

商店街活性化計画

【計画期間

H 30 年度 ~ H 33 年度】

1 現状と課題の分析

①地域概況	豊田市の南部 トヨタ自動車のお膝元であり、産業技術核の中心である。また、生活利便性が高く若い住民が多く商業立地に恵まれている地域である。				
②最寄り駅	愛知環状鉄道 三河豊田駅	③最寄り駅からの距離	約10メートル		
④商店街区域	山之手地域全体				
⑤商店街区域内の商店数	約200以上				
⑥うち組合加入店舗数	25	⑦うち空き店舗数	0		
⑧商店街の加入店舗構成	生鮮三品(0 店 0 %)、衣料品(1 店 4 %)、その他小売り(12 店 48 %)				
	飲食店(8 店 32 %)、サービス(4 店 16 %)、その他(店 %)				
⑨商店街の特徴、強み	交通の便が良い。企業が多く若い来街者が多い。 周辺に住宅地がある。				
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(ビジネスマン)
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) 人材不足：後継者不足により会員が減少、若い会員の商店街活動参加への意欲低下、会員の知識不足、住民（特に若年層）が増えているが、それに対応している店舗の不足、他地域への顧客流出と空店舗の発生が懸念 2) 認知度不足：他地域等の外部から、山之手地域（全体・各商店）へ足を運ぶ理由が希薄（街・商店の良さが知られていない）				
⑭地域住民ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 山之手地域のイベントの開催 ・ 各個店のサービス、情報、話題発信（別紙、アンケート参照） 				

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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 会員を増やし、活力ある発展会を目指す。 ・ 経営者育成により街の活性化を図り、地域と一体になって豊かなまちづくりを目指す ・ 個店が繋がり支え合うことで、若者が行きたくなる商店街を目指す
②基本目標 (4年後の達成目標数値)	<p>基本目標：</p> <p>(1) 山之手発展会への加入店舗増加 (2) 山之手発展会加入店舗の来客(売上)増加</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 平成30年： 山之手発展会加入店舗=28(+3)店舗 / 前年来客数5%増加 ・ 平成31年： 山之手発展会加入店舗=31(+3)店舗 / 前年来客数5%増加 ・ 平成32年： 山之手発展会加入店舗=35(+4)店舗 / 前年来客数5%増加 ・ 平成33年： 山之手発展会加入店舗=40(+5)店舗 / 前年来客数5%増加 (4年後には、全山之手店舗の20%加入を目指す)

①事業名	山之手発展会経営者人材育成事業
②実施予定時期	平成30年4月～平成34年3月
③具体的内容	教育・セミナーを開催し、山之手発展会の各事業主の知識や技術を底上げを図ることにより、強い経営者を作り、山之手発展会の存続や発展に貢献を促す。
④必要性・目的	各々の個店が現代を生きてゆくための知識・教養を身に付け、自律的な企業として発展していく術を持ち経営を安定することで、街への貢献の時間・体力を付ける。
⑤ターゲット・コンセプト	山之手発展会 経営者
⑥事業費・採算性の説明	<p>【事業費】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・教育費：約50万円（講師＋教材・資料＋案内代等） <p>【採算性】（従来通りの収益）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組合員からの賦課金＝5万円程度（1店舗＝2,000円/月×25店舗） ・駐車場家賃＝約10万円/月程度
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	経営の論理・技術のみではなく、情報発信や収集に必要なコンピューターやインターネット等も教育対象とする。
⑧事業効果	<ul style="list-style-type: none"> ・強い経営者の育成 ・山之手地域で事業を行う意欲ある新規経営者へのアピール
⑨目標 評価指標 測定手法	<p>評価指標〈測定手法〉：</p> <p>(1) 山之手発展会への加入店舗増加。〈前年比較〉</p> <p>(2) 山之手発展会加入店舗の来客(売上)増加。</p>
⑩推進体制	豊田市 山之手発展会
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	<ul style="list-style-type: none"> ・関連計画：山之手発展会PR 販売拡大事業 <p>（2つの組み合わせで、加入店舗の増加と来客(売上)増加を狙う）</p>

4 計画期間の事業スケジュール

	30年度【1年目】	31年度【2年目】	32年度【3年目】	33年度【4年目】
事業	04月～研修企画、開催 02月～事業見直し、次年度計画の作成	04月～研修企画、開催 02月～事業見直し、次年度計画の作成	04月～研修企画、開催 02月～事業見直し、次年度計画の作成	04月～研修企画、開催 02月～事業見直し、次年度計画の作成
予算（千円）	500千円	500千円	500千円	500千円
関連計画や事業				
目標達成状況	加盟店舗数の増加 3店舗	加盟店舗数の増加 3店舗	加盟店舗数の増加 4店舗	加盟店舗数の増加 5店舗

①事業名	山之手発展会 PR・販売拡大事業
②実施予定時期	平成30年4月～平成34年3月
③具体的内容	現行のチラシのような紙媒体だけでなく、直接人と人の接点無くとも情報が届くIT（インターネット・スマートフォン・SNS）等を利用しての情報発信をする。
④必要性・目的	個店と顧客だけでなく、山之手の街と個人の面を作り、山之手と接触する人の数を増やして街の発展と個店の売り上げ増加を図る。
⑤ターゲット・コンセプト	・IT利用者の多い若い世代 ・1日10,000人以上の利用がある愛知環状鉄道 三河豊田駅利用者
⑥事業費・採算性の説明	【事業費】 ・PR基盤作成：約10万円（初回のみ） ・PR実施：基本手数料＝4万円/月＋都度広告費（予算金額内で実施） 【採算性】（従来通りの収益） ・組合員からの賦課金＝5万円程度（1店舗＝2,000円/月×25店舗） ・駐車場家賃＝約10万円/月程度
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	SNSやインターネット等への山之手発展会参加店舗情報の発信。各店舗が各々「点」として発信するのではなく、参画店舗が出し合い街という「面」として見込客へアピールが可能となる。
⑧事業効果	新たな商店の加入、個店の魅力発信、サービス向上、街の認知度向上、各店舗の売り上げアップ
⑨目標 評価指標 測定手法	評価指標〈測定手法〉： (1)山之手発展会への加入店舗増加。〈前年比較〉 (2)山之手発展会加入店舗の来客(売上)増加。〈広告を見たかの確認と集計〉
⑩推進体制	豊田市 山之手発展会
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	・関連計画：駅前広場の再開発（地域や駅前の無線LAN設置等） ・地域の動き：各店舗は広告作成のためのインタビュー対応や、紙媒体のチラシ等を積極的にお客様へ配る等の活動を実施する。

4 計画期間の事業スケジュール

	30年度【1年目】	31年度【2年目】	32年度【3年目】	33年度【4年目】
事業	04月～運行準備 06月～本格運行・分析 02月～次年度計画の作成	04月～本格運行・分析 02月～次年度計画の作成	04月～本格運行・分析 02月～次年度計画の作成	04月～本格運行・分析 02月～次年度計画の作成
予算（千円）	800千円	600千円	600千円	600千円
関連計画や事業				
目標達成状況	加盟店舗数の増加 3店舗	加盟店舗数の増加 3店舗	加盟店舗数の増加 4店舗	加盟店舗数の増加 5店舗