

## 事業名：空き店舗対策と連動した「まちなか起業スクール」

### ■事業の目的（300字程度）

衰退著しい水戸市中心市街地活性化に向け、「人」と「場」をつなげることで、まちなかでの起業の促進と、その定着を目指す。

### ■事業の概要（300字程度）

「人」「場所」の発掘と教育のための「まちで起業 SCHOOL」を開講する。  
①既にビジョンを持っている人には、場所や機会を提供、そのビジョンを壊さない様な丁寧なコーディネートで事業を実現させる。  
②どうしたら良いかわかならいいけれども、興味がありゆくゆくは起業したいと思っている人には、意識の改革・情報の提供・学習や実践の機会提供。この予備軍を育てて、まちの資産にしていく。上記①と②の人材を同時に集めつつ、のまちづくりのビジョンに共感してもらい、起業を目指す!

### ■社会的課題の現状アプローチ（図表可）

※解決が必要な社会的課題とは、どのようなものですか。

※この課題を解決するために、本事業ではどのような着眼点でアプローチしようとしていますか。

多くの街で、その活性化に資するビジネスプランの「コンテスト」が盛んに行われているが、コンテストというカタチにこだわる必要はないのでは？きちんと実現・着地できる様に丁寧なコーディネートが必要である。コンテストにすることで「アイデア」優先の分かりやすいものがフィーチャーされ勝ち。しかも「スピード」が優先される。もっと中長期的で丁寧なフレームが必要である。これを実現するための「スクール」づくりを目指す。

### ■具体の事業内容（図表可）

※上記の課題を解決するという観点から、事業の内容をご説明ください

「まちで起業 SCHOOL」（仮）開講!

■場の発見と紹介  
場-1 場所のリサーチとデータベース化・web 配信 →まちの圧倒的な情報を随時提供  
→まちの空き店舗・空き地情報の提供  
→まち歩きイベント実施（様々な参加者の意見・ニーズを発見する機会）  
→対外的なまち歩きツアー実施（まちの情報をネタにしたトークイベント）

■人の発掘と教育  
人-1 既にビジョンを持っている人 →場所や機会を提供  
そのビジョンを壊さない様な丁寧なコーディネート、スキル提供で事業を実現させる。  
人-2 予備軍 →意識の改革・情報の提供・学習や実践の機会提供  
興味がありゆくゆくは起業したいと思っている人を育て、まちの資産にしていく。

■リノベーション・スタイル  
場-2 どのようなリノベーションを行っていくのか、様々な価値観を学びながら確立していく事業  
→リノベのプロに学ぶ講演会×スクーリング  
地域で活動するキーマンや建築家に学ぶ機会を作り、アイデアを共有  
→実践的なスペースの構築（オフィスやカフェなど）  
リノベーションの方向性を見せる場としてのスペースを構築・運営。  
※上記をスクール形式で運営し、ビジョンの共有とスキルの習得、場の特定により、起業を目指す!

## ■実施による効果

※この事業を実施することで、社会的課題はどのように解消される見込みですか。

まち全体を俯瞰した上での、スモールエリアの特性に応じた新規出店が望ましいが、多くの起業家には、その判断基準・分析能力がなく、せっかく出店しても長続きしない。本事業では、圧倒的な情報量を有し、まちを徹底分析している「まちみとラボ」が、スクール形式で「人」を見出し、「人」を育て、効果的な「場」とのマッチングを行うことで、エリアの中で共感を呼ぶ店舗づくりをめざす。

## ■事業の特徴・革新性

※既存の取組と比べてどのような点が特徴的ですか。

※従来の方法と比べて革新的と思われるのはどのような点ですか。

- ①スモールエリアの徹底分析と、スモールエリアのブランディング。
- ②起業希望者、並びにその予備軍の育成。
- ③リノベーション手法をベースにした「あるもの」の有効活用。
- ④「人」と「場」のマッチングによる共感まちづくりの実践。

## ■今後の展望

※この事業に対する今後の展望をご記入下さい。

株式会社まちみとラボは平成28年11月に設立された。スタートアップにあたり、「地方創生推進交付金」による支援を受けている。平成28年度は「調査を主体とした事業展開への準備」、29年度は「本格事業に向けた助走」、そして30年度は「採算性・持続性確保に向けた事業展開」である。この3年のうちに、しっかりした下拵えをし、4年目からは自走できる事業展開を目指す。

注：文字枠の大きさ調整は自由ですが全体を2枚以内に収めてください。  
必要な場合は添付書類を可とします。