

# 平成24年度 第1回豊田市商業振興委員会会議録（実名なし）

【日 時】 平成24年5月15日 午後2時00分～5時30分

【場 所】 豊田市役所 南庁舎5階 南53会議室

【出席者】 〈委員〉

加藤 勇夫 [愛知学院大学名誉教授]  
河木 照雄 [豊田商工会議所副会頭]  
杉戸 厚吉 [社団法人地域問題研究所計画部長]  
浅井 良隆 [コンサルティングオフィス アット・ドリーム]  
澤田 恵美子 [豊田市消費者グループ連絡会会長]  
伊藤 留美 [公募]

〈事務局〉

小栗 保宏 [豊田市産業部長]  
須藤 寿也 [豊田市産業部調整監]  
早川 正文 [豊田市産業部商業観光課長]  
長江 洋一 [豊田市商業観光課副主幹]  
近藤 美由紀 [豊田市産業部商業観光課主査]  
水野 宏美 [豊田市産業部商業観光課主査]

〈傍聴者〉

なし

【次 第】

1 産業部長あいさつ

【開 会】

2 会議の公開及び本日の審議スケジュールについて

3 委員長あいさつ

4 審議事項

(1) 商店街活性化計画 (資料1)

ア みゆき商店街振興組合 (2期)  
・プレゼンテーション及び質疑応答  
・審議

イ 西町商店街協同組合 (3期) (資料2)

・プレゼンテーション及び質疑応答  
・審議

(2) 空き店舗活用支援事業 (資料3)

ア 委員美奈子氏 (西町商店街)  
・プレゼンテーション及び質疑応答  
・審議

(3) 商業活性化推進交付金 H23年度実績報告及びH24年度事業計画

ア 足助商工会 (資料4)  
・プレゼンテーション及び質疑応答

- ・審議
- イ 豊田まちづくり株式会社
- ・プレゼンテーション及び質疑応答
- ・審議

(資料5)

5 その他

6 閉 会

### 【会議録（要約）】

開会

2 会議の公開及び本日の審議スケジュールについて  
事務局から説明された。

3 委員長あいさつ  
委 員委員長からあいさつが行われた。

4 審議事項

(1) 商店街活性化計画

ア みゆき商店街振興組合 (2期) (資料1)

みゆき商店街振興組合から資料に基づき事業説明を行い、委員から意見をいただいた。

【主な質疑応答】 14:15~14:50

委 員

歴史ある商店街で個店も集中している。商店街の長さはどれくらいか。

みゆき

振興組合加盟店が集中している範囲だと500mくらい。

委 員

商店街が一本の動線になっていないのは、地域の特性なので仕方ない。平成21年~平成23年の第1期活性化計画にて、4つの事業を実施している。一番の成果は屋台村か。今後も屋台村を中心に事業を展開していく予定か。

空き店舗事業は地権者などの問題があり、展開が難しいと思う。客層は、愛知環状鉄道三河豊田駅の乗降者であるトヨタ自動車本社社員や社員寮の人が多いか。

みゆき

個店には固定客が付いているものの、地域の商店街としては一体感に欠ける。三河豊田駅の乗降客は1日に約1万人おり、夕方以降は帰省する社員が商店街近くを通る。飲食に関しては、その人たちをターゲットとして集客を図りたい。

委 員

商店街以外に飲食する場所が多くないので、受け皿となれる可能性はある。地域住民の層について、もともとの居住者と移住者との割合はどのようなか。

みゆき

明確ではないが、昔から御幸地区へ住んでいる人が多い。

委員

昔からの居住者が多いなら年齢層は高い。移住者もいるなら老若男女の幅広い客層がある。大きな特色をどう定めていくのかがポイントとなる。

委員

様々なイベントに携わっているが、イベントに人が集まるのは当然のこと。

アンケートを見て、「商店街活性化事業によって来店者が増えた」「認知度が上がった」とあるが、来店者数が増えたのは飲食店ぐらいだと思われる。イベント開催で掲げる目標としては、売上を上げることや商店街の認知度を上げることも必要であるが、人が集まったときに各個店が効果的な取り組みができていくかということである。

みゆき

現在は、イベントを企画・運営することだけで精一杯な状態。十分に検討・検証ができていない部分がある。イベント前後に取り組むように組合加盟店には声を掛けているが。

委員

これほどの人が集まるときに何も仕掛けをしないのはもったいない。何か仕掛けをお願いしたい。計画書の「店主の意識改革」が重要だと思う。アンケートにあるとおり、「消費者のニーズに合った魅力ある商品・サービス」が大切で、店主がお客様の立場に立ってなくて「これまでどおりでいい」という思いで「これは魅力ある商品だ！」と言ってもお客様に受け入れられない。“店主の意識改革”が一番重要。

また、勉強会を実施すると計画書に書いてあるが、具体的にわからない。今すぐ答えるのは厳しいと思う。これについては、検討していただきたい。

委員

9ページに「まちづくり実行委員会」とある。「イベント開催の際は、地域住民からの協力を得ながら行なう」との記述があるが、このような組織があるのか。

みゆき

「まちづくり実行委員会」は、これから取り組もうと検討中である。現在は、自治区と各種地域団体と連携したイベントについて話し合いをしている。まだ、実行委員会組織としては成り立っていない。

委員

イベントは、地域住民を巻き込んで行われているということか。ある意味、こういった常設的な組織を設置したいという意図だと思うが、この実行委員会はイベントのみに関わるというものか。

みゆき

イベントに関しての実行委員会として考えている。

委員

これは屋台村とは別か。

みゆき

屋台村とサマーフェスタを対象にしている。

委員

アンケートの中で、「商店街や個店の情報発信」とある。イベントを通じて来場者へお店を知ってもらうことも必要だが、商店街の情報発信事業ということで、様々なツールの中から何を使って、誰が情報発信をするのか。商業主個人でやるのか。

みゆき

今、業者と話し合いをしている段階。後々、更新していくのが大変だと感じている。個々の商店主が情報発信できる体制がとればよいのだが、難しい。

担当責任者を決めて任せるといったやり方がいいかもしれない。

委員

商業者の年齢層はどれくらいか。

みゆき

30代から60代が中心。

委員

それくらいの年齢なら、やろうと思えばできるだろう。商店街のホームページはいいが、どのホームページも店の紹介と料理の紹介しかない。飲食店中心の商店街ということなので、個店の情報発信であれば、それぞれがフェイスブックなどで行った方が、効果的ではないか。あるサイトでは一部口コミ等でやらせ問題があったが、それでも、多くの人がインターネットの情報を閲覧して選択している。

それくらいの年代であれば、商店街で技術取得の機会を設ければできるのではないか。商店街として発信していくと維持管理も難しいし、新鮮さに欠ける。お店が個別にフェイスブックで情報を発信して、それを商店街がそれをまとめていくという風に、些細なことでもその日の情報をお店が発信していく方が効果的ではないか。若い経営者が多いので「それくらいのことはしなくてはいけない。」と感じてもらいたい。自分の店の情報は自分で発信していくくらいのスキルを持っていないと、経営していけないという意識を持った方がいいのではないか。

委員

商店街で必要なのは「意識改革」と「組織強化」。連帯感や一体感というのは、やる気のある人や、意欲を持った人が何人いるかが重要。「前回の3年計画を踏まえた今後の3年間」。補助金をもらっているので成果がないといけない。市からこれだけのお金が出るので、自覚をすること。商店街の自助努力が必要。

事業が選ばれ、補助金をもらっている限りは、それにふさわしい努力をしなければならない。あまりに多い予算額では補助額削減を検討する。

理事長を始め、頑張っている商業者に組合員達がついていくような組織を固めていくこと。「独自の商店街を作っていく」決意と、「自分達との競争に勝つ」決意を商店街の人に自覚してもらいたい。商店街の近代化への自覚と決意を持ち、それぞれが競争に打ち勝って欲しい。

イ 西町商店街協同組合 (3期)

(資料2)

西町商店街協同組合より資料に基づき事業説明を行い、委員から意見をいただいた。

【主な質疑応答】 15:10~15:25

委員

コンセプトは何だったか。

西町

快適に安心してお買い物できる西町商店街。

委員

広い地区であり、夜の街のイメージがある。昼に女性の方が集まるような街づくり。受け皿はあるのか。

西 町

空き店舗を改装した店がある。

委 員

女性が覗ける店がほしい。女性を集客する努力をすると聞いた。昼の営業は女性客のためにしてほしい。

委 員

夜、女性も通りやすいように街路灯などの工夫がほしい。

西 町

LEDの設置などを考えている。緑陰歩道も暗いので明るくしていきたい。

委 員

夜も健全で明るい街づくりをしてほしい。

大学などへも呼びかけることも必要。市役所の職員もランチに行くのか。

事務局

西町商店街はランチ営業を止めた店が多い。

委 員

不足業種テナントミックス事業についてあがっているが、こんな業種がほしいという目的を聞かせてほしい。

西 町

女性が来やすい店。

委 員

衣服、美容院などがよいと考えているのか。計画的なものをもっていればいい。

事務局

LEDが3基500万円は高いのではないか。効果があるのか。

西 町

LEDは、初期投資が高い。検討していく。

事務局

歩行者通行量を増やすとあるが、平日は現状維持で、休日を日当たり500人増やすとあるが、これに対する仕掛けはどんなことを用意しているのか。

組合員数を117店舗から130店舗にするとあるが、賛助会員を組合員化するのか、新たに組合員を増やすのか。

西 町

組合員数については、空店舗活用で出店される店舗を考えている。休日の歩行者通行量増加に対する仕掛けは、商店街としてはなく、各店の営業努力に任せていく。

委 員

何か根拠がなくてはいけない。店の努力というが、どんなことをするのかを出してほしい。

西 町

イベントをして、来てもらう。

委 員

商店街の集客事業は、夜間飲食のはしご酒とテナントミックスになるのか。中心市街地のイベントもあるのか。

西 町

中心市街地のイベントは、「ふれあいフェスタ」「イルミネーション」などに参加させてもらっている。

委員

西町商店街と中心市街地の事業でタイアップして行うものがあるのか。

西町

ふれあいフェスタは実行委員会本体のイベントがあり、さらに各商店街が独自のイベントを行う。それによって人の回遊性を狙っている。

委員

西町商店街だけの問題ではないが、中心市街地のコアとなるエリアなので、商店街と中心市街地がタイアップするものと、商店街独自で行うものを使い分けできるとよいと思う。目的は同じと思うので。歩行者数の増加は西町商店街だけで達成できるものではなく、中心市街地全体の目標だと思うので、中心市街地全体では何をやり、西町商店街では何をやるという役割分担ができればいい。

委員

物販が弱くないか。物販と飲食との融合ができるといい。何もなく参加者を 500 人増やすのは難しいのでは。

## (2) 空き店舗活用支援事業

(資料3)

ア 委員 奈美子氏 (西町商店街)

委員 奈美子氏より資料に基づき事業説明を行い、委員から意見をいただいた。

【主な質疑応答】 15:50~16:10

委員

単価 10,000 円とは、いい客層の店だ。美容院は手が変わると困ると言われる。若いスタッフをいかに教育していくのか。若い人は美容院に何を期待するのか。

委員

美容院はあまり行かない。料金が高いことと、行程の中で料金が変わり、最後までわからないのが不安。

委員

事業には理念があって、よくわかる。女性にとって頭髪は気にかかること。施術に満足すれば、また来る。初めてのお店に対してはなかなか思うことを言いづらい。カルテを渡すサービスは、見たことがないからいいことだと思う。写真を撮って、カルテを作ってもらえば、満足する方は多いと思う。若い人はいろいろ研究していて、薬局などで液材を買って、自分で行う人が多い。カットが上手ならばうれしい。金額が高くても自分が満足すれば、お金をかける。それは若い人も同じ。

委員

クリニックとは、エステ的な髪質、肌なども見るのか。

申請者

髪の色。

委員

女性は髪を気にする。つやなど。

申請者

年を重ねると白髪が出てくるので、美容院に行く必要がある。

事務局

ターゲットに想定している 30 代、40 代は、計画の営業時間と定休日にマッチしているのか。従業員の勤務形態を意識して、このように計画したというが、お客様にとって、午前 9 時～午後 5 時の営業、日曜定休がよいのか。また、他店との差別化事項で、アフターケアをすることは大切なことが、電話という手段が良いのか。

他店でうまくいっているのは自筆で書く葉書で、その方が確実に届くのではないか。電話だと留守のこともある。

申請者

以前、勤めていた店は自筆の葉書だったが、葉書ではお客様の声が聞けない。事前にお客様にアフターフォローの手段について尋ねるが、声を拾う意味で電話がよい。言葉をかけてもらうことで、気にかけてくれているのだと思ってもらう。ニーズに合わせて、手段は変更していく。

土日は、繁忙期なので、営業した方が儲かるが、月曜、火曜を営業することでなんとかしたい。時間に関しては、近くのいろいろな店を見て回った。その結果、午後4時を過ぎるとほとんど閑散としていた。退社後に来る人もいるかもしれないが、午後4時過ぎはスタッフが立っているだけだったので、平日は、午後6時、7時まで営業している店と大差ないと思う。主婦層は、午後4時過ぎには家を出られない。主婦層を狙うなら、計画の営業時間で問題ない。

委員

リピーターが重要。資料では35%がリピーターになるとある。新規客の獲得は情報誌を読んだ人や通りがかりの人だが、通りがかりの人が入りたいと思うような店舗設計になっているのか。リピーター客を増やすためにポイントカードを作っている店があるが、そのような仕組みはどうか。お客さんの入りが1日5~6人、月25日休まずに、それだけ集客してスタートができるのか。3か月は運転資金が必要になってくるが、その辺りはどうか。

申請者

運転資金を3か月は赤字で計算している。当初は集客するために、キャンペーンをするので、売上を少し低くしてある。

通りがかりの人に対しては、大家に相談して、看板の設置の了承を得ている。リピーター客に関しては、期限を切って割引を行うことも考えられるが、期限があることで、予約をしたいお客様が集中して、要望に答えられない場合もあるので、開店後、状況を見ながら考えていきたい。次回の予約を聞くようにしていく。

委員

3か月間は安くして、軌道に乗ったら値段を上げるということに抵抗はないか。上澄み吸収は徐々に値段を下げていくことである。上げていくにはそれなりのプラスアルファが必要。メリットがないと客は抵抗を感じる。

ある意味では、独特の休日戦略だが、主婦層でがっちりといい客をつかめば、メリットがある。

もう一人の美容師がどれだけできるのかにかかっている。

委員

人件費が、ひと月30万円。2人だが。

申請者

15万円のスタッフが2人、時給800円で8時間と考えている。これはアシスタントクラスの賃金。アシスタントとは、シャンプーやカラーができる人。さらにカットもできる技術者が入ると人件費も上がるが、同時に売上も上がっていく。

委員

これはアルバイト、パートの人件費のことか。

申請者

主婦のパートのこと。

委員

自身の人件費は、利益からか。かなり厳しい。

### (3) 商業活性化推進交付金 H23年度実績報告及びH24度事業計画

ア 足助商工会

(資料4)

足助商工会から資料に基づき実績報告と事業計画の説明を行い、委員から意見をいただいた。

【主な質疑応答】 16:30~16:40

委員

通行量は、観光ピーク時のものなので、平常時と2回測る必要があるのではないか。11月は、一番多いときではないか。

足助

そうです。

委員

5つの事業計画に交付金が割り振られているが、優先順位をつけるべきではないか。力を入れているのは金額からみると「買い物サービスサポート事業」。次に「情報発信事業」。

「買い物サービスサポート事業」は、高齢者対策、買い物弱者などへの配慮をアピールしているのか。

足助

そうです。

委員

香嵐溪の紅葉シーズンは観光客が多く、街中を訪れる人も増えてきている。以前は、香嵐溪のあたりだけで、街中にまで人が来ていなかった。街中を訪れる人が増えたのはなぜか。

足助

昨年は、商店街組合が商業活性化計画に基づく事業として11月下旬にスタンプラリーを行った。その影響があったら、うれしいのだが。

委員

スタンプラリーは買った人が押してもらうのか。

足助

買った人に押し、3つ集めてもらう。参加者は917名。

委員

地元の人が生活必需品を買う店はあるのか、車で遠くまで行くのか。

足助

商店街の中に惣菜中心の八百屋が一軒しかない。足助地区内だと、足助病院の対岸にスーパーがあり、そこに行く人が多い。

委員

そのスーパーで買い物をしているなら、地元にお金を落としてくれる。

足助

第3日曜日に商店街組合で、中馬なごやか市を開催している。地元の野菜などを売っている。地元住民が少しでも便利になればと実施している。

委員



地域バス活用事業は、交付金の額は多くはないが、前年度と比較すると高い。ハードに近い内容になってくると思う。これは地域バスをたくさん活用してほしいために挙げてあるもので、目標では3か年で本格的に運用していきたい。平成23年度に看板を設置して利用しやすくなったと評価されているが、利用者は増えているのか。

足 助

具体的数字は把握していないが、何も無いところでバスを待っているよりはいいのではないかと考えている。

委 員

地域バスを活用してもらって、地元の購買力を高めるのが、3か年計画の目標。その目標に対しては、看板、ベンチの設置とは別の行動がふさわしいのではないかと。

足 助

商店街組合の年末の売出で、購入者に抽選券を渡し抽選会を行っている。去年は足助支所の協力で、バスに乗った人に利用証明書のようなものを発行し、それを抽選券と交換するイベントも行った。バス利用の促進も商店街組合と協力して行っている。

委 員

バスをイベント的な利用で活用すると、そのときだけ走らせればいいと思ってしまう。常に地域バスを利用する人を増やしたいのだから、その辺りの工夫を考える必要があるのではないかと。

委 員

どこからどこまでの運行か。

足 助

決められた曜日ごとに各地区から商店街を通過して足助病院へ行っている。

委 員

レンタサイクル事業は、場所を変えることによって利用者は増えると考えていいのか。移す先がここでなければならないという形を変えたのか。

足 助

足助へは、車で来る人が多い。一番大きい駐車場が宮町駐車場。そこから商店街に来てもらうと入口は西町になるので、西町で駐輪場を探していた。

委 員

駐輪場の近くには、町並みの散策地図などは設置されているのか。

足 助

商工会に置いてある。

委 員

それは足助に初めて来た人でも、商工会に行けばマップがあることがわかるようになってきているのか。

足 助

「町並み案内所」の看板があり、商工会が閉まっている時でも自由に入れる所にある。

委 員

継続事業なので、活性化のための努力をさらに一層してほしい。

イ 豊田まちづくり株式会社

(資料5)

豊田まちづくり株式会社から資料に基づき実績報告と事業計画の説明を行い、委員から意見をいただいた。

【主な質疑応答】 17:15~17:30

委員

平成23年度実績24年度計画の比較で、商店街活性化支援空き店舗再生の予算が5倍になったのはなぜか。顕著なところでは、まちなか宣伝会議「情報発信」も増加。中心市街地のまちづくり活動支援、中心市街地屋上緑化は減っている。中心市街地屋上緑化はやる必要があるのか。豊田市が屋上緑化を推進しているのか、まちづくり会社が独自に行っているのか。

まちづくり

空き店舗の予算の増加については、平成23年度に空き店舗を探している人と空き店舗を提供する人をマッチングさせるシステムを考えていたが、エンジン部分ができなかったので、それをやる。

まちなか宣伝会議については、昨年交付金に含まれていなかったパブリカの運営費分の増。中心市街地のまちづくり支援で減らしている部分は、毎回記録冊子を作っており、今年度は自己負担金を増やして作る。

委員

記録冊子はいるのか。

まちづくり

強い思いがあるので作る。

屋上緑化について、平成23年度はイベントを2回行ったが、今年度はその部分を削っている。屋上緑化は豊田市の緑化政策に則って行っている。

西口再開発ビルで屋上緑化ができないか、3期計画の中でやっていきたい。西口再開発ビルがそれに耐えられる建物かどうか、大きな投資額となるので、その部分の調査として今年度はやっていきたい。

委員

「中心市街地活性化の歩み」、この事業の記録を作るなら、内部のための資料ではなく、外に使えるものにならないか。全国を見ても、これだけの事業をしているところはないし、行政からこれだけの支援を受けているところもない。外部の人も含めた検証をしてみてはどうか。全国の大学に呼びかけて何年間かの取り組みを提示して議論してもらおうなど。エリアマネジメントを研究している研究室はたくさんある。全国的な研究の素材として提供を。

委員

パブリカ活用は、中心市街地活性化の事業の一つでもあるのだが、内容的に変わるのか。

まちづくり

パブリカの運営は、中心市街地活性化協議会の TCCM と変わらない。パブリカを活用してまちなか宣伝会議が、まちの魅力をどう発信していくのか、パブリカをどう拠点にしていくのかということを考えて、集客事業、発信事業などをやっていければと考えている。まだまだその部分ができているので、ここにこんなものがあるのだ、と人々にわかってもらいたい。発信力のあるものにしていきたい。

委員

現状の活用では、まだまだ不十分ということか。

まちづくり

活用が不十分という声ももらっているし、そのように認識している。

5 その他

次回の予定

平成24年度 第2回商業振興委員会 開催予定

9月25日(火) 14:00~

6 閉会