

商店街 賑わい 読本

VOL.11

「空き店舗」を商店街・地域の資産へ！
～空き店舗・遊休不動産の活用に向けて～

商店街
賑わい
プロジェクト

大阪商工会議所

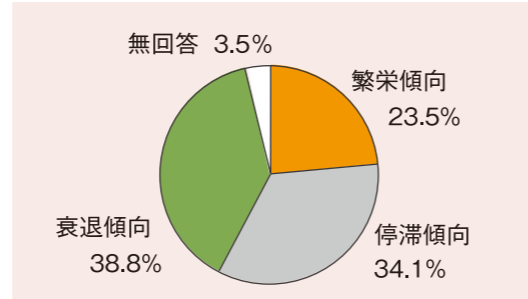
発行：大阪商工会議所 商店街空き店舗・遊休不動産活用研究会
発行日：2020年1月
〒540-0029 大阪市中央区本町橋2-8
TEL：06-6944-6440 FAX：06-6944-6565

大阪市内商店街の遊休不動産（空き地・空き店舗など）に関するアンケート調査のポイント

①調査期間：2018年9～10月 ②回答数：85商店街

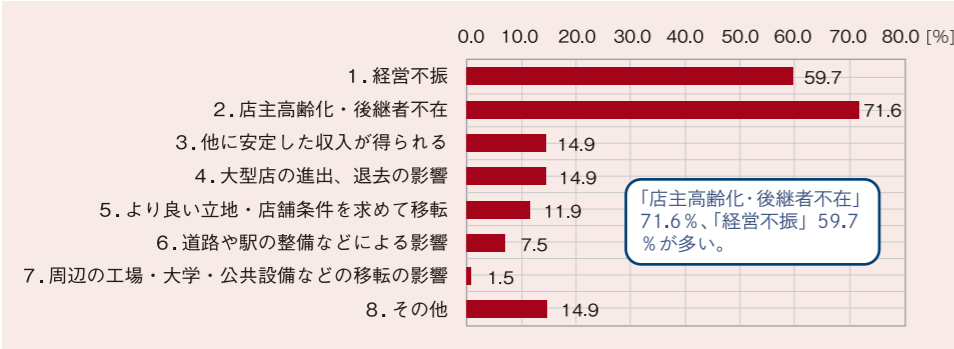
1 回答した商店街の最近の景況（単一回答）

回答した85商店街の最近の景況について、[繁栄傾向] [停滞傾向] [衰退傾向]の3傾向に区分したところ、[繁栄傾向] 23.5%、[停滞傾向] 34.1%、[衰退傾向] 38.8%となった。



2 遊休不動産（空き地・空き店舗など）が生じた理由（複数回答）

遊休不動産が生じた理由は、「店主高齢化・後継者不在」「経営不振」が多い。



3 遊休不動産（空き地・空き店舗など）である状態が続く理由（複数回答）

遊休不動産の状態が続く理由は、繁栄商店街では「所有者に貸す意志がない」、衰退商店街では「商店街の賑わいが少ない」が最も多い

	繁栄傾向	停滞傾向	衰退傾向
1位	所有者に貸す意志がない (58.3%)	所有者に貸す意志がない (57.7%)	商店街の賑わいが少ない (62.1%)
2位	賃貸せずとも所有者の生活に差し支えない (50.0%)	商店街の立地環境が良くない (57.7%) (同率1位)	賃貸せずとも所有者の生活に差し支えない (48.3%)
3位	家賃などの条件に折り合いがつかない (33.3%)	賃貸せずとも所有者の生活に差し支えない (46.2%)	所有者に貸す意思がない (44.8%)

4 遊休不動産（空き地・空き店舗など）があることによる悪影響（複数回答）

「商店街の魅力の低下」が最も多く挙げられる。また、繁栄商店街では「景観の悪化」、衰退商店街では「商店街組織の維持・継続が困難」も多い。

	繁栄傾向	停滞傾向	衰退傾向
1位	商店街としての魅力の低下 (75.0%)	商店街としての魅力の低下 (57.7%)	商店街としての魅力の低下 (89.7%)
2位	景観の悪化 (75.0%) (同率1位)	買い物客にとって必要な業種が不足 (46.2%)	商店街組織の維持・継続が困難 (69.0%)
3位	防災上の心配 (33.3%)	地域行事の担い手不足 (38.5%)	買い物客にとって必要な業種が不足 (62.1%)



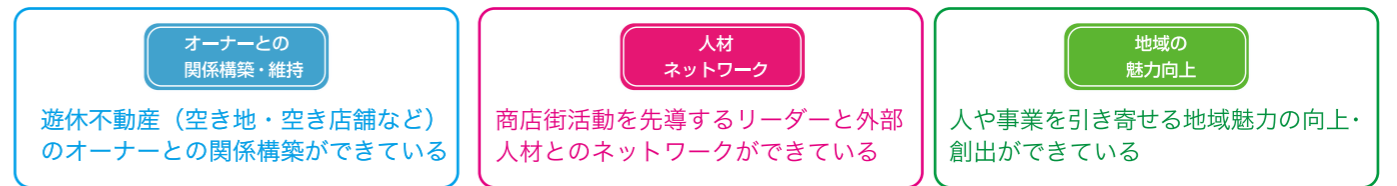
商店街空き店舗・遊休不動産活用にむけて

大阪市立大学 名誉教授 石原 武政

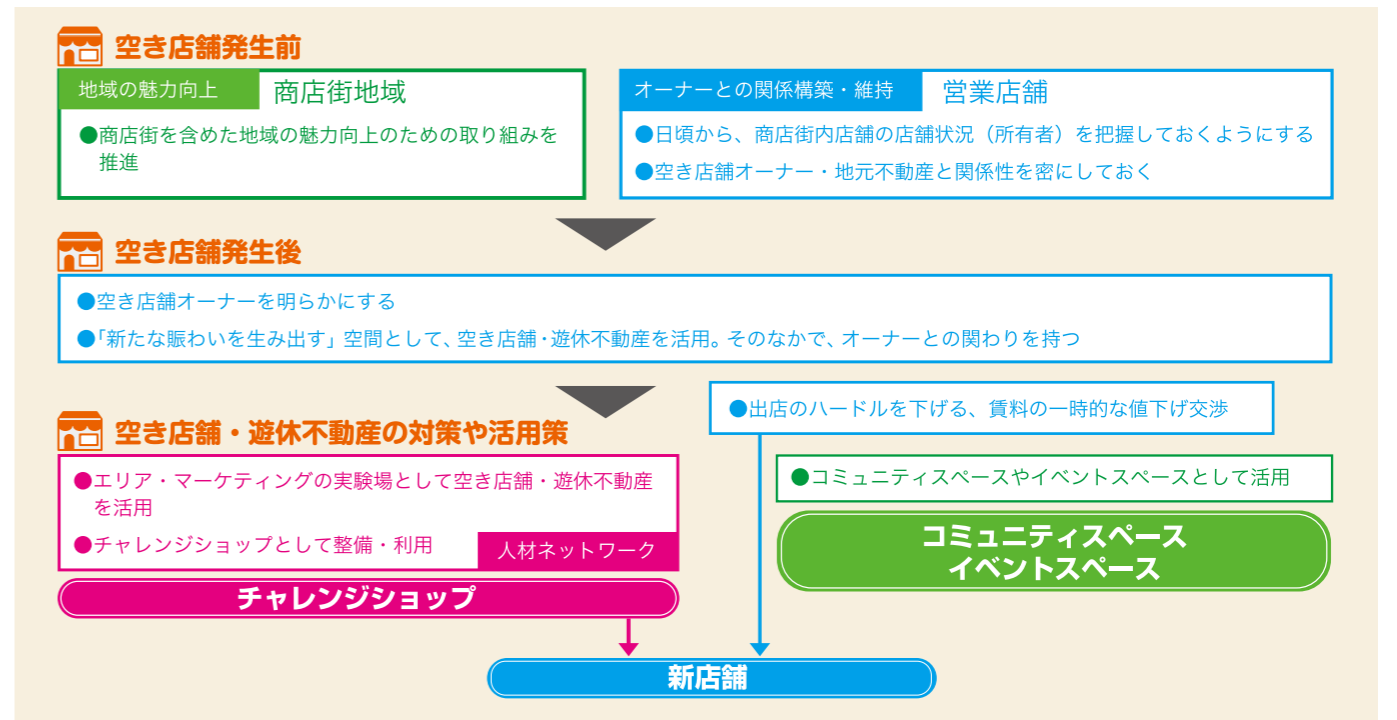
商店街の空き店舗が話題になり始めてから30年になる。その間、各地で様々な取り組みが行われてきたが、空き店舗問題は一層深刻になってきている。それを考えると、もう打つ手はないようにも思える。しかし、そうではない。今も多くに商店街が空き店舗問題に取り組んで成果を挙げている。共通しているのは、熱心なリーダーがいて、大家さんと良好な関係を築き、家賃をコントロールすると共に、大家さんの不安を解消することだ。ぜひ、みなさんの商店街からも、新たな取り組みを発信して欲しい。

商店街空き店舗・遊休不動産活用に当たってのポイント

研究会を通して空き店舗・遊休不動産に対して先進的な取り組みを行っている商店街には以下の要素が備わっていることが明らかになった。



この事例集では、これらの要素を各商店街の実情に合わせて取り入れ、長期的な視点で取り組んでいる商店街・地域を取り上げている。



商工会議所等支援機関の取り組み例

- [1] 商店街と、大家（空き店舗オーナー）・不動産業者との良好な関係の構築・維持に役立つ取り組み紹介等
先進事例の紹介、外部人材との連携支援など
- [2] 空き店舗の新規出店・展開支援
店舗の改装費用の負担軽減施策の創設・拡充など
- [3] 商店街を核にしたエリア全体の魅力向上
地域全体の魅力向上に向けたストーリー作りなど

close up 地元不動産事業者の活躍で 空き店舗が減少！

新大宮商店街（京都市北区）

【概要】

京都市営地下鉄北大路駅より徒歩 15 分、閑静な住宅街の中にある約 180 店舗の地域型商店街。新大宮通沿いの南北約 1km にわたって商店街が続く。

新大宮商店街（京都市北区）においては空き店舗とテナントの仲介のほか、地域の活動や様々なイベントに利用できる複合的な広場「新大宮広場」の計画・運営に携わっている。

オーナーとの
関係構築・維持

地域の
魅力向上

（株）フラット・エージェンシー

【概要】

1974 年の創業以来「地域・社会に貢献できる企業」を目指し、地域や地域組織等とのつながりを活かした賃貸・不動産業、テナント紹介等を行っている。

～「商店街」、「空き店舗」、「出店者」を結ぶ強い味方～

京都市北区にある新大宮商店街では、地元の不動産事業者（株）フラット・エージェンシーが積極的に商店街空き店舗の解消に取り組んでいる。

【取り組み内容】
● 空き店舗オーナーへの賃料交渉
新規出店者が店を構えるにあたって、まず直面するのが、賃料の問題である。新大宮商店街においても、若手の出店希望者と不動産オーナーが希望する賃料の折り合いがつかないというケースが発生していた。
若手の創業者複数名から商店街への出店希望相談を受けた（株）フラット・エージェンシーは、不動産オーナーに対し、新規出店を希望する創業者の事業が軌道に乗るまでの

● 地域に根差した不動産会社ならではの、地域、不動産オーナーとの信頼関係

【ポイント】

● 「新大宮広場」の開設
また、同社は長い付き合いのある空地のオーナーからの相談を受け「みんなが集まれる空間として活用する」という基本コンセプトの元に、多くの方の協力を得て、地域や商店街の活性化に資する「みんながつくる新しい広場」として企画し、2018年の秋に商店街内に会員制の「新大宮広場」をオープンした。
約100坪の広場にはキッチン設備もあり、飲食店のチャレンジショップを展開することもできる仕様だ。オープン後は会員の拡充に取り組み、コンスタントにイベントが開催されている。イベントにより集客力が向上し、商店街店舗への波及効果も見込める。

賃料の値下げを交渉。不動産オーナーはこれに応じた。
以後、新規出店者に対して京都市の「商店街空き店舗解消促進事業」における補助制度を紹介する等、行政・自治体の制度も活用しつつ、商店街を含むエリアへの積極的な出店誘致を行い、約20店の空き店舗解消にこぎつけた。

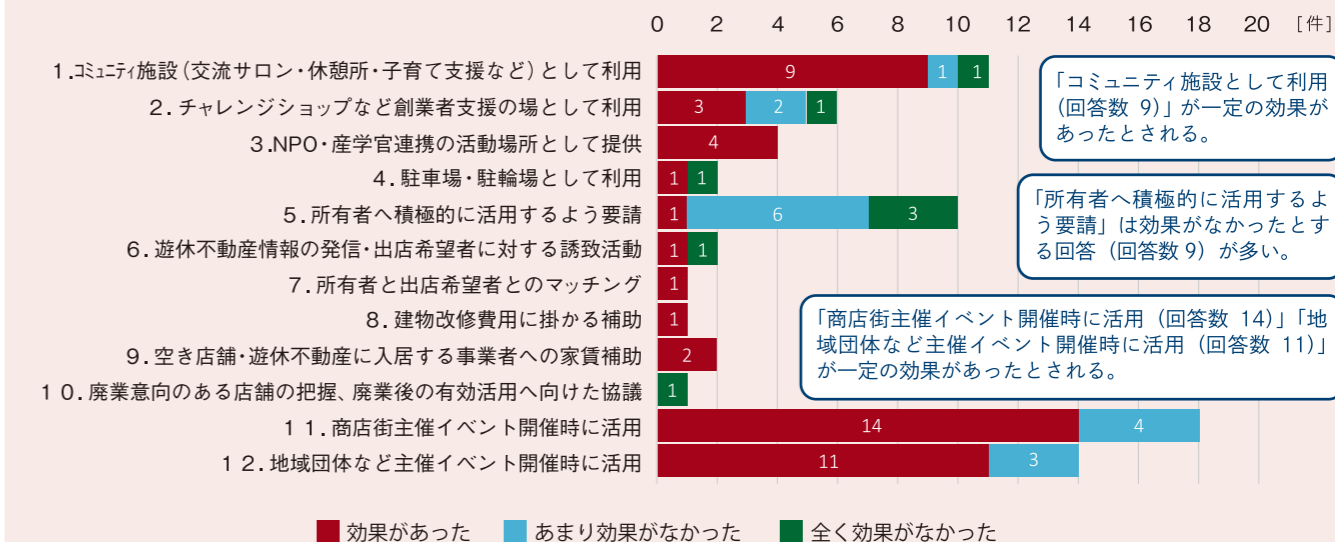


業」として地域や地域組織等との関係を深めてきた。また、不動産オーナーとの関係構築も重視し、1999年に「資産活用倶楽部（現・フラットコミュニティクラブ）」を立ち上げ、不動産オーナーが不動産活用に関する諸問題を相談できる場を創設。不動産オーナーとの積極的なコミュニケーションを心掛けてきた。地域、不動産オーナー双方と長きにわたって信頼関係を維持してきた不動産事業者が地域課題を解決する不動産の活用を促進している。

5

遊休不動産対策・活用事業の効果が有無

「商店街主催イベント開催時に活用」「地域団体など主催イベント開催時に活用」「コミュニティ施設として利用」に効果があるとする一方、「所有者へ積極的に活用するよう要請」は効果がなかったとの回答が多い。



「所有者と出店希望者とのマッチング」「所有者へ積極的に活用するよう要請」「コミュニティ施設として利用」との回答が多くなっている。

遊休不動産対策・活用事業で 今後取り組みたい事業

6



※「所有者へ積極的に活用するよう要請」に効果がなかつたとする回答が多い一方で、今後取り組みたい事業の上位に「所有者へ積極的に活用するよう要請」がくる。ここから、商店街関係者の多くが空き店舗の所有者への要請を重要視し、実践しながら、効果的な方法を手探りしていることが読み取れる。

close up

商店街を創業スポットに！

～若手出店者を引き込む商店街の借り上げ物件～



オーナーとの
関係構築・維持

人材
ネットワーク

地域の
魅力向上

鳩の街通り商店街（東京都墨田区）

【概要】
東武東上線曳舟駅より徒歩 5 分の近隣型商店街（2019 年
時点で約 55 店舗、うち組合加入 46 店舗）。
旧花街などに挟まれた、歴史・風情のある地域。

東 京都墨田区の鳩の街通り商店街は、90 年近くの歴史を持つ古い商店街。東京大空襲をまぬがれたレトロな街並みが人気だ。一方で、最近は老朽化した空き店舗を建売住宅にする流れが進む。そんな中で、商店街は、「レトロな街並み」や「下町」に魅力を感じる事業者を商店街内に呼び込むべく、商店街内の空き店舗オーナーの理解を得ながら、「挑戦の場」作りに取り組んでいる。

同商店街がアパートを借り上げ、各部屋をアトリエや事務所、店舗として割安な賃料で貸し出しを行うという仕組みで、2008 年

【取り組み内容】

● チャレンジスポット！ 鈴木荘

同商店街が最初に事業者誘致に取り組みきっかけとなったのが、「チャレンジスポット！鈴木荘」の創設である。空き店舗が目立ってきた商店街に創業支援施設を作りたいとの思いで、商店街の前理事長が建て替え予定であった商店街内空きアパート「鈴木荘」のオーナーに粘り強く交渉し、実現した。

商店街がアパートを借り上げ、各部屋をアトリエや事務所、店舗として割安な賃料で貸し出しを行うという仕組みで、2008 年

close up

空き店舗オーナーの貸し出しモチベーションが上がるきっかけに！



オーナーとの
関係構築・維持

地域の
魅力向上

粉浜商店街（大阪市住之江区）

【概要】
南海本線粉浜駅より徒歩 1 分の地域型商店街（2018 年時点で、123 店舗、うち組合加入 121 店舗）。

～短期貸し出しと、オープンシャッタープロジェクト～

大 大阪市住之江区に位置する粉浜商店街は、現在「空き店舗」を活用した出店者の誘致事業（リーシング事業）やイベントに取り組んでいる。

【取り組み内容】

● 商店街主体で取り組む「レンタルショップ」事業

同商店街は、2015 年より（株）プランニングコンサルタントの事業スキームを採用して、商店街が主体となって出店希望者に対して空き店舗を短期貸出する「レンタルショップ事業」を運営。これは、商店街が窓口となって空き店舗への短期出店希望者を募り、出店の可否を審査したうえで空き店舗オーナーとの間に入り、期間・賃料等を調整するという事業だ。出店者にとっては短期間・割安な賃料で「お試し出店」ができ、空き店舗オーナーにとっては長期の

賃貸契約を結ぶよりも低リスクかつ手軽に遊休不動産を活用でき、商店街にとっては手数料収入を得られるというメリットがある。

手ごたえを感じた出店者が同商店街で開業、空き店舗の解消につながったことに加えて、空き店舗のオーナーの貸し出し意欲が高まり、飲食店等、より幅広い業種に貸し出せるようリノベーションを検討するなど、空き店舗のオーナーが自身の保有する資産に目を向ける契機になっている。

● 空き店舗オーナーの意識を変える「オープンシャッタープロジェクト」

2018 年には、空き店舗を用いた 1 日限りのイベントにも挑戦。これは普段締め切られている空き店舗を、商店街が定期的に取り組んでいる「100円商店街」イベントに合わせて 1 日だけオープンするという試みだ。

「1日のみの開放」という点が空き店舗オーナーらの心理的負担を軽減し、商店街内の空き店舗 20 店舗のうち 9 店舗が参加した。イベント当日は、空き店舗内で個人の持ち物のリメイクや DIY など



の見本市、写経のワークショップなどが行われ、普段締め切られ

に運営を開始して以降、主に若手の創業者が入居している。当初は墨田区、地域で活動する有志らの広報協力を得て入居者・出店希望者を募集していたが、現在は口コミ等による応募が主流になりつつある。

● 100TENプロジェクト

「チャレンジスポット！鈴木荘」に続き、2013 年からは、現在ある店舗の倍の 100 店舗開店を目指すべく、空き店舗を借り上げて創業希望者に貸し出す「100TENプロジェクト」にも着手。まずは商店街内の空き店舗の実態把握をするべく、地元で活動する建築士や有志らの協力のもと、商店街内の空き店舗調査に取り組んだ。調査結果は商店街内で開催したイベントの際に来街者にもオープンにし、商店街内の空き店舗を広く周知する機会を設けた。

調査やその後の商店街イベントを通して、一部の空き店舗オーナーから信頼と理解を得ることができ、商店街が複数の空き店舗を借り上げるに至った。現在は、墨田区の補助金も活用しながら、割安な賃料で出店希望者へ店舗貸しを行っている。

【ポイント】

● 商店街関係者の粘り強い交渉と地域で活動する有志、地域住民の協力

て寂しい印象を与えていた空き店舗にも商店街顧客が集まり、明るい賑わいを生み出した。周辺の商店主からも好評を博し、次回開催が待望されている。自身の保有する空き店舗が賑わいを生み出す様子を見たオーナーは「空き店舗を開放するモチベーションが高まった」とのこと。参加した 9 店舗のうち、3 店舗はレンタルショップとして商店街に店舗を貸し出すことに決めた。

【ポイント】

● 外部コンサルティング会社のスキーム導入

空き店舗活用事業スキームを商店街だけで考え、運営するのは容易ではない。事業スキーム導入初期には、（株）プランニングコンサルタントも運営に携わり、適宜指導を受けて事業を運営した。今は運営ノウハウを身に着けた商店街が主体となり事業を継続している。

● 短期貸しでリスクと抵抗感を軽減

長らく貸し出しを行っていなかった店舗を再度貸し出すことは、空き店舗オーナーの心理的負担も大きい。「短期貸し」「1日のみの開放」等、段階をふんで空きアプローチを行うことでオーナーの協力を得るに至っている。



鈴木荘の借り上げにあたっては、商店街の前理事長、理事らが中心となり、空き店舗オーナーらに 1 年以上にも及ぶ粘り強い交渉を行った。また、100TENプロジェクトでは地元の活性化を目指して活躍する NPO 法人の有志メンバーも積極的に協力。一部のメンバーは前理事長と共に空き店舗オーナーの説得にあたった。さらに、借り受けた物件の改装・配線工事などは、地元の大工や業者が協力して低コストで施工。商店街関係者の熱意と、地域を支える人材らのネットワークが、空き店舗オーナーの理解を得、出店希望者の共感を呼んでいる。

close up

コミュニティスペースで顧客とのコミュニケーション促進！



オーナーとの関係構築・維持
人材ネットワーク
地域の魅力向上

柏里本通商店街（大阪市西淀川区）

【概要】
JR 塚本駅より徒歩 1 分の地域型商店街（2018 年時点で 60 店舗、うち組合加入 47 店舗）。

～商店街の安心・安全な雰囲気づくりに貢献するコミュニティ施設～

柏里本通商店街は、JR 神戸線塚本駅から西方約 50m に位置する地域型の商店街。同商店街は 1990 年代にアーケードを設置した際の店主らが健在で、商店街の店舗を貸すことにも積極的。現状としては、空き店舗問題が発生していない。

一方で、JR 塚本駅利用者の減少に伴う来街者の減少や、顧客の高齢化には課題意識を持っている。現在は、高齢の商店街顧客らが安心して買い物できる場を目指し、地域コミュニティの機能強化に取り組む。

【取り組み内容】
●「コミュニティ施設」柏の里」の開設
顧客の高齢化が進む同商店街は、高齢顧客が買い物する際に懸念事項となるトイレ、休憩所の設置を構想。国の補助事業を活用したアーケードの改修、商店街内設備の整備を行った際に、コミュニティ施設「柏の里」もあわせて開設した。
同施設に転用したのは、大手スーパーマーケットが所有し、倉庫として利用されていた土地。倉庫という性質上、商店街に面しているにも関わらず、普段はトタンで覆われ、その前は違法駐輪やポスター・ビラの無断掲示が横行していた。
商店街は所有者であるスーパーマーケットの代表に対し、商店街に土地を貸し出すよう依頼。地元へ愛着のある同スーパーマーケットの地域貢献意識もあって、24 年間に上限として土地を無償で貸し受けることに成功した。

2011 年に開設された「柏の里」は、基本的には無人で、午前 10 時～午後 6 時まで開放されている。施設内には商店街や地域の各種



コミュニティ施設の開設にあたって違法駐輪やビラ類の無断掲示といった問題にも地道にアプローチ、今では商店街内の景観も改善している。

●**運営費用コストの確保**
コミュニティ施設の光熱費等運営コストは商店街の共用施設費（アーケード維持費）から捻出されている。また、通常無人で運営していることで人件費等をおさえた運営が可能となっている。



close up

遊休不動産、まちの歴史を発掘し、呼び込みたい人材に PR！



オーナーとの関係構築・維持
人材ネットワーク

MAD City（千葉県松戸市）

【概要】
（株）まちづくりクリエイティブがおこなう、まちづくりプロジェクト。地域に残る空き家の利活用とクリエイティブ活動を結び付け、移住定住の促進に加えて、アーティストを中心としたクリエイター等の活動サポートや事業開発支援、またそれによる地域の活性化を目指している。JR 松戸駅付近エリアをメインに展開中。

～“クリエイティブな自治区”を目指す MAD City～

千葉県松戸市、松戸市駅前半径 500 メートルのエリアでは、2010 年より「MAD City」プロジェクトが始動。（株）まちづくりクリエイティブが中心となり、クリエイターを中心とした地域ブランディングを推進している。

【取り組み内容】
●**不動産のサブリース**
「MAD City」は、「人」によるまちづくりを目指し、アーティスト等を中心としたクリエイティブ人材を積極的に引き込んでいる。クリエイターや連続起業家といった人材をまちに呼び込むことで、カフェ・雑貨屋といったまちづくりに必要な起業家層、そして代理店・IT・金融業などの知的産業層らを順次呼び込める土壌をもつ「クリエイティブシティ」につなげる狙いがある。

まちの核となる人材の呼び水となっているのが、一般に流通しづらい老朽化した「遊休不動産」だ。改装可・原状回復不要の物件を低賃料でサブリースすることで、アトリエや住居を求めたクリエイターらの移住を促している。低賃料かつ DIY 可能な自由度の高い物件に惹かれて、これまでに 200 名以上がサブリース物件に入居。物件稼働率は 99% で入居者の 6 割がアーティスト等のクリエイターである。彼らによって改装された物件は、貸し出し前よりも価値が上昇することも期待できる。

【ポイント】
●**人材の呼び水としての「遊休不動産」とまちのブランディング**
貸し出しが難しい状態で放置されている遊休不動産は、一般的にはネガティブな存在であるが、同プロジェクトにおいては、低賃料で改装自由である点が強みになり、クリエイター層の呼び込みに成功している。
人材の呼び込みに当たっては（株）まちづくりクリエイティブが中心となり、まちの歴史的背景もふまえて、対象とする人材に刺さるコンセプトを打ち出している。また、集まったクリエイターと地域住民が共に楽しめるイベントも定期開催し、地域全体でアートや「遊び」に取り組む場を設けている。



close up

宿泊客が商店街を回遊！

～空き店舗を活用した宿泊施設と 商店街個店が連携する「クラウド型ホテル」～



みやこ町商店会内布施本町商店街は、近鉄布施駅より徒歩5分

オーナーとの関係構築・維持 人材ネットワーク 地域の魅力向上

SEKAI HOTEL Fuse (大阪府東大阪市)

【概要】
リフォーム・リノベーション事業を手掛けるクジラ(株)が、空き家問題の解決・地域活性化につながるホテル事業の運営を目的に SEKAI HOTEL (株)を2014年に設立。2018年に SEKAI HOTEL Fuse を開業。

SEKAI HOTEL(株)は、リフォーム・リノベーションを手掛ける不動産企業のクジラ(株)が、「空き家」「リノベーション」「インバウンド」「地域活性化」等、地域が抱える課題に対してホテル運営事業を活かして取り組むことを目的に設立。現在大阪で2つのホテルを運営している。

うち、2018年に新たに開業した「SEKAI HOTEL Fuse」は、大阪府東大阪市近鉄布施駅前にある、みやこ町商店会内にオープン。商店街と連携しつつ現在営業中である。



【取り組み内容】 ●クラウド型ホテル 「SEKAI HOTEL Fuse」

同ホテルは、みやこ町商店会内の元婦人服店を購入し、20坪2階建て・5部屋20床のホテルに改装(親会社であるクジラ(株)が施工)。「フロント」や「宿泊設備」、「物販」等を、点在する空き家や、既存の個店等に分散する「クラウド」型のホテルとして、商店街や地域事業者と提携し、宿泊顧客の商店街内回遊を促している。

ホテルは宿泊客向けに「SEKAI PASS」(写真・左上)を発行。客は協力店にパスを提示することで、夕食、銭湯、朝食等で近隣店舗を利用する際に、割引や特典を受けられる仕組みだ。中には「和菓子作り体験」等のアクティビティを提供する店もある。

【ポイント】

●コストを下げることで
収益確保

空き店舗を活用した事業においては行政・自治体の補助金が入ることが少なくないが、同ホテルは補助金に頼らない運営を行っている。空き店舗の改修にあたっては、親会社であるクジラ(株)が工事・デザイン等一括で行い、施工コストを下げた。また、ホテルそのものは完成後に投資家に売却、それを一括借り上げし、ホテルの運営を請け負うというビジネスモデルで、リスクの分散を図っている。

●商店街との協議・連携

布施での開業にあたっては、商店街関係者らと交えて、ホテルを営業することで増える見込まれる外国人観光客への対応や、宿泊客が商店街に与える影響について、地道に協議を重ねた。結果、商店主らの理解につながり、「SEKAI PASS」への協力につながった。

close up

空き店舗活用イベントで 近隣住民へ商店街をPR！

～新たな顧客層の可能性をさぐる、 空き店舗のマーケットイベント～



オーナーとの関係構築・維持 人材ネットワーク 地域の魅力向上

蕪村通り商店街 (大阪市都島区)

【概要】
JR 城北公園駅(2019年3月完成)より徒歩1分の近隣型商店街(2019年時点で76店舗、うち組合加入23店舗)。
歩人・与謝蕪村ゆかりの地。

蕪村通り商店街は大阪市都島区の近隣型商店街。与謝蕪村の生誕地であることを誇りにしていこうと、2006年に「大東商店街」から現商店街名に変更した。

2019年3月にJR城北公園駅が開通し、今後新たな発展が期待される同商店街では、商店街内外の人的ネットワークを活用したイベントが活発に行われている。

【取り組み内容】

●空き店舗を活用したマーケットイベント「ぶそん市」
同商店街では現在、2カ月に1度のペースで、DIYを施した商店街内の空き店舗を開放し、他地域の若手クリエイターや飲食店を誘致するマーケットイベント「ぶそん市」を開催している。
同商店街での空き店舗活用は、現商店街会長が商店街内の空き店舗オーナーに「ぶそん市」を開催していただく。
その後、会長の知人である若手建築家らが中心となり、商店街内の別の空き店舗にも貸し出し交渉を行い、複数の空き店舗をDIY改装。定期的に空き店舗を開放し、他エリアから商業者を積極的に呼び寄せる「ぶそん市」の開催に至った。同イベントは2018年5月以降、2カ月に1日のペースで継続。
ナーに対し、地域のために空き店舗を利用させてほしいと相談したことに始まる。空き店舗オーナーは会長と旧知の仲であったことから、店舗の貸し出しを快諾。「ぶそん市」が開催される前にも、地域のNPO法人の理事をつとめる会長が中心となってコーディネートし、科学教室や料理教室に利用していた。
その後、会長の知人である若手建築家らが中心となり、商店街内の別の空き店舗にも貸し出し交渉を行い、複数の空き店舗をDIY改装。定期的に空き店舗を開放し、他エリアから商業者を積極的に呼び寄せる「ぶそん市」の開催に至った。同イベントは2018年5月以降、2カ月に1日のペースで継続。



イベントによって、商圏内住民のニーズを把握することができるため、マーケティングの場としても活用できる。

●商店街内外の豊富な人的ネットワーク

元教員で、現在地域のNPO法人理事もつとめる商店街の会長が中心となり、商店街内の空き店舗オーナーとの連携や、現在「ぶそん市」のコーディネートとなっている建築家らとの協力関係を築いた。イベント以外にも、近隣の教育機関の商店街活性化に向けたワークショップに協力する等、会長自身が積極的に地域のネットワークづくりの核となり、外部人材が商店街に入りやすい土壌を形成している。

●地域住民のニーズにマッチする出店店舗

「ぶそん市」に出店する事業者は、これまで商店街に足を運ぶ機会のなかった若手ファミリー層をターゲットにして選定。普段商店街を利用することがない客層が来店するきっかけに結びつけている。

【ポイント】

●コストを下げることで
収益確保

空き店舗を活用した事業においては行政・自治体の補助金が入ることが少なくないが、同ホテルは補助金に頼らない運営を行っている。空き店舗の改修にあたっては、親会社であるクジラ(株)が工事・デザイン等一括で行い、施工コストを下げた。また、ホテルそのものは完成後に投資家に売却、それを一括借り上げし、ホテルの運営を請け負うというビジネスモデルで、リスクの分散を図っている。