

永覚新町商店街振興組合商店街活性化計画 【計画期間 R3年度～R6年度】

1 現状と課題の分析

①地域概況	永覚新町商店街（振）は、豊田市南部に位置する商店街で、昭和45年にトヨタ自動車の社宅である永覚団地が建設され、周辺一帯に造成された歴史の新しい商店街である。地区周辺は、昔は農地であったが、社宅や道路建設などにより、社宅廻りに戸建住宅などが建ち並ぶ住宅地となった。現在は社宅の世帯数の減少や、モータリゼーションの影響により、広範囲に住宅地もできて、居住者も商店街からの客足は離れつつある。従って店舗数が徐々に減少している現状がある。			
②最寄り駅	愛環鉄道末野原駅	③最寄り駅からの距離	500m	
④商店街区域	永覚新町			
⑤商店街区域内の店舗数	50店舗			
⑥うち組合加入店舗数	31店舗	⑦うち空き店舗数	1	
⑧商店街の加入店舗構成	生鮮三品（ 1店 3%）、衣料品（ 0店 0%）、その他小売り（ 10店 29%）			
	飲食店（ 2店 9.7%）、サービス（11店 35.5%）、その他（ 7店 22.6%）			
⑨商店街の特徴、強み	理事会などのメンバーの結束力は強く、イベント時にそれが発揮され地域住民に支援される。また、次世代の商店街の担い手若手である経営者の育成ができており、SNSなどの研修会も積極的に実施しており、将来的には期待できる商店街である。			
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（ ）
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	組合員の高齢化、経営者の事業継承、ネット社会への立ち遅れ。店舗数及び組合員の減少、イベントの集客効果がマンネリ化と希薄。個店の魅力と核となる店舗の創出などの課題について対策の遅れなど。			
⑭地域住民ニーズ	イベント時には賑わいを出しており、住民への娯楽のニーズは満たしているが、地域内で買い物が完結できないこと（商店の減少）や、魅力ある店舗などが少なく、近年では飲食店の廃業もあり、飲食店が減少していることで、商店街への日常的な来街客が少なくなっている点では、住民ニーズには応えていない。			

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地域の安心・安全への貢献。②賑わいの演出による楽しい街づくり。③地域でのコミュニティセンターの役割、④便利な街づくりへの貢献。
②基本目標 （4年後の達成目標数値）	<ul style="list-style-type: none"> ・長年地域を支えてきた経営者と、その二世ともいべき若手が中心となり定期的にIT（SNSやホームページ）の勉強会を毎月実施中である。 ・新しい事業の検討中であり、今後の地域の少子高齢化の課題に対して、また魅力ある街づくりと店舗づくりを推進することなどで歩行者数の5%アップを目標とする。 ・大学などの外部連携などの実績から、新しい多様性のあるイベントなども実施でき、新規会員数も今後は増加できるように推進したい。組合員数35店舗を目標とする。特に”個店の魅力ある販売促進”の事業の計画を推進する。

3 4カ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

①事業名	夏祭りを活用した個店の魅力創出事業									
	事業区分	継続	事業開始年度（継続の場合のみ）	平成20年度						
②実施予定時期	令和 3年 4月 ~ 令和 7年 3月									
③具体的内容	<p>これまでに実施して、地域住民に認知されている「ふれあい夏祭り」は継続して実施。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・メインイベントでは地元住民の発表の場であり、タレントのステージイベントは集客する企画。 ・ビアガーデン・歩行者天国・道路での模擬店・キッチンカー、飲食屋台は人気ある演出となる。 ・新規事業（1）として、「個店の魅力創出事業」を実施して、個店にお客様を引き付ける魅力のある店舗づくりを実施する事業とする。 ・新規事業（2）として、「〇〇記念日として・個店の販売促進とイベント」を各店舗で2か月間実施する。各店舗で新しい販売促進・イベントなど実施することで、商店街の各店舗の魅力アップと商店街の回遊性を図り、全体の買い物促進を実践する。 									
④必要性・目的	<p>夏祭りは37回実施してきた地域では、認知されている恒例のイベントであり、商店街では最大の集客を誇るものである。組合員の協力体制もあり、大学や自治会との協働の企画でもあり、その効果は計り知れないものである。また、地域の安心・安全な街づくりのために商店街が地域と一体となりコミュニケーションをとる機会でもある。商店街にとっても若い世代の参画で、育成の場としての有意義な事業となる。</p>									
⑤ターゲット・コンセプト	地域住民と近隣の社宅、研修センターの住民など。									
⑥事業費・採算性の説明	<p>ふれあい夏まつり費用</p> <table> <tr> <td>会場設営費</td> <td>¥1,200,000</td> </tr> <tr> <td>印刷製本費</td> <td>¥400,000</td> </tr> <tr> <td>その他（謝金など）</td> <td>¥200,000</td> </tr> </table>				会場設営費	¥1,200,000	印刷製本費	¥400,000	その他（謝金など）	¥200,000
会場設営費	¥1,200,000									
印刷製本費	¥400,000									
その他（謝金など）	¥200,000									
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"> ・商店街の組合員を対象として、「個店の魅力創出事業」を実施する。 ・それプラス、新たに各店舗で”毎日が記念日：「〇〇記念日」の販売促進”を個店で実施できるように商店街がサポートして、各店舗の企画や実施方法などを支援する。 ・今までにない新しいイベント事業であり、各店舗の魅力アップと売上増進が期待できる企画である。 ・夏祭りの二ヵ月間にこの企画を実施して、店舗での売上げ増進に役立てたい。 									
⑧事業効果	若手組合員の育成と商店街及び、魅力ある個店づくりで商店街の活性化を推進して、今までにない賑やかな商店街にする。									
⑨目標 評価指標 測定手法	<p>通行量を年3%アップする。夏祭り開催後、平日10:00~18:00に定点測定を実施する。売上げアップの店舗を半数以上を目標とし、組合員へのアンケート調査を実施する。</p>									
⑩推進体制	理事長を中心として、中堅と若手組合員の活性化委員会で事業を推進するが、外部連携の大学と地域自治会との協力体制とする。また専門家アドバイザーのサポートを受けて、事業を成功裡に導く。									
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	にぎやか市を活用した個店の魅力創出事業 永覚新町人材育成事業									

⑫ 計画期間の事業スケジュール	項目	3年度【1年目】	4年度【2年目】	5年度【3年目】	6年度【4年目】
	事業	4月～活性化委員会 6月～夏祭り実行委員会 8月～夏祭り開催 8月～秋・にぎやか市準備 10月～にぎやか市・開催 2月～春・にぎやか市準備 3月～にぎやか市・開催	4月～活性化委員会 6月～夏祭り実行委員会 8月～夏祭り開催 8月～秋・にぎやか市準備 10月～にぎやか市・開催 2月～春・にぎやか市準備 3月～にぎやか市・開催	4月～活性化委員会 6月～夏祭り実行委員会 8月～夏祭り開催 8月～秋・にぎやか市準備 10月～にぎやか市・開催 2月～春・にぎやか市準備 3月～にぎやか市・開催	4月～活性化委員会 6月～夏祭り実行委員会 8月～夏祭り開催 8月～秋・にぎやか市準備 10月～にぎやか市・開催 2月～春・にぎやか市準備 3月～にぎやか市・開催
	予算（千円）	¥1,800	¥1,800	¥1,800	¥1,800
	関連計画や事業	にぎやか市事業 永覚新町人材育成事業	にぎやか市事業 永覚新町人材育成事業	にぎやか市事業 永覚新町人材育成事業	にぎやか市事業 永覚新町人材育成事業
	市補助金の申請見込み	有	有	有	有
	目標達成状況	歩行者通行量(夏祭り開催後、平日) 600人 売上がアップしたと答えた店舗数は組合員の40%以上	歩行者通行量(夏祭り開催後、平日) 610人 売上がアップしたと答えた店舗数は組合員44%以上	歩行者通行量(夏祭り開催後、平日) 630人 売上がアップしたと答えた店舗数は組合員48%以上	歩行者通行量(夏祭り開催後、平日) 660人 売上がアップしたと答えた店舗数は組合員50%以上

3 4 年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

①事業名	「にぎやか市」を活用した個店の魅力創出事業													
	事業区分	継続	事業開始年度（継続の場合のみ）	平成20年度										
②実施予定時期	令和 3年 4月 ～ 令和 7年 3月													
③具体的内容	<p>「にぎやか市」は24回開催してきたが、回数を重ねてそれなりに効果的であった。しかし、まだまだPR不足であり地域の住民と周辺の方への情報が行き届いていないものがあり、来街者への満足度は十分とはいかないこともある。徹底した広報ができていないので、商店街自身でHPを立ち上げてオリジナルのイベントとしての存在感を演出したい。また、商店の各自で「〇〇の日」として各自が販促を実施して、お客様を店舗に来て頂くことをこれからは実践するように図りたい。</p> <p>また、新たに”個店の夫々に魅力創出事業”を実施して、商店街全体の魅力アップし、街の賑わいを演出する。店舗や一般企業も参画できる仕組みづくりを商店街が創意工夫して、企画する。</p>													
④必要性・目的	<p>商店街では組合だけでイベントを実施するものではなく、店舗でも販促やイベントができるように、全体での”にぎやかな街づくり”が必要である。</p> <p>どんな店舗でも事業でもできる「〇〇の日」は、参加しやすいイベントとなるので、組合のすべての店舗で実施できるように図りたい。365日の「今日は何の日」として、自分の店舗で実施して、「にぎやか市」だけではなく、商店街として多くの魅力ある店舗を創出して、魅力ある店を回遊できるように企画する。街全体が参加するイベントを演出することが目的である。</p>													
⑤ターゲット・コンセプト	地域住民と近隣の社宅、研修センターの住民など。													
⑥事業費・採算性の説明	<table border="0"> <tr> <td>にぎやか市費用</td> <td></td> </tr> <tr> <td>会場設営費</td> <td>¥150,000</td> </tr> <tr> <td>印刷製本費</td> <td>¥800,000</td> </tr> <tr> <td>通信費</td> <td>¥100,000</td> </tr> <tr> <td>その他（装飾費など）</td> <td>¥100,000</td> </tr> </table>				にぎやか市費用		会場設営費	¥150,000	印刷製本費	¥800,000	通信費	¥100,000	その他（装飾費など）	¥100,000
にぎやか市費用														
会場設営費	¥150,000													
印刷製本費	¥800,000													
通信費	¥100,000													
その他（装飾費など）	¥100,000													
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	<p>「にぎやか市」は恒例となったが、各店舗ではイベントに参加できない状況にある。スタンプラリーでは商店街を回遊でき、商店街を歩いて頂くという効果的なイベントであったが、各店舗での売上げ増加には貢献できたかは疑問であった。</p> <p>今回の事業では各店舗で実施する、「〇〇の日」のイベントや販促であるために、直接的に店舗での集客や売上げアップに期待ができる。</p> <p>「にぎやか市」の1か月前に実施することで、期間的にも各店舗で十分な販促体制が可能である。</p>													
⑧事業効果	若手組合員の事業参画への育成と商店街の個店の魅力アップで活性化を図り、商店街の回遊性と賑わいを演出する。個店が自ら販促を実施して、夫々が売上げ貢献度のある事業とする。													
⑨目標 評価指標 測定手法	<p>通行量を年3%アップする。にぎやか市開催後、平日に10:00～18:00に定点測定を実施する。</p> <p>売上げアップの店舗を半数以上を目標とし、組合員へのアンケート調査を実施する。</p>													
⑩推進体制	理事長を中心として、中堅と若手組合員の活性化委員会で事業を推進するが、外部連携の大学と地域自治会との協力体制とする。また専門家アドバイザーのサポートを受けて、事業を成功裡に導く。													
⑪関連計画や事業 (地域の動き等)	夏祭りを活用した個店の魅力創出事業 永覚新町人材育成事業													

⑫ 計画期間の事業スケジュール	項目	3年度【1年目】	4年度【2年目】	5年度【3年目】	6年度【4年目】
	事業	4月～活性化委員会 6月～夏祭り実行委員会 8月～夏祭り開催 8月～秋・にぎやか市準備 10月～にぎやか市・開催 2月～春・にぎやか市準備 3月～にぎやか市・開催	4月～活性化委員会 6月～夏祭り実行委員会 8月～夏祭り開催 8月～秋・にぎやか市準備 10月～にぎやか市・開催 2月～春・にぎやか市準備 3月～にぎやか市・開催	4月～活性化委員会 6月～夏祭り実行委員会 8月～夏祭り開催 8月～秋・にぎやか市準備 10月～にぎやか市・開催 2月～春・にぎやか市準備 3月～にぎやか市・開催	4月～活性化委員会 6月～夏祭り実行委員会 8月～夏祭り開催 8月～秋・にぎやか市準備 10月～にぎやか市・開催 2月～春・にぎやか市準備 3月～にぎやか市・開催
	予算（千円）	¥1,150	¥1,150	¥1,150	¥1,150
	関連計画や事業	夏祭りを活用した個店の魅力創出事業＋〇〇記念日セール 永覚新町人材育成事業	夏祭りを活用した個店の魅力創出事業＋〇〇記念日セール 永覚新町人材育成事業	夏祭りを活用した個店の魅力創出事業＋〇〇記念日セール 永覚新町人材育成事業	夏祭りを活用した個店の魅力創出事業＋〇〇記念日セール 永覚新町人材育成事業
	市補助金の申請見込み	有	有	有	有
	目標達成状況	歩行者通行量（にぎやか市開催後、平日）600人 売上がアップしたと答えた店舗数は組合員の40%以上	歩行者通行量（にぎやか市開催後、平日）610人 売上がアップしたと答えた店舗数は組合員の44%以上	歩行者通行量（にぎやか市開催後、平日）630人 売上がアップしたと答えた店舗数は組合員の48%以上	歩行者通行量（にぎやか市開催後、平日）660人 売上がアップしたと答えた店舗数は組合員の50%以上

3 4 年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

①事業名	永覚新町人材育成事業			
	事業区分	継続	事業開始年度（継続の場合のみ）	平成28年度
②実施予定時期	令和 3年 4月 ~ 令和 7年 3月			
③具体的内容	<p>商店街の次世代の人材を育成する事業であり、これからの商店街を担う、若い組合員が商店街の事業に参画できるように「知識・スキル」などを勉強する事業である。</p> <p>4年間で今までにないS A NやH PなどのI T関連で、これからは必要となるスキルをマスターして、商店街のP Rや事業などを地域に情報提供できるように研修会を実施する。毎年の年度末には実施内容の検討をして、見直しを重ねて事業の活性化を図りたい。</p>			
④必要性・目的	<p>商店街は新しい事業展開を実施して、地域のニーズや時流に乗れるような活動が必要である。</p> <p>そのためには今までにない研修会や先進地の視察などの事業が必要となる。</p> <p>地域住民の豊かな暮らしや、地域に長く暮らせるように街づくりを実践することが商店街活動として必要な事業となる。その人材を育成することを実践していくことが事業の目的である。</p>			
⑤ターゲット・コンセプト	商店街組合員及び地域内で事業を営む非組合員や協力者となる地域住民も含む。			
⑥事業費・採算性の説明	講師謝金など 50万円（年に2回以上の開催を企画・実施）			
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	<p>I T事業については、絶えず新しい情報が必要であり、専門家の研修会を継続することである。</p> <p>S N Sについても、新規のモデルが出ればすぐに取り入れるようなスキルが必要となる。そのための研修会は継続的に専門家の講義や習得の研修会を実施することが必要となる。単に勉強会だけに終わらず、効果的に情報発信ができる人材を育成する事業としたい。</p> <p>また、今までの事業+新規事業で、さらに効果が上がるように研鑽を図る。</p>			
⑧事業効果	若手組合員の育成と商店街及び、魅力ある個店づくりで商店街の活性化を推進して、今までにない賑やかな商店街にする。			
⑨目標 評価指標 測定手法	売上がアップしたと答えた個店数が4年後には組合員の過半以上。調査は組合員へのアンケートによる。参加者が4年後には組合員の過半数以上とする。			
⑩推進体制	商店街の若手組合員（二世も含む）を中心とする活性化委員会と理事長がサポートする。			
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	ふれあい夏祭りを活用した個店の魅力創出事業 にぎやか市を活用した個店の魅力創出事業			

⑫ 計画期間の事業スケジュール	項目	3年度【1年目】	4年度【2年目】	5年度【3年目】	6年度【4年目】
	事業	～9月 活性化委員会による第一次計画策定 ～2月 事業見直しと次年度計画作成	～2月 講習会、セミナーへの参加 3月 事業見直しと次年度計画の作成	～2月 講習会、セミナーへの参加 3月 事業見直しと次年度計画の作成	～2月 講習会、セミナーへの参加 3月 事業見直しと次年度計画の作成
	予算（千円）	¥500	¥500	¥500	¥500
	関連計画や事業	永覚新町にぎわい事業	永覚新町にぎわい事業	永覚新町にぎわい事業	永覚新町にぎわい事業
	市補助金の申請見込み	有	有	有	有
	目標達成状況	歩行者通行量(8月平日) 600人 売りがアップしたと答えた店舗数は組合員の40%以上	歩行者通行量(8月平日) 610人 売りがアップしたと答えた店舗数は組合員の44%以上	歩行者通行量(8月平日) 630人 売りがアップしたと答えた店舗数は組合員の48%以上	歩行者通行量(8月平日) 660人 売りがアップしたと答えた店舗数は組合員の50%以上