

平成 26 年度
商店街活性化に向けたアンケート調査
結果報告書



平成 27 年 3 月

海津市産業経済部商工観光課

はじめに



近年、商店街を取り巻く環境は、消費者ニーズの多様化、大型店の出店、インターネット取引の普及等による購買機会の多様化やモータリーゼーションの進展、商圈人口の減少や少子高齢化の急速な進展、個店経営者の高齢化による体力の低下、後継者難などの要因により、厳しい状況が見受けられます。

このような状況の中、海津市では、海津市総合開発計画（後期基本計画（平成24年度から平成28年度））を策定し、市の将来像「協働が生み出す魅力あふれるまち海津 ～心のオアシス都市～」の実現に向け、観光、商業、工業の振興や働きがいのある職場づくりの促進等の各施策を実施しております。

商店街が今後とも、海津市にとってなくてはならない存在であり続けるためには、本来の役割である地域購買者の需要を十分に満たす「買い物の場」としての機能強化、伝統や文化の伝承、防犯・環境美化への取組み、各種イベントなど地域の賑わいづくり、産業振興・観光振興など「公共の場」としての役割・機能を発揮していくことが重要であります。

本報告書はこうした商店街を取り巻く環境に対し、商店街が直面している課題や問題点を把握するために海津市商工会会員の皆様を対象に商店街の活性化に向けたアンケート調査を実施し報告書を作成しました。

この調査結果を今後、海津市の商店街の活性化を図るための基礎資料として、有効に活用していきたいと考えております。

商店街関係者におかれましても、本報告書が商店街の振興に活用され、商店街活性化の一助となれば幸いです。

最後に本報告書の作成にあたり、海津市商工会会員及び関係機関の皆様のご協力を賜りましたことに改めて感謝申し上げます。

平成27年3月

海津市長 松永 清彦

商店街活性化に向けたアンケート調査報告書

《 目 次 》

1. 調査の概要	P 1
1-1 調査の目的	P 1
1-2 調査対象	P 1
1-3 調査方法	P 1
1-4 調査期間	P 1
1-5 回収結果	P 1
1-6 アンケートの概要	P 1
1-7 報告書についての留意点	P 1
2. 商店街活性化に向けたアンケート調査・集計結果	P 2
2-1 事業所の概要について	P 2
(1) 業種	P 2
(2) 従業員数	P 2
(3) 営業年数	P 2
(4) 事業形態	P 3
(5) 回答者	P 3
(6) 商店街地区（事業所地区）	P 3
2-2 事業所の経営状況について	P 4
(1) 経営者の年齢	P 4
(2) 土地建物所有関係	P 5
(3) 居住場所	P 5
(4) 事業継続の予定	P 6
(5) やめた場合のお店の利用	P 6
(6) 主な客層の年齢	P 7
(7) 主な客層とそれ以外の割合	P 8
(8) 近年の経営状況等の推移	P 10
(9) 貴店で行っている高齢者対策	P 12
(10) 貴店が活性化するために必要と思うこと	P 12

2-3	海津市の商店街活性化への課題と取り組みについて	P 13
(1)	海津市の主な商店街 (今尾、須脇、高須、駒野、石津、津屋)の現状	P 13
(2)	海津市の商店街についての印象・評価	P 14
(3)	海津市の商店街の10年後	P 16
(4)	海津市の商店街の10年後の理由	P 17
(5)	海津市の商店街を魅力的な商店街にするための取組み	P 22
(6)	商店街活性化のために行政に望むもの	P 23
(7)	商店街の空き店舗の活用方法	P 24
(8)	海津市の商業、商店街の活性化について	P 25
	1. 商店街にどのようなお店があったら良いのか	P 25
	2. 魅力ある商店街にするためのアイデア	P 27
2-4	商店や商店街活性化のために行政に対するご意見・ご要望について	P 29
3.	まとめ	P 31
	《参考資料》	
	商店街活性化に向けたアンケート調査票	P 34

1. 調査の概要

1-1 調査の目的

海津市は、市の核となる中心市街地において、モータリーゼーションの進展から定着、少子高齢化、大型店の進出、コンビニエンスストアの増加、インターネット取引の普及等による購買機会の多様化など小売商業を取り巻く環境変化により商店街の機能が低下し、中心市街地そのものの魅力が弱まっていることから、商業だけでなく、工業、農業、観光、医療、福祉、文化など多様な都市機能により、人口減少社会に対応できる「魅力あふれるまち海津」を目指しております。

そこで、市民生活にとって必要不可欠で、まちづくりに重要である地域商店街をどのように維持、活性化を図っていくのかを考える必要があります。

本アンケート調査は、海津市で事業を営む商店街の営業状況を現状把握するとともに、今後の商店街活性化に対する考えをうかがうため実施いたしました。

1-2 調査対象

平成 26 年 8 月末現在において、海津市商工会の会員名簿による全会員 942 事業者にアンケート調査を実施いたしました。

1-3 調査方法

無記名によるアンケート調査

海津市商工会の協力のもと、郵送による配布・回収を行いました。

1-4 調査期間

調査期間は、平成 26 年 9 月 1 日（月）から平成 26 年 9 月 30 日（火）まで。なお、締め切り後に提出された調査票については、平成 26 年 10 月 24 日（金）までに到着したもので集計に加えています。

1-5 回収結果

回収状況は、下表に示すとおりです。

標本数：942
回収数：197
回収率：20.9(%)

1-6 アンケートの概要

1. 事業所の概要について
2. 事業所の経営状況について
3. 海津市の商店街活性化への課題と取り組みについて
4. 商店や商店街活性化のために行政に対するご意見・ご要望について

1-7 報告書についての留意点

- ・数字に関しては、小数点第 2 位を四捨五入するため、比率の合計が 100%にならない場合があります。
- ・集計表（グラフ）中の『n』とは、有効回答数（未回答を除く）を表しています。
- ・自由記載の項目については、極力原文のまま掲載しているため、重複するご意見もあります。また、誤字・脱字等は作成者の判断にて修正をしておりますので、ご容赦願います。
- ・質問文の中に、複数回答が可能な質問がありますが、その場合、回答の合計は調査数を上回ることがあります。
- ・図中の選択肢表記は、場合によっては語句を短縮・簡略化している場合があります。
- ・クロス集計等での件数（母数）の少ない集計結果についても、参考までに記載しています。
- ・クロス集計については、特徴的な傾向がみられた集計のみ記載しています。

2. 商店街活性化に向けたアンケート調査・集計結果

2-1 事業所の概要について

(1) 業種について

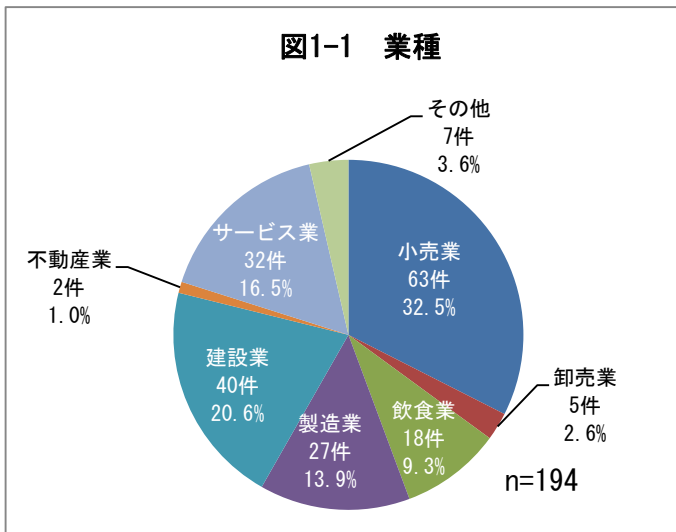


図1-1 事業所における業種については、「小売業」63件（32.5%）と割合が一番高く、次いで「建設業」40件（20.6%）、「サービス業」32件（16.5%）、「製造業」27件（13.9%）、「飲食業」18件（9.3%）の順となっております。

(2) 従業員数について

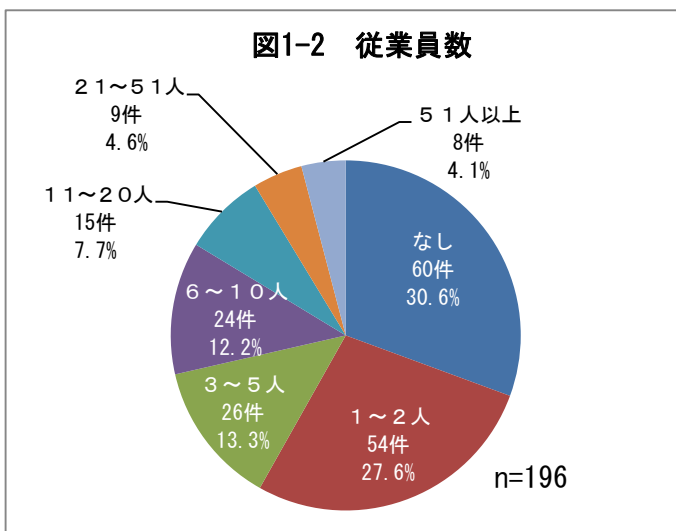


図1-2 事業所の従業員数（事業主、役員、家族従業員を除く）については、「なし」60件（30.6%）、「1～2人」54件（27.6%）、「3～5人」26件（13.3%）となっております。合わせると約7割以上を占めており、小規模・零細企業の多いことがわかります。

(3) 営業年数について

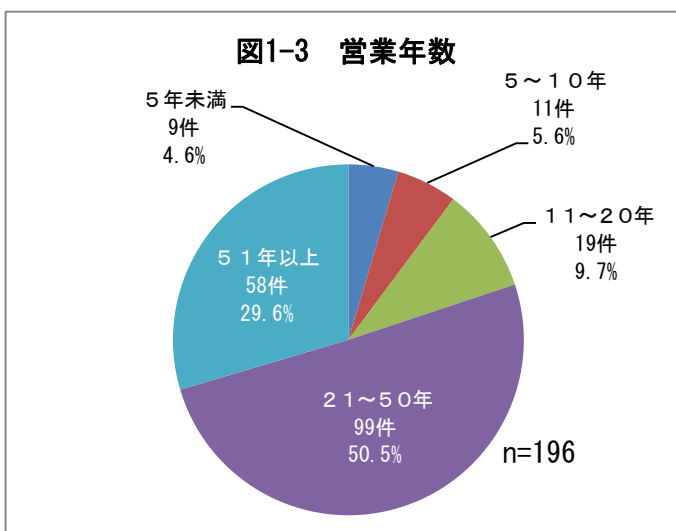


図1-3 事業所の営業年数については、「21～50年」99件（50.5%）、「51年以上」58件（29.6%）と老舗の事業所・店舗が約8割を占めております。

営業年数10年以下については、「5年未満」9件（4.6%）、「5～10年」11件（5.6%）となり新規創業が少ないと言えます。

(4) 事業形態について

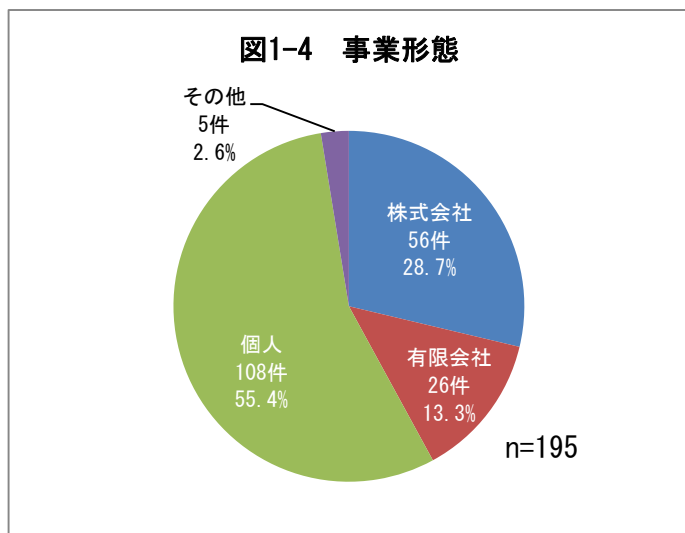


図 1-4 事業所の事業形態については、「個人」108件（55.4%）と半数以上を占めており、個人事業主・個人商店を中心として事業が形成されていると言えます。

その他事業形態については、合資会社、合同会社がありました。

(5) 回答者について

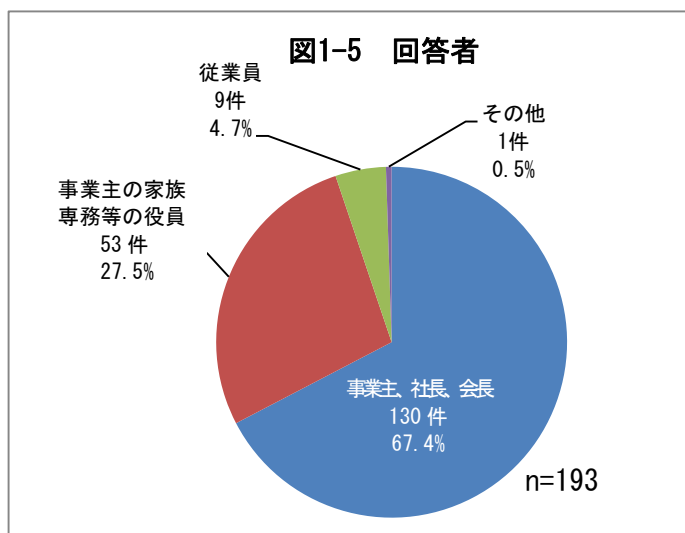


図1-5 アンケートの回答者については、「事業主、社長、会長」130件（67.4%）と約7割をしめており、今回のアンケートについて、事業を運営する経営者の生の声が反映されていると言えます。

(6) 商店街地区（事業所地区）について

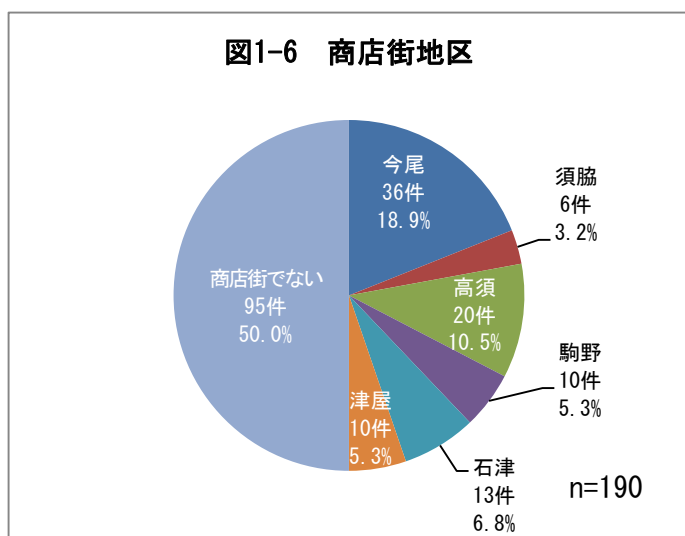


図 1-6 事業所の商店街地区（事業所地区）については、「商店街でない」95件（50.0%）、「商店街」95件（50.0%）となり半数が海津市の各商店街にて事業を営まれています。

2-2 事業所の経営状況について

質問(1)～(10)については商店街で事業を営まれている方にお聞きしました。

(1) 経営者の年齢をお答えください。

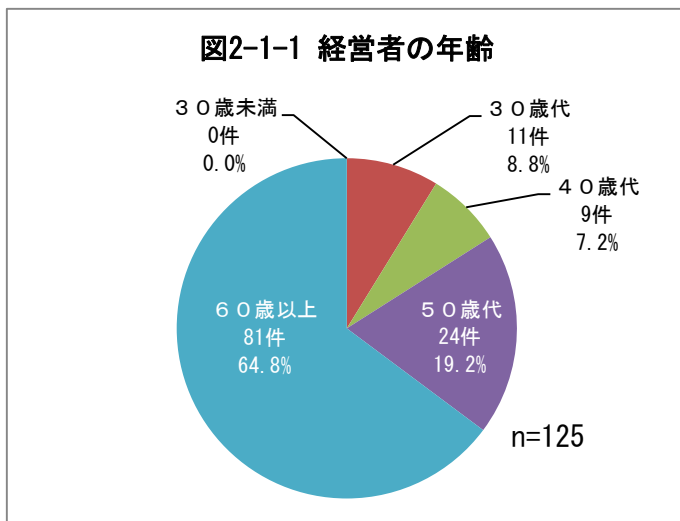


図2-1-1 商店街経営者の年齢については、「60歳以上」81件（64.8%）と最も多く、次いで「50歳代」24件（19.2%）であり、50歳代以上の経営者は約8割と高齢化しており、世代交代の時期や廃業判断の時期が迫ってきていることが推測できます。

「30歳代」11件（8.8%）、「30歳未満」0件（0.0%）でした。

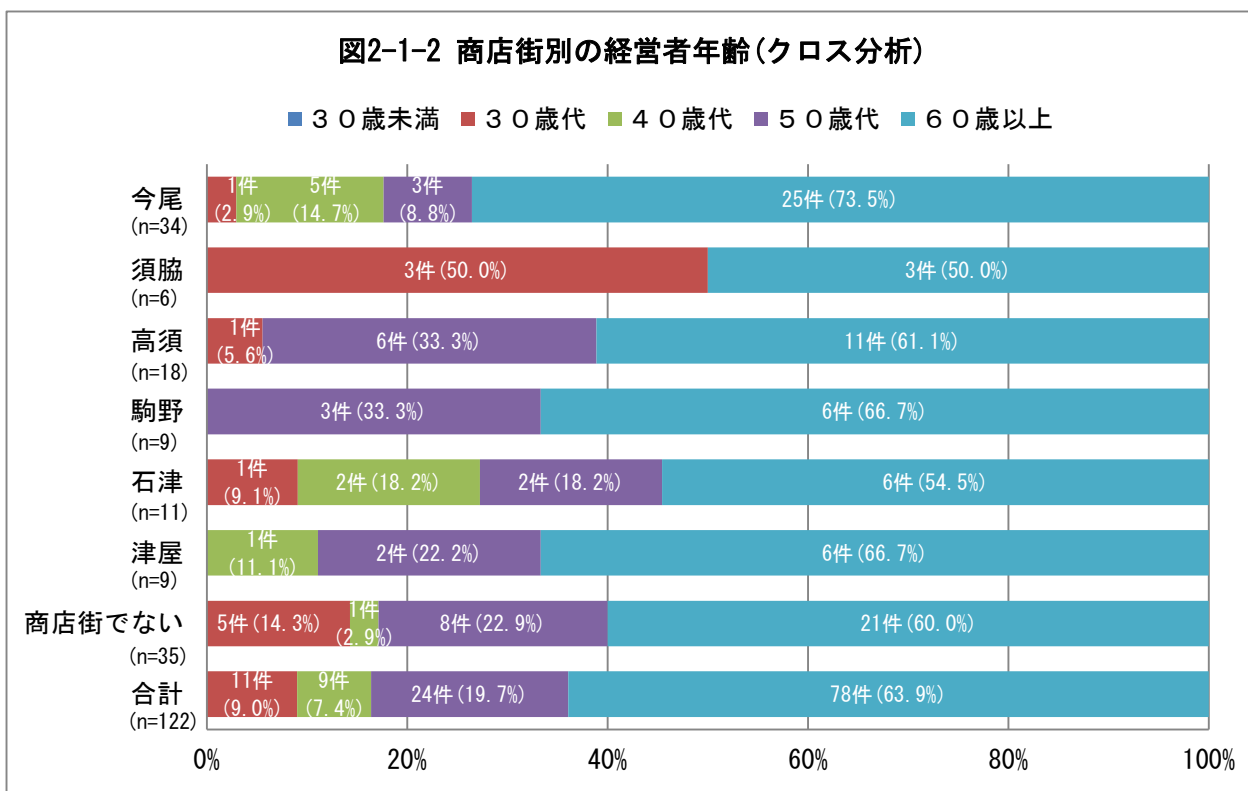


図2-1-2 このグラフは、海津市の商店街（今尾、須脇、高須、駒野、石津、津屋）と経営者の年齢をクロス分析し商店街別の経営者年齢を表したものです。

海津市の商店街（今尾、高須、駒野、石津、津屋）の経営者年齢は、60歳以上の割合が約6割～7割、50歳代と合わせると8割以上となっており、上記商店街の経営者は高齢化していることが伺えます。

一方、須脇については、30歳代の経営者の割合が他の商店街と比べて高く、50%となっております。

これは、商店街別の営業年数から推測すると、須脇の営業年数は21～50年と長いことから、事業承継により経営者が若返っていると思われます。

(2) 土地建物所有関係をお答えください。

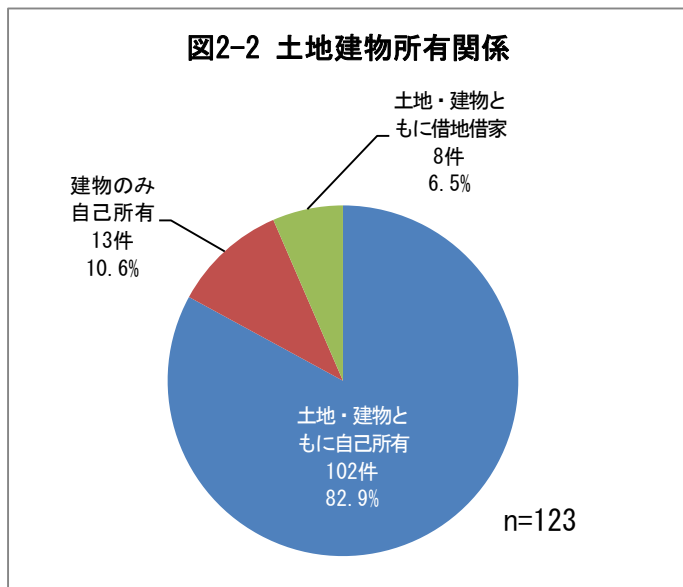


図2-2 商店街の土地建物所有関係については、「土地・建物ともに自己所有」102件（82.9%）となり、「土地・建物ともに借地借家」8件（6.5%）となっております。

これは、今後さらなる経営悪化や後継者不在により事業承継が出来ない場合には、廃業により空き店舗やシャッター通りになりやすい傾向にあります。

(3) 居住場所をお答えください。

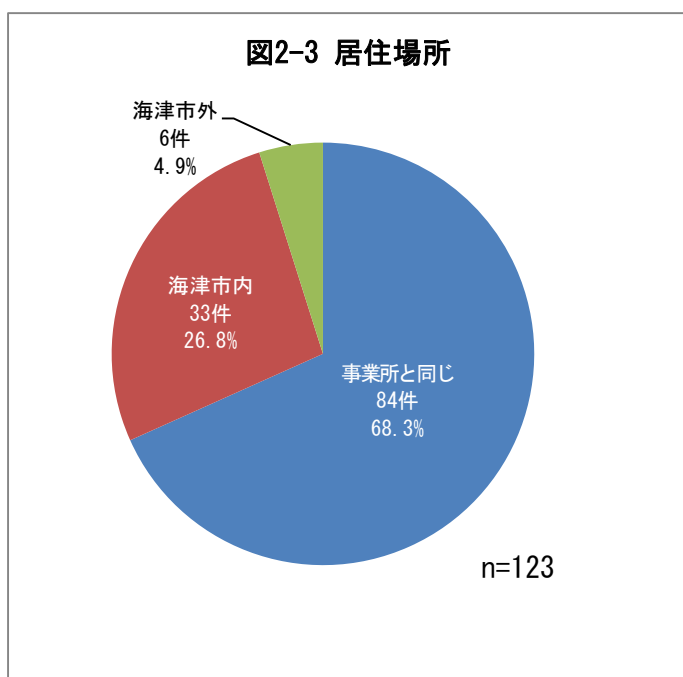


図2-3 商店街で事業を営まれている回答者の居住場所については、「事業所と同じ」84件（68.3%）と最も多く、質問（2）土地建物所有関係の結果とあわせると商店街は、土地・建物ともに自己所有し、事業所を住居として事業を営まれていることがわかります。これは、事業所に生活の拠点を置きつつ経営し、その地域に根ざした顔の見えるお店・事業所であることが言えます。

また、海津市内に住居を有する回答者の割合は9割以上となり、事業所と同じでない場合は、住居場所とは別に市内の大型店のテナント入居や市内のロードサイドへ移転し事業を営まれていることが推測できます。

海津市外の住居場所としては、「桑名市」、「養老町」、「名古屋市」の回答がありました。

(4) 事業継続の予定をお答えください。

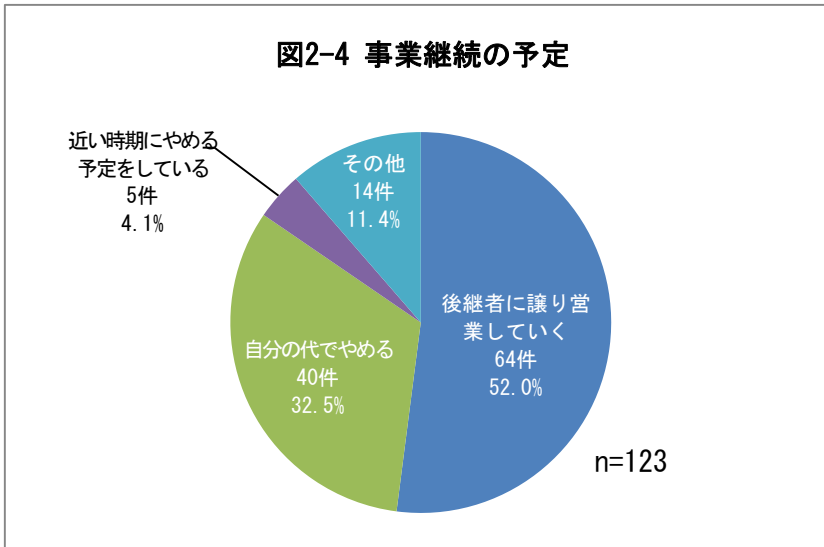


図 2-4 事業継続の予定については、「後継者に譲り営業していく」64件（52.0%）で約半数は後継者が決まっている状況であります。一方、経営者の約4割が「自分の代でやめる」、「近い時期にやめる予定をしている」となっており、経営者は後継者問題を抱えていることがわかります。

(5) やめた場合、そのお店についてどのような利用をお考えですか。

質問(4)で「3. 自分の代でやめる」又は「4. 近い時期にやめる予定をしている」と回答された方のみお聞きしました。

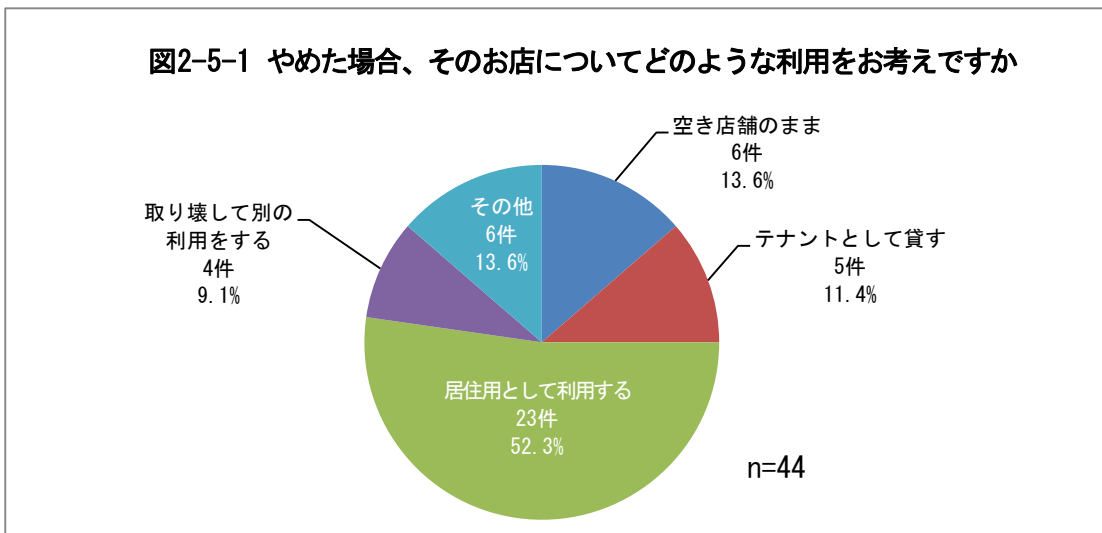


図 2-5-1 質問(4)で「3. 自分の代でやめる」又は「4. 近い時期にやめる予定をしている」と回答された方が「やめた場合、そのお店についてどのように利用するのか」については、「居住用として利用する」23件（52.3%）が約半数と割合が高くなっています。

また、「テナントとして貸す」5件（11.4%）は、自己所有の建物・土地に今後とも住居として利用するため、難しい状況である事がわかります。

この結果から、質問(2)の商店街の土地建物所有関係の回答とあわせて、廃業後は商店街を住居として利用することによりシャッター通りになりやすい傾向にあります。

その他の意見として、「考え中」、「倉庫として利用」、「借地・借家なので返却」等の回答がありました。

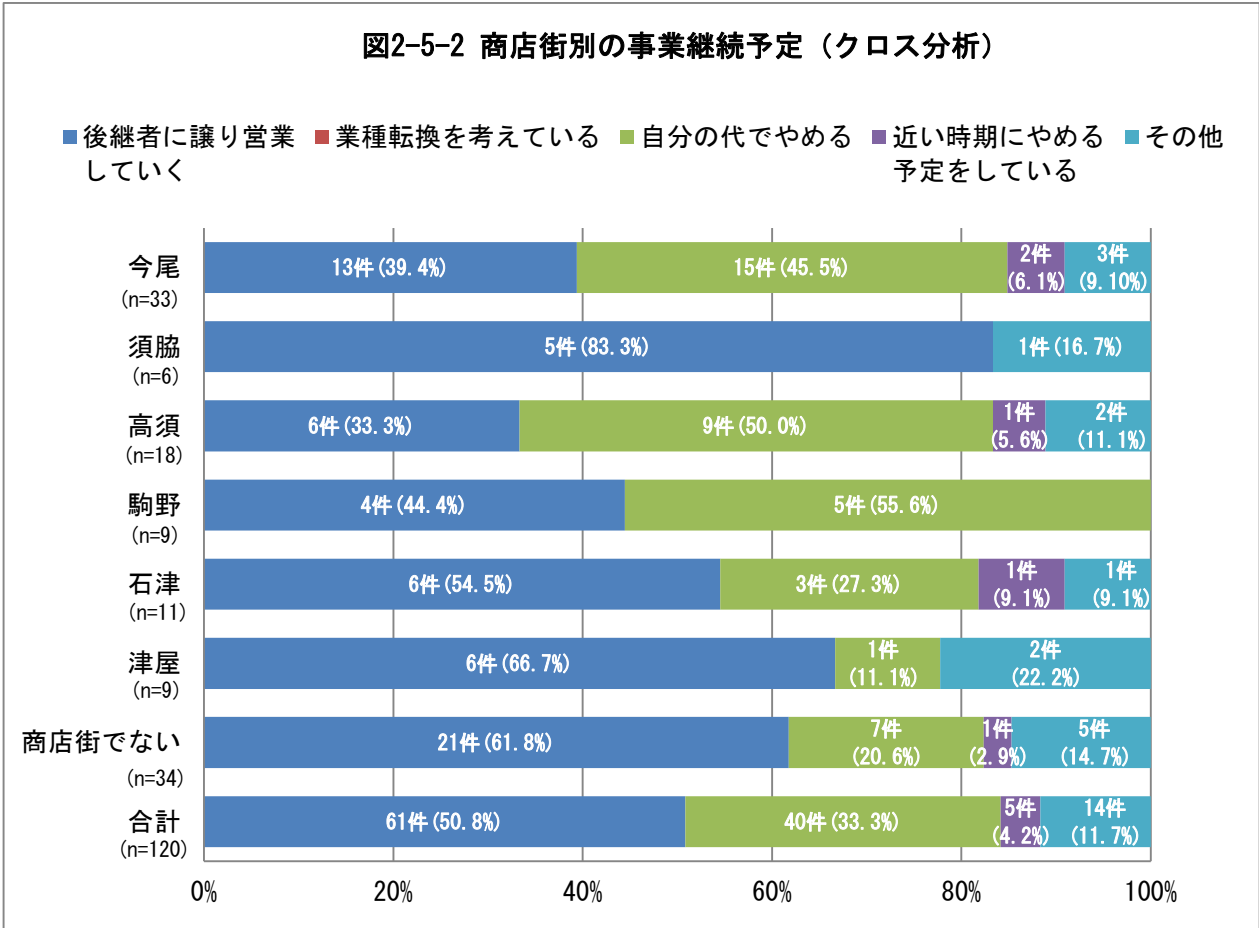


図 2-5-2 このグラフは、海津市の商店街（今尾、須脇、高須、駒野、石津、津屋）と事業継続予定をクロス分析し商店街別の事業継続予定を表したものです。

須脇は、「後継者に譲り営業をしていく」が5件(83.3%)、「自分の代でやめる」は0件となっております。これは、すでに先代から事業を承継した30歳代の経営者が多いことと、商店街の活気やお店の経営状況が関係していると思われます。

一方、他の商店街については、「自分の代でやめる」、「近い時期にやめる予定をしている」の割合が高くなっております。

(6) 主な客層の年齢層をお答えください。

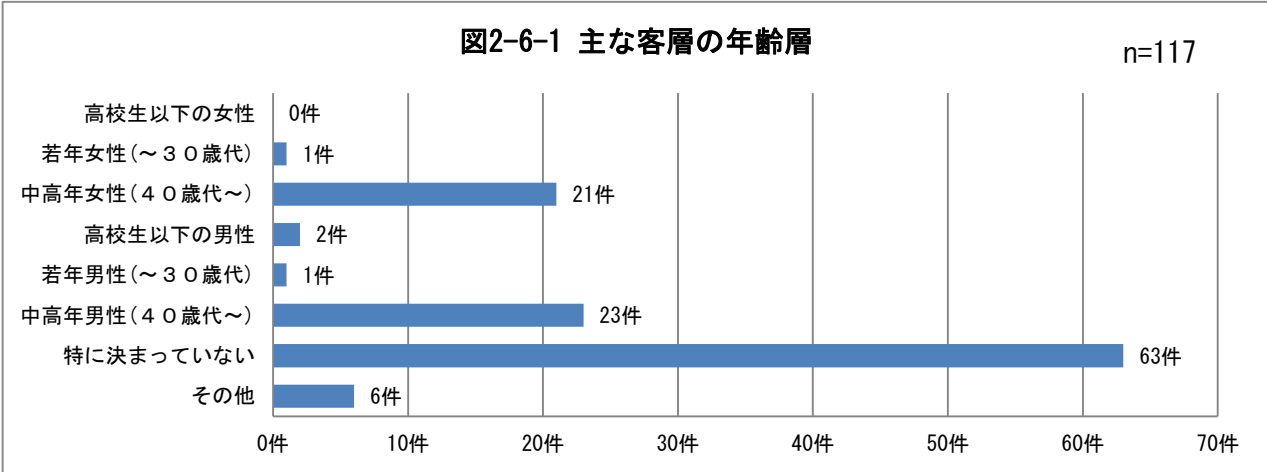
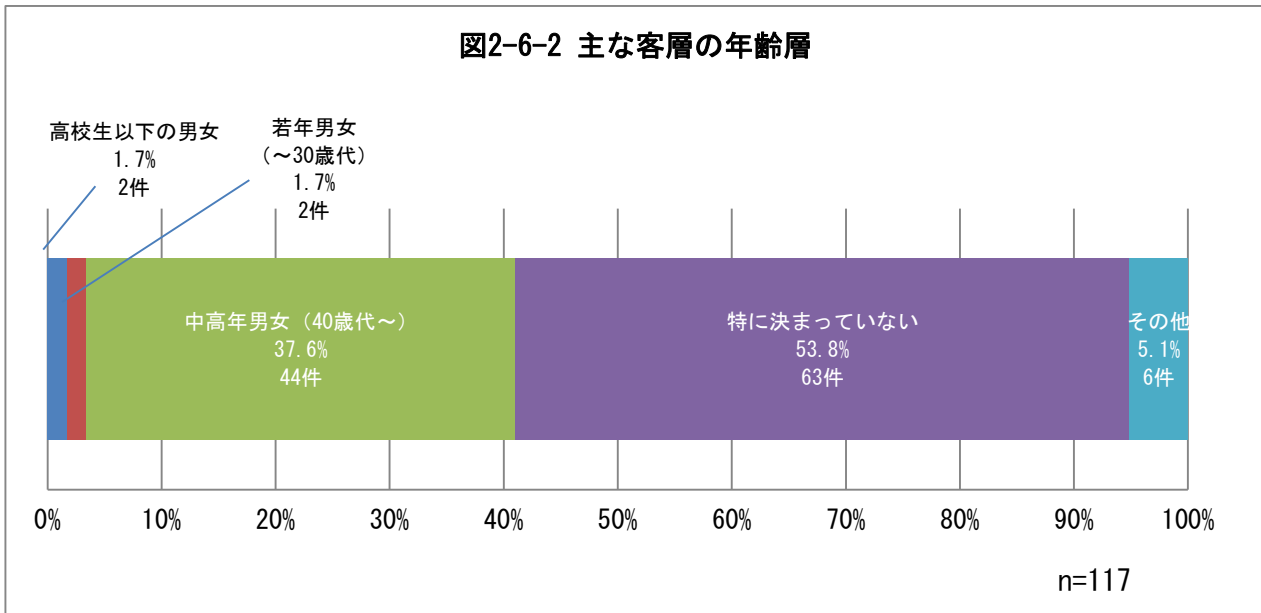


図2-6-2 主な客層の年齢層



主な客層の年齢層について、図2-6-1は該当する年齢層・男女別の項目により調査した結果を棒グラフにて表したものです。図2-6-2は主な客層を各年齢層別に表したものです。

40歳代～「中高年男女」37.6% (44件)が「特に決まっていない」53.8% (63件)に次いで多い結果となっており、生活必需品などの買回り品を購入していることが推測できます。

30歳代以下の「高校生以下の男女」1.7% (2件)、「若年男女 (~30歳代)」1.7% (2件)と割合が低いことから、若い世代は市外の大型ショッピングモール等を利用していると推測できます。

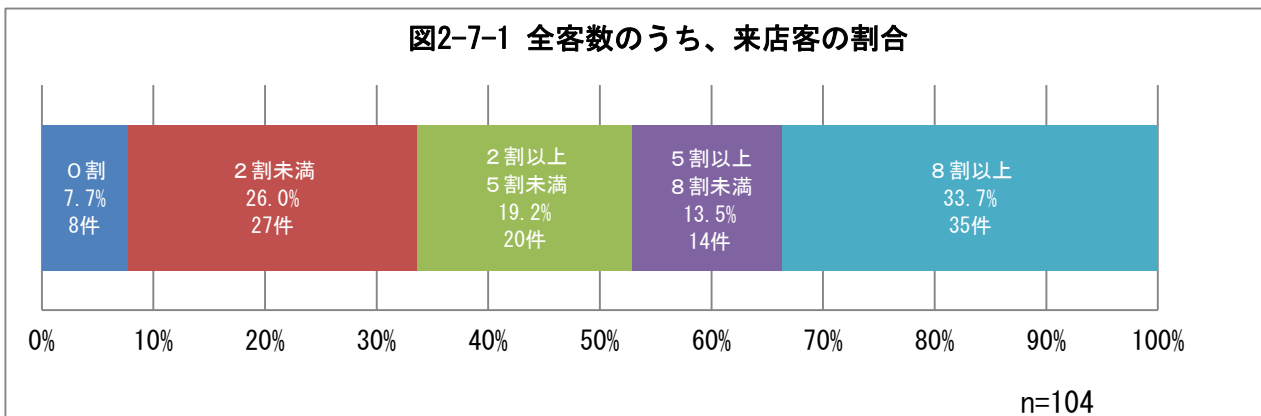
また、「特に決まっていない」が最も多く回答されたことについて、市場の細分化の基準である年齢、性別などの人口統計的基準では区分できない、消費者の価値観やライフスタイルなどの「心理的基準」、消費者の製品に対する知識、使用、反応などに焦点を当てた「行動変数基準」に市場が細分化されつつあると考えられます。

その他の意見として、「60歳前後の男女」、「ファミリー」、「業者」、「飲食店」の回答がありました。

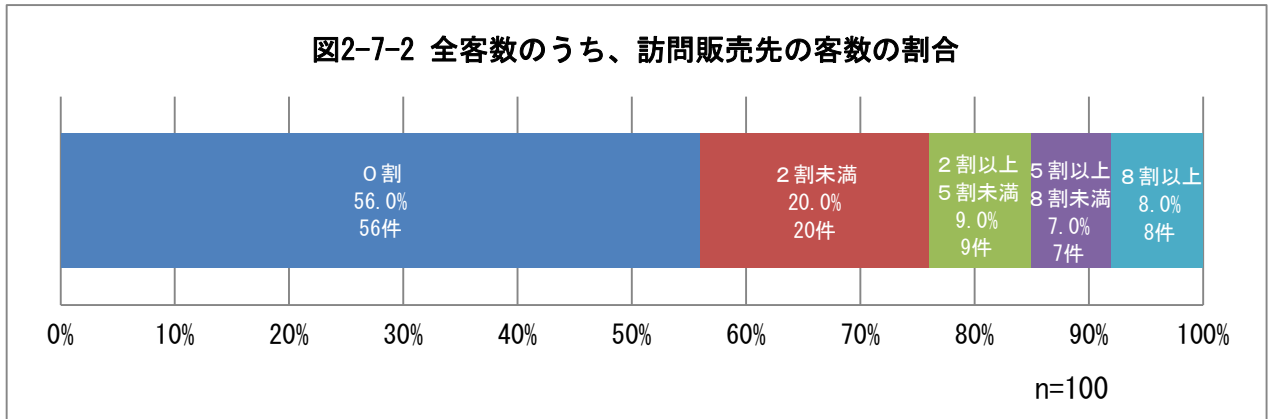
(7) 主な客層の来店とそれ以外の割合をお答えください。

ア. 全客数のうち、来店客は () 程度である

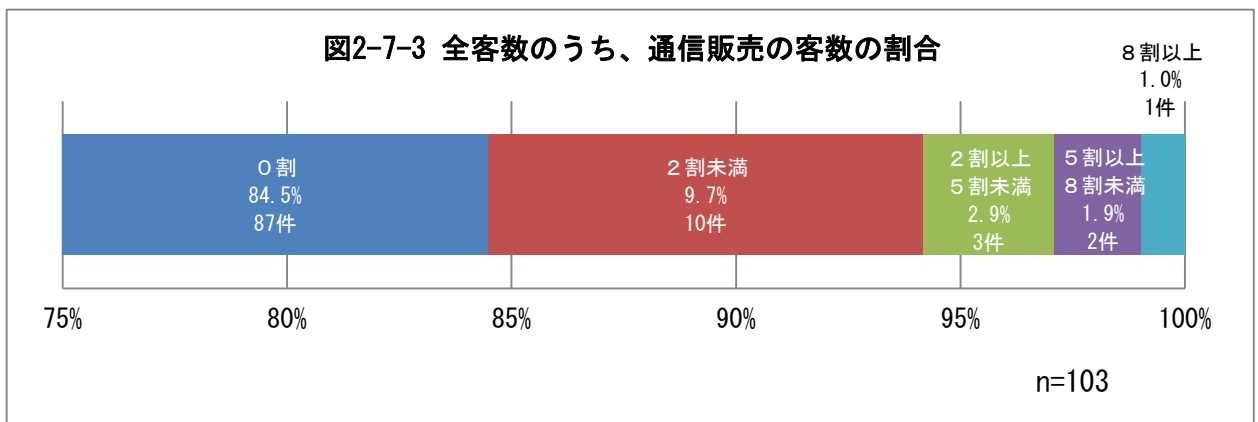
図2-7-1 全客数のうち、来店客の割合



イ. 全客数のうち、訪問販売先の客数は（ ）程度である



ウ. 全客数のうち、通信販売（インターネットなど）の客数は（ ）程度である



エ. 全体客数のうち、その他の客が（ ）程度である

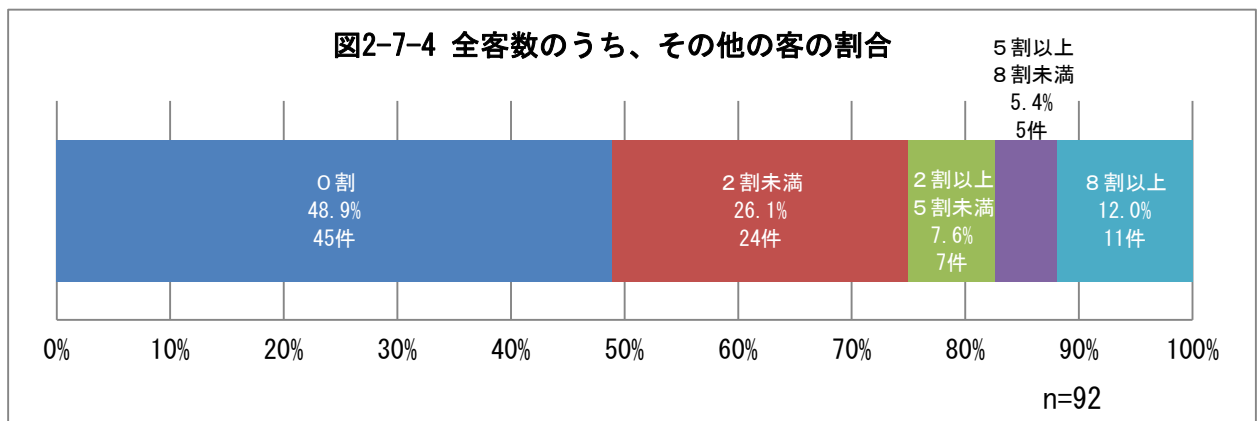


図 2-7-1~4 主な客層の来店とそれ以外の割合については、来店客が最も多く、車社会の定着により地域住民の身近に通える「買物の場」となっていることが言えます。

一方、訪問販売や通信販売による販売方法は少ないことがわかります。この結果により、来店客に対応した商店街の駐車場や駐輪場の整備・充実や地域住民の高齢化に伴うバリアフリーなどの高齢者対策が重要であると言えます。

(8) 近年(ここ3~5年程度)の経営状況等の推移をお答えください。

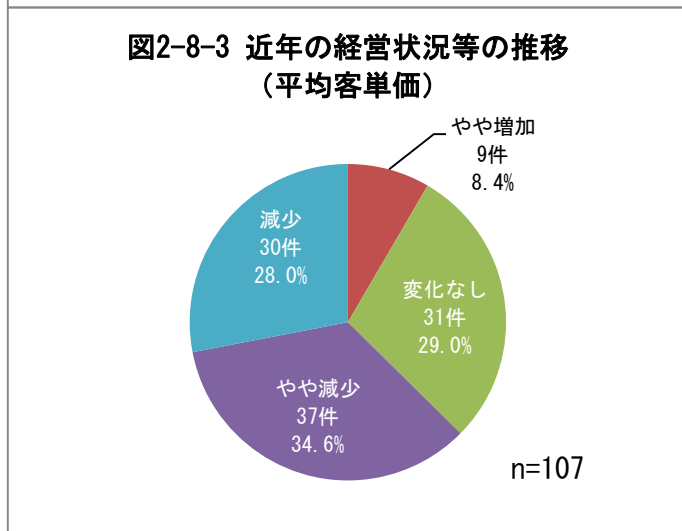
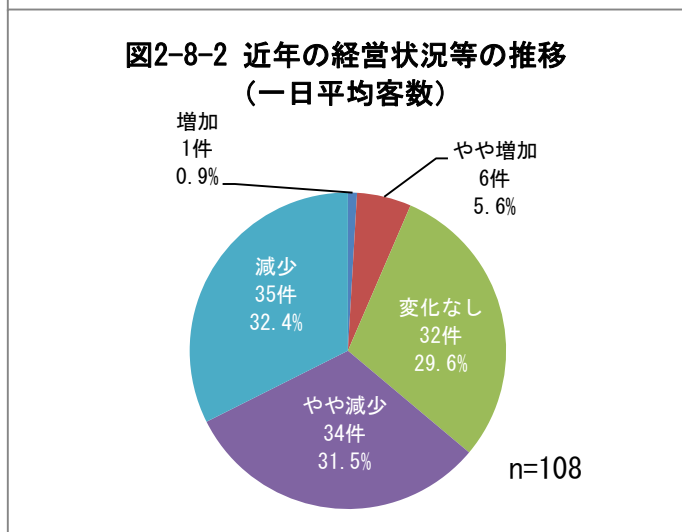
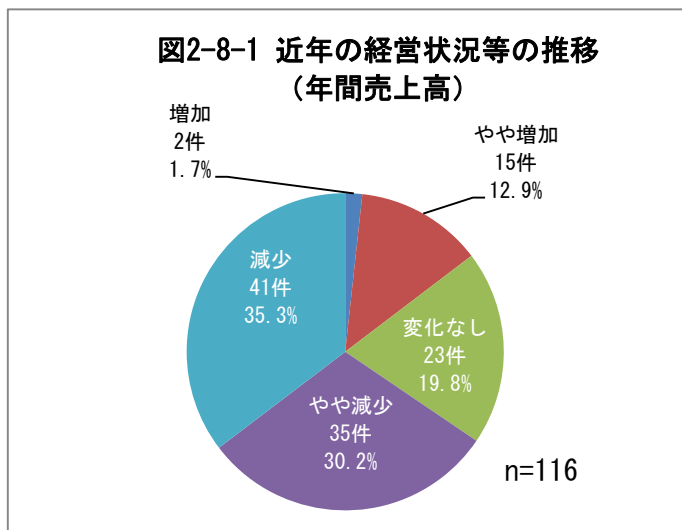


図2-8-1~3は、近年(ここ3~5年程度)の経営状況等の推移について「年間売上高」、「一日平均客数」、「平均客単価」の3項目を表したものです。

図2-8-1 「年間売上高」については、「減少」41件(35.3%)、「やや減少」35件(30.2%)となっており、あわせて65.5%の事業者が売上減少となっています。

図2-8-2 「一日平均客数」については、「減少」35件(32.4%)、「やや減少」34件(31.5%)となっており、合わせて63.9%の事業者が平均客数の減少となっています。

図2-8-3 「平均客単価」については、「減少」30件(28.0%)、「やや減少」37件(34.6%)となっており、合わせて62.6%の事業者の平均客単価が減少となっています。

以上3項目とも「減少」、「やや減少」を合わせた割合が高く、商店街の経営は厳しい状況であることがわかります。

また、図2-8-4~6は、経営者の年齢と近年(ここ3~5年程度)の経営状況等の推移をクロス分析し「経営者年齢別の年間売上高」、「経営者年齢別の一日平均客数」、「経営者年齢別の平均客単価」を表したものです。

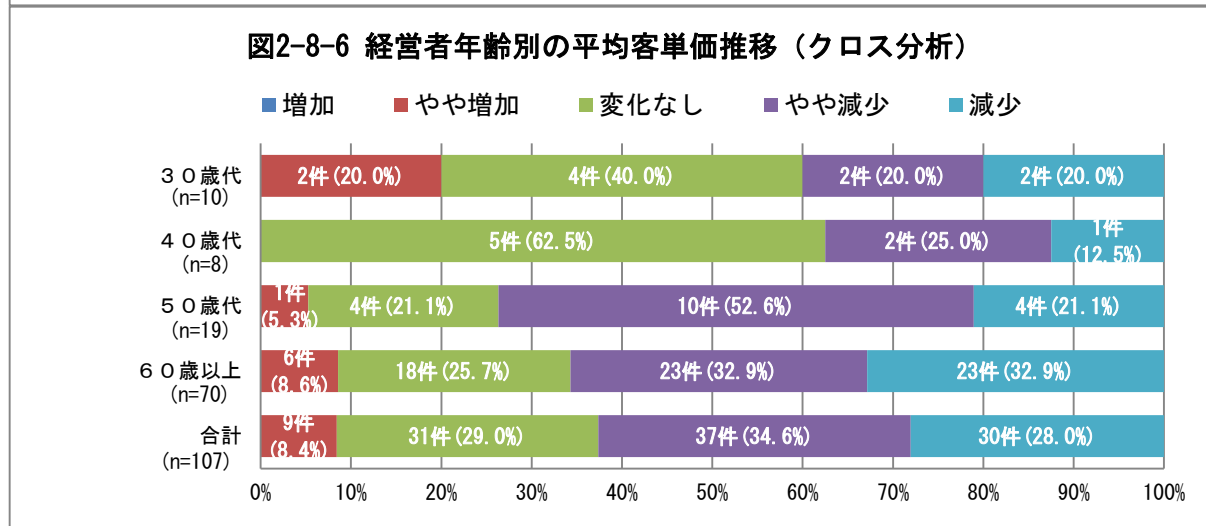
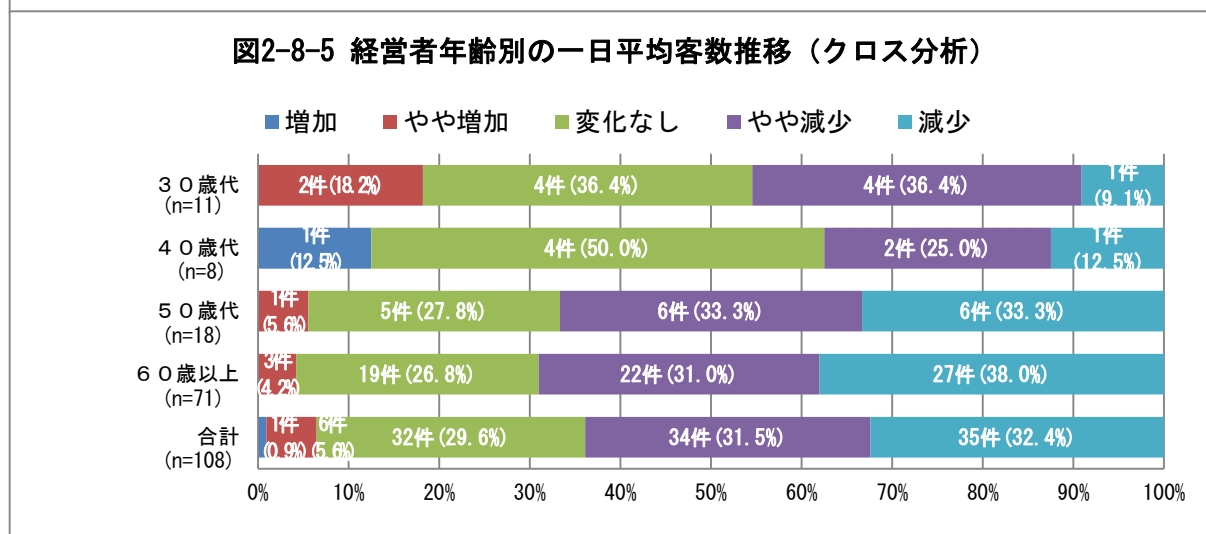
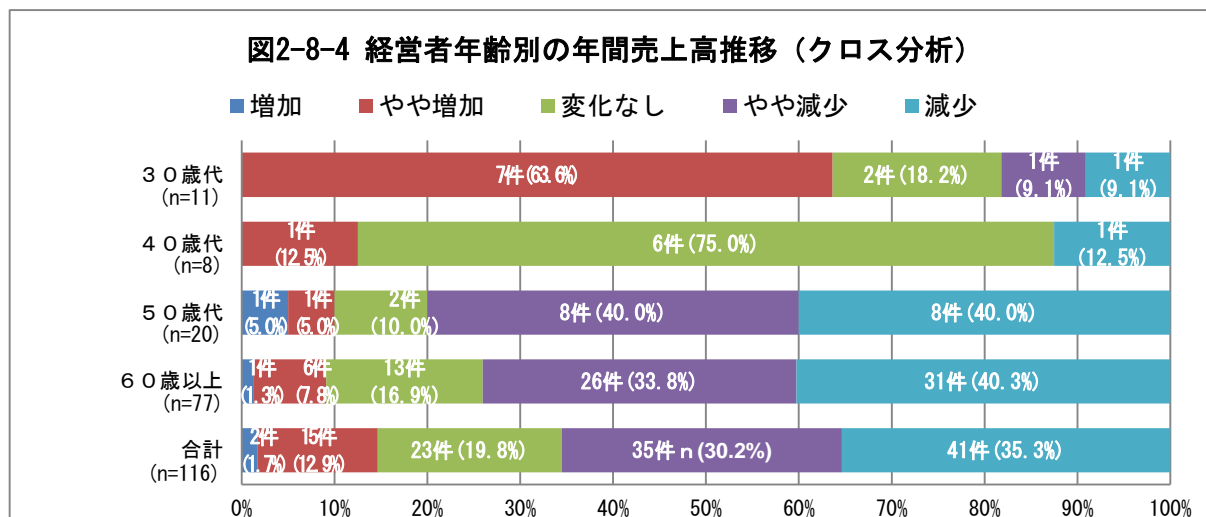
図2-8-4 「経営者年齢別の年間売上高」について、「やや増加」は30歳代が7件(63.6%)、40歳代が1件(12.5%)と年齢が若い程年間売上高が多くなる傾向があります。また、50歳以上になると「やや減少」、「減少」が多くなっています。

売上高は「売上高=平均客数×客単価」の式で表されます。「経営者年齢別の年間売上高」が「やや増加」の多い30歳代の要因は、平均客数と客単価の両方が増加し売上高が増加したことがわか

ります。

40歳代の「経営者年齢別の年間売上高」については、「変化なし」が6件(75.0%)となっています。要因は、平均客数と客単価の両方とも「変化なし」の割合が多いためとわかります。

50歳以上の「経営者年齢別の年間売上高」については、平均客数と客単価の両方とも「やや減少」、「減少」の割合が多いためとわかります。



(9) 貴店で行っている高齢者対策の状況についてお答えください。

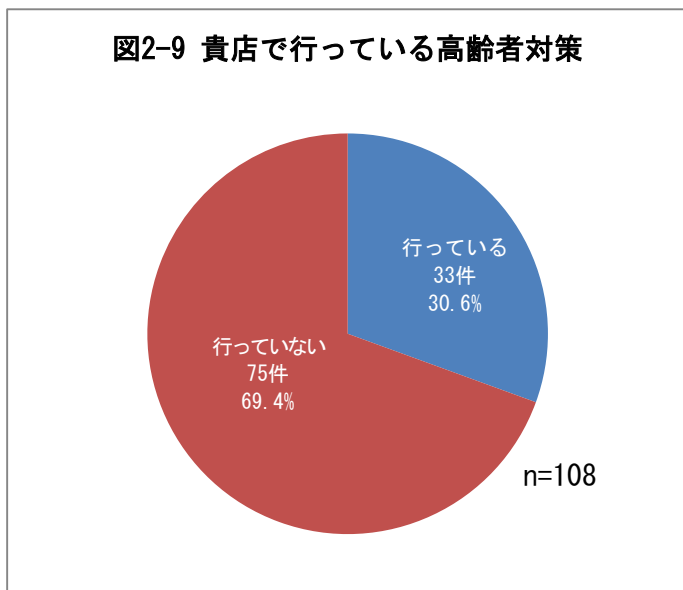


図 2-9 貴店で行っている高齢者対策については、「行っている」33件(30.6%)、「行っていない」75件(69.4%)となっています。

高齢者対策を行っている内容については、「訪問・配達」、「高齢者好みの品揃え」、「少量販売」等販売方法の対策、「バリアフリー」、「店内に腰かけやテーブルを用意」、「大文字で書いて説明」等設備(ハード)面での対策、「介護福祉に対して知識を深める」、「見守り隊に参加」等知識(ソフト)面での対策

が行われています。来店客が多い商店街にとって、今後高齢者対策は重要と考えられます。

(10) 貴店が活性化するために必要だと思うものは何ですか。

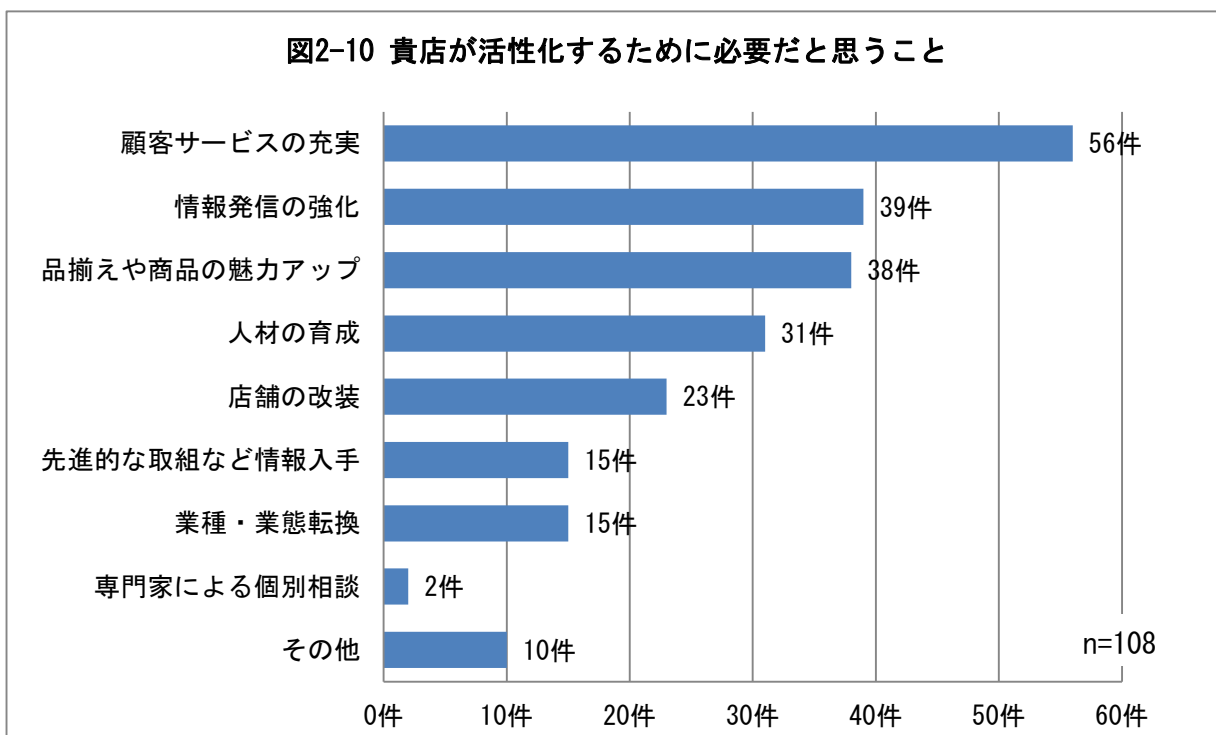


図 2-10 貴店が活性化するために必要だと思うものについては、「顧客サービスの充実」56件、「情報発信の強化」39件、「品揃えや商品の魅力アップ」38件、「人材の育成」31件、「先進的な取組など情報入手」15件等、ソフト面が上位となりました。ハード面の整備についても「店舗の改装」23件、「業種・業態転換」15件等が活性化するために必要だということがわかります。

その他の意見として、「営業力強化」、「新規顧客の獲得」、「多店舗展開」などがあります。

2-3 海津市の商店街活性化への課題と取り組みについて

(1) 現在、海津市の主な商店街は、今尾、須脇、高須、駒野、石津、津屋があります。商店街の現状をどう感じますか。商店街別にお聞かせください。

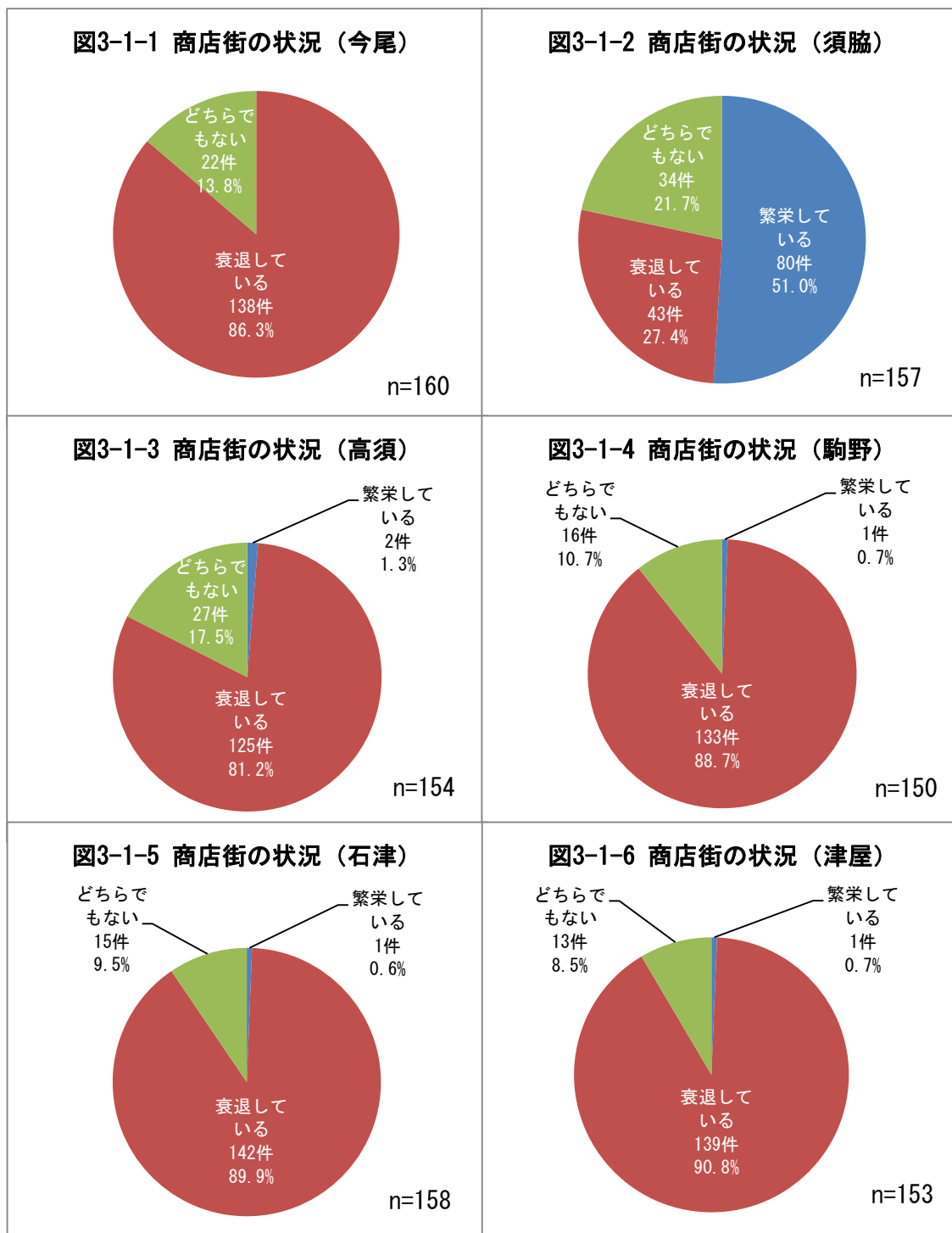
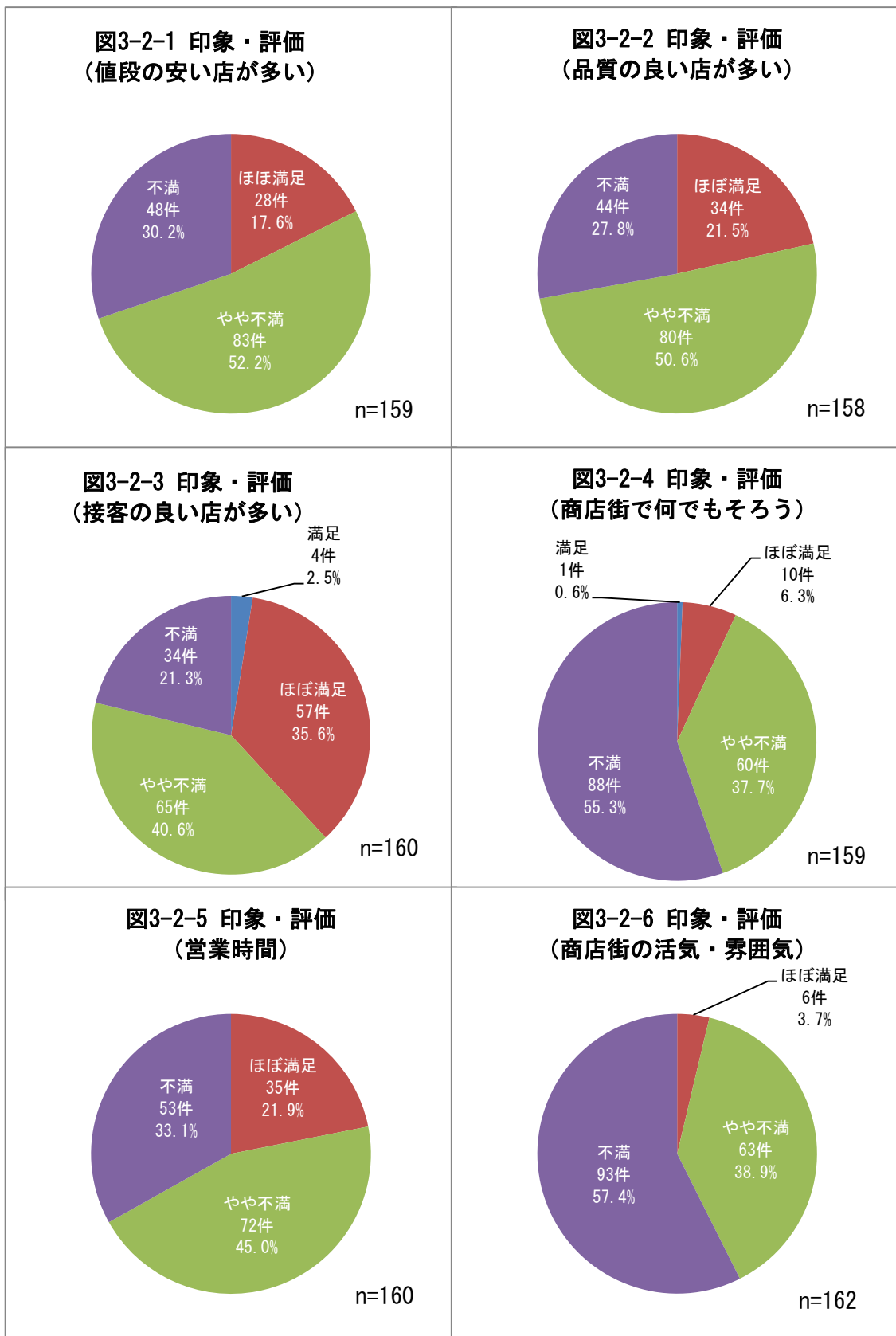


図 3-1-1~6 は現在、海津市の商店街（今尾、須脇、高須、駒野、石津、津屋）の現状をどう感じるのかについて円グラフで表したものです。

須脇商店街以外「衰退している」が85%以上の結果となりました。須脇商店街は、「繁栄している」80件(51.0%)でした。須脇商店街は、千代保稲荷神社の知名度があり度々テレビ放送され、来客数が多いことが影響していると思われます。

(2) 海津市の商店街についてどのような印象・評価をお持ちですか。



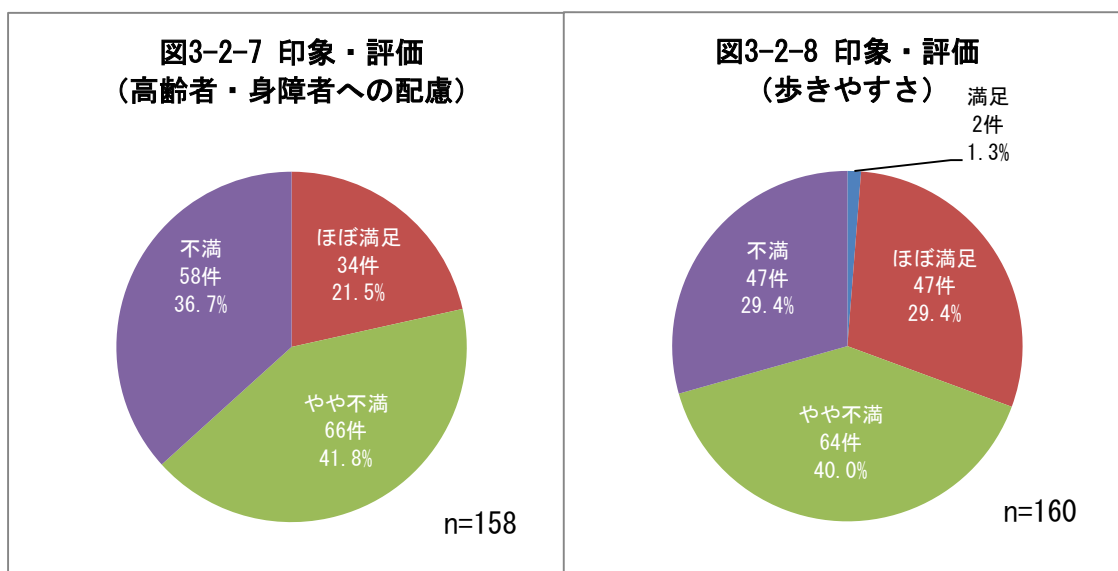


図 3-2-1～8 は、海津市の商店街（今尾、須脇、高須、駒野、石津、津屋）についてどのような印象・評価をお持ちなのか「値段の安い店が多い」、「品質の良い店が多い」、「接客の良い店が多い」、「商店街で何でもそろそろ」、「営業時間」、「商店街の活気・雰囲気」、「高齢者・身障者への配慮」、「歩きやすさ」の8項目を円グラフで表したものです。

図 3-2-1「値段の安い店が多い」については、「やや不満」83件（52.2%）、「不満」48件（30.2%）となっており、あわせて82.4%が不満を感じております。

図 3-2-2「品質の良い店が多い」については、「やや不満」80件（50.6%）、「不満」44件（27.8%）となっており、あわせて78.4%が不満を感じております。

図 3-2-3「接客の良い店が多い」については、「やや不満」65件（40.6%）、「不満」34件（21.3%）となっており、あわせて61.9%が不満を感じております。

図 3-2-4「商店街で何でもそろそろ」については、「やや不満」60件（37.7%）、「不満」88件（55.3%）となっており、あわせて93.0%が不満を感じております。

図 3-2-5「営業時間」については、「やや不満」72件（45.0%）、「不満」53件（33.1%）となっており、あわせて78.1%が不満を感じております。

図 3-2-6「商店街の活気・雰囲気」については、「やや不満」63件（38.9%）、「不満」93件（57.4%）となっており、あわせて96.3%が不満を感じております。

図 3-2-7「高齢者・身障者への配慮」については、「やや不満」66件（41.8%）、「不満」58件（36.7%）となっており、あわせて78.5%が不満を感じております。

図 3-2-8「歩きやすさ」については、「やや不満」64件（40.0%）、「不満」47件（29.4%）となっており、あわせて69.4%が不満を感じております。

印象・評価の比較対象はヨシヅヤやイオンなどの大型店が基準であると推測されますが、「値段の安い店が多い」、「商店街で何でもそろそろ」、「商店街の活気・雰囲気」について「やや不満」、「不満」の割合が高い傾向にあります。しかしながら、商店街の強みでもある「接客の良い店が多い」については、他の印象・評価項目と比べて「満足」、「ほぼ満足」の割合が高くなっています。豊富な商品知識取得による接客と専門的な品揃え、地域情報の交換・発信の場等、地域に密着して商品・サービスの提供の強化を行えば大型店に対抗出来ると考えられます。

(3) 海津市の商店街は10年後にどの様になっていると思われますか。商店街別にお聞かせください。

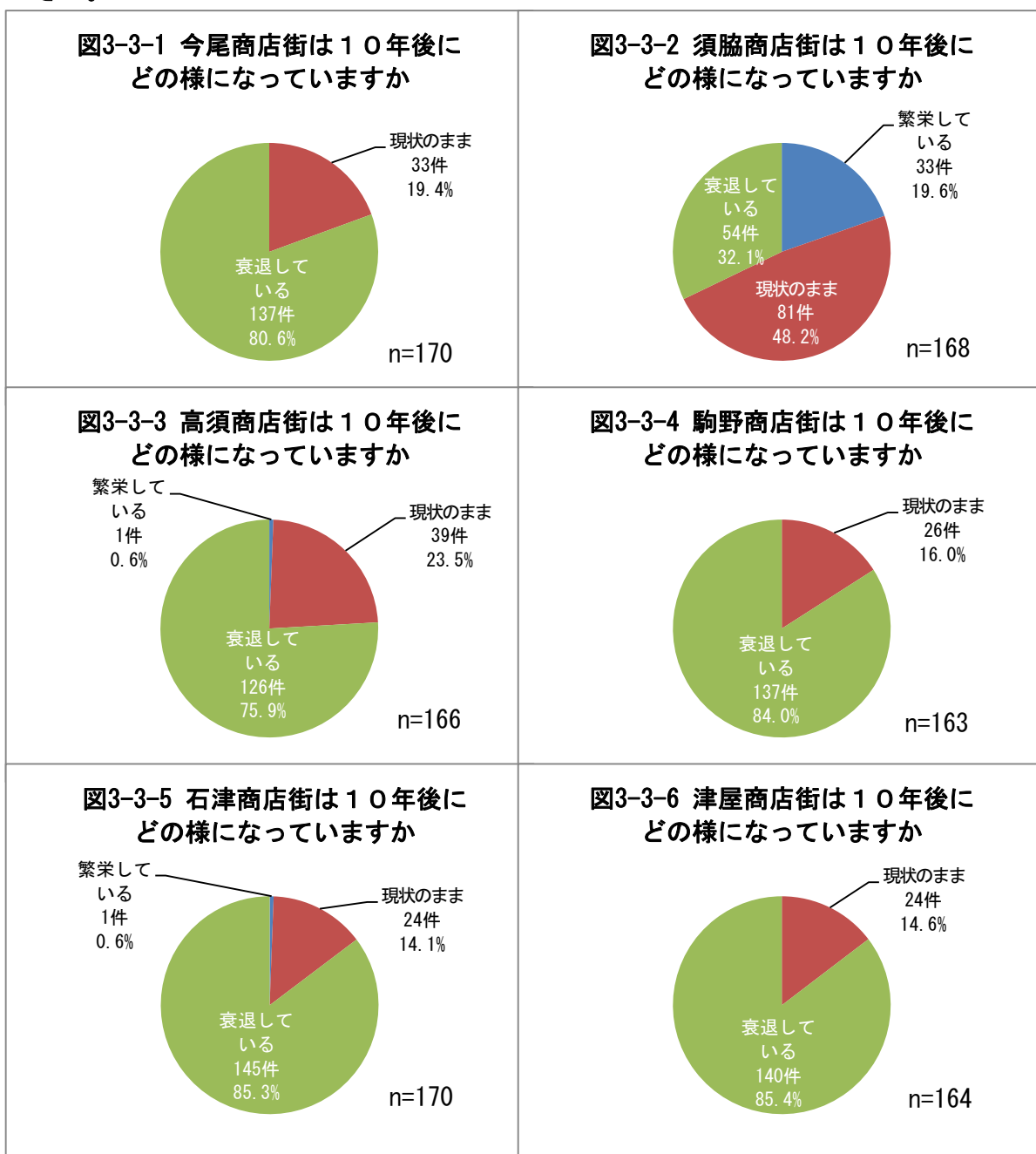


図3-3-1～6は、海津市の商店街（今尾、須脇、高須、駒野、石津、津屋）は10年後にどの様になっていると思われるか商店街別に円グラフで表したものです。

図3-3-1「今尾」については、「衰退している」137件（80.6%）となっています。

図3-3-2「須脇」については、「繁栄している」33件（19.6%）、「現状のまま」81件（48.2%）となっており、他の商店街と比較して特徴的な傾向となっています。

図3-3-3「高須」については、「衰退している」126件（75.9%）となっています。

図3-3-4「駒野」については、「衰退している」137件（84.0%）となっています。

図3-3-5「石津」については、「衰退している」145件（85.3%）となっています。

図3-3-6「津屋」については、「衰退している」140件（85.4%）となっています。

(4) 質問(3)で回答された理由をお聞かせください。 (自由記載となっております。)

< 繁栄している理由 >

(須脇)

- 須脇は観光の中心地、高須は行政の中心地
- 須脇はお千代保稲荷さんへ観光客が来て、その近辺はたぶん繁栄していると思う。しかし、海津市の人口は減っているし、買物もスーパー、ドラッグストア、コンビニにて済ませることが多いので地元のお店に行くことがあまりなくなるのではないかと思う
- お千代保参道以外の繁栄が見通せない
- 須脇はお千代保稲荷のお店に活気があって、いろんな店が入れ替わりながらも話題性を作っている。イノベーションが大切だと思う
- 須脇は門前町として賑わいがあり今後も繁栄する。他は商店街として集客する魅力にかける
- お千代保稲荷はTV等で何回も放送しているので知らない人もやってきてリピーターになっていると思う
- お千代保さんがある須脇商店街は多種多様な店があり、商品構成についても興味をそそるものが多くあり、買物をしていても面白味がある

< 現状のままの理由 >

(須脇)

- 須脇だけは衰退しないと思う
- 須脇地区は、昔ながらの料理店は衰退していくが、新しい店が入り(テナント)軽食、B級グルメなど全体としては現状を維持出来そうである
- 須脇はお千代保さんでテレビなどの番組で有名。他地区からの客も多い。その他商店街は後継者も少なくシャッター通りになっている
- 須脇、石津以外は市内に住んでいても利用しない。商店街が多く何もわからない。チェーン店やコンビニでほとんどが揃うので個人商店は益々厳しくなると思う
- 必要最小限の企業は残る
- 生活に必要な店だけが今残っている。10年後残っている店が多いが20年後はないかも
- 須脇はお千代保さんがあるが、その他は特別集客できる様な目玉がない。何か活性化できる様なものが必要なのではないか
- 須脇は商店街の整備

(高須)

- 高須は庁舎一カ所への移舎による(人の流れが変わる)

(津屋)

- 津屋にいる人は皆、市外へ出て行ってなかなか戻ってこない。若い人が地元にいない
- 現状、特に津屋は商店街とは言えない。須脇ぐらいが商店街と言えると思う

<衰退している理由>

(今尾)

- 今尾は駐車場問題、後継者不足
- 今尾は後継者がいないお店が多いと思う

(高須)

- 高須は商店街から住宅地へと変わってきている。人通りが少ない。集客する目玉がない
- 高須は商店の活性化に欠けている。若者の後継者が少ない

(駒野)

- 駒野は店舗が少なく、店の閉店時間が早い。商品がそろっていない。質が悪い

(共通)

- 後継者不足
- 人を集客する魅力がない
- 大型店がない
- 人口減少
- 今までの店数からいってもこれからますます少なくなり衰退を極めると思う
- 10年後は後継者がいなくて店主年齢を考えると当然、店舗数が減ること
店舗数が少なくなるということは商店街の意味合いがなくなる
- 新しいサービスが期待できないため
- 地元商店街で経営している人たち自身はがんばっているイメージがあるが、その経営者自身
その商店街もしくは地元で買い物をしていない様な気がする。お互いその関係が出来ていない
と長続きはしないと思う
- ①後継ぎがない。②高齢者が車に乗れない。③商店街が何カ所かに分かれている
- 若年層が多く本来あるべき商売の姿が見えない。これからどうあるべきか考える必要がある
- 特別な事はなく、今の全国の流れ
- 買い物は車で移動する方が多い
- 商店街でのメリットが感じられない
- 商店に入りづらい
- 大型商業施設の方が便利（メリットが多い）
- 現状でも商店街といえるような地区は少ない。店が点在しているだけである
- 海津市の人口、特に若年齢の子供を持つ家庭が今後減少していくばかりで、消費や購入量が減
少する
- 少子高齢化、特に子供の減少が影響
- 元気がない、後継者がいない
- 現在でも商店街とはいえない。（廃業等で商店が点在している状況である。）全く魅力を感じ
ない
- 特に改善されている様子がみられない。そして改善の努力が若干みられるも世の中がそれを望
んでおらず、簡単に解決する問題ではない
- 商店にはその職種に合った立地、規模、装置の3点が必要。さらに商品知識・接客態度等、様々
な要素が必要。商店街では上記の要素がほとんどない
- 須脇を除いてその商店街に核となるものがない

- 今のままでは間違いなくすべての商店街は衰退する。品揃え・品質・値段、どれをとっても大型商業施設に負けている
- 須脇以外は店がどんどん閉まっている。住民の人数も減っているように思う
- 買い物に行かない
- 駐車場が整備されていない
- 人口減少と高齢化により若者がお店をやらない
- 現状をみれば想像できる
- 須脇以外現在利用していないため。(他イオンなどで買い物をしている)
- すべての商店街について、①大店舗へ客がながれている。②値段が高い。③品質が悪い
- すべての商店街について大型店に集客されてしまう。値段の安さに負ける
- 大型店にお客様が流れている
- 店主が高齢化して後継者は市外に出ていくから住みにくい町になってきた
- 駐車場が整備されていない店舗には、まず客はこない。老人が店番のため近所の老人しか来ない
- 後継者がいない。駐車場がない。地域住民が減少しているので客数が増える見込みがない
- 店主の高齢化とやる気のなさ
- ほとんどの店のシャッターが閉まって終わっている。若い方が経営していない
- 大型量販店の進出により、一カ所で買い物がすべて済んでしまう。若者の地域離れが多くなりつつある。何も対策されていない。世の中の流れ
- ネット販売及び地域商業の寡占化によって、小規模商店は衰退しがち。大店舗法の影響が国全体に広がった結果。予想出来たこと
- 現在でも衰退しているのに、繁栄する要素がないから無理、他に大手ショッピングモールが沢山ある
- 商売が副業化している
- 駐車場がない。1商店街で全ての買物ができない。全般に割高
- 市の商店街振興の施策があると思えない。大規模店舗、コンビニへのある程度の集客はあるかもしれないが、地域の旧商店街へは高齢者ぐらいしか来店してもらえなくなると思う
- 海津市の商店街に魅力がない。若者が集まる商店街にしてほしい。海津町でいえば県道8号線沿いを活性化してほしい
- 魅力がない、元気がない
- 車中心の生活になったにも関わらず停める場所がない。未来への不安がありすぎて後継者が育たない
- 現状、全くと言っていいほど人が少なく、店が流行っていないため10年後はダメだと思う
- 人口減少、大型店の進出、後継者不足、店主の高齢化
- 閉店される所が多いため
- 大型店の進出。買物だけでなくアミューズメントとしても活用しているので地元へ足が向かない。後継者がいない
- 店の数が減り、普通の家になっていく。後継者がいない
- 須脇以外はどこも盛り上がりにかけるから
- 高齢者でいい人がいない。若者のやる気がない。子供育児学校が多すぎる

- 現状の経営者が世代交代期を迎えているが後継者がいないように思われる。また現状、商店街では1軒だけのがんばりで活性化は難しいと思われる
- 高齢者が多くなり、後継者がいない
- 大型店に行けば価格は安く、品物の数も多く揃ってしまう。車の駐車場もないところへは行けない。道路も狭い
- 若者がいない。大きな企業がない
- 大型スーパーの方が買物をしやすく品揃えがいい。駐車場がない。汚いイメージが店構えから感じられる
- 各商店街は自助努力の形跡が見られない。各商店のお客様への取り組みがよく分からないし、中途半端。なにより各商店一社一社の努力が必要
- 店舗の減少と衰退
- 商店としての活気が感じられないし、品揃えが少ない。一部の商店には、努力の痕跡は見られるが商店街として全体で魅力ある街づくりを推進されるべきと思う
- 人口減と行政を高須に集中させない
- 以前より治安が悪い。足を運びづらい、歩きにくい傾向がある。モラルの低下（店、お客様の両方で）
- 後継者の減少が考えられる
- 後継者がいない。ガレージ化としているところの対策をしようとしめない。街の生き生きさがない。飾りもない
- 大型店等に比較し差別化要素がない。集客イベントを含め消費者ニーズに対応した店がない。商店街を歩いてもこちらがさびしくなる
- 海津市の人口が特にどんどん少なくなっている。もっと家を建てて人を増やす
- 商店街を利用したいと思える雰囲気がない。現状を見て10年後に変わっているとはとても想像できない
- どの商店街でも店の駐車場が少ない。いろんな品物がそろって商店街がない
- 駐車場が狭い
- 須脇以外の商店街については、歯抜け状態、商店街で買い揃えようとしても不可能。商店街としての機能を果たしていない
- 各店が政府の規制緩和によって売上が少ない（大型店が多いため）
- 発展させるための消費者及び客の増強が不明
- 事業を引き継ぐ人がいないと思うから
- 人口が減っている中で若い人が地元で買物をするところがない。若い人が現状買物をしないのではないか
- 大型スーパーへお客様が移っている
- 大型店の方が客は多い
- 活気のない商店では、後継者も育たないだろうし、販売力も低下するのではないか。高齢者が商店街の主要客であるのでさらに購買客が減ってくるのではないか
- 郊外型の大きな店舗などの進出により、少しばかり車を走らせれば容易に買物をすることが出来るため。また、インターネットでの買物も便利であるため
- 大型店の出店につき小売店は衰退する

- 一言でいえば後継者問題だと思うが、須脇だけが残るのみであとは全滅だと思う。空き店舗の活用を行政が斡旋（家賃や税制面で優遇）し、商工会も特別会員として年数を決めて会費の無料化などして育成してはどうかと思う。夢作り協働事業のような市内向け施策だけでなく、「こういうことをやりたい」と言う人を募集したら人口も増えるのではないか
- 客足が遠のき、廃業する店が増えているから
- 後継者がいない。シャッター街を元に戻す案がない
- 個人店での後継者が少なく、新規開業の店に対して環境が良くない。業態を変更しようとしても、業種等での施策などの情報がうまく生かされておらず、商業に特化しての施策等を明確に打ち出すことができない
- 人口減及び高齢化が急激に進行していく状況で、商店街が繁栄出来る要素が見当たらない
- 繁栄しそうにない。若い人の人口減少。子供の減少

(5) 海津市の商店街を魅力的な商店街にするための取り組みについて重要だと思うものをお選びください。

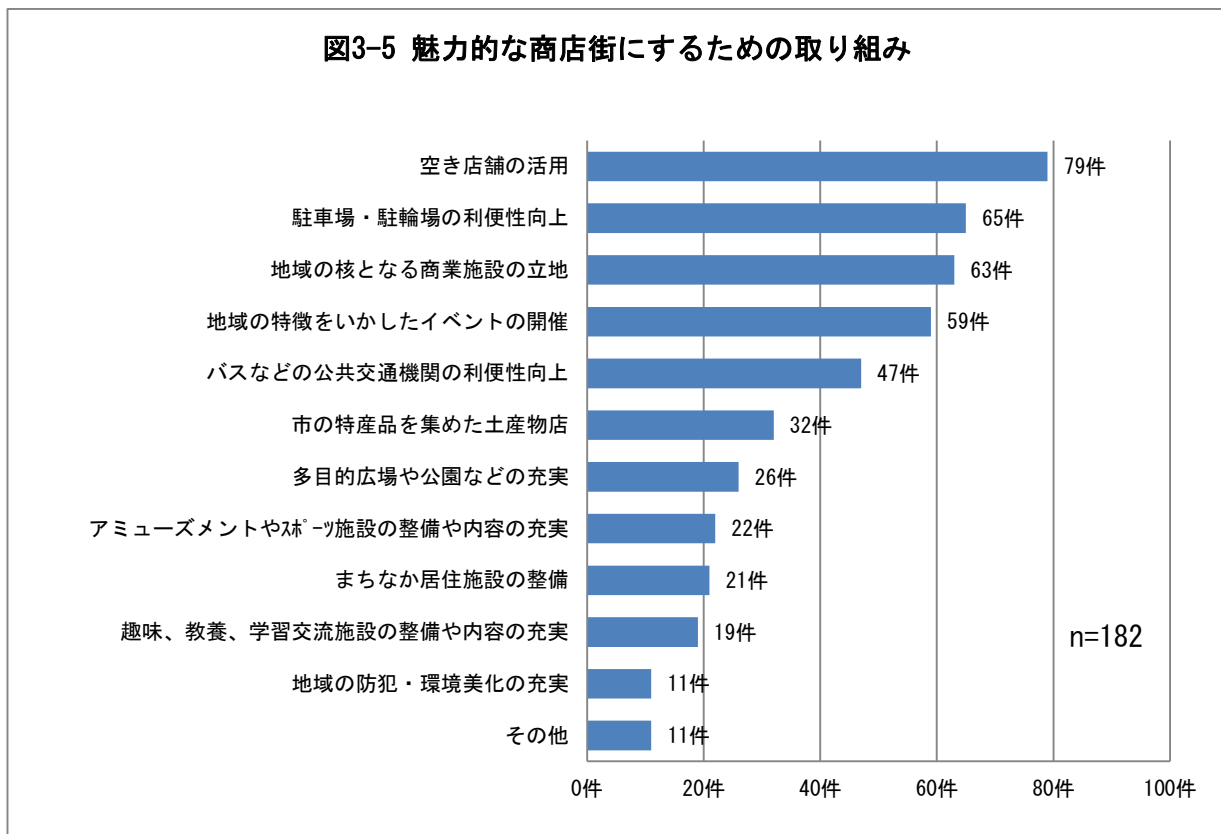


図 3-5 海津市商店街を魅力的な商店街にするための取り組みについては、「空き店舗の活用」79件、「駐車場・駐輪場の利便性向上」65件、「地域の核となる商業施設の立地」63件、「地域の特徴をいかしたイベントの開催」59件が上位となっています。

その他以下のような意見がありました。(自由記載となっております。)

- 市全体の人口を増やすことが一番
- ファミリー層の人口を増やす
- 国策で人口減少を止める
- 歴史的施設との相乗効果
- 商店街の店主がもっと勉強すること
- 一事業主の意識向上
- 次代の者は転職しているから不可能である
- 毎月□□市
- 学童保育所、デイサービス、学習塾
- 市内各地に新しい商業地が必要と思う
- 工場等の増加→人口増加
- 市役所企画課の商工会派遣と企画力の向上
- 行事を行い人の出入りを多くする

(6) 商店街活性化のために行政に望むものは何ですか。

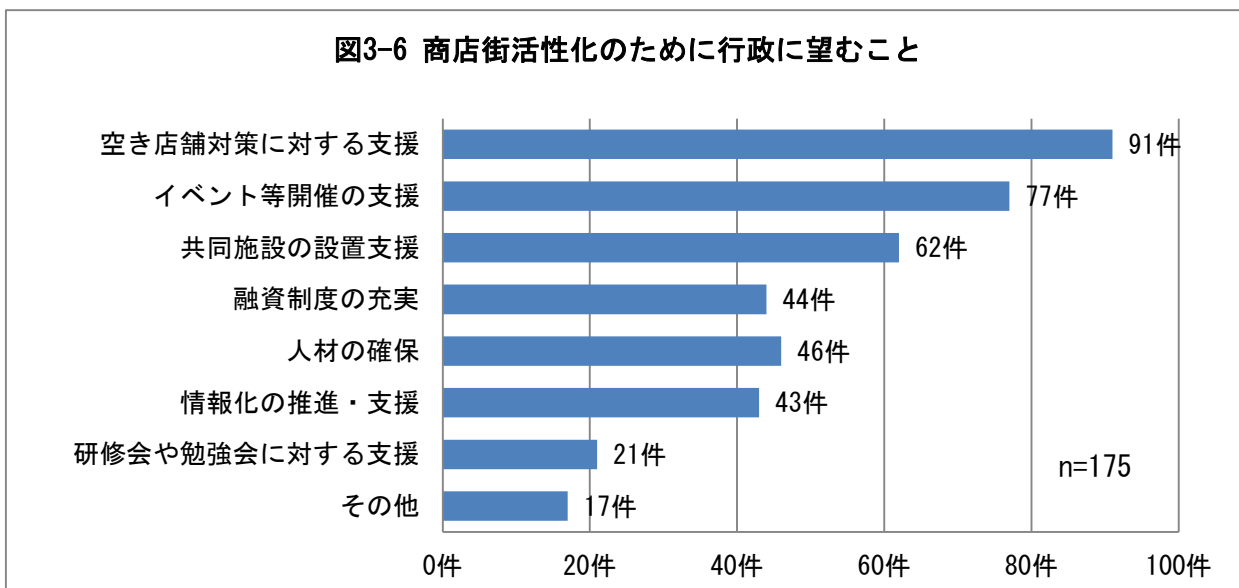


図 3-6 商店街活性化のために行政に望むものについては、「空き店舗対策に対する支援」91 件、「イベント等開催の支援」77 件、「共同施設の設置支援」62 件となっています。その他以下のような意見がありました。(自由記載となっております。)

<空き店舗対策に対する支援>

- 核となる店舗の誘致
- 後継者の確保

<イベント等開催の支援>

- 市のマップの中に商店街の食べ歩き・散策を入れたガイドマップ
- 海津市のポイントの統一化。コミュニティバスの停留所をドラッグストア、スーパーの前にする

<共同施設の設置支援>

- 新しい商業地の確保に協力

<その他>

- 盆踊りなどは市が一本化しているが、各商店街へ任されている旧体制にした方がよい
- 選択肢は全国で行われているから無駄。人口を増やすのみ（10万人以上）
- 子供を産む・育てることができる環境作り
- 市内の歴史的跡地に解説看板の取り付け（統一デザイン）
- 行政に望んでいてはだめだと思う。自分自身が大事
- 商店街そのものより、より住みやすくまずは住民が増えるような政策をとるべき
- コミュニティバスについて、他県ではルート路線で手をあげると停留所でなくても乗降させてくれるところがある
- 交通手段の充実
- 行政に望むものはない
- 商店街の活性化は難しい。個店の活性化を重視したほうがよい
- 現在ではもう遅いと思う。各々の店の後継者が他の勤めにシフトしているため

- 高齢者がアクセスしやすい環境作り
- 若い人が増える様な行政サービス、減税等住みたいまち作り
- 過去からの支援方法ではなく 3～5 年計画での行政企画を提案

(7) 商店街の空き店舗の活用方法は何ですか。

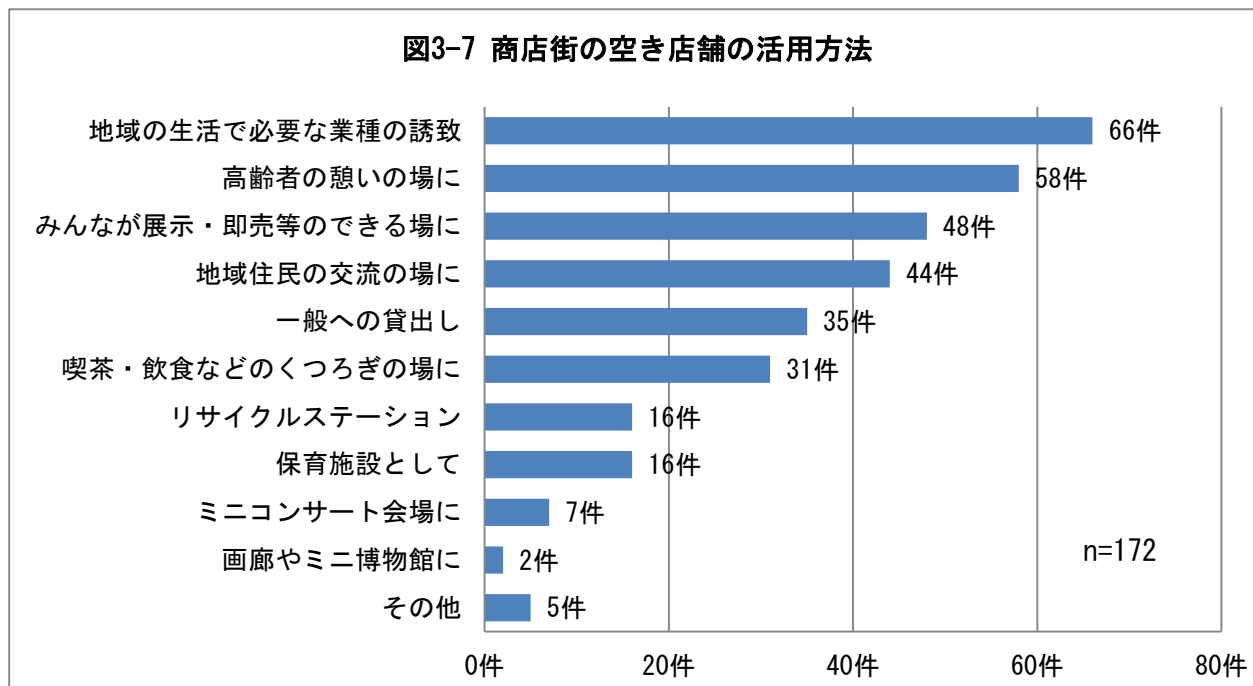


図 3-7 商店街の空き店舗の活用方法については、「地域の生活に必要な業種の誘致」66 件、「高齢者の憩いの場に」58 件、「みんなが展示・即売等のできる場に」48 件、「地域住民の交流の場に」44 件となっています。

その他以下のような意見がありました。(自由記載となっております。)

- 住宅にする
- 無料駐車場
- 飲食店
- 市外からの若い世帯の受入

(8) 海津市の商業、商店街の活性化についてお聞かせください。

1. 商店街にどのようなお店があったら良いと思われますか。 (自由記載となっております。)

(物販関係)

- 駄菓子屋、お菓子屋
- 毎日必要な当たり前の物がいつもあるお店
- 現状では、こだわりのある店で遠くからでも集客できる店
- 何でも揃う活気のある店
- 食料品の店
- 魅力的な核店舗
- マニアックな店。例えるとわからないが、何でも屋はコンビニ等のため必要ない
- 手芸店、お菓子材料専門店
- アンティークショップ
- 各店が自信を持って販売できる品物なり技術で自分を売りにする店
- オンリーワンの商品が売れる店
- 魚は魚屋、肉は肉屋といった専門的なお店。野菜でも地元でとれた地産地消がいいと思う
- ヨシヅヤに負けないようなお店 (値段やおいしさ)、無いものを扱うお店
- 品数の揃った大型店
- ミニコンビニの様な各種類の商品が揃う店 (駐輪・駐車場と共に必要)
- 名古屋大須にみられるように若者をターゲットとした店。住民が行きやすいと思うような店
- 100円ショップ、コンビニ
- 若い子の洋服屋さん、かわいい小物の店
- アンテナショップ(北海道物産展)
- 食料品、衣料品
- 買い回りの出来る中規模店の誘致
- 現在の旧商店街では人と車の共有ができない。新しい商業地があると思う。店は通常的生活用品が揃う店がいる
- 個性のある品揃えのある専門店街
- 日常品が安価で購入可能な店
- この商店街に行けば欲しいものが揃う、もしくはこの商店街でしか手に入らないものがあると
いったこと
- 地域の店をひとつにして、コンビニの様な多様な品物がある店にできればいいと思う
- 手芸、陶芸などが並んだゆったり出来るかわいい店。朝採り野菜等の即売所 (週に数回開催)
- 衣食住に最低必要な店
- 飲食関係の店、ゲーム店
- 食料品の小売店、小間物雑貨品店
- 昔からある生活に必要なもの。〇〇屋〇〇店など多業種でショッピングモールの様な店の種類、
数を揃える

(飲食関係)

- ラーメン等の飲食店
- 夜の営業時間が遅めの飲食店
- 喫茶店などの飲食店。100円ぐらいのものを提供してもらい、茶飲み友達的な人たちと過ごす、小さい子供も集まってくるような場所だとなお良いと思う
- ジャズ喫茶
- 飲食店、有名喫茶店（コメダ、ランプ等）
- 高齢者の飲食店、喫茶店等
- カフェ、居酒屋
- 喫茶店、食事処、惣菜屋など年寄り世帯中心の店がよい。交通手段がない人もいるので
- 地域住民の交流の場であり、またその店を住民希望者が交代でまかないながらくつろげる低価格の飲食店
- おいしいランチの店、テイクアウトの出来る惣菜屋、肉屋のコロッケ、ラーメン・ピザ・アイスクリーム等の店

(サービス・娯楽関係)

- 歓楽街
- 地域にあったサービスを提供する店
- 人が集まりやすい店や公共施設
- リーズナブルな値段で利用できる交流施設。プライバシーに配慮した交流施設
- 乳幼児の診療所
- 空き店舗はリサイクルステーションにして、皆が使って良いことにしたらどうか

(その他)

- 個性的でセンスの良い店
- 夜まで開いている店
- 温泉の近くに何も無い。他の温泉を参考にしては
- 気軽に入れる様な店
- 若者を呼べる業種
- 若者が集まる店
- 立ち入りやすい店（長居できる店）
- 商店街には駐車スペースが少ないため、まず外部から入りやすいようにする必要があるのではないか
- 日本国は海津市という所を知らない。大きくPR。例えば風のコンサート、グルメ大会
- 活性化＝人が集まるには第一に安心、安全な商店街でないといけないと思う。路上駐車やルールを守れない人、車、店は問題。万が一の時に緊急車両が通れないような現状の改善を市全体で取り組んでいただきたい

2. 魅力ある商店街にするためのアイデアがありましたらお教え願います。

(自由記載となっております。)

(ハード面)

- お千代保稲荷をとりまく温泉宿泊施設
- 民間の活力により出店や改装、新商売や新サービスが常にお客様を引き付ける商店街が必要である
- 再開発して品揃えを増やす
- 魅力的な核店舗
- 街並みを統一する
- 商店街の人たちが毎日通えるようなスポーツジムなどが欲しい。大垣や羽島までわざわざ通い、そのあたりでお金を使って食事、買物などを行っているのが現実
- 商店街、文字通り商店が集積された一角を形成すべき。食べ歩き、見て歩きができる街並み歩道があると行きたくなる
- 駐車場が必要
- アーケードの設置、交通網の充実（駐車場等）
- 電気代、家賃が無料または安価の住宅を作る。ソーラーや空き家活用。保育料も無料
- 大型企業の誘致（人口増加）、大型宅地開発
- 何でもある雑貨小売店。飲食大衆食堂。八百屋
- ゆったりとした駐車スペース。バリアフリーな歩行者専用歩道
- 商店街の整備と同時に人口が増える様な住宅、道路の整備が必要だと思う
- 他にはない、ここしかないものをつくる。若い子が行きたくなるような店を作る
(子供が来るなら大人も来る)
- 道路の拡幅、駐車場の確保。お店に行ってみたいと思わせるPR、商品の品揃え、サービスの向上
- 街の駅を作る。街中朝市。空き店舗または空き地の活用。シャッターに芸術アート。全国の美大生またはちびっ子からデザインを募集する
- 農振地区を解除し、新たな商業地区を設ける。ホール等人が集まれる展示場にも使える場所を作り公園のようなくつろげる場所、駐車駐輪場を設ける。バザールは人が集まるため、ホール・公園においてフリーマーケットなどを行う
- 若い子や女性が行きたくなる店がほしい。歩きながらテイクアウトの物を食べたり出来る店
- 各店舗は独立しているが食料品店、飲食店、土産物店、特産品店、旬の野菜・果物を廉価で売る店。若い人が喜びそうなアクセサリ、趣味を扱う店などを集め、買物をしやすくする。空き店舗内に3町から温泉の湯を運んで来て、3種類の足湯を楽しんでもらえるようにする
- 東海三県の特産品の販売。やすらぎを感じる街（めだか、兎を近くで見れる）

(ソフト面)

- 商店街で商売をすると税金が安くなるとか
- 行政が数年もしくは一度商店街を整備してもあまり意味はないと思う。商売とは商売人の欲や希望によって成り立つものであり、その意味で言えば欲をかりたてるような政策を打ち立ててほしい。たとえば、指定の商店街で一定の売上と利益を出すと税負担が補助される
- 見て食べ歩きのできる街並みや月に一度の物産展（地元生産品）を高校生に営業させて、誰もが売りたいものを持ち寄る様なフリーマーケット。これにより集客し、商店街を活性化させる
- 高齢者の憩いの場を作るために助成制度を作る
- リサイクルステーションでフリーマーケットなどする
- 特定の日を決め、魅力ある商品構成と催しで全店が協力しあい、大型店に負けない内容で市(いち)を開き、市民のために貢献していただきたい
- 客が入りやすいお店の育成。安く質の高い商品の集団店舗
- 商業地指定をする。他業種、住宅用である場合は特別税をつける
- 駒野、今尾、須脇など各商店街のお店が自分の所の自慢の商品を持ち寄り、月に1回、土日曜日に売る。(月ごとに順番で各商店街をまわる)
- 地域ブランドの創出。お千代保さんのようなもの。商品ブランドの確立
- 春：桜祭り、夏：七夕祭り、秋：紅葉祭り、冬：イルミネーション祭り
- 空き店舗へ外部の人達を取り入れる。もっと意見を聞く
- お千代保に便乗して海津市の知名度もあげてほしい。昼間の3町スタンプラリーを行う
- 各店の個性を出し協力し合う
- 一般への貸出も良いかと思う

(その他)

- 一極集中。相乗効果が生まれる
- 商店経営者が集まってよく話をする。皆でお金を出し合ってプロを一人雇って仕事をしてもらう
- 店のみを一極集中することで分散及び閑散化している市内商店街にメリハリをつける
- 町全体で一体化するようにする
- 安心、安全な街で魅力ある店、空間が生まれると活性化すると思う
- 人口が多ければアイデアはいらない

2-4 商店や商店街活性化のために行政にご意見・ご要望がありましたらご記入ください。

(自由記載となっております。)

(行政等への具体的な要請)

- いまさら商店や商店街活性化に取り組む必要はない。むしろ、新たな業種や新プロジェクトが展開しやすい制度や条例の見直しが急務である
- ポイントカードの市内統一
- 行政、商工会が一体となって若者が集まる街づくりに努めてほしい。県道8号線沿いの活性化に努めてほしい
- 行政は持てる物資、資金(補助金)を積極的に提供する。商業地区を作り活性化を行うため、ある程度強い政策をとるべき。商工業の代表が集まっている商工会では、強気の策は講じない。条例という、上から押える手も必要かもしれない
- 行政サイドがもっと動くべき。お金だけ出して他に丸投げの姿勢がありありと見てとれる。市の職員自ら企画し、プロジェクトを立ち上げ率先して実行しないと誰もやらないのでは
- 商店街付近の路上駐車を取り締まり
- 活性化のためにも、まず現状をよく知ってほしい。地元の声聞くべき
- 店舗の改修工事、ネオン他、明るくきれいな商店街にするために市の補助金を出してあげたら良いと思う。後継ぎもいない、店もボロボロで修理するお金がない。それではお客も来ないと思う。いくら商店街が良くなっても、人口特に若い層が少ないと発展は不可能だと思う。そのためには、工場、住宅の増加になるように市の施策の方向性が大事だと思う
- 海津市には宿泊施設が1カ所しかなく、お千代保稲荷付近にも欲しい。そのために市と民間との共同体による協議会の創設を望む。市の発展のためには、商工業の活性化が不可欠であり、市内外からの新規事業所の誘致と援助および指導を推進してほしい
- 行政の面で高須中心になっている点が危惧される。海津、南濃、平田とそれぞれの特徴があり、その力を育むよう一極集中にならないことが大切と思う
- 行政のさらなる支援をお願いしたい
- やる気をもって努力したものには褒美(補助金)がある世の中でよい。例えばイベント、売り出し、活性化をしたいと挙手したものを優遇するなど
- 市内に宿泊施設がないので温泉、お千代保稲荷等関連付けて作ればと思う
- 行政と連携して青空商店街(産業祭、農業祭)を月例でやってはどうか、大型店の協力も募る
- 商店街が活性化するのはとても難しいと思う。人口も減っている。海津コミュニティバスで買い物に行く老人も増えていると聞く。往復で100円なので、我々のように自動車がない人々は、近くに店がないのは本当に不便
- これだけ旧商店街が衰退している状態からの活性化は無理。しかし、松平、高須藩三万石、城下町であったこの地なので、高山のような昔の街並み風商店街のミニを一カ所整備するのもいいと思う。予算、出店する意欲のある人がいるか問題はあるが

(後継者対策)

- 魅力ある店づくり等、各自の企業努力もさることながら、後継者問題が企業(店)の存続か廃業かという深刻な状態になると思う
- 商店街については、後継者がいない。今時、車の移動は不可欠。歩行での買物は高齢者ぐらいで、駐車場は利便的に不可欠。また、空き店舗の利用は意外と外来者は歓迎されにくい(地元優先)

(人口減少対策)

- 30~40代での活性化
- 海津市は人口が減っている市のため、人口が増えないと活性化しないと思う
- 商店や商店街を活性化させたいなら、まず住民を増やす政策を打ってからだと思う。若い人たちが住みたくなる街にしなければ、又、来たくなる街にしなければ客足も増えず、何をしても活性化などされない。大きな企業の工業等の誘致などで雇用を作り、住宅を増やせば店も増え、よりよいサービスが住民に還元出来る。その上で地場のブランドや観光を行うのが本来の形ではないか。上辺だけ変えてみても何も変わらない。本当に活性化させたいのであれば、行政が若者また外の人が増えたい街づくりをしてほしい
- 他県との学校の交流、自由化をすすめて、人口流出しないような対策が必要
- 人口増加のみ
- 人口減少、高齢化を大前提とした町づくりを考えていく必要があると思う。また、海津市行政も施策の方向性を明確にし、それに沿った商業をすれば良いと思う

(その他)

- 個々の店が顧客をいかに満足してもらうかに掛かっていると思う。そして次のステップに向かう
- 行政、商工会では商店や商店街を活性化できないと思う。現状では商店の活性化には大企業のフランチャイズや下請けになるのが近道ではないか
- 須臾については特別だと思う。お千代保稲荷はテレビ、マスコミ報道によって来客が増えている。
- 商店街には便利性、商品の量富、若者に気を引き付ける物、カラフル、面白、珍しさ(流行、グルメ、芸能に係る商品、アウトレット商品)などが必要
- イベント等は自分で行う。出店者は全員実行委員会に入り運営を行う。また、準備~片づけに関しても全員出席すること。労力・資金を投じてもやりたい、やる気のある者が計画・実行責任を負う
- なぜここまで商店街が衰退したのか、大手のスーパー等に負けない独自の魅力を築くことが大切だと思う。アイデアが大切だし、はじめは小さな歯車でも次第に大きな歯車を動かすことが出来ると信じ、仲間(人材)をつくることから始めるべき
- 商店や商店街活性化は基本的には各社の努力の上に成り立つものと考え。最初から行政頼り、商工会頼りにしている店は原則退場いただくのが筋かと思う

3. まとめ

今回のアンケート調査をもとに海津市の商店街の現状とこれからの商店街活性化についての課題をまとめると以下ようになります。

○商店街の経営者は、年齢60歳以上の割合が約7割と高く、高齢化により、世代交代の時期や廃業判断の時期が迫ってきています。また、土地・建物ともに自己所有の割合は約8割となり今後さらなる経営悪化や後継者不在により事業承継が出来ない場合には、廃業による空き店舗化が進み、シャッター通りになりやすい傾向にあります。

また、事業継続の予定では、経営者の約3割が「自分の代でやめる」となっており、自分の代でやめたい理由を分析し後継者問題を解決していくことが重要であります。

○商店街は来店による客の割合が高く、車社会の定着等により地域住民の身近に通える「買物の場」となっていると言えます。

平成26年2月の「海津市民の買物動向調査報告書」によると海津市は車の所有率が高く、9割近い世帯はいつも車を利用して買物に出かけており、安心して買物に出かけられるよう、さらなる商店街の駐車場整備が重要であります。

一方、今後高齢化により車を所有しない世帯も急速に増加する傾向にあり、訪問販売や配達、コミュニティバスの商店街迂回ルート、店舗の駐輪場整備、バリアフリーなどの車を所有しない世帯や高齢者世帯への対策が重要であります。

○商店街の現状意識について、須脇以外「衰退している」と感じている割合が約9割と高くなっています。理由は、須脇商店街には千代保稲荷神社があり、度々メディアや旅番組等がテレビで放映されるため定期的に地方から幅広い年齢層の来店客が訪れることや比較的若い経営者の存在も考えられます。

また、商店街の10年後についても須脇以外「衰退している」と感じている割合が約9割と高くなっています。10年後はさらなる人口の減少が予測され、後継者が不在である経営者の年齢を考えると当然に「衰退している」と感じている経営者は多くなると思われれます。

○現状の商店街に対する印象・評価の比較対象は、ヨシヅヤやイオンなどの大型店が基準であると推測されますが、「値段の安い店が多い」、「商店街で何でもそろそろ」、「商店街の活気・雰囲気」について「やや不満」、「不満」の割合が高い傾向にあります。しかしながら、商店街の強みでもある「接客の良い店が多い」については、他の印象・評価項目と比べて「満足」、「ほぼ満足」の割合が高くなっています。入店するきっかけ作りをし、豊富な商品知識取得による接客と専門的な品揃え、地域情報の交換・発信の場、地域に密着した商品・サービスの提供の強化により、商店街の「魅力」の明確化を行えば大型店に対抗出来ると考えられます。

現状の商店街について、食料品、日用品を扱う店「買回品小売店」や飲食店（喫茶店）が不足していると感じられています。

○魅力的な商店街にするための取組みや商店街活性化のために行政に望むことについて、「空き店舗の活用」に最も多くの回答がありました。また、「空き店舗の活用方法」について、「地域の生活に必要な業種の誘致」、「高齢者の憩いの場」、「みんなが展示・即売等のできる場」、「地域住民の交流の場」の回答がありました。

地域住民の減少、若者の地元離れを食い止めるためには、行政の人口減少対策も重要ですが、本来の役割である地域購買者の需要を十分に満たす「買い物の場」としての機能強化だけでなく、伝統や文化の伝承、防犯・環境美化への取組み、各種イベントなど地域の賑わいづくり、産業振興・観光振興など「公共の場」としての役割・機能を発揮していくことが重要であります。

また、商店街利用者の利便性向上のために、ポイントカードの市内統一など、各商店街、地域住民と連携し、海津市全体のまちづくりとしての具体的な仕組みづくりが必要と考えられます。

○商店街に求められる役割として、ハード面整備、ソフト面整備だけでなく、コミュニティの場創出による商店街を中心としたまちづくりがあります。

現在取組まれている、「まちゼミ」、「グルメラリー」は商店街活性化に有効と思われます。

「まちゼミ」は、「各店舗の店主が講師となり、プロならではの専門知識や技術等を無料で参加者に伝授するゼミナール」です。

参加者は、各店舗で身近に商品やサービスの専門知識、店舗の雰囲気を経験できる機会となり、信頼できる「お店」を見つけることができます。

参加店舗は、親子連れから老夫婦まで、幅広い年齢層の参加者に自店の商品・サービス、店舗の「魅力」を伝える機会となり新規顧客の掘り起こしに効果があります。

○最後に、全国の商店街で成功している、商店街にお客を呼び込む仕掛けづくり「街バル」や行政主導で実施する商店街活性化のための「事業費補助金等」の事例があります。

「街バル」は、スペインのバル街に見立てた地元の商店街などが主体となって提供する食べ歩き・飲み歩きのイベントです。お客はあらかじめ綴りのチケットを購入し、飲食店はチケットと引き換えに一品料理を振る舞います。イベントにかかる経費はチケット収入の一部で賄い、行政等の補助金には依存しない持続可能な取組みです。

一品料理は地元の農産物を活かしたメニューであることが多く、遠方からの観光客にとっては魅力であり、地元客にとっても1日で多くの飲食店を知る機会となります。飲食店は顧客を開拓する機会となります。

海津市には、千代保稲荷神社、木曾三川公園、海津温泉、歴史民俗資料館、道の駅などの主な観光施設があり、各施設のイベント時に各商店街が連携し、コミュニティバス等を利用すれば「街バル」の実施は可能と考えられます。

また、「商店街活性化事業費補助金等」の創設も必要と考えられます。愛知県豊田市では「豊田市中心小企業団体等事業費補助金」があります。補助内容は、商店街の活性化を図るために行う情報提供等の共同事業（ソフト事業）、施設・設備整備等に係る共同施設事業（ハード事業）、空き店舗活用支援事業など「商工会、商店街振興組合等の商業団体が実施する商業等の活性化のために必要な事業についてその費用の一部を補助」するもので、商店街活性化に効果があり

ます。

以上、昨年度実施した「海津市民の買物動向調査報告書」と今回実施した「商店街活性化に向けたアンケート調査結果報告書」の結果により、海津市が重点的に行うべき施策は以下と考えられます。

- ①経営者の高齢化による後継者問題の解決支援（空き店舗化対策支援）
- ②商店街来店客の利便性向上に必要なハード事業支援
（駐車場の整備、コミュニティバスの路線再編、バリアフリー等の高齢者対策）
- ③商店街の利用推進に必要なソフト事業支援
（各種イベントを継続的に開催、各商店街の魅力等の情報発信を継続的に実施等）
- ④商店街活性化のために施策を実施する団体等への補助金等の創設