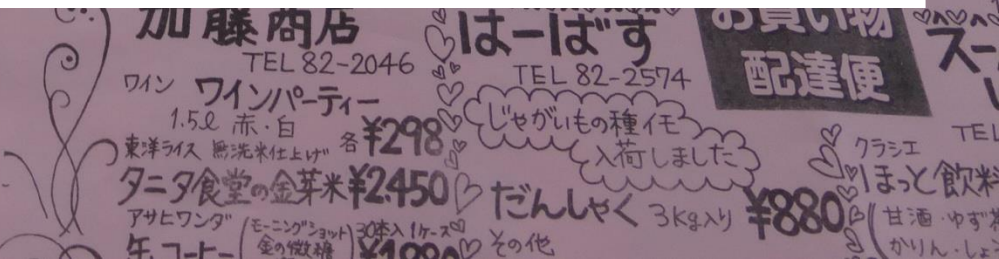
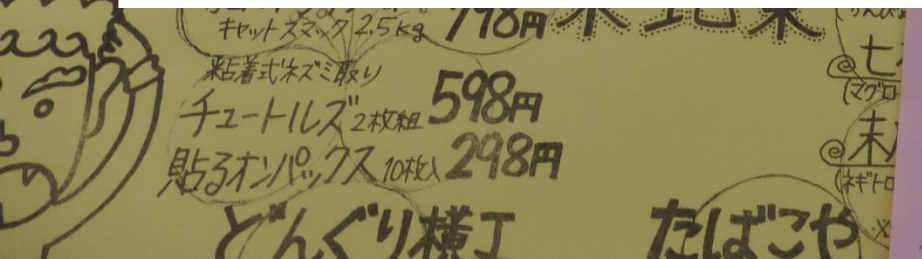


第3期 稲武商工会活性化計画 【計画期間 H27年度 ~ H29年度】



1. 申請者の概要

事業実施者名称	稲武商工会
事務所等住所	〒441-2513 豊田市稲武町タヒラ1-4
代表者氏名（役職・氏名）	会長 安藤和央
電話番号	0565-82-2640
FAX番号	0565-82-3063
メールアドレス	inabu@aichiskr.or.jp
担当者	松井弘光
担当者連絡先(電話番号)	0565-82-2640
担当者連絡先(FAX番号)	0565-82-3063
担当者連絡先(メールアドレス)	inabu@aichiskr.or.jp
設立年月日	昭和36年2月18日
資本金の額又は出資金の額	—
出資者又は組合員の数	会員数 173名(平成27年4月1日現在)

2. 現状と課題の分析 ①

地域概況

- ・豊田市の北東部、長野県と岐阜県との県境に位置しており、面積の約87%が山林に占められている。また、天竜奥三河国定公園、愛知高原国定公園に指定された地域を含む「矢作川の水源地のまち」である。
- ・塩の道(中馬街道)として有名な飯田街道(国道153号)と美濃街道(国道257号)が交差する宿場町として栄えた歴史がある。
- ・大井平公園の吊り橋やどんぐりの湯等の観光資源の整備が進み、観光客の増加が期待される。
- ・地域住民と来訪者の交流や街並み景観の向上を目指し「歩かまい稲武(ウォーキング大会)」「花街道いなぶ(花飾り事業)」他、多くの事業に取り組んでいる。



最寄り駅及び距離

名鉄 豊田市駅 から 約45km

商店街区域

市道稲武線を中心とした稲武地域全体

商店街区域内の商店数
うちカード会事業参加店舗数

89店舗(H27年4月1日現在) 【うち22店舗がカード会事業に参加】

商店街の店舗構成

生鮮三品(4店 4%)、衣料品(3店 3%)、その他小売り(34店 39%)
飲食店(28店 31%)、その他サービス(20店 23%)

計89店舗

2. 現状と課題の分析 ②

<p>商店街の特徴</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・周辺地域を含めた広域な商圈を有しており、規模は小さいが、最寄品から買回り品まで多様な店舗が存在する。 ・交通の便が悪く、車がないと買物にも不自由する。 																						
<p>商店街が抱える課題・問題点</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・稲武地区の人口減少(9年で16.9%減少)、高齢化(高齢化率41.3%)に比例して、店主の高齢化や後継者不足が進み、組合員数、会員(顧客)数の双方が減少することが懸念される。 ・時代にあう、あるいは魅力ある品揃えが困難となり商店の魅力が薄れ、客離れが進むことが懸念される。 ・カード会事業参加店舗数が22店舗で商店数全体の24.7%程度と少なく、事業の魅力(=顧客メリット)が乏しい。 <p>【参考】 稲武地区の人口推移</p> <table border="1" data-bbox="600 758 1839 1008"> <thead> <tr> <th rowspan="2">年度</th> <th rowspan="2">人口</th> <th colspan="4">年齢別人口</th> </tr> <tr> <th>14歳以下</th> <th>15～64歳</th> <th>65歳以上</th> <th>65歳以上割合</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>平成18年</td> <td>3,064</td> <td>303</td> <td>1,708</td> <td>1,053</td> <td>34.4%</td> </tr> <tr> <td>平成27年</td> <td>2,545</td> <td>218</td> <td>1,275</td> <td>1,052</td> <td>41.3%</td> </tr> </tbody> </table>	年度	人口	年齢別人口				14歳以下	15～64歳	65歳以上	65歳以上割合	平成18年	3,064	303	1,708	1,053	34.4%	平成27年	2,545	218	1,275	1,052	41.3%
年度	人口			年齢別人口																			
		14歳以下	15～64歳	65歳以上	65歳以上割合																		
平成18年	3,064	303	1,708	1,053	34.4%																		
平成27年	2,545	218	1,275	1,052	41.3%																		
<p>地域住民ニーズ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・平成26年12月、地域内全戸(917戸)に対して、買物に対するアンケートを実施。(回収率53.5%) 車に頼らないと買物ができない状況であり、今後への不安を感じる。 交通手段が不便である。 移動販売や宅配に関心がある人が多い。 地元で買い物をしたことのない方も多く、地元の商店は何でも高いというイメージが強い。 等の傾向があった。 																						

2. 現状と課題の分析 ③-1

高齢者支援システム(稲武システム)の推進(H25年9月～)
(主な事業)

- ・宅配事業(注文いただいた商品の配達、集金)
- ・配達事業(加盟店で買い物をしていただいた商品のうち、かさばるもの、重いものを配達)
- ・御用聞き(事務局から、定期的に電話で御用聞きをし、発注を促す。安否確認をかねる。)
- ・常備品箱設置事業(薬売りのように、箱に常備品を入れ定期的に補充する。非常時の食糧をかねる。補充時に安否確認をかねる。)

平成26年度(利用件数・利用金額)

3月(件数)79件(前年比:119.6%)(金額)217,451円(前年比:122.4%)

徐々に周知されつつあり、固定客も増えてきている。



問題解決のために実施している現在の取組とその熟度

街路灯のLED電球への更新(H24年)

電球の交換も大きな負担になってきている。大きな負担をするなら、この機会に全てLED電球にして今後のランニングコストを下げると同時に、商店街が環境に配慮した取り組みをしていることをアピールしてイメージアップをはかり、イベント等を通じてPRをはかり、集客に結びつける。

LED電球に更新した節電率及び維持費の削減

【電気料】 875円(24年7月分)→272円(24年9月分) 約69%減少

【維持費】 電球の寿命 6年→10年

七夕イベント及びスタンプラリー —稲武商店街再発見— (H24年)

(街並みに七夕飾りを設置)

商店街の街並みに七夕飾りを設置(200本設置)、七夕飾り作成参加者 181名

(灯りをテーマにしたイベント)

・スタンプラリー(9月22日)

月見のあかり展、パスまちサロン「ちょっとよって館」、まちなかギャラリー「大橋屋」を巡るスタンプラリーの実施。スタンプラリーの賞品のほかに、参加者に商店街の買物券をプレゼント。

スタンプラリー参加者 124名(内 地区外34名)

2. 現状と課題の分析 ③-2

問題解決のために実施している現在の取組とその熟度

中心部巡回バスの試行運行(H24年9月～H24年11月)

「医者に来たついで」、「銀行に来たついで」・・・ に買物をしていただくため、医者・金融機関・商店を結ぶ中心部巡回バスを運行する。

- ・試行期間 H24.9月～11月の3ヶ月間 毎週 月・水・金 10時～12時
 - ・利用する30分前迄に電話で予約をする。
 - ・どんぐりの湯前～御所貝津のバス停間
 - ・料金 1回 200円(但し、カード会加盟店で買物をすると利用券がもらえる)
- 利用状況(利用券使用者) 計 19名

聞き取り調査(豊栄交通 河澄運転手)結果

- ・デマンドバスを利用する人が10名程度しかいないので、巡回バスの利用も伸びない。
- ・電話でバスを呼び出すのが難しい。1回だけでも、時間を決めて巡回してはどうか。
- ・対象が、高齢者なので、システムを理解していただくのが難しい。

・街並みの灯り事業(H24年～H26年)

他団体とタイアップして、ランプシェードやキャンドルを飾るとともにイベントを実施。

- 参加者数 H24年度 354名(抽選券配布数による)
- H25年度 323名(抽選券配布数による)
- H26年度 385名(抽選券配布数による)

イベントへの出店者数(ポイントカード事業加盟店)

H24年度～H26年度 毎年3店舗

◎他団体との連携もとれ、イベントとしては集客力も向上してきている。各店の売上は前年並みのところが多い。

- ・買物券を配布するなどしているが、使用される店舗が限定的になっている。
- ・イベントと年末商戦の関連付けを強くする必要がある。



3. 活性化の基本方針及び目標

活性化計画事業期間(3年間)	平成27年度 ~ 平成29年度
基本方針	<p>「皆さまのお買い物・生活・コミュニティに対応できる稲武商店街を目指します」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お買い物だけでなく、生活者の利便性の向上やコミュニティづくりのツールとしてポイントカード事業(ネコちゃんカード)を活用します。 ・生活者の利便性向上やコミュニティづくりに寄与する目的で、高齢者対策や地域行事、ボランティア活動に積極的に取り組みます。
キャッチフレーズ・キーワード	「ネコちゃんカード」1枚1枚に思いやりの心を込めます
基本目標	<p>カードの加盟店舗数の増加 平成26年度 平成27年度 平成28年度 平成29年度 22店舗 → 23店舗 → 25店舗 → 28店舗</p> <p>カード発行枚数 平成26年度 平成27年度 平成28年度 平成29年度 6,500枚 → 7,200枚 → 8,100枚 → 9,300枚</p>

事業 1

高齢者支援システム(稲武システム)の推進 ①

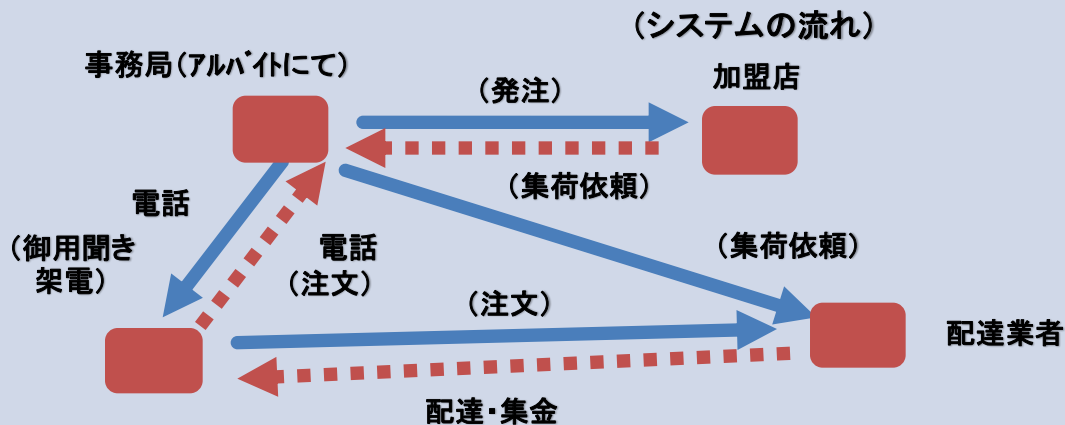
事業実施予定時期

平成27年度 ~ 平成29年度

事業概要

高齢者支援システム(稲武システム)の推進【宅配事業を中心に事業をスタートさせる】
(主な事業)

- ・宅配事業(注文いただいた商品の配達、集金)
※配達事業者により集金をし、商工会へ入金する。商工会で加盟店ごとに仕分ける
- ・配達事業(加盟店で買い物していただいた商品のうち、かさばるもの、重いものを配達)
- ・御用聞き(事務局から、定期的に御用聞きの電話をし、発注を促す。安否確認をかねる。)
- ・常備品箱設置事業(薬売りのように、箱に常備品を入れ定期的に補充する。非常時の食糧をかねる。補充時に安否確認をかねる。)
- ・買物バスの試行事業(デマンドバスを活用して買物バスの運行を試行。4ルートを月に1~2回。事前に申込をいただく。)
- ・集会所等訪問PR事業(老人クラブの集会等に事業PRかねて訪問販売を試行実施。(生鮮3品等は除く))稲武カード会加盟店舗で受注した商品を配達・集金を行う。



対応する社会課題

- 少子高齢化、安全・安心
公共交通が不便であり、買物難民といわれる高齢者の問題を解決できるため。

事業 1

高齢者支援システム(稲武システム)の推進 ②

事業の必要性・事業目的	車が利用できないと生活に困る地域であるが、高齢化率40%を超え、高齢者を中心とした買物弱者への対応が急務である。この問題への対応に、地元商店の生き残りがかかっているものと思う。
ターゲット・コンセプト	豊田市稲武地区の高齢者(65歳以上)
事業費・事業採算性の説明	<p>2,180,160円</p> <p>(内訳) 通信運搬費 77,760円(電話料)</p> <p> 広報費 388,800円(パンフレット等印刷・折込費)</p> <p> 消耗品費 129,600円(通い箱、伝票 他)</p> <p> 委託費 384,000円(配達、集金委託費 100件×12月)</p> <p> 雑役務費 1,200,000円(アルバイト料)</p> <p>(参考)</p> <p>(高齢者配食サービス)(稲武地区の場合)</p> <p>20件弱の独居老人がサービスを受けている。</p> <p>希望に応じ、日～土の昼食を配達(午前中に配達を完了)</p>
事業効果、数値目標	宅配サービスすることにより、新たな顧客を獲得するきっかけにし、個店の売上アップにつなげる。 来店者数のアップ 103%
評価指標・評価方法	<ul style="list-style-type: none"> ・利用登録世帯数 65件の登録を目標 (稲武地区の高齢者世帯(65歳以上のみで世帯)333世帯(H24年10月31日現在)の内、約2割の世帯に利用登録をしていただく) ・宅配及び配達事業の利用件数 210件(月当り)【H29年度目標】
推進体制	自治区長、老人クラブ、民生委員と連携をとりながら推進
関連計画や事業 (地域の動き等)	高齢者配食サービス (豊田市介護保険課)

事業 2

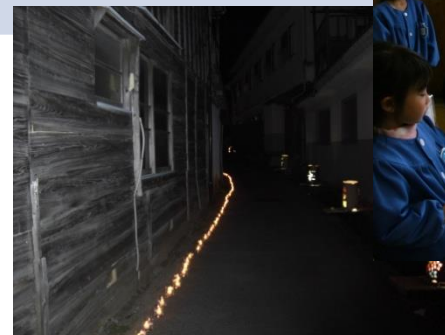
街並みの灯り事業 ①

事業実施予定時期	平成27年度 ～ 平成29年度
事業概要	<p>(街並みに灯りを設置)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商店街の中心地点にシンボリックなイルミネーションの装飾をし、各商店に、間伐材で作ったランプシェードを飾る。 <p>(イベント)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商店街の年末商戦に合わせて「冬至の夜のあかり展」とタイアップイベントを展開する。 ・「冬至の夜のあかり展」のメイン会場から道の駅までを会場として回遊できる飾り付けや催しを展開する。 ・こども園の子供たちにキャンドル、中学生にはランプシェードを作成いただき会場内に展示する。 ・来場者にポイントカード事業加盟店の買物券等が当たる抽選会を実施し、地元で買い物をしたことのない方を中心に顧客の開拓をはかる。
対応する社会課題	○その他(商店街の認知度向上と集客アップ)
事業の必要性・事業目的	<p>街並みに灯りがある風景の演出、それにとともなうイベントの実施により、商店街の賑いを創出し、年末商戦の集客をはかる。</p> <p>ポイントカード加盟店によるイベントとして、加盟店商品券等の賞品により、加盟店への誘客に努めることにより、新たな加盟店舗の増加を目指す。</p> <p>また、他団体とイベントを共同で開催すること、中学生やこども園児に作品制作で参画していただくこと、更には年末商戦に合わせた買物券を抽選会の賞品や子供への御礼に使い、これを切っ掛けに新たな顧客の開拓を目指す。</p>
ターゲット・コンセプト	豊田市稲武地区及び周辺の住民並びに観光客

事業 2

街並みの灯り事業 ②

ターゲット・コンセプト	豊田市稲武地区及び周辺の住民並びに観光客
事業費・事業採算性の説明	装飾代 250,000円 会場設営費 50,000円 ポスター、チラシ印刷 100,000円 雑費 30,000円 計 430,000円
事業効果、数値目標	街並みの灯り事業を他団体や住民と連携して推進をはかり、個店の売上アップにつなげる。 来店者数のアップ 103%
評価指標・評価方法	年末売出し期間中(12/15～12/30頃)の来店者数のアップ 103%
推進体制	中馬のあかりを灯す会、芸術を活かした地域おこし事業実行委員会と連携をとりながら推進
関連計画や事業 (地域の動き等)	冬至の夜のあかり展 芸術を活かした地域おこし事業



事業3

稲武産ギフト受注事業 ①

事業実施予定時期	平成27年度 ～ 平成29年度
事業概要	<p>【パンフレット作成事業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各個店で扱うギフト商品を稲武のギフトとしてまとめたパンフレットを作成する。 ・ギフト商品のない事業所は、この事業をきっかけにギフト商品の開発を行う。 ・作成したパンフレットは、自治区長を通して各戸に配布し、稲武産のギフトを利用していただけるような活動を行う。 ・各自治区長を通し稲武出身者にパンフレットを送るための情報をいただけるよう働きかける。 ・稲武産ギフト受注事業のパンフレットを、豊田市内の事業所へも送付できるよう働きかけていく。 <p>【ネット通販事業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パンフレットによるギフト受注状況に応じて、ネット販売も視野に入れた活動を行っていく。
対応する社会課題	○その他(商店街の認知度向上と集客アップ)
事業の必要性・事業目的	<ul style="list-style-type: none"> ・稲武産ギフトをつくることにより、お中元・お歳暮だけでなく、いろいろな場面で稲武産の商品を使うきっかけとなり、販路拡大につながる。 ・稲武出身者等の稲武ファンも多くいるはずである。そんな稲武ファンを発掘し、稲武産ギフトで稲武を応援いただけるよう働きかける。 ・自社製品はもっているが、ギフト商品を持っていない事業所をあり、これを機会にギフト商品を開発し販売チャンネルを増やすことができる。
ターゲット・コンセプト	豊田市稲武地区住民・出身者並びに観光客

事業 3

稲武産ギフト受注事業 ②

<p>⑦事業費・事業採算性の説明</p>	<p>1,364,800円 (内訳) 通信費 82,000円(切手代)@82×1,000 広報費 388,800円(パンフレット等印刷) 消耗品費 54,000円(封筒、伝票 他) 雑役務費 840,000円(アルバイト料)</p> <p>各個店で扱うギフト商品を稲武のギフトとしてまとめる事でインパクトが増し、各自治区長を通し稲武地区住民に利用を働きかける事はもちろんだが、稲武出身者にパンフレットを送れるように情報をいただくことを目指す。 このギフト受注事業のパンフレットを、豊田市内の事業所へも送付できるよう働きかけていく。パンフレットだけでなく、ネット販売も視野に入れた活動を行っていく。</p>
<p>⑧事業効果、数値目標</p>	<p>ギフト商品の開発や周知活動により、新たな顧客を獲得するきっかけにし、個店の売上アップにつなげる。 来店者数のアップ 103%</p>
<p>⑨評価指標・評価方法</p>	<p>稲武産ギフト受注事業の利用件数 ・利用金額目標 200件、600,000円(H28年度)</p>
<p>⑩推進体制</p>	<p>(株)どんぐりの里いなぶ、自治区長と連携をとりながら推進</p>
<p>⑪関連計画や事業 (地域の動き等)</p>	<p>稲武地域まちづくり協議会</p>

事業 4

人材育成事業 ①

事業実施予定時期	平成27年度 ～ 平成29年度								
事業概要	<p>(リーダー研修会)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商店街の中心となるべき次世代のリーダーを育成するため、商店街の後継者から希望者を募り、5人程度で研修会を立ち上げ、テーマを絞って月1回程度の研修会を実施する。また、テーマに合わせて講師を招聘する。 ・研修テーマに応じて視察も組み入れる。(1回程度) ・報告書を作成し、今後の活性化計画に活かす。 								
対応する社会課題	○その他(商店街の認知度向上と集客アップ)								
事業の必要性・事業目的	<p>地域の過疎化や高齢化も大きな問題であるが、それ以上に商店主の高齢化が問題である。免許を返納し配達や仕入に支障が出てきた事業主もあり、商店街の活気が失われつつある。このような状況を打破するには、次世代のリーダーの育成が喫緊の課題である。</p> <p>また、このリーダー研修を通して、参加者がリーダーとしての自覚が芽生えることにつながるものと思う。</p>								
ターゲット・コンセプト	豊田市稲武地区及び周辺の住民並びに観光客								
⑦事業費・事業採算性の説明	<table border="0"> <tr> <td>報償費</td> <td>100,000円</td> </tr> <tr> <td>消耗品費</td> <td>50,000円</td> </tr> <tr> <td>雑費</td> <td>30,000円</td> </tr> <tr> <td>計</td> <td>180,000円</td> </tr> </table> <p>(参考) 専門家の招聘には、ミラサポやあいち産業振興機構等の専門家派遣事業等を活用し、最小限の経費に抑える。但し、登録専門家だけで賄えない事もあるので、講師への報償費も見込む。</p>	報償費	100,000円	消耗品費	50,000円	雑費	30,000円	計	180,000円
報償費	100,000円								
消耗品費	50,000円								
雑費	30,000円								
計	180,000円								

事業 4

人材育成事業 ②

⑧事業効果、数値目標	リーダー研修会を通して、参加者それぞれが事業計画(商店街、個店)を作成する。 参加者1人1件以上
⑨評価指標・評価方法	1人1件以上の次年度以降に向けた事業計画(商店街、個店)を作成し、翌年度の計画に活かす。
⑩推進体制	豊田市、ミラサポ、あいち産業振興機構 他 と連携をとりながら推進
⑪関連計画や事業 (地域の動き等)	稲武地域まちづくり協議会

5. 計画期間の全事業スケジュール

事業名	27年度【1年目】	28年度【2年目】	29年度【3年目】
高齢者支援システム(稲武システム)の推進	4月～ 本格運行 12月～ 運行結果分析 2月～ 次年度計画の作成	4月～ 本格運行 12月～ 運行結果分析 2月～ 次年度計画の作成	4月～ 本格運行 12月～ 運行結果分析 2月～ 次年度計画の作成
街並みの灯り事業	10月～11月 企画・準備 12月中旬 イベント 2月～ 検証	10月～11月 企画・準備 12月中旬 イベント 2月～ 検証	10月～11月 企画・準備 12月中旬 イベント 2月～ 検証
稲武産ギフト受注事業	6月～ 事業検討、商品リストアップ、顧客リストアップ 他	4月～ ギフト企画(中元用) 7月～ ギフト発送 9月～ ギフト企画(歳暮用) 11月～ ギフト発送 2月～ 検証	4月～ ギフト企画(中元用) 7月～ ギフト発送 9月～ ギフト企画(歳暮用) 11月～ ギフト発送 2月～ 検証
リーダー等育成事業	9月～10月 募集・企画 11月～2月 研修会の実施 3月～ 検証	5月～6月 募集・企画 7月～1月 研修会の実施 2月～ 検証	5月～6月 募集・企画 7月～1月 研修会の実施 2月～ 検証
関連計画や事業	・予約バスの運行 ・芸術を活かした地域おこし事業(豊田市地域提案事業) ・高齢者配食サービス	・予約バスの運行 ・高齢者配食サービス	・予約バスの運行 ・高齢者配食サービス
成果目標進捗状況	① 加盟店舗数の増加 23店舗 ② カード発行枚数 7,200枚	① 加盟店舗数の増加 25店舗 ② カード発行枚数 8,100枚	① 加盟店舗数の増加 28店舗 ② カード発行枚数 9,300枚