

旭商工会商業活性化計画

【第2期】平成28年度、29年度、30年度

平成28年3月

旭商工会

目 次

- I 商業・サービス業を取り巻く現況
- II 過去の活性化計画の取組み状況、評価
- III 計画策定の経緯と考え方
- IV 商業活性化の課題
- V 商業活性化計画の基本方針
- VI 商業活性化事業
- VII 推進体制

I 商業・サービス業を取巻く現況

1 旭地区の概要

当旭地区は、愛知県豊田市の北東に位置し、岐阜県恵那市と隣接する中山間地域であり、豊田市の人団 422,600 人に対し、約 0.7% の約 2,800 人（平成 27 年 12 月現在）である。

平成 17 年に豊田市と合併し、豊田市の一団となつたが、道路網に関しては、国道はなく、県道 11 号線が主要道路で、地区を縦断または横断する幹線道路は存在しない。従つて、通過交通も比較的少なく、静かな中山間地域である。

公共交通網としては、豊田市の運営する「おいでんバス」と「地域バス」が唯一で、豊田市中心部等と結ばれている。



長野県、岐阜県を水源とする一級水系矢作川が地内区を貫き、上流には、昭和 45 年に完成した矢作ダムがある。

現在、矢作ダム建設当時の約半数の人口となり、地域の過疎化が顕著となっている。

2 人口の減少と高齢化

旭地区の人口は、昭和35年の約7,500人をピークに矢作ダム完成の昭和45年頃以降、現在まで減少の一途をたどり、平成25年には3,000人を割り込み、その後も減少傾向が続いている。

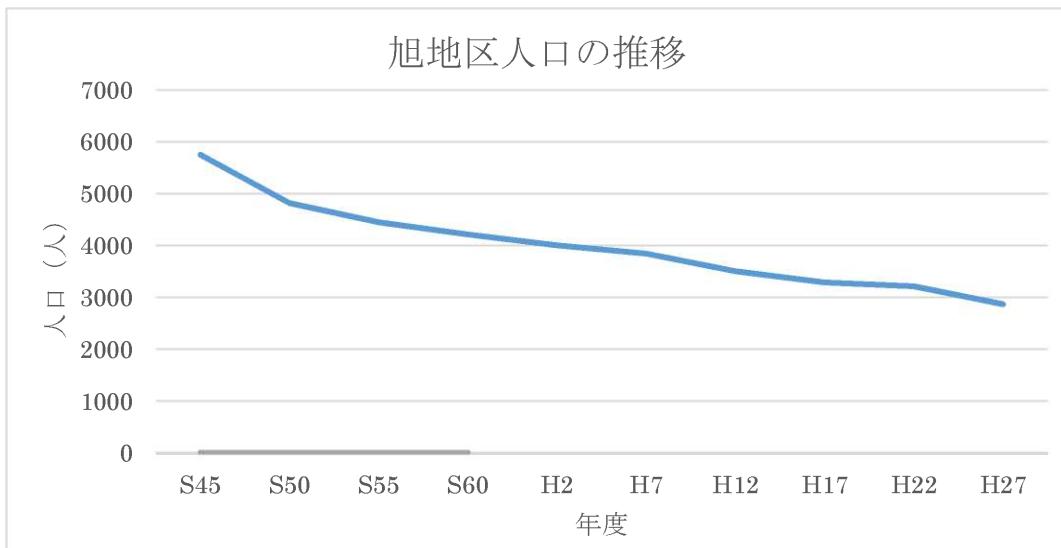
平成27年10月1日の高齢化率は、42.6%を占め、ほぼ2人に1人は、年齢が65歳以上ということで、この傾向は今後も続くと予測される。

(※ 高齢化率・・・65歳以上の高齢者人口（老人人口）が総人口に占める割合)

旭地区の人口の推移

(人)

| S45年 | S50年 | S55年 | S60年 | H2年 | H7年 | H12年 | H17年 | H22年 | H27年 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 5,753 | 4,821 | 4,446 | 4,213 | 4,005 | 3,844 | 3,504 | 3,284 | 3,212 | 2,869 |



3 商工業者の現況

昭和30～40年代には、林業が多く営まれたが、現在では、特別な地場産業はなく、生活関連商品、サービスを扱う小規模事業者が大半である。農業に関しては、平地が少なく特産品として特別規模の大きな農産物はないが、自然薯の生産が盛んで地域では自然薯を中心とした催事などを開催している。

製造業は、トヨタ自動車関連事業所が1事業所（中小企業）あるのみで、車の街豊田市でありながら、トヨタ自動車のサプライチェーンに関連した産業は存在しない。

平成25年には、旭観光協会が旭商工会から独立し、観光関連事業を積極的に開催しているが、観光資源に乏しく近隣の足助地区や小原地区の観光の集客力には及ばない。

旭地区の商工業者数等

(単位：人)

| 平成18年 事業所・企業統計調査数 | | 平成24年 経済センサス活動調査数 | |
|----------------------|---------|----------------------|---------|
| 商工業者数 | 小規模事業者数 | 商工業者数 | 小規模事業者数 |
| 167 | 151 | 144 | 126 |

※愛知県の指示により、商工会の組織率の基礎となる商工業者数等については、

平成24年より経済センサスの数値を採用することとなった。

(小規模事業者の廃業者の状況)

- | | | |
|--------|-----|--|
| 平成23年度 | 6件 | (小売業2件、旅館業1件、建設業2件、サービス業1件) |
| 平成24年度 | 3件 | (小売業1件、サービス業1件、製造業1件) |
| 平成25年度 | 11件 | (小売業2件、飲食業1件、旅館業1件、サービス業3件 建設業3件、製造業1件) |
| 平成26年度 | 3件 | (小売業1件、旅館業1件、サービス業1件) |

以上の廃業理由については、売上不振はもとより基本的には、高齢化、後継者不在によるもので、中山間地域の小規模事業者の特徴と考えられる。

ここにきて住民生活に直結する業種の廃業も出てきている。中でも、平成2

5年に地域に2軒あったガソリンスタンドの内、1軒が廃業、平成27年には新聞店も廃業するなど、地域における必要業種までも廃業に至る現実がある。

4 商業・サービス業の現況

地区内商工業者に占める商業・サービス業の数は、全事業所の約6割を占めているが、前項の通り他の業種に比べ廃業が顕著になっている。同時に一握りの事業者を除いて、ほとんどの事業者は売上が減少している。これは人口の減少や高齢化により従来のマーケットが減少し、経営努力が売上に結びつかない状況があるためと考えられる。

小規模事業者は本来、生業としての経営であるが、売上、所得ではなく、住民の要望により事業を続けるといった事業者が見受けられるようになってきた。つまり、儲けはなくとも、消費者が困るからといった理由であり、高齢経営者を中心に住民のためのボランティア的な理解での経営が現れ始めている。

また、青色専従者給与などの数値を見ると、後継者であるべき者の所得が、明らかに低い水準になっている。現実に後継者があっても、標準的な所得の見込みが立たず、承継せずに地区外で就業した方が良いという選択が、今後も増えることが予測される。

5 地域住民の商店街へのニーズ

中山間地域の一般的な傾向として、高齢化が顕著であることから、以下の高齢者の需要があげられる。

- ①日常的な衣食住に関する商品
- ②宅配や御用聞き的なサービス（買物難民対策）
- ③見守りサービス（様子うかがい）
- ④商店街を利用したコミュニティーの場

その他としてリフォーム、医療、交通手段

高齢者の需要は基本的には、最寄品、買回り品に限定されているが、物によつては商業者の適正売上を確保するだけの需要があるかといった問題点もある。

また一方では高齢者以外は、地区内消費の割合が非常に低くなっている現実もある。豊田市中心部等への消費流失も容易に想像できる。

またネット販売等への消費流失は都市部と同様であると思われる。

II 過去の活性化計画の取組み状況、評価

1 事業別取組み状況と評価

第1期活性化計画は平成21年度から平成23年度に「小渡商店街活性化計画」として実施した。以下はその事業に関し、取組み状況とその延長と位置付けた平成24年度から平成27年度までの状況について事業項目別に検証する。

① 特產品開発（竹の子）

| 取組み状況 | 検証・評価 |
|--|---|
| <p>地元の特産、自然薯に次ぐ特產品として、1年中販売できる工夫をした「竹の子のBIN詰め」の開発を計画 平成21年度から22年度で試作、 23年度で商品化の目標に対し、 平成22年5月に完成。</p> <p>生産実績 300本／年～1,000本／年</p> <ul style="list-style-type: none">平成25年より、愛知県内の特産品を集めた「まるっと！あいち」（県営名古屋空港内）に商品供給取扱い店舗 15店 (内地区外5店) | <ul style="list-style-type: none">大小2種類の大きさの竹の子のBIN詰め「夢たけのこ」を商品化、販売を行っている。年によって竹の子の成育に格差があり、品薄となる場合があるが、特產品と位置付けられるようになってきた。ただし、利益は薄く取扱店への還元は少ない。旭夢づくり研究会メンバーの相互協力があつて成り立っている。食べるまでに調理が必要なため、そのまま食べられる加工を検討する必要がある。 |

② 特產品開発（自然薯）

| 取組み状況 | 検証・評価 |
|--|--|
| <p>自然薯を利用した加工品の商品化については、加工が難しく組織的な特產品開発には至っていない。</p> <p>自然薯のパッケージ化による販売に関しては、生産者の工夫により販売を伸ばしている。</p> | <p>自然薯そのものについては、JAの販売所での取り扱いと一部生産者が、特產品展等での販売を行っており、生産者の売上は順調である。</p> <p>特產品としての位置付けは確立しているものの、商業全体の活性化には結びつきにくいのが現実である。</p> |

③ 散策マップ

| 取組み状況 | 検証・評価 |
|---|--|
| 平成22年 「小渡観光マップ」を作成し、商店街の案内に合わせて夢かけ風鈴コースと小渡町堪能コースをマップに表記した。 | 旭観光協会や商工会窓口での配布により、一定の認知はされてきていると思われる。 商業振興への直接的効果は把握できないが、平成24年頃から商店街を訪れる地区外からの観光客が増えつつあり有効であると思われる。 |
| 平成23年 「小渡散策マップ」を作成し、小渡の史跡を紹介した。 | |

④ 駐車場整備

| 取組み状況 | 検証・評価 |
|----------------------------------|---|
| 商店街のための共同駐車場計画を検討したが具体化には至っていない。 | 小渡地区に関しては、小渡中央広場のバスターミナルの整備に合わせて、公共駐車場的な利用が認められているため、必要性がやや薄くなっていると思われる。 実態は個別店舗で駐車場を確保している。 |

⑤イベント企画

| 取組み状況 | 検証・評価 |
|--|--|
| 平成14年よりスタートした「夢かけ風鈴まつり」の事業拡充を目指し弘法山のウォーキングや鮎つかみ取りなどの事業を計画、実施している。 期間 7月中旬から8月31日 来客数 約7,000人／年 予算 約30万円 | 「夢かけ風鈴まつり」は、平成27年には、「おいでんあさひ」のイベント会場も取り込んで開催。 愛知学泉大学のボランティアの受け入れが計画されている。 地元事業者の売上にはあまり結びついていない。 |

⑥ 散策路整備

| 取組み状況 | 検証・評価 |
|--|--------------------------------------|
| 地域の有志が山里愛護会を立ち上げ弘法山の整備と、案内看板及び順路標識を整備した。 広域的な案内看板やベンチの設置には至っていない。 | 観光を目的とした散策路が位置付けられていない。総合的な企画が必要である。 |

⑦ 空店舗の活用

| 取組み状況 | 検証・評価 |
|---|---|
| 小渡商店街の空き店舗、旧明治屋の活用として所有者の理解を得て、「夢かけ風鈴休息所」を設置。浴衣のマネキンを展示し、貸衣装女性部の協力を得て、浴衣着用サービスを実施し、観光客に喜んでもらった。 年間利用状況 活用店舗 1ヶ所（1.5ヶ月） 浴衣利用 70人（H26年度） | 小渡商店街中央部に位置し観光客へのサービスとしては有効である。ただし、風鈴まつりの期間約1.5ヶ月と限定される。 さらに複数の空き店舗を活用し、商店街の活性化に貢献できる企画が必要である。 |

⑧ 商品券事業

| 取組み状況 | 検証・評価 |
|-----------------------------|---|
| 当初計画の店舗限定商品券については、具体化していない。 | 既存の旭商工会商品券、コッキーカード会のポイントカードの仕組みが動いており、現状では有効な仕組みになっている。 店舗限定商品券については、現状では必要性が弱い。 |

III 計画策定の経緯と考え方

第1期計画は、先述のとおり「小渡商店街活性化計画」として策定した。その後の4年間は計画が無いブランク期間となっているが、これについては第1期において実現した事業が継続し、関係商業者の尽力により、その延長線上において一定の事業が継続していることや、さらに新たな展開のために実施する事業は、関係商業者の負担が大きく地域の活性化のための事業と、自社の経営発展のための活動との両立が難しいことから、計画策定に至らなかった経緯がある。

今般、第2期として策定するのは、商工会にとって歴史的ともいえる「小規模企業振興基本法」が平成26年に成立、併せて「小規模事業者支援法」が改正され、小規模事業者の個々の経営発展という観点で支援施策が強化されることとなり、平成27年度以降、順次施策が強化されており、事業者個々の経営発達と並行し地域行政と一体となって振興施策を推進する契機と捉えた。

また、地区内人口の減少、高齢化など商業環境がさらに悪化する中、地域商業者の経営発達と地域活性化という相互発展に加え、地域住民等のコミュニティーという観点も視野に入れ事業に取組むこととする。

同時に、第1期の「小渡商店街活性化計画」を生かした「旭商工会商業活性化計画」とし、計画策定・実施主体も見直すとともに旭地区の地域会議における旭地区まちづくり計画(第2期5か年計画2016~2020)との整合性を考慮し、小渡地区に限定しない旭地区全体の商業活性化への取組みを行なうこととする。

IV 商業活性化の課題

当地区の地域活性化に関連する催事は以下の通りである。それぞれの事業においては、意義があり小規模ながら地域に根付いてきたものであるが、商工会や小規模事業者は、出店や協賛といった役割があるも、販路拡大に結びつく形にはなっていないのが現状である。

一部の大型催事では地区外からの来訪客も数千人規模のものもあるが、やはり販路拡大にはつながっていない。

旭地区的地域活性化関連事業（既存事業）

※●は、第1期計画（平成20年）以降にスタートした事業

| | 観光関連催事 | 地域振興関連催事 |
|-----|---------------------------------|----------------------------|
| 1月 | | 角松設置 |
| 2月 | | |
| 3月 | つくば梅まつり | |
| 4月 | ●上中のしだれ桃 | こいのぼり設置（5月初めまで） |
| 5月 | 山里のお蔵展 | |
| 6月 | | |
| 7月 | 夢かけ風鈴まつり（8月末まで） 奥矢作森林フェスティバル | ●マイタウンおいでん旭 |
| 8月 | 奥矢作温泉郷花火大会 小渡天王祭 | 各自治区（小渡、笹戸、敷島、築羽） 盆踊り大会 |
| 9月 | | サンライズコンサート |
| 10月 | | ●夢渡野 JazzLive |
| 11月 | ●笹戸じねんじょもみじまつり ●旭まんきつフェスタ | 商工祭（あさひまつり） あさのの日 |
| 12月 | | イルミネーション設置（1月初めまで） |

商店街の活性化に向けた課題として以下のように整理する。

- 1 商店街等の空き店舗が増加傾向にあり、商店街の活気、魅力がなくなっている。
- 2 商業・サービス業の売上が減少傾向にあり、事業承継も進んでいない。経営者等の人財育成が重要になっている。

- 3 観光客は「しだれ桃」を始めとし増加傾向であるが、観光客等のための土産品が少ないと、観光客をターゲットとした業種も少ない。
- 4 豊田市に合併して11年が経過、地元（旧旭町）に対する帰属意識が薄まっている。事業者が地域をアピールしていく必要がある。

なお、個別店舗の課題としては、マーケットの減少による売上の減少、経営者の高齢化、後継者不足など一般論と同様であるが、地域の過疎化が顕著であることから、その実態は厳しいものがある。

また経営改善のための財政的余力が弱いことについて制度融資の活用も考えられるが、売上向上の見込みが立ちにくいことから、現実に融資利用に至るケースは非常に少ない。（旭商工会斡旋による融資活用は、平成26年度3件、平成27年度3件）

このような現状の中で、経営支援を目的とする商工会の憂いとして、小規模事業者の経営に対するモチベーションが低下してきていることがあげられるが、これについては、若手の後継者、経営者に対する経営意思の高揚を前提とした経営支援をすすめている状況である。

V 商業活性化計画の基本方針

商業の活性化は、基本的には個々の商業者、サービス業者の経営の持続であり発展である。従って商工会としては、平成26年に成立した小規模企業振興基本法を受けて、踏み込んだ経営支援を進めることが求められている。つまり販路開拓、売上向上に伴う個別事業所の実質的所得向上である。

このような個別の経営支援に対して本商業活性化計画は、商業・サービス業の総合的支援という位置付けでその側面的な観点からの振興事業を基本とする。中でも特に観光に関する事業については、地区外からの顧客を受け入れ地域での消費を促進するという意味においては、今後も力を入れていくべき事業である。

なお、第1期の小渡商店街活性化計画推進上の反省点の一つとして、活性化事業への協力が小規模事業者の負担にならないように進める必要があり、その上で個別事業所の活性化を目指すこととする。従って、既存の事業については、基本的に継続し、新たな事業に関しては奉仕的な参加型ではなく、経営発展のための戦略的な参加型の考え方を望ましい。

基本方針として

- ・ 経営者の意識改革を促進し、経営力の強化を伴う商店街及び商業・サービス業の活性化を目指す。
 - (1) 空き店舗対策事業
 - (2) 経営力向上のための人材育成事業
- ・ 観光振興につながる事業を促進し、地域の集客力を高め、総合的な地域経済の活性化を目指す。
 - (3) 土産品（特産品）の開発
 - (4) 「WE LOVE あさひ」の取組みの推進

VI 商業活性化事業

(1) 空き店舗対策事業

(現状・課題)

- ・商業・サービス業者の事業の廃業に伴い、空き店舗が増加傾向となっており、そのこと自体が過疎化のイメージになってしまっている。空き店舗については、可能であれば、その有効活用により地域の活性化の一助となるような事業を実施し、商業・サービス業の魅力につながることを目指すべきと考えられる。

(事業)

・空き店舗の状況調査

空き店舗対策事業を推進するまでの準備段階として、平成28年度は実態把握のための状況調査を実施する。所有者の状況及び活用に係る採算性、合理性についても模索していく。

・空き店舗活用の調整、具体化

平成29年度以降は、実際の活用として具体化を目指す。

不足業種または観光関連業種のテナント化等、またコミュニティー施設、チャレンジショップ、カフェ、ギャラリー、体験施設などの活用を目指す。

| | 平成28年度 | 平成29年度 | 平成30年度 |
|------|----------------------|----------------------|----------------------|
| 目標 | 状況調査 活用調査 | 空き店舗活用の調整、具体化 | 空き店舗活用の調整、具体化 |
| 成果指標 | 調査1回 | 活用店舗1軒 | 活用店舗1軒増加 |
| 予算 | 50,000円 (調査・分析費等) | 4,000,000円 (改装費等) | 4,000,000円 (改装費等) |

(2) 経営力向上のための人材育成事業

(現状・課題)

地域マーケットの縮小により商業・サービス業の経営状況が全般的に下降傾向にある。家族経営を中心とする小規模経営における専従者給与所得も十分ではない例が多い。また、そういった要因もあり事業承継も進んでいない。場合

によっては、後継者がありながら事業承継しないケースもある。

経営が持続していくための意識改革も含めた幅広い研修（人材育成）をする必要がある。

（事業）

商店街経営者等の人財育成を推進するために次の研修会を開催する。

各研修終了後、満足度アンケートを実施し、満足割合の8割確保を目指す。

これにより経営者や後継者等の意識改革を図るとともに経営力強化と経営の持続化を促進する。

・事業承継に関する研修会の開催

事業承継の考え方、後継者育成、経営計画等に関する研修会を開催し、若手後継者等への事業承継を促進することを目的とする。

・ＩＴを活用した地区外顧客の取り込みに関する研修会の開催

ホームページや、フェイスブック、ブログなどを活用し、お店情報、商店街情報、イベント情報、観光情報などを積極的に発信し、顧客を商店街へ誘導することを目的とする。

・販路拡大のためのマーケティングに関する研修会の開催

自社商品やサービスに対する新規顧客確保を促進するために、経営ノウハウ（マーケティングの基本4Pや7Pなど）を身に付けることを、目的とする。

| | 平成28年度 | 平成29年度 | 平成30年度 |
|------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 目標 | 研修会1回 | 研修会1回 | 研修会1回 |
| 成果指標 | 出席者満足度調査 の満足割合8割 | 出席者満足度調査 の満足割合8割 | 出席者満足度調査 の満足割合8割 |
| 予算 | 60,000円 (謝金、旅費、資料費、事務費) | 60,000円 (謝金、旅費、資料費、事務費) | 60,000円 (謝金、旅費、資料費、事務費) |

(3) 土産品（特産品）の開発

(現状・課題)

・旭地区の土産品としては、特産品としての自然薯の他に特に際立ったものはない。平成20年頃に「旭夢づくり研究会」が開発した「夢たけのこ」が旭の土産品としての位置付けになっている程度であるが、生産が限定的のため、土産品としての定着には今一つ至っていない。観光客が少しずつ増加する中で、新たな観光土産品の開発に取組む必要性がある。

旭の土産品「夢たけのこ」（既存）

地元産の淡竹（はちく）を収穫し、
水煮に加工、ビン詰めにしたもの。
収穫から加工、ビン詰め、ラベル
貼りまで、すべて手作業で製造。



(事業)

・「夢たけのこ」をアレンジした新商品の開発（検討）

既存の「夢たけのこ」については、原材料の破竹の成育が年によって出来不出来があること。「夢たけのこ」自体が加工して料理する必要があることから、加工の必要がなく、しかも長期保存可能な商品が求められている。
これを解消できるよう既存商品にアレンジを加えた商品を開発する。

・新規土産品の開発

「夢たけのこ」に次ぐ第2弾としての商品開発に取組む。地域の食材を活用した特産品を目指す。（例えば、自然薯を使用した新商品など）

販売ルートに関しては、「夢たけのこ」の仕組みを活用する。

| | 平成28年度 | 平成29年度 | 平成30年度 |
|------|----------------|----------------|----------------------------|
| 目標 | 土産品（特産品）の開発検討会 | 土産品（特産品）の開発検討会 | 新規特産品完成 「夢たけのこ」アレンジ商品完成 |
| 成果指標 | 検討会1回 | 検討会2回 | 新商品1品 |
| 予算 | — | — | — |

(4) 「WE LOVE あさひ」の取組みの推進

(現状・課題)

・豊田市の魅力の再発見とその魅力を次の世代へつなげていく取組みとして市全般的には「WE LOVE とよた」の取組みがあるが、旭地区においては、豊田市との合併以降、旭（あさひ）の名称が薄れつつあり地元に対する帰属意識も弱まっている。地産地消の促進や地元消費の喚起を目的とし、さらに小規模な商業・サービス業レベルでの啓発活動、地域事業を積極化する必要がある。

(事業)

・「WE LOVE あさひ」のロゴマークを地区内の商業・サービス業者が活用をするよう推進する。具体的には、目に見える形での缶バッジ、シール、またイベント等における印刷物などにおいて活用し、地域をアピールするとともに特産品や取扱い商品等にも活用し、販路拡大の一助とする。

(例)



| | 平成28年度 | 平成29年度 | 平成30年度 |
|------|----------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| 目標 | 「WE LOVE あさひ」の活用 印刷物に表示 | 「WE LOVE あさひ」のシール又は バッジの作成 | 「WE LOVE あさひ」のロゴを新規 特産品に表示 |
| 成果指標 | イベント等の印刷 物3種 | シール又はバッジ 1種作成、配布 | ラベルに表示 |
| 予算 | — | 100,000円 | — |

・地域イベント「WE LOVE あさひ」の取組み

「WE LOVE あさひ」をさらに啓発するとともに地域商業の活性化を目的とした地域イベントについて、早期開催に向けて若手後継者等の会議において検討する。

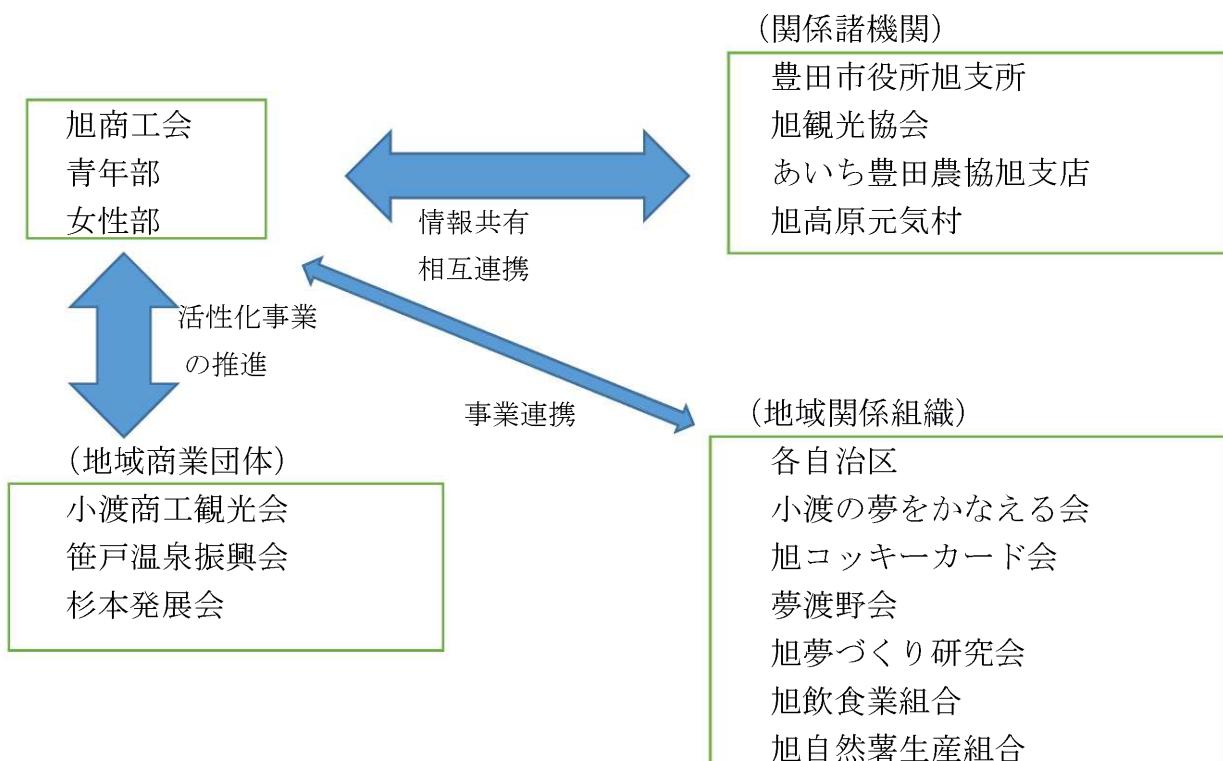
VII 推進体制

1 活性化事業実施組織

第1期の活性化計画においては、小渡地区商店街の活性化計画を基本として「小渡商店街活性化計画策定委員会」を設置し、計画の策定及び実施主体として取り組んだ。今回の第2期の商業活性化計画に関しては、旭地区全域の活性化という考え方の中で商工会（商工会役員）による計画策定及び事業実施とする。

| | 第1期計画 | 第2期計画 |
|--------|-----------------|---------------------|
| 計画の名称 | 小渡商店街活性化計画 | 旭商工会商業活性化計画 |
| 計画策定組織 | 小渡商店街活性化計画策定委員会 | 旭商工会 |
| 構成員 | 小渡商工観光会を中心とした若手 | 商工会役員 青年部員、女性部員 |
| 対象エリア | 小渡地区を中心としたエリア | 旭地区全域 (主に商店街3地区) |

(旭商工会商業活性化計画 関係組織図)



2 活性化事業別連携団体

| 活性化事業 | 連携団体 |
|-------------------------------------|---|
| (1) 空き店舗対策事業 | 小渡商工観光会、笛戸温泉振興会、杉本発展会 小渡の夢をかなえる会、各自治区 豊田市役所旭支所 |
| (3) 経営力向上のための人材育成事 催 | 小渡商工観光会、笛戸温泉振興会、杉本発展会 商工会青年部、女性部 |
| (4) 土産品（特産品） の開発 | 旭夢づくり研究会、旭飲食組合 旭自然薯生産組合 あいち豊田農協旭支店 旭観光協会、旭高原元気村 |
| (5) 「W E L O V E あさひ」の取 組みの推進 | 小渡商工観光会、笛戸温泉振興会、杉本発展会 旭コッキーカード会、夢渡野会 豊田市役所旭支所 |