

第 6 期 稲武商工会商店街活性化計画

【計画期間：令和8年度 から 令和11年度 まで】

計画策定団体	稲武商工会	団体設立年度	昭和36年度
--------	-------	--------	--------

1 商店街等の現状と課題

地域概況	① 豊田市の北東部に位置し、長野県及び岐阜県との県境に接している地域であり、面積の約87%を山林が占める「矢作川の水源地のまち」である。 ② 塩の道（中馬街道）として知られる飯田街道（国道153号）と、美濃街道（国道257号）が交差する宿場町として発展してきた歴史を有する。 ③ 大井平公園やどんぐりの湯等の観光資源を有しており、今後さらなる観光客の増加が期待される。 ④ 空き家バンク及び空き店舗バンクを活用した移住・創業を目指す移住希望者が増加している。				
区域	市道稲武線を中心とした稲武地域全体				
区域内の店舗数	66店舗（令和7年12月時点）		区域内の空き店舗数	10店舗（令和7年12月時点）	
上記のうち 組合加入店舗数	66店舗（令和7年12月時点） うち、カード会事業に参加している店舗 14店舗				
区域内店舗の構成	小売業（27店 40.9%）、飲食サービス業（21店 31.8%）、宿泊業（2店 3%） 生活関連サービス業・娯楽業（14店 21%）、その他（2店 3%）				
特徴・強み	・ 周辺地域を含めた広域な商圈を有しており、規模は小さいものの、最寄品から買回り品まで多様な業種の店舗が存在している。 ・ 稲武地域まちづくり推進協議会や豊田信用金庫等の組織と連携して施策に取り組む関係性が構築されている。				
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（ ）
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	・ 稲武地区では人口減少（過去10年間で22%減少〔令和7年12月1日現在〕）及び高齢化（高齢化率54.5%〔令和7年12月1日現在〕）が進行しており、これに伴い商店主の高齢化や後継者不足が深刻化している。その結果、組合員数及び顧客（カード会員）数の双方が減少することが懸念される。 ・ 時代のニーズに合った、あるいは魅力ある品揃えの維持が困難となり、商店街全体の魅力低下による客離れが進行することが懸念される。 ・ カード会事業への参加店舗数が14店舗と、商店数全体の約21.2%にとどまっており、事業の魅力、すなわち顧客メリットが十分に発揮されていない。				
地域住民のニーズ	令和4年度から令和7年度にかけて実施した基礎調査（地域住民ニーズ調査を含む）によれば、以下の傾向が確認された。 ・ 自家用車を用いなければ買物ができない状況に不安を感じている住民が多い。 ・ 公共交通等の交通手段が不便であるため、移動販売や宅配サービスへの関心は高い。 ・ 品揃えや店舗内容に対する不満が存在する。 ・ 地元商店は価格が高いというイメージが強く、コープ岐阜等の利用や地域外への買物行動が多く見られる。				

2 商店街等の目指す将来像及び目標

目指す将来像		「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」 ① 買物の場としてだけでなく、生活者の利便性向上及びコミュニティ形成のツールとして、ポイントカード事業（ネコちゃんカード）が活用されている。 ② 高齢者対策や地域活性化活動に積極的に取り組み、生活者の利便性向上とコミュニティづくりに貢献している。 ③ 観光交流及び都市交流資源を活用し、創業支援、事業承継及び販路開拓に取り組んでいる。			
（4年後に目指す状態） 基本目標	目標	・人口減少、高齢化、域外需要の獲得といった稲武地区の課題に対応する。 ・小規模事業者の付加価値創出と事業継続力を高める。 ・生活関連サービスを維持し、地域内経済循環を強化する。 ・住民サービスを損なわない持続可能な商店街の基盤を構築する。			
	目標達成指標	① カード会加盟店舗数 ② 商店街歩行者通行量			
	目標値	① カードの加盟店舗数の増加 令和8年度 令和9年度 令和10年度 令和11年度 15店舗 → 17店舗 → 19店舗 → 21店舗 ② 歩行者通行量の増加 令和8年度 令和9年度 令和10年度 令和11年度 [平日] 130人 → 140人 → 150人 → 160人 [休日] 240人 → 250人 → 260人 → 270人			

3 事業計画

事業名		ギフト受注事業(通信販売サイトの活用)			
		事業区分	継続	取組区分	地域コミュニティ活性化
実施予定時期		令和8年4月 から 令和12年3月 まで			
内容		【通信販売・ギフト開発事業】 新型コロナウイルス感染症を契機として定着した通信販売の購買行動を基盤としつつ、アフターコロナ期における消費者ニーズの変化（付加価値志向、ストーリー性、地域性）を踏まえ、稲武地区内の各個店が連携したギフト商品の高度化及び新たな商品開発に取り組む。 具体的には、既存の通信販売サイトを活用し、単なる商品の掲載にとどまらず、商品の開発背景・生産・製造工程、事業者の想いや地域資源との関わりを丁寧に発信することで、「選ばれるギフト」としての価値向上を図る。 また、季節限定商品やテーマ型ギフト（地域の暮らし・食文化・体験要素を組み合わせた商品構成等）の企画を進め、継続的な新商品投入を行う。 事業周知を目的として作成するパンフレットについては、自治区長を通じた各戸配布に加え、道の駅等の集客施設や関係事業者を通じて配布し、広域的な認知向上を図る。 さらに、SNSを活用した情報発信を強化し、専門家の指導のもと、事業者自らが商品開発や情報発信を継続的に行える体制づくりを進める。 【リモート体験・商品価値創出事業】 季節ごとに、商品の製造工程や収穫風景、新商品開発の過程等をオンラインで発信するリモート体験を実施する。消費者が商品開発の背景に触れる機会を創出することで、商品への理解と共感を深め、稲武ブランドへの愛着形成と継続的な購買行動につなげる。			
必要性・目的		本事業は、通信販売及びリモート体験を通じて、生産・製造者と消費者をオンラインで結び、商品そのものの魅力に加え、背景にある想いや地域性を価値として届けるビジネスモデルの深化を目的とする。 また、新たなギフト商品や地域資源を活用した商品開発に取り組むことで、稲武地区の認知度向上、ファン層の拡大、将来的な来訪促進につなげるとともに、ギフト商品を持たない事業者に対しても商品開発の機会を提供し、販売チャネルの多様化と事業継続力の向上を図る。			
ターゲット・コンセプト		稲武地区への来訪が困難な遠隔地居住者を主なターゲットとし、「地域の想いが伝わるギフト」「ストーリーのある商品」をコンセプトに、通信販売を通じて稲武の魅力を発信し、将来的な誘客及び再購入につなげる。			
事業費・採算性の説明		事業費は年額950,000円とし、初年度は既存商品のブラッシュアップと販路・情報発信体制の強化を中心に組み、2年目以降は新商品開発を意識した企画・商品投入を段階的に進める。 ・広報費：372,800円（パンフレット等印刷費） ・消耗品費：209,200円（ギフトボックス、ラベル開発等） ・委託費：198,000円（ホームページ更新、管理費用等） ・専門家謝金・旅費：170,000円 通信販売による売上と事業費の一部回収を図るとともに、継続的な商品開発と販売により、持続可能な事業運営を目指す。			
新規性・改善点		過去4年間で構築した通信販売及びリモート体験の基盤を活かしつつ、新たなギフト・商品の企画開発、商品ストーリーの明確化、情報発信の質的向上を図る点に本事業の進化性がある。特に、SNS活用や専門家支援を通じて、事業者自らが商品開発から発信までを担える体制を構築し、持続可能な事業運営を目指す。			
事業によって得られる効果（アウトカム）		・リモート体験を通じた新規ファン層の獲得 ・通信販売の利用促進による個店売上の向上 ・商品及び事業者の認知度向上による持続的な販路形成 ・既存商品のブラッシュアップ及び新たな商品開発への取組の促進			
目標	評価指標	通信販売の年間利用件数及び年間売上金額（通信販売商品の開発や周知活動により、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。）			
	目標値	利用件数：160件 / 利用金額：640,000円			
	測定方法	通信販売の注文実績から計測			
推進体制		株式会社どんぐりの里いなぶ、自治区長等の関係機関と連携しながら事業を推進する。			
関連計画や事業（地域の動き等）		稲武地域まちづくり推進協議会			
実施スケジュール	年次	8年度【1年目】	9年度【2年目】	10年度【3年目】	11年度【4年目】
	取組	4月～事業検討、ギフト企画（夏用） 7月～夏のリモート体験スタート 9月～ギフト企画（冬用） 11月～冬のリモート体験スタート 2月～検証	4月～事業検討、ギフト企画（夏用） 7月～夏のリモート体験スタート 9月～ギフト企画（冬用） 11月～冬のリモート体験スタート 2月～検証	4月～事業検討、ギフト企画（夏用） 7月～夏のリモート体験スタート 9月～ギフト企画（冬用） 11月～冬のリモート体験スタート 2月～検証	4月～事業検討、ギフト企画（夏用） 7月～夏のリモート体験スタート 9月～ギフト企画（冬用） 11月～冬のリモート体験スタート 2月～検証
	事業予算	950,000円	950,000円	950,000円	950,000円
	市補助金の申請	有	有	有	有
	関連する地域事業	稲武地域まちづくり推進協議会	稲武地域まちづくり推進協議会	稲武地域まちづくり推進協議会	稲武地域まちづくり推進協議会
	目標達成状況	利用件数 130件 利用金額 520,000円	利用件数 140件 利用金額 560,000円	利用件数 150件 利用金額 600,000円	利用件数 160件 利用金額 640,000円

3 事業計画

事業名		人材育成事業			
		事業区分	継続	取組区分	人材育成
実施予定時期		令和8年4月 から 令和12年3月 まで			
内容		【リーダー研修会】 ・商店街の将来を担う次世代リーダーを育成することを目的として、稲武地区商店街等の後継者を中心に参加者を募集し、5名程度によるリーダー研修会を実施する。 ・研修会はテーマを設定したうえで、月1回程度開催し、必要に応じて外部講師を招聘する。 ・研修テーマに応じて先進事例の視察を組み入れ、実践的な学びの機会を確保する（期間中1回程度）。 研修終了後には報告書を作成し、今後の商店街活性化計画や個店経営の改善に活用する。			
必要性・目的		地域の過疎化や高齢化が進行する中、とりわけ商店主の高齢化及び後継者不足が深刻な課題となっている。免許返納等により仕入れや配達に支障をきたす事業者も見られ、商店街の活力低下が懸念されている。 このような状況を打開するためには、商店街全体を牽引する次世代リーダーの育成が不可欠である。本事業を通じて、参加者が地域及び商店街の将来を主体的に考え、行動できる人材として成長することを目的とする。			
ターゲット・コンセプト		豊田市稲武地区商店街等の後継者及び将来の中核人材			
事業費・採算性の説明		事業費は年額190,000円とし、内訳は以下のとおりとする。 ・報償費： 120,000円（専門家謝金・旅費） ・消耗品費： 40,000円 ・雑費： 30,000円 なお、専門家の招聘にあたっては、愛知県商工会連合会やあいち産業振興機構等の専門家派遣制度を活用し、経費の抑制に努める。			
新規性・改善点		本事業では、研修の一環として参加者自身が自店又は商店街の経営計画を作成し、さらに作成した計画を参加者間で発表・意見交換することで、計画の実現性及び実行力を高める点に新規性がある。			
事業によって得られる効果（アウトカム）		リーダー研修会を通じて、参加者それぞれが事業計画（商店街又は個店）を策定し、次年度以降の経営及び商店街活動に活用する。			
目標	評価指標	事業計画の作成件数			
	目標値	参加者1人につき1件（各年度5人）			
	測定方法	商工会に提出された事業計画書の件数から把握			
推進体制		豊田市、愛知県商工会連合会、あいち産業振興機構等の関係機関と連携しながら事業を推進する。			
関連計画や事業（地域の動き等）		稲武地域まちづくり推進協議会			
実施スケジュール	年次	8年度【1年目】	9年度【2年目】	10年度【3年目】	11年度【4年目】
	取組	9月～10月 参加者募集及び研修内容の企画 11月～2月 研修会の実施 3月～ 成果検証	9月～10月 参加者募集及び研修内容の企画 11月～2月 研修会の実施 3月～ 成果検証	9月～10月 参加者募集及び研修内容の企画 11月～2月 研修会の実施 3月～ 成果検証	9月～10月 参加者募集及び研修内容の企画 11月～2月 研修会の実施 3月～ 成果検証
	事業予算	190,000円	190,000円	190,000円	190,000円
	市補助金の申請	有	有	有	有
	関連する地域事業	稲武地域まちづくり推進協議会	稲武地域まちづくり推進協議会	稲武地域まちづくり推進協議会	稲武地域まちづくり推進協議会
	目標達成状況	事業計画の作成件数 5件	事業計画の作成件数 5件	事業計画の作成件数 5件	事業計画の作成件数 5件

3 事業計画

事業名		稲武のお買物配達便			
		事業区分	継続	取組区分	地域コミュニティ活性化
実施予定時期		令和8年4月 から 令和12年3月 まで			
内容		【高齢者買い物支援システム（稲武システム）の推進】 本事業は、買い物弱者となりやすい高齢者を中心に、日常生活に必要な商品を安定的に供給する仕組みを構築することを目的とする。 （主な取組） ・宅配事業：電話等で注文を受け、加盟店の商品をまとめて配達及び集金を行う。集金金額は商工会が一括して受領し、加盟店ごとに精算する。 ・配達事業：加盟店で購入した商品のうち、かさばる物や重量のある商品を自宅まで配達する。 ・御用聞き：事務局が定期的に利用者へ電話連絡を行い、注文受付と併せて安否確認を行う。 ・集会所等訪問PR事業：老人クラブ等の集会の場において事業周知を兼ねた訪問販売を試行的に実施する（生鮮3品等は除く）。			
必要性・目的		稲武地区は自家用車に依存しなければ日常生活が成り立ちにくい地域であり、高齢化率は50%を超えている。免許返納や身体機能の低下により買い物に困難となる高齢者が増加しており、買い物弱者対策は喫緊の課題である。本事業は、高齢者の生活を支えと同時に、地元商店の利用機会を確保し、地域商業の持続性を高めることを目的とする。			
ターゲット・コンセプト		豊田市稲武地区に居住する高齢者（65歳以上）を主な対象とし、安心して暮らし続けられる買い物環境を提供する。			
事業費・採算性の説明		事業費は年額1,567,160円とし、内訳は以下のとおりとする。 ・通信運搬費：77,760円（電話料） ・広報費：223,800円（チラシ印刷・折込費） ・消耗品費：29,600円（通い箱、伝票等） ・委託費：396,000円（配達・集金委託費：月100件×12か月） ・雑役務費：840,000円（アルバイト人件費） なお、配達料及び手数料として1件あたり約250円の収入を見込み、事業費の一部に充当する。			
新規性・改善点		商店街が主体となり、複数店舗の配達業務を共同化することで、個店単独では対応が困難な配達サービスを実現する。また、参加店舗及び利用者双方から手数料を徴収する仕組みとし、補助事業終了後も継続可能な運営体制の構築を目指す。			
事業によって得られる効果（アウトカム）		買い物支援サービスの提供により、高齢者の生活利便性が向上するとともに、地元商店の新規顧客獲得及び売上増加につながる。			
目標	評価指標	利用登録世帯数及び宅配・配達事業の利用件数			
	目標値	利用登録世帯数：65世帯 / 利用件数：月45件（金額：270,000円）			
	測定方法	サービスの利用実績から計測			
推進体制		自治区長、老人クラブ、民生委員等と連携しながら事業を推進する。			
関連計画や事業（地域の動き等）		稲武地域まちづくり推進協議会、「食」の自立支援事業（配食サービス）			
実施スケジュール	年次	8年度【1年目】	9年度【2年目】	10年度【3年目】	11年度【4年目】
	取組	4月～ 本格運用 12月～運用結果分析 2月～次年度計画作成 3月～成果検証	9月～10月 参加者募集及び研修内容の企画 11月～2月 研修会の実施 3月～成果検証	9月～10月 参加者募集及び研修内容の企画 11月～2月 研修会の実施 3月～成果検証	9月～10月 参加者募集及び研修内容の企画 11月～2月 研修会の実施 3月～成果検証
	事業予算	1,567,000円	1,567,000円	1,567,000円	1,567,000円
	市補助金の申請	有	有	有	有
	関連する地域事業	「食」の自立支援事業（配食サービス） （豊田市高齢福祉課）	「食」の自立支援事業（配食サービス） （豊田市高齢福祉課）	「食」の自立支援事業（配食サービス） （豊田市高齢福祉課）	「食」の自立支援事業（配食サービス） （豊田市高齢福祉課）
	目標達成状況	件数（月） 30件 金額（月） 180,000円	件数（月） 35件 金額（月） 210,000円	件数（月） 40件 金額（月） 240,000円	件数（月） 45件 金額（月） 270,000円

3 事業計画

事業名		販路拡大・商品力強化事業			
		事業区分	新規	取組区分	にぎわい創出
実施予定時期		令和8年4月 から 令和12年3月 まで			
内容		本事業は、稲武産商品の認知度向上及び域外需要の獲得を図るとともに、地域内外の販路を相互に循環させることにより、商店街全体の売上向上及び誘客促進を図るものである。 (1) 都市部への出展による販路拡大 冬季における来街者減少対策として、名古屋地域において1か月間の出展を実施する。これまで継続してきた金山駅周辺での出展実績を活かし、稲武産商品の魅力を都市部消費者へ直接発信するとともに、来訪意欲の喚起を図る。 (2) どんぐり朝市を活用した地域内販路の強化 令和7年7月より開始した「どんぐり朝市」を、毎月第3日曜日に定期開催し、地元事業者による対面販売の機会を創出する。都市部出展で得られた商品評価やニーズを朝市へ反映させることで、商品の改良や販売力の向上につなげる。 (3) ネコちゃんカード市による個店主体の販売促進 カード組合加盟店を中心に、月1回、各個店がその日限りの商品や限定企画を実施する「ネコちゃんカード市」を開催する。ポイントカード事業と連動させることで、加盟店の利用促進及び固定客の来店頻度向上を図る。 (4) 商品ブラッシュアップ及び新商品開発 都市部出展、どんぐり朝市、ネコちゃんカード市等で得られた消費者の声を活かし、既存商品の改良や新商品の開発に取り組む。専門家派遣制度等を活用し、商品力及び価格競争力の向上を図る。 (5) 事業者間連携の強化 複数事業者が連携した商品展開や共同出展を行うことで、商店街としての発信力を高めるとともに、継続的な販路形成につなげる。			
必要性・目的		人口減少及び高齢化が進行する稲武地区においては、地域内需要のみならず、地域外からの需要を継続的に取り込むことが不可欠である。本事業は、都市部への販路拡大と地域内での販売機会を連動させることで、域外需要獲得の成果を誘客及び地域内消費へ波及させることを目的とする			
ターゲット・コンセプト		名古屋地域を中心とした都市部消費者及び観光志向層、並びに地域住民を対象とし、「稲武の魅力を日常の中で味わい、現地を訪れたい商品と商店街」をコンセプトとする。			
事業費・採算性の説明		事業費は初年度は年額300,000円とし、内訳は以下のとおりとする。なお、2年目以降は広報費のみとする。 ・広報費：100,000円(チラシ印刷・折込費) ・消耗品費：200,000円(横断幕、のぼり等) 出展経費及び商品開発費については、伴走型小規模事業者支援推進事業費補助金等を活用するとともに、出展及びイベントでの売上により一部を回収し、継続可能な事業運営を目指す。			
新規性・改善点		都市部出展、定期朝市、ポイントカード連動型販売促進を一体的に展開し、出展結果を商品改良や新商品開発へ反映させ、次の誘客施策へとつなげる循環型の販路拡大モデルを構築する点に新規性がある。			
事業によって得られる効果(アウトカム)		・稲武産商品の認知度向上 ・都市部からの誘客促進 ・参加事業者の売上向上及び連携強化 ・商店街全体のにぎわい創出			
目標	評価指標	都市部出展回数、どんぐり朝市及びネコちゃんカード市の開催回数、参加事業者数、商品売上高			
	目標値	・都市部出展：年1回(1か月間) ・どんぐり朝市：年12回(毎月第3日曜日) ・ネコちゃんカード市：年12回(月1回) ・参加事業者数：延べ18事業者/年 ・商品売上高：年間850万円以上(都市部出展及び各種イベント合計)			
	測定方法	イベント開催実績及び売上実績から計測			
推進体制		株式会社どんぐりの里いなぶ、稲武カード会、観光部会と連携しながら事業を推進する。			
関連計画や事業(地域の動き等)					
実施スケジュール	年次	8年度【1年目】	9年度【2年目】	10年度【3年目】	11年度【4年目】
	取組	どんぐり朝市：毎月第3日曜日開催 ねこちゃんカード市：毎月第1金曜日開催 都市部出展：1月	どんぐり朝市：毎月第3日曜日開催 ねこちゃんカード市：毎月第1金曜日開催 都市部出展：1月	どんぐり朝市：毎月第3日曜日開催 ねこちゃんカード市：毎月第1金曜日開催 都市部出展：1月	どんぐり朝市：毎月第3日曜日開催 ねこちゃんカード市：毎月第1金曜日開催 都市部出展：1月
	事業予算	300,000円	100,000円	100,000円	100,000円
	市補助金の申請	有	有	有	有
	関連する地域事業	稲武地域まちづくり推進協議会	稲武地域まちづくり推進協議会	稲武地域まちづくり推進協議会	稲武地域まちづくり推進協議会
	目標達成状況	出展事業所15件 売上目標700万円	出展事業所16件 売上目標750万円	出展事業所17件 売上目標800万円	出展事業所18件 売上目標850万円

3 事業計画

事業名		消費動向等分析・テナントミックス事業																																	
		事業区分	継続	取組区分	活性化計画等策定																														
実施予定時期		令和8年4月 から 令和12年3月 まで																																	
内容		（実施計画策定） ・稲武地区は過疎化と高齢化が大きな課題である。地域住民だけでなく、地区内最大の集客施設である道の駅への来訪者を商店街へ誘導するために、これまで調査した基礎を基に、実施計画を策定し、最適な事業者等のテナントミックスの構築を目指す。 （チャレンジショップ事業の実施） ・「どんぐり横丁」（道の駅内）に確保したコーナーを活用したチャレンジショップの事業展開を実施し、新規創業者等の創業支援や、新商品開発時の需要動向調査の場として活用し、創業や商品開発の支援をし、最適な事業者等のテナントミックスに向けた検討資料とする。 （テストマーケティングの実施） ・R4年、R7年に実施した消費者調査では、駄菓子屋等の要望が強かったが、そのテストマーケティングを通した需要動向調査を行い、事業化の可能性を調査する。 （商店街への誘客に向けたイベントの実施） ・スタンプラリー等のイベントを実施し、道の駅から商店街への誘客を目指すとともに参加者からのアンケートを実施し、より効果的な取り組みを目指す。																																	
必要性・目的		稲武地区は地域の過疎化や高齢化が大きな問題である。そこで稲武地区住民だけでなく、関係人口の可能性の多い道の駅への来訪者を取り込むことを含めた計画策定が必要である。また、商店主の高齢化等により、商店街の活気が失われつつある。このような状況を打破するには、得られたデータを基に検討し、魅力ある店舗と最適なテナントミックスを目指し、吸引人口を増加させる計画策定が必要である。 この最適なテナントミックスを目指した計画が、移住者を含めた今後の創業支援や事業承継の推進につながる。																																	
ターゲット・コンセプト		豊田市稲武地区及び周辺の住民と名古屋市民等、並びに遠隔地観光客。地域住民、周辺住民の生活圏確立と名古屋市民等、遠隔地観光客のリトリート（心身リセット）の場所として地域活性化に結び付ける。																																	
事業費・採算性の説明		<table><tr><td>令和8年度（内訳）</td><td>3,840,000円</td><td></td></tr><tr><td>報償費</td><td>660,000円</td><td>（専門家謝金・旅費）</td></tr><tr><td>委託費</td><td>1,650,000円</td><td>（調査等委託費）</td></tr><tr><td>消耗品費</td><td>1,000,000円</td><td>（テストマーケティング用資材）</td></tr><tr><td>外注費</td><td>500,000円</td><td>（設備工事費）</td></tr><tr><td>雑費</td><td>30,000円</td><td></td></tr><tr><td>令和9年度以降（内訳）</td><td>2,340,000円</td><td></td></tr><tr><td>報償費</td><td>660,000円</td><td>（専門家謝金・旅費）</td></tr><tr><td>委託費</td><td>1,650,000円</td><td>（調査等委託費）</td></tr><tr><td>雑費</td><td>30,000円</td><td></td></tr></table>				令和8年度（内訳）	3,840,000円		報償費	660,000円	（専門家謝金・旅費）	委託費	1,650,000円	（調査等委託費）	消耗品費	1,000,000円	（テストマーケティング用資材）	外注費	500,000円	（設備工事費）	雑費	30,000円		令和9年度以降（内訳）	2,340,000円		報償費	660,000円	（専門家謝金・旅費）	委託費	1,650,000円	（調査等委託費）	雑費	30,000円	
令和8年度（内訳）	3,840,000円																																		
報償費	660,000円	（専門家謝金・旅費）																																	
委託費	1,650,000円	（調査等委託費）																																	
消耗品費	1,000,000円	（テストマーケティング用資材）																																	
外注費	500,000円	（設備工事費）																																	
雑費	30,000円																																		
令和9年度以降（内訳）	2,340,000円																																		
報償費	660,000円	（専門家謝金・旅費）																																	
委託費	1,650,000円	（調査等委託費）																																	
雑費	30,000円																																		
新規性・改善点		地元住民や観光客等を商店街に誘導するためには魅力ある商店やサービス店等が増える必要があり、この事業をとおして作成したテナントミックスやチャレンジショップを今後の商店街での創業支援や事業承継支援の推進につなげることができ、他地区のモデルとなる。																																	
事業によって得られる効果（アウトカム）		稲武地域での開業支援となり、商店街の不足業種の補完や、稲武地域への移住者や観光客等の入込客を含めた関係人口の増加が期待され、商店街の活性化に寄与する。																																	
目標	評価指標	①チャレンジショップ出店からの創業者数 ②業態・業種転換に取り組む事業者数（商店街の既存店舗から） ③吸引人口の増加																																	
	目標値	①年1店舗 ②年1店舗 ③年3％増																																	
	測定方法	①② 事後指導を通して把握 ③ 各店舗へのヒアリングにより把握																																	
推進体制		豊田市、豊田信用金庫、稲武商工会、専門家等と連携しながら事業を推進する。																																	
関連計画や事業（地域の動き等）		稲武地域まちづくり推進協議会、いなぶ観光協会																																	
実施スケジュール	年次	8年度【1年目】		9年度【2年目】		10年度【3年目】		11年度【4年目】																											
	取組	6月～7月 チャレンジショップ出店者募集 10月～11月 テストマーケティング事業データ収集 1月～3月 評価見直し・計画策定		6月～7月 チャレンジショップ出店者募集 10月～11月 事業計画策定 1月～3月 事後指導・計画		6月～7月 チャレンジショップ出店者募集 10月～3月 事後指導・計画評価		6月～7月 チャレンジショップ出店者募集 10月～3月 事後指導・計画評価																											
	事業予算	3,840,000円		2,340,000円		2,340,000円		2,340,000円																											
	市補助金の申請	有		有		有		有																											
	関連する地域事業	いなぶ観光協会		いなぶ観光協会		いなぶ観光協会		いなぶ観光協会																											
	目標達成状況	新規創業者 1名 業態・業種転換事業者 1名		新規創業者 1名 業態・業種転換事業者 1名		新規創業者 1名 業態・業種転換事業者 1名		新規創業者 1名 業態・業種転換事業者 1名																											

3 事業計画

事業名		ねこちゃんポイントカード事業			
		事業区分	新規	取組区分	にぎわい創出
実施予定時期		令和8年7月 から 令和12年3月 まで			
内容		本事業は、稲武カード会で運用しているポイントカードに「クラウド型地域ポイント／地域電子通貨システム」を導入するにあたり、端末機を更新するものである。 これにより、商工会と加盟店をクラウド上で接続し、ポイントの発行・利用・精算、顧客管理、加盟店管理、販促企画及び利用実績の分析を一元的に行える体制を整備する。 また、システム導入に合わせて加盟店の拡大を図り、現在14店舗の加盟店数を目標値である21店舗まで増加させる。さらに、道の駅「どんぐりの里いなぶ」の加盟も目指し、地域全体で活用できる共通販促基盤として育成していく。			
必要性・目的		現在使用している端末機は平成16年に導入したものであり、老朽化が著しい。現行システムは加盟店と商工会が連携しておらず、ポイントを都度購入して発行する方式であるため、事務負担が大きい上、利用実績や顧客動向の把握・分析が困難な状況にある。 また、廃業事業所から返却された端末を再利用しながら運用しているため、新たな加盟店の受入れにも対応できていないという課題がある。 このため、端末機の更新及びクラウド化を図り、安定的な運用体制の確保、事務処理の効率化、販促機能の強化、加盟店の拡大、さらには地域内消費の促進を図ることを目的とする。			
ターゲット・コンセプト		稲武地区の住民、既存利用者、観光客及び地域内事業者を主なターゲットとし、「地域で使い、地域で貯まり、地域で還元される共通販促基盤の構築」をコンセプトとする。 地域内の複数店舗で共通して利用できるポイント制度とすることで、利用者の利便性向上を図るとともに、加盟店舗間の回遊促進や再来店の促進につなげ、地域内循環を強化する。			
事業費・採算性の説明		令和8年度 3,685,000円 (内訳) ポイントカード 端末導入費 2,310,000円 システム導入費 1,265,000円 カードデザイン費 110,000円 令和9年度以降 1,656,000円 (内訳) アプリシステム導入 550,000円 ※2年目のみ 販売促進費 500,000円 (イベント開催費) システム運用費 606,000円 ※市補助金対象外 ポイントを地域内で流通させることで、利用者の購買行動が地域内に誘導され、購買回数や購買額の増加が期待される。これにより加盟店の売上向上につながり、加盟店の制度参加意欲が高まることで、システム運用に必要な収入基盤が確保され、事業の持続的な運用につながる。			
新規性・改善点		・ポイント運用を従来の分散管理型からクラウド一元管理型へ移行することで、ポイント管理、顧客の分析、販促企画の設定、加盟店管理等が可能となる。 ・加盟店が商工会へポイント購入に出向く必要がなくなり、事務負担が軽減される。 ・新規加盟店の拡大を図ることができ、スケールメリットを活かした効果的な販促展開が可能となる。			
事業によって得られる効果(アウトカム)		・老朽化した端末機を更新し、安定的な事業運営を可能にする。 ・利用実績や顧客動向を把握できるようになり、データに基づく販促支援が可能となる。 ・再来店促進・利用頻度向上・地域内消費拡大が期待できる。 ・加盟店数の増加により、利用者の利便性が向上し、地域内回遊や商店街活性化につながる。			
目標	評価指標	①加盟店数 ②利用会員数 ③年間ポイント取扱高 ④販促企画実施回数			
	目標値	①21店舗(道の駅「どんぐりの里いなぶ」の加盟) ②3,000人 ③1,600,000P/年 ④年2回以上実施			
	測定方法	加盟店登録台帳、システム集計データ、販促企画実施記録から計測			
推進体制		稲武商工会を代表事業者として、加盟店と連携しながら事業を推進する。 <役割> 商工会：システム導入調整、加盟店募集、運用管理、分析資料の提供、広報及び販促企画の実施 加盟店：端末の活用、利用者への周知、販促施策への協力			
関連計画や事業(地域の動き等)		稲武地域まちづくり推進協議会			
実施スケジュール	年次	8年度【1年目】	9年度【2年目】	10年度【3年目】	11年度【4年目】
	取組	・システムの導入 ・端末の更新 ・加盟店の募集・説明 ・運用の開始	・加盟店の募集 ・販促企画実施 ・購買データの分析	・データ分析に基づく販促強化 ・地域拠点との連携強化	事業評価及び次期展開の検討
	事業予算	3,685,000円	1,656,000円	1,106,000円	1,106,000円
	市補助金の申請	有	有	有	有
	関連する地域事業	稲武地域まちづくり推進協議会	稲武地域まちづくり推進協議会	稲武地域まちづくり推進協議会	稲武地域まちづくり推進協議会
	目標達成状況	加盟店舗数 15店舗 販促企画 年2回	加盟店舗数 17店舗 販促企画 年2回	加盟店舗数 19店舗 販促企画 年2回	加盟店舗数 21店舗 利用会員数 3,000人 販促企画 年2回 ポイント取扱高 年160万P

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	飲食料品小売業	当商店街には、生鮮食品を購入できる店舗が2店あるが、事業主の高齢化により、そのうち1店舗については将来的な廃業が懸念されている。また、鮮魚やパン等の専門店については取扱いが弱く、品揃えの充実を求める声が高い。 加えて、定休日が重なることにより、曜日によっては利用できる店舗に限られる状況にある。 地区外からの来訪者は食へのこだわりが強く、特色ある飲食料品小売業は新規開業にも取り組みやすい業種であることから、今後の需要拡大が見込まれる。
2	飲食店	稲武地区には飲食店が一定数存在するものの、和食を中心とした店舗構成に偏っており、そばやフレンチ等の専門性の高い飲食店が不足している。 また、事業主の高齢化が進んでいることから、将来的な廃業が危惧される店舗も多く、飲食機能の維持が課題となっている。 加えて、定休日が重なることにより、特に月曜日や火曜日には来街者へ紹介できる飲食店がない状況が生じており、休日や繁忙期においても来街者数に対して提供店舗数が不足している。 地区外からの来訪者は食に対するこだわりが強く、多様な飲食ニーズに対応する店舗の立地が求められていることから、飲食店は新規開業にも取り組みやすく、今後の需要が見込まれる業種である。
3	織物・衣服・身の回り品小売業	衣類専門店の廃業が相次ぎ、商店街内で衣料品を購入できる環境が不足している。 特に、遠方へ出かけることが困難な高齢者からは、身近な場所でおしゃれな衣服や身の回り品を購入したいとの声が多く聞かれている。 地域住民の日常生活を支える観点からも、衣料品・身の回り品の取扱い充実が求められている。

(2) 上記業種が誘致できる空き店舗（令和8年1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
豊田市武節町下ハリ原13-7	1 階 40㎡	衣料品	要相談
豊田市武節町屋敷170	1 階 50㎡	歯医者	要相談

5 商店街等の区域図

