

平成 29 年度

高知県商店街実態アンケート調査 報告書

平成 29 年 1 1 月

高知県商店街振興組合連合会

株式会社若竹まちづくり研究所



— 目 次 —

1. 高知県商店街実態アンケート調査の概要	1
1. アンケート調査の目的	1
2. アンケート調査の概要	1
3. 回収状況	1
4. 設問項目	1
2. 単純集計結果	2
1. 個店の概要	2
2. 個店の景況状況	5
3. 後継者の状況	14
4. 海外旅行者の状況	18
5. 要望・意見	22
6. 自由回答整理	27
3. クロス集計結果	30
1. 業種別	30
2. 商店街別	36
4. 考察	62
1. 全体考察	62
2. 商店街別考察	64
3. 対策方針	65
4. 基本的な方策	66
5. 商店街別傾向カルテ	67

— 参考資料 —

1. 自由回答・その他意見
2. アンケート設問項目設定の考え方
3. 高知県商店街実態調査検討委員会 協議記録

1. 高知県商店街実態アンケート調査の概要

【1. アンケート調査の目的】

商店街は単なる消費の場ではなく、地域の歴史・伝統・文化の継承、住民のコミュニティの場など、地域経済において重要な役割を担っている。

しかしながら、近年、商店街では、少子高齢化による通行量・売上高の減少に加え、経営者の高齢化や後継者不足など、多くの課題を抱えている。商店街全体の底上げ・活性化を図るためには、それぞれの個店に応じた支援を行うことが重要である。そのため、今年度において、各個店の現状・ニーズの調査及び分析を行い、今後の効果的な支援活動の基礎ベースを築くことで、個店が抱える課題解決を図り、商店街全体の方向性を見出すこととする。

【2. アンケート調査の概要】

1) 調査実施期間

8月28日～9月8日（配布2週間後に各商店街担当者が回収）

2) 調査先

- ①高知県商店街振興組合連合会21会員 690店舗
＜別添「会員名簿」参照＞
※東新町商店街振興組合は解散準備中
※組合員店舗以外については調査対象外
- ②会員以外の商店街振興組合：中央町商店街振興組合（土佐清水市）

3) アンケート配布及び回収

- ①商振連事務局より調査票及びのり付封筒を各組合に持参又は郵送
- ②各商店街で組合員に配布及び封入後調査票を回収
- ③各商店街から直接又は商振連事務局を介して委託先に回収・分析

【3. 回収状況】

- ・配布数：690通
- ・回収数：514通 回収率：74.5%

【4. 設問項目】

- 1. 貴店の概要
- 2. 貴店の景況状況
- 3. 貴店の後継者状況
- 4. 貴店の所属する商店街における海外旅行者の状況
- 5. 貴店の所属する商店街振興組合への要望・意見
- 6. 自由回答

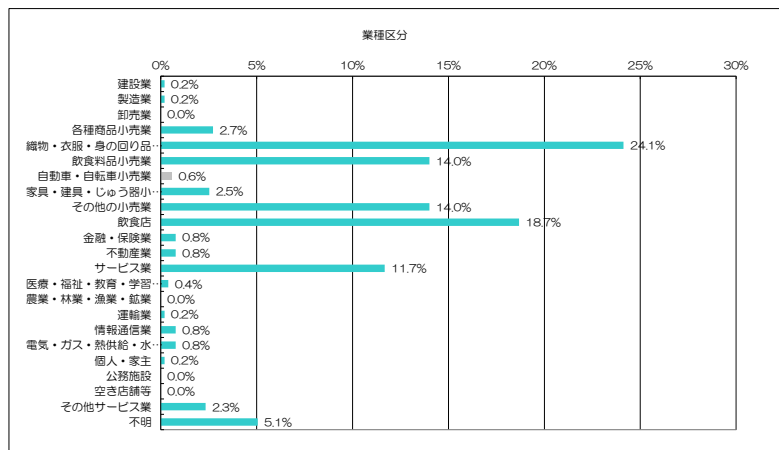
2. 単純集計結果

【1. 個店の概要】

1) 業種

・「織物・衣服・身の回り品小売業」が124人（24.1％）と最も多くなっており、ついで、「飲食店」が96人（18.7％）、「その他の小売業」が72人（14.0％）となっている。

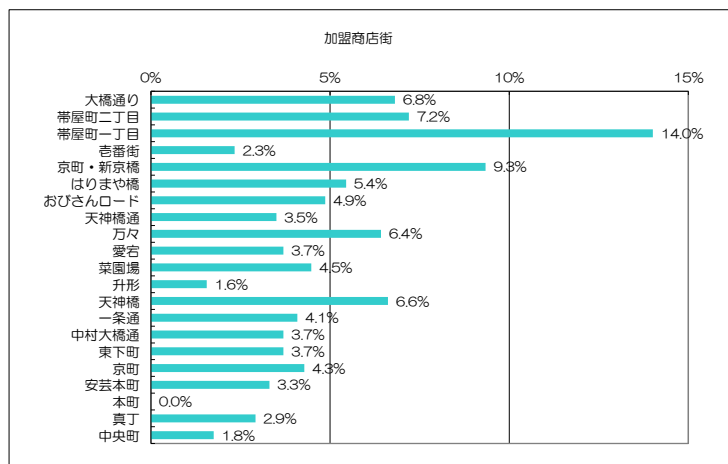
項目	回答数 (人)	割合 (%)
1 建設業	1	0.2%
2 製造業	1	0.2%
3 卸売業	0	0.0%
4 各種商品小売業	14	2.7%
5 織物・衣服・身の回り品小売業	124	24.1%
6 飲食品小売業	72	14.0%
7 自動車・自転車小売業	3	0.6%
8 家具・建具・じゅうたん小売業	13	2.5%
9 その他の小売業	72	14.0%
10 飲食店	96	18.7%
11 金融・保険業	4	0.8%
12 不動産業	4	0.8%
13 サービス業	60	11.7%
14 医療・福祉・教育・学習支援業	2	0.4%
15 農業・林業・漁業・鉱業	0	0.0%
16 運輸業	1	0.2%
17 情報通信業	4	0.8%
18 電気・ガス・熱供給・水道業	4	0.8%
19 個人・家主	1	0.2%
20 公務施設	0	0.0%
21 空き店舗等	0	0.0%
22 その他サービス業	12	2.3%
0 不明	26	5.1%
合計	514	100.0%



2) 商店街別回収数

・「帯屋町一丁目」が72人（14.0％）と最も多くなっており、ついで、「京町・新京橋」が48人（9.3％）、「帯屋町二丁目」が37人（7.2％）となっている。

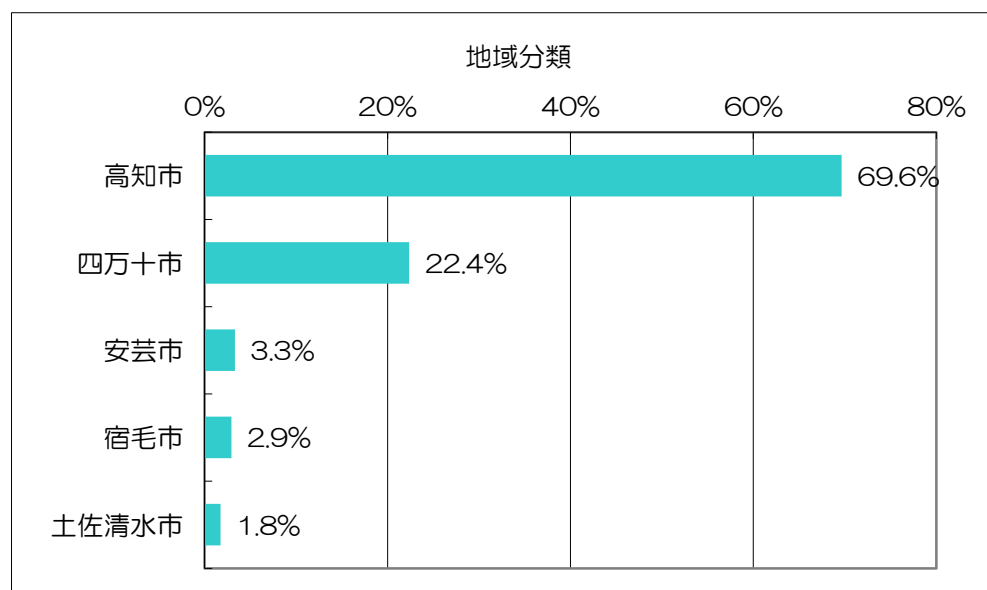
項目	回答数 (人)	割合 (%)
1 大橋通り	35	6.8%
2 帯屋町二丁目	37	7.2%
3 帯屋町一丁目	72	14.0%
4 番町	12	2.3%
5 京町・新京橋	48	9.3%
6 はりまや橋	28	5.4%
7 おびさんロード	25	4.9%
8 天神橋通	18	3.5%
9 万々	33	6.4%
10 愛宕	19	3.7%
11 菜園場	23	4.5%
12 升形	8	1.6%
13 天神橋	34	6.6%
14 一条通	21	4.1%
15 中村大橋通	19	3.7%
16 東下町	19	3.7%
17 京町	22	4.3%
18 安芸本町	17	3.3%
19 本町	0	0.0%
20 真丁	15	2.9%
21 中央町	9	1.8%
合計	514	100.0%



3. 地域分類

- 「高知市」が358人（69.6%）と最も多くなっており、ついで、「四万十市」が115人（22.4%）、「安芸市」が17人（3.3%）となっている。

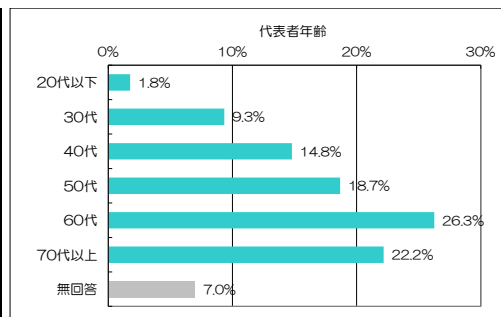
項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	高知市	358	69.6%
2	四万十市	115	22.4%
3	安芸市	17	3.3%
4	宿毛市	15	2.9%
5	土佐清水市	9	1.8%
合計		514	100.0%



4. 代表者年齢

- ・「60代」が135人（26.3%）と最も多くなっており、ついで、「70代以上」が114人（22.2%）、「50代」が96人（18.7%）となっている。

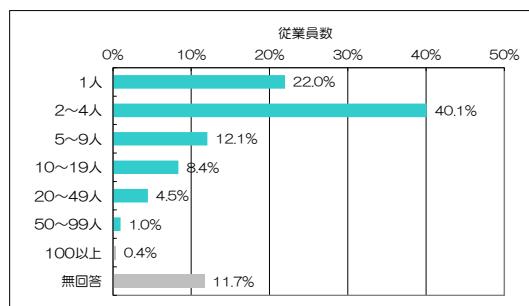
項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	20代以下	9	1.8%
2	30代	48	9.3%
3	40代	76	14.8%
4	50代	96	18.7%
5	60代	135	26.3%
6	70代以上	114	22.2%
0	無回答	36	7.0%
99	無効	1	0.2%
合計		514	100.0%



5. 従事者数

- ・「2～4人」が206人（40.1%）と最も多くなっており、ついで、「1人」が113人（22.0%）、「5～9人」が62人（12.1%）となっている。

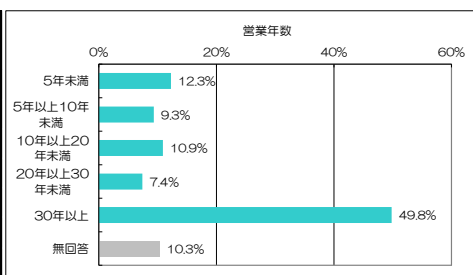
項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	1人	113	22.0%
2	2～4人	206	40.1%
3	5～9人	62	12.1%
4	10～19人	43	8.4%
5	20～49人	23	4.5%
6	50～99人	5	1.0%
7	100以上	2	0.4%
0	無回答	60	11.7%
合計		514	100.0%



6. 営業年数

- ・「30年以上」が256人（49.8%）と最も多くなっており、ついで、「5年未満」が63人（12.3%）、「10年以上20年未満」が56人（10.9%）となっている。

項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	5年未満	63	12.3%
2	5年以上10年未満	48	9.3%
3	10年以上20年未満	56	10.9%
4	20年以上30年未満	38	7.4%
5	30年以上	256	49.8%
0	無回答	53	10.3%
合計		514	100.0%

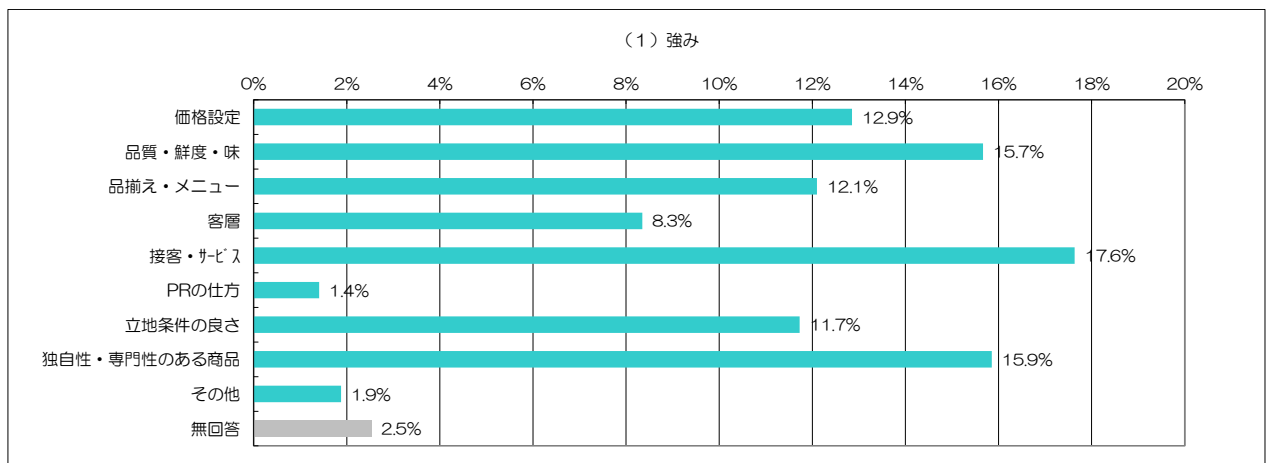


【2. 個店の景況状況】

(1) 貴店の強みについてお答えください。(3つ以内に○) ※複数回答のため、母数変動

・「接客・サービス」が188人(17.6%)と最も多くなっており、ついで、「独自性・専門性のある商品」が169人(15.9%)、「品質・鮮度・味」が167人(15.7%)となっている。

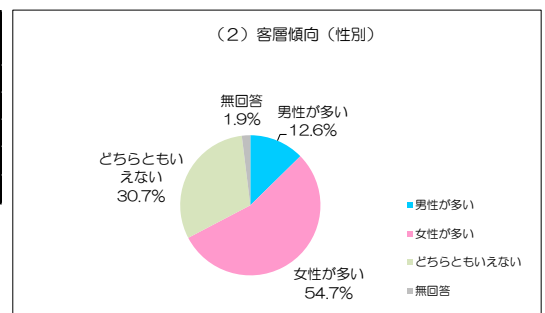
項目	回答数 (人)	割合 (%)
1 価格設定	137	12.9%
2 品質・鮮度・味	167	15.7%
3 品揃え・メニュー	129	12.1%
4 客層	89	8.3%
5 接客・サービス	188	17.6%
6 PRの仕方	15	1.4%
7 立地条件の良さ	125	11.7%
8 独自性・専門性のある商品	169	15.9%
9 その他	20	1.9%
0 無回答	27	2.5%
合計	1,066	100.0%



(2) 貴店の客層傾向(性別)についてお答えください。(1つだけ○)

・「女性が多い」が281人(54.7%)と最も多くなっており、ついで「どちらともいえない」が158人(30.7%)、「男性が多い」が65人(12.6%)となっている。

項目	回答数 (人)	割合 (%)
1 男性が多い	65	12.6%
2 女性が多い	281	54.7%
3 どちらともいえない	158	30.7%
0 無回答	10	1.9%
合計	514	100.0%

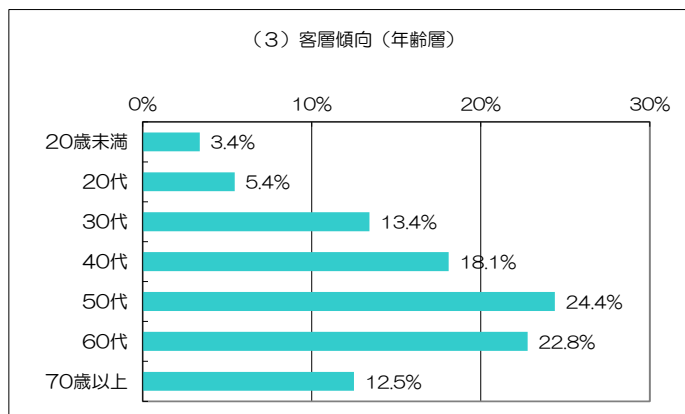


(3) 貴店の客層傾向（年齢層）についてお答えください。（3つ以内に○）

※複数回答のため、母数変動

- ・「50代」が318人（24.4%）と最も多くなっており、ついで、「60代」が297人（22.8%）、「40代」が236人（18.1%）となっている。

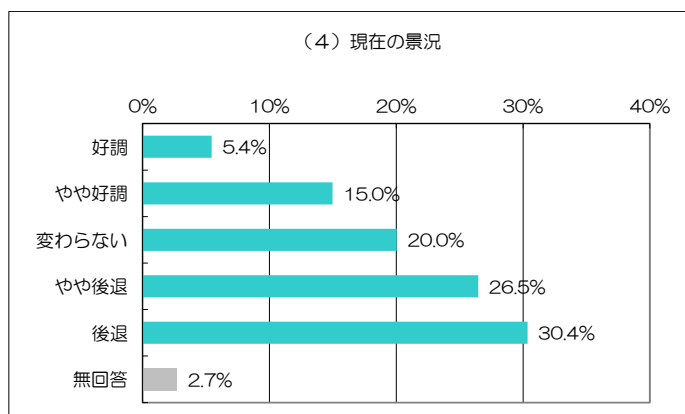
項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	20歳未満	44	3.4%
2	20代	71	5.4%
3	30代	175	13.4%
4	40代	236	18.1%
5	50代	318	24.4%
6	60代	297	22.8%
7	70歳以上	163	12.5%
合計		1,304	100.0%



(4) 5年前（出店5年以内の場合は開店当初）と比較した貴店の現在の景況についてお答えください。（1つだけ○）

- ・「後退」が156人（30.4%）と最も多く、ついで、「やや後退」が136人（26.5%）、「変わらない」が103人（20.0%）となっている。

項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	好調	28	5.4%
2	やや好調	77	15.0%
3	変わらない	103	20.0%
4	やや後退	136	26.5%
5	後退	156	30.4%
0	無回答	14	2.7%
合計		514	100.0%

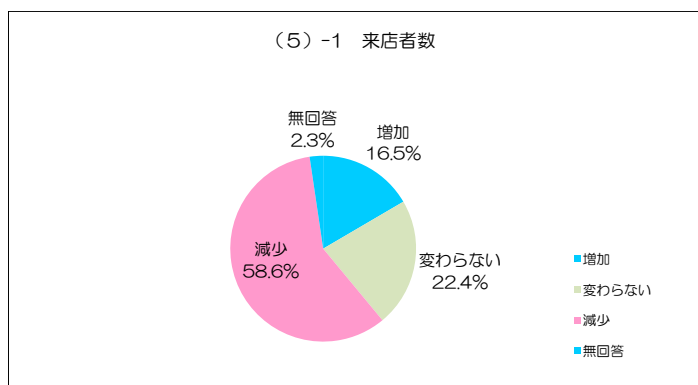


(5) 貴店の状況及び課題についてお答えください。(各設問それぞれ1つに○)

1. 5年前と比較した来店者数の増減(出店5年以内の場合は開店当初)

・「減少」が301人(58.6%)と最も多く、ついで、「変わらない」が115人(22.4%)
「増加」が85人(16.5%)となっている。

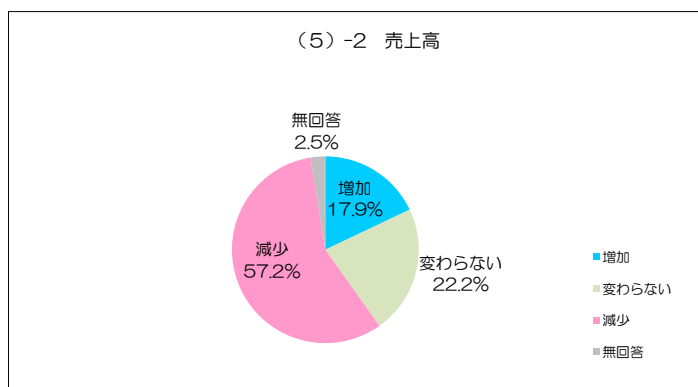
項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	増加	85	16.5%
2	変わらない	115	22.4%
3	減少	301	58.6%
0	無回答	12	2.3%
99	無効	1	0.2%
合計		514	100.0%



2. 5年前と比較した売上高の増減(出店5年以内の場合は開店当初)

・「減少」が294人(57.2%)と最も多く、ついで、「変わらない」が114人(22.2%)
「増加」が92人(17.9%)となっている。

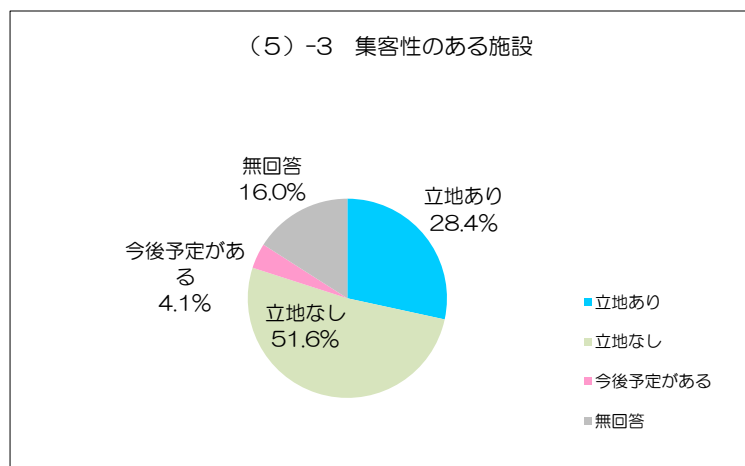
項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	増加	92	17.9%
2	変わらない	114	22.2%
3	減少	294	57.2%
0	無回答	13	2.5%
99	無効	1	0.2%
合計		514	100.0%



3. 周辺への集客性のある施設・店舗の立地

・「立地なし」が265人（51.6%）と最も多く、ついで、「立地あり」が146人（28.4%）、
「今後予定がある」が21人（4.1%）となっている。

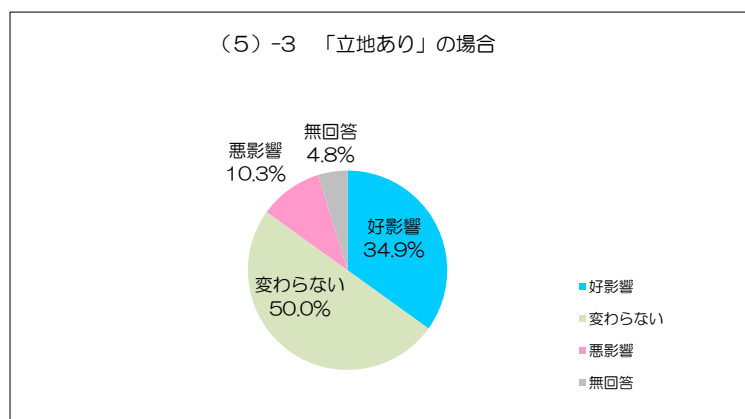
項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	立地あり	146	28.4%
2	立地なし	265	51.6%
3	今後予定がある	21	4.1%
0	無回答	82	16.0%
合計		514	100.0%



※立地ありを選択した場合 ※母数「立地あり 146人」

・「変わらない」が73人（50.0%）と最も多く、ついで、「好影響」が51人（34.9%）、
「悪影響」が15人（10.3%）となっている。

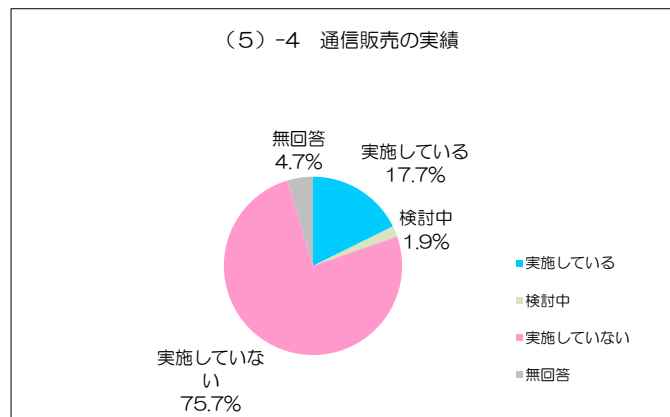
項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	好影響	51	34.9%
2	変わらない	73	50.0%
3	悪影響	15	10.3%
0	無回答	7	4.8%
合計		146	100.0%



4. 通信販売の実施

- ・「実施していない」が389人（75.7%）と最も多く、ついで、「実施している」が91人（17.7%）、「検討中」が10人（1.9%）となっている。

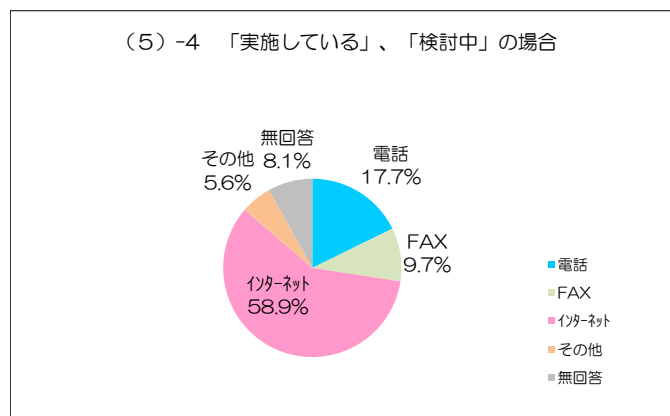
項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	実施している	91	17.7%
2	検討中	10	1.9%
3	実施していない	389	75.7%
0	無回答	24	4.7%
99	無効	0	0.0%
合計		514	100.0%



※実施している or 検討中の場合 ※複数回答のため、母数変動

- ・「インターネット」が73人（59.3%）と最も多く、ついで、「電話」が22人（17.9%）、「FAX」が12人（9.8%）となっている。

項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	電話	22	17.7%
2	FAX	12	9.7%
3	インターネット	73	58.9%
4	その他	7	5.6%
0	無回答	10	8.1%
合計		124	100.0%



■課題

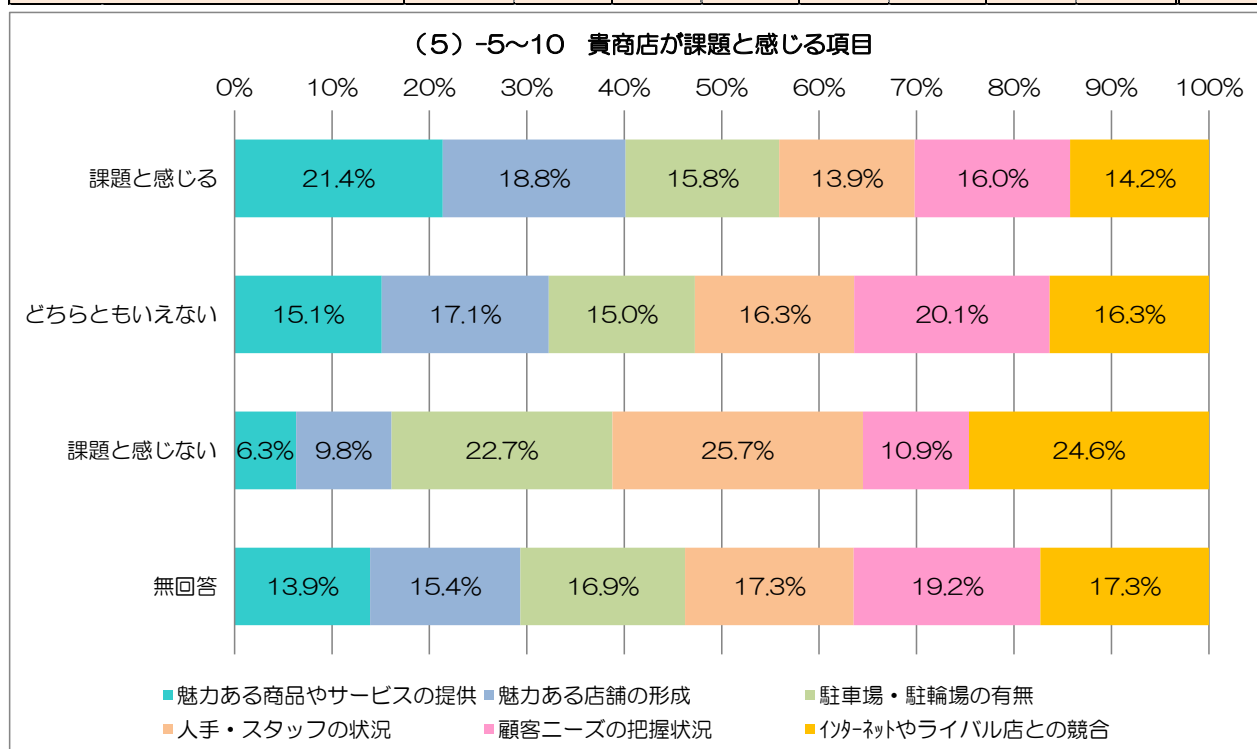
・「課題とを感じる」

「魅力ある商品やサービスの提供」が314人（21.4%）と最も多く、ついで、「魅力ある店舗の形成」が276人（18.8%）、「顧客ニーズの把握状況」が234人（15.9%）となっている。

・「課題と感じない」

「人出・スタッフの状況」が118人（25.5%）と最も多く、ついで、「インターネットやライバル店との競合」が113人（24.5%）、「駐車場・駐輪場の有無」が106人（22.9%）となっている。

項目		課題とを感じる		どちらともいえない		課題と感じない		無回答		計
		回答数 (人)	割合 (%)	回答数 (人)	割合 (%)	回答数 (人)	割合 (%)	回答数 (人)	割合 (%)	合計
5	魅力ある商品やサービスの提供	314	21.4%	134	15.1%	29	6.3%	37	13.9%	514
6	魅力ある店舗の形成	276	18.8%	152	17.1%	45	9.7%	41	15.4%	514
7	駐車場・駐輪場の有無	230	15.7%	133	15.0%	106	22.9%	45	16.9%	514
8	人手・スタッフの状況	205	14.0%	145	16.3%	118	25.5%	46	17.3%	514
9	顧客ニーズの把握状況	234	15.9%	178	20.0%	51	11.0%	51	19.2%	514
10	インターネットやライバル店との競合	209	14.2%	146	16.4%	113	24.5%	46	17.3%	514
合計		1,468	100.0%	888	100.0%	462	100.0%	266	100.0%	3,084

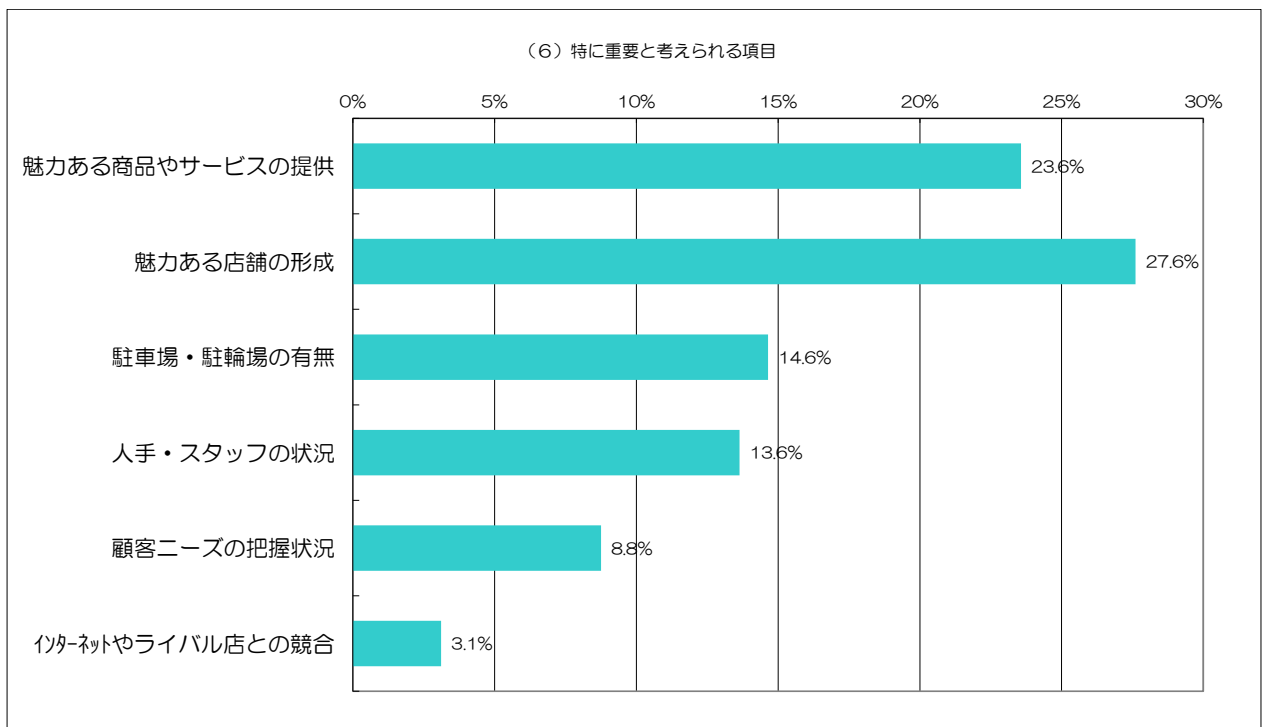


(6) 貴店において課題(5～10)で特に重要と考えられる項目の番号を記入してください。

(3つ以内に○) ※複数回答のため、母数変動

・「魅力ある店舗の形成」が328人(27.6%)と最も多く、ついで、「魅力ある商品やサービスの提供」が280人(23.6%)、「駐車場・駐輪場の有無」が174人(14.6%)となっている。

項目	回答数 (人)	割合 (%)	回答数 (人)	割合 (%)	回答数 (人)	割合 (%)	回答数 (人)	割合 (%)
5 魅力ある商品やサービスの提供	272	52.9%	4	1.2%	4	1.2%	280	23.6%
6 魅力ある店舗の形成	48	9.3%	140	41.5%	140	41.5%	328	27.6%
7 駐車場・駐輪場の有無	48	9.3%	63	18.7%	63	18.7%	174	14.6%
8 人手・スタッフの状況	28	5.4%	67	19.9%	67	19.9%	162	13.6%
9 顧客ニーズの把握状況	8	1.6%	48	14.2%	48	14.2%	104	8.8%
10 インターネットやライバル店との競合	7	1.4%	15	4.5%	15	4.5%	37	3.1%
0 無回答	88	17.1%					88	7.4%
99 無効	15	2.9%					15	1.3%
合計	514	100.0%	337	100.0%	337	100.0%	1,188	100.0%

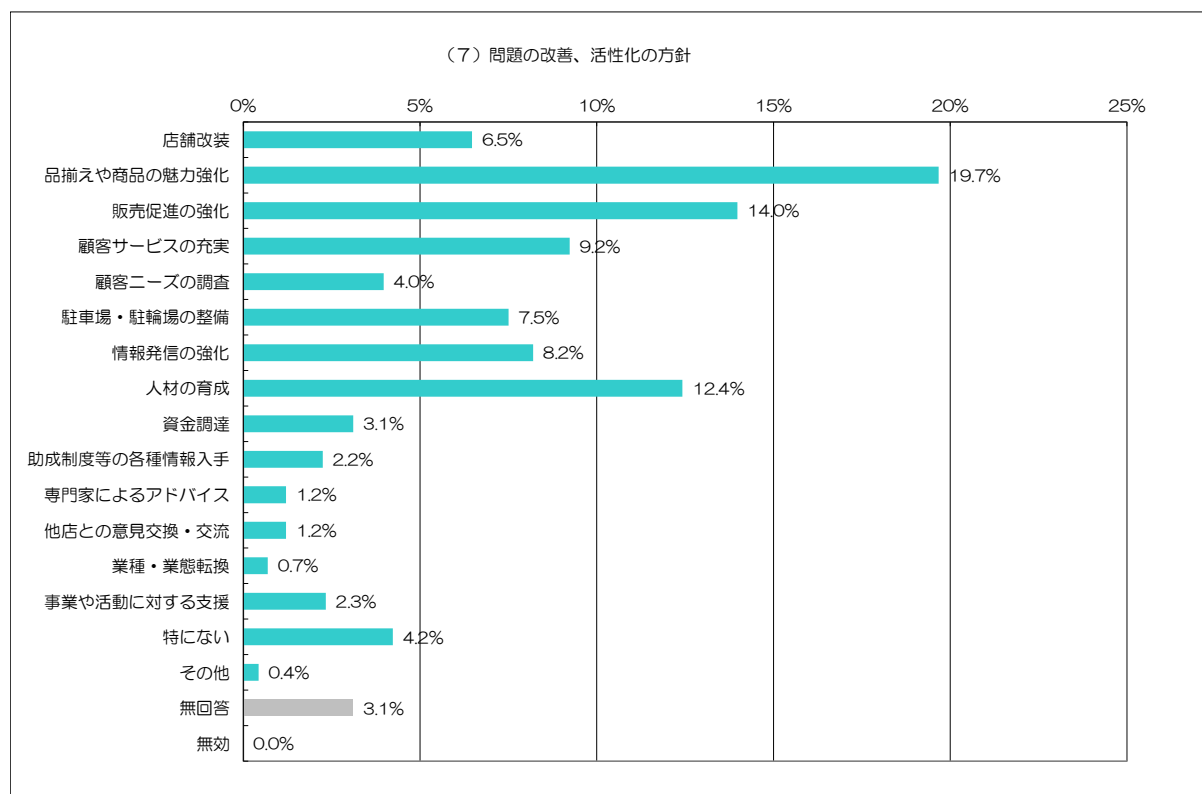


(7) 貴店の抱える問題の改善、活性化に必要な方針についてお答えください。

(3つ以内に○) ※複数回答のため、母数変動

・「品揃えや商品の魅力強化」が228人(19.7%)と最も多く、ついで、「販売促進の強化」が162人(14.0%)、「人材の育成」が144人(12.4%)となっている。

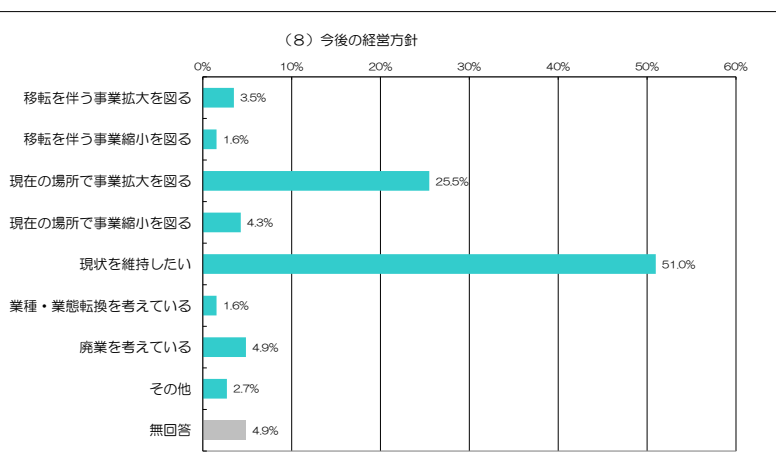
項目	回答数 (人)	割合 (%)	回答数 (人)	割合 (%)	回答数 (人)	割合 (%)	回答数 (人)	割合 (%)	回答数 (人)	割合 (%)
1 店舗改装	75	14.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	75	6.5%
2 品揃えや商品の魅力強化	194	37.7%	34	9.3%	0	0.0%	0	0.0%	228	19.7%
3 販売促進の強化	63	12.3%	91	24.9%	8	3.1%	0	0.0%	162	14.0%
4 顧客サービスの充実	28	5.4%	53	14.5%	25	9.7%	1	0.2%	107	9.2%
5 顧客ニーズの調査	5	1.0%	24	6.6%	13	5.0%	4	0.8%	46	4.0%
6 駐車場・駐車場の整備	29	5.6%	42	11.5%	15	5.8%	1	0.2%	87	7.5%
7 情報発信の強化	12	2.3%	41	11.2%	40	15.5%	2	0.4%	95	8.2%
8 人材の育成	20	3.9%	43	11.7%	78	30.2%	3	0.6%	144	12.4%
9 資金調達	3	0.6%	12	3.3%	20	7.8%	1	0.2%	36	3.1%
10 助成制度等の各種情報入手	1	0.2%	8	2.2%	14	5.4%	3	0.6%	26	2.2%
11 専門家によるアドバイス	0	0.0%	4	1.1%	8	3.1%	2	0.4%	14	1.2%
12 他店との意見交換・交流	2	0.4%	3	0.8%	8	3.1%	1	0.2%	14	1.2%
13 業種・業態転換	0	0.0%	4	1.1%	4	1.6%	0	0.0%	8	0.7%
14 事業や活動に対する支援	0	0.0%	4	1.1%	20	7.8%	3	0.6%	27	2.3%
15 特にない	44	8.6%	3	0.8%	2	0.8%	0	0.0%	49	4.2%
16 その他	2	0.4%	0	0.0%	3	1.2%	0	0.0%	5	0.4%
0 無回答	36	7.0%							36	3.1%
99 無効	0	0.0%							0	0.0%
合計	514	100.0%	366	100.0%	258	100.0%	21	4.1%	1,159	100.0%



(8) 貴店の今後5年間の経営方針についてお答えください。(1つだけ○)

・「現状を維持したい」が261人(51.0%)と最も多く、ついで、「現在の場所で事業拡大を図る」が130人(25.4%)、「廃業を考えている」が25人(4.9%)となっている。

項目	回答数 (人)	割合 (%)
1 移転を伴う事業拡大を図る	18	3.5%
2 移転を伴う事業縮小を図る	8	1.6%
3 現在の場所で事業拡大を図る	131	25.5%
4 現在の場所で事業縮小を図る	22	4.3%
5 現状を維持したい	262	51.0%
6 業種・業態転換を考えている	8	1.6%
7 廃業を考えている	25	4.9%
8 その他	14	2.7%
0 無回答	25	4.9%
99 無効	1	0.2%
合計	514	100.0%

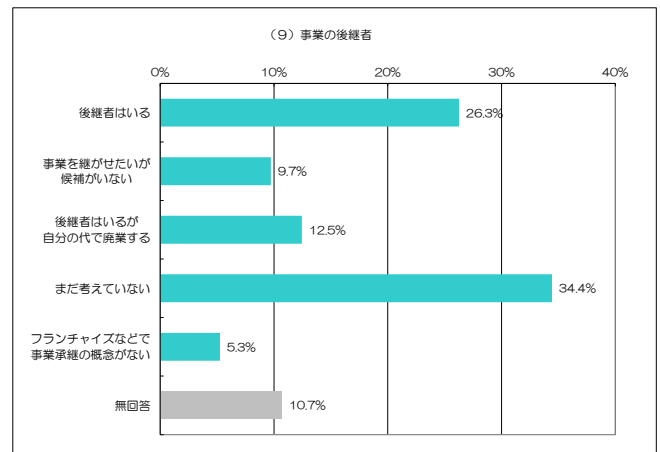


【3. 後継者の状況】

(9) 事業の後継者についてお答えください。(1つだけ〇)

- ・「まだ考えていない」が177人(34.4%)と最も多く、ついで、「後継者はいる」が135人(26.3%)、「後継者はいるが自分の代で廃業する」が64人(12.5%)となっている。

項目	回答数 (人)	割合 (%)
1 後継者はいる	135	26.3%
2 事業を継がせたいが候補がない	50	9.7%
3 後継者はいるが自分の代で廃業する	64	12.5%
4 まだ考えていない	177	34.4%
5 フランチャイズなどで事業承継の概念がない	27	5.3%
0 無回答	55	10.7%
99 無効	6	1.2%
合計	514	100.0%

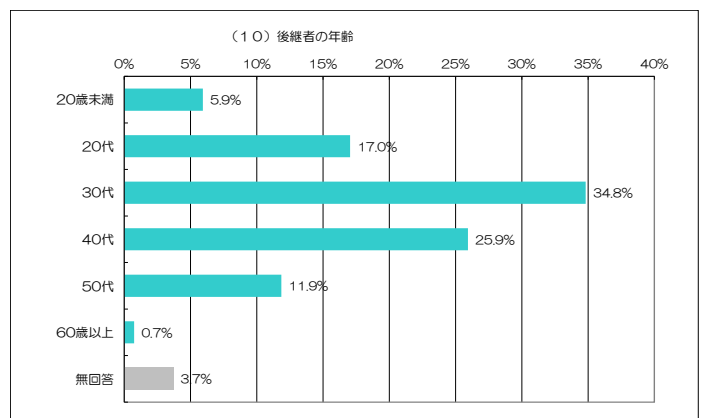


→「1. 後継者はいる」を選択された方

(10) 後継者の年齢についてお答えください。(1つだけ〇) ※「後継者はいる 135人」

- ・「30代」が47人(34.8%)と最も多く、ついで、「40代」が35人(25.9%)、「20代」が23人(17.0%)となっている。

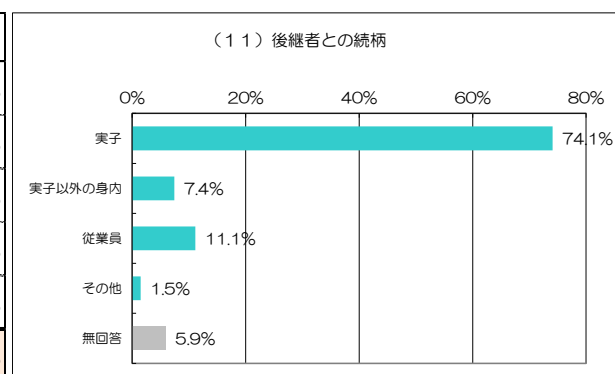
項目	回答数 (人)	割合 (%)
1 20歳未満	8	5.9%
2 20代	23	17.0%
3 30代	47	34.8%
4 40代	35	25.9%
5 50代	16	11.9%
6 60歳以上	1	0.7%
0 無回答	5	3.7%
合計	135	100.0%



(11) 後継者との続柄についてお答えください。(1つだけ○) ※「後継者はいる 135人」

- ・「実子」が100人(74.1%)と最も多く、ついで、「従業員」が15人(11.1%)、「実子以外の身内」が10人(7.4%)となっている。

項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	実子	100	74.1%
2	実子以外の身内	10	7.4%
3	従業員	15	11.1%
4	その他	2	1.5%
0	無回答	8	5.9%
合計		135	100.0%

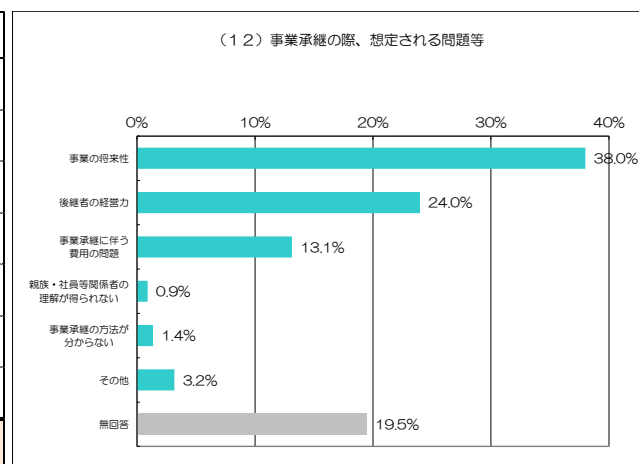


(12) 事業承継の際、想定される問題や不安な事項についてお答えください。

(3つ以内に○) ※複数回答のため、母数変動

- ・「事業の将来性」が84人(38.0%)と最も多く、ついで、「後継者の経営力」が53人(24.0%)、「事業承継に伴う費用の問題」が29人(13.1%)となっている。

項目		合計	割合 (%)
1	事業の将来性	84	38.0%
2	後継者の経営力	53	24.0%
3	事業承継に伴う 費用の問題	29	13.1%
4	親族・社員等関係者の 理解が得られない	2	0.9%
5	事業承継の方法が 分からない	3	1.4%
6	その他	7	3.2%
0	無回答	43	19.5%
合計		221	100.0%



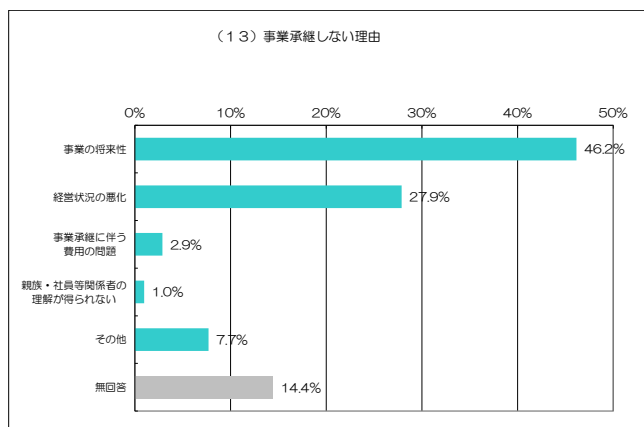
→「3. 後継者はいるが自分の代で廃業する」を選択された方

(13) 事業承継しない理由についてお答えください。

(3つ以内に○) ※複数回答のため、母数変動

・「事業の将来性」が48人(46.2%)と最も多く、ついで、「経営状況の悪化」が29人(27.9%)、「その他」が8人(7.7%)となっている。

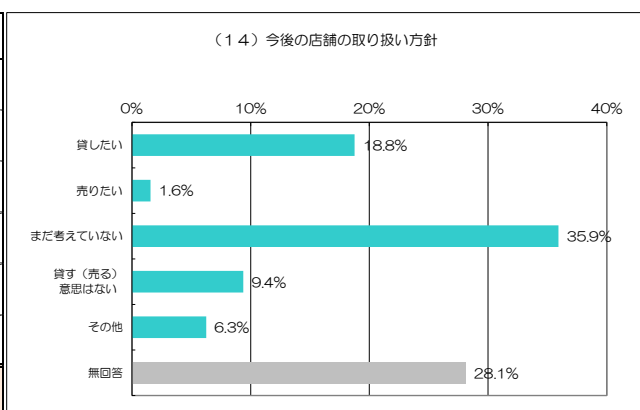
項目	合計	割合(%)
1 事業の将来性	48	46.2%
2 経営状況の悪化	29	27.9%
3 事業承継に伴う費用の問題	3	2.9%
4 親族・社員等関係者の理解が得られない	1	1.0%
5 その他	8	7.7%
0 無回答	15	14.4%
合計	104	100.0%



(14) 今後の店舗の取り扱いについてお答えください。(1つだけ○)

・「まだ考えていない」が23人(35.9%)と最も多く、ついで、「貸したい」が12人(18.8%)、「貸す(売る)意思はない」が6人(9.4%)となっている。

項目	回答数(人)	割合(%)
1 貸したい	12	18.8%
2 売りたい	1	1.6%
3 まだ考えていない	23	35.9%
4 貸す(売る)意思はない	6	9.4%
5 その他	4	6.3%
0 無回答	18	28.1%
合計	64	100.0%

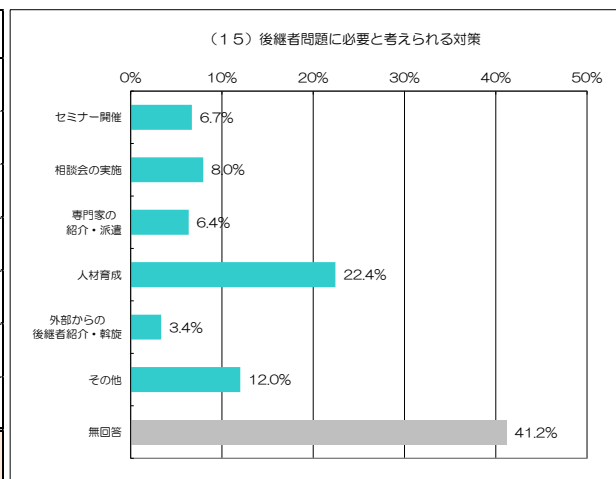


(15) 今後、事業承継について、どのような対策があればよいと考えますか。

(3つ以内に○) ※複数回答のため、母数変動

・「人材育成」が127人(22.4%)と最も多く、ついで、「その他」が68人(12.0%)、「相談会の実施」が45人(8.0%)となっている。

項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	セミナー開催	38	6.7%
2	相談会の実施	45	8.0%
3	専門家の 紹介・派遣	36	6.4%
4	人材育成	127	22.4%
5	外部からの 後継者紹介・斡旋	19	3.4%
6	その他	68	12.0%
0	無回答	233	41.2%
合計		566	100.0%

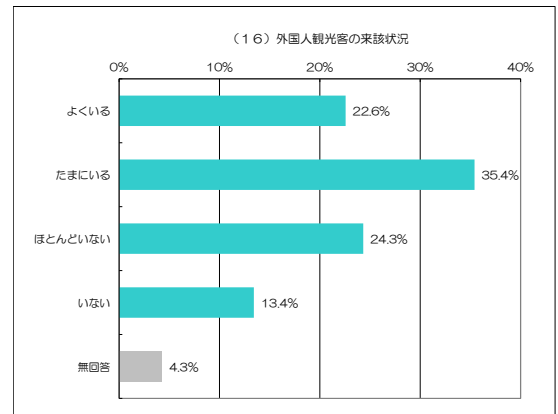


【4. 海外旅行者の状況】

(16) 貴店が所属する商店街への外国人観光客の来街状況についてお答えください。(1つだけ○)

- ・「たまにいる」が182人(35.4%)と最も多く、ついで、「ほとんどいない」が125人(24.3%)、「よくいる」が116人(22.6%)となっている。

項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	よくいる	116	22.6%
2	たまにいる	182	35.4%
3	ほとんどいない	125	24.3%
4	いない	69	13.4%
0	無回答	22	4.3%
合計		514	100.0%

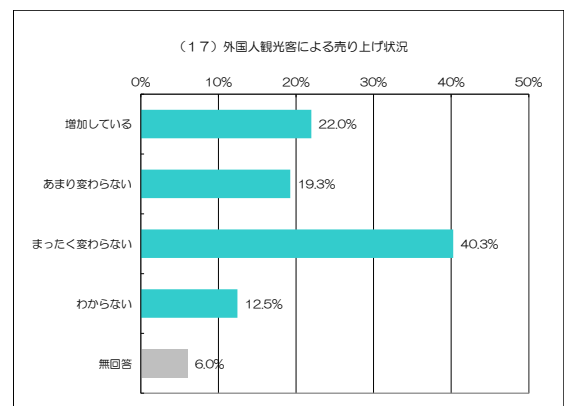


(17) 5年前と比較した貴店の外国人観光客による売上状況についてお答えください。

(1つだけ○)

- ・「まったく変わらない」が207人(40.3%)と最も多く、ついで、「増加している」が111人(22.0%)、「あまり変わらない」が99人(19.3%)となっている。

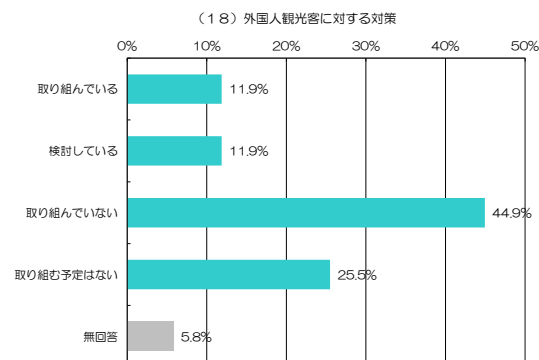
項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	増加している	113	22.0%
2	あまり変わらない	99	19.3%
3	まったく変わらない	207	40.3%
4	わからない	64	12.5%
0	無回答	31	6.0%
合計		514	100.0%



(18) 貴店の外国人観光客に対する対策についてお答えください。(1つだけ○)

- ・「取り組んでいない」が231人(44.9%)と最も多く、ついで、「取り組む予定はない」が131人(25.5%)、「取り組んでいる」、「検討している」がそれぞれ61人(11.9%)となっている。

項目	回答数 (人)	割合 (%)
1 取り組んでいる	61	11.9%
2 検討している	61	11.9%
3 取り組んでいない	231	44.9%
4 取り組む予定はない	131	25.5%
0 無回答	30	5.8%
合計	514	100.0%

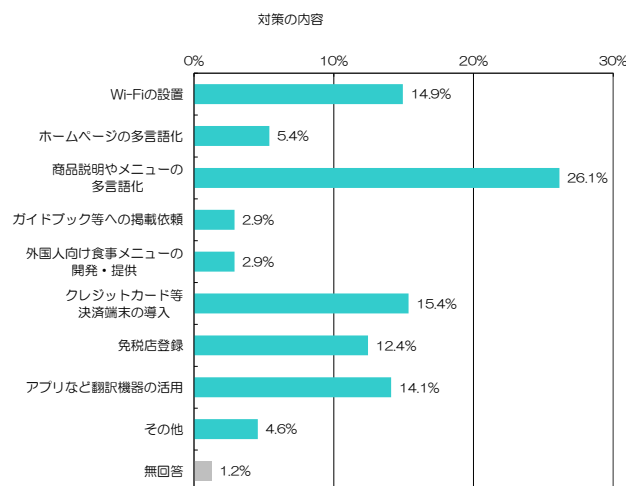


→「1. 取り組んでいる」、「2. 検討している」を選択された方はその内容をお答えください。

(該当するもの全てに○) ※複数回答のため、母数変動

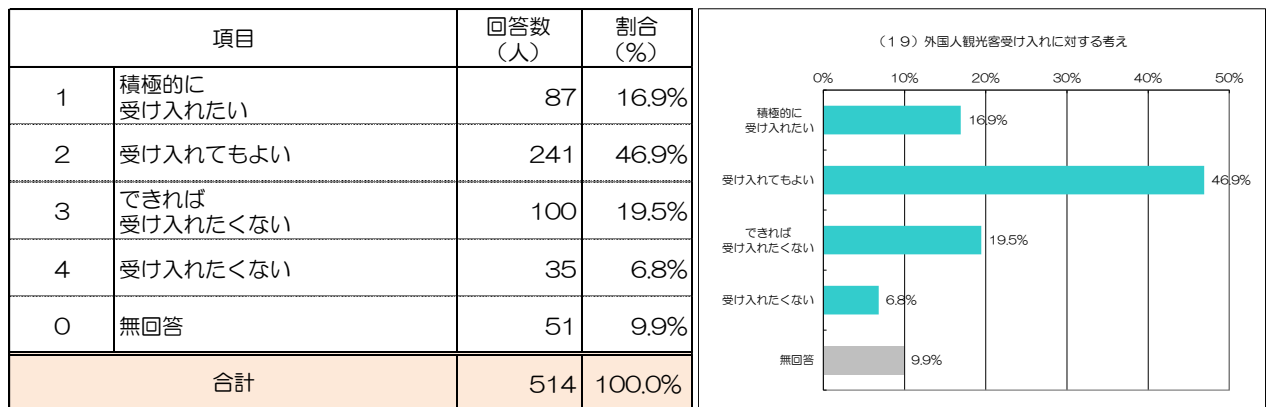
- ・「商品説明やメニューの多言語化」が63人(26.1%)と最も多く、ついで、「Wi-Fiの設置」が36人(14.9%)、「クレジットカード等決済端末の導入」が37人(15.4%)となっている。

項目	回答数 (人)	割合 (%)
1 Wi-Fiの設置	36	14.9%
2 ホームページの多言語化	13	5.4%
3 商品説明やメニューの多言語化	63	26.1%
4 ガイドブック等への掲載依頼	7	2.9%
5 外国人向け食事メニューの開発・提供	7	2.9%
6 クレジットカード等決済端末の導入	37	15.4%
7 免税店登録	30	12.4%
8 アプリなど翻訳機器の活用	34	14.1%
9 その他	11	4.6%
0 無回答	3	1.2%
合計	241	100.0%



(19) 貴店が所属する商店街への外国人観光客受け入れに対する考えについてお答えください。
(1つだけ○)

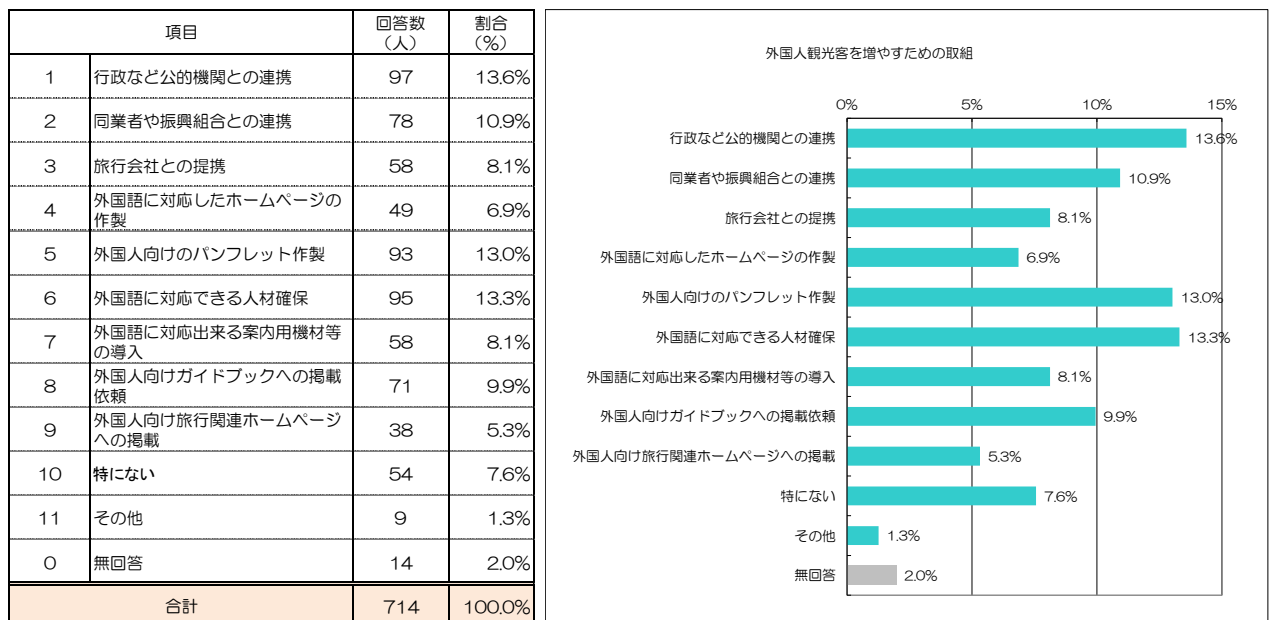
- ・「受け入れてもよい」が241人(46.9%)と最も多く、ついで、「できれば受け入れたくない」が100人(19.5%)、「積極的に受け入れたい」が87人(16.9%)となっている。



→「1. 積極的に受け入れたい」、「2. 受け入れてもよい」を選択された方は外国人観光客を増やすための取組として効果があると考えられる項目について以下からお答えください。

(該当するもの全てに○) ※複数回答のため、母数変動

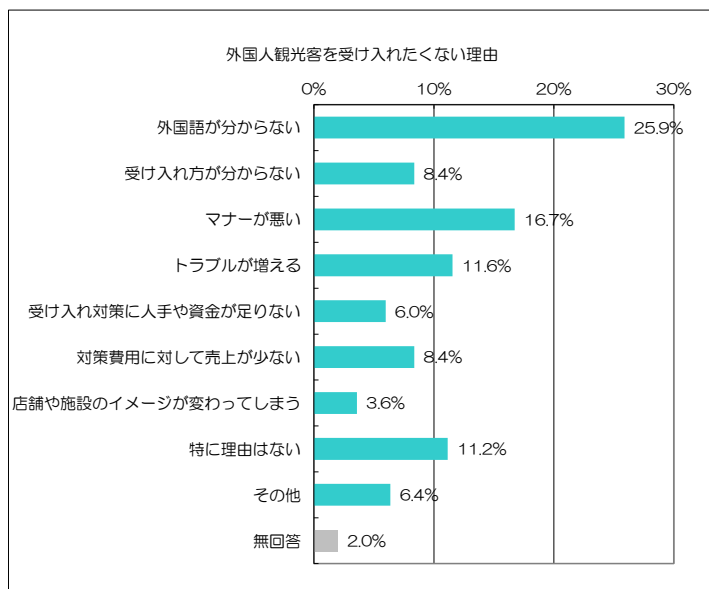
- ・「行政など公的機関との連携」が97人(13.6%)と最も多く、ついで、「外国語に対応できる人材確保」が95人(13.3%)、「外国人向けのパンフレット作製」が93人(13.0%)となっている。



→「3. できれば受け入れたくない」、「4. 受け入れたくない」を選択された方はその理由を以下からお答えください。
(該当するもの全てに○) ※複数回答のため、母数変動

- ・「外国語が分からない」が65人(25.9%)と最も多く、ついで、「マナーが悪い」が42人(16.7%)、「トラブルが増える」が29人(11.6%)となっている。

項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	外国語が分からない	65	25.9%
2	受け入れ方が分からない	21	8.4%
3	マナーが悪い	42	16.7%
4	トラブルが増える	29	11.6%
5	受け入れ対策に人手や資金が足りない	15	6.0%
6	対策費用に対して売上が少ない	21	8.4%
7	店舗や施設のイメージが変わってしまう	9	3.6%
8	特に理由はない	28	11.2%
9	その他	16	6.4%
0	無回答	5	2.0%
合計		251	100.0%



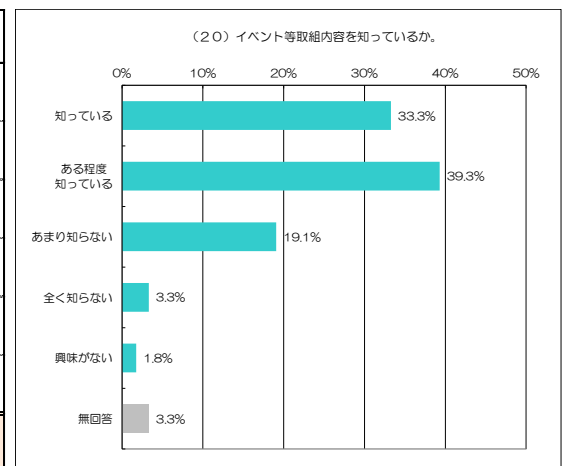
【5. 要望・意見】

(20) 貴店が所属する商店街振興組合のイベント等現在の取組内容をどの程度ご存じですか。

(1つだけ○)

・「ある程度知っている」が202人(39.3%)と最も多く、ついで、「知っている」が171人(33.3%)、「あまり知らない」が98人(19.1%)となっている。

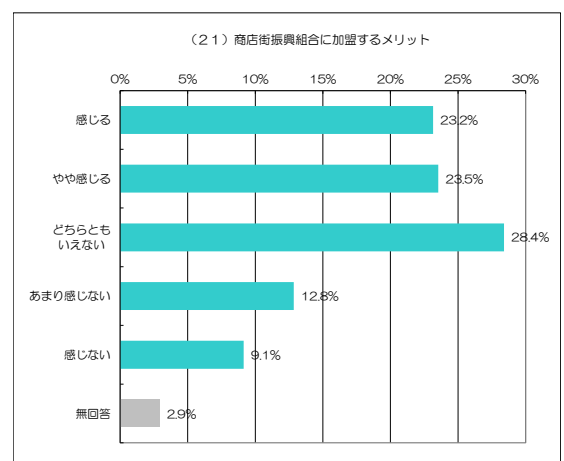
項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	知っている	171	33.3%
2	ある程度 知っている	202	39.3%
3	あまり知らない	98	19.1%
4	全く知らない	17	3.3%
5	興味がない	9	1.8%
0	無回答	17	3.3%
合計		514	100.0%



(21) 商店街振興組合に加盟したことによるメリットや効果を感じますか。(1つだけ○)

・「どちらともいえない」が146人(28.4%)と最も多く、ついで、「やや感じる」が121人(23.5%)、「感じる」が119人(23.2%)となっている。

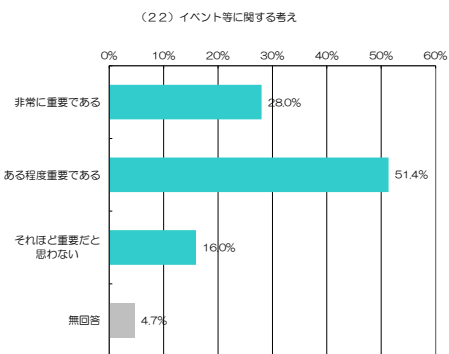
項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	感じる	119	23.2%
2	やや感じる	121	23.5%
3	どちらとも いえない	146	28.4%
4	あまり感じない	66	12.8%
5	感じない	47	9.1%
0	無回答	15	2.9%
合計		514	100.0%



(22) 貴店が所属する商店街振興組合が実施するイベント等の各種活動に対する考えをお答えください。(1つだけ○)

- ・「ある程度重要である」が264人(51.4%)と最も多く、ついで、「非常に重要である」が144人(28.0%)、「それほど重要だと思わない」が82人(16.0%)となっている。

項目	回答数 (人)	割合 (%)
1 非常に重要である	144	28.0%
2 ある程度重要である	264	51.4%
3 それほど重要だと思わない	82	16.0%
0 無回答	24	4.7%
合計	514	100.0%

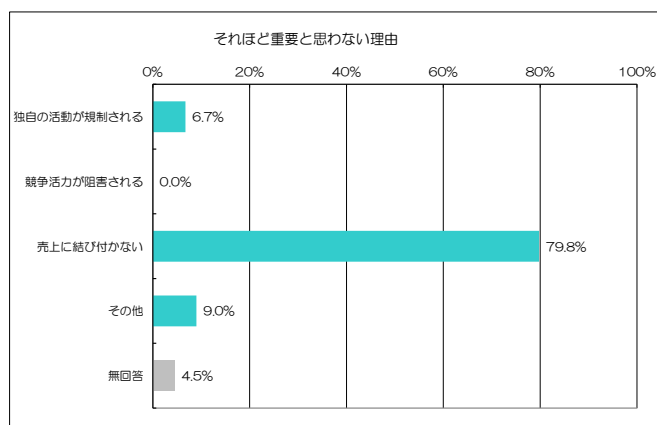


→「3. それほど重要だと思わない」を選択された方はその理由をお答えください。

(該当するもの全てに○) ※複数回答のため、母数変動

- ・「売上に結び付かない」が71人(79.8%)と最も多く、ついで、「その他」が8人(9.0%)、「独自の活動が規制される」が6人(6.7%)となっている。

項目	回答数 (人)	割合 (%)
1 独自の活動が規制される	6	6.7%
2 競争活力が阻害される	0	0.0%
3 売上に結び付かない	71	79.8%
4 その他	8	9.0%
0 無回答	4	4.5%
合計	89	100.0%

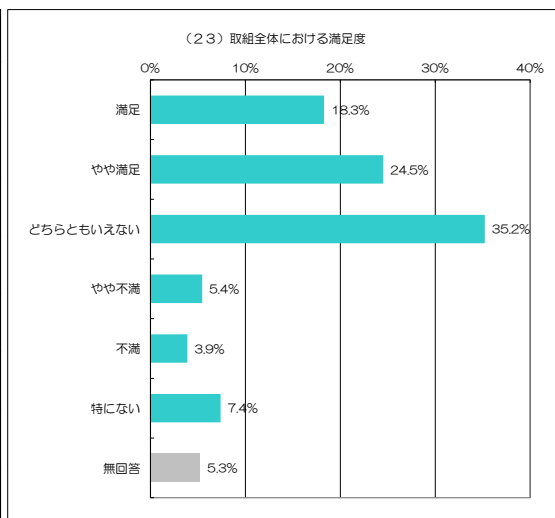


(23) 貴店が所属する商店街振興組合の取組全体における満足度についてお答えください。

(1つだけ〇)

- ・「どちらともいえない」が181人(35.2%)と最も多く、ついで、「やや満足」が126人(24.5%)、「満足」が94人(18.3%)となっている。

項目		回答数 (人)	割合 (%)
1	満足	94	18.3%
2	やや満足	126	24.5%
3	どちらともいえない	181	35.2%
4	やや不満	28	5.4%
5	不満	20	3.9%
6	特にない	38	7.4%
0	無回答	27	5.3%
合計		514	100.0%



(24) 貴店が所属する商店街振興組合の取組に関する重要度についてお答えください。

(各設問それぞれ1つに○)

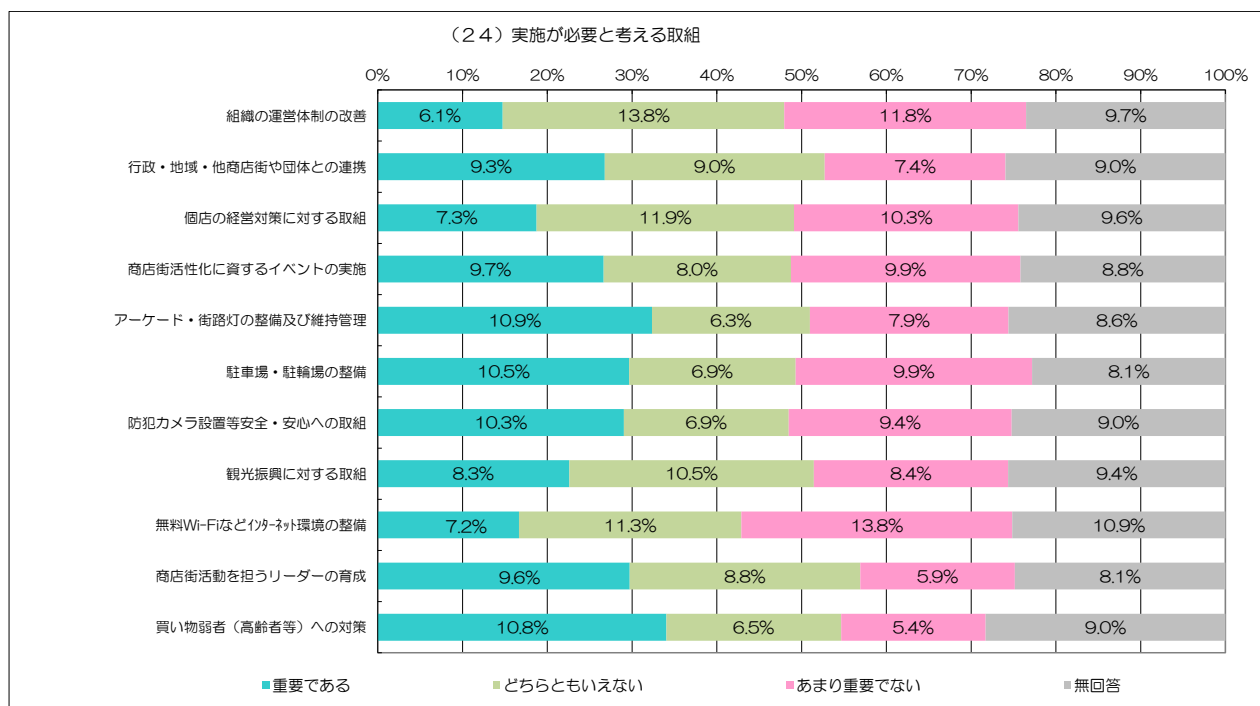
・「重要である」

「アーケード・街路灯の整備及び維持管理」が339人(10.9%)と最も多く、ついで、「買い物弱者(高齢者等)への対策」が337人(10.8%)、「駐車場・駐輪場の整備」が326人(10.5%)となっている。

・「あまり重要でない」

「無料Wi-Fiなどインターネット環境の整備」が28人(13.8%)と最も多く、ついで、「組織の運営体制の改善」が24人(11.8%)、「個店の経営対策に対する取組」が21人(10.3%)となっている。

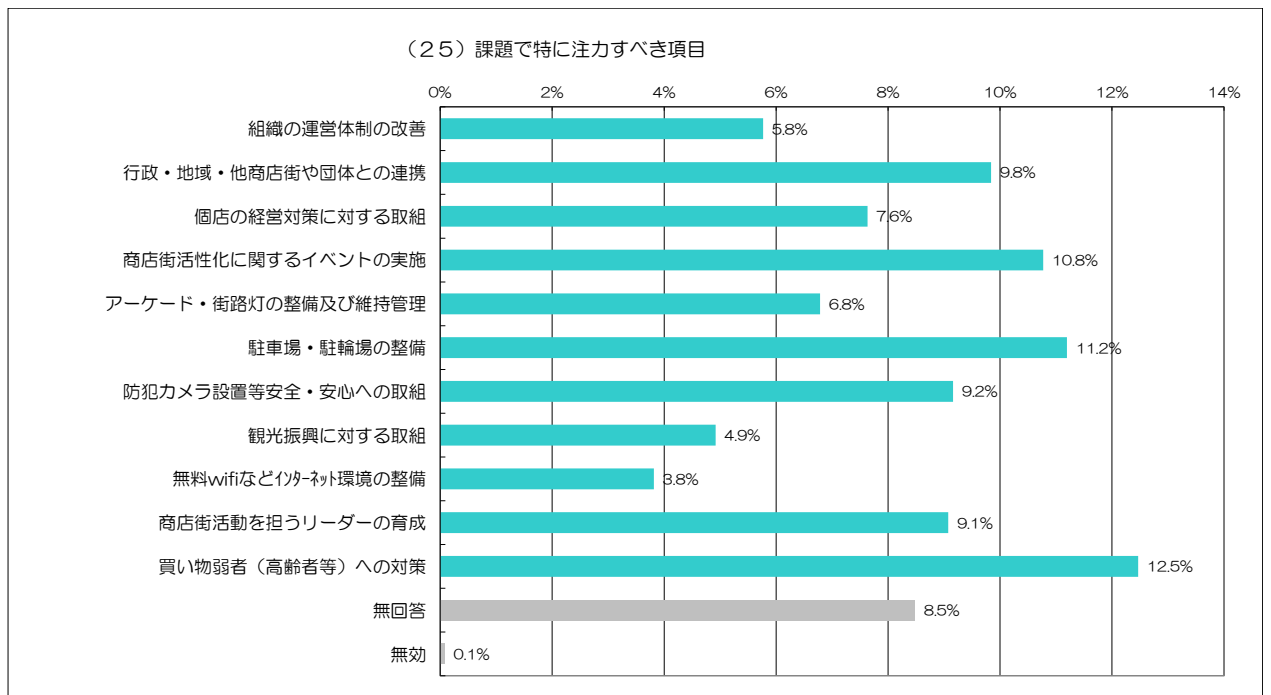
項目	重要である		どちらともいえない		あまり重要でない		無回答		計
	回答数(人)	割合(%)	回答数(人)	割合(%)	回答数(人)	割合(%)	回答数(人)	割合(%)	合計
1 組織の運営体制の改善	190	6.1%	248	13.8%	24	11.8%	52	9.7%	514
2 行政・地域・他商店街や団体との連携	289	9.3%	162	9.0%	15	7.4%	48	9.0%	514
3 個店の経営対策に対する取組	228	7.3%	214	11.9%	21	10.3%	51	9.6%	514
4 商店街活性化に資するイベントの実施	302	9.7%	145	8.0%	20	9.9%	47	8.8%	514
5 アーケード・街路灯の整備及び維持管理	339	10.9%	113	6.3%	16	7.9%	46	8.6%	514
6 駐車場・駐輪場の整備	326	10.5%	125	6.9%	20	9.9%	43	8.1%	514
7 防犯カメラ設置等安全・安心への取組	322	10.3%	125	6.9%	19	9.4%	48	9.0%	514
8 観光振興に対する取組	257	8.3%	190	10.5%	17	8.4%	50	9.4%	514
9 無料Wi-Fiなどインターネット環境の整備	224	7.2%	204	11.3%	28	13.8%	58	10.9%	514
10 商店街活動を担うリーダーの育成	300	9.6%	159	8.8%	12	5.9%	43	8.1%	514
11 買い物弱者(高齢者等)への対策	337	10.8%	118	6.5%	11	5.4%	48	9.0%	514
合計	3,114	100.0%	1,803	100.0%	203	100.0%	534	100.0%	5,654



(25) 貴店が所属する商店街振興組合に対して、今後、特に注力すべき項目の番号を記入してください。
(3つ以内で記入) ※複数回答のため、母数変動

・「買い物弱者（高齢者等）への対策」が147人（12.5%）と最も多く、ついで、「駐車場・駐輪場の整備」が132人（11.2%）、「商店街活性化に関するイベントの実施」が127人（10.8%）となっている。

項目	1		2		3		合計	
	回答数 (人)	割合 (%)	回答数 (人)	割合 (%)	回答数 (人)	割合 (%)	回答数 (人)	割合 (%)
1 組織の運営体制の改善	66	12.8%	1	0.3%	1	0.3%	68	5.8%
2 行政・地域・他商店街や団体との連携	96	18.7%	17	4.7%	3	1.0%	116	9.8%
3 個店の経営対策に対する取組	53	10.3%	32	8.9%	5	1.6%	90	7.6%
4 商店街活性化に関するイベントの実施	72	14.0%	45	12.5%	10	3.3%	127	10.8%
5 アーケード・街路灯の整備及び維持管理	37	7.2%	38	10.6%	5	1.6%	80	6.8%
6 駐車場・駐輪場の整備	43	8.4%	68	18.9%	21	6.9%	132	11.2%
7 防犯カメラ設置等安全・安心への取組	20	3.9%	51	14.2%	37	12.1%	108	9.2%
8 観光振興に対する取組	2	0.4%	30	8.4%	26	8.5%	58	4.9%
9 無料wifiなどインターネット環境の整備	7	1.4%	14	3.9%	24	7.8%	45	3.8%
10 商店街活動を担うリーダーの育成	6	1.2%	42	11.7%	59	19.3%	107	9.1%
11 買い物弱者（高齢者等）への対策	11	2.1%	21	5.8%	115	37.6%	147	12.5%
0 無回答	100	19.5%					100	8.5%
99 無効	1	0.2%					1	0.1%
合計	514	100.0%	359	100.0%	306	100%	1,179	100.0%



【6. 自由回答整理】

（１）商店街振興組合

- ・他商店街や行政などと連携を図ってほしいという意見。スタッフ等の面で相互補助があっても良い。
- ・イベントについては、情報伝達を明確にしてほしい。また、PRの強化も重要。
- ・各地域で市（朝市）等を行っているようにいろんなことに取り組んでほしい
- ・総会等の開催時間や開催方法を工夫してほしい。（時間相談、２部構成など）
- ・若い人や子供を呼ぶイベントや仕組み、分かりやすいアプローチ。お酒を飲むイベントが多いイメージ。
- ・商店街振興組合自体の後継者がいない。
- ・イベントに否定的な意見もあり。（よさこい祭りの場所、土曜夜市の騒音や通行量増加・売上につながらない、年末の福引など）イベントに手を取られて商売にならないとの意見もある。イベント実施に関する要綱の見直し、現状に見合った販促方法の模索。
- ・また、イベントについては、若い世代の経営者が不足しており、人手が足りない、負担が大きいとの意見もあり。技術店にとってはあまり見返りがないとの意見もある。
- ・商店街・街が一体となったイベント、販売促進、サービスが重要であり、現状に見合った方針検討が必要。組合事務所を集約しては？との意見もあり。個店の情報発信をできるツール（HP、チラシ等）の充実を図り、組合には広報宣伝活動ができる担当者をつけてほしい。
- ・20～30代の企画スタッフを採用し、10～40代に対する集客策を実施。
- ・自社で手一杯との意見もあり。
- ・飲食店が多く物販店が少ない。もっと若い世代向けの物販店が必要。
- ・組合員の広告宣伝支援の拡充・アンカーストアの誘致・グルメイベント・ファッションショー等開催。
- ・振興組合がインフォメーション的な役割をして始業・終業アナウンスを流す、忘れ物のお知らせをする。それにより客、店舗、商店街一体で商店街を守る気持ちを持つ。
- ・昼間の店主会合を定期的に関く。
- ・人材育成重要。
- ・新規事業が少ない。
- ・空き家を子供たちの遊びのできる場所に。

等。

(2) 行政

- ・駐車場や分かりやすい道路標示。(たとえば、ひろめパーキング南側)
- ・PR用パンフレット作成。
- ・外国語対応スタッフ。(海外からの来船が増加しているため)
- ・空き店舗対策。(物件管理や改装補助費)
- ・機械レンタル・スタッフ・広報などの援助。
- ・助成制度の情報入手支援。
- ・現実的な売り上げ対策案。
- ・行政の各部署が住民サービス実現の場を中心商店街近隣に集約。
- ・フリーwi-fi 設置。
- ・アーケードとカラー舗装の維持更新費補助。
- ・商店街や地域との連携を密にしてほしい。一体感を出してほしい。
- ・中心市街地活性化第一期計画の過程及び現状を総括として報告してほしい。
- ・高齢者が中心市街地に行きやすいよう、タクシー・バス等の足を設ける。
- ・新規店舗の組合への協力打診。
- ・商業を取り巻く状況変化の指導。
- ・行政として何がアドバイスできるか知りたい。
- ・補助金は助かるが、その後の経営も一緒に考えてほしい。
- ・年に数回の意見交換の場を設けてほしい。

等。

(3) やってみたいこと・やってほしいこと

- ・高齢者へのイベント
- ・アーケードでよさこい踊りの体験
- ・お年寄りの寄り合い場設置
- ・核となるスーパー、コンビニの少し大きい施設が必要
- ・アーケード修繕補助
- ・各商店街別々に全店特売日実施
- ・地下駐車場の無料化や駐車場整備
- ・こどもが楽しめるイベント
- ・雨の日でも遊べる空間
- ・スタンプラリー、清掃活動
- ・中心市街地を中心にポータルサイトの立ち上げ。インバウンド、観光客の継続的取り囲みと売り上げ増
- ・流通やインターネットなどについて、閉店後に参加できるような講座がほしい。
- ・中心市街地活性化第一期計画総括と第二期提案書作成、促進販売方法の提案書作成を行う。
- ・インターネットを活用した商店街活性化
- ・イベント開催時の宣伝を多くする。
- ・従来の個店支援も力を入れてほしい。
- ・人手が欲しい。
- ・万々でもオビサンマルシェのようなイベント。
- ・まちの美化
- ・販売促進の話し合い
- ・おびさんロードでよさこいチーム結成
- ・イベント開催場所を中央公園、お城、鏡川沿い、城西公園などに広げたい。
- ・個性あるまちづくり
- ・業務の垣根を越えた人材育成
- ・中村大橋通の街灯の電柱を赤くする等統一感を出したい。
- ・商店街にある店をパンフレットに掲載。組合としてサービスを盛り上げたい。
- ・夜市の再考
- ・インターネットを使った写真や動画配信
- ・軽トラ市場
- ・道路整備・公園でのイベント開催
- ・店先での呼び込み
- ・週1回もしくは1ヶ月2回ペースで大人も子供も遊べる場所を提供
- ・シーズンごとのイベント開催。
- ・道路を綺麗にし、植栽等統一感を持たせる。
- ・空き家を子どもと来られるレストランに。町なかに人が集まる場所を。
- ・外国人観光客特有の問題に対しては、パンフレット or 案内所の提示をしてほしい。

等。

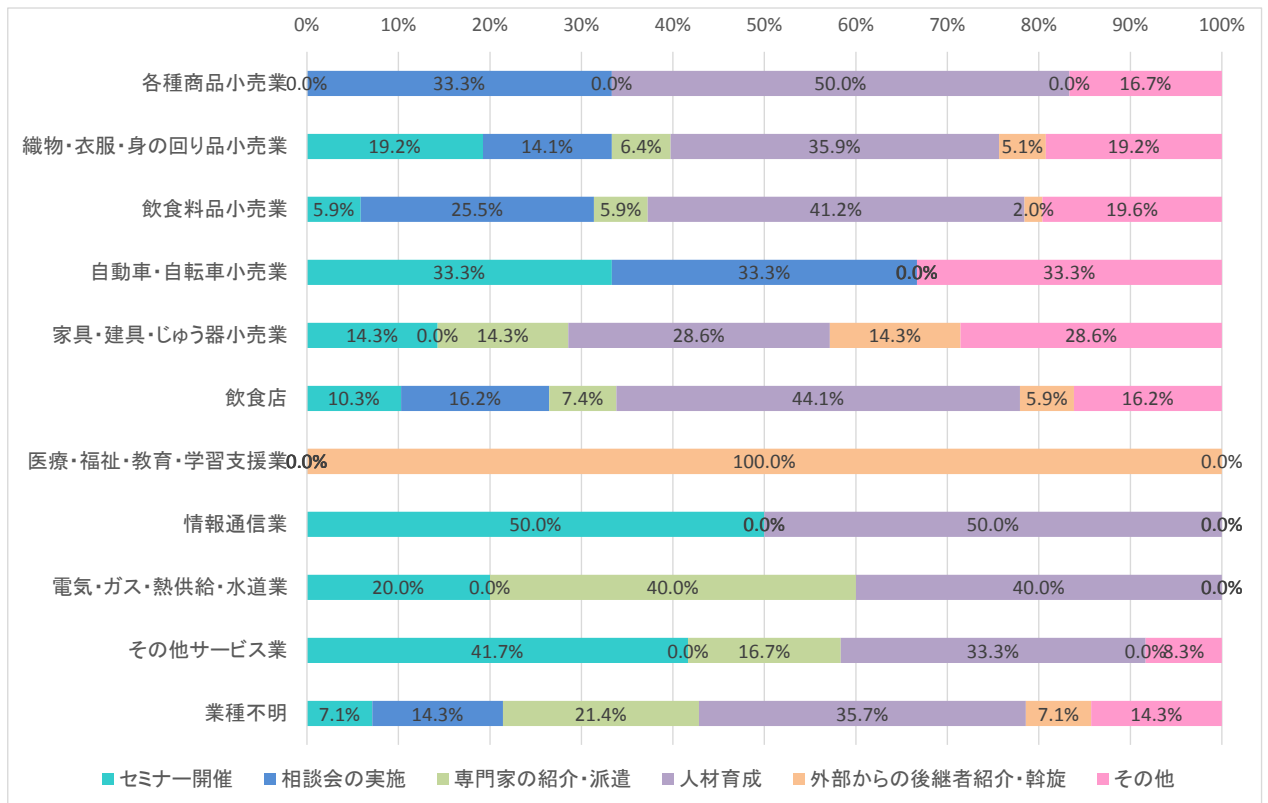
3. クロス集計結果

【1. 業種別】

(1) 業種×事業承継についての対策

- ・セミナーの開催は織物・衣服・身の回り小売業、その他のサービス業において割合が高い。
- ・相談会の実施は、織物・衣服・身の回り小売業、飲食料品小売業、飲食店において割合が高い。
- ・人材育成は、織物・衣服・身の回り小売業、飲食料品小売業、飲食店において割合が高い。

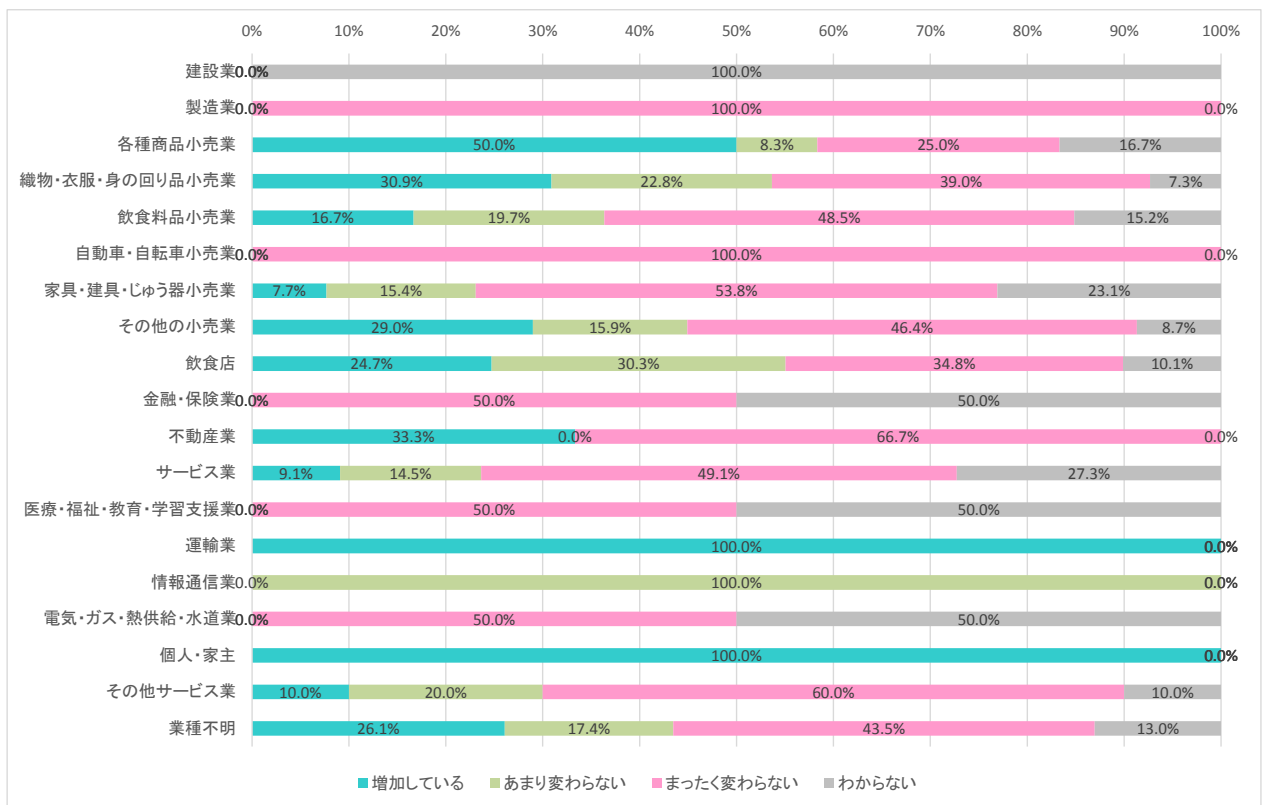
事業承継についての対策	セミナーの開催	相談会の実施	専門家の紹介・派遣	人材育成	外部からの後継者紹介・斡旋	その他	総計
建設業	0	0	0	0	0	0	0
製造業	0	0	0	0	0	0	0
各種商品小売業	0	2	0	3	0	1	6
織物・衣服・身の回り品小売業	15	11	5	28	4	15	78
飲食料品小売業	3	13	3	21	1	10	51
自動車・自転車小売業	1	1	0	0	0	1	3
家具・建具・じゅう器小売業	1	0	1	2	1	2	7
その他の小売業	4	0	4	13	3	15	39
飲食店	7	11	5	30	4	11	68
金融・保険業	0	0	0	0	0	0	0
不動産業	0	1	2	0	1	0	4
サービス業	6	3	9	17	3	10	48
医療・福祉・教育・学習支援業	0	0	0	0	1	0	1
運輸業	0	0	0	0	0	0	0
情報通信業	2	0	0	2	0	0	4
電気・ガス・熱供給・水道業	1	0	2	2	0	0	5
個人・家主	0	1	0	0	0	0	1
その他サービス業	5	0	2	4	0	1	12
業種不明	1	2	3	5	1	2	14
総計	46	45	36	127	19	68	341



(2) 業種×外国人観光客による売り上げ

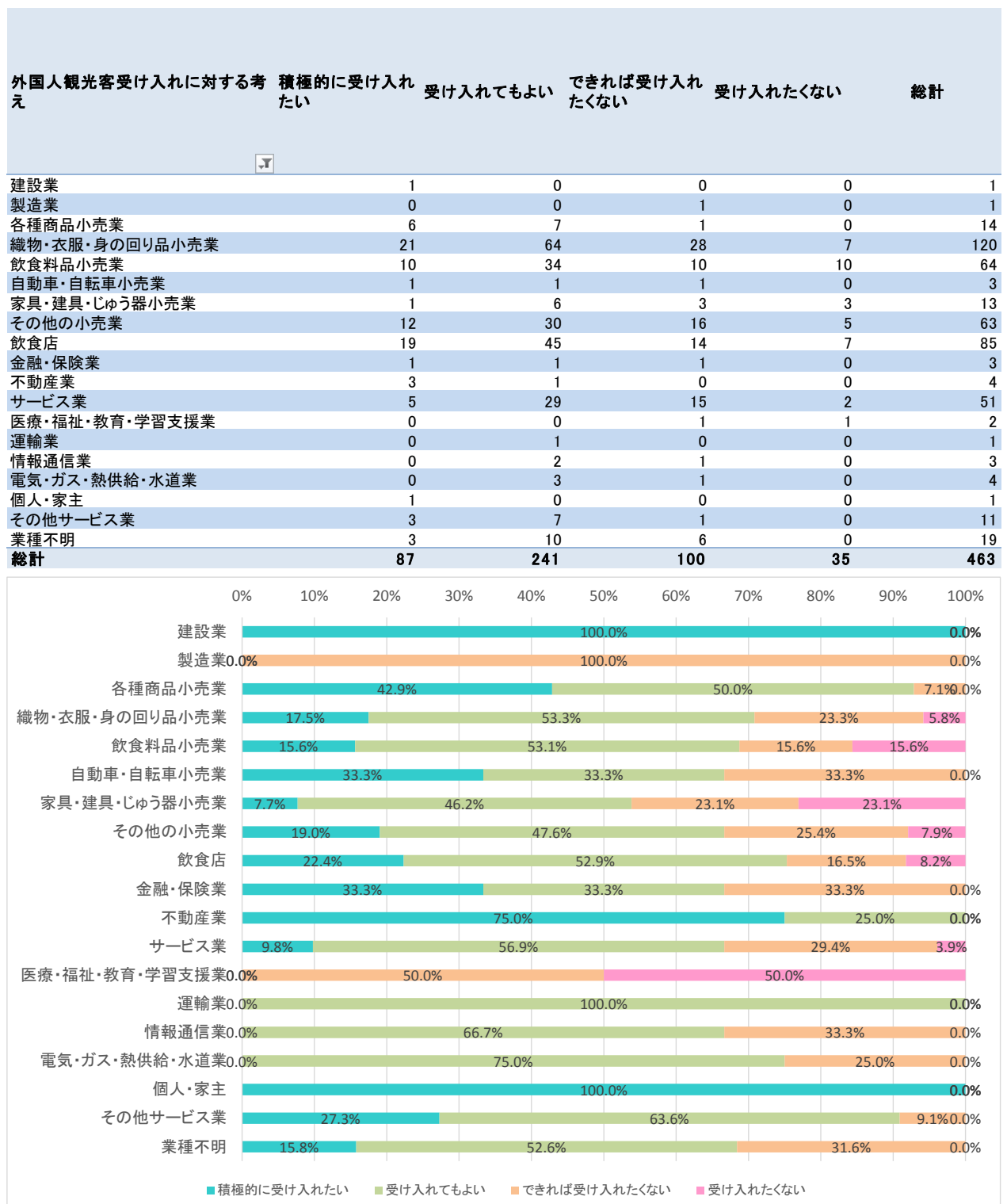
- ・各種商品小売業、織物・衣服・身の回り品小売業、その他の小売業、飲食店において割合が高い。
- ・その他の業種においては、あまり変わらない、まったく変わらないが多い。

外国人観光客による売り上げ状況	増加している	あまり変わらない	まったく変わらない	わからない	総計
建設業	0	0	0	1	1
製造業	0	0	1	0	1
各種商品小売業	6	1	3	2	12
織物・衣服・身の回り品小売業	38	28	48	9	123
飲食料品小売業	11	13	32	10	66
自動車・自転車小売業	0	0	3	0	3
家具・建具・じゅう器小売業	1	2	7	3	13
その他の小売業	20	11	32	6	69
飲食店	22	27	31	9	89
金融・保険業	0	0	2	2	4
不動産業	1	0	2	0	3
サービス業	5	8	27	15	55
医療・福祉・教育・学習支援業	0	0	1	1	2
運輸業	1	0	0	0	1
情報通信業	0	3	0	0	3
電気・ガス・熱供給・水道業	0	0	2	2	4
個人・家主	1	0	0	0	1
その他サービス業	1	2	6	1	10
業種不明	6	4	10	3	23
総計	113	99	207	64	483



(3) 業種×外国人観光客の受入れ

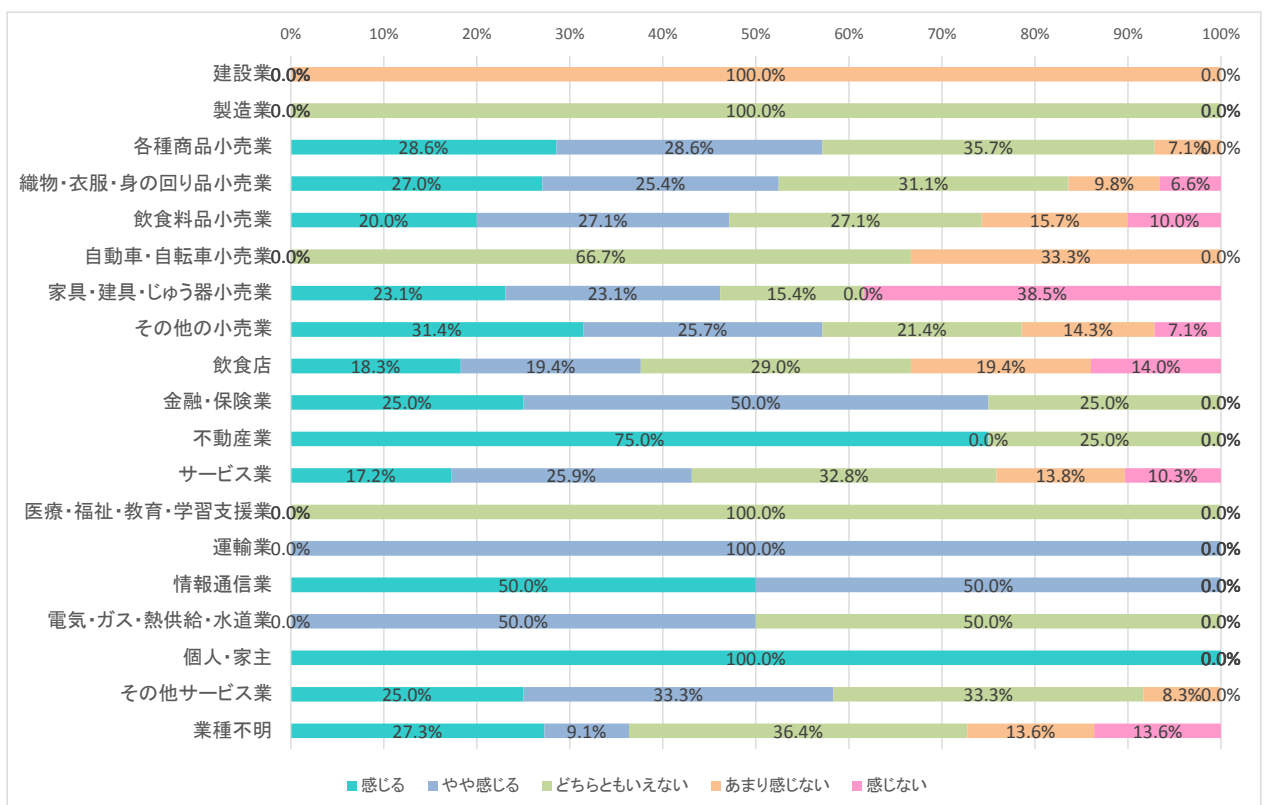
・家具・建具・じゅう器小売業において、できれば受け入れたくない、受け入れたくないと回答した割合が多い。



(4) 業種×商店街振興組合に加盟したことによるメリットや効果

- ・ 飲食料品小売業、飲食店、サービス業においては、あまり感じない、感じないが多い。

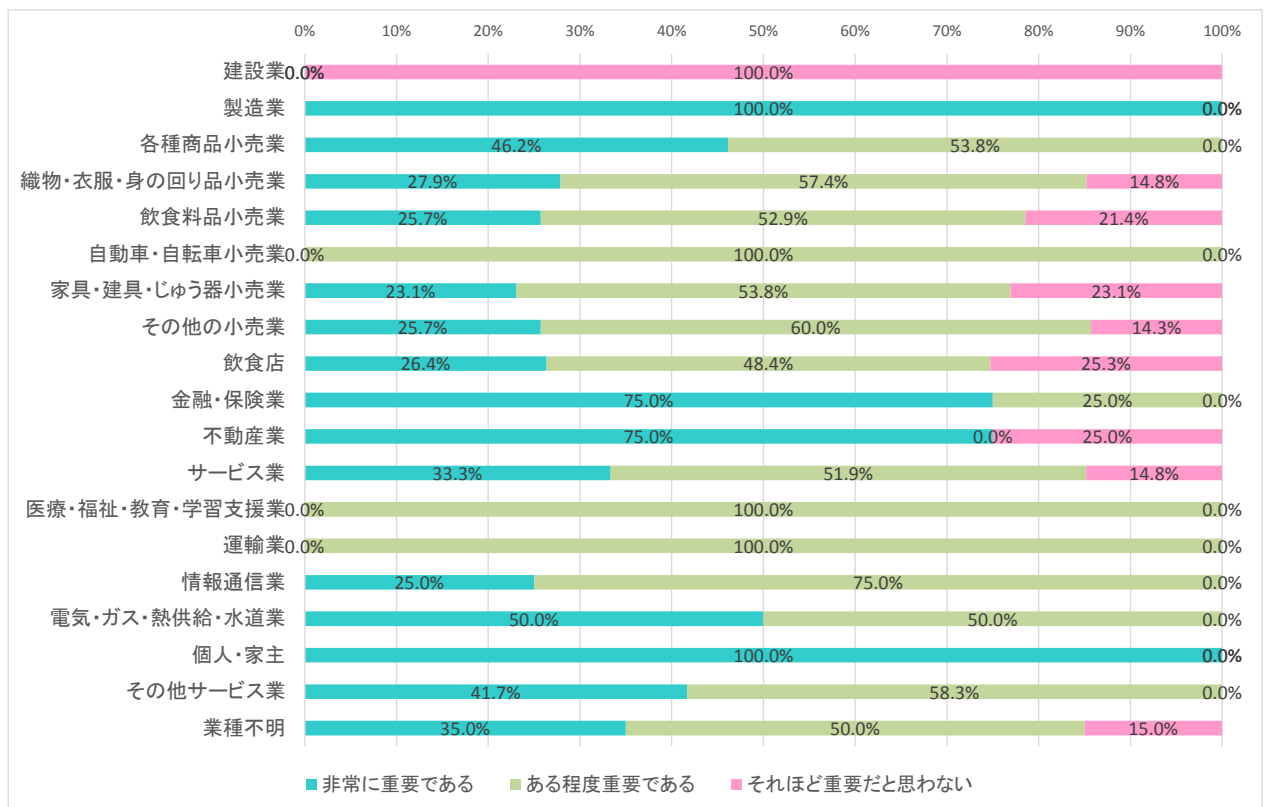
商店街振興組合に加盟したことによるメリットや効果	感じる	やや感じる	どちらともいえない	あまり感じない	感じない	総計
建設業	0	0	0	1	0	1
製造業	0	0	1	0	0	1
各種商品小売業	4	4	5	1	0	14
織物・衣服・身の回り品小売業	33	31	38	12	8	122
飲食料品小売業	14	19	19	11	7	70
自動車・自転車小売業	0	0	2	1	0	3
家具・建具・じゅう器小売業	3	3	2	0	5	13
その他の小売業	22	18	15	10	5	70
飲食店	17	18	27	18	13	93
金融・保険業	1	2	1	0	0	4
不動産業	3	0	1	0	0	4
サービス業	10	15	19	8	6	58
医療・福祉・教育・学習支援業	0	0	2	0	0	2
運輸業	0	1	0	0	0	1
情報通信業	2	2	0	0	0	4
電気・ガス・熱供給・水道業	0	2	2	0	0	4
個人・家主	1	0	0	0	0	1
その他サービス業	3	4	4	1	0	12
業種不明	6	2	8	3	3	22
総計	119	121	146	66	47	499



(5) 業種×商店街振興組合が実施するイベント等の各種活動に関する考え方

- ・小売業全般においては、イベント等活動の重要度が高い。
- ・織物・衣服・身の回り品小売業、飲食料品小売業、家具・建具・じゅう器小売業、その他の小売業、飲食店、サービス業においては、それほど重要だと思わないも多い。

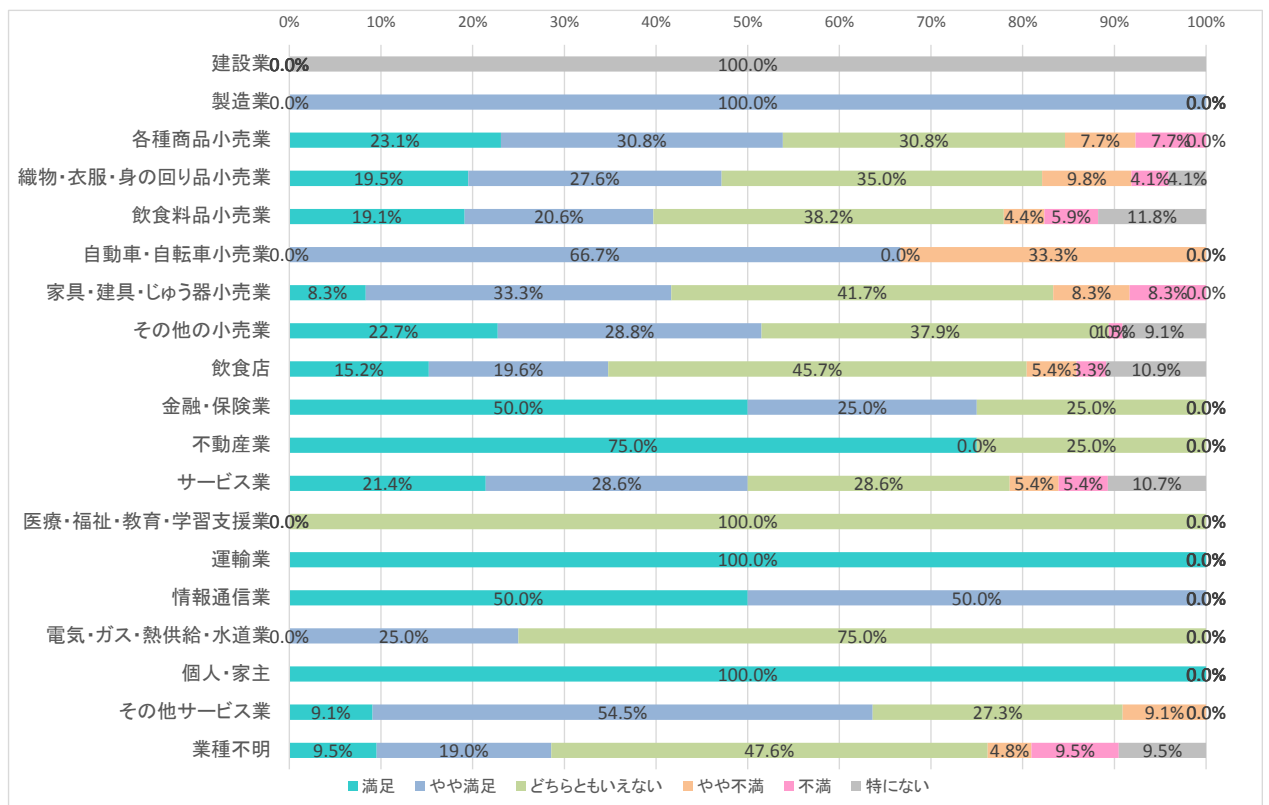
商店街振興組合が実施するイベント等の各種活動に対する考え方	非常に重要である	ある程度重要である	それほど重要だと思わない	総計
建設業	0	0	1	1
製造業	1	0	0	1
各種商品小売業	6	7	0	13
織物・衣服・身の回り品小売業	34	70	18	122
飲食料品小売業	18	37	15	70
自動車・自転車小売業	0	3	0	3
家具・建具・じゅう器小売業	3	7	3	13
その他の小売業	18	42	10	70
飲食店	24	44	23	91
金融・保険業	3	1	0	4
不動産業	3	0	1	4
サービス業	18	28	8	54
医療・福祉・教育・学習支援業	0	2	0	2
運輸業	0	1	0	1
情報通信業	1	3	0	4
電気・ガス・熱供給・水道業	2	2	0	4
個人・家主	1	0	0	1
その他サービス業	5	7	0	12
業種不明	7	10	3	20
総計	144	264	82	490



(6) 業種×商店街振興組合の取組全体における満足度

- ・小売業全般において、満足度は高いものの、どちらともいえないといった意見も多くみられる。
- ・織物・衣服・身の回り品小売業、飲食料品小売業飲食店、その他の小売業、飲食業、サービス業においては、どちらともいえない、やや不満、不満が比較的多い傾向にある。

商店街振興組合の取組全体における満足度	満足	やや満足	どちらともいえない	やや不満	不満	特にない	総計
建設業	0	0	0	0	0	1	1
製造業	0	1	0	0	0	0	1
各種商品小売業	3	4	4	1	1	0	13
織物・衣服・身の回り品小売業	24	34	43	12	5	5	123
飲食料品小売業	13	14	26	3	4	8	68
自動車・自転車小売業	0	2	0	1	0	0	3
家具・建具・じゅう器小売業	1	4	5	1	1	0	12
その他の小売業	15	19	25	0	1	6	66
飲食店	14	18	42	5	3	10	92
金融・保険業	2	1	1	0	0	0	4
不動産業	3	0	1	0	0	0	4
サービス業	12	16	16	3	3	6	56
医療・福祉・教育・学習支援業	0	0	2	0	0	0	2
運輸業	1	0	0	0	0	0	1
情報通信業	2	2	0	0	0	0	4
電気・ガス・熱供給・水道業	0	1	3	0	0	0	4
個人・家主	1	0	0	0	0	0	1
その他サービス業	1	6	3	1	0	0	11
業種不明	2	4	10	1	2	2	21
総計	94	126	181	28	20	38	487

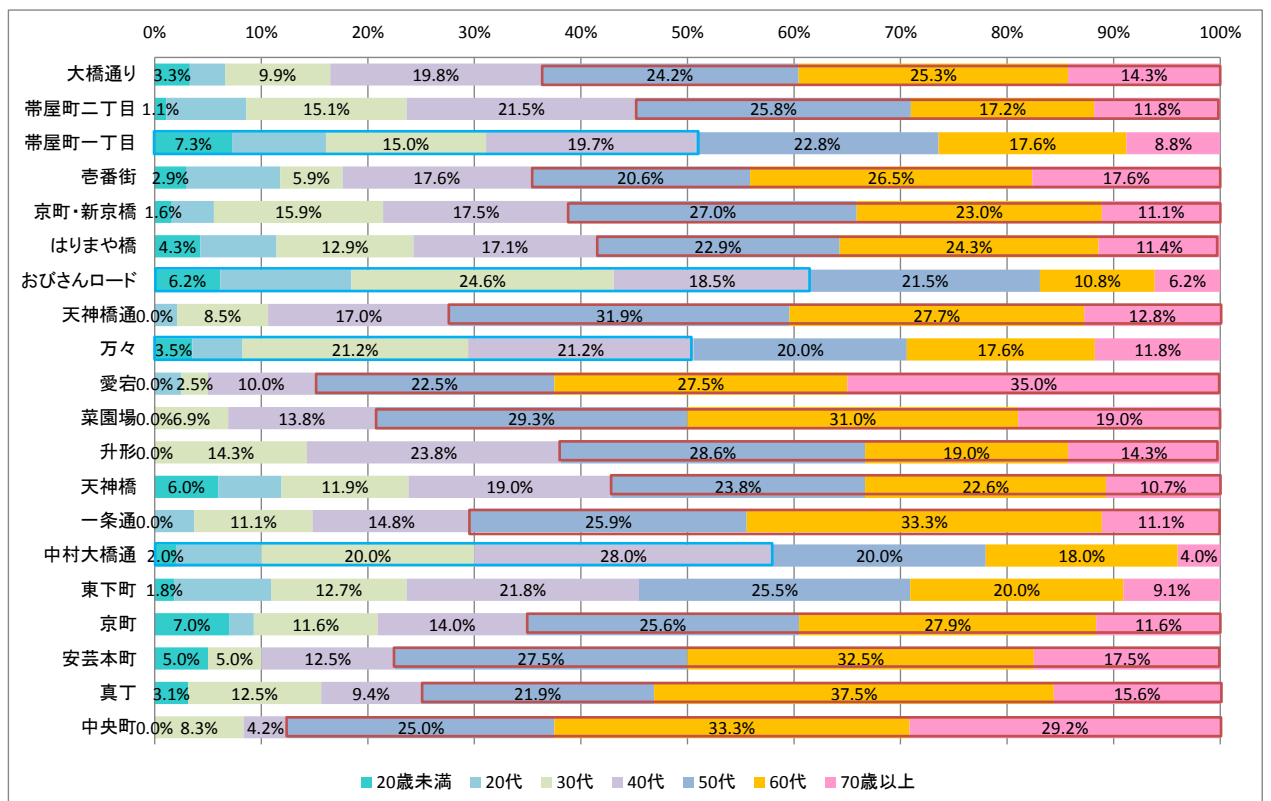


【2. 商店街別】

(1) 商店街×客層傾向（年齢）

- ・ 帯屋町一丁目、おびさんロード、万々、中村大橋通においては、比較的若い世代が多い。
- ・ 大橋通、壱番街、京町・新京橋、天神橋通、愛宕、菜園場、升形、天神橋、一条通、京町、安芸本町、真丁、中央町においては、高齢世代が多い。

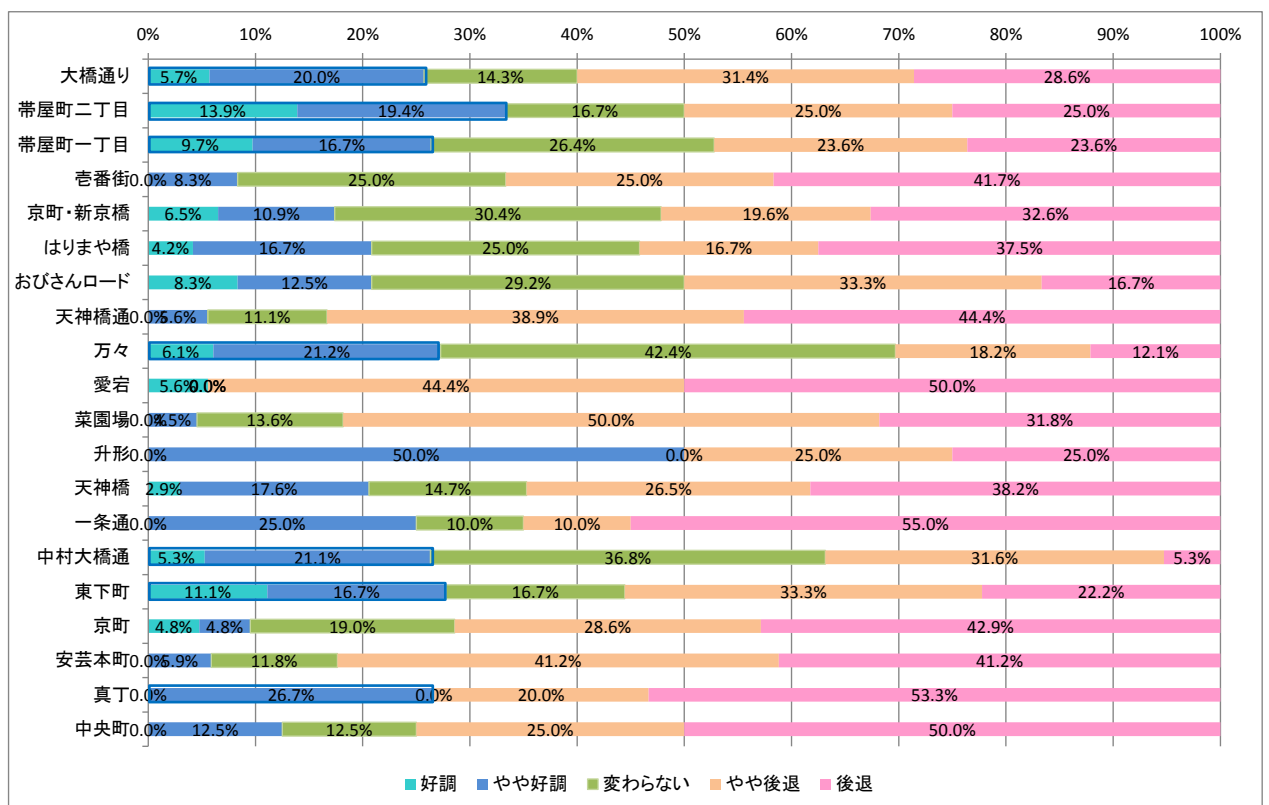
客層傾向（年齢）	20歳未満	20代	30代	40代	50代	60代	70歳以上	合計
大橋通り	3	3	9	18	22	23	13	91
帯屋町二丁目	1	7	14	20	24	16	11	93
帯屋町一丁目	14	17	29	38	44	34	17	193
壱番街	1	3	2	6	7	9	6	34
京町・新京橋	2	5	20	22	34	29	14	126
はりまや橋	3	5	9	12	16	17	8	70
おびさんロード	4	8	16	12	14	7	4	65
天神橋通	0	1	4	8	15	13	6	47
万々	3	4	18	18	17	15	10	85
愛宕	0	1	1	4	9	11	14	40
菜園場	0	0	4	8	17	18	11	58
升形	0	0	3	5	6	4	3	21
天神橋	5	5	10	16	20	19	9	84
一条通	0	2	6	8	14	18	6	54
中村大橋通	1	4	10	14	10	9	2	50
東下町	1	5	7	12	14	11	5	55
京町	3	1	5	6	11	12	5	43
安芸本町	2	0	2	5	11	13	7	40
真丁	1	0	4	3	7	12	5	32
中央町	0	0	2	1	6	8	7	24
総計	44	71	175	236	318	298	163	1305



(2) 商店街×景況

- 全ての商店街において「やや後退」、「後退」が多い。
- 大橋通り、帯屋町二丁目、帯屋町一丁目、万々、中村大橋通、東下町、真丁においては、比較的「好調」、「やや好調」が多い。

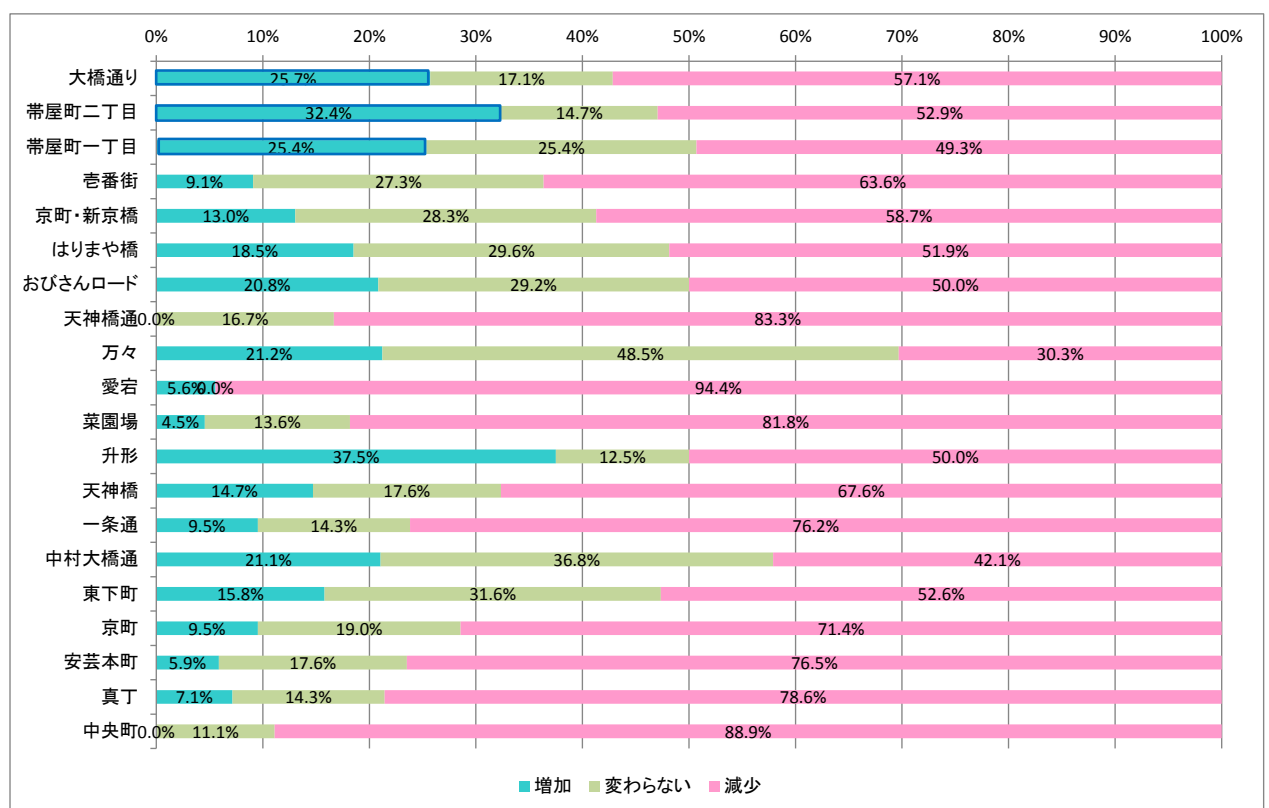
景況	好調	やや好調	変わらない	やや後退	後退	総計
大橋通り	2	7	5	11	10	35
帯屋町二丁目	5	7	6	9	9	36
帯屋町一丁目	7	12	19	17	17	72
壱番街	0	1	3	3	5	12
京町・新京橋	3	5	14	9	15	46
はりまや橋	1	4	6	4	9	24
おびさんロード	2	3	7	8	4	24
天神橋通	0	1	2	7	8	18
万々	2	7	14	6	4	33
愛宕	1	0	0	8	9	18
菜園場	0	1	3	11	7	22
升形	0	4	0	2	2	8
天神橋	1	6	5	9	13	34
一条通	0	5	2	2	11	20
中村大橋通	1	4	7	6	1	19
東下町	2	3	3	6	4	18
京町	1	1	4	6	9	21
安芸本町	0	1	2	7	7	17
真丁	0	4	0	3	8	15
中央町	0	1	1	2	4	8
総計	28	77	103	136	156	500



(3) 商店街×5年前と比較した来店者数の増減

- ・大橋通り、帯屋町二丁目、帯屋町一丁目において、比較的「増加」が多くみられる。

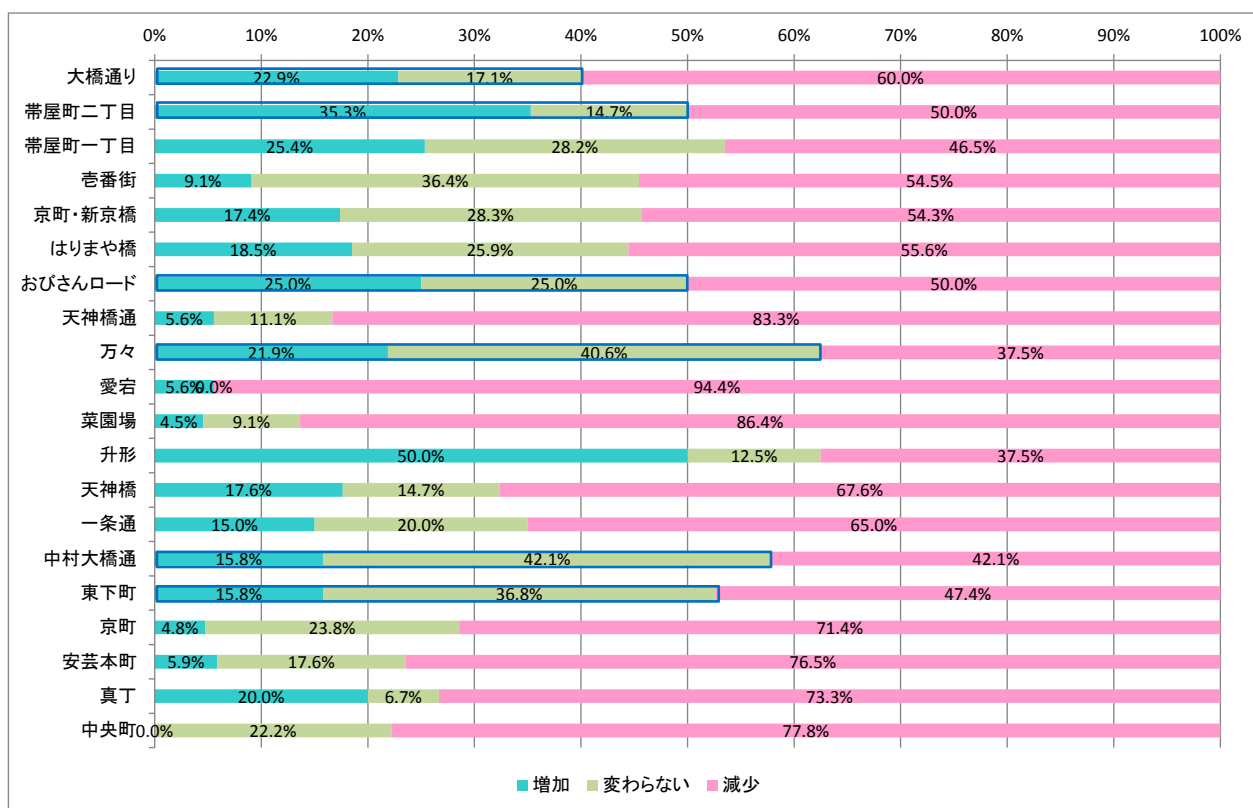
5年前と比較した来店者数	増加	変わらない	減少	総計
大橋通り	9	6	20	35
帯屋町二丁目	11	5	18	34
帯屋町一丁目	18	18	35	71
壱番街	1	3	7	11
京町・新京橋	6	13	27	46
はりまや橋	5	8	14	27
おびさんロード	5	7	12	24
天神橋通	0	3	15	18
万々	7	16	10	33
愛宕	1	0	17	18
菜園場	1	3	18	22
升形	3	1	4	8
天神橋	5	6	23	34
一条通	2	3	16	21
中村大橋通	4	7	8	19
東下町	3	6	10	19
京町	2	4	15	21
安芸本町	1	3	13	17
真丁	1	2	11	14
中央町	0	1	8	9
総計	85	115	301	501



(4) 商店街×5年前と比較した売上高の増減

- ・帯屋町一丁目、おびさんロード、万々、中村大橋通、東下町においては、比較的「増加」が多くなっている。

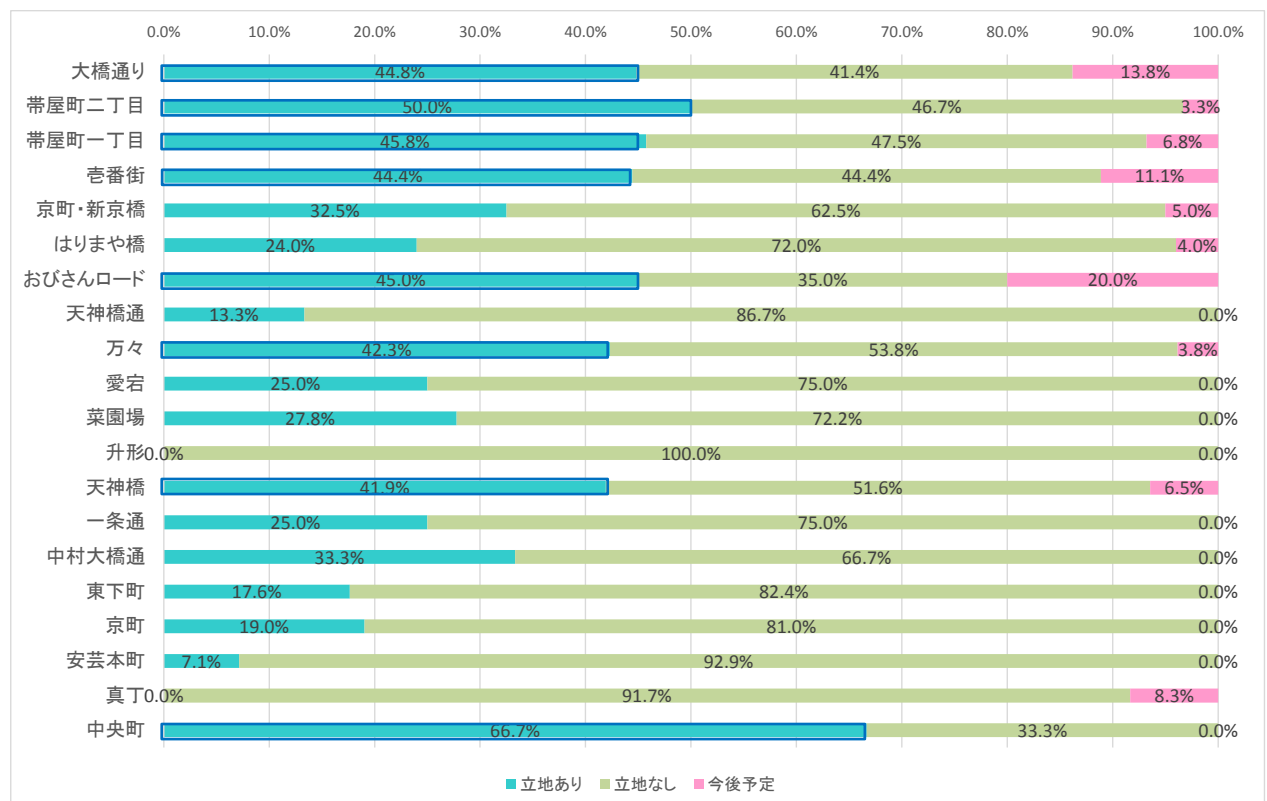
5年前と比較した売上高の増減	増加	変わらない	減少	総計
大橋通り	8	6	21	35
帯屋町二丁目	12	5	17	34
帯屋町一丁目	18	20	33	71
壱番街	1	4	6	11
京町・新京橋	8	13	25	46
はりまや橋	5	7	15	27
おびさんロード	6	6	12	24
天神橋通	1	2	15	18
万々	7	13	12	32
愛宕	1	0	17	18
菜園場	1	2	19	22
升形	4	1	3	8
天神橋	6	5	23	34
一条通	3	4	13	20
中村大橋通	3	8	8	19
東下町	3	7	9	19
京町	1	5	15	21
安芸本町	1	3	13	17
真丁	3	1	11	15
中央町	0	2	7	9
総計	92	114	294	500



(5) 商店街×周辺への集客性のある施設・店舗の立地

- ・大橋通り、帯屋町二丁目、おびさんロード、中央町においては「立地あり」が「立地無し」より多くなっている。

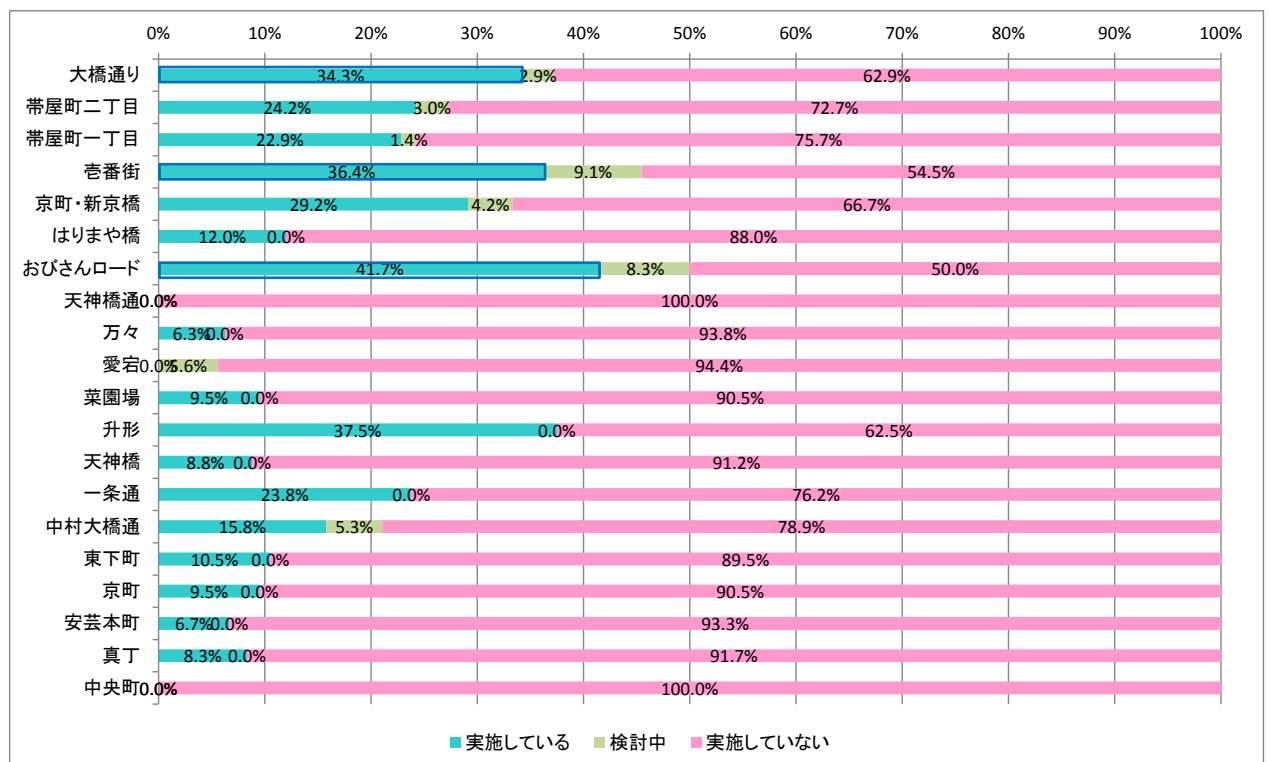
周辺への集客性のある施設・店舗 の立地	立地あり	立地なし	今後予定がある	総計
大橋通り	13	12	4	29
帯屋町二丁目	15	14	1	30
帯屋町一丁目	27	28	4	59
壱番街	4	4	1	9
京町・新京橋	13	25	2	40
はりまや橋	6	18	1	25
おびさんロード	9	7	4	20
天神橋通	2	13	0	15
万々	11	14	1	26
愛宕	4	12	0	16
菜園場	5	13	0	18
升形	0	6	0	6
天神橋	13	16	2	31
一条通	5	15	0	20
中村大橋通	5	10	0	15
東下町	3	14	0	17
京町	4	17	0	21
安芸本町	1	13	0	14
真丁	0	11	1	12
中央町	6	3	0	9
総計	146	265	21	432



(6) 商店街×通信販売の実施

- 全ての商店街において「実施していない」が多い。
- 大橋通り、壱番街、おびさんロードにおいて、比較的「実施している」の割合が多くなっている。

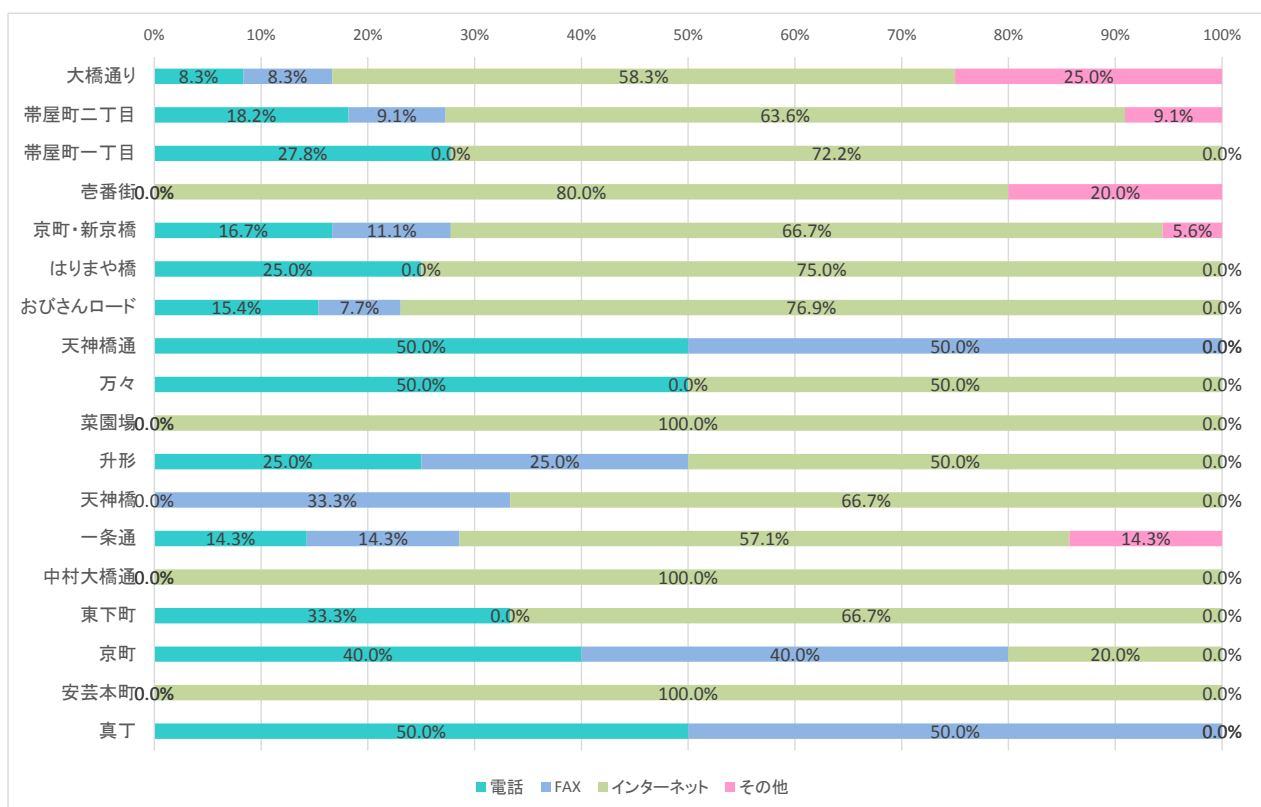
通信販売の実施	実施している	検討中	実施していない	総計
大橋通り	12	1	22	35
帯屋町二丁目	8	1	24	33
帯屋町一丁目	16	1	53	70
壱番街	4	1	6	11
京町・新京橋	14	2	32	48
はりまや橋	3	0	22	25
おびさんロード	10	2	12	24
天神橋通	0	0	15	15
万々	2	0	30	32
愛宕	0	1	17	18
菜園場	2	0	19	21
升形	3	0	5	8
天神橋	3	0	31	34
一条通	5	0	16	21
中村大橋通	3	1	15	19
東下町	2	0	17	19
京町	2	0	19	21
安芸本町	1	0	14	15
真丁	1	0	11	12
中央町	0	0	9	9
総計	91	10	389	490



(7) 商店街×通信販売の実施内容

- ・「インターネット」の割合が多い。

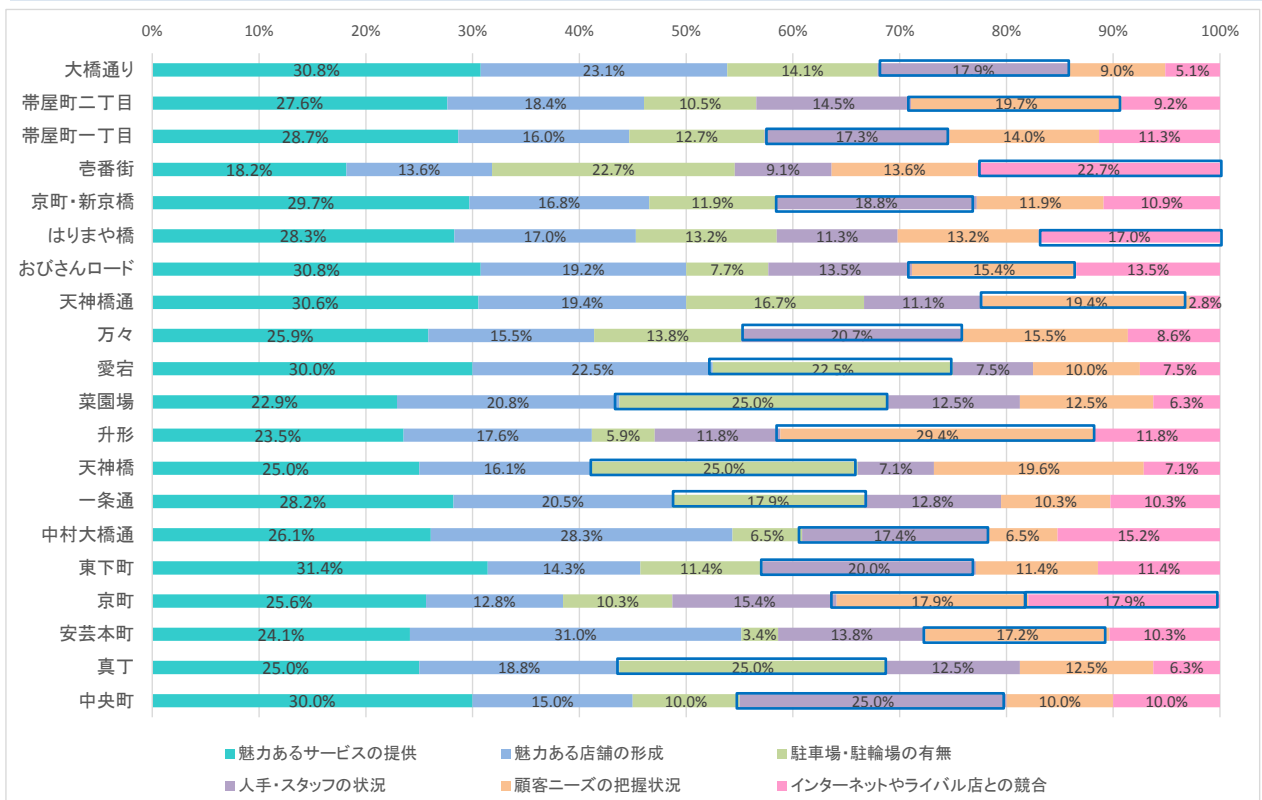
通信販売の実施、検討中の場合の手段	電話	FAX	インターネット	その他	総計
大橋通り	1	1	7	3	12
帯屋町二丁目	2	1	7	1	11
帯屋町一丁目	5	0	13	0	18
壱番街	0	0	4	1	5
京町・新京橋	3	2	12	1	18
はりまや橋	1	0	3	0	4
おびさんロード	2	1	10	0	13
天神橋通	1	1	0	0	2
万々	1	0	1	0	2
愛宕	0	0	0	0	0
菜園場	0	0	1	0	1
升形	1	1	2	0	4
天神橋	0	1	2	0	3
一条通	1	1	4	1	7
中村大橋通	0	0	3	0	3
東下町	1	0	2	0	3
京町	2	2	1	0	5
安芸本町	0	0	1	0	1
真丁	1	1	0	0	2
中央町	0	0	0	0	0
総計	22	12	73	7	114



(8) 商店街×課題と感ずる項目(重要と考える項目)

- ・全ての商店街において「魅力あるサービスの提供」及び「魅力ある店舗の形成」を重要と考えている。
- ・「駐車場・駐輪場の有無」は、壱番街、愛宕、菜園場、天神橋、一条通、真丁で比較的多くなっている。
- ・「人手・スタッフの状況」は、大橋通、帯屋町一丁目、京町・新京橋、万々、中村大橋通、東下町、中央町で比較的多くなっている。
- ・「顧客ニーズの把握状況」は、帯屋町二丁目、おびさんロード、天神橋通、升形、京町、安芸本町で比較的多くなっている。
- ・「インターネットやライバル店との競合」は、壱番街、はりまや橋、京町で比較的多くなっている。

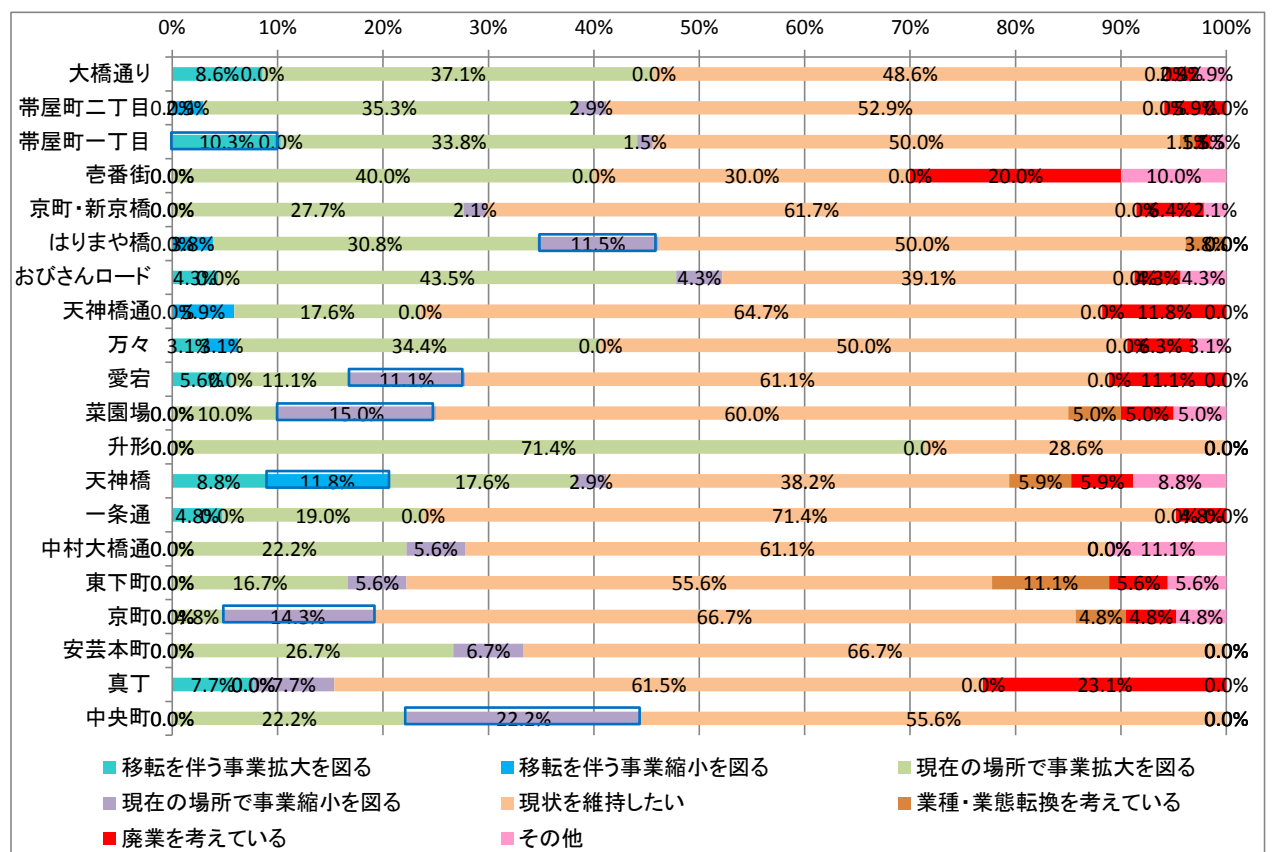
特に重要と考えられる項目	魅力あるサービスの提供	魅力ある店舗の形成	駐車場・駐輪場の有無	人手・スタッフの状況	顧客ニーズの把握状況	インターネットやライバル店との競合	総計
大橋通り	24	18	11	14	7	4	78
帯屋町二丁目	21	14	8	11	15	7	76
帯屋町一丁目	43	24	19	26	21	17	150
壱番街	4	3	5	2	3	5	22
京町・新京橋	30	17	12	19	12	11	101
はりまや橋	15	9	7	6	7	9	53
おびさんロード	16	10	4	7	8	7	52
天神橋通	11	7	6	4	7	1	36
万々	15	9	8	12	9	5	58
愛宕	12	9	9	3	4	3	40
菜園場	11	10	12	6	6	3	48
升形	4	3	1	2	5	2	17
天神橋	14	9	14	4	11	4	56
一条通	11	8	7	5	4	4	39
中村大橋通	12	13	3	8	3	7	46
東下町	11	5	4	7	4	4	35
京町	10	5	4	6	7	7	39
安芸本町	7	9	1	4	5	3	29
真丁	4	3	4	2	2	1	16
中央町	6	3	2	5	2	2	20
総計	280	186	141	151	141	106	1011



(9) 商店街×今後5年間の経営方針

- ・ほとんどの商店街において「現状を維持したい」が多くなっている。移転意向は少ない。
- ・高知市周辺の商店街においては、「現在の場所で事業拡大を図る」が比較的多くなっている。
- ・「廃業を考えている」は、各商店街においてバラつきはあるものの、概ね1～3件程度見受けられる。
- ・帯屋町一丁目において、「移転を伴う事業拡大を図る」が比較的多くなっている。
- ・天神橋において、移転を伴う事業縮小が4件となっている。

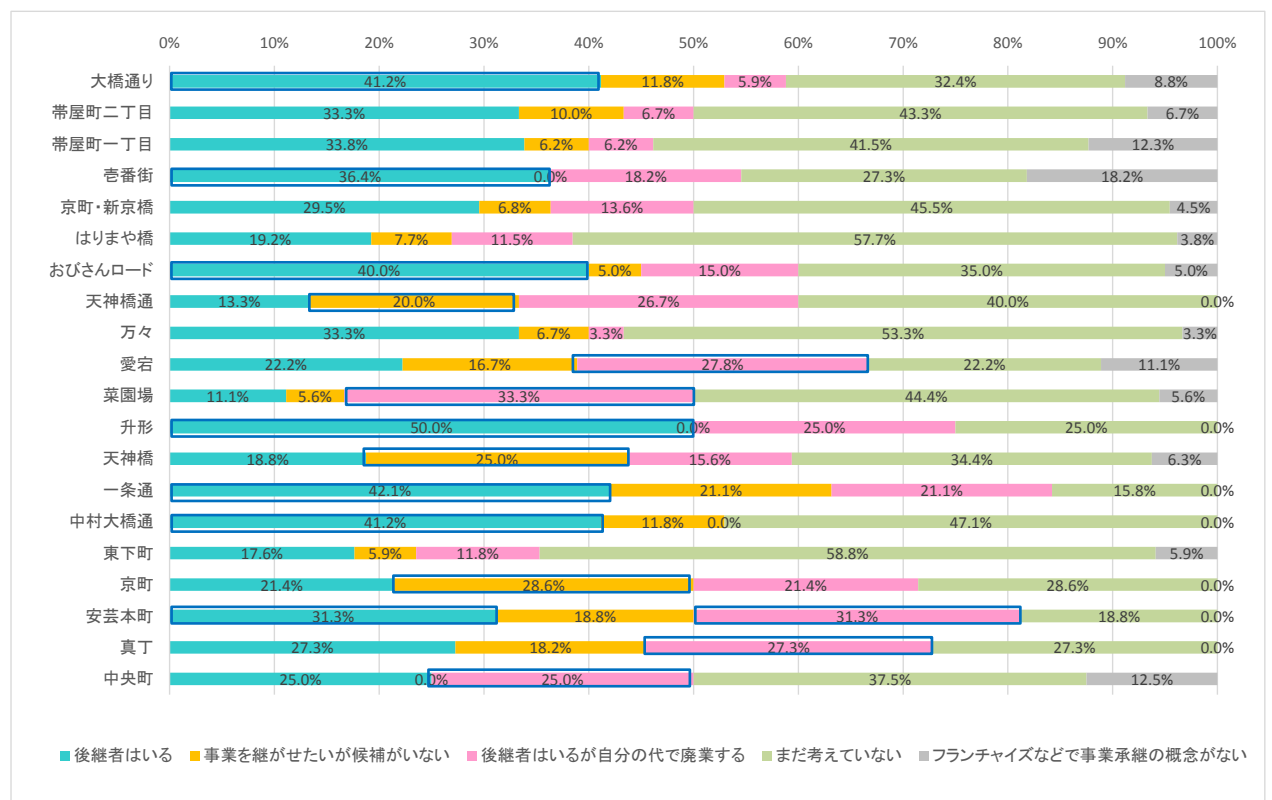
今後5年間の経営方針について	移転を伴う事業拡大を図る	移転を伴う事業縮小を図る	現在の場所で事業拡大を図る	現在の場所で事業縮小を図る	現状を維持したい	業種・業態転換を考えている	廃業を考えている	その他	総計
大橋通り	3	0	13	0	17	0	1	1	35
帯屋町二丁目	0	1	12	1	18	0	2	0	34
帯屋町一丁目	7	0	23	1	35	1	1	1	69
壱番街	0	0	4	0	3	0	2	1	10
京町・新京橋	0	0	13	1	29	0	3	1	47
はりまや橋	0	1	8	3	13	1	0	0	26
おびさんロード	1	0	10	1	9	0	1	1	23
天神橋通	0	1	3	0	11	0	2	0	17
万々	1	1	11	0	16	0	2	1	32
愛宕	1	0	2	2	11	0	2	0	18
菜園場	0	0	2	3	12	1	1	1	20
升形	0	0	6	0	2	0	0	0	8
天神橋	3	4	6	1	13	2	2	3	34
一条通	1	0	4	0	15	0	1	0	21
中村大橋通	0	0	4	1	11	0	0	2	18
東下町	0	0	3	1	10	2	1	1	18
京町	0	0	1	3	14	1	1	1	21
安芸本町	0	0	4	1	10	0	0	0	15
真丁	1	0	0	1	8	0	3	0	13
中央町	0	0	2	2	5	0	0	0	9
総計	18	8	131	22	262	8	25	14	488



(10) 商店街×事業の後継者

- ・ほとんどの商店街において「まだ考えていない」が多くなっている。
- ・今後5年間の経営方針と比較して「後継者はいるが自分の代で廃業する」と回答した数が多いことから、今後廃業を考えている潜在的な店舗が多くあると推測される。
- ・大橋通り、壱番街、おびさんロード、升形、一条通、中村大橋通り、安芸本町において、「後継者はいる」が比較的多くなっている。
- ・天神橋、京町において「事業を継がせたいが候補がいらない」が比較的多くなっている。
- ・愛宕、安芸本町、真丁、中央町において「後継者はいるが自分の代で廃業する」が比較的多くなっている。

後継者状況	後継者はいる	事業を継がせたいが候補がいらない	後継者はいるが自分の代で廃業する	まだ考えていない	フランチャイズなどで事業承継の概念がない	総計
大橋通り	14	4	2	11	3	34
帯屋町二丁目	10	3	2	13	2	30
帯屋町一丁目	22	4	4	27	8	65
壱番街	4	0	2	3	2	11
京町・新京橋	13	3	6	20	2	44
はりまや橋	5	2	3	15	1	26
おびさんロード	8	1	3	7	1	20
天神橋通	2	3	4	6	0	15
万々	10	2	1	16	1	30
愛宕	4	3	5	4	2	18
菜園場	2	1	6	8	1	18
升形	4	0	2	2	0	8
天神橋	6	8	5	11	2	32
一条通	8	4	4	3	0	19
中村大橋通	7	2	0	8	0	17
東下町	3	1	2	10	1	17
京町	3	4	3	4	0	14
安芸本町	5	3	5	3	0	16
真丁	3	2	3	3	0	11
中央町	2	0	2	3	1	8
総計	135	50	64	177	27	453



(11) 商店街×事業承継の際、想定される問題や不安事項

- ・全商店街において、事業の将来性と後継者の経営力と回答した割合が多くなっている。また、これらは、中心部よりも中心部縁辺及び地方部の割合が高い。

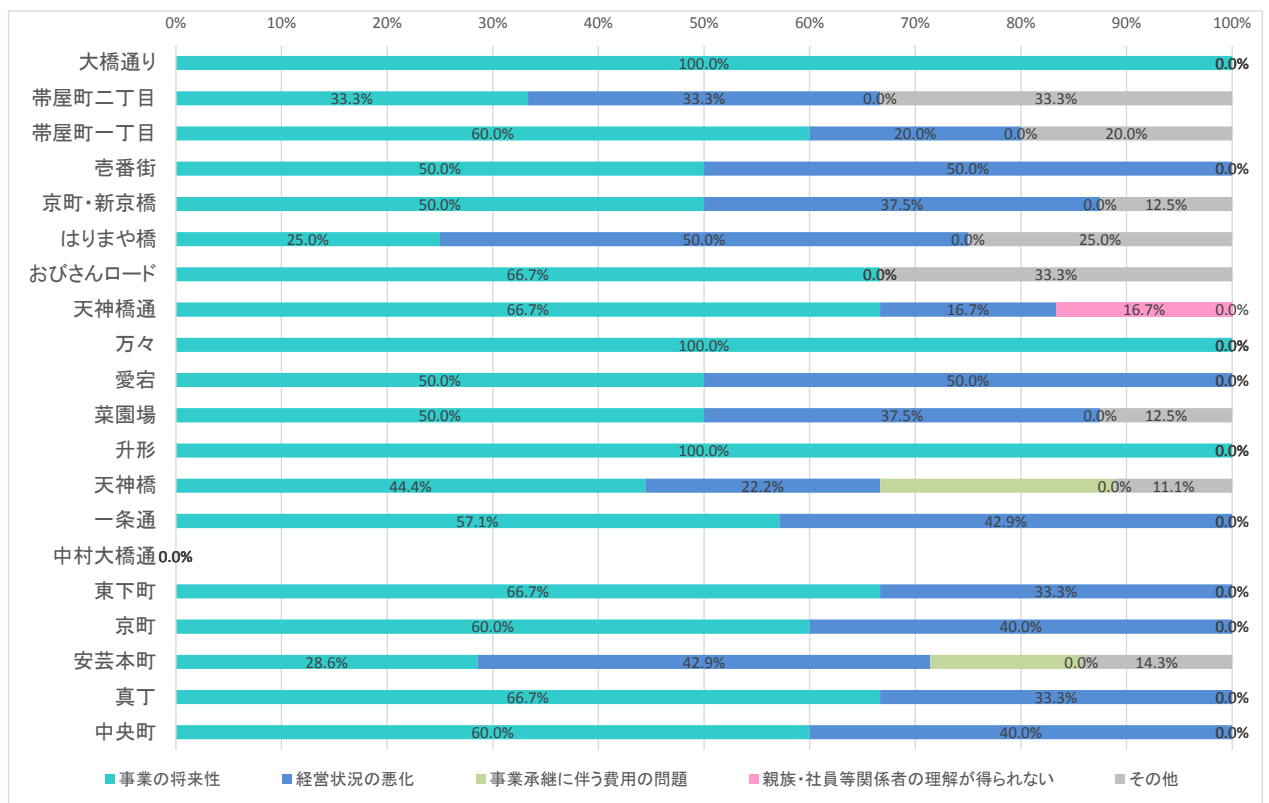
事業承継の際、想定される問題や不安事項	事業の将来性	後継者の経営力	事業承継に伴う費用の問題	親族・社員等関係者の理解が得られない	事業承継の方法が分からない	その他	総計
大橋通り	10	4	4	0	1	2	21
帯屋町二丁目	7	3	2	1	1	0	14
帯屋町一丁目	14	6	2	0	0	2	24
壱番街	3	1	2	0	0	0	6
京町・新京橋	6	5	3	0	0	0	14
はりまや橋	4	2	0	0	0	0	6
おびさんロード	6	5	1	1	0	0	13
天神橋通	1	0	1	0	0	0	2
万々	3	5	3	0	0	2	13
愛宕	1	2	1	0	1	0	5
菜園場	2	0	1	0	0	0	3
升形	3	3	1	0	0	0	7
天神橋	3	3	3	0	0	0	9
一条通	5	3	3	0	0	0	11
中村大橋通	3	5	1	0	0	1	10
東下町	2	1	0	0	0	0	3
京町	2	0	0	0	0	0	2
安芸本町	4	2	0	0	0	0	6
真丁	3	3	1	0	0	0	7
中央町	2	0	0	0	0	0	2
総計	84	53	29	2	3	7	178



(12) 商店街×事業承継しない理由

- ・事業の将来性及び経営状況の悪化が多くなっている。
- ・その他意見についても、息子が別の職種についたなど、後継者がいない状況が多い。また、仕入れ先の減少といった意見も上がっている。

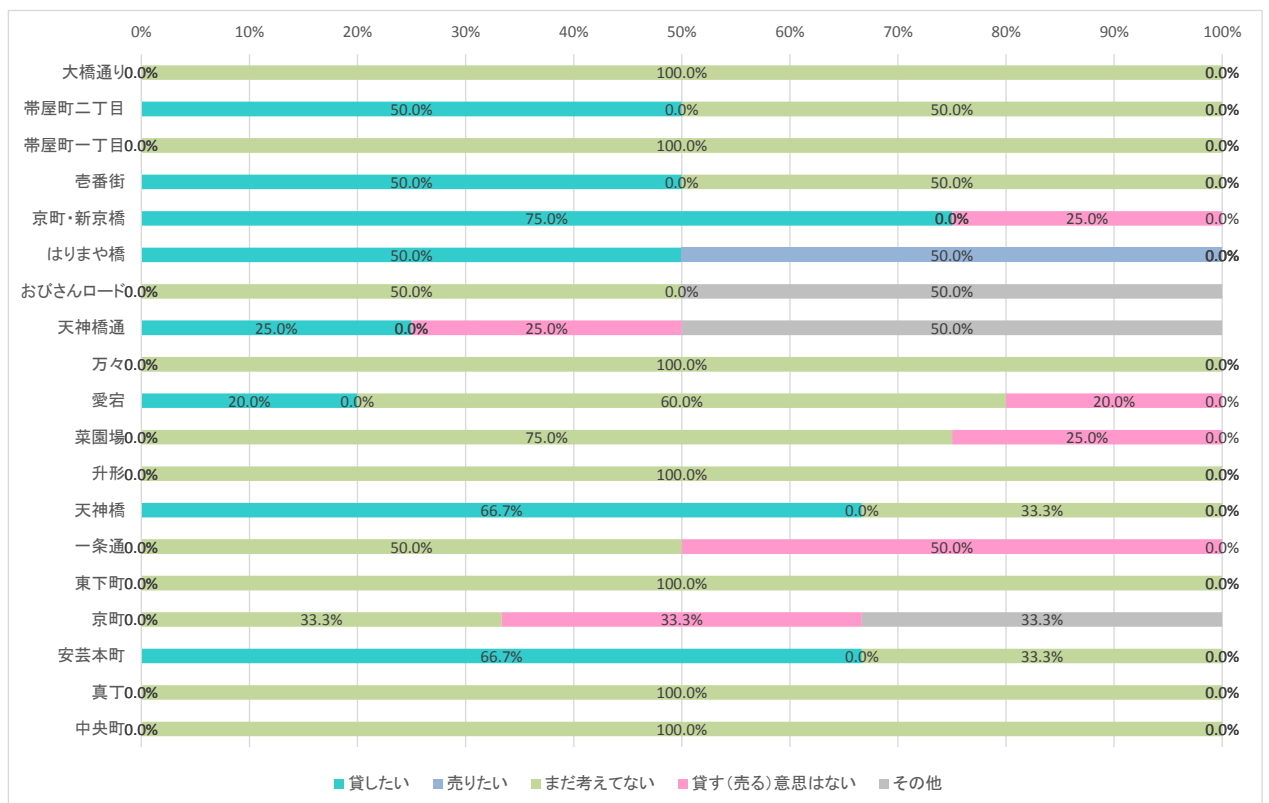
事業承継しない理由	事業の将来性	経営状況の悪化	事業承継に伴う費用の問題	親族・社員等関係者の理解が得られない	その他	総計
大橋通り	2	0	0	0	0	2
帯屋町二丁目	1	1	0	0	1	3
帯屋町一丁目	3	1	0	0	1	5
沓番街	1	1	0	0	0	2
京町・新京橋	4	3	0	0	1	8
はりまや橋	1	2	0	0	1	4
おびさんロード	2	0	0	0	1	3
天神橋通	4	1	0	1	0	6
万々	1	0	0	0	0	1
愛宕	3	3	0	0	0	6
菜園場	4	3	0	0	1	8
升形	2	0	0	0	0	2
天神橋	4	2	2	0	1	9
一条通	4	3	0	0	0	7
中村大橋通	0	0	0	0	0	0
東下町	2	1	0	0	0	3
京町	3	2	0	0	0	5
安芸本町	2	3	1	0	1	7
真丁	2	1	0	0	0	3
中央町	3	2	0	0	0	5
総計	48	29	3	1	8	89



(13) 商店街×今後の店舗の取り扱い

- ・高知市中心部や四万十市、安芸市中心部の方が貸したい、売りたい意向が比較的多い。
- ・貸す(売る)意思がないと回答した割合は、中心部よりも中心部縁辺部や地方部が多い。
- ・その他理由としては、借家や店舗の2階に住んでいるとなっている。

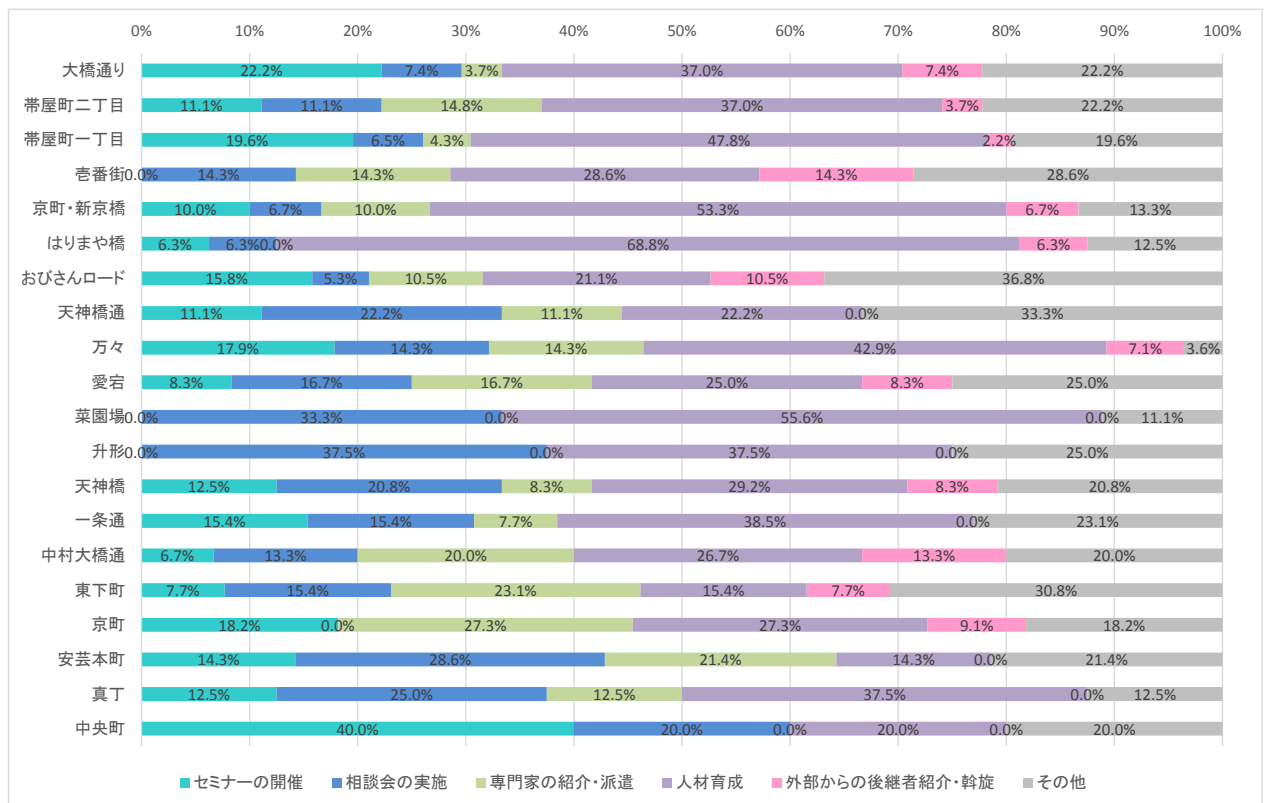
今後の店舗の取り扱い	貸したい	売りたい	まだ考えてない	貸す(売る)意思はない	その他	総計
大橋通り	0	0	2	0	0	2
帯屋町二丁目	1	0	1	0	0	2
帯屋町一丁目	0	0	1	0	0	1
壱番街	1	0	1	0	0	2
京町・新京橋	3	0	0	1	0	4
はりまや橋	1	1	0	0	0	2
おびさんロード	0	0	1	0	1	2
天神橋通	1	0	0	1	2	4
万々	0	0	1	0	0	1
愛宕	1	0	3	1	0	5
菜園場	0	0	3	1	0	4
升形	0	0	1	0	0	1
天神橋	2	0	1	0	0	3
一条通	0	0	1	1	0	2
東下町	0	0	2	0	0	2
京町	0	0	1	1	1	3
安芸本町	2	0	1	0	0	3
真丁	0	0	1	0	0	1
中央町	0	0	2	0	0	2
総計	12	1	23	6	4	46



(14) 商店街×事業承継に必要な対策

- ・高知市中心部よりも中心部周辺や地方部の方が、相談会の実施を望んでいる。
- ・専門家の紹介・派遣は地方部の方が、割合が高い。

事業承継に有効な対策	セミナーの開催	相談会の実施	専門家の紹介・派遣	人材育成	外部からの後継者紹介・斡旋	その他	総計
大橋通り	6	2	1	10	2	6	27
帯屋町二丁目	3	3	4	10	1	6	27
帯屋町一丁目	9	3	2	22	1	9	46
壱番街	0	1	1	2	1	2	7
京町・新京橋	3	2	3	16	2	4	30
はりまや橋	1	1	0	11	1	2	16
おびさんロード	3	1	2	4	2	7	19
天神橋通	1	2	1	2	0	3	9
万々	5	4	4	12	2	1	28
愛宕	1	2	2	3	1	3	12
菜園場	0	3	0	5	0	1	9
升形	0	3	0	3	0	2	8
天神橋	3	5	2	7	2	5	24
一条通	2	2	1	5	0	3	13
中村大橋通	1	2	3	4	2	3	15
東下町	1	2	3	2	1	4	13
京町	2	0	3	3	1	2	11
安芸本町	2	4	3	2	0	3	14
真丁	1	2	1	3	0	1	8
中央町	2	1	0	1	0	1	5
総計	46	45	36	127	19	68	341



(15) 商店街×外国人観光客の来街状況

・「よくいる」、「たまにいる」は、高知市や四万十市の中心部の商店街が比較的多くなっている。

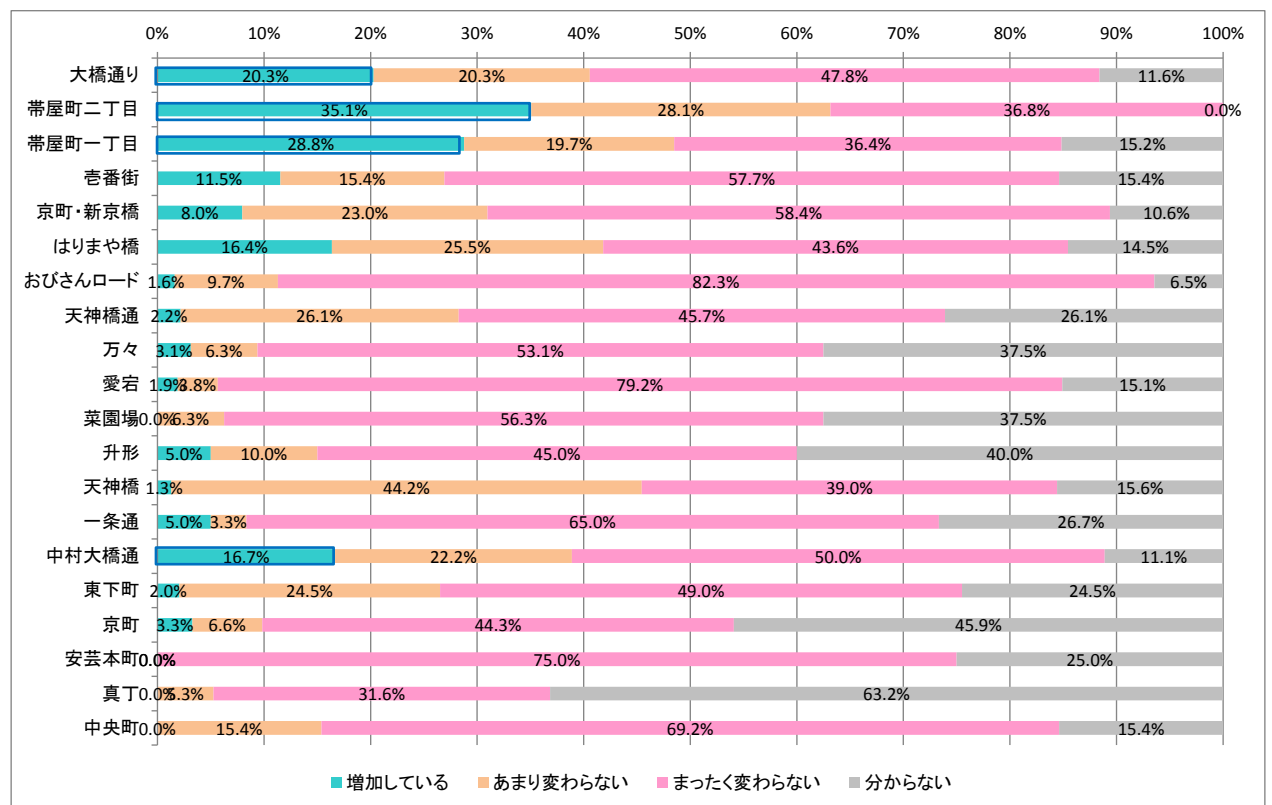
外国人観光客の来街状況	よくいる	たまにいる	ほとんどいない	いない	総計
大橋通り	13	14	6	1	34
帯屋町二丁目	22	12	2	0	36
帯屋町一丁目	32	35	4	1	72
壱番街	6	4	1	1	12
京町・新京橋	21	17	5	4	47
はりまや橋	12	8	4	2	26
おびさんロード	3	7	9	3	22
天神橋通	0	7	8	2	17
万々	0	10	8	14	32
愛宕	0	3	10	4	17
菜園場	0	4	11	5	20
升形	0	1	5	2	8
天神橋	4	23	4	2	33
一条通	0	7	9	5	21
中村大橋通	2	13	2	0	17
東下町	0	11	6	1	18
京町	1	3	9	8	21
安芸本町	0	1	10	5	16
真丁	0	0	8	6	14
中央町	0	2	4	3	9
総計	116	182	125	69	492



(16) 商店街×外国人観光客による売上状況

- ・ほとんどの商店街において「まったく変わらない」が多くなっている。
- ・「分からない」と回答した商店街も多い。
- ・大橋通、帯屋町一丁目、帯屋町二丁目、中村大橋通において「増加している」が比較的多くなっている。

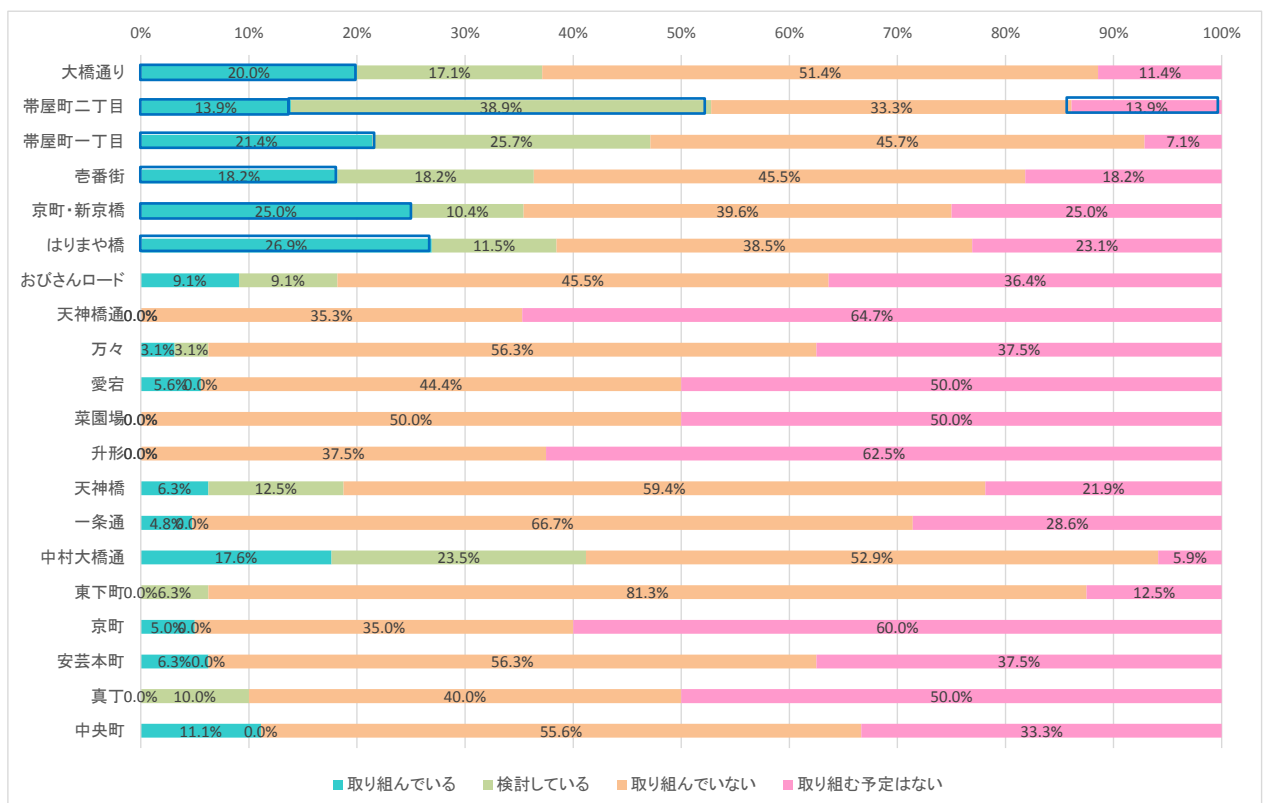
外国人観光客による売上状況	増加している	あまり変わらない	まったく変わらない	分からない	総計
大橋通り	14	14	33	8	69
帯屋町二丁目	20	16	21	0	57
帯屋町一丁目	38	26	48	20	132
壱番街	3	4	15	4	26
京町・新京橋	9	26	66	12	113
はりまや橋	9	14	24	8	55
おびさんロード	1	6	51	4	62
天神橋通	1	12	21	12	46
万々	3	6	51	36	96
愛宕	1	2	42	8	53
菜園場	0	4	36	24	64
升形	1	2	9	8	20
天神橋	1	34	30	12	77
一条通	3	2	39	16	60
中村大橋通	6	8	18	4	36
東下町	1	12	24	12	49
京町	2	4	27	28	61
安芸本町	0	0	36	12	48
真丁	0	2	12	24	38
中央町	0	4	18	4	26
総計	113	198	621	256	1188



(17) 商店街×外国人観光客に対する取組み

- ・帯屋町二丁目において、「取り組んでいる」、「検討している」の割合が「取り組んでいない」、「取り組む予定はない」よりも高くなっている。
- ・大橋通り、帯屋町二丁目、帯屋町一丁目、壱番街、京町・新京橋、はりまや橋において、「取り組んでいる」と回答した割合が高い。

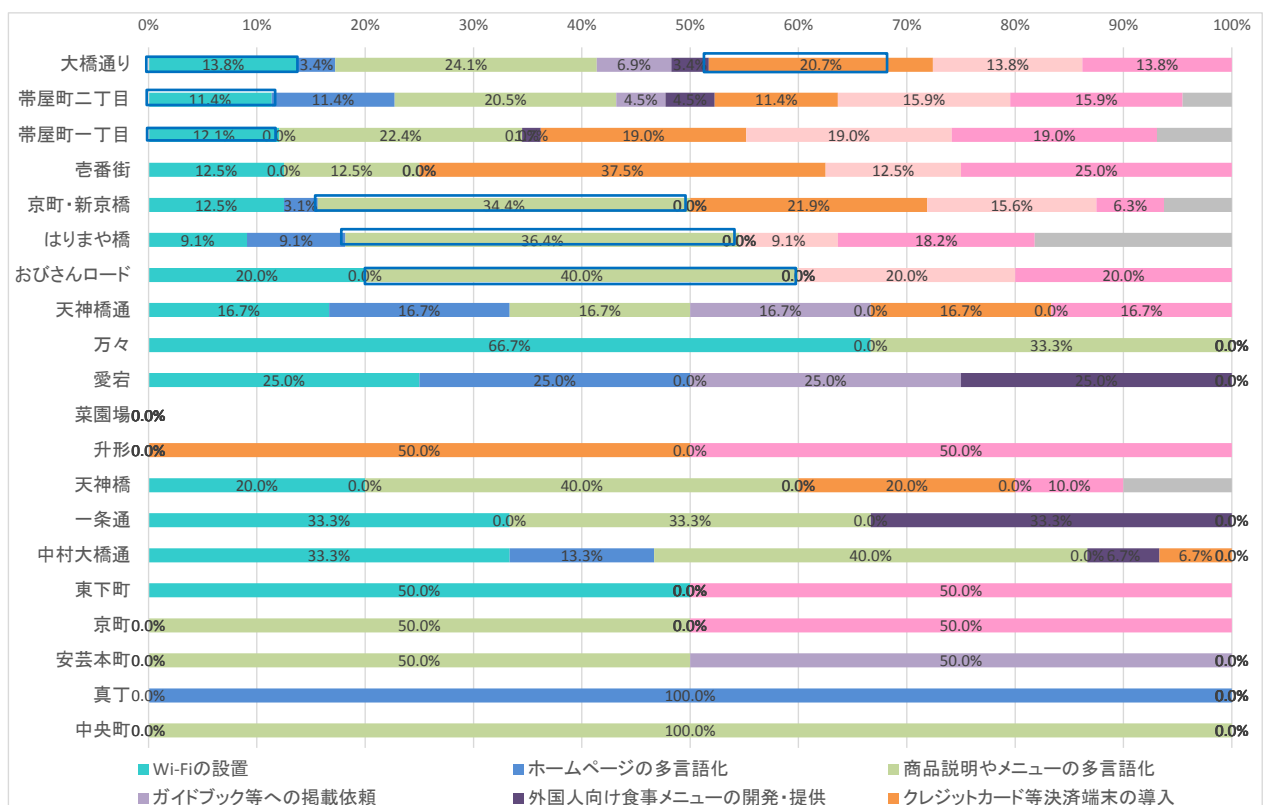
外国人観光客に対する対策	取り組んでいる	検討している	取り組んでいない	取り組む予定はない	総計
大橋通り	7	6	18	4	35
帯屋町二丁目	5	14	12	5	36
帯屋町一丁目	15	18	32	5	70
壱番街	2	2	5	2	11
京町・新京橋	12	5	19	12	48
はりまや橋	7	3	10	6	26
おびさんロード	2	2	10	8	22
天神橋通	0	0	6	11	17
万々	1	1	18	12	32
愛宕	1	0	8	9	18
菜園場	0	0	10	10	20
升形	0	0	3	5	8
天神橋	2	4	19	7	32
一条通	1	0	14	6	21
中村大橋通	3	4	9	1	17
東下町	0	1	13	2	16
京町	1	0	7	12	20
安芸本町	1	0	9	6	16
真丁	0	1	4	5	10
中央町	1	0	5	3	9
総計	61	61	231	131	484



(18) 商店街×外国人観光客に対する取組み内容

- 大橋通り、帯屋町二丁目、帯屋町一丁目、京町・新京橋において、「wi-fi の設置」と回答した割合が高く、帯屋町二丁目においては、ホームページの多言語化などインターネットに関する整備が進んでいる。
- 高知市中心部において「商品説明やメニューの多言語化」、「クレジットカード等決済端末の導入」を回答した割合が高い。

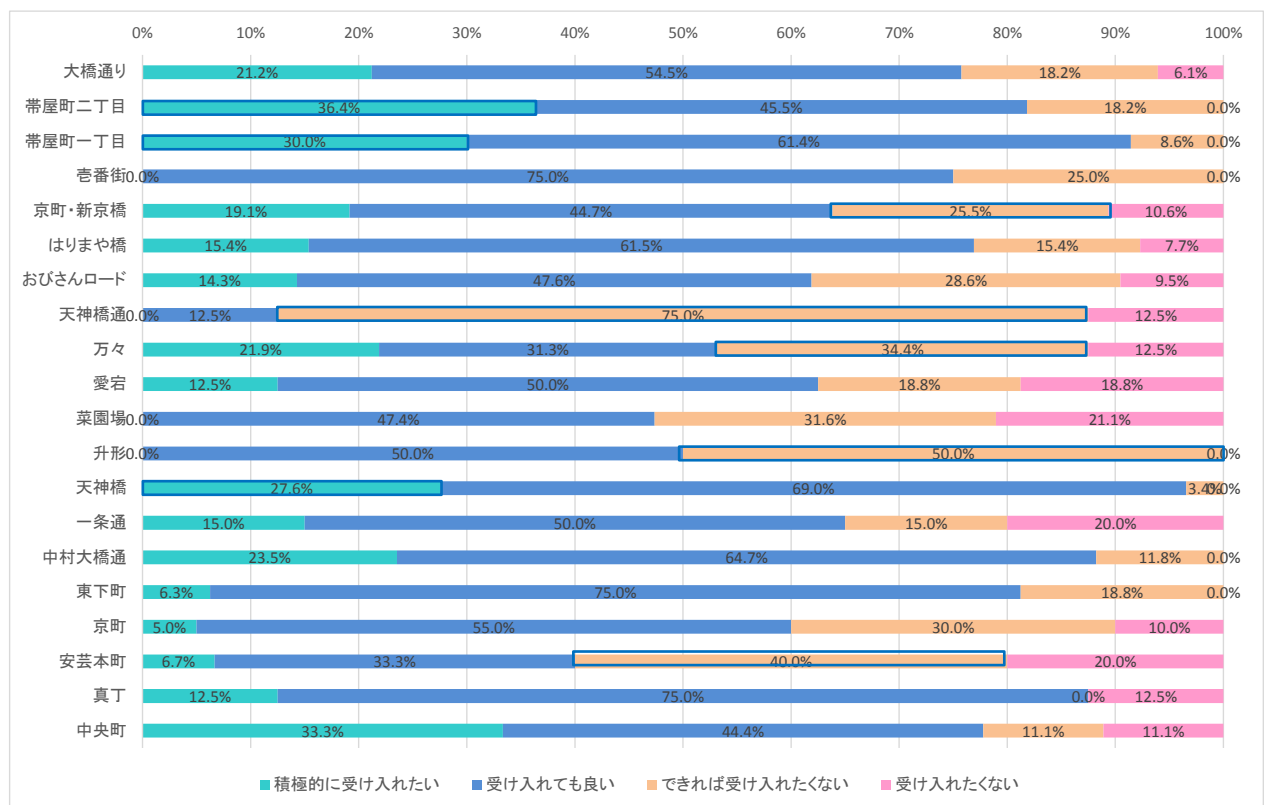
外国人観光客に対する対策	W i - f i の設置	ホームページの多言語化	商品説明やメニューの多言語化	ガイドブック等への掲載依頼	外国人向け食事メニューの開発・提供	クレジットカード等決済端末の導入	免税店登録	アプリなど翻訳機の活用	その他	総計
大橋通り	4	1	7	2	1	6	4	4	0	29
帯屋町二丁目	5	5	9	2	2	5	7	7	2	44
帯屋町一丁目	7	0	13	0	1	11	11	11	4	58
壱番街	1	0	1	0	0	3	1	2	0	8
京町・新京橋	4	1	11	0	0	7	5	2	2	32
はりまや橋	1	1	4	0	0	0	1	2	2	11
おびさんロード	1	0	2	0	0	0	1	1	0	5
天神橋通	1	1	1	1	0	1	0	1	0	6
万々	2	0	1	0	0	0	0	0	0	3
愛宕	1	1	0	1	1	0	0	0	0	4
菜園場	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
升形	0	0	0	0	0	1	0	1	0	2
天神橋	2	0	4	0	0	2	0	1	1	10
一条通	1	0	1	0	1	0	0	0	0	3
中村大橋通	5	2	6	0	1	1	0	0	0	15
東下町	1	0	0	0	0	0	0	1	0	2
京町	0	0	1	0	0	0	0	1	0	2
安芸本町	0	0	1	1	0	0	0	0	0	2
真丁	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
中央町	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
総計	36	13	63	7	7	37	30	34	11	238



(19) 商店街×外国人観光客受け入れに対する考え方

- ・ほとんどの商店街において「受け入れても良い」が多くなっている。
- ・帯屋町一丁目、帯屋町二丁目、天神橋において、「積極的に受け入れたい」が比較的多くなっている。
- ・天神橋通、京町・新京橋、万々、升形、安芸本町において「出来れば受け入れたくない」が比較的多くなっている。

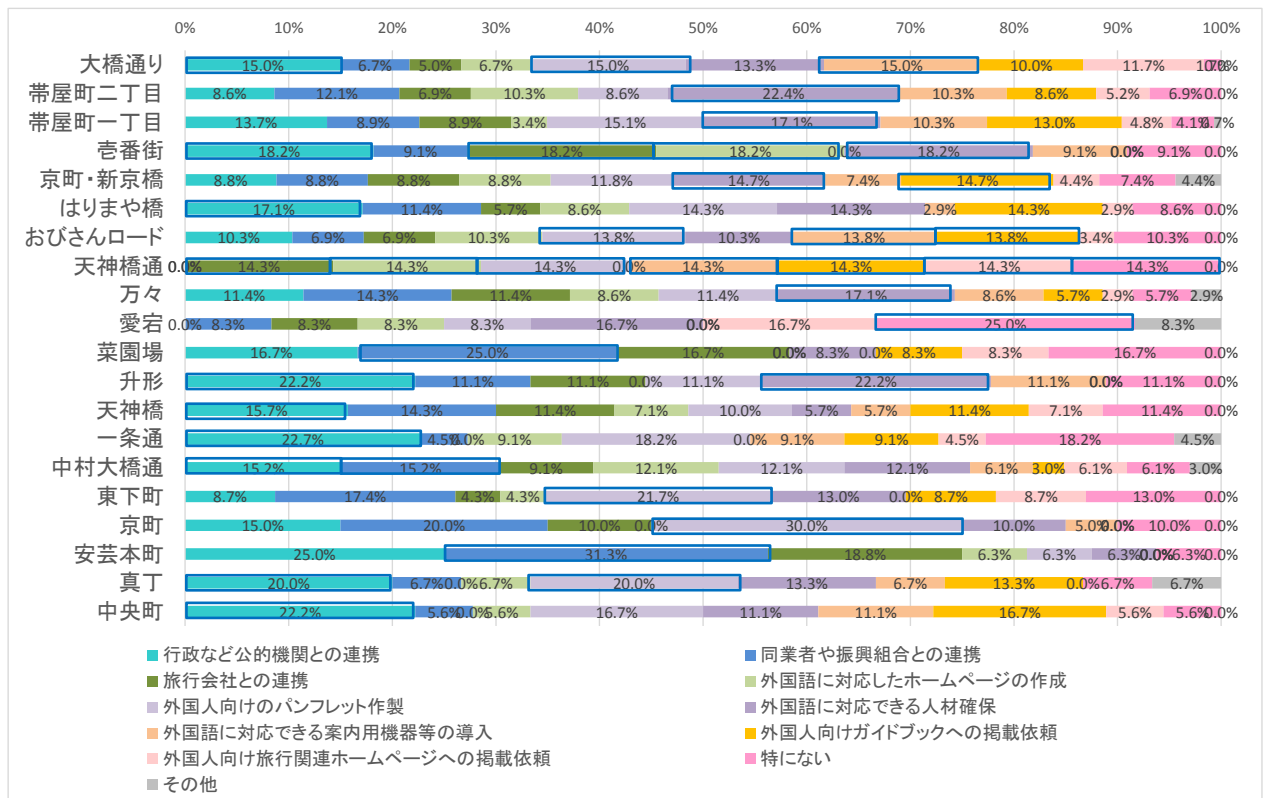
外国人観光客に対する対策	☒ 積極的に受け入れたい	受け入れても良い	できれば受け入れたくない	受け入れたくない	総計
大橋通り	7	18	6	2	33
帯屋町二丁目	12	15	6	0	33
帯屋町一丁目	21	43	6	0	70
壱番街	0	6	2	0	8
京町・新京橋	9	21	12	5	47
はりまや橋	4	16	4	2	26
おびさんロード	3	10	6	2	21
天神橋通	0	2	12	2	16
万々	7	10	11	4	32
愛宕	2	8	3	3	16
菜園場	0	9	6	4	19
升形	0	4	4	0	8
天神橋	8	20	1	0	29
一条通	3	10	3	4	20
中村大橋通	4	11	2	0	17
東下町	1	12	3	0	16
京町	1	11	6	2	20
安芸本町	1	5	6	3	15
真丁	1	6	0	1	8
中央町	3	4	1	1	9
総計	87	241	100	35	463



(20) 商店街×外国人観光客受け入れにおいて効果がある項目

- ・外国語に対応できる人材や案内用機器については、高知市中心部において比較的割合が高い。
- ・公的機関、同業者・振興組合、旅行会社等との連携については、中心部周辺や地方部ほど割合が高い。
- ・愛宕、菜園場、升形、天神橋、一条通など外国人観光客来街者の少ないエリアほど「特にない」が多い。

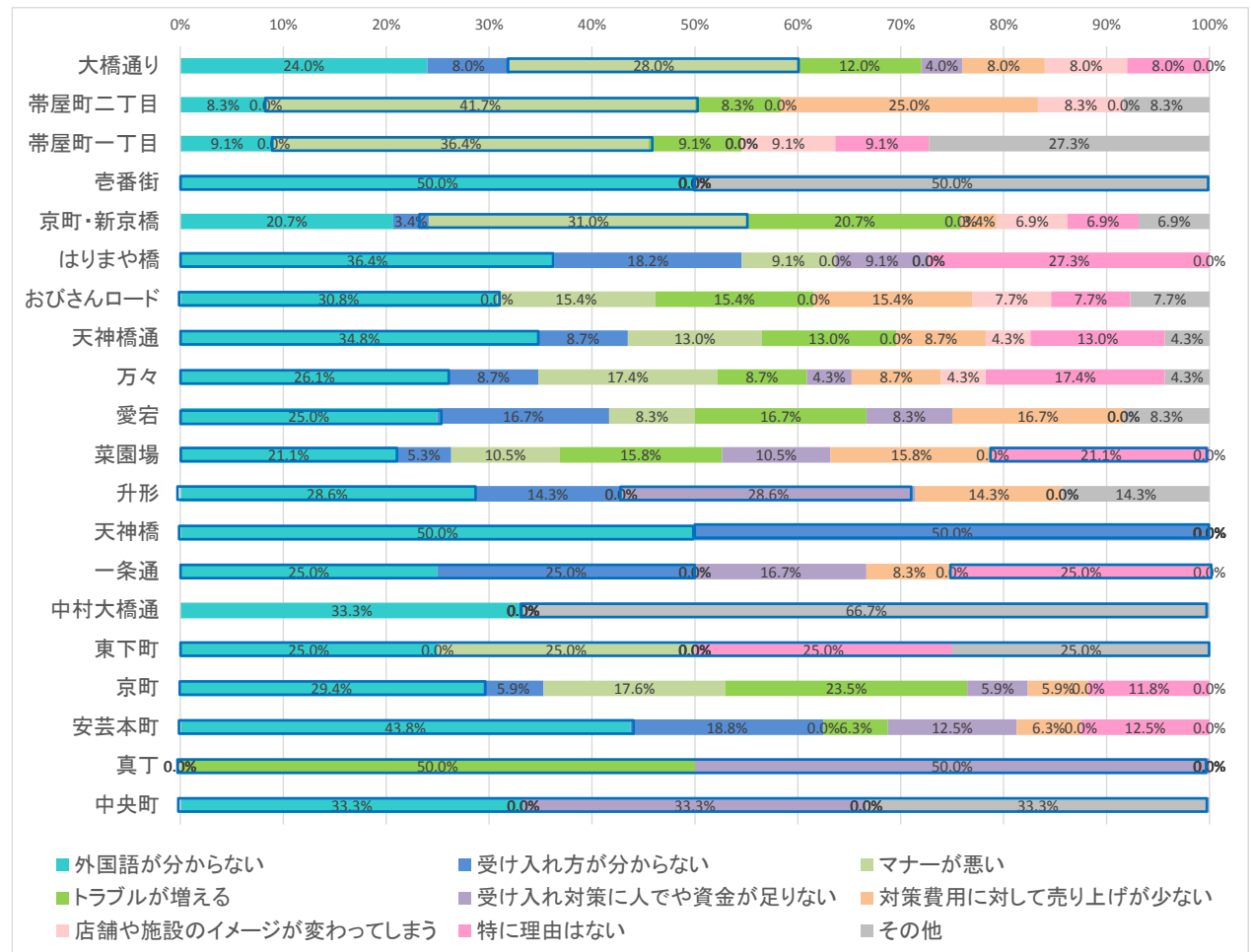
外国人観光客増加の取組み	行政など公的機関との連携	同業者や振興組合との連携	旅行会社との連携	外国語に対応したホームページの作成	外国人向けのパンフレット作製	外国語に対応できる人材確保	案内用機器等導入	外国人向けガイドブックへの掲載依頼	外国人向け旅行関連ホームページへの掲載依頼	特にない	その他	総計
大橋通り	9	4	3	4	9	8	9	6	7	1	0	60
帯屋町二丁目	5	7	4	6	5	13	6	5	3	4	0	58
帯屋町一丁目	20	13	13	5	22	25	15	19	7	6	1	146
壱番街	2	1	2	2	0	2	1	0	0	1	0	11
京町・新京橋	6	6	6	6	8	10	5	10	3	5	3	68
はりまや橋	6	4	2	3	5	5	1	5	1	3	0	35
おびさんロード	3	2	2	3	4	3	4	4	1	3	0	29
天神橋通	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	0	7
万々	4	5	4	3	4	6	3	2	1	2	1	35
愛宕	0	1	1	1	1	2	0	0	2	3	1	12
菜園場	2	3	2	0	0	1	0	1	1	2	0	12
升形	2	1	1	0	1	2	1	0	0	1	0	9
天神橋	11	10	8	5	7	4	4	8	5	8	0	70
一条通	5	1	0	2	4	0	2	2	1	4	1	22
中村大橋通	5	5	3	4	4	4	2	1	2	2	1	33
東下町	2	4	1	1	5	3	0	2	2	3	0	23
京町	3	4	2	0	6	2	1	0	0	2	0	20
安芸本町	4	5	3	1	1	1	0	0	0	1	0	16
真丁	3	1	0	1	3	2	1	2	0	1	1	15
中央町	4	1	0	1	3	2	2	3	1	1	0	18
総計	96	78	58	49	93	95	58	71	38	54	9	699



(21) 商店街×外国人観光客受け入れたくない理由

- ・大橋通り、帯屋町二丁目、帯屋町一丁目、京町・新京橋においては、「マナーの悪さ」が比較的多く回答されている。
- ・その他の商店街においては、「外国語が分からない」が多く回答されている。
- ・中心部周辺及び地方部においては、「人手や資金が足りない」も挙がっている。

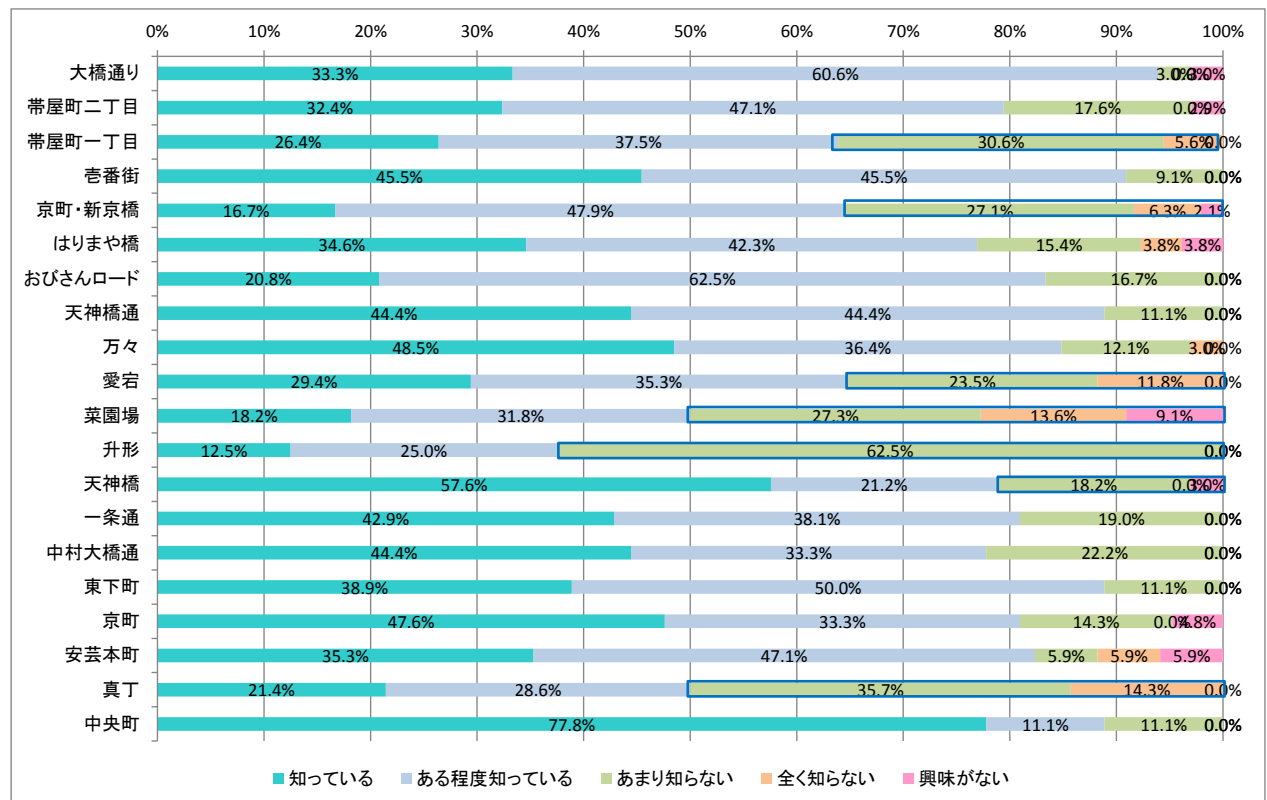
外国人観光客受け入れたくない理由	外国語が分からない	受け入れ方が分からない	マナーが悪い	トラブルが増える	受け入れ対策に人手や資金が足りない	対策費用に対して売上が少ない	店舗や施設のイメージが変わってしまう	特に理由はない	その他	総計
大橋通り	6	2	7	3	1	2	2	2	0	25
帯屋町二丁目	1	0	5	1	0	3	1	0	1	12
帯屋町一丁目	1	0	4	1	0	0	1	1	3	11
壱番街	1	0	0	0	0	0	0	0	1	2
京町・新京橋	6	1	9	6	0	1	2	2	2	29
はりまや橋	4	2	1	0	1	0	0	3	0	11
おびさんロード	4	0	2	2	0	2	1	1	1	13
天神橋通	8	2	3	3	0	2	1	3	1	23
万々	6	2	4	2	1	2	1	4	1	23
愛宕	3	2	1	2	1	2	0	0	1	12
菜園場	4	1	2	3	2	3	0	4	0	19
升形	2	1	0	0	2	1	0	0	1	7
天神橋	1	1	0	0	0	0	0	0	0	2
一条通	3	3	0	0	2	1	0	3	0	12
中村大橋通	1	0	0	0	0	0	0	0	2	3
東下町	1	0	1	0	0	0	0	1	1	4
京町	5	1	3	4	1	1	0	2	0	17
安芸本町	7	3	0	1	2	1	0	2	0	16
真丁	0	0	0	1	1	0	0	0	0	2
中央町	1	0	0	0	1	0	0	0	1	3
総計	65	21	42	29	15	21	9	28	16	246



(22) 商店街×商店街振興組合のイベント等現在の取り組み内容

- ・ほとんどの商店街において「知っている」、「ある程度知っている」が多くなっている。
- ・帯屋町一丁目、京町・新京橋、菜園場、升形、天神橋、愛宕、真丁において、「あまり知らない」、「まったく知らない」、「興味がない」の割合が比較的多くなっている。

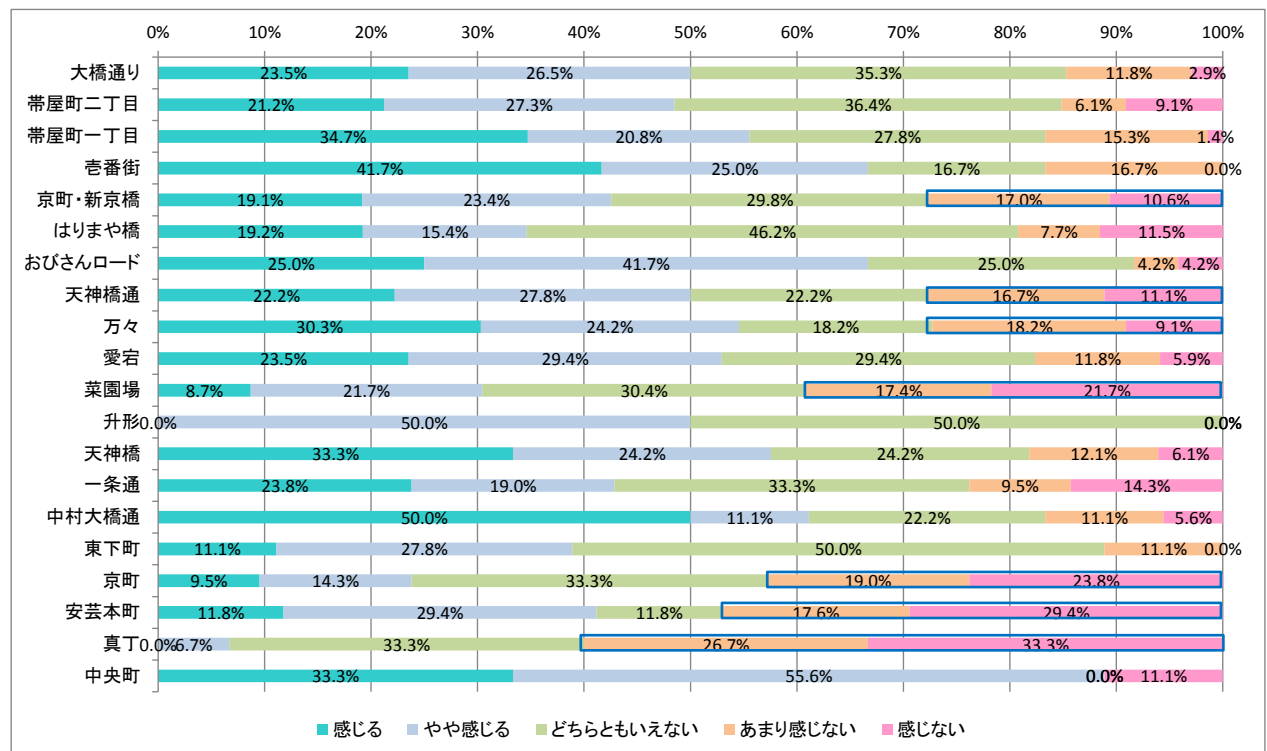
取組内容	知っている	ある程度知っている	あまり知らない	全く知らない	興味がない	総計
大橋通り	11	20	1	0	1	33
帯屋町二丁目	11	16	6	0	1	34
帯屋町一丁目	19	27	22	4	0	72
壱番街	5	5	1	0	0	11
京町・新京橋	8	23	13	3	1	48
はりまや橋	9	11	4	1	1	26
おびさんロード	5	15	4	0	0	24
天神橋通	8	8	2	0	0	18
万々	16	12	4	1	0	33
愛宕	5	6	4	2	0	17
菜園場	4	7	6	3	2	22
升形	1	2	5	0	0	8
天神橋	19	7	6	0	1	33
一条通	9	8	4	0	0	21
中村大橋通	8	6	4	0	0	18
東下町	7	9	2	0	0	18
京町	10	7	3	0	1	21
安芸本町	6	8	1	1	1	17
真丁	3	4	5	2	0	14
中央町	7	1	1	0	0	9
総計	171	202	98	17	9	497



(23) 商店街×加盟したことによるメリットや効果

- 全体的に「感じる」、「やや感じる」の回答が多い傾向であるが、「どちらともいえない」も多くなっている。
- 京町・新京橋、天神橋通、万々、菜園場、京町、安芸本町、真丁において、「あまり感じない」、「感じない」と回答した割合が比較的多い。

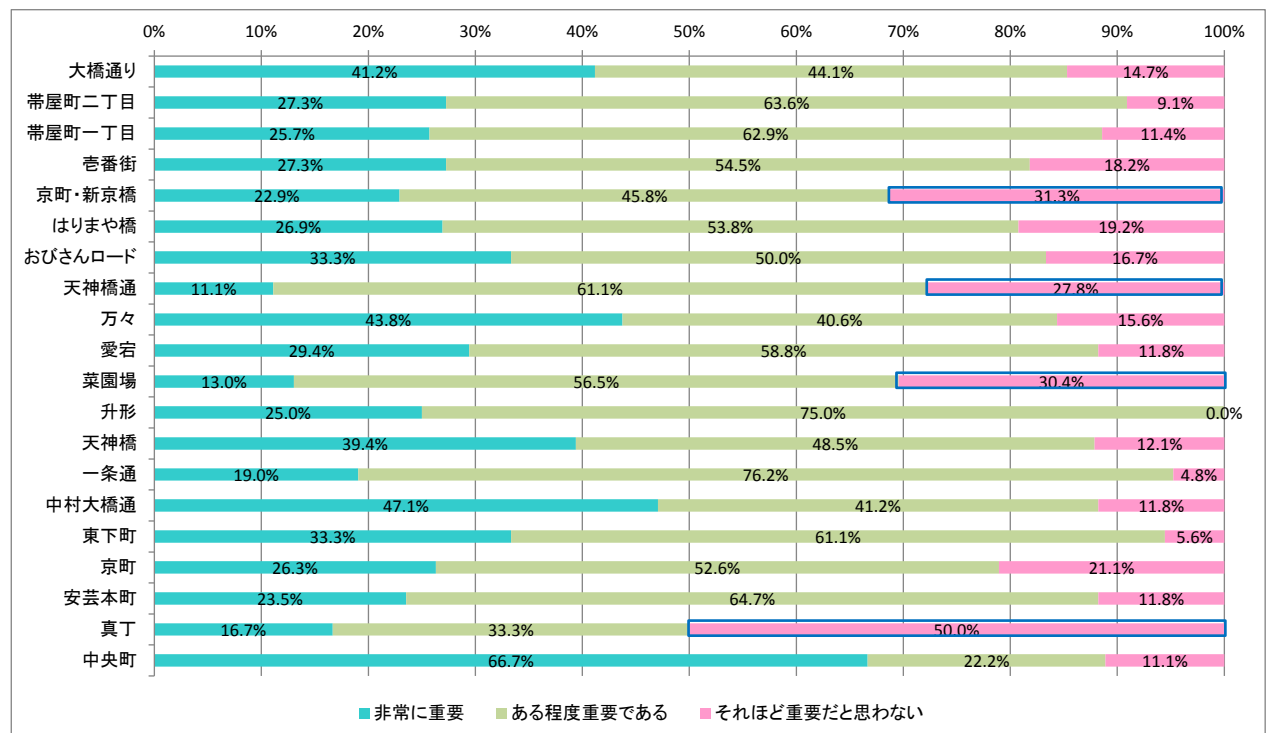
メリット・効果	感じる	やや感じる	どちらともいえない	あまり感じない	感じない	総計
大橋通り	8	9	12	4	1	34
帯屋町二丁目	7	9	12	2	3	33
帯屋町一丁目	25	15	20	11	1	72
壱番街	5	3	2	2	0	12
京町・新京橋	9	11	14	8	5	47
はりまや橋	5	4	12	2	3	26
おびさんロード	6	10	6	1	1	24
天神橋通	4	5	4	3	2	18
万々	10	8	6	6	3	33
愛宕	4	5	5	2	1	17
菜園場	2	5	7	4	5	23
升形	0	4	4	0	0	8
天神橋	11	8	8	4	2	33
一条通	5	4	7	2	3	21
中村大橋通	9	2	4	2	1	18
東下町	2	5	9	2	0	18
京町	2	3	7	4	5	21
安芸本町	2	5	2	3	5	17
真丁	0	1	5	4	5	15
中央町	3	5	0	0	1	9
総計	119	121	146	66	47	499



(24) 商店街×イベントなど各種活動に対する考え

- 全体的に「非常に重要である」、「ある程度重要である」の回答が多い。
- 京町・新京橋、天神橋通、菜園場、真丁において、「それほど重要だと思わない」と回答した割合が比較的多い。

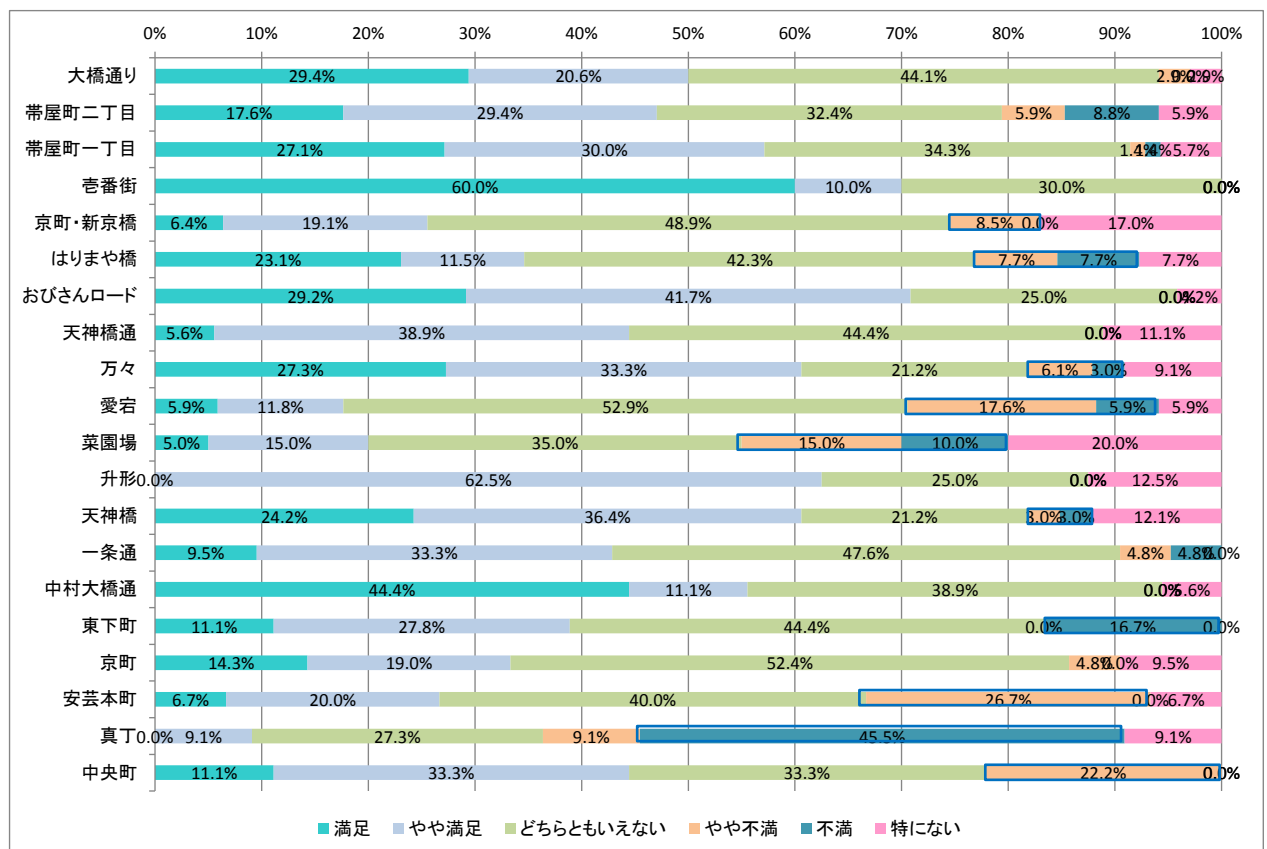
各種活動に対する考え	非常に重要	ある程度重要である	それほど重要だと思わない	総計
大橋通り	14	15	5	34
帯屋町二丁目	9	21	3	33
帯屋町一丁目	18	44	8	70
壱番街	3	6	2	11
京町・新京橋	11	22	15	48
はりまや橋	7	14	5	26
おびさんロード	8	12	4	24
天神橋通	2	11	5	18
万々	14	13	5	32
愛宕	5	10	2	17
菜園場	3	13	7	23
升形	2	6	0	8
天神橋	13	16	4	33
一条通	4	16	1	21
中村大橋通	8	7	2	17
東下町	6	11	1	18
京町	5	10	4	19
安芸本町	4	11	2	17
真丁	2	4	6	12
中央町	6	2	1	9
総計	144	264	82	490



(25) 商店街×商店街振興組合に対する満足度

- 全体的に「満足」、「やや満足」の回答が多い傾向であるが、「どちらともいえない」も多くなっている。
- 京町・新京橋、はりまや橋、万々、愛宕、菜園場、天神橋、東下町、安芸本町、真丁、中央町において、「やや不満」、「不満」と回答した割合が比較的多い。

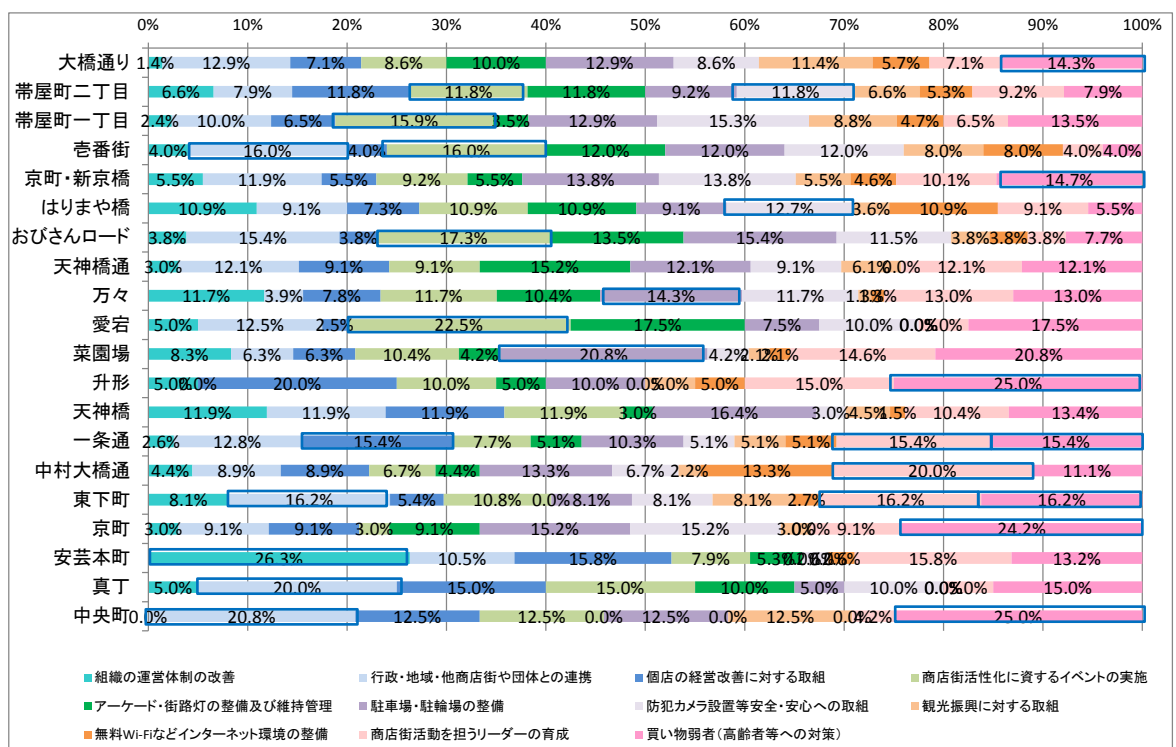
各種活動に対する考え	満足	やや満足	どちらともいえない	やや不満	不満	特にな	総計
大橋通り	10	7	15	1	0	1	34
帯屋町二丁目	6	10	11	2	3	2	34
帯屋町一丁目	19	21	24	1	1	4	70
壱番街	6	1	3	0	0	0	10
京町・新京橋	3	9	23	4	0	8	47
はりまや橋	6	3	11	2	2	2	26
おびさんロード	7	10	6	0	0	1	24
天神橋通	1	7	8	0	0	2	18
万々	9	11	7	2	1	3	33
愛宕	1	2	9	3	1	1	17
菜園場	1	3	7	3	2	4	20
升形	0	5	2	0	0	1	8
天神橋	8	12	7	1	1	4	33
一条通	2	7	10	1	1	0	21
中村大橋通	8	2	7	0	0	1	18
東下町	2	5	8	0	3	0	18
京町	3	4	11	1	0	2	21
安芸本町	1	3	6	4	0	1	15
真丁	0	1	3	1	5	1	11
中央町	1	3	3	2	0	0	9
総計	94	126	181	28	20	38	487



(26) 商店街×所属する商店街振興組合の取組に関する重要度

- ・「組織運営体制の改善」は、安芸本町で多くなっている。
- ・「行政・地域・他商店街や団体との連携」は、壱番街、東下町、真丁、中央町で多くなっている。
- ・「個店の経営改善に対する取組」は、升形、一条通で多くなっている。
- ・「商店街活性化に資するイベントの実施」は、帯屋町一丁目、帯屋町二丁目、おびさんロード、壱番街、愛宕で多くなっている。
- ・「駐車場・駐輪場の整備」は、万々、菜園場、天神橋で多くなっている。
- ・「防犯カメラ設置等安全・安心への取組」は、帯屋町二丁目、はりまや橋で多くなっている。
- ・「商店街活性化を担うリーダーの育成」は、一条通、中村大橋通、東下町で多くなっている。
- ・「買い物弱者（高齢者等）への対策」は、大橋通り、京町・新京橋、菜園場、升形、一条通、東下町、京町、中央町で多くなっている。

各種活動に対する考え	組織の運営体制の改善	行政・地域・他商店街や団体との連携	個店の経営改善に対する取組	商店街活性化に資するイベントの実施	アーケード・街路灯の整備及び維持管理	駐車場・駐輪場の整備	防犯カメラ設置等安全・安心への取組	観光振興に対する取組	無料Wi-Fiなどインターネット環境の整備	商店街活動のリーダーの育成	買い物弱者（高齢者等）への対策	総計
大橋通り	1	9	5	6	7	9	6	8	4	5	10	70
帯屋町二丁目	5	6	9	9	9	7	9	5	4	7	6	76
帯屋町一丁目	4	17	11	27	6	22	26	15	8	11	23	170
壱番街	1	4	1	4	3	3	3	2	2	1	1	25
京町・新京橋	6	13	6	10	6	15	15	6	5	11	16	109
はりまや橋	6	5	4	6	6	5	7	2	6	5	3	55
おびさんロード	2	8	2	9	7	8	6	2	2	2	4	52
天神橋通	1	4	3	3	5	4	3	2	0	4	4	33
万々	9	3	6	9	8	11	9	1	1	10	10	77
愛宕	2	5	1	9	7	3	4	0	0	2	7	40
菜園場	4	3	3	5	2	10	2	1	1	7	10	48
升形	1	0	4	2	1	2	0	1	1	3	5	20
天神橋	8	8	8	8	2	11	2	3	1	7	9	67
一条通	1	5	6	3	2	4	2	2	2	6	6	39
中村大橋通	2	4	4	3	2	6	3	1	6	9	5	45
東下町	3	6	2	4	0	3	3	3	1	6	6	37
京町	1	3	3	1	3	5	5	1	0	3	8	33
安芸本町	10	4	6	3	2	0	1	0	1	6	5	38
真丁	1	4	3	3	2	1	2	0	0	1	3	20
中央町	0	5	3	3	0	3	0	3	0	1	6	24
総計	68	116	90	127	80	132	108	58	45	107	147	1,078



4. 考察

【1. 全体考察】

[基礎事項]

一 高齢化及び景況後退傾向。魅力ある商品・サービスや店舗の形成が個店の課題 一

- ・代表者の年齢は、50代以上が全体の約7割を占めており、客層傾向（年齢層）も、50代以上が約6割となっていることから、近年の少子高齢化等社会情勢が顕著に表れている。
- ・従事者数4人以下が6割を占めており、大規模な小売店等は少ない状況である。
- ・営業年数30年以上が全体の半数を占めており、老舗が多い状況である。
- ・営業を開始して10年未満の店舗が全体の約2割となっており、建物の立地についても、周辺への集客施設・店舗立地がある、もしくは立地予定があると回答した方が全体の約3割程度となっている。
- ・周辺への集客施設・店舗立地に伴う売上については変わらないと回答した方が多い。一方、好影響と回答した割合も全体の約3割を占めており、悪影響と考えている割合は少ない。
- ・回答者の業種は、飲食店や衣類及び飲食に関する小売業が多い。そのため、強みについては、「接客・サービス」、「独自性・専門性」、「品質・鮮度・味」が多い。
- ・5年前と比較した景況、来店者数の増減、売上高の増減については、全てにおいて減少が約6割を占めており、来店者数の減少に伴う売上高の減少が景況の後退として如実表れているものと考えられる。
- ・通信販売については、実施していないが約8割を占めており、実施している店舗は全体の約2割となっている。なお、実施していると回答したうち、約7割はインターネットを活用した通信販売の実施を行っている。
- ・各店舗において課題と感ずる項目は、「魅力ある商品やサービス」、「魅力ある店舗の形成」や「販売促進の強化」が挙がっており、業種及び個店のニーズ把握に伴う、商品・サービスや提供の場づくりが求められている。
- ・人手・スタッフの不足に対する課題意識は低い、人材育成に対する意識は高い。後継者問題においても、後継者の経営力に対する問題が多く上がっており、経営に対する支援（経営力育成・人材育成など）が求められている。
- ・5年後の経営方針については、現状維持及び現在の位置での事業拡大を合わせると全体の約8割を占めており、移転意向のある企業は少ない。

[後継者]

一 潜在的な廃業意向があり、人材育成に対する支援が求められている 一

- ・5年以内に廃業意向のある方は25人であるが、自分の代で廃業すると回答した方は64人となっている。今後の経営方針については、まだ考えていないと回答した割合も約3割を占めており、廃業を考えている企業は潜在的に多く存在するものと考えられる。
- ・事業承継に対する対策として必要と考えられる項目については、人材育成が全体の約2割を占めている。後継者問題も踏まえ、経営力のある人材を育成するための支援が求められている。
- ・廃業を希望する方のうち、約2割程度が店舗を貸したいもしくは売りたいと考えている。また、まだ考えていないも約4割となっており、今後、意向の把握及び対策が必要である。

[海外旅行者]

—直接的な売り上げ増加を感じる企業が少ない状況。課題については、言語の問題が大きい—

- 海外旅行者がよくいる、たまにいと回答した割合を合わせると全体の約6割程度を占めているが、海外旅行者による売り上げが増加していると感じている方は、全体の2割程度にとどまっている。
- 海外旅行者に対する取り組みを行っていない、取り組む予定はないを合わせると約7割を占めており、対策を行っている店舗は約2割にとどまっている。
- 呼び込みについては、受け入れてもよいが約5割、出来れば受け入れたくないが約2割となっており、積極的な受け入れ希望の回答は少ない。そのため、取り組みについてもガイドブックやホームページ作成など旅行客の呼び込みに対する対策の項目は少なくなっている。
- 取り組まれている内容については、商品説明やメニューの多言語化が最も多く、また、アプリなど翻訳機器の活用も2割程度を占めている。外国人観光客の受け入れについては、言語に対する対応が課題として挙げられており、パンフレット作成や言語対応が可能な人材確保なども求められている。
- 現状で、売り上げ増加があまり感じられていないことや対策費用に対して売り上げが少ないといった意見も挙がっていることから、海外旅行者の呼び込みに対する対策より、来街してくる観光客に対する「現地対応」を基本とした対策の重要性が高い。
- 受け入れに消極的な回答をしている方は、言語の問題のほか、マナーなどの問題が多く挙がっている。

[商店街活動]

—全体的に満足度は高いが、どちらともいえないなど中間的な意見も相対的に多い。—

- すべての回答において肯定的な回答が多いが、あまり知らない、どちらともいえないような中間的な回答も相対的に多く、良い点もあるが、改善点もあると考えている店舗が多いと推測される。
- 取り組み課題については、特に注力すべき点として、高齢化等に伴う買い物弱者対応が求められるほか、駐車場・駐輪場の整備や商店街活性化に資するイベントの実施に対する意見が多くなっている。
- 組織の運営体制改善、個店の経営対策に対する取組、無料 Wi-fi 等インターネット環境の整備については、あまり重要でないとする意見が多い一方で、どちらともいえないの回答も同様に多く、潜在的に重要性を感じている可能性がある。
- 商店街活性化に資するイベントの実施については、重要と考えている店舗が多い。

【2. 商店街別傾向】

〔基礎事項〕

- ・社会情勢を背景とする、少子高齢化、景況悪化については、全商店街における共通の問題であり、商店街毎での大きな差はみられない。また、駐車場・駐輪場の整備など以前から課題として挙がっている項目も意見として多い状況である。行政、商店街振興組合、店舗が一体となって検討し、役割分担を持った中で各種課題解決を進めていく必要がある。
- ・来街者や売上の状況については、減少傾向が顕著であり、経営改善や支援に関する取組の重要性が窺える。商店街を問わず、業種別ニーズ把握支援や人材育成支援を図り、個店の経営改善及び売上向上を図っていくことが重要である。

〔後継者〕

- ・後継者の有無については、中心部の商店街では「後継者がいる」が多い傾向であるが、中心部周辺や地方部においては、比較的少ない傾向にある。今後は、後継者が少ない、廃業希望者が多い、これから廃業する可能性がある店舗が多い、既に空き店舗が多いなど商店街の各状況に応じた対策や支援を図る必要がある。

●後継者が少ない、もしくは自分の代で廃業を考えている店舗が多い商店街

「愛宕商店街」「菜園場商店街」「天神橋商店街」「東下町商店街」

〔海外旅行者〕

- ・全体傾向と大差がなく、高知市及び四万十市の中心部に来街者が多い状況である。ただし、売上は変わらないとの回答が多く、対策を図っている商店街、店舗も高知市及び四万十市中心部のみとなっている。現状では、免税一括カウンターやその他活用可能なツール等に関する情報提供を図り、今後の対応方針については、行政等も含め協議を図っていく必要がある。

〔商店街活動〕

- ・イベント周知や満足度に偏りがあり、各種企画やイベント等の実施状況によってその割合は異なる傾向にある。各店舗への情報提供や話し合いの場設定など合意形成の徹底を図り、商店街全体の満足度向上を図っていく必要がある。

●商店街活動の周知度が低い商店街

「帯屋町一丁目商店街」「京町・新京橋商店街」「愛宕商店街」「菜園場商店街」
「升形商店街」「真丁商店街」

●加盟したメリットや効果が低いと感じている割合が高い商店街

「京町・新京橋商店街」「天神橋通り商店街」「万々商店街」「菜園場商店街」
「京町商店街」「安芸本町商店街」「真丁商店街」

●満足度が低いと回答した割合の高い商店街

「愛宕商店街」「菜園場商店街」「東下町商店街」「安芸本町商店街」「真丁商店街」
「中央町商店街」

【3. 対策方針】

- ニーズに応じた“ひと”と“もの”の魅力を高め、商店街及び個店の価値を高める。 —
～未来の高知を想像し、“商売”を行う場を意識した商店街を形成していく～

「高齢化社会の到来による中心市街地への回帰」

高齢化問題は今後も進展することが想定される。そのため、利便性を考えると、今後は車移動が必須な市街地縁辺部の施設よりも、中心市街地への都市機能回帰が図られる可能性が高い。また、中心部のみならず、中心部周辺や地方部においても、各種利便性を考慮すると商店街のような身近な商業の場が重要な要素となってくる。行政側の居住及び企業立地支援・助成等との連携を図るほか、高齢者対策支援や各店舗、業種における商品やニーズ把握の支援・助成等が必要である。今後、なにを持って“魅力ある”と捉えられるかを明確にしていくことが重要と考える。

「潜在的な廃業希望企業を減少させる」

後継者問題は潜在的な要素を多分に含んでおり、後継者育成支援など次世代につなげる活動の実施によって、潜在的な廃業希望企業の減少につながる可能性が高い。潜在的な廃業希望企業を減らすとともに、現状で廃業を検討している企業については、今後の店舗自体の利活用方針を確認しながら、できるだけ空き店舗とならないよう各種ケース（例えば、店舗と自宅が共用のようなケース）に応じた対策と仕組みが必要と考える。

「海外旅行者対策は現地対応支援が第一」

現状では、売上に直結していない状況であり、積極的な呼び込みを求める声は少ない。海外旅行者は増加していることから、まずは言語等における各店舗のスムーズな対応を可能とするような現地支援が必要と考える。

「潜在的な意見を掘り下げ、対策を図る。」

組織の運営体制、個店の売り上げ対策、インターネット環境整備など、来街者には見えない裏側の支援についてはどちらともいえないような中間的回答が多くなっている。満足度の高い項目は伸ばし、満足度の低い項目は改善を図るとともに、これら潜在的な意味合いをもつ中間的意見は、意見を掘り下げ、対策を図っていくことが重要であると考え。また、全体として景況は後退傾向であることから、上記のような中間的な意見への対策をふまえ、商店街＝商売をする場という認識のもと、経営改善にむけた取組を実施することも重要と考える。

【4. 基本的な方策（案）】

●商店街全体をマネジメント

- ➡ 人材育成が重要、イベントも単発でなく継続的で複合的な実施が効果的

●地域マーケティング

- ➡ 市場細分化、差別化、顧客設定などターゲットの目的、利便性、快適性を総合的に対応
- ➡ 利益を中心課題としたイベントや販売促進活動（どういう業者、商店街、店舗が利益を得るかを念頭におく。）

●事業ポテンシャル

- ➡ 地域資源活用、良いところや改善点を来街者目線で考える

●地域コミュニティへの貢献

- ➡ 買い物弱者への目配り、コミュニティビジネスの取り込み

●地域外部連携

- ➡ 地域住民のサークル活動や学生活動等多様な活動主体と連携
- ➡ 農産物等生産機関や教育機関との連携、多様な関係者を巻き込む

●役割分担と新たな組織の必要性検証

上記項目を商店街振興組合で実施可能かを精査し、必要であれば新たなマネジメント組織を立ち上げる

●経営支援

- ➡ 商店街マネジメント：大学・研究機関等に依頼

個店経営支援：セミナー等開催

※人材育成は、経営支援、インバウンド対策、後継者対策など複合的な対策が必要

※経営をどう行うべきか ⇒ 個店の取組改善 ⇒ リーダーの育成

※個別対策のみでなく、全体的に俯瞰し、商店街全体を活性化

●ニーズ分析

- ➡ マーケティング、事業ポテンシャル発掘←大学・研究機関等に依頼

●集客性のある店舗の誘致

- ➡ アンケートにおいて、悪影響の回答が少ないことから、各種団体と連携を取りながら、集客性のある店舗を誘致し、商店街全体として相乗効果を生む

商店街を問わず
実施

アンケート結果より
的を絞って実施

●潜在的廃業希望企業の減少

- ➡ 現状廃業希望の3倍程度と想定、分類分け（現在把握している、していない、今後なる可能性あり等）を整理（図化等）しておき事前対策を講じる

●空き店舗対策

- ➡ 現状及び未然の対策を図る←行政や他の商店街・団体と連携を図る
付加価値や賃借の行いやすさを検討

満足度・イベント
周知度低い商店街
を対象に実施

●情報提供とコンセンサスの徹底

- ➡ 商店街活動の情報周知と関係者との合意形成を徹底するためのツールや方法を提供

【5. 商店街別傾向カルテ】

商 店 街 名 称		1. 大橋通り商店街	母数：39 回答数：35 回収率：89.7%
景 況	客 層 傾 向	40代以下が約4割 50代以上が約6割	
	景 況	・好調：約3割 変わらない：約1割 後退：約6割 ・来店者数：増加：約3割 変わらない：約1割 減少：約6割 ・売上高：増加：約2割 変わらない：約2割 減少：約6割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	約4割が立地ありと回答	
	個店の抱える課題（特徴のある項目）	1位：魅力あるサービスの提供 (30.8%) 2位：魅力ある店舗の形成 (23.1%) 3位：人手・スタッフの状況 (17.9%)	
	5年間の経営方針	1位：現状を維持したい (48.6%) 2位：現在の場所で事業拡大を図る (37.1%) 3位：移転を伴う事業拡大を図る (8.6%)	
後 継 者	後 継 者	1位：後継者はいる (41.2%) 2位：まだ考えていない (32.4%) 3位：事業を継がせたいが候補がいない (11.8%)	
	今後の店舗の取り扱い	1位：まだ考えてない (100.0%)	
	事業承継に必要な対策	1位：人材育成 (37.0%) 2位：セミナーの開催 (22.2%) 3位：相談会の実施、外部からの後継者紹介・斡旋 (7.4%)	
	廃 業 傾 向 （母数は有効回答）	・5年以内：1人/35人 ・自分の代：2人/34人 ・考えてない：11人/34人	
外国 人 観 光 客	外国 人 観 光 客 来 街 者	1位：たまにいる (41.2%) 2位：よくいる (38.2%) 3位：ほとんどいない (17.6%)	
	外国 人 観 光 客 の 受 入 れ	受入れ傾向が約8割	
要 望 ・ 意 見	商店街活動等の周知	1位：ある程度知っている (60.6%) 2位：知っている (33.3%) 3位：あまり知らない、興味がない (3.0%)	
	満 足 度	満足：約5割 どちらとも：約4割 不満：約1割 特にない：約1割	
【取組に関する重要度】			
1位：買い物弱者（高齢者等）への対策 (14.3%) 2位：行政・地域・他商店街や団体との連携、駐車場・駐輪場の整備 3位：観光振興に対する取組			

商 店 街 名 称		2. 帯屋町二丁目商店街	母数：41 回答数：37 回収率：90.2%
景 況	客 層 傾 向	40代以下が約5割 50代以上が約5割	
	景 況	・好調：約3割 変わらない：約2割 後退：約5割 ・来店者数：増加：3割 変わらない：約2割 減少：約5割 ・売上高：増加：4割 変わらない：約1割 減少：約5割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	約5割が立地ありと回答	
	個店の抱える課題（特徴のある項目）	1位：魅力あるサービスの提供 (27.6%) 2位：顧客ニーズの把握状況 (19.7%) 3位：魅力ある店舗の形成 (18.4%)	
	5年間の経営方針	1位：現状を維持したい (52.9%) 2位：現在の場所で事業拡大を図る (35.3%) 3位：廃業を考えている (5.9%)	
後 継 者	後 継 者	1位：まだ考えていない (43.3%) 2位：後継者はいる (33.3%) 3位：事業を継がせたいが候補がいない (10.0%)	
	今後の店舗の取り扱い	1位：貸したい、まだ考えてない (50.0%)	
	事業承継に必要な対策	1位：人材育成 (37.0%) 2位：専門家の紹介・派遣 (14.8%) 3位：セミナーの開催、相談会の実施 (11.1%)	
	廃 業 傾 向 （母数は有効回答）	・5年以内：2人/34人 ・自分の代：2人/30人 ・考えてない：13人/30人	
外 国 人 観 光 客	外国人観光客来街者	1位：よくいる (61.1%) 2位：たまにいる (33.3%) 3位：ほとんどいない (5.6%)	
	外国人観光客の受入れ	受入れ傾向が約8割	
要 望 ・ 意 見	商店街活動等の周知	1位：ある程度知っている (47.1%) 2位：知っている (32.4%) 3位：あまり知らない (17.6%)	
	満 足 度	満足：約5割 どちらとも：約3割 不満：約1割 特にない：約1割	
【取組に関する重要度】			
1位：個店の経営改善に対する取組、商店街活性化に資するイベントの実施、アーケード・街路灯の整備及び維持管理、防犯カメラ設置等安全・安心への取組 (11.8%)			
2位：駐車場・駐輪場の整備、商店街活動を担うリーダーの育成			
3位：行政・地域・他商店街や団体との連携、買い物弱者（高齢者等）への対策			

商 店 街 名 称		3. 帯屋町一丁目商店街	母数：90 回答数：72 回収率：80.0%
景 況	客 層 傾 向	40代以下が約5割 50代以上が約5割	
	景 況	・好調：約2割 変わらない：約3割 後退：約5割 ・来店者数：増加：3割 変わらない：約2割 減少：約5割 ・売上高：増加：2割 変わらない：約3割 減少：約5割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	約4割が立地ありと回答	
	個店の抱える課題（特徴のある項目）	1位：魅力あるサービスの提供 (28.7%) 2位：人手・スタッフの状況 (17.3%) 3位：魅力ある店舗の形成 (16.0%)	
	5年間の経営方針	1位：現状を維持したい (50.0%) 2位：現在の場所で事業拡大を図る (33.8%) 3位：移転を伴う事業拡大を図る (10.3%)	
後 継 者	後 継 者	1位：まだ考えていない (41.5%) 2位：後継者はいる (33.8%) 3位：事業を継がせたいが候補がいない、 後継者はいるが自分の代で廃業する (6.2%)	
	今後の店舗の取り扱い	1位：まだ考えてない (100.0%)	
	事業承継に必要な対策	1位：人材育成 (47.8%) 2位：セミナーの開催 (19.6%) 3位：相談会の実施 (6.5%)	
	廃 業 傾 向 （母数は有効回答）	・5年以内：1人/69人 ・自分の代：4人/65人 ・考えてない：27人/65人	
外 国 人 観 光 客	外国人観光客来街者	1位：たまにいる (48.6%) 2位：よくいる (44.4%) 3位：ほとんどいない (5.6%)	
	外国人観光客の受入れ	受入れ傾向が約9割	
要 望 ・ 意 見	商店街活動等の周知	1位：ある程度知っている (37.5%) 2位：あまり知らない (30.6%) 3位：知っている (26.4%)	
	満 足 度	満足：約5割 どちらとも：約3割 不満：約1割 特にない：約1割	
【取組に関する重要度】			
1位：商店街活性化に資するイベントの実施 (15.9%) 2位：防犯カメラ設置等安全・安心への取組 3位：買い物弱者（高齢者等）への対策			

商 店 街 名 称		4. 番号街商店街	母数：20 回答数：12 回収率：60.0%
景 況	客 層 傾 向	40代以上が約4割 50代以上が約6割	
	景 況	・好調：約1割 変わらない約3割 後退：約6割 ・来店者数：増加：1割 変わらない約3割 減少：約6割 ・売上高 ：増加：1割 変わらない約4割 減少：約5割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	約4割が立地ありと回答	
	個店の抱える課題（特徴のある項目）	1位：駐車場・駐輪場の有無 インターネットやライバル店との競合 (22.7%) 2位：魅力あるサービスの提供 (18.2%) 3位：魅力ある店舗の形成、顧客ニーズの把握状況 (13.6%)	
	5年間の経営方針	1位：現在の場所で事業拡大を図る (40.0%) 2位：現状を維持したい (30.0%) 3位：廃業を考えている (20.0%)	
	後継者	後 継 者	1位：候補者はいる (36.4%) 2位：まだ考えていない (27.3%) 3位：後継者はいるが自分の代で廃業する フランチャイズなどで事業承継の概念がない (18.2%)
今後の店舗の取り扱い		1位：貸したい、まだ考えてない (50.0%)	
事業承継に必要な対策		1位：人材育成 (28.6%) 2位：相談会の実施、専門家の紹介・派遣、 外部からの後継者紹介・斡旋 (14.3%)	
廃 業 傾 向 (母数は有効回答)		・5年以内：2人/10人 ・自分の代：2人/11人 ・考えてない：3人/11人	
外国人観光客	外国人観光客来街者	1位：よくいる (50.0%) 2位：たまにいる (33.3%) 3位：ほとんどいない、いない (8.3%)	
	外国人観光客の受入れ	受入れ傾向が約7割	
要望・意見	商店街活動等の周知	1位：知っている、ある程度知っている (45.5%) 2位：あまり知らない (9.1%)	
	満 足 度	満足：約7割 どちらとも：約3割 不満：0 特にない：0	
【取組に関する重要度】			
1位：行政・地域・他商店街や団体との連携、商店街活性化に資するイベントの実施 (16.0%) 2位：アーケード・街路灯の整備及び維持管理、駐車場・駐輪場の整備、防犯カメラ設置等安全・安心への取組 3位：観光振興に対する取組、無料 Wi-Fi などインターネット環境の整備			

商 店 街 名 称		5. 京町・新京橋商店街	母数：50 回答数：48 回収率：96.0%
景 況	客 層 傾 向	40代以下が約4割 50代以上が約6割	
	景 況	・好調：約2割 変わらない：約3割 後退：約5割 ・来店者数：増加：1割 変わらない：約3割 減少：約6割 ・売上高：増加：2割 変わらない：約3割 減少：約5割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	約3割が立地ありと回答	
	個店の抱える課題（特徴のある項目）	1位：魅力あるサービスの提供 (29.7%) 2位：人手・スタッフの状況 (18.8%) 3位：魅力ある店舗の形成 (16.8%)	
	5年間の経営方針	1位：現状を維持したい (61.7%) 2位：現在の場所で事業拡大を図る (27.7%) 3位：廃業を考えている (6.4%)	
後 継 者	後 継 者	1位：まだ考えていない (45.5%) 2位：後継者はいる (29.5%) 3位：後継者はいるが自分の代で廃業する (13.6%)	
	今後の店舗の取り扱い	1位：貸したい (75.0%) 2位：貸す（売る）意思はない (25.0%)	
	事業承継に必要な対策	1位：人材育成 (53.3%) 2位：セミナーの開催、専門家の紹介・派遣 (10.0%) 3位：相談会の実施、外部からの後継者紹介・斡旋 (6.7%)	
	廃 業 傾 向 （母数は有効回答）	・5年以内：3人/47人 ・自分の代：6人/44人 ・考えてない：20人/44人	
外 国 人 観 光 客	外 国 人 観 光 客 来 街 者	1位：よくいる (44.7%) 2位：たまにいる (36.2%) 3位：ほとんどいない (10.6%)	
	外 国 人 観 光 客 の 受 入 れ	受入れ傾向が約6割	
要 望 ・ 意 見	商店街活動等の周知	1位：ある程度知っている (47.9%) 2位：あまり知らない (27.1%) 3位：知っている (16.7%)	
	満 足 度	満足：約2割 どちらとも：約5割 不満：約1割 特にない：約2割	
【取組に関する重要度】			
1位：買い物弱者（高齢者等）への対策 (14.7%) 2位：駐車場・駐輪場の整備、防犯カメラ設置等安全・安心への取組 3位：行政・地域・他商店街や団体との連携			

商 店 街 名 称		6. はりまや橋商店街	母数：31 回答数：28 回収率：90.3%
景 況	客 層 傾 向	40代以下が約4割 50代以上が約6割	
	景 況	・好調 ：約2割 変わらない：約3割 後退：約5割 ・来店者数：増加：2割 変わらない：約3割 減少：約5割 ・売上高 ：増加：2割 変わらない：約3割 減少：約5割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	約2割が立地ありと回答	
	個店の抱える課題（特徴のある項目）	1位：魅力あるサービスの提供 (28.3%) 2位：魅力ある店舗の形成、インターネットやライバル店との競合 (17.0%) 3位：駐車場・駐輪場の有無、顧客ニーズの把握状況 (13.2%)	
	5年間の経営方針	1位：現状を維持したい (50.0%) 2位：現在の場所で事業拡大を図る (30.8%) 3位：現在の場所で事業縮小を図る (11.5%)	
後 継 者	後 継 者	1位：まだ考えていない (57.7%) 2位：後継者はいる (19.2%) 3位：後継者はいるが自分の代で廃業する (11.5%)	
	今後の店舗の取り扱い	1位：貸したい、売りたい (50.0%)	
	事業承継に必要な対策	1位：人材育成 (68.8%) 2位：セミナーの開催、相談会の実施、 外部からの後継者紹介・斡旋 (6.3%)	
	廃 業 傾 向 （母数は有効回答）	・5年以内：0人/26人 ・自分の代：3人/26人 ・考えてない：15人/26人	
外 国 人 観 光 客	外国人観光客来街者	1位：よくいる (46.2%) 2位：たまにいる (30.8%) 3位：ほとんどいない (15.4%)	
	外国人観光客の受入れ	受入れ傾向が約8割	
要 望 ・ 意 見	商店街活動等の周知	1位：ある程度知っている (42.3%) 2位：知っている (34.6%) 3位：あまり知らない (15.4%)	
	満 足 度	満足：約3割 どちらとも：約4割 不満：約2割 特にない：約1割	
【取組に関する重要度】			
1位：防犯カメラ設置等安全・安心への取組 (12.7%) 2位：組織の運営体制の改善、商店街活性化に資するイベントの実施、アーケード・街路灯の整備及び維持管理、 無料 Wi-Fi などインターネット環境の整備 3位：行政・地域・他商店街や団体との連携、駐車場・駐輪場の整備、商店街活動を担うリーダーの育成			

商 店 街 名 称		7. おびさんロード商店街	母数：45 回答数：25 回収率：55.6%
景 況	客 層 傾 向	40代以下が約6割、50代以上が約4割	
	景 況	・好調：約2割 変わらない：約3割 後退側：約5割 ・来店者数：増加：約2割 変わらない：約3割 減少：約5割 ・売上高：増加：約3割 変わらない：約2割 減少：約5割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	約4割が立地ありと回答	
	個店の抱える課題（特徴のある項目）	1位：魅力あるサービスの提供 (30.8%) 2位：魅力ある店舗の形成 (19.2%) 3位：顧客ニーズの把握状況 (15.4%)	
	5年間の経営方針	1位：現在の場所で事業拡大を図る (43.5%) 2位：現状を維持したい (39.1%) 3位：移転を伴う事業拡大を図る、現在の場所で事業縮小を図る、廃業を考えている (4.3%)	
後 継 者	後 継 者	1位：後継者はいる (40.0%) 2位：まだ考えていない (35.0%) 3位：後継者はいるが自分の代で廃業する (15.0%)	
	今後の店舗の取り扱い	1位：まだ考えてない (50.0%)	
	事業承継に必要な対策	1位：人材育成 (21.1%) 2位：セミナーの開催 (15.8%) 3位：専門家の紹介・派遣、外部からの後継者紹介・斡旋 (10.5%)	
	廃 業 傾 向（母数は有効回答）	・5年以内：1人/23人 ・自分の代：3人/20人 ・考えてない：7人/20人	
外 国 人 観 光 客	外国人観光客来街者	1位：ほとんどいない (40.9%) 2位：たまにいる (31.8%) 3位：よくいる、いない (13.6%)	
	外国人観光客の受入れ	受入れ傾向が約6割	
要 望 ・ 意 見	商店街活動等の周知	1位：ある程度知っている (62.5%) 2位：知っている (20.8%) 3位：あまり知らない (16.7%)	
	満 足 度	満足：約7割 どちらとも：約2割 不満：0 特にない：約1割	
【取組に関する重要度】			
1位：商店街活性化に資するイベントの実施 (17.3%)			
2位：行政・地域・他商店街や団体との連携、駐車場・駐輪場の整備			
3位：アーケード・街路灯の整備及び維持管理			

商 店 街 名 称		8. 天神橋通商店街	母数：27 回答数：18 回収率：66.7%
景 況	客 層 傾 向	40代以下が約3割 50代以上が約7割	
	景 況	・好調：約1割 変わらない：約4割 後退：約5割 ・来店者数：変わらない：約2割 減少：約8割 ・売上高：増加：約1割 変わらない：約1割 減少：約8割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	約1割が立地ありと回答	
	個店の抱える課題（特徴のある項目）	1位：魅力あるサービスの提供 (30.6%) 2位：魅力ある店舗の形成、顧客ニーズの把握状況 (19.4%) 3位：駐車場・駐輪場の有無 (16.7%)	
	5年間の経営方針	1位：現状を維持したい (64.7%) 2位：現在の場所で事業拡大を図る (17.6%) 3位：廃業を考えている (11.8%)	
後 継 者	後 継 者	1位：まだ考えていない (40.0%) 2位：後継者はいるが自分の代で廃業する (26.7%) 3位：事業を継がせたいが候補がいらない (20.0%)	
	今後の店舗の取り扱い	1位：貸したい、貸す（売る）意思はない (25.0%)	
	事業承継に必要な対策	1位：相談会の実施、人材育成 (22.2%) 2位：セミナーの開催、専門家の紹介・派遣 (11.1%)	
	廃 業 傾 向 （母数は有効回答）	・5年以内：2人/17人 ・自分の代：4人/15人 ・考えてない：6人/15人	
外 国 人 観 光 客	外国人観光客来街者	1位：たまにいる (47.1%) 2位：ほとんどいない (41.2%) 3位：いない (11.8%)	
	外国人観光客の受入れ	受入れ傾向が約1割	
要望・意見	商店街活動等の周知	1位：知っている、ある程度知っている (44.4%) 2位：あまり知らない (11.1%)	
	満 足 度	満足：約4割 どちらとも：約4割 不満：0 特にない：約1割	
【取組に関する重要度】			
1位：アーケード・街路灯の整備及び維持管理 (15.2%) 2位：行政・地域・他商店街や団体との連携、駐車場・駐輪場の整備、商店街活動を担うリーダーの育成、 買い物弱者（高齢者等）への対策 3位：個店の経営改善に対する取組み、商店街活性化に資するイベントの実施、 防犯カメラ設置等安全・安心への取組			

商 店 街 名 称		9. 万々商店街	母数：38 回答数：33 回収率：86.8%
景 況	客 層 傾 向	40代以下が約5割、50代以上が約5割	
	景 況	・好調：約3割 変わらない：約4割 後退側：約3割 ・来店者数：増加：約2割 変わらない：約5割 減少：約3割 ・売上高：増加：約2割 変わらない：約4割 減少：約4割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	約4割が立地ありと回答	
	個店の抱える課題（特徴のある項目）	1位：魅力あるサービスの提供 (25.9%) 2位：人手・スタッフの状況 (20.7%) 3位：魅力ある店舗の形成、顧客ニーズの把握状況 (15.5%)	
	5年間の経営方針	1位：現状を維持したい (50.0%) 2位：現在の場所で事業拡大を図る (34.4%) 3位：廃業を考えている (6.3%)	
後 継 者	後 継 者	1位：まだ考えていない (53.3%) 2位：後継者はいる (33.3%) 3位：事業を継がせたいが候補がいらない (6.7%)	
	今後の店舗の取り扱い	1位：まだ考えてない (100.0%)	
	事業承継に必要な対策	1位：人材育成 (42.9%) 2位：セミナーの開催 (17.9%) 3位：相談会の実施、専門家の紹介・派遣 (14.3%)	
	廃 業 傾 向 （母数は有効回答）	・5年以内：2人/32人 ・自分の代：1人/30人 ・考えてない：16人/30人	
外 国 人 観 光 客	外国人観光客来街者	1位：いない (43.8%) 2位：たまにいる (31.3%) 3位：ほとんどいない (25.0%)	
	外国人観光客の受入れ	受入れ傾向が約5割	
要 望 ・ 意 見	商店街活動等の周知	1位：知っている (48.5%) 2位：ある程度知っている (36.4%) 3位：あまり知らない (12.1%)	
	満 足 度	満足：約6割 どちらとも：約2割 不満：約1割 特にない：約1割	
【取組に関する重要度】			
1位：駐車場・駐輪場の整備 (14.3%) 2位：商店街活動を担うリーダーの育成、買い物弱者（高齢者等）への対策 3位：組織の運営体制の改善、商店街活性化に資するイベントの実施、防犯カメラ設置等安全・安心への取組			

商 店 街 名 称		10. 愛宕商店街	母数：35 回答数：19 回収率：54.3%
景 況	客 層 傾 向	40代以下が約1割、50代以上が約9割	
	景 況	・好調：約1割 後退：約9割 ・来店者数：増加：約1割 減少：約9割 ・売上高：増加：約1割 減少：約9割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	約2割が立地ありと回答	
	個店の抱える課題（特徴のある項目）	1位：魅力あるサービスの提供 (30.0%) 2位：魅力ある店舗の形成、駐車場・駐輪場の有無 (22.5%) 3位：顧客ニーズの把握状況 (10.0%)	
	5年間の経営方針	1位：現状を維持したい (61.1%) 2位：現在の場所で事業拡大を図る、現在の場所で事業縮小を図る、廃業を考えている (11.1%) 3位：移転を伴う事業拡大を図る (5.6%)	
後 継 者	後 継 者	1位：後継者はいるが自分の代で廃業する (27.8%) 2位：まだ考えていない、後継者はいる (22.2%) 3位：事業を継がせたいが候補がいない (16.7%)	
	今後の店舗の取り扱い	1位：まだ考えてない (60.0%) 2位：貸したい、貸す（売る）意思はない (20.0%)	
	事業承継に必要な対策	1位：人材育成 (25.0%) 2位：相談会の実施、専門家の紹介・派遣 (16.7%) 3位：セミナーの開催、外部からの後継者紹介・斡旋 (8.3%)	
	廃 業 傾 向 （母数は有効回答）	・5年以内：2人/18人 ・自分の代：5人/18人 ・考えてない：4人/18人	
外 国 人 観 光 客	外国人観光客来街者	1位：ほとんどいない (58.8%) 2位：いない (23.5%) 3位：たまにいる (17.6%)	
	外国人観光客の受入れ	受入れ傾向が約6割	
要 望 ・ 意 見	商店街活動等の周知	1位：ある程度知っている (35.3%) 2位：知っている (29.4%) 3位：あまり知らない (23.5%)	
	満 足 度	満足：約2割 どちらとも：約5割 不満：約3割	
【取組に関する重要度】			
1位：商店街活性化に資するイベントの実施 (22.5%) 2位：アーケード・街路灯の整備及び維持、買い物弱者（高齢者等）への対策 3位：行政・地域・他商店街や団体との連携			

商 店 街 名 称		1 1 . 菜園場商店街	母数：26 回答数：23 回収率：88.5%
景 況	客 層 傾 向	4 0代以下が約2割、5 0代以上が約8割	
	景 況	・好調　：約1割　変わらない：約1割　後退：約8割 ・来店者数：増加：約1割　変わらない：約1割　減少：約8割 ・売上高　：増加：約1割　変わらない：約1割　減少：約8割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	約3割が立地ありと回答	
	個店の抱える課題（特徴のある項目）	1 位：駐車場・駐輪場の有無（25.0%） 2 位：魅力あるサービスの提供（22.9%） 3 位：魅力ある店舗の形成（20.8%）	
	5 年間の経営方針	1 位：現状を維持したい（60.0%） 2 位：現在の場所で事業縮小を図る（15.0%） 3 位：現在の場所で事業拡大を図る（10.0%）	
後 継 者	後 継 者	1 位：まだ考えていない（44.4%） 2 位：後継者はいるが自分の代で廃業する（33.3%） 3 位：後継者はいる（11.1%）	
	今後の店舗の取り扱い	1 位：まだ考えてない（75.0%） 2 位：貸す（売る）意思はない（25.0%）	
	事業承継に必要な対策	1 位：人材育成（55.6%） 2 位：相談会の実施（33.3%）	
	廃 業 傾 向（母数は有効回答）	・5年以内：1人/20人 ・自分の代：6人/18人 ・考えてない：8人/18人	
外 国 人 観 光 客	外 国 人 観 光 客 来 街 者	1 位：ほとんどいない（55.0%） 2 位：いない（25.0%） 3 位：たまにいる（20.0%）	
	外 国 人 観 光 客 の 受 入 れ	受入れ傾向が約5割	
要 望 ・ 意 見	商店街活動等の周知	1 位：ある程度知っている（31.8%） 2 位：あまり知らない（27.3%） 3 位：知っている（18.2%）	
	満 足 度	満足：約2割　どちらとも：約4割　不満：約2割　特にない：約2割	
【取組に関する重要度】			
1 位：駐車場・駐輪場の整備、買い物弱者（高齢者等）への対策（20.8%） 2 位：商店街活動を担うリーダーの育成 3 位：商店街活性化に資するイベントの実施			

商 店 街 名 称		1 2. 升形商店街	母数：13 回答数：8 回収率：57.1%
景 況	客 層 傾 向	40代以下が約3割、50代以上が約7割	
	景 況	・好調　：約5割　後退：約5割 ・来店者数：増加：約4割　変わらない：約1割　減少：約5割 ・売上高　：増加：約5割　変わらない：約1割　減少：約4割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	立地なしの回答のみ	
	個店の抱える課題（特徴のある項目）	1位：顧客ニーズの把握状況（29.4%） 2位：魅力あるサービスの提供（23.5%） 3位：魅力ある店舗の形成（17.6%）	
	5年間の経営方針	1位：現在の場所で事業拡大を図る（71.4%） 2位：現状を維持したい（28.6%）	
後継者	後 継 者	1位：後継者はいる（50.0%） 2位：後継者はいるが自分の代で廃業する（25.0%） 3位：まだ考えていない（25.0%）	
	今後の店舗の取り扱い	1位：まだ考えてない（100.0%）	
	事業承継に必要な対策	1位：相談会の実施、人材育成（37.5%）	
	廃 業 傾 向（母数は有効回答）	・5年以内：0人/8人 ・自分の代：2人/8人 ・考えてない：2人/8人	
外国人観光客	外国人観光客来街者	1位：ほとんどいない（62.5%） 2位：いない（25.0%） 3位：たまにいる（12.5%）	
	外国人観光客の受入れ	受入れ傾向が約5割	
要望・意見	商店街活動等の周知	1位：あまり知らない（62.5%） 2位：ある程度知っている（25.0%） 3位：知っている（12.5%）	
	満 足 度	満足：約6割　どちらとも：約3割　不満：0　特にない：約1割	
【取組に関する重要度】			
1位：買い物弱者（高齢者等）への対策（25.0%） 2位：個店の経営改善に対する取組 3位：商店街活動を担うリーダーの育成			

商 店 街 名 称		1 3. 天神橋商店街	母数：34 回答数：34 回収率：100.0%
景 況	客 層 傾 向	4 0代以下が約4割、5 0代以上が約6割	
	景 況	・好調　：約2割　変わらない：約2割　後退：約6割 ・来店者数：増加：約1割　変わらない：約2割　減少：約7割 ・売上高　：増加：約2割　変わらない：約1割　減少：約7割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	約4割が立地ありと回答	
	個店の抱える課題（特徴のある項目）	1 位：魅力あるサービスの提供、駐車場・駐輪場の有無　（25.0%） 2 位：顧客ニーズの把握状況　（19.6%） 3 位：魅力ある店舗の形成　（16.1%）	
	5 年 間 の 経 営 方 針	1 位：現状を維持したい　（38.2%） 2 位：現在の場所で事業拡大を図る　（17.6%） 3 位：移転を伴う事業縮小を図る　（11.8%）	
後 継 者	後 継 者	1 位：まだ考えていない　（34.4%） 2 位：事業を継がせたいが候補がいらない　（25.0%） 3 位：候補者はいる　（18.8%）	
	今後の店舗の取り扱い	1 位：貸したい　（66.7%） 2 位：まだ考えてない　（33.3%）	
	事業承継に必要な対策	1 位：人材育成　（29.2%） 2 位：相談会の実施　（20.8%） 3 位：セミナーの開催　（12.5%）	
	廃 業 傾 向 （母数は有効回答）	・5年以内：2人/34人 ・自分の代：5人/32人 ・考えてない：11人/32人	
外 国 人 観 光 客	外 国 人 観 光 客 来 街 者	1 位：たまにいる　（69.7%） 2 位：よくいる、ほとんどいない　（12.1%） 3 位：いない　（6.1%）	
	外 国 人 観 光 客 の 受 入 れ	受入れ傾向が約9割	
要 望 ・ 意 見	商店街活動等の周知	1 位：知っている　（57.6%） 2 位：ある程度知っている　（21.2%） 3 位：あまり知らない　（18.2%）	
	満 足 度	満足：約6割　どちらとも：約2割　不満：約1割　特にない：約1割	
【取組に関する重要度】			
1 位：駐車場・駐輪場の整備　（16.4%） 2 位：買い物弱者（高齢者等）への対策 3 位：組織の運営体制の改善、行政・地域・他商店街や団体との連携、個店の経営改善に対する取組、 商店街活性化に資するイベントの実施			

商 店 街 名 称		1 4 . 一 条 通 商 店 街	母 数 : 21 回 答 数 : 21 回 収 率 : 100.0%
景 況	客 層 傾 向	4 0 代 以 下 が 約 3 割、5 0 代 以 上 が 約 7 割	
	景 況	・ 好 調 : 約 3 割 変 わ ら な い : 約 1 割 後 退 : 約 6 割 ・ 来 店 者 数 : 増 加 : 約 1 割 変 わ ら な い : 約 1 割 減 少 : 約 8 割 ・ 売 上 高 : 増 加 : 約 1 割 変 わ ら な い : 約 2 割 減 少 : 約 7 割	
	周 辺 へ の 集 客 性 の あ る 施 設 ・ 店 舗 立 地	約 2 割 が 立 地 あ り と 回 答	
	個 店 の 抱 え る 課 題 (特 徴 の あ る 項 目)	1 位 : 魅 力 あ る サ ー ビ ス の 提 供	

商 店 街 名 称		15. 中村大橋通商店街	母数：19 回答数：19 回収率：100.0%
景 況	客 層 傾 向	40代以下が約6割、50代以上が約4割	
	景 況	・好調側：約2割 変わらない：約4割 後退側：約4割 ・来店者数：増加：約2割 変わらない：約4割 減少：約4割 ・売上高：増加：約2割 変わらない：約4割 減少：約4割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	約3割が立地ありと回答	
	個店の抱える課題（特徴のある項目）	1位：魅力ある店舗の形成 (28.3%) 2位：魅力あるサービスの提供 (26.1%) 3位：人手・スタッフの状況 (17.4%)	
	5年間の経営方針	1位：現状を維持したい (61.1%) 2位：現在の場所で事業拡大を図る (22.2%) 3位：現在の場所で事業縮小を図る (5.6%)	
後 継 者	後 継 者	1位：まだ考えていない (47.1%) 2位：後継者はいる (41.2%) 3位：事業を継がせたいが候補がない (11.8%)	
	今後の店舗の取り扱い	回答なし	
	事業承継に必要な対策	1位：人材育成 (26.7%) 2位：専門家の紹介・派遣 (20.0%) 3位：相談会の実施、外部からの後継者紹介・斡旋 (13.3%)	
	廃 業 傾 向 （母数は有効回答）	・5年以内：0人/18人 ・自分の代：0人/17人 ・考えてない：8人/17人	
外 国 人 観 光 客	外 国 人 観 光 客 来 街 者	1位：たまにいる (76.5%) 2位：よくいる、ほとんどいない (11.8%)	
	外 国 人 観 光 客 の 受 入 れ	受入れ傾向が約9割	
要 望 ・ 意 見	商店街活動等の周知	1位：知っている (44.4%) 2位：ある程度知っている (33.3%) 3位：あまり知らない (22.2%)	
	満 足 度	満足：約5割 どちらとも：約4割 不満：0 特にない：約1割	
【取組に関する重要度】			
1位：商店街活動を担うリーダーの育成 (20.0%)			
2位：駐車場・駐輪場の整備、無料 Wi-fi などインターネット環境の整備			
3位：買い物弱者（高齢者等）への対策			

商 店 街 名 称		16. 東下町商店街	母数：22 回答数：19 回収率：86.4%
景 況	客 層 傾 向	40代以下が約5割、50代以上が約5割	
	景 況	・好調：約3割 変わらない：約2割 後退：約5割 ・来店者数：増加：約2割 変わらない：約3割 減少：約5割 ・売上高：増加：約1割 変わらない：約4割 減少：約5割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	約2割が立地ありと回答	
	個店の抱える課題（特徴のある項目）	1位：魅力あるサービスの提供 (31.4%) 2位：人手・スタッフの状況 (20.0%) 3位：魅力ある店舗の形成 (14.3%)	
	5年間の経営方針	1位：現状を維持したい (55.6%) 2位：現在の場所で事業拡大を図る (16.7%) 3位：業種・業態転換を考えている (11.1%)	
後 継 者	後 継 者	1位：まだ考えていない (58.8%) 2位：後継者はいる (17.6%) 3位：後継者はいるが自分の代で廃業する (11.8%)	
	今後の店舗の取り扱い	1位：まだ考えてない (100.0%)	
	事業承継に必要な対策	1位：専門家の紹介・派遣 (23.1%) 2位：相談会の実施、人材育成 (15.4%) 3位：セミナーの開催、外部からの後継者紹介・斡旋 (7.7%)	
	廃 業 傾 向 （母数は有効回答）	・5年以内：1人/18人 ・自分の代：2人/17人 ・考えてない：10人/17人	
外 国 人 観 光 客	外国人観光客来街者	1位：たまにいる (61.1%) 2位：ほとんどいない (33.3%) 3位：いない (5.6%)	
	外国人観光客の受入れ	受入れ傾向が約8割	
要 望 ・ 意 見	商店街活動等の周知	1位：ある程度知っている (50.0%) 2位：知っている (38.9%) 3位：あまり知らない (11.1%)	
	満 足 度	満足：約4割 どちらとも：約4割 不満：約2割 特にない：0	
【取組に関する重要度】			
1位：行政・地域・他商店街や団体との連携、商店街活動を担うリーダーの育成、 買い物弱者（高齢者等）への対策 (16.2%)			
2位：商店街活性化に資するイベントの実施			
3位：組織の運勢体制の改善、駐車場・駐輪場の整備、防犯カメラ設置等安全・安心への取組、 観光振興に対する取組			

商 店 街 名 称		17. 京町商店街	母数：30 回答数：22 回収率：73.3%
景 況	客 層 傾 向	40代以下が約4割、50代以上が約6割	
	景 況	・好調：約1割 変わらない：約2割 後退：約7割 ・来店者数：増加：約1割 変わらない：約2割 減少：約7割 ・売上高：増加：約1割 変わらない：約2割 減少：約7割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	約2割が立地ありと回答	
	個店の抱える課題（特徴のある項目）	1位：魅力あるサービスの提供 (25.6%) 2位：顧客ニーズの把握状況、インターネットやライバル店との競合 (17.9%) 3位：人手・スタッフの状況 (15.4%)	
	5年間の経営方針	1位：現状を維持したい (66.7%) 2位：現在の場所で事業縮小を図る (14.3%) 3位：現在の場所で事業拡大を図る、業種・業態転換を考えている、廃業を考えている (4.8%)	
後 継 者	後 継 者	1位：事業を継がせたいが候補がいない まだ考えていない (28.6%) 2位：後継者はいる 後継者はいるが自分の代で廃業する (21.4%)	
	今後の店舗の取り扱い	1位：まだ考えてない、貸す（売る）意思はない (33.3%)	
	事業承継に必要な対策	1位：専門家の紹介・派遣、人材育成 (27.3%) 2位：セミナーの開催 (18.2%) 3位：外部からの後継者紹介・斡旋 (9.1%)	
	廃 業 傾 向 （母数は有効回答）	・5年以内：1人/21人 ・自分の代：3人/14人 ・考えてない：4人/14人	
外 国 人 観 光 客	外国人観光客来街者	1位：ほとんどいない (42.9%) 2位：いない (38.1%) 3位：たまにいる (14.3%)	
	外国人観光客の受入れ	受入れ傾向が約6割、約4割は受入れに否定的。	
要 望 ・ 意 見	商店街活動等の周知	1位：知っている (47.6%) 2位：ある程度知っている (33.3%) 3位：あまり知らない (14.3%)	
	満 足 度	満足：約3割 どちらとも：約5割 不満：約1割 特にない：約1割	
【取組に関する重要度】			
1位：買い物弱者（高齢者等）への対策（24.2%） 2位：駐車場・駐輪場の整備、防犯カメラ設置等安全・安心への取組 3位：行政・地域・他商店街や団体との連携、個店の経営改善に対する取組、アーケード・街路灯の整備及び維持、商店街活動を担うリーダーの育成			

商 店 街 名 称		18. 安芸本町商店街	母数：30 回答数：17 回収率：56.7%
景 況	客 層 傾 向	40代以下が約2割、50代以上が約8割	
	景 況	・好調：約1割 変わらない：約1割 後退：約8割 ・来店者数：増加：約1割 変わらない：約1割 減少：約8割 ・売上高：増加：約1割 変わらない：約2割 減少：約7割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	約1割が立地ありと回答	
	個店の抱える課題（特徴のある項目）	1位：魅力ある店舗の形成 (31.0%) 2位：魅力あるサービスの提供 (24.1%) 3位：顧客ニーズの把握状況 (17.2%)	
	5年間の経営方針	1位：現状を維持したい (66.7%) 2位：現在の場所で事業拡大を図る (26.7%) 3位：現在の場所で事業縮小を図る (6.7%)	
後 継 者	後 継 者	1位：後継者はいる 後継者はいるが自分の代で廃業する (31.3%) 2位：事業を継がせたいが候補がいない まだ考えていない (18.8%)	
	今後の店舗の取り扱い	1位：貸したい (66.7%) 2位：まだ考えてない (33.3%)	
	事業承継に必要な対策	1位：相談会の実施 (28.6%) 2位：専門家の紹介・派遣 (21.4%) 3位：セミナーの開催、人材育成 (14.3%)	
	廃 業 傾 向 （母数は有効回答）	・5年以内：0人/15人 ・自分の代：5人/16人 ・考えてない：3人/16人	
外国 人 観 光 客	外国 人 観 光 客 来 街 者	1位：ほとんどいない (62.5%) 2位：いない (31.3%) 3位：たまにいる (6.3%)	
	外国 人 観 光 客 の 受 入 れ	受入れ傾向が約4割	
要 望 ・ 意 見	商店街活動等の周知	1位：ある程度知っている (47.1%) 2位：知っている (35.3%) 3位：あまり知らない、全く知らない、興味がない (5.9%)	
	満 足 度	満足：約3割 どちらとも：約4割 不満：約3割 特にない：約1割	
【取組に関する重要度】			
1位：組織の運営体制の改善 (26.3%)			
2位：個店の経営改善に対する取組、商店街活動を担うリーダーの育成			
3位：買い物弱者（高齢者等）への対策			

商 店 街 名 称		20. 真丁商店街	母数：22 回答数：15 回収率：68.2%
景 況	客 層 傾 向	40代以下が約3割、50代以上が約7割	
	景 況	・好調：約3割 後退：約7割 ・来店者数：増加：約1割 変わらない：約1割 減少：約8割 ・売上高：増加：約2割 変わらない：約1割 減少：約7割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	約1割が今後立地予定があると回答	
	個店の抱える課題（特徴のある項目）	1位：魅力あるサービスの提供、駐車場・駐輪場の有無（25.0%） 2位：魅力ある店舗の形成（18.8%） 3位：人手・スタッフの状況、顧客ニーズの把握状況（12.5%）	
	5年間の経営方針	1位：現状を維持したい（61.5%） 2位：廃業を考えている（23.1%） 3位：移転を伴う事業拡大を図る、現在の場所で事業縮小を図る（7.7%）	
後 継 者	後 継 者	1位：後継者はいる 事業を継がせたいが候補がいない まだ考えていない（27.3%） 2位：後継者はいるが自分の代で廃業する（18.2%）	
	今後の店舗の取り扱い	1位：まだ考えてない（100.0%）	
	事業承継に必要な対策	1位：人材育成（37.5%） 2位：相談会の実施（25.0%） 3位：セミナーの開催、専門家の紹介・派遣（12.5%）	
	廃 業 傾 向（母数は有効回答）	・5年以内：3人/13人 ・自分の代：3人/11人 ・考えてない：3人/11人	
外国 人 観 光 客	外国 人 観 光 客 来 街 者	1位：ほとんどいない（57.1%） 2位：いない（42.9%）	
	外国 人 観 光 客 の 受 入 れ	受入れ傾向が約9割	
要 望 ・ 意 見	商店街活動等の周知	1位：あまり知らない（35.7%） 2位：ある程度知っている（28.6%） 3位：知っている（21.4%）	
	満 足 度	満足：約1割 どちらとも：約3割 不満：約5割 特にない：約1割	
【取組に関する重要度】			
1位：行政・地域・他商店街や団体との連携（20.0%） 2位：個店の経営改善に対する取組、商店街活性化に資するイベントの実施、買い物弱者（高齢者等）への対策 3位：アーケード・街路灯の整備及び維持、防犯カメラ設置等安全・安心への取組			

商 店 街 名 称		21. 中央町商店街	母数：17 回答数：9 回収率：52.9%
景 況	客 層 傾 向	40代以下が約1割、50代以上が約9割	
	景 況	・好調：約1割 変わらない：約1割 後退：約8割 ・来店者数：変わらない：約1割 減少：約9割 ・売上高：変わらない：約2割 減少：約8割	
	周辺への集客性のある施設・店舗立地	約7割が立地ありと回答	
	個店の抱える課題	1位：魅力あるサービスの提供 (30.0%) 2位：人手・スタッフの状況 (25.0%) 3位：魅力ある店舗の形成 (15.0%)	
	5年間の経営方針	1位：現状を維持したい (55.6%) 2位：現在の場所で事業拡大を図る、現在の場所で事業縮小を図る (22.2%)	
後継者	後 継 者	1位：まだ考えていない (37.5%) 2位：後継者はいる、後継者はいるが自分の代で廃業する (25.0%) 3位：フランチャイズなどで事業承継の概念がない (12.5%)	
	今後の店舗の取り扱い	1位：まだ考えてない (100.0%)	
	事業承継に必要な対策	1位：セミナーの開催 (40.0%) 2位：相談会の実施、人材育成 (20.0%)	
	廃業傾向 (母数は有効回答)	・5年以内：0人/9人 ・自分の代：2人/8人 ・考えてない：3人/8人	
外国人観光客	外国人観光客来街者	1位：ほとんどいない (44.4%) 2位：いない (33.3%) 3位：たまにいる (22.2%)	
	外国人観光客の受入れ	受入れ傾向が約8割	
要望・意見	商店街活動等の周知	1位：知っている (77.8%) 2位：ある程度知っている、あまり知らない (11.1%)	
	満 足 度	満足：約4割 どちらとも：約3割 不満：約2割 特にない：0	
【取組に関する重要度】			
1位：買い物弱者（高齢者等）への対策 (25.0%) 2位：行政・地域・他商店街や団体との連携 3位：個店の経営改善に対する取組、商店街活性化に資するイベントの実施、駐車場・駐輪場の整備、観光振興に対する取組			