

伊丹市商工業振興委員会 第2回商業部会 議事録

日時：平成27年10月19日（月）18：00～20：30

場所：伊丹市防災センター 3階 301会議室

1. 開 会

2. 都市活力部長あいさつ

3. 報 告

(1) 伊丹創生総合戦略について

■伊丹創生総合戦略（素案）

4. 議 題

(1) 産業振興ビジョン基本目標2の検討について

■ビジョン基本目標2 検討資料

■商店街等活性化事業補助制度パンフレット

■商店街等活性化事業補助制度の補助内容変遷

■補助対象事業別補助金支出状況

■商店街等活性化事業補助（空き店舗活用）実績

<主な意見>

- ・各商店街で商店街活性化補助がかなり使われているように思う。大きな都市ではここまで使われないので興味深い。
- ・補助対象者として、任意グループも対象にしてはいいのではないか。補助率1/3、1/2では自己資金面で厳しいため、2/3はほしい。国・県と連携して2/3を補助している市町村もある。既存の商業者はまだしも、これから創業を考えている人は特に自己資金が乏しいので支援が必要。古い町屋風の空き家の活用も考えてほしい。
- ・空き店を埋めることと、新たな出店を支援することとは意味が違う。空き店になるということはそれなりの理由がある。わざわざ空き店舗に出店するより、もっとおもしろい場所を探すほうが商業者としてはいい。
- ・先般、商業統計の結果が出たが、この7年間で30万件以上の商店が消えている。この状況で空き店を埋める施策をとるのは見果てぬ夢ではないか。それよりは、本当に魅力的な個店をいい立地にもってくる時に支援するほうが大切ではないか。

- ・空き店ができた時に、商店街が人気店を誘致すればいいのではないかと。商店街が賑わっていた昔はよかったが、古くなった今、そのままの環境で若者が物を買いたいと思うかどうか。若者にも来てもらえるような環境整備が必要。
- ・商店街の古い雰囲気は、建物ではなくそこにいる商業者が出している。商業者が考え方を变える必要がある。空き店を埋めると確かに賑わいは出る。それはそれで必要かもしれないが、それだけではうまくいかないのが今の状況。更地にして新たな店を建てると状況は改善するが、古い街ではそれができない。その場所を諦め、皆が外へ出店するのも一つの方法。
- ・桜台商店会で空き店補助を多く頂いていることを初めて知った。立地条件等もあるだろうが、新たに出店されても、ある程度の期間ですぐ撤退してしまう。顔見知りの商店だと、目が合うと買わなければいけないような雰囲気になることもあり、気楽なほうへ買い物に行ってしまうという悪循環もあるのではないかと。若者のコミュニケーションの場、リーダーシップのとれる若者、それを後押しするベテランも不足しているように感じる。仲間意識が大切。
- ・個店が集まってみんなで協力すれば少ない費用で宣伝ができる。
- ・補助金というのは自立ありきで考えるべきで、補助して無くなったら終わり、では意味が無い。にぎわいは人が集まるのが前提。人を呼び込む方法を考えないと、行政の補助金だけではどうにもならないと思う。最終的には個店の努力しかない。
- ・観光＋グルメマップを作れば活性化するのではないかと。行政は情報を揃えて観光を受け入れる態勢を整えておくべき。
- ・駅前案内板がなく不親切。
- ・県が空き店補助を出す場合は、経営計画を提出させ経営指導もセットで行っている。
- ・商工会議所と連携して審査、経営指導すればいいのではないかと。
- ・商店街等活性化補助金の成果のチェックを市として行っているのか。評価制度があってもいいと思う。件数を減らしてでも3年間集中して2/3補助するなどしてはどうか。中心市街地は集中して支援した結果が出ていると思う。
- ・市民向けの市内観光がまず必要。
- ・若手商人交流補助のようなものがあればいいのではないかと。
- ・空き店は、店舗が連続して並んでいる場所であることが前提で、そこへ空き店が出たから埋めなければならないという考え方。上手くいかないのは、埋めようとしても既にそのまちの持つ街力が落ちてしまっていて、良い店を誘致する力がないため。街力が落ちた時、まず最初に一番弱い店が出て行き、次に本当に強い店が見限って出て行くというのが市場が

崩壊していくパターン。市場と商店街の違いは、通路と道路。通路は用事がなければ通らないが、道路は用事が無くても通る。アーケードを作って市場と同じように通路化しようとするから人が少ないのがかえって目立つ。道路であれば人が少ないのは目立たないが、商店街としてがわを固めれば固めるほど市場のようになる。生き残るためには、がわを全部外し、個々のお店がもっと前面に出るようにしたほうがいい。空き店舗補助ではなくて、強い店が出たい場所へ出てくることを新規創業補助としてやればいい。良い店であれば、この狭い伊丹市のどこに出店してくれるのも市民にとってはありがたい。商店街でなければありがたいとは誰も思っていない。今までの空き店舗補助の要件ではなく、伊丹に出たい、いい店を作りたい、地域に貢献したいといったことが明確であれば、そのお店にどんどん支援することはいいことだと思う。今までは商店の集まりに対して支援してきたが、これからは個店というものをどう考えていくか。今、行政はどこにどんな店があるかを把握できていないが、これからは商店街ごとに何かをするのではなく、中心市街地はともかくとして、郊外においては各個店を拾い上げていく時代になってきているのではないか。こうしたことは他市ではまだ取り組めていないが、徐々に切り替えていく必要があると思う。

- ・個々のお店をPRできるようにしてほしい。それが地域のPRにも繋がる。
- ・市外から伊丹に出てきて商売をしてくれるということはとてもありがたいこと。これまでのこの市でもやっているような施策ではなく、少しずつ変えていく必要がある。これから高齢化していくにあたり、お店が分散している方が市民のためになると思う。
- ・郊外こそ商店会を作り、競争していく必要がある。
- ・地域間競争で商店会同士が競争することはいいが、根本にあるのは個店。個店に魅力が無ければもたれあいになる。そこが多くの商店街が衰退してきた一番の原因。
- ・若手店主は相談相手がおらず、すぐ一人で悩んでしまう。数名の仲間集団をつくれるかどうか。若手に前へ出る場を与えてやることも大切。
- ・行政はディレクター。行政が有名になっても意味がない。主役は商業者。

5. その他

次回スケジュール

今回は12月に全体会を開催予定。素案をお示しする。

追加のご意見がある場合は事務局へ。

6. 閉 会