

みゆき商店街活性化計画



目 次

【地域住民の商店街へのニーズの把握、商店街の現状と課題の分析 編】	
1. みゆき商店街振興組合の現況と問題点.....	1
2. みゆき商店街活性化事業（第2期）の成果と評価.....	6
3. みゆき商店街利用者の声.....	8
4. 商店街活性化の主な課題.....	8
【活性化の基本方針及び目標 編】	
5. 活性化の基本方針.....	10
【次年度以降3か年の事業計画及び予算計画、評価指標及び評価手法 編】	
6. 活性化事業計画.....	11
7. 事業実施プログラム.....	16
8. 推進体制.....	17

平成27年5月

1. みゆき商店街の現況と問題点

1) みゆき商店街の現況

みゆき商店街は、愛知環状鉄道・三河豊田駅の南側に位置している商店街で、トヨタ自動車本社工場に接近した商店街である。戦後、トヨタ自動車の発展とともに地域とその周辺の街が形成され、主にトヨタ社員の日常生活用品などを販売する小規模な小売店が多くあり、ピーク時にはみゆき商店街振興組合と御幸本町発展会を合わせると、約100店舗の加盟店があった。

御幸本町の人口は平成20年までは毎年増加をしていたが、その年のリーマンショックより減少し始めて、平成23年では3,494人、世帯数1,865世帯となった。しかし、最近では景気は上昇気味であり、人口も3,682人、世帯数1,870世帯と微増している現状がある。

三河豊田駅の乗降客数は、一日平均は平成20年度には1万人を超えたが、平成21年度以降は9,500人程度と減少している。しかし、平成24年度は9,986人とピーク時の乗降客数が戻りつつあり、トヨタ自動車の業績好調さが乗降客数に表れているといえる。

平成26年12月現在のみゆき商店街振興組合の組合員数は、29店舗でそのうち小売店が11店舗(37.9%)、飲食店が7店舗(24.1%)、サービス業などが11店舗(37.9%)となっている。

図 みゆき商店街振興組合 組合員の分布

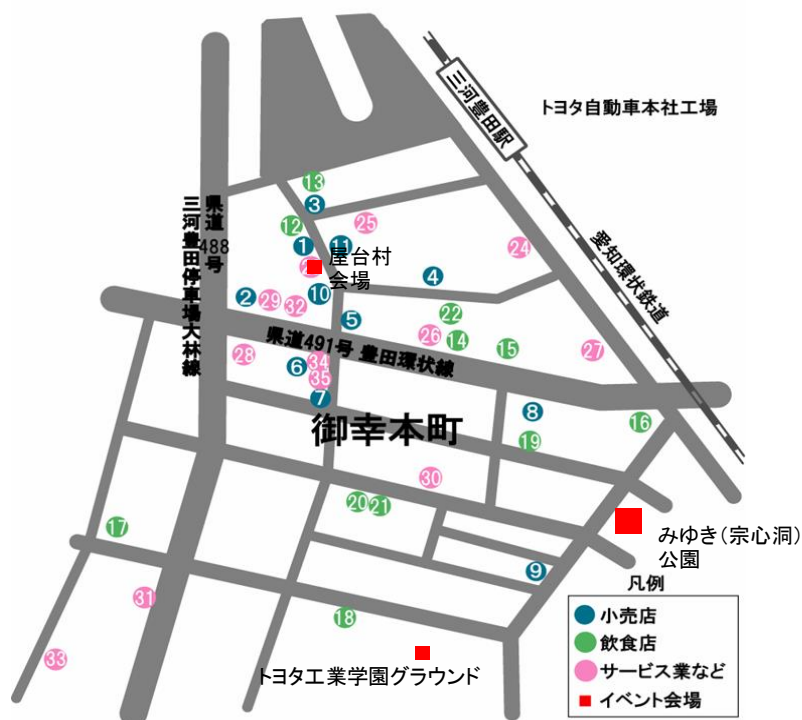
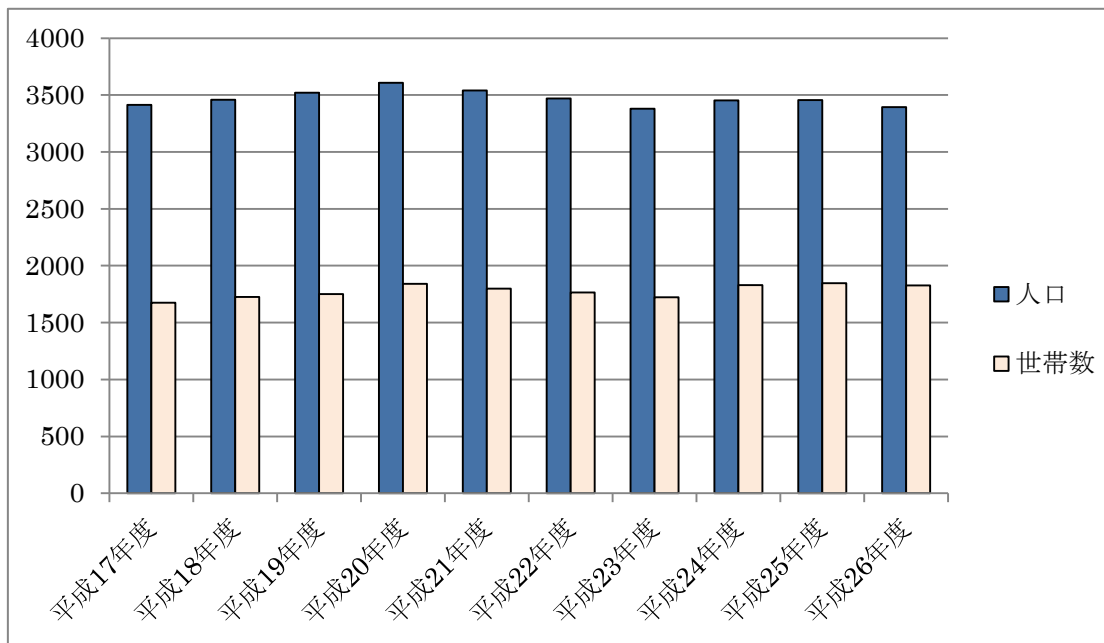


図 みゆき商店街の業種分類

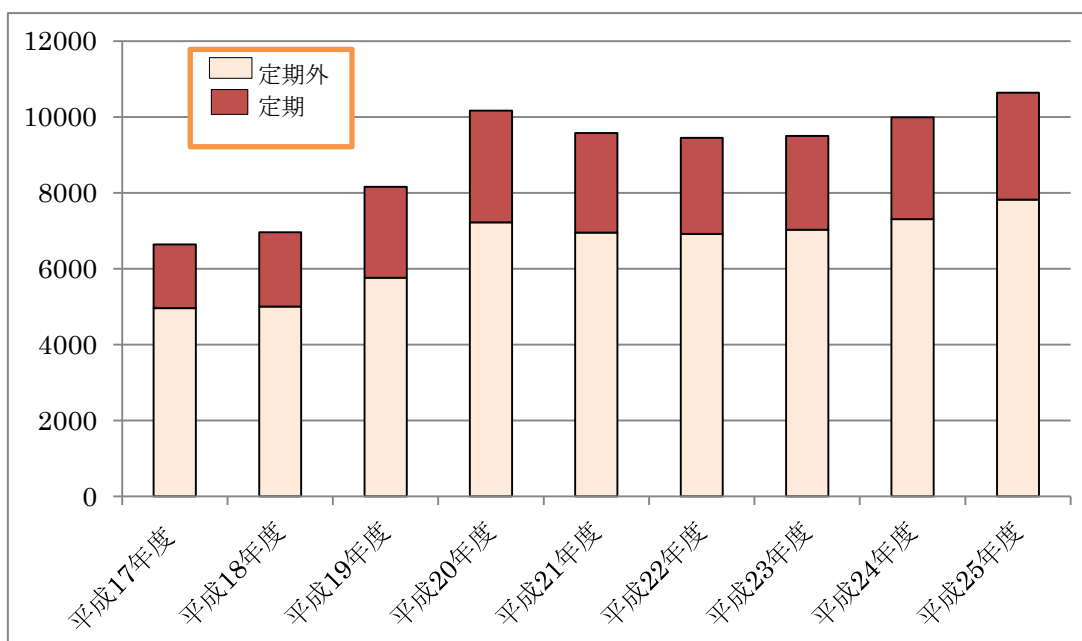
分類	番号	店舗名	組合員数 (軒)	構成比 (%)
小売店	1	あおぞら	11	37.9%
	2	(株)京屋		
	3	鈴木たばこ店		
	4	長谷川茶舗		
	5	(株)池田事務器		
	6	(有)チャームショップ カトレア		
	7	酒のいたくら		
	8	ヘルス・バンク		
	9	(有)豊和事務器		
	10	鳥一		
	11	サンフレッシュふじむら		
飲食店	12	トヨタ屋食堂本店	7	24.1%
	13	炉ばた つるた		
	14	豊来飯店		
	15	喫茶 雅露夢		
	16	炉ばた すず昆		
	17	しばたうどん		
	18	カラオケパブ みゆき		
サービス業など	19	豊栄交通(株)	11	37.9%
	20	芦荻歯科医院		
	21	(株)寿恵弘		
	22	中部美顔教室		
	23	ネットトヨタ東名古屋山之手店		
	24	ニッショー(株)		
	25	貸衣裳・美容室 丸八		
	26	豊岡商事(株)		
	27	積水ハウス株式会社		
	28	HL hair & relaxation		
	29	行政書士・司法書士 こんどう事務所		
合 計			29	99.9%

図 御幸本町の人口・世帯数の推移（4月現在）



（平成 26 年度人口 3,394 人、世帯数 1,826 世帯）

図 三河豊田駅 乗降客数の推移（一日平均）



	H17 年度	H18 年度	H19 年度	H20 年度	H21 年度	H22 年度	H23 年度	H24 年度	H25 年度
総数	6,637	6,962	8,160	10,617	9,572	9,446	9,503	9,986	10,640
定期	1,674	1,954	2,398	2,944	2,617	2,530	2,479	2,681	2,816
定期外	4,964	5,003	5,762	7,223	6,955	6,916	7,024	7,305	7,824

資料：豊田市 HP（町別面積・人口・世帯数データ）

表 みゆき商店街のあゆみと周辺地域の動き

年	出来事
昭和 12 年	名古屋鉄道拳母線 三河豊田駅開業
昭和 20 年	トヨタ自動車工場の発展に伴い、各商店があちこちと集まり街らしくなっていた。
昭和 25 年	トヨタ自動車が大きく活気付いてきて、商店街も都市化へと変わって来た。
昭和 32 年	笹原商工会～笹原発展会そしてトヨタ銀座発展会となる。
昭和 33 年	自動車をイメージとして、トヨタ銀座発展会の商店街に 50 基のネオンが点燈。
昭和 34 年	三河豊田駅をトヨタ自動車前駅に改称。
昭和 43 年	御幸本町発展会となる。 当時の商店街としては、何れも日常生活に直結した小規模小売商店が多かった。 新デザインによるネオン 50 基が点燈された。
昭和 48 年	名鉄拳母線廃止。
昭和 51 年	日本国有鉄道岡多線 三河豊田駅開設。
昭和 52 年	トヨタ生協本部店（現メグリア本店）が山之手 8 丁目に開店。
昭和 63 年	愛知環状鉄道に移行。
平成 6 年	みゆき商店街振興組合を設立。
平成 10 年	振興組合、発展会を合わせるとピーク時には加盟店数 100 店舗となった。
平成 20 年	新豊田駅との複線化共有開始により、三河豊田駅のホームが一面 2 線化。
平成 21 年	三河豊田駅前横の花壇が撤去され、自販機が駅舎内より移動。
平成 21～23 年	みゆき商店街活性化計画が承認され、第 1 期事業として、老朽化した街路灯の整備（35 基）、屋台村の開催などが実施された。
平成 24～26 年	<ul style="list-style-type: none"> ・街路灯の飾りつけを毎年実施する。 ・屋台村をケーブルテレビが取材する。（ひまわりネットワーク） ・屋台村は 100 席で、平均 500 人が来場する。 ・屋台村に専門の飲食店出展者が 5 店舗となる。 ・中京テレビのチャリティ（募金）を屋台村で実施する。 ・サマーセール（夏まつり） ・冬季にはイルミネーションなど実施する。



2) みゆき商店街の特徴と問題点

項目	特徴	問題点
トヨタ自動車	<ul style="list-style-type: none"> ○近くにトヨタ自動車やトヨタ工業学園がある。 ○駅までの道は、行き来する人が多い。 	<ul style="list-style-type: none"> ・駅前とトヨタ自動車（東側）は地下道で結び、改札口には比較的スムーズに行ける。商店街は通らない。
駅の乗降客	<ul style="list-style-type: none"> ○三河豊田駅の乗降客が多い。（一日当たり約1万人） ○リーマン以降減少していたが、H24年にはピークに戻りつつある。 	<ul style="list-style-type: none"> ・乗降客が商店街に来ない。寄り道しない。 ・トヨタ自動車前に駅名を戻したい。
駅前広場	<ul style="list-style-type: none"> ○モニメントの活用。 ○おいでんバス、名鉄バスの発着本数が増加した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・駅前広場、ロータリーに魅力がない。 ・駅前に駐車場がない。 ・バス利用者を商店街に誘引できない。
商店街店舗	<ul style="list-style-type: none"> ○飲食店やサービス業が比較的多い。 ○駅前にコンビニが進出する。 ○駅前に居酒屋が増える。 	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗数が少ない。（29店舗） ・駅前に店舗が少ない。 ・買い回り品（店舗）が少ない ・後継者がいない。 ・商店街に連続性とまとまりがない。 ・面白い店が少ない。 ・個店のレベルアップが必要。 ・若い経営者の会がない。
マンション	<ul style="list-style-type: none"> ○マンション建設が進んでいる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・マンションの住民との交流が少ない。 ・新しい居住者向けの店舗が少ない。（特に若い単身者向け商品）
地下道・道路	<ul style="list-style-type: none"> ○幹線道路の車の通行量が多い。 ○自転車の通行量も多い。（中学生、外国人） ○街路灯の整備により、街が明るくなった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・地下道が暗い。 ・商店街が広い道路で分断されている。 ・車で商店街を利用しづらい。
集客施設	<ul style="list-style-type: none"> ○区の公民館がある。 	<ul style="list-style-type: none"> ・公共の施設が少ない。 ・集客力があまり無い。
交流	<ul style="list-style-type: none"> ○区民と商店街との協力ができている。（お祭り）人と人のつながりがある。 ○「屋台村」の開催で商店街の認知度が上がっている。 ○中京TVのチャリティ募集で商店街の知名度アップがある。 	<ul style="list-style-type: none"> ・商店街同士の交流が少ない。（非加盟店）
キャラクター	<ul style="list-style-type: none"> ○みゆきーずのキャラクターがある。 ○みゆきーずの名刺を制作する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・キャラクターが活用まだ少ない。 ・キャラクターの商品開発がない。
その他		<ul style="list-style-type: none"> ・夜に人の流れが少ない。 ・商店街の賑わいを取り戻したい。

2. みゆき商店街活性化事業（第2期）の成果と評価

みゆき商店街振興組合では、平成24年～26年の3ヶ年において、みゆき商店街活性化事業計画に基づく4つの活性化事業（第2期）に取り組みました。

その成果と評価結果は次の通りです。

①みゆき屋台村	
■事業概要	<p>みゆき商店街に寄り道して頂くために、地域住民やトヨタ自動車の社員などをターゲットにして、自治区の参加と協力を得て、商店街の屋台村を平成21年より毎年3回開催している。</p> <p>組合員や自治会の協力により、自主運営で組合員の店などから食材を仕入れて、主に焼き鳥、焼きそば、カレーライス、フライドポテト、おでん、そうめんなどを作り提供しているが、平成24年より組合員である飲食店にも出店をお願いしたので、内容もより充実した屋台村となっている。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div>
■実施実績	<p>平成24年度 3回（8/22、10/10、11/21） 平成25年度 3回（5/23、10/3、11/21） 平成26年度 3回（5/22、10/11、11/20）</p> <p>合計9回</p>
■実施場所	豊栄タクシー駐車場
■実施成果	<ul style="list-style-type: none"> ・組合員による自主運営の屋台に加え、組合員の飲食店を数店舗出店したので、賑わいとメニューの充実があり、お客様に喜ばれる屋台村となった。 ・屋台の集客にチラシ広告に割引券を配布して、アピールした。 ・早い時間から近所のお客様が来て、遅くなるとサラリーマンなどのグループが来るようになり、満遍なく賑わいが出た。 <p>◎平均すると300～500人の参加者数である。</p>
■事業評価	<ul style="list-style-type: none"> ・屋台村の看板は駅の通り道に設置するが、トヨタ自動車の社員は足早に帰り、寄り道が少ないようである。 ・回を重ねているので常連客が多くなり、メニューの充実もあり、多くのお客様に喜ばれる屋台村となってきた。 ・地域の住民とのコミュニケーションがとれ、信頼関係が深まることができた。親子で屋台村に来るお客様も多く見られる。 ・店と運営スタッフも多くなったが、準備段階では限られた人材での準備で役員の負担は大きいので、今後は若い人材が必要である。

②サマーセール・フェスタ、歳末セール・イベント、イルミネーション事業	
■事業概要	<p>地域住民に「みゆき商店街」をPRすると共に、地元自治区と連携し、商店街と地域の活性化を目的として、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サマーセール ・サマーフェスタ ・歳末セール及びイルミネーション飾り <p>の各事業をおこなった。</p>
■実施数	<p><u>サマーセール</u></p> <p>7月中旬にみゆき商店街各店で1週間程度セールをおこない、買い物客に対し福引の抽選券を配布する。また、「サマーフェスタ」への来場も呼びかける。</p> <p><u>サマーフェスタ</u></p> <p>7月20日頃 1日目は、商店街内の通りで、屋台村（会員自店出店）・地域住民参加によるヒップホップダンス大会等のイベントを実施し、商店街のPRと来街を促す。</p> <p>2日目は、自治区と連携し地域住民参加型のイベント（おいでん踊り、盆踊り、屋台出店等）を行ない、商店街と地域の活性化を狙う。</p> <p><u>歳末セール及びイルミネーション事業</u></p> <p>12月なるとすぐに、「豊田一明るい商店街」を目標に、商店街に電飾を施す（12月末に撤去）</p> <p>12月初旬にみゆき商店街振興組合店舗で「歳末セール」を行なう。「歳末セール」はチラシ折込みにより地域住民へ幅広く告知する</p>
■実施場所	<p><u>サマーセール</u>：みゆき商店街</p> <p><u>サマーフェスタ</u>：みゆき商店街、トヨタ学園グラウンド</p> <p><u>歳末セール</u>：みゆき商店街</p> <p><u>イルミネーション飾り</u>：みゆき商店街通り</p>
■事業成果	<p><u>サマーセールおよびサマーフェスタ</u></p> <p>商店街への来客数・イベントの来場者数</p> <p>目標値－来場者3,700人</p> <p>実数－商店街への来客数は横ばい</p> <p style="padding-left: 40px;">イベント来場者数（2日間） 約3,300人</p>
■事業評価	<p>商店街各店のセールによって、来店客数と売上増加。</p> <p>商店街会員（特に飲食業）が独自の屋台を出店することにより、商店街への来街と自店の特色をPRできた。</p> <p>自治区及びトヨタ工業学園寮生と連帯し、地域住民参加型のイベント（おいでん踊り、屋台出店等）を行なうことで、地域密着型商店街の必要性や利便性をPRできた。</p>

3. みゆき商店街利用者の声

■長所・利点	<ul style="list-style-type: none"> ・三河豊田駅に隣接していて、バス・電車でのアクセスがよい。 ・屋台村、サマーフェスタ等のイベントがあって楽しめる。 ・気軽に入れる飲食店がある。 ・各種専門店がある。
■短所・要望	<ul style="list-style-type: none"> ・駐車場を整備してほしい。 ・飲食店がまだまだ少ない。 ・商店街に人通りが少なく、寂しい。 ・地下道が暗くてこわい。 ・営業時間を延長してほしい。 ・商店街や店舗の情報発信が必要だ。

(商店街利用者へのヒアリング)

4. みゆき商店街活性化の主な課題

第2期商店街活性化事業の成果と評価をすることで、商店街活性化の課題や問題点をまとめることで、第3期の事業展開を推進したい。

表 第2期活性化事業の成果

成果指標	成 果	
●空き店舗の数	×	空き店舗対策は現地店舗などを検討したが、オーナー、家賃などの条件で事業としてはできなかった。
●屋台村の集客	○	毎回、500人程度の集客が見込めた。居酒屋などの参加が増えて、内容的には魅力ある屋台村となる。TVでも紹介される。
●商店街振興組合の組合員数	×	組合員数は35軒から29軒となり、厳しい状況となる。但し、駅前にコンビニや居酒屋が新規にでき少し賑やかとなる。

表 第2期活性化事業の反省点と第3期への課題

	2期の反省点	3期への課題
① みゆき屋台村	<ul style="list-style-type: none"> ・一般消費者に対してのPRが少ない ・屋外でおこなう為、開催時期（特に寒い時）には極端に来街者が少ない 	<ul style="list-style-type: none"> ・人材確保 ・組合員店の出店増加 ・各個店のPR
②みゆき商店街空き店舗活用事業	<ul style="list-style-type: none"> ・希望者は有っても、条件等が折り合わず実現しなかった 	<ul style="list-style-type: none"> ・補助金申請の簡略化 ・受け皿となる商店街振興組合の充実
③みゆき商店街情報活用事業	<ul style="list-style-type: none"> ・商店街のホームページは過去に立ち上げた簡単な物しかなく、十分に活用できなかった 	<ul style="list-style-type: none"> ・新たなホームページの作成と活用
④サマーセール・フェスタ、年末セール・イベント事業、イルミネーション事業	<ul style="list-style-type: none"> ・イベント事業では来街者も多く、一定の成果があった 	<ul style="list-style-type: none"> ・地元自治区との調整（開催日程、連携協力等）

表 みゆき商店街の主な課題

	主な課題
個店の魅力づくりに関する課題	<ul style="list-style-type: none"> ◇みゆき商店街に来なくては、手に入らないような逸品の商品を取り揃える。“みゆきブランド”づくりを推進する。 ◇店舗をたえず魅力的にして、お客様をお迎えするという姿勢で取り組む。 ◇空き店舗には新しい業種が入居できるような仕組みを取り入れたい。 ◇いつも新鮮な情報を発信して魅力ある商店街とする。
商店街の魅力づくりに関する課題	<ul style="list-style-type: none"> ◇商店街を構成する組合員の高齢化は切実である ◇商店街を維持存続していく為にも、若い人材の確保・育成は急務である

5. 活性化の基本方針

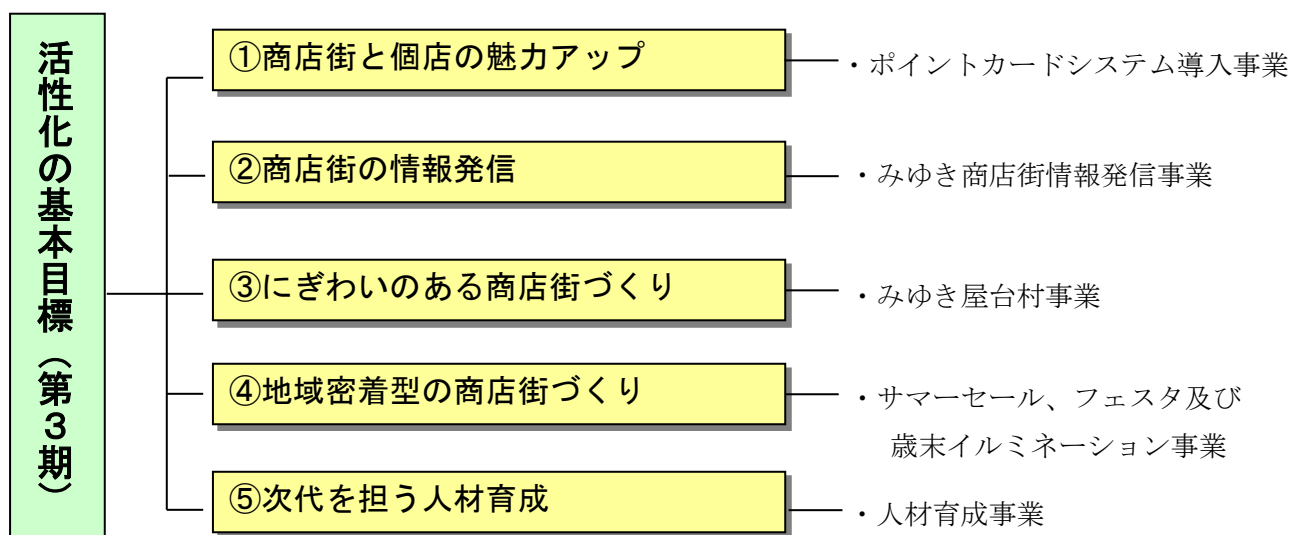
“チョットよりみち みゆき商店街”

【みゆき商店街活性化に向けたコンセプト】

トヨタ自動車本社工場や、愛知環状鉄道 三河豊田駅が近くにあるという利点を活かして、従業員や駅利用者によりみち感覚で少しの時間でも気軽に利用してもらえる商店街を目指します。

また、地域の住民にも気軽に足を運んでもらいたいという思いも込めて

“チョットよりみち みゆき商店街”というキャッチフレーズをつくり、以下の基本方針を定めます。



5つの基本目標を掲げ、第2期において具体的に取り組んでいく事業として、次の5つの事業を実施しています。

- ◆事業1 みゆき屋台村
- ◆事業2 サマーセール・フェスタ及び歳末イルミネーション事業
- ◆事業3 みゆき商店街情報発信事業
- ◆事業4 人材育成事業
- ◆事業5 ポイントカードシステム導入事業

5. 活性化事業計画

事業計画1 みゆき屋台村 (事業費 100万円/年)

事業の目的	「ちょっと寄り道商店街」を目標に、第1期、第2期活性化計画を通して取り組んできた「みゆき屋台村」も回数を重ねる事で商店街の名物に成りつつあるので、是非とも定着させたい。		
ターゲット	○三河豊田駅周辺の住民 ○三河豊田駅の利用者（特にトヨタ自動車社員）		
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 愛知環状鉄道 三河豊田駅に隣接する『みゆき商店街』内において屋台村を開催し、通勤・通学で三河豊田駅を利用する人々に対して『みゆき商店街』の存在を強くアピールする。 ・ 屋台村への出店を通して、飲食店を中心とした商店街会員各店の魅力をPRすると共に再来街を促す。 ・ 治区等の地域団体と連帯して商店街をPRする。 		
実施体制・役割分担	<ul style="list-style-type: none"> ・ みゆき商店街振興組合が主体となり、企画、運営をおこなう。また、振興組合員のうち、特に飲食店については個店で屋台に参加してもらう。 ・ 自治区・女性会・老人会等地域の団体にも協力を仰ぐ。 		
事業プログラム	平成27年度	平成28年度	平成29年度
	事業実施計画の作成	—	—
評価指標	来客数	来客数	来客数
	組合員へのアンケート	組合員へのアンケート	組合員へのアンケート
3期事業のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・ 屋台村を通じて、地域住民にみゆき商店街をPRする ・ 屋台村という事業を通してみゆき商店街振興組合を背負う若手を育成する 		

事業計画2 サマーセール・フェスタ及び歳末イルミネーション事業

(事業費 550万円/年)

事業の目的	<p>サマーフェスタ 地域住民に「みゆき商店街」をPRすると共に、<u>地元自治区と連携</u>し、商店街と地域の活性化を目的とする。</p> <p>歳末イルミネーション 「豊田一明るい商店街」を合言葉に中心市街地に負けない賑やかな商店街を作ることを目的とする。</p>		
ターゲット	<p>○三河豊田駅周辺の住民 ○三河豊田駅の利用者（特にトヨタ自動車社員）</p>		
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・自治区と連携し地域住民参加型のイベント（おいでん踊り、盆踊り、屋台出店等）を行ない、商店街と地域の活性化を狙う。イベントを通して、地元商店街の魅力をPRする。 ・イルミネーション飾りにより、華やかで賑わいのある街づくりを目指す。 		
実施体制・役割分担	<ul style="list-style-type: none"> ・サマーフェスタについては、みゆき自治区とみゆき商店街振興組合が共同で、企画、運営をおこなう。また、振興組合員のうち、特に飲食店については個店で屋台に参加してもらう。 ・イルミネーションは振興組合で企画、飾りつけを行う。 		
事業プログラム	平成27年度	平成28年度	平成29年度
	事業実施計画の作成	—	—
評価指標	来客数	来客数	来客数
	組合員へのアンケート	組合員へのアンケート	組合員へのアンケート
3期事業のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・サマーフェスタを通じて、地域住民とふれあい、みゆき商店街をPRする 		

事業計画3 みゆき商店街情報発信事業（事業費 50万円/年）

事業の目的	・インターネットを通して商店街で行う行事を広く周知する		
ターゲット	・豊田市民及び近隣の市町村民		
事業内容	みゆき商店街が持っていた簡易型のホームページを根本から作り直し、スマートフォンにも対応した新しいホームページを作成する。		
実施体制・役割分担	<ul style="list-style-type: none"> ・振興組合組織内に情報発信事業部会を設置し、ホームページの企画・開設準備をおこなう。 ・ホームページ責任者をおき、定期的な更新、ブログの作成等を行う。 		
評価指標	・年間アクセス数、来街者数の推移等		
	平成27年度	平成28年度	平成29年度
	ホームページの企画 個店の取材 コンテンツの作成 ホームページ開設	ブログ作成	メールマガジン作成

事業計画 4 人材育成事業 (事業費 50万円/年)

事業の目的	・次世代の商店街を担う人材を育成する		
ターゲット	・商店街振興組合員の若手経営者		
事業内容	外部より講師を招いて、勉強会をおこなう。		
実施体制・ 役割分担	・振興組合組織内に人材育成事業部会を設置し、講師の選定やセミナーの方法等企画・開催準備をおこなう。		
評価指標	受講者へのアンケート		
	平成27年度	平成28年度	平成29年度
	講師の選定 勉強会・セミナーの 開催	継続	継続



事業計画5 ポイントカードシステム導入事業 (事業費 150万円)

事業の目的	<ul style="list-style-type: none"> ・ 商店街の魅力をアップし、商店街への来街を促す ・ 組合員各個店の売り上げアップ 		
ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> ・ みゆき商店街振興組合 各店 		
事業内容	<p>現在、全国各所、各店で取り入れられているポイントシステム（例えばTポイント、楽天ポイント、ポンタポイント等）を商店街で一斉に導入する。 消費者の来店動機につながり、商店街の活性化と個店の売り上げアップを目指す。</p>		
実施体制・役割分担	振興組合組織内にポイントシステム導入事業部会を設置し、ポイントシステムの選定、キャンペーン等の企画・導入準備をおこなう。		
評価指標	組合員へのアンケート（売り上げ・客数等）		
	平成27年度	平成28年度	平成29年度
	ポイントシステム選定および導入	継続	継続

7. みゆき商店街事業実施プログラム

みゆき商店街振興組合の第3期事業（平成27～29年度）3年間の事業実施プログラムを次のように企画します。

表 第3期事業の事業実施プログラム

事業名	事業内容	平成27年度	平成28年度	平成29年度
①みゆき屋台村	屋台村の開催	●	●	●
②みゆき商店街 サマーセール・フェスタ、みゆきイルミネーション事業	サマーセール・フェスタ			
	イルミネーション事業			
③みゆき商店街情報発信事業	ホームページの企画	●		
	個店の取材	●		
	コンテンツの作成	●		
	ホームページの開設	●		
	ホームページの更新・メルマガの配信		●	●
	スマホ対応のコンテンツの作成	●	●	●
④人材育成事業	セミナーの開催	●	●	●
⑤ポイントシステム事業	大手事業者のポイントシステム導入	●		

8. 推進体制

商店街は御幸本町のまちづくりの構成員として、地域に貢献することを目指します。

屋台村、サマーフェスタ、歳末イベントなど商店街が主催する事業において、御幸本町自治区や女性会・老人クラブ等・子ども会・ジュニアクラブ・自主防災会各団体等の協力を仰ぎながら進めていきます。

