) 既存店への支援

元気な商店会には、元気な個店が必要です。元気な個店であるためには、商品力の強化や販売促進による個店の魅力アップを図ることや、IT の活用やまちゼミ等の実施により顧客とのつながりを創出していくことが重要です。

専門家派遣事業や地域ブランド認定事業の支援を通じて、魅力ある個店づくりを推進するほか、商工会や Bi@Sta を通じた個店の経営及び事業承継の支援や、金融機関との連携による融資により、元気な個店の継続を支援していきます。

事業 No	4		
事業名	商品力強化・販売促進支援	関連機関	あきる野商工会 東京都中小企業振興公社
内容	商店会の核となる魅力ある個店の創出を支援する。		
実施イメージ	<ul style="list-style-type: none"> ○商店会内の「秋川渓谷物語」や「あきる野の匠」認定商品を軸とした PR イベントを開催する。 ○商店街パワーアップ作戦の販売促進メニュー（POP・チラシ作成、陳列・レイアウト等）を活用する。 ○商店街パワーアップ作戦の商品力強化メニュー（商品開発、仕入れ先の見直し等）を活用する。 		
実施期間	H30	H31	H32 (2020)
	実施 ※一部継続実施	----->	



事業No	5		
事業名	個店・顧客つながり創出支援	関連機関	あきる野商工会 あきる野創業・就労・事業承継 支援ステーション Bi@Sta 東京都中小企業振興公社
内容	個店のPR や商店と顧客とのつながりの創出を支援する。		
実施イメージ	<ul style="list-style-type: none"> ○ホームページやSNSの活用により、イベントや個店の情報を発信する。 ○まちゼミやお祭り等への参加により、顧客とのつながりを創出する。 ○るのかーど等のポイントカードの活用促進により、定期的に顧客を呼び込む仕組みをつくる。 		
実施期間	H30	H31	H32 (2020)
	実施 ※一部継続実施	----->	

事業No	6		
事業名	経営・事業承継支援	関連機関	あきる野商工会 あきる野創業・就労・事業承継 支援ステーション Bi@Sta 西武・多摩・青梅信用金庫
内容	個店の経営改善や事業承継を支援する。		
実施イメージ	<ul style="list-style-type: none"> ○現状の経営の見直しや新規事業の開始に向け、事業計画の作成や見直しを行う。 ○事業承継に向け、権利の整理や跡継ぎの育成を行う。 ○事業承継に向け、事業承継塾や若手経営者塾などを受講する。 ○開業や店舗の改装を行うに当たり、資金の融資を受ける。 		
実施期間	H30	H31	H32 (2020)
	実施 ※一部継続実施	----->	



(3) 新規創業者への支援

全国のあらゆる商店街で問題となっている、商店会員の減少や後継者不足を解決するには、商店会内に新規創業者に入ってもらうことが重要です。Bi@Sta を活用し、創業希望者に対して事業計画の作成から販売体験まで包括的な支援を行っていくほか、関連機関と連携しながら、商店会内の空き店舗情報等を活用し、新しい人材（若者・よそ者・変わり者）や新しいアイデアの積極的な受入れを支援していきます。

事業 No	7		
事業名	創業支援	関連機関	あきる野商工会 あきる野創業・就労・事業承継 支援ステーション Bi@Sta 西武・多摩・青梅信用金庫 東京都中小企業振興公社
内容	個店の新規創業や既存店の新規事業開拓を支援する。		
実施イメージ	○商店会のホームページを作り、商店会の活動等について PR を行う。 ○創業希望者の受入れ態勢を整備する（商店会員加入チラシ等）。 ○創業塾やミニセミナーを受講し、新規事業を開始する。		
実施期間	H30	H31	H32（2020）
	実施 ※一部継続実施	----->	

事業 No	8		
事業名	空き店舗活用支援事業	関連機関	あきる野商工会 あきる野創業・就労・事業承継 支援ステーション Bi@Sta 西武・多摩・青梅信用金庫 東京都中小企業振興公社
内容	商店会内での空き店舗を利用した創業を支援する。		
実施イメージ	○商店会内の空き店舗情報を集約し、外部へ発信する。 ○商店街パワーアップ作戦（空き店舗対策）を活用し、空き店舗を利用したイベント等を実施する。 ○新規創業者の商店会内での創業を支援する。		
実施期間	H30	H31	H32（2020）
	実施	----->	



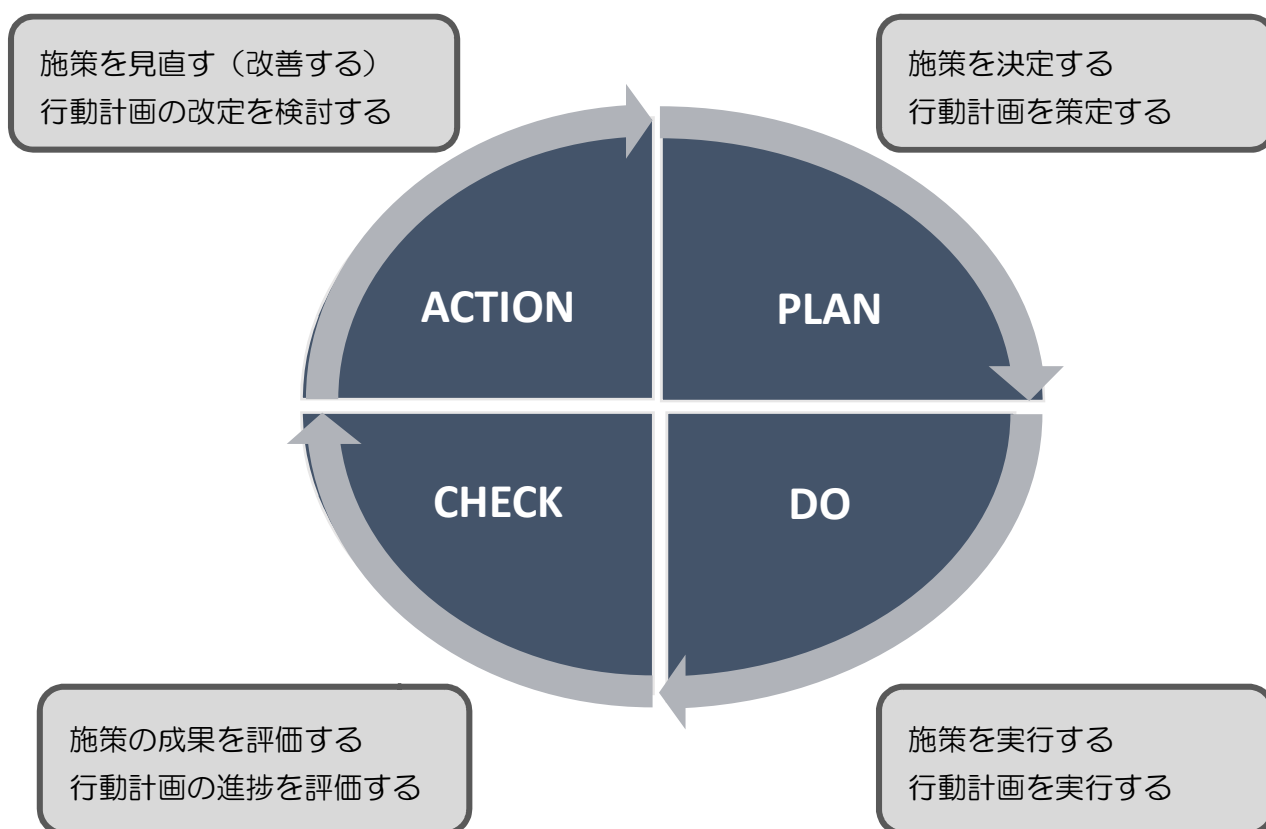
5 計画の推進

(1) 行動計画の推進体制・進捗管理について

本計画の推進に当たっては、各商店会や行政、関連機関や地域団体等が連携し、社会情勢の変化に柔軟に対応しながら、これらを施策に的確に反映する体制を構築することが重要です。

また、進捗管理については、本計画に基づく各施策の進捗状況の点検・評価に加え、本計画全体の成果についても点検・評価を行うことが重要となります。そのため、PDCA サイクルの考え方に基づき、年2回連絡会を開催することにより、各施策の実施状況を点検・評価するとともに、本計画の点検・評価に努めていきます。

(2) PDCA サイクルの活用





あきる野市