

平成25年度 第7回豊田市商業振興委員会会議録（実名入り）

【日 時】 平成26年3月13日（木） 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 商学博士]
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（商学）]
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]
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) 商店街活性化計画
 - ①一番街商店街振興組合 第3期商店街活性化計画
 - ②永覚新町商店街振興組合 第3期商店街活性化計画
 - ③足助中央商店街協同組合 第3期商店街活性化計画
 - (2) 商業活性化推進計画
 - ①足助商工会 第3期商業活性化推進計画
 - ②豊田まちづくり(株) 第4期商業活性化推進計画
 - (3) 次期商業振興プランについて

- ① 主要な施策について
 - ア 商店街振興から個店を含む商業振興へ
 - イ 空き店舗支援（商店街等の経営）
 - ウ 支援の対象の見直し

- ② 商業振興条例について

- ③ 提言書について

【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
委員長があいさつをされました。
- 4 審議事項
 - (1) 商店街活性化計画 資料1
 - ①一番街商店街振興組合 第3期商店街活性化計画
説明者：一番街商店街振興組合
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。

【主な質疑応答】

委員 店舗間の連携がされていなく、お互いの魅力を理解していなかったですが、第3期で解決して行こうというのが分かりました。

また、交差点を活用した歩く商店街という新たな構想も分かりました。
商店街の連携が図れない理由は何ですか。

申請者 一番は人間関係にあると思います。桜町本通りは、今まで八日市を育ててきました。育て築きあげて来たものですので、安易な気持ちで入っていくと強い反発を受けます。

委員 市民のために広く行う事が大事かと思います。

申請者 今年のふれ愛フェスタでは柔らかに良好な関係が築けていけそうです。

委員 イベントは各商店街で多く行っていて、その時は集客がありますが、平常時の賑いが向上するように消費者への呼び込みを真剣に考えていただきたいです。若い世代が来るような魅力ある店舗を作っていただきたいです。

申請者 商店の努力というよりも新陳代謝を高める事が大事だと考えています。いかにアップデートして行くかという事になるかと思えます。そのためのモデルとして板倉さんの事業があります。これが上手く行く事で、他にも沢山の候補があります。その時代にあった商売をするのが自然かと思えます。

また、商店街の活動で重要なのは、まちのインフラを提供することかと思えます。歩道の整備だとか、うちの商店街は特徴的な街路灯を整備しました。

インフラが整備され、まちが明るくなり安全な所に飲食店を出店したいという人もいます。活力とまちの魅力が生まれると考えます。店主の年齢が75歳以上のお店にがんばろうというのは、なかなか言えません。

まちなかに公共交通機関を通したいという強い思いがあります。

委員 高校生は通るのですか。

申請者 自転車を通る程度です。

委員 夜は歩きやすいまちですか。

申請者 見通しが良く歩きやすく安全です。

委員 商店街と個店が抱える問題点で、イコールな部分とそうでない部分があります。売上が伸び悩んでいるのは3年間連続ですか。

申請者 物販はそうで、飲食店は違います。

委員 エリマネという話もありましたが、商店街としてどうしていききたいのかなと思いました。ほかとけば勝手に新陳代謝するのと、誘導するのとは違うと思えます。

本当の商売人は、そのまちで商売が成立するか察知します。

申請者 商店街とショッピングセンターとの比較を例えて話します。動物園と里山という例えでお話ししますが、動物園がショッピングセンターで里山が商店街になります。動物園は見やすいし分かりやすく、沢山の種類もいて見物側として見れば、ありがたいものであります。世帯交代も無ければ食物連鎖もありません。商店街は里山でタヌキが見たいからと言ってタヌキに会えるかは分かりません。内部で行われる自然な食物連鎖、住んでいるのと仕事をして生活をしているのがいっしょという意味で、適切な世帯交代もあります。動物園に比べると長いスパンで行われます。動物園では、3年間で模様替えが出来るとしたら、里山は30年かかります。何が理想というのは難しいですが、鳥が季節ごとに去って行くように、その時に最もあったものが最も良い環境づくりかと考えています。安い条件で貸す事と、直ぐ商売出来る環境が整っている事、お客さんが来やすい環境づくり

が大事です。インフラの整備というのが一番の問題です。歩道と車道と街路灯の整備は出来ています。これ以上駐車場を増やす事は、望ましいとは思っていません。公共交通機関をいかに適切に整備するかが必要かと思います。業種として何が適切かは分かりませんが、一時期、携帯電話屋さんが山ほどあった頃がありますが、ぱっと無くなってしまいました。あれはあれで一種の渡り鳥のようなものです。あるあの時期にあれが来た事は、何らか効果があったのかなと思います。動物園の中では飼えないような動物、例えば普通の猫や犬がいっぱい巣を作っている事が理想の商店街だと思っています。

委員 商店街は、触れ合う事が出来る動物園だと思っています。

申請者 情報発信の一步は、お店だと考えそうといったお店が入っていただけるといいなと思います。

申請者 商店街は、シャッターが閉まっているお店が一つあると、まちの印象は低くなります。

委員 年末大売出しや、ふれ愛フェスタの経済効果はどれくらいありますか。

申請者 経済効果ですが、個店の売上は把握していません。ふれ愛フェスタは、個店を知るきっかけとなっています。車を止めてしまいますので、売上は下がっていると思います。年末抽選会ですが、抽選会を行う意味は、2つあると思います。一つは経済効果でそれを楽しみに来る人がいます。もう一つは、商店街名を看板としてあげられる事が出来る唯一のイベントです。あと、商店街の生存確認のような事もあるかと思います。生きてると表明できる機会でもあります。プライドを持ってやる事で効果があります。

活性化の点では、飲食店を一つにまとめて主体となって事業を実施する事が、活性化になるかと思います。まちが主導となって飲食のイベントを行う事は反対です。飲食店の人たちが自主的に行うべきものです。昼間の商売の人たちが時間を削って夜のお手伝いをするのは間違いです。ホテルが飲食をまとめて何かする事が出来ないかなと思います。

委員 抽選券の発行枚数の推移はどれくらいですか。また、今後の展望はありますか。

申請者 発行枚数は全部組んだものの中で行っています。予算の中で行っています。店の数が増えれば発行枚数は増える仕組みとなっています。

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。

委員 若手事業の目標設定はありますか。

申請者 若い人が自ら考えて行動していくことに期待しています。具体的な目標設定は出来ていないです。

商店街の若手会員から思いを話させていただきます。

申請者 ユーチューブ、ラインを活用して、流行をつかみながら情報発信していきます。4名が主体ですが、他の組合員もサポートしていきます。

委員 時代の流れの中でそれは必要ですが、情報の共有化をしなければ情報発信は出来ません。情報化はカッコ良いですが、店に来て買うものが無いとだめです。情報化と店の魅力アップを両輪で取組むと良いです。

ホームページの予算と利用頻度はどれくらいですか。

申請者 無料でイベント時程度なので、これから検討していきます。

委員 地域ニーズを捉えて、平常時の集客増を検討していく事は難しいですが、仕掛けを特に若手職員を中心に考えていく事が重要であると思います。

委員 チラシ、イベント時の集客が、一人でも顧客になるよう取組んでください。

申請者 ワンコイン事業は、商材が限られていて定期的に行えない現状があります。

委員 外の人が、消費するよりも地元の人が利用する事が、まずは大事かなと思いました。

申請者 当商店街は、最寄品よりも買回品の店が多くて遠方から来るお客さんが多いです。

業者がお客さんという所もあります。

委員 豊田でワンコインの事業を行っているのは他にもあるのですか。

事務局 今はここだけだと思います。

申請者 ワンコイン事業のPRと会員への勉強会を実施して、事業の魅力を伝え理解していただき事業の精度を高くしたいと考えています。

(申請者退出後)

委員 売上が伸びた店が12店舗あるというのは素晴らしいことではがんばっています。

委員 若手の育成に力を入れて取組んで行ってほしいです。

④ 足助中央商店街協同組合 第3期商店街活性化計画

説明者：足助中央商店街協同組合

足助商工会

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。

委員 国のどんな事業を活用されますか。

申請者 にぎわい補助金で、町並みPR事業とスタンプラリー事業です。

委員 事業費は、どれくらいですか。

申請者 申請金額は390万円くらいです。総事業は480万円くらいです。

街路灯整備事業はまちづくり事業で3分の2補助です。

委員 香嵐溪の観光客が減少した理由は何ですか。

申請者 交通渋滞や伊勢神宮など外部的な環境要因があります。観光地の多様化していて分散化しています。一番の問題は駐車場かなと思います。

夜の集客は、商店街にメリットは無いです。

委員 古い町並みは、外部からのお客さんをターゲットにしているように見えますが、地元のお客さんをどう考えていますか。

申請者 地元のお客さんと観光客を対象としています。町並みは商店街だけではなく、住民全体で守っています。人口減と高齢化という事で、住民からの売上は減少傾向にありますので、観光客もターゲットにして商店街を元気に行きたいです。

委員 中山間地域の定住化対策について、外部の若い人の受入れ体制はいかがですか。

申請者 空き店舗は増えていますが、空き家は増えていません。店舗は閉めたがそこに人が住んでいるという事です。飲食店とカフェを受け入れた実績はあります。下水が整備されるまで受入れは難しい状況であります。

委員 足助によく観光に行くが、個店ががんばっています。魅力ある店舗が多く素晴らしいです。

委員 後継者はみえるのですか。

申請者 そこで経営出来ないと難しいです。今の状況だと厳しいです。

委員 組合員数は増えているのですか。加入率が上がったのか新規加入者が増えたのですか。

申請者 新規会員が増えました。従来からの既存店は最初から加入しています。

委員 香嵐溪の観光客の減少が商店街へ具体的にどのような影響があるのですか。回遊性のある観光客と無い観光客がいると思いますが、いかがですか。

申請者 香嵐溪は知っているが、古い町並みは知らないというお客さんが多いです。スタンプラリー等を実施して古い町並みに誘導しています。

委員 空き店舗解消の目標数値が1店舗とありますが、全体計画でどれくらいの重みがあるのですか。

申請者 やったという重みです。いきなりは出来なく、まずはという目標です。

委員 空き店舗の解消よりも新規加入者を沢山、増やしたほうが大きなプラスになるのではないですか。現実的に物事を考えた方が良くと思います。

委員 足助は市民、消費者にとって大変、魅力があります。上手にお客さんを集めているように見えます。香嵐溪の時期は、紅葉を見るだけで帰る人が多いと思います。日常の時にお客さんが来てくれるように、「たんころりん」とかの演出みたいな魅力が必要です。女性がこのまちに行きたくなるような、まちの魅力を作っていけると良いと思います。

申請者 3ヶ年の町並みのブランド計画を考えています。

(2) 商業活性化推進計画 資料2

① 足助商工会 第3期商業活性化推進計画

説明者：足助商工会

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。

委員 情報発信事業の予算が少ないのは、なぜですか。

申請者 地元の若者の中で情報発信に強い者がいてコストを抑える事が出来ます。
地元で能力のある者をお願いしたいと考えています。

委員 平成27年度のクーポン券事業は、どんな内容ですか。

申請者 女性限定の割引を考えています。

委員 割引の原資は何ですか。

申請者 個店が負担します。

委員 情報発信機能を緻密に、しっかり行わなければ効果がありません。工夫した幅広い地域への情報提供と、個店の魅力双方の強化が図られるよう取組んでください。

申請者 補助金をいただいて住民が呆けてしまっただけではいけないです。インフラ整備をしていただいたという事は、住民の責務があるという事だと理解しなければいけません。商店街の意識が変わらなければ何も変わらないと思います。商店街内外の助け合いは必要です。

また、商品開発について、宣伝やデザインなど弱い所があります。

委員 会長がおっしゃるように自助努力が大事かと思います。使命感を持って取り組まなければいけないです。

事務局 この交付金の事業は、27年度末で失効する条例に基づいた交付金で、採択後はどうなるか分からないです。3年間事業を見通したそのうちの1年度分を採択するという事をご承知願います。

委員 今年度で終わってしまう可能性もあるという事ですね。

(申請者退出後)

委員 商工会が行う交付金事業と商店街が行う補助金事業の区別を整理した方が良いかと思います。

説明者：豊田まちづくり(株)

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。

委員 イベント事業やペDESTリアンデッキを活用した事業、駅西のペデ通行量が本当に正しいのかと考えると、通勤客も入ってくるわけで、いかに止まっている滞留時間が重要になって来るかと思えます。通行量ではなくて滞留時間で見る事は出来ないのでしょうか。そこから興味ある人を分析する事が出来ると思えます。

滞在時間が短いという問題点がありました。イベント時に、見ることが出来る指標があると良いのかなと思えました。

申請者 通勤・通学時間以外の土曜・日曜の数字を見る必要があるかと思えます。

滞留時間は、フリーパーキングの利用時間から分析を考えています。

委員 平日も土日の取組みを今のうちに定着しておかないと、ららポートが出来たら土日はそちらに行ってしまうのではないかと思えます。今の土日は定着していても、今後ららポートが出来てからは、平日の魅力を追及して行く対策が必要かと思えます。

委員 これからの3ヶ年計画で、競合店の進出に負けない活性化事業とありますが具体的にどんなイメージをお持ちですか。

申請者 今の商業の再編を考えています。お客さんの期待レベルまでに達しているのか、達していなければテナントを入れ替えるなど色々なアクションを起こして行く意味でも、中活の調査を終えて26年度から今後、中身をどうして行くのか検討して行く予定です。まちとしてエリアの再構築を図っていきたいです。

委員 個店としてやらなければいけない部分と、エリアとしてまちづくりの部分を手く選り分けたり、有機的につながって行くことが必要です。

申請者 大きなランドデザインを描いてそれに向けてそれぞれが何をやらないといけないか考えなければいけません。

委員 BCPの問題は、このエリアなのか、もっと広域で考えて行くのか分かりやすくする必要はあるかと思えます。

委員 ららポートを対象としているターゲットとまちづくり会社が考えているターゲットの差がどれくらいあるのかなと思えました。

申請者 ターゲットは、ほぼ同様かと思いますが向こうは施設が新しく天井高が高くて気持ちの良い空間が放出される中でこちらがどこまで対抗できるかなと思っています。

(申請者退出後)

委員 中心市街地活性化協議会の情報が伝わりません。調査の話も初めて知りました。

委員 まちづくり会社なので、もう少し大きな概念のものを形成していく事をしなければいけないです。イギリス型のコンパクトシティは難しいので、豊田型のものを目指していかないとはいけません。ららポート対策は交通体制の見直しなど図って行く必要があります。豊田に来やすく外に流さない集合体系から考えなければいけないです。

(3) 次期商業振興プランについて

① 主要な施策について

- ア 商店街振興から個店を含む商業振興へ **資料3**
- イ 空き店舗支援 (商店街等の経営) **資料4**
- ウ 支援の対象の見直し **資料5**

② 商業振興条例について **資料6**

③ 提言書について **資料7**

事務局から説明を行いました。

委員 資料3について、みなさんから意見をお伺いします。

極端に個店の振興だけを表面に出し過ぎてもいけないですが、今回は商店街振興だけでは無くて個店の振興も前面に出して行くということで意識されています。

委員 商業街組織がある所は、従来の商店街の中で取組み、商店街組織の無い所ががんばっている個店を支援するという整理で良いですか。

事務局 商店街の中でも一律でない所は、枠を超えた事業でがんばる個店のネットワーク事業で支援してきました。繁盛店を作って行く仕組みであります。よそと連携して繁盛店を作って行くという拡がりなのかなと思います。

今までは、がんばる商店街として施策を打ってきましたが、今回はその部分が使いにくいのかなと思います。

委員 商店街の中に繁盛店があって全体の売上が伸びていく、経営の向上が図られるという意味の繁盛店づくりという事で良いですか。

事務局 商店街を否定している訳ではないです。

委員 商店街の中のやる気の無いものまで引っ張り上げないという事ですね。

委員 がんばる個店を支援するのと、それを習ってネットワークを拡げて行く事が今後の課題になると思います。

委員 個店だけに支援するのかと勘違いされないように今後、言葉の整理と掘り下げで考えていく必要があります。

委員 今までは、商店街へ審査をして色々と補助を出していたが、今後は個店が評価されるような施策に力を入れて行きますという事でよろしいか。個店へ補助金を出すという事があるのですか。

事務局 商店街全体を振興しましょうという事よりも、その中で輝く繁盛店をきっちり作って全体の底上げをしましょうという方向性かなと考えています。

委員 申請のプレゼンの中にそういった内容が散りばめられていないとだめだという事ですか。

事務局 そこまで言いませんが、補助率を高くするだとか豊商連という組織が出来ましたので、そういった組織を通じて手を上げる人に対して、臨店指導だとか個店指導を受けていただくだとか、そのようなやり方かなと考えています。

事務局 販促は商店街だとか発展会まで拡げて行き、ソフト系のものを人材育成系のものに目を向けてシフトしていけないのかなと思います。

委員 個店は、運命共同体でハードとソフトの有機的な連携を図って、リーダーだとかスタッフの要請、経営者の意識改革を含めて、いっしょに進んでいかなければいけません。

事務局 地域の中では商店街という所が少なくなってきました。豊商連や商工会に入っている会員がその中で行う事業で繁盛店が出来て行き、地域のニーズをつかんでいただくような所が重要かなと思います。

委員 よくあるベンチャーファンドのような企業に対して、商業の支援をして行くようにそこまで踏み込んで行くのか、商店街のエリアだと加盟していなければいけないとか、どこまで行くのか少しアピール度を高くすれば商業のベンチャーファンド化を振興していくぞというのは、おもしろいですが現実性はありません。その辺りの整理をお願いします。

委員 ソフト事業はリテールサポートで、コンビニが出来てからは業態転換がすごいです。既存の商店街は情報を収集する事が難しい状態です。そういった情報を提供して輝

く個店を作っていくという流れなのかなと思います。新しいものを取って経営革新は難しいです。

事務局 商業で新しい産業を作っていくという思いはあります。

委員 豊田では、景観の規制は無いのですか。

事務局 内容によっては、商店街組織へ働きかけて行く必要もあるかと思います。

会議終了

事務連絡