

令和 7 年度 補 助 事 業 等 実 績 報 告 書

令和 8 年 4 月 2 4 日

函館市長 大 泉 潤 様

補助事業者等

函館市若松町 9 - 1 9
函館駅二商業協同組合
理事長 成田 義幸

補助事業等の名称 函館市商店街等持続化支援事業補助金 (空き店舗等活用事業 (ハード・ソフト))

令和 7 年 4 月 1 7 日函経商をもって補助金等の交付の決定を受け、令和 8 年 3 月 1 9 日
付けで変更承認を受けた上記の補助事業等は、令和 8 年 3 月 3 1 日完了したので、関係書
類を添えて報告します。

事業全体の完了日

補助金等交付決定通知額 当初決定 金 2, 5 0 0, 0 0 0 円

変 更 後 金 1, 5 1 5, 0 0 0 円

補 助 金 等 領 収 済 額 金 2, 5 0 0, 0 0 0 円

補 助 金 等 領 収 未 済 額 金 0 円

補助事業等の収支決算書

収入の部

(単位:円)

項 目	本年度予算額 (R8.3.19 変更後)		本年度決算額		増 減		内 訳
		うち、 補助対象事業		うち、 補助対象事業		うち、 補助対象事業	
函館市補助金	1,515,000	1,515,000	1,515,000	1,515,000	0	0	
自己負担金	985,000	758,000	985,000	757,727	0	△273	
合 計	2,500,000	2,273,000	2,500,000	2,272,727	0	△273	

支出の部

(単位:円)

項 目	本年度予算額 (R8.3.19 変更後)		本年度決算額		増 減		内 訳
		うち、 補助対象事業		うち、 補助対象事業		うち、 補助対象事業	
店舗改修工事	2,500,000	2,273,000	2,500,000	2,272,727	0	△273	
広告宣伝費	0	0	0	0	0	0	
運営委託料	0	0	0	0	0	0	
合 計	2,500,000	2,273,000	2,500,000	2,272,727	0	△273	

※実績報告の場合 収支差引額 0 円

- (注) 1. この様式は、補助金等の交付を申請し、または、これに係る実績報告をする場合に使用すること。
2. 項目は、詳細に区分して記載すること。
3. 金額の単位は、申請の場合「千円」、実績報告の場合「円」とすること。
4. 内訳には、金額の算出基礎その他必要な事項を記載すること。
5. その他必要と認めた書類を添付すること。

補助事業の効果分析報告書

補助事業区分	☒ 空き店舗等活用事業（ソフト事業）※該当する区分に ☒ ☐ 商業機能等強化事業
実施事業概要	※本年度実施したすべての補助事業の内容を記載すること。 近年増加しているクルーズ船観光客の菓子需要に対応するとともに、えきに市場の新たな魅力を創出するため、函館を代表する和菓子の老舗である「千秋庵総本家」と連携し、当市場内に不足業種であった和菓子店舗を開設した。 また、和菓子販売とあわせて、どらやきの実演販売や、千秋庵えきに市場店限定商品を販売するなど、千秋庵の既存店舗とも異なる店舗運営を行うことで、当市場のさらなる魅力向上と誘客を図った。
事業効果	※本年度実施事業が、どのような効果につながったのか具体的に記載すること。 ○海産物を取扱う店舗の多い当市場での土産品の選択肢が広がり、生ものを持ち帰れないクルーズ船の観光客に喜ばれている。また、函館駅などの土産品店と違い、対面販売で千秋庵の販売員から直接説明を受けて購入できることも「市場らしさ」を感じてもらえる魅力のひとつになっている。 ○どらやきの実演販売の人气が高く、順番待ちの列ができる状況。 従来から市場内にある実演販売（昆布・のしイカなど）と、いか釣堀に加えて、観光客が買い物だけでなく実際に見たり体験できるもののバリエーションが増えたことで、市場内の滞在時間の延長に繋がっている。 ○普段は観光客の来店が多い当市場だが、知名度の高い千秋庵が出店し、また店舗限定商品もあるため、千秋庵ファンの市民の来店が増えた。 ○千秋庵の出店をきっかけに、異業種から当市場への関心が高まり、残っていた空きコマ2区画が早々に解消した。 ※五島軒（R8.3出店）、Sinot PIZZA（シノピザ）（R8.5出店予定） 2店とも観光客をターゲットとしたワンハンドグルメ（カレーパン・ピザ）を販売予定
事業連携	※他団体との連携があれば団体名と具体的な連携内容を記載すること。 （株）千秋庵総本家

改善点等	※本年度実施事業の課題と改善点・改善方法等を記載すること。 特になし				
目標に対する検証結果	※事業計画書に記載した目標について、具体的な検証結果を記載すること。				
	指標項目	数値の推移			
		現状 (R6. 1～R6. 12)	1年後 (R7. 1～R7. 12)	2年後 (R8. 1～R8. 12)	3年後 (R9. 1～R9. 12)
	元祖いか釣堀 の年間売上高	目標	■	■	■
		実績	■	/	/
	組合員店舗の 売上高 対前年伸び率 (平均)	目標	■	■	■
		実績	■	/	/
	空き区画数	目標	3	1	0
		実績	3	※R8. 5に2→0 予定	/
事業全体の評価	※数値評価やアンケート等による声から拾った効果など、具体的に記載すること。 新たな魅力として函館を代表する老舗和菓子店を誘致したことで、観光客に喜ばれているほか、これまであまり来なかった市民の来店も増加し当市場の観光客のみの利用という印象から市民も利用する印象に変わりつつある。 また、どらやきの実演販売が奏功し、市場内の滞在時間の延長に繋がっており、待ち時間に市場内の他店舗に立ち寄るなど周辺店舗への波及効果が生まれている。 さらに、千秋庵の成功を受けて、異業種である五島軒やシノピザが相次いで当市場への出店を決め、空きコマが解消。空いていたコマはスペースが狭く、飛び地だったため海産物や青果物の販売を行うには使いづらいコマだったが、千秋庵が呼び水となって異業種から注目されたことで早々にコマが埋まり、当組合の運営の安定化に繋がっていると同時に、来店者にとっても、さらなる魅力向上になると期待している。 加えて、副次的な効果として、誰もが知る老舗の出店は既存組合員から歓迎されており、当市場の価値の向上と組合員にとって誇りの向上に繋がっている。 総じて、本事業の実施を通じて、当市場の魅力向上と活性化という目的を達成することができた。				

今後の方向性について

※商店街等において、翌年度以降に取り組むべき事業や課題を記載すること。

異業種の出店が増えたことで、これまであまりできなかった店舗同士でのコラボ商品や、セット販売などの可能性が広がったことから、今後、相互に売上向上に繋がる取組みを企画していきたいと考えている。