

第6期 永覚新町商店街活性化計画

【計画期間 R7年度 ～ R10年度】

1 現状と課題の分析

①地域概況	永覚新町商店街（振）は、豊田市南部に位置する商店街で、昭和45年にトヨタ自動車の社宅である永覚団地が建設され、自然発生的に商店街が形成された。地区周辺は農地であったが、社宅の増設や道路建設などにより、社宅廻りにも戸建住宅などが建ち並ぶ住宅地となった。最盛期には3000戸近くあった世帯数も社宅の老朽化に伴い、移転せざるを得なくなり、現在は社宅の世帯数も激減。事務所、サービス業等の業種は増えるが、飲食店や小売店の減少など業種の偏りも見られ、地元の商店街からの客足は離れつつある。従って店舗数が徐々に減少している現状がある。				
②最寄り駅	愛知環状鉄道「末野原駅」		③最寄り駅からの距離	500m	
④商店街区域	永覚新町				
⑤商店街区域内の店舗数	50店舗				
⑥うち組合加入店舗数	27店舗		⑦商店街区域内の空き店舗数	0	
⑧商店街の加入店舗構成	生鮮三品（ 1店 3.7%）、衣料品（ 0店 0%）、その他小売り（ 10店 37%）				
	飲食店（ 1店 3.7%）、サービス（10店 37%）、その他（ 5店 18.6%）				
⑨商店街の特徴、強み	理事会などのメンバーの結束力は強く、イベント時にそれが発揮され地域住民に支援される。また、次世代の商店街の担い手若手である経営者の育成ができており、SNSなどの研修会も積極的に実施しており、将来的には期待できる商店街である。				
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	<u>課題・問題点</u> リピーターや新規の来街者を引き付ける工夫が不足している 新規加盟店に対して、商店街の魅力や価値が十分にアピールされていない。 <u>要因</u> ・組合員の高齢化、経営者の事業継承、ネット社会への立ち遅れ。 ・店舗数及び組合員の減少（特に飲食店の減少が顕著である）。 ・イベントの集客効果がマンネリ化と新規性が希薄となる現状がある。 ・個店の魅力と核となる店舗の創出などは、研究会などにより少し解消される。				
⑭地域住民ニーズ	恒例のイベント時には賑わいを出しており、住民への娯楽のニーズは満たしているが、地域内で買い物が完結できないこと（商店の減少）や、魅力ある店舗などが少なく、近年では飲食店の廃業もあり、飲食店が減少していることで、商店街への日常的な来街客が少なくなっている点では、住民ニーズには応えていないのが現状である。				

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	<u>将来像</u> イベントを通じて商店街を周知し、にぎわいの中心地となる。 来街者が商店街を回遊出来るような新規加盟店の増加と組合店の売上アップも視野にいった、持続可能な商店街となる。 <u>必要な行動</u> ①地域の新しいイメージづくりの構築。②安心・安全への地域貢献。③新規の集客と賑わいの演出による楽しい街づくり。④地域コミュニティの拠点づくり。⑤ショッピングに便利な地元の街づくりへの貢献。
②基本目標 (4年後の達成目標 数値)	・今後の地域の少子高齢化の課題に対して、新しい事業を検討しながら魅力ある街づくりと店舗づくりを推進することなどで歩行者数の10%アップを目標とする。 ・長年地域を支えてきた経営者と、その二世ともいうべき若手が中心となり定期的にIT(SNSやホームページ)の勉強会を毎月実施中であり、その成果を実践し、歩行者数の10%アップに繋げていく。 ・大学や外部コンサルとの連携などの実績から、新規性や話題性のあるイベントなども実施可能なイメージの構築で新規会員数も今後は増加できるように推進したい。組合員数35店舗以上を目標とする。 ・地域の個性を演出するイベントなどを実施して、個店では魅力ある販売促進”の事業を計画を推進する。

3 4ヵ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

①事業名	夏祭りを活用した個店の魅力創出事業			
	事業区分	継続	事業開始年度（継続の場合のみ）	平成20年度
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	・これまでに39回実施して、地域住民に認知されている「ふれあい夏祭り」は、継続して実施する。 ・メインイベントでは、地元住民の発表の場であり、タレントのステージイベントは集客する企画。 ・ビアガーデン・歩行者天国・道路での模擬店・キッチンカー、飲食屋台は人気ある演出となる。 ・また、各店舗でも新しい販売促進など実施することで、商店街の各店舗の魅力アップと商店街の回遊性を図り、全体の買い物促進を実践する。			
④必要性・目的	ふれあい夏祭りは、39回実施してきた地域では、認知されている恒例のイベントであり、商店街では最大の集客を誇るものである。組合員の協力体制もあり、大学や自治会との協働の企画でもあり、その効果は計り知れないものである。また、地域の安心・安全な街づくりのために商店街が地域といった一体となりコミュニケーションをとる機会でもある。商店街にとっても若い世代の参画で、新しいイベント（秋の芸術祭）を計画中であり、育成の場としての有意義な事業となる。			
⑤ターゲット・コンセプト	地域住民と近隣の社宅、研修センターの住民など。			
⑥事業費・採算性の説明	ふれあい夏まつり費用 会場設営費 ¥1,500,000 印刷製本費 ¥400,000 その他（謝金など） ¥100,000			
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	「ふれあい夏まつり」は回数も実施しており、新規性は少ないが若手の人材が積極的に参画して、新しいイベントを創出することも計画したい。また外部の人材の活用で、地域に馴染みのある「ふれあい夏祭り」に加えて、先進的・モデル的なイベントも検討したい。			
⑧事業効果	若手組合員の事業参画への育成と商店街の個店の魅力アップで活性化を図り、商店街の回遊性と賑わいを演出する。また新規のイベントなどで、集客が期待できる。			
⑨目標 評価指標 測定手法	通行量を年3%アップする。夏まつり開催後、平日に10:00～18:00に定点測定を実施する。 売上げアップの店舗を半数以上を目標とし、組合員へのアンケート調査を実施する。			
⑩推進体制	理事長を中心として、中堅と若手組合員の活性化委員会で事業を推進するが、外部連携の大学と地域自治会との協力体制とする。また専門家アドバイザーのサポートを受けて、事業を成功裡に導く。			
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	永覚新町人材育成事業、秋の芸術祭事業、「にぎやか市」事業			

⑫ 計画期間の事業スケジュール	項目	R7年度【1年目】	R8年度【2年目】	R9年度【3年目】	R10年度【4年目】
	事業	6月～夏祭り実行委員会 8月～夏祭り開催	6月～夏祭り実行委員会 8月～夏祭り開催	6月～夏祭り実行委員会 8月～夏祭り開催	6月～夏祭り実行委員会 8月～夏祭り開催
	予算（千円）	2000	2000	2000	2000
	関連計画や事業	永覚新町人材育成事業	永覚新町人材育成事業	永覚新町人材育成事業	永覚新町人材育成事業
	市補助金の申請見込み	有	有	有	有
	目標達成状況	歩行者通行量（夏祭り開催後、平日） 660人 売上がアップしたと答えた店舗数は組合員の40%以上	歩行者通行量（夏祭り開催後、平日） 680人 売上がアップしたと答えた店舗数は組合員の44%以上	歩行者通行量（夏祭り開催後、平日） 710人 売上がアップしたと答えた店舗数は組合員の48%以上	歩行者通行量（夏祭り開催後、平日） 730人 売上がアップしたと答えた店舗数は組合員の50%以上

3 4ヵ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

①事業名	「にぎやか市」を活用した個店の魅力創出事業			
	事業区分	継続	事業開始年度（継続の場合のみ）	平成20年度
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	「春のにぎやか市」は29回開催してきたが、回数を重ねてそれなりに効果的であった。しかし、まだまだPR不足であり、地域の住民と周辺の方への情報が行き届いてないものがあり、来街者への満足度は十分とはいかないこともある。SNSなどの新しい広報ができていないので、商店街自身でHPを立ち上げてオリジナルのイベントとしての存在感を演出したい。また、各自がミニ販促を自ら実施して、お客様を店舗に来て頂くことをこれからは実践したい。 また、” 個店の夫々に魅力創出事業” を実施して、商店街全体の魅力アップし、街の賑わいを演出することや、店舗及び一般企業も参画できる仕組みづくりを商店街が創意工夫して企画する。			
④必要性・目的	春の「にぎやか市」は出展者も多く、来街者もキッチンカーも増加して、それなりにあり賑わいの演出はできている。秋葉神社周辺は多くの来街者でにぎわっているが、商店街の店舗周辺ではその賑わいはまだまだ少ないのであり、その点は各店舗がにぎやか市に合わせて、ミニイベントを実施したい。にぎやか市は今後も必要であるが、その最終的な目的は商店街の各店舗の賑わいと、各店舗の売上げに貢献することである。そのためにはにぎやか市から商店街への誘導が必要である。各店舗でも販促を実施して、その魅力を出したい。			
⑤ターゲット・コンセプト	地域住民と近隣の社宅、研修センターの住民など。			
⑥事業費・採算性の説明	「春のにぎやか市」費用 会場設営費 ￥150,000 印刷製本・広告費 ￥400,000 通信費 ￥50,000 その他（装飾費など） ￥100,000			
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	「春のにぎやか市」は恒例となったが、イベントに参加できない店舗が多い状況にある。スタンプラリーでは商店街を歩いて回遊できる効果的なイベントであったが、しかし、各店舗での売上げ増加には貢献できたかは疑問であった。 今回の事業では各店舗で実施する「ミニ販促」などで、直接的に店舗での集客や売上げアップに期待ができる。このミニ販促は「にぎやか市」の1か月前に実施することで、期間的にも各店舗で十分な販促体制が可能となる。			
⑧事業効果	若手組合員の事業参画への育成と商店街の個店の魅力アップで活性化を図り、商店街の回遊性と賑わいを演出する。個店が自ら販促を実施して、夫々が売上げ貢献度のある事業とする。			
⑨目標 評価指標 測定手法	通行量を年3%アップする。8月平日に10:00～18:00に定点測定を実施する。 売上げアップの店舗を半数以上を目標とし、組合員へのアンケート調査を実施する。			
⑩推進体制	理事長を中心として、中堅と若手組合員の活性化委員会で事業を推進するが、外部連携の大学と地域自治会との協力体制とする。また専門家アドバイザーのサポートを受けて、事業を成功裡に導く。			
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	ふれあい夏祭り、人材育成事業、秋の芸術祭			

⑫ 計画期間の事業スケジュール	項目	R7年度【1年目】	R8年度【2年目】	R9年度【3年目】	R10年度【4年目】
	事業	2月～春・にぎやか市準備 3月～にぎやか市・開催	2月～春・にぎやか市準備 3月～にぎやか市・開催	2月～春・にぎやか市準備 3月～にぎやか市・開催	2月～春・にぎやか市準備 3月～にぎやか市・開催
	予算（千円）	700	700	700	700
	関連計画や事業	永覚新町人材育成事業	永覚新町人材育成事業	永覚新町人材育成事業	永覚新町人材育成事業
	市補助金の申請見込み	有	有	有	有
	目標達成状況	歩行者通行量(にぎやか市 開催後、平日) 660人 売上がアップしたと答えた 店舗数は組合員の40%以上	歩行者通行量(にぎやか市 開催後、平日) 680人 売上がアップしたと答えた 店舗数は組合員の44%以上	歩行者通行量(にぎやか市 開催後、平日) 710人 売上がアップしたと答えた 店舗数は組合員の48%以上	歩行者通行量(にぎやか市 開催後、平日) 730人 売上がアップしたと答えた 店舗数は組合員の50%以上

3 4ヵ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

①事業名	秋の「芸術祭」及びスカイランタン事業を活用した個店の魅力創出事業			
	事業区分	新規	事業開始年度（継続の場合のみ）	-
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	・新規事業（１）として、「秋の大芸術祭」を実施して、個店及びクラフト作家さんのアートの魅力を地域全体に広め、新規性や話題性のあるイベントを実施している商店街のイメージを構築する事業とする。 （にぎやか市出店者等の中から、芸術祭にふさわしい作家さんを募集。住民に体験・製作していただき、作品を一時期、商店街会員店に展示しながら回遊していただく。） ・新規事業（２）として、「地域の集客型イベント：スカイ・ランタン」で、住民にランタンを作成して頂き、夜空に上げる事業を行い、地域の新しい魅力を発信する。 ・また、各店舗でも新しい販売促進など実施することで、商店街の各店舗の魅力アップと商店街の回遊性を図り、全体の買い物促進を実践する。			
④必要性・目的	・イベントをとおした地域のにぎわい創出の維持 年間を通して商店街で何かをやっているというイメージが地域住民に浸透して来ており、商店街及び会員店をPRする良い機会である。しかしながら、秋に行っている「にぎやか市」が各地区の同じようなイベントと重なっているのか、クラフト作家さんや飲食関係の出展者が少なくなっている。イベントをとおした地域のにぎわい創出の維持のため、イベント内容のマンネリ化を打破し、幅広い層に興味を持たれるような永覚新町独自のイベントを考える必要性があった。			
⑤ターゲット・コンセプト	地域住民と近隣の社宅、研修センターの住民など。			
⑥事業費・採算性の説明	「秋の芸術祭」及びスカイランタン事業費用 会場設営費 ￥200,000 印刷製本費 ￥400,000 その他（装飾費など） ￥100,000			
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	新規に取組むのイベントは、「秋の大芸術祭」である。恒例の「秋のにぎやか市」は出展者も少なく、春ほどの賑わいが無いので、新しいイベントとして、クラフト作家による芸術作品などの展示やワークショップなどを商店街全体で実施する。街全体が芸術作品を展示することで、地域の親子に「秋の芸術」に参加していただくイベントとする。「秋の芸術祭」のテーマで、商店街の数か所でのワークショップは今までになく、新規性、先導性、先進性、モデル性などあり、新しい永覚新町の地域イメージとして構築する。夕方からスカイランタンのイベントも企画予定。			
⑧事業効果	若手組合員の育成と商店街及び、魅力ある個店づくりで商店街の活性化を推進して、今までにない賑やかで集客する商店街とする。			
⑨目標 評価指標 測定手法	通行量を年3%にアップする。秋の芸術祭開催後、平日に10：00～18：00に定点測定を実施する。 売上げアップの店舗を半数以上を目標とし、組合員へのアンケート調査を実施する			
⑩推進体制	理事長を中心として、中堅と若手組合員の活性化委員会で事業を推進するが、外部連携の大学と地域自治会との協力体制とする。また専門家アドバイザーのサポートを受けて、事業を成功裡に導く。			
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	永覚新町人材育成事業			

⑫ 計画期間の事業スケジュール	項目	R7年度【1年目】	R8年度【2年目】	R9年度【3年目】	R10年度【4年目】
	事業	8月～秋の大芸術祭準備 10月～秋の大芸術祭開催	8月～秋の大芸術祭準備 10月～秋の大芸術祭開催	8月～秋の大芸術祭準備 10月～秋の大芸術祭開催	8月～秋の大芸術祭準備 10月～秋の大芸術祭開催
	予算（千円）	700	700	700	700
	関連計画や事業	永覚新町人材育成事業	永覚新町人材育成事業	永覚新町人材育成事業	永覚新町人材育成事業
	市補助金の申請見込み	有	有	有	有
	目標達成状況	歩行者通行量（芸術祭開催後、平日） 660人 売上がアップしたと答えた店舗数は組合員の40%以上	歩行者通行量（芸術祭開催後、平日） 680人 売上がアップしたと答えた店舗数は組合員の44%以上	歩行者通行量（芸術祭開催後、平日） 710人 売上がアップしたと答えた店舗数は組合員の48%以上	歩行者通行量（芸術祭開催後、平日） 730人 売上がアップしたと答えた店舗数は組合員の50%以上

3 4ヵ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

①事業名	永覚新町人材育成事業			
	事業区分	継続	事業開始年度（継続の場合のみ）	平成28年度
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	商店街の次世代の人材を育成する事業であり、これからの商店街を担う、若い組合員が商店街の事業に参画できるために「知識・スキル」などを勉強する事業である。 4年間で ①個店の魅力ある事業を推進する内容とする。 ②ITをマスターして商店街のPRを担う。 ③新しく商店街のPRや新事業などを地域に情報提供できるような研修会を実施する。 ④年度末には実施内容の検討会をして、見直しを重ねて事業の活性化を図りたい。			
④必要性・目的	商店街では、地域のニーズや時流に対応できる活動が必要であり、人材もその活動を目指す。 そのためには新しい研修会や成功している先進地の視察などの事業が必要となる。 地域住民の豊かな暮らしや、地域に長く暮らせるように街づくりを実践することが商店街活動として必要な事業となる。その人材を育成することを実践するのが人材育成事業の目的とする。			
⑤ターゲット・コンセプト	商店街組合員及び二世経営者そして、地域内で事業を営む非組合員や協力者となる地域住民も含む。			
⑥事業費・採算性の説明	講師謝金など 50万円（年に2回以上の開催を企画・実施）			
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	IT事業については、絶えず新しい情報を入手して、IT専門家の研修会を継続することである。中でもSNSについては、新規モデルが出ればすぐに研究して、それを取り入れることが必要となる。そのための研修会は継続的に専門家の講義・研修会を実施することが必要となる。また、単に勉強会だけに終わらず、効果的に商店街で「情報発信ができる人材を育成」をする事業とする。 今までの事業+新規事業で、さらに効果が上がるように研鑽を図る。			
⑧事業効果	若手組合員の育成及び、商店街の情報発信の事業をを實踐して、商店街の活性化を推進して、今までにない集客できる、賑やかな商店街にする。			
⑨目標 評価指標 測定手法	売上がアップしたと答えた個店数が4年後には組合員の過半数以上。調査は組合員へのアンケートを実施する。4年後には組合員の過半数以上が参加する取組を目指す。			
⑩推進体制	商店街の若手組合員（二世も含む）を中心とする活性化委員会と理事長がサポートする。			
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	ふれあい夏祭り事業、にぎやか市事業、秋の芸術祭			

⑫ 計画期間の事業スケジュール	項目	R7年度【1年目】	R8年度【2年目】	R9年度【3年目】	R10年度【4年目】
	事業	～9月 活性化委員会による第一次計画策定 ～2月 事業見直しと次年度計画作成	～2月 講習会、セミナーへ及び先進地の視察の参加 3月 事業見直しと次年度計画の作成	～2月 講習会、セミナーへ及び先進地の視察の参加 3月 事業見直しと次年度計画の作成	～2月 講習会、セミナーへ及び先進地の視察の参加 3月 今期計画の見直し、次期計画の作成
	予算（千円）	500	500	500	500
	関連計画や事業	夏祭りを活用した個店の魅力創出事業 「にぎやか市」を活用した個店の魅力創出事業	夏祭りを活用した個店の魅力創出事業 「にぎやか市」を活用した個店の魅力創出事業	夏祭りを活用した個店の魅力創出事業 「にぎやか市」を活用した個店の魅力創出事業	夏祭りを活用した個店の魅力創出事業 「にぎやか市」を活用した個店の魅力創出事業
	市補助金の申請見込み	有	有	有	有
	目標達成状況	売上がアップしたと答えた店舗数は組合員の40%以上	売上がアップしたと答えた店舗数は組合員の44%以上	売上がアップしたと答えた店舗数は組合員の48%以上	売上がアップしたと答えた店舗数は組合員の50%以上

3 4ヵ年の事業計画 ※事業ごとに作成すること

①事業名	安心・安全なまちづくり事業			
	事業区分	継続	事業開始年度（継続の場合のみ）	令和6年度
②実施予定時期	令和7年4月～令和8年3月			
③具体的内容	商店街地域内設置のAEDの本体更新・消耗品交換 * バッテリー、電極パッド高が購入後3年 〈参考〉 永覚新町商店街が設置しているAEDは今まで全4台設置していたが、費用負担も大きいため 24時間使用できる（外部に設置してある）AED2台を交換する。1台は令和6年度に交換したので、 令和7年度にもう1台交換したい。			
④必要性・目的	AED設置により、商店街利用者、地域住民及び豊田市へお越しの方々の生命の安全配慮が行える。			
⑤ターゲット・コンセプト	商店街利用者、商店街組合員及び地域内で事業を営む非組合員や協力者となる地域住民。			
⑥事業費・採算性の説明	本体1台 176千円			
⑦新規取組内容、改善点（先導性、先進性、モデル性等）	日常的な地域内の安心安全確保に加え、夏に行う商店街ベントの継続や、誰もが訪れやすいイベントの開催に向け、環境を整える。			
⑧事業効果	商店街地域内にて、急病人等が発生した場合にAEDを備え、地域内の安心安全を確保する。			
⑨目標 評価指標 測定手法	耐用年数超過によるAEDの更新を適切に行い、非常時に使用できるよう整備する。			
⑩推進体制	業者委託			
⑪関連計画や事業（地域の動き等）	ふれあい夏祭り事業、にぎやか市事業、秋の芸術祭			

⑫ 計画期間の事業スケジュール	項目	R7年度【1年目】	R8年度【2年目】	R9年度【3年目】	R10年度【4年目】
	事業	7月ごろ 発注			
	予算（千円）	176			
	関連計画や事業	—			
	市補助金の申請見込み	有			
	目標達成状況	本体 1台設置 (計2台、24時間使用可能な AEDを整備する)			

4 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

- ・ 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