

荒尾駅前活性化プロジェクト

『チャレンジショップ』実施結果報告書(抜粋版)

■実施期間

令和6年1月29日(月)～令和6年3月24日(日)

■出店業種

カフェ・飲食、物販、リラクゼーション、その他サービス

■集客・売上状況

出店業種	出店数	営業日数	集客数	総売上	1日当たり
カフェ・飲食	5店	26日	414人※	605,255円	23,279円
物販	1店	9日	95人	101,480円	11,276円
リラクゼーション	2店	12日	29人	83,030円	6,919円
その他サービス	2店	17日	124人	230,000円	13,529円
合計	10店	55日	662人	1,019,765円	18,541円

※1店舗が集客数不明のため、4店舗分の集客人数を記載。

■出店者からの声・評価

- ・朝と夕方は徒歩、日中は車利用の方が多かった。朝と夕方の人通りが多い。
- ・土日の来客は少なめだが、子連れの利用が多かった。
- ・当初はほぼ顔なじみの客だったが、買いを重ねるごとに新規の客が増えた。市のホームページで知ったという方や別の店舗を一度利用した方のリピートがあった。
- ・市外からの来訪もあったが、近くでランチができるところやカフェを教えてほしいとの声が多かった。のあそび lodge と連携することで利用者増加につながると感じた。
- ・平日は電車やバスの利用者が通っていくことが多く、前を通り過ぎる人はそれなりにいるが、休日や祝日は通勤通学者があまりいないため、閑散としている印象を受けた。休日は何か目的がないと駅周辺には来ないと感じた。
- ・天候に左右されず一定の通行があり、駅から目に入る立地は今後店舗として認知されれば好条件であると思う。すぐ目に入る立地は大変大きなメリットであり、利用者からも駅前時間を過ごせる場所があるのは嬉しいという声が多かった。出店時間を通勤通学に合わせるなど、事業内容と時間帯によっては需要も高く、安定して営業することは可能だと感じた。(カフェ事業者)
- ・駅前という特性で時間制限がある方も多く、飲食店では提供スピードも求められるため、店舗側もメニューや提供方法などに工夫が必要だと気付いた。(カフェ事業者)

- ・知名度が上がれば安定して集客できると感じた。(リラクゼーション事業者)
- ・参加者のうち、今後も継続したいとの意向が 8 割ほどあった。大型駐車場もあり助かった。(その他サービス事業者)
- ・子どもが長期休みの時にご飯を食べたり買ったりできる店や、学習できる場所があると嬉しい。
- ・店舗の前にもテラス席を置けるとよい。

■行政への期待

- ・シェアキッチンやシェアショップ、空き店舗利用をバックアップしてほしい。
- ・店舗改修費用の助成
- ・荒尾駅からコミュニティバスの運行
- ・女性が活躍できるような仕組みづくり
- ・駅周辺の飲食店マップなどを作り来訪につなげるような仕組みづくり
- ・初心者向けに市役所や商工会議所、チャレンジプラザあらおと連携しながら、企業情報の提供や講習会につながる流れがあるとよい。既に事業をされている方の講習会やアドバイスも聞きたい。
- ・荒尾駅周辺での観光案内所の機能強化
- ・荒尾駅周辺への商業店舗の誘致や補助金等の支援
- ・レンタサイクル事業