

令和6年度第1回豊田市商業振興委員会

【日 時】 令和6年5月14日（火）午後2時から

【場 所】 豊田市役所南庁舎 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〕
松本 義宏〔名古屋学院大学経営学部 講師〕
松永 郁也〔豊田商工会議所 常議員〕
井口 貴視〔豊田信用金庫 中小企業診断士〕
元岡 征志〔シー・プロジェクト 代表中小企業診断士／社会福祉士〕
新田 都子〔高岡地域消費者グループ 代表〕
山本奈津子〔藤岡商工会 女性部 部長〕
山内由美子〔とよた下町おかみさん会 令和4年度会長〕

(計8名)

<事務局>

脇迫 博文〔豊田市産業部部長〕
成瀬 剛史〔豊田市産業部商工振興室長〕
酒井 一裕〔豊田市産業部商業観光課課長〕
深田 真一〔豊田市産業部商業観光課副課長〕
稲垣 量平〔豊田市産業部商業観光課担当長〕
谷口 元〔豊田市産業部商業観光課担当長〕
棚野 翔〔豊田市産業部商業観光課主査〕
江口 愛可吏〔豊田市産業部商業観光課主査〕
長谷川 拓海〔豊田市産業部商業観光課主事〕
倉山 沙葵〔豊田市産業部商業観光課主事〕

【欠席者】 杉山 裕貴〔市民公募〕

【傍聴者】 なし

【次第】

- 1 委嘱状交付
- 2 委員長の互選
- 3 委員長あいさつ

- 4 副委員長の指名
- 5 委員紹介・あいさつ
- 6 開会
- 7 産業部長あいさつ
- 8 事務局紹介
- 9 本日の審議スケジュール等について
- 10 議事
 - (1) 商店街活性化計画の中間報告について
 - (2) 商店街活性化計画の中間報告について
 - (3) 豊田市商業活性化プラン（2025-2029）（仮称）における施策及び事業展開に関する協議
- 11 その他
 - 令和6年度 商業振興委員会開催予定について

【問答要旨】

10 議事

(1) 商店街活性化計画の中間報告について

- ・旭商工会が商店街等活性化計画の中間報告を実施

委員

まると旭ギフトセットはいつ始めたか。参加する事業者数は。

旭商工会

4年前から始めた。ギフトセットは、12の事業者が参加。

令和6年度は、全会員に事業内容を伝え、ウェブでの販売案を提案していく予定である。

委員

事業が軌道に乗るまで、骨が折れる取り組みだと思う。商工会だけでなく、事業者の中でリーダーが必要。参加者の熱量が変わってくる。リーダーは存在するか。

旭商工会

リーダーは育っていない。今後の課題である。

委員

「あんぼ」のお米は何を使用しているか。旭のものか。

旭商工会

旭のミネアサヒを使用している。

委員

昨今、原材料の価格高騰が顕著である。地元のお米を活用し、価格の安定に繋げてほしい。

旭商工会

ギフトセットでも、ミネアサヒを中心に使用。旭の特産品を売り出していく。

委員

ギフトセットの売れ行きはどうか。

旭商工会

100セット用意して70セットくらい売れる水準。

委員

質問の意図は、協力事業者も少ない中、「旭の魅力であんぼ」というが、ひとつの商品で尖っていくのか、類似なデザインで揃えてバラエティーに富んだ方向性で行くのか、狙いを確認したかった。

委員

ギフトセットの購入者は分析しているか。要望が届くことはあるか。

旭商工会

出荷の度にデータ分析を行っている。発送先、年齢層も把握している。旭の特産品は米、鮎、酒、自然薯などがあるが、その中でお酒のセットが欲しいと要望があった。要望に応えるべく酒販免許を申請中である。今後は、旭の特産品を全部活用していきたい。

委員

ギフトセットの中身を検討するにあたり、どう訴求するか考えるとよい。ホームページやチラシも活用していると思うが、情報発信はいろんなツールがある。どうターゲット層に訴求するか。研究、挑戦してもよいのではないか。

委員

旭串グルメ事業の具体的な手段は。イベントの時に広場へ出店するのか、地域を散策するのか。犬山市のように城下町があればよいが。

串グルメの手間や価格が割高でも売れば問題ないし、販売機会があれば問題はないと考えるが、課題の背景を伺いたい。

旭商工会

夏に開催している風鈴まつりのときに、串グルメができればと検討したが、事業者の協力を得られなかった。昔は毎月お寺のお参りでにぎわっていたが、衰退してしまった。参道の形はあるが、活用が難しい。

委員

歴史的背景を作って名物のような形で宣伝すれば可能性はあるのでは。

旭商工会

色々な文献を調べるなど、研究する。

(2) 商店街活性化計画の中間報告について

・豊田東豊商店街振興組合の事務局担当者が商店街等活性化計画の中間報告を実施

委員

商店街の加盟店を増やすのは容易ではない。商店街自体の存続が懸念される。テナントは多い商店街であり、訪れたこともあるが、商店街への加盟店となると妙案を持ち合わせていない。

委員

地域貢献事業ということで、商店街をPRする目的のスタンプラリーの実施主体はどこか。

事務局

コミュニティがやっている。それに商店街が参加している。

委員

チラシ配布というのは何を想定しているか。現に配布しているのか。商店街が

発信するチラシなのかコミュニティのチラシなのか。

事務局

商店街が配布するもの。PR 活動になればと考えているが、実際には行っていない。

委員

商店街に 200 店舗あるなかで、飲食店が多いのは強み。もっと活用すべき。飲食店が少なく、物販やサービス業が多い商店街もある。イベントを仕掛けるにしても飲食店が多いのは強み。

補助金を活用するにも商店街に入ってもらふ必要がある。エリアが広いので食べ歩きが適するか分からないが、飲食店が多いことを活かして何か挑戦できないか。飲食店の事業者を誘い込んで、飲食店が元気になってもらうような働きかけをするべきではないか。

委員

商店街の区域内に 200 店舗あるにもかかわらず加盟が 18 店舗とは少ない。商店街を頼らず独自で営む意思が強い店舗が多いのか。

事務局

未調査である。以前は 90 店舗ほど加盟店があったが、18 店舗になってしまった。商店街に加盟するうまみがないのではと推察する。

委員

基本目標に「45 店舗を増やす」とあるが、手段はあるのか。極めて困難に感じられる。

委員

名古屋市内の元気な商店街、例えば大須商店街や円頓寺商店街は飲食店が多い。オフィス街が近く通行人が多いなど、条件の違いはあるが、飲食店にメリットがある巻き込み方をするとよいのでは。活気のある商店街を分析しているか。

事務局

特にしていない。

委員

飲食店にメリットのある巻き込み方を各商店街が工夫しているはず。ヒアリングしてはどうか。

事務局

市内でも活発に仕掛ける商店街がある。参考にしたい。

委員

商店街の会員になることが、共栄するきっかけになるとよいと思う。

(3) 豊田市商業活性化プラン（2025-2029）（仮称）における施策及び事業展開に関する協議

・豊田市商業活性化プラン（2025-2029）（仮称）における施策及び事業展開に関する協議について、事務局より説明

委員長

豊田市商業活性化プラン骨子案について考察する。第1に3つの課題と目標が適切に設定されているか、第2に目標達成に向けた3つの施策の柱とその柱に紐づけられる施策1から6は適切か。意見を伺いたい。

前回の委員会で人材育成の観点において、地域商業のリーダー育成の重要性について意見があったが、何か不足していた視点はあるか。

委員

リーダーは必要である。いないのなら育成する必要がある。トップダウンだけではだめで、ボトムアップも重要。

育成には難しい勉強会は効果的と言えない。仲間づくりをするように、親睦を深めながら自主的に実践することが長続きする秘訣である。

今はそれぞれが自身の事業に追われてしまっている。集団で楽しいと思えるような場づくりができる方法があればと思う。

委員長

私からも事務局に伺う。骨子案は人材の育成を重要視している。昨今は定年延長など高齢者の就業に関する課題があり、商業においても、担い手の高齢化や65歳以上の方による起業などが想定できるが、育成のターゲットとなる年齢層や対象者を明確に定義しているのか。

事務局

人材育成に際して年齢によって区別はしていない。というのも、一般的に高齢者は65歳以上とされ、稼働年齢層は16歳から64歳までと言われているが、65歳を過ぎても意欲的に事業に取り組んでいる方や起業をされる方もおり、商業において年齢で線を引くことに疑問がある。

高齢者だから人材育成の対象外という整理をするつもりはないが、商業者における高齢者やいわゆる若手の考え方について意見をいただけないか。

委員長

商業者における若手や高齢者の年齢をどう考えるか。あるいは年齢で線引きすることができるのか。このことについて意見がある方はいるか。

委員

過去の創業支援の実績から年齢や性別の傾向は取れるのではないかと。コロナ禍でも創業相談は減らなかった。ここ数年の数字は参考になるのではないかと。

事務局

そこまで見られていない部分があった。整理する必要がある。

委員

ここ数年変わってきたなと思うのは、相談の中でかつては飲食店や理美容が多かった。最近は自分の経験を活かして独立する「その他サービス業」が多くなっている。事業の中身が変わっていく中、年齢、性別のデータを取り、傾向を分析してもよいのではないかと。

いろんな商品開発や支援の中で、年齢、性別に応じた気持ち、考え、傾向を分析して支援する必要がある。

委員長

そのほか年齢で線引きができるかなどについて意見のある方はいるか。また、人材育成についても意見のある方はいるか。

委員

人材育成は重要な課題である。教えて育てるというよりは育つもの。プログラムを用意して育てるというよりは、仲間づくりから始めて意見交換する中で選ばれた人がリーダーになっていくとよい。企業でも社外で人材育成をして社内ですぐ活かすところがある。

地域では人材を受け入れる側として、一緒に取り組むことで新しい知見を得

る。豊田には、そのフィールドがあると思う。活かすべきではないか。

委員長

続いて施策展開について協議を進める。目標実現に向けて、6つの施策展開を想定した中で、新しい取り組みに対してアイデアを頂戴したいとのこと。

第1に施策3の「起業を促進する仕組みを強化する」にある「新たな事業者支援拠点の設置検討」にあたり、相談・交流拠点の必要性や機能について。

第2に柱3「付加価値の高いビジネスの創出」の推進において、資金以外に求める支援やマーケティングのトレンドについて、委員の皆様から意見をいただきたいとのこと。

まず相談・交流拠点のことについて考える。井口委員に伺う。金融機関として事業者の支援を日々なされているかと思うが、Oka-bizのような総合相談窓口と金融機関や商工会・商工会議所の役割の違いは何だと考えるか。

委員

私自身が信金で仕事をしながら普段思うのは、周りに専門家がおり自分も専門的な仕事をするわけだが、事業者の方が相談したいときや小売りでなにか挑戦したいときに誰に相談すればよいのか、受け入れる窓口はあるのか。私は経験を活用して相談に乗るが、アドバイスできる人がいるのかどうか。事業者が主体的に取り組むにあたって、アドバイスできる機関があるとよい。

豊田市はイノベーションセンターがあって製造業に特化している。その活用状況を商業に置き換え、どれくらいのニーズがありそうなのか考えたときに、ゼロではないような気がしている。

事務局

信金に相談に来られる方は、金融機関なのでお金の話か。「とりあえず豊信に相談してみよう」ということで事業全体の相談が多いか。

委員

事業を始められる方の相談は少ない。創業者のすべてを知るわけではない。事業をされている方へのサービス提供はできるが、創業はプロモーションが違う。ゆえに創業塾などを開いて、来場者にできることをアピールしていく。創業以外の方は、事業の状況がわかるので、手を差し伸べやすい。

信金はお金を貸している立場であり、お客様が潰れてしまっては困る。お客様がよくなっていかないと信金もよくならないので、よくしていくための施策も提案する。創業もお声かけいただければ動けるが、それ以外とでは動き方が違う。

創業者の悩みの第1は資金。その次は顧客獲得のことである。顧客獲得に対するソリューションは持ち合わせていない。調査や探求をして提案する形になる。

委員長

相談・交流拠点の必要性について、さらに意見のある方はいるか。

委員

学識経験者も必要だが、民間で成功・失敗した人の生の声が聞けるとよい。常駐はしていなくても、そういう人といかに関わる機会を提供するか。そういう人材をいかに発掘して、確保するか。こういう人材がいますよとアピールしていくことが必要。

事務局

いわゆるセミナーで指導するだけではなく、人に話を聞く中での発見や仲間づくりが必要と理解した。

委員

そうした経験を持ち、成功した人材をいかに確保しておけるか。実体験のない人の話は伝わらない。経験に基づく言葉は伝わる。アドバイスしてもらえるような機会づくりが重要。

委員

他市の事例を踏まえて支援拠点を豊田市で作ることを考えると、信金も商工会議所も支援拠点を持っているため、成果の取り合いになってしまう。本来の目的を見失う恐れがある。専門家も商工会議所の中にいる。創業についてもサポートセンターがある。既存の制度、機能、資源を最大限活用すべく連携していくことが大切だと考える。

事務局

商工会議所や豊信と重複する機能があっても無駄である。現在の相談機関が対応できない部分をピンポイントあるいは包括できるような相談窓口があると理想的である。今後、商工会議所にも施策の相談をするが、商工会議所で解決できない問題は何か考えていく必要がある。事例があればご教示願いたい。

委員長

続いて、ビジネス創出に関する支援について考える。松本委員に伺う。経営の

視点において、新しい事業に取り組む際に課題となることはなにか。

委員

どのようなビジネスを始めたいか。ビジネスは幅が広く事業規模も多岐に渡る。起業を目指す者のスタンス、何をしたいかによってかなり変わる。資金以外に様々な支援が受けられることを知っていれば、既存の制度で対応できると思うが、その制度を知らずに自分でインターネットなどを活用して起業する者も多い。行政の新事業の動機付けは、民間と乖離がある。

情報発信の手段も民間とは違うと思うが、今ある芽を芽吹くために仕掛けるのか、手段がわからない者に向けてアプローチするのか、方法は多岐に渡る。行政に頼らなくても、多様な手段で情報は集められる。市が起業を目指す者へのアプローチは、幅が広い。ニーズに応じて検討していかないと目指すべき方針が見えないのではないか。

事務局

現状は広く、漠然としたイメージである。市としても、どこの領域を成長させたいかというビジョンが見えていない。具体的に何に手を加えるべきか。

活発にビジネスが生まれることを目標としたい。新しい商品をたくさん産んでほしい、また市民にとって嬉しいサービスが生まれてほしいなどの思いがある。その考えが適切か、もっと対象を絞って注力すべきか、これから検討していきたい。

委員長

最後に、他の施策展開について質問や意見を求める。

委員

創業の支援機能を強化について問う。信金や商工会議所など既存の支援機能がある中で、なぜ強化の必要があるか。支援機能が他市と比べて少ないからか。あるいは創業件数が少ないからなのか。

事務局

商工会議所が創業に係る相談窓口を設置しているが、副業兼業の相談もあり、想定を超える相談件数がある。相談内容も千差万別で、簡易な内容や悩み相談もある。こうした状況に対応すべく、簡易な相談を受けられる窓口が必要と考えた。近隣に簡易な相談ができる窓口を設置する市もあり、本市にもそのような窓口が必要なのではないか。

委員

豊田市の産業構造は主たるは製造業。他市と比べて産業基盤が強く、新たに商業等で創業しなくても雇用があるという構造的な違いがあるのではないかと。多様に変化していく中で既存の相談機能に加えて新たに相談機能あってもよいのではないかと。

委員

商業パワーアップ支援補助金の申請件数が増加傾向と思われるが、この補助金の拡充は検討しているか。審査基準から山間部が優遇されているように思われ、豊田の街中からすると門が狭いと感じる。

事務局

令和5年度から開始した補助金である。予算は令和5年度の1,000万円に対し、令和6年度は2,000万円に増額。また、山間部や市街地を問わず経営改善を支援すべく要綱を改正し、山間部への加算点を廃止した。令和6年度は市街地の方が申請件数が多い。今年度はこのような制度で推進したい。

次期商業活性化プランの策定にあたり、予算規模、制度の在り方など、今後ともご意見をいただきたい。

以上