

事業名称	商店街空き店舗対策の担い手強化・連携事業
事業主体名	すみれリビング株式会社
連携先	名古屋学院大学現代社会学部教授 古池嘉和 岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部 高山市商店街振興組合連合会（協力団体） 高山市国分寺第2商店街 あねさ茶屋 高山市都市政策部都市計画課政策企画係
対象地域	岐阜県高山市（中心市街地）
事業の特徴	・岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部生徒が活動できるインキュベーション施設を商店街内に置き、開発商品の販売・交流・調査活動を行うなかで、商店街への理解を深める教育的効果を図る。 ・弊社と上記高校生が連携し、高山市商店街振興組合連合会協力の下、「商店街空き店舗・事業承継実態調査」を実施し、その結果発表会と専門家講演を行い、現状の問題を産官学で共有することによって、相互連携の強化を図る。
成果	・商店街内に設けたインキュベーション施設によって、高校生の商店街に対する理解が深まった。 ・弊社をはじめ、地元高校生、商店街、高山市（都市計画課）が、「商店街空き店舗・事業承継実態調査」の結果を共有することによって、現状の問題を把握することができた。 ・商店街における現状の問題把握によって、解決策推進へと向かう礎が築かれた。
成果の公表先	・国土交通省、株式会社価値総合研究所の web page で公表。 ・高山市商店街振興組合連合会、岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部、高山市（都市政策部都市政策課）へ提供。

1. 事業の背景と目的

岐阜県高山市は、歴史的に蓄積された有形・無形の文化により、わが国の心のふるさととして注目されており、また、北アルプスや奥飛騨温泉郷等、自然資源にも恵まれ、国際文化観光都市としても認知されている。年間観光入込客数は400万人以上にのぼり、観光消費額は、700億円から800億円にのぼるとされている。その観光を支える要素の1つが、古い町並み（伝統的建造物保存地区）に隣接する中心市街地商店街の多様性である。

しかしながら、全国の多くの商店街がそうであったように、高度成長期以降、床面積が比較的大きい大規模店の出店のみならず、大規模店をも脅かす特定のカテゴリーに特化した業態のチェーン店が進出し、中心市街地の商店街は、苦境に追い込まれた。それでも、10の商店街のうち、観光客の通行が比較的多い商店街においては、観光客へのニーズに対応しながら存続してきた。ただし、観光客の動線上にあるかないかによって、商店街間の温度差が生まれ、空き店舗化が顕在化したことは確かである。この問題は、長きにわたって認識されていたものの、有効な解決策を見出すには至らなかった。

近年においては、前述に加え、商店街店主の高齢化や後継者難が進んでいると思われるものの、その実態把握が行われていないため、これによる空き店舗問題が深刻化する前に、産官学の連携・協力のもと、「商店街空き店舗・事業承継実態調査」を行い、その結果を共有することによって、相互に商店街についての問題認識を深め、解決策を推進する礎を築くことにした。

2. 事業の内容

(1) 事業の概要と手順

図1 取組フロー図

	商店街インキュベーション	空き店舗・事業承継実態調査（アンケート）	発表会・専門家講演 意見交換
8・9月	①高校生による交流・開発商品販売活動・調査協力	②アンケート作成 ↓	
10月		③アンケート配布 ↓	
11月		④アンケート回収 ↓	
12月		⑤アンケート集計・グラフ化 ↓	
1月		⑥集計データからプレゼン作成 →	⑦空き店舗・事業承継実態調査結果発表会・専門家講演 ⑧上記データを全商店街にて共有できるよう高山市商店街振興組合事務局に配布、高山市都市計画課にも配布
	⑨空き店舗・事業承継問題の総括 ←		
2月	⑩商店街インキュベーションの解散		

表1 役割分担表

取り組み内容	具体的な内容(小項目)	担当者(組織名)	業務内容
①高校生による交流・販売活動・調査協力	国分寺商店街のインキュベーション施設(喫茶店)における交流・開発商品販売、調査活動拠点としての利用	岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部	商店街の店舗にて地域住民や観光客との交流、地元特産品を活用した開発商品の販売
②空き店舗・事業承継実態調査(アンケート)作成	中心市街地商店街に対するアンケート作成・印刷	すみれリビング(株)	高山市商店街振興組合連合会と質問内容を検討し、空き店舗・後継者に関するアンケートの作成・印刷

③空き店舗・事業承継実態調査(アンケート)配布	中心市街地商店街に対してアンケート配布	岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部、すみれリビング(株)〈付添〉	中心市街地商店街の各店舗に空き店舗・事業承継実態調査アンケートを配布(委託)
④空き店舗・事業承継実態調査(アンケート)回収	③で配布したアンケートを回収	岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部、すみれリビング(株)〈付添〉	③で配布したアンケートを回収(委託)
⑤空き店舗・事業承継実態調査(アンケート)集計	④で回収したアンケートを集計・グラフ化	すみれリビング(株)	④で回収したアンケートを集計・グラフ化し、全容把握
⑥空き店舗・事業承継実態調査結果発表会プレゼン作成	⑤の集計結果を基に、プレゼン作成	すみれリビング(株)、岐阜県立飛騨高山高校	すみれリビング(株)と高校生、それぞれの立場からプレゼン作成
⑦空き店舗・事業承継実態調査結果発表会・専門家講演	⑥で作成されたプレゼン実施と専門家の講演	すみれリビング(株)、岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部、名古屋学院大学現代社会学部教授・古池嘉和、高山市都市政策部都市計画課政策企画係	すみれリビング(株)と高校生、それぞれの立場からプレゼン実施、専門家として名古屋学院大学現代社会学部教授・古池嘉和氏より講演、高山市都市政策部都市計画課より発表会場として、高山市役所地下1階大会議室を手配
⑧空き店舗・事業承継実態調査結果発表会・専門家講演データの配布	空き店舗・事業承継実態調査結果発表会・専門家講演データを高山市商店街振興組合連合会事務局および高山市都市計画課へ配布	すみれリビング(株)	空き店舗・事業承継実態調査結果発表会・専門家講演の内容を、アンケートにご協力いただいた商店街全域で共有できるようデータを配布、併せて高山市都市計画課にも配布
⑨空き店舗・事業承継問題の総括	すみれリビング(株)、岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部の生徒による総括	すみれリビング(株)、岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部	空き店舗・事業承継実態調査結果を受け、高校生からの率直な感想を聞き取り、高山市商店街振興組合連合会に進言すべき、今後の展開について検討
⑩商店街インキュベーションの解散	賃借契約の終了による片付け	岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部	販売活動に用いたショーケース等を回収、来年度に向けて、高校生が活動できる新たな拠点づくりを検討

表2 事業実施スケジュール表

ステップ	取組内容	具体的な内容(小項目)	平成30年度						
			8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
商店街 インキュ ベーショ ン	①高校生による交流・販売活動・調査協力	国分寺商店街の店舗における交流・開発商品販売・空き店舗事業承継実態調査への協力	■						
空き店 舗・事業 承継実 態調査	②アンケート作成	中心市街地商店街に対するアンケート作成・印刷	■						
	③アンケート配布	中心市街地商店街に対してアンケート配布	■						
	④アンケート回収	③で配布したアンケートを回収				■			
	⑤アンケート集計	④で回収したアンケートを集計・グラフ化				■			
	⑥結果発表会 プレゼン作成	⑤の集計結果を基に、プレゼン作成				■			
発表会・ 専門家 講演・意 見交換	⑦アンケート 結果発表会・ 専門家講演	⑥で作成されたプレゼン実施と専門家の講演					●		
	⑧アンケート 結果発表会・ 専門家講演デ ータの配布	空き店舗・事業承継実態調査結果発表会・専門家講演データを高山市商店街振興組合連合会事務局および高山市都市計画課へ配布					●		
商店街 インキ ュベー ション	⑨空き店舗・ 事業承継問題 の総括	すみれリビング(株)、岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部の生徒による総括					●		
	⑩商店街イン キュベーショ ンの解散	賃借契約の終了による片付け							●

(2) 事業の取組詳細

①高校生による交流・販売活動・調査協力

岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部では、地域の特産物を活用した商品開発と商店街における販売活動、商店街行事への協力等を中心に活動してきた。

図2 主力商品 (宿讎かぼちゃアイス・えごまアイス・紅茶アイス)

しかしながら、平成29年度まで拠点としていた高山市本町2丁目のアンテナショップにおける経営方針の変更から退去することになった。その後、本事業主体者であるすみれリビング株式会社と連携し、新たな活動拠点として、国分寺第2商店街の喫茶店「あねさ茶屋」を、インキュベーション



施設として本事業にあたることになった。具体的には、開発商品の主力商品である各種アイスクリームの販売を行いながら、地元顧客や観光客との交流、商店街における空き店舗・事業承継実態調査の業務(③④⑦⑨を中心に)を担うことによって、商店街への理解を深める教育的効果を狙った。

図3 高校生販売活動開始



図4 観光案内



②空き店舗・事業承継実態調査(アンケート)作成

空き店舗・事業承継の実態を知るためには、アンケートの回収率を高める必要があるという助言を高山市商店街振興組合連合会よりいただいた。そのためには、デリケートな質問内容を避ける必要があるという認識で一致し、高山市商店街振興組合連合会の助言の下、事業主体である弊社にてアンケート作成を行った。

③空き店舗・事業承継実態調査(アンケート)配布

岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部に委託し、中心市街地商店街の各店舗に空き店舗・事業承継実態調査(アンケート)を配布。弊社にて付添も行った。配布店数は、154店である。

図5 アンケート配布を行った9つの商店街



図6 高校生によるアンケート配布



④空き店舗・事業承継実態調査(アンケート)回収

岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部に委託し、③で配布した各店舗から空き店舗・事業承継実態調査(アンケート)を回収。弊社にて付添も行った。回収店舗は、140店(回収率90.9%)である。きわめて高い回収率であったが、事前に高山市商店街振興組合連合会と質問内容について検討したことはもちろん、高校生が直接足を運んで、店主の皆様とコミュニケーションをとりながら配布ならびに回収を行ったことが高い回収率につながったと思われる。

図7 高校生によるアンケート回収



⑤空き店舗・事業承継実態調査(アンケート)集計

弊社にて、④で回収されたアンケートの集計・グラフ化作業を行った。全体集計と、そのグラフ化を行うのみでなく、9つの商店街別に結果を整理し、結果発表会後に各商店街に周知できるよう配慮した。

⑥空き店舗・事業承継実態調査結果発表会プレゼン作成

⑤の集計データを基に、空き店舗事業承継実態調査(アンケート)結果発表会に向けて、事業主体である弊社と岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部生徒が、それぞれの立場でプレゼン作成を行った。

⑦空き店舗・事業承継実態調査結果発表会・専門家講演

高山市都市政策部都市計画課より市役所地下1階大会議室を設定いただき、事業主体であるすみれリビング(株)、岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部生徒、それぞれより⑥で作成されたプレゼンを実施した。また、名古屋学院大学現代社会学部教授の古池嘉和氏より講演をしていただき、産官学で商店街の空き店舗・事業承継問題についての認識を深めた。

図8 空き店舗・事業承継実態調査結果発表会



授 古池嘉和氏

1. 日時 平成31年1月21日(土)
午後7時～午後9時
2. 場所 高山市役所 地下1階大会議室
3. 内容
ご挨拶 高山市商店街振興組合理事長
長瀬 哲氏
発表 ①事業主体者による結果発表
すみれリビング株式会社 紅谷正勝
②岐阜県立飛騨高山高等学校
商業研究部生徒による発表
専門家講演 名古屋学院大学現代社会学部教

※具体的内容は、成果物として提出。また、(3)成果にて要点を記述している。

【参加者内訳】 (人)

商店街関係者	4
市職員	3
飛騨高山高校(教師)	2
飛騨高山高校(生徒)	5
事業主体(すみれリビング(株))	2
専門家	1
その他	1
合計	18

⑧空き店舗・事業承継実態調査結果発表会・専門家講演データの配布

⑦の空き店舗・事業承継実態調査結果発表会・専門家講演の内容を、アンケートにご協力いただいた商店街全域で共有し、商店街の検討課題にさせていただけるよう高山市商店街振興組合連合会事務局を経てデータを配布した。併せて高山市都市計画課にも配布している。

⑨空き店舗・事業承継問題の総括

空き店舗・事業承継実態調査結果発表会・専門家講演を経て、インキュベーション施設のあねさ茶屋にて、弊社と高校生の間で総括をした。商店街の高齢化と後継者難が認識されたところから、主に商店街と連携した今後の展開(若い世代が出店するための方策)について話し合われた。

⑩商店街インキュベーションの解散

2月末でインキュベーション施設として利用したあねさ茶屋との賃借契約が終了するため、岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部所有の販売活動に用いたショーケース等を回収。

(3) 成果

商店街においては、空き店舗化や事業承継の問題は、賑わいを失うことによって、商店街全体に影響があることから、解決を推進すべきであるという認識がありながら、一方で、個店の様々な事情によって、踏み込まれたくないというデリケートな問題でもある。また、商店街としての相互協力や、高山祭等伝統文化を継承すべき区域となっている場合もあり、自由に個店だけの思惑で営業されても困るという思いがあつて(誰が出店してもよいというわけではない)、この事業そのものが、頓挫しかねない現実にも直面した。

しかしながら、空き店舗・事業承継の実態調査は、今後の商店街について協議するうえで、きわめて重要なデータであるという認識から実施に至ることになった。なお、アンケート内容については、高山市商店街振興組合連合会との間で検討を重ね、デリケートな部分を省くことによって、円滑な配布・回収を行うことができた。また、アンケートの配布・回収を岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部の生徒に委託したことによって、店主の皆様とのコミュニケーションを促すことができ、高い回収率になったと思われる(154店配布中140店回収〈回収率90.9%〉)。アンケート質問内容は、下記のとおりである。

資料1 空き店舗・事業承継実態調査

空き店舗・事業承継実態調査

この実態調査は、必ず店主の方がご記入ください。

【 質問事項 】

1. あなたが所属する商店街について、該当するものに○を記入してください。

本町1丁目		国分寺第1	
本町2丁目		国分寺第2	
本町3丁目		国分寺第3	
本町4丁目		さんまち	
安 川		下一之町	

2. あなたの性別について、該当するものに○を記入してください。

男		女	
---	--	---	--

3. あなたの年齢について、該当するものに○を記入してください。

20代		50代	
30代		60代	
40代		70以上	

4. あなたが所属する商店街の状況について、最も該当するものに○を記入してください。

盛 況		やや盛況		普 通		やや衰退		衰 退	
-----	--	------	--	-----	--	------	--	-----	--

5. あなたが所属する商店街や商店街間で行われる商店街行事数の状況について、最も該当するものに○を記入してください。

増加傾向		維 持		減少傾向	
------	--	-----	--	------	--

6. 商店街行事における店舗（店主）間の協力度について、最も該当するものに○を記入してください。

高 い		やや高い		普 通		やや低い		低 い	
-----	--	------	--	-----	--	------	--	-----	--

7. あなたが所属する商店街に空き店舗はありますか。該当するものに○を記入してください。

あ る		な い		わからない	
-----	--	-----	--	-------	--

8. あなたが所属する商店街における空き店舗（10年前を基準にして）の増減傾向について、該当するものに○を記入してください。

増加傾向		変化なし		減少傾向		わからない	
------	--	------	--	------	--	-------	--

9. 空き店舗の増加について、どのように思われますか。該当するものに○を記入してください。

解決策を推進すべき		仕方がない	
-----------	--	-------	--

10. 9で「解決策を推進すべき」とお答えになった方へのご質問です。「解決策を推進すべき」理由として該当するものに○を記入してください（複数回答可）。

商店街の賑わいが失われる		商店街の連携が失われる	
(その他)			

11. あなたのお店を継いでいただける方は決まっていますか。該当するものに○を記入してください。

決まっている		検討している		後継者なし	
(その他)					

12. 自由記述

商店街の将来について、どのような課題があると感じていますか。

ご協力ありがとうございました。

アンケートから得られた結果は、下記のとおりである。なお、要点を明確にするために、いくつかの結果を割愛するものとする。

質問3. あなたの年齢について、該当するものに○を記入してください。

表3 店主の年齢構成

回答世代	人数
20代	2
30代	5
40代	23
50代	41
60代	28
70以上	40
合計	139

※合計が140になっていないのは、回答がなかったことによるもので、他の質問項目も同じである。

図9 店主の年齢構成比率

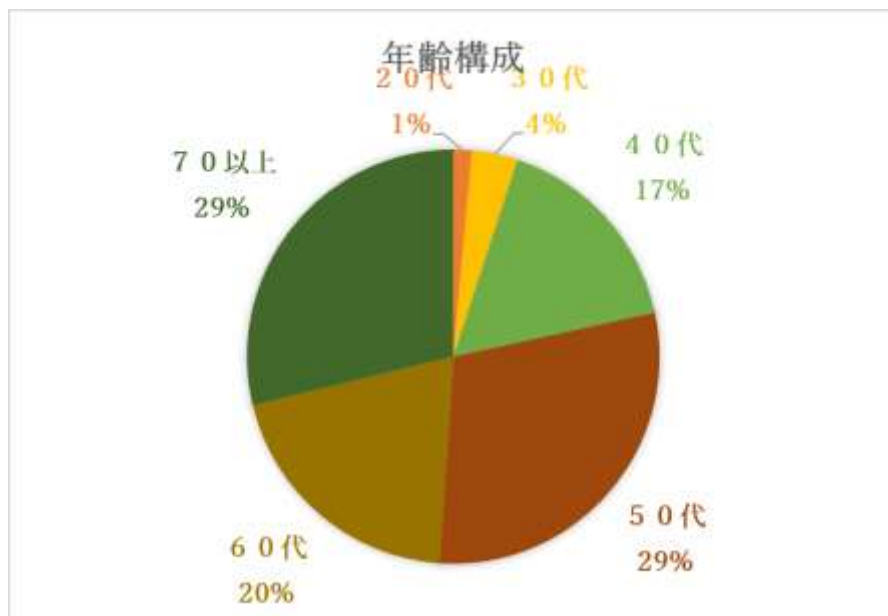


表3・図9から、既に“限界商店街”になっていると言っても過言ではない状況にあることが明らかになった。また、50代から70代以上の店主で約80%を占めており、若い世代に継承することの重要性が浮き彫りとなっている。

質問4. あなたが所属する商店街の状況について、最も該当するものに○を記入してください。

表4 商店街の盛況状況

商店街の現状	人数
盛況	7
やや盛況	19
普通	43
やや衰退	43
衰退	26
合計	138

図10 商店街の盛況状況比率

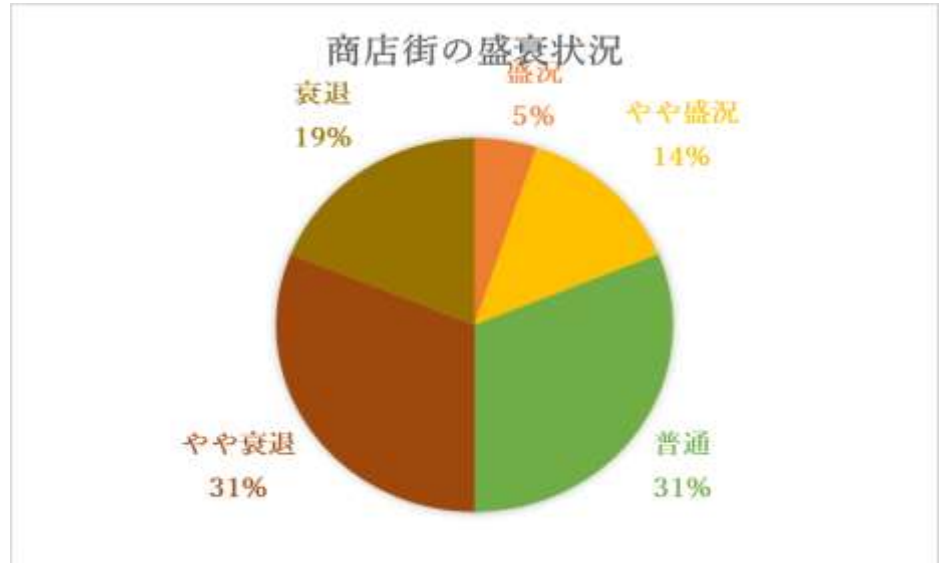


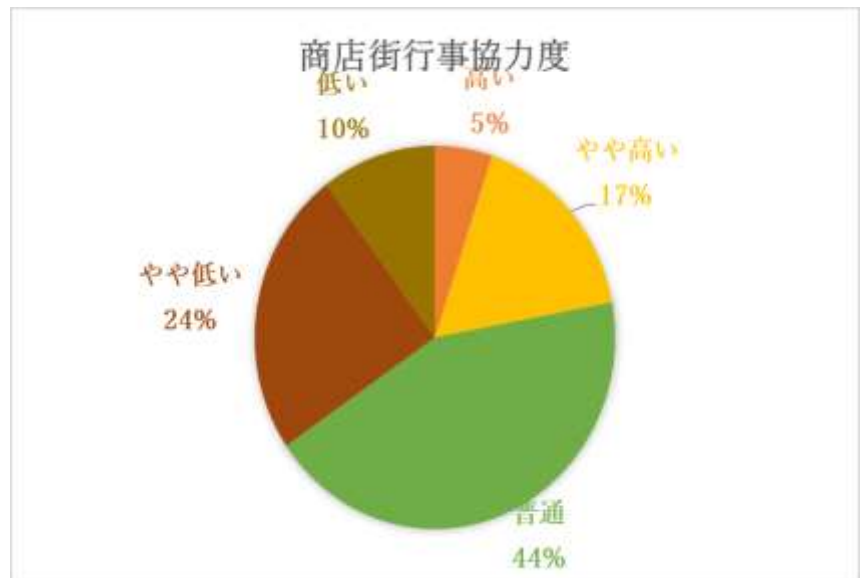
表4・図10の店主による盛況感は、そのまま表3・図9の年齢構成を反映していることがわかる。やはり、若い世代への事業承継が大きな課題となっている。また後述するが、商店街・個店としてのビジョンや目標の明確化、マーケティング面での情報共有等も含め、絶え間ないマネジメント姿勢が求められる。世代が高まるほど、変化への順応が疎かになり、ネガティブさが顕著になっているのではないだろうか。

質問6. 商店街行事における店舗（店主）間の協力度について、最も該当するものに○を記入してください。

表5 商店街行事協力度意識

行事協力度	人数
高い	7
やや高い	23
普通	59
やや低い	33
低い	14
合計	136

図11 商店街行事協力度意識比率



特にこの質問6は、店主間の信頼と互酬の絆を資源（ソーシャル・キャピタル）として、その結束具合が商店街において、一般的には、プラスにはたらくと思われるが、逆に結束が、商店街の創造的変革を阻害する場合も考えられる。その考察データとするため、挿入した質問である。質問12の記述式質問を絡めてみると、両方の側面が見られるものの、後者による閉塞感は拭えない。

質問7. あなたが所属する商店街に空き店舗はありますか。該当するものに○を記入してください。

表6 空き店舗の有無の認識

空き店舗	人数
ある	100
ない	18
わからない	21
合計	139

図12 空き店舗有無の認識比率



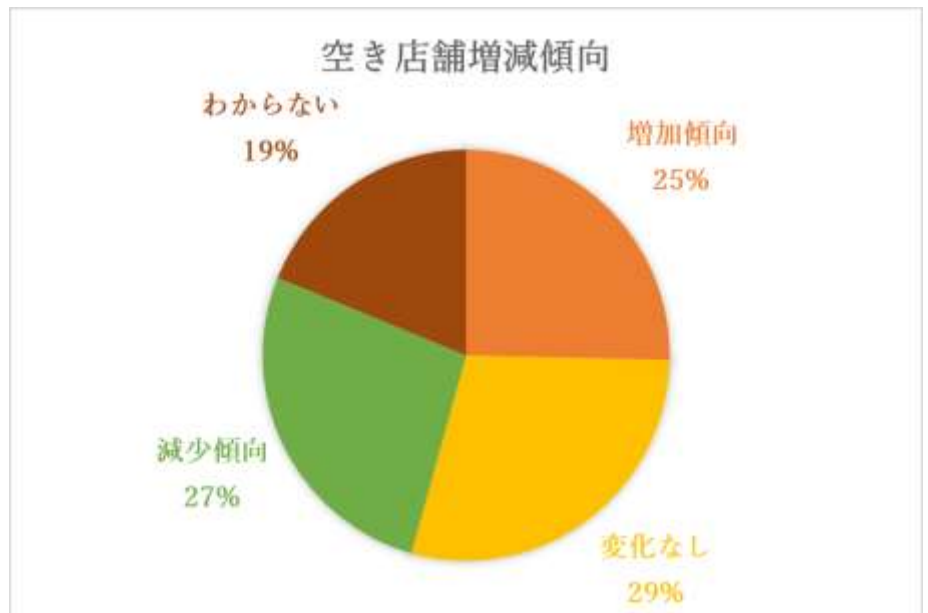
商店主の空き店舗の認識については、約7割の皆様が認識していることがわかった。

質問8. あなたが所属する商店街における空き店舗（10年前を基準にして）の増減傾向について、該当するものに○を記入してください。

表7 空き店舗の増減傾向

空き店舗増減	人数
増加傾向	35
変化なし	40
減少傾向	37
わからない	26
合計	138

図13 空き店舗の増減傾向の比率



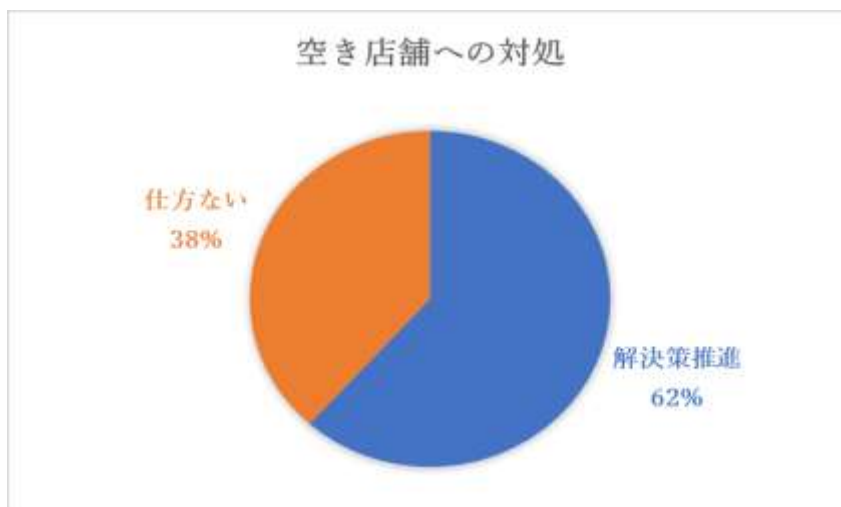
空き店舗の増減傾向の意識差は、各商店街の事情を反映している要素が比較的大きいように思われる。即ち、観光客の動線上にあるかないかによって、商店街間の温度差が出ており、容易に解決できない構造的要因として長らく有効な解決策を見いだせていなかったことによるものである。

質問9. 空き店舗の増加について、どのように思われますか。該当するものに○を記入してください。

表8 空き店舗への対処意識

空き店舗への対処	人数
解決策推進	82
仕方がない	51
合計	133

図14 空き店舗への対処意識の比率



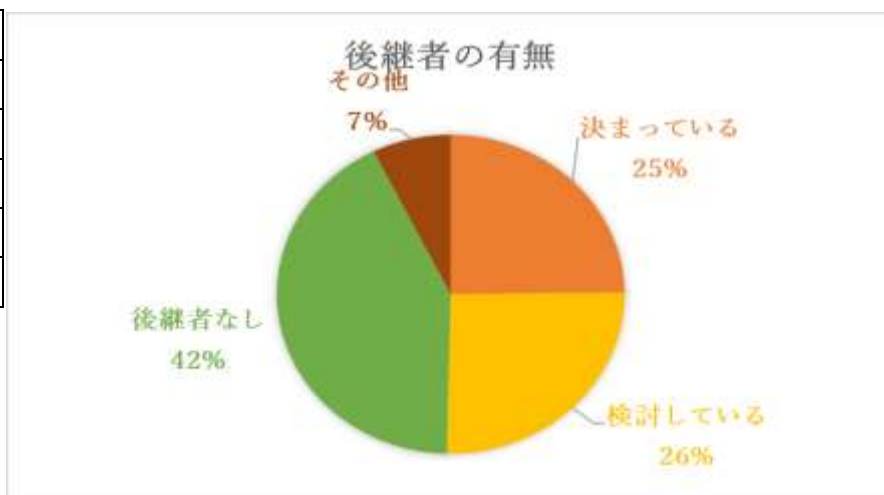
解決策推進が必要である内訳は、賑わいが失われるが75%、つづいて連携喪失が21%となっており、やはり、自店の周囲が店じまいしてしまうことに対するリスク感が現れている。仕方がないと答えている店主は、自店も含めた商店街の将来に期待を見いだせないと思っている方、一方で、観光客の動線上で賑わっているにも関わらず、そこで閉店するのは、それなりの事情があるから仕方がないという反応も含まれている。

質問11. あなたのお店を継いでいただける方は決まっていますか。該当するものに○を記入してください。

表9 後継者有無

後継者有無	人数
決まっている	34
検討している	35
後継者なし	58
その他	10
合計	137

図15 後継者有無の比率



店主の高齢化に加え、後継者なしの比率が42%、つづいて、検討しているの比率が26%は、空き店舗が急速に増加する危機感を如実に表している。

以上の実態を、高山市役所地下1階大会議室において、結果発表会として報告し、次に挙げる課題点も含め産官学で共有できた意義は極めて大きく、今後連携しながら、アクションを起こして行く礎が築かれたように思われる。

3. 評価と課題

①高校生による交流・販売活動・調査協力

高校生が活動できるインキュベーション施設を商店街内に置いたことによって、商店街に対する興味・関心は高まったものの、特に空き店舗・事業承継実態調査のプレゼン作成を経て実態を知ることによって、逆に若者が商店街の将来を悲観的に見るという側面もあった。しかしながら、歴史的に蓄積された文化力という場の力と、それを基盤とした観光によって、全国の商店街の中においては、優等生の部類に属する。したがって、個店の成功事例を若い世代に発信する取り組みが求められる。

②空き店舗・事業承継実態調査（アンケート）作成

高山市商店街振興組合連合会からの助言に基づき、デリケートな質問内容を避けることによって、回答しやすいアンケートに仕上げられたばかりでなく、回収率向上に寄与した。

③空き店舗・事業承継実態調査（アンケート）配布

岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部に委託したことによって、店主とのコミュニケーションも図られた。また、商店街を足でまわることによって、多様性のある商店街について興味・関心を持つことができた。

④空き店舗・事業承継実態調査（アンケート）回収

③に同じ。なお、高校生が回収したことも回収率（90.9%）を高くした要因であったと思われる。

⑤空き店舗・事業承継実態調査（アンケート）集計

全体集計のみでなく、商店街別の集計も行ったことにより、個別の商店街毎の特性を見出すことができた。

⑥空き店舗・事業承継実態調査結果発表会プレゼン作成

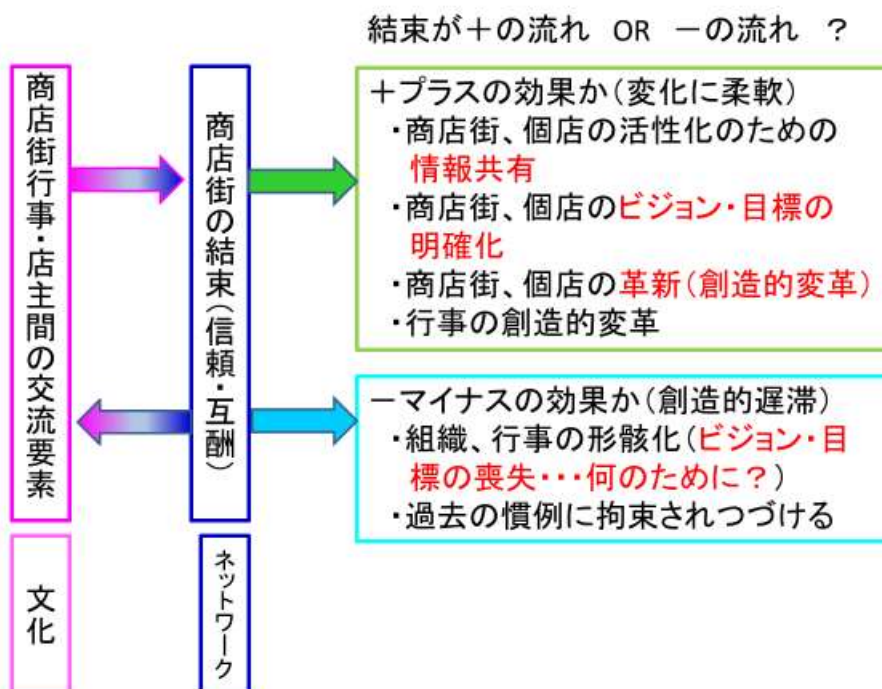
⑤の集計結果から2.（3）において表した結果をベースに、事業主体者の弊社のみでなく、高校生の立場からもプレゼン作成をしたのは、若い世代が商店街を、どのように見ているか、どのような提言をしたいかを知っていただく機会としたかったからである。高齢化・事業承継問題の解決においては、若者世代の商店街への興味・関心を高めることが第1歩である。

⑦空き店舗・事業承継実態調査結果発表会・専門家講演

2.（3）において、基本的な評価・課題は記しているのので、ここでは、それに基づいて発表した事業主体からの要点を示すことにする。

〈商店街の結束について〉

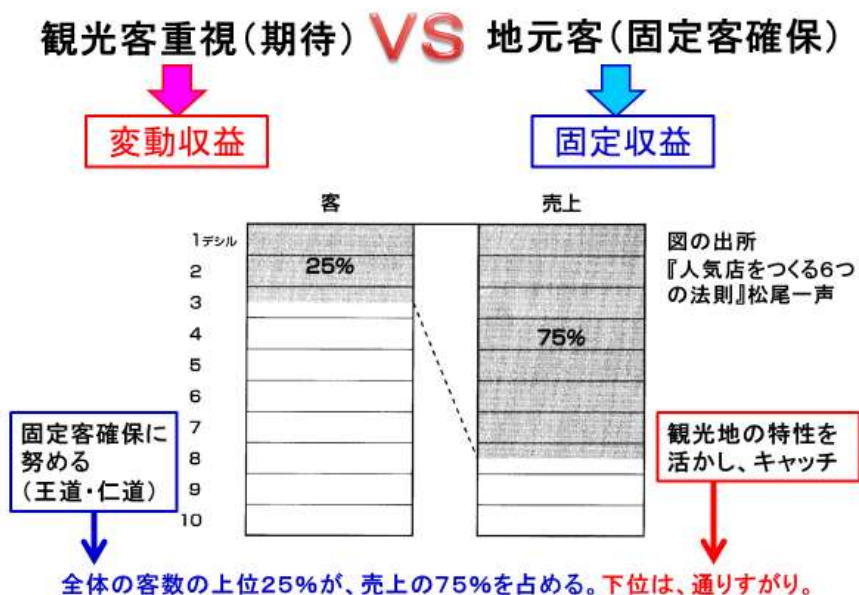
図16 商店街結束の2つの側面



高山市の商店街は、アンケートの質問6で示されたように、一定の結束力はあるものの、質問12の自由記述から、商店街という組織の結束が、図16のように、プラスにはたらいっている場合とマイナスにはたらく場合がある。商店街組織の原点に立ち返り、ポジティブな組織運営の必要性を訴えた。

〈観光客と地元客のジレンマ〉

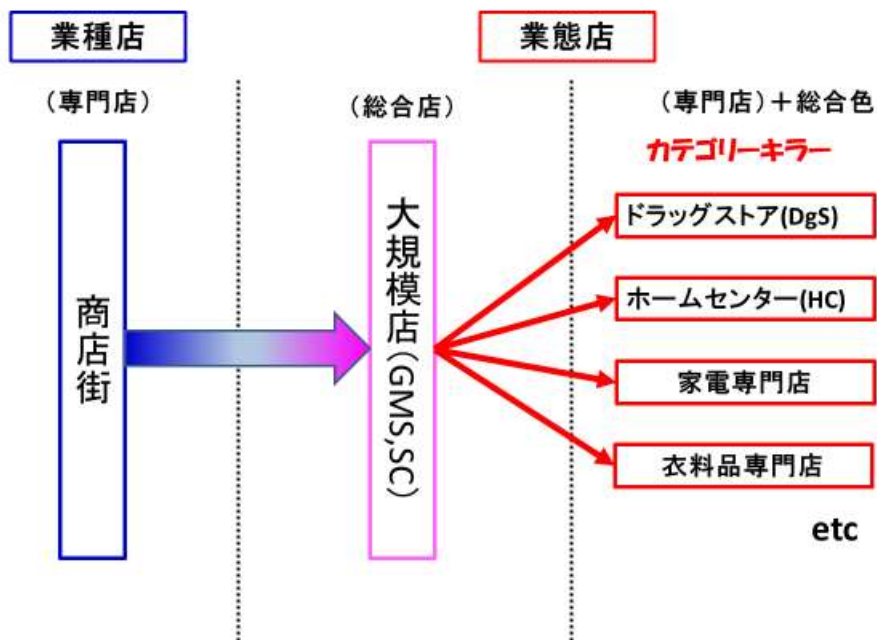
図17 観光客と地元客の関係



質問12の自由記述から、地元客を大切にしたいという声が聴かれる一方で、業態店と比較した商店街の魅力の低下、また、人口減少による需要量そのものの低下、駐車場がないこと等により、地元固定客の増加は難しい状況にある。一方で、観光客の需要には、経済的要因、政治的要因、季節変動等により、コンスタントとは言えない。それでも、観光客の動線上にある商店街や、観光客の需要を見込んだ品揃えを行っている店舗では、それなりの恩恵を受けていることも確かである。どちらがよいかというよりも、どちらも大切にする営業が、国際文化観光都市高山のスタンダードであるという認識が必要である。

〈高齢化と後継者難の認識〉

図 18 業態店の圧力



質問 12 の自由記述から、空き店舗・後継者難の要因として、いまだに床面積の大きい大規模店を問題にする店主が存在するが、大規模店さえも、自店のカテゴリ（品種）の需要を奪う、カテゴリキラーと呼ばれるチェーン店によって苦境に追い込まれる場合がある。この流れは、相対的に商店街の地位の低下（空き店舗・後継者問題）につながっている。そのような意味での商店街の課題点は、明確であるものの、このアンケートを通して感じたのは、店主そのもの高齢化や後継者不在による空き店舗化のリスクである。この認識を商店街全体として共有することと、商店街の重点課題として、若い世代の出店について検討しなければならない。

⑧空き店舗・事業承継実態調査結果発表会・専門家講演データ配布

空き店舗・事業承継実態調査結果発表会・専門家講演の内容を、商店街全域で共有し、商店街の重点課題として連携して解決策を見出せるよう高山市商店街振興組合連合会事務局を経てデータを配布した。また、産官学連携推進のため、併せて高山市都市政策部都市計画課にも配布している。

⑨空き店舗・事業承継問題の総括

事業主体である弊社と、岐阜県立飛騨高山高等学校商業研究部生徒との間で、商店街と連携して推進すべき展望を中心に総括を行った。4. に記すものとする。

⑩商店街インキュベーションの解散

今年度活動拠点とした国分寺第2商店街の喫茶店を退去し、来年度に向けて安定した新たな拠点づくりを検討する。

4. 今後の展開

- ① 高校生・大学生をはじめ、若者対象の商店街見学や成功事例セミナーの開催。
- ② 高山市商店街振興組合連合会との協力関係の下、出店希望者のデータベースづくりと商店街側とのマッチングの推進を図りたい。

■事業主体概要・担当者名			
設立時期	平成15年10月31日		
代表者名	代表取締役社長 井上 正		
連絡先担当者名	執行役員 紅谷 正勝		
連絡先	住所	〒506-0002	岐阜県高山市問屋町43番地
	電話	0577-37-4811	
ホームページ	http://www.as-hida.jp/		