

第5章 方向性に基づく取組

1. 「国分寺らしさ」の協創

「国分寺らしさ」の形成は、事業者と市民に「国分寺らしさ」として共有される必要があります。そのためには、既存の事業や事業者から「国分寺らしさ」を見出し、農工商を横断しながら結び付け、発信するなかで、それをブランドとして定着・確立させていくことが重要です。

そのためには、これまで取り組んできた「国分寺ブランド」や、市内の事業者のなかから「国分寺らしさ」を見出す必要があります。また、「国分寺ブランディング方針及び事業計画」で示された取組を進めていくことも考えられます。そして、事業者や市民の反応を確かめながら、ブランドとして共有されるかどうかを見極めていくというプロセスを踏むようなパイロットスタディ[※]を積み重ねることが有効です。

そこで、第Ⅰ期の重点事業として、既存の商店から「国分寺らしさ」を感じる事業者を選定し、表彰することを通じて「国分寺らしさ」を発信・共有する「(仮称)国分寺の輝く個店大賞」プロジェクトを位置付けます。また、第Ⅰ期の最終年度・平成32年に開催される東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会に関連付けながらまちを盛り上げ、「国分寺らしさ」をつくり、発信することも有効です。

そのほか、事業展望としては、現在の「国分寺ブランド」や、昭和30年に日本で初めてペンシルロケット水平発射実験が行われたことに由来する「宇宙開発発祥の地」というシティプロモーション[※]等、「国分寺らしさ」の下で進められる本プランの施策・事業を一体的に市内外へとPRし、産業活性化につなげることも検討します。

市外からの集客を考えると、立川駅と吉祥寺駅という商業拠点に近いことから、広く衆望を集めるものよりも、むしろ国分寺にしかない魅力を発信することが有効だと考えます。農業や自然、歴史、さらに宇宙も含めて、国分寺に愛着を持つような太いターゲットを惹きつける魅力が求められます。

第Ⅱ期における重点事業 「国分寺お店大賞」プロジェクト

「国分寺お店大賞」は、国分寺らしさや魅力ある商品・サービスを提供する個店を部門別にて審査し表彰する事業です。リーフレットや市報、ホームページ等により発信することで、商店街に足を運ぶきっかけをつくり、にぎわいを創出します。また、市内のみならず市外にも積極的に情報を発信することで更なる認知度向上を図ります。

■国分寺ブランディング方針及び事業計画とは

4つのメインテーマと10のサブテーマからなる国分寺らしさを発信するための事業展開が提案されました。

メインテーマ	サブテーマ
美しくなれるまち	市民ランナーの聖地
	美しく健康的な所作を身につけられるまち
子育てにやさしいまち	みんなで子育てするコミュニティのあるまち
	お母さんのコミュニティのあるまち
生涯を過ごしたいまち	起業したくなるまち
	生涯を通じてスポーツを楽しめるまち
	趣味のコミュニティがあるまち
歴史文化を感じるまち	ユニークなエンターテインメントがあるまち
	古代・中世・近世の文化に親しめるまち
	技術研究の文化に誇りを感じられるまち

今後の事業展望

①国分寺の魅力・資源に関する情報の収集 ◇

市内商業者や農業者はもとより、自然や歴史資源、さらにはサブカルチャー※や国分寺にゆかりのある文化人の足跡等、これまで十分に捉えきれていなかった国分寺の魅力・資源を掘り下げて収集します。

②地域産業の魅力のPRの促進 ◇

収集された国分寺の魅力・資源を広くPRし、市民による地元への関心を高めるとともに、市外からの誘客を促すことを目指します。PRの際にはICTやデザイン・クリエイティブの活用や歴史資源との連携を図るとともに観光大使を活用する等の工夫を検討します。

③飲食店等における地産地消の推進 ◇

農業・商工業・観光などが相互に連携し実施している、地場産農畜産物こくベジを活用したイベントやマルシェ等を開催することで、こくベジメニュー提供店をPRすることにより地産地消の推進を図ります。

継続実施事業

事業	概要
国分寺ブランド ◇	商業者等と連携を図り、市内で生産・製品化され、国分寺市の独自性や地域特性を有する「国分寺ブランド」のPRに努めます。
一店逸品事業 ◇	こだわりの商品や隠れた名店のサービスを市内外にPRし、商店へ足を運ぶきっかけをつくる「一店逸品事業」を、商工会と連携を図り、内容の充実に取り組んでいきます。
名物名産品事業 ◇	市内商工業者のつくり出した特徴ある優れた物品を推奨かつ一般に広く公開することにより、研究・開発を促す「名物名産品事業」を、商工会と連携を図り、内容の充実及び販売促進に取り組んでいきます。



「逸品カタログ」(一店逸品事業)

■日本の宇宙開発発祥の地・国分寺市

昭和30年、国分寺市本町一丁目(現・早稲田実業学校敷地内)にて全長23cmのペンシルロケットの水平発射実験が日本で初めて行われました。実験から50周年を迎えたことを機として、平成18年には、早稲田実業学校校門に「日本の宇宙開発発祥の地」顕彰記念碑が建てられました。



ペンシルロケットレプリカ



「日本の宇宙開発発祥の地」
顕彰記念碑

2. 地元を楽しむ買い物の促進

「国分寺らしさ」を創出し、広く発信するとともに、消費者である市民に対しても、地元での買い物を促すための取組を進めていきます。

具体的には、広報や販売促進のイベントを実施・支援するとともに、事業者がつくる地元の魅力を的確に伝えることで地元愛を持つ市民を増やし、バイ・ローカルの意識を市民のあいだに醸成していくための取組を行います。現在、商店会が中心となって様々なイベントが行われていますが、こうした取組は、地元へ愛着を感じ、市民がバイ・ローカルの意識を持つ機会だと考えます。特に夏祭り等のイベントに子ども連れの家族が訪れることは、子どもが商店街や個人商店に親しみを持つ機会となり、地元へ愛着を感じ、大人になって地元で買い物をする意識を子どもの頃から醸成していく機会として位置付けることができます。第Ⅰ期には、このようなイベントを通じたバイ・ローカルの意識を醸成する取組を進めていきます。

そのほか、地場野菜を使ったオリジナルメニューを考案する「こくベジ」プロジェクトと連動して、市内農畜産物を使ったメニューを気軽に試食できる機会としてのフードグランプリや市内在勤者向けの商店のPR等を検討します。一方、高齢者の増加を踏まえた買い物支援においても市内農畜産物を販売する等、地元を楽しむ機会として考えます。

第Ⅱ期における重点事業 地元愛による買い物促進

市内で実施されているイベントを通じ、地元を楽しむ地元で買い物をする市民を増加させることで、バイ・ローカルの意識を育て上げます。特に商工会や JA、観光協会と連携を図り、「ぶんじふれあい市」やマルシェ等を、国分寺駅前広場を有効活用し定期的に開催することで、市民が地元へ愛着を感じ将来に渡って地元で買い物をする意識の醸成を図ります。



公園での市内農産物の販売



こくぶんじ朝市



「みにこみ国分寺」

今後の事業及び継続実施事業については、次のように分類し、記号を付しています。

・イベントやPR等、具体的な事業：◇マーク

・助成や支援制度、事業推進の体制構築に関する事業：◆マーク

今後の事業展望

①国分寺市ならではの商品・産品に触れる機会の充実 ◇

こくベジや国分寺ブランド、一店逸品事業で紹介された商品等を販売するイベントを、公園等のオープンスペースや空き店舗・空き家等の既存ストックを活用して開催することで、市民が国分寺市ならではの商品・産品に触れる機会を充実させます。

②小・中学生の商業体験機会の提供 ◇

小・中学生が個人商店や商店街を知るきっかけとして、商店における仕事を体験する機会を商店会への支援を通じて提供します。子どもの頃に個人商店・商店街に親近感を覚えることを通じて、大人になっても個人商店・商店街を利用しようと思うような愛着を育むことを目指します

③市内在勤者・在学者及び鉄道利用者に向けた市内商店のPR ◇

国分寺市の在勤者・在学者に市内での消費を促すためのPR方法について、事業所との連携や学園祭等の機会の活用を含めて検討します。さらに、JRと西武鉄道が東西南北に走り、2つのターミナル駅がある立地を活かし、鉄道利用者に対してもPRを行い、特に、通勤・通学の帰宅途中に下車を促す仕掛け等を検討します。

④出張販売や宅配サービスによる買い物支援の検討 ◇

現在、JAによる公園等での出張販売や商工会による宅配サービス「ぶんじDELi」が実施されていますが、今後は、利用者のニーズを聞き取るなど、更なる利用者の利便性向上に向けた買い物支援を検討します。

継続実施事業

事業	概要
商店街チャレンジ戦略支援事業 ◇	商店会等が実施する季節のイベントや地産地消イベント、施設の改修や空き店舗を活用した事業等を支援することにより、地域の交流拠点としての賑わいと活力ある商店街づくりを推進します。
地域連携型商店街事業 ◇	商店会が地域団体等と連携して実施するイベントへ支援することにより、来街者の増加や商店街の活性化を推進します。
「みにこみ国分寺」の作成 ◇	国分寺の歴史や昔の風景、商店会のイベント情報や店舗の紹介等を掲載した「みにこみ国分寺」を発行する国分寺市商店会連合会の取組を支援し、商店会活動のPRの促進を図ります。
商工会ホームページの充実 ◇	市内のショッピングやグルメ、生活情報を掲載しているウェブサイト「生活応援百貨店」や経営支援等に関する情報提供の充実を図れるよう支援します。
ぶんじふれあい市の充実 ◇	市内で採れた新鮮な野菜や花・植木、国分寺ブランド認定品、特産品等を販売するぶんじふれあい市を、商工会やJA、観光協会等と連携を図り、内容の充実に取り組んでいきます。

3. まちづくりと連動した買い物環境の向上

「国分寺らしさ」を事業へと展開し、市民の日々の消費行動のなかで実感できるようにするためには、「国分寺らしさ」を感じる買い物環境を形成することが必要です。

そのため個々の事業者やイベントが相互に連携を図り、共同でのPRや誘客促進の工夫を行います。そして、市民が「国分寺らしさ」を感じる機会を増やしていくとともに、事業者においても「国分寺らしさ」が共有される機会としていきます。また、駅周辺の再開発事業や都市計画道路の整備状況等を見据え、買い物環境向上のための取組を進めていきます。

第Ⅰ期には、商店街周辺で、ぶらぶら歩きを楽しむことができる買い物環境の向上を目指して検討を進めていきます。装飾街路灯のLED化を推進する取組から着手しつつ、まちづくりと連動するかたちでロードサイドでの地産地消拠点施設や、既存ストックの商業活用を促進するための施策を検討します。

第Ⅱ期における重点事業 LEDの更新支援による環境整備

市内各駅周辺や商店街を中心とした歩行環境を整備することで、ぶらぶら歩きを楽しめるまちを目指します。具体的には装飾街路灯のLED化がほぼ完了したため、今後発生してくるLEDの更新に対する支援に取り組むとともに、まちづくりと連動した取組についても検討します。



国分寺駅南口イルミネーション



LED装飾街路灯

今後の事業展望

①ロードサイドの地産地消拠点の検討 ◆

都市計画道路の整備に合わせ、ロードサイドに市内農畜産物や国分寺ブランド品等の販売、市内の自然・歴史資源の案内を行うような拠点施設を整備することを検討し、市民はもとより、市外からの誘客も図り、地産地消やローカルツーリズムを盛り上げることを目指します。

②既存ストックを活用した買い物環境の整備に向けた検討 ◆

空き店舗等の商業活用の可能性やその支援の在り方について検討し、駅前に過度に集積することのない、面的な買い物環境の展開を図ります。

③公共的空間を活用した事業を行う団体への支援制度の検討 ◆

公共的空間を活用して誘客につながる試みを行おうとする団体と連携し、制度設計の研究や情報提供等の支援を行うことで、公共的空間を活用した買い物環境の創出を後押しします。

④買物困難者等に対する買い物環境の充実 ◆

買い物に不便を感じている高齢者や子育て世帯が存在する地域に対し、公共施設等を活用した移動販売等の買い物環境を関係機関と連携して構築します。また、本事業と地域の団体等につながりを持たせ、国分寺市ならではの持続可能な買い物支援を検討します。

継続実施事業

事業	概要
装飾街路灯の維持管理に対する支援 ◆	商店会が管理する装飾街路灯は、商店街の賑わいの創出や防犯の効果があり重要な役割を果たしているため、維持管理費用の負担軽減を図ることにより、安心・安全な商店街づくりの促進に取り組んでいきます。



国分寺ブランド ロゴマーク



「国分寺物産展」
平成27年度写真コンクール JA東京むさし賞

4. 資源を活かした回遊性・滞在性の向上

歴史・自然・農という国分寺の豊かな資源は、市民はもとより、市外からの来街を促す魅力を持つものです。ただし、現在はそれぞれの資源が個々に点在している状況であることから資源を巡る回遊性が十分でなく、また商業・サービスとの連携がないため滞在性も確保されていない状況です。

その現状を改善するため、第Ⅰ期には、個々の資源を結び付け、ストーリーを盛り込みながらマップ等で見える化することで、資源を巡る回遊を促すことに取り組みます。また、スマートフォン・アプリを活用したスタンプラリーやポイントシステムを企画・開発する等、ストーリーを楽しむための仕掛けも検討します。そして、資源を巡るルートやストーリーのなかに商業やサービスを関連付けることで時間消費（滞在）を高めることを目指します。

そのほか、回遊性・滞在性の向上に向けて、国分寺市を超えた広域での連携を通じて東西南北での人の動きを高める取組を検討します。具体的には、国分寺市以北のエリアからの誘客促進や、国府・国分寺を活用した面的な観光振興について検討します。

第Ⅱ期における重点事業 ICTを活用した社会実験の実施

近年、キャッシュレス決済の多様化が急速に進み、購買体系が大きく変化している中、地域通貨を利用した取組が各市で実施され、地域の活性化が図られています。当市においても、スマートフォン・アプリを活かし、回遊性・滞在性の向上を図る当市ならではのポイント付与事業を、関係機関や民間事業者と連携し企画・検討を行います。

■国分寺・府中観光アプリ「ぶらり国・府」

国分寺市は、府中市と連携して「武蔵の国 府中・国分寺」をテーマにした効果的な観光施策を行うことを目的として、平成25年度に国分寺・府中観光振興連絡協議会を立ち上げました。

同協議会が開発したスマートフォン・アプリ「ぶらり国・府」では、国分寺市と府中市の歴史・文化・自然等の観光スポットを楽しく案内するほか、お店やイベントの情報も発信しています。



「ぶらり国・府」トップ画面

今後の事業展望

①ICTを活用した回遊促進 ◇

歴史・自然・農という国分寺市の資源を関連付けてPRし、さらに市民や来街者が実際に回遊することを促すため、マップとウェブサイトの連動やスマートフォン・アプリの開発等、ICTの積極的な活用を検討します。

②回遊性・滞在性を促すポイントサービスの検討 ◆

ICTを活用した回遊促進と連動し、スマートフォンや交通系ICカード**等、キャッシュレスシステムとの連動等を通じて利便性の高いポイントサービスの在り方を検討し、回遊はもとより、その際の消費や滞在も同時に促進することを目指します。

③広域連携による来街促進、及び面的な観光振興 ◇

「国分寺・府中観光振興連絡協議会」では、「モバイルスタンプラリー」等様々なイベントや広報活動に取り組んできましたが、今後さらに両市の交流人口や市外からの来街者が増えるよう連携を強めていきます。

継続実施事業

事業	概要
広域連携による来街の促進 ◇	「武蔵の国府中・国分寺」をテーマにストーリー性を持つ効果的な観光施策を行うことを目的に府中市と連携して立ち上げた「国分寺・府中観光振興連絡協議会」の今後の展開も踏まえつつ、広域連携によるイベントの実施等を通じて来街者を増やす取組を検討します。
商店街マップの作成 ◇	商店街マップを定期的に改訂し、店舗やイベント等の最新情報を提供し商店街のPRを図るとともに、観光情報を組み込む等市内の回遊性向上につながる内容となるように検討します。



「観覧」
平成27年度写真コンクール 商工会長賞



「リニアカー 浮いているかな！」
平成27年度写真コンクール 観光協会賞

5. 起業・創業がしやすい環境の形成

起業・創業を市内で増やしていくためには、起業・創業当初の操業に対する直接的な支援とともに、既存の商業、農業、工業、さらには観光といった産業資源と関連して事業の芽があることが、操業の持続、ひいては地域への定着へとつながります。

国分寺市では起業・創業支援を進めてきましたが、平成27年度に産業競争力強化法¹²に基づく創業支援事業計画¹³の認定を受けたことから、商工会や金融機関等との連携を深め、事業をより一層充実させることが求められます。そこで、第Ⅰ期においては、平成28年度から着手した創業に関する個別相談会や起業・創業に向けたノウハウを学ぶことができる「こくぶんじ創業塾」の充実を図るとともに、起業・創業を目指す人のニーズを踏まえた新たなメニューについても検討し、実施します。

そのほか、事業の芽があり、事業継続に有利な環境であることをPRするためにも、市内産業の状況を調査し、産業資源を把握することを検討します。

また、雇用機会の創出・昼間人口の増加を目的として、国分寺市に事業所を誘致する取組についても検討します。その際、国分寺市が住宅都市であり、操業用地が十分でないことから、ICTやクリエイティブ産業等の小規模なオフィスで操業できる分野の事業者や、企業の支店や事業所を対象として検討を進めます。さらに、今後増加することが懸念される空き家・空き店舗等の既存ストックを、起業・創業の場として活用していくことで、空き家・空き店舗対策と起業・創業支援を同時に行うための制度設計についても検討します。

第Ⅱ期における重点事業 個別相談会や創業セミナー等の充実

これまで、産業競争力強化法に基づく創業支援等事業計画の下、定期的な個別相談会やセミナー、創業塾を実施してきました。事業の周知活動に力を入れたことにより、多数の創業希望者が参加し、市内での創業につながりました。今後も市内での創業者が増えるような新たなセミナーなどを関係機関と連携して実施するとともに、商工会や商店会への加入促進にもつながるような効果的な手法も検討していきます。



こくぶんじ創業塾チラシ



こくぶんじ創業塾の様子

¹² 産業競争力強化法とは、国内産業を中長期に渡る低迷から脱し、持続的発展を実現することで日本経済を再興させることを目的として、産業競争力の強化に向けた施策を総合的に推進するための法律(平成25年度成立)です。規制緩和や新規事業の開拓、事業再編、研究助成等に関する施策が示されています。

¹³ 創業支援事業計画とは、自治体を中心となり、地域で連携する創業支援事業者とともに策定するもので、国に認定されることで各省庁による支援施策を活用できるようになります。

今後の事業展望

①市内産業・産業資源の実態調査の実施 ◇

事業のきっかけがあり、起業・創業しやすい環境であることをPRするため、市内産業の状況や産業資源を調査し、実態を把握することを目指します。特に、市内企業の特許については、大学とも連携し、利活用の可能性について調査することを検討します。

②雇用機会となる事業所・支店の誘致促進に向けた検討 ◆

企業誘致は、職住近接の実現や、市外在勤者を呼び寄せます。国分寺市の住環境や自然環境という魅力の維持を考慮しつつ、事業所や支店を市内に誘致する手法について検討します。

③空き店舗・空き家を活用した起業・創業促進のための支援制度の検討 ◆

今後増加が予想される空き店舗・空き家を、起業・創業者がオフィスとして利用できるような支援制度を検討し、起業・創業を促すことを目指します。その際、商店会への加盟や地域での事業への協力を条件にする等、市内に定着するための制度を重視します。

④創業後のフォローアップ体制の構築 ◇

創業者間での情報共有や交流等ができる創業者コミュニティーを形成することにより、創業後のフォローアップ体制を強化することを目指します。

継続実施事業

事業	概要
創業支援事業 ◆	産業競争力強化法に基づく創業支援事業計画に位置付けた事業のさらなる充実を図るとともに、新たな創業支援事業者との連携による創業支援の体制強化や事業の追加等、計画の見直しについて検討します。
小口事業資金 融資あっせん 制度 ◆	市内での創業者を増やし、地域の賑わいの創出やまちの魅力を高めるため、利用者の利便性の向上や創業支援の強化につながるように小口事業資金融資あっせん制度*の充実を図ります。

6. 地域産業の持続性を高める体制構築

地元で根差して「国分寺らしさ」を生み出す事業者や商店会、市内での起業・創業者が定着するとともに、本プランでの様々な事業の持続性を高めるためには、将来にわたって市内で操業が続けられるような支援や体制を構築する必要があります。

そのためには、商工会、JAとの連携をさらに深め、観光協会のより自主的な取組を促し、安定的かつ持続可能な組織運営に資する支援を行うことで、商業・工業・農業・観光それぞれの分野における体制を確立するとともに、東京経済大学をはじめとする大学・研究機関、金融機関との連携も図り、推進体制を充実させる必要があります。

さらには、起業・創業を支援する機関やまちづくりを進めるエリアマネジメント組織[※]等、これまで国分寺市にはなかった新たな組織の立ち上げに対して支援を行い、連携を図っていくことも重要です。そこで第Ⅰ期においては、商店会が組織としての充実を図るため、法人化に対するインセンティブを設ける等、法人化に対する支援制度の在り方を検討します。

そのほか、金融機関と連携し、中小企業を主たる対象とした事業継承の支援体制の構築や、育成・事業振興のための融資あっせん制度の充実についても検討が必要とされることです。また、大学との連携では、大学生の活躍と学びの場の提供という人的交流を通じて、国分寺市で働きたいと思う学生を一人でも増やすことが目指されます。さらに、研究機関として地元経済についてリサーチするプログラムを設ける等の連携も考えられます。

第Ⅱ期における重点事業 事業承継に向けた支援の実施

経営者の高齢化等に伴う後継者問題を円滑に解消し、市内の優良な技術の継続性や事業の持続性を高め、将来にわたって事業承継が繰り返される取組を進めます。具体的には、関係機関と連携した個別相談会やセミナーを実施することで、事業者が抱えている問題等を把握し、更なる支援策・支援体制を検討します。



商店街イベント「ぶんザニア」の様子

* ぶんザニアでは、子どもたちが実在店舗や、警察署、消防署等にて仕事体験ができます。同イベントは、第12回東京商店街グランプリ(平成28年度)にて準グランプリを受賞しています。

今後の事業展望

①商店会の法人化を促す支援制度の検討 ◆

商店会の法人化は、社会的信用が高まり、行政の各種振興施策も利用しやすくなります。その他、営利活動や専従のスタッフを置くことも可能となる等、組織的な活動を展開しやすくなるというメリットがあります。そのため、市内商店会の法人化を促すための支援制度を検討します。

②リサーチやビジネス体験等、大学との連携促進 ◇

国分寺市にキャンパスを置く東京経済大学をはじめとする大学や専門学校等と連携し、商店会でのイベントへの出店や空き店舗を活用したショップの開設等、学生にとってはビジネスの実体験となり、地域にとっては賑わい創出となる取組を進めます。また、大学・専門学校等との連携では、市内産業や今後の事業展開に関する調査を行うことも検討します。

③観光協会の自主的な運営を促す一層の支援 ◆

「国分寺らしさ」の市内外に向けた発信や資源を活かした回遊性・滞在性の向上等を方向性として定める本プランにおいて、市の観光振興に大きく寄与する観光協会の役割は非常に重要であり、そのためにも観光協会が安定的かつ持続的に運営していくことが必要です。

観光協会が現在検討している将来ビジョンとともに、法人化も含めた組織の体制・運営の構築等、自走化に向けた取組に対して、必要な支援を行います。

④労働生産性向上を図る設備投資への支援 ◆

生産性向上特別措置法に基づき、市が策定した「導入促進基本計画」が国の同意を受けたことにより、中小企業・小規模事業者等が定めた「先端設備等導入計画」に対し市が認定し、税制措置等の支援をします。

⑤事業継続計画(BCP)等策定への支援 ◆

災害等の緊急事態時における事業継続や早期復旧につなげるため、事業継続計画(BCP)や中小企業強靱化法に基づく事業継続力強化計画の普及啓発及び策定を関係機関と連携し支援します。

継続実施事業

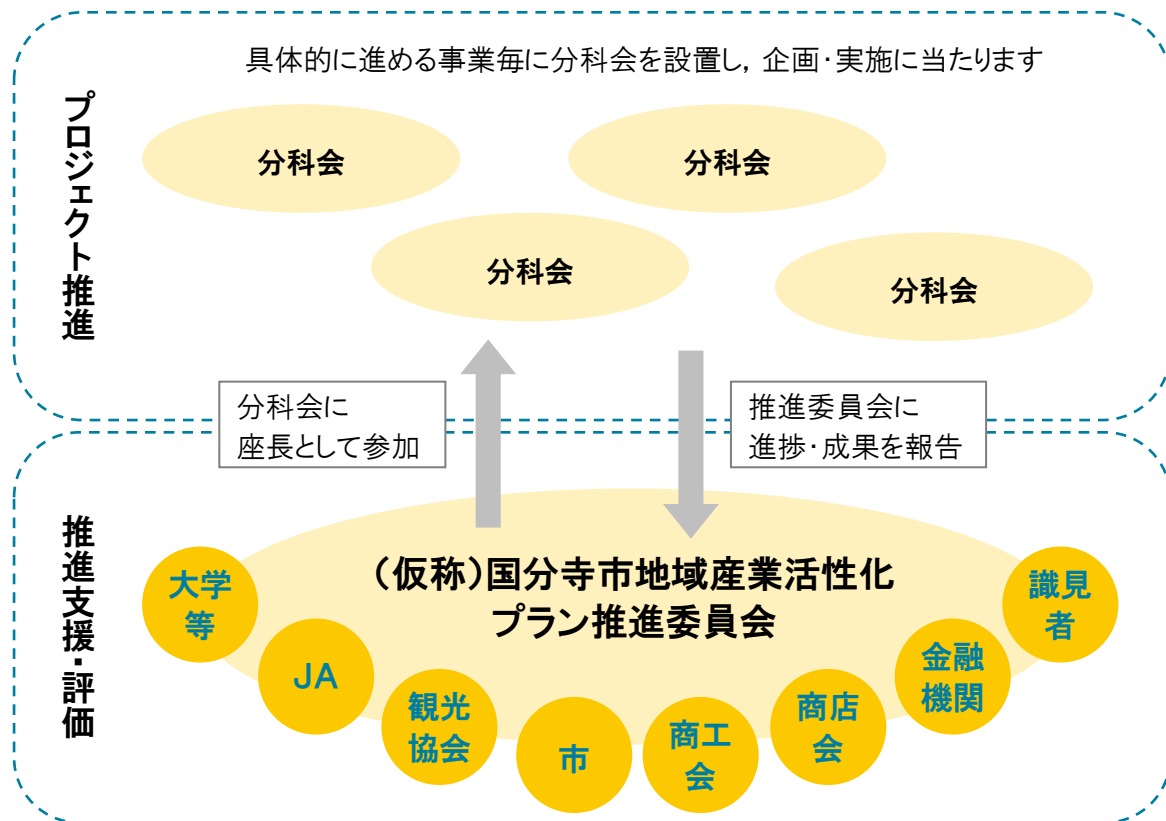
事業	概要
中小企業の育成・支援の充実 ◆	中小企業の経営の安定化や事業の育成振興を推進するため、小口事業資金融資あっせん制度を充実させるとともに、関係機関と連携して経営相談や情報提供等を行うことにより、中小企業の経営環境の充実を図ります。

第6章 推進体制と評価

1. 推進体制

本プランの推進に当たっては、商業・農業・工業だけでなく、シティプロモーションやまちづくりとも関連することから、庁内関係部局と連携を図る必要があります。さらに、地域産業の現場により近い存在である商工会、商店会、JA、観光協会、金融機関等の組織に加え、中小企業診断士等の識見者との協力体制も不可欠です。そこで、関係者で構成される「(仮称)国分寺市地域産業活性化プラン推進委員会」(以下、推進委員会)を立ち上げ、プラン推進の支援と評価を行う組織とします。

さらに、6つの方向性に位置付けられた事業を具体的に推進するに当たっては、推進委員会の委員が座長となり、関係者を集めた分科会を組織し、事業を企画及び実施するものとします。特に重点事業については、それぞれに分科会を置くことを検討し、着実に推進されるような体制をとります。



2. 評価の考え方

プランの評価に当たっては、計画の最終年度となる平成38年度に評価を行うほか、平成32年度と平成36年度にそれぞれ第Ⅰ期・第Ⅱ期の事業に対する評価を行います。評価に当たっては事業の取組状況とともに、事業主体となる商工会や商店会、JA等にヒアリングを行い、成果に対する定性的評価^{*}を行います。

また、成果指標として、商業振興プランを踏襲して小売吸引力のほか、小売業の年間商品販売額及び売り場面積、商店会会員数を取り上げます。

小売吸引力は、国分寺市の商業の誘客力を示す指標となるものです。第2章で示したとおり、現在は0.507となっており、減少傾向にあります。商業拠点や大型ショッピングモールがある自治体では好調ですが、多摩地域の自治体は概ね減少していることから、現状維持を目標とします。小売業の年間商品販売額も同じく減少傾向にありますが、国分寺駅北口再開発事業の影響等を踏まえ、増加を目指します。

また、売り場面積については、国分寺駅北口は再開発による賃料の増加が懸念されますが、商業地としての魅力は向上することが見込まれることから増加を目指します。さらに、商店会会員数は、商店会の法人化の動きもあり、加入の勧誘もしやすくなることを考慮し、増加を目指します。

指標と目標

指標	現状	目標
小売吸引力指数	0.507	維持
小売業の年間商品販売額	85,744百万円	増加
小売業の売り場面積	73,602㎡	増加
商店会会員数	721店(事業所)	増加

*小売吸引力指数及び小売業の年間商品販売額・売り場面積の現状値は「商業統計」(平成26年度)、商店会会員数は平成27年度の実績値です。

*小売吸引力指数は以下の計算により算出します。

$$\text{小売吸引力指数} = \frac{(\text{国分寺市の年間総販売額} \div \text{国分寺市人口})}{(\text{東京都の年間総販売額} \div \text{東京都人口})}$$

小売吸引力指数は自治体や区域の商業が誘客する力を示します。小売吸引力が1.0以上の場合は外部から買い物客を呼び寄せており、1.0未満の場合は域外に流出していると読み取ります。