

【記載例】

第1号様式（第3条関係）

商 工 業 活 性 化 事 業 計 画 書

該当する事業名のいずれかをチェックすること。

| | |
|------------------------------|---|
| 商工団体等名 ○○商店会 | 事業名 出張商店街事業 (<input type="checkbox"/> 新規事業 <input checked="" type="checkbox"/> 継続事業 <u>2</u> 年目) (<input checked="" type="checkbox"/> イベント事業 <input type="checkbox"/> 調査研究事業 <input type="checkbox"/> 人材 育成事業 <input type="checkbox"/> イメージアップ事業 <input type="checkbox"/> デジタ ル活用事業 <input type="checkbox"/> その他) |
| 実施場所 ○○地区内（△△通り、××施設） | 工期【事業着手から完了までの予定期間】 令和8年4月1日～令和8年12月31日まで 実施期間【イベント等の開催期間】 令和8年6月1日～令和8年12月21日まで 令和8年6月～12月までの毎週日曜日に実施。 |

【事業内容】

※ 事業の具体的な内容と年次計画について記入してください。

商店街店舗の大半が休業日としている毎週日曜に、商店街からやや離れた区域に所在する地区集会所や同意を得られた民家の駐車場で、週1箇所ずつ月あたり4箇所程度で出張商店街を実施する。

商店街の惣菜店、菓子店、酒屋、花屋、漬物店、金物店、陶器店、家電店（家電相談・御用聞き）の選りすぐり商品を持ち寄り、午前9時から午後1時まで販売する。また、地元生産者の協力を得て、農産物の青空市を同時開催することで集客を図る。

今年度から、出張商店街での購入者には、商店街の実店舗来店時の特典チケットを配布し、商品のおまけや割引などのプレゼントを用意し、実店舗に誘導するしくみも工夫する。

年次計画としては、1年目は月2箇所（昨年実績）、2年目である今年度は月4箇所程度での実施を目指し、その後もワゴン車での販売や宅配などの手法も視野に入れながら継続的に実施する計画である。

【事業目的】

※ 事業の計画に至った理由や経緯等を端的に記入してください。

※ 事業を実施により、どのような課題等の解決が見込まれるのか事業目的を端的に記入してください。

車中心社会への移行、大規模店舗の郊外進出、公共交通網の弱体化、進む高齢社会などの状況下、地元商店街で買い物をするお客様が減ってきており、商店街の賑わいが失われつつあるとともに、商店街からやや距離のある地域住民（特に高齢者や自家用車非所有者など）の買い物利便性の低下が懸念されている。この課題を克服するために、本事業を実施するものである。

「商店街に来てもらう」のではなく、地区集会所や同意を得られた民家の駐車場などで「商店街が出張開店する」ことで、商店街からやや離れた区域に居住する地域住民に、この商店街の良さ（品質・価格・人柄・サービスなど）を知ってもらい、「商店街に来てもらう」きっかけを創出するとともに、買い物のための外出が困難な地域住民などに買い物機会を提供する。

【実施事業による効果】

- ※ 事業の実施により、商工業及びまちなかの活性化にどの程度の効果が見込まれますか。
端的に記入してください。
- ※ 継続事業の場合は、前回の目標値と達成率についても記載してください。
- ※ どのような団体と連携しますか。連携する内容を具体的に、端的に記入してください。

出張商店街として地域に入っていくことで、「日々の買い物の場所」としての商店街の魅力をPRすることができ、来街者の増加につながることが期待できる。

また、買い物に出かけたくても商店街まで出てこられない地域住民の買い物利便性を一定程度確保できるとともに、出張商店街後もこうした地域住民に対して宅配販売などを行うことで継続的な顧客の確保を図ることができる。

連携団体：○○商店会・地域包括支援センター・○○集会所・宅配業者

【目標値】（達成度及び効果を把握できる具体的な数値を設定）

- ・出張商店街1回ごと売上3万円（昨年度同額。昨年度の最高額26千円）
- ・商店街実店舗への来客率10%アップ（昨年度実績は8%）
- ・宅配販売顧客の獲得（今年度からの目標）

【事業の波及性】

- ※ 事業実施による、実施エリアにおけるグッドインパクトを端的に記入してください。
- ※ 当事業を実施することで、他団体や他地域のモデルになるか、横展開が可能かなど考えられる波及効果を端的に記入してください。

昨年度は商店会が独自に選定した集会所で出張商店街を実施していたが、今年度からは地域包括支援センターと協力し、特に買い物にお困りの高齢者の方が多い地区で実施していく。

今年度からの取り組みである特典チケットにより来街者が増加することで、商店街のあるJR駅前全体の賑わい創出につながるものと期待できる。

また、宅配販売に発展できた顧客については、生産者の方に御協力をいただきて、新鮮な野菜なども希望に応じて宅配（代理販売）できるようにしたい。

なお本事業の実施方法が確立できた場合に、市内の他商店街へのモデル事業としての活用も期待できる。

【事業の地域性・独自性】

- ※（地域性）地域の独自資源やブランドなどをどのように活かしているかを端的に記入してください。
- ※（独自性）事業内容にオリジナリティがある場合は、端的に記入してください。

JR駅前に所在する○○商店会は、古くから地域住民に親しまれる商店街として軒を連ねており、商店会加盟店で生活必需品はほぼすべてそろうが、近年の車社会の伸展や郊外への大型店舗の出店、地域住民のライフスタイルの変化などにより、徐々に規模縮小の趨勢にあり、商業主たちは従来型の「待ち」の商業から一步抜け出す必要を痛感している。

以上を踏まえ、買い物不便と思われる地区に商店街が出張し、顧客獲得・来街者の増加を図ることで、これまでになかった「攻め」の商業の第一歩とともに、買い物弱者支援につ

なげたい。

また、〇〇地区郊外は、いわき市のブランドでもある野菜の産地であることから、おいしく新鮮な野菜を生産者から直接購入できる機会として、出張商店街に併せて青空市を実施してもらうことで、出張商店街そのものの魅力づくりを行い、誘客を図る。

【事業の継続性・将来性】

- ※ (継続性) 事業実施に向けて、これまでに取組んでいることは何ですか。これまでの取組みと今回の計画書に記載した事業との連続性を、具体的に、端的に記載してください。
(特に継続事業の場合は実績を示してください。)
- ※ (将来性) 組織体制や資金面からみて自立に向けて取り組もうとしていることは何ですか。
具体的に、端的に記載してください。
- ※ (将来性) 今後、この事業を踏まえどのようなビジョンを描いていますか。

昨年度は商店会が独自に選定した集会所で出張商店街を実施していたが、今年度からは地域包括支援センターと協力の上実施していく予定であり、今後、商店会の新たな取組みを行うに際しても、地域の高齢化が急速に進む中、相互にメリットのある非常に心強い支援者を得られたと考えている。

経費のかからない方法を工夫し（なるべく使用料のかからない場所での実施、リースメントはなるべく使わずワゴン車や軽トラで実施など）、特に需要の多い地区では継続実施していく。区費からガソリン代程度をいただける互助的な形（商品を売りに行きたいが経費がかかる×商品を買いに行きたいが足がない=ガソリン代を区費で賄い地区での出張商店街を実施）が理想であると考えている。

出張商店街を実施することで地元商店街を知ってもらい、買い物に来てもらいやすくする、という所与の目的は、2年目である今年度の実施である程度達成し、今年度の実施中に今後の来街や宅配などの顧客化につなげる。特に、今年度中にある程度の信頼関係（商業主の目利きや価格への信頼）が築ければ、高齢者のみ世帯などでは宅配の需要があると考えている。