

令和6年度第4回豊田市商業振興委員会

【日時】 令和7年2月6日（木）午後2時から

【場所】 豊田市役所南庁舎 南51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〕
杉山 裕貴〔市民公募〕

(計9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〕
下川原 沙紀〔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〕
長屋 沙葵〔豊田市産業部商業観光課主事〕
早水 瑠菜〔豊田市産業部商業観光課書記〕

【欠席者】 なし

【傍聴者】 なし

【次第】

- 1 開会
- 2 産業部室長あいさつ
- 3 委員長あいさつ
- 4 本日の審議スケジュール等について
- 5 議事

【問答要旨】

(1) 商店街活性化計画の策定について

・下山商工会の事務局担当者が商店街等活性化計画の策定について説明

委員長

地区にドラックストアチェーンが出店し商店街離れが進む中で、商店街が売り上げ向上のためにできることは何か。あるいは計画にあったように、観光客を商店街に取り込むためのアイデア等のご意見をいただきたい。

委員

景観整備事業は商店街の事業として行うことなのか。商業の課題とは異ならないか。景観整備後に、観光客を地域に呼び込むための商業施策なら理解できる。本件が商業の補助金の対象なのか、事務局の見解は。

事務局

景観整備事業については、資料の2ページ目に推進体制「景観整備事業 間伐事業 愛知県」とあり、今回は商業の補助金は活用せず愛知県の事業を使う。この景観整備事業に市の補助金は入らない。補助金対象外の事業について、委員会で審議すべきかという点はあるが、委員会の審議を経て策定した大沼商店街の活性化計画が計画期間を終え、更新するものであるため、更新に際して助言をいただきたいとの趣旨である。

委員

これは4年がかりで整備をするものか。この4年で商店街がどのような事業を行うかを検討していく、という理解でよいか。

下山商工会

そのとおりである。

委員

観光客も大事だが、住人が住みやすい生活環境を作ることも大事。例えば、町内で車を利用する高齢者にとって、大沼商店街は駐車場が非常に少ないと思われる。商店街の中に、駐車料金無料の駐車場はあるのか。

下山商工会

1か所であるが、旧下山村役場の跡地に無料の駐車場がある。道路からは見つけにくい、整備はされている。

委員

地区の住人は、その駐車場を認知しているか。

下山商工会

認知している。

委員

景観事業に「地域の人を巻き込んだ森林整備」の観点があるとする、整備のプロセスにも観光客を呼べるような仕掛けがあると面白い。下山地区の観光ナビ等のホームページで発信するなどの取り組みもあると思うが、ホームページに辿り着かないと効果を発揮しない。インスタやSNS等に精通する人材に頼るなど、多くの手段でプロモーションをした方が、4年間の取り組みが有意義になると思う。

委員

説明の中で「トヨタ学園」が登場しており、令和3年から令和6年にかけて部分修繕をトヨタ学園と行っている。今度の新しい計画では「学生を始めとした意見交換を実施したい」とあるが、今までは意見交換はしていないのか。

下山商工会

トヨタ学園とはその都度、意見交換はするが、改めて意見交換の場を設けてはいない。今後検討していきたい。

委員

誘客事業の資料に「地域の食と史跡に興味を持たせ」とあるが、地域の代表的な食はあるか。

下山商工会

代表的なものとして五平餅がある。

委員

トヨタ自動車のテストコースが近くにあるが、テストコースに来られた方が立ち寄ることはあるか。

下山商工会

引き込めていない。テストコースの食堂に広告等を置きたいと試みたが、了承してもらえずPRに苦戦している。今年度は、従業員向けの家族総出のイベントにおいて地元の特産品を出品でき、PRをすることができたが、PRの機会が限られているので、もっと機会を増やしていきたい。

・小原商工会の事務局担当者が商店街活性化計画の策定について説明

委員長

桜バス事業が買い物困難者にとって効果的なものであるかという観点からも委員の皆さんにご意見をお聞きしたい。

委員

桜バスの利用者はどれくらいあるのか。運転手は誰が担っているか。

小原商工会

全体の利用者は把握していないが、買い物支援で利用されている方が延べ80人で、年々少なくなっている。運転手は地域の小原タクシーという会社で受託して桜バス専用で行っている。タクシーの運転手は1名、桜バスで使用しているタクシーも1台である。

委員

生鮮食品を扱う小売店が少ないがゆえに、桜バスを利用する高齢者は生鮮食品を求めて利用していると推察するが、その店舗の立地とバスの路線を考えた時に、さらに店舗が必要との意見は出ているか。また、バスの路線沿いに立地する店舗数を把握しているか。

小原商工会

桜バスの仕組みはタクシーに近い。停留所が小原地区内に約200か所ある。

利用する場合は、事前予約にて「出発点の停留所から終点の停留所」を指定して、利用するシステムである。よって、「バスの沿線に店舗を」との意見は出ていない。なお、小原支所が桜バスの運営を企画しているので、停留所の増設等は支所に要望を出し、承認されれば、小原だより等の広報によって周知される。

委員

これまでの利用状況のデータはあるか。

小原商工会

商工会としては保有していない。利用が多い停留所は、ある程度把握しているが、全体の状況は把握していない。

委員

特産品開発ということで、O B R サンドを加茂ヶ丘高校とコラボして作られている。これを育て、一つのP R材料にしていきたいと理解したが、この他にも追随する特産品があると良いと思うので検討していただきたい。

委員

桜バス事業について、目標の設定を月8件、年間100件で設定しているが、月8人しか利用しないという認識で良いか。

小原商工会

現状では、年間80件程度で、減少傾向にあるため、維持・向上を狙い、年間100件と設定している。

委員

報告書における振り返りでは、「人口減少のため、利用者の減少に歯止めがかからない」とのことだが、ターゲット層が減少しているのか、若い層が減少しているのか、イメージがつかなかった。ターゲットとする「自家用車を使えない人」が本当に減少しているのか理解できなかった。月8人が妥当か、評価が難しいが、増やそうと思うならば、対応策を検討すべき。

委員長

説明者の方に事業を通してどのような小原地区になることを望んでいるのかお聞きしたい。

小原商工会

人口減少が止まらない中で、どのように減少を緩やかにできるかというところで、新商品等を販売し、少しでも地域の活性化に繋がるようなことを目指していきたいと思う。

委員

小原のイメージは、小原和紙、四季桜、小原歌舞伎などいろいろな観光資源がある。小原商工会として仕掛けているとは思いますが、観光資源を上手く活用して事業を行っていく考えはあるか。

小原商工会

小原和紙、歌舞伎、特に四季桜に関しては、秋の一大イベントで、どうすれば誘客できるかという課題はある。飲食店の出店はあるが、誘客に結び付けられていない業種があると認識している。誘客に繋がる商品開発を支援していきたい。歌舞伎は年に2回の公演のため、その時に出店して盛り上げる取り組みは行っているが、継続性に課題がある。

委員

豊富な観光資源の活用を期待する。

・永覚新町商店街の事務局担当者が商店街活性化計画の策定について説明

委員

「永覚新町エリアは何もない」という話もあったが、商店街の魅力をどう作っていくかという点に非常に注力されている。新規加盟店はあるが、商店街の魅力や価値が十分に伝わっていない、アピールできていないという課題もある。個店では、情報発信が得意な人であればSNS等でアピールをし、集客しているが、商店街全体の視点では、夏祭り、にぎやか市、秋の芸術祭等の企画でどう魅力を生み出すかが重要だと思うので、これらの成功が鍵になる。秋の芸術祭は新しい事業で、ランタンは魅力的なアイテムだが、永覚新町でなぜランタンなのか。

委員

愛知県が商店街の補助事業でアドバイザー派遣事業を行っていて、商店街のイベントに精通した講師から、豊田市の博物館等でスカイ・ランタン事業を始められているという話を聞いた。「この地域の名物にできないか」ということで、新たに新規事業として立ち上げた。永覚新町商店街は「春夏秋冬、何かイベントをや

っている」と地域の人に根付いてきている。「商店街ががんばっている」ということが、地域の人達にアピールできる一つの材料と考え、イベントを企画している。

委員

スカイ・ランタンは初見であるが、商店街の個人事業主が、販売だけではなく、いろいろな技術、技、横の連携に取り組んでいることを地元住民は認識していない。技術をアピールするいい機会だと思う。ぜひ成功に繋げてもらいたい。

委員

新規事業になぜこのようなクリエイティブなものが新たにでてきたのかと思ったが、専門家を活用したと聞き、納得した。既存事業の見直しに専門家を活用する時代になったと理解した。継続事業ではあるものの、新たな外部の専門的な知見を活用して何か変えられたところはあるか。

委員

既存の夏祭り、にぎやか市は、ある程度集客の見込める事業のため、引き続き開催していく。個店の魅力創出事業において、第5期の活性化計画の中には商店街カレンダーを作成し配布したが、珍しさが薄れてくると効果が減る。そんな中で新年度は、カレンダーではなくチラシを作成。単にチラシを入れるだけではなく具体的に回遊性を持たせるような事業を行おうと考えている。

・一番街商店街振興組合の事務局担当者が商店街活性化計画の策定について説明

委員

消費者の目に留まる販促物等は良いと思うが、挙母祭りの時だけに設置するフラッグを想定しているのか。商店街のPRをするならば、お祭りの日のみならず、いろんな場面で使えるような作り方、仕掛け方があると思う。

一番街商店街

挙母祭りは10月中旬に開催するが、その期間は2週間から1か月程度。挙母祭りは、中心市街地における重要なイメージリーダーだと考えている。挙母祭りにおける一番街商店街の特色として、関連する3つの町の合同の3台の山車がある。それぞれの山車を宣伝に使えると考えている。今年はフラッグの納品が秋口になる。できれば11月後半から12月の頭のイルミネーションまでは掲げ

たい。

委員

新規のPR事業として、計画の初年度にフラッグ設置とあるが、事業予算の2、年目以降における10万円はどのような予算か。

一番街商店街

主に破損等の対応のため、追加作成や補修の費用を想定。希望としては、新たなデザインを募集して再制作も視野に入れたい。

委員

フラッグは、一番街商店街のPRが目的だと思うが、実施期間が3か月で十分なのか。年間を通してのPRは考えないのか。例えば、1年間フラッグを掲げていると一番街商店街だとはっきりわかるが、それを3か月くらいで外してしまうのはもったいないと思うが、如何か。

一番街商店街

一番街商店街が苦悩しているのは、昼間と夜の商売のバランス。夜の商売のフォローがなかなかできない。そうした中で、一番視覚的にアピールできる手段が、冬の間のイルミネーション、秋がフラッグだと考えている。フラッグの完成が秋という事情もあるが、通年でフラッグを掲げると、すぐに劣化してしまうと考えている。

委員

フラッグは、1年程度で使えなくなってしまうのか疑問である。

一番街商店街

台風等の荒天によって劣化すると予想する。ゆえに2年目からの予算に補修費を見積もっている。

委員

町全体で行っている事業はないのか。

一番街商店街

5つの商店街の共同事業である「ふれあいフェスタ」があったが、他の商店街

からの意見もあり、今は行っていない。最後まで取り組んでいたのは、一番街商店街だったので、再開を目指したい。

(2) 豊田市商業活性化プラン（2025-2029）の策定について

・豊田市商業活性化プラン（2025-2029）の策定について事務局より説明

委員長

本委員会が、商業活性化プランについて委員の皆さまのご意見を頂戴する最後の機会になる。ご意見をいただきたい。

委員

創業支援の事業窓口をどう設置していくかという点に関心がある。ワンストップ創業支援窓口は、「ワンストップ」であるが、既存の商工会議所、商工会及び連携金融機関等に設置するというもの。「ワンストップの新規創業支援窓口」を立ち上げるのではなく、既存の支援機関の中に創業支援機能を委託することで伴走支援の仕組みを形成し、そのバックアップをしていくことを想定しているか。

事務局

商工会議所、商工会、連携金融機関の相談窓口を引き続き支援していきたい。本市の特徴である「広域」を踏まえると、例えば都市部で創業を希望する場合は、都市部の経済事情を把握している商工会議所や都市部の豊田信用金庫での支援が適当と考える。一方で山村地域は6地域ありそれぞれ特性が異なる。山村事情を踏まえた相談は、商工会議所、豊田信用金庫よりも商工会との連携が重要である。

一部の商工会議所の創業窓口については、補助金支援という形で行っているが、商工会については、経営指導の一環で協力していただいている。それぞれが創業伴走支援という点で、実際に「起業創業に興味がある」という相談から自立に至るまでをしっかりと支援していく形態が目指すべき伴走支援の姿と考えている。

委員

地域に密着した窓口による支援は、広域な豊田市の特性を踏まえた必要な機能だと思う。昨今の「人手不足」や「多様な販売形態」等の背景がある中で、伴走支援とひと言で言っても支援内容は多種多様。どのように支援をすれば目標を達成できるとイメージしているか。どこに着眼しているか。

事務局

他の施策に繋がっていく内容になるが、現に事業を営んでいる方、創業後の方、様々な相談や悩みがあると思うので、ニーズに合った事業者支援を柔軟に対応して行っていく。商業アドバイザー派遣事業において専門家を派遣することができるので、事業者の創業後の経営をフォローに活用できると想定している。また、空き店舗活用は、商工会、商工会のエリアの商業地と連携して空き店舗活用を促進して創業者の出店を支援していく。商店街がその地域に入ってくる創業者を支援する体制も整備していきたいと考えている。

事務局

最初のご意見について補足する。委託ではなく、皆さん同じ想いで様々な創業支援をされているという認識である。本市が創業支援等事業計画を立て、豊田商工会議所、豊田信用金庫、6商工会、日本政策金融公庫が支援窓口になり、特定創業支援等の事業を受けて、本市による証明書が交付されると国による支援施策が受けられるというメリットがある。豊田商工会議所が毎年開催している創業塾もある。そういった形で皆さん同じ土俵の中で、それぞれの役割をしっかりと果たしていただいている。計画を立てて、それぞれの専門知識の中で現場に近いところで貢献していただいている。

委員

創業について、これから具体的な施策に入っていくと思うが、創業しやすい環境のところ、若者やこどもという記載があるが、今イメージされているものはあるか。

事務局

セミナー形式で行うと商工会議所と豊田信用金庫が行っている創業塾と重複してしまう。差別化を図らなければならないが、いわゆるビジネスセミナーというよりは、志を持った人の交流を主軸に添えて、お互いに創業起業に向けて高めあっていくという取り組みを行いたいと考えている。形式的な勉強、参加者交流、地域の協力が必要だが、空き店舗、テナントの視察のプログラムを組んで行っていくことで、現場に入り実感をもって創業起業に取り組んでいくというプログラムを構想している段階である。

委員

創業塾を普段から行っているのでは、創業希望者は必然的に来るかと思うが、若

者等を挙げる狙いはなにか。大学の授業の中で創業の話をする、起業したいと思っている学生が非常に多いと感じる。これから社会に出ていく方をターゲットにするのか。

事務局

こども、20、30代、学生だとアプローチが変わってくる。昨年度、こどもを対象にしたが、いわゆるアントレプレナーシップで終わってしまったと感じている。現在どうしていくか検討中だが、教育委員会等と連携を図りながら、こどもをターゲットにした起業創業の認知を高める。まずは20、30代くらいのこれから経済を担っていく若者をターゲットにして創業機運を高めていくということに取り組んでいく。

事務局

さらにご意見があれば、委員会後でも構わないので連絡をいただきたい。3月末頃にプランは完成になる。製本でき次第、皆さまに郵送等でお渡しする。

委員長

本日の議事を終了した。