

## 平成29年度 第1回豊田市商業振興委員会会議録

【日 時】 平成29年5月22日月曜日 午後2時00分 ～ 午後4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〉

尾碕 眞 [愛知学院大学商学部商学科 客員教授 博士]  
松永 郁也 [豊田商工会議所 常議員]  
大橋 宏 [豊田信用金庫 部長 中小企業診断士]  
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]  
杉山 裕貴 [市民公募]  
新田 都子 [高岡地域消費者グループ代表]  
元岡 征志 [シー・プロジェクト代表 中小企業診断士/社会福祉士]

〈事務局〉

前田 雄治 [豊田市産業部部長]  
早川 正文 [豊田市産業部商工振興室長]  
清水 章 [豊田市産業部商業観光課課長]  
疋田 一男 [豊田市産業部商業観光課副主幹]  
鈴木 啓介 [豊田市産業部商業観光課担当長]  
長嶋 友也 [豊田市産業部商業観光課主査]

【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 産業部長あいさつ
- 5 事務局紹介
- 6 委員長及び副委員長の互選
- 7 会議の公開及び本日の審議スケジュールについて
- 8 議事
- 9 その他

## 【会議録（要約）】

- 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 議事

### （1）小坂発展会 活性化計画について

小坂発展会から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

「とよた小坂の食べ歩き飲み歩き」「小坂納涼夏祭り」とも、お店を知っていただくためには良いイベントだと思う。イベント後もお店に来てもらうようなことを考えると良い。

### 小坂発展会

まったくそのとおりで、お手伝いではいけない。子供やお年寄りが多くお金を使う世代ではないが、良い雰囲気で行っているのが、長い目で見て商売の繁盛に繋がっていけばと思っている。

### 委員

イベントというのは売上増にすぐ繋がらないので厳しいが、色々な意味で大切な事業である。それにプラスアルファしていただけると良い。

### 委員

去年加入した若い店主をいかに発展会活動に巻き込んでいくかが課題とあるが、会員には入っているが発展会のイベントへの関わりが少ないのが課題なのか。

### 小坂発展会

飲食店が増えていくのはいいが、豊田市周辺、名古屋・刈谷あたりで5～7件やっているチェーン店が多く、店長がすぐ変わっていることが多い。店長が変わるとまた一から顔合わせを行わなければならないので大変だが、そういった店も取込まないとイベントを拡大できないし、良い雰囲気にならない。

## 委員

112 組合加入店舗のうち、イベント活動にかかわっている店舗数は夏まつりの場合だと、どれくらいか。

## 小坂発展会

数え方が難しい。夏祭りだと、お店の方ではなく、地元にいる方や引退してやっている方など、基本的に高齢者が来て手伝ってもらっているの、違う層が関わっている。

## 委員

聞きたいことは、要はイベント開催の目的をはっきりした方が良くということ。イベントを通しての会員の増強なのか、それとも会員の方が活動に参画していくのか。目的をしっかりとしないとイベントをただで終わってしまう。

現在は、イベントを通して、普段関わっていない店舗とコミュニケーションをとって巻き込んでいこう、というきっかけづくりという理解で良いか。

## 小坂発展会

6年前にイベント始めたときは誰が店長か経営者かわからなかった。それが徐々に挨拶するようになった。

## 委員

夏祭り実行委員会をしっかりと実施し、活性化していくのが一つの目的であるということですね。

もう一点だが、研修会の実施は継続見直し事業で今までもやってきたということだが、今までの成果と課題はどのようなものか。

## 小坂発展会

参加者数は少なく役員プラス5～7人程度である。ホームページやフェイスブックについての勉強会も実施し、食べ歩きをやっている現地へ行ったこともある。

## 委員

参加者が少ない中で、今年度はどのようにやっていくのか。何を改善して参加者数を増やしていくのか。

## 小坂発展会

魅力あることをやっていかないといけない。

飲食店の方々は、フリーペーパーで掲載料を払って、それをもとに集客しているが、自分の店独自のホームページ作りに力を入れていないように感じる。自分の店でもやった方が良いということも啓発し、活性化計画に書いたことは繰り返してやっていきたい。

## 委員

小坂発展会だけではなく皆、同じ問題を抱えている。食べ歩きで、恩恵を受けている人がいると思う。しかし、豊田市は補助金としての支援を3年程度実施し、後は自力で頑張ってもらいたいという方針だと聞いているが、継続してやるのであれば、市が全額補助金で負担するのではなく、恩恵を受ける方が、少しでも

自己負担をして自腹を切ってもやるべきではないかと思う。

#### 小坂発展会

イベント参加の仕組みとして、参加費で飲食を行う店は1件 10,000 円、物品を置く店は1件 5,000 円を集めている。あとは前売り券、当日券を一般客に売っているが、当日券は前売り券より 500 円高いので、その分は運営費に充てている。また、小坂発展会の会費は年間 12,000 円である。

#### 委員

ということは、参加費を払ってでもやりたいという店がいるということか。

#### 小坂発展会

最初は高い高いと言っているが。

#### 委員

魅力があるものなので、発展会に入ると、こういった魅力やメリットがあるということを理解してもらって、もっと沢山の店舗に出ていただきたい。

#### 委員

掛かった費用に対しての効果は少なからずあると思う。売上には直接つながらないかもしれないが、イベントをやって顔合わせなど、無いよりもあった方が良いと思う。業態効果があると思う。

#### 小坂発展会

小坂は近年、マンションなどがどんどん建ち、新しい方が入ってきた。そういった方の第二のふるさとになればと思う。発展会の存在をお客さんに知ってもらって、イベント後に、すぐにではなくとも、何かそういったイベントがあったなと思い出してきてくれたら良い。

#### 委員

ユーザーは週末の方が良いと思うが、あえて平日に開催した理由は。平日の集客を目的としたのか。

#### 小坂発展会

6 年前始めた時に調べたら、他の地方では週末にやっているところもあった。小坂の飲食店は平日は混んでいないので敢えて平日にした。しかし、アンケート集計を見てみると、週末にやってほしいという意見もある。

#### 委員

参加する側からすると 3,500 円の前売り券の使い方のメリットは。

#### 小坂発展会

1 枚で店に入り、ワンドリンク、ワンフードを注文できる。ドリンク、フードのボリュームや種類は店に任せてある。

ただ、ボリュームを上げすぎてしまうと、2~3 件と回れなくなるので、ボリュームを落として質を上げてほしいと伝えてあり、これは間違いなくできている。

また、テイクアウトできる店も2~3件あり、使い残したチケットは、チケット裏面に書いてある物と交換できる。

さらに、終了後2週間程度は小坂の加盟店で金券として使用できるので、何らかの活用をお客さんにしてもらえれば無駄はない。

それでも残ってしまったら運営費に回ることになるが、それが目的ではない。

#### 委員

当日は4,000円以上の質や醍醐味があるんですね。

#### 小坂発展会

ドリンクやメニューだけではなく、このイベントは店を巡っているのが楽しいので、是非、歩いてほしい。

函館のように小坂は景観が良いわけではないが、2~3人で話しながら歩いて店を回る。店によっては、行列ができています。話しながら待つというのも楽しいし、それが大切なところであると思う。

#### 委員

良い店が発見できて、4,000円以上の魅力がわかると良い。

もう1点だが、毎年夏に行われている納涼祭りについて、盆踊り中心に行われていると思うが、小坂発展会らしい何か工夫はあるのか。

#### 小坂発展会

自治区と半々の協賛で実施しており、踊りは区の女性部と太鼓の子供たちに任せている。

小坂発展会は夜店をやっており、工夫してやっけていて子供に大盛況で、売り上げは1枚100円チケットで1日で150万円程度である。

昨年はやり方を変えたので110万円~120万円位に落ちたが、それでも午後3時~午後8時半ごろまで、その短時間でその売上を上げるのはものすごいこと。

#### 委員

看板が出ているというが、イベントを小坂発展会がやっているという認識がない。大人が小坂発展会に関する認識が甘いと感じる。小坂発展会に入るメリットは何か。

#### 小坂発展会

会員の構成は飲食店ばかりではない。夏祭り等、関与しづらい部分もある。看板などで表示するより方法がない。

夏祭りなど小坂発展会の存在を知らなくて、区がよく頑張ってくれていると認識している人が沢山いると思う。小坂発展会もやっていると思っている人は少ない。そこは課題だと思っている。

昨年は、夏祭りで店の名前を出してやる個店が2店舗増えた。これからは個店の名前を強調していきたい。ただ、飲食店が土曜日の夜に店を閉めてくることは無理があるので、全部の飲食店が夏祭りのイベントに参加することはできない。

先の勇気ある2店舗を大切にして、その2店舗の店の名前を前面に出し強調していきたいと考えている。

## 委員

小坂発展会会員の名簿をみると、飲食業などはインターネットなど検索すればイメージはわかるが、それ以外の業種はわからない。今後ホームページを作成すると聞いているが、その時は私達個人で、この店がどんなサービスが受けられるかわかるようにしてほしい。

## 小坂発展会

イベントの告知だけでなく、小坂発展会の会員であるが告知しにくいところを平等にホームページ上でわかるようにしていきたい。

## 委員

「とよた小坂 食べ歩き 飲み歩き」は小坂自治区以外の人でも参加できると思うが、「小坂納涼夏祭り」は小坂自治区に住んでいる人が対象ということか。

## 小坂発展会

その通りだが、その辺りはかなりアバウトである。アンケートによると、市外からの人もいる。ただ、大々的に皆さん来てくださいという感じではやっていない。これから話し合いが必要。

## 委員

この2つのイベントでどういった成果や目標を掲げているのか。具体的にどのあたりが目標か。

## 小坂発展会

「納涼夏祭り」に関しては地元優先で、盛り上げることによって地元の方に発展会の存在を知ってもらうところで限界になってしまう。

「とよた小坂 食べ歩き 飲み歩き」に関しては、地理的に、客が新豊田駅から産業文化センターあたりまでしか時間内に歩いて回れず、小坂町まで行くことができない。しかし、そのエリア周辺に客が行くことは確実であり、平日の混んでいない時間帯にお客さんに寄ってほしいという思いがある。このイベントで店を知ってもらえれば、次から客が来やすくなると思う。

アンケートでも、「気になっていたが入れなかった店にイベントを通して入ることができた」とあった。自分の店にも1年後くらいに来てくれる人もいる。続けてきた成果は着々と出てきていると思っており、昨年第10回では2,050名ほどの参加者で、2日間で総額8,000千円ほどの金額が動いたことから、小坂発展会としては有益なイベントだと思う。

## 委員

素晴らしいイベントだと思うし、評価もできる。

しかし、この2つの事業をやることによって発展会内部の組織を強化することに繋がる必要があるとあり、イベントをやったということだけで終わるのでは厳しい。

## 小坂発展会

6年間10回やってそういう課題をずっと持ってきた。

ただ10年やって見えてきたことは、「次回はどうか」と聞いたら、「参加

したい」との声を上げており、そういう関係性が出来てきたところである。継続することが大事なので再開を考えている。

#### 委員

他の地区では、同様のイベントを 100%自前でやっているところもあり、豊田市をすごく羨ましく思っている。方向性としては、成果を出すようにして参加費を集めていくと良い。

#### 小坂発展会

現状は、補助金を含めて収支均等ぐらいである。大きな赤字を出したこともなければ、黒字を出したこともない。1,800 名以上を維持できれば補助金がなくてもイベントができるところまではきている。しかし、安定はしておらず、参加者が 1,500~1,600 名というときもあった。

#### 委員

研修会についてだが、発展会の後継者育成、人材育成、個店の魅力アップ、個店の専門性強化とあるが、具体的にどうするのか。参加人数が少なくても効果が上がるものにしないといけない。人数がいるから効果が上がるものでもない。A という人だけには効果があっても、他の 4 人には効果がないなどは意味がない。

若手育成をするのであれば、人数が少なくても効果が上がるものが必要である。ホームページを作るとそれを見て人が来るという錯覚をしてしまうが、そうではない。きれいなホームページだけを作るのではなく、専門家と話し合っ、どうやって人を呼び込むか話し合った方が良い。

#### 委員

小坂町は駅西エリアで、駅東は商店街が発達している状態で、駅西は今、飲食店が増えている状態である。電車で来ることが出来て、駅の周辺で歩いて行ける範囲で豊田市が補助金を出してでも、これが豊田市なんだというものがあったも良いのではないかと思う。ザ・豊田市というものを駅西や駅東で造ってあげれば良いと思う。

小坂発展会としてはそういった点で市へアピールしたことはあるのか。

#### 小坂発展会

イベントや小坂発展会を継続して、効果が見えてくるものやっけていくしかない。小坂発展会は設立して 32 年になるが、今までは発展会という名前ばかりだった。しかし、店が増えてきたこの 5~6 年で、こういったイベントもできてきており、これから考えないといけない課題もあると感じている。

1 回目のイベントをやった時に、毎日通っている道にこのような店があったなんて知らなかったと言われたときは、非常にショックを受けた。イベントをやること事体は大変で面倒ではあるが、課題が見えてきたという思いでやっている。

#### 委員

毘森公園あたりは現状夜暗いが、夜に行けるような状況にすれば、駅西の商業が多少発達すると思うか。

## 小坂発展会

小坂発展会は広範囲で、産業文化センター、美術館、市民文化会館等、公共文化施設は、全部小坂発展会の範囲内になる。そこへ来る方との接点をつくらないといけないと思っはいる。

しかし、その方面の会員が少ないため、そういったことを取り入れた発展会事業をやらなければいけないという問題意識は持っている。

-----審議-----

## 委員

先に出た意見を踏まえた形にしてもらえれば良い。

### (2) 豊田市商業活性化プラン骨子案について

事務局から資料に基づき商業活性化プラン骨子案の説明を行い、委員から意見を聴取した。

#### 【主な質疑応答】

## 委員

現状分析に基づき課題が設定されて、最後にプランの目標として方向性が整理されているとは思うが、骨子案の検討部分はやや抽象的というか豊田市らしい方向性になっていないと感じる。例えば、WE LOVE とよたの様なコンセプトが感じられない。

現状の問題から課題整理することもあると思うが、先にビジョンを作ってからビジョンへいくための課題の置き方を考えるという発想もあると思う。

また、プランの目標の方向性が概論になっているように感じるので、KPI のような質と量の面で目標設定できると、より具体的になるのではないか。

## 委員

豊田市の人口として、20代～30代の人が市内には沢山住んでいると思うが購買の顧客の年齢層が20代～30代が少ないという印象を受けた。今後、既存の40代～60代の顧客と20代～30代の顧客のどちらのターゲットをメインとするのか。

## 事務局

現行プランを作るときに当時の委員に議論いただいたが、その中では商店街自体の力がなくなってきたので個店の魅力を上げるため、人材育成に力を入れていこうという話になったが、その分析結果をもとに、どこを伸ばしていこうなどといった具体的な議論までは行っていない。

## 委員

すぐに結論が出るものではないと思うが、20代～30代の年齢層の顧客が何を求めているのか、何らかの形で調査しておいた方が良い。そういった方たちが地域の商店街に出向くかもしれない。

## 委員

まずは20歳～30歳代の人に来ていただくことが一つの方法だと思う。

また、どこかで豊田らしさを出していくのが大事だと思う。中核市の中で豊田市は幸福度1位という結果が出ていたので、市民が幸福だと思うところを出していければと思う。

また、買い物をする店がないような地域は、どのように維持していくのが難しい。良いところは伸ばし、悪いところはちょっとでも支えていくようなプランにしてもらえば良い。

## 委員

中心市街地でも、駅前の商店の人は、そこを次に商店にするよりも駅に近いからそこに住むようになってしまうと、個人の商店はどんどん減っていく。それが市として良いのか。個人の商店には不利益になるかもしれないが、そこを市としてそうならないような方策をこの計画に入れてしまうべきではないか。

## 委員

自治区などがそこに住んでいる人たちの暮らしのバックアップをして、その店に行けばいろんな情報がもらえたりするようなコミュニティステーションのようなものがあるとありがたい。商業や小売りだけでなく、福祉の面も備えたお店が出てくるようにしてほしい。

## 委員

小売り吸引数が0.83となっているが、0.17分はどこへ行ったのか。また買回り品の購買率が0.71となっているが、これの原因も知りたい。これがないと、課題解決ができないと思う。

また、中心市街地の住民が店舗に求めるものについては調査されているので、逆に中心市街の店主は住民にどういうものを与えているのか調査してほしい。住民のニーズと店主のニーズが合わないから乖離していると思うが、それが相関できるものがないか。

## 事務局

本日委員会で出たご意見を踏まえて、また調査が必要なところは、次回の委員会までにまとめたい。

課題については、この4項目をベースに一旦整理していきたい。また、骨子案の検討の目標のところは豊田市らしさを出すという意見が出たので、一度整理させていただく。

取組の方向性と方策だが、課題をそのまま裏返す形で考えている。次回は課題を裏返すときに具体的にどのような事業を行うのがいいのか、説明をしたい。

その次の8月には、骨子案の概要を固めて、本編の作成をしながら来年度の予算要求の作業を行っていきたい。

次回はもう少し掘り下げたところまで、説明を行いたい。

## 委員

小売り吸引力を上げようと思ったら、大規模店舗をもっと誘致すれば上がると思うが、そういったことは考えているのか。

**事務局**

豊田市としては、都市マスタープランにおいて、大型店舗は誘導しない方針である。

**委員**

他の委員から意見がなければ、これで審議は終了し、事務局へお返しする。

9 その他

事務局より、平成29年度の商業振興委員会年間スケジュールについて説明し、閉会した。