

商店街プラン

1 商店街の概況（現状、特性及び課題）

（1）現状、特性

店舗数	全体		35 店舗		うち加盟店舗		20 店舗	
業種構成	生鮮三品	1 店	飲食	9 店	物販	6 店	サービス	4 店
不足業種	生鮮三品							
空き店舗数	全体		2 店舗		うち貸出意思あり		1 店舗	
概ね来街者数	平日		900 人/日		休日		600 人/日	
主な来街者	近隣住民							
理事会等、商店街組合員の会合の開催頻度					10 回/年			
地域的特徴	〇〇駅と××大学の間位置している。過去に商店街のアーケードがあったが、現在は取り壊され、駐車場や住宅用地となっている。来年には、当商店街から徒歩5分ほどの場所に15階建の新築マンションが建設されるため、ファミリー層の流入が期待されている。							
商店街の強み 地域資源など	いわゆる新興住宅地の中にあり、現在も新築の戸建てやマンションの建設が進められているため、今後、ファミリー層で賑わっていくことが想定される地域である。ちょうど〇〇駅と××大学の間にあるため、学生が通学の途中で立ち寄りやすい場所でもある。3年ほど前から、秋頃に商店街スタンプラリーを開催しており、近隣住民（とりわけファミリー層）に好評を博している。							

（2）課題

外的要因 (環境の変化によるもの)	5年前、車で約15分の場所に大型ショッピングモールが建設されたことで、近隣住民の客足が減少傾向にある。昨今は、コロナ禍の影響による外出自粛ため、さらに来街者が減っている。
内的要因 (コントロール可能なもの)	飲食店や物販店の主な客層は、近隣に住む高齢者であり、学生を始めとした若年層にとって魅力的な個店が無いと、〇〇駅と××大学の間という好条件の立地にもかかわらず、集客が伸び悩んでいる。

2 めざす商店街の姿

ファミリー層がイベントのときだけでなく、普段の買い物やティータイム等、日常の中で立ち寄れる（立ち寄りたと思う）商店街にしたい。また、××大学の学生を始めとした若年層にとって魅力的な個店をつくることで、SNS等を通じて多くの新規顧客を獲得していきたい。

3 2を達成するために具体的に取組んでいること（又は取組もうとしていること）

<ul style="list-style-type: none"> ・毎年、秋頃に商店街スタンプラリーを開催 ・商店街内の個店に別の個店のチラシを配架する ・今後は、インスタグラム等 SNS の活用に取り組みたい
--

4 魅力アップを望む店舗（※3店舗以上を記載）

店舗名	業種	各店舗の特色・課題と希望するアドバイスの内容
(例) 〇〇〇商店	小売	強みは〇〇。近年、△△により、□□。また、お客様からは××というニーズがあるとは感じているものの手が付けられていない状況。よって、上記ニーズを踏まえた〇〇に向けた取組の支援を希望する。
△△喫茶店	飲食	コーヒーに拘った昔ながらの喫茶店で、近隣住民から長年にわたって愛されている。コロナ禍での外出自粛により、来店者が激減したことで、テイクアウトメニューを始めたが、売上が伸びないため、宣伝方法等に関する効果的な支援を希望する。
□□文具店	小売	通常の文房具だけでなく、画材や書道用品等も幅広く取り扱う文具店。以前は学生も訪れていたが、近年はネット通販の普及等による影響のためか、来店者が激減。文具小売店として、今後どのような方針で営業すべきか専門家の視点からのアドバイス支援を希望する。
☆☆美容院	サービス	今年で創業50周年を迎えた老舗の美容院である。7年前に代替わりし、創業者の息子が店主となった。現在の顧客層は、ほとんどが先代から常連となっている高齢者であり、新規開拓が急務であるが、何をすべきか分からないため、様々な提案をいただけるような支援を希望する。

5 必要添付書類 ※ご提出いただく書類に○印をつけてください

	確認欄	種類	備考
必須	<input type="radio"/>	申請書 商店街プラン	本書
	<input type="radio"/>	定款（規約又は会則）	
	<input type="radio"/>	組合員（会員）名簿	組合員（会員）及び主たる事業の業種を記載した名簿
	<input type="radio"/>	商店街区分が分かる地図	商店街区分と魅力アップを望む店舗の所在が分かる地図（位置図）。既存マップ等活用可。インターネット地図に街区範囲を示すでも可。
任意	<input type="radio"/>	パンフレット等	その他、参考となる資料

※本プランにより提供された情報は、本事業以外には活用しません。