

### 3. 中心市街地活性化の目標

#### [1] 中心市街地活性化の目標

中心市街地の活性化に向けて「鹿島神宮門前エリアをまちのにぎわいと暮らしの中心に」を目指し、2つの基本方針を踏まえて、次の目標を設定する。

#### (1) 基本方針 1：魅力的な商業地の再生を中心とした、市民や周辺地域住民が日常的に訪れたいくなるまちづくり

##### 【重点目標 1】人が集う魅力的な商業エリアの再生

本エリアはバス交通の利用が盛んだった昭和 50 年代までは鹿島神宮に訪れる参拝客を迎える門前町としての顔と周辺地域の生活を支える商業地としての顔を併せ持っていたが、モータリゼーションの進展や商業の隣接地区への流出などにより人が集う場所ではなくなっている。

エリア内では、廃業や後継者の転出による人口減など長期的な衰退が続いたため空き店舗や空き地が多く発生しているが、地権者の高齢化等により自発的な取組のみでは新たな展開が難しい状況となっている。

鹿嶋の顔に相応しい、日常的に人びとが集う場に再生していくため、空き店舗等を活用して新規出店のハードルを下げ、新規出店者を呼び込むこと等により日常的に利用したくなる店舗を増やし、コンパクトな商業地を形成していくことが必要である。

これらを踏まえ、「新規出店数」を目標指標として設定する。

#### (2) 基本方針 2：常陸国一之宮・鹿島神宮を訪れる人々を楽しく滞遊させるための魅力ある観光まちづくり

滞遊：遊びながら時間をゆったりと過ごすことを指す造語

##### 【重点目標 2】来街者が滞遊するまちづくり

常陸国一之宮・鹿島神宮は古くからの歴史をもつ神社であり、遠方からも多くの参拝者が訪れる神社である。以前は宿泊で訪れる参拝客が多かったが、東関東自動車道が開通して以降は周辺の神社などと合わせてめぐる日帰り観光のルートに組み込まれるようになった。

鹿島神宮参拝客数が増加する一方、門前町には立ち寄りたくなる魅力的な場所が少なく、機会損失となっている。参拝客増加を街なかのにぎわいに繋げるため、回遊の起点となる集客施設や駐車場等の来街者受入れ基盤の整備ならびに利活用により回遊性向上、歩行者通行量増加を図ることが課題である。

これらを踏まえ、「平休日平均歩行者通行量」を回遊性向上の指標として設定する。

## [2] 計画期間の考え方

本計画の計画期間は、中心市街地の活性化に向けて取り組む事業の実施時期や効果の発現時期を踏まえて、以下の通り設定する。

○計画期間

令和元（2019）年12月～令和7（2025）年3月 （5年4か月）

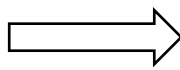
### [3] 目標指標の設定の考え方

- (1) 基本方針 1：魅力的な商業地の再生を中心とした、市民や周辺地域住民が日常的に訪れたいくなるまちづくり

重点目標 1：人が集う魅力的な商業エリアの再生に関する目標指標

#### 【目標指標：新規出店数】

基準値 (H24～29 年度)  
7 店舗/6 年間



(約 40%増)

目標値 (R1～6 年度)  
10 店舗/6 年間

- ・ 鹿島神宮の門前町では空き店舗や空き地、未建築地が多く発生している。過去 6 年間で確認できる新規出店実績は 3 店舗及び景観改修支援制度を活用した 2 店舗（営業中の店舗のリニューアルを含まない）、景観改修支援制度区域外でのリノベーション 2 店舗と計 7 店舗に留まっている。新規出店が進まない背景には不動産オーナーの高齢化や後継者の流出などがある。
- ・ 基本方針 1 の「魅力的な商業地の再生を中心とした、市民や周辺地域住民が日常的に訪れたいくなるまちづくり」に向け、新規出店数を目標指標とする。
- ・ 新規出店数はエリア内で起業する人材の発掘や空き店舗等のマッチング、開業に向けた支援措置を適用した出店数により求める。

#### 【設定した目標指標実現のための主な取り組み】

- ・ 神宮門前まちづくり会議を通じた人材育成や空き店舗マッチング事業を通じた空き店舗等の掘り起しと新規出店希望者への仲介、空き店舗リノベーション事業による実際の出店の際の支援などをパッケージで展開することにより、店舗等の新規出店を促す。

#### ■新規出店数に関する事業効果

新規出店数の目標は「主要事業①②③によるエリア・リノベーションの展開」により以下施策の効果を積算し、設定する。

##### [事業効果]

- ・ まちづくり会社が空き店舗等のオーナーと新規出店を希望する事業者との橋渡しを行う「まちなか空き店舗マッチング事業（主要事業②）」において、平成 30 年に中心市街地活性化計画区域の内、大町・仲町・角内・桜町の 225 件の土地・建物所有者を対象としたアンケート調査を行い、8 件（土地・建物で異なる権利者から同一地での重複回答を除く）のオーナーから賃貸意向の表明があった。
- ・ この結果から、アンケートに回答いただいた 2 割は関心を持っているオーナーと考えられることから、パレートの法則\*を準用し、アンケートに回答いただいた 2 割の中に、賃貸意向のある空き店舗全数の 8 割（8 件）が存在すると考える。また、アンケート未回収である残り 8 割の中に、賃貸意向のある空き店舗全数の 2 割（2 件）が存在すると想定すると、リノベーション見込みのある空き店舗数は、合計 10 件となる。

空き店舗の掘り起こし件数：10件

※パレートの法則

経済において、全体の数値の大部分は、全体を構成するうちの一部の要素が生み出しているという理論で、「80:20の法則」や「ばらつきの法則」とも呼ばれる。

- ・ このうち、まちづくり会社が行う「鹿島神宮門前まちづくり会議（主要事業①）」により、新たなまちの担い手を育成し、新規出店希望者を募る。
- ・ 「まちなか空き店舗マッチング事業（主要事業②）」により、リノベーション見込みのある空き店舗と新規出店希望者のマッチングを行う。
- ・ マッチング後、「空き店舗リノベーション事業（主要事業③）」や「障がい者店舗等設置事業」を実施することで、新規出店数を10店舗と見込む。

《目標》

上記のとおり、10店舗を計画期間中の新規出店数の目標とする。

目標値（新規出店数）

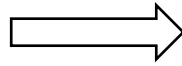
10店舗／6年間

(2) 基本方針 2：常陸国一之宮・鹿島神宮を訪れる人々を楽しく滞遊させるための魅力ある観光まちづくり

重点目標 2：来街者が滞遊するまちづくりに関する目標指標

【目標指標：平休日平均歩行者通行量（実査・4地点合計・平日休日単純平均）】

基準値 (H30.3)  
3,260 人/12h



目標値 (R7.3)  
4,260 人/12h

(基準値の 30%増)

- ・ 基本方針 2 の「常陸国一之宮・鹿島神宮を訪れる人々を楽しく滞遊させるための魅力ある観光まちづくり」に向け，市民・周辺地域住民・観光客が日常的に来街するにぎわいのあるまちを目指し，平休日平均歩行者通行量を目標指標とする。
- ・ 歩行者通行量の現況値の計測方法は下記の通りである。

●歩行者通行量調査地点

- |       |      |                  |
|-------|------|------------------|
| No. 1 | 大町通り | 鹿島神宮鳥居（二之鳥居）前    |
| No. 2 | 角内通り | 観光協会駐車場          |
| No. 3 | 仲町通り | アオヤギ洋品店前         |
| No. 4 | 桜町通り | 旧関鉄駐車場（第三駐車場）通路前 |



資料：鹿嶋市都市計画図

●調査方法

- ・ 調査対象：歩行者（ランニング含む。自転車・軽車両は含まない。）

- ・ 7:00~19:00 の 12 時間調査
- ・ 観測方法：人手観測，又は機器観測

●歩行者通行量（現況値）について

- ・ 4か所の調査地点の 12 時間通行量の合計を歩行者通行量（現況値）とする。

- 計測値 全 4 調査地点の合計通行量の平日と休日の単純平均値を計測値とする。

【設定した目標指標実現のための主な取り組み】

- ・ 鹿島神宮宝物館の整備に連動して，隣接地に市民交流センター及び歴史資料館の複合施設を整備することにより，市民や参拝客が集い日常の文化活動やイベント開催などを行う交流拠点を形成することにより，平休日の歩行者通行量の増加を促す。

■平休日平均歩行者通行量に関する事業

平休日平均歩行者通行量の目標は「主要事業⑤⑦⑧による施設整備や主要事業③による新規店舗の出店，ソフト事業との連携」により，以下施策の効果を積算し，設定する。

〔事業効果〕

- ・ 主要事業⑤「交流センター整備事業」と主要事業⑧「鹿嶋市歴史資料館整備事業」は，地域住民の活動の拠点となる交流センターと市の歴史や文化を保存・展示する歴史資料館の合築による公共複合施設である。平均来館者数の想定として，複合施設の交流部分と同程度の延べ床面積を持つ大野ふれあいセンター（鹿嶋市役所大野出張所・大野まちづくりセンター（公民館）・中央図書館大野分館の 3 つの機能を併せ持った施設）の利用実績から約 200 人/日と想定する。

- ・ 【大野ふれあいセンターにおける多目的ホール・研修室等の利用実績（平成 29 年度）】

年間利用者 62,433 人／開館日 311 日 ≒ 平均来館者 200 人/日

- ・ 施設利用者が施設を訪れる際，計測地点のいずれかを最低 1 地点往復すると想定し，約 400 人/日の平休日歩行者通行量の増加を見込む。

平均来館者 200 人/日 × 2 回（往復） ≒ 400 人/日…A

- ・ エリア・リノベーションの展開により新規出店する店舗の日平均来店者数を標準店舗モデルから約 30 人/日と想定する。

- ・ 【カフェ業態（席数：12 席）（週休 1 日）】

多客日（土日休日）：営業時間 6h / 平均滞留時間 1h × 12 席 = 72 人

閑散日（平日）：歩行者通行量調査（平日 1226 人，休日 5294 人）より，休日の 1/4 = 18 人

平均来店者 ≒ {(18 人 × 4 日) + (72 人 × 2 日)} ÷ 7 日 ≒ 30 人/日

- ・ 新規店舗は 10 店舗を想定していることから，延べ来店者数は約 300 人/日となるが，複数店舗の買い回りにより正味の増加客数は 1/3 程度の約 100 人/日と想定される。この 100 人が計測地点のいずれかを最低 1 地点往復すると想定し，約 200 人/日の平休日歩行者通行量の増加を見込む。

延べ来店者数 300 人 × 1/3 × 2 回（往復） ≒ 200 人/日…B

- ・ 既存の鹿島神宮宝物館は、平成 30 年 5 月より休館しており、主要事業⑦により再築されることになっている。主要事業⑦「鹿島神宮宝物館整備」による来館者は、鹿島神宮入込客数に包括されており、主要事業⑦の整備効果により、鹿島神宮入込客数の増加傾向は継続されると考える。増加割合として、平成 23 年度から 28 年度の実績を参考に 5 年間で 16% の増加を想定すると、約 215 千人/年の参拝客増加となり、日平均で約 600 人の増加となる。この 600 人の 1/3 程度の約 200 人が門前町に流れ、いずれかの計測地点を最低 1 回、往復すると想定し、約 400 人の平休日平均歩行者通行量増加を見込む。

$$\boxed{\text{鹿島神宮入込客増加割合} = \text{平成 23 年}(1,152 \text{ 千人/年}), \text{平成 28 年}(1,341 \text{ 千人/年}) = 16\%}$$

$$\boxed{\text{参拝客増加人数} = 1,341 \text{ 千人} \times 16\% \div 215 \text{ 千人/年} \div 600 \text{ 人/日}}$$

$$\boxed{\text{参拝客増加人数 } 600 \text{ 人} \times 1/3 \times 2 \text{ 回カウント} \div 400 \text{ 人/日} \cdots C}$$

その他、歩行者通行量の増加に寄与する事業として、新たな土地利用推進を図る「鹿島神宮周辺地区再開発事業（主要事業④）」、鹿島神宮をはじめ周辺施設や商店街店舗利用者が利用する駐車場を整備することで、観光客のみならず市内や周辺地域からの来街者数増加に寄与する「共同駐車場整備事業（主要事業⑥）」を実施する。

#### □事業効果まとめ

- ・ A による平休日平均 12 時間歩行者通行量の増加数 400 人
  - ・ B による平休日平均 12 時間歩行者通行量の増加数 200 人
  - ・ C による平休日平均 12 時間歩行者通行量の増加数 400 人
- } 計 1,000 人

#### 《目標》

上記のとおり、鹿島神宮周辺における交流拠点の形成、神宮門前エリアにおけるエリア・リノベーションの展開、集客インフラ整備による鹿島神宮入込客数の増加により、計画最終年次の平休日平均 12 時間歩行者通行量の目標を 4,260 人とする。

目標値（平休日平均 12 時間歩行者通行量） 4,260 人/12h (R7.3)

#### [4] フォローアップの考え方

##### (1) フォローアップの時期

本基本計画においては、計画最終年度の令和6年度において、設定した目標の達成を目指すものであるが、目標ごとに下記の時期にフォローアップを実施する。

表. フォローアップの時期

目標指標	フォローアップの時期
指標① 新規出店数	目標年度の令和6年度まで毎年度
指標② 平休日平均歩行者通行量	

##### (2) フォローアップの方法

###### 【指標① 新規出店数】

年度毎に各種支援措置の適用状況や聞き取り等により1年間の新規出店数を確認し、重複のない形で新規出店状況を把握する。また各年度に出店見込み案件数についても併せて把握し、必要に応じて事業効果を促進する措置を講じていく。

###### 【指標② 歩行者通行量】

平成30年3月に実施した歩行者通行量調査（実査）の実施方法に則り、毎年、歩行者通行量調査を実施する。各年次の詳細な調査結果の内容を考量することにより、必要に応じて事業効果を促進する措置を講じていく。