

一番街商店街振興組合第二期活性化計画

- 1・一番街商店街の現状
- 2・一番街商店街の問題
- 3・第一期商店街活性化計画事業の成果
- 4・第一期商店街活性化計画事業の評価
- 5・第二期商店街活性化計画の基本方針
- 6・第二期商店街活性化計画事業内容と推進体制

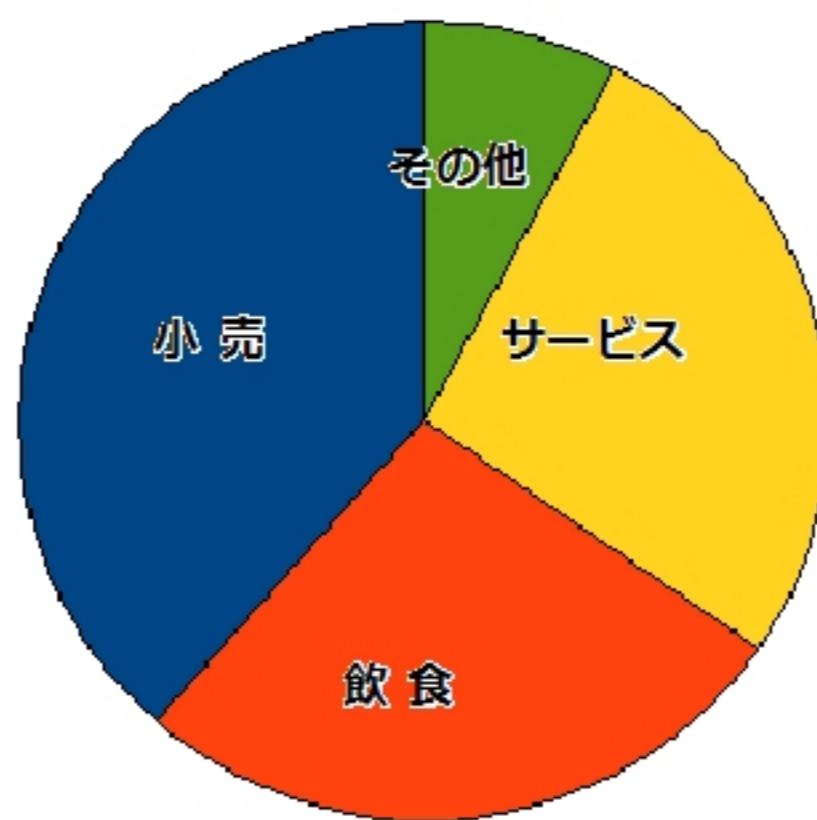
平成23年5月20日
一番街商店街振興組合

1. 一番街商店街の現状

屋号	主な取り扱い品目	
1・呉服の柴宗	呉服	
2・宝石時計めがねすずき	宝石時計眼鏡	
3・タカラデンキ	家電	
4・シティホテルアンティーズ	ビジネスホテル	
5・居酒屋 HARU	居酒屋	
6・山六花かつお店	鯉節小売	
7・アオイ額縁店	美術品販売	
8・はるか接骨院	接骨院	代替出店
9・フレッシュフーズヤオダイ	生鮮食料品	
10・ラウンジCanbe	スナック	
11・食亭 未武	居酒屋	
12・居酒屋 角屋	居酒屋	
13・マカオン	美容院	代替出店
14・ヴィーナスハート	エステティック	代替出店
15・Stone collection.	アクセサリ販売	代替出店
16・ロージーヘアー	美容院	
17・松原・大宮司法書士事務所	事務所	
18・ヤナセ時計店	宝石時計眼鏡	
19・キッチン&リビングイタクラ	家庭用品	
20・パンチーズハウス	洋食	
21・ホンダ薬局	薬・調剤	
22・羽根田理容	理容院	
23・七福神	和食	代替出店
24・ピストロ・モコ	洋食	新規出店
豊田信用金庫	賛助会員	
桜電設	賛助会員	
和食たけ橋	賛助会員	新規出店

商店街の現状、変化

- 竹生線リニューアルにより、広く明るく見通しの良い通りとなった。
- 加茂病院移転後、昼間の通行が減っているように感じる。
- 喜多町三丁目交差点の信号機が歩車分離式となり、ひまわり通り商店街との連続性が失われた。
- 車の通行は多いが、依然公共交通手段が増やされていない。
- 組合員数は27店（口座数23店、賛助会員3店）。
- 業種として、かつては衣類や買回り品が中心であったが小売の比率が下がり、飲食店・サービス業が増加している。
- 地元信用金庫・電気設備会社・和食店が賛助会員として参加している。新規に加わった賛助会員は1店、和食店のたけ橋である。
- 三年間で5店舗の入れ替わりと2店新規出店があった。
(商店街加盟店 休店舗は1店)



一番街商店街の場所

2・一番街商店街の問題

会員の考える問題点

- 1・客数が伸び悩んでいる。
- 2・売上げが伸び悩んでいる。
- 3・店舗間の連携が足りない。
- 4・人通りが少ない。
- 5・郊外店、インターネットなどに影響を受けている。
- 6・駐車場の確保が困難である。
- 7・後継者がいない。→
- 8・店舗が老朽化している。

(理事による聞き取り)

後継者について

- | | |
|---------------------|----|
| 1・自分の代で廃業予定 | 5店 |
| 2・後継者は居るがまだ引き継いでいない | 2店 |
| 3・実質、後継者に引き継いでいる | 2店 |

(60代以降の店主からの聞き取り)

商店街の考える問題点

- 1・それぞれの店舗の魅力を理解していない。
(お互いの商売に対する無知と無関心)
- 2・商店間の連携が図れていない。
- 3・古くからの店舗と新しい店舗、相互の交流不足。
- 4・かつて製作した『きぼりん』や街路灯掲示板が活用できていない。
- 5・閉鎖している店舗に対して積極的な出店誘致をしていない。
- 6・廃業を予定している店舗に対して代替出店の準備を促していない。
- 7・公共交通機関(バス)誘致に対する努力不足。
- 8・財政が改善されていない。

(理事会での発言より)

12時間通行量比《日曜日》平成22年11月7日・・・晴れ

調査年度	平成22		平成21		平成20		平成19		平成18
地点名	通行量	前年比	通行量	前年比	通行量	前年比	通行量	前年比	通行量
旧藤屋呉服店前	428	121%	353	105%	336	89%	378	158%	239

12時間通行量比《水曜日》平成22年11月10日・・・晴れ

調査年度	平成22		平成21		平成20		平成19		平成18
地点名	通行量	前年比	通行量	前年比	通行量	前年比	通行量	前年比	通行量
旧藤屋呉服店前	637	87%	730	116%	631	155%	408	76%	537

3・第一期商店街活性化計画事業の成果

◎第一期の目標と成果

目標1・いつ来ても居心地の良いまち空間、お店・サービスを提供する商店街となる

- 成果**
- ★ 独自に冬季イルミネーションを展開し、特徴のある景観作りが出来た
 - ★ 20体製作したチェーンソーアート『きぼりん』が街に楽しい表情を加えた
 - ★ ふれ愛フェスタで行なう段ボール迷路は、その独自性が他団体からも評価されている
 - ★ 年末抽選会は、回数を重ねる中で年末の楽しみとして認知されつつある

目標2・高質なライフスタイルを提案し『一番街商店街』ファンを作る

- 成果**
- ★ 一店逸品運動に対して、予想よりも参加店は少なかったが、参加店は皆、新たな商売の方法を学習した
 - ★ 『きぼりん』を利用した商店街マップはデザインも面白く好評であった
 - ★ 不定期であるが、街路灯メッセージボードによってイベント情報などを発信できた

目標3・竹生線道路リニューアルを契機に商店街の存在を特徴づける街並みを創る

- 成果**
- ★ 他に例のない明るく効率的で景観の向上に寄与する街路灯を立てることが出来、市外からも見学者が訪れた
 - ★ 障害物が無く、見通しの良い舗道が出来たため、街路灯と相まって安心して夜間歩ける道になった

目標4・建物（特に1階）の店舗化を維持・推進する

- 成果**
- ★ 新たな出店や店の入れ替わりもあり、比較的上手く行っている

◎数値目標の達成

1・中心市街地来街者増加への寄与

目標：平成18年に比べ平成22年には平日10%休日5%増加

結果：平日537→637（19%増加）休日239→428（79%増加）

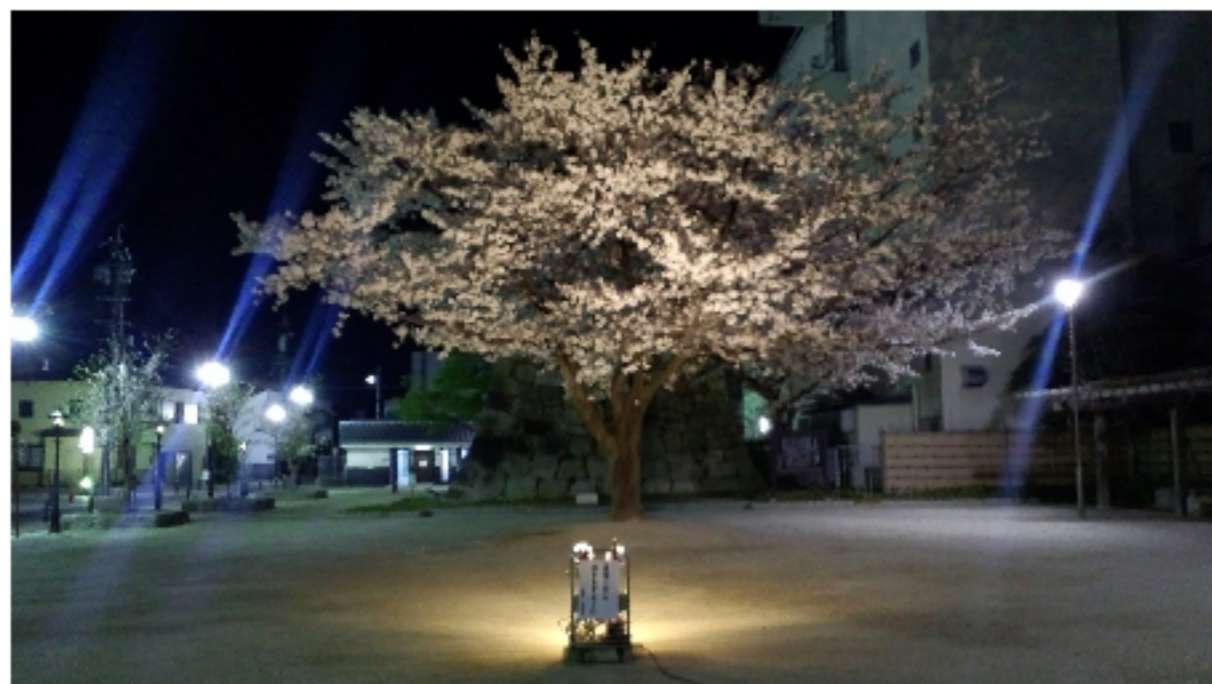
注）旧藤屋呉服店前にて計測、平成19年は竹生線工事中であったため、平成18年を起点とした

2・愛される商店街として、加盟店の増加を目指す

目標：平成20年3月の23店舗に対し平成22年度内に25店舗

結果：会員店舗24店（1店増）、賛助会員3店（1店増）

注）口座数は23。休店舗1店（以前は0店）



4・第一期商店街活性化計画事業の評価

計画されていた事業一覧	評価
目標1.いつ来ても居心地の良いまち空間、お店、サービスを提供する商店街となる	
1 開放的な店づくりの検討	進展せず
2 毎月1の日祭 定期的な売り出しやサービスの実施	1の日選定が難航、八日市との一体化を検討
3 商店街サービスチケット発行	実施せず
4 継続的事業(ふれ愛フェスタ・石垣と街路灯イルミネーション・年末抽選会)の強化	発展的に継続して実施。
5 お買い物バス誘致の推進	進展せず
6 商店街駐車場確保の検討	進展せず
目標2.高質なライフスタイルを提案する商店街として	
7 一店逸品運動への積極的な参加	数店の参加にとどまった
8 お店拝見ツアーによる店舗の特徴の紹介	一店逸品運動などへの参加にとどまった
9 商店街マップの作成	平成21年度に作成、今後はWeb上で展開する予定
10 お店紹介BOOKなど定期的な情報発信	実施せず
目標3.竹生線道路リニューアルを契機に商店街の存在を特徴付ける街並みを創る	
11 街路灯リニューアル整備	平成21年度完成、LED街路灯は現時点でも先進的だと言える
12 オシャレな日よけ設置の検討	実施せず
13 看板・取り扱い商品をイメージしたモニュメントやマスコットの設置	店舗紹介に一役買っており、更に利用を検討している
14 打ち水の日開催	平成22年竹生線全体事業として実施。考え方を考える必要有
目標4.建物の店舗化を維持・推進する	
15 新規創業者誘致	今まで無かった業種も含め新規出店に恵まれた
16 営業店舗の魅力アップ、市施策を活用	経営革新一店舗実施

変らない信頼。変っていくストーリー

A. 信 頼 = 商店街の不易

1・商店街の維持

(空き店舗を作らないこと、仲間を減らさないこと)

2・地域の安心、安全への貢献

(街の明かりを絶やさないこと、綺麗で見通しの良い通りを維持すること)

3・地域文化の継承

(地域文化を紹介し地域行事の担い手であること、街が交流の場であること)

4・チームワーク作り

(会員間コミュニケーション、会員と住民やお客様との親睦を図ること)

B. ストーリー = 商店街の流行

1・活力ある商店街作り

(各種イベントを実施し続けること、モニュメントなどを有効に利用すること)

2・親しみやすい商店街作り

(街飾りの検討、公共交通手段の誘致、個店を美しく見せる研究を絶やさないこと)

3・情報発信基地としての商店街作り

(新しい情報システムの導入を常に行うこと)

4・豊田らしさの表現

(豊田市の顔の一つであるという自負をもつこと、創造的商業活動を行うこと)

【数値目標】 平成25年店舗数 現状+1店=28店 (賛助会員含む)



6・第二期商店街活性化計画事業内容と推進体制

【不易活性化事業】

1・空き店舗を作らないための事業

- ★お店と商店街の連携したお店の将来計画勉強会 ----- H23より検討実施
- ★既存の閉店舗になにを誘致すべきか勉強会 ----- H23より

2・新規出店を促す事業

- ★出店希望者に向けた街の魅力発信事業 ----- H23より検討

3・近隣商店街との連携事業

- ★八日市活用事業、共同セールの検討（桜町本通り商店街との連携） ----- H23より
- ★年末抽選会（ひまわり通り商店街との連携） ----- 継続
- ★ふれ愛フェスタ（主に段ボール迷路） ----- 継続
- ★おいでんまつり盛り上げ事業 ----- 継続

4・チームワーク育成事業

- ★おいでんまつりで作るチームワーク ----- H23より
- ★年末抽選会で作るチームワーク ----- 継続
- ★その他懇親事業の開催 ----- H23検討

【流行活性化事業】

1・活力ある街、街の紹介、一番街ファン作り事業

- ★きぼりん再活用事業（飾り付け、物語作り、スタンプラリー等） ----- H23より
- ★近所の魅力発見活用事業（白瀬中尉終焉の地、裏道紹介、ガス燈等） ----- H23より
- ★桜城址公園活用事業（冬のイルミネーション、春の夜咲楽からの発展） ----- H23より
- ★飲食店グループ活性化事業 ----- H23検討

2・親しみやすい街作り事業

- ★街飾り、店飾りの検討（個店季節の花飾りの推進等） ----- H23より
- ★公共空間を利用したスモールカフェの検討 ----- 継続
- ★公共交通手段誘致 ----- 継続

3・街の情報発信事業

- ★HP・商店街ブログ製作の検討、拡張現実(AR)技術の利用 ----- H23より
- ★メッセージボードの更なる活用 ----- 継続

推進体制

