# 商店街活性化計画 【計画期間 H31年度 ~ R4年度】

# 1 現状と課題の分析

①地域概況	・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、長野県、岐阜県を水源とする一級河川矢作川が地区内を貫き、上流には矢作ダムがある。 ・県内最古の笹戸温泉、春に開催されるしだれ桃、夏に開催される夢かけ風鈴まつりなど地域を巻き込んだ観光資源があり、観光客が見込まれる。 ・近年は空き家バンクを活用した田舎暮らしを目指す移住希望者が増えている。							
②最寄り駅	名鉄豊田市駅			③最寄り駅からの 距離	約30km			
④商店街区域	小渡	小渡地区を中心とした旭地区全体						
⑤商店街区域内の 商店数	78)	78店舗						
⑥うち組合加入 店舗数		7 5 店舗		⑦うち空き店舗数	3店舗			
⑧商店街の	生鮮三品(8店10%)、衣料品(2店3%)、 その他小売り(13店17%)							
加入店舗構成	飲食店(11店14%)、サービス(33店42%)、 その他(8店10%)							
<ul><li>⑨商店街の特徴、</li><li>強み</li></ul>	・地区内広範囲に商店が点在しており、各地区にそれぞれ最低限の業種店舗が存在して おり移動制約者に対して消費サービスを提供できる点							
	0	高齢者		主婦	ファミリー			
(主なもの一つに〇)		若者		観光客	その他( )			
①来街者交通手段		徒歩		自転車	バス			
(主なもの一つに〇)	0	自家用車		鉄道	その他( )			
⑩来街者の 来街に要する時間		15分未満	0	15分以上30分未満	30分以上1時間未満			
木街に安りる時间  (主なもの一つに〇)		1時間以上						
③商店街等が抱える 課題・問題点	・旭地区の人口減少(平成30年度から9%減少)、高齢化(高齢化率47.4%)に比例して、商店主の高齢化や後継者不足が進み、組合員数、会員(顧客)数の双方が減少することが懸念される。 ・空き店舗が増えることにより、商店街に魅力が無くなり、客離れが進むことが懸念される。							
⑭地域住民ニーズ	・車に頼らないと買物ができない状況であり、今後への不安を感じる。 ・交通手段が不便である。 ・移動販売や宅配に関心がある人が多い。 ・ I ターン移住者は年齢が若く、事業意欲が高い者が増えている。							

#### 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	住民サービスを低下させない持続可能な商店街の基盤づくりを目指す
②基本目標 (4年後の達成目標 数値)	【空き店舗解消数】3件

### 3 4ヵ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

①事業名	空き店舗対策の推進
②事業実施予定時期	平成31年4月 ~ 平成35年3月
③事業具体的内容	空き店舗補助事業(創業準備に対する家賃補助)     空き店舗情報提供事業(ホームページによる空き店舗情報) ※旭地区内の空き家情報バンクに掲載されている店舗兼住居の物件を中心に、商工会が管理するホームページ内で情報提供を行う。入居予定者に対し空き店舗補助事業の活用を促す。
④事業の必要性 • 事業目的	空き家バンク事業の中で市外からの移住者が増えている。その移住者の中で地区内で自営業を行いたい意思の者もおり、受け皿として空き店舗を活用した商業活性化を行う。
⑤ターゲット・ コンセプト	創業予定者
⑥事業費・ 事業採算性の説明	【事業費】 ・店舗賃借料 7,200,000円 (店舗を賃借する創業予定者が支払い) ・本事業のチラシ製作及び送付 140,000円 (商工会負担)
⑦新規取組内容、改善点(先導性、先進性、モデル性等)	IT技術と助成制度を活用し空き店舗の情報提供と創業者の育成に努める
⑧事業効果	不足業種の解消により住民サービスの向上と賑わいを創出できる
9目標 評価指標 測定手法	評価指標〈測定手法〉 (1) 旭地区内の空き店舗補助事業活用増加
⑩推進体制	旭商工会
①関連計画や事業 (地域の動き等)	空き家情報バンク

# 4 計画期間の事業スケジュール

	31年度【1年目】	32年度【2年目】	33年度【3年目】	34年度【4年目】			
事業	10月~本格運行	12月~運行結果分析	4月〜本格運行 12月〜運行結果分析 2月〜次年度計画の作成	4月〜本格運行 12月〜運行結果分析 2月〜次年度計画の作成			
予算(千円)	35千円	35千円	35千円	35千円			
	創業予定者が創業出店促進事業補助金を受給(1件600千円、4年累計7,200千						
関連計画や事業	空き家情報バンク	空き家情報バンク	空き家情報バンク	空き家情報バンク			
目標達成状況	空き店舗解消 1店舗	空き店舗解消 1店舗	空き店舗解消 2店舗	空き店舗解消 2店舗			

# 3 4ヵ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

		1				1			
	W 7	まるごと旭ギフトセット受注事業							
①事	<b>業名</b>	事業区分新	規・継続	事業開始	a 年度(継続の場合の∂	<del>(</del> *)			
②実	施予定時期	令和4年4月 ~ 令和5年3月							
3具(	体的内容	【パンフレット作成事業】 ・各個店で扱う商品などを旭地区のギフトセット(商品名:まるごと旭)としてまとめたパンフレットを作成する。 ・ギフト商品のない事業所は、ギフト用の商品開発を行う。 ・作成したパンフレットは、区長会を通して全戸に配布し、地域住民が取り扱いやすいように実施する。 【ネット通販事業】 ・ギフト商品数に応じて、年間を通したネット販売を行っていく。							
<b>④必</b> ः	要性・目的	・旭地区で取り扱う商品などをギフトセットにすることにより、地域住民が他地区への贈り物として取り扱いやすくなり事業者の売上アップに繋がる。 ・旭地区の関係人口がギフトセットを取り扱うことにより、地域に対する愛着と誇り (シビックプライド)が形成される。 ・ギフト商品などを扱っていない事業所が、ギフトセット用の新商品開発の意識が芽生え、地域活性化に繋がる。							
1 -	ーゲット・ ンセプト	旭地区の関係人口・均	旭地区の関係人口・地区内事業所						
	【事業費】 1,000,000円     ・報償費 250,000円(専門家謝金・旅費)     ・広報費 600,000円(HP製作費・パンフレットなど印刷費)     ・消耗品費 100,000円(ギフトボックス、サンプル商品など)     ・通信費 50,000円(新聞折り込み代) 【採算性】     将来的には、広報費を削減、報償費や通信費を取りやめて収益を出すようにする。また、各事業所には新商品や販路の開拓によるフィードバックにより増収が期待できる								
善点	⑦新規取組内容、改善ギフトの名称は「まるごと旭」とし、商品だけでなく温泉入浴券や旭高原のソリ利 生、モデル性等) は加えることにより、旭地区へ集客も目指す。								
8事	8事業効果 ・旭地区の魅力を地区内外に周知することにより、地域ブランドの土壌が形成さ ・個店の売上アップが見込まれる。					)土壌が形成される。			
9目標 ・令和4年度の取扱件数:100件、取扱金額:500千円 ・まるごと旭ギフトセット受注事業の取扱件数及び金額									
⑩推;	進体制	旭商工会							
	車計画や事業 地域の動き等)								
	項目	H31年度【1年目】	R2年度【	2年目】	R3年度【3年目】	R4年度【4年目】			
御計画期間の	事業					6月~ 事業検討、商品 募集、パンフレット製作、ネット 販売企画他 10月~ ギント受注 11月~ ギント発送 2月~ 検証			
事 業	予算 (千円)					1,000			
スケジ	関連計画や事業								
ュール	市補助金の申請見込み					400			
	目標達成状況					取扱件数:100件 取扱金額:500千円			

#### 3 4ヵ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

		X 7 X C C N									
①事業	<b>業名</b>	旭串グルメ事業									
_ <del></del> → <del></del> _	т н	事業区分	新規	見・継続	事業開始	始年度(i	継続の場合のみ)				
②実	<b>施予定時期</b>	令和4年4月 ~ 令和5年3月									
③具化	本的内容	で) 【商品の開発】・旭の特徴ある食地力をPRの販売 【商品のた商品の販売品のした商品の「各事業所の品の」 【朝発した商品の「関発した商品の」	旭の食に係る事業所が連携し、旭の食を串料理でPRするための全体企画(商品の作成から販売まで) 【商品の開発】 旭の特徴ある食材を見栄えよく串にアレンジすることや、新たに開発するなどにより、旭の食の 動力をPRできる商品を開発する								
④必	要性・目的	とが必須であり、 ・今回、そうした: 発を行い、地区外 誇りを持つことで	中山間地域である旭地区が持続していくためには、定住人口の減少を食い止め、高齢化を防ぐこが必須であり、そのためには地区内の事業所に活気あることが必要だと考える今回、そうした対策の一つとして、地区内の食に関する事業所が連携し、楽しみながら、商品開き行い、地区外に旭の食をPRし、評価を受け、旭の食の認知を進め、各事業所自らの職に自信とりを持つことで活気ある中山間地域を創出し、地区外からの関係人口や定住人口の増加をうなが、本地区の持続につなげていくことを目指します								
	ーゲット・ ンセプト	・旭地区内の食にそれに携わる事業							消費者に旭の食と		
	業費・ 算性の説明	支出1,370,000/ ・報償費 ・広報費 ・消耗品費 ・通信費 【採算性】 将来的には、広報	<ul> <li>広報費 300,000円 (PR映像及びパンフレット原稿作成費、パンフレットなど印刷費)</li> <li>・消耗品費 600,000円 (試作品材料費15,000円/回×10回、販売商品原価30,000円/出店日当り×15日)</li> <li>・通信費 150,000円 (新聞折り込み代等)</li> </ul>								
善点	現取組内容、改 (先導性、先進 モデル性等)	・旭の食に係る事業者の総力を挙げて取り組むことで、これまでにない、魅力ある商品の開発が可能になる ・各事業者の魅力を俯瞰的に表現する手法として串料理を選択									
8事	業効果	・地域内事業者の連携強化 ・ パ の売上アップ ・地域住民のシビックプライドの醸成 ・ 地域の活性化と定住人口増									
	票 西指標 定手法	<ul> <li>◎イベント出展販売目標日数 13日/年以上</li> <li>・あさひ照ラス等イベント出店販売(年間6日以上)</li> <li>・風鈴まつり(年間1日)</li> <li>・WRC会場での出店販売(令和4年から毎年11月に2日)</li> <li>・ジブリパーク出店販売(愛知県商工会連合会ブース毎年4日)</li> </ul>									
⑩推;	<b>進体制</b>	・旭串グルメプロジェクトチームを結成し、プロジェクト内に事業の企画、販路調整を行う班(旭の食の販売に携わる事業者、旭商工会、旭観光協会)と商品開発を行う班(旭の食の作成(料理)に係る事業者)により、商品の試作、販売、改善を繰り返しながらより良い商品づくりと販路の確保を行っていく									
	連計画や事業 地域の動き等)										
	項目	H31年度【1年	目】	R2年度【	[2年目]	R3年原	复【3年目】		度【4年目】		
②計画期間の表	事業							体制構 6月~3 出店販 鈴まつ	事業企画作成推進 築 月 商品試作、広報 月 あさひ照ラス、風 り、WRC、ジブリ出店 次年度企画		
事業ス	予算 (千円)								1,370		
スケジュ	関連計画や事業										
ル	市補助金の申請見込み								548		
	目標達成状況								出展日数:13日		

#### 4 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
  - 飲食店
  - ホテル及び民宿
  - · 生鮮食品小売業
- ② 上記業種を不足等業種として掲げた理由(簡潔に)

(飲食店)

当地区には、風鈴まつりやロードバイクなど、地区外からの観光客が来ていただけるが、対応できる形式の飲食店が少ないため。

(ホテル及び民宿)

笹戸地区は温泉街としてはホテルや民宿の数が少なく、温泉街としての魅力に欠けてしまうため。

(生鮮食品小売業)

当地区の山間部には生鮮食品を購入できる店が少なく、災害時に食料を提供できる拠点が必要であるため。

③ その他参考情報等

(空き店舗情報(令和4年4月1日時点)

- ・豊田市小渡町南貝津14 2階建て鉄筋コンクリート造
- 豊田市豊田市小渡町南貝津26-1 2階建て木造家屋
- ・豊田市豊田市加塩町洗出1 2階建て木造家屋