

令和2年度 第1回豊田市商業振興委員会会議録

【日 時】 令和2年6月19日（金） 午後2時～午後3時

【場 所】 豊田市役所 南庁舎5階 南52会議室

【出席者】 <委員>

脇田 弘久〔愛知学院大学商学部 教授〕
井口 貴視〔豊田信用金庫 中小企業診断士〕
松永 郁也〔豊田商工会議所 常議員〕
首藤 政俊〔市民公募〕
河原 郁子〔とよた下町おかみさん会 平成30年度会長〕
新田 都子〔高岡地域消費者グループ 代表〕

(計6名)

<事務局>

西脇 委千弘〔豊田市産業部部長〕
柴田 徹哉〔豊田市産業部商工振興室〕
成瀬 剛史〔豊田市産業部商業観光課課長〕
吉野 佑美〔豊田市産業部商業観光課担当長〕
神谷 直幹〔豊田市産業部商業観光課主査〕
田中 湖〔豊田市産業部商業観光課主事〕

【傍聴者】 なし

【次第】

- 1 産業部長あいさつ
- 2 事務局紹介
- 3 委員長の互選
- 4 委員長あいさつ
- 5 本日の審議スケジュール等について
- 6 議事
- 7 その他

【会議録（要約）】

6 議事：「商業活性化プラン（2021-2024）の骨子案について」

(1) 骨子案「3 対応すべき課題」6点について

委員

そもそもの話にはなるが、まずは、前回プラン策定後3年間に実施された施策の成果・効果の検証を行う必要があるのではないか。それを踏まえ、新プランで対応すべき課題を考えていく方が良いのではないか。

現在挙がっている6点の課題は、前回プラン策定時とおおよそ内容が変わっていないと思われる。たとえば、市の顧客吸引力が下がっているとこれまでも言及され、改善のための施策も打たれてきたが、依然として吸引力は低いと認識している。

また、課題⑥（顧客ニーズに応じた経営・サービスに改善）に関して、豊田市内の相談がOka-Bizに流れているという現状があり、心苦しい気持ちがある。他の自治体の取り組みを見ると、当市にもワンストップで広く相談できる窓口があるとよいと常に思っている。商工会とも連携できれば良いと思う。

事務局

前回プランの事業に関する効果・検証については、整理してお示しする必要があると思っている。

創業・出店に関しては、補助制度を立ち上げたものの、まだ使う方が少ない状況である。そもそも、どのような制度がどの程度有効なのかについて、委員会の場で皆様にご意見を頂き、議論を進めていきたい。

委員

6つの課題は、おおむね良いと思っている。前回プランに対しての評価・残る課題については知りたかった。また情報を出して頂けると有難い。

市民アンケート結果やコロナウイルスの影響、IT化のトレンドを踏まえると、商業の形態を変えていかなければならない時代に入ってきている。創業者が、自分から商売を変えていくことが出来るようなアドバイスをしたり、施策を考えたりする必要があると思う。

市民の消費購買の2割が市外へ流出とあるが、市内に魅力ある商業施設がなく、買回り品を求めて外に出ているのではないかと思う。しかし、2割減ったことを悲観的にばかり捉えてはいない。市内で日用品・生活品が買えるという体制が整えば良いのではないか。

今の時代、地方において百貨店の生き残りは難しいため、松坂屋の跡地にどの

ような商業施設を誘致するかについても検討が難しいと思われる。駅周辺は豊田市の顔なので、活気が出るような施設の誘致を考えていく必要がある。

委員

6つの課題については、昨年同様の議論をしたという印象がある。

ビズモデルに関して述べれば、センター長を務める人材が鍵である。実際に突出して成功しているのは、富士市と岡崎市くらいではないか。豊田市で開設しようとする場合も、コアとなる人材を見つけ出すのが難しいのではないかと率直に感じている。

また、6つの課題はすべてリンクするように思う。特に、課題②（付加価値の高い新たなビジネスの創出）や課題③（新規創業に対する機運の醸成）に関して述べれば、若い世代の新しいものづくり・サービスを仕掛ける人がいることで、当然ながら新しい商業や高付加価値のビジネスも生まれてくる。豊田市の土地柄、自動車関連で働けば生きていけるという考えが若者にも根づいている傾向があるが、若者が新しいことに挑戦できる環境・場づくりを行うことで、少しずつではあっても新規創業に対する機運の醸成できると思っている。

新型コロナウイルス感染症については、東日本大震災のようなターニングポイントであると思う。飲食店を応援する等の地元を盛り上げる施策があるとよい。とよた SDGs ポイントについても、地域で有効活用できるとよいと思う。現在は景品との交換のみだが、今後はカードかアプリを通じて店舗でポイントを利用できるようにし、地元の事業者さんに還元できるような仕組みがあるとよいと個人的に思っている。

委員

コロナ前からあった問題と、改めて出てきた問題があると認識している。気持ちの上向きになりにくい社会状況であるが、現在のことを解決しながらも、先を見て行かなければならない局面であると思っている。

個人で小さな商店をやっていると、次第に独善的になってしまう瞬間がある。たとえば、買い物袋有料化についても、どの袋なら無料であげていいのか等がわからないことがある。そういった疑問に対して、正しい知識がもらえたり、アナウンスしてもらえたりする場所があるとよいと思っており、期待したい。松坂屋撤退については、テナントの中には残ってほしいと思う店舗がある。また、テナント別に松坂屋撤退後も豊田市に残りたいか否かの意向を聞いているという話も聞いている。必要とされるお店が、松坂屋としてではなくとも残ってくれると有難い。

委員

気軽に出かけられる場所で、買いたい日用品・生活品が買えることが大事なのではないかと。あらゆる人にとって、買い物しやすいということが、生活する上での安心につながる。

キャッシュレスについては、高齢者でも使いこなしている人がいることから、買い物の仕方も変わりつつある時代だと実感している。こうした変化を捉えたうえで、市民の生活必需品の買い物に関して何か工夫を行うことも大事になってくるのではないかと考えている。

事務局

松坂屋の件は、皆様の関心が高く、今後の方向性については、豊田まちづくり株式会社と話し合いを続けているところである。いかに魅力的な個店を入れるかが重要になると認識している。松坂屋の閉店は、まだ1年3ヶ月先であるとはいえ、スピード感を持って進めていきたい。

委員

対応すべき課題については、過去の検証を踏まえて、引き続き対応をお願いしたい。委員から意見があったように、課題がただ6つあるだけでなく、それぞれがリンクしている。また、市内の環境が数ヶ月で大きく変化している状況のため、課題に対する見方や枠組みも変わる可能性がある。柔軟に対応を検討して頂き、新プランへ反映頂きたい。

(2) 骨子案「政策方針」3点について

委員

従来のプランでもそうであるが、対応すべき課題の一番目に「消費者購買の市外流出」が来ている。しかし、豊田市は他市とは商業の歴史が違うため、近隣の岡崎市の動向等を気にするよりも、市内に自動車工場があり、隣接する市や町に大型商業施設がある都市の状況を見た方が良いのではないかと。付加価値の高いビジネスを行ったり、新しいアイデアが生まれたりしている他都市の状況が気になる。こうした異なる見方をすることで、市外流出に関して、違った答えも見えてくるのではないかと。

創業機運の醸成については、たとえば、名古屋市で廃校を活用した「なごのキャンパス」の例が参考になるのではないかと。多くの起業家・ベンチャー企業等は、ただオフィスの賃料が安いから契約・入居しているのではなく、名古屋市のために有益になる事業を行おうという思いがあり、そこで活動してい

る。このような取り組みを豊田市でも行えば、創業の機運を高めるだけでなく、若者のアイデアが市の活性化自体にもつながっていくと思う。

委員

ベンチマークとする都市をいくつかリサーチするのはよいと思う。新規創業・ビジネスが盛んな都市として、たとえば、北九州市は新規創業のバックアップに力を入れていると聞いている。

また、「付加価値の高い新たなビジネスの創出」に関して述べると、商品等に見いだされる価値というものは、買う人のその時の心理や考え次第で変わるものであると思っている。高いものが売れる時代もあれば、ストーリー性があるアイテムが売れる時代もある。T-FACE の店舗の中で、圧倒的に客入りが多いのは無印良品だと思っているが、その理由はブランドイメージが確立されており、商品ひとつひとつに統一感があるためである。さらに、服については、高すぎない価格設定で、フェアトレードやオーガニックコットン等の素材および調達方法にこだわりがあり、無印良品の商品を買うことで、コットン農家等の現地の雇用も守ることができるというエシカルなストーリーがある。このような付加価値の高め方もあるのではないか。

委員

自分の実体験として、冠婚葬祭に関する物を買いたい時、どこに買いに行けばよいか分からなかったことがある。しかし、松坂屋にさえ行けば、どのお店で何を購入すべきか教えてくれるであろうという信頼感のようなものがあつた。個人店であっても、買い物にあたっての正しい情報が入手できると分かれば、人の足が向くのではないか。

委員

飲食店が、コロナ対策として3密を避けて営業しているが、このまま従来の1/3程度の客入り状況が続けば、経営が成り立たない。インターネットを活用し、売り上げを確保している店舗以外は、赤字の店がほとんどだと思う。商売をやっている当事者の意見を吸い上げながら、市に対応して頂きたいと思う。

現実問題として、給付金の底が尽きたら、店を閉めてしまうところも多いと推測する。銀行も、現在は無利子で融資しているとしても、3～5年後に事業者に対して何らかのアクションを取らざるを得ない状況になるのではないか。このような部分も踏まえた施策が出来れば良いと思っている。この問題は、商業観光課に限らないと思う。

(3) 骨子案裏面「今後検討していく部分」について

委員

先程、借入れの話があった。現在の状況は、リーマンショックの頃と異なっており、とにかく融資を行い、資金繰りを途絶えさせないようにしている。コロナ終息後、売り上げがコロナ前の水準に戻ったとしても、返済額は増えているため、そのタイミングで経営が苦しくなる企業は多いと思う。コロナ終息まで1～5年間程は据置期間としているが、商業・サービス業については、1年後の支払いから滞るところが出てくると思う。

委員

コロナ前の状況に戻そうとすると、数年はかかると思われる。家での過ごし方や遊び方が変わってきている中で、飲食店等が元の状態に戻すのは5年、10年かかるのではないか。このような状況下で、収益を上げる方法を考えなければならず、先が見えない中での借入れを行うことに不安がっている人が多いのは事実であると思う。新プランを公開するタイミングでの、コロナウイルス蔓延状況についても考慮したうえで、施策検討を行う必要があると思う。

委員

過去のプラン策定時とはかなり社会状況が異なり、皆様から本日ご指摘頂いた内容も、従来とは異なる内容や懸念となっている。こうした意見も含めて、検討材料として頂ければ有難い。