

出張報告書

平成30年8月8日

市議会議長 様

会 派 名 刷新クラブ

代表者氏名 金子 拓矢

下記のとおり報告します。

記

- 1 目 的 商店街再生事業
- 2 出張先 株式会社油津応援団、日南市
- 3 出張期間 平成30年7月26日～平成30年7月27日
- 4 出張者氏名 京西 且哲、金子 拓矢
- 5 てん末報告 別紙のとおり

株式会社油津応援団視察調査事項

宮崎県日南市という人口 5 万 4 千人の小さな地方都市の商店街再生事業。シャッター通りと化した 250m の油津商店街に 4 年間で 20 以上の新規出店という目標を果たした。ここに、全国公募で選ばれテナントミックスサポートマネージャーに就任した木藤氏の活躍があるのは広く知られているところであるが、しかし、それだけではない。木藤氏をサポートするために出来た会社がある。地域おこし会社「株式会社油津応援団」だ。

日南市のいうテナントミックスサポート事業とは、油津商店街への店舗誘致事業である。「株式会社油津応援団」は、この誘致事業で、空き店舗や空き土地所有者への利用提案、家賃交渉、出店希望者への事業計画や資金調達計画サポート等実務を請け負っている。また、自社で空き店舗を賃借し店舗経営を行うほか、金融機関から融資を受け施設建設を行い運営も行う。完全に民間会社になるそうで、市からの出資はない。利益も上げ、雇用も創出している。行政からの出資がないからこそ、経営は大変になるが、大胆に運営が出来ているのは間違いない。これは成功への一つの要素であった。

現在 29 社の誘致に成功したが、特筆すべきは内、12 社は IT 関連会社ということだ。これだけ IT 企業が増えてくると、子育て世代の多い業種であるから「子どもを預けたい」という需要が高まる。そこで、昨年 3 月には商店街に保育施設まで出来ている。

商店街再生事業の目標は何か。従来型商店街、小売店舗の集合体としての商店街を復活させることだろうか。もっとシンプルに考える。まずは空き店舗の解消である。商圈人口が減少しインターネットでなんでも物が買える時代に、従来型商店街を復元させることは不可能であることを油津商店街は知っている。そこで、誘致したのが小売店ではなく飲食店であり、IT 企業であったりする。

確かに実際に油津商店街に行ってみると日中閑散としており、人通りは多くないが、空き店舗の解消という課題は解決してきている。

商店街を存続させることと商店街を復元することが全く違うことは、よく理解できた。人の往来や賑わいの復活を求めることを目標にしていれば空き店舗の解消にはならないのだ。

商店街に企業進出してもらうには、市の補助施策も大きいと聞くが、この「油津応援団株式会社」のように、進出希望企業を即座にサポート出来る組織の存在も大きい。これが無いと成功は難しいだろう。

説明の最後にダーウィンのことばを引用されていた。

生き残る種とは最も強いものではない。最も知的なものでもない。それは、変化に最もよく適応したものである。

商店街も全くこのとおりなのかもしれない。過ぎ去った時代を取り戻すのではなく、時代に合わせた役割を持たせることができるなら、岸和田の商店街も活性化できるはずだ。その為にどんな仕組みが必要なのか。その一例を知ることができた。

日南市視察調事項

宮崎県日南市の油津商店街の復活には、三人の立役者がいる。

全国公募で選ばれたコンサルタントで現日南市テナントミックスサポートマネージャーの木藤亮太氏、株式会社油津応援団代表取締役の黒田寿裕氏、そして、市長の要請により民間から着任したマーケティング専門官の田鹿倫基氏（元リクルート社員）である。田鹿氏は実は IT 企業の進出が目立つ油津商店街に、そのきっかけをつくった人物である。

マーケティング専門官の田鹿氏は、市内の特産品をどのように売っていけば良いかについて市に助言するべく着任しているが、市内の特産品の販売数が増えることでは市全体の人口動態への影響が薄いことから、この事業は田鹿氏の手を離れ市内プロジェクトチームに移行し、氏は人口動態に関する調査等に注力している。その成果が、商店街へ IT 企業や飲食店の誘致である。

油津商店街再生にはマーケティングに基づいた確かな戦略があった。まず、何をもって「地域活性化」と呼ぶかをしっかり決めなければいけない、という。これを田鹿氏は、「まちの持続可能性を高めること」としている。

「まちの持続可能性を高める」にはドラム管状の人口構成を求めなければいけない。仕事がなく若者が流出しているなら、必要とされる仕事をつくり、流出を防がなければいけない。調査によると事務職が圧倒的に足りていないことがわかった。そこで事務職の雇用が期待でき、さらに若者層の吸収力が高い業種は何かに着目し、浮かんできたのが IT 企業だったという。

今回、実際に進出してきた IT 企業の担当者をご紹介いただき、話を聞くことが出来た。IT 業界では、首都圏では大手企業に人材が流れ、どうしても中小では人材不足になる、という。それを補うため地方で人材を獲得したい企業は少なくないそうだ。十分なインターネット環境と人材さえあればどこでも仕事ができるという業界であるからこそ、可能なのだという。また、行政の対応として、企業誘致への補助制度は必要不可欠であるようだ。数多ある自治体の中から選んでもらうには、無策という訳にはいかないだろう。

日南市の制度には紹介制度が含まれていたりして非常に工夫されていた。本市も阪南二区等に限定されてはいるが、企業誘致への補助政策があるのでこの点是对応しやすいはずだ。次になぜ飲食店なのか。商店街というかつては小売店で成り立っていた。しかし、商圏内の人口が減少すると、もはや小売りの商売は成り立ちにくい。今やネット通販や郊外型の大規模ショッピングセンターもある。そんな中でも商圏が固く守られているのは飲食業であった。アルコールの提供とそれによる車での移動制限が主な要因である。そこで、飲食店の誘致にも力をいれている。

結果、この商店街にその二つの業種は続々と進出してきている。油津商店街再生には、マーケティングから導き出された明確な目標があった。これをしっかりと行うことが出来れば、本市の商店街活性化は夢ではない、と感じた。