

## 平成25年度 第6回豊田市商業振興委員会会議録（実名なし）

【日 時】 平成26年2月14日（金） 午後14時00分～16時45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]  
尾碓 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]  
(欠席) 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]  
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]  
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) 桜町本通り商店街振興組合 第4期商店街活性化計画
  - (2) 豊田市商業の課題と市の施策について（協議）
    - ① 前回の商業振興委員会での意見及び商業団体等意見交換会での意見
    - ② 次期豊田市商業振興プランの提言書の概要版（案）
    - ③ 商業関係支援制度見直しの方向性（案）
- 5 連絡事項
- 6 その他
- 7 閉 会

## 【会議録（要約）】

- 1 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。
- 2 委員長あいさつ  
加藤委員長があいさつをされました。

### 3 審議事項

- (1) 桜町本通り商店街振興組合 第4期商店街活性化計画 資料1  
申請者から説明を受け、委員から質問や意見をいただきました。  
説明者：桜町本通り商店街振興組合

## 【主な質疑応答】

委 員 継続こそ力なりということで、現在の22店舗のうち老舗は何店舗ありますか。

申 請 者 戦前からであれば、3分の1から半分になるかと思います。

委 員 八日市のイベントに来た人を個店に呼び込んで商売に結び付けさせることが重要です。集客を図ることは商店街組織の役割で、来街者を呼び込むことは個店の努力であります。

申 請 者 店頭でワゴンセールを行っています。呉服は、昔は売れましたが現在は厳しいです。

委 員 家が近くで、八日市ではたくさんの方が集まり、近くの商店街としてがんばっているなど見習うところがあります。また、維持することも大変なことだと思います。イベントで個店を知っていただくきっかけとなり、次のステップをどうするか重要なことで、売上だとか成果になるかと思います。

委 員 八日市のお客さんは、どこに流れていくのですか。

申 請 者 神社にお参りに行かれます。神社の敷地には露天商が入ってしまして、そちらでも買い物をする人で賑わっています。

委 員 露天商は、何軒ありますか。

申 請 者 40～50軒は来ています。

委 員 露天商だけ、もうけているのではないですか。

申 請 者 今までは、そうで悔しかったので、ワゴンセールを行うようになりました。私どもが八日市というのを始めたという経緯があります。八日市を創めて、今年で61年になります。昔は露天商も入っていましたが、道路拡幅と共に神社に移りました。

委員 次のステップに努力していかないと個店の売上につながっていきません。

委員 子供の頃から商店街を利用し、八日市を知っていました。何かあれば商店街を利用していました。  
いかに老舗の価値を若い人に知っていただく努力が必要です。

申請者 3月の八日市では、豊田東高校生の「チーム八日市」のメンバー50人ぐらいがお手伝いに来てくれます。  
元城小学校の生徒も「お買物体験」や「お掃除体験」など体験学習の場として利用していただいています。  
次世代の消費者となる人を商店街として作っていく必要はあるかと思います。

委員 活性化策はないですか。

委員 一番、重要なのは個店強化の部分だと思います。イベントは人が来てあたりまえです。活性化するには、平常時の状況がどうなったかということです。その後の店舗の売上げという部分に関わって来る部分です。イベントで一年分の売上を稼ぐというイベントでは無ければ、平常時の歩行者通行量は、どうなっているのかなと思います。  
大垣市のイベントでは、個店の目標を立てるようにしています。お店に向いてくれるような工夫が必要です。そしてやってみた成果をみんな話し合う場を設けています。  
視察の事業があるが、本来は自分たちでお金を出し合っていくものであります。商店街活性化計画は、お金が出るからやるものではなく、自分たちの商店街を良くしたいから計画を立てて実行するものであります。  
個店の思いが活性化につながっているのかなと計画を見て疑問に思うところがありました。  
個店という部分でイベント時に何をやっていくのか考える必要があります。どういう効果が出たかと検証しなければいけないです。

委員 3期までは集客の成果が出ているので、4期からは個店の活性化、売上という部分に取り組んで行ってください。

委員 現在、国の事業で地域商店街活性化事業の募集を行っています。指標としての歩行者通行量は、イベント時ではなくて平常時のものを採るようになっています。  
あと、売上販売額を指標としています。もうかかっていないと継続できないからです。

委員 成果のあるところに支援するという考え方です。

事務局 商店街の中でも仲が良く理事会も参加率が高いです。店主は高齢にはなっているが、みなさんで考えて取り組んでいただいています。景観の大賞をいただいた団体でもあります。

委員 この商店街の特長であります、個々の店の小売販売額は高い数字を持っているかと思えます。売り方についても、過去のノウハウに基づいて行っていて、まちの賑いとは少し違うところがあるのかなと思えます。

今後の問題として、中活計画の商業機能集積地の23haに含まれないエリアであり、単独商店街は困難であり、周辺の商店街と連携していく事業をどう示していくのが課題であります。この商店街が周辺の商店街を引っ張っていけるよう期待しています。

委員 八日市をどう個店強化につなげていくかが重要であります。一番街商店街といっしょに取組みができればおもしろいと思えます。

八日市だけやっていたら良いというものではありません。

快適な商店街空間は、個店であるということを、どこかに入れなければいけないです。

事務局 販売額を出すことが難しいのであれば、イベントによりお客さんが増えているのか、年度ごとの傾向がどうなのか、ちゃんとつかんでおかなければいけません。

委員 補助金が途切れたら、事業はバタバタと無くなりますか。

事務局 それは無いです。

委員 年間の補助金額は、どれくらいですか。

事務局 200万円程度です。

## (2) 豊田市商業の課題と市の施策について（協議）

### ① 前回の商業振興委員会での意見及び商業団体等意見交換会での意見

資料2-1 事務局より報告

委員 商業団体等の意見交換会でたくさん意見が出たようですが、ポイントについて教えてください。

事務局 団体よりも個店への支援が必要であるとの意見がありました。山間地では商店街という組織がない中で、数少ない食料品等を扱う個店の支援が必要とのことでした。

イベントが売上につながっていないだとか、イベントのあり方について問題視する意見がありました。

法人格を有する商業団体から発展会など任意の団体が変わる団体がありました。街路灯の撤去に要する経費も対象としてほしいとの意見もありました。

委員 街路灯の管理ができなくなり、放置されることに危険性があります。

委員 街路灯は、どこの帰属のものですか。

事務局 商店街組織のものです。

② 次期豊田市商業振興プランの提言書の概要版（案）

資料 2-2 事務局より説明

③ 商業関係支援制度見直しの方向性（案）

資料 2-3 資料 2-4 事務局より説明

委員 中活協の法改正は、いつ頃の予定ですか。

事務局 4月早々になるかと思います。

委員 それによって位置付けが変わるわけですか。

事務局 協議会の権限が増えたり、制度の中で協議会の認定を受けて事業を行えば補助金が交付される等、変更される予定です。

委員 施策の期間は、平成27年から36年までの10年間の大きなスパンの中で、22の個別施策を展開するわけですが、3年とか5年とか期を分けられるわけですか。

事務局 中間の5年で見直しをかける予定で考えています。

委員 個別施策の中で、最初の3年間は優先してこれだけは取組んで行きたいものがあれば教えてください。

事務局 その部分が大きく見直しをしたい部分で、別の資料で説明したいと思います。

委員 個別施策について何かご意見ありませんか。

委員 人材育成、リーダー育成は、どういう人を対象として、どう取り組むのか考えをお聞かせください。

事務局 具体策まで落とし込みがされていない段階であります。  
人材育成のとっかかりの部分でプランに乗せましたが、平成22年の新・がんばるでは、売りの部分が3つ4つありました。  
いろいろな場面で人材育成は必要かとみなさんの意見や反省評価で浮き上がってきましたが、その他で今の時代に即した何かが無いかなと考えています。

委員 人材育成は、成果の出しにくいところであります。即戦力というのも難しいです。それ以外に目玉となる事業があると良いかと思います。

委員 その中にタウンマネージャーを3年間雇う費用が、この人材育成事業の対象となりますか。

**事務局** 成果が出せるものであれば良いかと思えます。  
外部のアドバイザー事業でうまくいかなかったという話を聞きました。

**委員** 人材育成、リーダーシップ論というのは、最近出てきたことで、そういうことをしてもなかなか成果が上がりませんでした。商人塾を発展させた寺小屋だとか商科村塾のようなものを作ってカリキュラムをきちっと作って、その中に講師を派遣して1年を通して育成して行くというのが今の流れであります。  
基盤整備事業の後継者コースのメニューで似たようなものがあります。

**委員** 商店街のリーダー（理事長）は、なかなか辞めずに断層ができて、後継者が育たない現状があります。名誉職みたいになっている傾向があります。

**委員** 現在は、次世代を育成するという考え方であります。

**委員** 期間が10年間ということだと社会も大きく変わるので、もう少し短くても良いのかと思えます。

今までやってきたことの検証と、生活動態がどう変わっていくか考えた上で、何か施策でサポートをして行くということだと思います。

今までやってきたことだと、中心市街地にしっかりと施策を打って郊外に大型店舗ができてそれなりに小売が出来るような大きな顔を作っておきしょうということです。

コミュニティの担い手としての商店街は、やはり市民にとっても必要なんだということを全エリアで行うべきなのか、それは難しいということであればどういうエリアでやるべきか、どの程度のレベルにしておこうかだとか、維持するだけでも必要ということであれば維持するし、そのイメージが無いと独居世帯が増えて来た時に、ソーシャルビジネス的に商店街を強化させるということだけでは、難しく間に合いません。そういった問題が出てきた時に、商業施策として何ができるのかターゲットを見えるようにやっていかないと、なかなか対策とならないかなと思えます。

小売吸引力は低下したけれども、市民は本当に困っているのだろうかと言うと、意外とそうでは無いかもしれないですし、それよりも本当に困っているのは、日用品などの欲しいものが遠くまで行かないと買えないということが問題なのか、それはコンビニにあれば良いことなのか、商業者側の視線と市民、消費者の視線のところで、上手く施策がマッチングするようなことを考えられるとおもしろいなと思えます。

**事務局** 商業集積なのかソーシャルで良いのか、その辺りをしっかりと市のほうで整理しないといけないと考えています。

**委員** 人材育成という側面と後継者づくりという側面の両方があると思います。それは一つではないと思えます。後継者を作るには、個店ががんばって売上が上がれば、自ずと後継者ができるものです。

人材育成は、違う形で行うべきことだと思います。

**事務局** 個店の魅力化というところは、しっかりと打ち出して行きたいです。

**資料 2 - 5**事務局より説明

**委員** 商店街が全てのエリアマネジメントの業務を行い、責任を負うことは無理なので、商工会議所やまちづくり会社などの役割が必要であります。

**事務局** プランの期間が10年だと長いということであれば部内で協議します。

#### 4 部長あいさつ

**部長** 都市の発展の中で、中心市街地の持つ意味は非常に大きく、魅力的な商業づくりみたいなものを部として求められています。

一方で地域核とか生活に密着した商業といったものが無くなってしまうと市民生活が困っていき、何でもソーシャルで賄っていけるものではありません。

今後も議論をお願いします。

#### 5 連絡事項

#### 6 その他

#### 7 閉会