

能代市中心市街地 商業者アンケート集計結果（速報）

■調査概要

(1) 調査対象

中心市街地内商店街（商店会）加入 176 店舗

(2) 調査方法

郵送による回答方式

(3) 調査期間

平成 30 年 8 月 31 日～平成 30 年 9 月 14 日

(4) 回収率

回収率 48.3% (85 店舗)

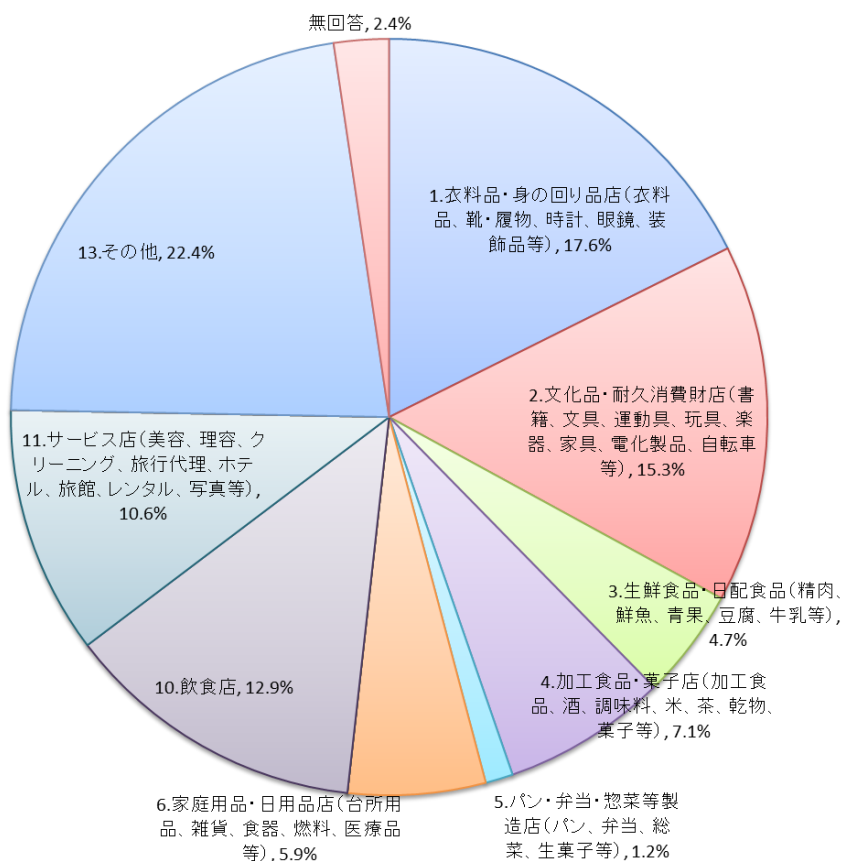
問1 あなたの店の主な業種は何ですか。あてはまるものを1つ選んで○をつけてください。

- 特定された選択肢の中では、衣料品・身の回り品店が最も多く、次いで文化品・耐久消費財店、飲食店となっている。

業種						
1.衣料品・身の回り品店 (衣料品、靴・履物、時計、眼鏡、装飾品等)	2.文化品・耐久消費財店 (書籍、文具、運動具、玩具、楽器、家具、電化製品、自転車等)	3.生鮮食品・日配食品(精肉、鮮魚、青果、豆腐、牛乳等)	4.加工食品・菓子店(加工食品、酒、調味料、米、茶、乾物、菓子等)	5.パン・弁当・惣菜等製造店(パン、弁当、総菜、生菓子等)	6.家庭用品・日用品店(台所用品、雑貨、食器、燃料、医療品等)	7.コンビニエンスストア
15 17.6%	13 15.3%	4 4.7%	6 7.1%	1 1.2%	5 5.9%	0 0.0%

8.最寄り品総合店(食品スーパー、総合食料品等)	9.買回り品総合店(百貨店、総合スーパー等)	10.飲食店	11.サービス店(美容、理容、クリーニング、旅行代理、ホテル、旅館、レンタル、写真等)	12.遊技場	13.その他	無回答	総数
0 0.0%	0 0.0%	11 12.9%	9 10.6%	0 0.0%	19 22.4%	2 2.4%	85 100.0%

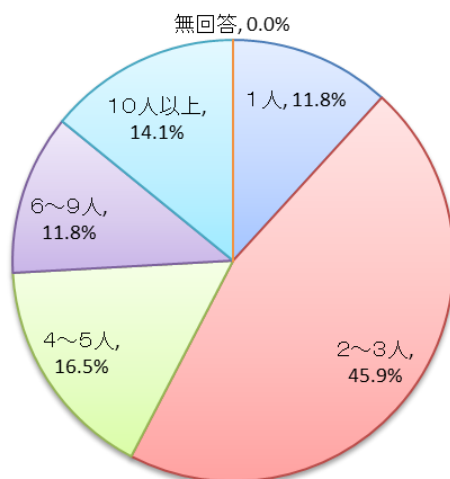
その他の内訳：運輸業、水道配管、建設資材、保険代理業、不動産、金融業、福祉事業、診療所など



問2 お店の従業員数（店主含む）は何人ですか。あてはまるものを1つ選んで○をつけてください。

- 「2～3人」が最も多く、次いで「4～5人」となっている。
- 従業員が3人未満の店舗が全体の約6割を占めている。

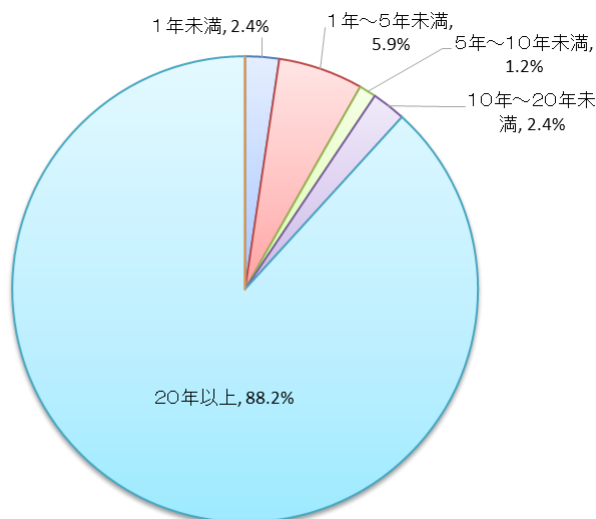
従業員数						
1人	2～3人	4～5人	6～9人	10人以上	無回答	総数
10	39	14	10	12	0	85
11.8%	45.9%	16.5%	11.8%	14.1%	0.0%	100.0%



問3 お店の営業年数は何年ですか。あてはまるものを1つ選んで○をつけてください。

- 「20年以上」の営業年数が最も多く、全体の9割近くを占めている。

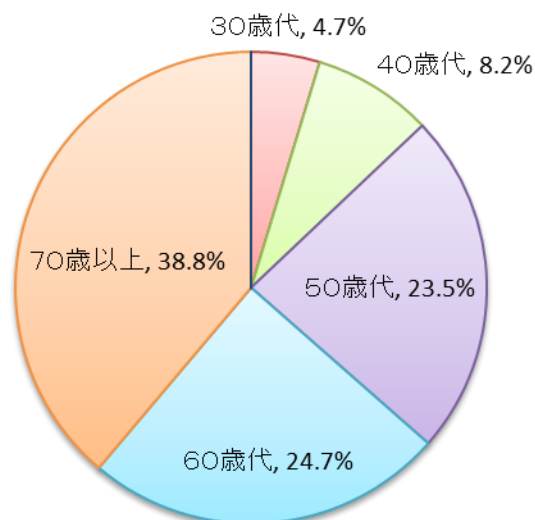
営業年数						
1年未満	1年～5年未満	5年～10年未満	10年～20年未満	20年以上	無回答	総数
2	5	1	2	75	0	85
2.4%	5.9%	1.2%	2.4%	88.2%	0.0%	100.0%



問4 あなた（店主）の年齢はいくつですか。あてはまるものを1つ選んで○をつけてください。

- 「70歳以上」が最も多く、次いで「60歳代」となっている。

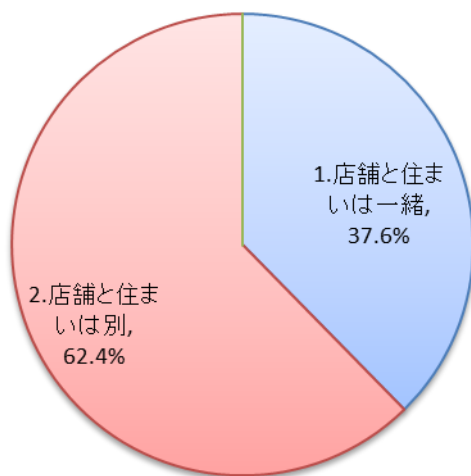
店主年齢							総数
30歳未満	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳以上	無回答	
0	4	7	20	21	33	0	85
0.0%	4.7%	8.2%	23.5%	24.7%	38.8%	0.0%	100.0%



問5 あなたのお店の形態について。あてはまるものを1つ選んで○をつけてください。

- 「店舗と住まいは別」が全体の6割を占めている。

店の形態			
1.店舗と住まいは一緒	2.店舗と住まいは別	無回答	総数
32	53	0	85
37.6%	62.4%	0.0%	100.0%

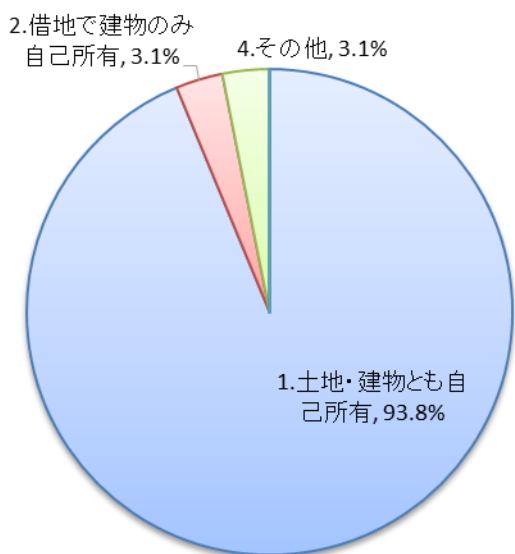


問6、7 お店とお住まいの建物の所有形態について。(1つ選択)

- 店舗と住まいが一緒の方は、「土地・建物とも自己所有」が9割を占めている
- 店舗と住まいが別の方は、「土地・建物とも賃貸」が最も多く、「共同ビルのテナントを賃貸」を合わせると、4割を占めている。

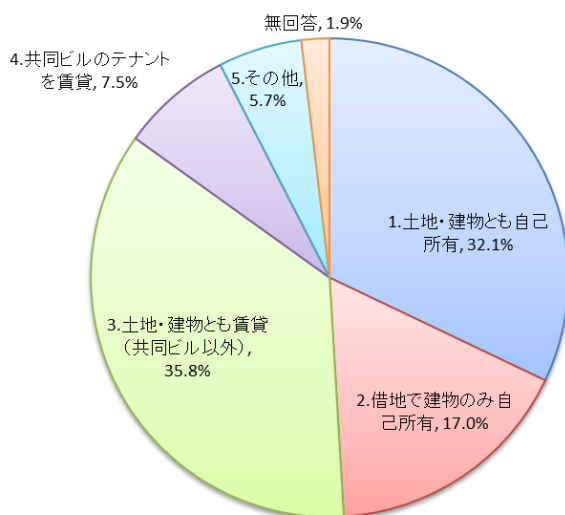
【問5で1（店舗と住まいは一緒）を選択した方】

所有形態(店舗・住居)					
1.土地・建物とも自己所有	2.借地で建物のみ自己所有	3.土地・建物とも賃貸	4.その他	無回答	総数
30	1	0	1	0	32
93.8%	3.1%	0.0%	3.1%	0.0%	100.0%



【問5で2（店舗と住まいは別）を選択した方】

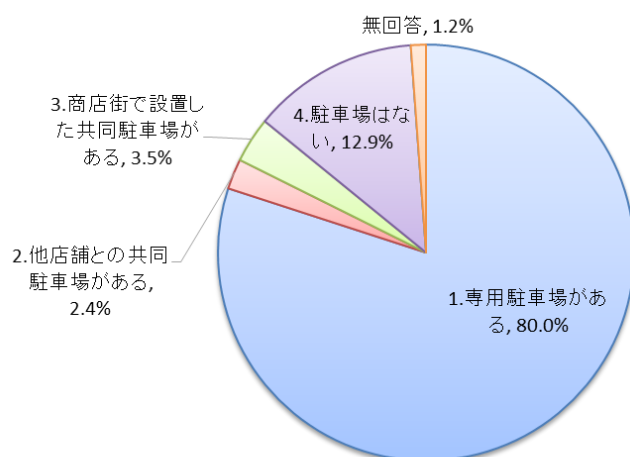
所有形態(店舗)						
1.土地・建物とも自己所有	2.借地で建物のみ自己所有	3.土地・建物とも賃貸(共同ビル以外)	4.共同ビルのテナントを賃貸	5.その他	無回答	総数
17	9	19	4	3	1	53
32.1%	17.0%	35.8%	7.5%	5.7%	1.9%	100.0%



問8 あなたのお店に駐車場はありますか。(1つ選択)

- 駐車場については、「専用駐車場がある」が全体の8割を占めている。

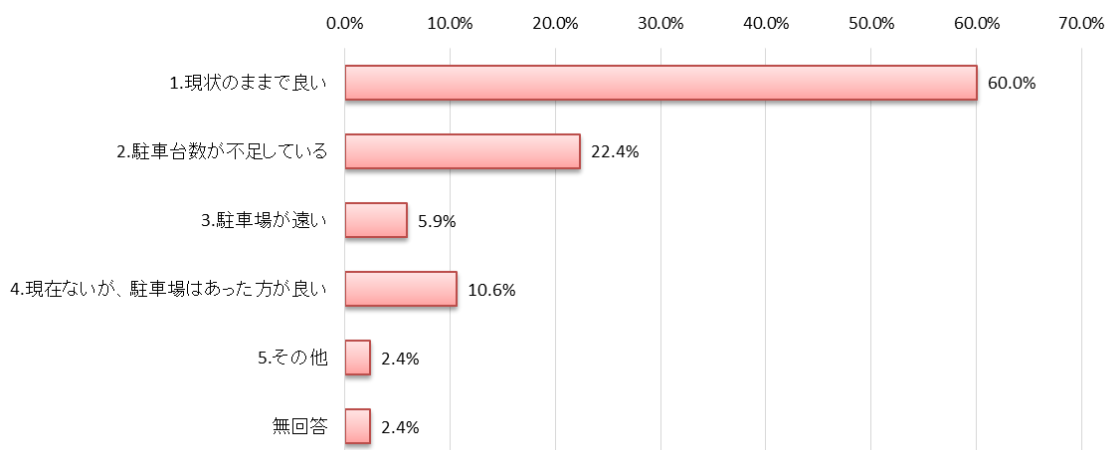
駐車場有無						
1.専用駐車場がある	2.他店舗との共同駐車場がある	3.商店街で設置した共同駐車場がある	4.駐車場はない	5.その他	無回答	総数
68	2	3	11	0	1	85
80.0%	2.4%	3.5%	12.9%	0.0%	1.2%	100.0%



問9 あなたのお店の駐車場についてあてはまるもの。(すべて選択)

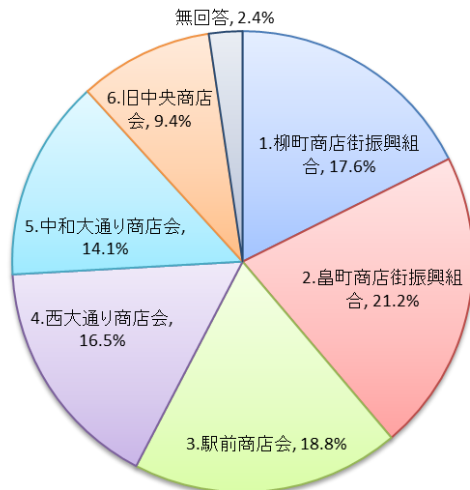
- 駐車場については、「現状のままで良い」が全体の6割弱を占めており、「駐車場台数が不足している」を選択した方は2割程度にとどまっている。

駐車場意向						
1.現状のままで良い	2.駐車台数が不足している	3.駐車場が遠い	4.現在ないが、駐車場はあった方が良い	5.その他	無回答	総数
51	19	5	9	2	2	85
60.0%	22.4%	5.9%	10.6%	2.4%	2.4%	



問 10 あなたの所属する商店街（商店会）について。（1つ選択）

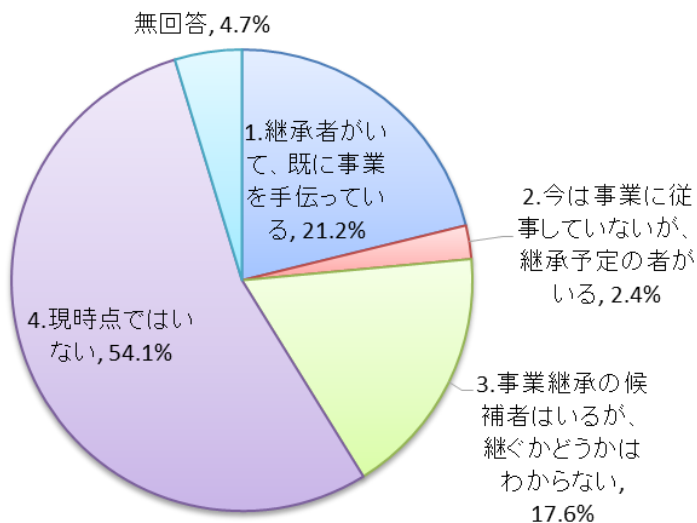
所属							総数
1.柳町商店街振興組合	2.畠町商店街振興組合	3.駅前商店会	4.西大通り商店会	5.中和大通り商店会	6.旧中央商店会	無回答	
15	18	16	14	12	8	2	85
17.6%	21.2%	18.8%	16.5%	14.1%	9.4%	2.4%	100.0%



問 11 あなたが経営している事業を継承する方について。（1つ選択）

- 事業を継承する方について、「現時点ではない」が全体の半数以上を占めており、継承者がいる方は（候補者を含め）、全体の4割となっている。

事業継承者の有無					総数
1.継承者がいて、既に事業を手伝っている	2.今は事業に従事していないが、継承予定の者がいる	3.事業継承の候補者はいるが、継ぐかどうかはわからない	4.現時点ではない	無回答	
18	2	15	46	4	85
21.2%	2.4%	17.6%	54.1%	4.7%	100.0%



「問 11 あなたが経営している事業を継承する方について」×業種、店主年齢

- 業種、店主年齢を、事業を継承する方の有無でクロス集計を見ると、「現時点ではない」と回答された割合の業種を見ると、「加工食品・菓子店」「飲食店」などがあり、将来的にこれらの業種が不足する可能性がある。
- 年代別に見ると、おおむねどの年代も「現時点ではない」の割合が高いが、60歳代以上については、継承者がいる、継承候補者がいると回答している割合も多く、事業の継承が期待される。

	総数						
	総数	継承者がいて、既に事業を手伝っている	今は事業に従事していないが、継承予定の者がいる	事業継承の候補者はいるが、継ぐかどうかはわからない	現時点ではない	無回答	
総数	85	18	2	15	46	4	
	100.0%	21.2%	2.4%	17.6%	54.1%	4.7%	
業種	衣料品・身の回り品店(衣料品、靴・履物、時計、眼鏡、装飾品等)	15	4	0	5	6	0
		100.0%	26.7%	0.0%	33.3%	40.0%	0.0%
	文化品・耐久消費財店(書籍、文具、運動具、玩具、楽器、家具、電化製品、自転車等)	13	4	0	2	7	0
		100.0%	30.8%	0.0%	15.4%	53.8%	0.0%
	生鮮食品・日配食品(精肉、鮮魚、青果、豆腐、牛乳等)	4	0	0	2	1	1
		100.0%	0.0%	0.0%	50.0%	25.0%	25.0%
	加工食品・菓子店(加工食品、酒、調味料、米、茶、乾物、菓子等)	6	1	0	0	5	0
		100.0%	16.7%	0.0%	0.0%	83.3%	0.0%
	パン・弁当・惣菜等製造店(パン、弁当、総菜、生菓子等)	1	0	1	0	0	0
		100.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	家庭用品・日用品店(台所用品、雑貨、食器、燃料、医療品等)	5	2	0	1	2	0
		100.0%	40.0%	0.0%	20.0%	40.0%	0.0%
	コンビニエンスストア	0	0	0	0	0	0
		100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	最寄り品総合店(食品スーパー、総合食料品等)	0	0	0	0	0	0
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
買回り品総合店(百貨店、総合スーパー等)	0	0	0	0	0	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
飲食店	11	2	0	2	7	0	
	100.0%	18.2%	0.0%	18.2%	63.6%	0.0%	
サービス店(美容、理容、クリーニング、旅行代理、ホテル、旅館、レンタル、写真等)	9	4	0	0	5	0	
	100.0%	44.4%	0.0%	0.0%	55.6%	0.0%	
遊技場	0	0	0	0	0	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
その他	19	1	1	3	11	3	
	100.0%	5.3%	5.3%	15.8%	57.9%	15.8%	
店主年齢	30歳未満	0	0	0	0	0	0
		100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	30歳代	4	0	0	1	3	0
		100.0%	0.0%	0.0%	25.0%	75.0%	0.0%
	40歳代	7	1	0	1	4	1
		100.0%	14.3%	0.0%	14.3%	57.1%	14.3%
	50歳代	20	0	1	3	13	3
	100.0%	0.0%	5.0%	15.0%	65.0%	15.0%	
60歳代	21	4	0	7	10	0	
	100.0%	19.0%	0.0%	33.3%	47.6%	0.0%	
70歳以上	33	13	1	3	16	0	
	100.0%	39.4%	3.0%	9.1%	48.5%	0.0%	

「問 11 あなたが経営している事業を継承する方について」×店の形態・所有、所属

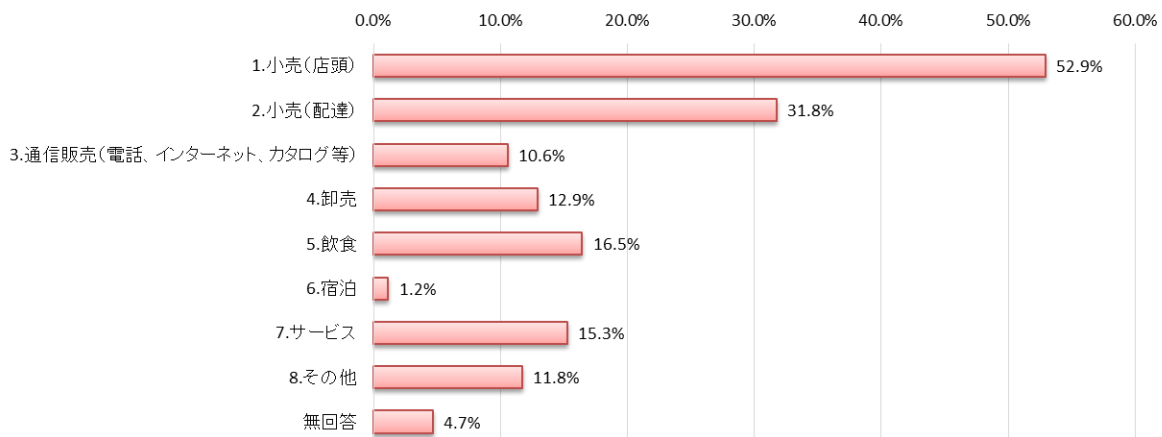
- 店の形態・所有、所属を、事業を継承する方の有無でクロス集計を見ると、「店舗と住まいは一緒」の方は、ほとんどが「土地・建物とも自己所有」で、かつ事業継承する方が「現時点ではない」と回答しており、今後、事業の継承とともに、土地・建物の管理等が課題となる可能性がある。
- いずれの商店街（商店会）についても、事業継承する方が「現時点ではない」という方の割合が高い傾向にある。

		総数					
		総数	継承者がいて、既に事業を手伝っている	今は事業に従事していないが、継承予定の者がいる	事業継承の候補者はいるが、継ぐかどうかはわからない	現時点ではない	無回答
総数		85	18	2	15	46	4
		100.0%	21.2%	2.4%	17.6%	54.1%	4.7%
店の形態	店舗と住まいは一緒	32	8	0	4	20	0
		100.0%	25.0%	0.0%	12.5%	62.5%	0.0%
店舗と住まいは別	53	10	2	11	26	4	
	100.0%	18.9%	3.8%	20.8%	49.1%	7.5%	
所有形態（店舗・住居）	土地・建物とも自己所有	30	7	0	4	19	0
		100.0%	23.3%	0.0%	13.3%	63.3%	0.0%
	借地で建物のみ自己所有	1	0	0	0	1	0
		100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%
	土地・建物とも賃貸	0	0	0	0	0	0
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
その他	1	1	0	0	0	0	
	100.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
所有形態（店舗）	土地・建物とも自己所有	17	7	0	3	6	1
		100.0%	41.2%	0.0%	17.6%	35.3%	5.9%
	借地で建物のみ自己所有	9	1	0	1	6	1
		100.0%	11.1%	0.0%	11.1%	66.7%	11.1%
	土地・建物とも賃貸（共同ビル以外）	19	2	1	5	10	1
		100.0%	10.5%	5.3%	26.3%	52.6%	5.3%
共同ビルのテナントを賃貸	4	0	0	2	2	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	50.0%	50.0%	0.0%	
その他	3	0	1	0	1	1	
	100.0%	0.0%	33.3%	0.0%	33.3%	33.3%	
所属	柳町商店街振興組合	15	3	1	3	7	1
		100.0%	20.0%	6.7%	20.0%	46.7%	6.7%
	畠町商店街振興組合	18	3	0	6	9	0
		100.0%	16.7%	0.0%	33.3%	50.0%	0.0%
	駅前商店会	16	1	0	4	9	2
		100.0%	6.3%	0.0%	25.0%	56.3%	12.5%
	西大通り商店会	14	4	0	0	9	1
	100.0%	28.6%	0.0%	0.0%	64.3%	7.1%	
中和大通り商店会	12	3	1	0	8	0	
	100.0%	25.0%	8.3%	0.0%	66.7%	0.0%	
旧中央商店会	8	3	0	1	4	0	
	100.0%	37.5%	0.0%	12.5%	50.0%	0.0%	

問 12 あなたのお店の販売（経営）形態について。（すべて選択）

- 小売（店頭）が最も多く、次いで小売（配達）が突出して多い。
- 通信販売に取り組んでいる方も1割程度いる。

販売形態										総数
1.小売(店頭)	2.小売(配達)	3.通信販売(電話、インターネット、カタログ等)	4.卸売	5.飲食	6.宿泊	7.サービス	8.その他	無回答		
45	27	9	11	14	1	13	10	4		85
52.9%	31.8%	10.6%	12.9%	16.5%	1.2%	15.3%	11.8%	4.7%		

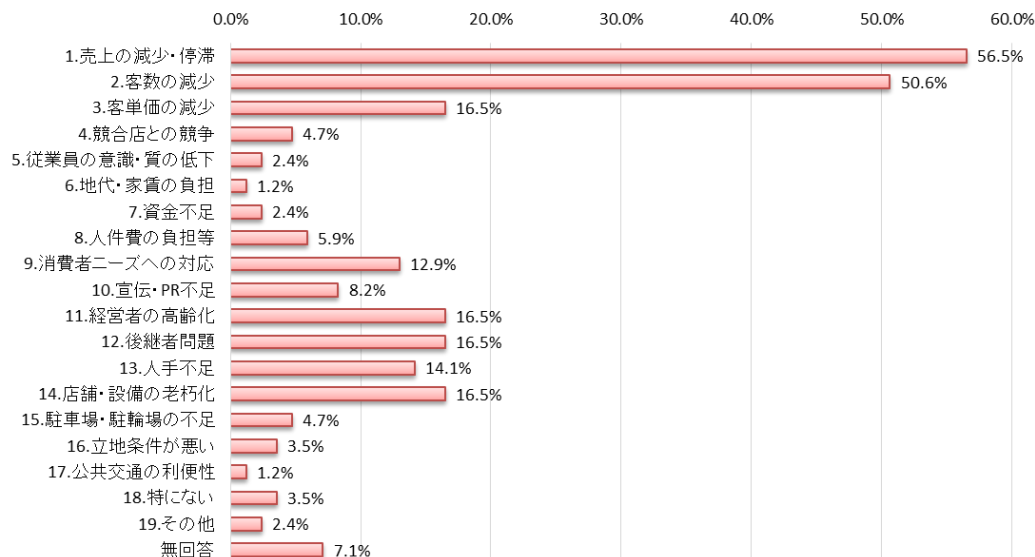


問 13 あなたのお店の課題について。（3つまで選択）

- 半数以上の方が、「売上の減少・停滞」「客数の減少」が課題であると回答しており、「駐車場・駐輪場の不足」「公共交通の利便性」などの交通面を課題として挙げている方は比較的少ない。

店の課題										総数
1.売上の減少・停滞	2.客数の減少	3.客単価の減少	4.競合店との競争	5.従業員の意識・質の低下	6.地代・家賃の負担	7.資金不足	8.人件費の負担等	9.消費者ニーズへの対応	10.宣伝・PR不足	
48	43	14	4	2	1	2	5	11	7	
56.5%	50.6%	16.5%	4.7%	2.4%	1.2%	2.4%	5.9%	12.9%	8.2%	

店の課題										総数
11.経営者の高齢化	12.後継者問題	13.人手不足	14.店舗・設備の老朽化	15.駐車場・駐輪場の不足	16.立地条件が悪い	17.公共交通の利便性	18.特にない	19.その他	無回答	
14	14	12	14	4	3	1	3	2	6	85
16.5%	16.5%	14.1%	16.5%	4.7%	3.5%	1.2%	3.5%	2.4%	7.1%	



「問 12 あなたのお店の販売（経営）形態」「問 13 あなたのお店の課題について」×年代

- いずれの年代も「小売」の方が多い。50歳代は、「飲食」「サービス」の方も比較的多い。
- いずれの年代も「売上の減少・停滞」「客数の減少」を課題として挙げている方は多い。
- その他特筆する点としては、70歳以上で「経営者の高齢化」「後継者問題」、30歳代～50歳代で「消費者ニーズへの対応」「宣伝・PR不足」「人手不足」などを挙げている方が比較的多い。

		店主年齢							
		総数	30歳未満	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳以上	無回答
総数		85	0	4	7	20	21	33	0
		100.0%	0.0%	4.7%	8.2%	23.5%	24.7%	38.8%	0.0%
販売形態	小売(店頭)	45	0	4	4	8	14	15	0
		100.0%	0.0%	8.9%	8.9%	17.8%	31.1%	33.3%	0.0%
	小売(配達)	27	0	1	3	7	6	10	0
		100.0%	0.0%	3.7%	11.1%	25.9%	22.2%	37.0%	0.0%
	通信販売(電話、インターネット、カタログ等)	9	0	1	2	1	3	2	0
		100.0%	0.0%	11.1%	22.2%	11.1%	33.3%	22.2%	0.0%
	卸売	11	0	1	3	1	2	4	0
		100.0%	0.0%	9.1%	27.3%	9.1%	18.2%	36.4%	0.0%
飲食	14	0	1	2	5	3	3	0	
	100.0%	0.0%	7.1%	14.3%	35.7%	21.4%	21.4%	0.0%	
宿泊	1	0	0	0	0	0	1	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	
サービス	13	0	0	1	7	1	4	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	7.7%	53.8%	7.7%	30.8%	0.0%	
その他	10	0	0	1	3	1	5	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	10.0%	30.0%	10.0%	50.0%	0.0%	
店の課題	売上の減少・停滞	48	0	2	3	9	13	21	0
		100.0%	0.0%	4.2%	6.3%	18.8%	27.1%	43.8%	0.0%
	客数の減少	43	0	0	2	10	14	17	0
		100.0%	0.0%	0.0%	4.7%	23.3%	32.6%	39.5%	0.0%
	客単価の減少	14	0	2	1	4	3	4	0
		100.0%	0.0%	14.3%	7.1%	28.6%	21.4%	28.6%	0.0%
	競合店との競争	4	0	0	0	2	2	0	0
		100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	50.0%	0.0%	0.0%
	従業員の意識・質の低下	2	0	0	1	0	1	0	0
		100.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%
	地代・家賃の負担	1	0	0	0	0	1	0	0
		100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%
	資金不足	2	0	0	0	0	1	1	0
		100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	50.0%	0.0%
	人件費の負担等	5	0	0	0	0	1	4	0
		100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	80.0%	0.0%
	消費者ニーズへの対応	11	0	2	2	3	2	2	0
		100.0%	0.0%	18.2%	18.2%	27.3%	18.2%	18.2%	0.0%
	宣伝・PR不足	7	0	2	2	2	0	1	0
		100.0%	0.0%	28.6%	28.6%	28.6%	0.0%	14.3%	0.0%
経営者の高齢化	14	0	0	1	0	3	10	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	7.1%	0.0%	21.4%	71.4%	0.0%	
後継者問題	14	0	0	0	1	2	11	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	14.3%	78.6%	0.0%	
人手不足	12	0	0	2	5	1	4	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	16.7%	41.7%	8.3%	33.3%	0.0%	
店舗・設備の老朽化	14	0	1	3	3	3	4	0	
	100.0%	0.0%	7.1%	21.4%	21.4%	21.4%	28.6%	0.0%	
駐車場・駐輪場の不足	4	0	1	1	2	0	0	0	
	100.0%	0.0%	25.0%	25.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
立地条件が悪い	3	0	1	0	0	1	1	0	
	100.0%	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	33.3%	33.3%	0.0%	
公共交通の利便性	1	0	0	0	0	1	0	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	
特にない	3	0	0	0	2	0	1	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	66.7%	0.0%	33.3%	0.0%	
その他	2	0	0	0	1	0	1	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	50.0%	0.0%	

問 14 あなたの店で今後、重要視していくことについて。(3つまで選択)

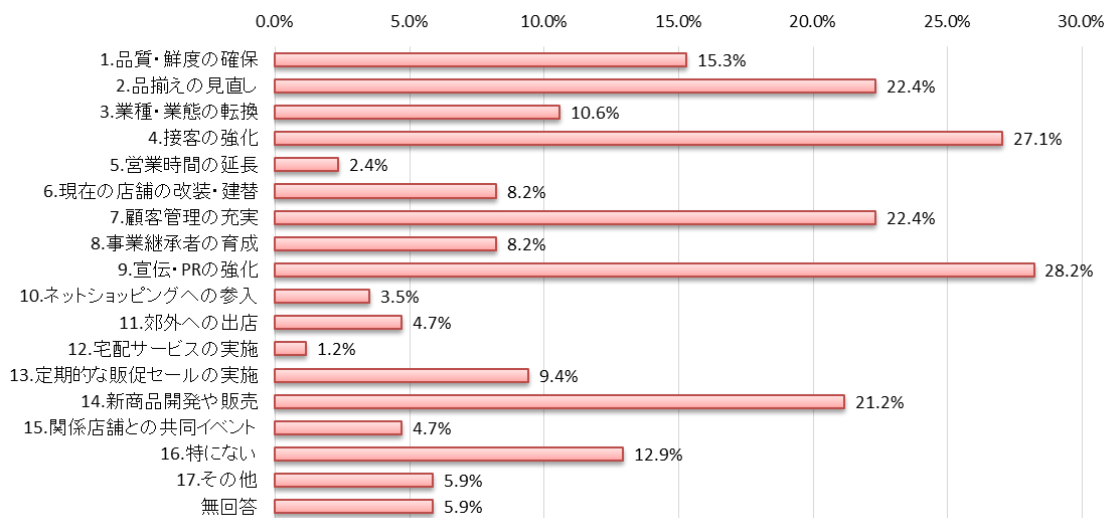
- 「宣伝・PRの強化」が最も多く、次いで「接客の強化」「品揃えの見直し」「顧客管理の充実」となっている。

店が重要視すること

1.品質・鮮度の確保	2.品揃えの見直し	3.業種・業態の転換	4.接客の強化	5.営業時間の延長	6.現在の店舗の改装・建替	7.顧客管理の充実	8.事業継承者の育成	9.宣伝・PRの強化
13	19	9	23	2	7	19	7	24
15.3%	22.4%	10.6%	27.1%	2.4%	8.2%	22.4%	8.2%	28.2%

店が重要視すること

10.ネットショッピングへの参入	11.郊外への出店	12.宅配サービスの実施	13.定期的な販促セールの実施	14.新商品開発や販売	15.関係店舗との共同イベント	16.特にない	17.その他	無回答	総数
3	4	1	8	18	4	11	5	5	85
3.5%	4.7%	1.2%	9.4%	21.2%	4.7%	12.9%	5.9%	5.9%	

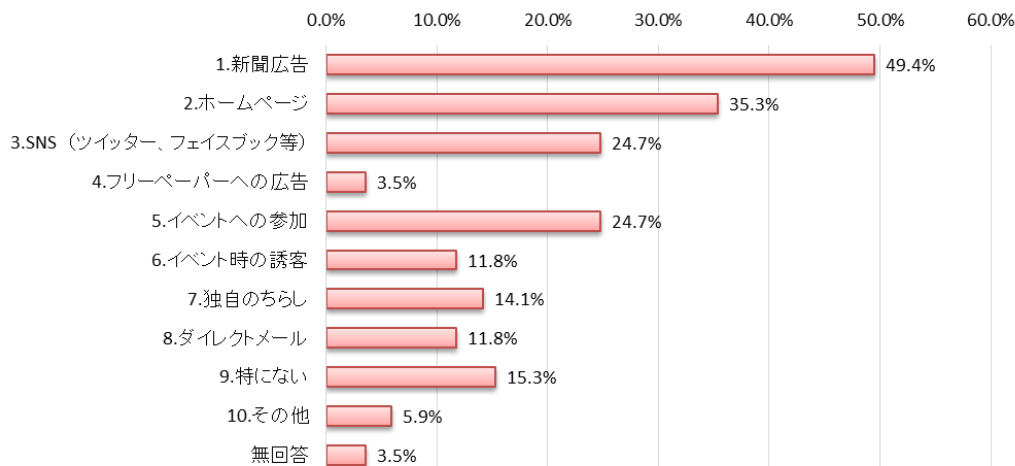


問 15 お店の広告について。(すべて選択)

- 半数近くが「新聞広告」を挙げており、次いで「ホームページ」「SNS」などとなっている。「特にない」と回答しているのは約15%で、何らかの形でPRには取り組んでいる。

広告

1.新聞広告	2.ホームページ	3.SNS(ツイッター、フェイスブック等)	4.フリーペーパーへの広告	5.イベントへの参加	6.イベント時の誘客	7.独自のちらし	8.ダイレクトメール	9.特にない	10.その他	無回答	総数
42	30	21	3	21	10	12	10	13	5	3	85
49.4%	35.3%	24.7%	3.5%	24.7%	11.8%	14.1%	11.8%	15.3%	5.9%	3.5%	100.0%



「問 14 あなたのお店で今後、重要視していくことについて」「問 15 お店の広告について」

×年代

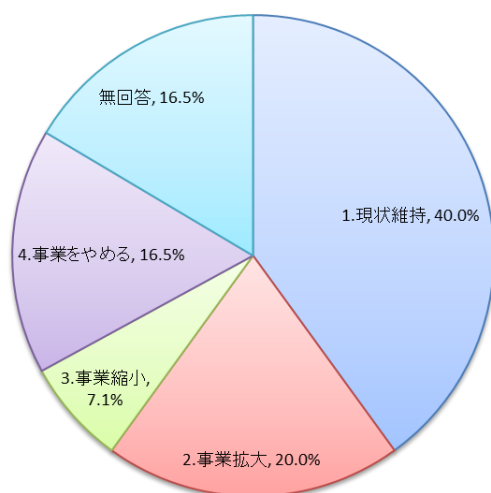
- 今後、重要視することについて、70歳代以上の方は「接客の強化」「顧客管理の充実」、60歳代の方は「品揃えの見直し」、50歳代の方は「宣伝・PRの強化」「新商品開発や販売」、30歳代の方は「宣伝・PRの強化」を挙げている方が多い。
- お店の広告については、若い世代のほうが「ホームページ」「SNS」を挙げている方が多い。

		店主年齢							無回答
		総数	30歳未満	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳以上	
総数		85	0	4	7	20	21	33	0
		100.0%	0.0%	4.7%	8.2%	23.5%	24.7%	38.8%	0.0%
店 が 重 要 視 す る こ と	品質・鮮度の確保	13	0	1	1	5	4	2	0
		100.0%	0.0%	7.7%	7.7%	38.5%	30.8%	15.4%	0.0%
	品揃えの見直し	19	0	1	2	2	9	5	0
		100.0%	0.0%	5.3%	10.5%	10.5%	47.4%	26.3%	0.0%
	業種・業態の転換	9	0	1	2	3	1	2	0
		100.0%	0.0%	11.1%	22.2%	33.3%	11.1%	22.2%	0.0%
	接客の強化	23	0	1	2	6	4	10	0
		100.0%	0.0%	4.3%	8.7%	26.1%	17.4%	43.5%	0.0%
	営業時間の延長	2	0	0	0	2	0	0	0
		100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	現在の店舗の改装・建替	7	0	1	1	2	0	3	0
		100.0%	0.0%	14.3%	14.3%	28.6%	0.0%	42.9%	0.0%
	顧客管理の充実	19	0	0	1	5	4	9	0
		100.0%	0.0%	0.0%	5.3%	26.3%	21.1%	47.4%	0.0%
	事業継承者の育成	7	0	0	0	1	2	4	0
		100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%	28.6%	57.1%	0.0%
	宣伝・PRの強化	24	0	4	2	7	4	7	0
		100.0%	0.0%	16.7%	8.3%	29.2%	16.7%	29.2%	0.0%
	ネットショッピングへの参入	3	0	0	1	0	1	1	0
	100.0%	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	33.3%	33.3%	0.0%	
郊外への出店	4	0	1	2	1	0	0	0	
	100.0%	0.0%	25.0%	50.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
宅配サービスの実施	1	0	0	0	1	0	0	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
定期的な販促セールの実施	8	0	0	1	1	4	2	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	12.5%	12.5%	50.0%	25.0%	0.0%	
新商品開発や販売	18	0	2	2	6	3	5	0	
	100.0%	0.0%	11.1%	11.1%	33.3%	16.7%	27.8%	0.0%	
関係店舗との共同イベント	4	0	0	0	2	2	0	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	50.0%	0.0%	0.0%	
特にない	11	0	0	0	1	3	7	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	27.3%	63.6%	0.0%	
その他	5	0	0	0	0	1	4	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	80.0%	0.0%	
広 告	新聞広告	42	0	2	3	8	17	12	0
		100.0%	0.0%	4.8%	7.1%	19.0%	40.5%	28.6%	0.0%
	ホームページ	30	0	0	6	7	10	7	0
		100.0%	0.0%	0.0%	20.0%	23.3%	33.3%	23.3%	0.0%
	SNS(ツイッター、フェイスブック等)	21	0	4	5	8	3	1	0
		100.0%	0.0%	19.0%	23.8%	38.1%	14.3%	4.8%	0.0%
	フリーペーパーへの広告	3	0	2	1	0	0	0	0
		100.0%	0.0%	66.7%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	イベントへの参加	21	0	3	2	2	5	9	0
		100.0%	0.0%	14.3%	9.5%	9.5%	23.8%	42.9%	0.0%
	イベント時の誘客	10	0	1	1	1	2	5	0
	100.0%	0.0%	10.0%	10.0%	10.0%	20.0%	50.0%	0.0%	
独自のちらし	12	0	1	0	2	3	6	0	
	100.0%	0.0%	8.3%	0.0%	16.7%	25.0%	50.0%	0.0%	
ダイレクトメール	10	0	0	1	2	4	3	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	10.0%	20.0%	40.0%	30.0%	0.0%	
特にない	13	0	0	1	3	1	8	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	7.7%	23.1%	7.7%	61.5%	0.0%	
その他	5	0	0	1	0	1	3	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	20.0%	60.0%	0.0%	

問 16 将来（5年後）のお店の方向性について。（1つ選択）

- 「現状維持」が最も多く、次いで「事業拡大」となっている。
- 2割弱の方が「事業をやめる」と回答している。

事業予定					
1.現状維持	2.事業拡大	3.事業縮小	4.事業をやめる	無回答	総数
34	17	6	14	14	85
40.0%	20.0%	7.1%	16.5%	16.5%	100.0%

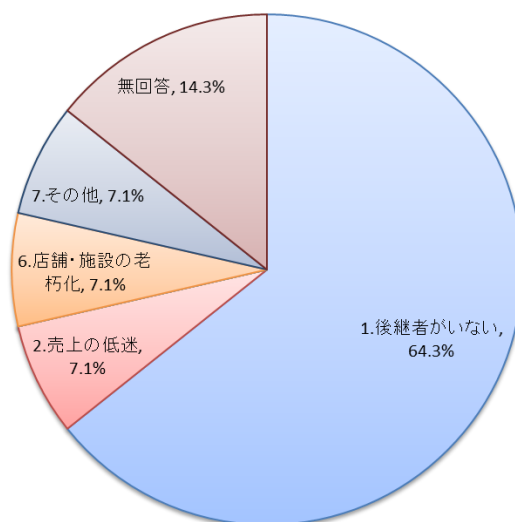


問 17 事業をやめる最大の要因について。（1つ選択）

※問 16 で「4 事業をやめる」を選択した方

- 事業をやめる最大の要因としては、「後継者がいない」を理由として挙げた方が最も多い。

やめる理由								
1.後継者がいない	2.売上の低迷	3.経営資金不足	4.人手(人材)不足	5.消費者ニーズに対応できない	6.店舗・施設の老朽化	7.その他	無回答	総数
9	1	0	0	0	1	1	2	14
64.3%	7.1%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	7.1%	14.3%	100.0%



「問 16 将来（5年後）のお店の方向性について」「問 17 事業をやめる最大の要因について」
×年代

- 70歳以上の方に「事業をやめる」を選んだ人が多い。その理由としては、「後継者がいない」を挙げている。

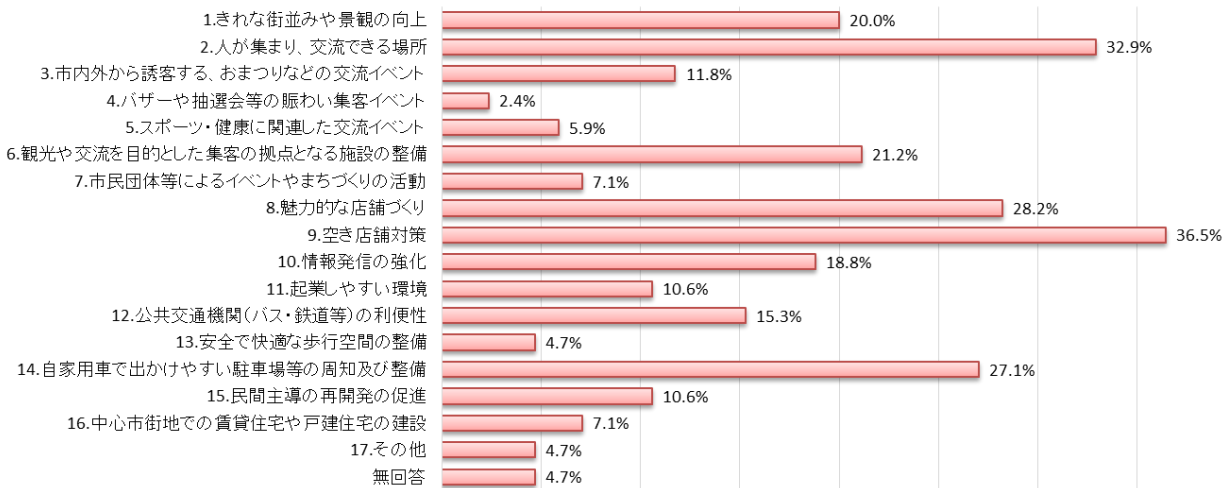
		店主年齢							無回答
		総数	30歳未満	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳以上	
総数		85	0	4	7	20	21	33	0
		100.0%	0.0%	4.7%	8.2%	23.5%	24.7%	38.8%	0.0%
事業 予定	現状維持	34	0	1	2	10	10	11	0
		100.0%	0.0%	2.9%	5.9%	29.4%	29.4%	32.4%	0.0%
	事業拡大	17	0	2	2	6	3	4	0
		100.0%	0.0%	11.8%	11.8%	35.3%	17.6%	23.5%	0.0%
事業縮小		6	0	0	1	2	2	1	0
		100.0%	0.0%	0.0%	16.7%	33.3%	33.3%	16.7%	0.0%
事業をやめる		14	0	0	0	1	1	12	0
		100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	7.1%	85.7%	0.0%
やめる理由	後継者がいない	9	0	0	0	0	1	8	0
		100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	88.9%	0.0%
	売上の低迷	1	0	0	0	0	0	1	0
		100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	88.9%	0.0%
	経営資金不足	0	0	0	0	0	0	0	0
		100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	人手(人材)不足	0	0	0	0	0	0	0	0
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
消費者ニーズに対応できない	0	0	0	0	0	0	0	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
店舗・施設の老朽化	1	0	0	0	0	0	1	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	
その他	1	0	0	0	0	0	1	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	

問 18 商店街の活性化のために、中心市街地で大切な取り組みについて。(3つまで選択)

- 「空き店舗対策」が最も多く、次いで「人が集まり、交流できる場所」、「魅力的な店舗づくり」となっている。

大切な取組								
1.きれいな街並みや景観の向上	2.人が集まり、交流できる場所	3.市内外から誘客する、おまつりなどの交流イベント	4.バザーや抽選会等の賑わい集客イベント	5.スポーツ・健康に関連した交流イベント	6.観光や交流を目的とした集客の拠点となる施設の整備	7.市民団体等によるイベントやまちづくりの活動	8.魅力的な店舗づくり	9.空き店舗対策
17	28	10	2	5	18	6	24	31
20.0%	32.9%	11.8%	2.4%	5.9%	21.2%	7.1%	28.2%	36.5%

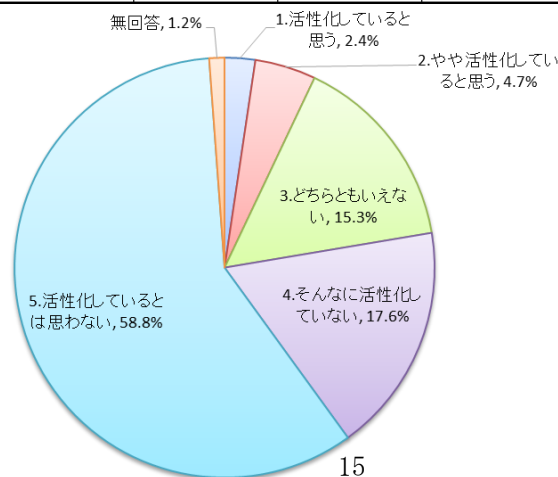
大切な取組									
10.情報発信の強化	11.起業しやすい環境	12.公共交通機関(バス・鉄道等)の利便性	13.安全で快適な歩行空間の整備	14.自家用車で出かけやすい駐車場等の周知及び整備	15.民間主導の再開発の促進	16.中心市街地での賃貸住宅や戸建住宅の建設	17.その他	無回答	総数
16	9	13	4	23	9	6	4	4	85
18.8%	10.6%	15.3%	4.7%	27.1%	10.6%	7.1%	4.7%	4.7%	



問 19 この5年間で中心市街地の活性化についての評価。(1つ選択)

- 「活性化しているとは思わない」が最も多く、「そんなに活性化していない」と合わせると7割以上の方が、活性化していると評価していない。

活性化の評価						
1.活性化していると思う	1.やや活性化していると思う	1.どちらともいえない	1.そんなに活性化していない	1.活性化しているとは思わない	無回答	総数
2	4	13	15	50	1	85
2.4%	4.7%	15.3%	17.6%	58.8%	1.2%	100.0%



「問 18 あなたは商店街の活性化のために、中心市街地で大切な取り組みについて」

「問 19 この5年間で中心市街地の活性化についての評価」×年代

- 中心市街地で大切な取り組みについて、60歳代、70歳以上の方は、「空き店舗対策」「人が集まり、交流できる場所」、50歳代は「魅力的な店舗づくり」「空き店舗対策」、40歳代は「人が集まり交流できる場所」「情報発信の強化」「民間主導の再開発の促進」を選んだ人がそれぞれ多い。
- いずれの年代においても、「活性化をしているとは思わない」を選んだ方が多い。

		店主年齢							無回答
		総数	30歳未満	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳以上	
総数		85	0	4	7	20	21	33	0
		100.0%	0.0%	4.7%	8.2%	23.5%	24.7%	38.8%	0.0%
大切な取組	きれいな街並みや景観の向上	17	0	1	2	5	2	7	0
		100.0%	0.0%	5.9%	11.8%	29.4%	11.8%	41.2%	0.0%
	人が集まり、交流できる場所	28	0	1	3	6	7	11	0
		100.0%	0.0%	3.6%	10.7%	21.4%	25.0%	39.3%	0.0%
	市内外から誘客する、おまつりなどの交流イベント	10	0	0	2	1	4	3	0
		100.0%	0.0%	0.0%	20.0%	10.0%	40.0%	30.0%	0.0%
	パザーや抽選会等の賑わい集客イベント	2	0	0	0	0	0	2	0
		100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%
	スポーツ・健康に関連した交流イベント	5	0	0	0	0	2	3	0
		100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	40.0%	60.0%	0.0%
	観光や交流を目的とした集客の拠点となる施設の整備	18	0	1	2	4	5	6	0
		100.0%	0.0%	5.6%	11.1%	22.2%	27.8%	33.3%	0.0%
	市民団体等によるイベントやまちづくりの活動	6	0	1	0	0	0	5	0
		100.0%	0.0%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	83.3%	0.0%
	魅力的な店舗づくり	24	0	2	1	11	4	6	0
		100.0%	0.0%	8.3%	4.2%	45.8%	16.7%	25.0%	0.0%
	空き店舗対策	31	0	0	1	8	9	13	0
		100.0%	0.0%	0.0%	3.2%	25.8%	29.0%	41.9%	0.0%
情報発信の強化	16	0	0	3	5	2	6	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	18.8%	31.3%	12.5%	37.5%	0.0%	
起業しやすい環境	9	0	0	1	5	2	1	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	11.1%	55.6%	22.2%	11.1%	0.0%	
公共交通機関(バス・鉄道等)の利便性	13	0	0	1	2	4	6	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	7.7%	15.4%	30.8%	46.2%	0.0%	
安全で快適な歩行空間の整備	4	0	0	0	2	2	0	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	50.0%	0.0%	0.0%	
自家用車で出かけやすい駐車場等の周知及び整備	23	0	2	1	6	6	8	0	
	100.0%	0.0%	8.7%	4.3%	26.1%	26.1%	34.8%	0.0%	
民間主導の再開発の促進	9	0	1	3	0	2	3	0	
	100.0%	0.0%	11.1%	33.3%	0.0%	22.2%	33.3%	0.0%	
中心市街地での賃貸住宅や戸建住宅の建設	6	0	0	0	1	0	5	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	83.3%	0.0%	
その他	4	0	0	1	0	1	2	0	
	100.0%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	25.0%	50.0%	0.0%	
活性化の評価	活性化していると思う	2	0	0	1	0	0	1	0
		100.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%
	やや活性化していると思う	4	0	1	0	1	1	1	0
		100.0%	0.0%	25.0%	0.0%	25.0%	25.0%	25.0%	0.0%
	どちらともいえない	13	0	1	0	4	5	3	0
	100.0%	0.0%	7.7%	0.0%	30.8%	38.5%	23.1%	0.0%	
そんなに活性化していない	15	0	1	1	3	3	7	0	
	100.0%	0.0%	6.7%	6.7%	20.0%	20.0%	46.7%	0.0%	
活性化しているとは思わない	50	0	1	5	12	12	20	0	
	100.0%	0.0%	2.0%	10.0%	24.0%	24.0%	40.0%	0.0%	