

1 現状と課題の分析

①地域概況	市中心市街地に属すが、商店街の中に桜城址公園を有し一年を通じて子供たちの遊ぶ姿を見ることができる。商店街全域が名鉄豊田市駅から徒歩5~7分の距離にある。一方、元よりある東名高速道路豊田インターに加え、周辺に幾つものインターチェンジが作られたが、どれも遠近の差が少なく大きなメリットは生まれていない。また、バスの利用に関してもほぼ一元的に豊田市駅に依存している。			
②最寄り駅	名鉄豊田市駅	③最寄り駅からの距離	400m (柴宗呉服店)	
④商店街区域	喜多町3丁目交差点から元城町1丁目交差点に至る約250m			
⑤商店街区域内の商店数	28			
⑥うち組合加入店舗数	26	⑦うち空き店舗数	0	
⑧商店街の加入店舗構成	生鮮三品(1店 4%)、衣料品(1店 4%)、その他小売り(6店 23%)			
	飲食店(10店 38%)、サービス(8店 31%)、その他(0店 0%)			
⑨商店街の特徴、強み	商店街の店舗殆どが豊田市駅から徒歩で訪れやすい距離にあり、また歩道や街路灯が十分に整備され昼夜を問わず危険を感じることなく通行できる。三階建て商店が多く、改装次第で貸店舗化しやすい。ルーテル幼稚園があることで風俗営業店出店規制があり、街のイメージを維持しやすい。桜城址公園には多くの人が集い、また、イベントも定期的開催されている。			
⑩来街者 (主なもの一つに○)	高齢者	主婦	ファミリー	
	○ 若者	観光客	その他()	
⑪来街者交通手段 (主なもの一つに○)	○ 徒歩	自転車	バス	
	自家用車	鉄道	その他()	
⑫来街者の来街に要する時間 (主なもの一つに○)	○ 15分未満	15分以上30分未満	30分以上1時間未満	
	1時間以上			
⑬商店街等が抱える課題・問題点	<ul style="list-style-type: none"> ★旧来からあるお店の店主高齢化(業務について40年以上)が顕著。 ★近隣商店街で商店を住宅に建て替える例が目立ち始めている。その影響を懸念。 ★桜城址公園に集まる人たちに活用してもらえる店舗が少ない。 			
⑭地域住民ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ★欲しい物を扱っている店が減った。 ★駐車場の不足。 ★最寄り買い商品を充実して欲しい。 			

2 商店街の目指す将来像及び目標

①商店街の目指す将来像	将来、中心市街地では数少ない徒歩・自転車・自家用車・公共交通機関など様々な交通機関を利用し来街できる商店街となる可能性が高い。その強みを生かし、多様な業態の存在する街並みとしたい。また、地域文化の担い手となる「住民」を多数確保し、出店者と住民とのコミュニケーションを図り、季節を問わず賑わいのある街としたい。
②基本目標 (4年後の達成目標数値)	<ul style="list-style-type: none"> ★積極的な貸店舗化の推進(3店舗以上) ★時代のニーズに合わせた業種の誘致 ★K I T A R A・イオン豊田店の開店の勢いを活かし、昼間歩行者20%アップ ★飲食店・サービス業の強化により夜間の歩行者30%アップ

3 4カ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

作成日 令和3年1月26日

①事業名	貸店舗化するための講習会
②実施予定時期	令和3年4月～令和7年3月
③具体的内容	講師を招き、貸店舗のオーナーとなるための勉強会を（年1回以上）行う ・貸店舗のオーナーになるメリット、デメリットについて ・許認可申請等に掛かる手続き方法について
④必要性・目的	近年、店舗を宅地にする店舗が増えてきている。宅地になることで店舗への復活の芽を潰し、商店街として活性化する機会を完全に逃してしまっている。商店街の現状を鑑み、廃業から住宅とならないよう事前に学習し商店街を活性化させる。
⑤ターゲット・コンセプト	全ての店舗オーナー
⑥事業費・採算性の説明	【事業費】 50,000円（検討中） 【採算性】 貸店舗化を商店街主導で推進することにより、オーナー会員と店子会員、二種類の会員を持つことが可能となり、会費収入の増加につながる。
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	これまでは若干遠慮気味に話し合っていた廃業後の店舗オーナーの生活について、より積極的に議論が行えるようになり、未来の一番街の形を明確に描ける
⑧事業効果	◆店舗オーナーに廃業したらすぐに貸店舗化できる準備をする意識の醸成 ◆空き店舗数増加の抑止 ◆宅地化の抑止
⑨目標 評価指標 測定手法	◆4年後に3店舗の新規貸店舗
⑩推進体制	貸店舗化を経験したオーナーを中心にしたグループ
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	店としての継続、時流に合わせた出店など、地域にとってのメリットも大きい。地域で開催されるイベント出店者への声掛け等により出店者希望者の増加を図る。

4 計画期間の事業スケジュール

	3年度【1年目】	4年度【2年目】	5年度【3年目】	6年度【4年目】
事業	4月～勉強会(年1回) 12月～結果分析 2月～次年度計画の作成	4月～勉強会(年1回) 12月～結果分析 2月～次年度計画の作成	4月～勉強会(年1回) 12月～結果分析 2月～次年度計画の作成	4月～勉強会(年1回) 12月～結果分析 2月～次年度計画の作成
予算(千円)	50	50	50	50
関連計画や事業	空き店舗支援事業	空き店舗支援事業	空き店舗支援事業	空き店舗支援事業
目標達成状況	店舗オーナーへの意識醸成	店舗オーナーへの意識醸成	貸店舗数+1店	貸店舗数+3店

3 4カ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

作成日 令和3年1月26日

①事業名	ふれ愛フェスタ
②実施予定時期	令和3年4月 ~ 令和7年3月
③具体的内容	時流に合わせたイベントを企画し、実施する 豊田信用金庫の職員等の地元企業とも連携を図り、人と人との繋がり結びつきを強め、商店街を来場者に知ってもらう機会を作ると共に日頃から商店街をご利用される方へ感謝の想いを込めた感謝祭を開催する。
④必要性・目的	街を商業の場のみとしてではなく、遊びの場、憩い集いの場であることを体験してもらう
⑤ターゲット・コンセプト	家族連来街者、近隣の住民
⑥事業費・採算性の説明	【事業費】 350,000円 【採算性】 400人程度のイベントによる集客効果及び新規顧客の開拓
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	一番街は長年に渡りふれ愛フェスタにおいて独自の発案・企画によるイベントを実施してきた。今後もそのスタイルは変わらないが、さらに憩いの場としての魅力を付加して行きたい。
⑧事業効果	一番街が面白い、再度訪れてみたい街だと多くの人に認知してもらいイベント後の来訪者増加に繋げる
⑨目標 評価指標 測定手法	最低でも400人のイベント参加
⑩推進体制	理事と商店街若手メンバー
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	商店街連携事業 ふれ愛フェスタ実行委員会

4 計画期間の事業スケジュール

	3年度【1年目】	4年度【2年目】	5年度【3年目】	6年度【4年目】
事業	5月～実施 6月～結果分析 12月～次年度計画作成	5月～実施 6月～結果分析 12月～次年度計画作成	5月～実施 6月～結果分析 12月～次年度計画作成	5月～実施 6月～結果分析 12月～次年度計画作成
予算（千円）	350	350	350	350
関連計画や事業	商店街連携事業 ふれ愛フェスタ実行委員会	商店街連携事業 ふれ愛フェスタ実行委員会	商店街連携事業 ふれ愛フェスタ実行委員会	商店街連携事業 ふれ愛フェスタ実行委員会
目標達成状況	350人	360人	380人	400人

3 4カ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

作成日 令和3年1月26日

①事業名	年末大売出し
②実施予定時期	令和3年4月～令和7年3月
③具体的内容	抽選券をそれぞれのお店でお客様に配布し、抽選会場にて抽選を行う 12月から3月に至る長期間の街路灯イルミネーション。 12月から1月初旬には桜城址へのイルミネーション。 3月中盤から4月初旬にかけて桜町一丁目交差点はるめきざくらと桜城址公園内そめいよしののライトアップ
④必要性・目的	商店街全体で行う抽選会こそが商店街の生存証明だと考えている。お客様に、個店ではなく、商店街で買い物をすることの喜びを感じてもらう
⑤ターゲット・コンセプト	全ての店舗のお客様
⑥事業費・採算性の説明	【事業費】 800,000円 【採算性】 個店の集客効果増加及び商店街ファンの開拓
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	抽選券で三角くじを引くという昔から誰もが知っている方法は、デジタルと合理化の時代にあってもワクワクと高揚感を覚え、楽しみを大きくする。
⑧事業効果	個店ならびに商店街で買い物をする楽しみを理解してもらうことで歳末の集客増加
⑨目標 評価指標 測定手法	抽選券の回収状況（回収率100%を目指す）
⑩推進体制	イベント実施の会計理事を中心とした理事会メンバー、抽選会場となるシティホテルアンティーズスタッフ
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	各街中イルミネーション事業

4 計画期間の事業スケジュール

	3年度【1年目】	4年度【2年目】	5年度【3年目】	6年度【4年目】
事業	4月～次回計画作成 12月～実施 1月～結果分析	4月～次回計画作成 12月～実施 1月～結果分析	4月～次回計画作成 12月～実施 1月～結果分析	4月～次回計画作成 12月～実施 1月～結果分析
予算（千円）	800	800	800	800
関連計画や事業	桜城址公園、街路灯イルミネーション事業	桜城址公園、街路灯イルミネーション事業	桜城址公園、街路灯イルミネーション事業	桜城址公園、街路灯イルミネーション事業
目標達成状況	回収率2%向上	回収率3%向上	回収率4%向上	回収率5%向上

3 4カ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

作成日 令和3年1月26日

①事業名	まちのチームワーク育成事業
②実施予定時期	令和3年4月～令和7年3月
③具体的内容	会員の多様化に合わせた会員間のチームワーク育成 (具体的な方法は現在検討中) ・理事会のほかに組合員による月1回程度のお茶会等
④必要性・目的	疎遠になりがちな会員間の和を育み、新たな事業企画が生まれる土壌を作る。
⑤ターゲット・コンセプト	主に新規飲食店オーナーと既存の物販店オーナーの関係が希薄である。商店街の良さの一つである人との繋がりが形骸化しつつある。お客様に商店街を楽しんでいただくためには、オーナー同士の繋がりは重要であるため、商店街としてその機会の提供及び人材育成を検討している。
⑥事業費・採算性の説明	【事業費】 【採算性】
⑦新規取組内容、改善点(先導性、先進性、モデル性等)	主に新規飲食店オーナーと既存の物販店オーナーの関係が希薄である。商店街の良さの一つである人との繋がりが形骸化しつつある。お客様に商店街を楽しんでいただくためには、オーナー同士の繋がりは重要であるため、商店街としてその機会の提供及び人材育成を検討している。
⑧事業効果	事業として実施していくかは現在検討中ではあるが、商店街として常にコミュニケーションの重要性を念頭に置いておく必要はある。意識が変わるだけでも商店街の強みである繋がりが力向上は増すと考える。
⑨目標 評価指標 測定手法	新規事業の開発及びオーナー同士の連携力向上
⑩推進体制	サービス業の理事を中心としたグループ
⑪関連計画や事業 (地域の動き等)	

4 計画期間の事業スケジュール

	3年度【1年目】	4年度【2年目】	5年度【3年目】	6年度【4年目】
事業	まちのチームワーク育成事業(検討中)	まちのチームワーク育成事業(検討中)	まちのチームワーク育成事業(検討中)	まちのチームワーク育成事業(検討中)
予算(千円)				
関連計画や事業				
目標達成状況				

5 創業出店促進事業における不足等業種

① 当商店街（商工会）が掲げる不足等業種

- ・ なし

- ・

- ・

② 上記業種を不足等業種として掲げた理由（簡潔に）

③ その他参考情報等

（空き店舗情報（令和3年1月26日時点）

- ・ なし