

平成23年度 第1回豊田市商業振興委員会会議録

【日 時】 平成23年5月31日 午後2時00分～5時30分

【場 所】 豊田市役所 南庁舎5階 南53会議室

【出席者】 〈委員〉

加藤 勇夫 [愛知学院大学名誉教授]
河木 照雄 [豊田商工会議所副会頭]
杉戸 厚吉 [社団法人地域問題研究所計画部長]
浅井 良隆 [コンサルティングオフィス アット・ドリーム]
澤田 恵美子 [豊田市消費者グループ連絡会会長]
松井 栄子 [三州足助公社]
伊藤 留美 [公募]

〈事務局〉

鈴木 辰吉 [豊田市産業部長]
須藤 寿也 [豊田市産業部調整監]
早川 正文 [豊田市産業部商業観光課長]
長江 洋一 [豊田市商業観光課副主幹]
松澤 秀記 [豊田市産業部商業観光課係長]
近藤 美由紀 [豊田市産業部商業観光課主査]
鈴木 啓介 [豊田市産業部商業観光課主査]
小船 将克 [豊田市産業部商業観光課主査]
小野田 純奈 [豊田市産業部商業観光課主事]

〈傍聴者〉

なし

【次 第】

- 1 開 会
- 2 委員委嘱
- 3 産業部長あいさつ
- 4 委員・事務局紹介
- 5 委員長選出
- 6 委員長あいさつ
- 7 会議の公開及び本日の審議スケジュールについて
- 8 審議事項
 - (1) ソーシャルビジネス支援事業 (資料1～3)
 - ・トヨタ生活協同組合
 - ・(株)呑龍マリン
 - ・(株)フードセンターいたくら

- (2) がんばる個店のネットワークによる魅力創出支援事業 (資料4)
・大林エリア商業活動事業共同組合

審議 30分

- (3) 商店街活性化計画について (資料5～7)
・小坂発展会 ・一番街商店街 ・ひまわり通り商店街

- (4) 商業活性化推進交付金 H22年度実績報告及びH23年度事業計画
・豊田まちづくり株式会社 (資料8)

9 その他 今年度の商業振興委員会の日程について

10 連絡事項

11 閉会

【会議録（要約表記）】

1 開会

事務局より、平成23年度第1回豊田市商業振興委員会の開会の宣言が行われた。

2 委員委嘱

3 産業部長あいさつ

部長代理として須藤調整監よりあいさつが行われた。

4 事務局紹介

5 委員長の選出

杉戸委員より加藤委員が推薦され、全員一致で加藤委員に決定。

6 委員長あいさつ

加藤委員長よりあいさつが行われ、副委員長に河木委員が選任された。

7 会議の公開及び本日の審議スケジュールについて

事務局より説明された。

8 審議事項

(1) ソーシャルビジネス支援事業 (資料1～3)

・トヨタ生活協同組合

トヨタ生活協同組合より資料に基づき事業説明を行い、委員から意見をいただいた。

【主な質疑応答】

委員

4地区8か所ということなので、1か所2地区ということか。

トヨタ生協

基本は1日1地区。たとえば今日は小原地区で、その中の8か所。同じ場所に来るのは週1回であるが、やってみないとわからない部分があるので随時要望に応える。

委員

収支計画で1か所あたりの利用者を増やすのが前提になっている。2年目以降は補助金がなくなる分利用者数を2倍強増やす形になるが、どれだけの期間で定着するか。限られた利用者層なので毎年増えることがどの程度期待できるか。増やすための方策は、ご用聞きとは具体的どのようなものか。注文票等を設定するか。

トヨタ生協

メグリア藤岡店は2番目に大きな店。調理器具や家電用品、衣料品などを仮に電話で注文されたり、移動販売で訪ねたときに注文をもらい翌週の移動販売で届ける。専用ダイヤルも設けて対応していきたい。対象は4地区の方。

トヨタ生協

高齢の方は家具を移動させたり、雑草を取ることも大変。こんなことも山間部でやっていきたい。できれば地元の方を雇用してやっていきたい。

委員

このような事業は採算が難しいが、ぎりぎりのところで継続をしていくという考えで良いか。

トヨタ生協

ぜひとも継続していきたい。

委員

8か所ならかなりのエリアをカバーするのだろうが、集落ごとに体質が違うなど、なかなか行かれないという地区もあるかもしれない。来られる人が来られない人の買い物の手伝いをするという部分で地元の協力を得るような話はあるか。

トヨタ生協

区長に具体的な話はできていないが、困っているとのことなので生協が来るなら協力したいと言ってもらっている。

委員

地元窓口があれば地域の中で協力体制を取ってもらうことも必要。地域との話し合いを十分取ってほしい。

委員

高齢者は実物を見たい。1品目は少数でいいが、品ぞろえがほしい。高齢者にインターネットはなかなか使えないので、専用ダイヤルはいいこと。みんながいける場所へ高齢者が行って買えるように。時間を決める、音楽を流すなど「(移動販売車が)来ました」といういろいろな合図を考えてほしい。

トヨタ生協

人気のあるもの、より必要性のあるもの、高齢の方たちに喜ばれるものを揃える。

委員

持っていられない取扱品はちらし等々でしっかり知らせていくこと。

・(株)呑龍マリン

(株)呑龍マリンより資料に基づき事業説明を行い、委員から意見をいただいた。

【主な質疑応答】

委員

ケーブルテレビとヤマト運輸を巻き込むのは画期的であるが、このような成功モデルを参考にしたのか、独自に試行錯誤的に提案しているのか。

呑龍マリン

知多で知多メディアサービスが行っていることは聞いたことがある。業者双方が横に手を組むという形はあまりなく、各々でやっている。自分の役目は地域と業者を結ぶコーディネーターであり、利権が前に出してしまうとうまくいかないのではないか。

委員

実験的な要素が強いので、確たる採算は難しいと思う。いい意味で画期的、ある意味で“実験” 錯誤的。

呑龍マリン

第一段階でまず始めることが大きなポイントである。ヤマトと遠州鉄道・遠鉄スーパーがやったデータがこの企画の糧になっている。輸送トラックは通常運賃より多少減らすことができ、自分で仕立てるよりはるかに安く動かせる。2年前から始まり、現在安定供給されている。大きな飛躍がないのは地域を限定しているため。

委員

数値目標のエリアカバー率の根拠は。

呑龍マリン

地元を介しての説明会が重要。まず部外者が入ったときに話を聞いてもらえるかというところからのスタート。根拠はどうだろうかというところ。

委員

地元商業者と今回の事業についての話し合いは。

呑龍マリン

まだ持っていない。商工会と商店街とタイアップしなければ難しい事業なので、しっかり定期的に話し合いをする方策をとる予定。

委員

送料はいくらかかるのか。

呑龍マリン

通常では概算525円で条件により異なる。ここから2～3割は減らせる。これだけの配送量を補償するから値を下げてという交渉をする。

委員

地域にもっと入り込むこと。地域の人としっかり話をしてからでないと難しい。

呑龍マリン

似たようなことはいろいろな業者でやっているかと思うが、商工会をバックにするのは公共性がとても高い。業者が横並びでやるのが広報的な意味という言い方が違うかもしれないが、副産物的な価値があるのではないかと思っている。

委員

過疎地域を対象としたものなのか、豊田市中心部の商店街に場所を置き、先進的な市民を対象とした事業なのか。

呑龍マリン

エリアとして買物弱者がいるところ。買物弱者は田舎だけではなく、マンション住まいでも買物に不自由な人は大勢いるので、すべての方が対象。距離ということを考えると、市街地から遠い人にとってより役に立てるであろうため、下山を選んだ。

・(株)フードセンターいたくら

(株)フードセンターいたくらより資料に基づき事業説明を行い、委員から意見をいただいた。

【主な質疑応答】

委員

地域の空白地帯、末野原の人口と構成はどのようなか。トヨタの社宅があるのか。

いたくら

社宅はない。畑が多く、昔から住んでいる人が多い。駅もあるが、駅と駅との間の人、店も確かにあるが、足が悪いとか共働きの息子夫婦に車で連れて行ってもらえない人がいることが地域会議のアンケートでわかった。

委員

車ではどこへ買物に行くのか。

いたくら

主に岡崎。車で5分というのは、移動手段を持っていない人にはとんでもなく遠い距離。車で3分で行けるじゃないかと言われても、足の悪い人が歩けば1時間かかる。乳母車でよろよろという方が多いので地域バスの活用も難しい。

委員

商売は成り立つか。

いたくら

買物弱者向け事業というのは、持ち帰れる程度にしか買ってもらえないうえ、人口が少ない場所に出店するので、それで商売が成り立つなら、通常の店ができているはず。今回の補助制度ができる前に自治区と話を進めていて、やってもいいけど、儲からないので続けられないと話していた。区の広報に載せて客を集めると言ってくれるが、客、自治区、われわれ商業者が一緒になってやらないとできない。

委員

助成が終わってからも継続性が必要。慈善事業ではないのでビジネスとして、試算はどのように考えているか。

いたくら

営業外収益はあくまで暫定。賛同する店が増え、それに伴い客も増えるという状況までに3年くらい見ている。移動販売の帰りに米、ティッシュペーパーを届けるなどは3年経てば品揃えの精査もでき、ロス率も低くなるという予測。

委員

4年目以降の営業外収入は。

いたくら

単独で運営するのは難しいので、成功事例になり、地元の商店街などスポンサーを見つけたい。区と一緒に動いていく前提があるので、移動販売を残してくれと要望があれば、区から予算が出る場合も考えられる。そういう状況になるために良心的にがんばってみようと思う。

委員

区としてまとまったお金は難しいだろう。

いたくら

何か所かまわるので、複数の地区で分担してもらおう。4か所週1回まわる予定。複数業者が出た場合、広告費が分担により削減できるところ。何々区のにぎやか市、定期市というイメージであり、自分の会社名を出すつもりはない。自分が出店しなくてもいい状況になれば、そのように地元商業が育つのもよいこと。

委員

産直市は人が集まる。食祭空間というのは人を惹きつける。各個店に客に来てもらうよりも個店が集まり、そういう空間を作って集まってもらうという逆転の発想。商業者が共同して出かけ、新しい商業空間を作る。

いたくら

贅沢を言えば、それが自分の店にフィードバックされるといい。待っていても客は来ないので。

委員

売り上げの数値目標は厳しいようだが根拠はあるか。目標を達成できそうか。

いたくら

近隣で同業を開業されると客が分散するため売り上げが読めないが、継続するためにはこのくらいは売り上げないといけない。

委員

実際にどのくらいの商品になるのか。

いたくら

生鮮品から日用品を扱っている。現場に並ぶのは暑さに強いものとなる。寿司は移動販売には載せずあとで届ける。店頭で並べなくても対応できるよう車で5分の場所に出店。在庫をもてる商品だと色気がないし、冷蔵車を用意したのでは3年目も続けられない。経費倒れになる。あくまでも出張店舗としてにぎやかしをやりながら買物に来てきてもらう。

委員

農業生産団体との連携とは。

いたくら

農ライフ創生センターの卒業生とその仲間たち。

委員

賃借料の用途は何か。

いたくら

仮であるが、民地に出店するので借地料として。出店場所は区民会館の駐車場や神社などで話が進んでいる。

(2) がんばる個店のネットワークによる魅力創出支援事業 (資料4)

・大林エリア商業活動事業共同組合

大林エリア商業活動事業共同組合より資料に基づき事業説明を行い、委員から意見をいただいた。

【主な質疑応答】

委員

ちらしを1万枚も刷るのでガッツリ系のメニューだけでなく、他の嗜好も取り入れなければ。

大林

客の中心はトヨタ自動車従業員で独身が多い。味の好みは濃い目。

委員

みんなで作って投票で選ぶというのは面白いと思う。B級グルメも人気がある。

大林

大林の辺に行くとおいしいものがあるというイメージを植えつけたい。何か企画を打たないと客が来ないときもある。足助で食べる五平餅がおいしいように、大林はこれだなというものを作りたい。飲食店がにぎやかにやっているなという一歩に。

委員

豊田市は自動車を作るまちで、それゆえ何もなかった。商業とか食が中心となっていかなければ、活性化にならない。

————— 審議 30分 —————

(3) 商店街活性化計画について (16:05～ 各10分 審議含) (資料5～7)

・小坂発展会

市商連・小坂発展会より資料に基づき事業説明を行い、委員から意見をいただいた。

【主な質疑応答】

委員

組合員を増やす手は飲食関係の連携事業の他にないか。ホテルもいくつかある。集客施設とのタイアップは。

小坂

美術館のフェルメール展ではサポータークラブとして連携している。今後も同じエリア内の公共施設とタイアップし、うまく活用する考え方は持っている。

委員

マップを作るときにそのような地域の特色を出すことが必要。美術館は全国的にも知名度が高いので、市外から来てどこで食事をしようかという話になる。

委員

美術館や産業文化センター・プラネタリウムを使いながら食事もというように。店は点在しているが、いい地域で、自分たちが好む食事が揃っている。

小坂

居酒屋だけでなく飲食店も多いので、それを生かしたイベントにしたい。

委員

広域に渡るからターゲットを絞るのは難しいかもしれないが、市民の知的好奇心をあおり、文化レベルのアップにも貢献を。

・ 一番街商店街

商業観光課一番街商店街担当職員より資料に基づき説明を行い、委員から意見をいただいた。

【主な質疑応答】

委員

車をどこに止めたらいいのか困る。商店街駐車場の問題はどうしたら進展できるか。

一番街

大きな問題で、実際には駐車場がなくても客が来る商店街を作ることが必要。公共交通機関をできるだけ引っ張ってくるのが望ましい方法。街がきれいになり、特徴ある夜景なので通ってもらえるだけでもありがたい。

委員

がんばっている印象を受けている。なぜ「進展せず」となっているのか、分析してほしい。空き店舗の内覧会を実施したら出店された例がある。中がどのようになっているかを知ってもらうこと。儲けたとなればそのデータをもとに次を誘致できる。

一番街

物件は空き店舗と言うものの借りられた状態でシャッターが閉まっている。3～4坪でカウンターがあるだけ。実験的に、借主にこんな事業をやってくれと提案するための勉強をしたい。もう一つは、商店街の一番の問題点は、店主の平均年齢が3年前より3歳上がったことである。空き店舗になる前に、自分が経営から引退して人に譲りませんか、貸しませんかということ提案するため、それらのプランを明確に示すため、空き店舗を作らないための勉強会である。

委員

老舗と新しい店があるので上手に融合して活発になるように。

一番街

おいでんまつりのエリアが商店街まであったとき、会員たちがともに焼きそばを焼きながらコミュニケーションが生まれ、情報交換できた。チームワーク作りと新しい媒体による古い店の紹介ということも取り組んでいきたい。

・ ひまわり通り商店街

商業観光課ひまわり商店街担当職員より資料に基づき説明を行い、委員から意見をいただいた。

【主な質疑応答】

委員

一番街商店街との違いは。

ひまわり

特にないが、行政区が違う。ひまわり商店街は、加入しないならこの地域に出店するなというくらいの強制力を持ってやっている。住民がそのまま店を営んでいる率が高いので、横のつながりが強い。1期活性化計画の内容もみんなで実行できた。2期も自分達が目線で考えて、シャッターアートを企画して明るくなるようにしたい。LED街路灯のおかげで一番明るい商店街になっている。

委員

街のコンシェルジュとしての活用PRとは。

ひまわり

豊田のまちに越してくる人が多い。大型店舗ならインフォメーションがある。古い商店街であるので、いろいろ案内してあげられる。店の客でなくても市民に聞きに来てもらいたい。

委員

問題は、そういうことをどうやって知ってもらうか。ホームページだけでは知る機会にならないので、今言われたことを市民がまちの中で知る機会を作らなければ。気持ちだけではなかなか伝わらないので、しくみを。簡単には店にステッカーを貼るとか。商業者の商業技術を見せる場を作るとか。

ひまわり

フェイスブックも活用して少しずつ広げていこうと思う。

委員

老舗なのでそこで固定した営業を続けられると思うが、消費者が何を求めているかということも店の努力で知り、改革をしていかないと進展していかない。

ひまわり

みんなで勉強しようという意欲は持っている。量販店にはかなわないので独自性や先見性を持ち、技術も伝統も持ちあわせなければならないと思っている。

委員

商店街同士の競争と共存も必要である。

(5) 商業活性化推進交付金 H22年度実績報告及びH23年度事業計画

・ 豊田まちづくり株式会社

(資料8)

豊田まちづくり株式会社より資料に基づき説明を行い、委員から意見をいただいた。

【主な質疑応答】

委員

大型店の売り上げは全国的に良くないので、多少下がるのはやむをえないが、努力不足があるのか。震災の影響も出ているか。

まちづくり

震災直後の3月は非常に厳しかったが、4、5月はなんとか昨年並みを確保した。今回のひまわり商品券にあわせて物産展を企画したり、努力されている。

委員

22年度に新しい事業を頭出ししてそれを継続するということであるが、23年度の新規事業は。

まちづくり

前回意見をもらった屋上緑化のソフト的な部分は23年度新規事業。

委員

その他は今までやっていたものを少しバージョンアップしたか。

まちづくり

より活性化へ結びつくように知恵を絞った。

委員

メニューが多すぎるような印象。優先順位もない。毎年新規事業をやるので、もう少し継続事業もしっかりやった上で、効果が上がってから新規、あるいは全く効果がなかったのを廃止して新規が必要になってくるもの。屋上緑化は虫などの心配はないか。

まちづくり

東京、関西の商業ビルではアメニティ的な要素も取り入れている。ヒートアイランド対策で役に立てるようにしたい。

9 その他 今年度の商業振興委員会の日程について

今後の予定

平成23年度 第2回開催予定日 平成23年7月26日（火）14:00～

10 連絡事項

11 閉会 17:00

以上