

豊田市駅前商店街活性化計画 【計画期間 H31（2019）年度～（2022）年度】

1 現状と課題の分析

①地域概況	名鉄豊田市駅前に位置し、名鉄豊田市駅前には図書館・能楽堂を有する参合館があり、中央公園、豊田スタジアムに通ずるメイン通り（停車場線）になります。COMOsquare、KiTARAの再開発ビル及びその近隣店舗がその中心となります。			
②最寄り駅	名鉄豊田市駅	③最寄り駅からの距離	100m	
④商店街区域	豊田市喜多町2丁目（COMOsquare、KiTARA含む）			
⑤商店街区域内の店舗数	53			
⑥うち組合加入店舗数	48	⑦うち空き店舗数	4（KiTARA1、COCM02、他）	
⑧商店街の加入店舗構成	生鮮三品（0店0%）、衣料品（3店6%）、その他小売り（3店6%）			
	飲食店（21店44%）、サービス（21店44%）、その他（0店0%）			
⑨商店街の特徴、強み	特徴：商店街の多くが再開発ビル（COMOsquare、KiTARA）の中に位置し、飲食店、銀行、映画館、老人施設、病院などが混在する地域です。駅前という立地条件ではありながら、集客に苦慮している地域です。 強味：立地、多様な業種。			
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（近隣者）
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	問題点：豊田市駅前でありながら、集客力が弱い（人が来ない）。店舗の多くは、売上が前年を下回っている。 課題：集客力の向上、店舗の売上向上。			
⑭地域住民ニーズ	充分な把握が出来ていないため、今後、地域住民ニーズを把握するための施策が必要である。 豊田市様のアンケートの結果を受けてシネマコンプレックスが開業したが、動員数が目標に達成していないということは、ニーズに沿っていないのか？他に問題があるのか？集合住宅も増えて、居住人口は増えたはずだが、各店舗の売上が芳しくないということは、ターゲットを広く想定する必要があるのか？など、幅広くニーズを把握する必要がある。			

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	昼夜、平日休日を問わず、人で溢れている商店街。
②基本目標 （4年後の達成目標数値）	アンケートによる調査で、売上が前年よりも増加した組合員が75%以上。 パロッシー（歩行者通行量）の数値で前年対比110%以上。

3 4カ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

①事業名	ふれ愛フェスタ
②実施予定時期	平成31（2019）年 5月 26日（日）～2022年度の5月末
③具体的内容	<ul style="list-style-type: none"> ・商店街としてその時々ニーズに合わせた催しを企画する。 ・地域の人たちが「行ってみたい」「やってみよう」と集う場になるよう商店街の協力のもと開催する。 ・豊田市、スタジアム等で開催されるW杯ラグビーに照準を合わせた企画を取り入れる。 ・上記を踏まえた内容で、「ふれ愛フェスタ実行委員会」様の内容に基づき、予算の範囲内で実施する。
④必要性・目的	豊田市の中心市街地として市内の人たちが集う地域になるよう、市や他の団体との連携することにより、当組合に限らず市としての賑わいや、活性化につながる。日常の利用客に対する謝恩イベントとして位置づけ。
⑤ターゲット・コンセプト	若い世代家族。近隣住民（老若男女）、これまでの当エリア利用客及び新規顧客
⑥事業費・採算性の説明	事業費：「ふれ愛フェスタ実行委員会」様との協議の中で、550,000円の範囲内で実施をする。 採算性：集客効果及び組合員様の売上増大効果を期待し、本事業での採算は考慮しない。
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	W杯ラグビーをテーマにする
⑧事業効果	当エリアのイベントによる集客数のアップ/商店街活動のPR/参加組合員店舗の売上げ増
⑨目標 評価指標 測定手法	歩行者通行量調査パロッシーの数値対前年110%以上/参加組合員へのアンケート調査（売上げ）で対前年プラスの店舗が75%以上。
⑩推進体制	ふれ愛フェスタ実行委員会への参画、理事会を中心とした企画立案と運営。
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	行政関連機関への協力依頼。

4 計画期間の事業スケジュール

	2019年度【1年目】	2020年度【2年目】	2021年度【3年目】	2022年度【4年目】
事業	5月 実施 6月 結果分析	5月 実施 6月 結果分析	5月 実施 6月 結果分析	5月 実施 6月 結果分析
予算（千円）	550,000円	550,000円	550,000円	550,000円
関連計画や事業	商店街連携事業 ふれ愛フェスタ実行委員会	商店街連携事業 ふれ愛フェスタ実行委員会	商店街連携事業 ふれ愛フェスタ実行委員会	商店街連携事業 ふれ愛フェスタ実行委員会
目標達成状況	パロッシーの数値とアンケート結果	パロッシーの数値とアンケート結果	パロッシーの数値とアンケート結果	パロッシーの数値とアンケート結果

3 4カ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

①事業名	謝恩抽選会（COMOsquare、KiTARA共同開催）
②実施予定時期	平成31（2019）年 4月 ～ （2023）年 3月
③具体的内容	2019年より4月末と11月初めにKiTARAとCOMOsquareが共同開催をする「こども縁日」と合わせ、同時開催とする。日頃からお世話になっているお客様や今後おなじみとなって頂ける方の参加しやすい行事として定着化する大抽選会の開催。従来の年1回を2回とする。
④必要性・目的	「人が溢れる」商店街を目指して、ご家族を含め、多くの方の来客を定着化させるために、イベントの回数を増やし（年1回を2回）、当該地域へ足を運んで頂く機会を創出する。
⑤ターゲット・コンセプト	「こども縁日」と同様、未就学児童とその親御さん、お爺さん、お婆さんをターゲットとし、未就学児童のうちに、記憶に残すことで、成長しても足を運んで頂けることを期待する。
⑥事業費・採算性の説明	該当する事業費は、主に広告宣伝費である。賞品等の事業費は、補助対象外であり、組合費より全額負担する。本イベントとしての採算性は、考慮しない。集客数増加（パロッシーの数値で前年110%以上）、売上増加（売上が対前年プラスの店舗が75%以上）を目的とする。
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	従来、当組合のイベントのみでは、参加者が少なかったため、同上の「こども縁日」に合わせて開催することで、参加者数を向上する。回数を1回増やして2回とする。
⑧事業効果	イベントの開催により、組合員様の店舗の売上向上につながり、更に多くの店舗の組合加入と、組合員様の相互の協力を期待する。加盟店舗で抽選券を配布することで、回遊性の向上を期待する。
⑨目標 評価指標 測定手法	イベント1回の参加者数2,000名以上とする。2018年度の実績2,025名。年2回の開催で参加者数4,000名以上を目標とする。集客数増加（パロッシーの数値で前年110%以上）、売上増加（売上が対前年プラスの店舗が75%以上）。
⑩推進体制	豊田市駅前商業協同組合事務局及び理事が中心となり、本イベントへの参加希望の組合員様の協力を得て推進する。
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	KiTARAとCOMOsquareが共同開催をする「こども縁日」に関連させ、同時開催とする。

4 計画期間の事業スケジュール

	2019年度【1年目】	2020年度【2年目】	2021年度【3年目】	2022年度【4年目】
事業	11月 実施 12月 結果分析	11月 実施 12月 結果分析	11月 実施 12月 結果分析	11月 実施 12月 結果分析
予算（千円）	1,200(600×2回)	1,200(600×2回)	1,200(600×2回)	1,200(600×2回)
関連計画や事業	COMOsquare、 KiTARA周年記念行事	COMOスクエア、 KiTARA周年記念行事	COMOsquare、 KiTARA周年記念行事	COMOsquare、 KiTARA周年記念行事
目標達成状況	イベント1回の参加者数 2,000名以上とする。	イベント1回の参加者数 2,000名以上とする。	イベント1回の参加者数 2,000名以上とする。	イベント1回の参加者数 2,000名以上とする。

3 4カ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

①事業名	プレミアムチケット
②実施予定時期	平成31（2019）年 4月 ～ （2023）年 3月
③具体的内容	旧「駅前バル（梯子酒）」の反省点（天候の影響が大きい、参加店が赤字である、満席により一般のお客様が利用できない）を考慮し、内容（期間を8日間に延長、組合にて1000円を補助しお得感の向上と参加店舗の負担を軽減した）に即した名称「プレミアムチケット」とした。
④必要性・目的	2月の売上が落ち込むタイミングでイベントを行うことで、集客数・売上の確保を目的とする。
⑤ターゲット・コンセプト	仕事帰りのビジネスマン
⑥事業費・採算性の説明	事業費は、主に広告宣伝費。チケットの補助費は、補助金の対象にならないので、全額組合負担とする。採算性は、集客が目的なので考慮しない。
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	一部組合負担のプレミアムチケット制の導入により、店舗の売上増加とお客様も「お得」と感じて頂ける催しを目指す。特に開催月の2月は、集客、売上が減る時期なので、本イベントにより減少を抑える。 飲食店だけでなく、様々な業種にも対応できるようにする。
⑧事業効果	期間を2週間にわたる平日に拡大することにより、チケットを購入して頂いたお客様が全て利用して頂くことを期待する。
⑨目標 評価指標 測定手法	チケットの販売数（100%完売）と利用率（100%）。集客数増加（パロツシーの数値で前年110%以上）、売上増加（売上が対前年プラスの店舗が75%以上）。
⑩推進体制	豊田市駅前商業協同組合事務局及び理事が中心となり、本イベントへの参加希望の組合員様の協力を得て推進する。
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	なし

4 計画期間の事業スケジュール

	2019年度【1年目】	2020年度【2年目】	2021年度【3年目】	2022年度【4年目】
事業	2月 実施 3月 結果分析	2月 実施 3月 結果分析	2月 実施 3月 結果分析	2月 実施 3月 結果分析
予算（千円）	600	600	600	600
関連計画や事業	なし	なし	なし	なし
目標達成状況	販売数と利用率100%	販売数と利用率100%	販売数と利用率100%	販売数と利用率100%

3 4ヵ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

①事業名	ラグビーワールドカップ盛り上げ事業（①案）（①案か②案のどちらか一方を実施）
②実施予定時期	平成31（2019）年 4月 ～ （2019）年 10月
③具体的内容	2019年9月～10月に開催されるラグビーワールドカップを盛り上げるために装飾を行う。ラグビーグッズの展示・フラッグの装飾・インスタ映えスポット・イルミネーションの設置のいずれかを検討の後、実施（4月～10月）する。イルミネーションは、既存の保有しているものも使用。以下は、要検討とする。試合当日に抽選会に賞品を提供する。抽選会には、当組合員様の店舗利用者に抽選券を配布することで参加が可能となる。
④必要性・目的	ラグビーワールドカップ開催の装飾が目につかないため、ラグビーグッズ・フラッグ・インスタ映えスポットを設置・展示することで、盛り上げに貢献する。以下は、要検討。抽選会を開催することで、集客を期待する。
⑤ターゲット・コンセプト	一般来客様には認知度の向上を図る。
⑥事業費・採算性の説明	該当する事業費は、主に広告宣伝費である。補助対象である展示品・装飾品の期間終了後の処分方法については検討が必要である。本イベントとしての採算性は、考慮しない。集客数増加（パロツシーの数値で前年110%以上）、売上増加（売上が対前年プラスの店舗が75%以上）を目的とする。
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	試合当日、前後等の一過性のイベントでなく、長期に渡ってPRと抽選券を配布する機会（要検討）を増やすことで、認知度を向上させる。
⑧事業効果	組合員様の店舗の利用者増とラグビーワールドカップの認知度の向上。
⑨目標 評価指標 測定手法	集客数増加（パロツシーの数値で前年110%以上）、売上増加（売上が対前年プラスの店舗が75%以上）。以下は、要検討。抽選券の配布枚数と抽選会への参加数。目標は、補助金次第。
⑩推進体制	豊田市駅前商業協同組合事務局及び理事が中心となり、本イベントへの参加希望の組合員の協力を得て推進する。
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	ラグビーワールドカップ開催期間中に豊田市様等が開催されると予想されるイベントに関連させる。

4 計画期間の事業スケジュール

	2019年度のみ			
事業	4月～10月（試合終了まで）			
予算（千円）	200万円（補助金次第）。組合負担は40万円。			
関連計画や事業	COMOsquare、KiTARA「こども縁日」			
目標達成状況	パロツシーの数値。以下は、要検討。抽選券の配布枚数と抽選会への参加数。目標は、補助金次第。			

3 4ヵ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

①事業名	ラグビーワールドカップ盛り上げ事業（②案）（①案か②案のどちらか一方を実施）
②実施予定時期	平成31（2019）年 4月 ～ （2019）年 10月
③具体的内容	2019年9月～10月に開催されるラグビーワールドカップを盛り上げるためにイベントを行う。他のイベントと共同開催とする。ラグビー タックルマシン、スクラムパワー測定装置、コンバージョンキックゲーム、ランパスゲーム、タグラグビーゲームロボットなどのアイテムを検討する。
④必要性・目的	ラグビーワールドカップ開催のイベントが目につかないため、他で開催するイベントにラグビー関連のアイテムを追加することで、盛り上げに貢献する。
⑤ターゲット・コンセプト	一般来客者様には認知度の向上を図る。
⑥事業費・採算性の説明	該当する事業費は、主に無料参加型イベントを想定している。本イベントとしての採算性は、考慮しない。集客数増加（パロツシーの数値で前年110%以上）、売上増加（売上が対前年プラスの店舗が75%以上）を目的とする。集客が上がることで、組合員様の店舗利用者、売上向上を期待する。
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	ラグビー関連のアイテムを追加することで、認知度を向上させる。
⑧事業効果	組合員様の店舗の利用者増とラグビーワールドカップの認知度の向上。集客が上がることで、組合員様の店舗利用者、売上効果を期待する。
⑨目標 評価指標 測定手法	集客数増加（パロツシーの数値で前年110%以上）、売上増加（売上が対前年プラスの店舗が75%以上）。
⑩推進体制	豊田市駅前商業協同組合事務局及び理事が中心となり、本イベントへの参加希望の組合員の協力を得て推進する。
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	ラグビーワールドカップ開催期間中に豊田市様等が開催されると予想されるイベントに関連させる。

4 計画期間の事業スケジュール

	2019年度のみ			
事業	4月～10月（試合終了まで）			
予算（千円）	200万円（補助金次第）。組合負担は40万円。			
関連計画や事業	COMOsquare、KiTARA「こども縁日」、豊田市様主催予定の「こども縁日」（夏）、まちパワーフェスタなど。			
目標達成状況	パロツシーの数値。以下は、要検討。抽選券の配布枚数と抽選会への参加数。目標は、補助金次第。			