

第2期 豊田東豊商店街活性化計画

【計画期間平成28年度～平成30年度】

目 次

1. 申請者の概要.....	1
2. 豊田東豊商店街の概況と課題.....	2
1) 豊田東豊商店街振興組合の概況.....	2
2) 第一期活性化計画の実績と評価.....	4
3) 豊田東豊商店街の主な課題、特徴.....	6
4) 豊田東豊商店街に対する住民、利用者のニーズなど.....	7
3. 活性化の基本方針及び目標.....	8
4. 3カ年の事業計画.....	9
5. 3年間の事業スケジュール.....	12
6. 推進体制.....	12

1. 申請者の概要

①事業実施者名称	豊田東豊商店街振興組合		
②事務所等住所	〒471-0811		
③代表者氏名 (役職・氏名)	代表理事 鈴木 規安		
④電話番号	80-1766	⑤FAX番号	80-1766
⑥メールアドレス	suzukinoriyasu3255@yahoo.co.jp		
⑦担当者 (担当部署名)	代表理事 鈴木 規安		
⑧担当者連絡先 (電話番号)	090 3385-7973	⑨(FAX番号)	89-7226
⑩(メールアドレス)	suzukinoriyasu3255@yahoo.co.jp		
⑪設立年月日	昭和52年11月28日	⑫資本の額 又は出資金の額	225,000円
⑬出資者 又は組合員の数	組合員数 19名		

最寄り駅	豊田市駅	最寄り駅からの距離	約 2.8km
組合加入店舗数	19店舗	来街者交通手段	自家用車中心

表 東豊商店街振興組合 組合員

No.	店舗名称	業種
1	あいち豊田農協 御立支店	農協
2	豊田信用金庫 神池支店	銀行
3	岡崎信用金庫豊田美里店	銀行
4	第一家庭電器	家電販売
5	(有)フォックス&グレープ	美容院
6	ドコモショップ豊田美里店	携帯販売
7	(株)中日ポスト	新聞販売
8	くまんばち	料理
9	理容 ミズタニ	理容院
10	三好屋	菓子製造
11	カウベル	レストラン
12	宇野商店	仕出し
13	(株)トキワ	葬儀
14	ホマレ建設工業(株)	建築
15	(株)モダン装美	貸し物
16	(有)ユーズネット美里	自動車販売
17	古本屋 みたち書店	古本
18	(株)エディオン豊田美里店	家電量販
19	イズモ葬祭美里	葬儀

商店街の店舗構成

その他小売り	7店(37%)
飲食店	3店(16%)
その他サービス	7店(37%)
その他	2店(11%)

2) 第一期（H23年度～H25年度）の実績と評価

事業1 組合員増加プロジェクト	
実施時期	・ H22年度より継続実施
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 入会のメリットをはっきりさせ、組合員だからこそ出来る事を増やしていく ・ 年2回程度、強化期間を設けて、積極的に勧誘活動を行っていく ・ 紹介した現会員にも、紹介を受けて入会した新規会員にも会費を割引く
実績	会員数の推移 H22年度 25名 H23年度 23名 H24年度 23名 H25年度 20名
評価・課題	勧誘活動も功を得ず、残念ながら組合員の減少が続いた。 減少の理由としては ①景気の後退による客数の減少に伴う売り上げの減少。 ②貸店舗での入れ替わり後の新規開拓が進まなかった。 ③国道、県道の拡幅事業の用地買収に伴い閉店、地域外への移転が進んだ。 課題としては、より積極的に勧誘活動を進めていきたい。

事業2 きれいきれい商店街	
実施時期	・ 平成23年度～平成25年度
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 年2回春・秋くらいに、商店街の法被を着て、青桐通りなどを中心に、空き缶拾い、ごみ拾いを行う。 ・ 事業計画1 組合員増加プロジェクトの声かけも兼ねて行う。
実績	<ul style="list-style-type: none"> ・ 4回 ・ 商店街の認知度（アンケート調査） 79.8%（H21） → 85%（H25）
評価・課題	<ul style="list-style-type: none"> ・ 組合員全員参加での活動が出来なかった。（理由：業種によって実施できる曜日、時間帯が揃わなかった。） ・ 実施日、時間帯を考慮し全組合員の参加を目指す。

事業3 夜店祭り

実施時期	<ul style="list-style-type: none">8月下旬
事業内容	<ul style="list-style-type: none">8月下旬に、神池公園に商店街から出店ジャンケン大会や打ち上げ花火、歌手公演次の来店、または夜店祭り前の来店につながる仕掛けづくり(例：景品としてサービス券配付、スタンプを集めるとゲームに参加できるなど)
実績	<ul style="list-style-type: none">出店数 H23年度 8店 H24年度 8店 H25年度 6店 H26年度 6店 H27年度 6店
評価・課題	<ul style="list-style-type: none">組合員に飲食店・サービス業が多く、開催日・時間によっては出店が難しい出店者は来場者に喜んでもらえるよう企画しているが、更なる努力が必要と思われる「夜店祭り」が商店街の来客数アップにどのように繋がっているかを再度検証する必要がある出店できない組合員も準備等の手伝いや、景品を出してくれるなどの協力が得られている

3) 東豊商店街の主な課題、特徴

- 住宅地に隣接した商店街であるものの、人通りが少なく、特に日曜は客が少ない。
- 店舗数は多いものの、商店街加盟店が増えない。
- 飲食店、サービス業は多いが物販は非常に少ない。
- 地域住民の高齢化にともなういわゆる買い物弱者への対応。
- 国道、県道の拡幅により地域が分断される事への対応策を考える。

東豊商店街の「強み・守りたいところ」「弱み・改善したいところ」

分類項目	強み・守りたいところ	弱み・改善したいところ
人口・住宅地	<ul style="list-style-type: none"> • 住宅地に隣接した商店街 • 住民が多い 	<ul style="list-style-type: none"> • 住民の高齢化が著しく進んでいるため徒歩での買い物が困難になってきている
通行量	<ul style="list-style-type: none"> • 車両の通行量が多い 	<ul style="list-style-type: none"> • 日曜日は市街の大型店へ行ってしまうため客が少ない • 歩行者が少なく来店客が少ない
商店街組織	<ul style="list-style-type: none"> • 現組合員の維持 	<ul style="list-style-type: none"> • 新規組合員の増加 • 脱退会員の再度加入
青桐通り	<ul style="list-style-type: none"> • 歩道が広くて歩きやすい • バスが通っている 	<ul style="list-style-type: none"> • 街並みとしての統一感がない • バスの本数が少なく移動に不便
立地環境	<ul style="list-style-type: none"> • トヨタスタジアムに近い • トヨタ自動車本社に近いところで身近に寄れる商店街をアピールする 	<ul style="list-style-type: none"> • 国道、県道の拡幅事業により地域が分断され住民の行動、商店街活動に支障が出ている • インターチェンジが近くにあり利便性が高いため商店街を通過する車が多い • トヨタスタジアムの来場者は電車、シャトルバスでの来場が多く、商店街の客としては多く見込めない
店舗	<ul style="list-style-type: none"> • F C店が増加し店舗数は増加している • 飲食店が多い 	<ul style="list-style-type: none"> • 店舗の入れ替わりが多く連続性がない • チェーン店、F C店の進出が多く商店街加盟が見込まれない
認知度		<ul style="list-style-type: none"> • 若い世代、転入者に商店街そのものが認知されていない • 商店街をアピールするものがない
業種		<ul style="list-style-type: none"> • 物販、飲食では活動時間が異なるので、共同で行動できる時間を検討したい • 物販が少なく飲食が多い
歩道		<ul style="list-style-type: none"> • 歩道の傷みが進み歩くのに危ない • 街路樹が大きすぎる
後継者		<ul style="list-style-type: none"> • 店の後を継ぐ人がいない

4) 東豊商店街に対する住民、利用者のニーズなど

手法：アンケート調査

実施日：平成28年度1月中旬

対象者：地域住民 約100名

- ・ 週に1度以上利用する地域住民は半数以上。
- ・ 食料品等は近くの大型店を利用している。
- ・ 外食は東豊商店街周辺の店舗を利用している方が多い。
- ・ 商店街に望むのは、魅力ある商品やサービス、安い商品など商店街自体の魅力向上。
- ・ アンケートからは、どの範囲を東豊商店街としてとらえているのかは把握できていない。商店街振興組合に加入していない店舗も「商店街」として回答していると考えられる。

東豊商店街の利用頻度

- ・ ほぼ毎日 11%
- ・ 週に2~3回 14%
- ・ 週に1~2回 26%
- ・ 月に数回 36%
- ・ 数回利用したことがある 13%

普段の買い物(回答1件1pt 複数回答あり)

- ・ イオン高橋 60pt
- ・ えぷろん(東山町) 32pt
- ・ フィール(下市場町) 30pt
- ・ 東豊商店街 18pt
- ・ 豊田市駅周辺 15pt
- ・ その他 15pt

普段外食に利用する店舗(回答1件1pt 複数回答あり)

- ・ 東豊商店街 40pt
- ・ 豊田市駅周辺 38pt
- ・ イオン高橋 33pt
- ・ 248号周辺 30pt
- ・ その他 28pt

東豊商店街に求めること(回答1件1pt 複数回答あり)

- ・ 魅力ある商品、サービスの提供 . . . 40pt
- ・ お値打ち商品 . . . 38pt
- ・ イベントの開催 . . . 30pt
- ・ 生鮮食料品店 . . . 70pt
- ・ 地域の情報交換(ふれあい) . . . 28pt
- ・ その他 . . . 11pt

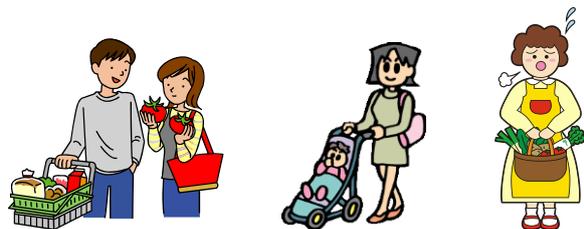
3. 活性化の基本方針及び目標

(1) 活性化の基本方針

地元の商店街として、周辺の住宅地に居住する住民の方々に利用していただける商店街が本来の姿であり、地域に貢献することを一番の目標として、事業に取り組んでいきます。

地域の方に買い物場所として選んでいただける商店街となるよう、まずは、減少している組合員を増すため、積極的に加入促進し、商店街の組織力を向上させることを重点的に行います。

また、国道、県道の拡幅により住民の生活環境が大きく変化し、地域の分断が懸念される中、地元の商店街として高齢者や子供連れでの買い物にどのように対応していくかが今後のテーマと考えています。



(2) 基本目標

■東豊商店街の組合員数の増加

(数値目標)

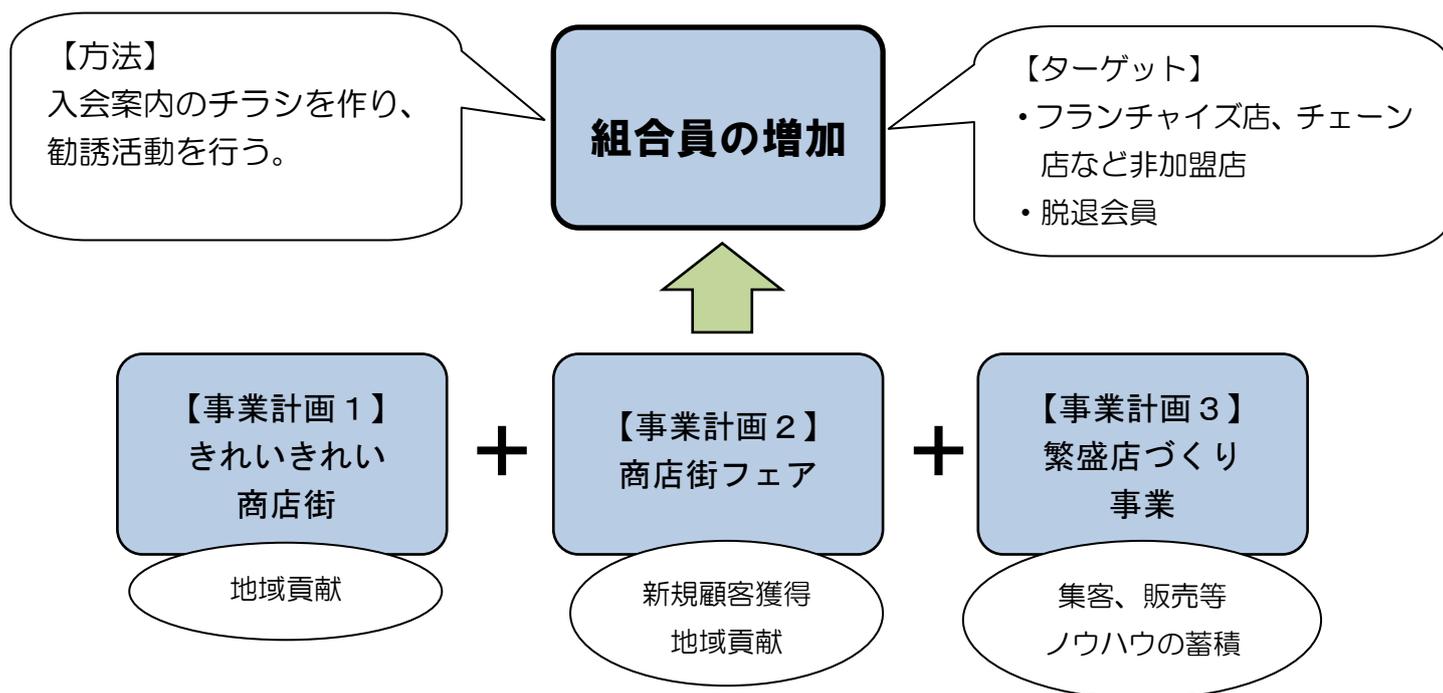
H28年度	H29年度	H30年度
+10店(29店)	+10店(39店)	+10店(49店)

■東豊商店街の来客数の増加

(数値目標)

H28年度	H29年度	H30年度
前年比50%増	前年比50%増	前年比50%増

4. 3ヵ年の事業計画（事業計画期間 H28年度～H30年度）



非組合員に対して、商店街の組合員になると事業計画1～3に参加することができ、これらの活動は、個店の販売促進、新規顧客開拓や地域への社会貢献（企業のCSR）につながることを呼び掛ける。組合員を増加させて組織力の向上を図る。

事業計画1 きれいきれい商店街（継続）	
事業の目的	<ul style="list-style-type: none"> ・ 商店街活動の見える化し、商店街の存在を、若い世代や転入者に知ってもらう。 ・ 地域住民とコミュニケーションをとり、商店街への来客につなげる。 ・ 商店街通りを美しく保ち、歩行来街者を増やすことで、顧客拡大を図る。
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 年に数回、商店街の法被を着て、青桐通りなどを中心に、空き缶拾い、ごみ拾いを行う。
ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域住民 ・ 非組合加盟店
事業費	<ul style="list-style-type: none"> ・ 特に要しない
実施体制・役割分担	<ul style="list-style-type: none"> ・ 商店街が中心。参加者を募り行う。
成果目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ 商店街の認知度向上（アンケート調査） 85%(H25) → 90%(H30)



事業計画2 商店街フェア（新規）

事業の目的	<ul style="list-style-type: none"> 地域住民が交流する場を提供し、地域への貢献と併せて組合員の新規顧客獲得を目的とする。 商店街組織のPRをかねて行う。
ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> 地域住民
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 会員の出店ブースを設けて、企業・個店のPR、商品販売や次回来店時のクーポンの配布等を行い、新規顧客獲得をねらう。 繁盛店づくり事業において学んだことを実践する場としても活用する。 集客を図るため、個店のPRに併せて、飲食模擬店や金魚すくい、ヨーヨーつり等子供向け屋台やふわふわ遊具などの出店や、抽選会など多くの世代に楽しんで頂けるイベントも行う。 これまでは高齢者をターゲットとしたイベントを行っていたが、若いファミリー層をより地域に呼ぶということを行っていく。 会員外の事業者にも出店していただき、新規会員獲得へつなげる。 この事業を通して来場者と顔なじみになることで、「防犯活動」の一つとして掲げている「こども110番」についても、危険を感じた子供たちが「ここのお店は入っても大丈夫。助けてくれる。」と思ってくれるように、地域の皆様に身近な商店街であることを認識してもらう機会としたい。 来場者アンケートを行い、今後の商店街事業の改善のために活用する。
事業費	<ul style="list-style-type: none"> 70万円/回
実施体制・役割分担	<ul style="list-style-type: none"> 商店街を中心に、実行委員会を立ち上げ企画開催
成果指標	<ul style="list-style-type: none"> 商店街フェアと連動した来店客数30%増（事前来店、事后来店）

●商店街フェアに係る経費について

【収入】

会費	490,000円
市補助金	210,000円
合計	700,000円

【支出】

消防団謝金	5,000円
会場設営	210,000円
チラシ作成	150,000円
仮設電気	60,000円
光熱水費	5,000円
保険	20,000円
景品（補助対象外）	150,000円
食糧費（補助対象外）	25,000円
イベント経費	200,000円
清掃、洗濯費	10,000円
合計	700,000円

事業計画3 繁盛店づくり事業（新規）

事業の目的	<ul style="list-style-type: none">• 個店の集客力・販売力を高め、お客様が足を運びたくなるような魅力あるお店づくりを推進し、個店の繁盛を商店街全体の活性化に繋げる。
ターゲット	<ul style="list-style-type: none">• 組合員及び非組合員（組合加入につなげる）
事業内容	<ul style="list-style-type: none">• テーマに合った講師を招いた講習会の開催。• 報告書を作成し、今後の活性化計画に活かす。
事業費	<ul style="list-style-type: none">• 13万円／回 ※(株)全国商店街支援センター等の専門家派遣事業等を活用し、経費を最小限に抑える。
実施体制・役割分担	<ul style="list-style-type: none">• 商店街を中心に、実行委員会を立ち上げ企画開催
成果指標	<ul style="list-style-type: none">• アンケートの実施による効果検証• 研修受講店の来客数 30%増

5. 3年間の事業スケジュール

事業名	事業内容	平成 28 年度	平成 29 年度	平成 30 年度
① きれいきれい商店街	空き缶、ごみ拾い	●	→ 継続実施（見直し・改善）	
② 商店街フェア	来店につながる仕掛けの検討と実施	● 試行実施	● →	
	商店街フェアの開催	● → 継続実施 予算 70 万円	予算 70 万円	予算 70 万円
④ 繁盛店づくり事業	研修会の実施	●	→ 継続実施（見直し・改善） 予算 13 万円	

6. 推進体制

東豊商店街で実行委員会を設置し、検討しながら進めていきます。

