

Re B 鶴崎商店街 Re:Born 計画

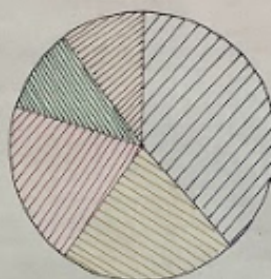
Re 1 問題点

～フィールドワークで
生の声を聴く～

後継者不足

大型店の競合

ネットによる消費変化



商店街実態調査

(2018 中ト企業庁調べ)

後継者問題 38% 大型店の競合 10%
集客力 22% その他 11%
店舗老朽化 19%

魅力ある商店街を考える

Re 2 解決策

後継者問題

ビジネスマッチング



高齢店主

- ・店を残したいが...
- ・廃業後の生活費不安



行政

- ・税収入の増加
- ・若い人の流出阻止
- ・町の活性化



ベンチャー企業

- ・独立して起業したい
- ・アイデアと体力はある
- ・チャンスとお金がない

大型店からの
顧客獲得

バリューアップ

100均 商店街 ... 全てのお店で 100円 で
買える商品も必ずおく

集客アップ
子供でも
気軽に入れる

認知度アップ
気軽な来店から
店を知ってもらう

売上アップ
ついで購入と
つながる

ネットによる
消費変化

シェアビジネス

ネットではできない事をする → 資源と情報をシェア

- ・配達シェア
- ・情報シェア

高齢者向けの 見守りサービス
(思いやりをサービス化)

Re 3 意識改革

～ぼくらに
できること～

商店街の衰退 → 私たちの生活に
影響する

