

(4) - 2. 膳所商店街調査

2-1 膳所商店街事業者アンケート調査結果

(1) アンケート調査についての概要

大津商工会議所平成 20 年度地域振興調査事業の一環として、今後の膳所商店街の在り方や活動を検討するため、アンケート調査を実施した。

主たる内容は調査目的に添って、「膳所商店街の会議への出席」、「膳所商店街の会費」、「膳所商店街の共同事業」、「膳所商店街が今後取り組むべき共同事業」、「すみれカードポイントの発行」、「あまりカードポイントを発行しない理由」、「すみれカード活用度アップ策」、「すみれカードへの意見・要望」、「すみれカードに加盟していない理由」についてなどで消費者グループヒアリングを並行して行い、膳所商店街の方向性や在り方についての意見聴取に努めた。

実施時期	平成 21 年 2 月
実施方法	会員への個別配布・密封回収
アンケート回収	30 部
有効サンプル数	29 部

(2) アンケート調査・分析・解説

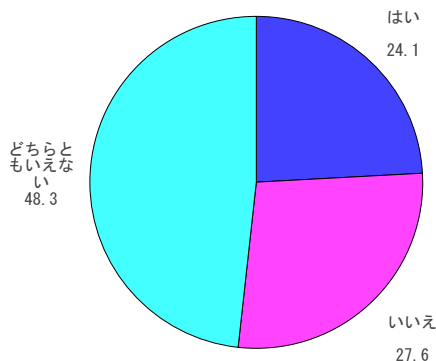
① 膳所商店街の会議への出席

「膳所商店街の会議へ必ず出席する」の質問で一番多かった回答は「どちらともいえない」が 14 名の 48.3%、次いで「いいえ」が 8 名の 27.6%であった。「はい」との回答は 7 名の 24.1%と約四分の一弱にしかなかった。

膳所商店街の会議への出席についての具体的内容や理由として「日程の都合で出られないことがある 3 人」、「人手なく時間がない」、「総会には出席する」、「可能な限り出席」、「できるだけ出ている」、「ほぼ出席」、「仕事ででられない」などの意見があった。

1-1 商店街の会議には必ず出席する

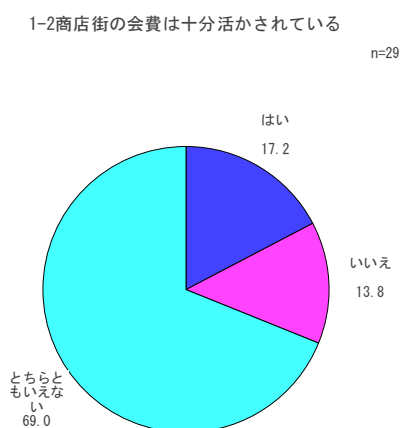
n=29



②膳所商店街の会費

「膳所商店街の会費は十分に活かされている」かどうかという質問で一番多かった回答は「どちらともいえない」が20名の69.0%、次いで「はい」が5名の17.2%、「いいえ」との回答は4名の13.8%であった。四分の三弱が「どちらともいえない」と答えている。

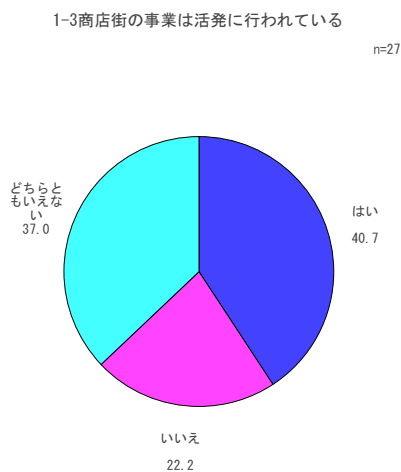
膳所商店街の会費は十分に活かされているか？という質問についての具体的内容や理由として「当店にメリットがない2名」、「もっとPR費用として使っては」、「使途がよくわからない」、「会員が減少しても会費の増額は困る」、「会費の殆どを販売促進に使って欲しい」などの意見があった。



③膳所商店街の共同事業

「膳所商店街の共同事業は活発に行われている」かどうかという質問で一番多かった回答は「はい」が11名の40.7%、次いで「どちらともいえない」が10名の37.0%、「いいえ」との回答は6名の22.2%であった。

膳所商店街の共同事業は活発に行われているか？という質問についての具体的内容や理由として「予算減少で実施している、感謝」、「たくさんのイベント事業が実施されている」、「一部の組合員の事業にとどまっている」、「みんな一生懸命です」などの意見があった。



④商店街が今後取り組むべき事業

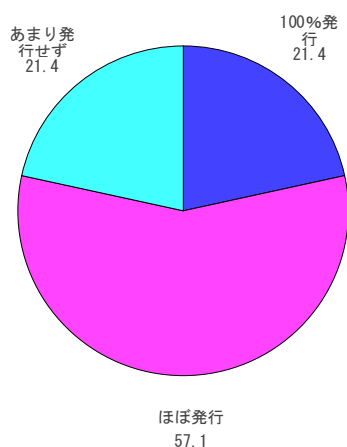
膳所商店街が今後取り組むべき事業という質問についての具体的な内容や理由として「街路灯に店名を入れて欲しい」、「若手役員の育成」、「お年寄りへの買い物サービス」、「商店街活性化」、「高齢者に優しいまちづくり」、「安心安全な商品販売」、「東海道のアピール」、「活性化と住民一体化（コミュニケーション）」、「広告のマナー化」、「何をしてもダメと思う」、「組合員の活発な交流があつての事業」、「参加の殆どが当たる抽選会の月一度の実施」などの意見があった。

⑤すみれカードポイントの発行

「すみれカードポイントの発行状況」の質問で一番多かった回答は「ほぼ発行」が8名の57.1%、次いで「100%発行」、「あまり発行せず」はそれぞれ3名の21.4%の回答であった。

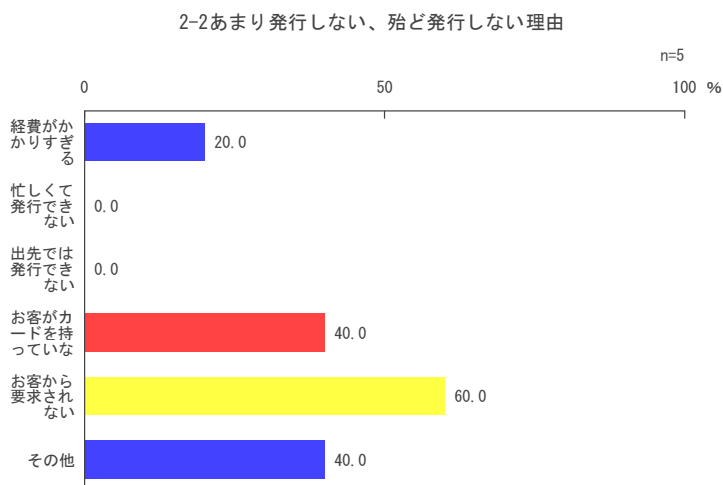
2-1すみれカードポイント発行状況

n=14



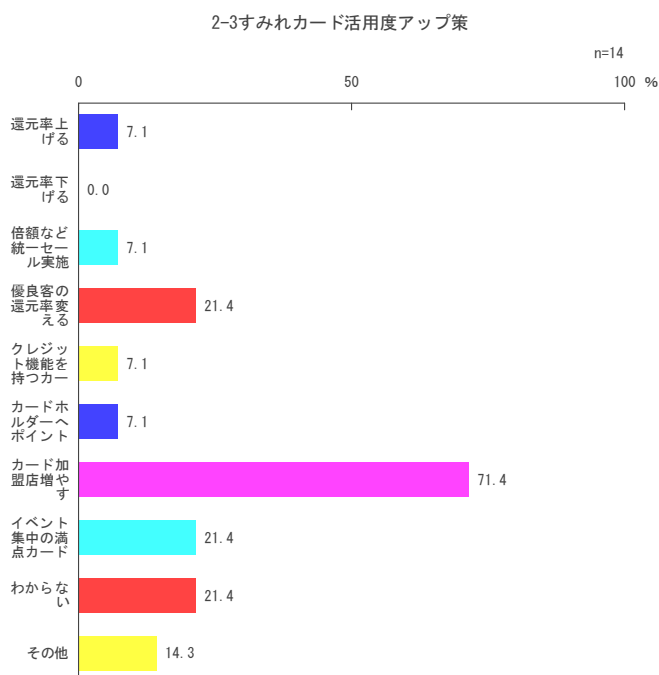
⑥あまりカードポイントを発行しない理由

「すみれカードポイントをあまり発行しない理由」という質問の回答者は5名のみであった。3名が「お客から要求されない」点を理由に答え、2名が「お客がカードを持っていない」ことを理由に挙げている。その他あまり発行しない理由として「ポイント費用が高い」、「注文メニューにより発行しない場合がある」、「既に値引きしている」、「他のポイントシステムを導入済み」という意見があった。



⑦すみれカード活用度アップ策

「すみれカードの活用度アップ策」の質問で一番多かった回答は「カード加盟店を増やす」が10名の71.4%、次いで「優良客の還元率を変える」、「イベント集中の満点カード交換を改める」、「わからない」がそれぞれ3名の27.3%であった。



⑧すみれカードへの意見・要望

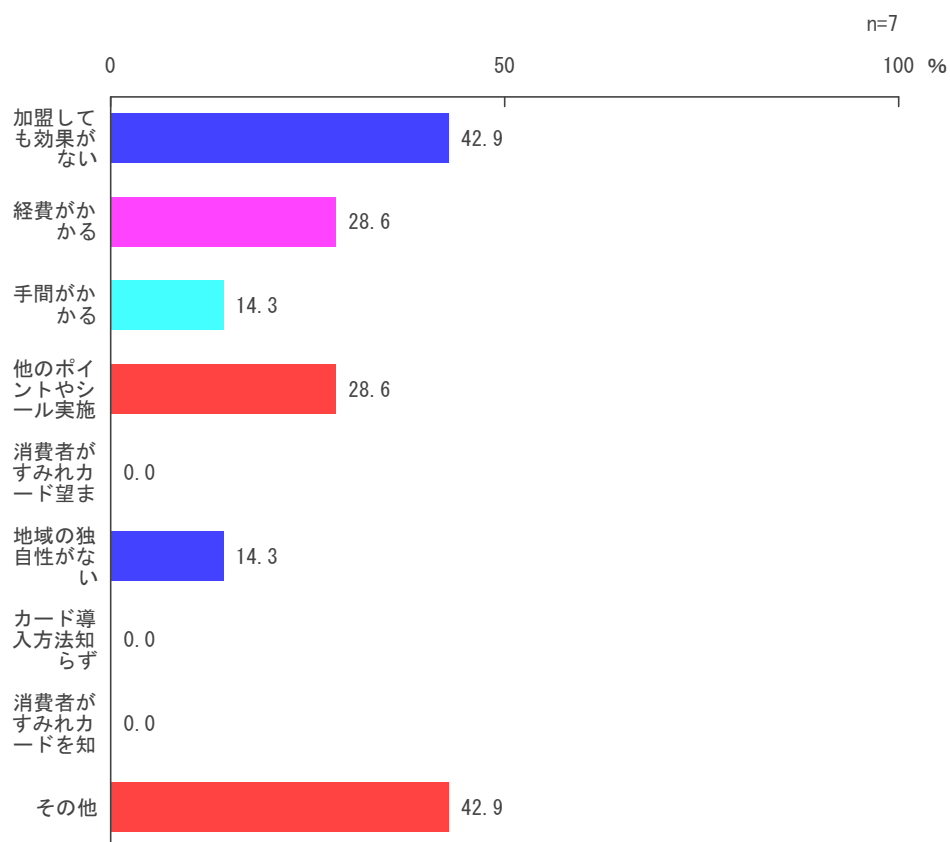
すみれカードへの意見・要望という質問についての具体的内容や理由として「商店街のすべての人が参加できるようなリース料等の変更」、「地域住民へのアピール性が足りない」、「すみれカードも難しい時である」、「ポイント代金を値引きして欲しい」、「すみれカード機能を改めるより抽選会・イベントの充実を」という意見があった。

⑨すみれカードに加盟していない理由

「すみれカードに加盟していない理由」という質問の回答者は7名であった。一番多かった回答は「加盟しても効果がない」が3名、次いで「経費がかかる」、「他のポイントやシール実施済み」がそれぞれ2名、「手間がかかる」、「地域の独自性がない」がそれぞれ1名あった。

その他の加盟していない理由として「大型店と提携していないのでお客のメリットがない」、「小売の客が少ない」、「配達中心」、「公共料金的な商品が多いため」などの意見があった。

2-5すみれカードに加盟しない理由



2-2 膳所商店街消費動向等調査結果

実施日時 : 平成20年3月7日19時30分～20時30分

実施場所 : 大津市役所膳所市民センター 会議室

出席者 : 地元消費者4名、伊藤副理事長、徳永指導員、鐘井

出席消費者 : 50代女性4名

(1)新しくできた大型商業施設(イオン・フォレオ・ピエリ)に行かれましたか。感じられた点をお教えてください。(良かった点、悪かった点など)

(良かった点)

- ・ 駐車場が広く便利 2名
- ・ 退屈しない。
- ・ 営業時間が長い
- ・ すべての商品が揃う 4名
- ・ 滋賀県初の店舗が珍しい

(悪かった点)

- ・ 近江大橋・駐車場の車が多く混雑
- ・ 生活雑貨、日用品は品数が少ない
- ・ 大津市指定ゴミ袋の価格が高い
- ・ 飲食店が混雑している
- ・ 広すぎる

(2)大型店と比べて

(商店街の良さ)

- ・ 親切で会話できる 3名
- ・ 小学校で実施されるイベント「フロンティア」は活気があり良い
- ・ 膳所商店街の商品券が発行されており、地域での景品として使う場合がある
- ・ 配達してもらえる
- ・ すぐに来てもらえる

(商店街の問題点)

- ・ 商店街では必要なものが揃わない
- ・ 店舗が分散して買い物がしにくい
- ・ 買いたいものがない

- ・商品を勧められると断れない 3名
- ・買い物に行かない店には継続していかない
- ・「おかみさん会」の活動内容がよくわからない
- ・飲食店がない
- ・学区の会議には商店街からも出席して欲しい
- ・チラシの内容に変化がないため各店のお知らせには注意を払ってない
- ・満点カード抽選会が実施されなくなった（抽選券方式に変更）
- ・ゲートボール大会、36時間ソフトボール大会が実施されなくなった
- ・すみれカードに加盟している店としていない店がある
- ・すみれカードのポイントを発行する場合としない場合がある（値引き時など）
- ・閉店時間が早い 2名
- ・暗い
- ・ここでしか買えないものがない
- ・店に入りにくい

(3) 今後の意向

(大型店の利用)

- ・着るものを選びたい
- ・気晴らし、ストレスの解消に行く
- ・数量的にまとめて購入する
- ・時間をつぶせる

(商店街利用)

- ・メーカーや品番など指定できるものは依頼したい
- ・修理や配達が必要なものは購入したい
- ・他で売っていない美味しいものは購入したい
- ・仏花は商店街で購入する
- ・産直野菜、鮮魚、パン、豆腐などの販売をして欲しい
- ・商店街の空き店舗を活用して朝市をして欲しい
- ・すみれカードの運用が変わり、特典がわからないので説明して欲しい
- ・空き店舗が増加しているので活用して欲しい 2名
- ・チャレンジショップ（お店物語）へは異なった顧客が来るので活気がでる
- ・イベントが商店街の外で行われている（桜まつり、おものなべなど）ので空き店舗を使って実施して欲しい

(4)現在商店街に不足している業種は何ですか。

衣料品店（若向け） 2名
衣料品店（中高年向け） 4名
飲食店 4名
生鮮食料品店 3名
一般食料品店 2名
家庭用品店

(5)商店街に望むこと。

営業時間を伸ばして欲しい 3名
子供が気軽に行ける店舗作り 2名
高齢者にとって便利な商店街 2名
各店の取扱商品を増やして欲しい 3名
価格を安くして欲しい
ポイントカードの導入
接客態度をよくして欲しい
売出しを増やして欲しい
消費者との交流の場を強化して欲しい

2-3 膳所商店街に与える影響と地域状況を踏まえた今後の取り組みの方向性

(1) 膳所商店街の問題点

① 商店街の問題点	<ul style="list-style-type: none">・新規大型施設開設と景気後退の影響が大きい・来店客層が高齢化・商店街にある個店の業種・品揃えでは生活に必要なモノが揃わない・買い物は少し遠いが自転車、バスなどを利用してスーパー、百貨店まで出向く・商店街では必要なものが揃わない・店舗が分散して買い物がしにくい・高齢者が増加しているが高齢者の休憩スペースがない・飲食店がない・「おかみさん会」の活動内容がよくわからない
② 商店街個店の問題点	<ul style="list-style-type: none">・個店の将来に魅力がない等で後継者がいない・転廃業する個店が増えている。・魅力がある店が少ないため地元住民も商店街の店をあまり利用しない・買いたいものがない・店に入りにくい・閉店時間が早い・暗い・商品を勧められると断れない・買い物に行かない店には継続していかない・ここでしか買えないものがない
③ 共同事業について の問題点	<ul style="list-style-type: none">・学区の会議には商店街からも出席して欲しい・チラシ内容に変化がないため各店のお知らせは注意を払わず・満点カード抽選会が実施されなくなった（抽選券方式に変更）・ゲートボール大会、36時間ソフトボール大会が実施されなくなった・すみれカードに加盟している店としていない店がある・すみれカードのポイントを発行する場合としない場合がある（値引き時など）・共同事業が一部の組合員の事業にとどまっている・商店街会費にメリットがない組合員がいる・会費の用途をよく知らない組合員の存在

(2) 今後の取り組みの方向性

取組の方向性	内容
商店街	<ul style="list-style-type: none"> ・会費の使用用途の周知徹底 ・高齢者や地域住民の求めるサービスを地域に提供し、「便利な商店街」を目指す ・若手役員の育成 ・高齢者に優しい商店街づくり ・おかみさん会活動を継続して活性化を図る
各個店	<ul style="list-style-type: none"> ・安心安全な商品販売 ・個々の店舗が地域での店の役割や貢献点を明確にする ・事業承継・後継者育成
共同事業	<ul style="list-style-type: none"> ・イベントなど地域との関わりの中でその活動をアピール ・東海道に面した商店街のアピール ・行事や案内・商品情報・サービスなど情報発信の活発化
具体策	実施事項
商店街	<ul style="list-style-type: none"> ・高齢者の休憩場所設置 ・街路灯に店名を入れる ・住民との一体化のためのコミュニケーションを図る ・組合員間の活発な交流実施 ・空き店舗を活用しての朝市で鮮魚・野菜・日配・パンなどを販売する ・空き店舗を利用してのチャレンジショップを導入する ・「東海道歩きマップ」「商店街と東海道観光マップ」作成し集客を図る ・おかみさん会が日替わりで「お店のコンセプト」や「商店街のおかみさんの1日」などをブログに書き込み情報発信の頻度をあげる
各個店	<ul style="list-style-type: none"> ・お年寄りへの買い物サービス実施 ・魅力ある品揃え・サービスの導入 ・広告のマンネリ化をなくし、内容や表現方法を変える
共同事業	<ul style="list-style-type: none"> ・参加の殆どが当たる抽選会の月一度の実施 ・すみれカード加盟店を増加させる ・すみれカードの仕組み・特典など再度説明を実施する ・イベント（桜まつり、おもものなべなど）を空き店舗を使って実施