

(4) - 4. 中心市街地商店街調査

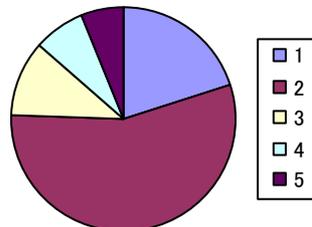
4-1 中心市街地商店街商業者アンケート調査結果

10 商店街に各組合から個別配布 304 配布 回収 200 部 有効サンプル数 200 部

1) 貴店はこの度の金融危機の影響を受けていると思いますか。

(総数) 200

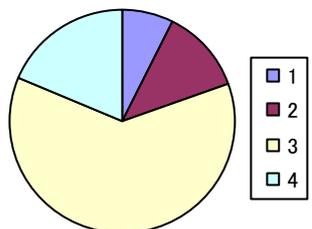
1. 大きな影響を受けている。 - [40] 20.0%
2. 多少影響を受けている。 - [111] 55.5%
3. 変わらない。 - [22] 11.0%
4. 影響を受けていない。 - [15] 7.5%
5. わからない。 - [12] 6.0%



2) 貴店の5年後の売り上げは、どのように予想されますか。

(総数) 200

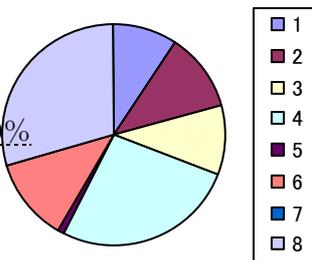
1. 伸びていると思う。 - [15] 7.5%
2. 変わらない。 - [24] 12.0%
3. 減っていると思う。 - [124] 62.0%
4. わからない。 - [37] 18.5%



3) 貴店の10年後は、どのようになっているとお考えですか。

(総数) 200

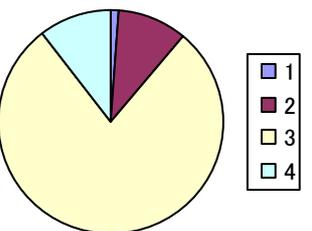
1. 後継者が継いでいる。 - [24] 12.0%
2. 現状のまま、誰かが引き継いでいる。 - [22] 11.0%
3. 業種転換している。 - [6] 3.0%
4. 自分の代まで頑張るが、次には引き継がない。 - [56] 28.0%
5. テナントに貸している。 - [2] 1.0%
6. 店舗は閉めている。 - [26] 13.0%
7. 売却している。 - [0] 0.0%
8. わからない。 - [64] 32.0%



4) 近年の商店街の人出はどう見えていますか。

(総数) 200

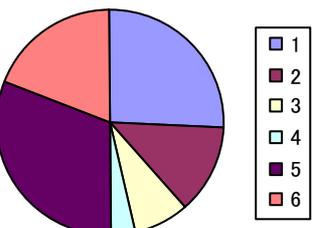
1. 少しは増えている。 - [2] 1.0%
2. 変わらない。 - [20] 20.0%
3. 減ってきている。 - [157] 78.5%
4. わからない。 - [21] 10.5%



5) 今後商店街をどのようにしたら良いと思いますか。(複数回答可)

(総数) 256

1. 空き店舗を無くし、有効活用する。 - [66] 25.8%
2. 若い店主のテナントを誘致する。 - [33] 12.9%
3. イベントを多くする。 - [20] 7.8%
4. 宣伝広告を多くする。 - [8] 3.1%
5. 各個店が営業努力する。 - [80] 31.3%
6. わからない。 - [49] 18.0%



地域別商業者アンケート調査の結果

中心市街地(商店街毎の内訳表)

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
		長等商店街	菱屋町商店街	丸屋町商店街	大津駅前商店街	八丁商店街	浜大津商店街	平野商店街	疏水商店街	中央銀座商店街	京町共栄会	計	率(%)	
(1) 貴店はこの度の金融危機の影響を受けていると思いますか？	総数	1. 大きな影響を受けている。	8	4	7	4	2	8	3	1	3	0	40	20.0 %
	200	2. 多少影響を受けている。	18	12	10	15	5	10	16	7	15	3	111	55.5 %
		3. 変わらない。	2	4	3	3	2	3	0	1	4	0	22	11.0 %
		4. 影響を受けていない	4	3	1	2	0	1	2	1	1	0	15	7.5 %
		5. わからない	1	0	1	1	2	2	3	0	2	0	12	6.0 %
		小計		33	23	22	25	11	24	24	10	25	3	200
(2) 貴店の5年後の売り上げは、どのように予想されますか？	総数	1. 伸びていると思う。	0	2	1	3	0	4	1	3	1	0	15	7.5 %
	200	2. 変わらない。	4	4	3	1	2	3	2	0	3	2	24	12.0 %
		3. 減っていると思う。	25	13	14	16	7	12	16	5	15	1	124	62.0 %
		4. わからない。	4	4	4	5	2	5	5	2	6	0	37	18.5 %
		小計		33	23	22	25	11	24	24	10	25	3	200
(3) 貴店の10年後は、どのようになっているとお考えですか？	総数	1. 後継者が継いでいる。	2	1	2	6	2	4	3	0	4	0	24	12.0 %
	200	2. 現状のまま、誰かが引き継いでいる。	1	0	2	2	1	9	4	1	2	0	22	11.0 %
		3. 業種転換している。	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	6	3.0 %
		4. 自分の代まで頑張るが、次には引き継がない。	14	8	2	3	6	4	6	1	10	2	56	28.0 %
		5. テナントに貸している。	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	2	1.0 %
		6. 店舗は閉めている。	5	5	7	2	1	0	4	0	2	0	26	13.0 %
		7. 売却している。	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0 %
		8. わからない。	11	8	7	10	1	7	6	7	6	1	64	32.0 %
		小計		33	23	22	25	11	24	24	10	25	3	200
(4) 近年の商店街の人出はどう見えていますか？	総数	1. 少しは増えている。	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	2	1.0 %
	200	2. 変わらない。	1	2	2	0	2	2	1	0	8	2	20	10.0 %
		3. 減ってきている。	32	19	19	18	9	17	22	8	12	1	157	78.5 %
		4. わからない。	0	2	1	6	0	5	1	1	5	0	21	10.5 %
		小計		33	23	22	25	11	24	24	10	25	3	200
(5) 今後商店街をどのようにしたら良いと思いますか？	総数	1. 空き店舗を無くし、有効活用する。	13	11	11	7	4	9	3	3	5	0	66	25.8 %
	256	2. 若い店主のテナントを誘致する。	9	5	1	5	1	4	3	1	4	0	33	12.9 %
		3. イベントを多くする。	3	3	1	3	2	5	1	0	2	0	20	7.8 %
		4. 宣伝広告を多くする。	3	3	0	1	0	1	0	0	0	0	8	3.1 %
		5. 各個店が営業努力をする。	14	7	9	13	2	6	11	6	10	2	80	31.3 %
		6. わからない。	6	7	5	7	5	4	7	1	6	1	49	19.1 %
		小計		48	36	27	36	14	29	25	11	27	3	256

4-2 中心市街地商店街消費動向等調査結果

実施日時：平成21年3月4日（水） 14時～15時40分

場 所：明日都会議室（大津市浜大津四丁目一番一号）

参加者：消費者代表 長等学区2名・逢坂学区1名・中央学区2名

（女性） 40代＝①. 50代＝②. 60代＝②

事務局側 大津市商店街連盟理事長・中小企業診断協会滋賀支部長
大津商工会議所・まちづくり大津2名

1. 新しく出来た大型商業施設は行かれましたか。

- ・イオンは全員行った。フォレオは3人行った。ピエリに2人行った。出来るのを楽しみにしていた。
- ・良かった点：一度で何でも揃えることができる。新しいのできれい。イオンは、ブランド店が多く若い人に好印象。家族で時間が過ごせる。親父の休憩するところがある。家族で行く場合は、解散して好き々なところに行き、時間がきたら集合することができる。
- ・悪かった点：高齢者にとって良いお店が無い。若者向きの店舗で買いたいと思うものがなかった。広すぎて疲れる。動く歩道が欲しい。ピエリは知名度が低く、店に魅力を感じない。ピエリは欲しい物がない。休日は、人が多すぎる。イオンの駐車場は広くて迷ってしまう。

2. 大型店と比べて

- ・商店街の良さ：顔馴染みで買い物しやすい。昔ながらの店で買い易い。会話を通して良い物を進めてくれたり、調理方法などの情報を得られる事がある。個人的に付き合える。冷蔵庫代わりに使っている。コミュニケーションが取れる。
- ・商店街の問題点：買物しづらい。地方から来た者は買い物しにくい。ポイントカードが分かり難い。閉鎖的なイメージ。店がだんだん少なくなり困る。シャッターの下がっている店があり、寂しい。値段が分からない店がある。商店街には入り難い。商店街を知らない。活気がない。閉店時間が早い。駐車場がない。

3. 今後の動向

- ・大型店の利用は：週末に出かけて家族各々の必要品をまとめて買う（ポイントを稼ぐ）。高齢者も多くなっている今日、買い物しやすいように。ジャスコは商品が揃うので便利。
- ・商店街の利用は：日々の食材には利用している。懇意にしている店だけ利用。今のところ商店街に行く予定ありません。少量で欲しい物だけ買う。

4. 現在商店街に不足している業種は何ですか。

生鮮食品店＝②. 衣料品(若向け)＝②. 身の回り雑貨店＝①. 飲食店＝③

5. 商店街に望むこと。

各店取扱い商品を増やして欲しい＝②. 接客態度を良くして欲しい＝①
営業時間を伸ばして欲しい＝②. 定休日を統一して欲しい＝②
高齢者にとって便利な商店街＝②

その他 まちなかの人口が少ない。

4-3 中心市街地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

中心市街地商店街は、10 商店街の 300 店舗からなり内 4 商店街の 140 店舗がアーケードのある連続性の商店街です。他の 7 商店街は、店舗が点在した異業種もある商店街です。中心的ナカマチ商店街は、約 30% が非営業店となっている状況です。

近年、顧客層は 500メートル圏内の高齢者が多い商店街となっていますが、近隣のマンションの増加に伴い、若い世代の親子連れが増え始めている。

① 影響

・影響度の低い要因：

中心市街地においては、徒歩や自転車での近所の街来者で高齢者が多いため、遠方までの買物は無理がある。また、外販卸しなどを主力として営業展開している店舗も多く、街来者などへの売り上げ等については変化がない。日曜日など休日は、休店日の店舗が多く、影響が低い。

・影響が出ている店舗：

休日に営業をしている少数の店舗。

正月向けの年末売り出しについては、食品関係で例年より売上がかなり減っている。

毎年補給のため、毎日仕入れをしていたのを 1 度だけにした店もあった。

今後、連休など特定日には影響が見込まれる。

商業者アンケートの調査結果

・この度の金融危機については、昨年秋ごろから急激に影響が出はじめ、業種に関係なく 75.5% の店舗が影響を受けている。顧客層が 40 歳以上の店舗においても 9 月頃から高齢者の買え控えが目立つようになった。

しかし、できる限りの営業努力をしているため、売り上げを確保している店舗もある。だから、これから先は分からないが、今は売上に変化はない。

・5 年後の売上の予想は、毎年減少から減っていると思うが 62.0% の回答でした。

・10 年後の状況ですが引き継いでいるが 23.0%、引き継がない・閉めているが 41.0%、分からないが 32.0% で高い。中でも売却している、の回答は 0 でした。商店街の人口は 78.5% の店舗が減ってきているとみています。

・後継者の不在から顧客の減少を鑑みますと半数以上のお店が閉めている状況です。

・今後商店街をどのようにしたら良いかについては、空き店舗の有効活用が 25.8%、個店の営業努力が 31.3% でした。

② 消費者動向として

新規大型店には行ける手段のある方は、一度は行かれています。

比較的高齢の方と、50 歳代前の方では、行動力や志向で大きく分かれています。高齢の方にとっては、自分たちに合うものは無く、広いため疲れるだけ。

若い方やファミリー層については、自由に行きたい所に行け時間を楽しむことができる。

また、買い物も一度に済ますことができ、時間を有効に使っている。

今後の方向性

顧客も店主も高齢化が進み、今のままの状況では、店舗もさらに減っていく傾向にある。しかし、マンションの増加に伴い若い世代の主婦も商店街に足を向けつつある状況です。これを機に、もう一度できることから取り組むことを望みます。

- ・商店街の客層は高齢者が多いため、高齢者の生活環境を主眼に置いて、それに沿ったサービスの提供を強化していく。
- ・近隣の住人のため宅配サービスも実施する。
- ・自店の個性ある商品の宣伝・表示を積極的に行う。
- ・高齢者へのサービスも他店と連携して行う。
- ・菱屋町の西友さんは、近隣のマンションの増加と共にベビーカーの客層も増えつつあるので、幼児・子供用の品揃えも積極的に取り入れていく。
- ・高齢者や子供用に安全安心な商品作り。
- ・その告知・表現・表示を積極的に行う。
- ・子供たちが気軽に行ける商店・商店街づくり。
- ・既存の大型店やスーパーからも商店街との共存共栄の要望も出ており、相乗効果が狙えるような取り組みが必要。
- ・既存大型店との連携、イベント・チラシ広告など。
- ・駐輪場・駐車場の確保。
- ・交流の場の必要性が求められています。