

今治市 御中

2026/03/22

持続可能な地方創生モデル

今治市街地 再生エコシステムのご提案

対象テーマ: にぎわい輝く『まち』に

PROPOSED BY

team UI

私たちについて

今治在住

30~40代

2児の父母

Uターン&Iターン移住

移住5~6年目



uko

Iターン



まーくん

Uターン



かずさん

Uターン

移住者の視点 —— 私たちが見た今治の現実

私たちが感じたこと

移住2年目には
今治に飽きちゃった \ (^o^) /

選択肢が
少ない

来街者の声

本当に14万人都市？
みんなどこに出掛けるの？

消費する
場所がない

課題の核心 —— 4冠なのに、消費が生まれない

人が来ても街に留まらない・消費しない構造的問題

今治市のポテンシャル



住みたい田舎ベスト4冠

総合・若者・子育て・シニアで評価



強固な産業基盤

海事・タオル・食品など



しまなみ海道の玄関口

交流人口の入り口
(サイクリスト等)



関係人口の増加余地

海事を中心に“通う・関わる”層は今後も増加

今治市の実状



増えない消費：小売業 年間商品販売額（長期）

ピーク時 2002年 2,094億円 → 2020年 1,604億円 (▲約24%)



商店街の空き店舗率

約80%



転出超過：R5年度

▲672人

「呼ぶ(移住・観光)」力は強いが、
「人が残らない。消費が生まれない」という構造的問題がある

ご提案概要 —— 消費の場 × 稼ぎ続ける仕組み の実装

ずっと住み続けたい街・お金を使いたくなる街にするには…

消費の場づくり

店舗誘致

✓ 市街地(シャッター商店街)の再生

今治銀座商店街等の市街地へ魅力的なテナントを積極的に誘致し、物理的な賑わいを取り戻す。

- 徹底した初期支援(初期コスト、税制優遇 等)
- 成功の可視化
- コミュニティ形成によるノウハウ共有&伝授
- 段階的自立支援制度 等



×

安定して稼ぎ続ける仕組みづくり

複線収益化

✓ 越境ECをはじめとした収益モデルの実装

実店舗の運営に加え、国内ECやふるさと納税は当たり前、グローバル市場へアクセス可能なEC環境も整備。

- 国内ECサイト構築
- 越境ECサイト構築
- 海外での販売拡大に向けたマーケティング施策
- 多言語対応・物流サポート 等



今治市による包括的支援

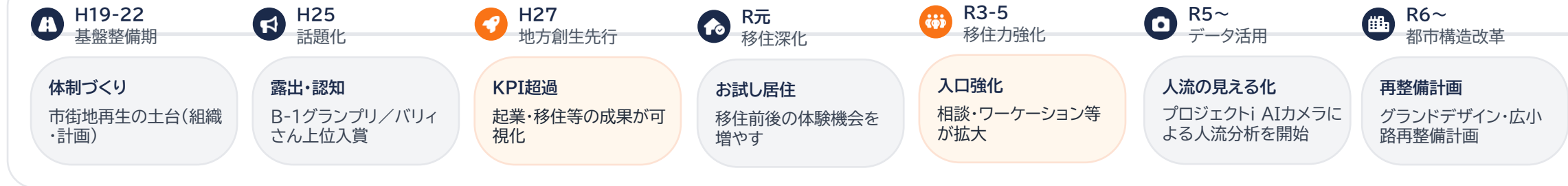


店舗を誘致&持続可能な運営環境を今治市が提供

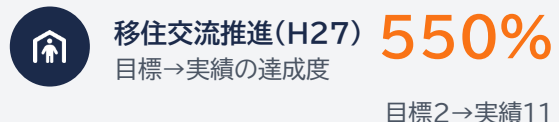
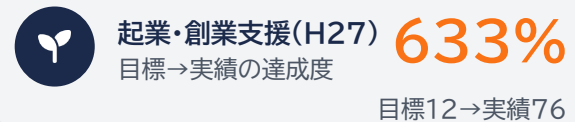
支援対象となる事業者の段階的自立と並行して
成功者が次の移住者を呼ぶ、自律的に成長するエコシステムを目指す

過去からの学び —— 今治市が挑戦した10年間からの学びと残課題

10年の挑戦タイムライン(一部抜粋)



過去事業の成果



10年間の未解決課題

補助終了→撤退
補助金依存だと、終了後に撤退し再び空き店舗化するリスク。

定着の壁(例:転換率の低さ)
お試し→定住の転換率14%と伸び悩み

移住者が来ても、稼ぐ仕組みが弱いと定着が不安定。

収入モデルの欠如

「入口」が依然として強力であることは明らか

10年にわたり未解決だった課題である「収入モデル」の確立が、今治にとって必要不可欠

「収入モデル」の確立方法(1/2) —— 店舗以外からの収益源確保

天候・立地・季節の変動に強い「複線的な売上」を設計する

📁 越境ECを基軸に店舗以外からの収益源を確保

越境ECポテンシャル



市場規模 **152兆円**



売上の平準化

観光・天候・曜日に左右されにくい収益柱を持つ



「外貨」を獲得

域外売上を取り込み、域内で再投資できる余力を生む

+

その他追加収益源 (例)

実店舗と相乗りさせて“複線化”

収益の入口を増やす



国内EC

定期便／ギフト／レビュー資産化



卸売B2B

企業ギフト／宿泊・観光販路



体験・コンテンツ

ワークショップ／見学／ツアー



ふるさと納税

認知拡大→ECへ送客



成功事例コンテンツの販売

SNSを活用したコンテンツ販売

各店舗で個別に運用するのではなく、

今治市が仕組みを整え出店者は標準的に実施する

「収入モデル」の確立方法(2/2) —— エコシステムの構築

1 徹底した初期支援

中途半端な支援ではなく、

- ・ 改装およびリノベーション費用
- ・ デジタル化一括支援(越境EC構築/運用、HP作成、キャッシュレス決済導入 等)等をパッケージで支援し「失敗させない」土台を作る。

4 段階的自立

3年間で支援を徐々に減らし、自走へ。自立後は後輩支援側に回り、エコシステムへ還元する循環を構築。

市の支援割合 (段階的自立)



Start

Attract

Grow

Lead

成功者が
次の移住者を
呼ぶ循環
自律的な拡大サイクル

2 成功の可視化

売上・集客データをダッシュボード化。成功事例を「ショーケース」として対外的にPRし、ブランド力を向上。

3 コミュニティ形成

先輩移住者がメンターとなる「Buddy System」。悩み相談やノウハウ共有で孤独を防ぎ、定着率を高める。

「**今治で事業を始めれば、成功して豊かな生活を送れる**」という結果を生み出す為にも徹底した初期支援と、それらを通じて成功者が次の移住者を呼び込む好循環を築く

実効性の証明 —— 誰が・どこで・何から始めるか

原則: 小さく始める → 成功を可視化 → 横展開

WHO
誰が

起業者

対象: 今治市在住の希望者

まずは今治の事業者や「場所があれば始めたい」という人を対象に実施

候補事業者

物販優先

森のともだち農園
商品(例): ブルーベリー

マルヒ食糧
商品(例): お米

WHERE
どこで

商店街

商店街エリアの空き店舗を活用

今治銀座商店街等で「目的地」を増やし、回遊と消費を生む。

実装候補店舗

4店舗

- ✓ 今治市 常盤町4丁目
- ✓ 今治市 共栄町1丁目
- ✓ 今治市 常盤町2丁目
- ✓ 今治市 米屋町1丁目

WHAT FIRST
何から始める

初期3点セット

初動は“売上が立つ状態”を最短で作る

開業準備と同時に、越境ECで売上の下支えを作る。

① 店舗開店準備
店舗改装/決済/オペレーション設計

② 越境EC立ち上げ
商品登録/翻訳/物流・関税/決済まで、共通基盤で標準化

③ 売上可視化ダッシュボード
売上/客単価/回遊/EC比率を共通KPIで運用(改善を高速化)

出店候補者も場所も確認済み。あとは実行するだけ

共創力 —— ステークホルダーの声

先輩起業家

Buddy参画

“出店者大歓迎！Buddy Systemにも参画します”

商店街はマルシェの効果もありお客さんが増加している。
専門性が高く、品質も高い商品であれば、勝負できる場所。



Nakamura Coffee
中村さん



BARREL COFFEE
高橋さん



くろごま団地
福地さん

今治商店街協同組合

出店歓迎

“火を絶やしたくない。新規出店は歓迎！”

商店街をなんとかしていきたい。
「長期的な改革案」と「旗振り役」が欲しい。



友田理事長



寺尾専務

まちづくり推進メンバー

課題を踏まえた実行

“課題はあるがやれることはやりたい！”

過去の失敗や商店街の住人との調整等課題はあるものの、
考えられる策を実行して商店街をなんとかしていきたい！



中心市街地まちづくり市民会議
片山さん



プロジェクトメンバー
合同会社GTO
大木鉄兵さん



株式会社丹後
丹後博文さん

多くの方が商店街を中心にどうにかして街を盛り上げたいと考えています






共創力 —— すべてのステークホルダーが WIN-WIN



行政投資の合理性 —— 1.4億円の投資に対し5.2億円のリターンを想定

行政投資の内訳（3店舗・5年トータル）

市が負担する費用

	地方創生移住支援金	900万円
	スタートアップ創業支援補助金	60万円
	移住起業家商店街出店補助	2,227万円
	EC関連補助	2,985万円
	職員人件費・委託費等	8,400万円

合計（公的支援） 1.45億円

行政投資の想定効果

 心理的・物理的ハードルの撤廃  低リスクで即開始

 現運用中補助・支援

 今回ご提案補助・支援

※今治タオルを利用した新規出店企業（客単価 平均5,000円）を想定

※夫婦2名+子供2名の移住者想定

※人件費・委託費等は2名で3店舗を支援する想定

期待されるリターン（3店舗・5年トータル）


総売上

リアル店舗	9,663万円
国内EC	2.25億円
越境EC	1.41億円
ふるさと納税	3,198万円
卸売B2B	3,105万円

総売上 5.26億円

ROI（投資対効果） 3.62

想定される上記以外のリターン

 今治市の税収増加

 今治市の人口増加

 「今治」ブランドの更なる強化

 市街地の活性化

ロードマップ — 2026年始動、2036年に全国展開モデルへ

Phase 1

検証フェーズ **最小実装**
2026-2027

目的:成功条件を確立

空き店舗3軒で実装開始。物販×越境ECで“売上の下支え”を作る。

- ✓ 空き店舗3軒で実装スタート
- ✓ 起業家3名を銀座商店街に誘致
- ✓ 越境EC + 実店舗パッケージ展開

KPI 総売上 **2,500万円**
出店 **3**店舗

※数値は案(初期条件で精査)

Phase 2

拡張フェーズ **拡張**
2028-2029

目的:面の魅力を形成

Buddy Systemを本格稼働し、成功事例を起点に出店を増やす。

- ✓ Buddy System本格稼働
- ✓ 成功事例を可視化・公開
- ✓ 移住希望者の問い合わせ急増
- ✓ 広小路再整備エリアへ展開
- ✓ IMABARI GINZA PORTAL β版リリース

KPI 総売上 **2.5億円**
出店 **10**店舗

※数値は案(横展開速度で変動)

Phase 3

確立フェーズ **自走準備**
2030-2034

目的:運用を“型”にする

越境EC・共通KPI・販促を標準化し、行政補助ゼロでも回る状態へ。

- ✓ 自走サイクルが軌道に乗る
- ✓ 今治タオル×越境EC定着
- ✓ ふるさと納税返礼品100品目超
- ✓ 行政補助ゼロで自立経営
- ✓ 全国メディア取材・視察対応

KPI 総売上 **55億円**
出店 **50**店舗

※数値は案(フェーズ2の結果で更新)

Phase 4

全国モデル化 **展開**
2035-2036

目的:他地域へ輸出可能に

“今治モデル”を視察・横展開し、自治体連携/国制度とも接続。

- ✓ 100名の移住起業家が活躍
- ✓ 他地方自治体へのノウハウ提供
- ✓ 今治モデルとして国に認定申請
- ✓ グランドデザイン全域が活性化

KPI 総売上 **72億円**
出店 **100**店舗

※数値は将来像(確立フェーズで実績に基づき再設定)

累計売上 **2.7億円**

累計売上 **58億円**

累計売上 **88億円**

最後に —— メッセージ

今治を、「日本一稼げる移住の街」へ。

“移住者の成功”を起点に、中心市街地のにぎわいと地域経済循環を同時に立て直します



team UI からの約束

当事者として、実行まで責任を持ちます

3つのコミット



今治移住者として、当事者の視点で実行します
机上の制度設計ではなく、現場の肌感に合わせて改善を回します



10年分の市の挑戦を継承し、発展させます
過去施策の成果を土台に、「稼ぐ」ピースを埋めます



補助金に依存しない、自走する仕組みをつくります
段階的自立（3年）とコミュニティ運用で“撤退の連鎖”を断ちます



これはコストではなく、
未来への「種まき」



今治銀座から全国へ。
地方創生の新しいモデルを



持続可能な
エコシステムで、
次世代に繋ぐ商店街を

一緒に、
10年分の宿題を解きませんか？



ご清聴、ありがとうございました。

team UI