



第2期

稲武商工会活性化計画 【計画期間 H24年度 ~ H26年度】

1. 申請者の概要

事業実施者名称	稲武商工会
事務所等住所	〒441-2513 豊田市稲武町タヒラ1-4
代表者氏名（役職・氏名）	会長 大内政春
電話番号	0565-82-2640
FAX番号	0565-82-3063
メールアドレス	inabu@aichiskr.or.jp
担当者	松井弘光
担当者連絡先(電話番号)	0565-82-2640
担当者連絡先(FAX番号)	0565-82-3063
担当者連絡先(メールアドレス)	inabu@aichiskr.or.jp
設立年月日	昭和36年2月18日
資本金の額又は出資金の額	—
出資者又は組合員の数	会員数 182名(平成23年4月1日現在)

2. 現状と課題の分析 ①

地域概況

- ・豊田市の北東部、長野県と岐阜県との県境に位置しており、面積の約87%が山林に占められている。また、天竜奥三河国定公園、愛知高原国定公園に指定された地域を含む「矢作川の水源地のまち」である。
- ・塩の道(中馬街道)として有名な飯田街道(国道153号)と美濃街道(国道257号)が交差する宿場町として栄えた歴史がある。
- ・大井平公園の吊り橋やどんぐりの湯のリニューアルオープン等の観光資源の整備が進み、観光客の増加が期待される。
- ・地域住民と来訪者の交流や街並み景観の向上を目指し「歩かまい稲武(ウォーキング大会)」「花街道いなぶ(花飾り事業)」他、多くの事業に取り組んでいる。



最寄り駅及び距離

名鉄 豊田市駅 から 約45km

商店街区域

市道稲武線を中心とした稲武地域全体

商店街区域内の商店数
うちカード会事業参加店舗数

91店舗(H23年4月1日現在)【うち22店舗がカード会事業に参加】

商店街の店舗構成

生鮮三品(4店 4%)、衣料品(3店 3%)、その他小売り(35店 39%)
飲食店(28店 31%)、その他サービス(21店 23%)

計91店舗

2. 現状と課題の分析 ②

<p>商店街の特徴</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・周辺地域を含めた広域な商圈を有しており、規模は小さいが、最寄品から買回り品まで多様な店舗が存在する。 ・交通の便が悪く、車がないと買物にも不自由する。 																						
<p>商店街が抱える課題・問題点</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・稲武地区の人口減少(5年で11.1%減少)、高齢化(高齢化率38.2%)に比例して、店主の高齢化や後継者不足が進み、組合員数、会員(顧客)数の双方が減少することが懸念される。 ・時代にあう、あるいは魅力ある品揃えが困難となり商店の魅力が薄れ、客離れが進むことが懸念される。 ・カード会事業参加店舗数が22店舗で商店数全体の24.2%程度と少なく、事業の魅力(=顧客メリット)が乏しい。 <p>【参考】 稲武地区の人口推移</p> <table border="1" data-bbox="757 842 1989 1098"> <thead> <tr> <th rowspan="2">年度</th> <th rowspan="2">人口</th> <th colspan="4">年齢別人口</th> </tr> <tr> <th>14歳以下</th> <th>15～64歳</th> <th>65歳以上</th> <th>65歳以上割合</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>平成18年</td> <td>3,064</td> <td>303</td> <td>1,708</td> <td>1,053</td> <td>34.4%</td> </tr> <tr> <td>平成23年</td> <td>2,723</td> <td>223</td> <td>1,460</td> <td>1,040</td> <td>38.2%</td> </tr> </tbody> </table>	年度	人口	年齢別人口				14歳以下	15～64歳	65歳以上	65歳以上割合	平成18年	3,064	303	1,708	1,053	34.4%	平成23年	2,723	223	1,460	1,040	38.2%
年度	人口			年齢別人口																			
		14歳以下	15～64歳	65歳以上	65歳以上割合																		
平成18年	3,064	303	1,708	1,053	34.4%																		
平成23年	2,723	223	1,460	1,040	38.2%																		
<p>地域住民ニーズ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・稲武地区の全ての店舗でカードが使える、サービスが受けられると良い。 ・車がないと、買物にも不自由な人も多い。(家族が帰ってきた時に買物をしてもらう 他) [抽選会にあわせてアンケートを実施(H21年度:有効回答 124人)] ・地元店舗では、品揃えがない。また、価格が高いイメージがある。 ・地元の医者や金融機関に行ったついでに買い物ができない。(その近くに店がない。) [ポイントカード事業加盟店からの聞き取りによる(加盟店数 22店舗)] 																						

2. 現状と課題の分析 ③

問題解決のために実施している現在の取組とその熟度

(どの事業も、ポイントカード事業加盟店での取組)

- ・宅配サービス「稲武のネコちゃん配達便」(H22年3月～)
各加盟店で受注した商品の配達を、自店でできないものに関して、200円の配達料で稲武地区内に関し配達と集金を行う。
◎ほとんど各店に対応しており、利用頻度は月に1～3件程度
H22年3月～ 21件 (H23年12月現在)
→ ・PR不足
・地元であまり買物をされない方は、利用しづらい
・午前中の受付分しか当日配達できない。
・ポイントカード事業の加盟店は、各自で配達や送迎をしているので、各店の固定客には対応できており、配達先が増えた事業者もいる。



- ・地域バスタイアップ企画「乗ったらいいことキャンペーン」
(H22年3月～H22年9月)
バス車内にサービス券を設置。サービス券を持参するとポイントを2倍進呈
◎期間中 643人(回収サービス券枚数による)の利用であったが、いつも加盟店を利用される常連の方が多かった。
→ ・地元であまり買物をされない方には、魅力がない。
・通学の子供がサービス券を取得し、親にあげるケースも多かった。
・自ら運転できる方は、あえてバスを利用して買い物をするのではない。



- ・街並みの灯り事業(H22年、H23年)
他団体とタイアップして、ランプシェードやキャンドルを飾るとともにイベントを実施。
参加者数 H22年度 524名(ピンゴカード配布数による)
H23年度 約550名程度
イベントへの出店者数(ポイントカード事業加盟店)
H22年度 2店舗、H23年度 3店舗
◎他団体との連携もとれ、イベントとしては集客力も向上してきている。各店の売上は前年並みのところが多い。
→ ・買物券を配布するなどしているが、使用される店舗が限定的になっている。
・イベントと年末商戦の関連付けを強くする必要がある。

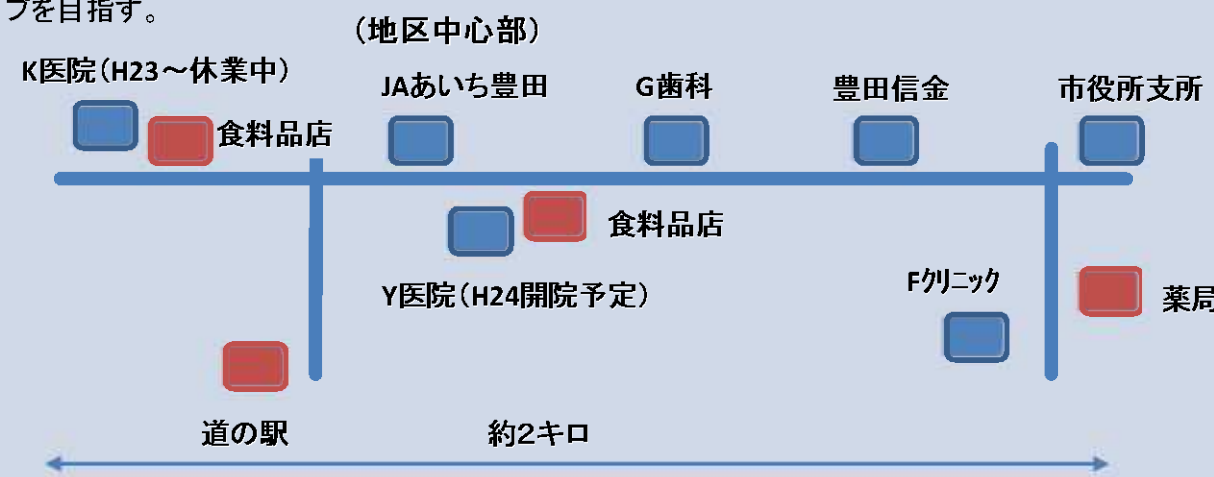


3. 活性化の基本方針及び目標

活性化計画事業期間(3年間)	平成24年度 ~ 平成26年度																
基本方針	<p>「皆さまのお買い物・生活・コミュニティに対応できる稲武商店街を目指します」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お買い物だけでなく、生活者の利便性の向上やコミュニティづくりのツールとしてポイントカード事業(ネコちゃんカード)を活用します。 ・生活者の利便性向上やコミュニティづくりに寄与する目的で、高齢者対策や地域行事、ボランティア活動に積極的に取り組みます。 																
キャッチフレーズ・キーワード	「ネコちゃんカード」1枚1枚に思いやりの心を込めます																
基本目標	<p>カードの加盟店舗数の増加</p> <table border="0"> <tr> <td>平成23年度</td> <td>平成24年度</td> <td>平成25年度</td> <td>平成26年度</td> </tr> <tr> <td>22店舗</td> <td>→ 23店舗</td> <td>→ 25店舗</td> <td>→ 28店舗</td> </tr> </table> <p>カード発行枚数</p> <table border="0"> <tr> <td>平成23年度</td> <td>平成24年度</td> <td>平成25年度</td> <td>平成26年度</td> </tr> <tr> <td>6,500枚</td> <td>→ 7,200枚</td> <td>→ 8,100枚</td> <td>→ 9,300枚</td> </tr> </table>	平成23年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	22店舗	→ 23店舗	→ 25店舗	→ 28店舗	平成23年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	6,500枚	→ 7,200枚	→ 8,100枚	→ 9,300枚
平成23年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度														
22店舗	→ 23店舗	→ 25店舗	→ 28店舗														
平成23年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度														
6,500枚	→ 7,200枚	→ 8,100枚	→ 9,300枚														

事業 1

中心部巡回バスの試行運行 ①

事業実施予定時期	平成24年度 ~ 平成26年度
事業概要	<p>「医者に来たついで」、「銀行に来たついで」… に買物をしていただくため、医者・金融機関・商店を結ぶ中心部巡回バスを運行する。 週3日(月・水・金)の午前中(10時~12時)に4本運行、料金は無料 平成24年7月以降、3か月程度の試行運行を行う。 試行運行の結果を考慮して、H25年以降の本格運行につなげていく。 現在、バスの待合所として活用している“パスまちサロン(パスまちサロン会運営)”がH24年3月に立ち退きになる。空き店舗を活用して、これに代わる施設の運営を検討していく。</p>
対応する社会課題	<p>○ 少子高齢化、安全・安心 公共交通が不便であり、買物難民といわれる高齢者の問題を解決できるため。</p>
事業の必要性・事業目的	<p>高齢化率も38%を超えてきており、自らの運転ができない高齢者が増えてきた。 また、送迎を行っていた医者が休業し、買物に困っている高齢者が増えてきた。 そこで、医者や金融機関に出て来たついでに買い物ができる環境を整え、稲武地区商店の売上アップを目指す。</p> <p>(地区中心部)</p>  <p>主要な施設や商店が、約2キロの広範囲に点在しており、自家用車のない方は不自由している。</p>

事業 1

中心部巡回バスの試行運行 ②

⑥ターゲット・コンセプト	<p>豊田市稲武地区及び周辺(設楽町、根羽村、恵那市 他)の高齢者(65歳以上)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地区内中心部在住の高齢者 ・公共交通機関及び送迎で出てきた高齢者 <p>(医者や金融機関のついでに買物をするには、店が離れていて不便である。バスを使うと1回乗るたびに200円かかり、負担が大きい。)</p>
⑦事業費・事業採算性の説明	<p>(3ヶ月の試行運転)</p> <p>バス運行費 210,000円 ポスター、チラシ印刷 300,000円 利用券等の印刷 50,000円 計 560,000円</p> <p>※ バスの運行は、H23年度から始まった予約バスが使えないか検討中。 (稲武地域生活交通利用促進委員会の場を使ってPRと理解を得る。)</p> <p>※ ネコちゃんカード加盟店で買物をする、乗車券をもらえる。</p> <p>(参考) (稲武地域予約バスの概要)(H23年度スタート) 前日までに予約センターに予約を入れる 運行時間 月・水・金の 9:00~12:00 13:00~16:00 地区内のバス停からバス停まで1回200円</p>
⑧事業効果、数値目標	<p>各店を中心に配達や送迎を行っているが、常連でないと頼みづらいし知らない人も多い。 無料の巡回バスを運行すれば、連れだって来店するなど、新たな顧客を獲得するきっかけになり、配達の利用者も増え、個店の売上アップにつながる。 来店者数のアップ 103%</p>
⑨評価指標・評価方法	<p>中心部巡回バスの利用者数:1日当り(4本のバスで) 延べ20人</p>
⑩推進体制	<p>豊田市稲武支所、稲武地域生活交通利用促進委員会並びに豊栄交通等の事業者と連携をとりながら推進</p>
⑪関連計画や事業(地域の動き等)	<p>地域バスにおいて、H23年から予約バスの運行が始まった。 (豊田市稲武支所、稲武地域生活交通利用促進委員会並びに豊栄交通) パスまちサロン(バス待合所:パスまちサロン会運営)の立退きが決まった。</p>

事業 3

七夕イベントの実施

事業実施予定時期	平成24年度 ～ 平成26年度
事業概要	全街路灯(142基)の電球をLEDに更新をはかる機会をとらえ、七夕イベントを展開する。七夕飾りをこども園や小学生など多くの方に関わって作るとともに、ホテル観賞会やマイタウンおいでん等他のイベントと連携をとりながら商店街への集客を図る。
対応する社会課題	○その他(商店街の認知度向上と集客アップ)
事業の必要性・事業目的	稲武商店街、特にポイントカード事業参加店が中心となり、バスの運行やLED電球の更新に取り組んでいることを住民にアピールする。また、子供たちをはじめとする住民と連携したイベントを立ち上げ、中心部巡回バスの乗車サービス券がポイントカード事業加盟店で買い物することによりもらえることをはじめ、ポイントカード事業参加店の事業を周知し、各店舗の売上アップを目指す。
ターゲット・コンセプト	豊田市稲武地区及び周辺の住民、マイタウンおいでん参加連・観客並びに観光客
事業費・事業採算性の説明	装飾代 210,000円 会場設営費 150,000円 ポスター、チラシ印刷 100,000円 出演料(太鼓・コーラス) 90,000円 計 550,000円
事業効果、数値目標	七夕イベントを他団体や住民と連携して推進をはかり、個店の売上アップにつなげる。 来店者数のアップ 103%
評価指標・評価方法	七夕イベント期間中の集客数 期間中(2～3週間) 延べ1,500人
推進体制	ホテル保存会、マイタウンおいでん、芸術を活かした地域おこし事業実行委員会、こども園、小学校、中学校、地元自治区及び豊田市稲武支所と連携をとりながら推進
関連計画や事業(地域の動き等)	6月末～7月上旬にホテル観賞会、7月初めにはマイタウンおいでん、そして、7月中旬から各地区で夏祭りが開催される。それらの事業と連携をとりながら開催したい。

事業 4

宅配サービス「稲武のネコちゃん配達便」①

事業実施予定時期	平成24年度 ~ 平成26年度
事業概要	<p>稲武カード会加盟店舗で受注した商品を配達・集金を行う。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・1回200円の配達料(カード会で負担) ・午前中に受注した商品を、その日の内に配達。(月～金(祝日は除く)実施) ・ほとんどの加盟店で配達、送迎を行っているので、各加盟店で対応できないものを会で配達。 <p>(システムの流れ)</p>
対応する社会課題	<p>○ 少子高齢化、安全・安心 公共交通が不便であり、買物難民といわれる高齢者の問題を解決できるため。</p>
事業の必要性・事業目的	<p>高齢化率も38%を超えてきており、自ら車の運転ができない高齢者が増えてきた。また公共交通も不便な地域であり、送迎を行っていた医者が休業し、買物に困っている高齢者が増えてきた。そこで、買物に困っている高齢者の利便性向上のため、ポイントカード事業加盟店による宅配サービス「稲武のネコちゃん配達便」をスタートさせた。</p>

事業 4

宅配サービス「稲武のネコちゃん配達便」 ②

⑥ターゲット・コンセプト	豊田市稲武地区の高齢者(65歳以上)
⑦事業費・事業採算性の説明	<p>(事業の周知のためPR活動を積極的に行っていく) ポスター、チラシ印刷 300,000円 折込、配布の費用 50,000円 計 350,000円</p> <p>※ H24年4月から、カード会加盟店の中の2店舗が、市の高齢者配食サービスを請負う。また、配達を請負う別事業者も現在配達をお願いしている事業者である。 (市の高齢者配食サービスの事業を通じてPRを行い、利用頻度の向上を図る。)</p> <p>※ ネコちゃんカード加盟店で買物をするを受けられるサービスです。 (店頭で買物をしていただいた商品だけでなく、電話等で受注した商品も配達する。)</p> <p>(参考) (高齢者配食サービス)(稲武地区の場合) 20件弱の独居老人がサービスを受けている。 希望に応じ、月～金の昼食を配達(午前中に配達を完了)</p>
⑧事業効果、数値目標	宅配サービスすることにより、新たな顧客を獲得するきっかけにし、個店の売上アップにつなげる。 来店者数のアップ 103%
⑨評価指標・評価方法	「稲武のネコちゃん配達便」の利用者数:1月当り 延べ25人
⑩推進体制	自治区長、老人クラブ、民生委員と連携をとりながら推進
⑪関連計画や事業(地域の動き等)	高齢者配食サービス(豊田市高齢福祉課)



事業 5

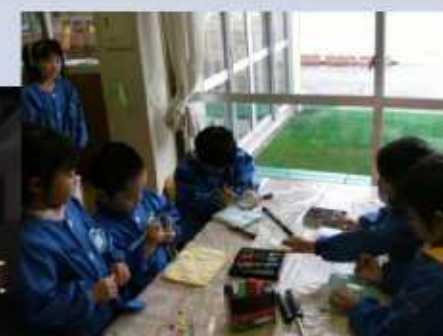
街並みの灯り事業 ①

事業実施予定時期	平成24年度 ～ 平成26年度
事業概要	<p>(街並みに灯りを設置)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商店街の中心地点にシンボリックなイルミネーションの装飾をし、各商店に、間伐材で作ったランプシェードを飾る。 <p>(イベント)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商店街の年末商戦に合わせて「冬至の夜のあかり展」とタイアップイベントを展開する。 ・「冬至の夜のあかり展」のメイン会場から道の駅までを会場として回遊できる飾り付けや催しを展開する。 ・こども園の子供たちにキャンドル、中学生にはランプシェードを作成いただき会場内に展示する。 ・来場者にポイントカード事業加盟店の買物券等が当たる抽選会を実施し、地元で買い物をしたことのない方を中心に顧客の開拓をはかる。
対応する社会課題	○その他(商店街の認知度向上と集客アップ)
事業の必要性・事業目的	<p>街並みに灯りがある風景の演出、それにとともなうイベントの実施により、商店街の賑いを創出し、年末商戦の集客をはかる。</p> <p>ポイントカード加盟店によるイベントとして、加盟店商品券等の賞品により、加盟店への誘客に努めることにより、新たな加盟店舗の増加を目指す。</p> <p>また、他団体とイベントを共同で開催すること、中学生やこども園児に作品制作で参画していただくこと、更には年末商戦に合わせた買物券を抽選会の賞品や子供への御礼に使い、これを切っ掛けに新たな顧客の開拓を目指す。</p>
ターゲット・コンセプト	豊田市稲武地区及び周辺の住民並びに観光客

事業 5

街並みの灯り事業 ②

ターゲット・コンセプト	豊田市稲武地区及び周辺の住民並びに観光客
事業費・事業採算性の説明	装飾代 250,000円 会場設営費 50,000円 ポスター、チラシ印刷 100,000円 雑費 30,000円 計 430,000円
事業効果、数値目標	街並みの灯り事業を他団体や住民と連携して推進をはかり、個店の売上アップにつなげる。 来店者数のアップ 103%
評価指標・評価方法	年末売出し期間中(12/20～12/30頃)の来店者数のアップ 103%
推進体制	中馬のあかりを灯す会、芸術を活かした地域おこし事業実行委員会と連携をとりながら推進
関連計画や事業 (地域の動き等)	冬至の夜のあかり展 芸術を活かした地域おこし事業



5. 計画期間の全事業スケジュール

事業名	24年度【1年目】	25年度【2年目】	26年度【3年目】
中心部巡回バスの 試行運行	7月以降 試行運行(3ヶ月) 12月～ 試行結果の分析 2月～ 次年度計画の作成	7月～ 本格運行 12月～ 運行結果の分析 2月～ 次年度計画の作成	4月～ 本格運行 12月～ 運行結果分析 2月～ 次年度計画の作成
街路灯のLED電球 への更新	7月～ LED電球更新工事	—	—
七イベントの実施	6月～7月上旬 企画・準備 7月中旬～7月下旬 イベント 9月～ 検証	6月～7月上旬 企画・準備 7月中旬～7月下旬 イベント 9月～ 検証	6月～7月上旬 企画・準備 7月中旬～7月下旬 イベント 9月～ 検証
宅配サービス 「稲武のネコちゃん 配達便」	4月～6月 PR活動企画・準備 6月～ 本格運行 2月～ 次年度計画の作成・PR 活動企画・準備	4月～ 本格運行 2月～ 次年度計画の作成・PR 活動企画・準備	4月～ 本格運行 2月～ 次年度計画の作成
街並みの灯り事業	10月～11月 企画・準備 12月中旬 イベント 2月～ 検証	10月～11月 企画・準備 12月中旬 イベント 2月～ 検証	10月～11月 企画・準備 12月中旬 イベント 2月～ 検証
関連計画や事業	・予約バスの運行 ・芸術を活かした地域おこし事業 (豊田市地域提案事業) ・高齢者配食サービス	・予約バスの運行 ・芸術を活かした地域おこし事業 (豊田市地域提案事業) ・高齢者配食サービス	・予約バスの運行 ・芸術を活かした地域おこし事業 (豊田市地域提案事業) ・高齢者配食サービス
成果目標進捗状況	① 加盟店舗数の増加 23店舗 ② カード発行枚数 7,200枚	① 加盟店舗数の増加 25店舗 ② カード発行枚数 8,100枚	① 加盟店舗数の増加 28店舗 ② カード発行枚数 9,300枚