# 商店街活性化計画 【計画期間 R3 年度 ~ R6 年度】

# 1 現状と課題の分析

①地域概況	いる 年	・豊田市の北部にあって、同じ豊田市の藤岡町、旭町や岐阜県土岐市、恵那市と隣接している地域である。 ・年に2度花を咲かす四季桜でしられ、秋に咲く桜を見学しに県内外から毎年訳15万人の 観光客が訪れる。				
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	●商	店街のような商業集積地	也はな	:61		
⑤商店街区域内の 商店数	63)	店				
⑥うち組合加入 店舗数		⑦うち空き店舗数 6件				
8商店街の 加入店舗構成	21% 飲 生鮮	生鮮三品(店%)、衣料品(店%)、その他小売り(13店 21%) 飲食店(14店 22%) サービス(27店 43%) その他(9店 14%) 生鮮三品(店%)、衣料品(店%)、				
⑨商店街の特徴、 強み	<ul> <li>商店街のような商業集積地はなく、国道419号線を中心として地域全体の広範囲に商店が点在している。</li> <li>徒歩で買い物に行くことができない地域がほとんどであり、地区外へのアクセスが容易なため住民は近隣市街の品ぞろえの揃った店舗で買い物する場合が多い。</li> </ul>					
10)来街者	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( )
⑪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( )
①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
木街に安りの时间  (主なもの一つにO)		1時間以上				
⑬商店街等が抱える 課題・問題点	・地区の人口減少と少子高齢化により、事業主の高齢化と後継者不足が進み会員数の減少が続いているため後継者への人材育成が望まれている。 ・交通アクセスが整備されて、自家用車を利用すれば数十分で近隣市外の品揃えのある大型店等に行くことが可能で客離れが進行している厳しい環境にあるため、訴求力のある魅力的な店舗となる必要性がある。					
⑭地域住民ニーズ	必要。	ののな店舗となる必要性がある。				

# 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	四季桜、和紙などの価値の高い地域資源と連携を図り、魅力的な観光商品の開発や事業者育成等を行い地域内の経済活動を活発にして地域の商業活性化を目指していく。
②基本目標 (4年後の達成目標 数値)	【特産品開発によるアンケート回数数】

# 3 4ヵ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

<b></b>	特産品開発事業	<u> </u>				
N H	事業区分	新規 継続	事業開始年	F度(継続の場合の	み) 平成27年度	
<b>拖予定時期</b>	令和3年4月 ~	~ 令和7年4月	₹			
本的内容	小原地区の地域資源である農産物等を活用することに引き続き着目して、地域資源を活用した新たな商品開発を行うことにより地域内外への販路開拓促進を行い、小原ならではの特産品を生み出し新たな地域産業の創出を図っていく。また、手頃な値段で食べられる商品として買ってしてもらえる商品を開発することにより地域活性化の推進を図る。					
要性 ■ 目的	地域資源を発掘してそれを活用した商品の開発販売を行い、小原地区への通勤者、 のみならず地域住民にも購入を促すことを目的としている。					
ーゲット・ ノセプト						
<ul> <li>⑥事業費・ (内訳) 原材料費 30,000円 (試食原材料他) 消耗品費 25,000円 (容器、備品他) 交通費 55,000円 (バス、交通費)</li> <li>【採算性】 試作・試食による段階を経て商品化を図るため採算は可能と見込ん。</li> </ul>				可能と見込んでいる。		
見取組内容、改 (先導性、先進 Eデル性等)					倹討を図って商品開発	
<b>美効果</b>	商業者が商品開発	*に取り組むこと	:により、意	<sub>哉改革や各店舗の売上</sub>	等の向上に繋げれる。	
票 西指標 定手法	特産品のメニュー	-化のための試食	会を実施し、	アンケートを35枚ほ	どの回答を目指す。	
<b>進体制</b>						
連計画や事業 地域の動き等)	地区内の農作物等	₹を有効利用▪商品	品化			
項目	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	   特産品開発販 <mark></mark> 	売 特産品[	開発販売	特産品開発販売	特産品開発販売	
予算(千円)	110	1	10	110	110	
関連計画や事業	   特産品試作開發 	発 特産品調	試作開発	特産品試作開発 特産品テスト販売	特産品販売 特産品販売改良	
市補助金の申請見込み	有		有	有	有	
目標達成状況	アンケート回収数35枚	サンケート 35枚	-回答数	アンケート回答数 35枚	アンケート回答数 35枚	
	Process		事業区分   新規   継続	事業区分 新規 継続 事業開始年	事業区分   新規   継続   事業開始年度 (継続の場合の   を予定時期   令和3年4月 ~ 令和7年4月   小原地区の地域資源である農産物等を活用することに引き続き落居用した新たな商品開発を行うことにより地域内外への販路開拓促進の特産品を生み出し新たな地域産業の創出を図っていく。また、事項な健康で表している。   地域活性化の推進を図る。   地域資源を発掘してそれを活用した商品の開発販売を行い、小原地区のみならず地域住民にも購入を促すことを目的としている。   ターゲット   コンセブト   小原の食材を使った飲食店で手軽に提供でき、いつで   グーヴット   フーゲット   小原の食材を使った飲食店で手軽に提供でき、いつで   (内訳) 原材料費   30,000円 (対義 偏品他)   交通費   25,000円 (対議 偏品他)   交通費   25,000円 (対域 偏品他)   交通費   25,000円 (対域 偏品他)   交通費   25,000円 (対域 偏品他)   交通費   25,000円 (対域 偏品地)   25,000円 (対域 高品地)   25,000円 (対域 高品地)	

# 3 4ヵ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

<b>(1)</b>	UL /7	桜バスでお買い	物支援事業					
①事業	<b>美名</b>	事業区分	新規(継続)	事業開始年	度(継続の場合の	み) 平成23年度		
②実加	<b>布予定時期</b>	令和3年4月	~ 令和7年	₹3月				
3具6	本的内容	スの利用を積極的に	5の施策である地区民の生活交通「桜バス」を利用して地区内の商店等で買い物やサーヒスの利用を積極的に行い、「桜バス」を利用して小原地区内の対象の店舗で千円以上の買い物をすると、バスの往復運賃200円を商工会がキャシュバックを行い買い物支援を図っ。					
4必至	要性•目的	どは自家用車によっ 買い物をするにもっ そこで、地区内の	N原地区に在住している人でも、品揃えの多い地区外で買い物をする人が多くなりほと だは自家用車による移動であるため、自動車を運転できない高齢者にとっては、日常で 買い物をするにも不便となっているのが現状である。 そこで、地区内の店舗での買い物を桜バスを利用することにより、地区内で積極的に N物やサービスを利用してもらうことを目的としている。					
	ーゲット • ンセプト	ターゲット 小原地区内の自動車を運転できない高齢者 コンセプト 「お買い物はなじみの地元商店で」						
⑥事 採 第	業費 • 算性の説明	(内訳) 広告費		用については	ックチケット印刷代他 は商工会が負担	2)		
善点	現取組内容、改 (先導性、先進 モデル性等)	先進				クの改善策の検討		
8事業効果 桜バスでのお買い物支援事業による各店舗の売上の増加や来店客数の増加サービスによる新たな顧客獲得により個店の売上アップ。				の増加				
	票 西指標 定手法	高齢者世帯を対象し 月20件程の年間220			日)で運賃キャッシュ	.バックを		
⑩推;	<b>進体制</b>	<del>_</del>	_ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~	+	巠的な運営体制の整備。 - ト等を参考に事業推	44 - L - L - L - L - L - L - L - L - L -		
	連計画や事業 也域の動き等)							
	項目	3年度【1年目	】 4年度【	2年目】	5年度【3年目】	6年度【4年目】		
⑫ 計	事業	桜バスでお買い物 支援事業		お買い物事業	桜バスでお買い物 支援事業	桜バスでお買い物 支援事業		
画期	予算 (千円)	44	4	4	44	44		
間の事業スケ	関連計画や事業	割引チケット事業の運	用割引チケット	事業の運用	割引チケット事業の運用	割引チケット事業の運用		
ジュー	市補助金の申請見込み	無		無	無	無		
, ,	目標達成状況	キャッシュバック数 220人		1バック数 20人	キャッシュバック数 220人	キャッシュバック数 220人		

# 3 4ヵ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

(1 ± 1	W- 1-	経営力向上のための人材育成研修事業						
①事	<b>耒名</b>	事業区分新	規・継続	事業開始年	<b></b>	継続の場合の	)み)	平成29年度
②実	施予定時期	令和3年4月 ~	令和3年4月 ~ 令和7年3月					
③具(	本的内容	地域の商工業者は経済社会状況の変化に柔軟に対応して経営を推進していくことが求められているため、地域の今後を担う経営者や後継者の経営力向上を図る人材育成セミナー等を定期的に開催を行う。						
4必	要性▪目的	商工業者は、地域経済の活性化や地域社会の活力を維持していく上でも重要な役割を 担っていて地域を将来に引き継いでいくことが必要とされているため、マーケティング 基礎や今後の自社の企業経営、販路開拓手法等について学んでもらうことを目的とした						ーケティングの
	りターゲット・ コンセプト 地域内商工業者及び後継者							
<ul> <li>⑥事業費・ (内訳) 謝金費 110,000円 (講師謝金) 講師旅費 10,000円 (講師旅費) 通信運搬費 20,000円 (郵送費他)</li> </ul>								
善点	⑦新規取組内容、改善点 (先導性、先進性、モデル性等) 時流に沿った内容の研修を行い、その効果についてを毎年検討して研修内容の改善(				容の改善に努め			
⑧事	業効果	   商工業者が自らの経営  る。 	営革新に取り	組み、経営に	力の向.	上を図り各店舗	の売上	の向上に繋げ
<ul><li>⑨目標</li><li>評価指標</li><li>測定手法</li><li>【測定手法】研修後のアン</li><li>【指標】 研修会参加者数</li></ul>								
⑩推;	進体制	商店街活性化委員会	で研修内容:	を毎年検討し	,て内容	の改善に努める	5.	
	連計画や事業 地域の動き等)							
	項目	3年度【1年目】	4年度【	2年目】	5年度	【3年目】	6年月	度【4年目】
① 計	事業	  人材育成研修事業 	人材育成研	T修事業	人材育	成研修事業	人材育	<b>育成研修事業</b>
画期間	予算(千円)	140	1	40		140		140
の事業スケ	  関連計画や事業 	経営セミナーの開催	経営セミナ	一の開催	経営セ	ミナーの開催	経営七	ミナーの開催
ジュー	市補助金の申請見込み	有		有		有		有
ル	目標達成状況	参加者数 15人				加者数 15人		

# 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		
•	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

# 小原商工会 商業活性化計画

小原商工会 令和3年度~令和6年度

# 目次

- 1 申請者の概要
- 2 活性化計画 (第3期) の評価
- 3 小原地区の概況と課題
- 4 活性化計画終了後による今後の計画策定

# 1. 申請者の概要

①事業実施者名称	小原商工会					
②事務所等住所	   愛知県豊田市小原町上平441- 	愛知県豊田市小原町上平441-1				
③代表者氏名 (役職・氏名)	会長 尾割 洋介					
④電話番号	(0565) (0565) 65-2540 (0565)					
受电叫曲 7	(0303) 03-2340					
⑥メールアドレス	obarasho@hm10.aitai.ne.jp					
⑦担当者 (担当部署名)	都築 芳宏(小原商工会 経営指導員)					
⑧担当者連絡先	(0565) 65-2540	⑨ (FAX番号)	(0565)			
(電話番号)	(0300) 03 2340		66-0015			
⑩ (メールアドレス)	obarasho@hm10.aitai.ne.jp					
⑪設立年月日	昭和 36 年 10 月 13 日		_			
<b>小政工十万口</b>	нати оо <del>т</del> то <b>д</b> то ц	又は出資金の額	_			
③出資者	205 名 (組合員)					
又は組合員の数	200 11 (加口只/		203 名(租合貝)			

# 2. 活性化計画(第3期)の評価

#### 1 特產品開発事業

①事業名	特産品開発事業
②事業実施	平成29年4月~令和3年3月
③事業概要	商品開発のため会議を平成29年度は9回開催、平成30年は8回開催、令和
	元年度は9回開催、令和2年度は新型コロナ感染症のため開催せず。平成 29 年
	度・平成30年度は小原の特産品である「たまご」を利用した商品の試作を行い
	味付けたまごの「三色たまご」を開発した。令和元年度は、「豆乳ジュース」の
	開発と「だし巻き卵」を小原地区内の飲食店で共通メニューとして出すための基
	準について検討をした。
	また、先進地として、平成29年度は「ちさと東(長野県)」、平成30年度
	は「母袋工房(岐阜県)」、令和元年度は、「袋井市観光協会(静岡県)」の視
	察を行い、新商品開発のプロセス等について学んだ。令和2年度は、コロナ禍に
	より先進地視察を中止した。
④課題・背景と	地域資源を発掘してそれを活用した商品の開発販売を行い、観光客のみならず
事業の目的	地域住民にも購入を促すことを目的としている。
⑤事業効果	会議で商品開発について様々な検討を行い、小原地区の特産の中で入手も一年を通
	してできる「たまご」を、味たまごとして加工した「三色たまご」を開発した。
	│ また、小原地区で用意できる材料で健康を志向した「豆乳ジュース」の開発や小原 │ 地区内の飲食店を対象に特産品のたまごを使った「だし巻きたまご」で各店舗のアイ
	地区内の飲食后を対象に存産品のためとを受った「たし合きためと」(音后品のケイ   デア料理を出してもらい、それを宣伝してみたらという意見があり、そのためのレギ
	コレーションの検討と試作を行った。
⑥推進体制	商工会 開発会議の開催と先進地視察の準備、随行
• 役割分担	試作品の試食会の開催

## 計画期間中の成果

	平成 29年度	平成30年度	令和元年度	令和 2 年度
事業内容	特産品試作開発・販売	特産品販売・改良	特産品販売・改良	特産品販売・新たな開発
目標値	商品取り扱い店舗数	アンケート回収数	アンケート回収数	アンケート回収数
	5店舗	30枚	35枚	40枚
成果進捗状況	参加店舗	回収枚数	回収枚数	回収枚数
	〇件	50枚	5枚	〇枚

## 【特産品開発事業の考察】

小原地区の特産品である「たまご」を、四季桜の赤、緑、茶色をイメージした色に染めた「3 色たまご」をお土産品としてできないかと検討を行った。商品化に向けて取り組み試食を繰り返し、味を決めたが、生産の検討に入り誰がそれをつくるのか、商品として生産するための設備の価格の見積金額から商品化を断念した。続いて、小原地区内の飲食店で出せるメニューを目指し、「豆乳ジュース」、各店舗の「だし巻きたまご」のレシピなど再度検討をした。令和2年度にこれらをさらにブラッシュアップしていく予定であったが、コロナ禍のため会議を開催できず、活性化計画の年度を終了してしまった。

### 2 桜バスでお買い物支援事業

①事業名	桜バスでお買い物支援事業
②事業実施	平成29年4月~令和3年3月
③事業概要	市の施策である地区民の生活交通「桜バス」を利用して地区内の商店等で買い
	物やサービスの利用を積極的に行ってもらうための事業。桜バスを利用して、小
	原地区内の対象の店で2千円以上の買い物をすると、バスの往復運賃200円を
	商工会がキャシュバックを行った。
4課題・背景と	小原地区に住んでいる住民で、自動車を運転することができない高齢者にとって
事業の目的	は、日常の買い物をするのにも不便とになっているのが現状である。
	そこで、おばら桜バスを利用して地区内の商店で買い物をする人にキャッシユバ
	ックにより、地区内で積極的に買い物やサービスを利用してもらうことを目的と
	した。
⑤事業効果	平成29年度
	運賃キャッシュバック 179名
	平成30年度
	運賃キャッシュバック 208名
	令和元年度
	運賃キャッシュバック 208名 令和2年度
	10代12年度
⑥推進体制	おばら桜バス:利用者にチケットを配布
• 役割分担	商 店:店舗で上記のチケットを受け取り、バス料金をキャッシュバック
	商工会:キャッシュバック分の半額費用補助

#### 計画期間中の成果

	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
事業内容	割引が外事業の運用	割引が外事業の運用	割引が外事業の運用	割引が小事業の運用
目標値	200	210	220	250
成果進捗状況	179	208	208	63

#### 【桜バスでお買い物支援事業の考察】

今年度で10年目になる事業であるが2年目以降は片道千円以上の買い物利用で片道運賃100円のキャッシュバックに改善を図った。利用者は近年横ばいであり目標値に達しなかった原因として、バス予約の方法や往復利用の際の不便性、買い物金額の設定、時間外での利用不可などに問題があると思われる。また、令和2年度は、コロナ禍によって大幅に利用者が減ってしまった。

今後も継続していく予定であるが、利用者が一定の業種に偏っているため大幅な利用者の増加を考えにくいが、一定の交通弱者への買い物支援対策にはなっていると考えられる。

#### おばら桜バスの概要

【運行の仕組み】
 ・予約制(フルデマンド方式)
 ・豊栄・小原・豊田中央共同企業体・中型タクシー車両(セダンタイプ) 2台・運行日・時間
 ・運行日:火・水・木・金曜日・運行時間:午前6:00~午後7:00

【運賃】 ・大人(中学生以上)1人(1乗車)100円

・こども(小学生以下) 1人(1乗車)50円 ・障がい者等 1人(1乗車)50円

【停留所】 ・小原地区内に169か所



## 3 経営力向上のための人材育成研修事業

①事業名	経営力向上のための人材育成研修事業
②事業実施	平成29年度から令和2年度までの4年間
③事業概要	地域の商工業者は、経済社会状況の変化に柔軟に対応して経営を推進していく
	ことが求められているため、地域の今後を担う経営者や後継者の経営力向上を図
	る人材育成セミナー等を定期的に開催する。
④課題・背景と	商工業者は、地域経済の活性化や地域社会の活力を維持していく上でも重要な
事業の目的	役割を担っていて地域を将来に引き継いでいくことが必要とされているため、マ
	ーケティングの基礎や今後の自社の企業経営、販路開拓手法等について学んでも
	らうことを目的とした。
⑤事業効果	平成29年度 商店・商店街魅力アップのための販売促進アイデア 7人 平成30年度 お客様の心をつかむ 魅せる売場づくり 5人 令和元年度 キャッシュレス決済をゼロから理解するセミナー 16人 令和2年度 ネットによる販路開拓とSNS活用 4人
⑥推進体制	商店街活性化委員会で研修内容を検討して内容の改善を行う。
• 役割分担	

## 計画期間中の成果

	平成 29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
事業内容	研修事業	研修事業	研修事業	研修事業
目標値	20人	20人	30人	30人
成果進捗状況	参加者 7人	参加者 5人	参加者 16人	参加者 4人

## 【経営力向上のための人材育成研修事業の考察】

小原地区の経緯者の経営力の向上を目指すため、マーケティングの基礎などのセミナーを開催し、資質の向上を図った。参加人数が目標値を上回ることができず、参加者の募集方法について検討し直す必要がある。内容については、適時時流に合ったものを開催できたと考える。今後とも、研修内容について、事業者に必要となるであろうとすることを検討して開催していく。

## 3. 小原地区の概況と課題

### 1) 小原地区と小原地区の商業の概況

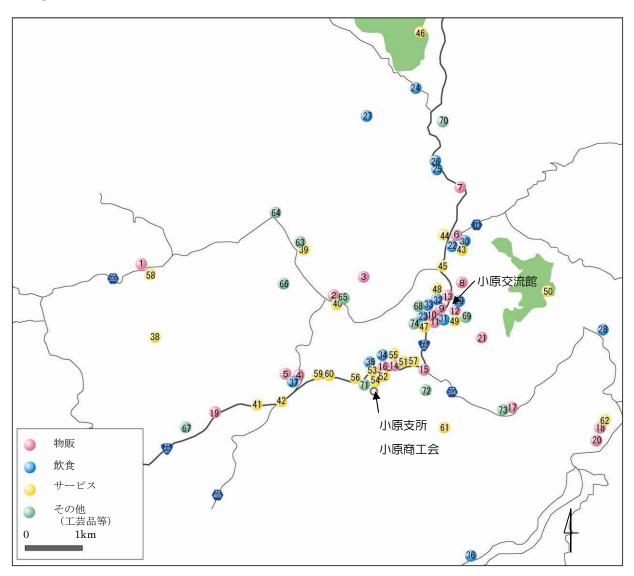
小原地区は豊田市の北部に位置しており、岐阜県恵那市などとも隣接している地域でもある。 小原和紙や四季桜が有名であり、四季桜まつりには毎年15万人以上の観光客が訪れており令和元 年度は約16万人が訪れた。

しかし、地区内の人口は減少傾向にあり令和3年4月時点では3,434人、1,482世帯となっている。また、高齢化率は非常に高く約40%あり、豊田市全体の24%と比較すると約1.6倍となっている。

令和2年度時点の商工会の商業・サービス業の会員数は63で、そのうちの20.6%が物販、22.2%が飲食、42.8%がサービス業、14.4%がその他(工芸品等)となっているが、観光客をメインターゲットとした業種と、地域住民をメインターゲットとした業種があり、地域の人口も少なく観光中心の産業となっているといえる。

また、店舗への来店はほぼ自家用車による来店であり、自家用車を利用できない高齢者等の買い物弱者はますます増加していて支援対策は必要とされている。

### ①小原地区の商店の分布



# 小売・飲食・サービス業等 組合員数

分類	事業所名			会員数	構成比%
物販	四季桜の里	たまご村	ヤマニ石油(株)		
	大正屋商店	鈴木牛乳販売店	J-com	]	
	(有)柴田豆腐店	㈱愛農流通センター	㈱高岡ヤンマー		20. 6
	ファミリーマートFC	大草わたや	ムトウ電工社	13	
	<b>衛勝上商店</b>				
				_	
	きのこ	アルボ	ぶたたま		
	紙の花	カラオケささゆり	石橋カフェ		
	大福魚苑	侑ちとせ			
飲食業	樟茶屋	楽  園		14	22. 2
MR <del>X</del>	café bar サンキュー	ぺんぎん食堂		14  -  -	22. 2
,	つゝみ寿司	喫茶おばら			
	クミ美容室	小原タクシー	永太郎自動車	27 42.8	
	Zil-A	西村自然農園	鈴木接骨院		
	水野美容室	美嶋屋	Suzuki Body Factory		
}	Big Smile	増岡理容	スズキ広務店		
 サービス業	増岡理容	小原カントリークラブ	BARBER増岡		42. 8
	小原旅行	パインズゴルフクラブ	竹内モータース		
,	かとう美容室	品野屋	今井モータース		
	<b>街山内自動車</b>	カットサロンオオクサ	㈱土井自動車		
	㈱平畑温泉観光サービス	春日井美容院	(株)レンタリースTAKE	_	
}	柳瀬紙苑			_	
その他・	磨弥陶房	青木風来		_	
	道慈窯	和紙のふるさと運営協議会		9	14. 4
	山内一生工房			-	
}	<u>笹平工房</u>			-	
	小次郎工房			0.0	100
合 計				63	100

## 2) 小原地区の商業の主な課題

- ①商店は地区全体に点在しており、商店街のような商業集積地区はない
- ②人口は年々減少していて、地域住民相手の商業を継続していくことが今後困難となる
- ③四季桜まつりがある 11 月頃は集客が見込めるが、年間を通じて客を呼べるものがない

## ①小原四季桜まつり来場者アンケート実施概要

日 的:どのような年齢層等が小原地区へ来場するかを把握するため

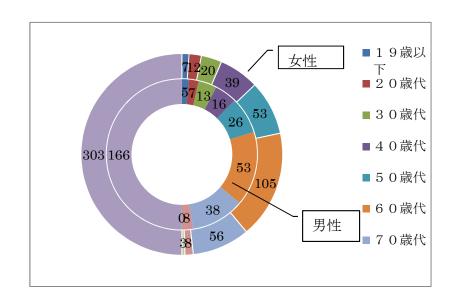
実施日時:平成28年11月初旬~中旬

実施方法:四季桜まつり会場・店頭買い物客(観光客)に声かけして、その場で記入(または

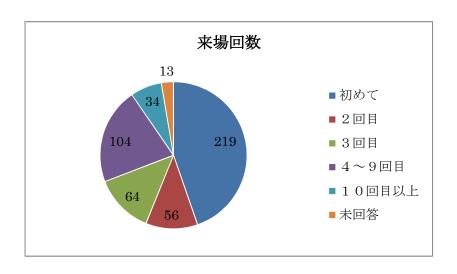
聞き取り回答)

回収結果:710票

年 齢	男	女
19歳以下	3	3
20歳代	4	17
30歳代	15	22
40歳代	17	34
50歳代	29	61
60歳代	70	171
70歳代	69	112
80歳代	23	19
未記入	31	10
合 計	261	449



	来場回数	
初めて	325	
20目	104	
30目	78	
40目	129	
5回目以上	74	
未回答	0	
合 計	710	



## アンケート結果

• 60歳、70歳代以降の来場者が約65%となり、来場回数も年に2回以上小原地区を訪れている方が約54%いることから、四季桜まつりの来場者はシニア層を中心にリピーターも多く来場しているのがわかった。

# 4. 活性化計画終了後による今後の計画策定

平成29年度から3年間にわたり、商業活性化計画により事業を行った。小原地区では事業者が少なく、商業者も小規模零細で高齢の経営者であることが多いため、小規模零細事業者向けに今後なんらかの商業施策を行っても大きな効果があるとは考えにくい。

しかし、小原地区には、観光資源である四季桜があり、アンケートからも四季桜まつりの来場者は高齢者層を中心にリピーターも多く来場する。他世代と比較しても、高齢者層は貯蓄が多く、消費支出も高いため、高齢者層をターゲットにできるだけ費用をかけずに商品開発等を行うことにより、高齢者層向けの市場領域の商品や、他地域にないような独自のものを開発して、今後の活性化計画の検討をさらに行っていくものである。