

## 平成25年度 第3回豊田市商業振興委員会会議録（実名なし）

【日 時】 平成25年10月22日（火） 午後1時00分～5時00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]  
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]  
杉田 雅子 [株式会社 杉田組 ブルーベリー事業部取締役]

〈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]  
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]  
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]

〈傍聴者〉

なし

【次第】

- 1 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) 「がんばる商店街応援プラン」、「新・がんばる商店街応援プラン」に基づく施策の評価について
    - ①豊田市の商業の状況（資料1）
    - ②「がんばる商店街応援プラン」、「新・がんばる商店街応援プラン」（資料2）
    - ③商店街活性化計画に基づく取組（資料3）
    - ④条例・要綱に基づく取組（資料4）
    - ⑤まとめ（資料5）
- 5 連絡事項
- 6 その他
- 7 閉 会

【会議録（要約）】

1 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  
事務局から説明しました。

3 委員長あいさつ

加藤委員長があいさつをされました。

4 審議事項

(1) 「がんばる商店街応援プラン」、「新・がんばる商店街応援プラン」に基づく施策の  
評価について

①～⑤について、それぞれ事務局から資料に基づいて説明を行い、委員から意見を  
いただきました。

①豊田市の商業の状況 資料1

【主な質疑応答】

委 員 この資料の中で関心があるのは、小売吸引力計数ですが最新の数値が出ればこ  
こで議論できるのですが、尾碕先生いかがですか。

委 員 売場の店舗面積はどのような傾向ですか。

事 務 局 全国的に増えている傾向です。今後、センサスの結果を報告します。

委 員 市町村合併（平成17年前後での調査）の影響は大きいでしょう。  
分析は、中心市街地と山間地域を分けて考えなければならないです。  
みよしと岡崎が結構、豊田より吸引していることが見えます。

委 員 みよしと岡崎は大型店の店舗面積が高いです。

委 員 (1)と(2)の販売金額の違いは何ですか。

事 務 局 (1)は卸売販売額が含まれています。(業種は卸売・小売業)

委 員 (4)のチェーン店が、商店街の加入しない理由に活動内容にメリットを感じ  
ないと回答が多いですが、街中のイベント時に商いのあったコンビニなどフリー  
ライダーと呼ぶがイベントを打って結果的に売上げが上がっているわけでそ  
のあたりを踏み込んで考える必要があります。

イベントを打ってどうだったとか、設問の仕方を変えていかないといけな  
いです。

委 員 アンケートは、経産省の事業で行ったものですか、豊田市独自のものですか。

事 務 局 平成22年に豊田市独自で行いました。

委 員 加入しない理由だとか選択肢などの項目を考えないといけません。

「その他」という項目はなるべく書かないほうが良いです。

委 員 長 消費者調査結果について澤田先生何かご意見ありますか。

委 員 消費者は魅力があれば、ある程度、距離があっても車で買いに行くとします。  
健康思考で良いものであれば高くても購入する人と、安さを求める人と分かれます。

委 員 買い物場所でみよしが無いのは何故ですか。

事 務 局 愛知県が行った調査でみよしという設問の項目が無かったということです。

委 員 みよしに結構、人が流れていることが考えられ、その他という部分を分析する  
必要があります。

また、中心市街地とそれ以外という部分があるので、これだけ見ると中心市街  
地に来るお客さんが選択肢として減ってきているのが分かりますが、豊田の顔

と考えた時に、松坂屋、T-face という部分が無くなるという部分は豊田の顔としての大打撃という形になるのかなと思います。  
近くて便利という部分が、買い物にはありますが、中心市街地は近くて便利というよりは場合によっては魅力的だとか個性的だとかというものが無いと、なかなか買物の選択という部分にはならないのかなと思います。  
利用頻度と利用する理由が全部、豊田市となっているので明確にどうなのか分かりませんが、中心市街地に来る人が近くて便利だからという理由で来るかというところは思いません。個性的だとか今後の再開発の部分もそうですが、そういった部分が重要なのかなと感じました。

委員 続いて空き店舗ですが、空き店舗率が11.2%から9.8%に下がっていますが、これは単純に喜んで良いものなのでしょうか。

委員 これは施策効果が現れているものと考えられます。空き店舗が飲食店として営業していることは仕方ないことではありますが、課題でもあると考えます。昼間の営業ではなく、夜間営業の店が多数であり昼間の賑わいに貢献しにくい部分があります。

委員長 空き店舗は、家主の権利が強くて貸さないということが多いです。期間限定でどこかが保証してくれれば良いのですが、貸しも売りもしないという人が多いです。

事務局 営業店舗数は、H20からH22までに2店舗減っていますが、H24までに30店舗増えています。全体として増えています。33店舗が空き店舗から営業店舗となっています。その内、5件が市の補助金を使用しています。

委員 空き店舗を活用して営業している33店舗は、その後も継続して営業をしていますか。

事務局 調査の時点、時点で数字を出しているのだから分かりません。  
一番街商店街では、地域で空き店舗を何とかしていかなければならないという認識があります。商店街で空き店舗を作らないという意識が醸成されています。

委員 4ページの中心市街地以外の状況、市民意識調査で何か意見はありますか。

委員 足助からの移動販売に対する要望がこの委員会で事業化されて課題が解消されていることは大きなことであると思います。

委員 名古屋市でも買い物弱者が増えています。これからずっと続く永遠の課題であります。

委員 稲武でも移動販売が始まったという話は聞きますが、採算があうのか疑問です。宣伝不足ということもあるのではないのでしょうか。

事務局 あまり成果が伸びていないという状況は把握しています。  
宅配サービスの商品は、品揃えが多くなく、仮に運んでいただけるといっても品揃えの多い商店へ流れてしまっているのではないかと思います。

委員 御用聞きでもないのですか。

委員 ある程度、品を決めてその中からお客さんが購入するという仕方を取っていますが、本当にお客さんが求めているものか分かりません。

委員 デマンド方式をとって何がほしいのか、無ければ街の方から補充するとか活動支援みたいなことをしていかないと、そのまま終わってしまうと思います。

事務局 一方、イオンの宅配サービスは、稲武を除いた旭地区までエリアを拡大しています。日経MJの記事にヤマト運輸が宅配だけではなく、仕入れの難民だとか売り先の難民だとか買い物弱者に対しての対策として、ただの運びだけではない

くて、売り先から仕入れまで提供するという内容であります。仕入れが不足していればヤマトが代行して仕入れを行います。物流が今後、大きく変わっていくと思います。

松本のスーパーでは、区域外から3割の事業者からの需要があったようです。

委員 稲武の場合は、商工会と商店と卸売業が入っていると思いますが、卸売業と連動することはできないでしょうか。

事務局 卸売業は商工会の会員ではなく、卸売業がその仕事を取ってしまうと、小売業から反発があります。

委員 もちろん、小売業からの了解をいただいた上での話です。

事務局 ニーズにあったものということであれば可能であると思います。今は決められたものを提供しています。

委員 西友とかアマゾンはうまくやっています。商品倉庫が大きいものがあれば上手く行きます。

委員 移動販売と買い物バスがありますが、フレキシブルに対応できなければいけないです。

事務局 昨年、稲武は試されて中心まで来ていただいて、バスで商店を巡るということを行いました。なかなか上手く行きませんでした。

電話で注文を受けて手配する人件費、宅配する人件費を考えなければ自立はできません。

委員 これは永遠に支援しない限り、自立は難しいと思います。

## ②「がんばる商店街応援プラン」、「新・がんばる商店街応援プラン」 資料2

### 【主な質疑応答】

委員 新プランはH27～29年度の3年間限定のものですか。

事務局 3年間限定のものではありません。

委員 がんばれない商店街とがんばる商店街はどう捉えていますか。

委員 がんばる商店の集合体である商店街への支援はできましたが、個店でがんばっているが商店街へ所属しない個店への支援はできませんでした。

中山間地での空き店舗補助の実績が1件も無かったです。今後、当地域でがんばる個店についてどう支援していくかが課題であります。

やる気があってもがんばれない商店街をどう救うかが課題であります。

委員 状態が、どう変化してきているかをきちっと見ておかないと、多分コンビニがものすごく増えて、売り場面積がどのように増えているのかドラッグストアで野菜や日用品が取り扱われたりして地域の商店街が影響を受けているのだろうと思います。そういう所をしっかりとベースで見ておかなければいけないです。

世帯の構成比率などの変化も影響しているであろうと考えられます。

そのように見ていかないと何も結果が出てこない分析になってしまいます。

事務局 今後の施策を考えていく上で、現状と課題というところでマクロ的に消費者物価の動向や世帯数の推移や人口、市内商業の細かな資料を出したいと考えています。

委員 マクロとミクロ分析が必要であるかと思っています。

委員 直感していることは、問屋さんが消費者に売ってしまったり、産地が小売店に直接売るとか、昔の流通形態が変わってきていることを身近で感じています。では、どうするといっても何ともならないので施策と小売店が上手くマッチングできれば何か光りが見えるのかなと思いました。

### ③商店街活性化計画に基づく取組 資料3

#### 【主な質疑応答】

委員 はしご酒は継続できなかつたですか。

委員 商店街の負担となってやめているところもあります。

委員 何か意見はありますか。

委員 市の評価の部分で、これはそうだよねという部分と、そうなのかなと疑問に思うところがあります。補助金を打って新しく始めた事業だとか、あるいは充実した事業だったとか、変えた事業がどうだったのか、次に続くのか、よその取組みが他の地域にも活かされるのではないかだとか、そういうところを見ながら評価、これだけの補助金が上手く使われたのか、単にこの制度を知っている人だけが使われたのではないかという見方もあります。評価の部分をきちっと整理しておかないと防犯対策に効果があったという話になると、正しい評価と言えるのであろうか。次でしっかりと整理して議論をしたほうが良いかと感じました。

事務局 商店街が所属する自治区長さんは、商店街が街路灯を整備していることについて大変ありがたいという評価をいただいています。地域社会の担い手という観点で、ただ単に商業振興だけの部分ではなく取組んでいけないと感じています。

委員 街路灯を整備する時に、街路灯の衣装なんかを工夫をしてこうやってまちづくり、都心景観に貢献したとか発展につながるだとかそういうところまできちっと見るべきであって、単に自治区長から要望のあったものが整備できたという評価ではなく、活性化計画に基づいてどうだったのかという部分が重要です。どの部分に支援をしていくべきか、次の条例を見直す時の叩き台となります。ここの評価をしておかないと次が大変であると感じました。

事務局 商業振興という本音の部分で商店街にどのような効果があったのか整理する必要があります。

委員 街路灯を整備するのに1基50万ぐらいかかるものについて説明できるように、自治区といっしょにやっっていく事業との区別が必要です。

### ④条例・要綱に基づく取組 資料4

#### 【主な質疑応答】

委員 何か意見はありますか。

委員 評価の市民の部分で自治区長とあるが、これを市民の評価として捉えて良いものか疑問に思います。自治区長は、自分の町に必要なものであれば是非必要ですという話になりますが、実際はここに住んでいる住民やここに来る人という部分なので果たして市民という大きな切り口で捉えて良いものなのかと思いません。商店会議所等の個店支援を丸投げしていると感じます。もっと商工会議所等が支援してもいいのではないかと思います。

商工会や商工会議所の会員数が減っているという話があったと思いますが、愛知県よりも岐阜県の商工会議所の仕事が多いのですが、商工会議所・商工会が主体となって支援しているところが多く見受けられます。制度を見ていますと、本来は、商工会議所等が受け持つ業務のようなものも見受けられます。意見を見ると第三者からの評価のように見えるなど感じました。

国からの専門家派遣の制度があり、ミラサポというサイトがあって登録すれば3回まで講師派遣という制度があり、そういうものを活用していけば解決できる内容のものもあるなど感じました。

また、交付実績が終わった後に、効果がどうだったのかという検証が必要かと思っています。事業が終了したらそれで終わりではなく、1年後2年後どうなっているのか本来、補助金はその後5年間ぐらいい報告しないといけないことになっているかと思っています。市民意識や消費がよそに逃げている部分を見るとあまり良いと思っていなくて、長い目で見た部分、終わってから追いかける部分が必要かなと感じています。

**事務局** 空き店舗と経営革新の事業については、実績後3年間間は報告しフォローアップすることになっています。途中で廃業したという例は、ありません。

**委員** 補助金を交付した以上、指導するようなフォローアップは必要かなと思っています。  
**委員** 沢山の補助金が使われてきたことを担当者は分かるが市民は知らないです。市民としての評価というところが少し疑問であります。区長さんの意見はあるが市民の意見ではないです。

**委員** 商業振興行政と消費者行政を見る中で、消費者にもメリットがあるようなものでなければならないです。消費者の声を聴いて吸収して商売をやっていかなければなりません。

**委員** 地域貢献の部分、地域の担い手としての商業機能という部分があるわけで、ここは市民と書くよりは地域として考えるべきであります。消費者がどう思っているかという商業の部分をもどのように保持させていくべきか委員会のねらいでもあるわけで、消費者に指示される店づくりということになるのかなと思っています。その辺りの商店への指導だとかは商工会議所等が行うことかなと思います。

#### ⑤まとめ **資料5**

##### 【主な質疑応答】

**委員** 具体的事業として商業マッチング事業は、削除していくのですか。

**事務局** ここでは結論は出さずに、委員さんの意見を聞いてやる必要があるのか考えていきたいです。このカテゴリとは別であるが、農商工連携事業の中でホテルに売り込むだとか地域のスーパーに売り込むことは考えられますので、ここは残していったほうが良いのかなと思います。

**委員** 農商工連携の兼ね合いで新しいビジネスが生まれるだともう少しPRしていく必要があるかと思われま。何に使えるのかというのか分かりづらいところがあります。

**事務局** 項目としてはあげたが事業立案はしなかったです。

**委員** 空き店舗活用支援事業で先日、商工会議所から要望を出さしていただいた中にもあったが空き店舗の期間の6ヶ月の用件と、年度を挟んでの審議が委員会でも対応できないことに、色々な店舗が豊田で出店しようとした時に7月のおいで

んまつりに開店しようと考えています。過去の事例だと5月の委員会にかえて行っていくとどうしても秋ぐらいの開店になってしまいます。竹生線の中でオープンを目指している店舗があるが、2月、3月の委員会に前倒しして図って行きたい、年度を挟んで工事ができる仕組みというのを考えていただきたいです。緊急性があるので、みなさんの理解をいただきながら年度内に審議いただいて、来年度早々に工事できる仕組みを考えていただけると来年のおいでんまつりに間に合い併せて街の魅力アップにつながるのかなと思います。

事務局

やり方だけだと思います。期間が早くなるということがあります。

事務局

ソーシャルビジネス支援事業は、年度早期に事業継続着手できるように2月、3月に審議を経て4月1日付けで事業採択しています。

委員

経営革新の認定を受けることによって、国県の支援があると書いてあるが、国の支援は多分ないと思います。低融資となった場合に、信用保証協会をかまして行うことができますが、県の保証協会の話になってくるし、愛知県の場合は農商工連携だとか地域資源だとか補助金という形はありますが、県ではなく愛知産業機構が絡んでくる話になり、経営革新を取ったからといって展示会に出るから補助金を出しますという制度であり、商業活性化という部分の改装費を出しますという部分は基本無いので、県の支援が産業機構に確認した方が良いです。多分、無いと言われると思います。

委員

新規改善事業について「がんばる」の時に、新たにこれを追加してやろうということだったと思うが、ここについて上手くいった、いかなかったことをもう少し書きこんだ方が、次につながると思います。実績は無かったが、こういうニーズが深まってきたのでこの制度は残しておくべきだとか書き込んだ方が良いかと思います。

ソーシャルビジネスの区分けの話であるが、ソーシャルビジネスと新たな公共の担い手という部分はいっしょになるケースもあり、分けて書いてあるとややこしくなるのかなと思いました。

委員

商店街という範疇でこの先、ずっとやっていけますか。

事務局

それは、厳しいかと思います。

委員

東郷町に出店予定のららぽーとについて、新たな施策がどう対策として対応して行けるのかというところが考えられます。

委員

新しい愛知県の商業の動向について整理していただきたいです。

松坂屋は、まだ残りますよね。

委員

残るような仕組みを作っておかなければならないです。万全の体制で2018年を迎えたいです。

## 5 連絡事項

## 6 その他

## 7 閉会