

平成 2 3 年 度

苫 小 牧 市
商 店 街 実 態 調 査 報 告 書

(個 店 用)

平成 2 3 年 1 1 月

苫小牧市産業經濟部商業観光課

目次

調査の概要	3
I. 企業（個店）の概要について	
（1）企業（個店）の従業員数	4
（2）企業（個店）の営業時間	4
（3）企業（個店）の定休日	5
（4）企業（個店）の事業内容	6
（5）企業（個店）の営業年数	6
（6）企業（個店）の後継者の有無	7
（7）後継者が無い企業（個店）の今後について	7
（8）企業（個店）の住まい	7
II. 企業（個店）の売上状況等について	
問1 ここ最近の売上高の変化及び売上高の推移（増加率・減少率）	8
問2 中心来店者層について	9
問3 今後最も重視していきたいと考えている来店者層について	9
問4 来店者のニーズを把握する調査を実施しているか	10
問5 商品を情報発信するためにホームページを作成しているか	10
III. 加入商店会の活動について	
問6 経営から見た商店街活動について	11
問7 商店街の組合員であることのメリットについて	12
問8 商店街の現状についてどのように感じるか	13
問9 商店街を魅力的にしていくためには、どのようなことに力を入れるべきか	13
問10 商店街を活性化していくために、具体的にどのようなサービスが必要か	15
問11 商店会に対して期待すること	17
IV. 行政の支援等について	
問12 商店街を活性化していくために、行政に対して望むこと	18
問13 商店会への加入促進を規定した「商店街活性化条例」の制定へ向けて協議を行っているがそのことを知っているか	19
問14 商店街の活性化や今後の商店街のあり方についての意見・要望	20
(巻末資料)	
1 集計表	
2 調査票	

調査の概要

1 調査目的

この調査は、市内の商店街（会）に加入する個店の商業環境や商店街活動等の現状、問題点を把握し、今後の商店街活性化施策の基礎資料とすることを目的とする。

2 調査対象

市内16団体の商店街（会）に加入する515組合員

※4振興組合（161組合員）

※12任意団体（354組合員）（※二条通近代化推進協議会を除いた数字）

3 調査方法

アンケート形式（調査票郵送配布・郵送回収）

4 調査時期

（1）調査基準日

平成23年7月1日

（2）調査期間

平成23年7月～平成23年8月

5 調査票回収結果

（1）回収率

A 発送数	・・・・・・・・	537通	
B 有効発送数	・・・・・・・・	515通	（商店会退会等により22通減）
C 有効回答数	・・・・・・・・	331通	
回収率（C/B）	・・・・・・・・	64.3%	

（2）内訳

*4振興組合	有効発送数	161通	有効回答数	130通	回収率	80.7%
*12任意団体	有効発送数	354通	有効回答数	201通	回収率	56.8%

6 商店街（会）別の回収率

(%)

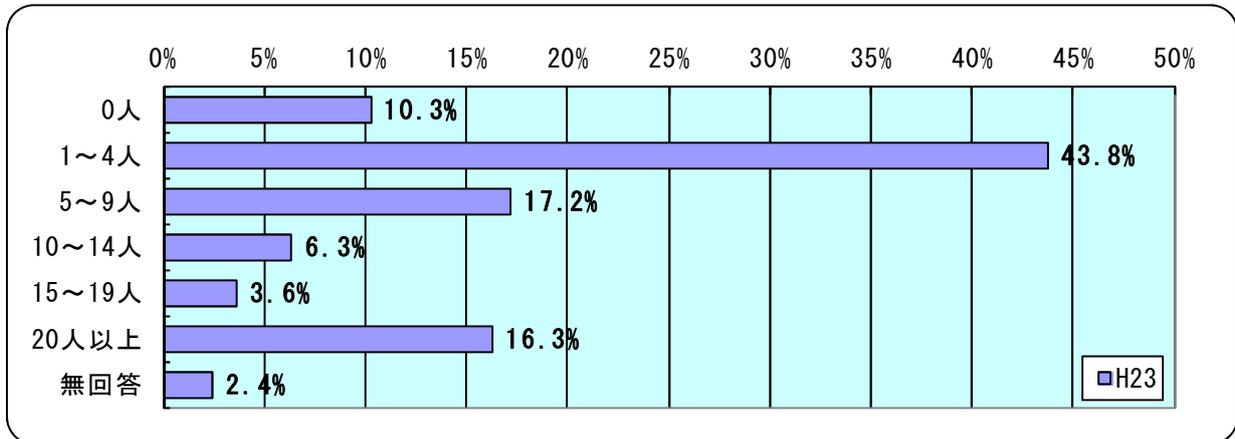
苫小牧駅前通商店街振興組合	82.4	錦岡地区商店会	71.4
苫小牧駅通中心商店街振興組合	79.5	桜木商店会	78.4
昭和通り商店街振興組合	75.0	北中央通商店会	87.5
苫小牧駅前中央通商店街振興組合	83.6	勇払商工振興会	76.3
沼ノ端商店会	71.1	大町商店会	10.3
大通中央会	71.4	みつば商興会	70.0
花見商店会	85.3	公園通商興会	58.8
糸井商栄会	55.0		
すずらん通振興会	34.0	全体（4振興組合・12任意団体）	64.3

I. 企業（個店）の概要について

(1) 企業（個店）の従業員数

- ・企業（個店）の従業員数については、「1～4人」が43.8%と最も多く、次いで「5～9人」が17.2%となっている。（図表1）

[図表1：企業（個店）の従業員数] （H23年度：N=331）

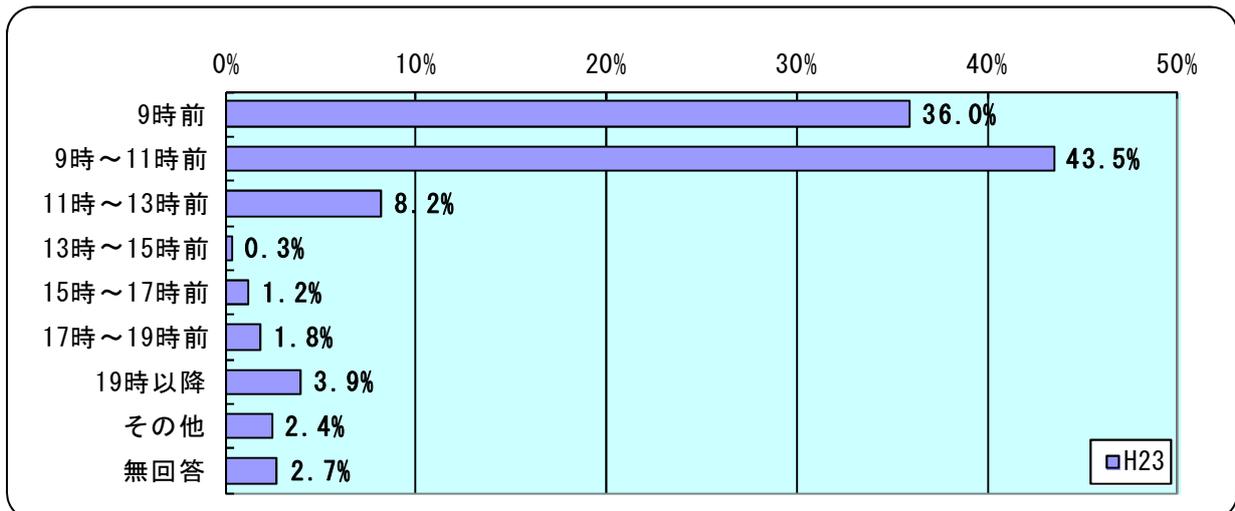


(2) 企業（個店）の営業時間

■開店時間

- ・企業（個店）の開店時間については、「9～11時前」が43.5%と最も多く、次いで「9時前」が36.0%となっている。（図表2）

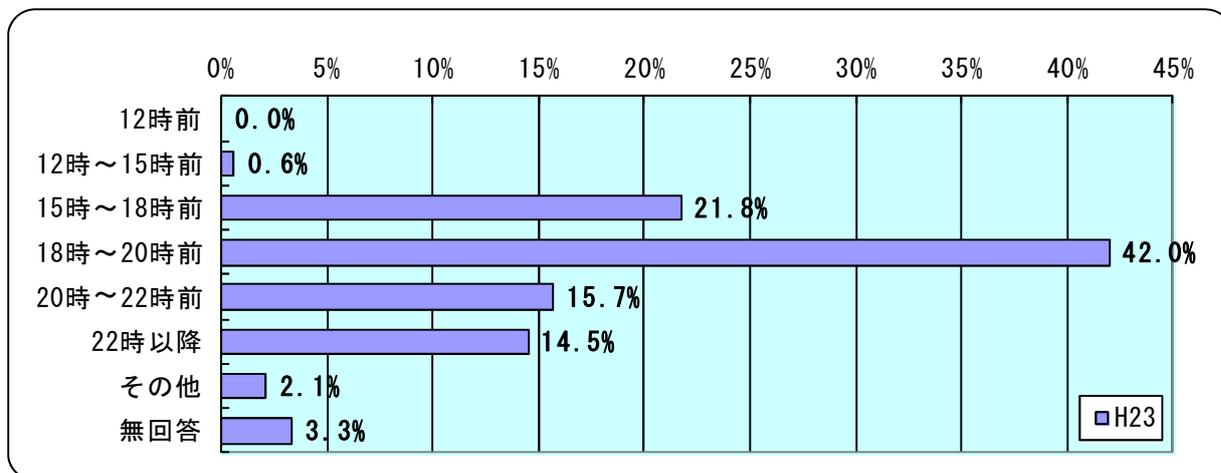
[図表2 企業（個店）の開店時間] （H23年度：N=331）



■閉店時間

- ・企業（個店）の閉店時間については、「18～20 時前」が 42.0%と最も多く、次いで「15 時～18 時前」が 21.8%となっている。（図表 3）

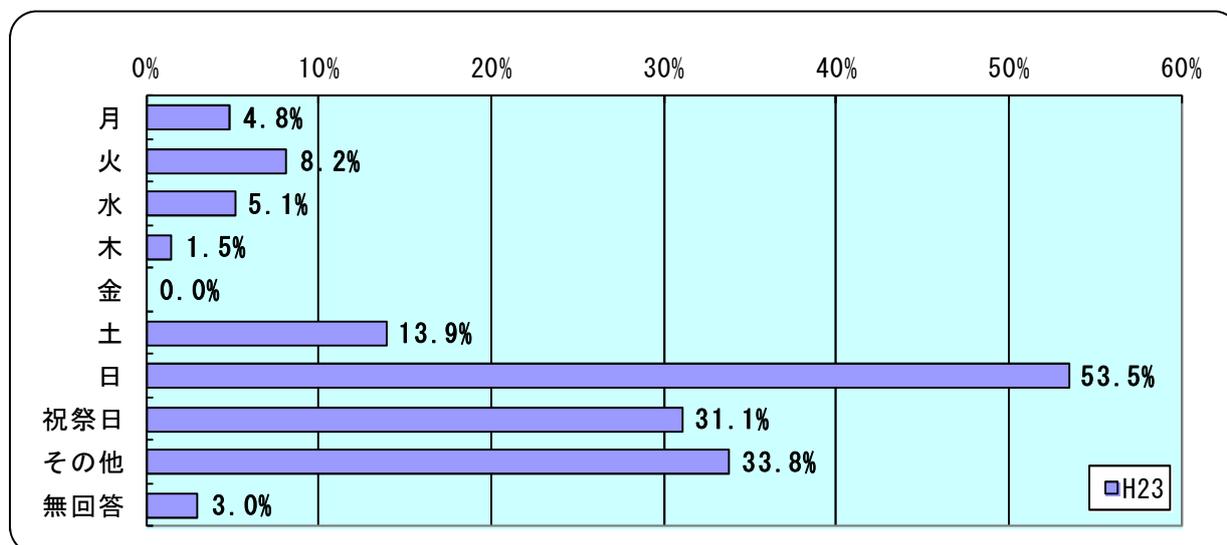
[図表 3 企業（個店）の閉店時間] (H23 年度 : N = 331)



(3) 企業（個店）の定休日

- ・企業（個店）の定休日については、「日曜日」が 53.5%と最も多く、次いで「その他（不定休）」が 33.8%となっている。（図表 4）

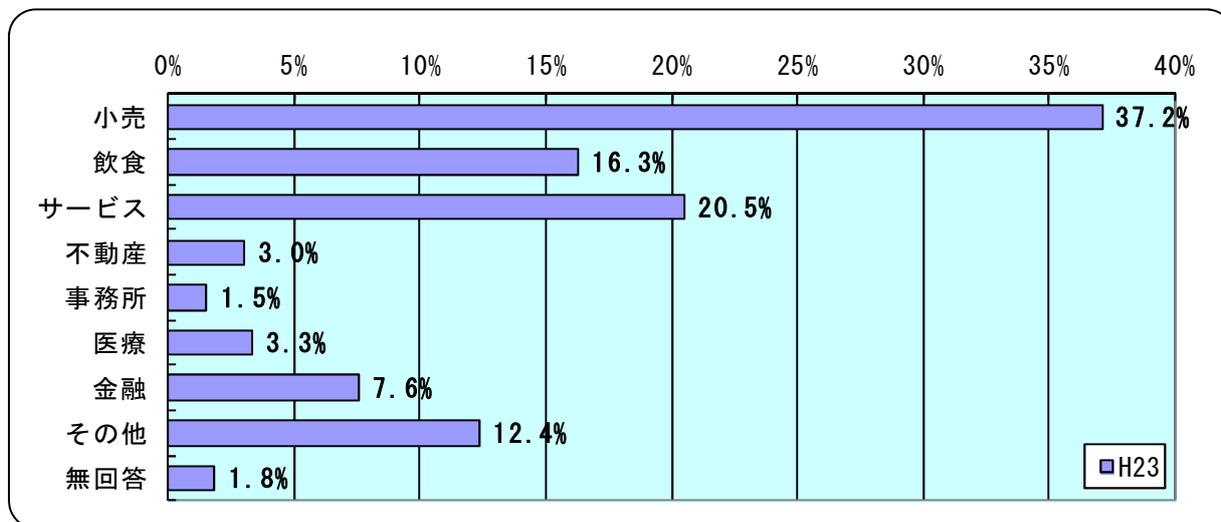
[図表 4 企業（個店）の定休日] 複数回答 (H23 年度 : N = 331)



(4) 企業（個店）の事業内容

- ・企業（個店）の事業内容については、「小売業」が37.2%と最も多く、次いで「サービス業」が20.5%となっている。（図表5）

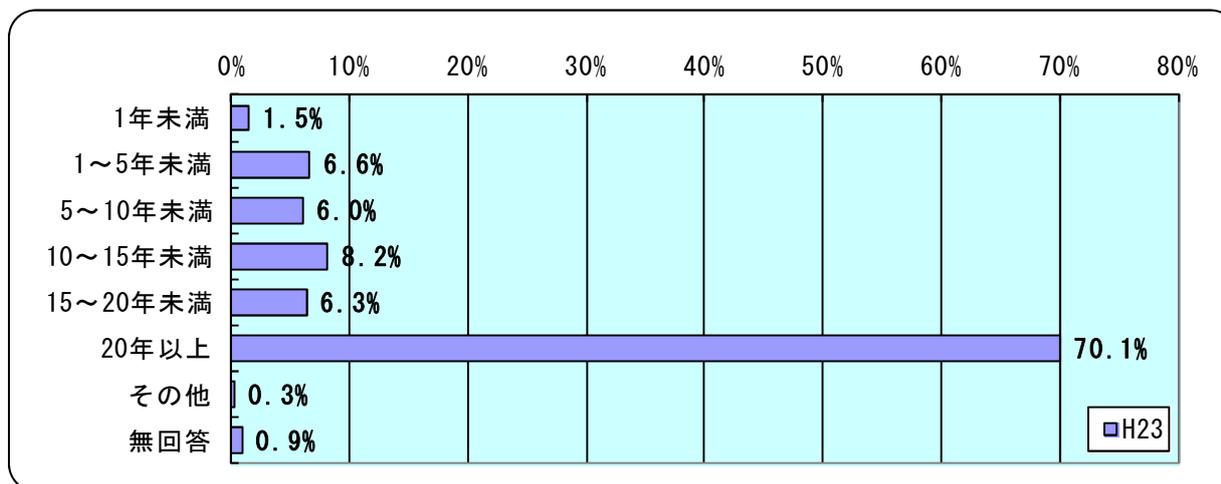
[図表5 企業（個店）の事業内容] (H23年度：N=331)



(5) 企業（個店）の営業年数

- ・企業（個店）の営業年数については、7割以上の企業（個店）が「20年以上」と回答しており、老店舗の割合が高くなっている。（図表6）

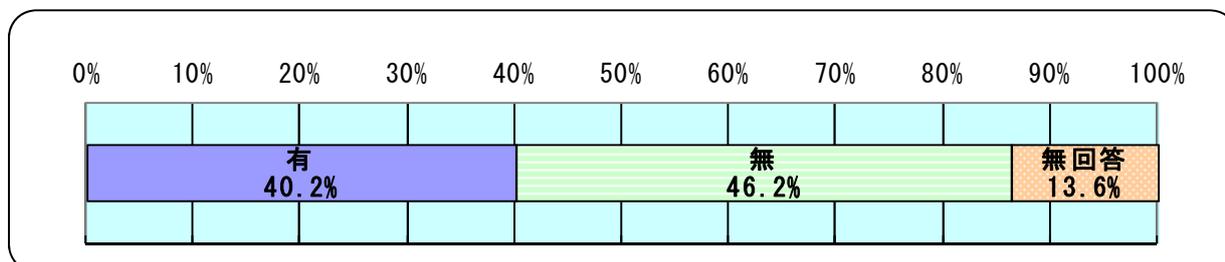
[図表6 企業（個店）の営業年数] (H23年度：N=331)



(6) 企業（個店）の後継者の有無

・企業（個店）の後継者の有無については、「無」が46.2%、「有」が40.2%となっている。（図表7）

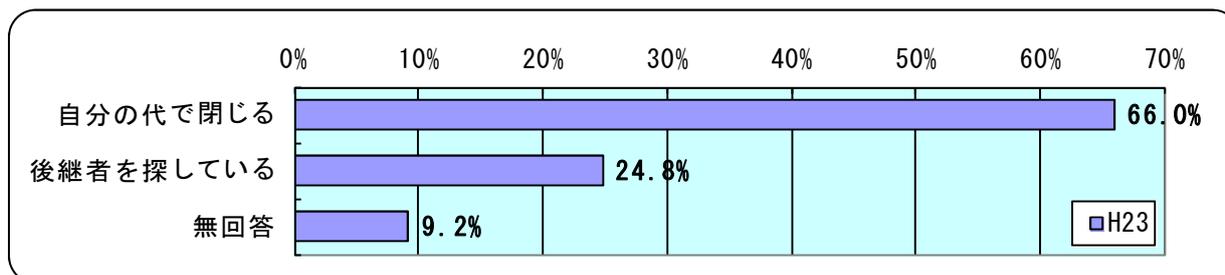
[図表7 企業（個店）の後継者の有無] (H23年度：N=331)



(7) 後継者が無い企業（個店）の今後について

・企業（個店）の後継者が「無」の企業（個店）の今後については、「自分の代で閉じる」が66.0%と最も多く、次いで「後継者を探している」が24.8%となっている。（図表8）

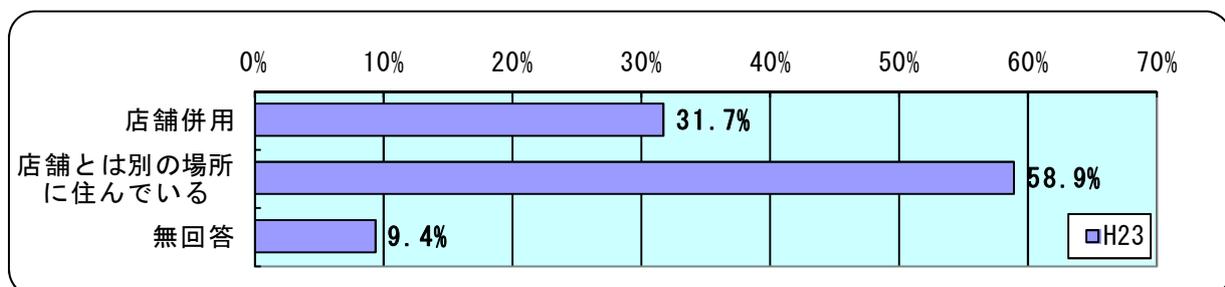
[図表8 企業（個店）の後継者「無」の今後について] (H23年度：N=153)



(8) 企業（個店）の住まい

・企業（個店）の住まいについては、「店舗とは別の場所に住んでいる」が58.9%と最も多く、次いで「店舗併用」が31.7%となっている。（図表9）

[図表9 企業（個店）の住まい] (H23年度：N=331)



II. 企業（個店）の売上状況等について

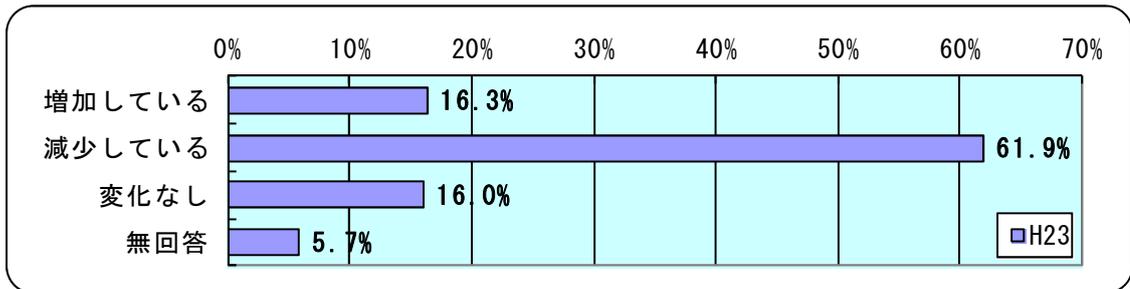
問 1

ここ最近の売上高の変化及び売上高の推移(増加率・減少率)

・企業（個店）のここ最近の売上高の変化については、「減少している」が61.9%と半数以上となり、「増加している」「変化なし」はどちらも約16%となった。（図表10）

また、売上高の推移では、増加率「～10%増加」が64.8%、減少率「～10%減少」が45.9%と回答したのが最も多かった。（図表11、図表12）

[図表10 売上高の変化] (H23年度：N=331)



[図表11 売上高の推移] (H23年度：N=54)

増加率	～10%増加	64.8%
	10%～20%増加	18.5%
	20%～30%増加	5.6%
	30%～増加	11.1%
	無回答	1.9%

[図表12 売上高の推移] (H23年度：N=205)

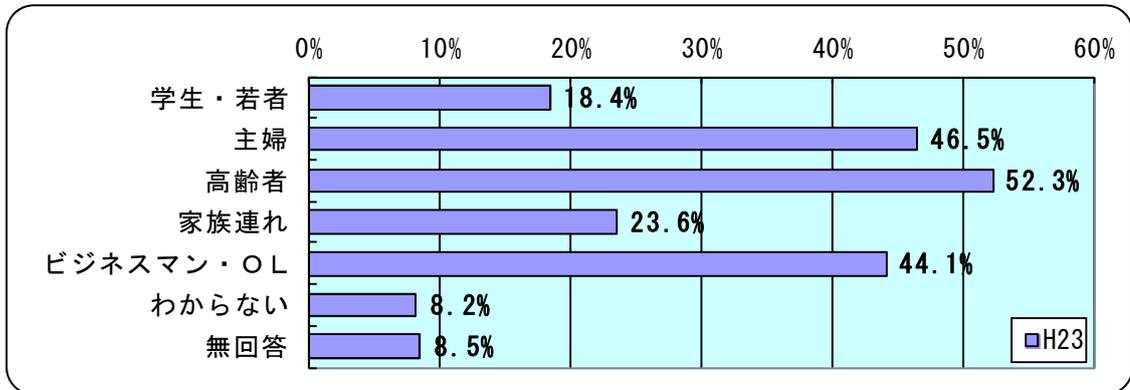
減少率	～10%減少	45.9%
	10%～20%減少	26.3%
	20%～30%減少	13.2%
	30%～減少	12.2%
	無回答	2.9%

問2

中心来店者層について

- ・中心来店者層については、「高齢者」が最も多い52.3%、次いで「主婦」46.5%、「ビジネスマン・OL」44.1%の順となった。(図表13)

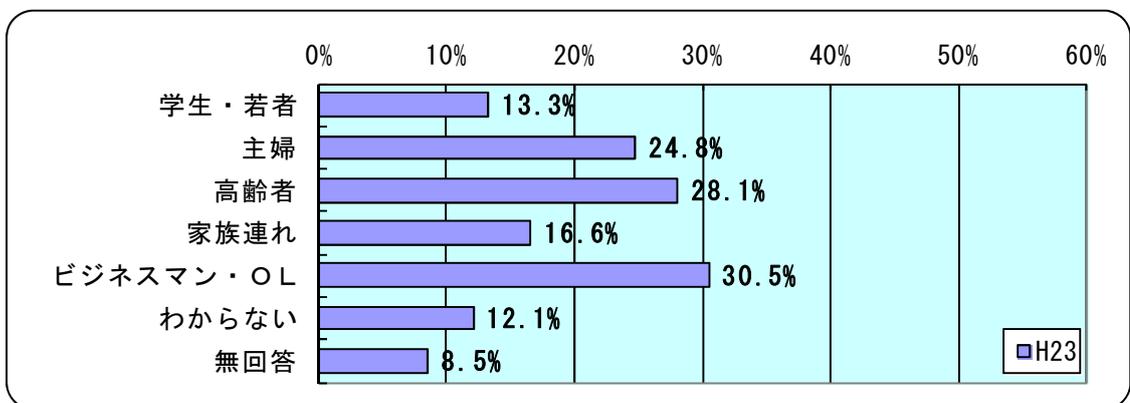
[図表13 中心来店者層について] 複数回答 (H23年度: N=331)

**問3**

今後最も重視していきたいと考えている来店者層について

- ・今後最も重視していきたいと考えている来店者層については、「ビジネスマン・OL」30.5%、「高齢者」28.1%、「主婦」24.8%の順となっており、現在の中心来店者層の結果(図表13)とターゲットとしている来店者層が類似している事がわかる。(図表14)

[図表14 今後最も重視していきたいと考えている来店者層] (H23年度: N=331)



問 4

来店者のニーズを把握する調査を実施しているか

- ・来店者のニーズを把握する調査については、「実施していない」が60.1%と半数以上を占め、「定期的の実施」は僅か9.4%、「必要に応じて実施」は24.2%となった。(図表15)

[図表15 来店者のニーズを把握する調査について] (H23年度：N=331)

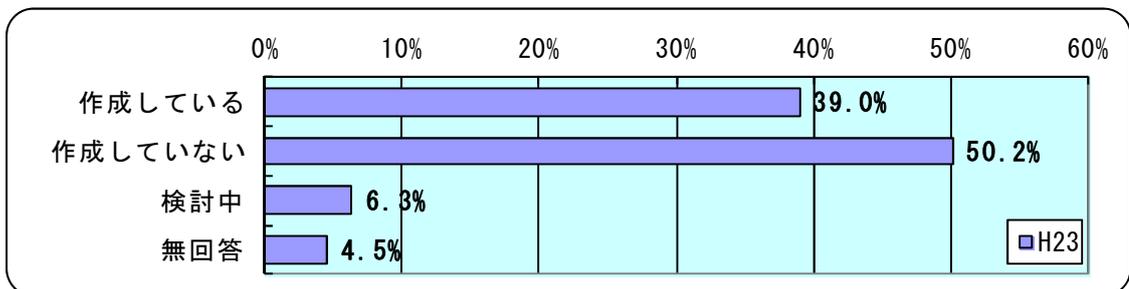


問 5

商品を情報発信するためにホームページを作成しているか

- ・商品を情報発信するためにホームページを作成しているかについては、「作成している」が39.0%で、「作成していない」が50.2%と約半数だった。また「検討中」が僅か4.5%で、ホームページを活用した商品の情報発信がされていない割合が高い。(図表16)

[図表16 商品を情報発信するためにホームページを作成しているか] (H23年度：N=331)



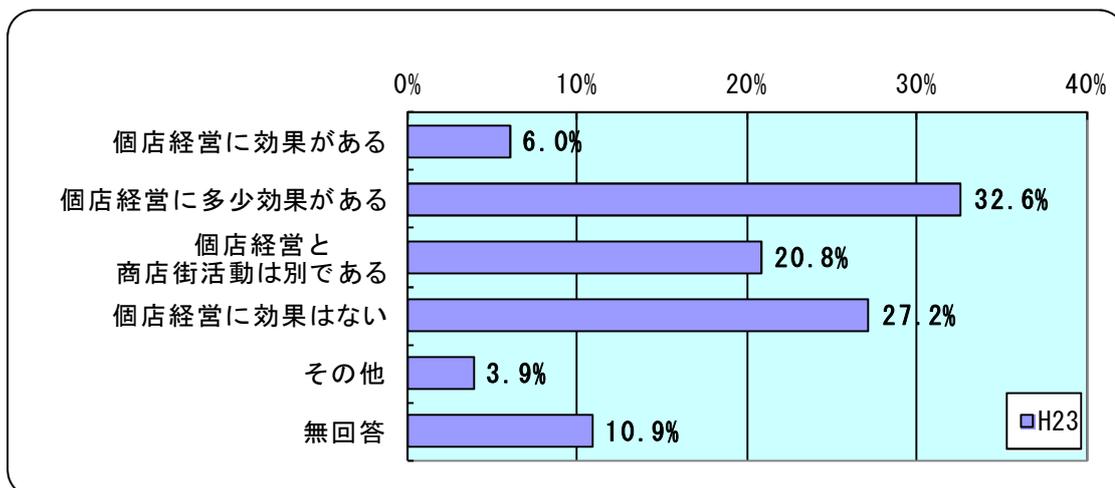
Ⅲ. 加入商店会の活動について

問 6

経営から見た商店街活動について

- ・経営から見た商店街活動については、「個店経営に多少効果がある」が32.6%と最も多く、次いで「個店経営に効果がある」の6.0%と合わせると4割近くが効果があると回答した。しかし、「個店経営に効果はない」と回答したのが27.2%と3割弱あった。(図表17)

[図表17 経営から見た商店街活動について] (H23年度：N=331)



■問6で「その他」と回答した中の具体的な意見

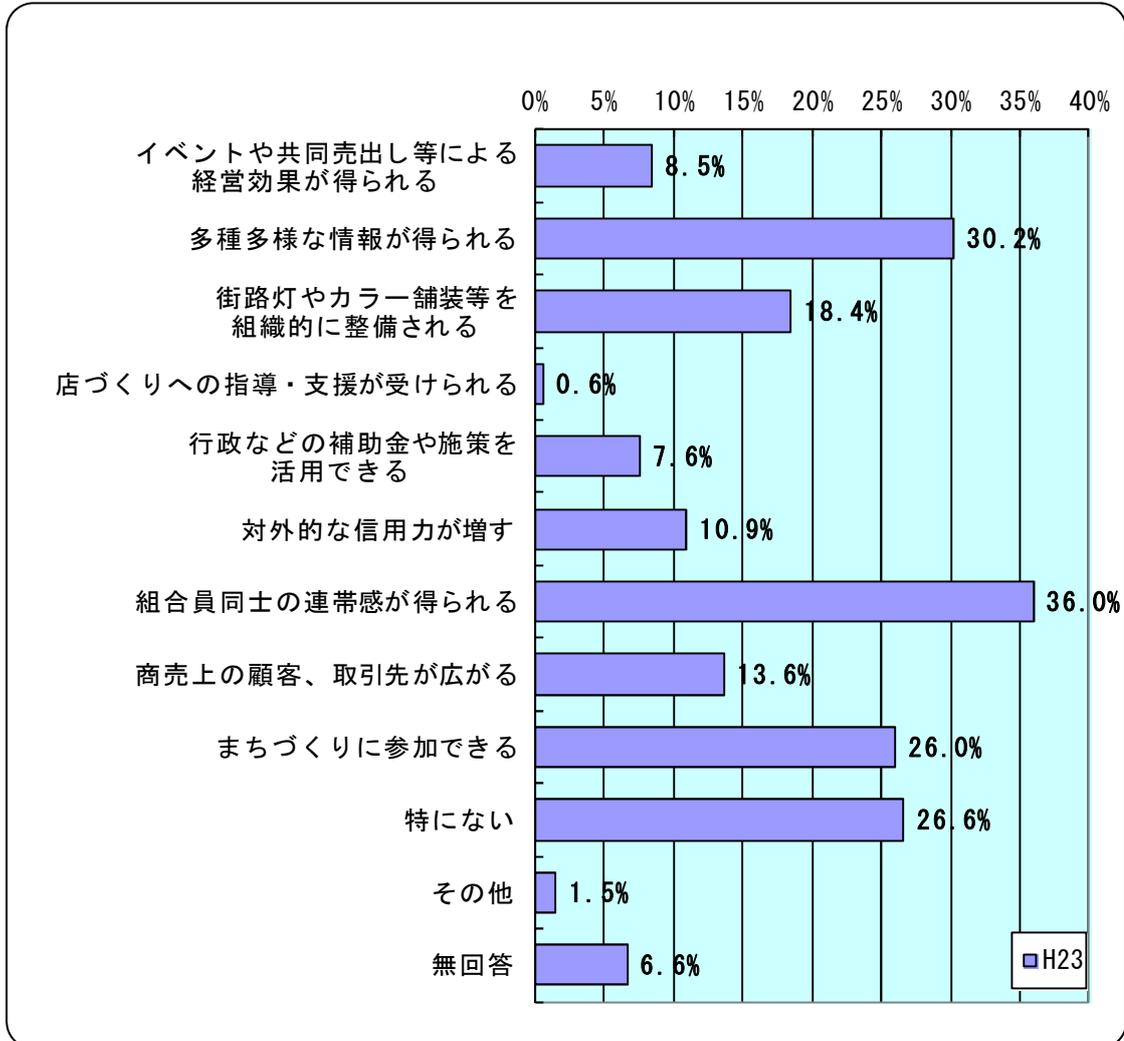
・イベントがあってもすぐ帰るので別であると思う
・商店街活動があまりない
・親睦団体だと思っている
・地域金融機関としての役割を担う
・商店の人たちも安いものを求めて大型店に行くので、隣同士でも買わなくなる。本当に殺伐といったところです
・来たばかりでまだよくわからないけど、前にいた商店街よりは全然良い
・おつきあいだけはしている程度

問7

商店街の組合員であることのメリットについて

・商店街の組合員であることのメリットについては、「組合員同士の連帯感が得られる」36.0%、「多種多様な情報が得られる」30.2%「まちづくりに参加できる」26.0%の順で回答しており、商店街の中での何らかの繋がりがあるように感じられる。問6では商店街活動が「個店経営に効果はない」が3割弱の回答があった（図表17）が、商店街の組合員としてのメリットは感じていると思われる。（図表18）

[図表18 商店街の組合員であることのメリットについて] 複数回答（H23年度：N=331）



■問7で「その他」と回答した中の具体的な意見

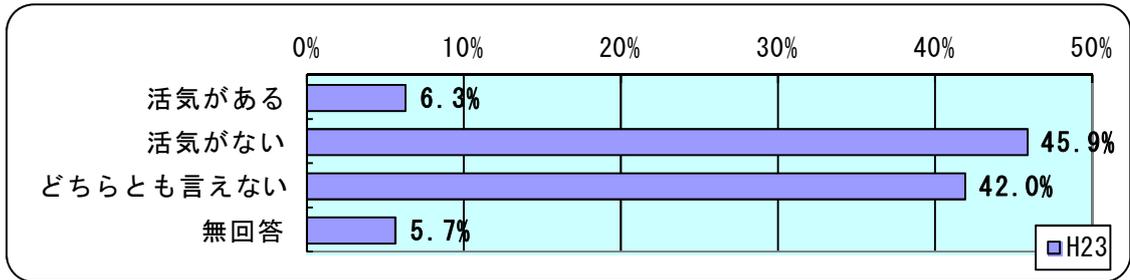
- ・王子町1丁目会の活動の方がお客さんの反応がある
- ・営業期間が短く、まだよくわからない
- ・協調性をもって周りとうまく関係を深めていくためにしている

問 8

商店街の現状について

- ・商店街の現状については、「活気がある」が僅か6.3%で、「活気がない」45.9%と「どちらとも言えない」42.0%が全体のほとんどを占めている。(図表 1 9)

[図表 1 9 商店街の現状について] (平成 23 年度 : N=331)

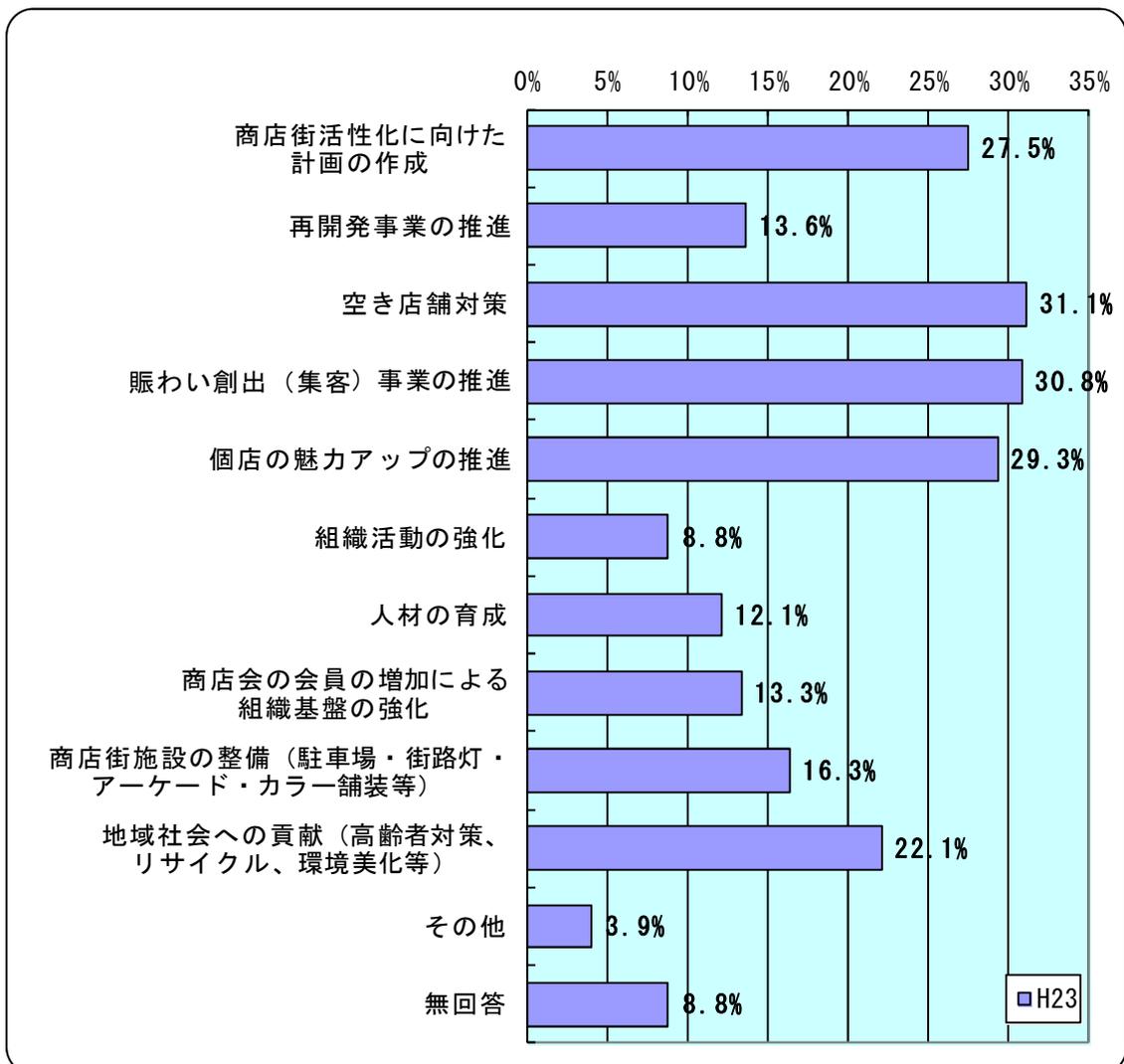


問 9

商店街を魅力的にしていくためには、どのようなことに力を入れるべきか

- ・商店街を魅力的にしていくためには、どのようなことに力を入れるべきかについては、「空き店舗対策」31.1%と最も多く、次いで「賑わい創出(集客) 事業の推進」30.8%、「個店の魅力アップの推進」29.3%の順となっている。(図表 2 0)

[図表 2 0 商店街を魅力的にしていくためには] 複数回答 (H23 年度 : N=331)



■問9で「その他」と回答した中の具体的な意見

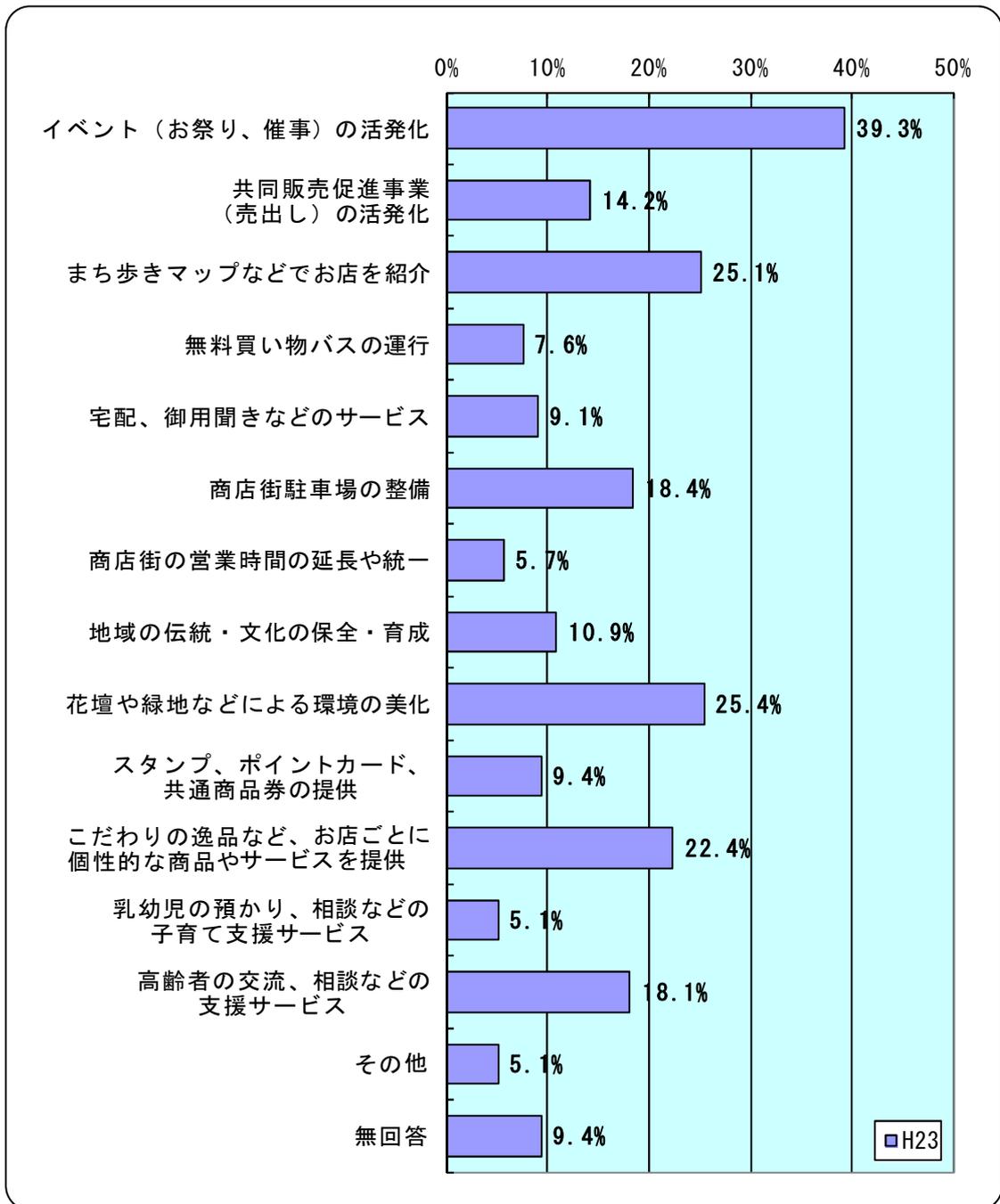
・住民増加策の強化
・役員の若返りによる活力が必要。考え方が古く、マンネリ化の打破
・商店街連合会の存在が問われているが、役員の人格、識見を見直す必要あり
・食品スーパー等 核となる店舗の誘致
・大型店の出店に規制を設けるべきだ
・とにかく従業員の接客がない。商品についての知識が皆無！
・駅前での買い物が充実できる店舗と品物等
・大型店の活性化と丸井の跡の再開発をお願いします
・人が集まる街づくり
・人通りがないため新客を取れない
・通りのアンバランスさをどうにかした方が・・・
・生協とかホームックとか、個店でないお店との協力化、共存
・地域診断(デルファイ法)
・必要とされる店作り・交通アクセス
・中心街への公共の交通機関の充実

問 10

商店街を活性化していくために、具体的にどのようなサービスが必要か

- ・商店街を活性化していくために、具体的にどのようなサービスが必要かについては、「イベント（お祭り、祭事）の活発化」が39.3%と最も多かった。次いで「花壇や緑地などによる環境の美化」25.4%、「まち歩きマップなどでお店を紹介」25.1%となった。また「その他」には、「組合員の若返り」、「セミナーの開催」などの意見あげられた。（図表21）

[図表21 商店街活性化のために必要なサービス] 複数回答（H23年度：N=331）



■問10で「その他」と回答した中の具体的な意見

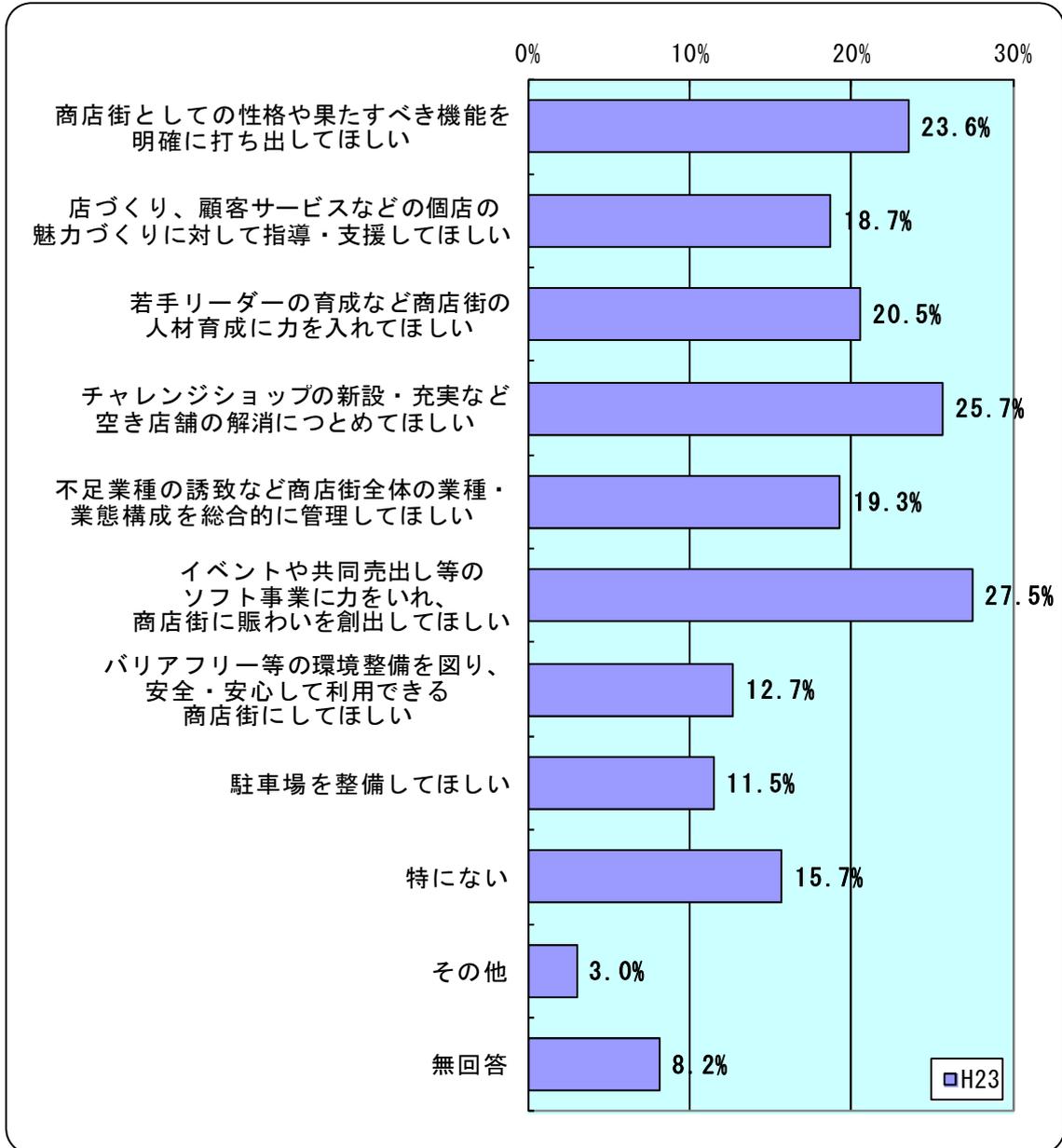
・補助金依存が強く、自分たちで作arius考えが弱い
・スーパー等 核となる店舗の誘致
・何をすればといわれてもピンとこない
・今の状況では何を行っても効果が得られない
・組合員の高齢化により、やる気が減退、若者の必要性を感じます
・すべてにおいて接客態度の勉強をすること！
・今後は高齢のため閉店の予定
・核店舗を作るか、業種の集中による活性化
・若年層へのアピール、商店街の若返り、アウトレット通り、衣類や飲食、食べ歩き
・競争力のあるお店づくりの為のセミナー
・地元産物の協力プッシュ(八戸の八食センターはすごく良い例だと思います)
・地域診断の結果のフィードバック
・土曜、日曜の集客行事等
・散歩・ジョギングのできる道、市民が往来目的を作る

問 1 1

商店会に対して期待すること

- ・商店会に対して期待することについては、「イベント等のソフト事業で商店街に賑わいを創出してほしい」が27.5%と最も多く、次いで「空き店舗の解消」が25.7%となっている。一方、「その他」では具体的な提案は少なく、「何をしてもダメ」「商店会がどんな活動をしているかわからない」等の意見があった。(図表2.2)

[図表2.2 商店会に対して期待すること] 複数回答 (H23年度: N=331)



■問1.1で「その他」と回答した中の具体的な意見

・若い人の出店や、レストランなど飲食店が増えるような街づくり
・当振興組合の長はどんな活動をしているのか、組合員にわからないのが不満で物足りないです
・歩行者天国再開希望(お祭り時等)
・店員の接客態度の改善以外、何をやってもダメ!
・努力が結果につながるようなアクション
・個人店なので時間がなく参加できない
・街灯のLED化

IV. 行政の支援等について

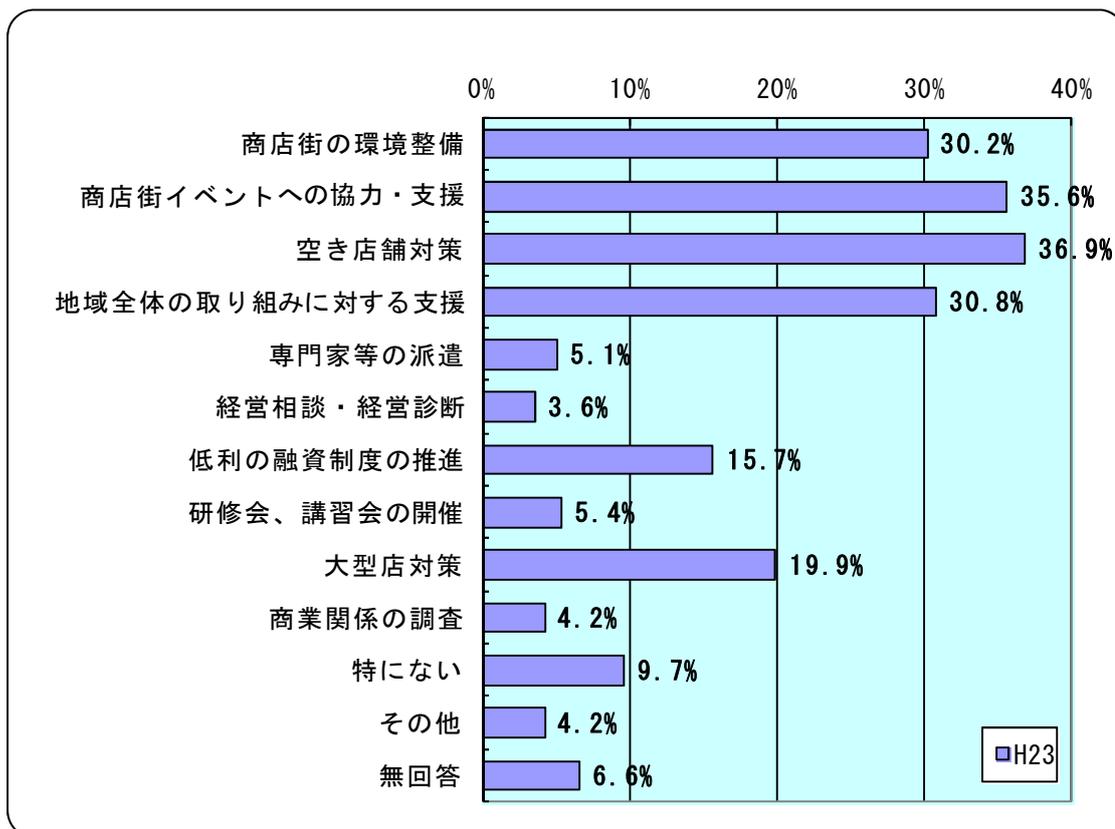
問 1 2

商店街を活性化していくために、行政に対して望むこと

- ・商店街を活性化していくために、行政に対して望むことについては、「空き店舗対策」36.9%が最も多く、次いで「商店街イベントへの協力・支援」が35.6%、「地域全体の取り組みに対する支援」が30.8%となった。その他では「駐車場整備」、「商業政策の方向性を示して欲しい」等があげられた。(図表 2 3)

[図表 2 3 商店街を活性化していくために、行政に対して望むこと]

複数回答 (H23 年度 : N=331)



■問 1 2 で「その他」と回答した中の具体的な意見

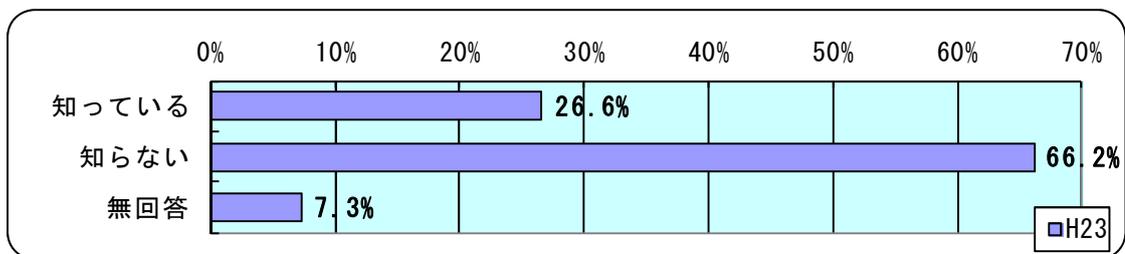
・町の中にマンションを、人の数を、中心にお願いしたい
・住居・アパート・マンション等の建設
・個人の消費額は決まっています。あっちにもこっちにもいい顔することはできませんよ
・商業関係の調査を月々報告してほしい
・中心街活性化の為に、郊外地区との交流を図るための足が必要
・旧音羽ショッピングのような店の再開！を切望します
・単に駐車場の整備ではなく、路上駐車ができる(パーキングチケット等)取組みを！
・市の全体地域の取組みに市行政の対策支援の行動を早く出してほしい
・西部地区に住宅の張り付き
・勇払人口増加対策を望む
・苫小牧南側、中央通りでは商店が少なすぎる

・コンビニエンスストアとしてなかなか商店街活動はなじまないが、通りとしてできるだけ参加協力していきたいが限界がある
・商業のこの街としての方向性をきちんと示してほしい
・新道路整備による旧道路の交通量の減少の解消
・西部地区が魅力ある街づくり、集客力のある大型店も必要。魅力ある個人店が増えるような東部にはない店作りが必要
・自治体人事のより深い介入(商店街ブログを役所が作り更新するなど)

問 1 3

- 「商店街活性化条例」の制定へ向けて協議を行っているが、そのことを知っているか
- ・商店会への加入促進を規定した「商店街活性化条例」の制定協議に対する認知度については、「知らない」が66.2%と半数以上を占め、「知っている」が26.6%となっている。(図表2.4)

[図表 2.4 商店街活性化条例の制定へ向けての協議について] (H23 年度 : N=331)



<p>・色々な業種、それぞれに違う定休日、一同に介して何かをしてみると無理難題がたくさんあると思う。活性化と言っても、行事の時にはいつも同じ顔ぶれじゃ無理ですね。やっぱり少しは協力すると言う心を持ってほしいと思う</p>
<p>・歩道橋整備等交通を阻害する事業は一時的に店舗の経営を圧迫するので、長期の計画に基づいて厳選されるべき。同時に、今般の災害を教訓にCCB等これを考慮したものにすべきである。当会における役員の老化・排他性は他会でも見受けられ、この解消こそが望まれる</p>
<p>・各々の商店街の近隣に住む人や働く人、宿泊する旅行者がいかにかその通りを歩いて見てくれるかが重要かと思えます</p>
<p>・やる気のある人や若い人が空き店舗などを利用して新たにお店を出しやすくするシステムや補助があるといいと思えます</p>
<p>・中心商店街としての位置づけをどこにするのかをはっきりさせること。(郊外を中心地として整備するのか、または中心地をこれ以上動かさないように指定するのか) 人口減少が進めば大型店から先に撤退する。その後、荒廃した商店街を復活するのはムリ。これは大型店を先に不活性化する手を打たなければ、地元の大中型店も巻き添えをくって、先に沈落することになる。 建物の売却は3年目だけで、後は30～40年も均一価格。つまり固定資産税は下らない。これは公正な税体型ではない。これを改めるべき。そうすれば商店街・商店・企業の税負担は軽くなり活性化する。役所側の論理(収入減)だけで行政をしている。</p>
<p>・行政に問題あり(国・道・市)これ程、大型店がでてきて路面店が生き延びれるはずがない。商業者自努力がありますが、人口密度によって規制があってもよかったのではないかと</p>
<p>・活気がないので、中心にイベント他お願いしたい</p>
<p>・商店前の駐車禁止の解除と駐車帯の設置を(3車線のうち1車線を)車道と歩道間の柵の撤去</p>
<p>・4月末をもちまして閉店いたしました、その店舗にて野菜等を販売しておりますので、よろしくお願いたします</p>
<p>・今の町地区は商店街ではなく飲食街に発展的な変化を遂げたので自分としてはこれでいいんではないかと思っています。この上は飲食店街としてもっともっとのびてほしい</p>
<p>・各々の個店自身で魅力ある店舗にする為の投資、意欲がまったく見られない。春から秋ころまでの週末には、小さい子供連れが集まるようなイベント(例:各店の在庫整理を含め、品物の安売り、駅前通りの一部でミニ機関車を走らせる等、色々)閉店時間も20時くらいに統一し、経営者自身が店番をすればよく、社員は就業規則時間内に退社させれば残業手当の必要ない。商店会自身が行政におんぶに抱っこしすぎでは、魅力ある商店会はいつまでたっても形成されないように思う。魅力有る専門店がない</p>
<p>・すずらん通りは商店街とは違い、飲食店街ですので、調査内容は変わるのではないのでしょうか</p>
<p>・苫小牧は非常にポテンシャルの高い市だと思っております。最近ではウトナイの道の駅の事業などは目をみはるものがありました。ありがとうございます。教育の視点から見ると、全道上位の人口をもつ都市にもかかわらず、国公立大学が存在しておりませんので、今後の中で、ご検討いただければ、市の人材育成がよりよいものになると感じております。今後ともどうぞよろしくおねがいたします</p>
<p>・商店街の活性化といいいますが、原因ははっきりしているではありませんか？東部に必要以上の大型店を出店させておいて、今さら何をしても無理でしょう？無理なムダなお金を使うのはやめましょう</p>
<p>・連合会のあり方を変えていかなければ、新しい世代の参加は難しいと感じている</p>
<p>・個々のお店に魅力が増すと、そのお店の近くに出店したいと思う若年層などの新たな開発の場となれると思う。住みたい街としての利便を向上させることも活性化につながると思います。交通の利便性、商店、スーパーなど住みよい街づくりが商店街のあり方と言えると思います</p>

<p>・月々(毎月)イベント活動の実施。芸能人を呼ぶなど、子供からお年寄りまでが楽しめるイベントがあれば活性化されるのでは？何かやってる！やる！ということ、住民の耳に目に入れることが大切なような気がします</p>
<p>・各商店街の立場が異なり、その地域での商店会活動も現状ではキビシイ！</p>
<p>・苫小牧の中心であります表町・錦町を以前のような「元気な街」に蘇生することがキーポイントではないでしょうか？昭和30～50年代のような勢いのある中心地を活性化させること＝苫小牧市民の力強い「歩み」を願うものであります</p>
<p>・中心街の行政機関、会社、その他勤務またでかけられた人たちが中心街に滞留できる時間を長くする。または中心街にでかけやすいよう、交通体系の整備が必要。足が一番大事で、中小型バスでよいかから15分間隔くらいで定位置の駐車地帯に常時まわらせるよう、また、夜間飲食業等の盛衰のため、最終郊外への退去時間を12時くらいに設定されたい。エンドレスで中心街と郊外(錦岡地区、沼ノ端地区)との交流、行き来ができるよう交通体系を考えてほしい</p>
<p>・商店会でも活性化でもまとまりのある事が一番いいと思います。若い人の育成がいいと思います</p>
<p>・個人店の方の高齢化による廃業(空き店舗)世代交代により活性化。個人事業→法人に対してテナント貸し出しによる誘致</p>
<p>・昭和通りの駐禁解除 ・ショッピングの美化、昭和通りの核となる店舗の誘致</p>
<p>・個店の経営者と地域の係わり合いの共通認識を議論しあい、それを時期がかかっても着実に実施していけるように連帯していくことだと思っています</p>
<p>・商業地の拡大。住宅街における商業地域の拡大</p>
<p>・商店街の活性化には長い時間がかかる。一方で行政は人事異動などで担当する人が数年で変わっていく。ぜひ、長い期間にわたって商店街と関わっていける商店街活性化のプロのような人を養成していただきたい</p>
<p>・駅前通りを一通にして、路肩を駐車帯にしてほしい。また、いつでも誰でも簡単な手続きで歩行者天国にして、イベント等をできるようにしてほしい</p>
<p>・ホテルプラザの撤退をとめること</p>
<p>・中心商店街が、年々、疲弊している状況を、行政及び商工会議所は今後どのように活性化しようとお考えか知りたいです</p>
<p>・日本人の悪い癖で、新しいものには飛びつくが、日本の伝統文化を忘れ、古いものは壊し、今頃になって王子の100年に関連するかの様に慌てだしたが、和装文化はまだ今のところ消えずに残っているが、今頃気づいても遅い。今まで、自分の意志を貫いてきたが、全国的なことなので、頑張りも限界だ。今のところ健康なのでどうにか間屋とともに頑張っているが、その間屋もメーカーの職人も後継者もいなくなっている。残念です</p>
<p>・プラザホテルの営業が9月で終わる。町の中が今でも暗いのに心配をしています。人も車も少なくなっている今、大きな問題です</p>
<p>・もうここまで大型店が沼ノ端近くに集中されては、店に戻りようがないと思うが、本州の中都市で色々なイベント(祭り)をやっています。何とか苫小牧でも、港祭り以外にも力を入れていただきたい</p>
<p>・できる限りのことをしながらも、人口は流出するばかり。打つ手なしを感じます。東部地区の発展と言っても、勇払は別物。勇払の活性化ということでイベントをしてもらっても、地元協力者はいつも同じで負担増です</p>
<p>・もうこれから街の●●屋さんとか言うのがなくなるのかな？酒屋の次は花屋かデンキ屋さん？</p>
<p>・空き店舗でシャッターが閉まっているシャッター街にだけはしてほしくないです。街を歩いていて、一番活気がなく見苦しいものはないです</p>

<ul style="list-style-type: none"> ・経営者の高齢化や後継者がいないなどの経営上の問題への対策や、大型ショッピングセンターへの顧客流出対策を行う必要があるものと考えます
<ul style="list-style-type: none"> ・高齢による後継者問題、商店街の空店舗対策等、行政の支援のもと取り組んでいかなければ先細りは明らかだと思います。旧商店街でも魅力ある店舗経営を行えば、相応の集客は可能なのではないかと思います
<ul style="list-style-type: none"> ・駅前住宅ビルを建てる
<ul style="list-style-type: none"> ・苫小牧の商店は老舗が多いせいか、「売ってやる」態度の上から目線の接客が多い＆商品に対しての知識がまるでない。品物はあってもその商品に対する説明ができない
<ul style="list-style-type: none"> ・商工業者は地域の活力や賑わいを創出する中心的立場にあることを自覚し、活動を継続して欲しい ・将来像をスケッチし、それを共有して実現に向かって努力すべき ・活動のスムーズ化のために会員の親睦を図ることも大事
<ul style="list-style-type: none"> ・公園通り商店街は親睦の会になっています
<ul style="list-style-type: none"> ・苫小牧駅周辺の活性化が必要(空店舗、空土地対策) ・大型店整備(エガオ・ゼウス跡・ヨーカドー跡) ・病院が郊外に移動、地方からの来客者が減っているしお客も困っている ・専門学校などを誘致し、若年層の取り込み ・苫小牧駅周辺より企業誘致をする ・お客の流れを戻さなければ、消滅してしまう
<ul style="list-style-type: none"> ・現状ではなかなか難しいと思いますが、今、商店街が疲弊している要因は大型店対策だと思います。すこしずつでもいいので、問題をクリアしていただきたいと考えます
<ul style="list-style-type: none"> ・街中居住人口の増加 ・個性的な店作り(個性的な商品と行き届いたサービス) ・継続性のある販売促進の実施(イベント等も含む) ・大店立地法の見直し(現行法のもとでは商店街活性化との整合性がとれない)
<ul style="list-style-type: none"> ・勇払は人口が減少していく傾向にある。人口を増加させる政策(商店街活性化となる)を望む ・居住地域の拡大および各施設の拡充(沼ノ端～勇払間を居住地域とする。スポーツ公園的施設とその周辺に居住団地を設立する。弃天地区を含め。ケアハウスの建物、高齢者対応および介護施設の拡充) ・勇払マリーナ周辺に遊戯的施設の建設
<ul style="list-style-type: none"> ・エガオ自体が魅力がなく、食品も少なく、不十分である。客離れしている。環境整備をしてイオンに負けない商業施設を望みたい。丸井今井の跡地に市場でも作ってほしい
<ul style="list-style-type: none"> ・大型店、商業施設の出店には色々と意見があるが、開店等についても特に大型店は業種に関係なくきちんとした対応をしてほしい
<ul style="list-style-type: none"> ・政策としての商業のありかたを作るべきである。たてまえでの商業・商店街対策では結果がでてこない。中心部に大型店が存在しなくなったことは、結果であり、地域としての商業は存在しないことであると考えている
<ul style="list-style-type: none"> ・市役所で大型店を出店させたので、この商店街は火の消えたようです。この土地は商店街として分譲した土地。その当時は結構商店もあったが、大型店にはかなわないのが当然です。息子にはさせられませんでした
<ul style="list-style-type: none"> ・大型店舗の規制強化
<ul style="list-style-type: none"> ・駐車場・安心して利用できる商
<ul style="list-style-type: none"> ・われわれの立地は市中心街。現在東エリアの活性化のため、中心の集客力がなくて、結論からいくとすべてお客様の財布事情のため、もっと深夜帯やお客様ニーズの時間帯の、一律低料金の市バス運行や駐車場料金対策も立案のひとつとして検討してもらいたい
<ul style="list-style-type: none"> ・不況なのでなにをやっても困難な時代であるとおもう。日本製紙関係のつながりが深いのが、商売ができる環境ではないと思う。新たに企業の誘致等がなければ、町は貧相さを増していくと思う

<p>・私のところは古い町内商店街です。国道を挟み、車の通行が激しく、空き店舗が多く、美化はありません。お客様は大型店に流れています。町の中心街をせめて駅前通り、一条通りを活性化してください</p>
<p>・行政の小手先の対策では効果がないことは各地で明らか。根本的な対策は多くの商店街が同じ悩みを抱えている現状では予算的に無理か？大型店の出店規制ができなければいずれ買い物難民があふれる。各個店は現状生きる為(生き残る為ではない)一生懸命に方法を探っている。行政に何が出来るか、何かできるのか聞きたい</p>
<p>・商店街の方は活性化したい環境などと考えていても、商店街費も周りのお店のことを考え、金額の低い組合費にしてくれています。あの低い組合費じゃあまり資金もたりないのでは？あとはどれだけ行政が理解をして資金をだしてくれるかと思います。苦小牧はあまりお金がないと聞きますが・・・？アンケートを出すのは良いですが、何年後に変える！変わる！でないままじゃ、ずーっとこのままだと</p>
<p>・桜木町も若い経営者がここに店を開きたいと思わせるような街づくり、商店会の活性化も必要。駐車場の問題とか</p>
<p>・サンシャインとゲオの間の分離帯をハスカップの木を植えてほしい。苦小牧の特産であるハスカップ通りにしたい</p> <p>・街路樹に植えてある木の剪定を、秋に行ってほしい。深川、岩見沢などでは、秋にあ剪定しているが、木には影響ないようだ。ゴミの減量、早いので堆肥にすることができる。排水溝などが詰まらない、掃除の手間が省ける。春に剪定を秋に行うだけで、経費は同じではないか、皆が助かる</p> <p>・北中央通り商店街の歩道整備していただけることとか大変有難い。一緒にハスカップ通りにしていただければ効果が大きい</p>
<p>・以前ありました核となるスーパー店舗が撤退してから空地が目立ち、高齢化が進み、なんとも寂しいです。解決方法がわかりません。当店は店舗、対面販売ではありませんので、活動には自発的というより、協力するという立場です</p>
<p>・商店及び商店街に関しての専門のアドバイザーに、商店会の総会等の時、セミナーを開いてほしい</p>
<p>・商店街の方々が現状に真剣な危機感を持っているようには残念ながら見えません。しかしながら若手がいない駅前で画期的なアイデアが出にくいのは仕方ないことかもしれません。僕としては立地もよく人の出入りも多い苦小牧が、地域活性への道を見出せないのは手腕不足なのかなと考えています。大々的な改革が必要なのではないでしょうか</p>
<p>・連帯感の感じる人、街づくり。「私は苦小牧がとても好きです」そんな商業人が集まる街づくり。例えばと言われるとなかなか難しいけど・・・キーワードは「好きです」で考えてみたいです</p>
<p>・行政の支援、人が何を望んでいるのか、必要としているのか、大型店にはない店作り、時間延長、安さの追及、対面販売の強化、美味しさの追求、衣食住を考える</p>
<p>・中心街だけではなく、全体に目を向けてほしい。人を呼ぼうとしているが、店をやっている人が住んでいないので閉店時間が早いのではないかと。他人任せ。経営者の努力が足りないことを、行政は支援だけではなく、指摘も必要。時間を気にせずゆっくり買い物ができるように無料の駐車場が必要</p>
<p>・行政がもう少し力を入れて駅前商店街の発展に前進してほしいです</p>

～企業(商店)の概要について～

【個店版】

■従業員数 (有効回答 組合員数) N = 331

	H23
0人	34
1～4人	145
5～9人	57
10～14人	21
15～19人	12
20人以上	54
無回答	8

H23
10.3%
43.8%
17.2%
6.3%
3.6%
16.3%
2.4%

■営業時間(開店) N = 331

	H23
9時前	119
9時～11時前	144
11時～13時前	27
13時～15時前	1
15時～17時前	4
17時～19時前	6
19時以降	13
その他	8
無回答	9

H23
36.0%
43.5%
8.2%
0.3%
1.2%
1.8%
3.9%
2.4%
2.7%

■営業時間(閉店) N = 331

	H23
12時前	0
12時～15時前	2
15時～18時前	72
18時～20時前	139
20時～22時前	52
22時以降	48
その他	7
無回答	11

H23
0.0%
0.6%
21.8%
42.0%
15.7%
14.5%
2.1%
3.3%

■定休日(複数回答あり) N = 331

	H23
月	16
火	27
水	17
木	5
金	0
土	46
日	177
祝祭日	103
その他	112
無回答	10

H23
4.8%
8.2%
5.1%
1.5%
0.0%
13.9%
53.5%
31.1%
33.8%
3.0%

■事業内容 (複数回答あり)

N = 331

	H23
小売	123
飲食	54
サービス	68
不動産	10
事務所	5
医療	11
金融	25
その他	41
無回答	6

H23
37.2%
16.3%
20.5%
3.0%
1.5%
3.3%
7.6%
12.4%
1.8%

■営業年数

N = 331

	H23
1年未満	5
1～5年未満	22
5～10年未満	20
10～15年未満	27
15～20年未満	21
20年以上	232
その他	1
無回答	3

H23
1.5%
6.6%
6.0%
8.2%
6.3%
70.1%
0.3%
0.9%

■後継者の有無

N = 331

	H23
有	133
無	153
無回答	45

H23
40.2%
46.2%
13.6%

■後継者が無の場合

N = 153

	H23
自分の代で閉じる	101
後継者を探している	38
無回答	14

H23
66.0%
24.8%
9.2%

■お住まいについて

N = 331

	H23
店舗併用	105
店舗とは別の場所に住んでいる	195
無回答	31

H23
31.7%
58.9%
9.4%

～企業(個店)の売上状況等について～

■問1 最近の売上高の変化について

N = 331

	H23
増加している	54
減少している	205
変化なし	53
無回答	19

H23
16.3%
61.9%
16.0%
5.7%

■問1 最近の売上高の推移について

		H23
		54
増加率	～10%増加	35
	10%～20%増加	10
	20%～30%増加	3
	30%～増加	6
	無回答	1

H23
64.8%
18.5%
5.6%
11.1%
1.9%

		H23
		205
減少率	～10%減少	94
	10%～20%減少	54
	20%～30%減少	27
	30%～減少	25
	無回答	6

H23
45.9%
26.3%
13.2%
12.2%
2.9%

■問2 中心来客層について(該当するもの全て選択)

N = 331

	H23
学生・若者	61
主婦	154
高齢者	173
家族連れ	78
ビジネスマン・OL	146
わからない	27
無回答	28

H23
18.4%
46.5%
52.3%
23.6%
44.1%
8.2%
8.5%

■問3 今後最も重視していきたいと考えている層について

N = 331

	H23
学生・若者	44
主婦	82
高齢者	93
家族連れ	55
ビジネスマン・OL	101
わからない	40
無回答	28

H23
13.3%
24.8%
28.1%
16.6%
30.5%
12.1%
8.5%

■問4 来客者のニーズを把握する調査を実施しているか

N = 331

	H23
定期的実施	31
必要に応じて実施	80
実施していない	199
無回答	21

H23
9.4%
24.2%
60.1%
6.3%

■問5 商品を情報発信するためにホームページを作成しているか

N = 331

	H23
作成している	129
作成していない	166
検討中	21
無回答	15

H23
39.0%
50.2%
6.3%
4.5%

～加入商店会の活動について～

■問6 経営からみた商店街活動について

N = 331

	H23
個店経営に効果がある	20
個店経営に多少効果がある	108
個店経営と商店街活動は別である	69
個店経営に効果はない	90
その他	13
無回答	36

H23
6.0%
32.6%
20.8%
27.2%
3.9%
10.9%

その他具体的に

・イベントがあってもすぐ帰るので別であるとおもう
・商店街活動があまりない
・親睦団体だと思っている
・不明
・商店の人たちも安いものを求めて大型店に行くので、隣同士でも買わなくなる。本当に殺伐といったところです。
・どちらともいえない
・おつきあいだけはしている程度
・来たばかりでまだよくわからないけど、前にいた商店街よりはぜんぜんよい
・地域金融機関としての役割を担う

■問7 商店街の組合員であることのメリットについて

N = 331

	H23
イベントや共同売出し等による経営効果が得られる	28
多種多様な情報が得られる	100
街路灯やカラー舗装等を組織的に整備される	61
店づくりへの指導・支援が受けられる	2
行政などの補助金や施策を活用できる	25
対外的な信用力が増す	36
組合員同士の連帯感が得られる	119
商売上の顧客、取引先が広がる	45
まちづくりに参加できる	86
特になし	88
その他	5
無回答	22

H23
8.5%
30.2%
18.4%
0.6%
7.6%
10.9%
36.0%
13.6%
26.0%
26.6%
1.5%
6.6%

その他具体的に

・王子町1丁目会の方の活動の方がお客さんの反応がある
・営業期間が短くまだよくわからない
・組合員ではない
・協調性をもって周りとうまく関係を深めていくためにしている

■問8 商店街の現状について、どのように感じるか

N = 331

	H23
活気がある	21
活気がない	152
どちらとも言えない	139
無回答	19

H23
6.3%
45.9%
42.0%
5.7%

■問9 商店街を魅力的にしていけるためには、どのようなことに力を入れるべきか(該当するもの3つ以内選択)

N = 331

	H23	H23
商店街活性化に向けた計画の作成	91	27.5%
再開発事業の推進	45	13.6%
空き店舗対策	103	31.1%
賑わい創出(集客)事業の推進	102	30.8%
個店の魅力アップの推進	97	29.3%
組織活動の強化	29	8.8%
人材の育成	40	12.1%
商店会の会員の増加による組織基盤の強化	44	13.3%
商店街施設の整備(駐車場・街路灯・アーケード・カラー舗装等)	54	16.3%
地域社会への貢献(高齢者対策、リサイクル、環境美化等)	73	22.1%
その他	13	3.9%
無回答	29	8.8%

その他具体的に

・住民増加策の強化
・役員の若返りによる活力が必要。考え方が古く、マンネリ化の打破
・商店街連合会の存在が問われているが、役員の人格、識見を見直す必要あり
・食品スーパー等 核となる店舗の誘致
・大型店の出店に規制を設けるべきだ
・とにかく従業員の接客がない。商品についての知識が皆無!
・駅前での買い物充実できる店舗と品物等
・大型店の活性化と丸井の跡の再開発をお願いします
・人が集まる街づくり
・人通りがないため新客を取れない
・中心街への公共の交通機関の充実
・通りのアンバランスさをどうにかした方が...
・生協とかホームマックとか、個店でないお店との協力化、共存
・地域診断(デルファイ法)
・必要とされる店作り・交通アクセス

■問10 商店街を活性化していくために、具体的にどのようなサービスが必要か(該当するもの3つ以内選択)

N = 331

	H23	H23
イベント(お祭り、催事)の活発化	130	39.3%
共同販売促進事業(売出し)の活発化	47	14.2%
まち歩きマップなどでお店を紹介	83	25.1%
無料買い物バスの運行	25	7.6%
宅配、御用聞きなどのサービス	30	9.1%
商店街駐車場の整備	61	18.4%
商店街の営業時間の延長や統一	19	5.7%
地域の伝統・文化の保全・育成	36	10.9%
花壇や緑地などによる環境の美化	84	25.4%
スタンプ、ポイントカード、共通商品券の提供	31	9.4%
こだわりの逸品など、お店ごとに個性的な商品やサービスを提供	74	22.4%
乳幼児の預かり、相談などの子育て支援サービス	17	5.1%
高齢者の交流、相談などの支援サービス	60	18.1%
その他	17	5.1%
無回答	31	9.4%

その他具体的に

・補助金依存が強く、自分たちで作り出す考えが弱い
・スーパー等 核となる店舗の誘致
・何をすればといわれてもピンとこない
・今の状況では何を行っても効果が得られない
・組合員の高齢化により、やる気が減退、若者の必要性を感じます
・すべてにおいて接客態度の勉強をすること！
・今後は高齢のため閉店の予定
・核店舗を作るか、業種の集中による活性化
・若年層へのアピール、商店街の若返り、アウトレット通り、衣類や飲食、食べ歩き
・競争力のあるお店づくりの為のセミナー
・地元産物の協力プッシュ(八戸の八食センターはすごく良い例だと思います)
・地域診断の結果のフィードバック
・土曜、日曜の集客行事等
・散歩・ジョギングのできる道、市民が往来目的を作る

■問11 商店会に対して何を期待しているか
(該当するもの3つ以内選択)

N = 331

	H23	H23
商店街としての性格や果たすべき機能を明確に打ち出してほしい	78	23.6%
店づくり、顧客サービスなどの個店の魅力づくりに対して指導・支援してほしい	62	18.7%
若手リーダーの育成など商店街の人材育成に力を入れてほしい	68	20.5%
チャレンジショップの新設・充実など空き店舗の解消につとめてほしい	85	25.7%
不足業種の誘致など商店街全体の業種・業態構成を総合的に管理してほしい	64	19.3%
イベントや共同売出し等のソフト事業に力をいれ、商店街に賑わいを創出してほしい	91	27.5%
バリアフリー等の環境整備を図り、安全・安心して利用できる商店街にしてほしい	42	12.7%
駐車場を整備してほしい	38	11.5%
特になし	52	15.7%
その他	10	3.0%
無回答	27	8.2%

その他具体的に

・若い人の出店や、レストランなど飲食店が増えるような街づくり
・当振興組合の長はどんな活動をしているのか、組合員にわからないのが不満で物足りないです
・歩行者天国再開希望(お祭り時等)
・ブライダルの衣装で普通の商売と違うので(上記あてはまらない)
・店員の接客態度の改善以外、何をやってもダメ!
・努力が結果につながるようなアクション
・個人店なので時間がなく参加できない
・街灯のLED化

～行政の支援等について～

■問12 商店街を活性化していくために、行政に対して望むこと
(該当するもの3つ以内選択)

N = 331

	H23	H23
商店街の環境整備	100	30.2%
商店街イベントへの協力・支援	118	35.6%
空き店舗対策	122	36.9%
地域全体の取り組みに対する支援	102	30.8%
専門家等の派遣	17	5.1%
経営相談・経営診断	12	3.6%
低利の融資制度の推進	52	15.7%
研修会、講習会の開催	18	5.4%
大型店対策	66	19.9%
商業関係の調査	14	4.2%
特になし	32	9.7%
その他	14	4.2%
無回答	22	6.6%

その他具体的に

H23
・町の中にマンションを、人の数を、中心にお願いしたい
・住居・アパート・マンション等の建設
・個人の消費額は決まっています。あっちにもこっちにもいい顔することはできませんよ
・商業関係の調査を月々報告してほしい
・中心街活性化の為には、郊外地区との交流を図るための足が必要
・旧音羽ショッピングのような店の再開！を切望します
・たんに駐車場の整備ではなく、路上駐車ができる(パーキングチケット等)取組みを！
・市の全体地域の取組みに市行政の対策支援の行動を早く出してほしい
・西部地区に住宅の張り付き
・勇払人口増加対策を望む
・苫小牧南側、中央通りでは商店が少なすぎる
・コンビニエンスストアとしてなかなか商店街活動はなじまないが、通りとしてできるだけ参加協力していきたいが限界がある
・商業のこの街としての方向性をきちんと示してほしい
・新道路整備による旧道路の交通量の減少の解消
・駐車場
・西部地区が魅力ある街づくり、集客力のある大型店も必要。魅力ある個人店が増えるような東部にはない店作りが必要。
・自治体人事のより深い介入(商店街ブログを役所が作り更新するなど)

■問13 苫小牧市商店街振興組合連合会からの要望を受け、
商店会への加入促進を規定した「商店街活性化条例」の制定へ向けて協議を
行っているが、そのことを知っているか

N = 331

	H23	H23
知っている	88	26.6%
知らない	219	66.2%
無回答	24	7.3%

■14 商店街の活性化や今後の商店街のあり方等について

H23
<p>・色々な業種、それぞれに違う定休日、一同に介して何かを言うとんでも無理難題がたくさんあると思う。活性化と言っても、行事の時にはいつも同じ顔ぶれじゃ無理ですね。やっぱり少しは協力すると言う心を持ってほしいと思う</p>
<p>・歩道橋整備等交通を阻害する事業は一時的に店舗の経営を圧迫するので、長期の計画に基づいて厳選されるべき。同時に、今般の災害を教訓にCCB等これを考慮したものにするべきである。当会における役員の老化・排他性は他会でも見受けられ、この解消こそが望まれる</p>
<p>・各々の商店街の近隣に住む人や働く人、宿泊する旅行者がいかにかその通りを歩いて見てくれるかが重要かと思えます</p>
<p>・やる気のある人や若い人が空き店舗などを利用して新たにお店を出しやすくするシステムや補助があるといいと思えます</p>
<p>・中心商店街としての位置づけをどこにするのかをはっきりさせること。(郊外を中心地として整備するのか、または中心地をこれ以上動かさないように指定するのか) 人口減少が進めば大型店から先に撤退する。その後、荒廃した商店街を復活するのはムリ。これは大型店を先に不活性化する手を打たなければ、地元の大中小型店も巻き添えをくって、先に沈没することになる。建物の売却は3年目だけで、後は30～40年も均一価格。つまり固定資産税は下らない。これは公正な税体型ではない。これを改めるべき。そうすれば商店街・商店・企業の税負担は軽くなり活性化。役所側の論理(収入減)だけで行政をしている。</p>
<p>・行政に問題あり(国・道・市)これ程、大型店がでてきて路面店が生き延びれるはずがない。商業者自努力がありますが、人口密度によって規制があってもよかつたのではないかと</p>
<p>・活気がないので、中心にイベント他お願いしたい</p>
<p>・商店前の駐車禁止の解除と駐車帯の設置を(3車線のうち1車線を)車道と歩道間の柵の撤去</p>
<p>・4月末をもちまして閉店いたしました、その店舗にて野菜等を販売しておりますので、よろしくお願ひいたします</p>
<p>・今の大町地区は商店街ではなく飲食街に発展的な変化を遂げたので自分としてはこれでいいんではないかと思っています。この上は飲食店街としてもっとのびてほしい</p>
<p>・各々の個店自身で魅力ある店舗にする為の投資、意欲がまったく見られない。春から秋ころまでの週末には、小さい子供連れが集まるようなイベント(例:各店の在庫整理を含め、品物の安売り、駅前通りの一部でミニ機関車を走らせる等、色々)閉店時間も20時くらいに統一し、経営者自身が店番をすればよく、社員は就業規則時間内に退社させれば残業手当の必要ない。 商店会自身が行政におんぶに抱っこしすぎでは、魅力ある商店会はいつまでたっても形成されないように思う。魅力有る専門店がない。</p>
<p>・すずらん通りは商店街とは違い、飲食店街ですので、調査内容は変わるのではないのでしょうか</p>
<p>・苫小牧は非常にポテンシャルの高い市だと思っています。最近ではウトナイの道の駅の事業などは目をみはるものがありました。ありがとうございます。教育の視点から見ると、全道上位の人口をもつ都市にもかかわらず、国公立大学が存在しておりませんので、今後の中で、ご検討いただければ、市の人材育成がよりよいものになると感じております。今後ともどうぞよろしくおねがいいたします</p>
<p>・商店街の活性化といいますが、原因ははっきりしているではありませんか？ 東部に必要以上の大型店を出店させておいて、今さら何をしても無理でしょう？ 無理なムダなお金を使うのはやめましょう</p>
<p>・連合会のあり方を変えていかなければ、新しい世代の参加は難しいと感じている</p>
<p>・個々のお店に魅力が増すと、そのお店の近くに出店したいと思う若年層などの新たな開発の場となると思う。住みたい街としての利便を向上させることも活性化につながると思います。交通の利便性、商店、スーパーなど住みよい街づくりが商店街のあり方と言えると思います。</p>
<p>・月々(毎月)イベント活動の実施。芸能人を呼ぶなど、子供からお年寄りまでが楽しめるイベントがあれば活性化されるのでは？ 何かやってみよう！ やる！ やる！ ということ、住民の耳に目に入れることが大切のような気がします。</p>
<p>・各商店街の立場が異なり、その地圧での商店会活動も現状ではキビシイ！</p>
<p>・苫小牧の中心であります表町・錦町を以前のような「元気な街」に蘇生することがキーポイントではないでしょうか？ 昭和30～50年代のような勢いのある中心地を活性化させること＝苫小牧市民の力強い「歩み」を願うものであります</p>

<p>・中心街の行政機関、会社、その他勤務までかけられた人たちが中心街に滞留できる時間を長くする。または中心街にでかけやすいよう、交通体系の整備が必要。足が一番大事で、中小型バスでよいから15分間隔くらいで定位置の駐車地帯に常時まわらせるよう、また、夜間飲食業等の盛衰のため、最終郊外への退去時間を12時くらいに設定されたい。エンドレスで中心街と郊外(錦岡地区、沼ノ端地区)との交流、行き来ができるよう交通体系を考えてほしい。</p>
<p>・商店会でも活性化でもまとまりのある事が一番いいと思います。若い人の育成がいいと思います。</p>
<p>・個人店の方の高齢化による廃業(空き店舗)世代交代により活性化。個人事業→法人に対してテナント貸し出しによる誘致</p>
<p>・昭和通りの駐禁解除 ・ショッピングの美化、昭和通りの核となる店舗の誘致</p>
<p>・個店の経営者と地域の係わり合いの共通認識を議論しあい、それを時期がかかっても着実に実施してゆけるように連帯してゆくことだと思っています。</p>
<p>・商業地の拡大。住宅街における商業地域の拡大</p>
<p>・商店街の活性化には長い時間がかかる。一方で行政は人事異動などで担当する人が数年で変わっていく。ぜひ、長い期間にわたって商店街と関わっていただける商店街活性化のプロのような人を養成していただきたい</p>
<p>・駅前通りを一通にして、路肩を駐車帯にしてほしい。また、いつでも誰でも簡単な手続きで歩行者天国にして、イベント等ができるようにしてほしい。</p>
<p>・ホテルプラザの撤退をとめること</p>
<p>・中心商店街が、年々、疲弊している状況を、行政及び商工会議所は今後どのように活性化しようとお考えか知りたいです</p>
<p>・日本人の悪い癖で、新しいものには飛びつくが、日本の伝統文化を忘れ、古いものは壊し、今頃になって王子の100年に関連するかの様に慌てたしたが、和装文化はまだ今のところ消えずに残っているが、今頃気づいても遅い。今まで、自分の意志を貫いてきたが、全国的なことなので、頑張りも限界だ。今のところ健康なのでどうにか問屋とともに頑張っているが、その問屋もメーカーの職人も後継者もいなくなっている。残念です。</p>
<p>・プラザホテルの営業が9月で終わる。町の中が今でも暗いのくに心配をしています。人も車も少なくなっている今、大きな問題です</p>
<p>・もうここまで大型店が沼ノ端近くに集中されては、店に戻りようがないと思うが、本州の中都市で色々なイベント(祭り)をやっています。何とか苦小牧でも、港祭り以外にも力を入れていただきたい</p>
<p>・できる限りのことをしながらも、人口は流出するばかり。打つ手なしを感じます。東部地区の発展と言っても、勇払は別物。勇払の活性化ということでイベントをしてもらっても、地元協力者はいつも同じで負担増です。</p>
<p>・もうこれから街の●●屋さんとか言うのがなくなるのかな？酒屋の次は花屋かデンキ屋さん？</p>
<p>・空き店舗でシャッターが閉まっているシャッター街にだけはしてほしくないです。街を歩いていて、一番活気がなく見苦しいものはないです</p>
<p>・経営者の高齢化や後継者がいないなどの経営上の問題への対策や、大型ショッピングセンターへの顧客流出対策を行う必要があるものと考えます</p>
<p>・高齢による後継者問題、商店街の空き店舗対策等、行政の支援のもと取り組んでいかなければ先細りは明らかだと思います。旧商店街でも魅力ある店舗経営を行えば、相応の集客は可能なのではないかと思います</p>
<p>・駅前に住宅ビルを建てる</p>
<p>・苦小牧の商店は老舗が多いせいか、「売ってやる」態度の上から目線の接客が多い&商品に対しての知識がまるでない。品物はあってもその商品に対する説明ができない。</p>
<p>・商工業者は地域の活力や賑わいを創出する中心的立場にあることを自覚し、活動を継続してほしい ・将来像をスケッチし、それを共有して実現に向かって努力すべき ・活動のスムーズ化のために会員の親睦を図ることも大事</p>
<p>・公園通り商店街は親睦の会になっています</p>

<ul style="list-style-type: none"> ・苦小牧駅周辺の活性化が必要(空店舗、空土地対策) ・大型店整備(エガオ・ゼウス跡・ヨーカドー跡) ・病院が郊外に移動、地方からの来客者が減っているしお客も困っている ・専門学校などを誘致し、若年層の取り込み ・苦小牧駅周辺より企業誘致をする ・お客の流れを戻さなければ、消滅してしまう
<p>・現状ではなかなか難しいと思いますが、今、商店街が疲弊している要因は大型店対策だと思います。すこしずつでもいいので、問題をクリアしていただきたいと考えます。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・街中居住人口の増加 ・個性的な店作り(個性的な商品と行き届いたサービス) ・継続性のある販売促進の実施(イベント等も含む) ・大店立地法の見直し(現行法のもとでは商店街活性化との整合性がとれない)
<ul style="list-style-type: none"> ・勇払は人口が減少していく傾向にある。人口を増加させる政策(商店街活性化となる)を望む ・居住地域の拡大および各施設の拡充(沼ノ端～勇払間を居住地域とする。スポーツ公園的施設とその周辺に居住団地を設立する。弁天地区を含め。ケアハウスの建物、高齢者対応および介護施設の拡充) ・勇払マリーナ周辺に遊戯的施設の建設
<p>・エガオ自体が魅力がなく、食品も少なく、不十分である。客離れしている。環境整備をしてイオンに負けない商業施設を望みたい。丸井今井の跡地に市場でも作ってほしい。</p>
<p>・大型店、商業施設の出店には色々と意見があるが、開店等についても特に大型店は業種に関係なくきちんとした対応をしてほしい</p>
<p>・政策としての商業のありかたを作るべきである。たてまえでの商業・商店街対策では結果がでてこない。中心部に大型店が存在しなくなったことは、結果であり、地域としての商業は存在しないことであると考えている</p>
<p>・市役所で大型店を出店させたので、この商店街は火の消えたようです。この土地は商店街として分譲した土地。その当時はけっこう商店もあったが、大型店にはかなわないのが当然です。息子にはさせられませんでした。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・大型店舗の規制強化
<ul style="list-style-type: none"> ・駐車場・安心して利用できる商
<p>・われわれの立地は市中心街。現在東エリアの活性化のため、中心の集客力がなくて、結論からいくとすべてお客様の財布事情のため、もっと深夜帯やお客様ニーズの時間帯の、一律低料金の市バス運行や駐車場料金対策も立案のひとつとして検討してもらいたい。</p>
<p>・不況なのでなにをやっても困難な時代であるとおもう。日本製紙関係のつながりが深いのが、商売ができる環境ではないと思う。新たに企業の誘致等がなければ、町は貧相さを増していくと思う。</p>
<p>・私のところは古い町内商店街です。国道を挟み、車の通行が激しく、空き店舗が多く、美化はありません。お客様は大型店に流れています。町の中心街をせめて駅前通り、一条通りを活性化してください。</p>
<p>・行政の小手先の対策では効果がないことは各地で明らか。根本的な対策は多くの商店街が同じ悩みを抱えている現状では予算的に無理か？大型店の出店規制ができなければいずれ買い物難民があふれる。各個店は現状生きる為(生き残る為ではない)一生懸命に方法を探っている。行政に何ができるか、何かできるのか聞きたい。</p>
<p>・商店街の方は活性化したい環境などと考えていても、商店街費も周りのお店のことを考え、金額の低い組合費にしてくれています。あの低い組合費じゃあまり資金もたらないのでは？あとはどれだけ行政が理解をして資金をだしてくれるかと思えます。苦小牧はあまりお金がないと聞きますが・・・？アンケートを出すのは良いですが、何年後に変える！変われる！てないままじゃ、ずーっとこのままだと。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・桜木町も若い経営者がここに店を開きたいと思わせるような街づくり、商店会の活性化も必要。駐車場の問題とか
<ul style="list-style-type: none"> ・サンシャインとゲオの間の分離帯をハスカップの木を植えてほしい。苦小牧の特産であるハスカップ通りにしたい ・街路樹に植えてある木の剪定を、秋に行ってほしい。深川、岩見沢などでは、秋にあ選定しているが、木には影響ないようだ。ゴミの減量、早いので堆肥にすることができる。排水溝などが詰まらない、掃除の手間が省ける。春に剪定を秋に行うだけで、経費は同じではないか、皆が助かる ・北中央通り商店街の歩道整備していただけることとか大変有難い。一緒にハスカップ通りにしていただければ効果が大きい
<p>・以前ありました核となるスーパー店舗が撤退してから空地が目立ち、高齢化が進み、なんとも寂しいです。解決方法がわかりません。当店は店舗、対面販売ではありませんので、活動には自発的というより、協力するという立場です</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・商店及び商店街に関しての専門のアドバイザーに、商店会の総会等の時、セミナーを開いてほしい

・商店街の方々が現状に真剣な危機感を持っているようには残念ながら見えません。しかしながら若手がない駅前で画期的なアイデアが出にくいのは仕方のないことかもしれません。僕としては立地もよく人の出入りも多い苦小牧が、地域活性への道を見出せないのは手腕不足なのかなと考えています。大々的な改革が必要なのではないのでしょうか。

・連帯感の感じる人、街づくり。「私は苦小牧がとても好きです」そんな商業人が集まる街づくり。例えばと言われるとなかなか難しいけど・・・キーワードは「好きです」で考えてみたいです

・行政の支援、人が何を望んでいるのか、必要としているのか、大型店にはない店作り、時間延長、安さの追求、対面販売の強化、美味しさの追求、衣食住を考える

・中心街だけではなく、全体に目を向けてほしい。人を呼ぼうとしているが、店をやっている人が住んでいないので閉店時間が早いのではないか。他人任せ。経営者の努力が足りないことを、行政は支援だけではなく、指摘も必要。時間を気にせずゆっくり買い物ができるように無料の駐車場が必要

・行政がもう少し力を入れて駅前商店街の発展に前進してほしいです

商店街組合員実態調査票(個店用)

【平成23年7月】

ご記入にあたってのお願い

- この商店街組合員実態調査は、苫小牧市産業経済部商業観光課の事業として行うものです。調査結果につきましては、商業観光課のホームページ等で公表・掲載する予定です。
- 回答いただきました本実態調査票は、統計目的で使用します。個別の企業名や回答内容、あるいは回答いただいた方のお名前を公表することは一切ございません。
- 実態調査票は、**平成23年7月1日**現在の実態に基づいてご記入の上、**平成23年8月15日(月)**までに返送願います。ご返送いただきました調査票は、今後の商店街の活性化対策に役立つための大切な資料とさせていただきますので、ご協力のほどよろしくお願いいたします。
- なお、後日ご記入内容の確認のため、当課よりお問い合わせいただくことがありますので、よろしくお願いたします。

[個人情報の取り扱いについて]

ご提供いただきました個人情報は、本調査のためだけに利用するものであり、他の目的には使用いたしません。また、個人情報は、紛失、漏洩等がなきよう厳重に管理させていただきます。

[問い合わせ先]

苫小牧市産業経済部商業観光課(商業担当)
〒053-0022 苫小牧市表町6丁目2番1号
駅前プラザegao6階 産業経済部駅前分室
TEL 0144-32-6445 / FAX 0144-32-4200
e-mail : shogyokanko@city.tomakomai.hokkaido.jp
担当 遠藤・吉田

▼必ずご記入ください

加入されている 商店街の名称			
企業名 (商店名)			
代表者名 年齢	氏名	年齢	歳

■ 企業(個店)の概要について

▼必ずご記入ください(該当するものに○を付けてください。)

従業員数	1. 0人 2. 1~4人 3. 5~9人 4. 10~14人 5. 15~19人 6. 20人以上					
営業時間	開店	9時前	9時~11時前	11時~13時前	13時~15時前	15時~17時前
		17時~19時前	19時以降	その他()		
	閉店	12時前	12時~15時前	15時~18時前	18時~20時前	20時~22時前
		22時以降	その他()			
定休日	1. 月 2. 火 3. 水 4. 木 5. 金 6. 土 7. 日 8. 祝祭日 9. その他()					
事業内容	1. 小売 2. 飲食 3. サービス 4. 不動産 5. 事務所 6. 医療 7. 金融 8. その他()					
営業年数	1年未満	1~5年未満	5~10年未満	10~15年未満	15~20年未満	
	20年以上	その他()				
後継者の有無	1. 有		2. 無			
※無の場合	1. 自分の代で閉じる		2. 後継者を探している			
お住まい	1. 店舗併用		2. 店舗とは別の場所に住んでいる			

■ 企業(個店)の売上状況等について

問1 貴店の売上高についてお聞きます。ここ最近の売上高の変化及び売上高の推移(増加率・減少率)について、該当するもの1つに○を付けてください。

売上高の変化	売上高の推移				
1. 増加している (→右へ)	増加率	ア ~10%	イ 10%~20%	ウ 20%~30%	エ 30%~
2. 減少している (→右へ)	減少率	オ ~10%	カ 10%~20%	キ 20%~30%	ク 30%~
3. 変化なし					

問2 貴店の中心来店者層について、該当するもの全てに○を付けてください。

1. 学生、若者	2. 主婦	3. 高齢者
4. 家族連れ	5. ビジネスマン、OL	6. わからない

問3 貴店で、現在の来店者層で今後最も重視していきたいと考えている層について、該当するもの1つに○を付けてください。

1. 学生、若者	2. 主婦	3. 高齢者
4. 家族連れ	5. ビジネスマン、OL	6. わからない

問4 貴店では来店者のニーズを把握する調査を実施されていますか。

該当するもの1つに○を付けてください。

- | | | |
|----------|-------------|------------|
| 1. 定期的実施 | 2. 必要に応じて実施 | 3. 実施していない |
|----------|-------------|------------|

問5 貴店では、商品を情報発信するためにホームページを作成していますか。

該当するもの1つに○を付けてください。

- | | | |
|-----------|------------|--------|
| 1. 作成している | 2. 作成していない | 3. 検討中 |
|-----------|------------|--------|

■ 加入商店会の活動について

問6 貴店の経営から見た商店街活動について、該当するもの1つに○を付けてください。

- | | |
|----------------------|-----------------|
| 1. 個店経営に効果がある | 2. 個店経営に多少効果がある |
| 3. 個店経営と商店街活動は別である | 4. 個店経営に効果はない |
| 5. その他(具体的内容: _____) | |

問7 商店街の組合員であることのメリットについて、該当するもの全てに○を付けてください。

- | | |
|----------------------------|----------------------|
| 1. イベントや共同売出し等による経営効果が得られる | 2. 多種多様な情報が得られる |
| 3. 街路灯やカラー舗装等を組織的に整備される | 4. 店づくりへの指導・支援が受けられる |
| 5. 行政などの補助金や施策を活用できる | 6. 対外的な信用力が増す |
| 7. 組合員同士の連帯感が得られる | 8. 商売上の顧客、取引先が広がる |
| 9. まちづくりに参加できる | 10. 特になし |
| 11. その他(_____) | |

問8 貴店のある商店街の現状について、どのように感じますか。該当するもの1つに○を付けてください。

- | | | |
|----------|----------|--------------|
| 1. 活気がある | 2. 活気がない | 3. どちらとも言えない |
|----------|----------|--------------|

問9 貴店のある商店街を魅力的にしていけるためには、どのようなことに力を入れるべきだと思いますか。該当するものに○を付けてください。(3つ以内)

- | | |
|-----------------------------------|------------------------|
| 1. 商店街活性化に向けた計画の作成 | 2. 再開発事業の推進 |
| 3. 空き店舗対策 | 4. 賑わい創出(集客)事業の推進 |
| 5. 個店の魅力アップの推進 | 6. 組織活動の強化 |
| 7. 人材の育成 | 8. 商店会の会員の増加による組織基盤の強化 |
| 9. 商店街施設の整備(駐車場・街路灯・アーケード・カラー舗装等) | |
| 10. 地域社会への貢献(高齢者対策、リサイクル、環境美化等) | |
| 11. その他(_____) | |

問10 貴店のある商店街を活性化していくために、具体的にどのようなサービスが必要だと思いますか。実施中も含め、該当するものに○を付けてください。(3つ以内)

- | | |
|-----------------------------------|----------------------|
| 1. イベント(お祭り、催事)の活発化 | 2. 共同販売促進事業(売出し)の活発化 |
| 3. まち歩きマップなどでお店を紹介 | 4. 無料買い物バスの運行 |
| 5. 宅配、御用聞きなどのサービス | 6. 商店街駐車場の整備 |
| 7. 商店街の営業時間の延長や統一 | 8. 地域の伝統・文化の保全・育成 |
| 9. 花壇や緑地などによる環境の美化 | |
| 10. スタンプ、ポイントカード、共通商品券の提供 | |
| 11. こだわりの逸品など、お店ごとに個性的な商品やサービスを提供 | |
| 12. 乳幼児の預かり、相談などの子育て支援サービス | |
| 13. 高齢者の交流、相談などの支援サービス | |
| 14. その他(_____) | |

問11 貴店は商店会に対して何を期待されていますか。該当するものに○を付けてください。(3つ以内)

1. 商店街としての性格や果たすべき機能を明確に打ち出してほしい
2. 店づくり、顧客サービスなどの個店の魅力づくりに対して指導・支援してほしい
3. 若手リーダーの育成など商店街の人材育成に力を入れてほしい
4. チャレンジショップの新設・充実など空き店舗の解消につとめてほしい
5. 不足業種の誘致など商店街全体の業種・業態構成を総合的に管理してほしい
6. イベントや共同売出し等のソフト事業に力を入れ、商店街に賑わいを創出してほしい
7. バリアフリー等の環境整備を図り、安全・安心して利用できる商店街にしてほしい
8. 駐車場を整備してほしい
9. 特にない
10. その他()

■ 行政の支援等について

問12 商店街を活性化していくために、行政に対して望むことは何ですか。

該当するものに○を付けてください。(3つ以内)

- | | |
|---------------|--------------------|
| 1. 商店街の環境整備 | 2. 商店街イベントへの協力・支援 |
| 3. 空き店舗対策 | 4. 地域全体の取り組みに対する支援 |
| 5. 専門家等の派遣 | 6. 経営相談、経営診断 |
| 7. 低利の融資制度の推進 | 8. 研修会、講習会の開催 |
| 9. 大型店対策 | 10. 商業関係の調査 |
| 11. 特にない | |
| 12. その他(具体的に: |) |

問13 現在、苫小牧市商店街振興組合連合会からの要望を受け、本市において商店会への加入促進を規定した「商店街活性化条例」の制定へ向けて協議を行っていますが、そのことを知っていますか。該当するもの1つに○を付けてください。

- | | |
|----------|---------|
| 1. 知っている | 2. 知らない |
|----------|---------|

問14 商店街の活性化や今後の商店街のあり方等についてご意見・ご要望がありましたらお書きください。

質問は以上で終了です。ご協力ありがとうございました。
この調査票を返信用封筒に入れ、8月15日(月)までにご投函ください。