

商店街に関するアンケート（H25年7月実施）

【目的】

- ▶ 商店街の課題を整理し、今後の施策の参考とすること
- ▶ アンケートを通じ、自身の商店を見直す機会とすること

【対象】

富士駅周辺の商店街（富士本町商店街振興組合、富士町シャープ振興会、仲見世通り振興会、富士駅南商店会）を始めとし、商店街組織に属さないが、駅周辺で商売を営む店主

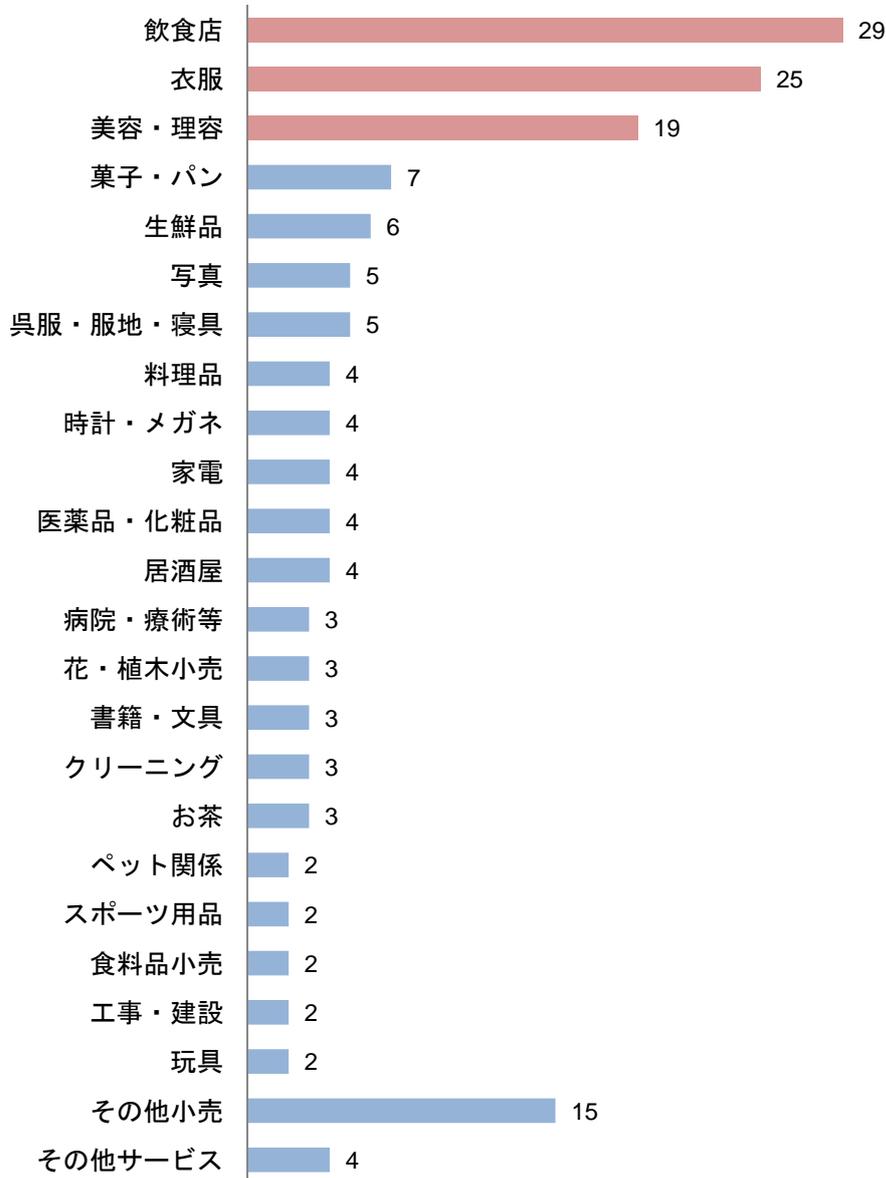
【回答数】

164 店舗

- 個店についてP2
- 富士駅周辺の商店街（商業エリア）についてP10
- 世界遺産についてP28
- 考察.....P32
- アンケート用紙.....P35

■ 個店について

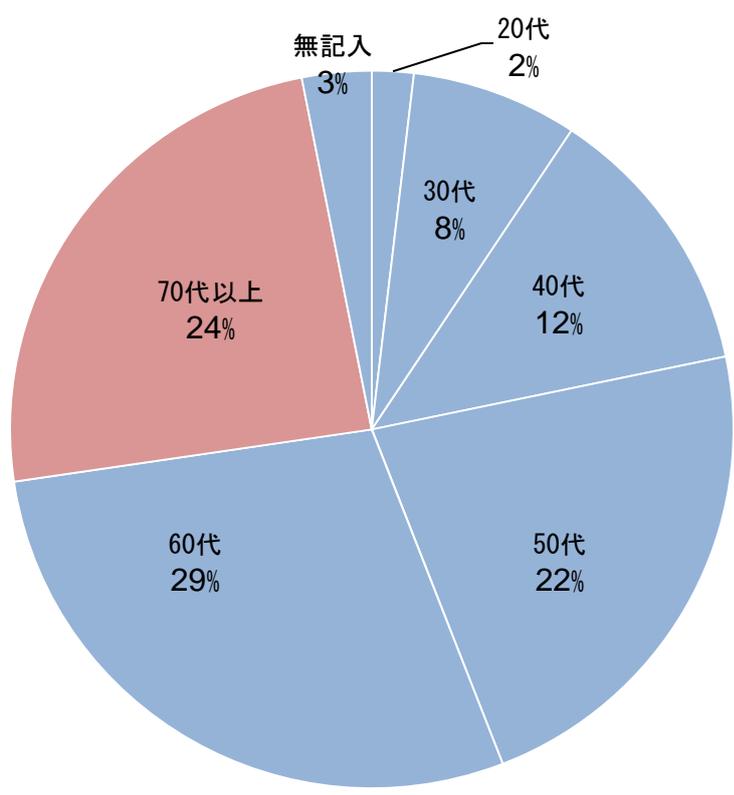
問1 お店について_事業内容



飲食店、衣服、美容・理容が商店街において、半数近くを占めている

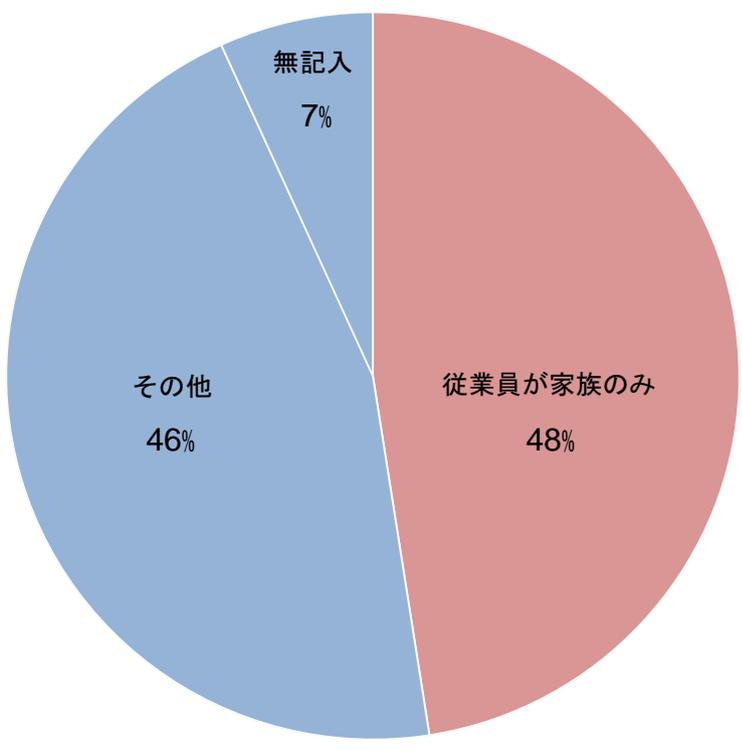
問1 お店について_店主の年齢

n=161



問1 お店について_経営体制

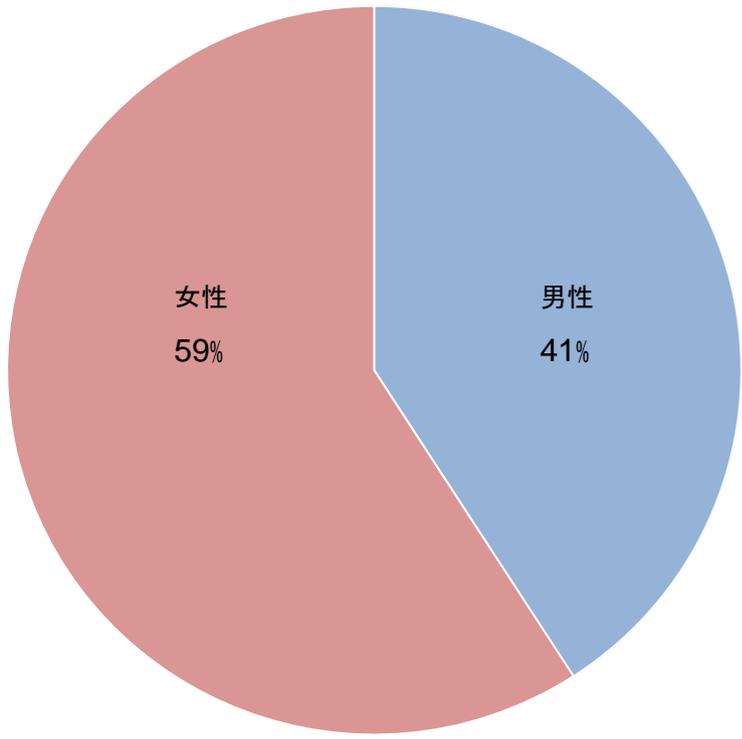
n=162



全国の商店街で店主の高齢化が問題となっているが、本市でも24%の店主が70代以上であり、60代も併せれば半数以上を占めることになる。そして、半数近くが家族経営の店舗となっている。

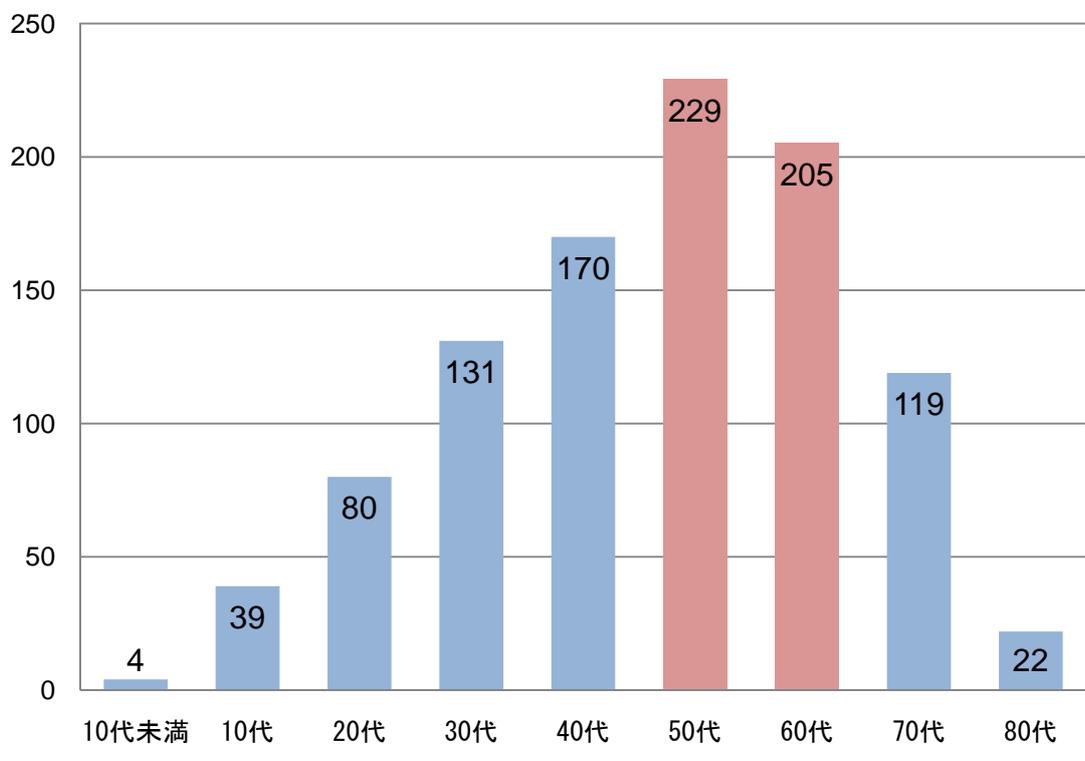
問1 お店について__主な客層（性別）

n=208



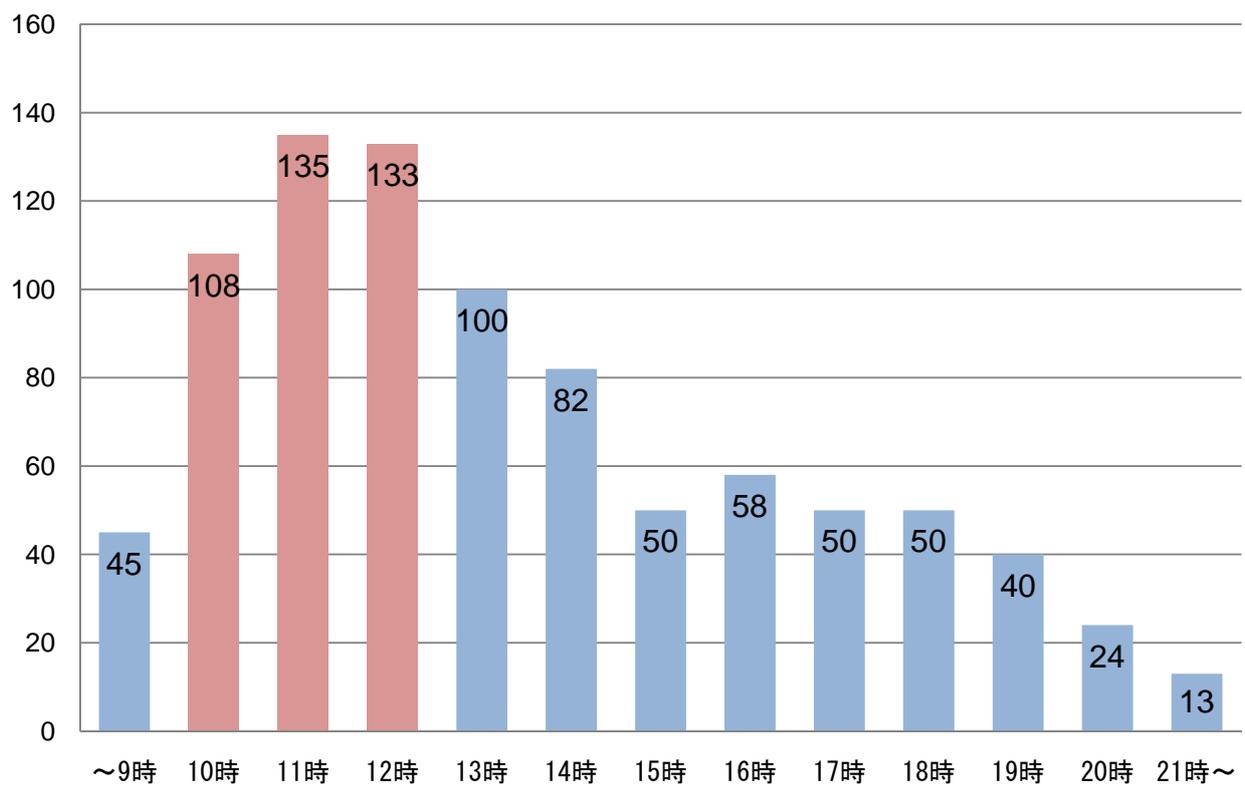
6割近くが女性客となっている

問1 お店について__主な客層（年齢層）



50代、60代が商店街の主な客層となっている

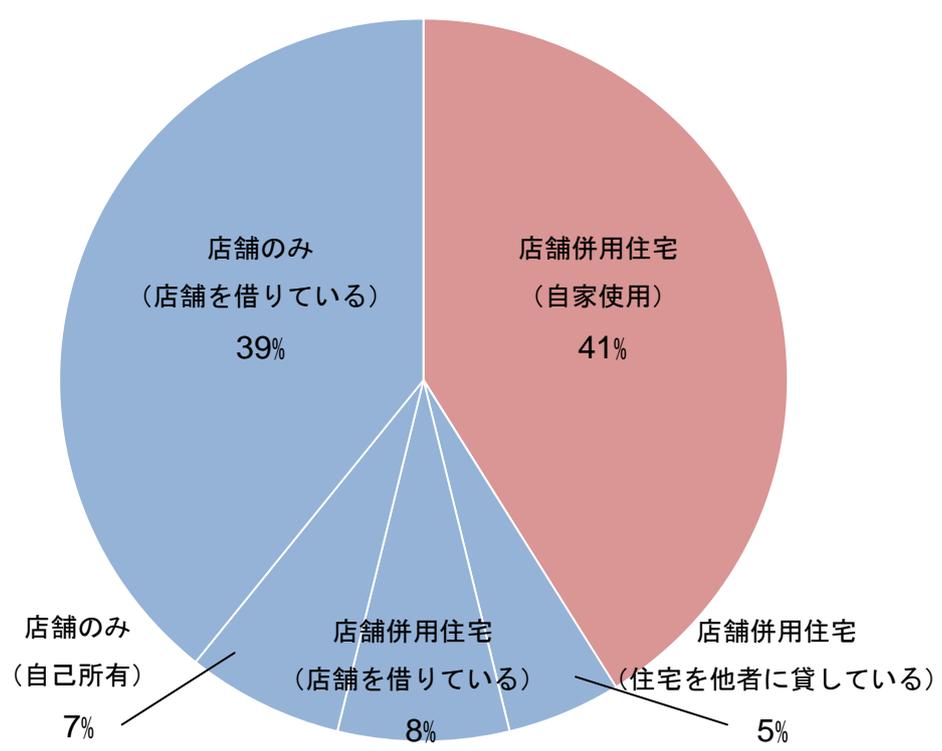
問1 お店について_来客数の多い時間帯



10~12 時台の来客数が多い

問1 お店について_店舗の形態

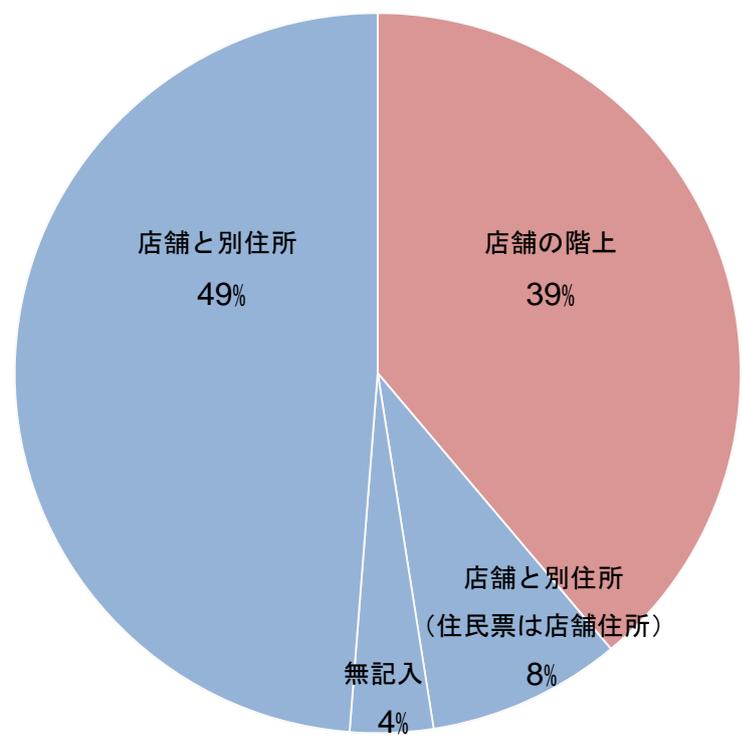
n=158



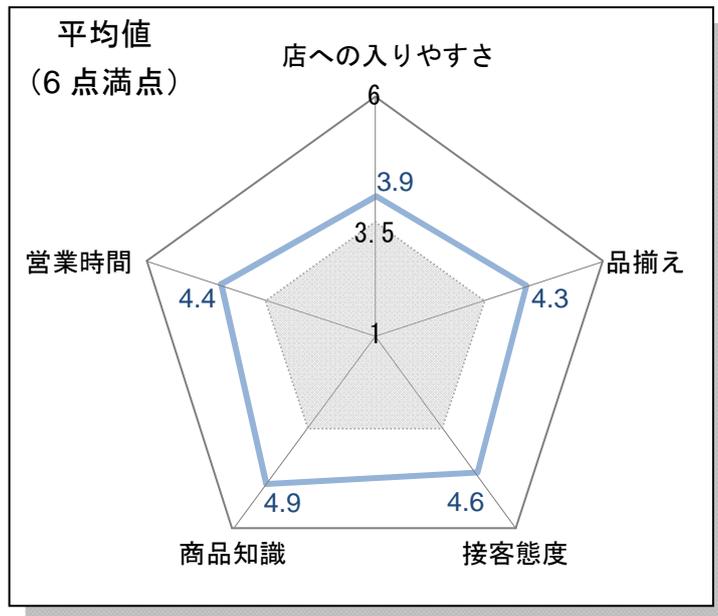
問2 店主の居住について

n=162

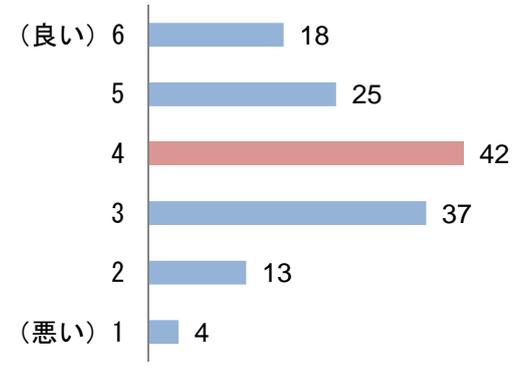
商店主の半数近くは商店街に住んでいない



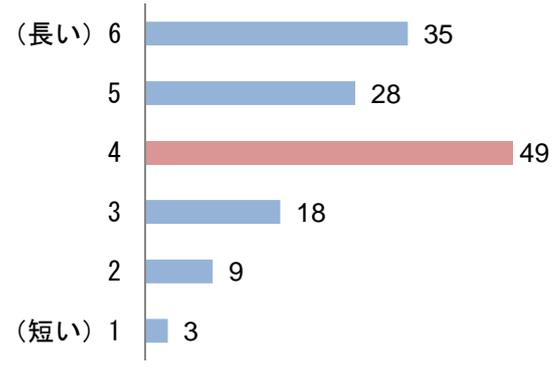
問3 お店の評価について



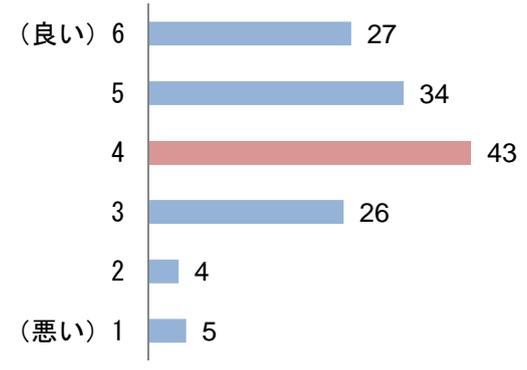
店への入りやすさ



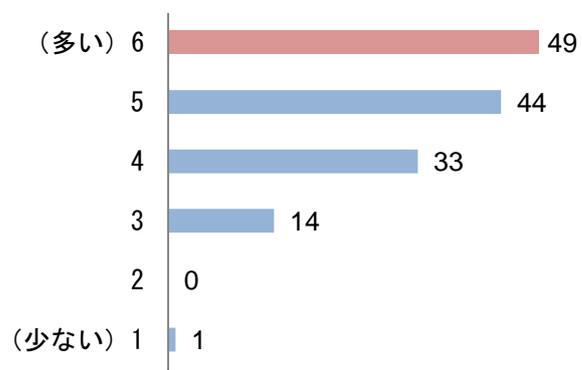
営業時間



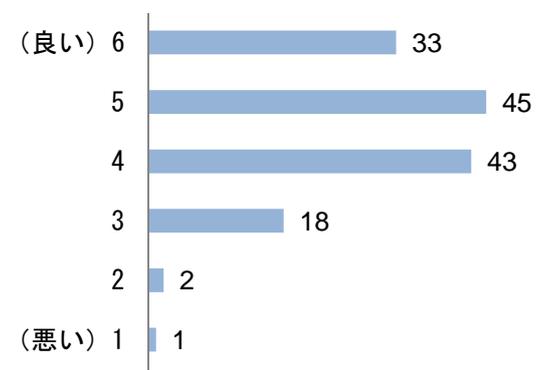
品揃え



商品知識



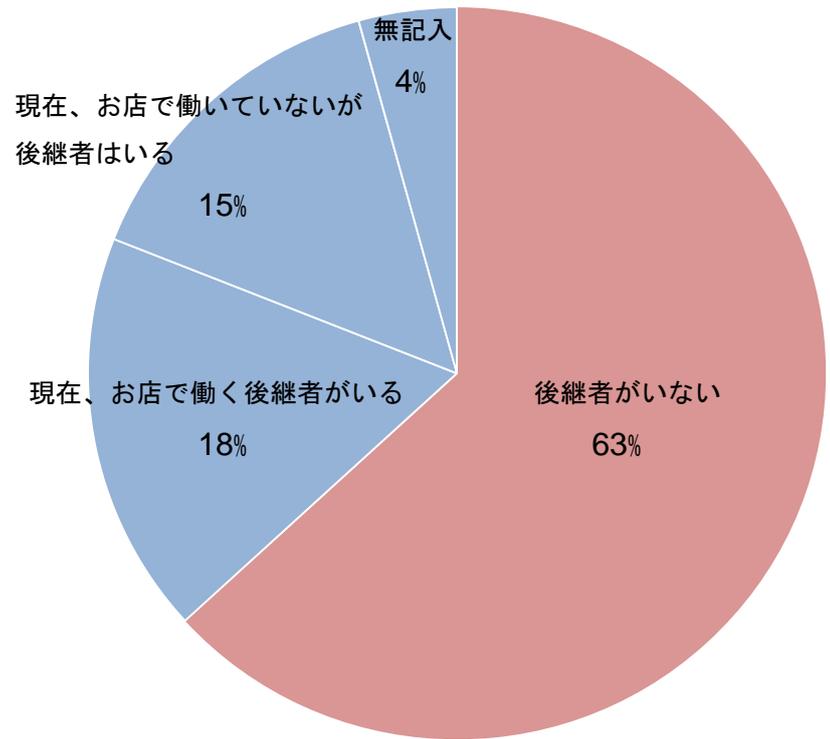
接客態度



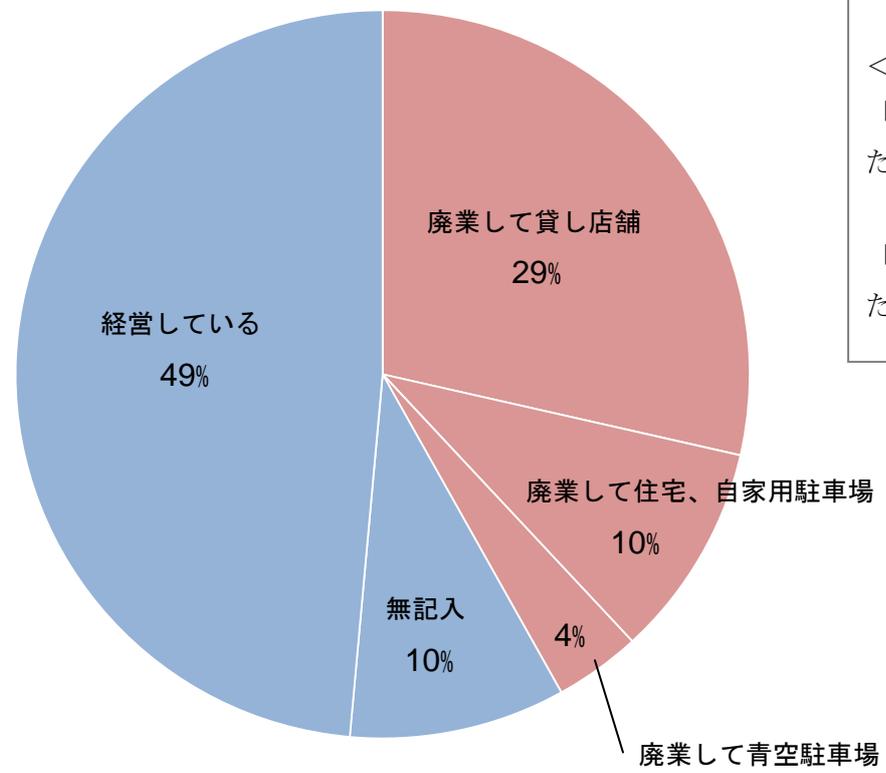
自己評価は全ての項目において、「良い (3.5点以上)」となっている。特に商品知識については6点が多いため店主もかなりの自信を持っていると思われる。ただし、「店への入りやすさ、品揃え、営業時間」については4点が多く、自信を持って回答できていないと思われる。

問4 お店の後継者について

n=163



問5 10年後、お店はどうなっていると思いますか (後継者がいない人のみ) n=103

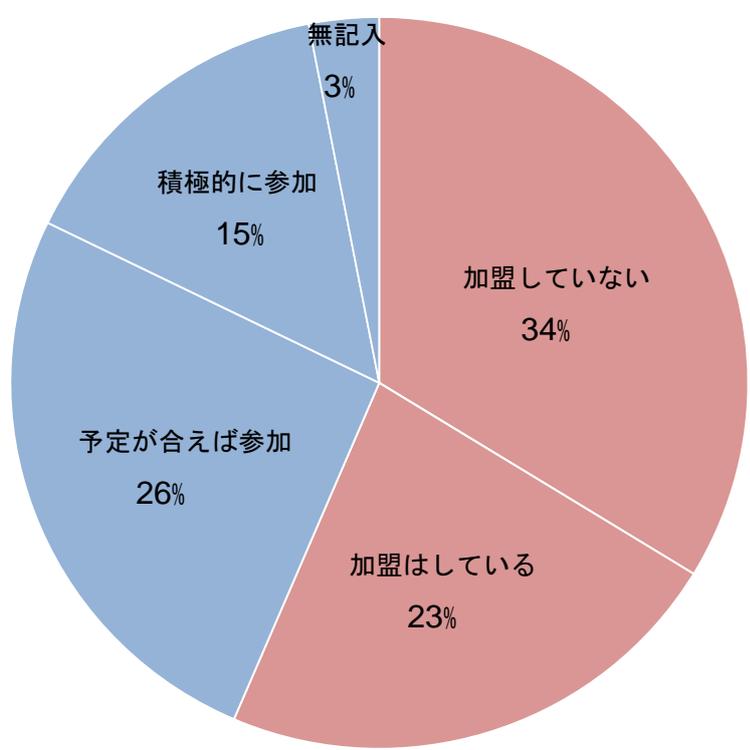


「後継者がいない」43%の店主が廃業すると考えている。

<参考>
 「廃業する (赤色)」と回答した店主の平均年齢 64.1 歳
 「経営する (青色)」と回答した店主の平均年齢 52.0 歳

問6 商店街、会の活動に参加していますか

n=163

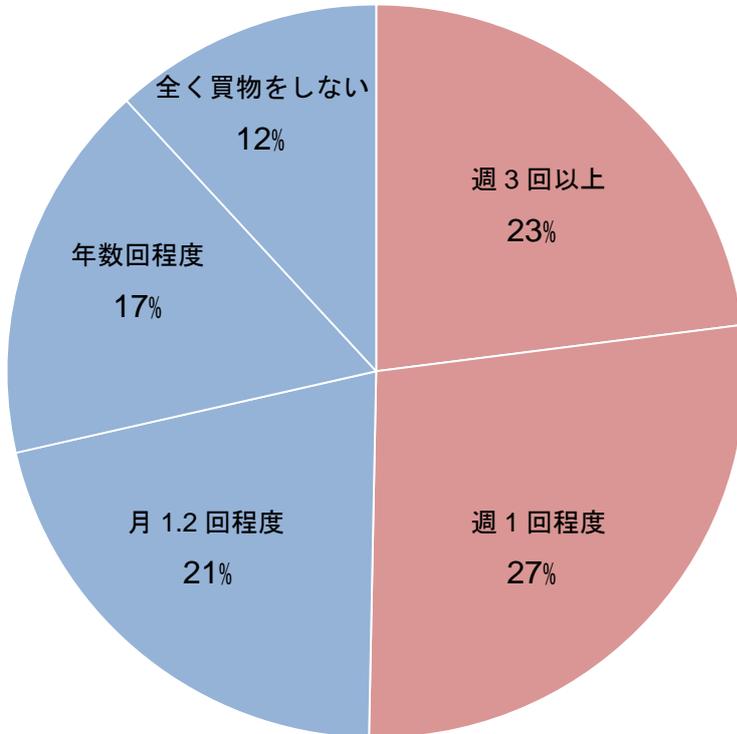


「加盟していない」「加盟はしている」を合わせれば、半数を超え、商店街組織として活動をしていない店主が多く、組織としての存続の危機にあると思われる。

■ 富士駅周辺の商店街（商業エリア）について

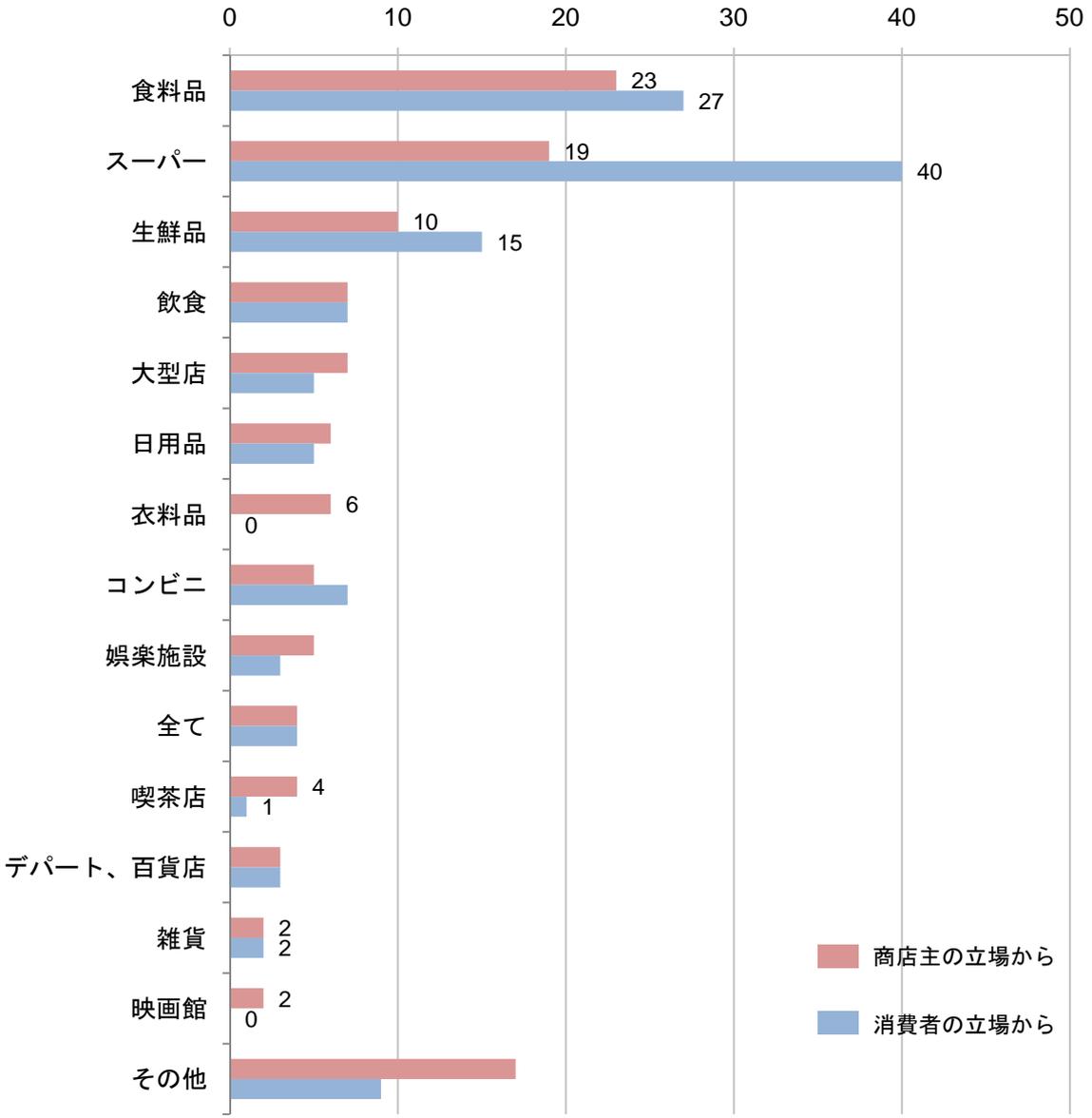
問7 商店街でどのくらいの頻度で買物をしますか

n=161



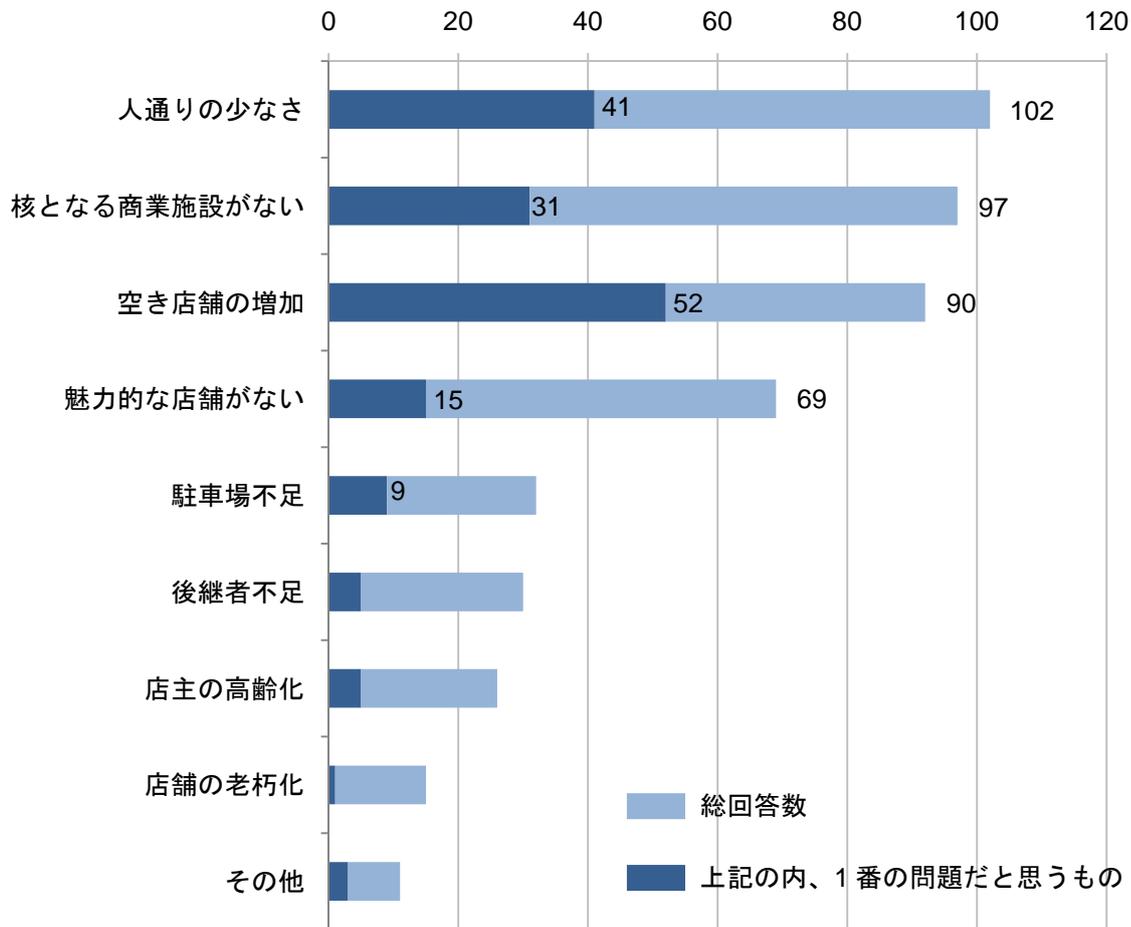
商店街で「買物する」、「買物しない」が半々となっている。
「全く買物をしない」は12%となっている。

問 8 商店街で不足している業種は何だと思えますか



食料品、スーパー、生鮮品など、最寄品に対するニーズが高くなっている

問9 商店街の問題点は何だと思えますか



全ての回答は繋がり、悪循環を生み出している。
 1番の問題点として「空き店舗の増加」が多く、全体としては「人通りの少なさ」が問題点として認識されている。

問 10 商店街の強み、弱みは何だと思いますか

【商店街の強み】

| | | | |
|-------------|------|--------|-----|
| A 店舗 | 25 件 | F 地域密着 | 2 件 |
| B 対面販売 | 22 件 | G イベント | 2 件 |
| C 立地 | 13 件 | H その他 | 3 件 |
| D 固定客 | 5 件 | I なし | 6 件 |
| E アーケード等の施設 | 5 件 | | |

【商店街の弱み】

| | | | |
|--------|------|--------|-----|
| J 店舗 | 27 件 | N 交通 | 4 件 |
| K 駐車場 | 17 件 | O 時代遅れ | 4 件 |
| L 空き店舗 | 14 件 | P その他 | 9 件 |
| M 商店街 | 10 件 | | |

| 【強み】店舗 25 件 | |
|-------------|--------------------------------|
| A 1 | 町全体が1つのデパートとして稼動すれば人集めはできる |
| A 2 | 個の力（量販店に無い商品展開） |
| A 3 | 集中している |
| A 4 | 集合 |
| A 5 | 競争による質の向上や独創性の育成、複数の消費目的が叶う利便性 |
| A 6 | お互い協力しあえること |
| A 7 | 商品の良さがわかっているのいい物が手に入る |
| A 8 | 店主がいる専門店ばかり、歴史ある店が多い |
| A 9 | 個性のある店舗が集まっている所 |
| A 10 | 商品知識の豊富さと横の連携 |
| A 11 | 街に出ていろいろな業種の店舗が有り、買い物が楽しみな商店街 |
| A 12 | ちょっとした工夫で外国人が喜ぶ店が多い |
| A 13 | 商品の単品注文ができる |
| A 14 | 景気の浮沈にかかわらず商売を続けていく継続性 |
| A 15 | 専門性 |
| A 16 | 各々が専門的であること |
| A 17 | 専門的商品知識と対面販売 |
| A 18 | 商品の知識がある |
| A 19 | 大型店にない融通性 |

| | |
|---------------------|---|
| A 20 | 専門の商品知識 |
| A 21 | 「商店街」という言葉より受ける昔ながらある安心感（70-90代） |
| A 22 | 買い回り・対面販売 |
| A 23 | 専門店が多いので自分の商品の知識はあると思う |
| A 24 | 各店舗自由に企画、販売計画ができる |
| A 25 | 昔からあるお店がある |
| 【強み】対面販売 22件 | |
| B 1 | 対面で接客して話し合えること |
| B 2 | 大手に無い心の通った接客と品揃え。店主同士の連携から生まれる商品、ラインナップ |
| B 3 | 店主の個性・人とのつながり |
| B 4 | 顔と顔を合わせてコミュニケーションがとれる⇒人とのふれ合いが出来る |
| B 5 | 良心的 |
| B 6 | 地域密着 |
| B 7 | お客様と親しい関係になっている |
| B 8 | 商品知識 |
| B 9 | お客様とコミュニケーションができること |
| B 10 | 各店が知識を持って説明し、時間を掛け、親切に接客する |
| B 11 | 対面販売 |
| B 12 | 対面接客 |
| B 13 | 人情的 |
| B 14 | 個別対応で細かな接客ができる |
| B 15 | お客様とのコミュニケーション |
| B 16 | カウンセリング能力 |
| B 17 | 個別対応が可能 |
| B 18 | お客様との会話。直接意見が聞ける |
| B 19 | 本来あるべき強みは、マンツーマンの中身の濃いサービスが出来ること |
| B 20 | 消費者と密接にコミュニケーションがとれる |
| B 21 | お客様との信頼関係がしっかりしているところ |
| B 22 | 顔が見られる安心感 |
| 【強み】立地 13件 | |
| C 1 | 駅に近い |
| C 2 | JR 富士駅 |

| | |
|-------------------------|----------------------------------|
| C 3 | 駅に近い |
| C 4 | 駅に近い、富士山←活かせていない |
| C 5 | 駅に近い |
| C 6 | 駅がある |
| C 7 | 駅に近い |
| C 8 | 他の地域よりも人が簡単に集まりやすく商売がやりやすい |
| C 9 | 富士山が見える商店街 |
| C 10 | 富士駅、富士山ビュー |
| C 11 | 駅から近い |
| C 12 | 駅がある |
| C 13 | JRの駅に近い |
| 【強み】固定客 5件 | |
| D 1 | 昔からの常連客の厚み |
| D 2 | 個性的な打ち出しをすれば顧客が定着する。 |
| D 3 | 固定客がついている |
| D 4 | 固定客(=顧客)で成り立つことが出来る。お客様との結びつきが強い |
| D 5 | 固定客がある |
| 【強み】アーケード等の施設 5件 | |
| E 1 | アーケードがあり、歩いて買い物できる |
| E 2 | おしゃれな町並み |
| E 3 | アーケード |
| E 4 | アーケードがある |
| E 5 | アーケードがある |
| 【強み】地域密着 2件 | |
| F 1 | 地域への愛着、安心感 |
| F 2 | 地元との密着 |
| 【強み】イベント 2件 | |
| G 1 | イベントなど独自性を出せる |
| G 2 | イベントなどがやりやすい |
| 【強み】その他 3件 | |
| H 1 | 夜は人が集まる |
| H 2 | 若さ |
| H 3 | 飲食業が増えた |

| 【強み】なし 6件 | |
|-----------|---------------|
| I 1 | なし |
| I 2 | 別になし |
| I 3 | 特になし |
| I 4 | これといって思い当たらない |
| I 5 | 全くなし |
| I 6 | 全くなし |

| 【弱み】店舗 27件 | |
|------------|---|
| J 1 | 惣菜店、肉店が少ない |
| J 2 | 何でも間に合う大型店に行ってしまう |
| J 3 | 商店街買い物がそろわない |
| J 4 | 関連する品物を買えない |
| J 5 | ひとつの商品のためにわざわざ店に行く点 |
| J 6 | 買い物が1ヶ所ですまない |
| J 7 | 大手より単価が高め。品揃えの貧弱さ。(現在)各商店主のモチベーションが低い。(低すぎる!) |
| J 8 | 店舗ごとの認知度の低さ |
| J 9 | 魅力が無い |
| J 10 | 魅力的な店舗がない |
| J 11 | 宣伝 |
| J 12 | 店に入りづらい |
| J 13 | 店舗なさすぎ |
| J 14 | 情報の発信力がない |
| J 15 | 営業時間が短い。駐車場が少ない。 |
| J 16 | 品、品種の少なさ。在庫を置けない |
| J 17 | 品揃え |
| J 18 | 入り易い、気軽さ、店の人に気を使わないで、商品をゆっくり見ることが出来ない |
| J 19 | 商店街に魅力がないので出かける用事がない |
| J 20 | 集客・宣伝力 |
| J 21 | 品揃えと価格 |
| J 22 | 品揃えが少ない |

| | | |
|-----------------------|----|--|
| J | 23 | 資本力がない為に良い商品の仕入れは高価にならざるを得ない。従って競争力が弱い |
| J | 24 | 業種が少ない |
| J | 25 | 魅力ある店がない |
| J | 26 | 集客できない |
| J | 27 | 資本力がないこと |
| 【弱み】 駐車場 17 件 | | |
| K | 1 | 自家用駐車場を持っていないこと |
| K | 2 | 車で乗りつけて買い物が出来ない。大型店に比べて価格が高い |
| K | 3 | 駐車場が有料。商店街としての統一感がない。古臭い。店にやる気がない。キャバクラ、居酒屋多すぎ。イメージが悪い |
| K | 4 | 駐車場不足 |
| K | 5 | 駐車場 |
| K | 6 | 駐車場の少なさ |
| K | 7 | イオン等に比べて来店しづらい環境（駐車スペース不足など） |
| K | 8 | 駐車場の問題・店との連動 |
| K | 9 | 駐車場が少ないこと |
| K | 10 | さみしい、駐車場 |
| K | 11 | 車の駐停車ができない |
| K | 12 | 店舗前に駐車場が無い |
| K | 13 | 駐車場が無く時間が早く閉める店が多い |
| K | 14 | 駐車場がなくて郊外の商業施設にお客が流れてしまう。 |
| K | 15 | 無料の駐車場、営業時間 |
| K | 16 | 駐車場が無いこと |
| K | 17 | 駐車場不足 |
| 【弱み】 空き店舗 14 件 | | |
| L | 1 | 空き店舗の増加、人通りの少なさ |
| L | 2 | 人通りの少なさ |
| L | 3 | 空き店舗が多い |
| L | 4 | 空き店舗が多くて魅力なし |
| L | 5 | 空き店舗の増加 |
| L | 6 | 人通りが少ない |
| L | 7 | 空き店舗と共に集客する店が少ない |
| L | 8 | 来街者がいないこと |

| | | |
|----------------------|----|----------------------------------|
| L | 9 | 空き店舗が多いため商店街としての形態ができていない |
| L | 10 | 活気がない |
| L | 11 | 人通りの少なさ |
| L | 12 | 空き店舗、高齢化 |
| L | 13 | 客足不足 |
| L | 14 | 覇気がない |
| 【弱み】 商店街 10 件 | | |
| M | 1 | 個人商店が多く店にお金をかけられないので町全体の鮮度が落ちる |
| M | 2 | 疲弊してくると共倒れになる |
| M | 3 | 街の老朽化 |
| M | 4 | 連帯感の無さ |
| M | 5 | 統率力が弱く足並みがそろわない |
| M | 6 | ある程度集まらなければ形にならないこと |
| M | 7 | 商店主の協調性が無いこと |
| M | 8 | まとまりが悪くなっている |
| M | 9 | 一体感が少ない |
| M | 10 | 現状では商店街としての機能がはたしていない |
| 【弱み】 交通 4 件 | | |
| N | 1 | 新幹線が別 |
| N | 2 | 車の通り道になっている |
| N | 3 | 東西通過道路がない |
| N | 4 | 公共交通機関の不足 |
| 【弱み】 時代遅れ 4 件 | | |
| O | 1 | 時代の流れからは遅れている |
| O | 2 | 流行していない商売 |
| O | 3 | 世間の動向に関係なく漫然と事業を続けていくだけになりがちなこと |
| O | 4 | 「商店街」という言葉より受ける古臭いイメージ (20-40 代) |
| 【弱み】 その他 9 件 | | |
| P | 1 | 小売業など価格競争になるとネットに負ける点 |
| P | 2 | 古い |
| P | 3 | 核となる商業施設が無い |
| P | 4 | すべて |
| P | 5 | 学生さんが、怖くて夜に商店街を歩けないそうです。 |

| | | |
|---|---|--------------------------------|
| P | 6 | 町内会費が高くて、家賃も高くて、水商売でないとやっていけない |
| P | 7 | テナントと大家さんとの会話が無い |
| P | 8 | JRの駅から商店街に入りづらいと思います |
| P | 9 | 簡単に人が集まるので怠慢になりやすいか・・・？ |

問 11 商店街を活性化するため商店主がやらなければならないこと、商店街組織、行政に求めることは何ですか

【商店主がやらなければならないこと】

| | | | | | |
|---|---------|------|---|-------|-----|
| A | 努力（商品） | 22 件 | F | 店舗を貸す | 6 件 |
| B | 努力（PR） | 7 件 | G | 変化する | 3 件 |
| C | 努力（美観） | 6 件 | H | 若さ | 2 件 |
| D | 努力（協力） | 2 件 | I | その他 | 3 件 |
| E | 努力（その他） | 50 件 | | | |

【商店街に求めること】

| | | | | | |
|---|----------|------|---|-----|-----|
| J | 商店街組織、活動 | 35 件 | N | 研究 | 6 件 |
| K | イベント | 17 件 | O | 交通 | 4 件 |
| L | まちづくり | 15 件 | P | その他 | 4 件 |
| M | 若さ | 6 件 | | | |

【行政に求めること】

| | | | | | |
|---|------------|------|---|------|------|
| Q | 誘致 | 17 件 | V | 調整役 | 4 件 |
| R | 補助 | 17 件 | W | 活性化 | 3 件 |
| S | 整備・再開発 | 10 件 | X | 規制 | 2 件 |
| T | まちなみ・まちづくり | 9 件 | Y | イベント | 2 件 |
| U | 交通 | 8 件 | Z | その他 | 21 件 |

| 商店主がやらなければならないこと | | |
|------------------|---|-----------------------------------|
| 努力（商品） 22 件 | | |
| A | 1 | 変化する街並みに合わせ、お客様のニーズに合わせた品揃えにする |
| A | 2 | 魅力ある商品 |
| A | 3 | 魅力的な商品（サービス）の提供。そこにしかなければお客さんは来ます |
| A | 4 | しっかりした商品の提供 |
| A | 5 | 消費者に喜ばれる商品 |
| A | 6 | いい品を安く提供できること |

| | |
|-----------|---------------------------------------|
| A 7 | 新商品の入荷 |
| A 8 | 専門性を追求 |
| A 9 | 品揃えと経営、販売に対するアイデアと積極性（現状では費用はかけられません） |
| A 10 | 名物料理 |
| A 11 | 他にない商品を作ること |
| A 12 | より良い物を提供するために一層努力する |
| A 13 | 他にはない（目玉商品）ものをつくる |
| A 14 | 魅力ある商品、売場を追求する。自店のレベルアップ設備投資 |
| A 15 | 商品開発 |
| A 16 | 目玉商品をつくる。気持ちの良い接客 |
| A 17 | 品揃え、価格、サービス等魅力的なこと |
| A 18 | 商品の充実 |
| A 19 | 新しい商品の発掘 |
| A 20 | 個々の店が個性を持った品揃えをし、お客様に満足してもらえるようにする。 |
| A 21 | 魅力的なお店になるよう品揃えの見直しをすること |
| A 22 | 店の商品の充実 |
| 努力（PR） 7件 | |
| B 1 | お店の特徴のアピール |
| B 2 | 店のアピールをもっとする |
| B 3 | 店舗アピール |
| B 4 | PR活動 |
| B 5 | 通信発信 |
| B 6 | 店のアピール |
| B 7 | 自店の宣伝、アピール、魅力ある店作り |
| 努力（美観） 6件 | |
| C 1 | お店をきれいにする（店の周りをふくめて） |
| C 2 | 日々努力はしています。店先をきれいにする。 |
| C 3 | 店舗をきれいにする |
| C 4 | 店の美観の向上 |
| C 5 | 店を明るく。商品内容を見直す。最新の情報をつかみ、店を変える |
| C 6 | 暗い空気を出さず、店内を明るくきれいにして、新設に接客 |
| 努力（協力） 2件 | |
| D 1 | 団結力が欲しい |

| | |
|--------------|--|
| D 2 | もっと事業主のまとまりが必要。一店でも多くの店が必要 |
| 努力（その他） 50 件 | |
| E 1 | 各自の努力 |
| E 2 | 店の個性を出す |
| E 3 | もっと周りを（東京や大阪の商店街への研修、見学）見るべき |
| E 4 | “頑張る”を店の前面に出し続ける |
| E 5 | お客様を大事にする |
| E 6 | 魅力ある店作り |
| E 7 | 1つ1つの店が魅力を出すべく努力を怠ってはならない |
| E 8 | 既存の顧客の来店回数を増やす工夫 |
| E 9 | 店の人がお客様に釣りを教えてあげられること |
| E 10 | 誠意を持って客に接する |
| E 11 | 消費者から見て必要と思われる（なくてはならない）店舗 |
| E 12 | 地域に密着した店作り |
| E 13 | 自己啓発 |
| E 14 | 経営者が買いに積極的に参加し待ちのことを考える |
| E 15 | 自店を整える。販売促進の努力をする。 |
| E 16 | 自店の魅力 |
| E 17 | 魅力的な店舗となり集客力を高める |
| E 18 | 閉店時間を 20:00 迄とか営業努力を |
| E 19 | 自分の店を魅力ある店にする。 |
| E 20 | 店の個性化をはかる |
| E 21 | 顧客となる層を絞る。例えば高齢化と公共交通機関の便利さを考えて、行政には周辺への高齢者用住宅や病院、公共施設の誘致や税制上の優遇をしてもらい、各店は現在の商売にこだわらず、高齢者向きの品揃えやサービスに力を入れる。またはそうした商売をする人に店を提供する。商店街としても高齢者に対応した段差のない舗装、電動車イスにも対応した街などイベントも |
| E 22 | 縮小しないこと |
| E 23 | 商売のやる気を出すこと |
| E 24 | 魅力的な店舗になるよう努力する。 |
| E 25 | お客様の価値観に合わせて購買心理を知り、高めること |
| E 26 | 客がなくても店を開けていなければ |
| E 27 | コンビニエンス的な要素がない（例：営業時間が短い） |

| | |
|----------|---|
| E 28 | 顧客を増やす |
| E 29 | 個店力向上の努力 |
| E 30 | 自分たちにしかできないことを見つけること |
| E 31 | やる気 |
| E 32 | 魅力的な店舗とおもてなしの心 |
| E 33 | 個々の店の魅力ある店作り |
| E 34 | 接客力の向上 |
| E 35 | 個々の店の努力が第一 |
| E 36 | 個々の店の活性化 |
| E 37 | 活気がなさ過ぎる |
| E 38 | 来店客の増加を計る努力 |
| E 39 | 何をすればお客様が来るかを1つになって行動すべき |
| E 40 | もっと勉強しないと |
| E 41 | 魅力ある店作り |
| E 42 | 前向きに考えること |
| E 43 | 魅力ある店舗づくり |
| E 44 | 若い世代を呼べる店作り |
| E 45 | まずは自分の店の魅力を向上させること |
| E 46 | 専門知識の向上 |
| E 47 | 独自性・信頼向上 |
| E 48 | 商店街とか、商店会に望む前にそれぞれの店主が常に創意工夫し時流を先取りしていくこと |
| E 49 | お客様に支持してもらえる店舗、接客、品揃えに努力すること |
| E 50 | 個々の店を強くする |
| 店舗を貸す 6件 | |
| F 1 | 大家さんがもっと貸し賃をやすくして欲しい |
| F 2 | 自分でやらないで人に貸す |
| F 3 | 家賃の値下げ |
| F 4 | 大家さんが飲み屋（ピンク等）に貸さないで欲しい |
| F 5 | いつまでもバブルを引きずらないで安く店舗を貸す。 |
| F 6 | 今の既存点を壊し共同ビルを立て地権者は2階か3階に住居を構える |
| 変化する 3件 | |
| G 1 | 地上げに協力する |

| | |
|--------|---|
| G 2 | 今の商売にこだわらずに軌道修正し考えを変えていくこと |
| G 3 | お客さんの声を聞く |
| 若さ 2件 | |
| H 1 | 前向きに若い方を前面に出す協力をすること |
| H 2 | 跡継ぎ |
| その他 3件 | |
| I 1 | サラリーマンしている |
| I 2 | 老若イッパイやる |
| I 3 | レストランと夜の飲食店、チェーンの品ばかり地元の商品は使わず“ゴミだけ”のこす |

| | |
|--------------|--|
| 商店街組織に求めること | |
| 商店街組織、活動 35件 | |
| J 1 | 宣伝活動 |
| J 2 | 結束力ある組織作り |
| J 3 | この街をぶらついて楽しかったと思ってもらえる様一丸となつての意識向上 |
| J 4 | 異業種店舗の拡大 |
| J 5 | 統一感のある店作り。商店街をひとつにする（まとまる）。外から人を呼べるようなおしゃれなイベントをやる |
| J 6 | 全体で盛り上げる |
| J 7 | 方向性の一致 |
| J 8 | 個性のある店作り |
| J 9 | 富士町はいくつかの会に分かれているが本町、シャープ、南口で1つになつてもり上げるべき |
| J 10 | 店主のモチベーションUP。情報発信と誘客の努力 |
| J 11 | 新店舗の誘致 |
| J 12 | 協調性をもって商店街活動をする |
| J 13 | いろんな活動を考え、積極的に参加、関係ない客にも明るい挨拶 |
| J 14 | シャッターどおりをなくすこと |
| J 15 | 商店街で商売をしたいという方に支援ができれば |
| J 16 | 目先のイベント集客ではなく、継続性のある事業への積極的な取り組み |
| J 17 | テナントの募集の拡大 |
| J 18 | 団結力 |
| J 19 | 昼間にシャッターを開かず店舗の誘致 |

| | |
|----------|---------------------------------------|
| J 20 | エリアの連携 |
| J 21 | 魅力ある店が並んでいる |
| J 22 | 空き店舗をなくす |
| J 23 | 空き店舗をなくす。営業時間を長くする。 |
| J 24 | 統一性 |
| J 25 | 団結心 |
| J 26 | 飲み屋ばかりで買い物街ではない雰囲気 |
| J 27 | 物販・総菜屋を増やし、商店街をきれいにしたい |
| J 28 | 空き店舗の周りをきれいにし、商店街を明るくしたい |
| J 29 | 人を集める努力が無さすぎ。でもこれからはやります |
| J 30 | 店舗の業種ゾーンの配置 |
| J 31 | 人が集まるイベント、ビルオーナーとの連携 |
| J 32 | 商店と地域とのつながりを深める事業、個店の魅力を作る事業（一店逸品運動） |
| J 33 | やる気 |
| J 34 | 若者が集まる商店を誘致し年輩者も楽しく買い物ができるいやしの空間を設置する |
| J 35 | 団結してやる |
| イベント 17件 | |
| K 1 | イベントを行う |
| K 2 | イベントなどを計画し人通りを増やす |
| K 3 | イベントを地元住民にも参加してもらう |
| K 4 | 足を運んでもらえるようなイベント、そこで店舗を知ってもらう |
| K 5 | 売り出しイベントの統一 |
| K 6 | 夏祭り以外のイベント（歩行者天国など） |
| K 7 | 空き店舗をなくし、イベント等をやるべき |
| K 8 | 商店街で団結力を高め、独自の魅力あるイベント（定期的に） |
| K 9 | アイデアを出し合いイベントなどの活動を継続する。 |
| K 10 | 抽選会以外のイベント |
| K 11 | 売り出し等を増す |
| K 12 | イベントなど軌道に乗るまで長期的スパンで取組むこと |
| K 13 | 定期的な企画 |
| K 14 | イベント |
| K 15 | 一体となれる取り組み、イベントなどの開催 |
| K 16 | 各店のレベルアップを計った上での連携をし、イベント等の企画 |

| | |
|-----------|---|
| K 17 | イベントでもっと若者のお客が集まり、こどもたちがいても遊べる所が欲しい |
| まちづくり 15件 | |
| L 1 | 街の活性化 |
| L 2 | 魅力ある街づくり |
| L 3 | 活性化、店の美化 |
| L 4 | 人通りを多くする |
| L 5 | あかるくない |
| L 6 | 街全体を明るくする |
| L 7 | きれいな街づくり |
| L 8 | 街を明るくして欲しい。 |
| L 9 | 全体に活気がない |
| L 10 | 街の活性化 |
| L 11 | 基本的に人通りをふやすこと |
| L 12 | 協力して市場調査をして、協力してアイデア、手段を出し合って街を活性化する |
| L 13 | 方向性 |
| L 14 | 高齢者及び小中学生、若い夫婦が歩いて安心して楽しめる街づくり |
| L 15 | また来たくなる雰囲気作り、企画、イベント、弱者対策（行政と連動で） |
| 若さ 6件 | |
| M 1 | 空き店舗を無くしやる気のある若者に店舗を安く貸す |
| M 2 | 若い世代の意見の導入 |
| M 3 | 若くチャレンジ精神のある出店者の店を誘致する環境をつくる。もしくは一から作り直す。 |
| M 4 | チャンスがあれば力があるものにゆだね活路を見出す |
| M 5 | 若者が店を出しやすい商店街作り |
| M 6 | 10~20代が利用しやすい商店街作り |
| 研究 6件 | |
| N 1 | なぜ“街”で商売しているのか根本的に考えるべき！お金をかけるだけが改善ではない！ |
| N 2 | 品揃えを研究すること |
| N 3 | 人が集まることを常に考えてなければと思う。 |
| N 4 | 再開発を研究する |
| N 5 | 協議 |
| N 6 | どの様な活動がいいのか模索中 |

| 交通 4件 | |
|--------|------------------------------|
| ○ 1 | 商店街の交通規制。土日は歩行者専用（12時～19時とか） |
| ○ 2 | 無料駐車場の設置 |
| ○ 3 | 駐車場を多くする |
| ○ 4 | 駐車場 |
| その他 4件 | |
| P 1 | 再開発して巨大ショッピングセンターのようにする |
| P 2 | 心機一転して行政とともに町の特徴を出す |
| P 3 | 個人が他人を当てにしている |
| P 4 | 娯楽施設 |

| 行政に求めること | |
|----------|--|
| 誘致 17件 | |
| Q 1 | 駅前商業施設を |
| Q 2 | 核となる商業施設 |
| Q 3 | パピーのところに商業施設をつくってもらいたい |
| Q 4 | イトーヨーカドーの跡地を商業施設になるよう働きかけはできないでしょうか |
| Q 5 | 集客力ある複合施設作り |
| Q 6 | 人が来るような施設作り |
| Q 7 | 富士市は駅にお店がないので駅ビルを！！新幹線の駅とJR駅が一緒でないのも・・・ どんなもんかと |
| Q 8 | 各店舗の誘致。公共都市の整備 |
| Q 9 | 核店舗誘致 |
| Q 10 | 駅前に大型商業施設などができれば |
| Q 11 | 商業施設の建設 |
| Q 12 | 核となる施設の設置 |
| Q 13 | 駅前に大きな商業施設を作るとか思い切った計画が欲しい |
| Q 14 | パピーの跡地に商業ビルを誘致する。現時点で映画館が出たがっています。(Tジョイ) それを活用して王子製紙に土地を貸させる。 |
| Q 15 | メインとなる商業施設をつくる |
| Q 16 | 集客できる有名店の誘致 |
| Q 17 | 集客の為の施設 |
| 補助 17件 | |

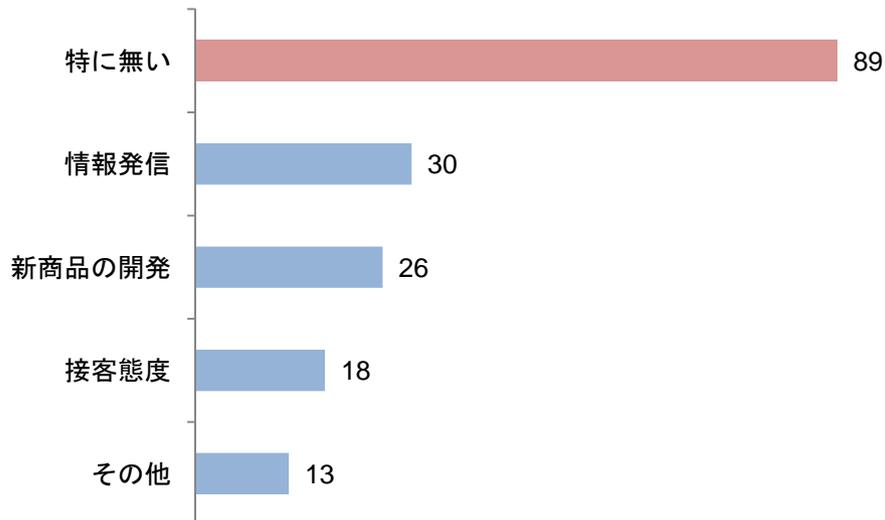
| | |
|----------------|--|
| R 1 | 店舗再策等の資金出資 |
| R 2 | 空き店舗対策事業で数少ない店を援助するのではなく、もっと援助金を振り分けて数多くの人にお店を開いてもらったほうがいい |
| R 3 | 文化的なことを踏まえて新しい街づくりを計画し、予算を出してもらい助成金を出す。 |
| R 4 | 新店舗の支援 |
| R 5 | 『地元の商店街に行こう』運動を積極的に応援して欲しい。企画も。 |
| R 6 | 空き店舗新規募集の補助金（一部） |
| R 7 | 新しく出店したい人への補助金制度 |
| R 8 | サポート |
| R 9 | センスあるロードマップをつくり上記をサポートすること |
| R 10 | 空き店舗に若者を誘致する制度老朽化した建物修理費補助制度 |
| R 11 | 各種補助金の活用にて活性化の先頭に立ってもらう |
| R 12 | 助成金などがあるなら若者が店を出しやすい状況を作ってやる |
| R 13 | 商店街の構成に対しての資金・指導の援助 |
| R 14 | 資金面の援助 |
| R 15 | ハード面、ソフト面への支援 |
| R 16 | 補助金 |
| R 17 | 地権者に低利で貸付け回遊できる商店街の設立に協力して欲しい |
| 整備・再開発 10 件 | |
| S 1 | 市街地の再開発 |
| S 2 | 商店街を複合モール化する、上層部は住居スペースを設け、生活人口を増加させ、下層部はショッピングエリア。駐車場も設ける。 |
| S 3 | 製紙会社を含む再開発 |
| S 4 | 高齢化、後継者問題に伴い土地を手放したい地権者を把握して意見を聞き取得する機関をもうけ第3セクターに委ね今後のまちづくりに役立てたらよいと思う。 |
| S 5 | 一括借り上げ |
| S 6 | 駅前整備、新富士駅からの交通 |
| S 7 | 集客の為の駅前開発 |
| S 8 | 富士駅周辺の整備、富士山が美しく見える町としての何か |
| S 9 | 駅前を広く、舗道をきれいにしたい |
| S 10 | 買い物以外の機能（休憩所、バス、タクシー待合など）の整備、まちなか機能の向上 |
| まちなみ・まちづくり 9 件 | |
| T 1 | 富士駅北口から富士山を見て町並みを見ると汚すぎる。見る人をガッカリさせないような町をつくる |

| | | |
|--------|---|---|
| T | 2 | 富士駅周辺の美化。 観光にも力を入れて富士山がきれいに見えるマップなどの作成 |
| T | 3 | 町をきれいにする（駅前には居酒屋が多く店頭にゴミ箱が置いてあるため汚い、臭い）地下道きたない |
| T | 4 | はっきりとした方向性の構築 |
| T | 5 | 高齢化社会に向かい、自動車に乗れない人々の生活を考えた町づくりと、ゆとりある空間を含めた都市計画を考えて迅速に実行して欲しい。 |
| T | 6 | バリアフリーの道路。緑や花で自然豊かなまちづくり。電柱の地中化 |
| T | 7 | 富士駅北口をきれいに整備する。キャバクラ、居酒屋等を少し制限する。観光客が来なくなる街にする。※富士山にまつわる美術館を作ってほしい。世界から人を呼べる。 |
| T | 8 | 富士山が見えるようにアーケードの可視化（なくてもよい） |
| T | 9 | 交流プラザ等の利用による人の流れを増やせるように |
| 交通 8件 | | |
| U | 1 | 駐車場の確保 |
| U | 2 | 市の駐車場開放したほうがいいと思います。空いた土地がもったいない。 |
| U | 3 | お客様の高齢化にともなう足の確保 |
| U | 4 | 路上駐車をゆるやかに |
| U | 5 | 駐車場、商業施設 |
| U | 6 | 道路交通の見直し |
| U | 7 | イベントするスペース、駐車場 |
| U | 8 | 新富士からの交通手段を富士まで（モノレールなど）来るようにして欲しい |
| 調整役 4件 | | |
| V | 1 | 分かれている会をまとめるのが行政。そしてイベント等をやる時にお金を出すこと。 |
| V | 2 | 振興組合に積極的に顔出ししていただいて、商店街組織と一緒に又は指導的に対応していただきたい。 |
| V | 3 | 市、商工会議所が積極的に指導する |
| V | 4 | 根気ある指導 |
| 活性化 3件 | | |
| W | 1 | 富士市・駅南を活性化してもらいたい |
| W | 2 | 人よせ施政 |
| W | 3 | どうしたら人を呼べるか |
| 規制 2件 | | |
| X | 1 | 暴力団の方が出入りしている店をどうにか入らないようにして欲しい。 |
| X | 2 | 大きな商業店舗を減らす |

| | |
|---------|--|
| イベント 2件 | |
| Y 1 | イベントの開催 |
| Y 2 | 商店街でのイベント |
| その他 21件 | |
| Z 1 | 上から見ている |
| Z 2 | パソコン、インターネット教育（月曜日にやってもらいたい） |
| Z 3 | 商業活動は個人商店主自らの力によらなければいけないと思う。 |
| Z 4 | 富士駅北と南を“つながる橋”となって下さい |
| Z 5 | 積極的に意見を取り入れる。若い方の経営理念を取り入れる |
| Z 6 | 駅の周りが静かすぎる |
| Z 7 | 港で釣りをやらせて欲しい、規制が多い。 |
| Z 8 | 他地域との比較等の情報提供・セミナーなどの開催 ※商店主のやる気を引き出す施策 |
| Z 9 | 後継者の育成 |
| Z 10 | 固定資産税を下げて欲しい |
| Z 11 | ローカルの地方にもきちんとした目をみつめること |
| Z 12 | 何も期待するものはない |
| Z 13 | 特に期待しない |
| Z 14 | 商工会議所が先頭になって富士山世界遺産を活かすこと |
| Z 15 | 物販業者に力を入れること |
| Z 16 | 富士市の街がもっと全国にアピール出来る行政を考えて欲しい |
| Z 17 | 逆に聞きたい |
| Z 18 | 商店主だけでなく市民全員にアンケートをこまめにする（もっと具体的な質問で） |
| Z 19 | 行政は“形”だけで本当に考えようとしている人間がいないと思う。 |
| Z 20 | 何も手をうっていない。税金の取りすぎ（固定資産税等） |
| Z 21 | 商店街に対する応援不足 |

世界遺産関連について

問 12 富士山が世界文化遺産に登録されたことにより、取り組んでいることは何ですか



【自由記述・その他意見】

イベントなど 5

登山口の道案内、景観の良い所を教える 4

店内ディスプレイに富士山の小物を使用、富士山グッズの提供 3

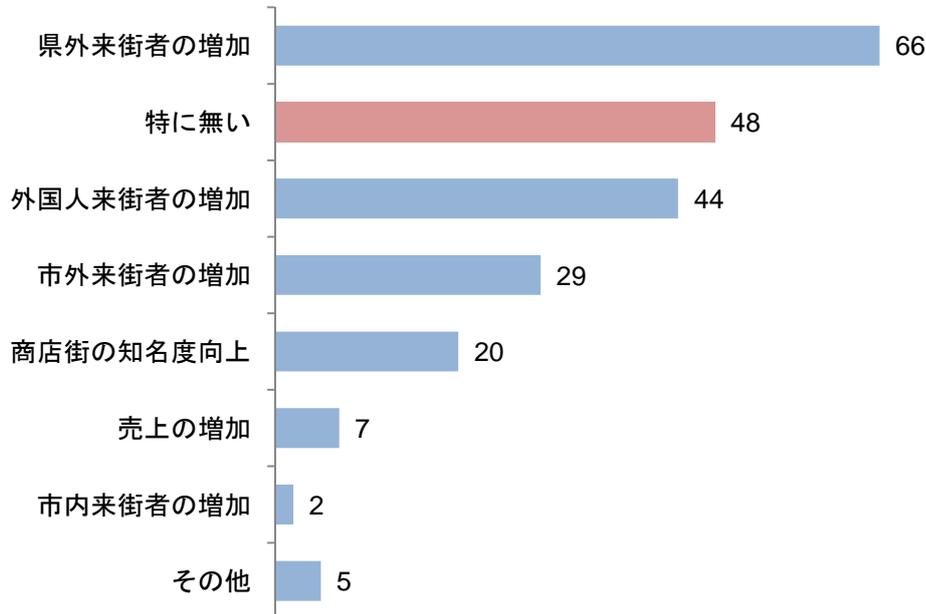
語学研修、メニューの英語表記等 2

店内、店外の美化 2

休みの日もシャッターを開ける

登録されなければ良かったと思う、関係ない 4

問 13 富士山が世界文化遺産に登録されたことにより、どのような効果があると思いますか

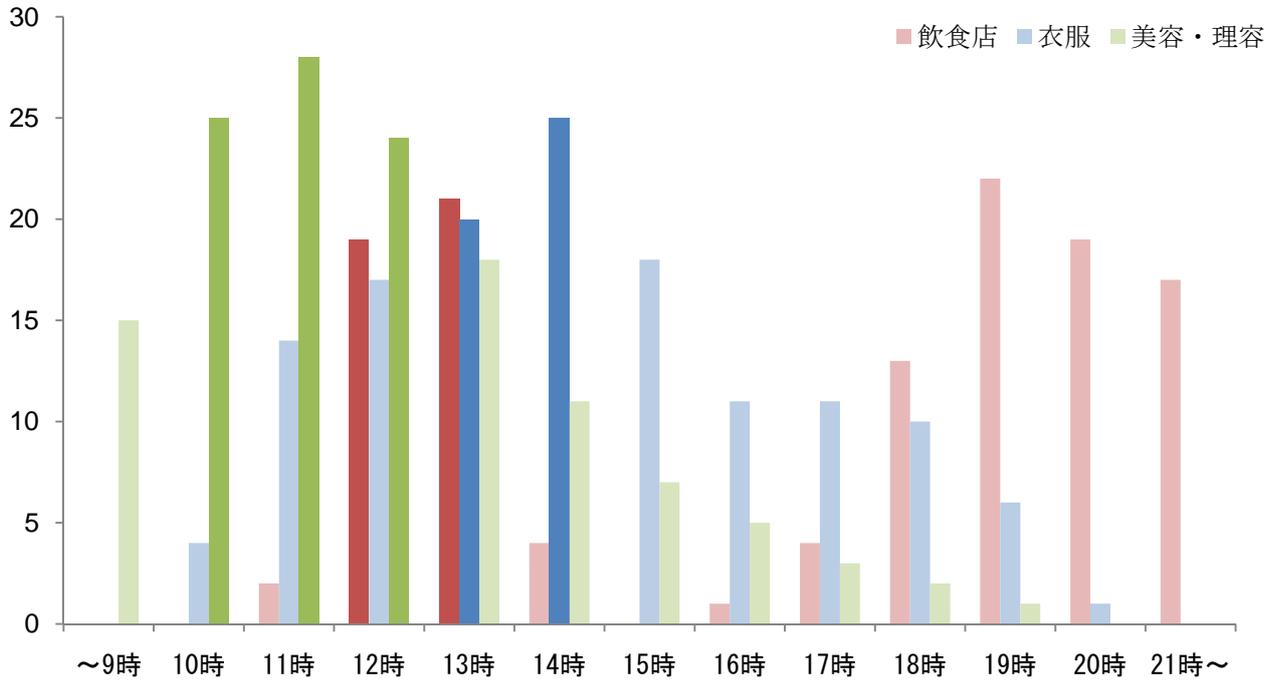


【自由記述・その他意見】

- ・期待をしているが今のままでは・・・
- ・長い目で見れば効果はないと思う。浮かれているときが過ぎれば観光客も減るだろうし、私たちがしなければならぬのは日々のお客さん（地元の人）なのだから
- ・現状のままでは何もないと思う。富士宮・山梨・御殿場・吉原に持っていかれる。富士駅前には取り上げられないと思う。
- ・効果はわかりませんが良かったと思う
- ・このまま何もしなければマイナス
- ・富士宮は浅間神社やその周辺の焼そばなど観光スポットがあるが、富士市にはない。交流プラザみたいな建物はもうこれ以上いらぬ。観光目的で来たいと思う何かを富士市もつくるべき！せっかく新幹線が止まるのに・・・
- ・商店街も行政も積極的に取り組んでいるように思えない（富士宮市のほうが行政も積極的、これから差がつくだろう）
- ・かわらない“富士市は”・・・
- ・遺産になったから来店客が増加するとも思えないが例えば新富士～富士駅への利便性など
- ・世界遺産登録されても最初は来街者が増加してもすぐに元通りになる

考察

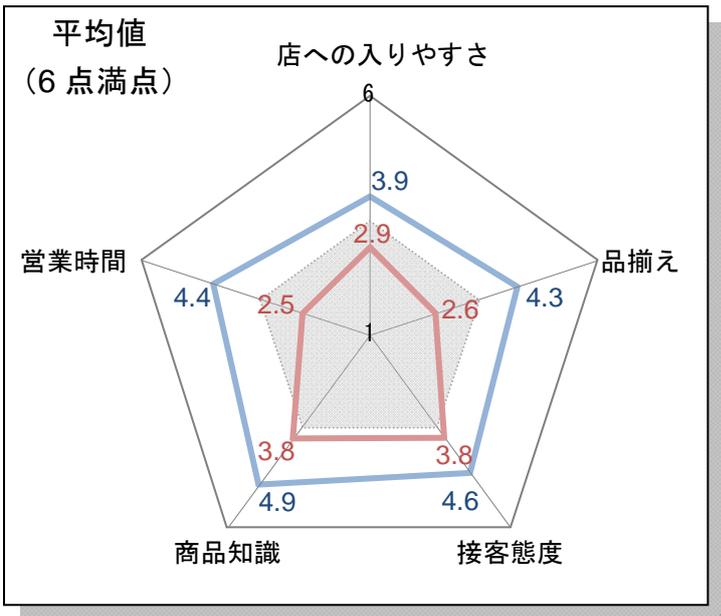
【クロス集計】事業内容 × 来客数の多い時間帯



商店街の活性化には、「飲食」、「衣服」、「美容・理容」の連携が不可欠と思われる。(商店街に多い業種上位3位)

来客数の時間帯にズレ生じていることから、顧客年齢層が同程度の店舗同士が連携して来街者の滞留時間を長くすること、回遊させることが、商店街を活性化することの一つの策であると考えられる。

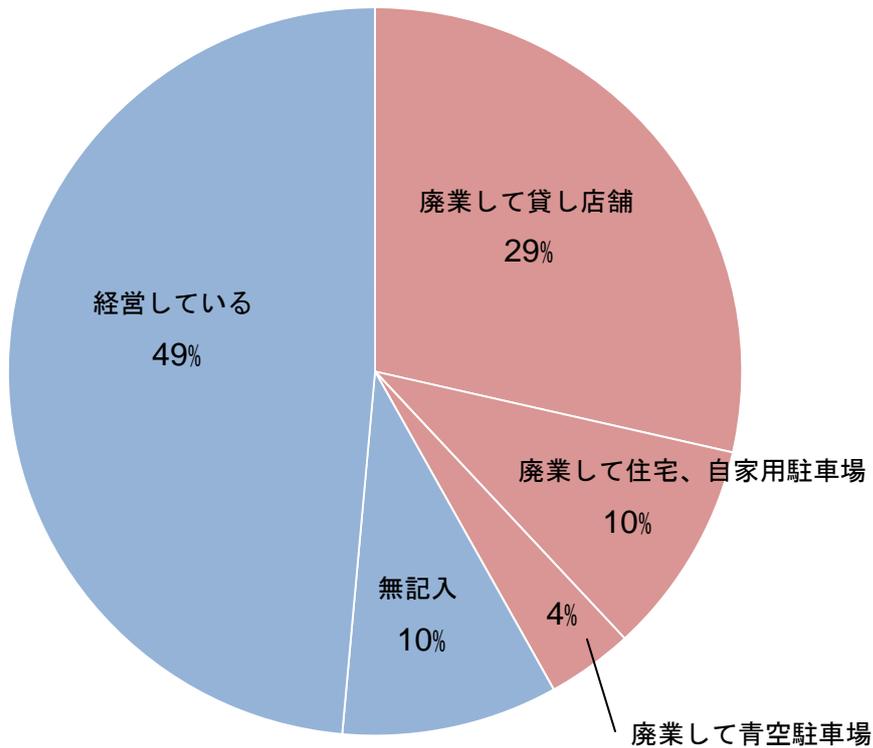
【店評価の比較】店主と市政モニター（91名）



一般に言われている個人商店、商店街における最大の武器「商品知識」、対面販売による「接客態度」は一般市民にとって、それほどの武器となっていない可能性がある。

| | 店主 | 市政モニター |
|----------|--|---|
| 店への入りやすさ | <p>(良い) 6: 18</p> <p>5: 25</p> <p>4: 42</p> <p>3: 37</p> <p>2: 13</p> <p>(悪い) 1: 4</p> | <p>6: 6</p> <p>5: 7</p> <p>4: 15</p> <p>3: 20</p> <p>2: 27</p> <p>1: 16</p> |
| 品揃え | <p>(良い) 6: 27</p> <p>5: 34</p> <p>4: 43</p> <p>3: 26</p> <p>2: 4</p> <p>(悪い) 1: 5</p> | <p>6: 2</p> <p>5: 3</p> <p>4: 11</p> <p>3: 31</p> <p>2: 29</p> <p>1: 15</p> |
| 接客態度 | <p>(良い) 6: 33</p> <p>5: 45</p> <p>4: 43</p> <p>3: 18</p> <p>2: 2</p> <p>(悪い) 1: 1</p> | <p>6: 9</p> <p>5: 15</p> <p>4: 27</p> <p>3: 27</p> <p>2: 12</p> <p>1: 1</p> |
| 商品知識 | <p>(多い) 6: 49</p> <p>5: 44</p> <p>4: 33</p> <p>3: 14</p> <p>2: 0</p> <p>(少ない) 1: 1</p> | <p>6: 12</p> <p>5: 14</p> <p>4: 27</p> <p>3: 27</p> <p>2: 7</p> <p>1: 4</p> |
| 営業時間 | <p>(長い) 6: 35</p> <p>5: 28</p> <p>4: 49</p> <p>3: 18</p> <p>2: 9</p> <p>(短い) 1: 3</p> | <p>6: 3</p> <p>5: 5</p> <p>4: 6</p> <p>3: 32</p> <p>2: 24</p> <p>1: 21</p> |

後継者問題



店主の63%（103人）が「後継者がいない」と回答し、そのうち43%が10年後には「廃業する（グラフ赤色部分）」と回答している。

「廃業する（グラフ赤色）」の店主の平均年齢は64.1歳

「経営している」の店主の平均年齢は52.0歳となっている。

いずれにしても「経営している」店主も、「廃業する」と回答する予備軍であり、商店街の土地利用・建物利用についてルールの整備が必要と考えられる。

アンケート用紙

当てはまる番号に○を記入、もしくは回答を記入ください。

あなたのお店について伺います

問1 お店について

- 店舗名 () 店舗住所 ()
- 事業内容 () ← 記入例 お茶屋、メガネ屋 など
- 店主の年齢 () 歳
- 経営体制 1.従業員が家族のみ 2.その他
- 主な客層 性別 (1.男性・2.女性)
- 年齢層 () ← 記入例 20代以下、50～60代 など
- 店舗の形態 1.店舗併用住宅(自家使用) 2.店舗併用住宅(住宅を他者に貸している)
- 3.店舗併用住宅(店舗を借りている) 4.店舗のみ(自己所有)
- 5.店舗のみ(店舗を借りている)
- 来客数の多い時間帯 () ← 記入例 13～15時頃 など

問2 店主の居住について

- 1.店舗の階上(住民票は店舗住所) 2.店舗と別住所(住民票は店舗住所)
- 3.店舗と別住所(住民票は実際の住所)

問3 お店の評価について、該当する点に○をお付けください

- | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----------|---|----|---|---|---|---|----|---|----|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 店への入りやすさ | <table border="0"> <tr> <td>良い</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>1</td> <td>悪い</td> </tr> <tr> <td></td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td></td> </tr> </table> | 良い | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 悪い | | | | | | | | |
| 良い | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 悪い | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 品揃え | <table border="0"> <tr> <td>良い</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>1</td> <td>悪い</td> </tr> <tr> <td></td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td></td> </tr> </table> | 良い | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 悪い | | | | | | | | |
| 良い | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 悪い | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 接客態度 | <table border="0"> <tr> <td>良い</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>1</td> <td>悪い</td> </tr> <tr> <td></td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td></td> </tr> </table> | 良い | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 悪い | | | | | | | | |
| 良い | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 悪い | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 商品知識 | <table border="0"> <tr> <td>多い</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>1</td> <td>不足</td> </tr> <tr> <td></td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td></td> </tr> </table> | 多い | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 不足 | | | | | | | | |
| 多い | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 不足 | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 営業時間 | <table border="0"> <tr> <td>長い</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>1</td> <td>短い</td> </tr> <tr> <td></td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td></td> </tr> </table> | 長い | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 短い | | | | | | | | |
| 長い | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 短い | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | |

問4 お店の後継者について

- 1.現在、お店で働く後継者がいる 2.現在、お店で働いていないが後継者はいる
- 3.後継者がいない

(問4で「3.後継者がいない」と答えた方のみお伺いします)

問5 10年後、お店はどうなっていると思いますか

- 1.経営している 2.廃業して貸し店舗 3.廃業して住宅、自家用駐車場
- 4.廃業して青空駐車場

問 6 商店街、会の活動に参加していますか

- 1.積極的に参加 2.予定が合えば参加 3.加盟はしている 4.加盟していない

富士駅周辺の商店街（商業エリア）について伺います

問 7 あなたは商店街でどのくらいの頻度で買物をしますか

- 1.週 3 回以上 2.週 1 回程度 3.月 1.2 回程度 4.年数回程度 5.全く買物をしない

問 8 商店街で不足している業種は何だと思えますか。商店主、生活者の立場で 1 つだけお答えください

(商店主の立場から) 業種 ()

(生活者の立場から) 業種 ()

問 9 商店街の問題点は何だと思えますか。3 つまでお答えください

- 1 番に深刻だと思う点 1.空き店舗の増加 2.後継者不足 3.店主の高齢化
4.人通りの少なさ 5.駐車場不足 6.核となる商業施設が無い
7.魅力的な店舗が無い 8.店舗の老朽化 9.その他 ()

- 2 番に深刻だと思う点 1.空き店舗の増加 2.後継者不足 3.店主の高齢化
4.人通りの少なさ 5.駐車場不足 6.核となる商業施設が無い
7.魅力的な店舗が無い 8.店舗の老朽化 9.その他 ()

- 3 番に深刻だと思う点 1.空き店舗の増加 2.後継者不足 3.店主の高齢化
4.人通りの少なさ 5.駐車場不足 6.核となる商業施設が無い
7.魅力的な店舗が無い 8.店舗の老朽化 9.その他 ()

問 10 商店街の強み、弱みは何だと思えますか

強み ()

弱み ()

問 11 商店街が活性化するため商店主がやらなければならないこと、商店街組織、行政に求めることは何ですか

商店主 ()

商店街 ()

行政 ()

世界遺産関連について伺います

問 12 富士山が世界文化遺産に登録されたことにより、取り組んでいることは何ですか

(複数回答可)

- 1.新商品の開発 2.接客態度 3.情報発信 4.特にない

5.その他 ()

