

## 地域再生計画

### 1 地域再生計画の名称

目抜き通り再生、空き店舗対策強化プロジェクト

### 2 地域再生計画の作成主体の名称

多治見市

### 3 地域再生計画の区域

多治見市の区域の一部（中心市街地エリア内メインプロムナード）

### 4 地域再生計画の目標

#### 4－1 地方創生の実現における構造的な課題

たじみビジネスプランコンテスト事業への応募者数は、当初の目標の3倍にあたる33件あり、問い合わせも多数寄せられた。応募者の中には、賞の獲得如何にかかわらず出店するものも多い。

コンテストに際して出店相談を実施したところ、出店希望者が多数参加。そのうちの3割は物件相談であったが、物件がみつからず、半数は応募を断念、または、他地域への出店となった。

エリア内には、シャッターの降りている物件は全体の物件数の半分ほど。そのうち、空き店舗として貸し出されているのは1割程度にすぎない。

商店街政策、中心市街地活性化の政策として、多くの自治体同様、本市においても空き店舗対策は、急務となっている。そして、空き店舗への出店だけを促したところで、出店者が定着しない問題もある。構造的な課題、理由は、以下の3つ。

①中心市街地エリア全体を活性化させるほどの出店数ではないため、できるだけ出店場所を集中させる必要がある。

②エリア内のより中心部に空き店舗、物件が少ない。（建物の老朽化や、住居との併用店舗が多いため）

③既存店舗の再生、まちづくりへの参加促進。

#### 4－2 地方創生として目指す将来像

本市では、昨年度から中心市街地活性化基本計画に基づき、また、地方再生コ

コンパクトシティのモデルとして積極的に中心市街地の活性化政策を展開している。中でも、たじみビジネスプランコンテストの実施の影響もあり、中心市街地への出店希望者が増え、出店相談件数が倍増している。

新規出店は出店者の意思によるものとして、何もしなければ、中心市街地の活性化はありえない。

中心市街地の活性化とは、中心市街地の通行量を増やし、人口を増やすこと。そのためには、都市機能や商業集積を中心に誘導することである。立地適正化計画や中心市街地活性化基本計画においても、まちなかの商業施設の不足が課題として挙げられている。

今年度出店希望者が増加したことは、ビジネスプランコンテスト等の政策の効果が出たものと考えている。

この出店者増をきっかけに、まちなかの活性化をより効果的に、より早期に実現させたい。

来街者がまちなかを楽しめるよう、回遊を促進するためには、出店者が中心市街地の全域に散らばるのではなく、まずは、同一エリアに集中して出店していただけるよう、誘導することが重要。特に、ながせ商店街には、多治見まちづくり株式会社が空き店舗のリノベーション事業を行い、拠点施設の整備を行う。本町オリベストリートでは、たじみ創造館を「陶都創造館」として整備を行い、ここも拠点施設となっている。まずはこの2つの施設を賑わい創出の核として、出店者を集中的に誘導し、昔の目抜き通りを再生させ、将来的には、この賑わいを中心市街地全域に広げていきたい。

## 【数値目標】

|                                                  | 事業開始前<br>(現時点) | H30 年度<br>増加分<br>1 年目 | H31 年度<br>増加分<br>2 年目 | H32 年度<br>増加分<br>3 年目 | KPI 増加分の<br>累計 |
|--------------------------------------------------|----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------|
| 商店街への新規出店数（営業店舗数）                                | 3.00           | 2.00                  | 2.00                  | 1.00                  | 5 店舗           |
| 休日歩行者通行量(9:00～18:00)                             | 4,858.00       | 100.00                | 100.00                | 100.00                | 300.00 人       |
| ながせ商店街の拠点施設に新規出店するカフェ（多治見まちづくり株式会社による）の利用者数の前年比率 | 100.00         | 0.00                  | 3.00                  | 3.00                  | 6%             |

## 5 地域再生を図るために行う事業

### 5-1 全体の概要

まずは、中心市街地活性化基本計画に掲載したメインプロムナード（駅前商店街～ながせ商店街～多治見橋～本町オリベストリート）を重点エリアとして指定し、全店舗の調査・ヒアリングを進めているところ。交付対象事業として、以下の2事業を展開する。

#### ①店舗と住居との分離改装工事に対する補助制度

エリア内に出店者の受け皿となる物件を確保するため、店舗調査を行い、住居と店舗との分離改装工事に対する補助制度を創設する。

空き店舗となった物件を家主が貸さない理由として、出入口、トイレ、水回り、電気等が店舗と住居と併用しているケースが多い。店舗部分を貸し出ししても、家主の生活に支障がないよう、分離工事に対して補助することで、無理なく店舗の貸し出しができるようにするもの。特に、重点エリアに絞ることや、補助金の用途を限定的にし、都市再生推進法人（多治見まちづくり株式会社）の同意を得る等、ターゲットを絞った限定的に、実行性を高める工夫を行う。

#### ②商店街プロモーション事業

既存店舗が合わせて活性化を担うよう、多治見まちづくり株式会社が、販売促進やマーケティングに関する講師を招き、まちづくり勉強会や商店街朝会を開催。新規店舗と既存店舗が協力しあい、活性化のネットワークを広げる商店街プロモーション事業を強化。

### 5-2 第5章の特別の措置を適用して行う事業

地方創生推進交付金（内閣府）：【A3007】

#### ① 事業主体

多治見市

#### ② 事業の名称：目抜き通り再生、空き店舗対策強化プロジェクト

#### ③ 事業の内容

出店者を募り、新しいリノベーションの動きが活発化していることから、受け皿側となる商店についても並行して活性化プロジェクトを立ち上げた。

まずは、中心市街地活性化基本計画に掲載したメインプロムナード（駅前商店街～ながせ商店街～多治見橋～本町オリベストリート）を重点エリアとし

て指定し、全店舗の調査・ヒアリングを進めているところ。交付対象事業として、以下の2事業を展開する。

#### I 店舗と住居との分離改装工事に対する補助制度

エリア内に出店者の受け皿となる物件を確保するため、店舗調査を行い、住居と店舗との分離改装工事に対する補助制度を創設する。

空き店舗となった物件を家主が貸さない理由として、出入口、トイレ、水回り、電気等が店舗と住居と併用しているケースが多い。店舗部分を貸し出ししても、家主の生活に支障がないよう、分離工事に対して補助することで、無理なく店舗の貸し出しができるようにするもの。特に、重点エリアに絞ることや、補助金の用途を限定的にし、都市再生推進法人（多治見まちづくり株式会社）の同意を得る等、ターゲットを絞った限定的に、実行性を高める工夫を行う。

#### II 商店街プロモーション事業

既存店舗が合わせて活性化を担うよう、多治見まちづくり株式会社が、販売促進やマーケティングに関する講師を招き、まちづくり勉強会や商店街朝会を開催。新規店舗と既存店舗が協力しあい、活性化のネットワークを広げる商店街プロモーション事業を強化。

#### ④ 事業が先導的であると認められる理由

##### 【自立性】

店舗改装補助金及び商店街プロモーション事業は5年で終了。

補助事業については、5年で結果を出し、長期にわたって継続しない方針。

まちの通行量を増やし、集客力の高い商店街を実現すれば、民間事業者の自発的な出店につながる。

空き店舗対策は、出店相談や既存店舗へのヒアリングを実施し、3年後に見直しをする。必要に応じて、一般財源により対応。商店街プロモーション事業は多治見まちづくり株式会社の自主事業として内容を見直した上で継続。

##### 【官民協働】

空き店舗対策には以下の3つが必要であり、以下の役割分担を行っている。

- ① 出店促進・・・東濃信用金庫による「マネジメント型まちづくりファンド」の創設
- ② 物件確保・・・行政による「店舗と住居との分離工事に関する補助制度

の創創設」

- ③ 既存店舗の集客力強化・・・多治見まちづくり株式会社による「まちづくり勉強会」「朝会」の開催

#### 【政策間連携】

①駅南地区市街地再開発事業 ②たじみビジネスプランコンテスト事業などの、中心市街活性化事業と連携し、既存店舗や家主の旧来のコミュニティとの融合を図る。中心市街地活性化基本計画にかかげる各種事業や、立地適正化計画事業等の推進と密接に連携しながら事業を進める。

例えば、①の再開発ビルに入るテナントの業種、形態により、目抜き通りの役割、デザインを協議、②のビジネスプランコンテストの出店希望者と、物件とのマッチング、中心市街地エリアにおける暑さ対策事業の推進政策と、移住定住促進策として、イベントの開催、創業支援セミナーの開催や出店相談、ビジネスマッチング等。

#### 【地域間連携】

当事業は、豊田市のまちづくり株式会社の事例、佐世保市の事例等を参考に企画したもの。多治見市における空き店舗対策プロジェクトについても、同様の課題をもっている自治体が多いことから、結果を参考にさせていただけるもの。

#### ⑤ 重要業績評価指標（KPI）及び目標年月

#### 【数値目標】

|                                                  | 事業開始前<br>(現時点) | H30 年度<br>増加分<br>1 年目 | H31 年度<br>増加分<br>2 年目 | H32 年度<br>増加分<br>3 年目 | KPI 増加分の<br>累計 |
|--------------------------------------------------|----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------|
| 商店街への新規出店数（営業店舗数）                                | 3.00           | 2.00                  | 2.00                  | 1.00                  | 5 店舗           |
| 休日歩行者通行量(9:00～18:00)                             | 4,858.00       | 100.00                | 100.00                | 100.00                | 300.00 人       |
| ながせ商店街の拠点施設に新規出店するカフェ（多治見まちづくり株式会社による）の利用者数の前年比率 | 100.00         | 0.00                  | 3.00                  | 3.00                  | 6%             |

⑥ 評価の方法、時期及び体制

【検証方法】

中心市街地活性化協議会において検証。

【外部組織の参画者】

大学教授、多治見まちづくり株式会社社長、東農信用金庫理事長、多治見商工会議所会頭、株式会社華柳（まちづくり会社）社長、観光協会副会長、多治見市役所副市長、中心市街地エリアの区長、十六銀行多治見支店長等

【検証結果の公表の方法】

ホームページ

⑦ 交付対象事業に要する経費

・ 法第 5 条第 4 項第 1 号イに関する事業【A3007】

総事業費 12,000 千円

⑧ 事業実施期間

地域再生計画認定の日から 2022 年 3 月 31 日（5 ヶ年度）

⑨ その他必要な事項

特になし

5-3 その他の事業

5-3-1 地域再生基本方針に基づく支援措置

該当なし

5-3-2 支援措置によらない独自の取組

（1）店舗調査・ヒアリング事業

事業概要：エリア内のすべての店舗（物件）について、調査・ヒアリングを行い、物件の確保、家主との交渉、エリア内の出店に関するマネジメントを行う。

実施主体：多治見市及び多治見まちづくり株式会社

事業期間：2018 年度～2022 年度

6 計画期間

地域再生計画認定の日から 2022 年 3 月 31 日まで

## **7 目標の達成状況に係る評価に関する事項**

### **7－1 目標の達成状況に係る評価の手法**

5－2 の⑥の【検証方法】及び【外部組織の参画者】に同じ。

### **7－2 目標の達成状況に係る評価の時期及び評価を行う内容**

4－2 に掲げる目標について、7－1 に掲げる評価の手法により行う。

### **7－3 目標の達成状況に係る評価の公表の手法**

5－2 の⑥に掲げる【検証結果の公表の方法】に同じ。