

平成25年度 第4回豊田市商業振興委員会会議録（実名なし）

【日 時】 平成25年11月25日（月） 午後2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]
早川 正文 [豊田市商業観光課課長]
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]

〈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) がんばる個店のネットワークによる魅力創出支援事業
 - ①申請者：V o s t o k C a f e 代表 松屋 徹 （資料1）
 - ②申請者：とよたまちなかバル実行委員会 委員長 丹羽 誠 （資料2）
 - (2) 豊田市の商業の現状について（報告） （資料3）
 - 1 社会情勢の変化
 - 2 国県等の動向
 - 3 豊田市の商業の現状
 - (3) 豊田市商業の課題と市の施策について（協議）

- 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) がんばる個店のネットワークによる魅力創出支援事業

- ①申請者：V o s t o k C a f e 代表 松屋 徹 資料1
申請者から資料に基づいて説明され、委員から質問や意見を受けました。
説明者：松屋 徹、岩瀬 浩司

【主な質疑応答】

- | | |
|-------|---|
| 委 員 | この事業は、一過性のものなのですか。 |
| 申 請 者 | 豊田市にずっと存在し続けるご当地グルメとして行きたいです。
PRイベントは、今年度の計画の中での大きな柱として行きたいです。今後も継続して行きたいと考えています。 |
| 委 員 | B-1 グルメのようなものに参画するものですか。店の中で料理として食べるものですか、外で歩きながら食べるものですか。 |
| 申 請 者 | 普及させて行く上で重要なことは、いろんな店舗で取り扱っていただくというところで、各店舗さんに豆味噌漬けを使用したタコスを作っていただいて、味のアレンジは自由なんですけど、これを店舗内で食べていただいても良いですし、食べ歩きをしていただいても良いです。こういった形で各店舗の特色を出しながら、豊田スタジアムもありますしサッカーとかコンサートに見えるお客さんにもう一つの楽しみとして与えられるような形になると良いかと考えています。 |
| 委 員 | この食べ物は、オールシーズン用ですか、夏用ですか。お店の中でこれだけではなく、他のメニューもある中の一つですか。 |
| 申 請 者 | 位置付けとして、V o s t o k C a f e というお店は、レストランバーでありピザやパスタなど他のメニューの中の一つにトヨタコスがあるというものです。 |
| 委 員 | 製造方法や販売方法について聞きたいのですが、スタジアムで売ると言っていましたけど、どのように売るのですか。 |
| 申 請 者 | 露店営業ですが、問題点がありまして、タコスは露店で製造することができません。イベントの時は、かなり手間がかかります。パックに入れて販売しています。 |
| 委 員 | 焼きたてのものがあるといいなと思いました。 |
| 申 請 者 | それは大きな課題です。 |

委員	賞味期限はいつまでですか。
申請者	翌日までは全く問題ないです。
委員	小麦粉は、地元のものを使用するのですか。
申請者	ミネアサヒは、使用しません。
委員	原形するための食品添加物は、使用していますか。
申請者	使用していません。
委員	使用していないとなると期間をものすごく短くしないといけません。
申請者	その場で食べてくださいとお願いしています。基本的な売り方としては、物 品販売です。露店販売で売っているの、その場で食べていただいています。
委員	何日までという説明はしていますか。
申請者	その日のうちにと説明しています。対面販売なのでスーパーで買う、お惣菜と 同じです。
委員	味噌を使う時の仕様書は確認していますか。
申請者	自分が味噌の製造をしています。
委員	アレルギーも大丈夫ですか。
申請者	大丈夫です。
委員	売り値の原価はどれくらいですか。
申請者	お店の方では、税込み525円で販売しています。原価が約160円です。イ ベントの時は、客さんの入りの反応を見て変えます。 イベント時は、費用対効果から一番適正かなと思ったのが、350円です。 高く売れば良いが、広く食べていただきたいという思いがあります。
委員	一日、可能な販売数は、どれくらいですか。
申請者	400個超までは一度で販売したことがありました。
委員	目標として扱う店舗を5店舗にする、来年の春に水源公園でイベントをする ということですが、ご当地グルメとしてある程度、認知されるのはどのレベルに あるとお考えですか。どれくらいのお店が扱うようになるだとか、今回は、お 酒を飲む人をターゲットとしています。ある一定のご当地グルメとして認知 されるというのは、幅広い層にうけるものなのか、限られた年齢層に爆発的に 浸透するかどちらかであるかと思えます。店舗5店舗というのは、第一歩であ り、どの程度までやっていく体力が皆様方にあるのか教えてください。
申請者	5店舗は、来年の3月までの目標で、再来年までには15店舗を目標としてい きたいです。 モデルケースとして、岡崎の混ぜ麺会が非常に盛り上がってしまして、先日も ギネス記録が作られた。現在の参加店舗が40店舗で最終的にはそこに近い数 字まで持っていかないと成功とは言えないと思えます。 混ぜ麺会の話を知ると10店舗を超えた辺りから爆発的に増えてくるようす。 10店舗を超えた辺りでメディアが注目しだして、地域にも話がしやすくなる ようす。 ターゲットに関しては、お子さんが見えるようなお店であれば味をマイルドに 仕上げるなりして色々なバリエーションで楽しませたいです。トヨタコスとし ては幅広い年齢層をターゲットとして、各店舗ではメインターゲットを抑えて いくようにしていきたいです。

委員 そうなった時に、各お店の拡がりになればなるほど、豆味噌漬けが付かない単なるタコスのバリエーションだけで広まってしまう心配はないのですか。豆味噌漬けしぼりになる訳ですよ。広めようと思うとタコスだけなら、まだ認知度はあると思うが大丈夫ですか。

申請者 そこに対する主導権は、常にこちらが握っておかないといけないです。気づいたら全然違うものになっていたら困ってしまいます。加盟金を取るようなことは一切考えていません。
トヨタコスが広まることによって最初に注目されるのは開設者であって色々なつながりから得られる利益はあるかと思います。

委員 うちがクレープ屋を営業していきまして、移動販売車も持っております。取り扱うクレープの皮は100%ミネアサヒを使用しています。次にしぼりを付けるのであればミネアサヒ5%だとかするとミネアサヒと豆味噌で豊田らしさが出るのではなかろうかと思います。もう少しプラスαの部分が必要かと思いました。

申請者 実は夢農人さんと関わっており、先日、NHKの取材を受けました。10月29日のホットイブニングで放映されました。地場産の野菜は原価が高く、今後参加店が増えれば安く仕入れることも可能となります。そのためにも浸透させることが第一段階であります。

委員 自分もご当地グルメとかに絡んだりするのですが、地域振興運動の一つで豊田を愛していますとか活動で分かり易いが、以前によく調べたのが各務原キムチで、あそこはキムチを使うという部分で拡がりを持たせています。
トヨタコスは本来、売りたいものは何なのか、タコスなのか豆味噌漬けなのか、タコスと限定しても後々問題がないであろうか。
ミネアサヒの中に豆味噌漬けが入っているおにぎりもありなのかなと思いました。
今後の展開を考えた時にタコスと限定してしまうと拡がりが出てくるのかなと思いました。豊田市に来て、トヨタコスの「のぼり旗」やマップが無ければ、ご当地グルメにはならないかと思います。知る人ぞ知るグルメという気がします。

B級グルメで主になっているのは、麺系とお肉系があります。岡崎の混ぜ麺会が拡がりを見せているのは麺系という部分で関わりやすいし、バラエティも豊富でどんな形でも関われるということだと思います。

今回は第一歩でトヨタコスということで良いけれども、必ずトヨタコスではないとダメですよという話になると、今後、店舗が増える可能性はあるのかなと思いました。豆味噌漬けがキーであるので、豆味噌漬けを活用した商品群であっても良いのかなと思いました。豆味噌をPRしたいのであれば、お母さん方を集めて豆味噌漬けづくりをするのもおもしろいかなと思います。高校生といっしょにコンテストを行うなど色々やり方はあります。

申請者 一般的なタコスでは普及させにくいかと思います。現状として、トヨタコスは、ゴロの良さがキャッチーで浸透させやすいというところで、まずは取組んでいきたいなと思いました。

②申請者：とよたまちなかバル実行委員会 委員長 丹羽 誠 [資料2]
説明者：丹羽 誠、豊田商工会議所 鈴木 淳（まちづくり振興部部長）

申請者から資料に基づいて説明され、委員から質問や意見を受けました。

【主な質疑応答】

委員	既に準備に入っておられるのですか。
申請者	参加店募集の締め切りをいたしました。
委員	チケットの販売はいつからですか。
申請者	2月3日を予定しています。
委員	西町のはしご酒は、21年度で始めて、24年度で一旦、休止となったのはなぜですか？
申請者	飲食店の人が自主的にやることに疲れてしまったようです。
委員	340名のお客さんが入られるお店に余地はあるのですか。
申請者	今まで最高で1店で840名のお客さんが2日間で入ったことがあります。目安としてお客さんの滞留時間を30分をお願いしています。そこは自分でチケットをたくさん売ったお店であります。
委員	リピーター率は、数字で表すとどれぐらいですか。
申請者	率は分かりません。
委員	チケットの回収率はどれぐらいですか。
申請者	99.5%ぐらいです。
委員	回収していないお金はどうなるのですか。
申請者	各商店街において自主事業でやっています。商店としては、たいてい赤字です。
委員	お客さんを呼ぼうとする意欲が強く出すものの原価率が上がっていると思いますが、原価率に対する規制はかけているのでしょうか。
申請者	かけていません。 東北で震災のあった時は東北の商品を仕入れて販売したことがあります。ほぼ完売でありました。その前にやったのは地産地消で豊田市産の野菜を使おうと、猪の肉も使おうとしたが取扱いが難しかったです。農協さんともタイアップして行いました。
委員	かなり社会性もあるわけですね。
申請者	本当は昼から行いたかったです。
委員	女性を集めるようなことも無いのかなと思いました。
申請者	物販の店があると良いと思うが、こうやって仕掛けられるのは飲食店です。本当は物販で仕掛けたいのですが、なかなか良いアイデアが浮かんできません。伊丹に視察に行ったがファミリーが多かったです。今までやってきた経験で今回も夜の開催としました。一番、暇な時は火曜、水曜という意見を聞いて、火曜・水曜に開催としました。
委員	今後、女子会のようなものを開催していただければと思います。
委員	料理の内容について協定のようなものは無いのですね。
申請者	はい、ありません。

委員 将来的には飲食にこだわらず、街中という部分を考えると飲食だけではないので、その辺りを視野に入れながら継続して行くと良いと思います。收支予算の印刷費の部分でチケット当日券が200セットだけで500部とあるが、どういうことですか。

申請者 200部も500部も印刷代は変わらなかったため、緊急時に備えて500部としました。

委員 前売り券は3地区に分かれているが、当日券は分かれていないのは何故ですか。
申請者 当日券を購入する方は前売り券を持っていて、全部使用して追加で購入される方が多いためです。

最近、当日券を購入する人が多いです。天気を見たり、当日まで予定が分からなかったりする人が多いです。

(2) 豊田市の商業の現状について (報告) 資料3

- 1 社会情勢の変化
- 2 国県等の動向
- 3 豊田市の商業の現状

(3) 豊田市商業の課題と市の施策について (協議)

(2)、(3)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。

【主な質疑応答】

委員 現在の課題を抽出して今後の施策を検討していくわけではありますが、今回は時間もなくてどう進めて行きましょうか。

事務局 1月7日に向けて何を課題として捉えて市としてどうしていくべきか、参考となるご意見をいただければと思います。

委員 商店街の有り様について、中心市街地とそれ以外はかなり違うと思います。その辺をいっしょに議論するというのは難しい話だから中活基本計画の中で商業集積地域の中の23haの商店街と、それ以外の商店街組織と区別して議論していかないと同じ施策では通らない可能性がある気がします。その辺も今後のテーマの課題の中に入れていくべきだと思います。本当に商店街で上手くいっているのは東京や大阪のように人口がたくさんいるところであって豊田でも同じようなことが言えていると思われま。人のいないところは、店もなく購買力もなく、そういうところと分けて議論できるような資料整理すると話もしやすいかなと思います。

委員 合併前後のそれぞれの地域を分けたデータで、それぞれ勘案した分析が必要です。

委員 猿投だとか松平、上郷、高岡に商店街があって、がんばっている商店街は、山之手周辺で人口があるからがんばることができる構造となっているわけでありま。

委員 市街地のように自助努力できる所と、どうにもならないところについては、それなりの暖かい支援をする必要があります。両方を分析して2本立てでいかないと難しい提言になると思われま。

委員 客観的な数字をみて、ああそうなんだという思いと、自分たちの周りの商店街とどうつながるのか、自分たちの街が活性化して行ってほしいと思うし、1つの個店でできない商店街としてこういうことができるということを、みんなに知ってほしいという思いはあるが、客観的に吸引力が低い事実と冷静に見て自分たちも考えて行かないといけないと感じました。

委員 援助だけではなく、自助努力もしていただければいけないです。それが基本であります。成果の出るものは支援していき、成果の出ないものは捨てていくようなことをしなければいけません。

委員 合併して8年が経過して色々勉強してきましたが、一番漏れている稲武といたしましては、2本立て3本立てでこの現状を考えて行かないといけないと感じました。一律ではやっていけないほど、豊田市が大きくなってしまったということで合併地区代表として今後の議論をお願いしたいと思います。

委員 中心市街地と旧合併町村を分けて考えていかないといけません。資料を見ると織物、衣料が低く減少している数字を見ると何が原因なのか分析する必要があります。

前回の評価をどうするという部分で、成果が分かりづらく評価もできないのなら、評価ができる事業を作り上げていく必要があります。事業が終わった後の後追いでも構わないから、その事業を評価していく機関、組織がチェックして行くことが必要でその中に市民が入ることが重要かと思います。

委員 新しいデータが間近に出るので、それをベースに考えていかないといけません。総数の中で比較するのではなく、要件が違うのでそれぞれで上手く分析できれば良いかと思います。

商業振興であるのですが、その根っこに消費者、市民にとって本当にあってほしいような形はどうあるのか、それに対して支援がしてけるかという点を入れないと、結局、単発で支援しても吸引力が逃げていってしまう、根本的なところに目が向けられているかというところが大きな課題となってくるであろうと思いました。

委員 地域と中心市街地と合併町村がしっかりと区別されている必要があるかと思います。みなさんが中心市街地に必要なものとして百貨店、デパート、衣料の部分がポイント高かったと思いますが、身の回り品の吸引力が豊田市は低いです。製造業の街である一宮も吸引力が低く、名古屋に近く消費が流れているかと思われませんが、少し外れた豊田市がなぜ吸引力が下がっているのかと考えると、中心地の魅力が落ちているかと思います。豊田の持つ資源としての強みはあるはずなのに、なかなか上手く生かされていないのかなと思います。

今後、近隣市町に大型店が待ったなしで進出してくる中で、豊田の商店街のお店の後継者も今後どうなるのか分からない現状で、以前、中心地を1つのショッピングモールと見るという計画に携わっていたが、段々と空想に思えるようになってきて、今後どうしていくべきかデータを見て感じました。

委員 大きな社会情勢の変化というものが一番のネックで、商業が発達している時は元気のいい人、若い人がいる時はぐっと上がっているが、今は高齢者が多く購買意欲も低下して行くことが大きな課題になると思います。では、その問題をどうしたら良いかと考えると難しいことですが、私たちのニーズとしてはデパートがほしい、衣料品がほしい、娯楽施設がほしいと言うことは容易いけれども実際に今度開いてみると本当にそこが活性化されるかと思うと疑問です。

おいでんバスを見ると市民の要求としてもっと足を作ってくれだとか言っているが、なかなか利用者が少ない現状があります。市民は言うことは容易いけど、いざ市の方で補助してもらって利用しないだとか、市民が欲張りのような気がします。

5 連絡事項

6 部長あいさつ データを分析し、委員さんの意見を踏まえ、豊田市ならではの商業施策を考えていきたいと考えています。

7 閉 会