

## 栃木県支部

### 宇都宮中心市街地空き店舗における新規開業者の現状と支援策についての調査研究

平成 13 年をピークとしてオリオン通り商店街の通行量の大幅な減少傾向が目立ち、平成 22 年には、ピーク時の 3 分の 1 の通行量となっている。休日通行量の大幅な減少により平日通行量との差が縮小し、中心市街地商店街利用の理由として、公共交通機関の便の良さや自宅からの近さなどアクセスの便利が増加しているなど、中心市街地商店街は「広域型」から「地域型」へ、その在り様の転換が求められている。

新規開業者の実態を把握するために、宇都宮市の補助制度を活用して中心市街地に出店した過去 3 年間の新規開業者を対象とし、中小企業診断士が直接訪問して聞き取り調査を実施した結果をまとめた。主な内容は、以下のとおり。

空き店舗出店者のうち 80%が成功したと答えており、調査時点では赤字でも将来に期待して成功と判断している者も少なくない。女性は 100%が成功と答えており、女性の方が開業に対して満足している。業種の間で差はなく、出店前に経験してきた業種で開業する方が成功した割合が高い。中心市街地においては、自分の得意分野で自己実現を図るスモールビジネスを起業し、他店では得られない魅力ある店舗営業を行うことにより、成功に近づけることができる。

新規開業者が求める支援施策としては、資金調達の円滑化や優遇税制等に対する要望が高い。補助金や融資等の支援策については、情報の入手方法の多様化、複雑な制度の理解促進という点で、アドバイザー制度の充実も重要である。開業直後だけでなく、2~3 年程度、支援を継続する仕組みの構築が有効である。

空き店舗問題を解決していくためには、効果が現れ始めている現行政策を継続しながら、家主に賃貸意思を持たせるシステムづくり、商店街としてのテナントミックスを考えた店舗誘致に取り組むことが重要である。また、「空き店舗にならないようにする」だけでなく、「空き店舗になってもすぐに埋まる」という、スピーディな新陳代謝の促進策が重要である。新陳代謝を促進するためには、閉店や撤退のタイミングが重要であり、定期的な診断やアドバイスを行い、事業者の判断を後押しするような支援策が必要となる。

新規出店時の資金援助や家賃補助等の支援策に偏重することなく、その後の継続的な相談支援、万一失敗した場合の撤退支援など、新陳代謝を活発にするバランスの良い仕組みをつくることにより、中心市街地のにぎわいを徐々に取り戻すことも不可能ではないであろう。