

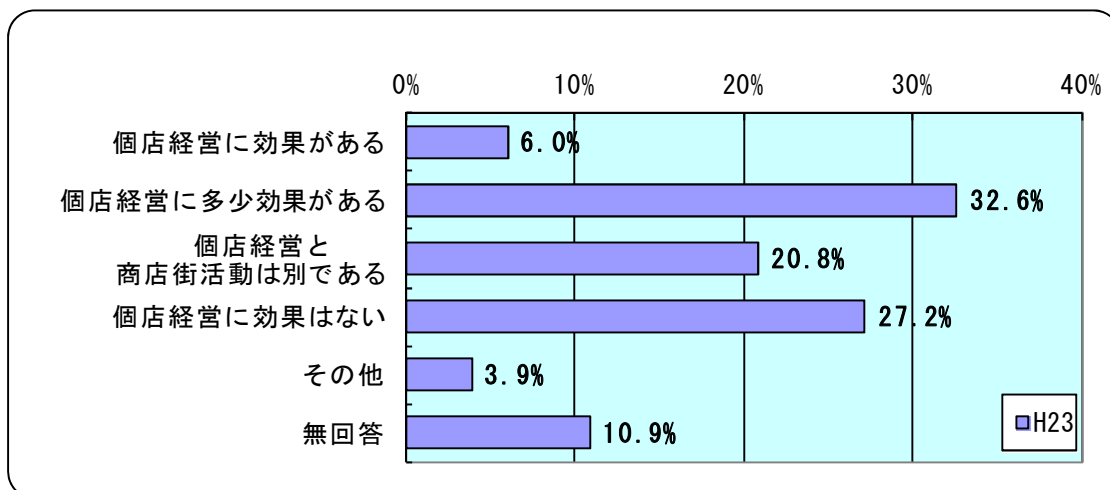
### Ⅲ. 加入商店会の活動について

#### 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

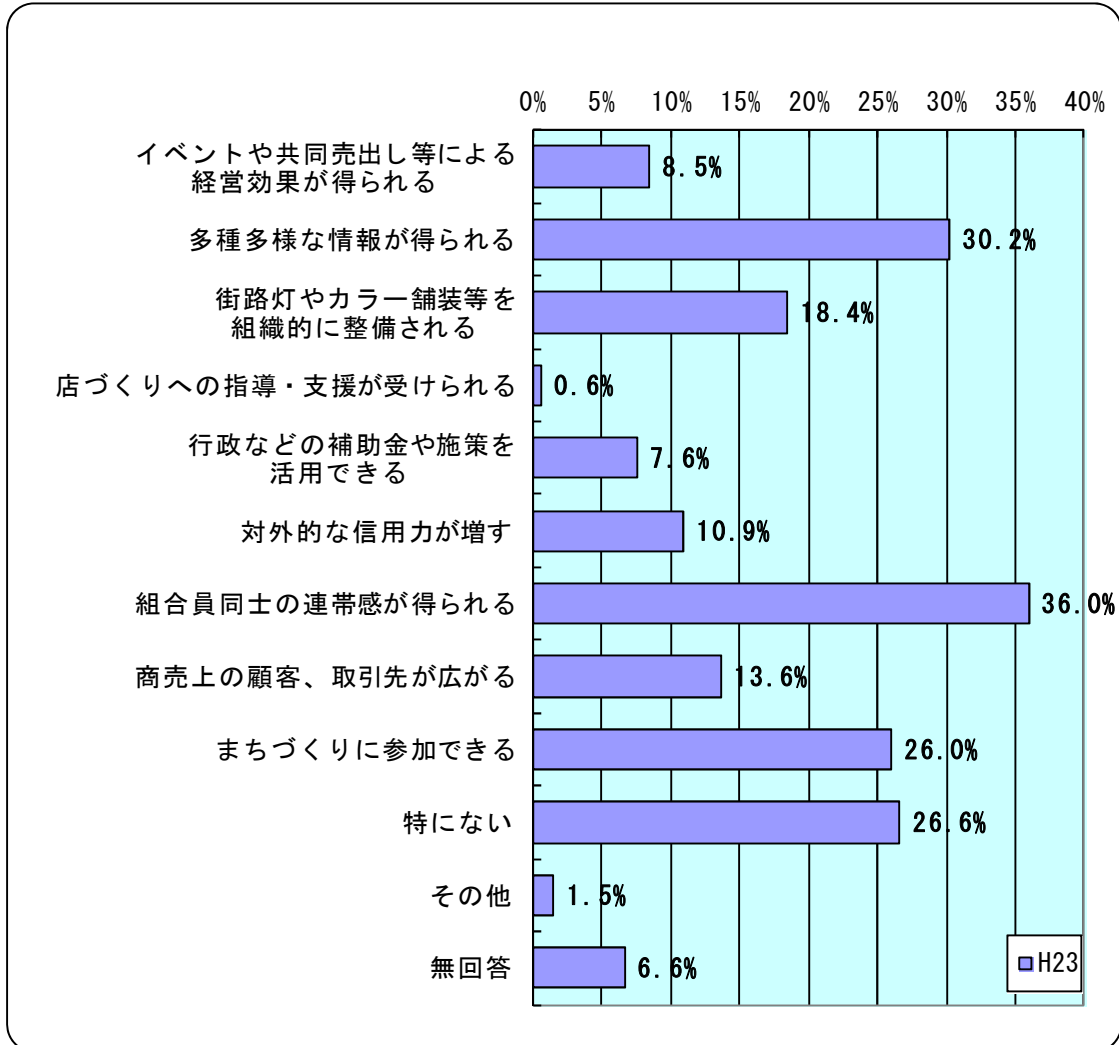
・イベントがあってもすぐ帰るので別であると思う
・商店街活動があまりない
・親睦団体だと思っている
・地域金融機関としての役割を担う
・商店の人たちも安いものを求めて大型店に行くので、隣同士でも買わなくなる。本当に殺伐といったところです
・来たばかりでまだよくわからないけど、前にいた商店街よりは全然良い
・おつきあいだけはしている程度

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

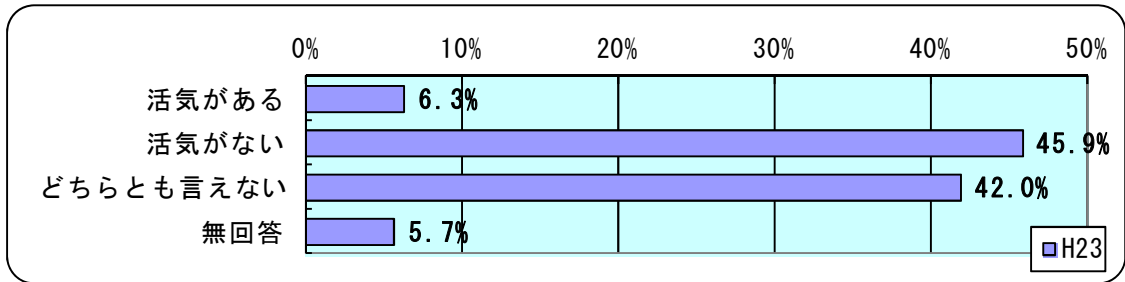
- ・王子町1丁目会の活動の方がお客さんの反応がある
- ・営業期間が短く、まだよくわからない
- ・協調性をもって周りとうまく関係を深めていくためにしている

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)

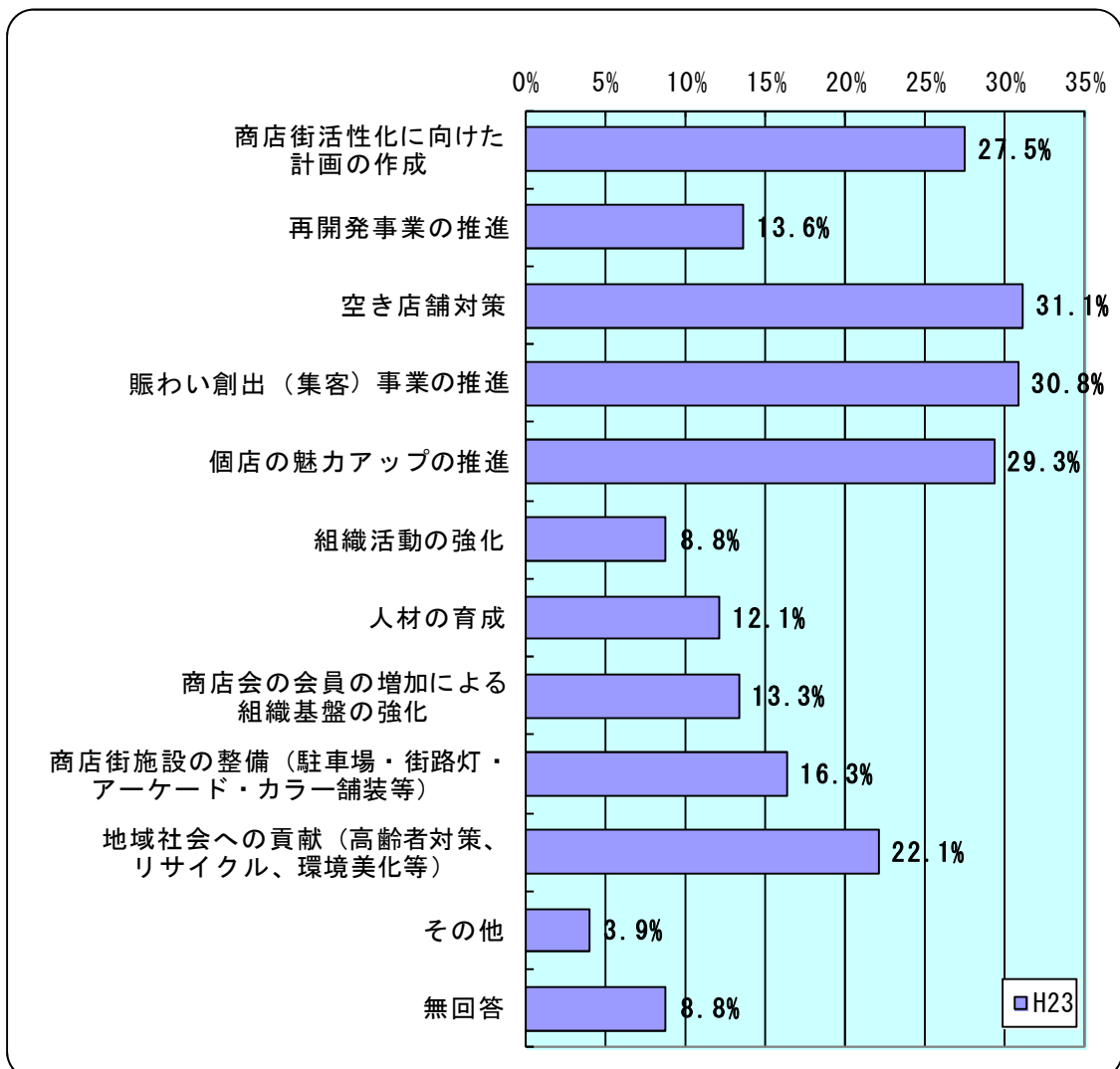


問 9

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

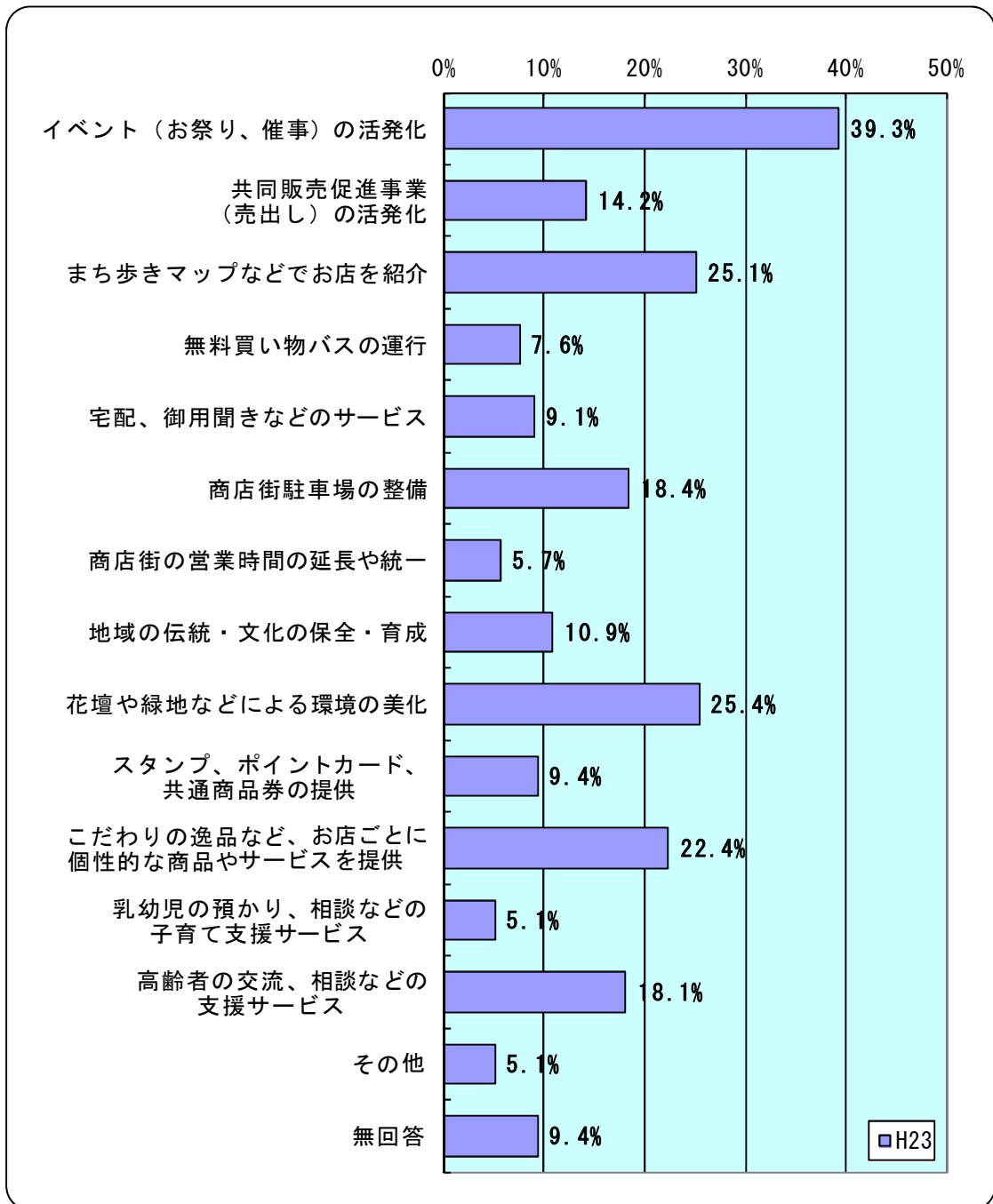
・住民増加策の強化
・役員若返りによる活力が必要。考え方が古く、マンネリ化の打破
・商店街連合会の存在が問われているが、役員の人格、識見を見直す必要あり
・食品スーパー等 核となる店舗の誘致
・大型店の出店に規制を設けるべきだ
・とにかく従業員の接客がない。商品についての知識が皆無！
・駅前での買い物が充実できる店舗と品物等
・大型店の活性化と丸井の跡の再開発をお願いします
・人が集まる街づくり
・人通りがないため新客を取れない
・通りのアンバランスさをどうにかした方が・・・
・生協とかホームックとか、個店でないお店との協力化、共存
・地域診断(デルファイ法)
・必要とされる店作り・交通アクセ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

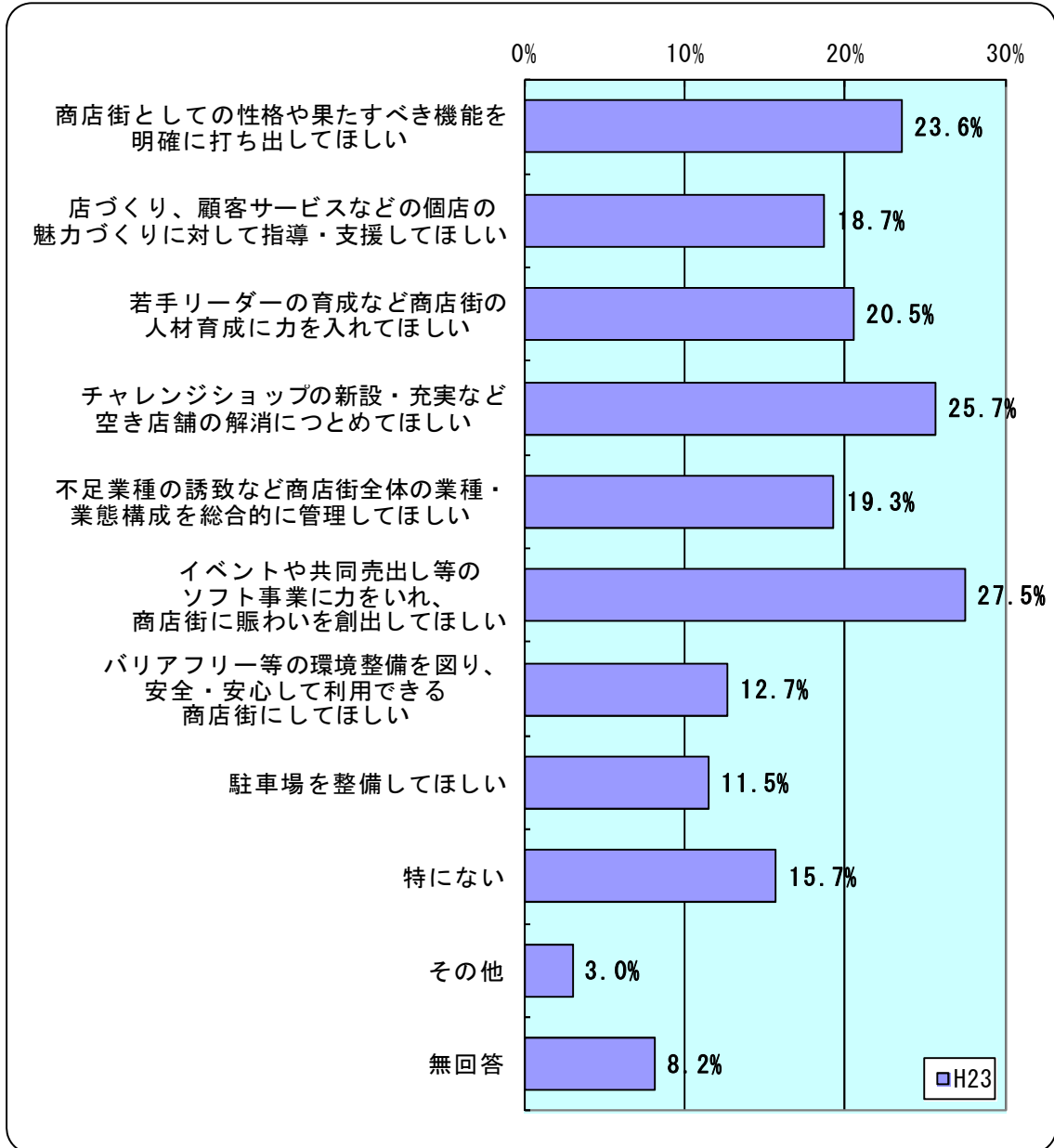
・補助金依存が強く、自分たちで作り出す考えが弱い
・スーパー等 核となる店舗の誘致
・何をすればといわれてもピンとこない
・今の状況では何を行っても効果が得られない
・組合員の高齢化により、やる気が減退、若者の必要性を感じます
・すべてにおいて接客態度の勉強をすること！
・今後は高齢のため閉店の予定
・核店舗を作るか、業種の集中による活性化
・若年層へのアピール、商店街の若返り、アウトレット通り、衣類や飲食、食べ歩き
・競争力のあるお店づくりの為のセミナー
・地元産物の協力プッシュ(八戸の八食センターはすごく良い例だと思います)
・地域診断の結果のフィードバック
・土曜、日曜の集客行事等
・散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

問 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