

豊田市商業連合（協）/小坂発展会 活性化計画 【計画期間 H29年度～H32年度】

1 現状と課題の分析

①地域概況	小坂発展会は愛知環状鉄道新豊田駅の西側に位置する非常に広範囲な発展会である。発展会の区域内には、産業文化センター、美術館、市民文化会館等の公共文化施設や毘森公園があり、文化と緑を感じることものできる地域である。			
②最寄り駅	名鉄 豊田市駅 愛知環状鉄道 新豊田駅	③最寄り駅からの距離	300m	
④商店街区域	豊田市小坂自治区に準じる（小坂本町・小坂町・三軒町・神田町・朝日町の各一部）			
⑤商店街区域内の商店数	不明（区域が広いため調査不可能）			
⑥うち組合加入店舗数	112（H28年度末）	⑦うち空き店舗数	不明	
⑧商店街の加入店舗構成	生鮮三品（ 店 %）、衣料品（ 店 %）、その他小売り（ 店 %）			
	飲食店（ 56 店 50 %）、サービス（ 17 店 15.1%）、小売業（ 20 店 17.8 %）その他（ 19 店 16.9 %）			
⑨商店街の特徴、強み	①会員の年齢構成が比較的若い。 ②直近10年未満に加入した店舗が全体の40%以上を占め、新しい店舗が多い。 ③新しい店舗のほとんどが飲食店で、飲食業が全体の50%を占めている。 ④恒例の「夏祭り」など自治区と共催のイベントを開催し、地域との結びつきが強い。 ⑤第1期活性化計画でスタートした「とよた小坂食べ歩き飲み歩き」は、顧客・会員の双方に大好評で、チケット販売数は倍増している（Vol.1 1051人 ⇒ Vol.10 2045人）。			
⑩来街者（主なもの一つに○）	高齢者		主婦	ファミリー
	○ 若者		観光客	その他（ ）
⑪来街者交通手段（主なもの一つに○）	徒歩		自転車	バス
	自家用車	○	鉄道	その他（ ）
⑫来街者の来街に要する時間（主なもの一つに○）	15分未満	○	15分以上30分未満	30分以上1時間未満
	1時間以上			
⑬商店街等が抱える課題・問題点	①会員の店舗は広域に点在しておりゾーンを形成していないため、発展会全体での共同販売は取組みにくい。 ②10年未満に加入した店舗が増加し、会員の年齢構成も若いですが、逆に、昔からの地場の店舗や店主が減少傾向にある。近年加入した若い店主らを、いかに発展会活動に巻き込んでいくかが今後の課題である。 ③自治区と共催の「夏祭り」は毎年、地域住民に大好評であるが、区と発展会との共同運営である点を、発展会PRの場として、さらに強化する必要がある。			
⑭地域住民ニーズ	①夏祭りでは、子供さんが飲食・娯楽を楽しめ、家族で参加しやすい夜店が求められている。 ②「食べ歩き」イベントは、H28年11月に開催のVol.10でファイナルとなったが、再開・継続を求める声大きい。			

2 商店街の目指す将来像及び目標

①商店街の目指す将来像	①「にぎわいづくり」、「安心・快適・便利な発展会環境づくり」の会員ニーズに基づき、小さなアイデア・小さな取組みの積み重ねにより、活性化を目指す。 ②地域に貢献する発展会として、発展会内外とのコミュニケーションを強化し、活性化を目指す。 ③将来の発展会の担い手づくりとして、人材育成等個店強化型取組みにより、活性化を目指す
②基本目標（4年後の達成目標数値）	発展会活動・店舗の充実を図り、地域の発展につなげます。 ①小坂発展会会員数の増加を目指す 会員数(H28年度)112件 ⇒ 会員数目標115件（期間中3件の増加を目指す） ②H32年度に、H28年度と同様の「会員アンケート」を実施 質問項目の「発展会に加入した動機」について、メリットを感じていると回答する人の割合を増やす。主に、回答項目1～7の内、「1 セールへの参加」「2店の宣伝」「3フリーパーキング」「4行政等への要望」の4項目の合計回答率の増加 H28年度回答率 49.4% ⇒ 52.4%（期間中3ポイントの増加を目指す）

3 4カ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

作成日 年 月 日

①事業名	継続・見直し事業 「小坂納涼夏祭り」
②実施予定時期	平成 29 年 4 月 ～ 平成 33 年 3 月
③具体的内容	① 毎年1回、「豊田おいでんまつり」翌週の土曜日に、小坂区と共催で開催する盆踊り大会 ② 発展会PRチラシや発展会マップなどを配布したり、抽選会の景品を会員店の協賛品にするように努め、地域住民の会員店舗に対する認知度を高める。 ③ 「キッズ縁日コーナー」などにより、楽しくて魅力のある夜店作りと出店数の充実を図る。 ④ 会員の店舗名を記載した看板や、まつり協賛店の紹介看板を設置し、認知度を高める。
④必要性・目的	① 地域に貢献する発展会として、自治区と連携した行事に積極的に参画する。 ② 地域住民に、遊びや憩いの場を提供し、地域との結びつきを強化する。 ③ 新しく転入されたアパート、マンションのご家族にも、小坂を心のふるさととしてほしい。
⑤ターゲット・コンセプト	小坂自治区の全ての住民、家族 約2,900世帯
⑥事業費・採算性の説明	【事業費】 1,339,000円 【採算性】 小坂区住民を中心に区外からの参加者を含め、2500人の集客効果及び新規顧客の開拓
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	年々増加する参加者に対応するには役員だけでは追いつかず、事故も懸念されるようになった。安全を最優先するとの判断で、昨年より、夜店運営を会員店から募集したところ、土曜日の繁忙期にもかかわらず2店の協力を得たので、今後も会員自身による設営・運営を拡大したい。
⑧事業効果	事業の安全性を確保するとともに、会員店の参画を増やすことで、イベント後の来街者、来店の増加に繋げる。
⑨目標 評価指標 測定手法	①発展会員の参加店舗数を増やし認知度アップを図る
⑩推進体制	① 発展会役員と会員店の協力スタッフによる「夏祭り実行委員会」 ② 飲食店会員を中心とした夜店出店会員
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	小坂自治区との共催事業 小坂区女性会や環境委員と連携して実行

4 計画期間の事業スケジュール

	29年度【1年目】	30年度【2年目】	31年度【3年目】	32年度【4年目】
事業	5月～準備会議 8月～実施 9月～結果分析	5月～準備会議 8月～実施 9月～結果分析	5月～準備会議 8月～実施 9月～結果分析	5月～準備会議 8月～実施 9月～結果分析
予算（千円）	1,339,000円	1,339,000円	1,339,000円	1,339,000円
関連計画や事業	小坂自治区との共催事業	小坂自治区との共催事業	小坂自治区との共催事業	小坂自治区との共催事業
目標達成状況	会員店による夜店出店数 2店	会員店による夜店出店数 3店	会員店による夜店出店数 3店	会員店による夜店出店数 4店

3 4カ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

作成日 年 月 日

①事業名	継続・見直し事業 「とよた小坂 食べ歩き 飲み歩き」
②実施予定時期	平成 29 年 4 月 ～ 平成 33 年 3 月
③具体的内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 5枚1セットのチケットを前売券3500円、当日券4000円で参加店、協力店、豊田商工会議所及びネットにて販売。</li> <li>② チケット購入者は、参加店で1店1チケット(例外あり)にてサービスを受けることができる。</li> <li>③ 特設テントで、抽選にて食事券等が当たる「アンケート」の実施。</li> <li>④ 特設テントで、1チケットで購入できる物品の販売。</li> <li>⑤ 未使用チケットは、発展会会員の店舗で金券として使用できる(期間限定)。</li> <li>⑥ ホームページ、スマホサイトを作成し、主催者側から情報を発信する。</li> </ul>
④必要性・目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 近年、飲食店の会員が増加の傾向にあり、会員より要望の高い飲食イベントを再検討し、再開する。</li> <li>② 飲食イベントの集客を利用し、発展会の名入りのハッピーのぼりを活用して、小坂発展会全体の認知度アップを目指し、会員店へのリピーター増加を目指す。</li> <li>③ 飲食以外の業種との連携も検討し、小坂地区と小坂発展会の一層の認知度アップを目指す。</li> </ul>
⑤ターゲット・コンセプト	小坂区民、豊田市民に限らず、市外からの来街者を含め2,000名以上の参加者
⑥事業費・採算性の説明	<p>【事業費】 1,300,000円 (H30年度5月より再開)</p> <p>【採算性】 小坂区民・豊田市住民を中心に、2,000人(2日間)以上の集客効果及び新規顧客の開拓</p>
⑦新規取組内容、改善点(先導性、先進性、モデル性等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 参加店のメニューを見直し、イベント常連客にも飽きずに参加してもらえるように工夫する。</li> <li>② 以前は17:00から開始していたアンケート・抽選を、18:00からに変更し、実際に店を回ってからアンケートに回答できるようにする。</li> <li>③ 新たに、小坂発展会会員店以外にも近隣エリア飲食店の協賛出店を認め、参加店数の増加を目指す。</li> </ul>
⑧事業効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>① イベントにより、新規顧客を開拓する。</li> <li>② 平日の往来が少ない時にイベントを行うことにより、来街者が増え、街の活性化に繋げる。</li> <li>③ イベント終了後にも未使用チケット(金券)の利用で発展会会員店を再利用してもらうことにより、リピーターの増加に繋げる。</li> <li>④ イベントを通し、会員同士の繋がりを深め、組織強化を図る。</li> </ul>
⑨目標 評価指標 測定手法	<p>評価指標 チケットの販売数(来客数)</p> <p>目標値 参加店30店舗以上・物品販売5店舗以上・チケット販売数1800枚以上・参加店全体の平日来客数の5倍以上の集客をめざす。</p> <p>測定手法 チケット販売数及びチケットの利用数</p>
⑩推進体制	発展会役員を中心とする「小坂飲食イベント実行委員会」(仮称)
⑪関連計画や事業(地域の動き等)	

4 計画期間の事業スケジュール

	29年度【1年目】	30年度【2年目】	31年度【3年目】	32年度【4年目】
事業	5月～Vol.1～Vol.10の見直し・再検討	年2回開催 5月Vol.11 / 11月Vol.12	年2回開催 5月Vol.13 / 11月Vol.14	年2回開催 5月Vol.15 / 11月Vol.16
予算(千円)	0円	1,300,000円	1,300,000円	1,300,000円
関連計画や事業				
目標達成状況	検討委員会5回開催	チケット販売1,800枚 参加店 30店	チケット販売2,000枚 参加店 32店	チケット販売2,200枚 参加店 34店

3 4カ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

作成日 年 月 日

①事業名	継続・見直し事業 「研修会の実施」
②実施予定時期	平成 29 年 4 月 ～ 平成 33 年 3 月
③具体的内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 発展会会員の経営、営業に係るスキルアップ、知識や情報の吸収につながる研修会</li> <li>② 若手会員育成につながる研修会</li> <li>③ ICT(Information and Commnication Technology))の活用やホームページ、フェイスブック、ツイッター等ソーシャル・ネットワークについての研修を行い、会員店舗の営業に活かすだけでなく、地域住民を含めた発展会内外のコミュニケーションに活かすことを検討する。</li> <li>④ 年1回開催</li> </ul>
④必要性・目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 若手会員が増加傾向にあり、若手会員の個店強化が望まれる。</li> <li>② 発展会の役員後継者の育成が不可欠である。</li> <li>③ 時代に合った新しいネットワークの手法を取り入れることが不可欠である。</li> </ul>
⑤ターゲット・コンセプト	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 発展会会員</li> <li>② 若手会員</li> </ul>
⑥事業費・採算性の説明	<p>【事業費】 300,000円/回</p> <p>【採算性】 個店の強化、若手会員の人材育成を図ることにより、退会店の防止、発展会の後継者育成につなげる</p>
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 人材育成</li> <li>② 個店の魅力アップ</li> <li>③ 個店の専門性強化</li> </ul>
⑧事業効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 個店の強化</li> <li>② 若手会員育成</li> <li>③ 退会者防止</li> <li>④ 発展会後継者育成</li> </ul>
⑨目標 評価指標 測定手法	<ul style="list-style-type: none"> <li>① オーナー会員だけでなく、店の後継者、従業員の参加も呼び掛ける。</li> <li>② 発展会会員数の20%以上の出席</li> </ul>
⑩推進体制	発展会役員と若手メンバー
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	

4 計画期間の事業スケジュール

	29年度【1年目】	30年度【2年目】	31年度【3年目】	32年度【4年目】
事業	年1回開催	年1回開催	年1回開催	年1回開催
予算（千円）	300,000円	300,000円	300,000円	300,000円
関連計画や事業				
目標達成状況	発展会員の20%以上の出席者数	発展会員の20%以上の出席者数	発展会員の20%以上の出席者数	発展会員の20%以上の出席者数

3 4カ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

作成日 年 月 日

①事業名	情報発信事業
②実施予定時期	平成 29 年 4 月 ~ 平成 33 年 3 月
③具体的内容	<p>① 発展会ホームページ(HP)の新規作成と運営・更新 スマホ対応のホームページ、facebook等を中心としたSNSによる情報の発信</p> <p>② 会員店の全体を網羅する「マップ」を作成し、顧客の利便性を高める。 「子ども110番協力店」等、地域に役立つ内容を付加する。 マップを、小坂自治区内の全戸(約2900戸)に自治区(回覧板)を通じて配布する。 発展会区域内の美術館や市民会館、産業文化センターに設置するとともに、イベント等の集客時に配布する。</p>
④必要性・目的	<p>① ホームページを作成し、発展会事業の「見える化」と迅速な情報発信をすすめる。 会員店の営業に活かすとともに、地域住民を含めた発展会内外とのコミュニケーションに活かす。</p> <p>② 小坂発展会は非常に広範囲な発展会であり、会員店を「一望」することが難しい。 そこで、会員店の全体を網羅する「マップ」が必要である。 まず、小坂自治区全戸に配布することで、地元住民の小坂発展会認知度をアップする。</p>
⑤ターゲット・コンセプト	小坂区民、豊田市民に限らず、市外からの来街者の増加
⑥事業費・採算性の説明	<p>【事業費】 ホームページ 300,000円、マップ 300,000円</p> <p>【採算性】</p> <p>① 既存の会員店、新入会会員店の紹介、イベントの迅速な告知・参加者募集に活用するとともに、地域住民を含めた発展会内外のコミュニケーションに活かす。 検索上位に位置するよう絶えず更新し、消費者の利便性を高め、アクセス数のアップをめざす。 将来的には、インバウンド利用者、多言語化に対応できるよう、更新していく。</p> <p>② 小坂自治区全戸に配布することにより、地元顧客の集客効果、およびマンション等の新規顧客の開拓を図る</p>
⑦新規取組内容、改善点(先導性、先進性、モデル性等)	<p>① 現在、飲食イベント「とよた小坂食べ歩き」で、スマホサイトを作成し、facebookと連携しているが、新たに発展会のHPを制作することで常時、発展会事業の全体を包括的に発信することができる。</p> <p>② 3年毎に「マップ」を更新し、新規会員店を含め、小坂区民に会員店を浸透させる。</p>
⑧事業効果	迅速で広域的な情報発信をすることにより、小坂発展会の知名度を高め、新規顧客の獲得、イベントへの集客、インバウンドの獲得につなげる。
⑨目標評価指標測定手法	アクセス数のアップ、ページビューのアップ
⑩推進体制	<p>① 発展会役員、若手会員を中心とした「IT委員会」(仮称)</p> <p>② 発展会役員を中心とした「こさかイラストマップ制作委員会」(仮称)</p>
⑪関連計画や事業(地域の動き等)	

4 計画期間の事業スケジュール

	29年度【1年目】	30年度【2年目】	31年度【3年目】	32年度【4年目】
事業	5月～HPの設計 10月～運用開始	4月～本格運用 維持管理・更新	・4月～本格運用 維持管理・更新 ・8月～マップ制作委員会 1月～配布	4月～本格運用 維持管理・更新
予算(千円)	新規HP製作費 300,000円		マップ製作費 300,000円	
関連計画や事業				
目標達成状況	HPアクセス数 500	HPアクセス数 1,500	・HPアクセス数 2,000 ・アパート、マンションを含む小坂区全戸配布で 認知度アップ	HPアクセス数 2,500