

藤岡商工会 商業活性化計画



目次

- 1. 現状と課題の分析 2
- 2. 活性化の基本方針及び目標 7
- 3. 4か年の事業計画・評価指標及び評価の手法・推進体制 ... 8

藤岡商工会

平成29年2月

1. 現状と課題の分析

【藤岡地区の現状について】

豊田市藤岡地区（旧藤岡町）は、愛知県北部の旧西加茂郡に属していた町で、平成17年4月に藤岡町を含む周辺の6町村が旧豊田市と合併した。立地は東を足助地区、西は瀬戸市と岐阜県土岐市、南は旧豊田市地区、北は小原地区に接しており、面積は65.68平方キロメートルの自然が豊かな中山間地域である。1978年4月の町政施行以降、豊田市内や名古屋市のベッドタウンとして急激に人口が増加し、2000年の国勢調査の結果においては、平均年齢が34.1歳で日本一平均年齢が若い町となった。これは、豊田市中心地へ通勤する人々による住宅需要が高まり、通勤可能な周辺地域において住宅購入が進むことで急増した転入者の大部分が若年層であったために生じた現象である。しかしながら、こうした人口の変化は地区内において均一に生じたわけではなく、南部と北部でかなりの地域差をもって生じており、当地区において最も人口が増加したのは最南部にある西中山地区である。これは、豊田市中心地に最も隣接している西中山地区に宅地購入して転入した人々が多かったため、一部を除く北部や東部は宅地開発が進まなかったために人口増加が進まず、現在は人口の伸び率は鈍化している。地理的には2005年の愛・地球博（愛知万博）を期に東海環状自動車道が開通し、豊田藤岡インターチェンジが整備されることで名古屋市や他地域との交流が盛んになり、当地区の発展が飛躍的に進展したが、地区内の全域の82パーセントを占めている森林地域が、南部を除いた地域に広がっており、地勢は北部と南部で山間部と平野部の境目ができてしまっている町となっている。自然が豊富な北部は、以前より隣接する瀬戸市や岐阜県土岐市との交流がなされており、山間地特有の急こう配な地形のため、住宅地や工業地の造成については場所在限定されてしまうことと、都市計画区域の区分が市街化調整区域のために南部の平坦な地形や区域区分からすると北部は圧倒的に発展が不利な条件となっており、当地区の中央に位置する飯野地区には主要道路が集中し、かつては行政や商業の中心地区として活気に満ち溢れていたが、コンビニエンスストア等の進出が激化する中で業者間の競争のあおりを受ける形で同業態の小売店の規模縮小や廃業が現在も続いている。近年の廃業の内訳は商業、飲食業、サービス業が最も多く、豊田市中心部や名古屋市といった地区外への車でのアクセスが容易である点が、反対に地区内の消費者が地区外へ流出してしまう要因にもなっている。当地区の中央部には国道419号線が縦に貫通しているが、安全性や快適性は極めて低く、主要道路がこの1本に限られていることで慢性的な渋滞も引き起っている。商店街は形成されておらず、昔から商店を営んでいる事業所は主要道路沿いに店舗が点在している状態で、北部においては生鮮食品を取り扱うスーパー等が無いことから、岐阜県側にも消費者の流出が起こってしまっているのが現状である。地区内商業者281件の内、137件（卸売・小売業41%、飲食業27%、その他サービス業32%）が商工会に加入している。

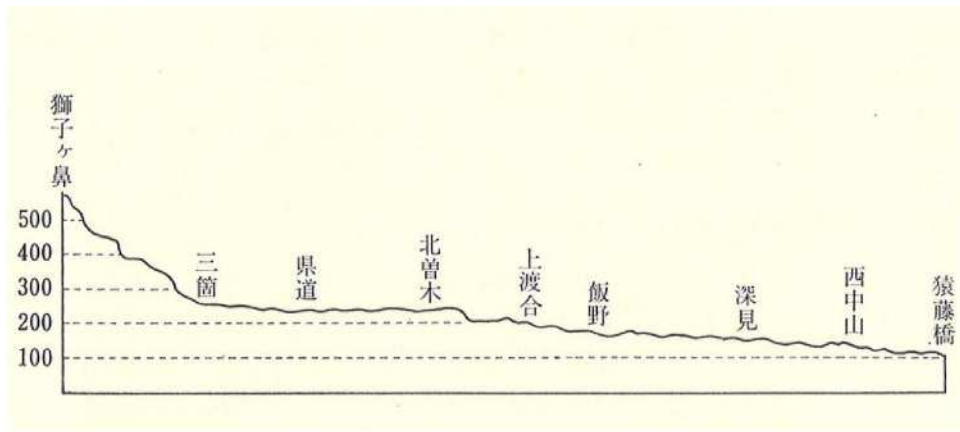
【愛知県豊田市位置図】



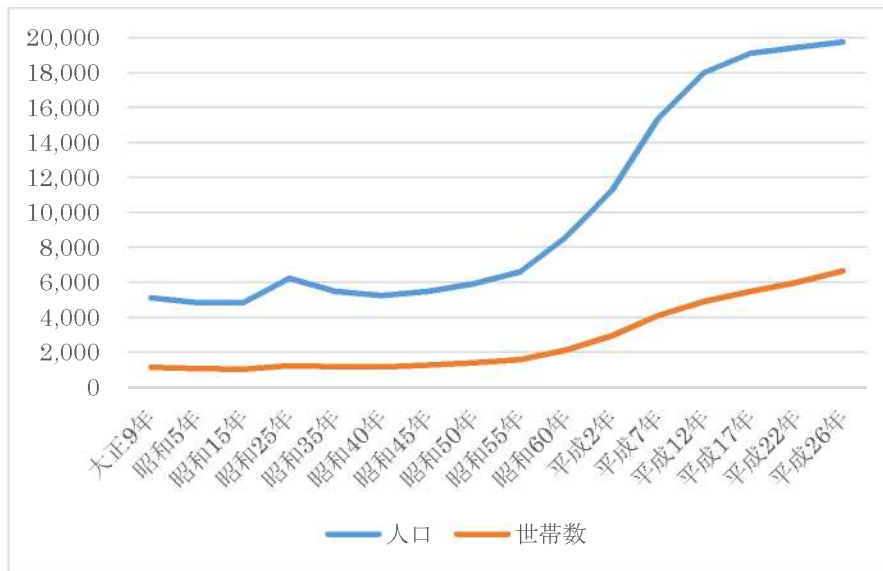
【藤岡地区内位置図】



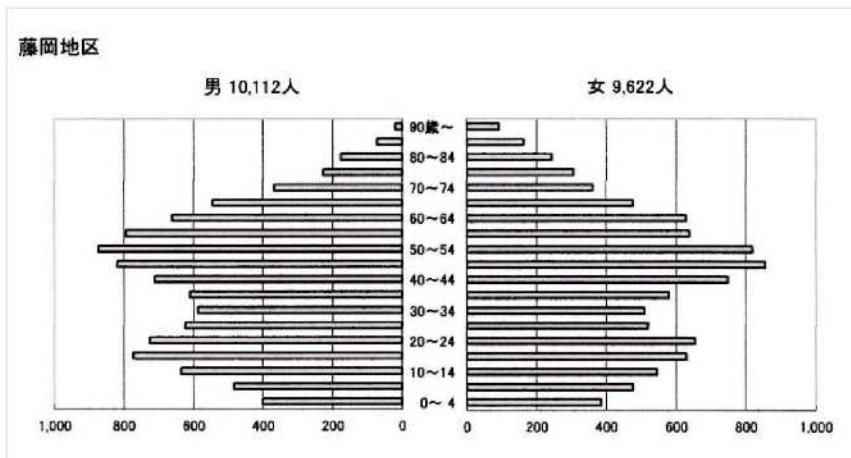
【藤岡地区断面図】



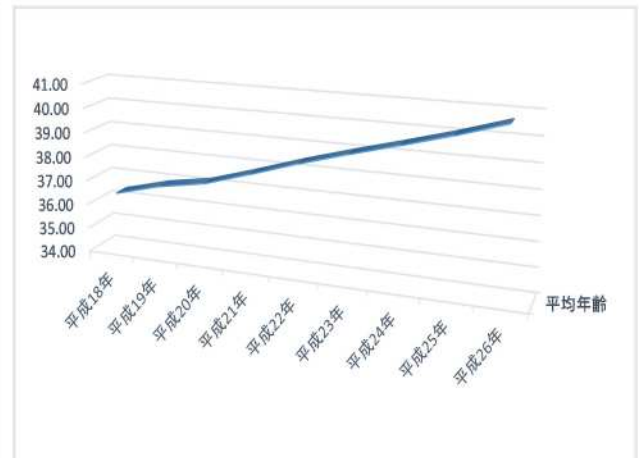
【藤岡地区人口の推移】



【人口ピラミッド】



【平均年齢の推移】



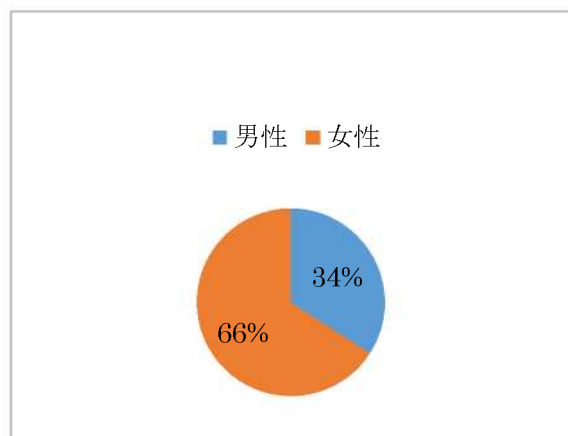
(出典：「豊田市の人口」)

藤岡地区は昭和から平成にかけて急激に人口が伸びたが、豊田市と合併をしての結びつきを強めていく中で、近接している南部に転入した人々が多く、山間部である北部や、矢作川が障害となって交通の便が悪い東部は宅地開発が進まず人口増加が進まなかったため、現在では人口が減少している地区も少なくないのが現状である。

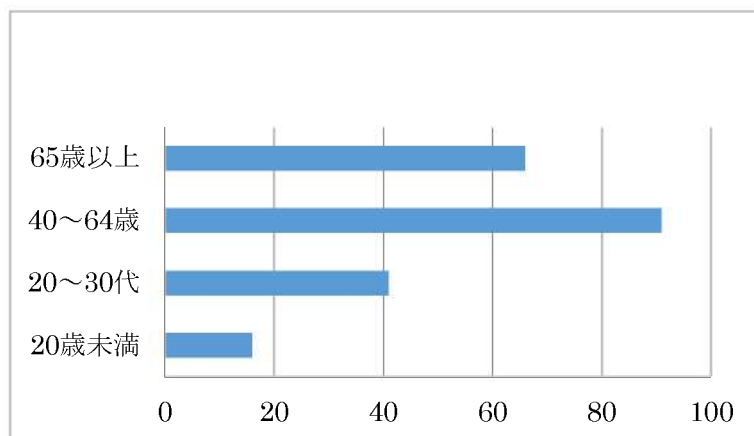
【商業活性化についてのアンケート調査結果】

(藤岡地区における商業活性化策を検討し、地区住民の購買活動の実態や意向を把握することを目的に実施。)

1. アンケート調査対象者の性別



2. アンケート調査対象者の年齢層



3. アンケート調査対象者の居住地区

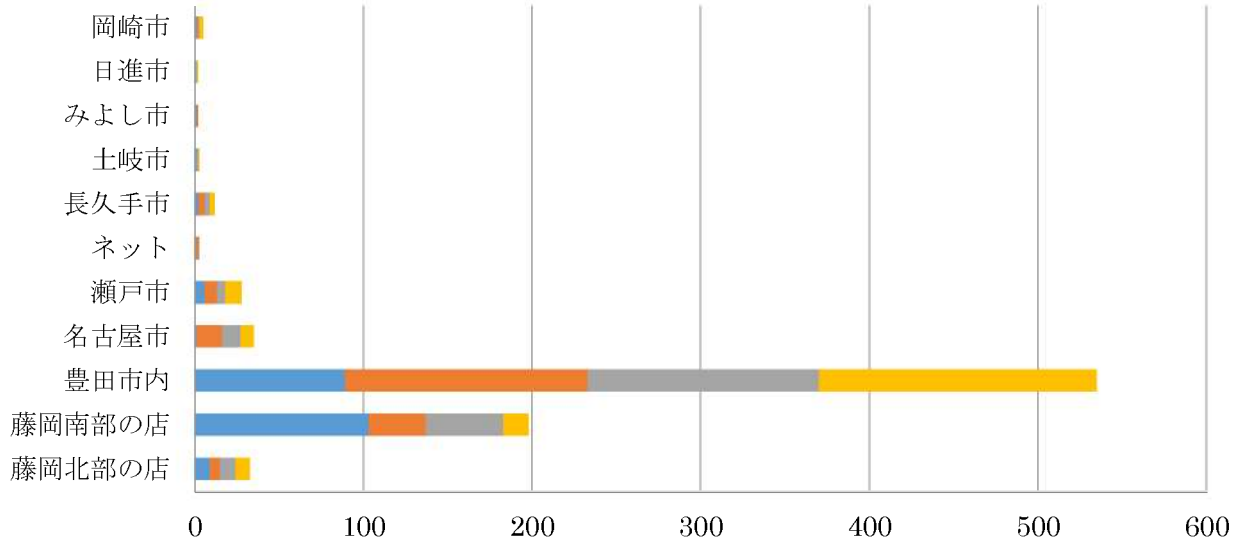
選択項目	人数	構成比
飯野	21	9.8%
石畳	8	3.7%
石飛	4	1.9%
大岩	1	0.5%
折平	6	2.8%
上川口	1	0.5%
上渡合	8	3.7%
木瀬	15	7.0%
北一色	7	3.3%
三箇	1	0.5%
下川口	3	1.4%
白川	3	1.4%
西市野々	1	0.5%
迫	11	5.1%
北曾木	0	0.0%
御作	7	3.3%
田茂平	3	1.4%
西中山	68	31.8%
深見	12	5.6%
豊田市内	29	13.6%
豊田市外	5	2.3%
無回答	0	0.0%
合計	214	100.0%

4. 商業活動に望むこと（2つ選択）

選択項目	人数	構成比
お店・商品の情報	94	22.0%
商品サービス品質向上	48	11.2%
魅力がある商品の提供	72	16.8%
イベント等の企画運営	43	10.0%
接客サービス充実	14	3.3%
品揃えの充実	68	15.9%
新しい店舗の出店	89	20.8%
無回答	0	0.0%
合計	428	100.0%

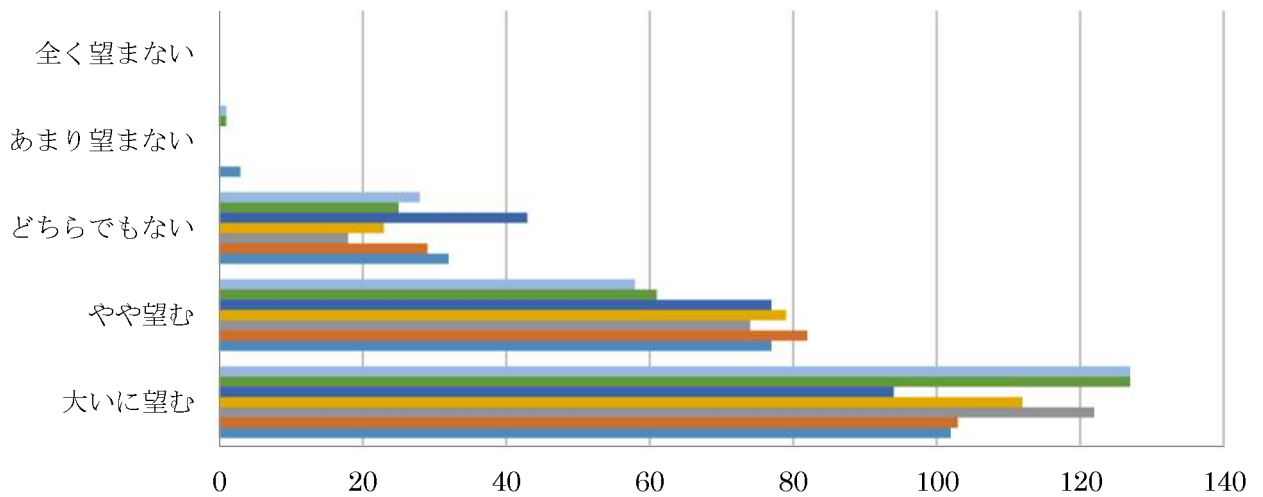


買い物の利用地域



	藤岡北部の店	藤岡南部の店	豊田市内	名古屋市	瀬戸市	ネット	長久手市	土岐市	みよし市	日進市	岡崎市
■ 生鮮食料品	9	103	89	1	6	0	2	1	1	1	1
■ 服・家電・日用雑貨	6	34	144	15	7	2	4	0	1	0	1
■ 手土産・贈答品	9	46	137	11	5	1	3	1	0	0	1
■ 外食	9	15	165	8	10	0	3	1	0	1	2

藤岡地区の商業活動に望むこと



	大いに望む	やや望む	どちらでもない	あまり望まない	全く望まない
■ 新しい店舗の出店	127	58	28	1	0
■ 品揃えの充実	127	61	25	1	0
■ 接客サービスの充実化	94	77	43	0	0
■ イベント等の企画運営	112	79	23	0	0
■ 魅力がある逸品の提供	122	74	18	0	0
■ 商品サービス品質向上	103	82	29	0	0
■ お店・商品の情報発信	102	77	32	3	0

【商業者の課題について】

アンケート調査の結果を踏まえ、地区内の商業者の現状分析と課題の把握についてSWOT分析を行い各項目にまとめてみると、強みとしては、自然が豊かで身近にある山間部でありながら比較的車で容易に来ることができる位置にあること、また、地域における人と人との繋がりが強く、個社の魅力向上を望む商業者が多いことがあげられる。一方で、弱みとしては、商業者自体が地区内外においてあまり知られておらず、知名度が圧倒的に低いこと、自社にはこれがある、と自信をもって推進をしているものがないこと、商業者同士が集まる機会が少ないため、同一地区において商業を営んでいながら、情報交換の場としての相互の交流が少ない状態にあることがあげられる。今後の機会としては、インターネットが世代を問わず一般的に普及しており、車でのインフラが整備されており、インターも近くにあることから、豊田市内だけではなく、他地区からの人々の往来が比較的安易なため、情報発信の仕方によっては豊田市内外の客層獲得をするチャンスがあることがあげられる。反対に今後の脅威としては、商業者の次世代を担う若手後継者がいない事業者が数多く存在しており、当地区内の今後の商業者の発展と継続が危惧されることである。旧豊田市との合併を機に、地区内において開催されていた会合などが豊田市中心部において開催されることが増える一方で、当地区が中心部とは違い、電車・バスといった公共交通機関のハード面において充実しておらず、電車の停車駅が無く、公共バスの本数も少ないことから、宴会や仕出しを主要とする商業者や、酒類を提供する飲食店、とりわけ専用の送迎車や駐車場を確保できない小規模な事業者にとっては大きな打撃となっている。また、前述したとおり当地区内の南部と北部において発展の差があり、買い物客の地元での購買離れが進んでいる状況を何とかして打開していくことが課題としてあげられます。このような状況下において、商業者にとって重要なことは、地区内外においてまず、第一に「自社の商品・サービスを知ってもらうこと」であり、顧客のニーズに応えながら「他に置き換えられない存在として如何に顧客に選ばれるか」を鍵として捉え、そのために必要な商業活性化策を検討していかなければならないといえる。

【藤岡地区の商業者の現状分析】（アンケート調査の結果を踏まえ商業部会幹事会において検討）

SWOT 分析

	内部環境	外部環境
プラス面	<p>強み (Strengths)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自然が豊かで身近に多く存在している。 ・地域の繋がりが強く、自治精神の高い人が多い。 ・個店の強化や魅力アップを望む意欲的な商業者が多い。 	<p>機会 (Opportunities)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・<u>インターネットが世代を問わず普及している。</u> ・近くにインターがあり車での往来が容易であり、地区外からも人を呼び込める可能性がある。 ・商業者の発展を望む固定客やファンが存在する。
マイナス面	<p>弱み (Weaknesses)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地区内の商業者自体があまり知られていない。 ・特色やこだわり商品がなく顧客のニーズに応えられていない。 ・買い物客や若者の地元の購買離れが進んでいる。 	<p>脅威 (Threats)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・若手後継者がいない事業者が多く、人材育成面において不安要素がある。 ・公共交通機関（鉄道・バス路線）の充実面で弱い。 ・少子高齢化が進んでいる。

藤岡地区内の顧客を維持しながら豊田市内をはじめとした他地区の客層獲得も目指す！！



①自社の商品・サービスを、より多くの顧客に知ってもらうためにどうするか？

②自社を他に置き換えられない存在として、如何にして顧客に選んでもらうか？

2. 活性化の基本方針及び目標

【基本方針】

藤岡地区内の顧客は、北部は岐阜県側、南部は豊田市中心地において消費をする傾向が強く、地区内での消費、とりわけ北部に出向く機会が少ない。地区外からの顧客は知名度が低い当地区を素通りして通過する傾向があり、観光客を含めて年間を通じて顧客を呼べるものが少ない。総じて商業者の情報を幅広く発信し地区内外に周知することが必要であり、商業者自身が自信をもって発信できる自社の商品・サービスを確立することが重要である。

【目標】

①商業活性化計画の4年間において商業者の「経営革新」を見据えた事業計画書の策定支援を行う。

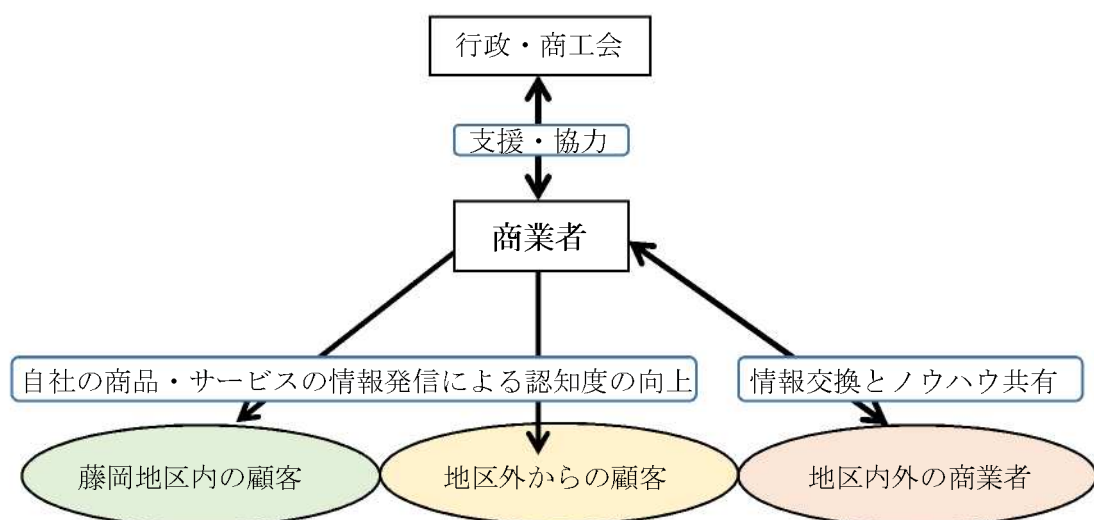
- ・ 商業者の経営理念の確立を踏まえた事業計画書の策定と、その見直しを含めた経過改善の支援。
- ・ ビジネスマッチング事業や特産品展、地区内外のイベント等で販売、周知する販路開拓の支援。
- ・ 商業者が持続的に事業を継続して発展するための未来を見据えた後継者及び従業員育成の支援。

②商業者の情報を共有できるホームページ作成やSNS等を活用して商業者の情報発信を支援する。

- ・ 店舗、商品情報等、商業者の情報を掲載したWEB商店街システム導入による情報発信の支援。
- ・ 商業者の店舗拝見等のコーナーを掲載した広報誌の作成等、地区内における商業者周知の支援。

個々のチカラを伸ばしながら、人と人、地域と地域を繋いでいく商業振興




【藤岡商工会商業活性化計画イメージ図】






※商業者自身の資質向上と持続的な事業継続に向けて、地域のまちづくりと一体化して活性化事業を行う。

3. 4か年の事業計画・評価指標及び評価手法・推進体制

1. 【事業計画書の策定支援事業】

①事業概要	<p>昨今は商業者が補助金や、金融機関からの融資を受ける際に事業計画書を作成することが必須になっている。経営者自身の価値観を明確にし、自社の経営理念を確立し、経営の強みと弱みを把握・理解した上で、課題解決のために必要な取り組みを計画していくことが非常に重要になっており、目標を明確にし、自身の価値観を見出すことで持続可能な商業者として発展していかなければならない。<u>事業計画書の作成にあたっては、個別相談や集団セミナーを開催し、事業計画書の作成後は計画の見直しを含めた経過、改善を支援する。商業者が自信をもって発信できる商品・サービスを確立し、地区内の各種祭典への出店や他地区での特産品展への参加を促し、地区内外のビジネスマッチングに繋げる。</u>イベントへの出店は、商業者にとって千載一遇のビジネスチャンスと捉えられるが、地区内商業者の反応が鈍く、商業者の積極的な参加や、共同によるイベント企画の必要性が感じられる。経営革新を見据えた新たな事業展開・サービスと、販路拡大を目指して取り組む事業計画書を策定し、地区内から豊田市中心地へ、さらに地区外へと自社の商品・サービスを周知させることで顧客獲得のきっかけにする。商業者が持続的に事業を継続し、発展に繋げるためには商業者自身が経営目標、経営理念、経営ビジョンを備えることが必要不可欠である。激しく変化する経営環境の中で、現状への対応に追われるうちに自分の行く道を見失っている商業者が多いため、商業者が未来を見据えるために人材育成セミナーを実施し、後継者の育成や従業員の資質向上に結び付ける。とりわけ当地区における商業者の後継者問題は避けては通れない現状があり、経営の継続さへの困難な状況に陥っている商業者自身のやる気を起こさせる。</p>																				
②実施時期	平成29年より4年間																				
③事業予算	<p>事業費 800,000円</p> <table border="1" data-bbox="320 1249 1466 1637"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>平成29年</th> <th>平成30年</th> <th>平成31年</th> <th>平成32年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>報償費</td> <td>160,000円 講師謝金等 @40,000×4回</td> <td>160,000円 講師謝金等 @40,000×4回</td> <td>160,000円 講師謝金等 @40,000×4回</td> <td>160,000円 講師謝金等 @40,000×4回</td> </tr> <tr> <td>会場費</td> <td>40,000円 会場使用料 @10,000×4回</td> <td>40,000円 会場使用料 @10,000×4回</td> <td>40,000円 会場使用料 @10,000×4回</td> <td>40,000円 会場使用料 @10,000×4回</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>200,000円</td> <td>200,000円</td> <td>200,000円</td> <td>200,000円</td> </tr> </tbody> </table> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;">    </div>	年度	平成29年	平成30年	平成31年	平成32年	報償費	160,000円 講師謝金等 @40,000×4回	160,000円 講師謝金等 @40,000×4回	160,000円 講師謝金等 @40,000×4回	160,000円 講師謝金等 @40,000×4回	会場費	40,000円 会場使用料 @10,000×4回	40,000円 会場使用料 @10,000×4回	40,000円 会場使用料 @10,000×4回	40,000円 会場使用料 @10,000×4回	合計	200,000円	200,000円	200,000円	200,000円
年度	平成29年	平成30年	平成31年	平成32年																	
報償費	160,000円 講師謝金等 @40,000×4回	160,000円 講師謝金等 @40,000×4回	160,000円 講師謝金等 @40,000×4回	160,000円 講師謝金等 @40,000×4回																	
会場費	40,000円 会場使用料 @10,000×4回	40,000円 会場使用料 @10,000×4回	40,000円 会場使用料 @10,000×4回	40,000円 会場使用料 @10,000×4回																	
合計	200,000円	200,000円	200,000円	200,000円																	
④支援対象	藤岡地区内商業者																				
⑤評価指標	商業者の事業計画書策定支援件数（各年7件：4年間で合計28件）																				
⑥推進体制	商業者に対して専門家による指導を含めた事業計画書の策定支援を行う。																				

2. 【商業者のWEB商店街システムの導入事業】

①事業概要	<p>商店街が存在していない当地区において、<u>地区内に点在している商業者をより多くの顧客に知ってもらうためにホームページで紹介するシステムを導入</u>する。店舗の新着情報や販売情報、地図表記をすることによって地区内外に向けて消費喚起を可能にする。併せて地区内で開催されるイベント時において、観光客に各店舗へ寄ってもらえるように<u>商業者のホームページをリンク周知して閲覧して頂くこと</u>で新規顧客の獲得に結び付ける。ホームページは情報を商業者自身が簡易に追加修正できるようにして常に情報が更新できる状態にする。その他にもホームページに付随した<u>SNSを活用した情報発信ツールを作成</u>する。また、当地区内における商業者の情報が商業者間においても共有ができていない現状があるため、商業者が<u>情報発信をするための手法の一つとして紙媒体の広報等の発行においてお店拝見コーナー等を掲載した情報誌の作成</u>をする。取材により店舗情報やこだわりの逸品などを写真付きで紹介して地区内商業者間で共有をして新規顧客獲得とビジネスマッチングにも繋げる。また、従業員募集や商売をはじめた経緯等を掲載し、これまで商業者の存在は知っていたものの機会がなく交流したことがなかった商業者同士をつなぐ架け橋の一環として活用する。</p>																																								
②実施時期	平成29年より4年間																																								
③事業予算	<p>事業費 1,100,000円</p> <table border="1" data-bbox="320 913 1465 1160"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>平成29年</th> <th>平成30年</th> <th>平成31年</th> <th>平成32年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>システム導入費</td> <td>500,000円</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>システム維持費</td> <td>120,000円</td> <td>120,000円</td> <td>120,000円</td> <td>120,000円</td> </tr> <tr> <td>サーバー維持費</td> <td>30,000円</td> <td>30,000円</td> <td>30,000円</td> <td>30,000円</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>650,000円</td> <td>150,000円</td> <td>150,000円</td> <td>150,000円</td> </tr> </tbody> </table> <p>事業費 52,800円</p> <table border="1" data-bbox="320 1209 1465 1518"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>平成29年</th> <th>平成30年</th> <th>平成31年</th> <th>平成32年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>印刷費</td> <td>広報誌等の企画</td> <td>用紙代 @12×400枚×2回 印刷代 @10×400枚×2回</td> <td>用紙代 @12×400枚×2回 印刷代 @10×400枚×2回</td> <td>用紙代 @12×400枚×2回 印刷代 @10×400枚×2回</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>0円</td> <td>17,600円</td> <td>17,600円</td> <td>17,600円</td> </tr> </tbody> </table> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center; margin-top: 10px;">    </div>	年度	平成29年	平成30年	平成31年	平成32年	システム導入費	500,000円				システム維持費	120,000円	120,000円	120,000円	120,000円	サーバー維持費	30,000円	30,000円	30,000円	30,000円	合計	650,000円	150,000円	150,000円	150,000円	年度	平成29年	平成30年	平成31年	平成32年	印刷費	広報誌等の企画	用紙代 @12×400枚×2回 印刷代 @10×400枚×2回	用紙代 @12×400枚×2回 印刷代 @10×400枚×2回	用紙代 @12×400枚×2回 印刷代 @10×400枚×2回	合計	0円	17,600円	17,600円	17,600円
年度	平成29年	平成30年	平成31年	平成32年																																					
システム導入費	500,000円																																								
システム維持費	120,000円	120,000円	120,000円	120,000円																																					
サーバー維持費	30,000円	30,000円	30,000円	30,000円																																					
合計	650,000円	150,000円	150,000円	150,000円																																					
年度	平成29年	平成30年	平成31年	平成32年																																					
印刷費	広報誌等の企画	用紙代 @12×400枚×2回 印刷代 @10×400枚×2回	用紙代 @12×400枚×2回 印刷代 @10×400枚×2回	用紙代 @12×400枚×2回 印刷代 @10×400枚×2回																																					
合計	0円	17,600円	17,600円	17,600円																																					
④支援対象	藤岡地区内商業者																																								
⑤評価指標	<p>ホームページ閲覧のアクセス件数</p> <p>【初年度】1,820件（1日10件×182日）平成29年度：10月～3月（6か月）</p> <p>【2年目】4,380件（1日12件×365日）平成30年度：4月～3月</p> <p>【3年目】5,840件（1日16件×365日）平成31年度：4月～3月</p> <p>【4年目】7,300件（1日20件×365日）平成32年度：4月～3月</p>																																								
⑥推進体制	商業者をWEB商店街のホームページ等で紹介し、地区内外に周知する。																																								

【藤岡商工会商業活性化計画の実施体制について】

商業活性化計画の実施体制

(平成29年2月現在)

(1) 組織体制

・事業実施体制

事務局長1名、経営指導員2名、補助員1名、記帳指導職員1名、記帳指導員1名
商業部会幹事8名

(2) 連絡先

藤岡商工会

豊田市藤岡飯野町田中245番地 TEL0565-76-2612 FAX0565-76-0205

<http://www.hm3.aitai.ne.jp/~fujioka/>



【推進体制】

藤岡商工会が中心となり、豊田市商業観光課などを交え、意見交換を行いながら進めていきます。

