

平成25年度 第2回豊田市商業振興委員会会議録（実名なし）

【日 時】 平成25年8月22日（木） 午後2時00分～4時45分

【場 所】 豊田市役所 南庁舎7階 南73委員会室

【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]
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]
尾碕 眞 [愛知学院大学商学部商学科教授 博士]
服部 正雄 [トヨタ生活協同組合 特別顧問]
河原 郁子 [とよた下町おかみさん会 平成24年度会長]

〈事務局〉

小栗 保宏 [豊田市産業部長]
寺澤 好之 [豊田市産業部副部長]
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]
鈴木 啓介 [豊田市商業観光課担当長]
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]
山田 統裕 [豊田市産業部商業観光課主査]
西川 雄太 [豊田市産業部商業観光課主事]
成瀬 愛 [豊田市産業部商業観光課書記]

〈傍聴者〉

なし

【次 第】

- 1 副部長あいさつ
- 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) 空き店舗活用支援事業 資料1
申請者：Towa Link 田淵 征二（小坂発展会）
 - ・プレゼンテーション及び質疑応答
 - ・審議
 - (2) 経営革新・業態転換支援事業 資料2
申請者：サッポロラーメン大林店 竹山 澄夫（大林ヒルズ商店街（振））
 - ・プレゼンテーション及び質疑応答

・審議

(3) がんばる個店のネットワークによる魅力創出支援事業 **資料3**

申請者：大林エリア商業活動有限責任事業組合 代表 板倉昌英

・プレゼンテーション及び質疑応答

・審議

(4) 「ソーシャルビジネス支援事業」・「がんばる個店のネットワークによる魅力創出支援事業」の評価について **資料4**

5 連絡事項

商業振興委員会（臨時） 開催日

平成25年10月22日（火）13：00～

平成26年 1月 7日（火）13：00～

6 その他

7 閉会

【会議録】

1 副部長あいさつ

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

外部的、内部的な要因の中で大変な状況は豊田市に限るものではなくて全国どこでも同様であります。

中活もそうですけど、やはり商業なくして地域の発展はないと思っています。特に工業都市であるが故に、商業のいろんな意味での立ち遅れが目立った訳であります。商業振興委員会も17年から会を重ねて参りましたので、地元の商店や経営者の方々のご努力もあります。もう少し時間がかかるかもしれませんが長い余裕が残されている訳でもありませんので国の施策、県の施策を考えますとそんな補助事業だとか助成事業が多く出されることはなく、明日は今日の沿線上ではないのです。自分たちの商売のことは、国や県に頼らずに自分たちで努力しないと誰のための商業振興かということと地域住民のための商業施策が必要です。

4 審議事項

審議を始める前に事務局より審議方法、採点方法について説明を行った。

(1) 空き店舗活用支援事業の採択について（資料1）

申請者：Towa Link 田淵 征二（小坂発展会）

同席者：小坂発展 会長 近藤 敏

豊田商工会議所 まちづくり振興部 部長 鈴木 淳

代表の田淵 征二さん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。

委員

若い社長さんが、いろんな店舗で修行というか勉強をされて、今度新しい店舗でガレットとバルを昼と夜に営業するという内容です。バルは、最近多くなって来ましたが、ガレットは名古屋でもまだ珍しいです。社長がやろうとしているバルというのは、野菜中心のバルということで、本来のバルというのは、ステーキ肉をメインにワインを取り扱っている所が多いです。

社長の説明を聞いていて、意気込みが少しオーバーヒートしているような感じがします。メニューが割と多い、昼のガレットも、今までの延長線上でやってきたものと違うメニューとかデザートなんていうのは、大丈夫かなという気がします。昼間はともかくPTAの集りだとか地域の人たちが集ってくれるから良いかもしれませんが、夜、20代から40代の女性が集るか少し心配です。

財務に詳しい先生方に聞いてみます。

委員

一点だけ質問します。個人事業なのか会社での営業なのかどちらですか。

申請者

会社です。

委員

決算書が、個人事業者の青色申告のような形になっていますが。

申請者

23年度は、個人営業で古いものが添付されています。

委員

それぞれのメニューの金額、昼間の単価、夜の単価は予想としてこれぐらいですよというのは書いてあるが、メニューの金額というのは、どれぐらいなのか、この表だけでは分からなかったの、昼間のメニュー、夜のメニューはページでいうとどこからなのか教えてください。

申請者

61ページと57ページが昼間のメニューです。ディナーは63ページからです。

委員

了解しました。

メニューは、ほぼ決定ということですのでよろしいでしょうか、冒頭に話しがあったようにその日その日の状況によって、その都度、改善していくということであったが、そうしたことを念頭におきながら、実際にこういう形でいきますよと試行的に始めながら、お客様のニーズ、本当にガレットのニーズが豊田では、まだないものですし、この近辺でも聞いたことがないので、ターゲットとしている年齢層が来るかどうかという部分が本当に挑戦なのかなと思います。そうなった時に今の客単価という部分が想定はしているのだけれども、もしかしてぶれる可能性もあるかもしれないですね。そうなった時にお客様のニーズに、どのように合わせて行くのかなと思います。

申請者

57ページのメニューを中心に店内だけではなく、テイクアウトも考えています。

委員

テイクアウトと店内での比率はどう考えていますか。

申請者

やっていないので分かりませんが、テイクアウトがあるのが、スターバックス、ロッテリア、マクドナルド、あとサブウェイ、ちょっと駅から外れるので導線を図ります。チラシ配りをしてこっちへ持ってくることを考えています。また、今の顧客で携帯会員もいるので情報発信し、事業者向けのフライヤーも考えています。

委員

どちらかというところとベジタブルという野菜の部分で少し売りにしながらという部分があるが、昼間のメニューの中にも感じられる部分があるが、夜の方は、どちらかというところとベジタブルというニアンズで書かれていたと思いますが、昼と夜を完全に分けるのか野菜という一つの切り口という部分を柱としながらメニュー展開して行くのかその辺りの考え方をお聞かせください。

申請者

昼はランチをやりますが、回転数を考えます。カフェタイム14時から17時の間は、緩やかなアイドルタイムとする。夜は、既存店舗のレジボードでの実績データを扱ったものを更にアレンジしたものを提供します。

委員

手羽かっちゃんというものがあると思うが、今の炭尽申さんのメニューの一つと考えれば良いのですか。

申請者

おいでんグランプリに出店させたものでありますが、おいでんグランプリの際は骨抜き吾平鳥という名前を出したが、女性に食べていただきたいのでネーミングを変えていきます。

委員

メニューを見ていると急に贅沢ランチとかでも、急に手羽かっちゃんというのが急にポンと出てきて他の所と比べると少し浮いたような感じを受けますが、その辺りはいかがですか。

申請者

トッピング料理で手羽かっちゃんは、メニューではありません。

委員

感じたことは、20代の女性をターゲットにしつつ、健康と一部、美という部分が入っているような気がします。コラーゲンとかの言葉が入っているのは、ただ単に健康だけではなく、美を意識したものだと思います。野菜という切り口の中で、急に鳥とかなった時に女性って違和感を受けないかなと思うが、いかがでしょうか。

申請者

逆に皆さんに聞いてみたいです。

委員

なぜかというところ、東京の国立の方に農家のためのレストランというのがあります。そこは、野菜パフェとかは、普通のフルーツパフェの器の中に、野菜のスティック棒が入っていたりして、農家の中からこの人が作りましたみたいなものがあるようになっていきます。そこが、野菜本来の味を生かしてというのが主としていて、柱がぶれない所があるのですが、それをイメージすると鳥という部分があるので、その辺りどうなのかなと思いました。ターゲットとして受け入れられる部分があるのかなと。多分、経験上で効果があると判断したのであろうけど、少し気になりました。

申請者

鶏肉は女性のお客様は大好きで、ささみや、ももは、人気です。手羽かつちゃんにおいても一本一本、骨を抜いて手間をかけ食べやすくしています。手羽先の嫌いな人は食べにくいという理由が多いです。カニ爪をイメージしていただければ分かると思いますが、そこまで手を加えています。

委員

結構、こだわりがありますね。

委員

夜は一人でも入りやすいのかなと思うが、昼間の店舗の空間席の入りやすさというのは、いかがかなと思います。

カウンターみたいな形になっていて、丸いテーブルがあっけいすがその回りがある中で、女性が一人で入るというイメージができていますか。

申請者

10ページをご覧ください。キッチンをあえて路面側に持ってきたのは、そういう意味です。やはり中が見えないと不安であるので見えるようにしました。

委員

駅からちょっと離れていますよね。

申請者

徒歩1分です。

委員

私たちからして見ると、少し離れているような気がします。健康だとか美容とか女性が惹きつけられる要因ではありますが、それが目につけにくいです。それをどうやってPRをされるのかなと思いました。

申請者

店舗の外観をかなり派手にするつもりです。駅から見えるようにします。

委員

駅から見えますか。

申請者

駅から見えます。直線ですので。

委員

愛環の方からなら見えるかもしれないです。広くPRを行っていただきたいです。

委員

地元の商店街の方も、空店舗を活用して営業していただくことにより、賑わいができるのではないかと期待して推薦をしていただいていると思いますが、実際の新店舗のシュミレーションを1年目、2年目、3年目を見ても、やはり昼間と夜の売上の比率を考えると全体の中で昼間が20～25%、単価が安くてかなり人を集めないと売上も達成できないと、多分、想像ですが利益率も良くない、そうすると地元と申請の目玉も昼間に賑わいを持たせ、もう少し集めて夜につなげて行こうとする事業計画が、昼間がどこかで挫折してくると結局、利益率の高い夜だけになってしまうのではないかと今の計画を見ているとそう思いますが、その辺りについて考え方を教えてください。

申請者

1店舗目の炭尽申明和店は、更に郊外でお客さんが少なく大変、苦勞しました。看板をつけも毎日、通っていても気づいていただけませんでした。当時は、口コミでお客さんを広げました。

昼間の人口の方が夜よりも多いです。既存店舗のお客さんも昼におしゃれなお店が無いと話を聞きます。

委員

あまり、走り過ぎないようにお願いします。社長の意気込みは良く分かりましたが、それが空回りしないようにお願いします。豊田の若い消費者のライフスタイルを変えようという意気込みは良く分かりました。

昼と夜の客層が違う所で、どう持ち堪えていくのか、良い意味で社長に期待しています。

商店街

今回、空き店舗制度の助成に伴い、田淵さんから相談をいただきました。

委員会を毎月、行っていますが、まだ入会して間もない方が会に参加していただいて、新しい意見をいただくといいということが、今まで全くなかったわけで、人柄とか人間的な魅力も感じています。

ちょうど西町6丁目というのは、夜はそれなりにお店もあり、集客は結構あるかと思いますが、昼間の人通りは極端に少なく、その辺を発展会としても年に2回、飲食イベントのようなことを行っていますが、以前から昼間の人通りも何とかならないものか気持ちを役員は持っていました。

今回、田淵さんからエリアで昼間も営業するという話を聞きましたので、発展会としても全面的にバックアップしなければならないという気持ちで推薦をさせていただきました。

今日、初めてお伺いした件もありますが、若くてこういうしっかりした考え方を持っている方が、力を上げてやっていただけると会の方も良くなるのかなと思って聞いていました。

よろしくをお願いします。

委員

中活計画にもある昼間の人口を増やしたいというのが、当然ミッションであるということ、この事業、この委員会は、マネーの相談のように事業をやりたい人に金を出すということを超えて、街の中にそういった仕組みが作れるか作れないかということ審査し交付することが可能だと、その辺は商店街と市役所がしっかり調べていると思います。

実際問題、あの辺りで昼御飯を食べる所がなくて会議所は産文センターへ行って食べるぐらいで、月曜日になるとないので喫茶店が流行っているだけです。やり方によっては、期待ができると思います。

(2) 経営革新・業態転換支援事業 (資料2)

申請者：サッポロラーメン大林店 竹山 澄夫 (大林ヒルズ商店街 (振))

同席者：大林ヒルズ振興組合 副理事長 板倉 昌英

竹山 澄夫さん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きました。

委員

店舗移転と併せて店舗づくりというか、麺を自家製麺にするなどの特長を出して営業時間を変更するというので、トヨタの寮生を対象としていくのですか。

申請者

寮生に限らず、トヨタ自動車に関わる仕事をしている人たちです。運送業の人たちもそうですし、2直の体制に関わっている人たちを対象とします。

委員

一日、どれぐらいの客数になりますか。午後5時から午前5時まで新しい営業するとどれぐらいの見込みですか。

申請者

今、試験的にやっていますが、客数はそう変わりません。客単価が大きくなることと、昼間と違って急いでみえるお客さんが少ないので、少人数でもお客さんに満足していただけるサービスを提供することができます。

委員

ラーメンだけではなく、餃子やチャーハンを食べてビールも出していますか。

申請者

はい。

委員

滞在時間はどれぐらいですか。

申請者

昼よりも長くなりますが、平均すると30分ぐらいになるかと思います。

委員

従業員は、オーナー以下、何人ですか。

申請者

私と妻と他に一人います。

委員

体力は持ちますか。

申請者

今、試験的に5時まで営業していますが、逆にこういった自由な時間がとれて良いかなと思っています。

委員

新製品の開発をされましたが、もう試食をされましたか。

申請者

内輪だけで行いました。

委員

お客さんへの反応は、伺っていますか。

申請者

まだです。

委員

経営革新をやっていく中で経営理念、社長の考え方みたいなものはありますか。

委員

常温で60日間保存とあるが、今もそれがあのですか。

申請者

サヌキメンジさんに協力をいただいて、そういったものを作りたいです。

委員

今はないということですか。

申請者

実際に商品はあり、今うどんで使用されているものをラーメンで応用したいです。

委員

食品添加物はありますか。

申請者

アルコールです。

委員

人件費の削減も経営革新だと説明されていましたが、お客さんを長期に勤める人もいないのでという事だが、その他に人を減らせるという要因はありますか。

申請者

今のようなお店の作りだと少人数では対応しきれないので、改装では追い付かないレベルであり、新たに移転するという判断をしました。

委員

直接、関係ありませんが、衛生区と非衛生区の関連は大丈夫ですか。

申請者

しっかり区分けしています。

店で従業員への衛生教育をしっかりとります。

委員

夜、食べる所は、昼間と違うサイズであったり、そういう意味では、当てはまっているのかなと思いました。今風のネーミングにされたり店舗改装することによって次の発展を期待しています。

委員

単品だけやられるのですか。

どんなメニューがありますか。

申請者

ラーメンセットはやります。

委員

単価はいくらぐらいですか。

申請者

千円ぐらいまでいけば良いかと思えます。

委員

今、ラーメンはいくらですか。

申請者

一番高くて780円、一番安いのは480円です。

委員

餃子もやっていますか。

申請者

オープン当初から手作りでやっています。

委員

餃子はテイクアウトもやっていますか。

申請者

前、やっていたのですが、リスクが大きいです。衛生管理も厳しいので現在はやっています。

委員

板倉さんは、まだ試食はされていませんか。

商店街

まだです。身内だけです。

委員

うどんみたいな麺ですか。

申請者

ラーメンとして提供します。

米を混ぜることが、新しいことであります。

委員

有限会社すまいるさんとは何ですか。

申請者

昨年の春まで、有限会社すまいるとして活動していましたが、売上がかなり下がってしまい、税理士の先生から提案で、今、個人事業としてやっています。

営業時間も長く、定休日ありませんでした。今のほうが、利益が出るのかなと見込んでいます。

委員

有限会社すまいるさんの時に、雑収入が高額であるが、何か副業をしていたのですか。

申請者

これは、会社名義で持っている自動車の個人の使用料です。

委員

家族経営だから、身体には気をつけてください。余裕を持ってやれるように工夫してください。

(3) がんばる個店のネットワークによる魅力創出支援事業の採択について
(資料3)

申請者：大林エリア商業活動有限責任事業組合 代表 板倉昌英

説明者（フードセンター板倉の板倉昌英さん、洋食屋あしゅつとの近藤さん、新寿司の渡辺さん、サッポロラーメン大林の竹山さん、ピアノ・ピアノの後藤さん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きました。

委員

代表者の意気込みがあれば一言どうぞ。

申請者

毎回この席で、がんばるぞ的なことをいっておりますが、昨年から今年にかけてお店の売上が、なかなか伸び悩むというよりも、落込みをどうするのかみんな切実な問題であります。そこを一個でも打破できればと考えています。

よろしくお願いします。

委員

より商店街が厳しい状況の中、今日みたいに若い経営者が4人で意気込みを示してくれています。

こういう事業は、継続は力なりですのでなんとか固めていただき、過去を振り返りながら、来年度以降どうするのか考えていかないとはいけません。

今年は、第4回という事で地産池消と健康志向をメインテーマにして開催されることだから、それなりの意気込みが地域の在住者に伝わる分、更に来年度どうしていくのか、考えていかないといけません。

全4回のうちの1回だから残りの3回も内容を考えないといけません。昨年まで優勝候補の所は、その後どのような知恵を絞っておられるのか、連続優勝をねらっているのか、いろいろ競争的な共用を図るといえるのか、業種が違うものについても、今は工夫をされて活動されていますが、その意気込みが将来の地域の繁栄となるように願っています。

澤田先生、今回4回目になるがこういった取組みについて大林まで足を運んでいただいて何か食べていただけますか。

委員

そちらまで足を運んで行きたくなるようなお店があるといいなと思うが、全然分かりません。

地産池消とか健康志向というのは、全国的に今の消費者の思っていることだと思います。

大林地区でもそういう考えの人が多いのでしょうか。まずは、そこに住んでいる人が利用しないとどうしようもないと考えるので、どう捉えているのか確認したいです。

申請者

正直いって、お客さんの今の意識は私たちよりも、はるかに上であると思います。もちろん私どもの努力が足りないのと、ヘルシーに関する意識は数年前よりお客さんの反応は、かなり敏感となっていると思います。

ヘルシーが周年のテーマとなっていますが、それを意識したメニューを作っていくことが、お客さんに近づいて行く一歩であると考えます。各個店の今の意識がどうかということは少し置いておいて、お客さんの好みに合うテーマにそのメニューに触ることでお店の意識をもっと変えていって欲しいという所が大きい目的であります。お店が変わっていかねばいけません。

そのためにこのようなグルメグランプリ的なことを利用して、ここで優勝することが全てではなくて、あのお店はヘルシー・地産池消に取り組んでいるのだということをお客さんにアピールできて、店主の気持ちがそこで変わってくれるということがないと思っています。現状では、まだそこまでに至っていないところであります。

委員

地産池消と最近どこでも言葉を利用していますが、大林ではどこまでの作物を使用することを考えているのですか。

申請者

ミーティングの中で出てきたが、農産物に関しては、なるべく豊田市産で行きたいと言っています。ラーメン屋だとお米や野菜を使用することは可能であるが、お寿司屋さんの場合だとどうするって話が出てきますので、三河湾の魚に限定しようとより近い地産池消、ここでなければダメというのではなく、豊田市内で海の魚が獲れないので一番近い海の三河湾でという考え方があります。

地産池消を統合しながら地域の農業を育てるということですが、最近モスバーガーへ行っても、どここのレタスとか表示の記載があったり、先日、ひるがの高原のトウモロコシをいただいたが生産者の名前が入っていました。どここの誰々がつくった野菜を使用したメニューの説明は、見せかけのように思いますが、消費者からすればそれが受けています。

今、澤田先生がおっしゃった認知不足ということがありそうなので、市が応援してイベントの情報提供をすとか、もう少しグランプリの間だけでも地域への広がりを示す必要があります。今年度、豊川でB - 1 グランプリ開催されるが参考となると思います。

委員

今回のO-1 グランプリはグーグーグルメフェアの試行だということですが、実際にやるのは26年度からということではよろしいですか。

申請者

大変、わかりづらい説明で申し訳なかったですが、1年かけてグーグーグルメフェアを年4回に分けて開催します。このテーマがヘルシーであります。その中のひとつがO-1 グランプリであり、今回は10月1日から行うものであります。今までは、O-1 グランプリのみを単体で行ってききましたが、大林のあたりに行くとおいしい物があるとか、あそこは飲食で良い店が多いからなと思われるためには、今までその時は、お客さんは来るけど、その後、続かなかつたりということが多かったので、4回の中の1回は、起爆剤であってその後の延長としてあと3回の季節毎にヘルシーをテーマにして各お店でオリジナルのメニューを作っただけだと、あそこの店は一年かけて色々なものを出している、今年はヘルシーらしいよというふうになるかと良いかと思えます。

委員

いただいている資料の中で期待される効果と目標とありますが、最終的な目標として今年度の開催はグーグーグルメフェアの試行期間と位置づけて26年度より4回の飲食企画を実施するとなっているが、今回のO-1 グランプリは試行期間であるが故に、今までの第3回までと何が違う企画を考えているのかを聞きたいです。

それと、成果目標として、来店客数が昨年度比90%以上とあるが10月から11月15日までのイベント開催時期の来店客数ということで良いですか。そうすると例年、O-1 グランプリそのものも、どんどん毎年、来店客数が減ってきているということですか。歯止めがかかっていないということですか。最初の説明では、開催期間中だと消費行動は効果が出るけれども長続きがしない、結果としてトータルで8割となってしまうということ、どんどん落ちているのであれば、次に向かってどんなことをやるかと考えていないと、こういう単発イベントも効かなくなっているかと理解せざるを得ないです。

申請者

今まで開催した場合だと昨年並み100%まで戻ってきている。その期間だけであるが、その後の落込みが良くない。

委員

そうするとなぜ、昨年並みの目標値としないのか。10%下げるといふのはどういうことですか。

申請者

それだけ落込みが、激しいということです。本来、目標であると100%以上で書くのが普通と思うが正直に書いてしまいました。そんな格好いいことが書けないほど落込んでいます。達成が90%まで行けばいいじゃないかという意味で書きました。100%行けば良いのですが、強気な数字も書けないのも現状であります。

委員

大林あたりに行けば何かうまいものがあるとその時は来るけどと言うが、その時おいしいと思えば次にお客さんは、来るのではないのでしょうか。それが来ないということであれば、それは違うところに問題があるのではないですか。

申請者

今回ほかの商店街と連携して三河豊田駅であったり末ノ原駅だったりというのをうまく活用していきたいのですが、トヨタ自動車さんは飲酒事故がある度にどんどん外出が減って行きます。特に寮生さんは、本当に減ります。では、近くだから歩いて飲みに来てくれといってもなかなかそれだけにというのもあるみたいで難しいです。

お客さんの絶対数を増やしていかなければいけない、今回の目標も客数ですけども、今、大林の中で来てくれている人、大林は人口密度が高いですので本当は近場からもっとどんどん歩いてきて欲しいんですけど、まだそこまで行き着いていません。外部からも呼べないという要素も今回入っています。

委員

近隣の人は、近いけど高いと思っています。歩いて行ってちょっと中華食べてラーメン食べて最後、お寿司を食べて毎日でも1週間、利用できるような気がします。その辺の仕掛け、仕組みという所が、イベントをやる事が目的では無くてこれをやることによって、毎日、来ていただける客さんを作るんだという話になるのならその辺の所に基軸を持っていかなければいけない。三日間、一週間イベントをやっつて良しでは、つまらないではないでしょうか。

次につなげていく仕掛けがほしいです。そのためにみんなそういうことをやる訳であるから、みんなで考えてやった方がおもしろいと思います。

委員

ネットワーク事業は、まず前提として各個店自体の情報交換ができるコミュニケーションツールが必要であると思いますが、それはお作りでしょうか。

申請者

それはばっちりあります。

委員

ばっちりであれば、それを読んだお客さんは、それを見て来るはずだと思いますが。

申請者

個店同士の意思疎通ということでしょうか。

委員

そうではなくて、お客さんに対してのものです。

申請者

勘違いしていました。昨年、やりかけて結果として上手くいかなかったです。

委員

近隣から来た方の顧客の意見は集約されていますか。

申請者

店舗店舗ですが、その中で目立った意見はミーティングで話し合いがされています。

委員

もう1つはその店舗にリピーターになっている顧客がいると思いますが、その意見集約を行っていますか。

申請者

そこまで行っていません。

委員

その店舗のリピーターと、その時かかって何回も来てくれた人との意見の調整という所がないと全体ネットワーク事業の顧客はありえません。

申請者

全体ネットワーク事業とは団体全体ということでしょうか。

委員

各お店での魅力性とのリピーターと全体ネットワーク事業での魅力性というのをきちっと把握していないと魅力性があげられません。そこはなされているのでしょうか。

申請者

テーマを設けることで毎回、新しいメニューを作っていきますので、そこで良い見方をしますと、各お店が今までに無い新しいものを作ってくれるというのがまずは、モチベーションアップになり、それがクォリティーになるのかなと思っています。

委員

その新商品を開発する時にお客さんからの要望を取り入れていますか。

申請者

それは当然お店として入れるべきでやっていると思います。

委員

ネットワーク事業としてつながって動いていくという展望を持っていますか。健康という志向であったり、健康というものが十分、20店舗の中で連動して動いていけるか、魅力性があげられるものがなければ、それなりの一定のラインを20店舗が連携している意味がないです。その連携があれば外から街へ呼ぶことができます。近隣に住んでいる人でお店のリピーターはリピーターで良く、遠くから街に呼ぼうとすることは、街そのものも魅力がなければ、他の街から呼ぶことはかなり厳しいものがあります。そういう情報発信が必要です。

ミーティングで検討されるということであるが、何らかの料理人を抽出してこないと検討ができません。前回と今回のお客さんの意見があるわけだが、来季に向かってどう読むのか、料理変装を抽出しないとイケないです。その作業をされていますか。

申請者

できないながらも、今いわれたニアンスのことをミーティングで検討していきたいです。

差別化を図っていくには、おいしい料理、おいしいメニューが必要です。

委員

おいしい料理というのは寮生からリサーチされていますか。その結果、おいしい料理が考え出されていますか。

申請者

寮生が多い店に関しては意見をいただいています。ほとんど寮生が来ないというお店もあるが、そこはそこなりの意見が出ています。全部、一つにというのはなかなか難しいですが、私たちの組合は、おいしいものを出しているお店の集りにして行こうという大きな目標がありますので、そこを崩さないように仲間が決めながら進めていきたいです。

委員

寮生が来ない所にも寮生への売り込みが必要ではないですか。

申請者

前回、O-1 グランプリで試しにやってみましたが上手くいきませんでした。

委員

どこが原因であったのですか。

申請者

お客さんを次の店へ回していくという仕組みを作ってみたが、一件で全部終わってしまうとか、次のお店へ行くとスタンプがもらえるみたいな仕組みであったのですが、他の店に行かずにずっとここで食べるからスタンプを押してくださいという意見がありました。

申請者

業種が違い過ぎて、寿司屋さんとうちみたいなラーメン屋さんでいくと、うちに来てくれたお客さんが寿司屋さんに行ったらスタンプがもらえるというスタイルをとりましたが、単価が違い過ぎることなんかネックで回ってくれるお客さんが少なかったです。

委員

期間は1年ぐらいですか。

申請者

あの時は1が月半でした。

申請者

思うとおりに動いてくれないものです。

委員

こういうスパンは改良の余地はないのですか。

申請者

それが、今回、試行でやる周年フェアです。

委員

若い人は、ハンバーガーもお寿司も好きです。

申請者

きっかけがあれば行くと思います。

O-1 グランプリがきっかけになれば良いかと思います。

委員

お客さんとのコミュニケーションが大事です。なんとか地域でがんばっていただきたいです。理事長が正直なところがあります。憎めないけど少し甘さがあります。前向きに10%増と強気に目標設定してほしいです。若い力でがんばってほしいです。

【部長あいさつ】

(4) 「ソーシャルビジネス支援事業」・「がんばる個店のネットワークによる魅力創出支援事業」の評価について (資料4)

事務局

審議に入る前に今後のスケジュールを確認(資料4-4)していただきます。

商業振興条例は、平成26年度までの10年間の条例でありこれが終了しますので、今年度中に見直しを行っていきます。

11月の商業振興委員会の時まで、実績、成果、評価、課題を整理し、3月までの間に、条例の見直し方針を出していきたい。3月には、条例素案の提出を考えています。

その後、庁内の調整、議会への説明、パブリックコメントを経て9月の議会上程を考えています。

補助金の交付要綱は、同様に11月までに実績、成果、評価、課題の整理を終了し、その後、見直し方針、5月に要綱の素案を作り上げて、庁内の委託・給付事務効率化委員会にかけていきます。

条例、補助金交付要綱について、11月までに補助事業の評価をお願いしたいと考えています。

補助事業の評価だけではなく、平成17年度から始まった「がんばる応援プラン」「新がんばる応援プラン」これらの評価も併せて11月までに行っていきたい。その後、商業振興施策のあり方の協議をしていただき、3月の商業振興委員会で提言をいただきたいと思えます。

前回、出していただいたものが「新がんばる応援プラン」を参考に配布しました。

経済センサスの結果が11月に出てくる予定で、この資料も反映していきます。他市において商業振興計画を作っているところもありますので、計画で行くのか、プランで整理していくのか、委員さんにも諮りながら進めていきます。

今日は「ソーシャルビジネス支援事業」・「がんばる個店のネットワークによる魅力創出支援事業」が3年になります。議会で、3年になるので見直しをしていくと説明をしております。

今日、皆さんから重要なご意見等があれば、今後、庁内の会議で部分的ですが要綱の見直しを行うということも可能であります。今日の意見を参考にさせていただいて、今年度内の短期の見直しが必要なのか、来年になれば全部の見直しがありますのでそれに合わせるのか、その判断もさせていただきたいと思えます。

(事業の概要について説明)

委員

「ソーシャルビジネス支援事業」は、過疎化だとか高齢化の中での地域の課題をどう捉えていくかということで、支援ということで特に生協さんとフードセンターいたくらさん、トヨタ生協さんについては、精力的に3年間行い、余り、ご商売としては決して割の良い事業ではない、社会的利益というのか地域のいろいろな課題に対して貢献するという立場からご協力をいただいています。

生協の活動は、見学をさせていただいて、とても一生懸命、活動をされていました。階段を上がるのが、大変だという意見もありました。また、公民館の前で楽しみに前もって集っている高齢者の姿を見ると、社会的な正義で仕事を行っていることに敬意を評すると共に、市もそれに対する援助をされています。

フードセンターいたくらさんについては、板倉社長の正義感か補助金ねらいか知りませんが、フォローアップ事業をなされています。売上目標4百万に対し、実績58万(15%)、私ども目標値を認めたところに問題があるのでないかと反省するところでもあります。

「がんばる個店」は、16年度の商業施策委員会、17年度の商業振興委員会、16年の時から、がんばる商店街を目指して豊田市が早くこういう言葉を使い、そのうちに愛知県もこの言葉を使っておりますが、「がんばる個店のネットワークによる魅力創出支援事業」は、ご当地グルメを探せ、O-1グランプリ事業ですが、なかなか効果は大きく発揮されていないような気がしますが、やろうとする努力だけは認めざるを得ないところでございます。

委員の意見をお伺いします。

委員

「ソーシャルビジネス支援事業」でも移動販売という部分は、多分、補助がないとなかなか厳しい、私も岐阜県の山間地域で少し関わったことがありますが、やはりお客さんの数というのが部落、部落で限りがあって、部落の人数が増えるかという増える訳ではなく、亡くなる方とかいてお客さんが減っていく、その部分の移動販売を止めるといった時に、それ以外の買物手段がなくなるという、そうなると会社としては、利益追求をしていかないといけないが、なかなか難しい所がある。

補助という部分も、単に費用対効果という部分もついても、次にどのように見るのかというのが重要であって、資料に書かれている内容は、商工会や実施団体からの意見が多かったが、お客様からどういう意見をもらっているのかなとすごく重要なのかなと思いました。

そうした部分が販売の中で、いろいろコミュニケーションが取られていると思いますが、実際にお客様としてこれがないとどうなのかという部分が補助については、重要な切り口なのかなと思いました。

既にいろいろとアンケートを取られているのであれば、利用できる部分もあるのかなと思います。

それから、「がんばる個店のネットワークによる魅力創出支援事業」は、先ほども〇ー1グランプリの関係で話を伺っていましたが、何かをやりたいと何件かの店が連携して要件があてはまっていればということですが、5店舗以下というのもありかなと思いました。ただ、あまり少なすぎると相乗効果、波及効果というのが見出されないの、今後、何店舗にするのかという議論は必要かなと感じております。ただ、がんばる個店となった時に、もしかすると、単にこういう事業をやりますとか、ネットワークを組んでこういう事業をやりますというだけではなくて、〇ー1グランプリの話聞いて思ったのが、がんばる個店、個店として何をやっていくのかという部分を一つの評価としても良いのかなと思いました。

先ほどの話でいくと人を呼ぶためにこういうイベントをやっていますとか、おいしいものを作っていますとかこれは分かりますが、もしかすると、入りやすさだとかは実は改善されていなくて、おいしいものを作るだとか、そういう部分だけに焦点が行っているのかなと思いました。こういうことをやってこういう改善もしていますという切り口もあっても良いのかなと思います。

委員

ソーシャルビジネスについては、やはり買物弱者という社会的な問題に対してどのような対応をするのか、これからどんどん増えて行くであろうということに対しての要請、国からもそういう動きがあったということで、いち早く豊田は先に動いたということで、まさしく、浅井さんがおっしゃったような採算性を考えていかないといけないと思う。

「がんばる個店のネットワークによる魅力創出支援事業」は、これから商店街という形体が存続するかどうかという、今、瀬戸際に来ています。どんどん商店街を分割していつて続ける店しか残らなくなって時に、彼らに何かがんばれる仕組みを与えることができないのかなと、現在、商店街という形体のないところに、何も施策がないということで何か仕組みが作れないかと考えています。その辺での使い勝手が悪かったのと会議所を含めて指導の仕方が悪かったというのは反省しているところでもあります。

その辺の人数の問題については、いいかどうかは、僕が思っていたのは再提出だと認識していたが、要綱の問題だとか、その辺の仕組みをきちっと作ることかなと思います。どうしても、こういう評価をして次の制度を考えるのは、民主党がやっていた仕分け思い出してしまい、仕分けではなく見直しであるのなら、どういうものを作って、どういう形のものを作っていくんだという話が必要になってくるのかなと思います。一步、踏み込んだ形での次の時代あう仕組みを考えていかなければなりません。

今までは、商業者というくくりが商店街の人だとか既存の商業者であったが、これからどんどん農協関係の人が商売にやってくるだとか製造業の方が物を売ってくるだとか、商業者という範疇も変わってくるような気がします。商業者の経営も今までと同じ形でいいのかなと考えなければいけないです。

指導する方も、紹介する側もそうだが、こういう形にしたいよねと共有するようなイメージが出来ないといけません。どういう人がどういう人を指導してどういう支援をしたらいいかというのが見えなかったものだから、もう少し要綱、政策を含めて、例えばこういう形と買物弱者に対しての支援がいいよねだとか、こういう形になった時にこの人たち満足してくれるよねと状態まで、一步、踏み込んでイメージを考えていくことが必要なのかなと思いました。この数字、評価だけ見て全部、ペケにするのは、作った時の思いというのが上手く伝わっていません。上手く伝わっていなかった原因がどこにあったのかという事を考察する事は大事だろうけれども、ダメだと言われるとさみしい思いがします。

委員

ソーシャルビジネスは、国の方向で買物弱者、昔は買物難民とかいっていたが10年以上前から名古屋市でも買物弱者が存在します。高齢化が進み当然の事であるが豊田市は平成の大合併で旧市内周辺地域については、移動販売が可能となり合併が大きな効果となりました。合併していなかったら、稲武や小原や足助で移動販売が単独でなされたかどうか、生協さんが行かれたかどうかということもあるので、移動販売については合併の効果があったのではないかと考えられます。

商店街については、これは豊田市商店街振興組合連合会ってあるのですか。

委員

今まで、豊田市商店街連盟と、豊田市商業協同組合ともう一つの団体がありました。この3つの団体を、来年、5月ぐらいに合併させますので、そうすると商店街というくくりだけではなくて、どこのお店屋さんにも加入する事が出来ます。大型店は賛助会員という形になります。あと、商工会さんとの関係をどうするかというのが課題となっています。

委員

豊田市は商店街として弱いです。名古屋市の中にも市商連があります。

商業の活性化には、商店街のがんばりが無いといけません。少し弱さが見られます。

委員

ソーシャルビジネスの方ですけれども景気を生むということではないので、これは買物弱者対策ですから、少し反対しています。売上高が、やはり基準ではなくて消費者からのアンケートを取って、その顧客満足度を持って達成したのかどうかを見ないとリサイクルは厳しいと思います。これで利益を出そうと思うと、ちょっと皆さんやらないと思います。一般の方が何だかんだのことをしようとするのは、厳しく評価方法を変える必要があるかと思う。

それから、がんばる個店の方は、劣等な土地利用を推進していくというのも一つですから、各個店を通用とする方式をどこかでしないと固定診断するとかグループアーク事業をやるのであれば、どこかで固定診断をして固定強化するだとかそうしないとネットワーク組んでも力は発揮できないので、そこまで食い込んだ何らかの仕組みが必要かと思います。

委員

なかなか難しい問題ですけれども、やはり先ほどから意見が出ているように買物困難な人たちは買物する人自身の意向、そういうものを把握する必要があるのかなと思います。どうしてそこへ出られないのか、場所に行けないのかお店にどんな物が欲しいのか、いろいろあるかと思います。だから、買物する人の意向というの、調べる必要があるのかなと思います。

先ほどから商店街の意見を聞いていると、商店街として団体を組んでやって行く事はなかなか難しいみたいな感じを受けました。やはり製造業の人でも野菜なんかでも工場で製造業の人たちが野菜を作ってそれを売るとか、そんな形も今、考えも多く出ているので、いろいろな方法を考えていかないと商業は難しいなと思います。

委員

卵を4パック持っていただくとか、宅配はやっていないのですか。

委員

宅配は宅配でやっています。御用聞き方式でやっています。

委員

うちは小さな商店街の商店ですけれども、商店街から出ているお店もいろいろあります。

商店街とは別に個店ネットワークを組んで大型店に対抗して行こうというこどもも考えている所もあるので、商店街もいらないような、いるような必要性を感じています。

委員

いろいろ意見をいただいたが、そんなところで良かったでしょうか。

事務局

今、意見を聞かせていただいて、今すぐ今年、来年度に向けて大幅な変更というをやる必要はないと感じました。ただ、今度、提言の中で今後の方針というのを出していかないといけないので、そういったものを含めた中で来年度、ほかのいろんな支援制度といっしょに大幅な見直しをする、その中で再度、見直しをしていく必要があるかなと思います。

委員

平成22年から3年経つので、今までのどおりの延長線上ではいけないと思います。

5 連絡事項

年間スケジュールは初回の委員会で決定されたが、今年度は、条例改正、要綱改正に向け議論することが多いので、下記のとおり臨時会を追加することとしました。

商業振興委員会（臨時） 開催日

平成25年10月22日（火） 13：00～

平成26年 1月 7日（火） 13：00～

6 その他

事務局より資料4-2②、4-5の説明を行い、ソーシャル、がんばる個店以外の制度についても同じように、今後、商業振興委員の意見を伺う予定であることを伝えました。

7 閉 会