

大子町空き店舗等活用事業

駅前商店街活性化戦略

これからの「駅前商店街の価値創造」に向けた
民主導によるチャレンジ

事業の目的

空き家・空き店舗等が増加しつつある駅前商店街において次の取り組みを進める。

- ◆大子町らしい歴史や文化、所在する建造物を持続可能な形で未来に残すとともに、空き家等を有効活用した新しいビジネスの創出。
- ◆大子町が誇る伝統文化や生業、地域産業などの結びつきを強化し、地場産品を活かしたサービスを磨き上げることで、駅前商店街の新しい価値の創造から、町内全域の活性化と消費増加に結びつける。
- ◆まちに新しいチャレンジの文化を定着させ、駅前商店街の新陳代謝を加速させながら、新たな産業と雇用の創出による若者の定着や地方回帰を図り、持続可能な好循環型の地域社会づくりを目指す。

戦略の策定にあたって これから始めるために今必要なこと！

これからのまちづくりを考えるために、一緒に行動を起こす仲間を増やすこと！



民主導のまちづくりのチャレンジを進めるために、まちの資源や人材のネットワークをつくること！



- アクション：できることからスタートする。できる人がやる。
- リソース：今あるものを使う。または再編する。
- シェア：情報や人材、場所や資源を互いに共有しあう。

私たちのこれまでの取組み

まちの課題やポテンシャルの調査

町内の事業者等へのヒアリングを進めながら、本質的なまちづくりの課題や、駅前商店街の空き店舗等の活用における可能性の調査を進めてきた。

ヒアリングにご協力いただいた事業者

事業者	実施日
菊池釣具店	2024年6月26日
ゲルト・クナッパー ギャラリー	2024年6月26日
藤田観光りんご園	2024年6月26日
株式会社吉成園	2024年6月27日
株式会社滝川館（豊年万作）	2024年6月27日
袋田食品 株式会社	2024年6月27日
農事組合法人奥久慈しゃも生産組合	2024年8月29日
一般社団法人太子町振興公社	2024年8月30日
太子町観光協会	2024年11月21日
株式会社筑波銀行	2024年11月28日
株式会社さとゆめ	2024年12月2日

など



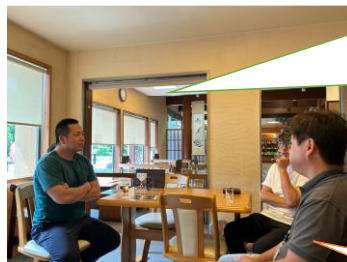
- 茶の里公園や道の駅で行われる収穫祭などのイベントに参加しているが、生産者の高齢化などで茶摘み体験など生産以外のサービスに割ける労力や時間がない状態。
- お茶の原料の提供は可能であるものの、単価が低いことからメリットは薄いため、6次産業化を検討するまでには至らない。
- 商店街への出店は、自身がリスクを負って取り組むことは厳しいが、若者世代のサポートという形なら考えられなくはない。

- お茶製品は人気があるので、若い世代でやる気のある人がいれば、サポートできる面もあるということですね。

- 焼きたてのアップルパイを提供できるお店をやりたいと思っている。
- りんごのお酒を造ったので、町内の飲食店等で提供してもらいたいと考えている。製造に関しても町内の事業者と連携できると良い。
- 摘果されたりんごは食べられないが、腐食防止の塗料などを使用することでアートなどに使用できる可能性もある。



- 焼きたてのアップルパイと、りんごのお酒を提供できるお店が、商店街にできると素敵ですね！



- 20～30年前は町内で地産地消が成り立っていたが、現在は町内で事業を成立させるのが難しく、つくばや東京、千葉などにも展開している。
- 商店街に商品を卸すのは問題ないが、人手を用意して店を構える自信はない。コストが抑えられるのであれば考えられなくはない。
- 商店街で朝食を食べられる場所は、咲くカフェ（宿泊者のみ）やサンローランしかない。湯葉とこんにやくを出せば、良い朝食メニューにできるとは思う。

- 宿泊客への朝食の提供や、食べられる所が少ないのが課題ですね。

先進事例の調査

駅前商店街の活性化にあたって、まちづくり支援事業を構築している先進事例を調査し、今後のまちづくりの仕組みづくりや支援体制の構築の参考とするため、先進的な取り組みを行っているまちづくり組織へのヒアリングを実施した。

先進事例の訪問先

組織名	yuinowa（結城市）
事業名	結城まちづくりファンド
事業概要	結城まちづくりファンドは、一般財団法人民間都市開発推進機構（MINTO 機構）と、結城信金との間で「結城まちづくりファンド有限責任事業組合」を設立し、同ファンドを通じて、空き家、空き店舗などのリノベーション等に取り組み民間まちづくり事業を支援することにより、地域の魅力の再生に貢献するもの。

組織名	株式会社かすみがうらFC （かすみがうら市）
事業名	かすみがうらDMO
事業概要	かすみがうらDMOは、サイクリングプログラムの企画運営、地域産品を活用したレストラン運営、古民家を活用したゲストハウス運営、地域産品を用いた6次産業化事業などを担う、第三セクター事業である。 DMOとは、地域の観光のマネジメントとマーケティングを一体的に担う組織のこと。

事業説明会・町内事業者ピッチ・交流会

町内のプレイヤーの皆さんに集まっていただき、自身に取り組んでいる事業や大切にしていることなどを発表いただき、相互理解を促進した。

事業者ピッチにご協力いただいた方々

事業者	登壇者
奥久慈しゃも料理だいこん	高安氏
咲くカフェ合同会社	櫻山氏
株式会社吉成園	吉成氏
一般社団法人大子町振興公社	小松氏
株式会社NS大子ファーム	川口氏
パン工房サンローラン	菊池氏
株式会社FoundingBase	平石氏
daigo cafe	笠井氏
DAIGO SAUNA	和田氏
大子町特産品流通公社(前)	中野氏
有限会社ウェアウッドワーク (器而庵)	辻氏



空き店舗物件の調査や活用プランの検討

駅前商店街の空き店舗を調査し、利活用における課題の整理や、活用プランの検討を行った。



不動産・建築

- ・ 立地
- ・ ファサード・佇まい
- ・ 面積（広さ・スペース）
- ・ 劣化度合い



ハザード

- ・ ハザードマップに該当しない
- ・ 2019年台風被害の実績



所有者の意向

- ・ 物件提供について協力的
- ・ 売却 or 賃借
- ・ 本事業について理解がある

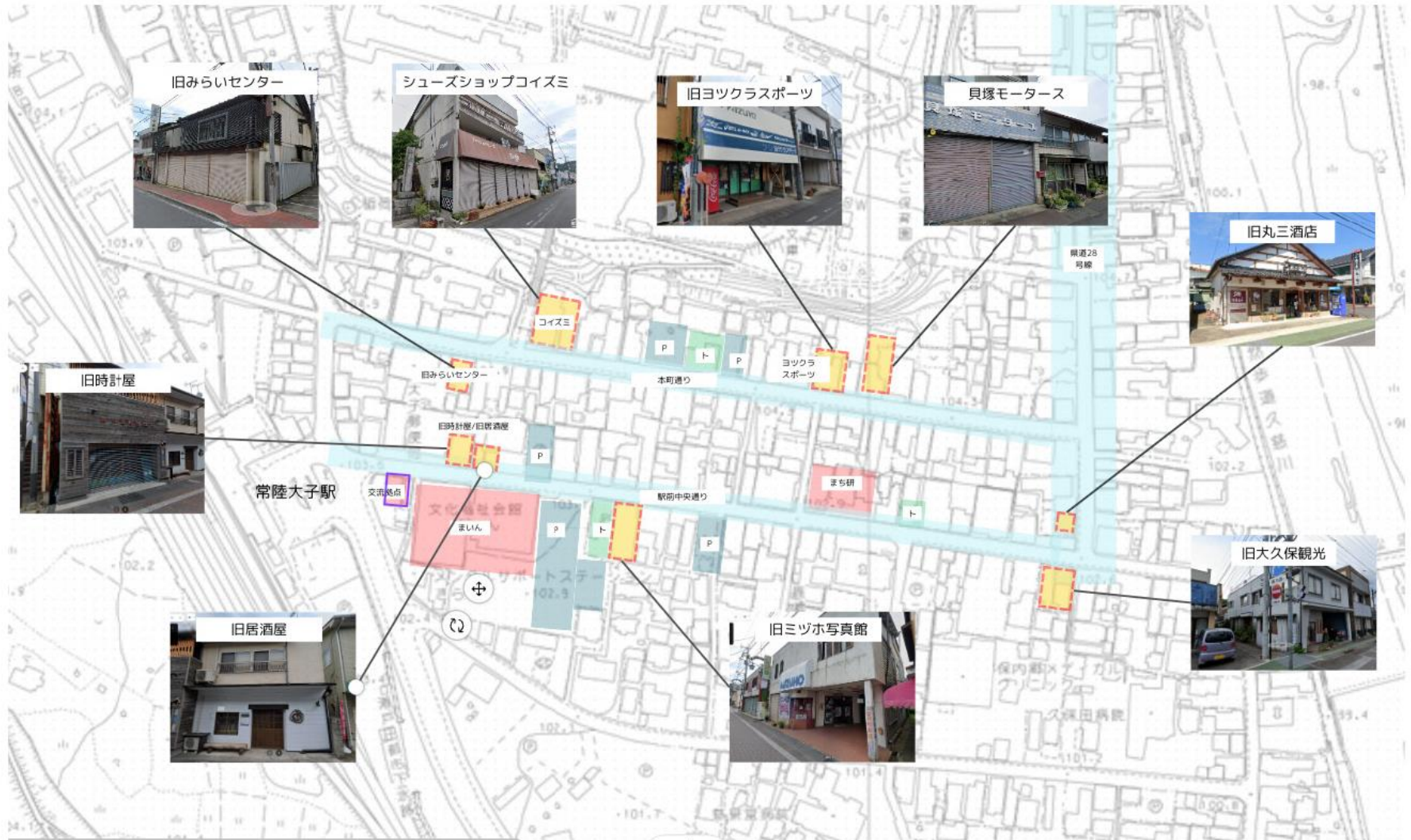


法律・衛生面

- ・ 浄化槽問題
- ・ 水洗トイレの設置可否

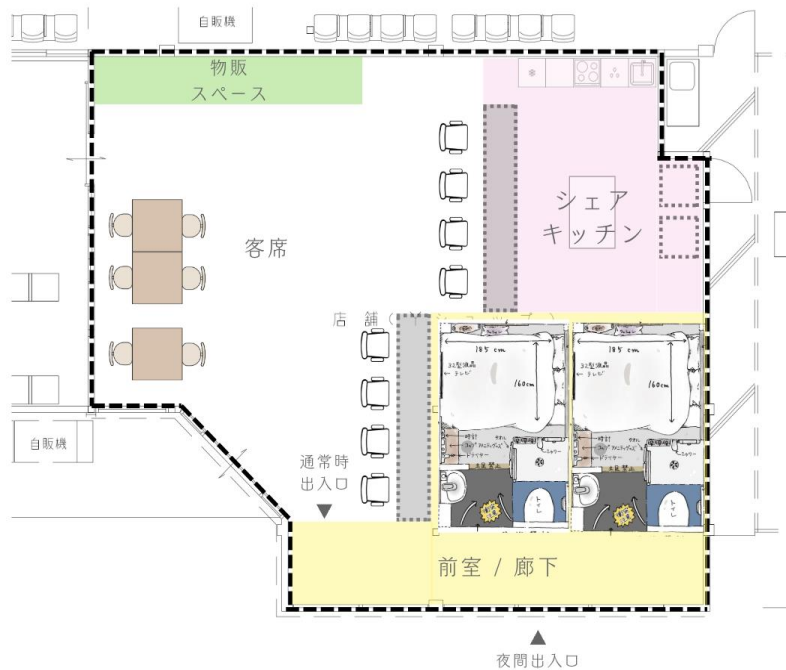
空き店舗物件の調査や活用プランの検討

調査物件



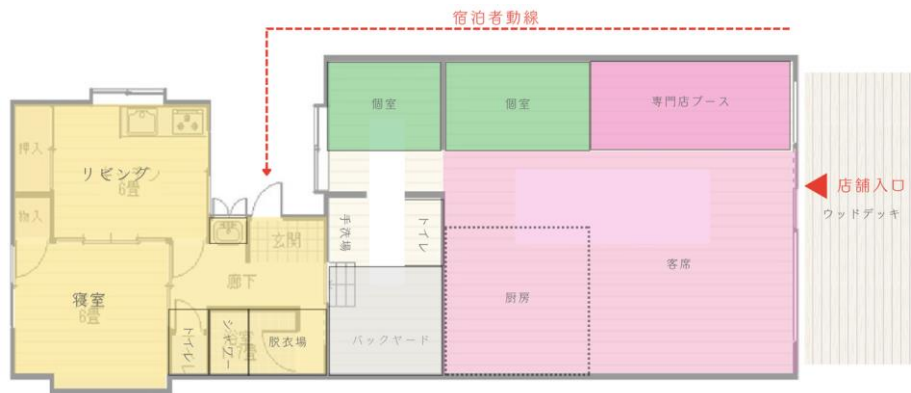
空き店舗物件の調査や活用プランの検討

商店街空き店舗 利活用プラン案



空き店舗物件の調査や活用プランの検討

商店街空き店舗 利活用プラン案



1階



空き店舗ツアーの開催・先進事例の講演

駅前商店街の空き店舗物件を見学するツアーを開催、また結城商工会議所の野口氏をゲストに招き、結城のまちづくりの事例として「結いプロジェクト」をご紹介いただいた。

空き店舗ツアーの開催

空き店舗ツアー物件

旧時計店（山田文具店裏）

旧ヨックラスポーツ

旧大森燃料

旧丸三酒店



先進事例の講演

「結いプロジェクト」の紹介

結城商工会議所 野口氏



民主導によるまちづくり戦略(案)

大子町・駅前商店街が抱える課題感

大子町は毎年500人程度人口が減少。

駅前商店街は空き店舗等が増加傾向。

袋田の滝など大子町に訪れる観光客数の合計は令和5年に96万人※であるが、拠点間の連携が弱い。

※令和5年茨城県観光客動態調査報告

2050年には約6,200人まで人口が減少すると推計される。

令和5年の大子町商店会の会員数は約1/4まで減少。

来訪者のうち約17%しか周遊していない状況であり、駅前商店街への周遊性が低い。

空き家等を改修して創業する移住者等も一定数存在。若者の定着や地方回帰等を図る。

若者がチャレンジできる商店街づくり。それを支援する体制づくり。

空き家等を有効活用した新しいコンテンツを集積。駅前商店街に新たな人の流れをつくる。

大子町の未来は…

このままでは…DEAD

だからこうしたい… ALIVE

駅前商店街が変わるための大きな転換期！

防災対応型観光交流施設が
令和8年度に開業し、
モンベルが出店予定

新たな
中核施設 **しっかりと
リンクさせる！**

既存の町の
サテライト

この機を逃さず、危機感を持って取り組もう！



変わるための考え方（コンセプト）

ローカルファーストによる地域価値の向上

地域資源・資産であるモノ・コト・ヒトに着目して、持続的な地域の魅力を創り出す考え方。高単価・高付加価値化によって好循環なまちづくりを推進。

（町民にとって）

もっと大子らしく。日常や身近なモノ・コト・ヒトの磨き上げ

（訪れる人にとって）

非日常の体験。ここでしか感じるできない特別な場所へ

基本方針

地域特性

- ・豊かな自然環境
- ・伝統文化や昔ながらの生業
- ・ブランド品となる地域産品
- ・首都圏から日帰りできるアクセス性
- ・観光資源やアクティビティが豊富

現状の課題

- ・少子高齢化と人口減少が進む
- ・伝統文化や生業の継承の停滞
- ・店舗の継承ができず空き店舗化
- ・袋田エリアへの観光の一極集中
- ・ピストン型観光で周遊に結びつかない

地域の優位性

- ・観光資源や体験型アクティビティが豊富で首都圏からの来訪者の人気が高い
- ・首都圏からの二拠点居住先としても注目が高まる
- ・レトロな雰囲気が残る商店街など独自色が強いまち並みも好評である
- ・背伸びしない自分なりのライフスタイルが整いやすい環境が魅力
- ・街がコンパクトで不動産オーナーや生産者などとの関係性が構築しやすい
- ・空き家や空き店舗を活用する若いプレイヤーが一定数存在するなど、新しいチャレンジへのポテンシャルが高い

基本方針

- 駅前商店街に独自のサービスを提供する魅力づくりを進め、高付加価値・高単価の取引ができる観光の目的地に転換し、これまでの観光拠点依存型の脱却から人の流れを変える
- 駅前商店街を消費行動や観光周遊の起点として、町内の拠点施設や生産者などへ周遊の足掛かりをつくる
- 駅前商店街を新しいチャレンジの場に転換させ、町内全体の活性化に結びつける

まちづくりの観点

主に宿泊施設と飲食店を計画。大子町ならではの高単価・高付加価値の商品やサービスを提供し、主に山間部エリアで生産されている一次産品などの接点をつくる。

受付 / レストラン
ゲストハウス



まちやど



オーベルジュ



まちやど /
レストラン



漆カフェ



バー / レストラン



カフェ /
コワーキング



まちやど



茶寮



ゲストハウス
& バー

ローカルファーストによる地域価値の向上

地域資源・資産であるモノ・コト・ヒトに着目して、持続的な地域の魅力を創り出す。
高単価・高付加価値化によって好循環なまちづくりを推進。

オーベルジュ



1日1組限定のオーベルジュ
腕の良いシェフを招き、地元の食材を使った
高級な食事やお酒を提供する



地元の食材にこだわった料理を
コースで提供



奥久慈しゃもの焼き鳥



りんごのスイーツ



シーズンには鮎釣り体験などもセットで
サービス提供



大子のお米を使ったおむすび屋



大子のお米を使ったおむすび屋
町内で生産されるお米のほぼは流通せず
自家消費されている
大子のお米に特化した飲食店が必要
町内は朝食を提供できる飲食店もないため
必要不可欠なコンテンツである



地元の野菜や奥久慈しゃものたまごを使った料理(定食)を提供する



山間部で集約的耕作はしにくい
水資源は豊かで甘くもっちりした
特徴があり、若手の米農家も存在



町外にはほとんど流通しないため
認知度が低い
ふるさと納税でも販売数を

奥久慈茶を取り扱った茶寮・カフェ



奥久慈茶は左貫エリアで生産・加工されている
実店舗は産地まで足を運ばなくてはならない
その場でお茶を体験できるコンテンツを
商店街に計画することで、奥久慈茶の認知を
高めることができお茶摘み体験などで
大子町の魅力を提供することができる



奥久慈茶を使ったアイスやソフトクリーム・和菓子などを提供



ワイングラスで提供する高級茶
ふるさと納税などの返礼品としても
商品企画・ブランディングも
しやすくなる



左貫エリアに広がる茶畑
GWシーズンはお茶摘み体験などで
農業と組み合わせた付加価値の高い
サービスや体験を提供していく

大子漆の漆器をコンセプトにしたカフェ



大子漆をコンセプトにしたカフェ
町内には漆工芸家(辻徹さん)が既に器而庵で
ギャラリーをオープン
もっと気軽に漆の文化を体験できるような
カフェをつくり漆の文化を紡いでいきたい



漆塗りができるワークショップ



器而庵(ギャラリー)には
多数の漆器が展示されている



町内にある漆掻きの現場の様子や
漆掻き体験をすることで
漆の文化を紡いでいく

駅前商店街を起点に町内全体への周遊を促進

商店街から産地や生産者・事業者のもとへ足を運ぶきっかけが生まれ
町内の観光スポットを巡ることで町内の周遊が活発化される。



駅前商店街の活性化における戦略の方向性

戦略の実行にあたって、具体的な戦略の方向性として駅前商店街の活性化から優先的に取り組み、駅前商店街の活性化策を起点として町内全域の活性化策に結びつける。駅前商店街の活性化における戦略の方向性として、次の展開を行う。

①まちが一体となって進める店舗づくり

遊休不動産の店舗活用は、(A)事業性を見込んだ店舗オーナー、(B)物件の柔軟な使い方を許容する不動産オーナー、そしてA・B両者をつなぎ、(C)ハード整備面、資金調達面でエリアの将来を見据えた物件の活用方法、リスク分散を調整する仲介者の民間事業者³者の発掘、意識啓発、育成が重要となる。それを下支えする形で、行政は各種補助金の運用や法的な規制緩和を検討するとともに、エリアを魅力的に見せるための発信も行う。さらに、制度融資やまちづくりファンドといった形で民間の金融機関や民都機構等の公的金融機関を巻き込んだサポート体制を強化する。

②不動産オーナーのネットワークづくり

民間の不動産会社が成り立たないエリアにおいては、不動産に関する情報が人間関係や噂話といったレベルに留まる傾向にある。空き家等を活用する者だけでなく、物件を貸す、売る側の不動産オーナーとも、まちの未来像について議論し、認識を共有しておく必要がある。不動産オーナーとのコネクションは、店舗オーナーに比べると表面上は見えづらいため、意識的にネットワークを作っていく必要がある。また介護や負債、相続といった家庭内に関する出来事とも不可分なため、情報の扱いには十分留意して進める。ただし、不動産オーナーともまちの未来像について議論する一方で、あくまで物件活用のリスクを取るのは店舗オーナーのため、不動産オーナーの意見が強くなり過ぎないように注意することも必要である。不動産オーナーも店舗がうまくいくための出資や協力をする状態も目指していく。

③不動産オーナーの相談窓口

前述の「不動産オーナーのネットワークづくり」のような不動産に関する相談を随時実施できる窓口を創設し、個別の相談を受け付けるとともに、一般的な情報提供を行う。

駅前商店街の活性化における戦略の方向性

④実験的なシェアスペースの運用

現状、空き家等を借りたいという店舗オーナー候補の力量や、店舗を開業した際の常陸大子駅前の市場性に比べると、1つの物件の物理的なサイズは大きい。また浄化槽の問題もあるため、改装にはそれなりの費用がかかる。そのため、1人の店舗オーナーが単独で、1つの物件を改装するリスクを抱えていくのはハードルが高い状況になっている。その状況に対し、1つの物件を複数の事業者で共有して活用する枠組みや、1つの物件を部分的に区画して貸し出す仕組みなどシェアスペースとしての活用方法が効果的であると考えられる。それを通じて、小さなリスクで、小さく試し、大きく育てられるような環境づくりを促進する。

⑤町外からのチャレンジャーの呼び込み

店舗オーナーとして空き家等を活用したい町内事業者、すなわち年齢的にも、事業意欲としても備わっている候補は限られている。そのため、移住や観光だけでなく、空き家等を活用した商売、地域資源を活かした事業を実施する場所としての大子町、常陸大子駅前の認知を上げていく必要がある。町内事業者が単独で行う事業だけでなく、たとえば町内事業者が生産する食材を活用した事業を行う可能性を町外に発信したり、具体的に町内で事業展開する意欲のある町外の方に対し、空き店舗ツアーをしたりして、物件や町内事業者とのつながりを作るなどの施策を行う。さらに、町内中心部には、特に若者向けの住宅物件が不足しているため、新しく事業を始める方に対し、シェア社宅的な位置付けでシェアハウスの共有を、不動産オーナーと組んで展開するといった視点も重要である。

⑥まちづくり促進の原資の検討

さまざまな空き店舗対策の予算のうち、特にハード面の整備に関わるハードルを、民間の予算だけで下げていくのは限界がある。ソフト面については、店舗オーナーの自助努力で実施すべき部分が多いが、ハード面のリスクは何らか下げられることが理想的である。そこで、年間50万人が訪れる袋田の滝の観瀑料を現状の2倍から3倍に上げ、増えた利益を、空き店舗の整備に再投資する仕組みを検討するのはどうか。昨今のインフレ基調やインバウンドの流入を鑑みるに、2倍から3倍の値上げは十分に許容範囲内であると考えられる。滝前商店街への対策として、観瀑料収入の一部を地域振興券的なクーポンとして還元すれば、観瀑者は実質的な負担増を限りなく減らすことができ、観瀑料の値上げにより観瀑自体を控える事態に対しては対応が可能なのではないか。

町内全域の活性化に向けた戦略の提案・提言

モノ（地域資源や地場産業を活かした持続可能な地域循環づくり）

- メリハリある6次産業化戦略（酒造機能や、鶏肉解体工場など）
- 6次産業化と連動した地域産業の高付加価値化と高単価化
- 首都圏をターゲットにした農業体験、森林、久慈川など自然資源の活用を通じた教育の機会と宿泊を伴う親子留学などの受け入れ促進
- 3Dプリンタ活用も含めた林業のアップデート
- 陶芸などクラフト文化の活性化

コト（まちづくりを活性化させるための戦略や仕組みの検討）

- 戦略的な企業、起業家誘致
- まちなかへの起業・創業を促進するためのチャレンジショップの運営
- まちぐるみ発想での人気業種に偏ることのない戦略的な不動産賃貸、店舗誘致
- 役場所有施設（公共不動産）を含めた大型の有休不動産活用、官民共創
- 賃貸戸建ての流通量を促す施策（改修費補助/役場借上で公営住宅化など）
- 国や地銀と連携したまちづくりファンドの組成
- 袋田の滝周辺の茶屋街（太子町の顔になっている部分）の一層の魅力向上
- 道の駅売店や飲食店のキャッシュレス化
- 商店街と観光拠点、生産地など周遊できる二次交通戦略
- 茨城、栃木、福島における実際的な広域生活、観光圏連携
- まちづくりに再投資する財源の確保

ヒト（多様な人材が連携・参画するための機会の創出）

- 地域おこし協力隊との事業連携
- ふるさと納税と連動した起業家人材の育成
- 人材を共有/流用できる仕組み（特定地域づくり事業協同組合など）の導入
- 若者の受け入れを促進するシェアハウス等、働き手の生活環境改善
- 町内外の事業者の交流が促される地域のハブになるような場所の整備（カフェ+コワーキング+スナックなど）
- 多世代が交流・共有できる福祉の場や健康の取組みの充実（医療機関以外の高齢者やシニア世代の居場所の確保）

戦略を実行するための 組織づくりについて

私たちの考え方（まちづくりのビジョン）

■ミッション（果たすべき使命）

「太子ファースト」3つの実現

- ◆ 駅前商店街の活性化を起点に、町全域の好循環なサイクルを実現
- ◆ 地域産業を活かし、高単価で高付加価値となるサービスと対価の実現
- ◆ まちに新しいチャレンジの文化を定着させ、持続可能なまちづくりの実現

■ビジョン（目指す姿と方向性）

太子ローカルチャレンジネットワーク

- ◆ ここだからこそできる！ 特別な場所となるために
- ◆ 今だからこそ挑戦する！ 未体験のマチをつくるために
- ◆ つなげていく！ ヒトやモノやコトをつないで互いに共鳴するアクティブなマチづくり

■バリュー（価値観や行動指針）

「ローカルの最先端を目指したまちづくり」

空き家や空き店舗を活用し、駅前商店街の新陳代謝を加速させながら
情報や人材、資産や資源を互いに共有しあっている状態をつくることで
新しいチャレンジとイノベーションを生む好循環型の地域社会を創造する

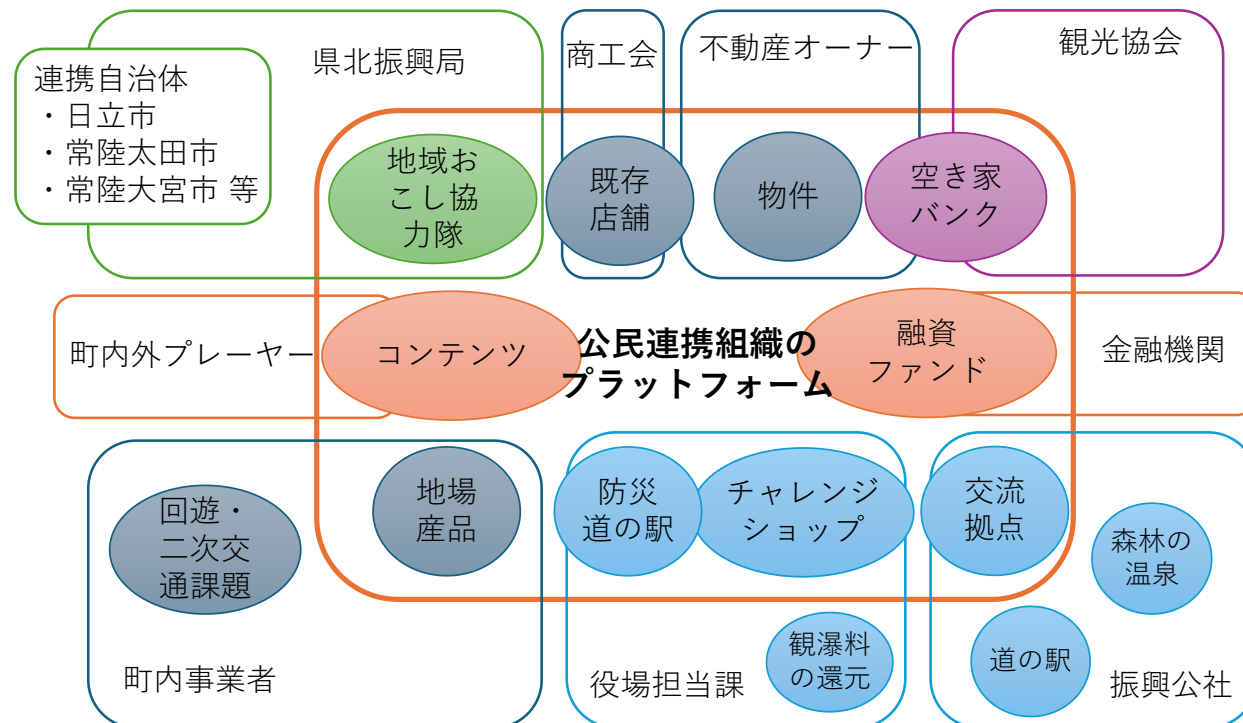
今必要なのはまちづくりの一体感

R7年度の目標とする取組み

➤ 「民主導の公民連携の体制構築」により、自分ごととして持続可能な振興を図る

公民連携の体制づくりにおいては、官民のステークホルダーやプレイヤーを募り、駅前商店街活性化のビジョンやコンセプトの共感づくりなど、議論を深めながらまちづくり戦略の検討を進める。

また、一過性の会議体で終わるのではなく、当事者意識をもってまちづくりを取り組むため、民主導型の推進体制を検討し、将来的な法人化を見据えた、より強固な推進体制の構築を目指す。



戦略の実施に向けた体制構築の検討

多様なステークホルダーが集い、相互支援・相乗効果により町内全域の活性化に結びつける

金融機関

観光協会

プレイヤー

商工会

振興公社

大子町

専門分野の集中

プラットフォーム効果

情報や人材、資産や資源を互いに共有しあっている状態をつくり、専門分野の集中と実行の分散による相乗効果を高めるプラットフォームづくり

戦略の実行の分散

不動産賃貸
事業

エリア
マネジメント
事業

ソフト政策
支援事業

空き家や空き店舗の活用による駅前商店街の活性化事業を実行する相互支援関係を構築し、町全体の問題意識を共有しながら課題解決のための取組みを進める実行体制を構築

仮) 駅前商店街活性化タスクフォースの検討

駅前商店街の活性化戦略を、より実行力を持って取り組む組織

駅前商店街活性化の総合的なプロデュース
まちづくり全体のコンセプトを統一

【エリアマネジメント事業】

- タスクフォースの運営・事業進捗管理（事務局）
- 商店街活性化戦略の策定・改定（PDCAとKPIの設定）
- 商店街のにぎわいを創出するイベントの企画・運営

3つの事業の柱

遊休不動産の活性化
街を元気にするヨソモノの受入れを促進

【不動産賃貸事業】

- 不動産オーナーと賃貸希望者のコーディネート
- 補助金活用や融資などの資金調達のアドバイス
- 創業支援のアドバイス
- チャレンジショップ事業の運営
- 空き家バンク事業の運営（観光協会から引継ぎ）

事業全体の円滑化を図る施策を推進
活性化支援策を公民連携で実現

【ソフト政策支援事業】

- まちづくりファンドの組成など融資の仕組みづくり
- 生産・加工など6次産業化による地産地消の仕組みづくり
- ふるさと納税など地域産品の販路拡大の仕組みづくり
- 収益事業からまちづくり事業への還元の仕組みづくり

事業スキームの方向性

段階を踏んだ、まちづくり組織のステップを検討

R7年度

初期段階
(合意形成)

会議体を中心とするまちづくり組織の運営
(まちづくり全体の方向性を共有)

R8年度

実行段階
(具現化)

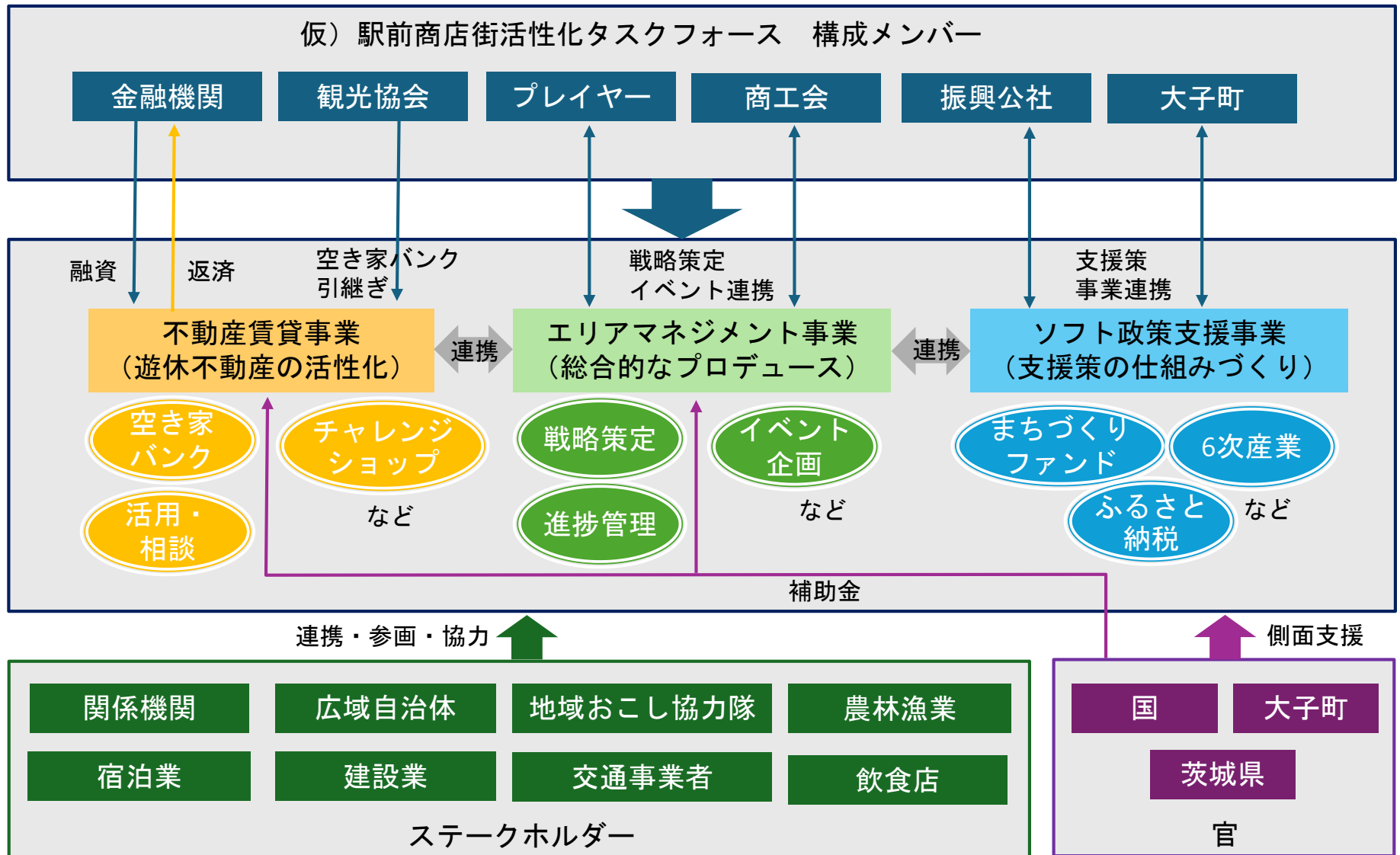
まちづくり会社等による部分的な事業運営
(チャレンジショップなど一部先行して戦略的な事業の運営)

R9年度以降

拡張段階
(高度化)

第三セクター等による新たな事業への拡張
(戦略策定の事業や、行政の運営事業などの一部を
民間事業へシフト)

事業スキーム（案）



タスクフォースメンバー役割（案）

構成メンバー	役 割
金融機関	戦略や支援策についてのアドバイス
観光協会	観光に関する情報提供や、各種事業の連携
プレイヤー	戦略策定への意見出しと、事業の活動への参画
商工会	既存事業との連携や、新たな事業展開への参画
振興公社	既存事業との連携や、支援策などの連携
大子町	戦略策定のとりまとめや、支援策などの検討
事務局	会議の運営、各種調整を担う（構成メンバーから選出）
座長	事務局と協力し会議を統率する（構成メンバーから選出）