

第5期 豊田市駅前商業協同組合商店街活性化計画

【計画期間：令和5年度 から 令和8年度 まで】

計画策定団体	豊田市駅前商業協同組合	団体設立年度	昭和48年度
--------	-------------	--------	--------

1 商店街等の現状と課題

地域概況	名鉄豊田市駅前から豊田スタジアムまでのメイン通り（停車場線）付近に位置する商店街で、参合館・COMOスクエア・KiTARAの再開発ビル及びその近隣店舗が加盟している。					
区域	豊田市喜多町2丁目付近					
区域内の店舗数	53店舗（令和7年4月時点）		区域内の空き店舗数	5店舗（令和7年4月時点）		
上記のうち 組合加入店舗数	41店舗（令和7年4月時点）					
組合加入店舗の構成	小売業（5店12.1％）、飲食サービス業（20店48.7％）、宿泊業（2店4.8％） 生活関連サービス業・娯楽業（7店17.0％）、その他（6店14.6％）					
特徴・強み	特徴：加盟店の多くが再開発ビル（COMOスクエア・KiTARA・参合館）の中に位置し、飲食店、銀行、映画館、老人ホーム、病院などが混在する地域である。駅前の立地ではあるものの、集客に苦戦している。 強み：立地、多様な業種					
来街者 （主なものに○）		高齢者		主婦		ファミリー
		若者		観光客	○	その他（近隣者）
来街者交通手段 （主なものに○）	○	徒歩		自転車		バス
		自家用車		鉄道		その他（ ）
商店街等の 問題・課題	課題：集客力の向上、店舗の売上向上、買いまわりやすさ（回遊性）の向上 問題点：豊田市駅前の好立地であるが、日用品を販売する店舗が商店街になく、外食やシネマコンプレックスが主たる集客となっており、1つの目的後の集客力が弱く、買い回りに繋がらない。 飲食店が多いが、コロナ禍等もあり宴会など会食開催が困難なため、居酒屋の売り上げは著しく低い。					
地域住民のニーズ	集合住宅や老人保健施設もあり居住人口は多いが、各店舗の売り上げは思わしくない。地域住民のニーズに沿った商品を把握する必要がある。					

2 商店街等の目指す将来像及び目標

目指す将来像		昼夜・平日休日を問わず、人であふれている商店街。
（4年後に目指す状態） 基本目標	目標	・組合員の売上増加 ・歩行者通行量の増加
	目標達成指標	・アンケート調査で、「売上が前年よりも増加した」と回答した組合員の割合 ・歩行者通行量調査パロッシーの数値
	目標値	アンケート調査で、「売上が前年よりも増加した」と回答した組合員の割合 （R5）75％→（R6）78％→（R7）80％→（R8）82％ 歩行者通行量調査パロッシーの数値（R4年度の事業実施日を基準とする） （R5）105％→（R6）108％→（R7）110％→（R8）113％

3 事業計画

事業名		挙母祭りタイアップ事業			
		事業区分	新規	取組区分	にぎわい創出
実施予定時期		令和6年9月 から 令和9年3月 まで			
内容		豊田市駅前で長きにわたり実施されている挙母祭りは市内外問わず多くの来街者で賑わう。当組合エリアも喜多町祭り保存会エリアに該当しており、盛り上げる企画として実施する。当組合としてもイベント参画し、日常の利用客への謝恩イベントとして実施する。			
必要性・目的		のぼり旗設置で祭り前からのにぎわい創出に貢献したい。また、多くの来街者が見込まれるため、エリア内店舗にてさらなる売上向上となる仕掛けを行いたい。			
ターゲット・コンセプト		当エリア利用客である近隣住民および遠方からの祭りファン。			
事業費・採算性の説明		事業費：616,600円（予定） 【支出】 （補助対象経費） ・のぼり旗購入・設置・撤去費 240,000円 ・チラシ・ポスター等印刷費（印刷製本費） 139,600円 ・抽選会 レンタル料等 90,000円 （補助対象外経費） ・抽選会景品 147,000円 【収入】自己負担 428,760円 補助金 187,840円 採算性：集客効果および組合店舗の売上増大効果を期待する。			
新規性・改善点		挙母祭りでの「にぎわい創出」ならびに当該エリア限定の景品による抽選会でさらなる売上向上を目指す。			
事業によって得られる効果（アウトカム）		当エリアでのイベントによる集客と売上アップ、商店街活動のPR			
目標	評価指標	・アンケート調査で、「売上が前年よりも増加した」と回答した組合員の割合 ・歩行者通行量調査パロッシーの数値（R5年度の事業実施日を基準とする）			
	目標値	・アンケート調査で、「売上が前年よりも増加した」と回答した組合員の割合（R6）75%→（R7）78%→（R8）80% ・歩行者通行量調査パロッシーの数値（R5年度の事業実施日を基準とする）（R6）105%→（R7）108%→（R8）110%			
	測定方法	・組合員へのアンケート調査 ・歩行者通行量調査（パロッシー）			
推進体制		喜多町祭り保存会への協力、理事会を中心として企画立案と運営。			
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。			
実施スケジュール	年次	5年度【1年目】	6年度【2年目】	7年度【3年目】	8年度【4年目】
	取組	実施せず	9月 実施 10月 結果分析	9月 実施 10月 結果分析	9月 実施 10月 結果分析
	事業予算	0円	700,000円	700,000円	700,000円
	市補助金の申請	無	有	有	有
	関連する地域事業	実施せず	挙母祭り	挙母祭り	挙母祭り
	目標達成状況	実施せず	パロッシーの数値〈結果〉 アンケート調査〈結果〉	パロッシーの数値〈結果〉 アンケート調査〈結果〉	パロッシーの数値〈結果〉 アンケート調査〈結果〉

3 事業計画

事業名		駅商マルシェ			
		事業区分	新規	取組区分	にぎわい創出
実施予定時期		令和7年4月 から 令和9年3月 まで			
内容		挙母神社で長きにわたり行われている八日市にならい、豊田市駅前も季節の食品(米、野菜、果物など)やおすすめ商品、雑貨を集め市場を開き、にぎわい創出を図る。当組合店舗の取扱商品の市場で売りづらいものは直接来店し受け取れる仕組みをつくる。 また、地元農家の規格外商品販売も一部行うことでSDGsへの貢献もはかる。			
必要性・目的		各店おすすめの商品を市場に一堂に集め、にぎわい創出と各店への波及効果を狙う。			
ターゲット・コンセプト		当エリア利用客である近隣住民。			
事業費・採算性の説明		事業費：1,100,000円（予定） 【支出】 （補助対象経費） ・チラシ・ポスター等印刷費（印刷製本費） 240,000円 ・レンタル料等 860,000円 【収入】自己負担 700,000円 補助金 400,000円 採算性：集客効果および組合店舗の売上増大効果を期待する。			
新規性・改善点		市場への来客をきっかけに、当組合員店舗への波及効果をねらう。			
事業によって得られる効果（アウトカム）		当エリアでのイベントによる集客と売上アップ、商店街活動のPR			
目標	評価指標	・アンケート調査で、「売上が前年よりも増加した」と回答した組合員の割合 ・歩行者通行量調査パロッシーの数値（R5年度の事業実施日を基準とする）			
	目標値	・アンケート調査で、「売上が前年よりも増加した」と回答した組合員の割合（R7）75%→（R8）78% ・歩行者通行量調査パロッシーの数値（R5年度の事業実施日を基準とする）（R7）105%→（R8）108%			
	測定方法	・組合員へのアンケート調査 ・歩行者通行量調査（パロッシー）			
推進体制		理事会を中心として企画立案と運営			
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			
実施スケジュール	年次	5年度【1年目】	6年度【2年目】	7年度【3年目】	8年度【4年目】
	取組	実施せず	実施せず	年3～4回実施	年3～4回実施
	事業予算	0円	0円	1,100,000	1,100,000
	市補助金の申請	無	無	有	有
	関連する地域事業	実施せず	実施せず	とよたまちなかアメニティ、10の市	とよたまちなかアメニティ、10の市
	目標達成状況	実施せず	実施せず	パロッシーの数値〈結果〉アンケート調査〈結果〉	パロッシーの数値〈結果〉アンケート調査〈結果〉

3 事業計画

事業名		商店街魅力PR事業			
		事業区分	新規	取組区分	にぎわい創出
実施予定時期		令和7年4月 から 令和9年3月 まで			
内容		近年拡大を続けているインターネット販売サイトの立ち上げを商店街のHPリニューアルと同時に、組合員の販路拡大及び商店街の魅力向上を図る。			
必要性・目的		商店街への主な来街者が近隣の住民で限定的なためPRが必要である。また、近年インターネット販売の利用が拡大している状況を鑑みると、継続的な商店街運営及び商店街の魅力向上のためにもECサイトの立ち上げを検討する必要がある。			
ターゲット・コンセプト		当エリア外、遠方の利用客			
事業費・採算性の説明		事業費：実施1年目：600,000円（予定）、2年目：3,000,000円（予定） 【支出】 （補助対象経費） ・調査委託費 600,000円（1年目） ・HP構築委託費 3,000,000円（2年目） 【収入】 ・自己負担 360,000円 補助金 240,000円（1年目） ・自己負担 600,000円 補助金 2,400,000円（2年目）※県補助活用予定 採算性：HP構築にかかる効果の調査を実施することでより確実な事業とする。また、結果を踏まえHPを構築し集客効果および組合店舗の売上増大効果を期待する。			
新規性・改善点		近隣商店街では例のない商店街の組合員向けのECサイトを立ち上げ、売上及び魅力向上を図る。			
事業によって得られる効果（アウトカム）		近隣住民以外へのアプローチによる売上アップ、商店街の魅力PR			
目標	評価指標	・アンケート調査で、「売上が前年よりも増加した」と回答した組合員の割合			
	目標値	・アンケート調査で、「売上が前年よりも増加した」と回答した組合員の割合（R7）78%→（R8）80%			
	測定方法	・組合員へのアンケート調査			
推進体制		理事会を中心として企画立案と運営			
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			
実施スケジュール	年次	5年度【1年目】	6年度【2年目】	7年度【3年目】	8年度【4年目】
	取組	実施せず	実施せず	HP構築ニーズ調査	HP構築
	事業予算	0円	0円	600,000円	3,000,000円
	市補助金の申請	無	無	有	有
	関連する地域事業	実施せず	実施せず	なし	なし
	目標達成状況	実施せず	実施せず	アンケート調査〈結果〉	アンケート調査〈結果〉

4 必要な業種

(1) 区域内に必要な業種とその理由

優先度	業種 (日本標準産業分類 中・小分類の名称で記入)	理由
1		
2		
3		

(2) 上記業種が誘致できる空き店舗（令和7年4月時点）

所在地	所在階 床面積	従前店舗の業種	貸出の条件等

5 商店街等の区域図

