

平成27年度 第1回豊田市商業振興委員会会議録（実名なし）

【日 時】 平成27年5月8日 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〉

服部 正雄 [元トヨタ生活協同組合 特別顧問]
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]
河原 郁子 [とよた下町おかみさん会 平成24年度会長]
大橋 宏 [豊田信用金庫 副部長 中小企業診断士]
松永 郁也 [豊田商工会議所 常議員]

【欠席者】 浅井 良隆 [コンサルティングオフィス アット・ドリーム]
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〉

原田 裕保 [豊田市産業部長]
寺澤 好之 [豊田市産業部副部長]
三浦 浩 [豊田市産業部商業観光課長]
鈴木 啓介 [豊田市商業観光課担当長]
成瀬 愛 [豊田市産業部商業観光課主事]

〈傍聴者〉

なし

【次 第】

開 会

- 1 委嘱状交付
- 2 委員紹介・あいさつ
- 3 開会
- 4 産業部・事務局紹介
- 5 委員長の互選
- 6 委員長あいさつ
- 7 会議の公開及び本日の審議スケジュールについて
- 8 審議事項
- 9 報告事項
- 10 今年度の商業振興委員会の日程について
- 11 その他
- 12 連絡事項

【会議録（要約）】

- 1 委嘱状交付
産業部副部長から委員へ委嘱状を交付した。

- 2 委員紹介・あいさつ
各委員が自己紹介を行った。
- 3 開会
事務局が、平成27年度第1回豊田市商業振興委員会の開会を宣言した。
- 4 産業部・事務局紹介
- 5 委員長の互選
河原委員が尾碕委員を推薦。全員の賛同を得て、尾碕委員が委員長となる。
- 6 委員長あいさつ
尾碕委員長があいさつし、職務代理に服部委員を指名した。
- 7 会議の公開及び本日の審議スケジュールについて
事務局が説明
- 8 審議事項
 - (1) みゆき商店街振興組合活性化計画の認定について
申請者：みゆき商店街振興組合

申請者が資料に基づき計画の説明を行い、委員から意見を聴取した。

【主な質疑応答】

委員

どこの商店街でも言えることであるが、イベントだけ元気で、実際に来客数の増加に繋げていくのが難しい。何度も開催してきた屋台村であるが、この部分についてはどう考えているか。また、地域コミュニティーにおける商業機能として人材育成も掲げているが、具台的にはどのようにやっていくのか。加盟店が減っている中で、若い後継者の数等は把握できているのか。まず対象となる方が押さえられているのか。

みゆき商店街

後継者については把握できているが、振興組合に出席する後継者は今のところ少ない。彼らは地域消防団には所属しているので、少しずつ振興組合の方にも呼び込んでいく。

みゆき商店街

屋台村に関しては、地域の組合員店舗にも出店してもらい、そこからサービスを来客にPRして、各個店の売上に繋げることを考えている。みゆき商店街の空き店舗等には若い飲食経営者の出店がある。そういった地元の若い人たちと一緒に頑張ってまちづくりのことを考えていくことを目標に人材育成を行っていく。

委員

具体的に人材育成の対象層がはっきり見えてないと、講演会を開いても現在の役員ばかりが集まることになってしまう。せつかく企画するならしっかり仕分けして具体化しないと人材育成という聞こえだけで終わってしまう。そういった点を踏まえて頑張っていたきたい。

委員

商店街の会員が減ってきた要因、チェーン店などを含め、今商店街振興組合に加入していない店がどれくらいあるのか。

みゆき商店街

9店舗ほどあり、うちチェーン店が3店である。商店街の会員が減っている要因は廃業であり、後継者問題等が挙げられる。

委員

商店街は地元で頑張っている人たちのほかに、よそからチェーン店が入ってきて、振興組合には加入しないことが多く、街路灯等の活動ができなくなってしまうおそれがある。チェーン店の方にも振興組合に加入してもらうことが重要であり、市民から商店街が頑張っていると思ってもらえることも大事。みゆき商店街は活性化計画等でもいろんな事業に取り組んでおり、豊田市の中でも特に頑張っている商店街だと思う。ただ漠然と事業を行うのではなく、目標を定めて頑張ってもらいたい。

委員

イベント事業で一時は盛り上がりながらも、イベント以外はそうでもないということがある中で、「ちょっと寄り道」をしてもらえるようなPRをするということであるが、毎年同じ態勢でPRするのではなく変化をもたせた方がいい。PRはどのようにやっていくのか。一般消費者が行ってみたいと思えるようなPRがどのようなものと考えているのか。

みゆき商店街

一時のイベントの盛り上がりだけで終わってしまうことも多く、商店街セールではイベントに呼び込むようにPRしていたが、なかなか売りに繋がらなかった。そのため、飲食に目を向けみゆき商店街に寄り道をしてもらえるように屋台村を開催した。組合員の飲食店が出店しているが、今後も出店を増やしていき、自分たちの売上にも繋げていきたい。個店の魅力は各個店で考えていき、商店街はそれをカバーしていきたい。

委員

各商店にどうやったら集客できるかを考えてPRすべき。「行きたいな」という気持ちにならないことには難しい。

みゆき商店街

屋台村で言うなら、各店舗にそれぞれの独自のメニューを作るよう呼びかけ、各個展のPRをすることも考えている

みゆき商店街

各個展の魅力、商店街全体の魅力を上げることの一環としてポイントカードシステムを導入することを考えている。過去には商店街で使える割引券を作ったが、範囲が狭く発揮されなかった。若い人を中心に利用が広がっているポイントカードシステムを導入し、商店街を囲うことで来街者の増加を狙う。

委員

個店の来店者数を増やすことが最終の目標としてあるならば、ポイントカード事業も一つの方法。品揃えや価格訴求ではないため、個性やこだわりのような個店の付加価値や、魅力への取り組みがない。そういった取り組みを振興組合でしかけていくのがいいのではないかと。

みゆき商店街

組合の中の果物屋では、自店のホームページで商品等の情報発信をまめに行い、県外からもどんどん注文が入るようである。振興組合のホームページを充実させて情報発信をしていきたい。

委員

そういった事例を組合で共有していきながら、継続的な勉強会のような活動をすれば、事業の一つの柱として目指す方向が見えてくるのではないか。

委員

商店街独自の地域ならではのものも重要であり、ホームページや人材育成などに商店街が飛び込んでいき、そこに個店がうまく乗っかっていけるようにして地域が発展していけばいいのではないか。

委員

ポイントカードについて、販売促進としては優れているが、それを裏付けるマーチャンダイジングはどうなっているのか。個店の力そのものが影響するし、みゆき商店街はかなり業種が幅広いため、ポイントカードをどのように整理して有効に使っていくかが課題。これを解決しないとポイントカード事業は伸びない。

屋台村では他所からボランティアを募ったり、協力を呼びかけたりすることが入っていないが、そういった方向に向かってもいいのではないか。

人材育成については、個店そのものの強化の仕組みの勉強会を検討してみてもはどうだろうか。イベント事業で人が来たとして、それを商店街とどう接合していくのか。いろんなものを売ってみて接合を探さないと厳しいのではないか。

申請者退室

審議

意見

イベント事業は売上に結びつくようなことを条件にして採択を進めるという方向性と、行政からも組合に加入してほしいという後押しをするべき。

活性化事業は、中間で中小企業診断士等の専門家が監査をして、最後にも精査し、次の計画に結びつけていくべき。こういった仕組みを作らないと、商店街の活性化に繋がっていかない。

(2) 足助商工会ソーシャルビジネス支援事業の採択について)

申請者：株式会社ヤオミ

申請者より資料に基づき事業説明を行い、委員が意見を述べた。

【主な質疑応答】

委員

高齢者の買い物弱者に対する事業であり、必要性は理解できるが、ニーズの量が見えないので、売上の数字の蓋然性も見えない。資料のセールスポイントの欄に「店頭と変わらずに、安くしてお値打ちな商品の提供」とあるが、コストをかけて移動販売を行うわけなので、店頭と同じ価格で事業として成り立っていくのか。その部分で収益が稼げないとしても、他の部分で収益が稼げ、事業が継続できるというビジネスモデルが資料から読み取れない。事業の性質上、収益が上がるとは前面に出せない部分はあると思うが、実態としてはどうなのか。

足助商工会

事業開始時に移動販売という理由で値段を高くしないように、あくまでも買い物弱者への対策であると地元区長から言われていた。そのスタンスであれば、地元と

しても場所の提供や集客についても協力できるとのことであった。そういう事情で出発しているので、最初は採算が取れなくても行っていく。

委員

薄利多売で損益分岐点まで到達できるようなマーケットがあればいいが、ニーズが見えない中では事業として継続できるかどうか懐疑的である。

足助商工会

これから10年後にかけて高齢者人口は増加していく。よって買い物弱者は増加するので、ニーズは増えていくことが想定される。

委員

それを定量的に示してもらえると判断しやすい。

委員

事業の必要性は理解できる。買い物難民は都市部でも存在しているが、都市部でやっても事業の継続が難しいのに、山間部ではさらに難しいのでは。補助金を継続して出し続けるという訳にはいかないなので、採算が取れる方法を考える必要があるし、現実的な目線を入れる必要があると思う。

足助商工会

通常の事業だけでは間違いなく採算は取れないが、この事業の必要性は誰しものが理解できると思う。過疎地域に住む高齢者が生活していくために、単なる移動販売だけでなく、健康や医療の関係等も併せて提供できれば利用者も増えると思っている。その点を事業者がどこまで理解して実施できるか。

委員

本来のニーズを考えると様々なエリアに回らないといけない。そうなると経費が増加し、さらに採算が取れなくなる、というジレンマに陥る。補助金については新規性が無いと補助金交付がされないという中で、平成31年までに軌道に乗せるということだが、それまでの間、新規性を確保しながらどのように事業を継続していくのか。それ以前に補助金が無くなれば今よりもさらに採算が厳しくなるが、どうするのか。

足助商工会

補助金が無くなる平成28年度は300万から400万円の赤字になることが見込まれる。それを承知で今年度は人件費を増やすが、その理由は今まで店舗でしか対応できなかったお客様との接客等を直接学び、それらを次の若い社員に引き継いでいくための研修費だと考えている。それが10年も続けば会社は倒産するが、3年であれば絶対に倒産することは無い。

委員

研修費としても当面は良いが、先々に向かってしっかりと採算が取れるビジネスモデルにしておくべきだ。補助金の占める割合が大きい中で、補助金も新規性が無いと認められないとなると、本当に継続できるのか。そのときに向けて、この数年でどのような取組をするのかというのが明確にないと継続できないのでは。

申請者

この事業を実施しないと、店舗の存在価値がないと感じている。足助で総合食品を取り扱っている店は当店しか無い。地域に恩返しができるという想いでこの事業を立ち上げたので、この事業で儲けようとは全く思っていない。採算が取れるラインとして1日9万から10万円の売上が必要であるが、自分の経験から言えばそれは可能だと考えている。今回の改善点は1ルートから2ルートにすることだが、これにより需要は広がると思う。1箇所あたりの買物人数は午前中の方が1.5倍から

1.8倍であるため、従来午後に戻っていた箇所の増加が見込まれる。人件費をどこまで抑えられるかが採算を取るために必要である。

課題としてこの事業がどこまで膨らむかということだが、移動販売車の台数を1日2台から3台にすることや、自社の商品だけでなく商店街の店舗の商品も併せて販売することも考えている。販売時間が半日となれば、従来よりも別の商店の協力も得られやすくなるのではと思っている。

委員

豊田市の地域性からすると、補助金を出してでも支援していくべき事業ではないかと思う。しかしながらそこに甘えてはいけけないので、補助金を極力減らすことは必要。他の事業者が実施している事業等も参考に様々な意見を聞きながら、買い物難民を助けていただければと思う。午後に回るよりは午前中の方が良い。

申請者

足助は広範囲なので、1週間に1回の販売が限度だった。それを1週間に2回にすればニーズはあると感じているが、検討課題である。

足助商工会

この事業はその地域に関わる人全員にとって重要であると認識することが大切。継続することにより地域の理解も得られる。他の事業者とも採算性だけで撤退することはなく、地域の高齢者を守るという点で協力している。それが重要。

委員

継続することが重要。産直プラザも最初は人が少なかったが、現在は昼に行けば何もないぐらいお客さんが多くなった。根気強く実施していただきたい。

委員

高齢者は多少高くても良いものであれば購入するし、近所まで持ってきてもらえるのはありがたい。補助金を減らす努力は当然いるが、足助は山間地域であるしこの事業は必要だと感じる。

委員

ソーシャル事業なので採算の難しい事業であるが、こういった事業の評価基準は売上高に対して赤字ということなのか、利用者の評価なのか。その上でこの赤字で補助金を出すのが妥当なのかであるが、利用者の評価は。

足助商工会

アンケートは取っていないが、足助の北部地域からは早く再開してほしいという声が届いている。

委員

その声を数値化したものが無いとソーシャルビジネスはなかなか厳しい。1月に移動販売の実態を調査させていただいた。2台のうち、食料品を載せた車両は品揃えやニーズ面から評価できるが、もう1台の雑貨類を載せた車両の品揃えにはかなり疑問があった。運転手がニーズを把握し、必要な商品を選別できているか、そのための教育ができていないか。荷台全体で言えば日常的な品物は良いが、非日常的な品物が1点でも2点でも必要ではないか。それが無いと日常的商品が生きてこない。売るための工夫をしないと厳しいと思った。

申請者

その点の至らなさは反省している。中断前は正社員1人とパート2人で対応していたが、季節の商品を入れることはできていたが、例えば母の日に合わせた選別はできておらず、それを改善するために今回正社員を配置する。

委員

正社員でもパートでも教育していけば良い。

申請者退室

審議

3.7点 採択

意見 買い物弱者への対策は必要だ
その他質疑の際に出た意見を添える

9 報告事項

第8次総合計画について、資料に基づき説明。

10 今年度の商業振興委員会の日程について

11 その他

産業部長あいさつ

12 連絡事項