

第 6 期 足助中央商店街活性化計画 【計画期間 R 7 年度 ～ R 1 0 年度】

1 現状と課題の分析

①地域概況	・豊田市東部に位置し、日本随一の紅葉の名所『香嵐溪』を有している。業種は小売業がもっとも多く、次いでサービス業、飲食業等が混在しており、徒歩、自家用車、コミュニティバス等で来街する地域型商店街である。商店街利用者は、高齢者、主婦中心である。人口の減少傾向にあり、高齢化も進んでいる。 ・「中馬街道」の宿場町として栄えた歴史ある商店街は、愛知県初の重要伝統的建造物群保存地区に選定された町並みの中にあり、それを活用したイベント実施及び観光資源の整備進み、観光客の増加が期待される。				
②最寄り駅	名鉄猿投駅		③最寄り駅からの距離	約20km	
④商店街区域	足助地区内重伝建地区を中心とした田町、本町、新町、西町地内（宮町、親王町1部含む）				
⑤商店街区域内の店舗数	113店舗				
⑥うち組合加入店舗数	105店舗		⑦商店街区域内の空き店舗数	8店舗	
⑧商店街の加入店舗構成	生鮮三品(4店 3.8%)、衣料品(5店 4.7%)、その他小売り(38店 36.2%) 飲食店(17店 16.2%)、サービス(14店 13.4%)、その他(27店 25.7%)				
⑨商店街の特徴、強み	・香嵐溪という紅葉の名所に隣接するため、観光客の誘客が期待できる。 ・商店街＝県内初の重要伝統的建造物群保存地区であり、町並みを活かした商店街の活性化が期待できる。 ・地域を支える年末売出や地域の宅配便についても柔軟に対応している。				
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	・足助地域の人口減少(R2.4.1:7,486人⇒R6.4.1:6,810人)、高齢化(65歳以上:44%(R6.4.1))に比例して商店主の高齢化や後継者不足が進み、組合数、顧客数も減少傾向にあることが懸念される。また、雇用の確保も深刻な問題である。 ・公共交通機関が少なく、不便である。 ・消費者のニーズがある、あるいは魅力ある品揃えが困難となり商店の魅力が薄れ、客離れが進むことが懸念される。 ・特に若い方が好む魅力的な店舗が不足しており、また情報発信も不足している。インバウンド対策及びWi-Fi環境整備等も不足している。 ・空き家、空き店舗が増加傾向にあり、空き店舗があると商店街の連続性が無くなり活気が落ちる。 ・消費者が地元の商店は価格が高いというイメージを持っている。				
⑭地域住民ニーズ	・必要店舗の不足、歩いて買い物に行ける範囲に生鮮食料品や日用品や飲食の店がほしい。 ・交通手段が少なく不便であるため、買い回りが便利であると良い。 ・子どものあそび場、たまり場がほしい。				

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	「地域の持続的発展のため、安心して魅力的な商店街を目指します」 商店街は、商業機能の提供やコミュニティの中心となる地域の持続的発展に欠くことのできない重要な存在である。地域の住民やコミュニティが期待する多様なニーズに答える商店街。また、香嵐渓の誘客だけに頼らず、個店の魅力アップにより集客力向上を図り、足助の歴史的な町並み（愛知県初の重要伝統的建造物群保存地区）と融合した足助の価値を高め、来街者の増加に取り組みます。季節に応じたイベントを実施し、四季を通じて商店街に来てもらう仕掛けづくりにも取り組みます。新たな担い手人材育成をすることで、空き店舗解消も克服していく。				
②基本目標 (4年後の達成目標数値)	【歩行者通行量増加】 平日3月(R7)900人/日→(R8)1,000人/日→(R9)1,030人/日→(R10)1,060人/日 【売上高の増加率増加】 (R7)前年比102%→(R8)前年比102%→(R9)前年比102%→(R10)前年比102% 【空き店舗数】 (R7)前年比1店舗減→(R8)前年比1店舗減→(R9)前年比1店舗減→(R10)前年比1店舗減 【HPアクセス数】 (R7)3,500/月→(R8)4,000/月→(R9)4,500/月→(R10)5,000/月				

3 4カ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

①事業名	地域の魅力創出事業				
	事業区分	新規・継続	事業開始年度（継続の場合のみ）	平成26年	
②実施予定時期	令和7年4月 ～ 令和11年3月				
③具体的内容	【町並みさんぽ】 ・周遊性町並みさんぽ『謎解きイベント』を実施する。 ・開催時期を、閑散期に設定することで、定期的に商店街へ訪れてもらう。 ・イベント限定商品の開発・販売を行う。 【スタンプラリー】 ・季節のイベント（来街者が多いシーズン）に合わせて、スタンプラリーを実施する。 ・近隣の学校と連携・協力をし、情報発信をしてもらう。 ・オリジナルピンバッチをプレゼントすることで、周遊性と購買力を高める。				
④必要性・目的	・周遊性のイベントを実施することで、これまで気が付かなかった店舗を発見したり、店舗の軒先に面白い商品を発見したりなど、商店街の新たな魅力を発見してもらうきっかけを作る。 ・魅力ある品揃えが困難となっているため、限定商品や新商品の開発を促進し、個店として「稼ぐ力」を強化する必要がある。				
⑤ターゲット・コンセプト	・来街者【町並みさんぽ】若い家族層 【スタンプラリー】ミドル世代、シニア世代 ・回遊性のある商店街にし、個店のレベルアップを図る。				
⑥事業費・採算性の説明	【事業費】（町並みさんぽ） 委託費 1,200,000円 （スタンプラリー）印刷費、報償金、委託費等 900,000円 補助対象外：ピンバッチ 400,000円 【採算性】個店の売り上げ増と中央駐車場の増収				
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	・閑散期にイベントを実施し、商店街の良さ、オススメスポット、個店の魅力をアピールする。足助の町並みは、物資運搬や庶民通行の要所として栄えた商家町であることを再認識してもらい、商店街の新たな魅力を見つけ出すきっかけにする。 ・イベント限定商品を開発・販売することで、購買意欲を高め、来街者が多いシーズンに実施するため販路開拓にもつながる。商店街の魅力と個店の魅力を発信することができる。				
⑧事業効果	・イベント限定商品を開発・販売することで、足助にしかないアイテムを作り、地域ならではの魅力を発信することで、個店の売上の増加につながる。 ・近隣の学校と連携・協力をし、商店街の情報発信をしてもらう。関心を持ってもらいことで、次世代の育成にもつながる。				
⑨目標評価指標測定手法	通行量：平日 新商品開発店舗累計				
⑩推進体制	商店街の部会と観光協会、商工会、行政と連携して事業を推進する。				
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	旧鈴木家一般公開等商店以外の町家の公開イベント				
⑫計画期間の事業スケジュール	項目	7年度【1年目】	8年度【2年目】	9年度【3年目】	10年度【4年目】
	事業	町並みさんぽ スタンプラリー	町並みさんぽ スタンプラリー	町並みさんぽ スタンプラリー	町並みさんぽ スタンプラリー
	予算（千円）	2,500	2,500	2,500	2,500
	関連計画や事業				
	市補助金の申請見込み	有	有	有	有
	目標達成状況	通行量 800人/日（平日） 新商品開発3店	通行量 1,000人/日（平日） 新商品開発3店	通行量 1,030人/日（平日） 新商品開発3店	通行量 1,060人/日（平日） 新商品開発3店

4 4ヵ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

①事業名	地域の絆事業				
	事業区分	新規・継続	事業開始年度（継続の場合のみ）		平成20年
②実施予定時期	令和7年4月 ～ 令和11年3月				
③具体的内容	・消費者の購買機会が増加する年末に、商店街共同の年末セール及び抽選会を実施する。 ・年末売上の商店街の統一イメージを出し、各店の店先で地元産品の魅力及び自社の商品をアピールの場を提供と商店街の回遊性を図り、購買意欲を高める。				
④必要性・目的	物価高騰等により、多大な影響を受けている商店街の元気・賑わいを取り戻す。多世代が買い物できる場所、交流を通じて触れ合える「心かよう」場所を提供できる人情商店街の再生を図る。				
⑤ターゲット・コンセプト	豊田市足助地区及び周辺の住民（子どもから高齢者まで）				
⑥事業費・採算性の説明	【事業費】補助対象 印刷費・報償金・会場費・委託費等 450,000円 補助対象外 景品代 700,000円 【採算性】個店の売り上げ増				
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	新たに個店の魅力を発信する場合（地元産品の魅力・自社の商品のPR）を提供する。新たな取組みとして、抽選会の会場を変動することで、商店街の回遊を促し、商店街の活性化を図る。				
⑧事業効果	年末で消費者の購買機会が増加する時に、抽選会を実施して集客を図る。他の地域への消費流出を防ぐとともに地元の消費者の楽しみを提供する。商店街で販売している商品やサービスを知ってもらうことで、商店街では質の高い商品を購入できるというイメージを定着させる。				
⑨目標評価指標測定手法	・抽選券の売上枚数				
⑩推進体制	・商工会と連携、商店街は部会により事業を推進する。				
⑪関連計画や事業（地域の動き等）					
⑫計画期間の事業スケジュール	項目	7年度【1年目】	8年度【2年目】	9年度【3年目】	10年度【4年目】
	事業	年末売出＆抽選会	年末売出＆抽選会	年末売出＆抽選会	年末売出＆抽選会
	予算（千円）	1,150	1,150	1,150	1,150
	関連計画や事業				
	市補助金の申請見込み	有	有	有	有
	目標達成状況	抽選券の売上枚数 13,000枚	抽選券の売上枚数 14,000枚	抽選券の売上枚数 15,000枚	抽選券の売上枚数 16,000枚

5 4ヵ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

①事業名	人材強化事業				
	事業区分	新規・継続	事業開始年度（継続の場合のみ）		平成26年
②実施予定時期	令和7年4月 ～ 令和11年3月				
③具体的内容	・社会環境の変化に対応している商店街（先進地）を視察し、商店として「稼ぐ力」を強化（情報発信、新商品の開発、魅力ある店舗づくり）する。 ・SNS等の個店魅力UP勉強会を開催し、商店街の次世代の育成することで空き店舗解消に繋げ、地域活性化を図る。				
④必要性・目的	地域の持続的発展のため、会員店舗が社会環境の変化（デジタル化・インパウンド・空き家対策・地域コミュニティ強化等）に対応することができるよう、先進地視察や講習会を実施する。				
⑤ターゲット・コンセプト	商店街組合員・次世代の若手後継者				
⑥事業費・採算性の説明	【事業費】 視察研修費（旅費） 200,000円 （講師謝金） 50,000円 SNS等の個店魅力UP勉強会講師代 150,000円×3回=450,000円 【採算性】 個店の売り上げ増と中央駐車場の増収				
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	・新たな取組みとして、社会環境の変化に対応している商店街（先進地）へ視察することで、商店街の現状把握、新たな商店街のあり方等に触れることができる。 ・SNS等での個店の魅力（商品の陳列・装飾、新商品、コラボ商品、PR）を発信して、「稼ぐ力」を強化する。				
⑧事業効果	・地域の持続的発展の組織体制の確立、コミュニティ機能の強化。 ・個店の魅力をUPすることで、新規顧客を獲得し、地域の活性化を図る。				
⑨目標 評価指標 測定手法	研修会及び講習会参加人数、新しくSNS等を開始した店舗数				
⑩推進体制	部会を中心に商工会、観光協会、行政と連携。専門家への委託。				
⑪関連計画や事業（地域の動き等）					
⑫計画期間の事業スケジュール	項目	7年度【1年目】	8年度【2年目】	9年度【3年目】	10年度【4年目】
	事業	視察研修会 SNS等の個店魅力UP講習会の開催	視察研修会 SNS等の個店魅力UP講習会の開催	視察研修会 SNS等の個店魅力UP講習会の開催	視察研修会 SNS等の個店魅力UP講習会の開催
	予算（千円）	700	700	700	700
	関連計画や事業				
	市補助金の申請見込み	有	有	有	有
	目標達成状況	研修参加事業者 15名	研修参加事業者 15名	研修参加事業者 15名	研修参加事業者 15名

6 区域内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**

- ・ **生鮮食品小売業**

- ・ **宿泊業（民宿・民泊等）**

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）

当商店街には、飲食店はあるものの、お昼にランチができ、ゆっくり寛いで過せるようなお店が少なく、また1人当たりの当商店街での滞在時間が短いため。地区外からの観光客が多いため、食べ歩きできるお店が少ないため。

（生鮮食品小売業）

当商店街には生鮮食品を購入できる店が少なく、近隣のスーパーに行くには車が必要となり、また当商店街の顧客からの要望も強いため。

（宿泊業）

観光名所『香嵐渓』を有している当商店街は、宿泊施設が少ない。日帰り客が多いため、滞在時間も短い。中馬街道の宿場町としては魅力に欠けてしまうため。

③ その他参考情報等

（空き店舗情報（令和6年1月1日時点））

・ 豊田市足助町田町2-6 木造2階建て 面積 208.25㎡（うち32.41㎡）