

**産業振興計画改定に向けた
区内産業及び商店街実態調査
－区内商店街編－**

報告書

平成 25 年 3 月

豊島区

目 次

第 1 章	本調査の概要	P 1
1-1	本調査の目的	P 1
1-2	本調査の流れ	P 1
第 2 章	区内商店街の経営実態に関する調査	P 2
2-1	調査内容	P 2
2-2	調査結果の概要	P 14
2-3	調査結果	P 17
	(1) 5年前と比較した現在の業況	P 17
	(2) 今後の業況の見通し	P 23
	(3) 先行き見通しに関する具体的な理由	P 30
	(4) 円高、デフレの影響	P 36
	(5) 外国人客の来店度合い（5年前との比較）	P 38
	(6) 外国人客に対する取り組み	P 40
	(7) 顧客の来店理由	P 42
	(8) 自店の強み	P 46
	(9) 経営上の課題	P 50
	(10) 今後の経営方針	P 59
	(11) 後継者の有無	P 62
	(12) 後継者の分類	P 63
	(13) 後継者不在の理由と今後	P 64
	(14) 商店会のイベント等の活動	P 66
	(15) 商店会への取り組み要望	P 76
	(16) 商店会に求められる社会的役割	P 81
	(17) 注目している他の商店会の活動	P 82
第 3 章	区内商店街の利用状況に関する調査	P 86
3-1	調査内容	P 86
3-2	調査結果の概要	P 94
3-3	調査結果	P 97
	(1) 買物をする場所・手段	P 97
	(2) 商店街の利用頻度	P 98
	(3) 商店街の利用時間帯	P 99
	(4) 商店街を利用する理由	P 100
	(5) 商店街の利用内容	P 106
	(6) 商店街を利用しない理由	P 107
	(7) 利用したいお店	P 111

(8) 魅力ある商店街・お店	P 112
(9) イベントへの参加経験	P 125
(10) 魅力を感じたイベント	P 126
(11) 空き店舗活用のアイデア	P 131
(12) 商店街に取り組んで欲しいこと	P 138
(13) 商店街に求められる社会的役割	P 146
(14) 商店街活動への参加・協力	P 152
(15) こうあってほしい商店街像	P 153
第4章 集計表	P 154
第5章 参考資料（調査票）	P 155
5-1 区内商店街の経営実態に関する調査票	P 155
5-2 区内商店街の利用状況に関する調査	P 159

第1章 本調査の概要

1-1 本調査の目的

全国各地の商店街は、急速に進む少子高齢化や情報技術の発達などを背景とした消費者ニーズの多様化に加え、大型店の進出や後継者不足による空き店舗の増加などにより、厳しい経営環境にある。

一方で、地域コミュニティが希薄した現代社会において、商店街は身近な買い物の場として地域住民の日常生活を支えるだけでなく、地域コミュニティの担い手としての期待が高まっている。

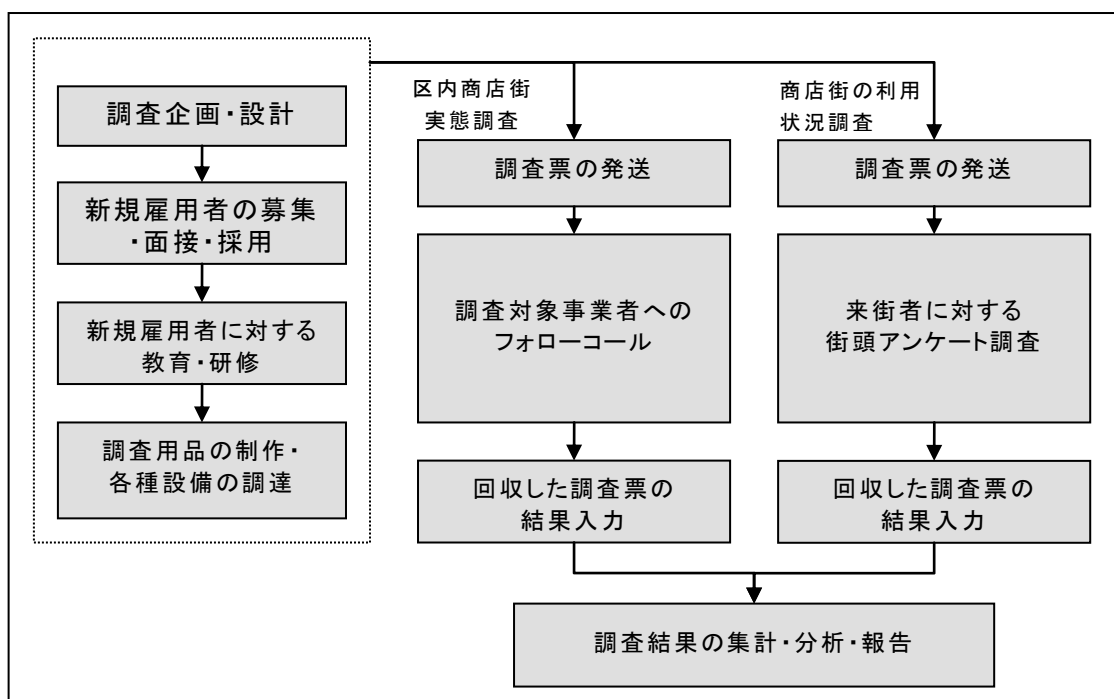
本調査は、商店街が抱える課題やニーズを把握・分析し、今後の商店街の方向性と支援策の検討を進めるための基礎資料とすることを目的として、商店街における各個店の経営状況や個店から見た商店街活動に対する意識を把握するためのアンケート調査を実施した。

また、同時に商店街を利用する消費者に対してもアンケート調査を実施し、魅力ある商店街づくりや今後の商店街の役割などについて多方面から意見を求めた。

なお、本調査は国の緊急雇用創出事業臨時特例交付金を活用した事業であり、失業者を新規に雇用して実施した。

1-2 本調査の流れ

下記に示すフローに基づき、本調査を実施した。



第2章 区内商店街の経営実態に関する調査

2-1 調査内容

(1)調査対象

区内の商店会に加盟する個店を調査対象として、各商店会から豊島区に提出された商店会名簿から 3,994 件を抽出した。

なお、医療機関や公的施設、教育機関、金融機関等は除外している。

(2)調査方法

調査対象として抽出した 3,994 件に対し、平成 24 年 7 月 13 日に調査票を発送した。

また、調査票発送後に回収率の向上を目的としたフォローコールを行い、調査の目的認識を高めつつ、回答依頼を行った。

さらに、フォローコールの中で調査票の紛失が判明した個店に対しては、郵送または FAX での再発送を行った。

(3)調査期間

平成 24 年 7 月 13 日～8 月 13 日

(4)回答結果

転居先不明等による郵便物の返戻等を除き、有効回答件数は 1,457 件となった。

- ・ 有効回答件数 1,457 件
- ・ 有効回答率 36.5%

(5)調査結果を読むうえでの注意事項

- ・ 報告書の表・グラフのパーセント表示は小数点第 2 位を四捨五入している。そのために回答比率の合計が 100.0%とならない場合がある。
- ・ 属性別クロス集計のグラフ等では、各属性に該当していない回答や無回答については記載していない場合があるため、個別の属性の回答数の合計が、全体の回答数と一致しない場合がある。
- ・ 複数回答の設問においては、選択肢ごとの回答率(%)を算出する場合、有効回答数を母数としているため、合計値が 100.0%を超えることがある。
- ・ 本文中及び表・グラフ中、アンケート調査票の選択肢を短縮して表記していることがある。

(6)回答事業者の概要

業種・業態	<ul style="list-style-type: none"> ・「飲食店」(302件、20.7%)が最も多く、次いで「その他」(294件、20.2%)、「その他サービス」(163件、11.2%)となっている。 ・特に豊島区に多いと言われる理容店・美容院(90件、6.2%)は5位の高い順位となっている。
開店・閉店時間	<ul style="list-style-type: none"> ・開店時間は「9時」(410件、28.1%)が最も多く、次いで「10時」(296件、20.3%)、「11時」(192件、13.2%)、「8時」(154件、10.6%)となっている。 ・閉店時間は「19時」(300件、20.6%)が最も多く、次いで「18時」(231件、15.9%)、「20時」(220件、15.1%)となっており、スーパーマーケットやコンビニエンスストアに比べて比較的早い時間に閉店している。
国籍	<ul style="list-style-type: none"> ・日本国籍(1,374件、94.3%)が9割を超え、外国籍(16件、1.1%)はごく僅かとなっており、外国人経営者の商店会加入が進んでいない状況が伺える。
経営者の年代	<ul style="list-style-type: none"> ・経営者の性別の内訳は、男性が8割(1,129件、83.0%)、女性が2割(232件、17.0%)となっている。 ・経営者全体では、「60歳代」(431件、31.7%)が最も多く、次いで「70歳代」(261件、19.2%)、「50歳代」(259件、19.0%)と高齢者が占める割合が高くなっており、世代交代が進んでいない。 ・男性は「60歳代」(351件、31.1%)が最も多く、次いで「50歳代」(225件、19.9%)、「70歳代」(207件、18.3%)となっている。 ・女性は「60歳代」(80件、34.5%)が最も多く、次いで「70歳代」(54件、23.3%)となっている。
営業年数	<ul style="list-style-type: none"> ・「20年以上」が全体の7割(1,004件、68.9%)を占めており、古くから営業している店舗が多くなっている。
従業員数	<ul style="list-style-type: none"> ・従業員数は「1名～10名」(977件、67.1%)が最も多く、「11名以上」は合算しても14.6%に留まる結果となった。
1日当たりの平均客数	<ul style="list-style-type: none"> ・1日当たりの平均客数は「10名以下」(311件、21.3%)が最も多く、次いで「21～50名」(209件、14.3%)となっており、全体的に来客数が多いとは言えない状況にある。 ・なお、「501名以上」(71件、4.9%)との回答については、商店会に加入している一部の百貨店、大型量販店等によるものである。
主な客層	<ul style="list-style-type: none"> ・男性は「40～50歳代」(229件、58.0%)が過半数を超えて最も多く、他の世代とは大きく差がついた。 ・女性は「60歳以上」(238件、48.1%)と最も多く、次いで「40～50歳代」(191件、38.6%)となっており、客層のほとんどを中高年齢層が占める結果となった。
繁忙時間帯	<ul style="list-style-type: none"> ・繁忙時間帯は「昼時(11:00～14:00)」(311件、21.3%)が最も多く、次いで「夕方(16:00～18:00)」(217件、14.9%)、「午後(14:00～16:00)」(212件、14.6%)となっている。 ・この結果は飲食関係や惣菜店舗が多いことが影響しているものと思われる。また、平均客数や閉店時間と合わせて考えた場合、そもそも「繁忙」と言える状況に至っていない可能性もある。

【業種・業態】

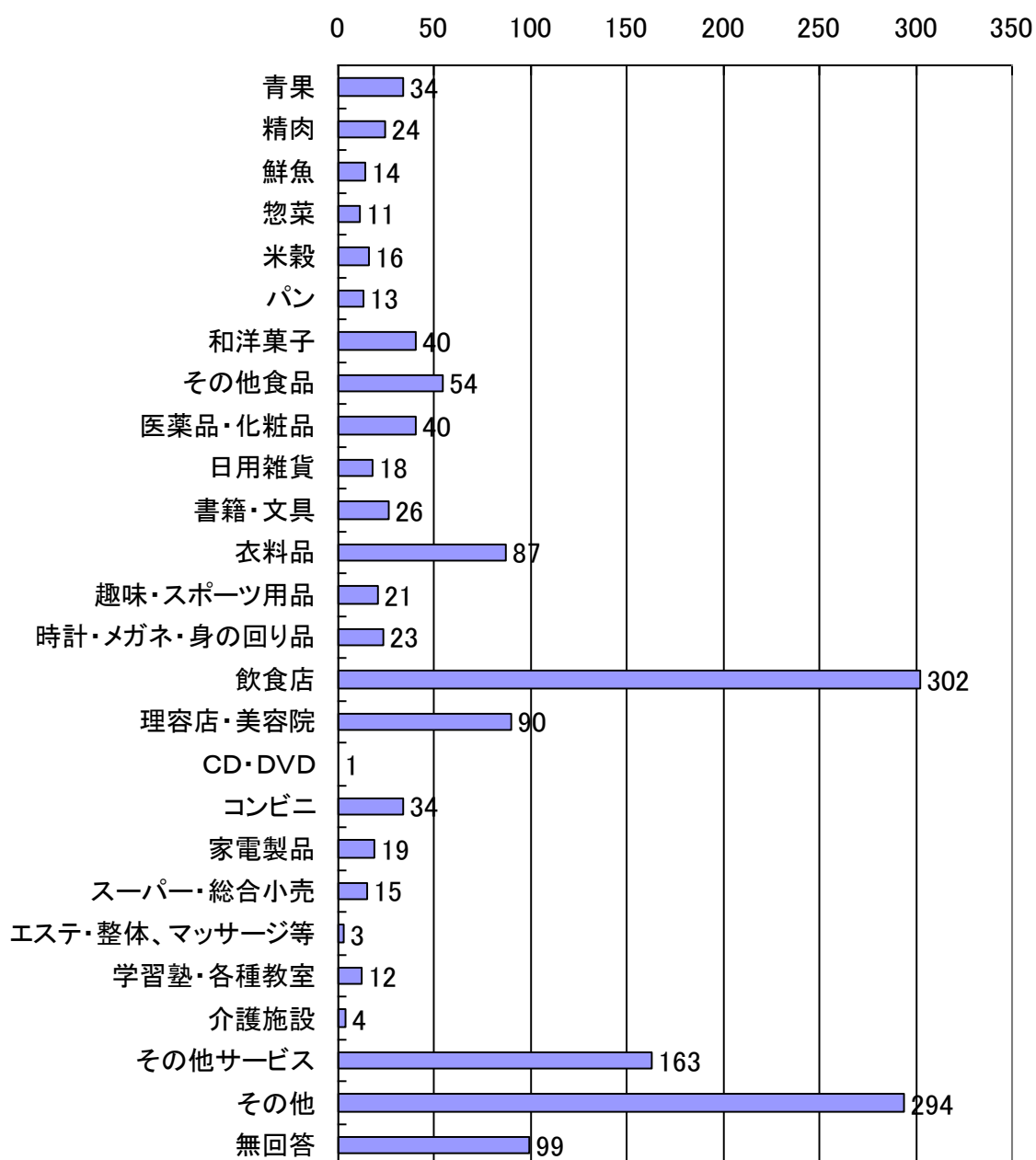
【問】

貴店の業種・業態をお答えください。

【結果】

・「飲食店」(302件、20.7%)が最も多く、次いで「その他」(294件、20.2%)、「その他サービス」(163件、11.2%)となっている。特に豊島区に多いと言われる理容店・美容院(90件、6.2%)は5位の高い順位となっている。

図表1：業種・業態



回答者数：1,457

【営業時間】

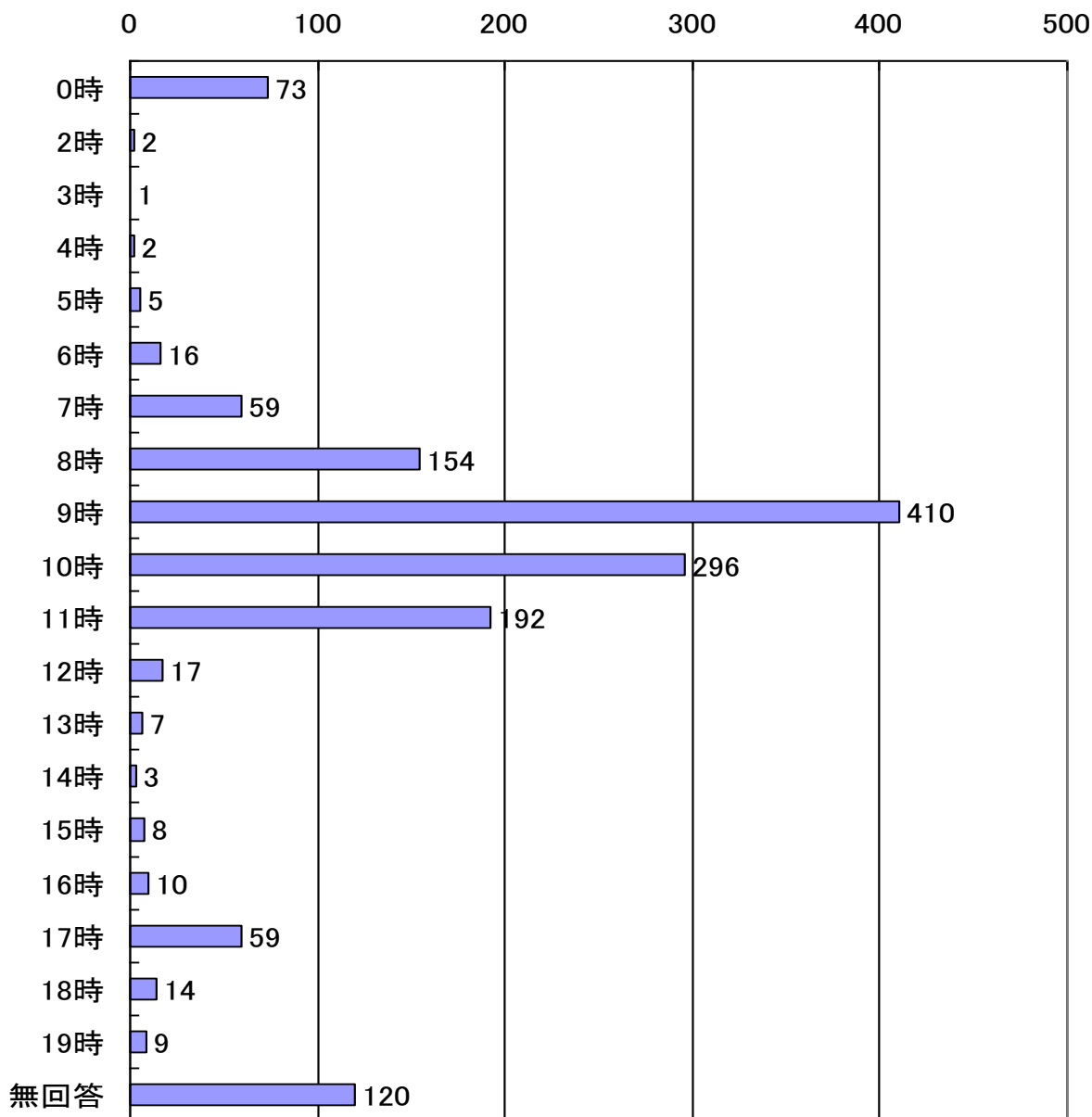
【問】

貴店の営業時間について、開店及び閉店時間をお答えください。

【結果1】

- ・開店時間は「9時」（410件、28.1%）が最も多く、次いで「10時」（296件、20.3%）、「11時」（192件、13.2%）、「8時」（154件、10.6%）となっている。

図表2：開店時間

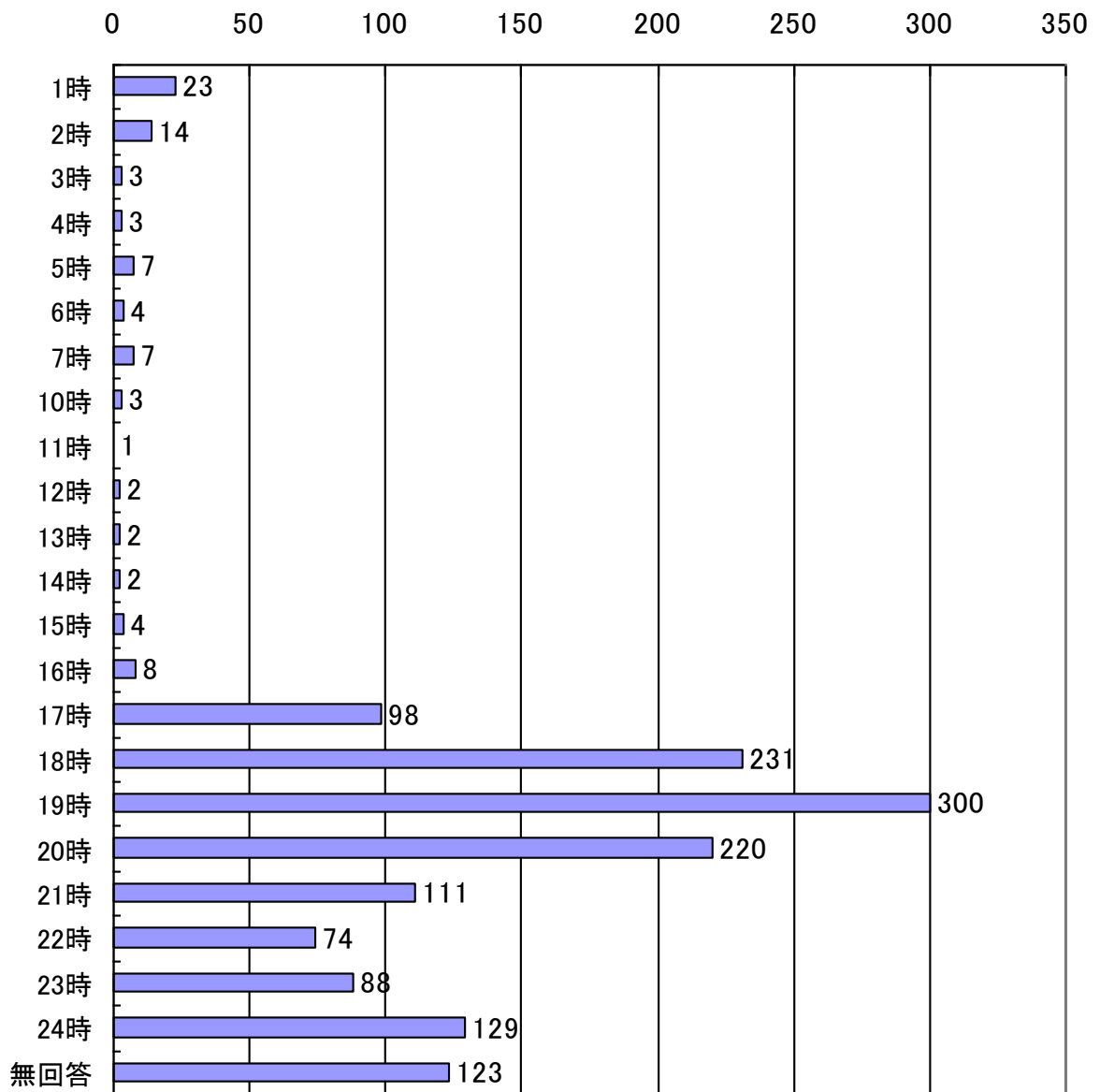


※0時には24時間営業を含む

【結果 2】

・閉店時間は「19時」（300件、20.6%）が最も多く、次いで「18時」（231件、15.9%）、
「20時」（220件、15.1%）となっており、スーパーマーケットやコンビニエンスストアに比べて比較的早い時間に閉店している。

図表 3：閉店時間



※24時には24時間営業を含む

回答者数：1,457

【経営者（代表者または店長）の国籍】

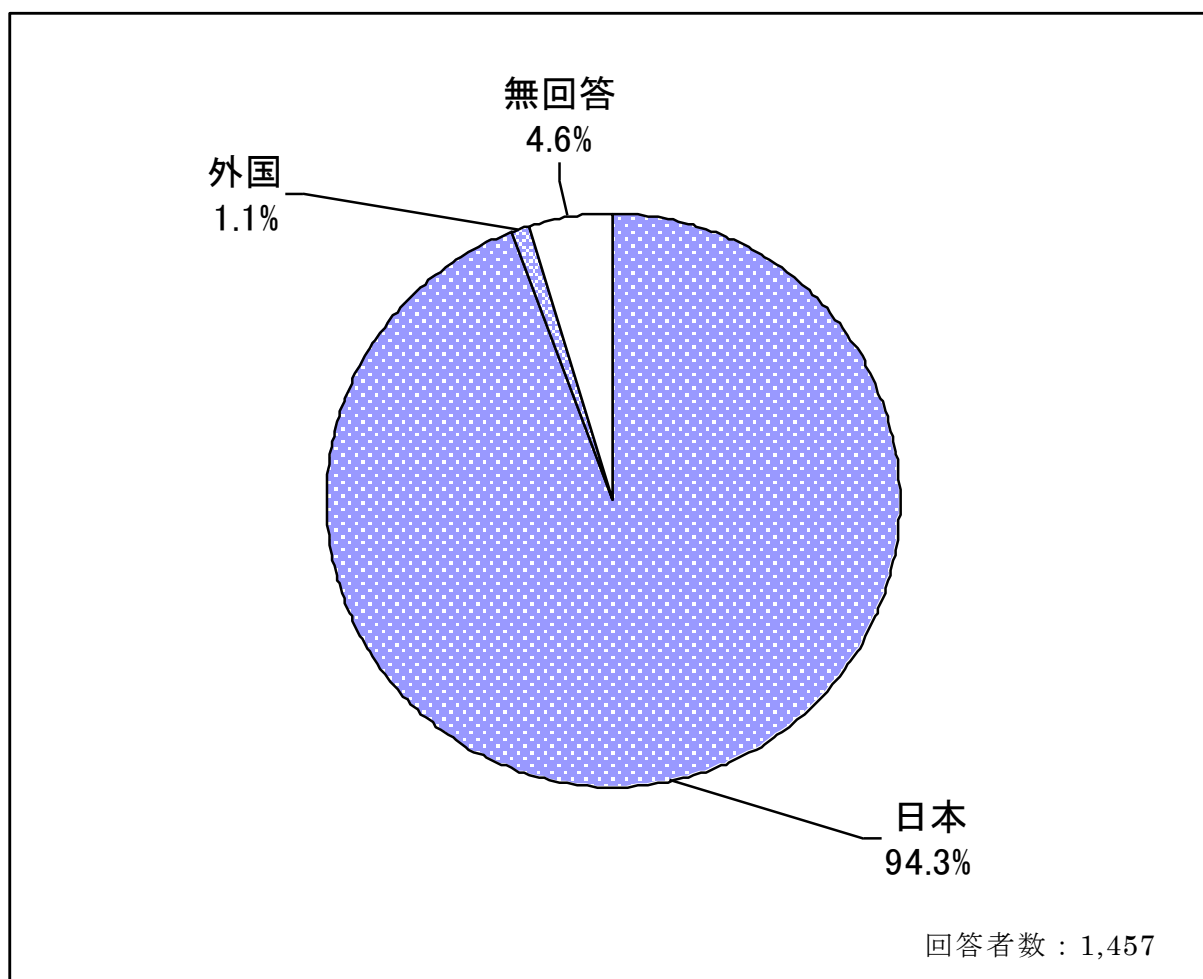
【問】

経営者（代表者または店長）の国籍についてお答えください。

【結果】

- ・ 日本国籍（1,374 件、94.3%）が 9 割を超え、外国籍（16 件、1.1%）はごく僅かとなっており、外国人経営者の商店会加入が進んでいない状況が伺える。

図表 4：経営者（代表者または店長）の国籍



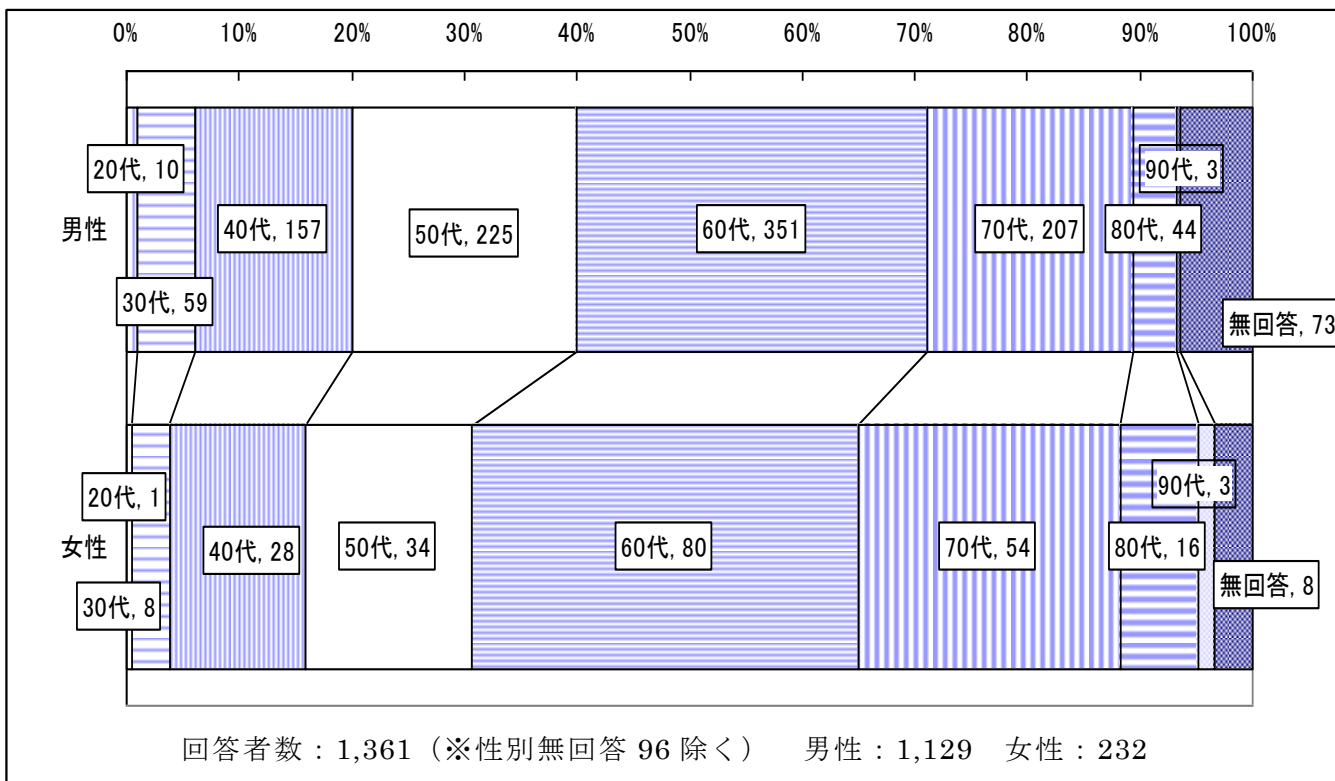
【経営者（代表者または店長）の性別及び年齢】

【問】
経営者（代表者または店長）の性別と年代をお答えください。

【結果】

- ・経営者の性別の内訳は、男性が 8 割（1,129 件、83.0%）、女性が 2 割（232 件、17.0%）となっている。
- ・経営者全体では、「60 歳代」（431 件、31.7%）が最も多く、次いで「70 歳代」（261 件、19.2%）、「50 歳代」（259 件 19.0%）と高齢者が占める割合が高くなっている。
- ・男性では「60 歳代」（351 件、31.1%）が最も多く、次いで「50 歳代」（225 件、19.9%）、「70 歳代」（207 件、18.3%）となっている。
- ・女性では「60 歳代」（80 件、34.5%）が最も多く、次いで「70 歳代」（54 件、23.3%）、「50 歳代」（34 件、14.7%）となっている。

図表 5：経営者（代表者または店長）の性別及び年齢



【現商店街での営業年数】

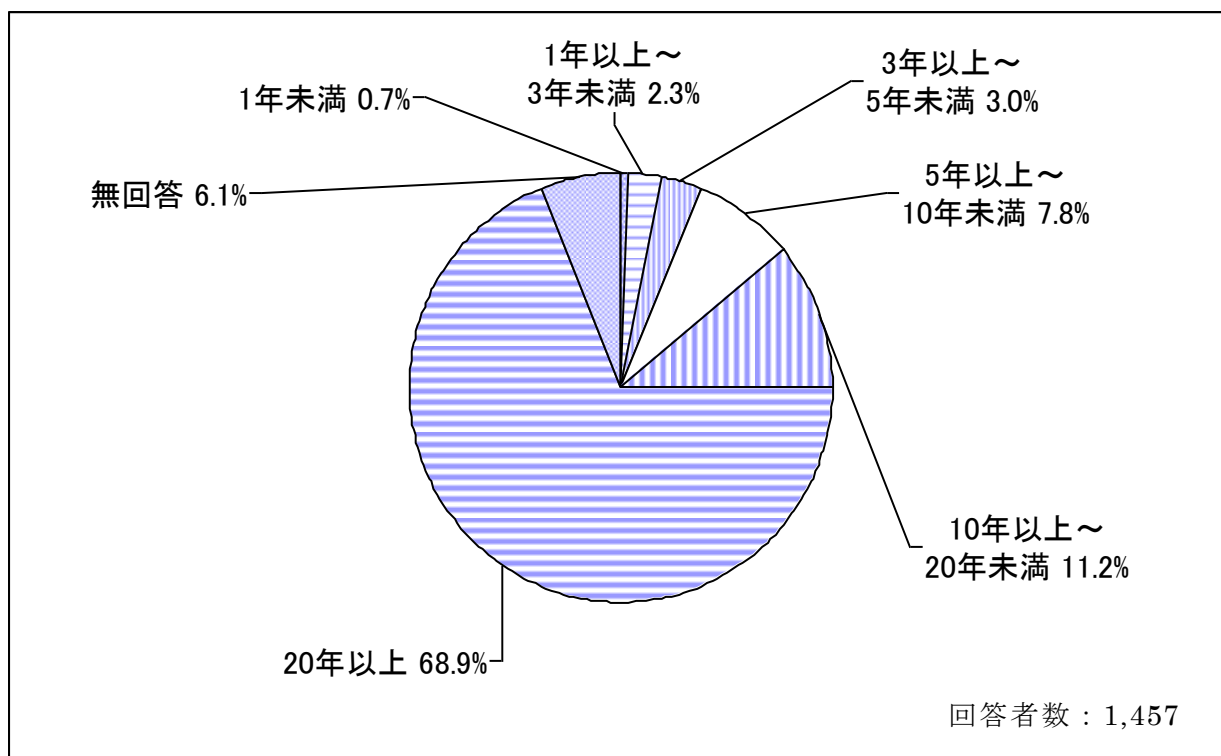
【問】

貴店の現商店街での営業年数をお答えください。

【結果】

・「20年以上」（1,004件、68.9%）が7割近くを占めており、古くからの店舗が多くなっている。

図表 6：現商店街での営業年数



【代表者以外の従業員数】

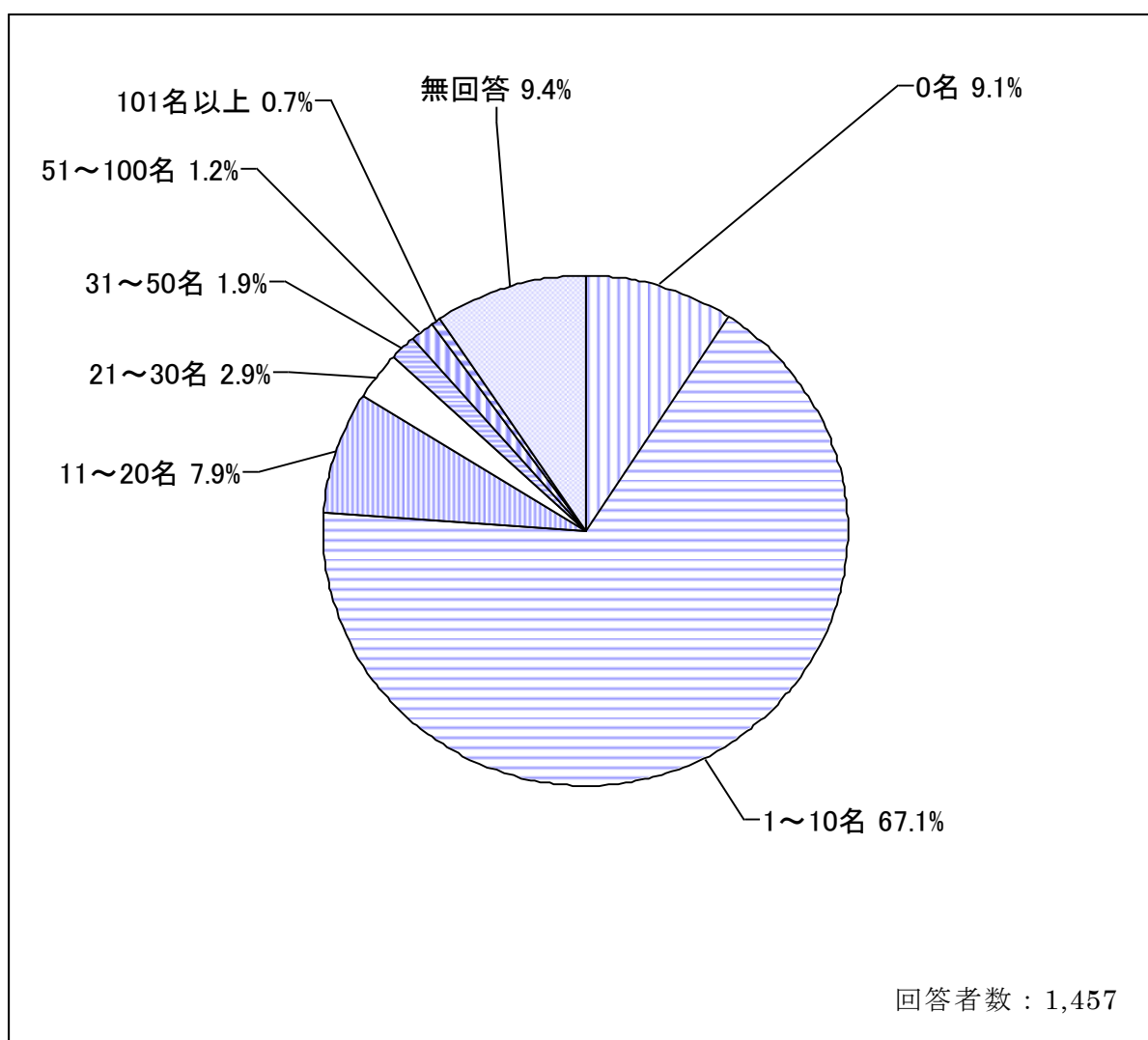
【問】

貴店の代表者以外の従業員数をお答えください。

【結果】

・従業員数は「1名～10名」（977件、67.1%）が最も多く、「11名以上」は合算しても14.6%に留まる結果となった。

図表7：代表者以外の従業員数



【1日当たりの平均客数】

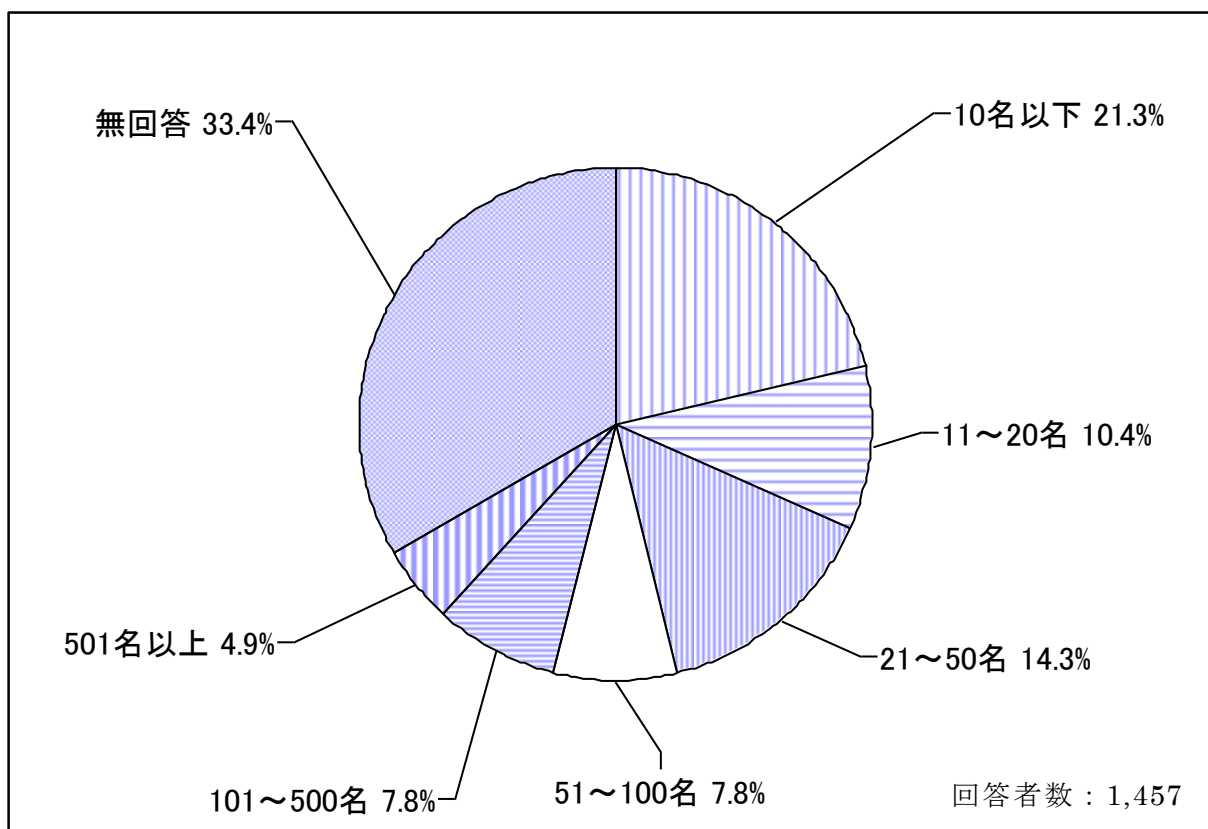
【問】

貴店の1日当たりの平均客数をお答えください。

【結果】

- ・1日当たりの平均客数は「10名以下」（311件、21.3%）が最も多く、次いで「21～50名」（209件、14.3%）となっているが、全体的に来客数が多いとは言えない状況にある。
- ・なお、「501名以上」（71件、4.9%）との回答は、商店会に加入している一部の百貨店、大型量販店等によるものである。

図表8：1日当たりの平均客数



【主な客層】

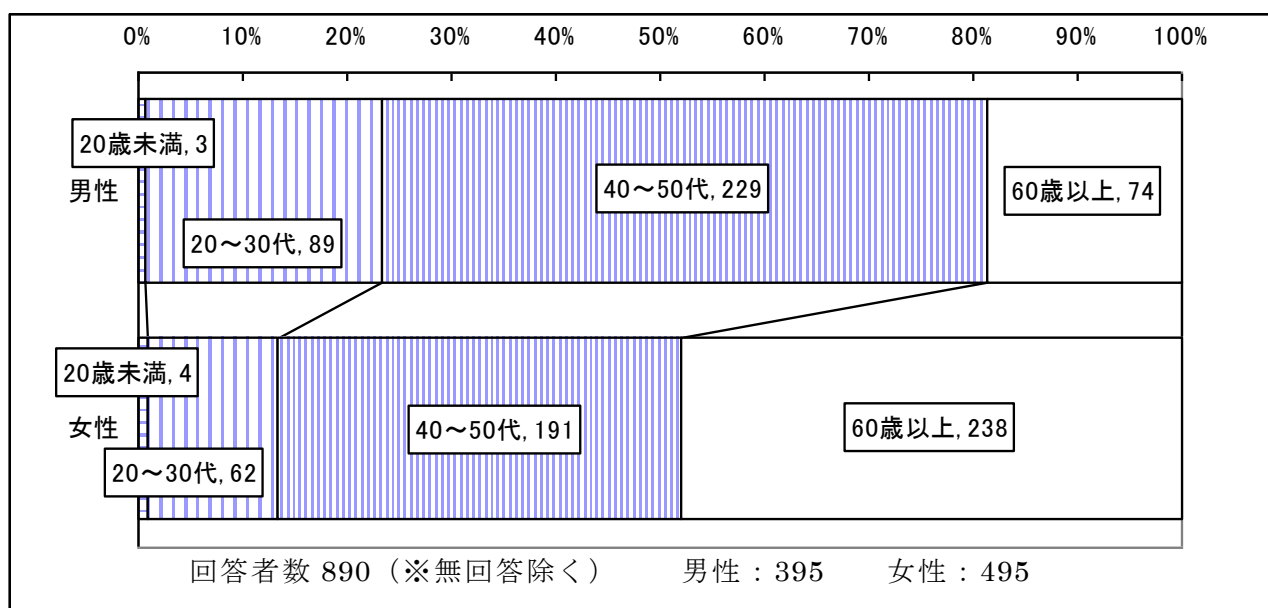
【問】

貴店の主な客層をお答えください。

【結果】

- ・全体では、「40～50歳代」（420件、47.2%）、次いで「60歳以上」（312件、35.1%）となっており、客層のほとんどを中高年齢層が占める結果となった。
- ・性別で見ると、男性は「40～50歳代」（229件、58.0%）が過半数を超えて最も多く、他の世代とは大きく差があった。
- ・女性は「60歳以上」が（238件、48.1%）最も多く、次いで「40～50歳代」（191件、38.6%）となっている。

図表 9：主な客層



【繁忙時間帯】

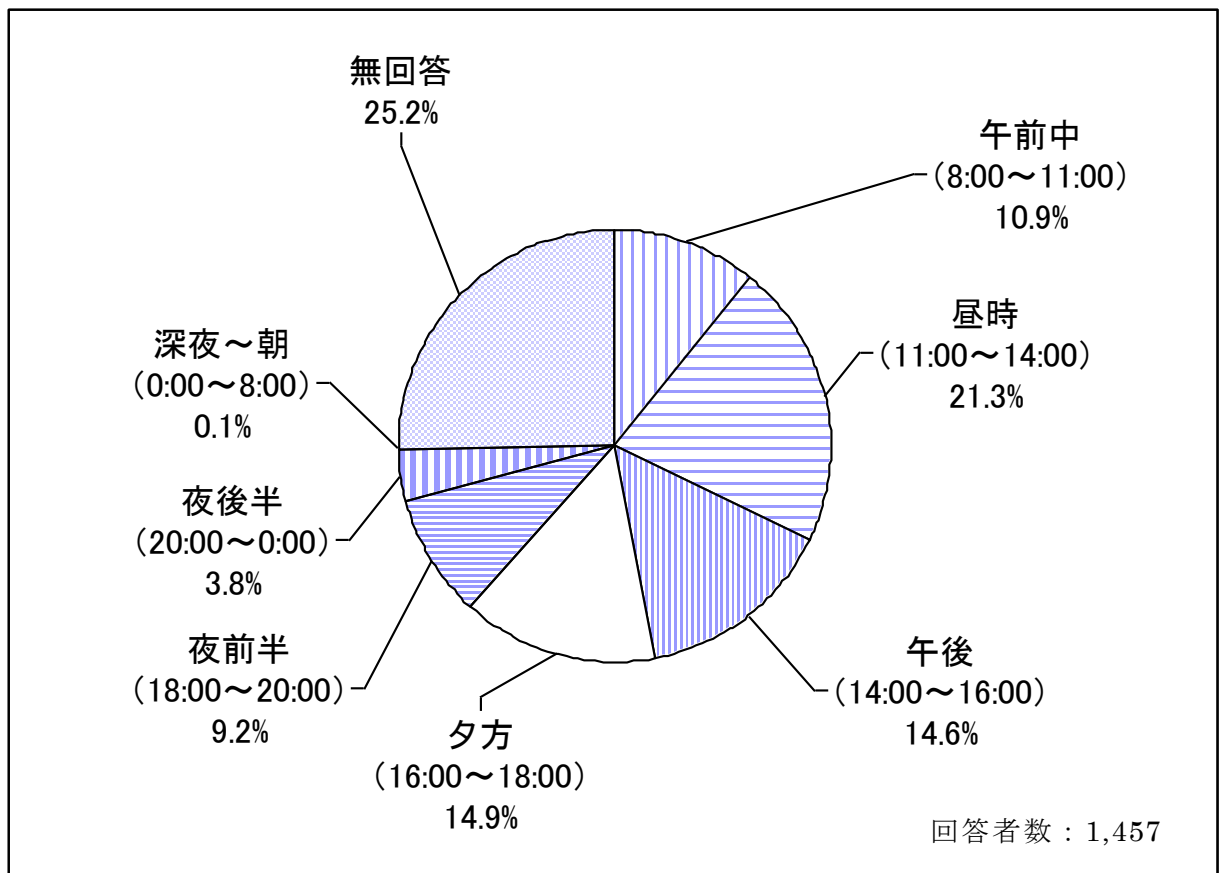
【問】

貴店の繁忙する時間帯をお答えください。

【結果】

- ・繁忙時間帯は「昼時（11:00～14:00）」（311件、21.3%）が最も多く、次いで「夕方（16:00～18:00）」（217件、14.9%）、「午後（14:00～16:00）」（212件、14.6%）となっている。
- ・この結果は飲食関係や惣菜店舗が多いことが影響しているものと思われる。また、平均客数や閉店時間と合わせて考えた場合、そもそも“繁忙”と言える状況に至っていない可能性もある。

図表 10：繁忙時間帯



2-2 調査結果の概要

<p>現 在 の 績</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・5年前と比較した売上高については、「減少」(979件、67.2%)が7割を占め、次いで「横ばい」(210件、14.4%)となっており、「増加」(93件、6.4%)は低い割合となった。 ・5年前と比較した客数については、「減少」(841件、57.7%)が6割を占め、次いで「横ばい」(244件、16.7%)となっており、「増加」(87件、6.0%)は低い割合となっている。 ・売上高、客数ともに「減少」と回答した個店が「増加」と回答した個店の10倍にも及んでおり、厳しい経営状況が続いている。
<p>今 後 の 況 見 通 し</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・今後の売上高の見通しについては、「減少」(661件、45.4%)が最も多く、次いで「横ばい」(530件、36.4%)となっており、「増加」(80件、5.5%)は低い割合となった。 ・今後の客数の見通しについては、「減少」(588件、40.4%)と最も多く、次いで「横ばい」(502件、34.5%)となっており、「増加」(76件、5.2%)は低い割合となっている。 ・売上高、客数ともに「減少」と回答した個店が「増加」と回答した個店の8倍にも及んでおり、今後も厳しい経営状況を予測している。
<p>円 高 ・ デフレ の 影 響</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・円高については「影響なし」(587件、40.3%)が最も多く、次いで「やや悪影響」(381件、26.1%)、「悪影響あり」(219件、15.0%)となっている。 ・デフレについては「やや悪影響」(499件、34.2%)が最も多く、次いで「悪影響あり」(397件、27.2%)、「影響なし」(282件、19.4%)となっている。 ・円高、デフレについては、「悪影響あり」と「やや悪影響あり」の合計が「影響なし」を上回っていることから、個店に少なからず影響を及ぼしており、デフレの影響度合いがより強くなっている。
<p>外 国 客 の 来 店 度 合 い 、 取 り 組 み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・来店の度合いは「1割以下」(563件、38.6%)が最も多く、「なし」(283件、19.4%)と合わせると6割近い割合を占め、決して多いといえない状況にある。 ・5年前との比較では「横ばい」(488件、30.7%)が最も多く、次いで「減少傾向」(216件、14.8%)となっており、「増加傾向」(151件、10.4%)は1割程度という結果となった。 ・外国人客への取り組みについても「行っていない」(1,140件、78.2%)が8割近い割合を占めた。
<p>顧 客 の 来 店 理 由</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「店に信用がある」(625件、17.4%)が最も多く、次いで「昔からの顔なじみである」(590件、16.4%)、「自宅の近くにあり便利」(536件、14.9%)となっており、業歴や近接性といった点を来店理由としてあげている。
<p>自 強 の 店 の み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「信用」、「技術」、「味」、「鮮度」、「商品知識」、「コミュニケーション」、「老舗」といった個店や専門店ならではの可能なサービスがあげられている。また、一部の個店では「オリジナル商品」や「無料配達」などで独自性を図っている。 ・住宅からの近接性や競合店がないこと、駅から近いなどの立地環境を強みとしてあげている個店が見られたが、これらは競合店の開店によって脅かされるものであり、強みと考えるには少し理由に乏しい。

<p>自強店ののみ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・フランチャイズ制度に縛られているコンビニエンスストアなどは“その店ならではの”サービスを展開することができないため、独自性を発揮できず悩んでいる様子が見て取れた。 ・商店会によっては意見に温度差が感じられ、前向きな意見や強みの多様さがそのまま商店街の活力の差となっているように感じ取れた。
<p>経営課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・4分野に分けて経営課題を質問したところ、〔資金・経営面〕（1,889件、40.9%）の回答が最も多く、次いで〔商品・サービス開発面〕（903件、19.5%）となっており、商店街の個店規模を考えると、資金や技術に苦心している様子が見てとれる。 ・分野別の〔商品・サービス開発面〕では「アイディアの不足」（318件、35.2%）が最も多く、集客や個性化を図るための知恵が課題になっている。 ・分野別の〔販売・宣伝面〕では「宣伝力の不足」（334件、38.7%）が最も多く、次いで「大型店との競合」（268件、31.0%）となっており、個人経営が多い個店では宣伝力等で大型店に対抗することは難しく、経営者の苦心が伺える。 ・分野別の〔人材面〕では「後継者の不在」（311件、52.7%）が最も多く、次いで従業員の確保（228件、38.6%）となっている。個人や家族での小規模経営が多い個店では、経営環境が年々厳しくなっており、後継者問題が最大の課題となっている。 ・分野別の〔資金・経営面〕では「客足の減少」（625件、33.1%）が最も多く、次いで「客単価の減少」（362件、19.2%）、「低価格化」（295件、15.6%）となっており、個人所得が上がり、顧客の低価格指向が進んでいる。 ・4分野の結果を合せみると、宣伝力等の技術不足や低価格化によって顧客が大型店に移ってしまい、経営者の高齢化から新たな方策を講じられず、さらには後継者不在という問題を抱えて、負の連鎖に陥っている個店の経営状況が見て取れる。
<p>今後の経営方針</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「販売促進の強化」（341件、25.9%）が最も多く、次いで「店舗改装」（241件、18.3%件）、「品揃えの変更」（201件、15.3%）となっている。 ・個人経営が多い個店ではアピール力に限界があり、大型店に対抗することが難しく、この点をどう解消し、集客につなげていくかが今後の課題となっている。 ・「営業時間の変更」（111件、8.4%）や「休業日の変更」（52件、3.9%）、「業種転換」（76件、5.8%）などは比較的低くなっているが、これは経営者の高齢化や後継者問題などが影響しているものと思われる。 ・「その他」のコメントでも廃業や後継者などの問題が取り上げられており、後継者問題の深刻さを増している。
<p>後継者の有無</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「後継者がいない」（637件、43.7%）が「後継者がいる」（385件、26.4%）を上回っており、「わからない」（243件、16.7%）と合わせると、全体の約6割が後継者が不在、または決まっていない状態にある。

後継者がいる場合の属性	<ul style="list-style-type: none"> ・「子ども」(286件、74.3%)が7割を超える一方で、「従業員や外部の人材」(63件、16.4%)は低い割合となっており、個店では家族による事業継承の割合が非常に高くなっている。
後継者の不在の場合、その理由と今後の意向	<ul style="list-style-type: none"> ・「子や親類が継がない」(219件、31.1%)が多く、次いで「子や親類に継がせない」(151件、21.4%)、「子や親類がいない」(109件、15.5%)となっている。 ・家族経営が多い個店では、先行き不透明感が強い商店街の厳しい経営環境が後継者問題に影響を与えている。 ・今後の予定については、「自分の代で閉める予定」(482件、68.5%)との回答が圧倒的に多く、このままでは商店街の存続すら危うい状況に陥る可能性がある。
商店会の活動とその効果	<ul style="list-style-type: none"> ・直近5年間のイベント実施の有無は、「あり」(838件、57.5%)が「なし」(347件、23.8%)を倍近く上回る結果となった。 ・イベント実施の効果については、客数・売上高ともに「変化なし」(636件、75.9%、619件、73.9%)が7割を超えており、イベントが即効的に個店の売上や集客力の向上に結びついていない。一方で、地域のにぎわいの創出や地域コミュニティの活性化といった側面での効果が期待できる。 ・直近5年間のイベント以外の活動の有無は、「なし」(531件、36.4%)が「あり」(428件、29.4%)を若干上回る結果となった。 ・具体的な活動事例として、街路灯の整備(LED化)、商店街HPの作成、防犯カメラの設置、ポイントカード事業などがあげられている。 ・イベント以外の活動も即効的に個店の売上や集客力の向上に結びついていないが、街並み景観の向上や地域の安全・安心の確保、消費者の利便性の向上といった側面での効果が期待できる。
商店会に取り組んで欲しいこと	<ul style="list-style-type: none"> ・「空き店舗対策」(305件、9.8%)が最も多く、次いで「商店街イベントの開催」(194件、6.2%)となっている。 ・店舗数の減少による消費者離れが商店街の衰退を招くとの危機感から、「空き店舗対策」が最も重視されている。
商店会に求めらるべき社会的役割	<ul style="list-style-type: none"> ・「安心・安全パトロール」(390件、13.1%)が最も多く、次いで「防災対策」(337件、11.4%)、「イベント・お祭りの開催」(332件、11.2%)、「高齢者交流施設などの設置」(299件、10.1%)、「緑化・環境美化」(282件、9.5%)となっている。 ・昨今の多発する犯罪を未然に防止するため、見回り活動は特に必要と感じている個店が多い。また、防災対策についても、東日本大震災の教訓から、個人宅ではスペース的に困難な緊急物資の備蓄が商店会の役割として必要と考えられている。 ・イベントやお祭りに関しては、直接的に個店の売上に繋がらなくとも、地元との連携など地域コミュニティの活性化の観点から重視されている。
注目している商店の活動	<ul style="list-style-type: none"> ・テレビで見たり実際に訪ねて楽しかったなど情報源や地域は様々だが、区内では知名度の高い巣鴨近隣の商店会をあげる声が多かった。 ・事例であげられているように、商店街の活性化を図るためには、地域の特性や消費者ニーズ、社会情勢に応えるような創意工夫に満ちた取り組みが必要となっている。

2-3 調査結果

(1) 5年前と比較した現在の業況

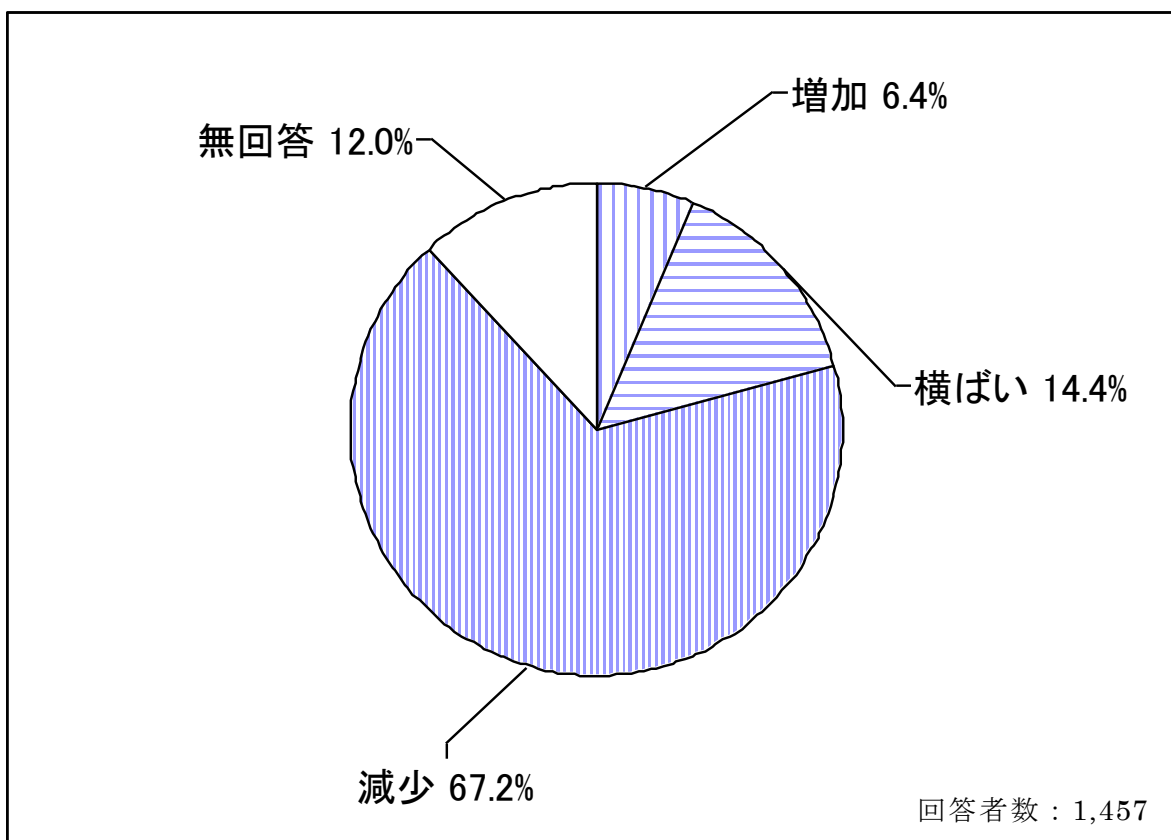
【Q1】

5年前と比較した現在の業況（売上高・客数）と増減割合についてお答えください。

【結果1-1】（5年前と比較した現在の業況：売上高）

- ・売上高については、「減少」（979件、67.2%）が最も多く、次いで「横ばい」（210件、14.4%）、「増加」（93件、6.4%）となっている。
- ・「減少」と回答した個店が「増加」と回答した個店の10倍にも及んでおり、厳しい経営状況が続いている。

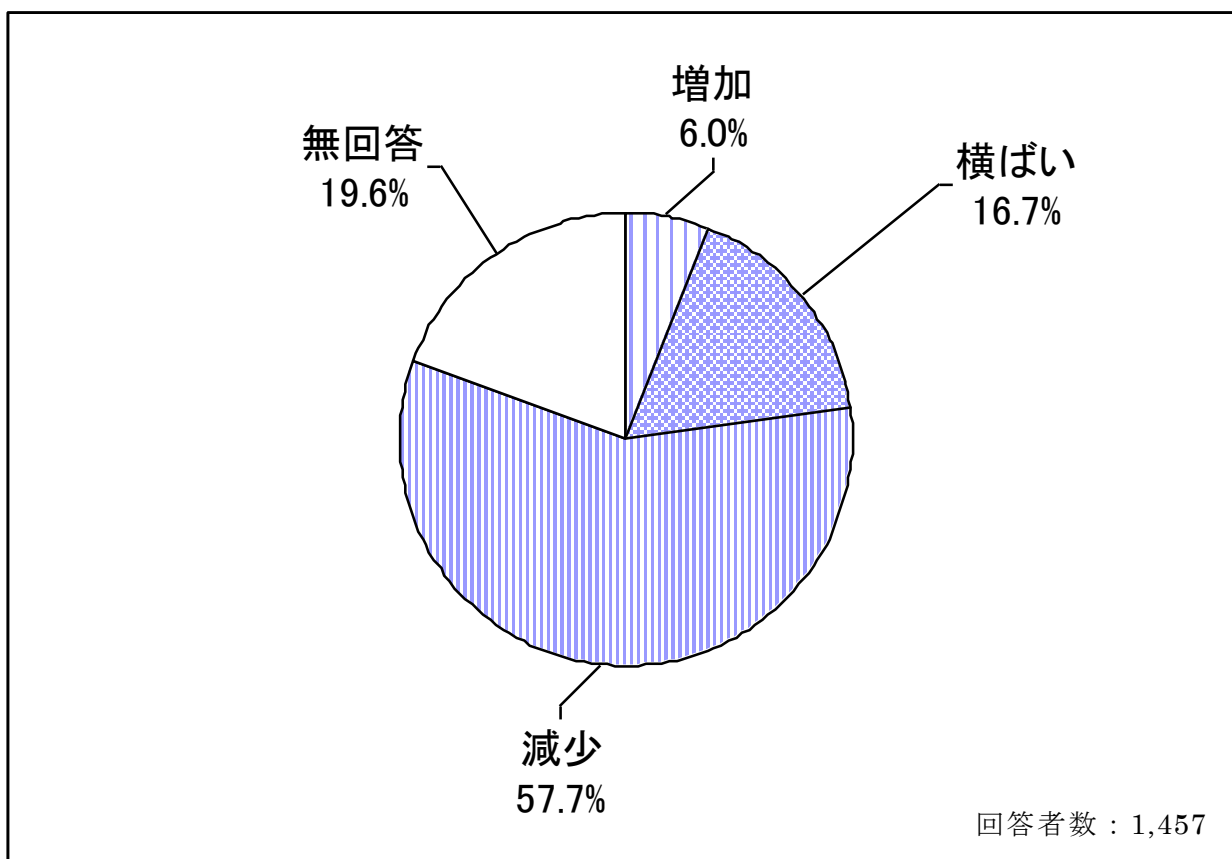
図表 11：5年前と比較した現在の業況（売上高）



【結果 1 - 2】(5 年前と比較した現在の業況：客数)

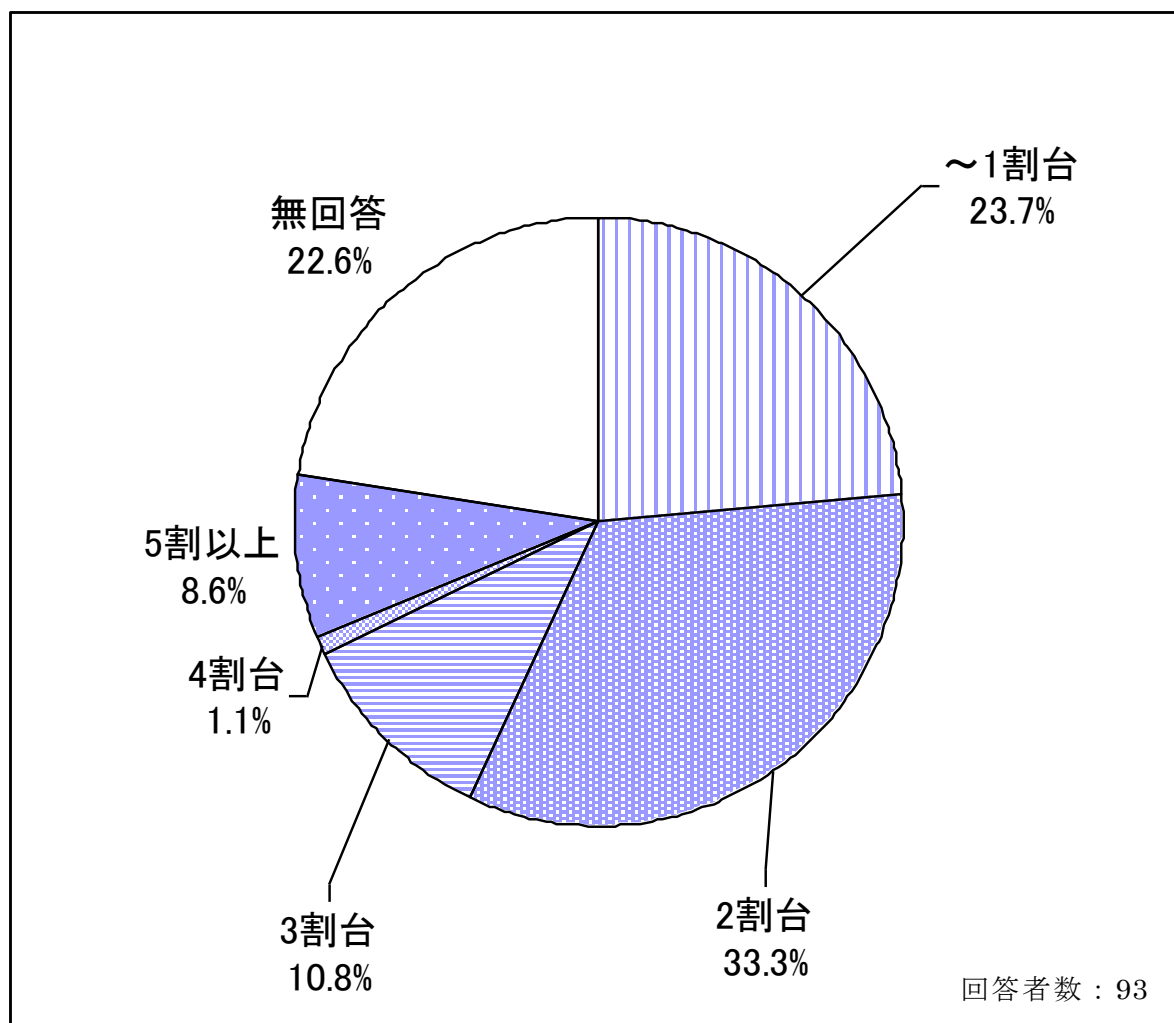
- ・客数については、「減少」(841 件、57.7%) が最も多く、次いで「横ばい」(244 件、16.7%)、「増加」(87 件、6.0%) となっている。
- ・売上高と同様、「減少」と回答した個店が「増加」と回答した個店の 10 倍にも及んでいる。

図表 12：5 年前と比較した現在の業況（客数）



【結果 1 - 3】（5 年前と比較して売上が増加したと回答した個店の増加割合）
・売上高が増加したと回答した個店（93 件）の増加割合を見てみると、「2 割台」（31 件、33.3%）が最も多く、次いで「～1 割台」（22 件、23.7%）、「3 割台」（10 件、10.8%）となっている。

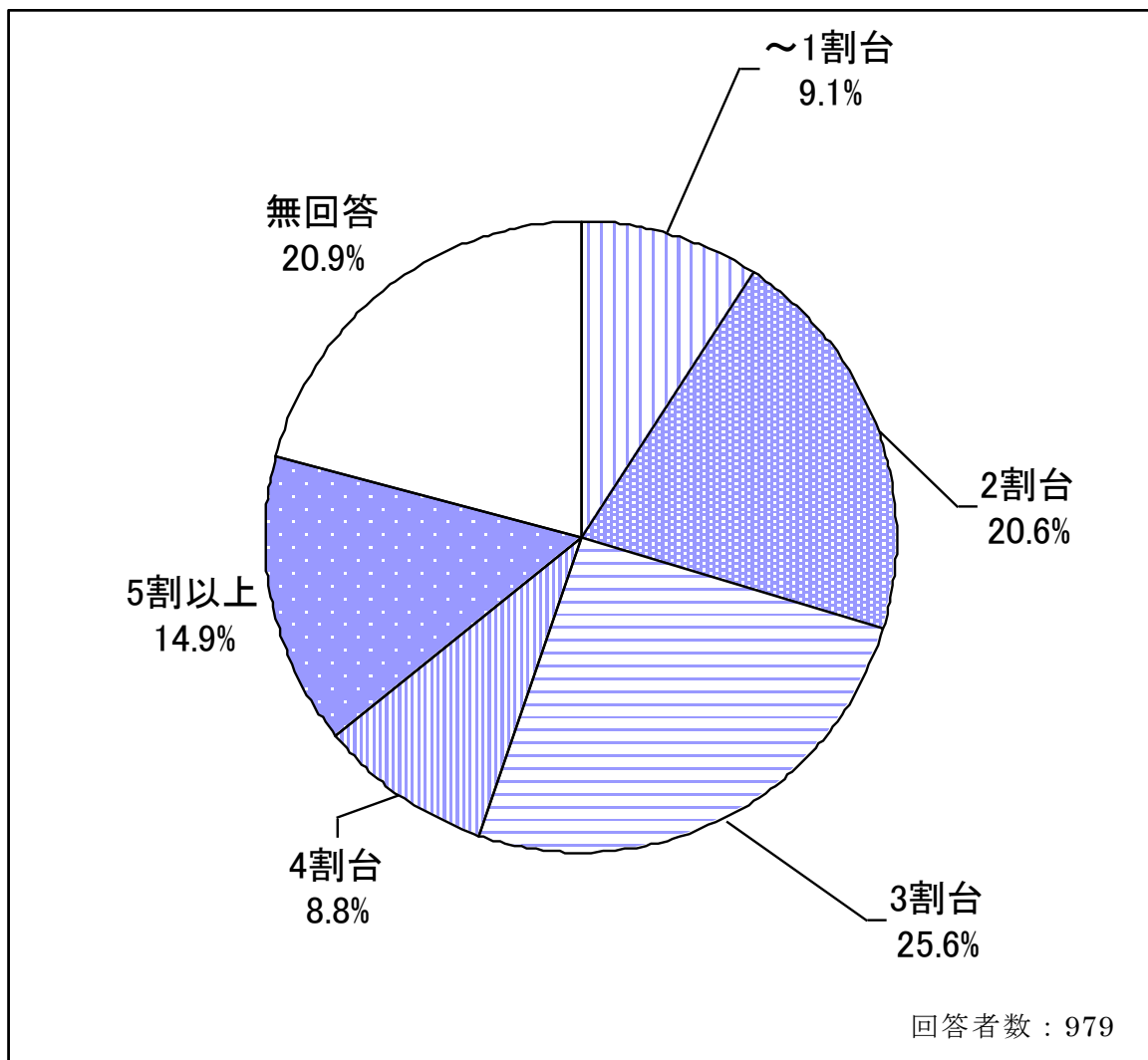
図表 13 : 5 年前と比較して売上が増加したと回答した個店の増加割合



【結果 1 - 4】(5年前と比較して売上が減少したと回答した個店の減少割合)

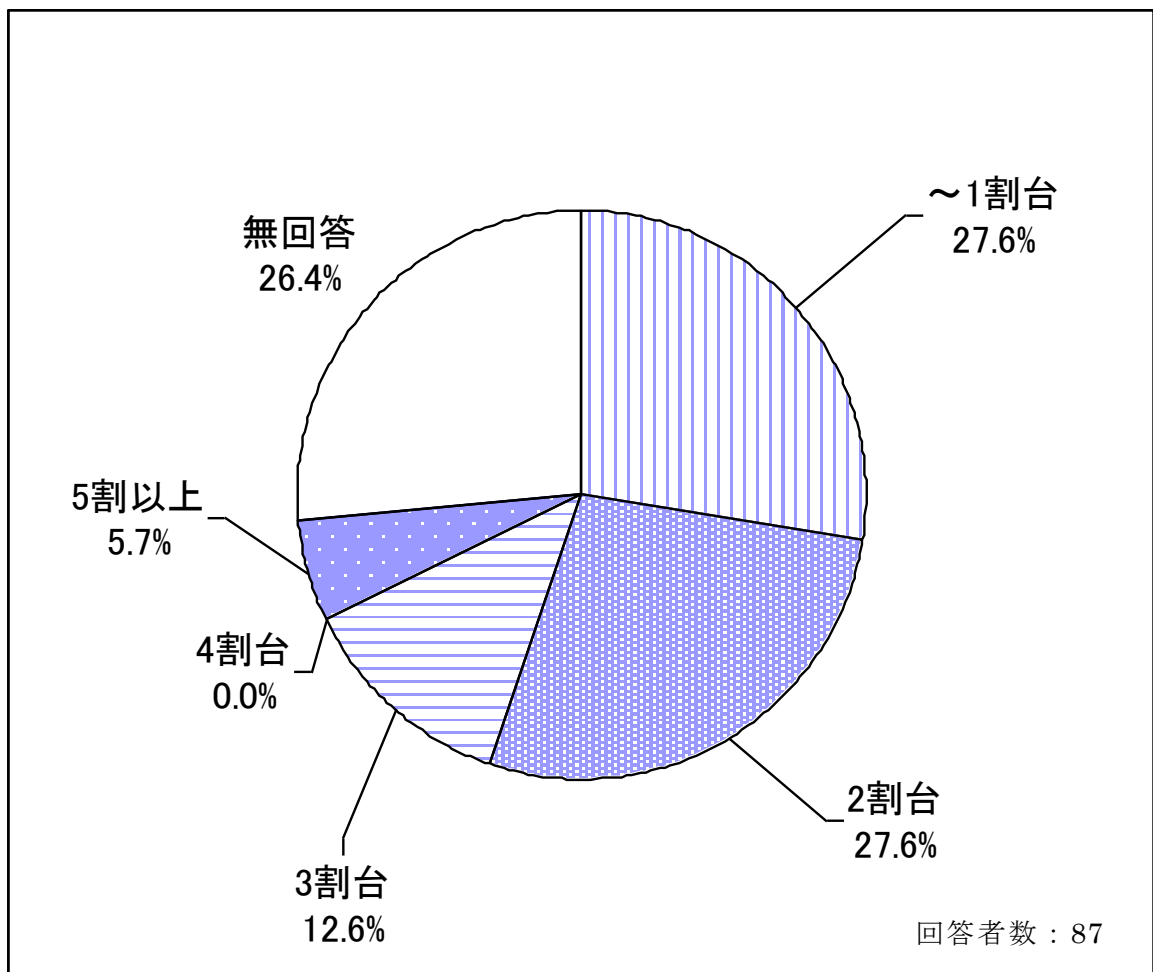
- ・売上高が減少したと回答した個店(979件)の減少割合を見てみると、「3割台」(25件、25.6%)が最も多く、次いで「2割台」(202件、20.6%)、「5割以上」(146件、14.9%)となっている。

図表 14 : 5年前と比較して売上が減少したと回答した個店の減少割合



【結果 1 - 5】（5 年前と比較して客数が増加したと回答した個店の増加割合）
・客数が増加したと回答した個店（87 件）の増加割合を見てみると、「～1 割台」（24 件 27.6%）と「2 割台」（24 件、27.6%）が最も多く、次いで「3 割台」（11 件、12.6%）となっている。

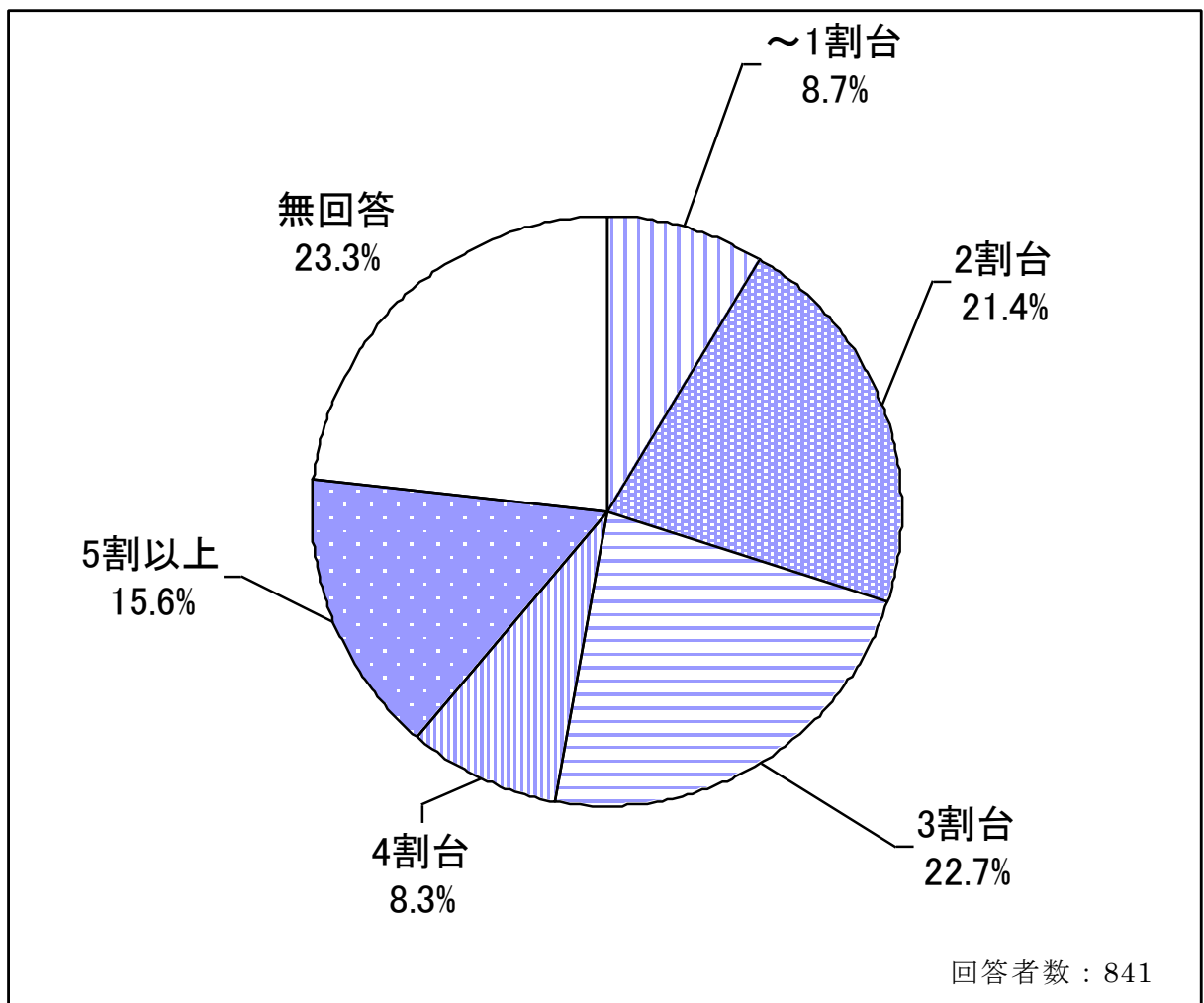
図表 15：5 年前と比較して客数が増加したと回答した個店の増加割合



【結果 1 - 6】(5年前と比較して客数が減少したと回答した個店の減少割合)

- ・客数が減少したと回答した個店(841件)の減少割合を見てみると、「3割台」(191件、22.7%)が最も多く、次いで「2割台」(180件、21.4%)、「5割以上」(131件、15.6%)となっている

図表 16 : 5年前と比較して客数が減少したと回答した個店の減少割合



(2) 今後の業況の見通し

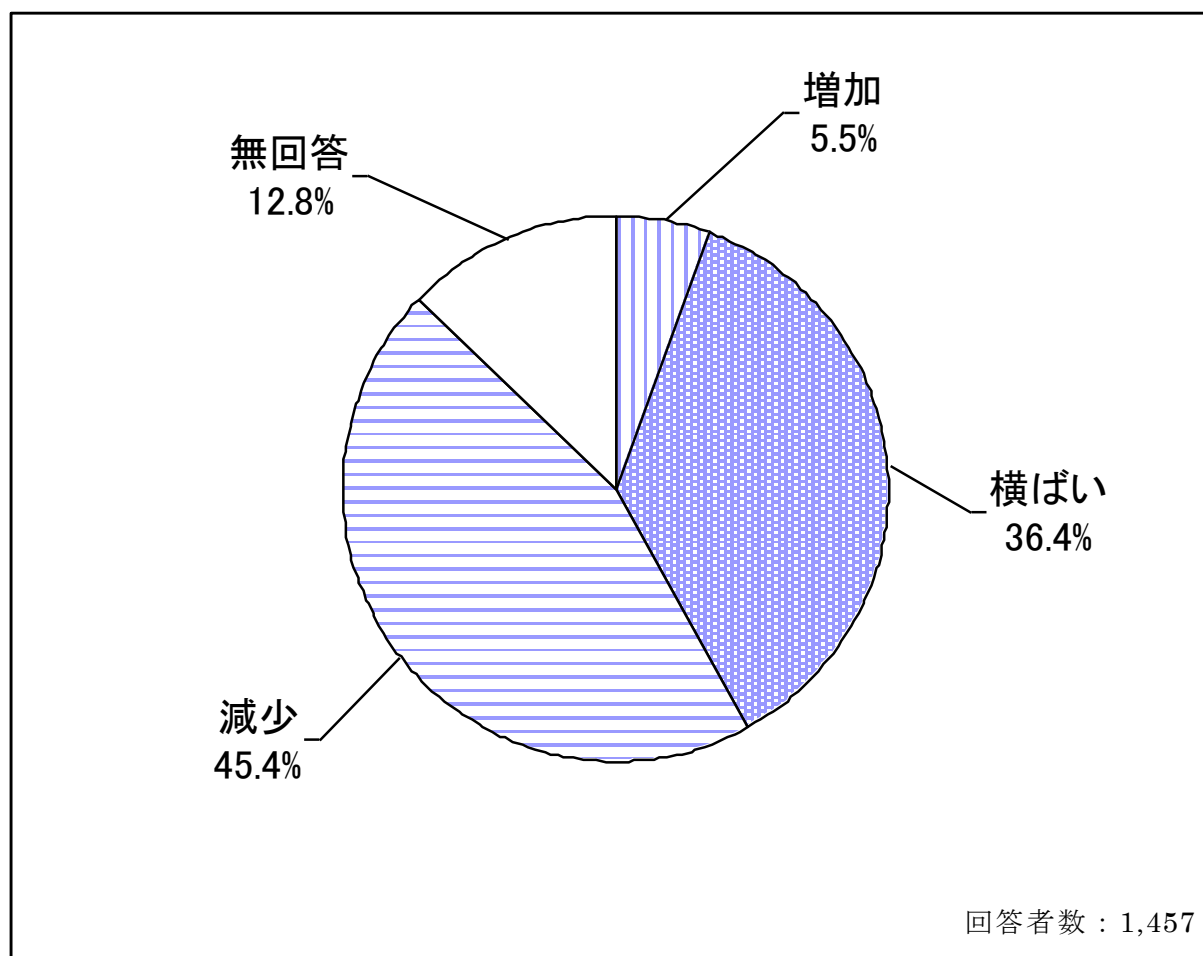
【Q2】

今後の業況（売上・客数）の先行き見通しと増減割合についてお答えください。

【結果2-1】（今後の業況の見通し：売上高）

- ・売上高については、「減少」（661件、45.4%）が最も多く、次いで「横ばい」（530件、36.4%）、「増加」（80件、5.5%）となっている。
- ・「減少」と回答した個店が「増加」と回答した個店の8倍にも及んでおり、今後も厳しい経営状況が続くと予測している個店が多い。

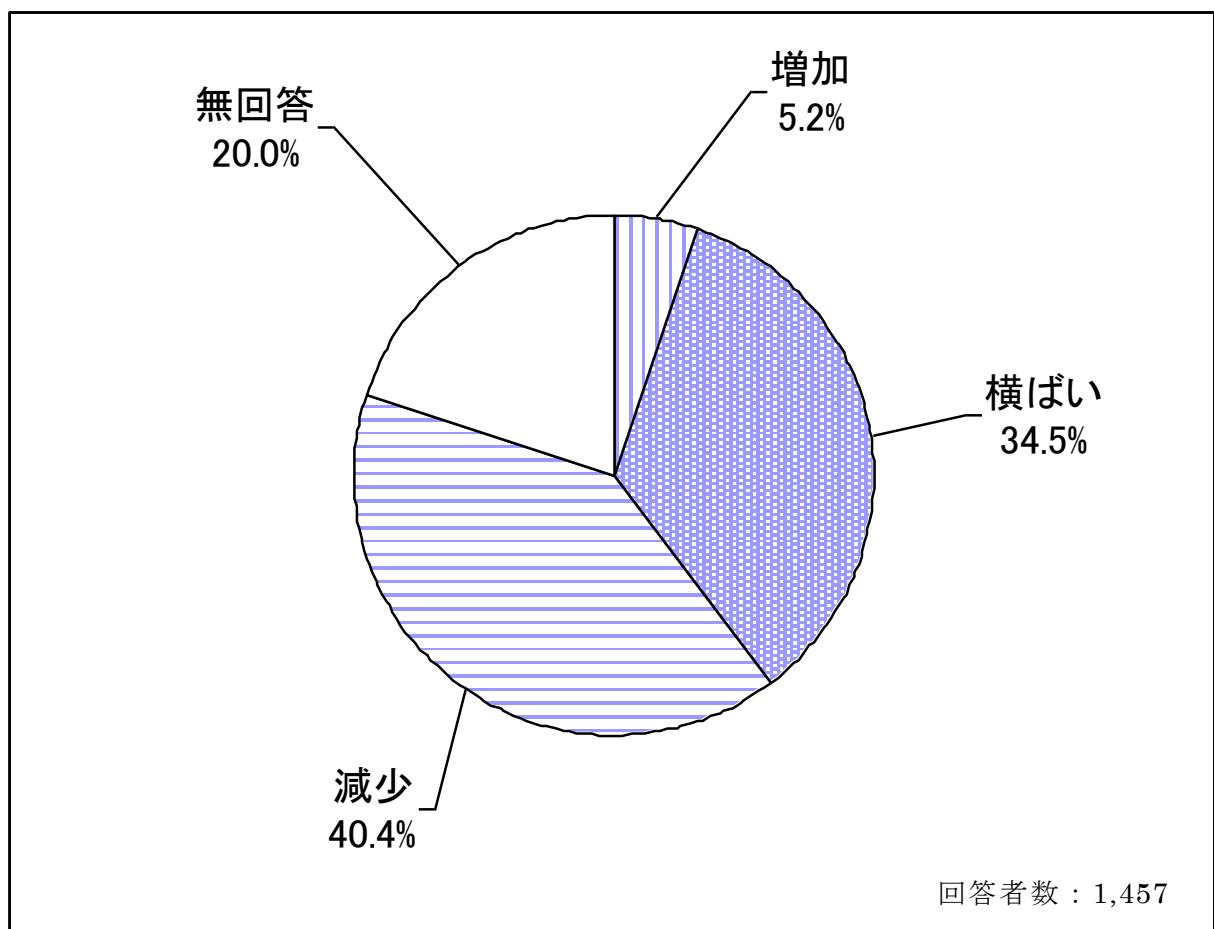
図表 17：今後の業況の見通し（売上高）



【結果 2 - 2】（今後の業況の見通し：客数）

- ・客数については、「減少」（588 件、40.4%）が最も多く、次いで「横ばい」（502 件、34.5%）、「増加」（76 件、5.2%）となっている。
- ・売上高同様、「減少」と回答した個店が「増加」と回答した個店の 8 倍にも及んでいる。

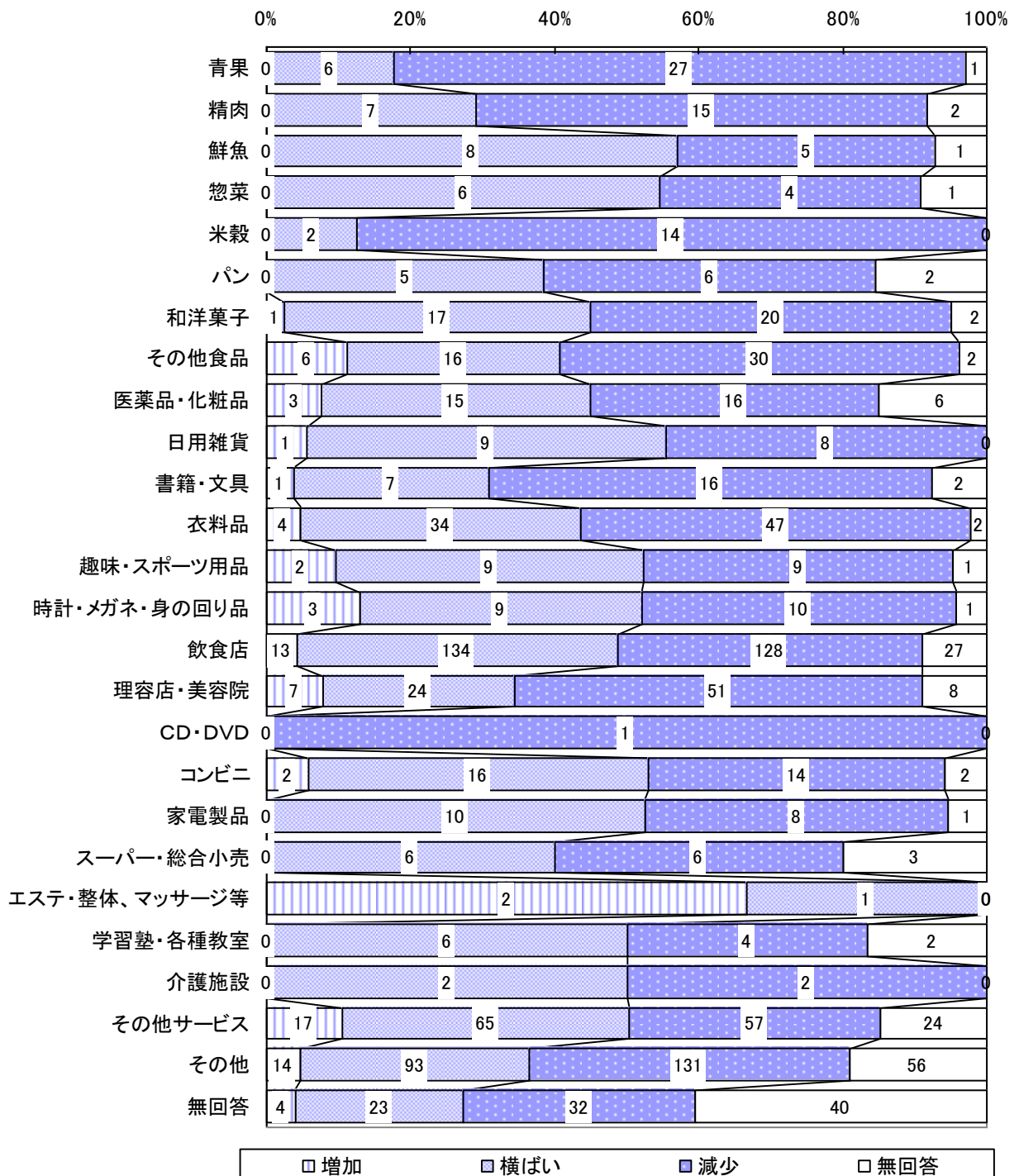
図表 18：今後の業況の見通し（客数）



【結果 2 - 3】（今後業況の見通し：業種・業態別）

・業種・業態別に売上高の見通しをみたところ、青果、精肉、米穀、書籍・文具で特に「減少」とする比率が高い。特に青果、精肉といった商店街の中心業種が低迷しているのは、憂慮すべき状況と言える。

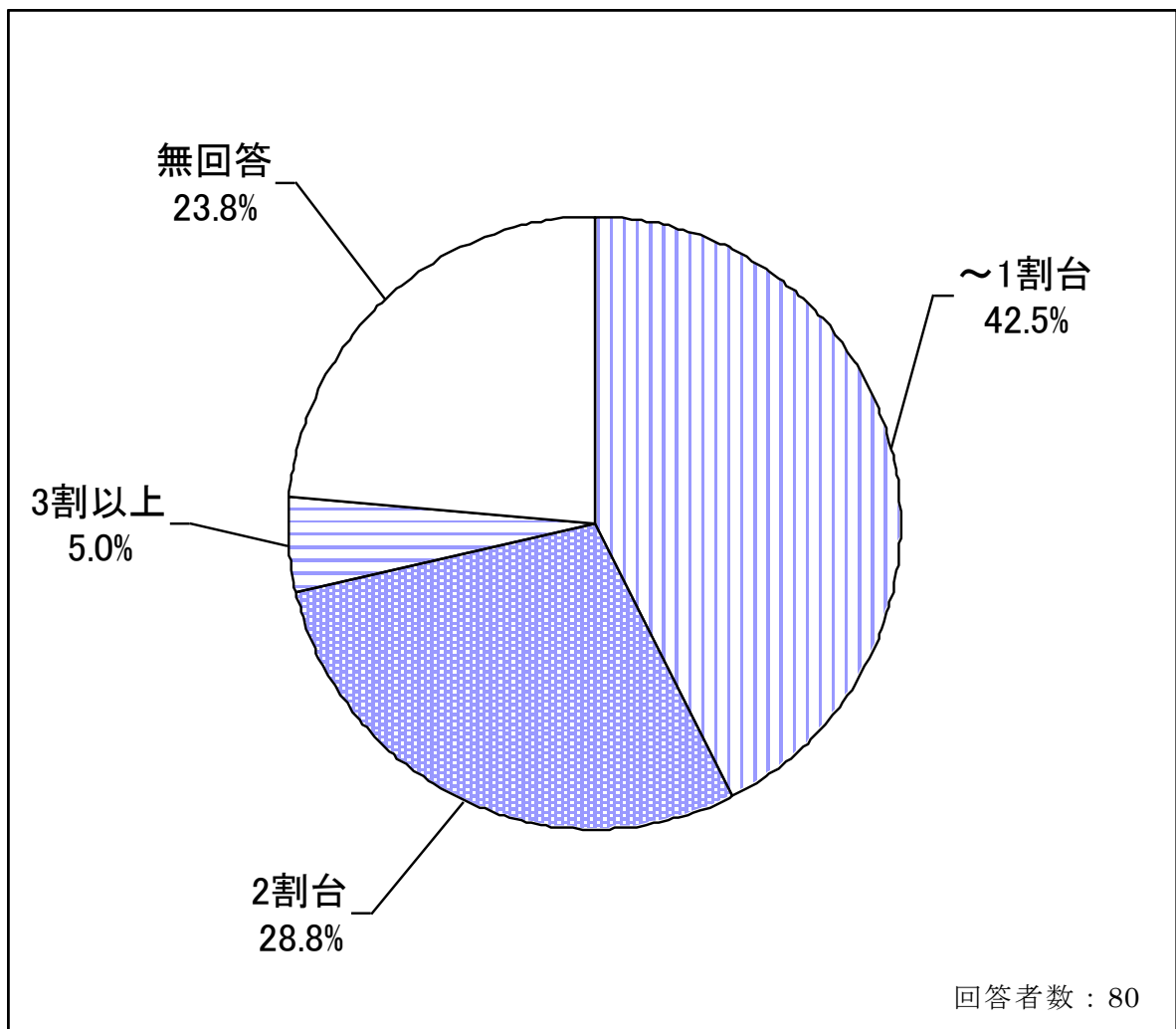
図表 19：今後の業況の見通し（業種・業態別）



【結果 2 - 4】（今後の売上が増加すると回答した個店の増加割合）

- ・売上高が増加すると回答した個店（80 件）の増加割合を見てみると、「～1 割台」（34 件、42.5%）が最も多く、次いで「2 割台」（23 件、28.8%）となっている。

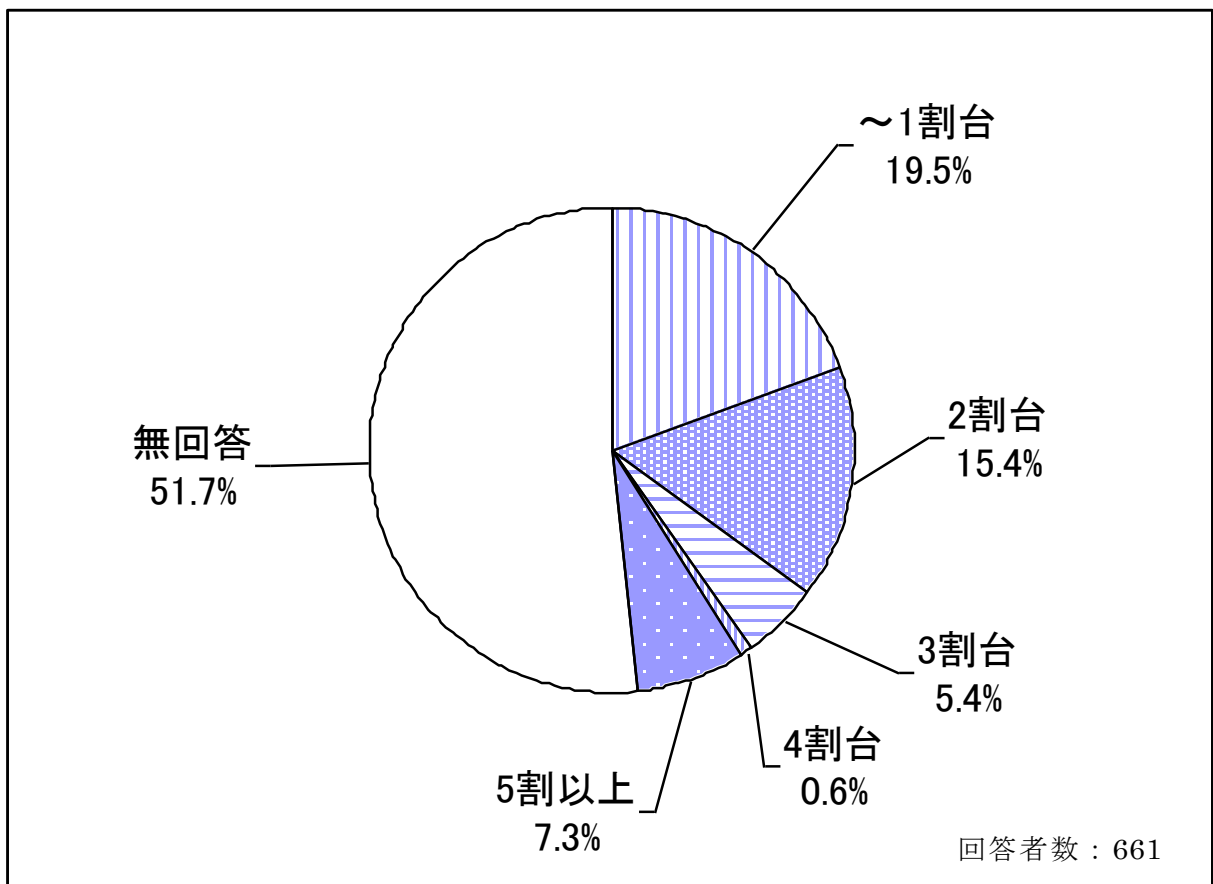
図表 20：今後の売上が増加すると回答した個店の増加割合



【結果 2 - 5】（今後の売上が減少すると回答した個店の減少割合）

- ・売上高が減少すると回答した個店（661件）の減少割合を見てみると「～1割台」（129件、19.5%）が最も多く、次いで「2割台」（102件、15.4%）、「5割以上」（48件、7.3%）となっている。また「無回答」（342件、51.7%）も半数を超えている。

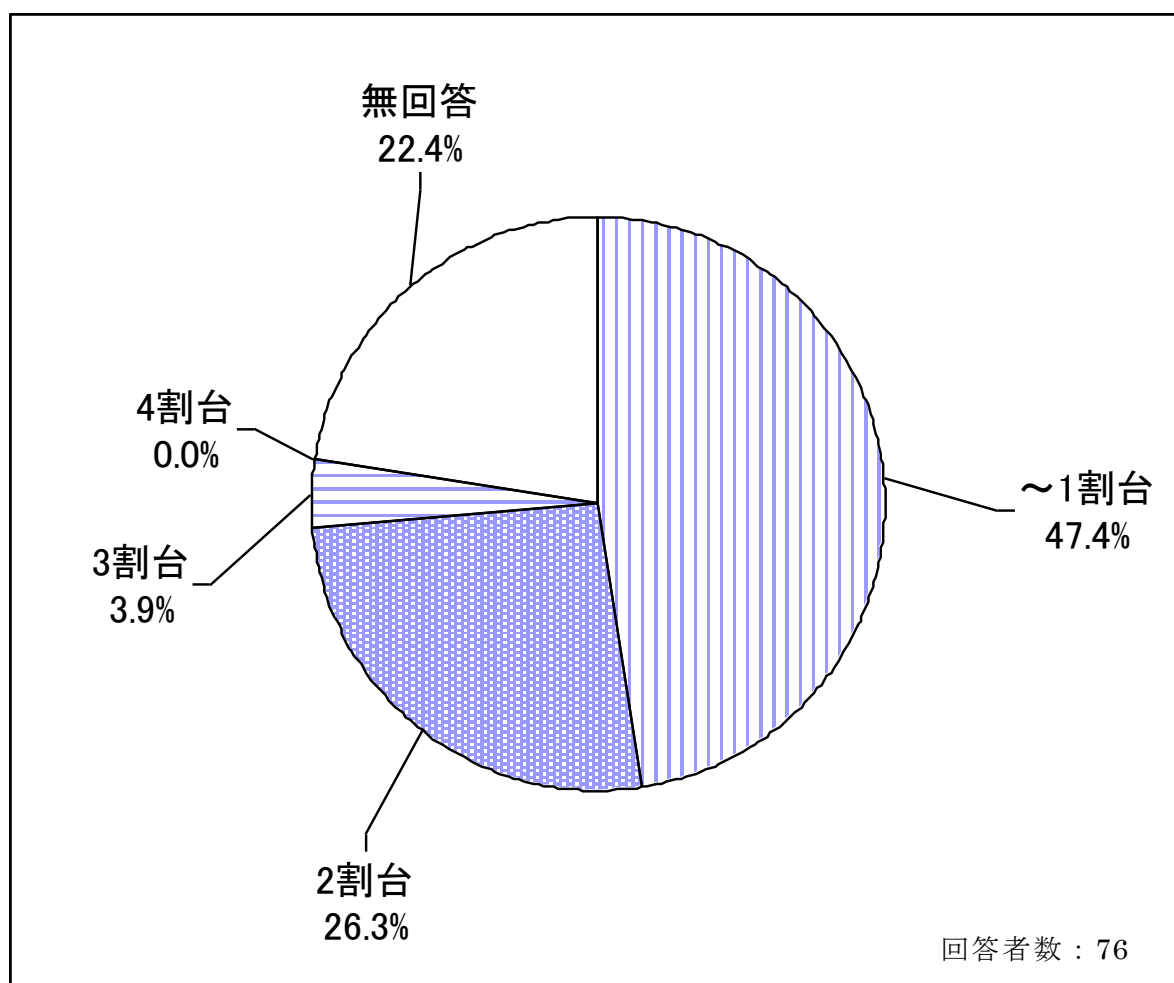
図表 21：今後の売上が減少すると回答した個店の減少割合



【結果 2 - 6】（今後の客数が増加すると回答した個店の増加割合）

- ・客数が増加すると回答した個店（76 件）の増加割合を見てみると、「～1 割台」（36 件、47.4%）が最も多く、次いで「2 割台」（20 件、26.3%）となっている。

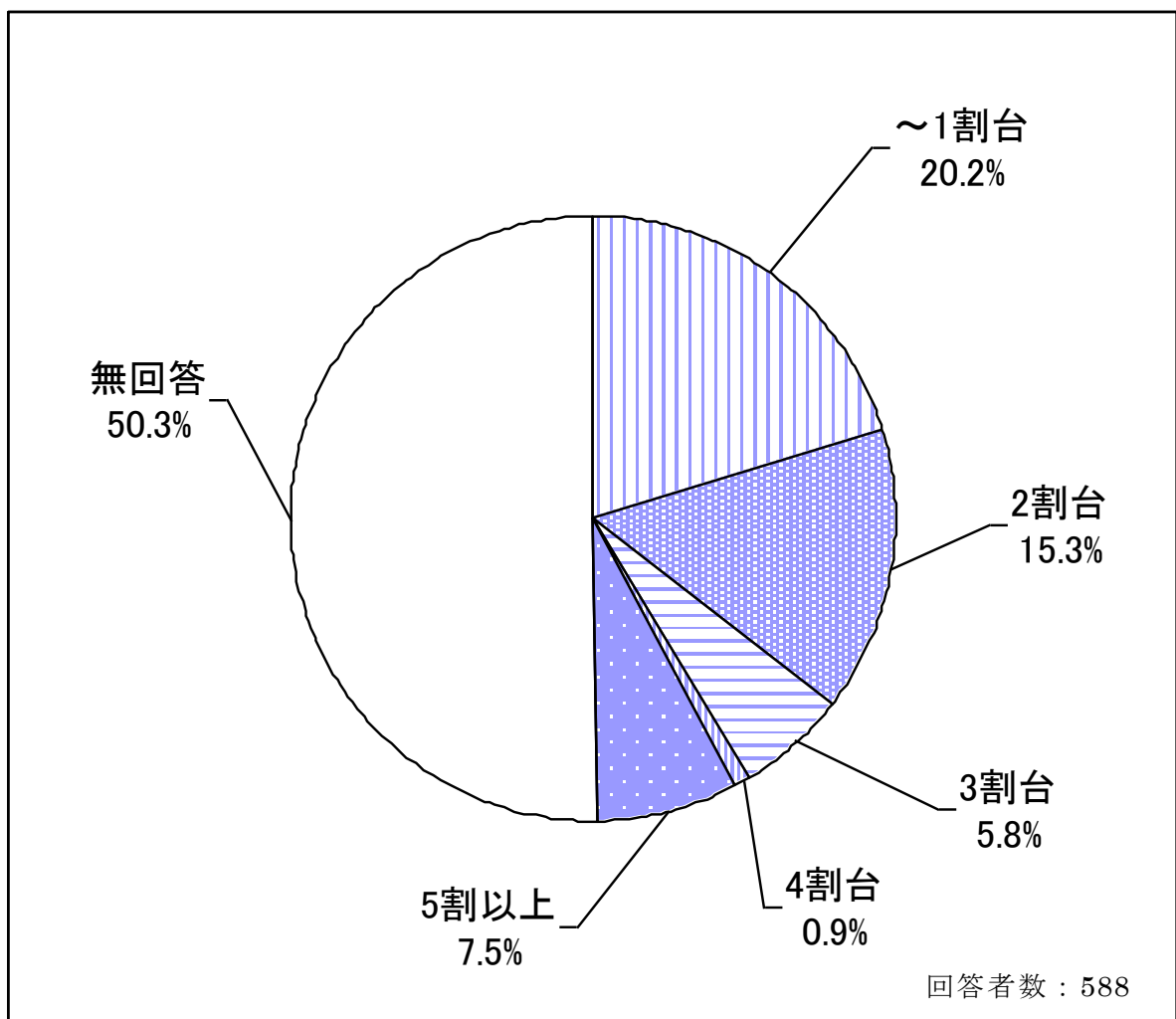
図表 22：今後の客数が増加すると回答した個店の増加割合



【結果 2 - 7】（今後の客数が減少すると回答した個店の減少割合）

- ・客数が減少すると回答した個店(588件)の減少割合を見てみると、「～1割台」(119件、20.2%) が最も多く、次いで「2割台」(90件、15.3%)、「5割以上」(44件、7.5%) となっている。また「無回答」(296件、50.3%) も半数を超えている。

図表 23：今後の客数が減少すると回答した個店の減少割合



(3) 先行き見通しに関する具体的な理由

【Q3】

Q2の今後の業況（売上・客数）の先行き見通しについて、そのようにお考えになる具体的な理由をお聞かせください。

【結果】

- ・ 今後の見通しについて具体的な根拠や理由を質問したところ、協力依頼のフォローコールを行ったこともあり、非常に多くの個店から回答を得ることができた。
- ・ Q2の今後の業況の見通しで「売上増」と予測した個店は少なく、Q3でも消極的な意見が非常に多くなっている。
- ・ 「横ばい」と予測した個店でも消極的な意見が大半を占めており、現在の商店街を取り巻く厳しい経営環境を例にあげて、「良くて横ばい」、「現状が底であり、これ以上は悪化しようがない」といった意見が聞かれた。一方で、「商品開発」、「知名度の向上」、「インターネットの活用」といった前向きな意見も随所で見受けられた。
- ・ 「売上減」と予測した個店では、「大型店舗やコンビニエンスストア、大手チェーン店との競合」、「インターネット販売の普及」、「後継者問題」、「高齢化による固定客層の減少」、「景気低迷による買い控え」、「増税による買い控えの懸念」など様々な意見が数多くあげられている。
- ・ 相次ぐ閉店により空き店舗が増え、一商店街では用が足りなくなり、このことが客足の減退に拍車をかけている。
- ・ なお、個店に影響を与えているコンビニエンスストアでさえも、ライバル店との競争の激化に加え、大手スーパーの営業日数、営業時間の拡大の影響を受けており、〔個店<コンビニエンスストア<大手スーパー〕という図式を感じさせる。

図表 24：今後の売上が「増加」と回答した個店の今後見通しに関するコメント

商店会名	業種・業態	コメント
巢鴨駅前商店街振興組合	飲食店	テレビやネットの利用
大塚駅南口盛和会	その他食品	店内メンテナンスの実施、宅配件数増加施策を行うため。
南池袋サンロード商店街	その他サービス	区役所新庁舎移転にともない来街者の増加が見込まれる。
立教通り商店街振興組合	理容店・美容院	今のお店の状況が上がり気味に来ているのと、そうなるように取り組んでいるから。
池袋西口銀座通り商店会	その他サービス	新たなサービスやイベントを常に行い、新規会員を増加させ、リピーターを確保できている為。
東目白振興会	衣料品	知名度アップしている為
	エステ・整体、マッサージ等	口コミでの紹介が増えているため
東長崎南口商店会	その他食品	顧客管理に努め、ポスティング呼び込みなどの積極的な集客を計っている為。
長崎銀座商店会	その他	インターネット等を通して、全国からの集客、オリジナル商品の確立、技術 UP
椎名町本通り商店会	その他	これから、特にエコや健康志向が高まるにつれ、自転車を使う方が増えるため。

図表 25：今後の売上が「横ばい」と回答した個店の今後見通しに関するコメント

商店会名	業種・業態	コメント
駒込駅前通り商店街振興組合	和洋菓子	高齢の方が主要客層で、ほおっておくとリピーターが減少するのみだが、感謝祭等で地元での知名度を上げる努力をおこなう為。
	その他	大手チェーンの安売り。
染井銀座商店街振興組合	日用雑貨	大型店の進出、100円ショップの進出等ある。この商店街には同業種の店舗はないが大きく発展する状況にはない。
	時計・メガネ・身の回り品	増税＋不景気＋少子高齢化
巣鴨地蔵通り商店街振興組合	医薬品・化粧品	今の状況がむしろ普通に感じる。使い捨て大量消費時代の終了。売上げ上がる要素に乏しい。
	その他食品	当店では購入客数及び客単価の減少が著しい。デフレや雇用状況の悪化、今後も起こり得る大規模災害等に備えた「買い控え」が一因と考えている。業種や経営手法にも課題があるが、当面今後の業況が好転する見通しは無い。
	趣味・スポーツ用品	希望としては横ばいか、上向きが良いのですが、消費税が上がれば、減少する恐れもあると思います。
	その他サービス	天候不順、リーマンショック、東日本大震災等で人手が減少しつつあります。又、後者2つの要因は徐々に戻ると思われますが、景気回復の見込みがたたないため、良くて横ばいと判断しました。
庚申塚商栄会	米穀	デフレに対して小売商の立場から利潤追求は難しくなっています。
	その他サービス	5年位前から客数は減少、もう底辺まで来たと思ひ、横ばいとした。
	その他食品	単なる願望
	パン	常連のお客様が多く、新規の若年層の方は隣の池袋に流れることが多い為。
サンシャイン60通り商店会	その他サービス	ネット購入の増加
東池袋ウイロード商店会	趣味・スポーツ用品	子供の数は減りつつあるが、当社の商品(楽器、特にギター)の使用層は増えている。インターネット等使用の販促も効果は出ている。
南池袋東通り商店会	飲食店	ランチタイム時、近くで安い弁当屋さんが路上で売っているのが大変です。
	和洋菓子	消費税が8%～10%に上がれば売上も客数も減少するかも
	家電製品	商業組合(家電)、工業組合(工事関係)、同業社廃業が多く客数は増加する。

商店会名	業種・業態	コメント
池袋ロマンス通り商店会	飲食店	客数、売上とも減少傾向ではあるが、販促、商品開発、サービス向上に努めているから
池袋北口駅前商店街	飲食店	カラオケブームも去り、若干カラオケ離れを感じざるを得ないが、やはり根強い人気もある為、横ばいの見込み
立教通り商店街振興組合	飲食店	主な利用客が大学生のため。社会人向けメニュー等を検討中だが、サラリーマンが少ない。
	その他サービス	近くに同業他店がオープンしたものの、インターネット販売が増加している為
西池袋四丁目商店会	その他	広告費をかけて、客数が減らないようにしている。10～15万円かけている。
西池袋エビス通り商店会	飲食店	外食業離れ、和食離れ、一番の理由は、接待費が無くなったため
池袋平和通り商店街振興組合	鮮魚	魚食が減り続けており、小さな飲食店が来店するだけ。家庭の主婦の来客が減少。そして、その家庭の数の減少。営業には関係のない事務所などが増えている。
雑司が谷弦巻通り商友会	その他食品	現在、街興しの行事、七福神めぐり、すすきみみずく講習会、御会式、奉行盆踊り、など外来者に向けて、雑司が谷の町をアピールしているから。
	飲食店	店主が病気がちで長男が引き継いでいますが、ツイッターなどで集客をしております。長男が継ぎだしてから客数もやや落ち着いており、横ばいかなと思われます。
東目白振興会	理容店・美容院	高齢化に伴う客数減少。業界の価格破壊で料金設定の難しさ。
	飲食店	大きな会社が撤退してしまいお客様の人数は減ったが、新しいお客様も増えつつある。
鬼子母神通り商店睦会	飲食店	今までは古いお客様が来なくなっても新しいお客様がみえるようになり、入れ替わりでトータルでは変化しない。
目白商業協同組合	和洋菓子	地下鉄の大江戸線と副都心線の開通も影響が大きい。高齢化社会。
	衣料品	前年比利益減が変わらず低いまま横ばい。理由は不景気、増税、顧客世代交代による。
椎名町本通り商店会	その他食品	家族世帯で住める住宅の増加がありません。マンションが完成してもワンルームが多く、売上には単身世帯では期待が持てません。

図表 26：今後の売上が「減少」と回答した個店の今後見通しに関するコメント

商店会名	業種・業態	コメント
染井銀座商店街振興組合	飲食店	商店街の活気が全くない
	青果	古い街で住人が高齢化しているのので、需要が減ってきている。新しく住む若い人は便利な大型店に流れる。
	その他	見通しなど全くありません。廃業したい位です。収入がないと生活できません。これから先心配です。
庚申塚商栄会	その他サービス	大型店が多く出店することになり、当店の得意先であった多くの商店街の中小の小売店が皆廃業してシャッター街となり、仕事が全く無くなりました。三代100年以上続いた店も私で終わりです。
折戸通り商栄会	飲食店	近所の商店が閉めるのが目立ち、歩行者が少なくなっている。
大塚北口商栄会	その他サービス	明日に希望が持てない。将来に不安。働いて時間がない。使える金が少なくなっている。自己防衛に走ります。心に余裕がない。
サンモール大塚商店街振興組合	スーパー・総合小売	今後大塚駅ビル内にスーパーマーケットが新規出店予定のため。
	飲食店	高齢化、増税等による可処分所得の減少。
池袋東口美観商店会	飲食店	池袋以外の地域に楽しいエリアがどんどんオープンしていることで、池袋の集客力が下がっていると思う。
西池袋四丁目商店会	その他	若い人が銭湯をつかう習慣がなくなってしまうことがこの仕事に響いている。
	米穀	最近大手スーパーの開店が多く、今の客は自転車での買物なので、多少離れていてもスーパーへ行って買物する状態。客を引っばる魅力ある商品を常に考えている。
	その他	日本茶を急須を使って飲む時代は終わった。
池袋乱歩通り商店街振興組合	無回答	見通しは厳しい。自分自身、以前の様にしゃかりきになってやろうとする意志が無い。
	その他	低料金チェーン店の進出により売上、客数共、減少傾向にあり。今後の経営が非常に厳しい。
池袋西十字商店会	青果	大手スーパー、コンビニ等の増加、ネット販売の増加と人口の減少によって商店街が歯抜け状態になった。
	鮮魚	今年度を目安に閉店するつもりです。高齢の為に。
	理容店・美容院	商店がなくなり、人の往来が少ない。夕方以降は全く人が歩かない。

商店会名	業種・業態	コメント
鬼子母神西参道商店街	その他	後継者がいない為、長期の戦略が難しい。小さな店は仕入れコストが高くなり、大型店に対抗できない。
	理容店・美容院	閉店予定。増収見込み無し。
目白通りニ又商店会	時計・メガネ・身の回り品	商店会を取り巻く地域に、大型店が進出して、来街のお客様が少なくなった為。大型店舗と比べて営業時間、品揃え等太刀打ちできない。
	医薬品・化粧品	お得意様の高齢化による減少
	その他	店数減と大型店の出店、固定客高齢化、後継問題
	衣料品	近所にスーパーが開店してから目に見えて客足が遠のいている。個人の小売に先が見えない。
南長崎ニコニコ商店街	飲食店	会社が少ない。子供が店を継がない。70代以上の経営者が多く、シャッター通りになった。
	その他食品	春から大江戸線地下鉄直結の複合店開店に伴い、ニコニコ商店街も次々と閉店し、この通りで食材が全て揃う店舗数ではなく、各店も後継者もなく高齢化。
	その他	安売り、大手スーパーの進出、顧客の高齢化
長崎十字会	スーパー・総合小売	年配層が多い為、増税、年金の減額等による節約。(将来への不安)
	その他	商店街としては今やっている活動を継続し、行政の支援、大店法の見直しをしないと、地域コミュニティは崩壊していく。
	飲食店	お客様の収入減のため売上につながらない。

(4) 円高、デフレの影響

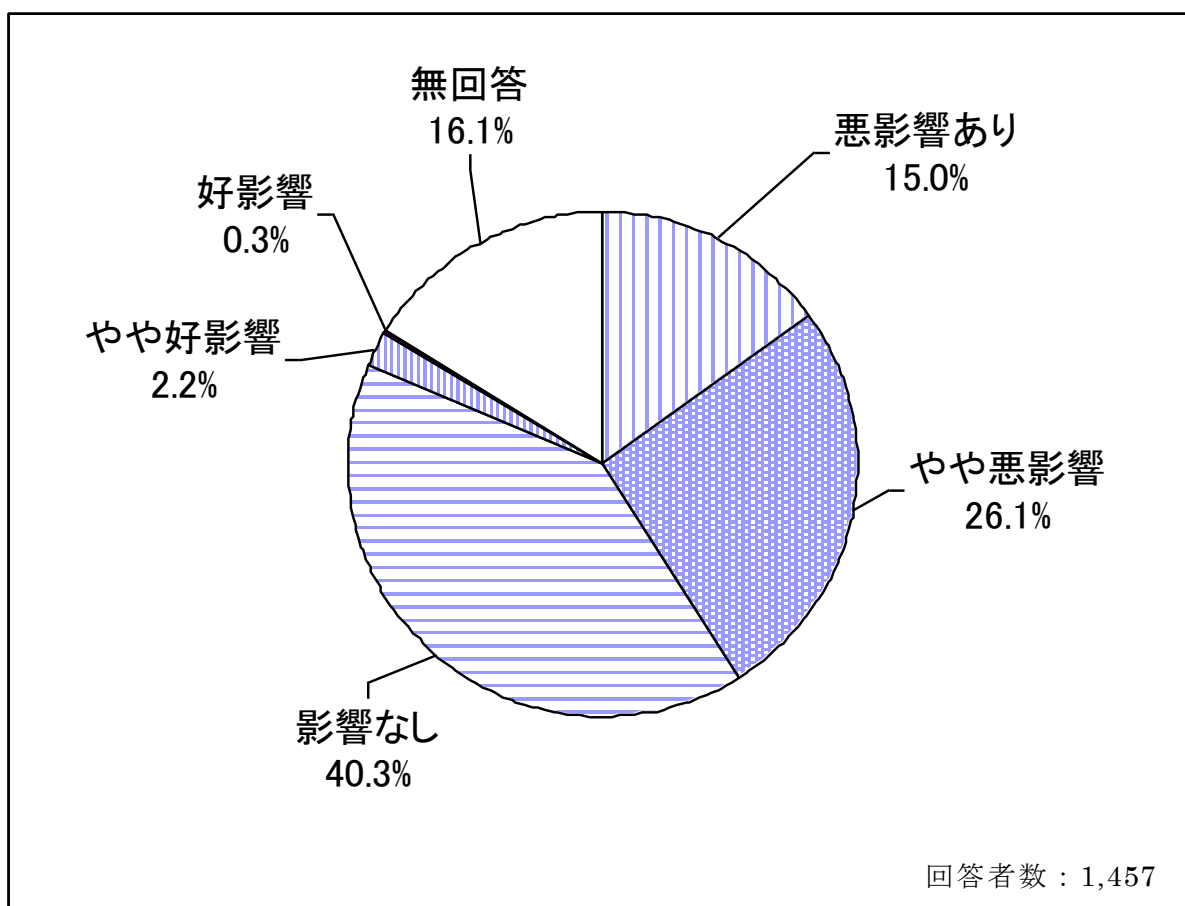
【Q4】

貴店における昨今の円高・デフレの影響についてお答えください。

(結果4-1) (円高の影響)

- ・円高の影響については、「影響なし」(587件、40.3%)が最も多く、次いで「やや悪影響」(381件、26.1%)、「悪影響あり」(219件、15.0%)となっており、肯定的な回答はごく僅かであった。

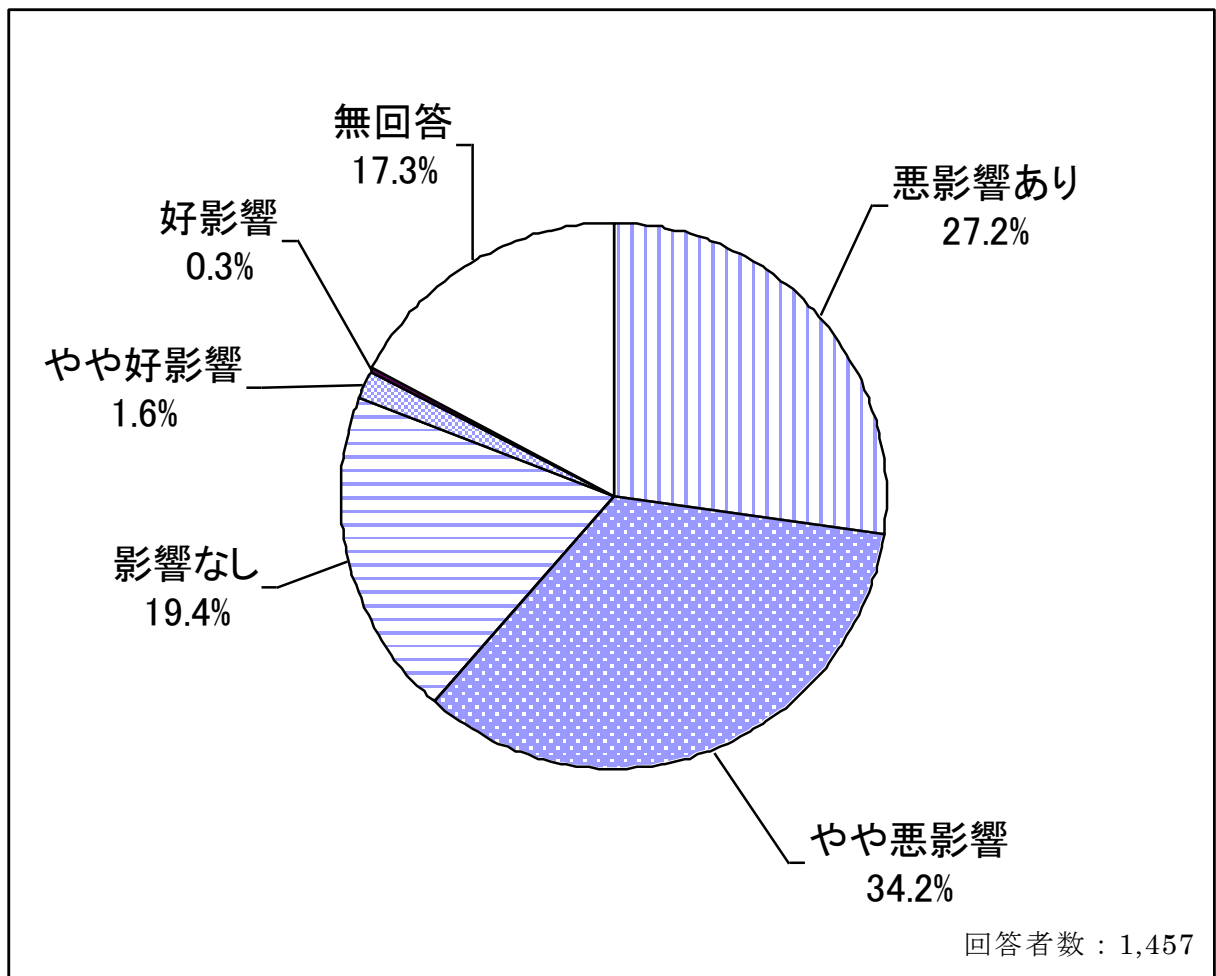
図表 27 : 円高の影響度合い



【結果4-2】(デフレの影響)

- ・デフレの影響については、「やや悪影響」(499件、34.2%)が最も多く、次いで「悪影響」(397件、27.2%)、「影響なし」(282件、19.4%)となっており、肯定的な回答はごく僅かであった。

図表 28 : デフレの影響度合い



(5) 外国のお客様の来店度合い(5年前との比較)

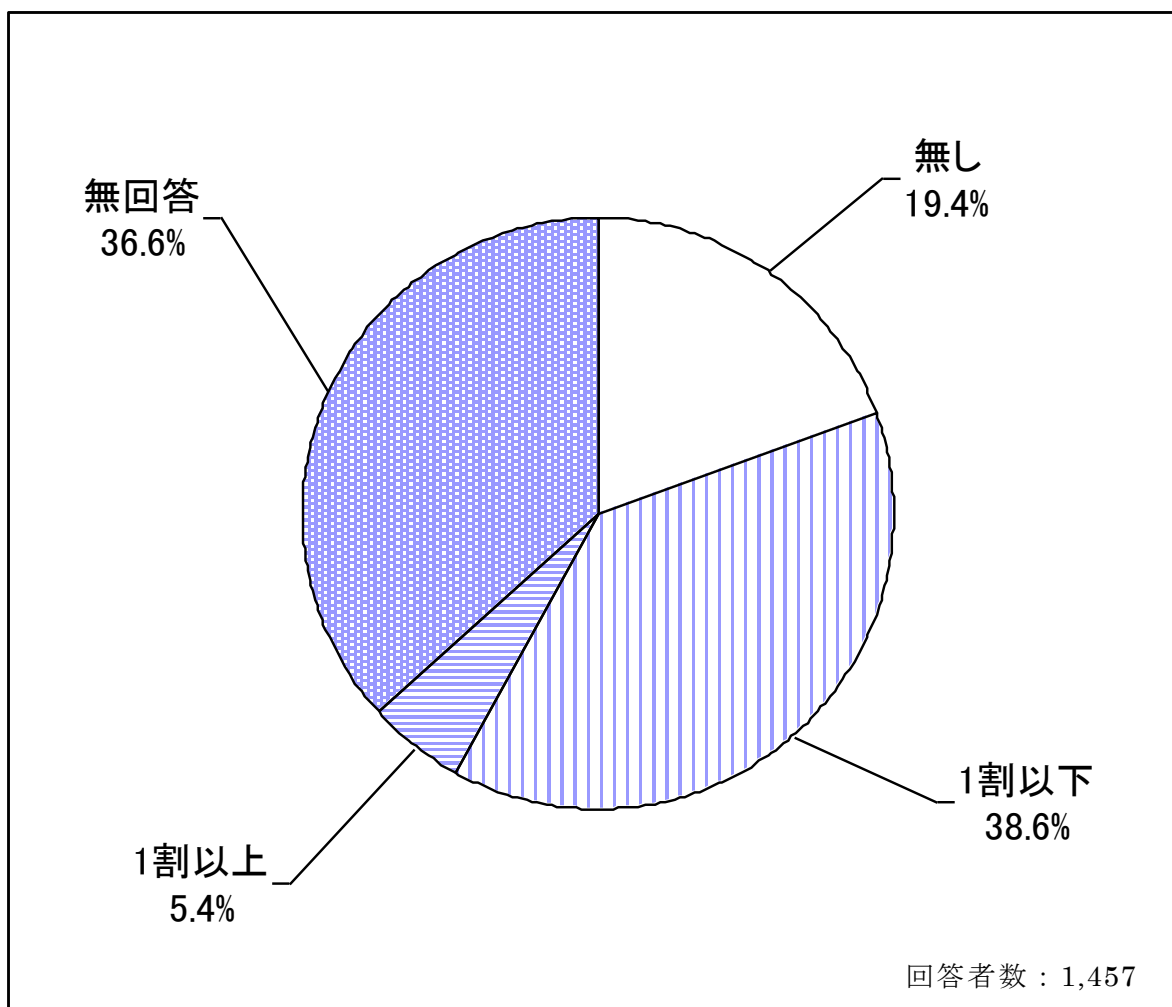
【Q5】

貴店での外国のお客様の来店度合いについてお答えください。

【結果5-1】(外国人の来店度合い)

- ・豊島区の地域特性のひとつである“外国人の多さ”に関して、個店への来店の度合いを質問したところ、「1割以下」(563件、38.6%)が最も多く、「なし」(283件、19.4%)と合わせると6割近い割合を占め、外国人客は決して多いとは言えない状況にある。なお、「無回答」(533件、36.6%)も3割を超えている。

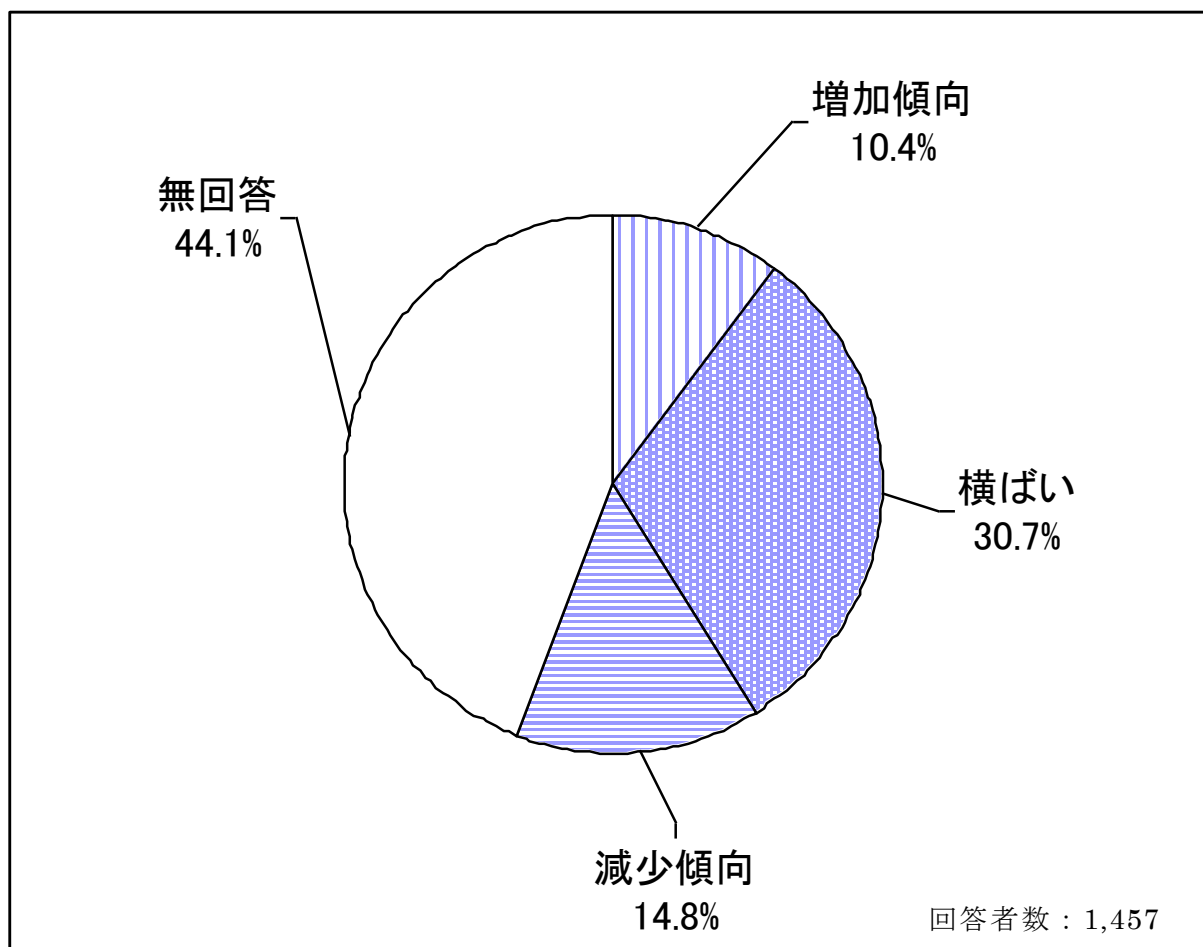
図表 29：外国人客の来店度合い（5年前との比較）



【結果 5 - 2】 (5 年前と比較した外国人の来店度合い)

- ・5 年前との比較では、無回答 (642 件、44.1%) を除き、「横ばい」 (448 件、30.7%) が最も多く、次いで「減少傾向」 (216 件、14.8) となっており、「増加傾向」 (151 件、10.4%) は全体の 1 割程度という結果となった。

図表 30 : 5 年前と比較した外国人の来店度合い



(6) 外国人客に対する取り組み

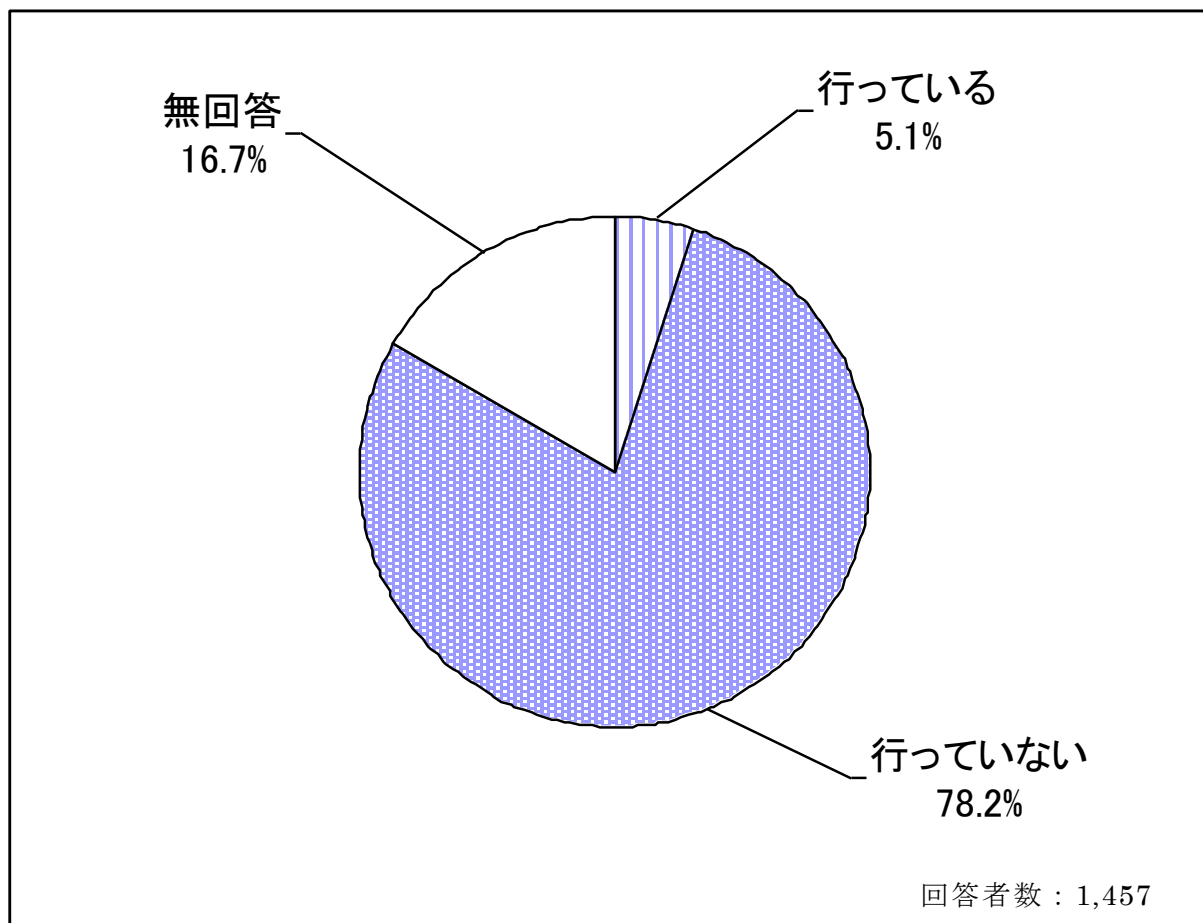
【Q6】

貴店での外国のお客様に向けた取り組みの有無とその内容についてお答えください。

【結果】

- ・外国客に対する取り組みについては、「行っていない」(1,140件、78.2%)が全体の8割を占める結果となった。

図表 31：外国人客に対する取り組みの有無



図表 32：外国客に対する取り組みを行っている個店の取り組み事例

商店会名	業種・業態	具体的な取り組み
駒込駅前通り商店街振興組合	和洋菓子	英語の出来る販売員を配置。
駒込銀座商店街振興組合	その他サービス	セルフ機、外国語対応。
巢一商店会	その他食品	英文ホームページを作成。
	飲食店	メニューに中国語を記載。
巢鴨地蔵通り商店街振興組合	日用雑貨	英語で商品説明した POP を設置。
	衣料品	商品の説明文で3ヶ国語を用意したものがある。
	その他食品	銀聯カードを使用可能にしている。
大塚北口商栄会	飲食店	英語表記のPOPやパンフレット程度。
サンモール大塚商店街振興組合	飲食店	ベジタリアンのためのメニューを用意。
大塚商興会	その他サービス	ブッキング.com(外国人向け予約サイト)と契約している。
	パン	中国からのお客様に向け、中国人の従業員が対応できるようにしている。
池袋東口美観商店会	飲食店	英語力のある従業員を置いている。
	飲食店	四ヶ国語のメニューを作成している。
サンシャイン60通り商店会	趣味・スポーツ用品	免税、外貨両替、海外送金に対応。
池袋西口駅前名店街	飲食店	外国人向け商品を販売。
	時計・メガネ・身の回り品	中国人スタッフが常時勤務。
	スーパー・総合小売	中国人中心、中国国内から輸入の品を取り扱っています。
池三商店街	その他	英語、中国語、韓国語の告知。
池袋乱歩通り商店街振興組合	その他サービス	英語で書かれたレンタカーパンフレットの取扱い。英会話集を備えている。
西池袋エビス通り商店会	飲食店	外国語メニューの作成、外国人アルバイト採用。
池袋平和通り商店街振興組合	学習塾・各種教室	受験者である程度日本語の理解できる者に通訳をおく。
池袋西口銀座通り商店会	その他サービス	パンフレット(英語・中国語・韓国語)。
池袋トキワ通り商店街振興組合	趣味・スポーツ用品	外国語版の遊技説明書を作成。
	その他	外国の方はロコミが強いので親切に対応する。
目白商業協同組合	その他食品	外国語のお茶のいれ方のパンフレットの用意。
椎名町駅前すずらん通り商店会	飲食店	英・中・韓を話せる。
長崎商和会	その他サービス	基本的には外国人向けの旅館であり、案内の英文化、外国人旅行者のニーズに合った設備。

(7) 顧客の来店理由

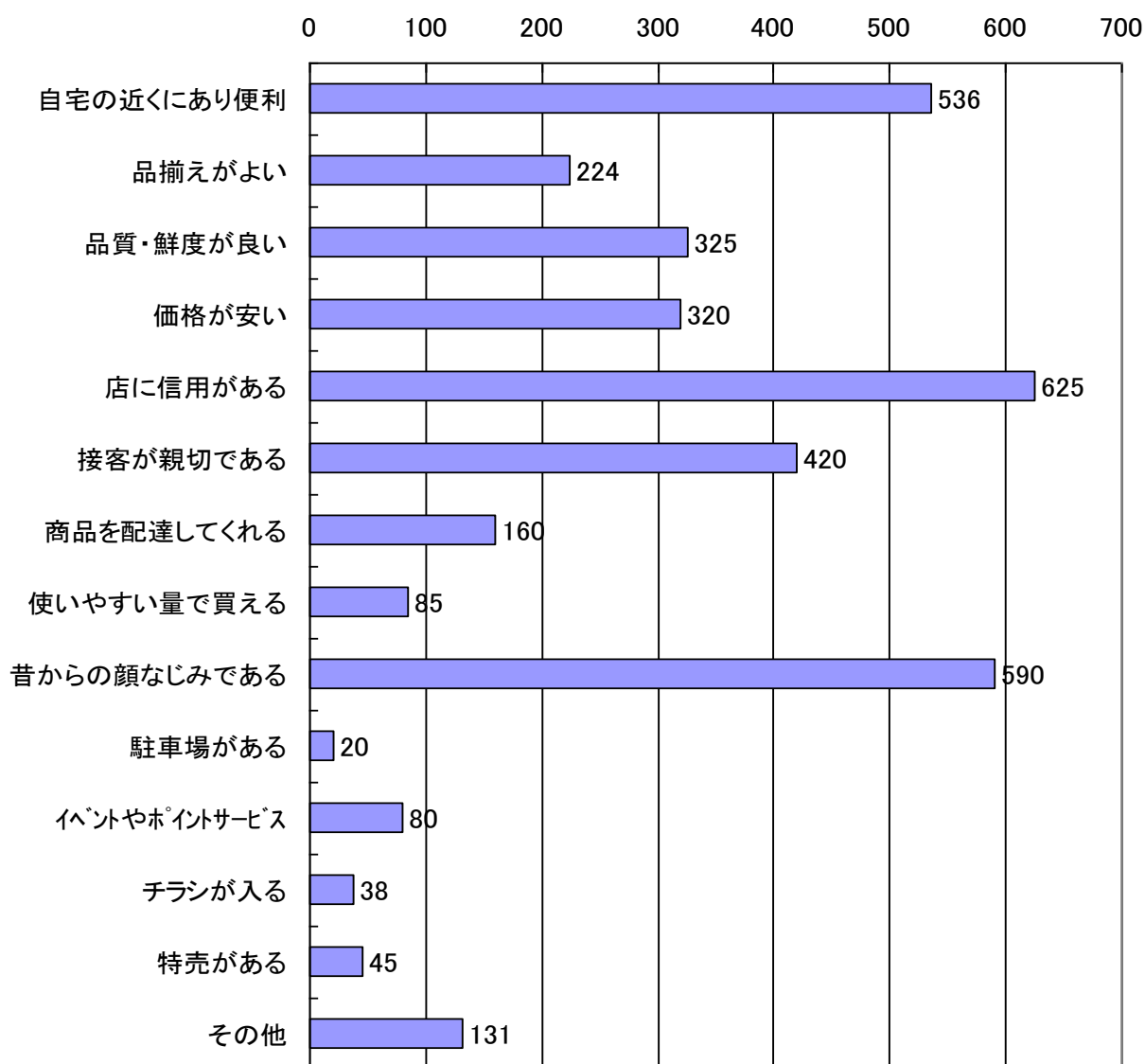
【Q7】

お客様が貴店を利用されると思われる理由をお答えください。

【結果 7-1】（顧客の来店理由）

- ・ 自店に顧客が来店する理由について複数回答で質問をしたところ、「店に信用がある」（625 件、17.4%）が最も多く、次いで「昔からの顔なじみである」（590 件、16.4%）、「自宅の近くにあり便利」（536 件、14.9%）となっている。

図表 33：顧客の来店理由（複数回答）



回答者数：1,457

【結果 7 - 2】（顧客の業種・業態別来店理由）

- ・業種・業態別に来店理由を分け、最も比率の高い理由に網掛けをしたのが下図である。
- ・「自宅の近くにあり便利」（9業種・業態）、「店に信用がある」（9業種・業態）、「昔からの顔なじみである」（9業種・業態）の3つに回答が集中している。

図表 34：顧客の業種・業態別来店理由

業種・業態	自宅の近くにあり便利	品揃えがよい	品質・鮮度が良い	価格が安い	店に信用がある	接客が親切である	商品を配達してくれる	使いやすい量で買える	昔からの顔なじみである	駐車場がある	イベントやポイント	チラシが入る	特売がある	その他	計
青果	17	6	21	9	10	13	22	7	21		1		4	2	133
精肉	11	5	14	2	10	7	3	6	14		3	1	2		78
鮮魚	2	3	7	5	6	4	2	2	8		1				40
惣菜	7	3	4	3	5	4		3	4		2			2	37
米穀	8	2	10	3	11	4	12	5	10		2		1		68
パン	7	4	6	5	6	3		1	5		1		4	2	44
和洋菓子	12	12	21	15	25	14	1	7	25		2		2	2	138
その他食品	23	10	29	10	36	21	18	12	39		8	5	12	3	226
医薬品・化粧品	19	9	2	9	17	15	7	1	17	1	5	2	4	3	111
日用雑貨	10	7	1	4	8	6	6		10		1	1			54
書籍・文具	11	10	3	2	9	4	5	3	13		2			1	63
衣料品	32	32	25	32	43	39	4	2	46	1	4	1	1	3	265
趣味・スポーツ用品	8	3	1	3	6	6			9			1		2	39
時計・メガネ・身の回り品	13	8	5	7	16	10	1	1	12	1	1		1		76
飲食店	112	39	92	117	140	89	16	4	134	1	10	4	5	26	789
理容店・美容院	43	2	5	14	45	38	2	1	53	3	6	1		12	225
CD・DVD		1			1				1		1				4
コンビニ	27	15	15		10	8	3	11	6		3		1	2	101
家電製品	16	1	1	1	11	8	9	1	15	1	3	1		1	69
スーパー・総合小売	9	9	8	9	7	4	3	1	4	2	3	3	3		65
エステ・整体・マッサージ等	2				2	2			1						7
学習塾・各種教室	5			3	5	4					1			3	21
介護施設	1				2	1								1	5
その他サービス	51	13	21	25	75	44	15	5	44	7	12	13		22	347
その他	70	16	22	23	84	53	23	10	80	3	8	2	3	41	438

【結果 7 - 3】（商店会別顧客の来店理由）

- ・商店会別に来店理由を分け、最も比率の高い理由に網掛けをしたのが下図である。
- ・「店に信用がある」（36 商店会）が最も多く、次いで「昔からの顔なじみである」（31 商店会）、「自宅の近くにあり便利」（27 商店会）となっており、この 3 つに回答が集中している。

図表 35：商店会別顧客の来店理由

商店会	自宅の近くで便利	品揃えがよい	品質・鮮度が良い	価格が安い	店に信用がある	接客が親切である	商品を配達してくれる	使いやすい量で買える	昔からの顔なじみである	駐車場がある	イベントやポイント	チラシが入る	特売がある	その他	計
駒込駅前通り商店街振興組合	7	2	4	3	10	5	2	1	9					2	45
駒込銀座商店街振興組合	8	6	5	6	9	6	1	1	8		2	1	1	3	57
染井銀座商店街振興組合	19	7	10	8	18	13	7	4	18		6		1	3	114
巢一商店会	18	9	11	9	12	10	1	4	17		2	1	2	2	98
巢鴨駅南口一番街	3		2	4	3	3		1	2					1	19
巢鴨駅前商店街振興組合	15	9	12	12	18	16	1		18			2		5	108
巢鴨地藏通り商店街振興組合	19	38	32	35	58	39	5	5	43		6	4	5	9	298
栄和通り商店会	3		1	3	4	2	1		2					2	18
朝日通り商店会	2			1	2	1	4	1	5		1		1	1	19
庚申塚商栄会	19	3	8	10	19	6	7	1	23	1	1		2	4	104
お岩通り商店会	2		1			1		1	2					1	8
折戸通り商栄会	5	1	2	4	6	4	1	2	6	1				1	33
大塚北口商栄会	14	5	5	7	21	9	2	3	14	1	4	1	1	5	92
サンモール大塚商店街振興組合	9	6	13	8	19	18	2	1	14	1	2	1	1	2	97
南大塚商店街振興組合	12	3	4	5	7	7	2	1	7	1	1	2		2	54
大塚商興会	10	3	8	5	11	6	1		9		1			1	55
大塚銀座通り商店会	1	1	1		2				2						7
大塚駅南口盛和会	4	3	2	3	6	3	1	1	7			1	1		32
上池袋商店街	7	3	3	4	5	3	4	1	6		2		1	1	40
池袋東口美観商店会		4	7	3	10	9	1	1	9	1	4	2		4	55
東池袋栄町通り商店会	1	1	1		1				3						7
サンシャイン60通り商店会		4	2	2	5	2		1	2		1			1	20
東池袋ウイロード商店会		3	2	2	10	5			9	1	3	1		1	37
日出優良商店会	8	2	4	2	3	3	1		4		1		1	1	30
共盛会	1		2		2	1		1	2		1				10
南池袋東通り商店会	8	2	6	4	12	9	4	2	11	1	1	1	1	2	64
南池袋パーク商店街		2	2	4	3	1									12
南池袋サンロード商店街	1		1	2	3	1	1	1	4					4	18
池袋西口駅前名店街	6	6	9	8	14	10	1		3	1	1			8	67
池袋西一番街商店会			2		7	2			3					1	15
池袋ロマンス通り商店会	2	2	1	1	7	3			3		1			4	24
池袋北口駅前商店街	2	2	1	4	7	3			3	1	1		2	1	27
富士見商店会	2		3		2	3	1		3	1					15
立教通り商店街振興組合	5	3	3	8	10	6	1	2	7				1	6	52

商店会	自宅の近くで便利	品揃えがよい	品質・鮮度が良い	価格が安い	店に信用がある	接客が親切である	商品を配達してくれる	使いやすい量で買える	昔からの顔なじみである	駐車場がある	イベントやポイント	チラシが入る	特売がある	その他	計
西池商店会	2	1	1		2	1		1							8
池三商店街	13	1	5	4	8	7	3	1	11				1	1	55
西池袋四丁目商店会	3	1	2	3	3	2	1		4		2			2	23
池袋乱歩通り商店街振興組合	14	7	8	8	14	9	3	2	15	1		2	1	5	89
西池袋エビス通り商店会	1	1	2	1	5	1			5					2	18
西池袋要町商店会	5	1	1	2	3	3		1	3		1	1	1	1	23
池袋平和通り商店街振興組合	11	4	2	3	10	6	3	1	8		1		2	2	53
池袋西口商店会若葉会	1	1	1	1	1	1	1		1	1			1	1	11
池袋西口銀座通り商店会	3	1	1	3	6	2			3		1			1	21
トキワ銀座商店会	3	3	2	3	4	4	2	1	4		2			1	29
十三通り商店会	2		1	2	1	2								2	10
池袋トキワ通り商店街振興組合	2	1	2	1	6	5	1		3			2		2	25
池袋西口ウイングタウン商店街	4	3	3	3	4	3	1	5	8					1	35
池袋坂下通り進商会	10	2	6	4	7	8	6	3	12		1				59
池袋西十字商店会	7	1	3	3	6	5	3	4	6	1				1	40
北池袋商店会	1				1				1						3
池袋本町中央通り商店会	14		5	1	8	6	5	2	13	1	3	1	1	1	61
ふれあいロード北池	5	2	1	3	1	2			3		1			1	19
池袋協和会	6		1	4	3	3	2	1	5		1			1	27
雑司が谷弦巻通り商友会	10	3	7	4	9	4	7	4	9				2	1	60
東目白振興会	11	6	10	6	14	7	6		11			1		3	75
鬼子母神通り商店睦会	13	2	7	8	11	7	1		10		1			3	63
鬼子母神西参道商店街	6	2	5	4	8	4	3		7		2	1	1	2	45
目白商業協同組合	3	3	5	3	6	3		1	6	1					31
目白通り二又商店会	11	5	7	3	10	8	7	2	10		1	1	1	1	67
南長崎ニコニコ商店街	5		2	3	5	3	3	2	8		1		1	1	34
長和会	3				2	2	1		4		1	1			14
若葉会	2			2	1				2						7
東長崎南口商店会	6	3	4	3	4	3	3	2	4		2		1	1	36
光和通り商店会	5	2		1	4	3			4		1				20
長崎銀座商店会	18	7	7	7	15	15	4	1	11		4	3		1	93
栄通り商店街	6	1	3	3	7	7	1	1	7		1	1		3	41
S・Kロードふれあい会	1		1	1	4	2	2		2					2	15
椎名町駅前すずらん通り商店会	6	3	2	6	8	7	1	1	9		1				44
椎名町駅前中央通り商店会	5	1	5	3	6	7	2	3	5		1		1		39
仲通り商店会	3	1	2	6	4	5	1		4						26
椎名町本通り商店会	10	2	4	5	11	4	4	1	12		1	1	1	1	57
長崎小学校前通り明和会	10	3	2	5	5	3	2		7		1				38
長崎商和会	7	1	1		6	5	2	1	8					1	32
長崎三友会	3	1	1	1	1	2	1	1	1					1	13
長崎十字会	23	5	12	11	15	8	9	4	17		2		2	3	111
長崎千川通り商友会	3	1	3	1	4	4	3	3	5				1		28
地藏堂商興会	2			1	2	1			3		1	1		1	12
千川通商友会	6	1	1	2	6	4	2		6	1	1				30
要町新栄会	2		1	2	3	1			3						12
えびす中通り商店会	2	1	1	2	3	2	1		3				1		16
要町銀座商店会	8	4	4	4	10	5	5		7			2			49
千川駅前商店会	12	4	10	3	13	8	3		8	3		1	2	2	69
千川商栄会	8	2	1	4	6	5	2		9		1	1	1	1	41
えびす通り高松商店会	6				3	1	1		5		2	1	2		21

(8) 自店の強み

【Q8】

貴店の持っている“強み”をお聞かせください。

【結果】

- ・“自店の強み”が何であるかを自由回答で質問をしたところ、様々な意見が多数寄せられた。
- ・「信用」、「技術」、「味」、「鮮度」、「商品知識」、「コミュニケーション」、「老舗」といった個店や専門店ならではの可能なサービスがあげられている。また、一部の個店では「オリジナル商品」や「無料配達」などで独自性を図っている。
- ・商店会によっては意見に温度差が感じられ、前向きな意見や強みの多様さがそのまま商店街の活力の差となっているように感じ取れた。

図表 36：自店の強み（商店会別、業種・業態別）

〔駒込駅前通り商店街振興組合〕

- ・伝統に培われた安心の品質。他社よりもきめ細かい接客。一般的老舗ブランドよりも安価な価格帯。（和洋菓子）
- ・近所で同じものを売っていない。店独自のものが多い。（和洋菓子）

〔駒込銀座商店街振興組合〕

- ・徹底した接客対応で同じ物なら他店より安く無理売りをしないことと、お客様の相談相手になり修理はすべて無料。（衣料品）
- ・老舗、駅近、親切。（その他）
- ・入店しやすい。36年来の店なので信頼がある。（和洋菓子）
- ・人の温かみ。（飲食店）
- ・接客。（日用雑貨）

〔染井銀座商店街振興組合〕

- ・情報を入手し的確に伝えられる。例えば近くの地図をお渡しし、帰り道や見どころをお知らせ出来ますし、引っ越していらした方には病院や買物する店も教えて差し上げます。（飲食店）
- ・専門店であること。（惣菜）
- ・自家製造。（その他食品）
- ・手作り。世界に一つしか無い手づくりの良さ。材料お買上げのお客様には出来上る迄何回でも無料講習。（時計・メガネ・身の回り品）

〔巢鴨地藏通り商店街振興組合〕

- ・親しみ易さ。商店街店舗のため、家族向けイベントを定期的に行う。(その他サービス)
- ・昔ながらの店の味。店の信用度。(飲食店)
- ・他店にない品揃えができる。食品の安全性に特に留意し、無添加商品やアレルギー対応の商品に力を入れている。(パン)
- ・100年以上の歴史。(その他サービス)
- ・老人向けのものが多いこと。(趣味・スポーツ用品)
- ・自社での製造・販売。(和洋菓子)
- ・宝飾品の製造販売を行っており加工が出来るため、修理やリフォームが行える。(時計・メガネ・身の回り品)
- ・高品質による差別化。(衣料品)

〔庚申塚商栄会〕

- ・創業80年の歴史。(趣味・スポーツ用品)
- ・早朝より焼き上げのパンが店頭で並んでいること。(パン)
- ・顧客からの信用。(その他サービス)
- ・自家精米し販売しているところ。(米穀)
- ・リピーター率が高い。(飲食店)
- ・接客・技術の良さ。(理容店・美容院)
- ・スーパーやコンビニでは扱えない手のかかる商品を販売している。(惣菜)

〔折戸通り商栄会〕

- ・ものを作ること、オンリーワン。(その他)
- ・他の美容室と違う薬液を使用している。(理容店・美容院)

〔サンモール大塚商店街振興組合〕

- ・商品構成、インポート物の充実(イタリー、ドイツ)。ポイントカード、お買上げの5%をポイントに、10回来店でそのポイント全部のお買物ができる。(衣料品)
- ・いつでも満席になるようお客様層を広く持つようにして、入店できない時も必ずもう一度来店いただけるよう接客します。(もちろんおいしいメニュー)。(飲食店)
- ・お客様との対話を重視している。(精肉)

〔上池袋商店街〕

- ・自宅と一緒なのでいつでも無理がきくと言われます。(その他サービス)
- ・立地条件に恵まれている。人通りが多い。(米穀)
- ・お客様の話をよく聞いて、より良い品を選んで販売しています。御用聞き配達もしています。(医薬品・化粧品)

〔池袋西口駅前名店街〕

- ・場所が良い（駅前）。（飲食店）
- ・オリジナル商品を作っている。（衣料品）
- ・接客が丁寧。（時計・メガネ・身の回り品）
- ・商品、品揃えに明確な特色、独自性をもっていること。（他の店にはない）（衣料品）

〔池袋ロマンス通り商店会〕

- ・当ビル所在地の立地条件が良い。（その他）
- ・立地（ターミナルにある）。商品の選択が良い。（趣味・スポーツ用品）
- ・駅（池袋駅）からのアクセス（2～3分）。商業地域にあり、近隣ビルへの緊急対応ができる。（その他サービス）

〔立教通り商店街振興組合〕

- ・席数の多さ。近くに大学があり、サークル等で利用がある。（飲食店）
- ・技術力、撮影力、ホスピタリティ。（理容店・美容院）
- ・62年間の歴史と伝統、地域に貢献している。（その他）
- ・ベトナム料理を現地の味で（飲食店）

〔西池袋エビス通り商店会〕

- ・当ビル所在地の立地条件がよい為。（その他）
- ・固定した板前さんがいて、いつも同じ味で食べられる。（飲食店）
- ・最高級のまぐろを提供しているが（儲けはほとんどない）値段は10年以上据え置きです。（飲食店）
- ・常連のお客が多い。地域内に同じ店がない。喫煙可能である。（飲食店）

〔池袋トキワ通り商店街振興組合〕

- ・地域密着で、お客様に合わせた機種を取り揃え、再来店されるよう運営している。（趣味・スポーツ用品）
- ・低価格、高品質、また早さを打ち出しているから。（その他）
- ・安心安全であること。（無回答）

〔池袋坂下通り進商会〕

- ・個人営業なのでサービスが自由にできる。（飲食店）
- ・先代より続いていて、90年の永い歴史があり二～三代目のお客様が来てくださる。（衣料品）
- ・食べ方、調理方法等知っているものすべてを説明しています。外国産の品は売らず、すべて国内産にこだわっています。（鮮魚）

〔雑司が谷弦巻通り商友会〕

- ・モノより体験を大切にしている。(理容店・美容院)
- ・生菓子屋時代から数えて約90年に及ぶ歴史。自家製商品。(パン)

〔東目白振興会〕

- ・他店には無いスローフードの徹底と食材へのこだわり。(飲食店)
- ・どの年代にも合う味で、価格が安い。(飲食店)
- ・お客様の満足度が高い。(エステ・整体、マッサージ等)

〔鬼子母神通り商店睦会〕

- ・雑司が谷では新しい店。この街らしさを残しつつ、新しいことに挑戦していくところ。(和洋菓子)
- ・48年間と長く続けている。(精肉)
- ・商品の味、品質、サービス面での独自性。(飲食店)

〔栄通り商店街〕

- ・駅から近い。設備が良い。スタッフが良い。(理容店・美容院)
- ・自家製造販売の為。(和洋菓子)
- ・当社は工場がありますので修理、リフォームなどできる為。(時計・メガネ・身の回り品)

〔長崎十字会〕

- ・「豆腐の専門店」のイメージを強くアピールしている。市販の商品をほとんど取り扱わないようにしている。(その他食品)
- ・鶏肉中心の惣菜店として、品揃えの豊富さ。価格の安さ、当店のみのポイントカード発行等々、挨拶を基本にお客様とのコミュニケーションの実施。(惣菜)

〔えびす通り高松商店会〕

- ・昔からある信用。(精肉)
- ・自家製惣菜、自家製弁当。(その他食品)
- ・私自身が元気なので「元気」が強みです。(その他)

(9) 経営上の課題

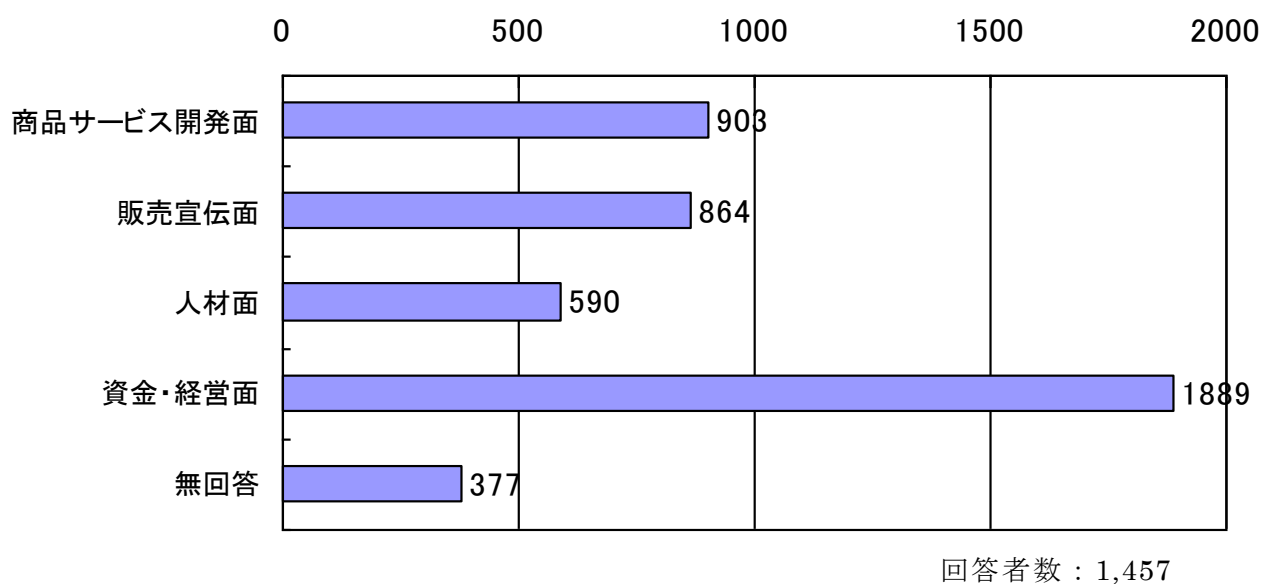
【Q9】

現在、貴店が直面している経営上の課題についてお答えください。

【結果9-1】(分野別の経営課題)

- ・現在、個店が直面している経営上の課題を「商品・サービス開発面」、「販売・宣伝面」、「人材面」、「資金・経営面」の4分野に分けて複数回答で質問を行ったところ、「資金・経営面」(1,889件、40.9%)での回答が最も多く、他の分野の倍以上の件数となっている。

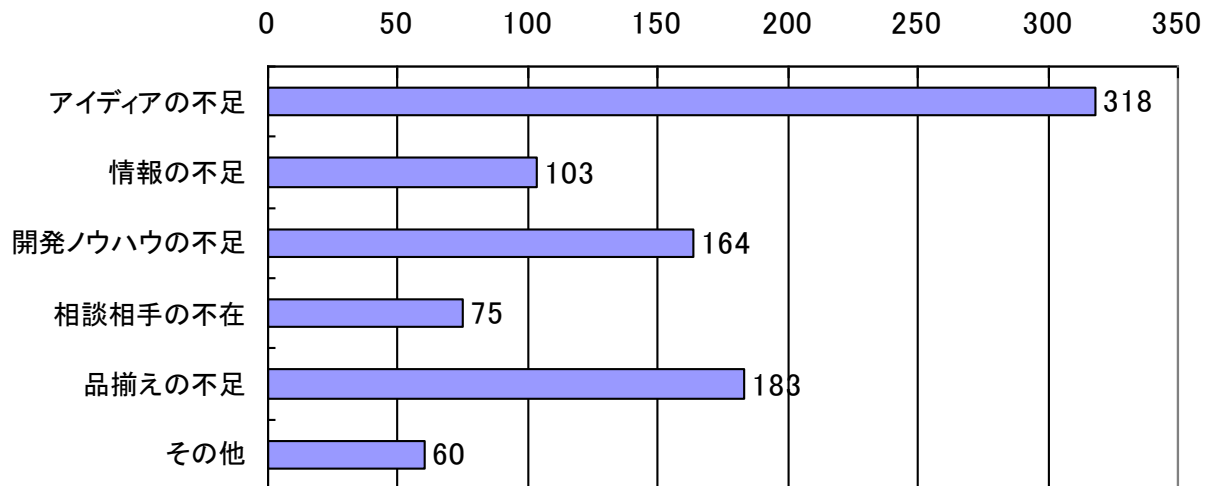
図表 37 : 直面する経営上の課題 (分野別) (複数回答)



【結果 9 - 2】（商品サービス面の課題）

・各分野別の「商品・サービス開発面」では、「アイデアの不足」（318件、35.2%）が最も多く、次いで「品揃えの不足」（183件、20.3%）となっている。

図表 38：直面する経営上の課題（商品・サービス開発面の課題）（複数回答）

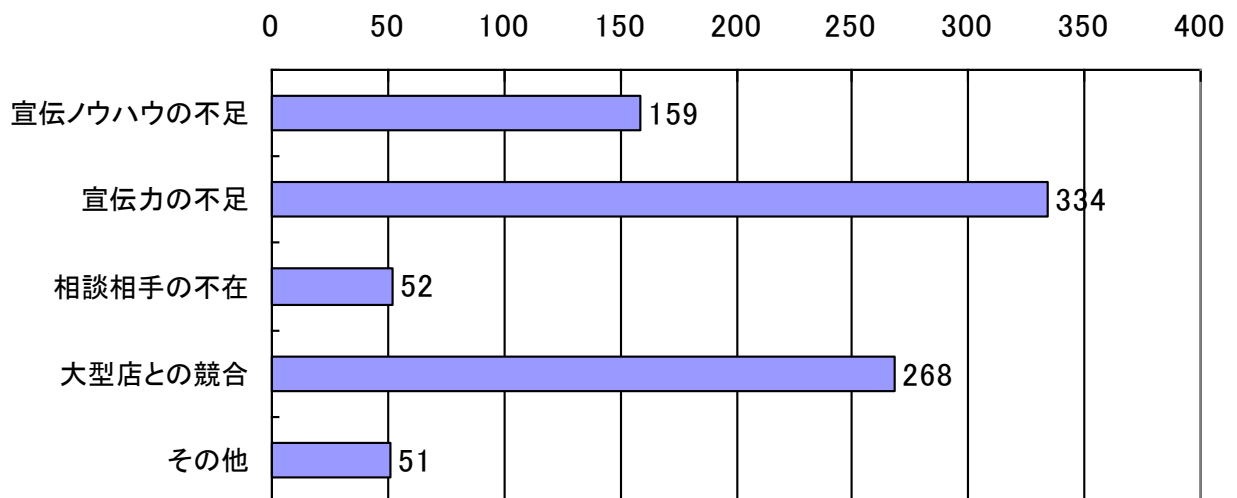


回答者数：1,457

【結果 9 - 3】（販売・宣伝面の課題）

・各分野別の「販売・宣伝面」では、「宣伝力の不足」（334件、38.7%）が最も多く、次いで『大型店との競合』（268件、31.0%）となっている。

図表 39：直面する経営上の課題（販売・宣伝面の課題）（複数回答）

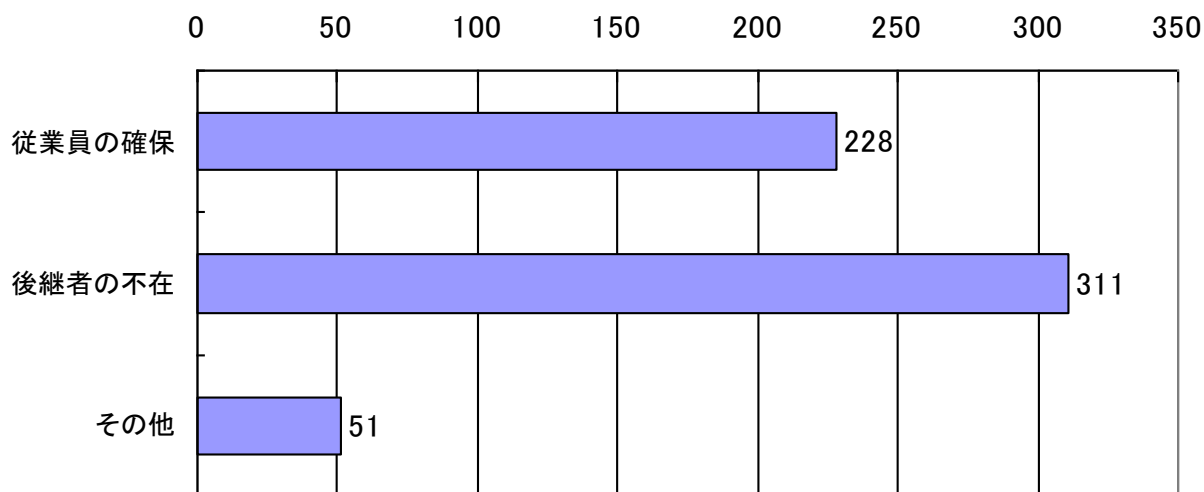


回答者数：1,457

【結果 9 - 4】（人材面の課題）

・各分野別の〔人材面〕では、「後継者の不在」（311件、52.7%）が最も多く、次いで「従業員の確保」（228件、38.6%）となっている。

図表 40：直面する経営上の課題（人材面の課題）（複数回答）

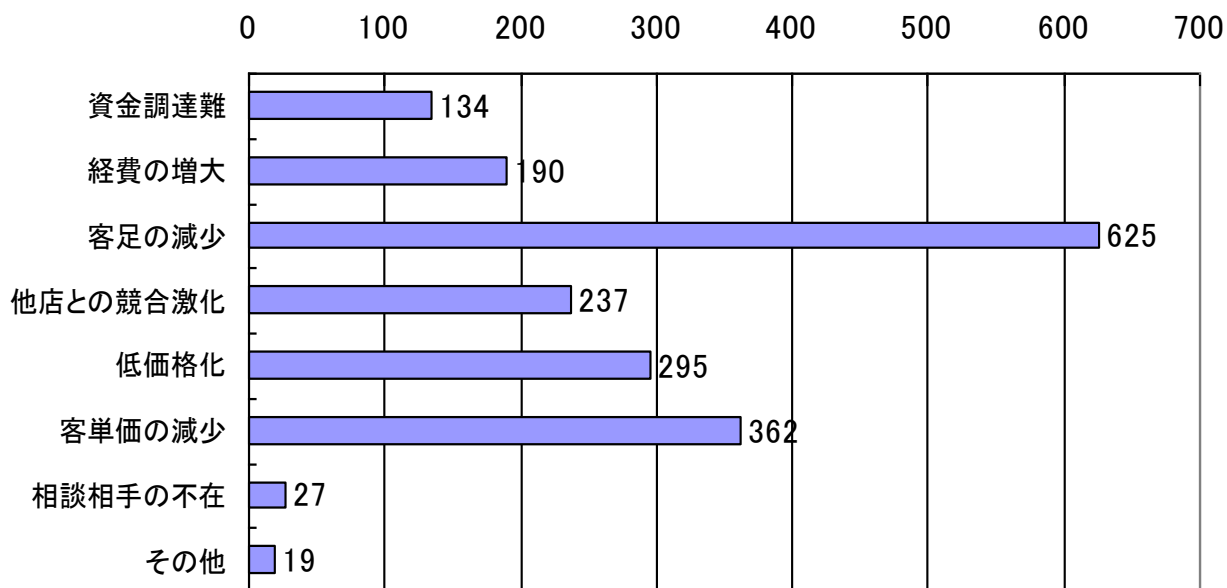


回答者数：1,457

【結果 9 - 5】（資金・経営面の課題）（複数回答）

・分野別の〔資金・経営面〕では、「客足の減少」（625件、33.1%）が最も多く、次いで「客単価の減少」（362件、19.2%）となっている。

図表 41：直面する経営上の課題（資金・経営面の課題）（複数回答）



回答者数：1,457

【結果 9 - 6】（直面する経営上の課題：自由回答）

- ・個店が直面している経営課題について、自由回答で質問したところ、「すでに廃業を決めた」、「手の打ちようがなく諦めている」など、個店のおかれている厳しい現状が直接伝わってくる内容となっている。

図表 42：直面する経営上の課題（自由回答）

商店会名	業種・業態	直面する経営上の課題
駒込駅前通り商店街振興組合	和洋菓子	主力商品と呼ばれる商品が存在しない。主要顧客層に対する働きかけの弱さ。
	衣料品	売上げの減少。
	趣味・スポーツ用品	店を辞めると、ただの失業者になってしまうので、やっているが赤字の拡大を止めようがない。
染井銀座商店街振興組合	惣菜	当方も高齢化により身体の無理がきかない。
	飲食店	メニューのマンネリ化。
	その他	売上が落ち、資金調達が難しい。
	家電製品	地デジが終わり、次に何を柱に売上げていくか。またお客が歳を取り、子供達は量販店あるいはインターネットで買う。
	時計・メガネ・身の回り品	全体では悪い時期ですが、おしゃれ品は食品より低めです。この不況の時、長引けば後継者がいても継いで行けるか心配。
	理容店・美容院	後継者がいない。
	日用雑貨	廃業の方向で進んでいる（職人が高齢のため）。職人が仕事を続けられる限り営業したい。新しい方向性が出ればと思う。
	スーパー・総合小売	客数の減少。年々減少傾向している点。
	青果	スーパーの低価格化には本当についていけない。問屋より安い。お客には良い品はやはり高いということが分かってもらえない。生活が出来なくなり辞めてしまう八百屋も増えている。生活難民などと言われているが、住民が買いに行かないから店がなくなってしまうのではないだろうか。
巢鴨地蔵通り商店街振興組合	その他食品	観光地立地で低迷、独自の需要創出。（寺町により参拝者減）
	衣料品	客層が変わってきた時に、店が上手く対応できるかが、心配です。

商店会名	業種・業態	直面する経営上の課題
巣鴨地蔵通り商店街振興組合	その他サービス	宣伝力不足。
	理容店・美容院	低価格の店が多くなったこと。
	無回答	ドラッグストアが多すぎ。
	時計・メガネ・身の回り品	一人で経営しているため仕入れから製作、お客様とのデザインの打ち合わせなど、全て一人なので大変。従業員を雇う余裕もない。個人経営なので資金の借り入れにも限度がある。
	和洋菓子	景気が悪い上に交際費が減り、接待客が少ない。
	その他食品	仕入れ販売だけでなく商品の開発も手がけたい。
庚申塚商栄会	パン	夜中より起きて仕事をしている割に、お客様の減少によるやる気の減少。
	鮮魚	魚を焼いて売りたいが、借り店舗のためできない。
大塚北口商栄会	理容店・美容院	競合店が多く、若い方の御来店がなく高齢者の方は、おしゃれがめんどうになり回数が(御来店)少なくなった。
	衣料品	不況による価格破壊と需給ギャップ。
サンモール大塚商店街振興組合	飲食店	外国人の進出が多い。外国人のマナーが悪い。
	衣料品	年々低価格化が進んでいるので客数が増加しないと利益増とならず、今後経営が難しくなると思われる。また、大塚駅前に駅ビルが工事中、来年完成後、客の動線がどの様になるか不安である。
	飲食店	板前は若いと仕事が出来ない(鮮魚の知識が乏しく)。いっぽう年配者は高給取りの時代が忘れられない。この辺のギャップに苦労します。
上池袋商店街	コンビニ	大型スーパーには品揃え、価格で勝てない。特に個人店は経営が苦しく閉店せざるを得ない。
	書籍・文具	書籍業界が低迷 消費税が上がれば営業困難。
池袋東口美観商店会	飲食店	戦力になる人材の確保が困難。
	その他	行政の地域間競争(対渋谷、新宿etc)に対する大きな視点が欠けているように感じられる。
	飲食店	地階にある店なので、路面に対して何か宣伝したいが、看板など大きなものが置けないので困っている。
	その他サービス	オープン 35 周年を迎え、押上など新規施設が相継ぎ、競合施設との競争の激化。

商店会名	業種・業態	直面する経営上の課題
東池袋ウイロード商店会	趣味・スポーツ用品	インターネット販売も行っているが、競争が激しく値下げ圧力は強い。また、ネット会社等へ支払う手数料他も多い。
	飲食店	経営者共に顧客の年齢も上がり、来店数が減った。若者へのアピールが不足。後継者はいるがバトンタッチがうまく出来ない。
日出優良商店会	その他食品	商店会にまとまりが無い。
	青果	商店会への期待はゼロです。たまに行うイベントも客足減少のため空しく感じる。開発は何のためか？誰のためか？開発により失敗した街ではないかと思う。
池袋西口駅前名店街	その他サービス	紹介営業、リピーターが多いのは、強みになるも、新規顧客を増やしたい所。年々、業界全体で、集客(来客数)は減少しているように感じる。
	飲食店	売り上げ増進に付いてのアイデア不足。
	衣料品	客数の減少。地下街が出来て地上を歩く人が減った。
	和洋菓子	後継者はいるが、街全体の低迷、悪質な客引き、街の風紀の乱れ、来街者の変化などで、継がせるのがかわいそう。
	青果	社員の高齢化。
池袋北口駅前商店街	飲食店	従業員確保。募集をしても人が来ない。
	医薬品・化粧品	大店法緩和で、資金力のある大手が出店してきて、中小の店の売り上げを根こそぎ持っていく状況で、大手や24時間営業している店舗を規制しない限り中小の店は営業出来なくなります。電気も使用税を導入すべきです。(節電してない大手に)
富士見商店会	その他	体力。
	その他	JT商品の返品が不可能になった為、確実なお客様以外の商品を取り扱えない。固定客以外は対応できないということは、通りがかりに買ってもらうのは無理で、すべてコンビニに足を向かわせている。
	無回答	チェーン店が多い。
立教通り商店街振興組合	理容店・美容院	立教生のお客様がもう少し入ってくると嬉しい。
	その他	結婚式と一般宴会、レストランの経営で各種会合の減少と利用の高齢化による利用減少。
	その他サービス	特殊な業界の為人材確保(専門性)が課題です。

商店会名	業種・業態	直面する経営上の課題
池三商店街	鮮魚	商店街の衰退。
	スーパー・総合小売	20年前から借入金の返済。当店は長年に渡り、市場、問屋からの現金仕入れを行い営業をしてきた。今、生産者は大型店に向き、小さい店は良い品、安い品、喜んでもらえる品を販売力に合わせて仕入れすることができない。市場問屋の廃業、融資は受けても、成長の見通しが見つからない。食料品小売販売中心の業種は時代遅れの感があり、手遅れの感がある。 杖を突き、赤ちゃんを連れてくるお客様を見る時、大型店の広い売り場、レジの混雑、商品の多さ、いらぬ品をいつのまにか買わされる等、大型店のやり方を見るにつけ、我が店として闘志が沸き、頑張らなければいけないと思う。
	その他	ガス代(燃料代)の値上げ。
	その他	集客が難しい。近所の人に来て欲しいが、友人関係者の集まり場になっているのが現状。
池袋乱歩通り商店街振興組合	学習塾・各種教室	宣伝費の不足。商品開発力の不足。(人材の不足)
	和洋菓子	年をとってきたので、体力がなくなって作れる量が少なくなったこと。
池袋平和通り商店街振興組合	その他	先行き不透明(真っ暗に近い)、建物のローン(借金)の支払い。
	その他サービス	建具は大手が行い、一般の小さなところには声が掛からない。
	コンビニ	アルバイト料の高騰。
	その他	当店のお得意様の多くは、中小事業所で全体に不景気感があり、印刷コストをぎりぎり押えている現状である。景気に上向き感が出てきて当店への注文も上がってくると思う。今の業態のままだと待ちの姿勢しか方法がない。
トキワ銀座商店会	その他食品	一般的な生活スタイルの流行にうまく乗れていない。昔からの商品なので無くなることはないとは思いつつ やはり利用者(客足)が遠のいているのは否めない。
池袋坂下通り進商会	その他食品	消費者の要望が捉えにくい。低価格商品との競合。
池袋本町中央通り商店会	書籍・文具	大型店や100円ショップに客を取られている。車の交通が多くて人が昔みたいに通らない。商店街の店が減っているのだから人が他の地へ流れていってしまう。

商店会名	業種・業態	直面する経営上の課題
ふれあいロード北池	医薬品・化粧品	現在、商店街の形態をなしていないので、昨年の震災以後、夜の客足が無くなりました。相談客の客単価が高かったため、売上と利益率が下がりました。
雑司が谷弦巻通り商友会	その他食品	原材料の価格高騰でも商品の価格を上げることが出来ない。包材のロッドが以前の4倍からしか発注が出来ず、倉庫不足。
	精肉	51年前は60軒強の店がありましたが現在食品小売店は7～8軒です。魚屋さんがいないのは一番のダメージです。大手配達業者が目につきます。
	その他食品	客の希望に答えて品数を増やすと、期限切れで品物が増えて困る。練製品、レトルト品、ビン詰品。
東目白振興会	無回答	とにかく、売上(利益)が少ないので、資金に余裕が無い。いろいろとチャレンジしたいが(ネット販売等)出来ない。
	日用雑貨	デフレ下、大型店も小型化して都心部にも入り込んできており、商圈もどんどん狭くなってきている。小売店も情報収集・アイデア提起などをして対抗すべきであり、専門家によるアドバイスも受けた方が良いと思うが(出来れば個別に)資金的にも厳しい。
	飲食店	デフレ進行による大規模店の経営戦略が個人小規模店を圧迫する。デフレ進行の歯止めがきかない。
	エステ・整体、マッサージ等	多店舗展開するためのスタッフ教育システム。
	その他食品	ペットボトルの進出で茶が売れなくなった。
鬼子母神通り商店睦会	和洋菓子	もっとこの街を活性化して欲しい。
	飲食店	新しい情報、流行、技術、他人に相談が可能なレベルの問題がひとつもない。自己解決するしかないこと。
鬼子母神西参道商店街	その他食品	売上が少ないので収入も少なく、そのうえ主人は病人であること。
	その他サービス	仲介料の減少は基から崩れる。手数料半額から関西ではタダという店も。会社を保つ為、関連業者からバックマージンで成り立たせているが、めぐって消費者は得たようでも損(無駄な支払い)をしている。
目白商業協同組合	その他	現在の業態が今日のニーズに合っていない。他の業態に変更が必要だが、どのようにしたらいいのか良く分からない。

商店会名	業種・業態	直面する経営上の課題
目白通り二又商店会	飲食店	私自身高齢者、お客様も高齢者が多いので、いつまで営業出来るか。
	衣料品	大型店の出店。
南長崎ニコニコ商店街	飲食店	八百屋・魚屋・肉屋の無い街、商店街はだめです。
	その他食品	チェーン店の為、商品についての情報、開発 etc の問題点はあまり感じられないが、大型店が小売業を圧迫して、町が活性化しないのは都内もその例にもれず。従って商店街も錆びれる一方で、どの店でも後継者は高齢化している。
	時計・メガネ・身の回り品	当店というより、当商店街として「トキワ荘」の漫画文化を活用した街づくりをしているが、まだまだ途上段階。偉大な文化なので、今以上に行政と一体となって進めていかなくてはならない。
	その他	問屋からの仕入れり値段より、スーパーの特売の方が安く、値段で太刀打ちできない。商店街といっても、魚屋、青果店もなく、お客さんが来なくなっている。缶ビールにまで製造年月日があり、売れ残りを心配して多くの種類を置けない。
栄通り商店街	無回答	お客様が高齢化し、デイサービスを受けるようになり、来店回数が減少。中年層の獲得の対策。
仲通り商店会	飲食店	商店会は小グループごとに分かれていて、我々のグループはおとなしい。活発にするには自分が積極的にならないといけないが毎日の仕事をこれ以上増やせない。
椎名町本通り商店会	その他食品	築年数が50年を超えて地震や火災などが不安。建てかえたいのですが長屋形式の真中に位置してます。両隣が一緒に解体できればベストなのですが。
要町銀座商店会	その他食品	年齢と今後の営業に希望が持てない現在子供に託すことも出来ず、いつ閉店するかを考えると寂しくなります。
千川駅前商店会	衣料品	家族従業員のみで営業していて限界を感じるが、他人を入れたところで売上げが伸びる業種ではないのでそこがジレンマです。
	医薬品・化粧品	離職率が常に高いため、人員の異動が激しい。
	その他	生体(犬猫)の販売について、売り時を逸した際、もしくは逸する前の処分方法が検討課題。将来的には独自で繁殖場を設置することを検討。
	衣料品	注文洋服はお客様と長い付き合いからお得意様になり手造りの良さを分かってもらえる商品です。今のIT時代に合っているのか、時代に逆らう職業なのか。
	医薬品・化粧品	自分の方から積極的に出なければならぬのだが、待ちの姿勢で、また人と人との繋がりの大切にする仕方が解らない。メール、コンピューターに頼りすぎ。

(10) 今後の経営方針

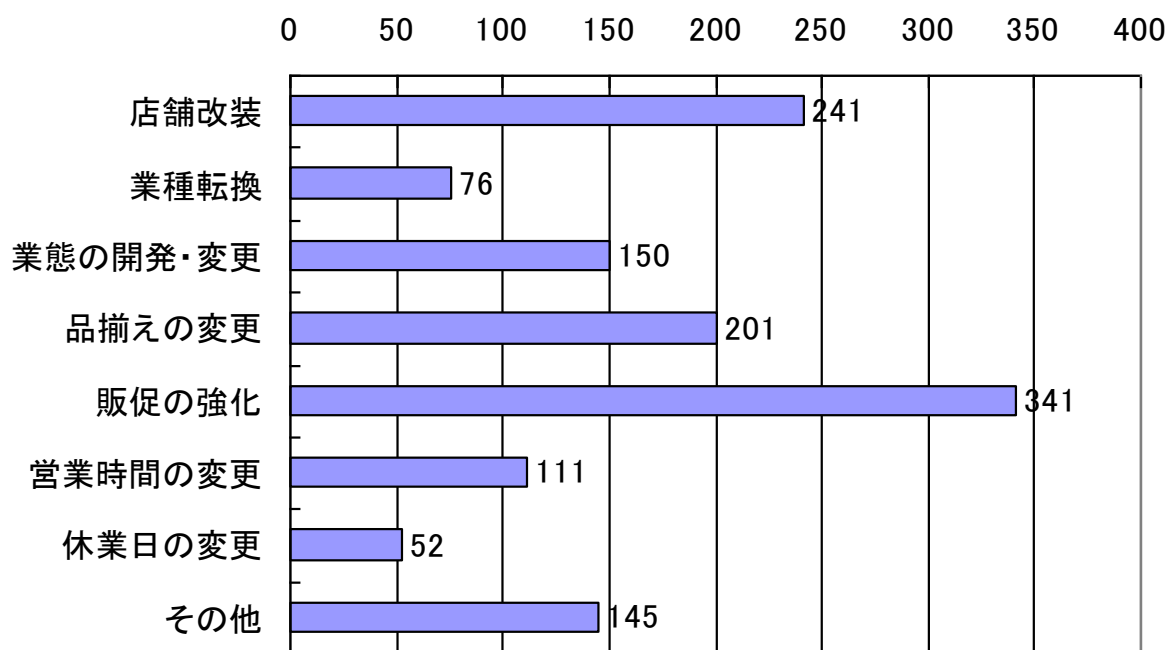
【Q10】

今後の経営方針についてお答えください。

【結果10-1】(今後の経営方針)

・個店の今後の経営方針について複数回答で質問をしたところ、最も多かったのは「販売促進の強化」(341件、25.9%)、次いで「店舗改装」(241件、18.3%)、「品揃えの変更」(201件、15.3%)となっている。

図表 43：今後の経営方針（複数回答）



回答者数：1,457

【結果10-2】(今後の経営方針：その他)

- ・今後の経営方針に関する「その他」でも廃業や後継者などの問題が取り上げられており、個店では後継者問題が深刻さを増している。

図表 44：今後の経営方針（商店会、別業種・業態別）

商店会名	業種・業態	今後の経営方針「その他」
駒込駅前通り商店街振興組合	飲食店	現状維持、人件費削減。
染井銀座商店街振興組合	その他	営業強化。
巢一商店会	その他サービス	店舗出店。
	飲食店	休業。
	書籍・文具	廃業。
巢鴨地藏通り商店街振興組合	その他サービス	店舗統合。
	衣料品	より良い商品をリーズナブルな価格で提供する。
	飲食店	全体的な実力の底上げ。
庚申塚商栄会	その他サービス	後継者。
大塚北口商栄会	理容店・美容院	店舗移転。
サンモール大塚商店街振興組合	飲食店	移転も考えています。家賃が高すぎる。
	精肉	現状維持。
南大塚商店街振興組合	その他サービス	大規模修繕。
上池袋商店街	コンビニ	特売日の数を多くしたい。
池袋東口美観商店会	その他	事業の拡大。
	その他	ビルの美観維持、環境整備。
	その他サービス	街の更なる発展。
南池袋東通り商店会	その他	他業種への売り込み。

商店会名	業種・業態	今後の経営方針「その他」
池袋ロマンス通り商店会	飲食店	新規出店。
	その他サービス	新規客の発掘。
池袋北口駅前商店街	その他	ビル設備の更新。
	無回答	人材育成。
立教通り商店街振興組合	理容店・美容院	宣伝方法の変更。
	その他サービス	若手の人材を確保する。
西池袋エビス通り商店会	その他	建物等のメンテナンス。
池袋平和通り商店街振興組合	学習塾・各種教室	受講者の要望に合った計画作り。
池袋トキワ通り商店街振興組合	趣味・スポーツ用品	設備の改装。
	その他	ネットに力を入れたい。
	無回答	人材育成。
池袋西口ウイングタウン商店街	その他	新規の乗馬部門の充実。
	精肉	店舗補修。
池袋坂下通り進商会	飲食店	新メニューの研究。
池袋本町中央通り商店会	その他サービス	宣伝強化。
	コンビニ	複数店化または多角化。
池袋協和会	理容店・美容院	接客、技術の向上。
鬼子母神通り商店睦会	飲食店	設備投資。
東長崎南口商店会	その他食品	来店頻度の向上。
長崎銀座商店会	無回答	事業継承。
地藏堂商興会	その他	アパートの改装。

(11) 後継者の有無

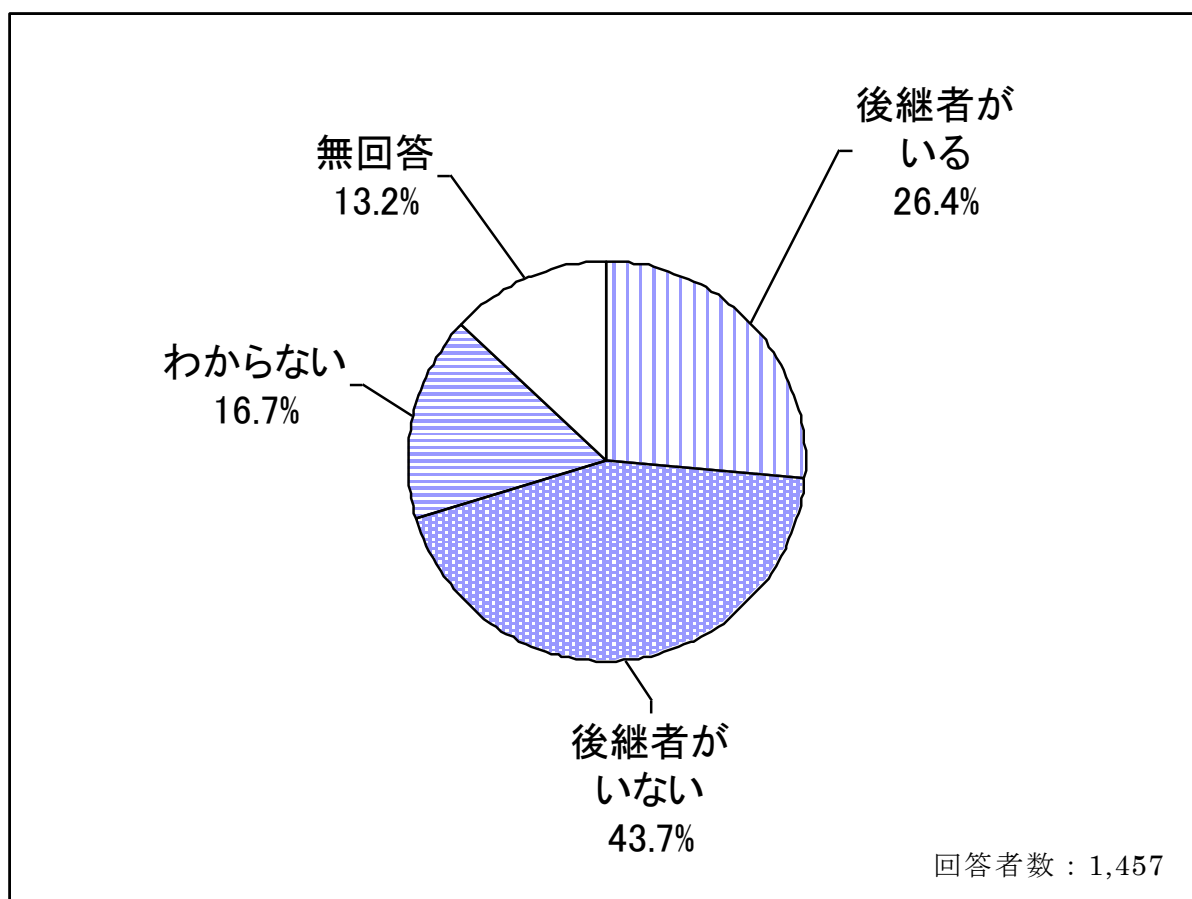
【Q 1 1】

貴店の後継者の有無についてお答えください。

【結果】

- ・「後継者がいない」(637件、43.7%)が「後継者がいる」(385件、26.4%)を上回っており、「わからない」(243件、16.7%)と合わせると全体の6割が後継者がいない、または決まっていない状態にある。

図表 45 : 後継者の有無



(12) 後継者の分類

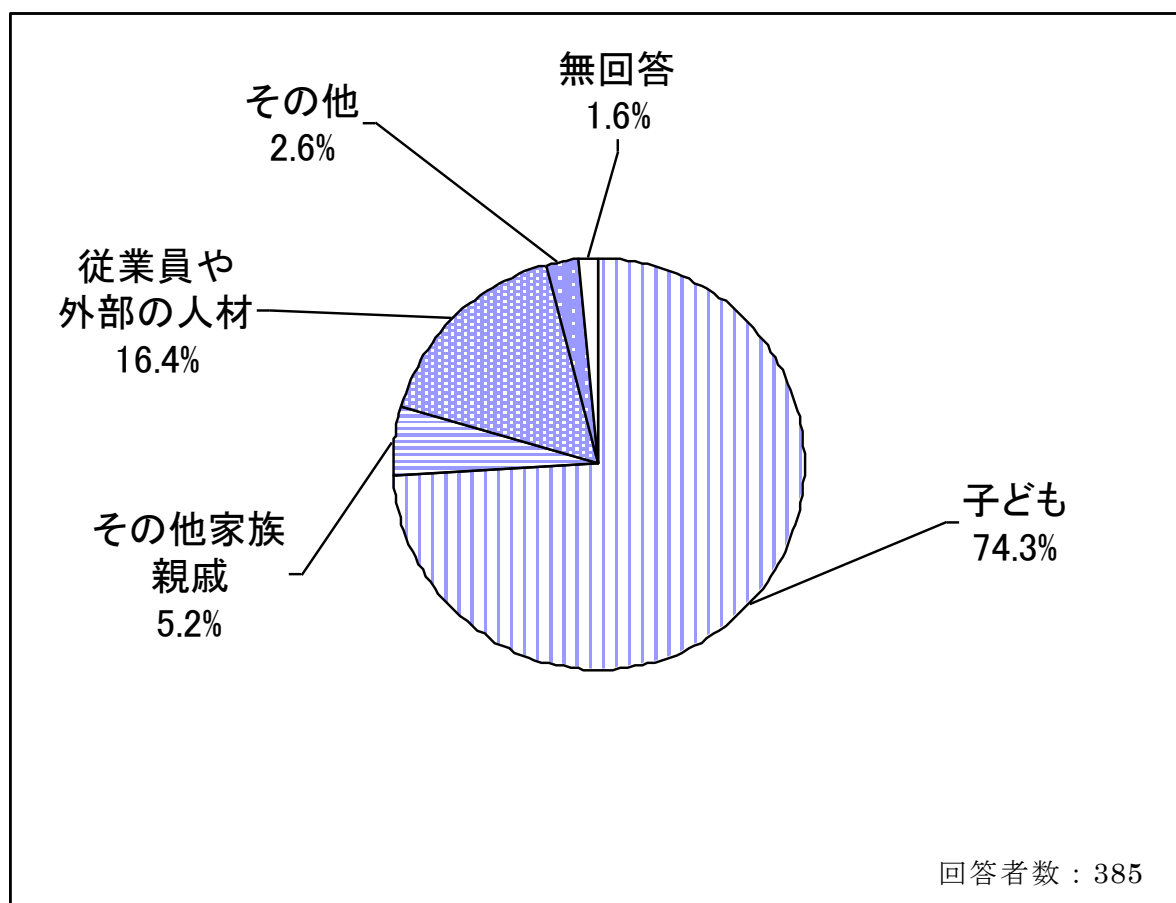
【Q12】

Q11で「後継者がいる」とお答えになった方にお尋ねします。貴店での後継者はどのような方でしょうか。

【結果】

- ・「子ども」(286件、74.3%)が7割を超える一方で、「従業員や外部の人材」(63件、16.4%)は低い割合となっており、個店では家族による事業継承が非常に高くなっている。

図表 46：後継者の分類



(13) 後継者不在の理由と今後

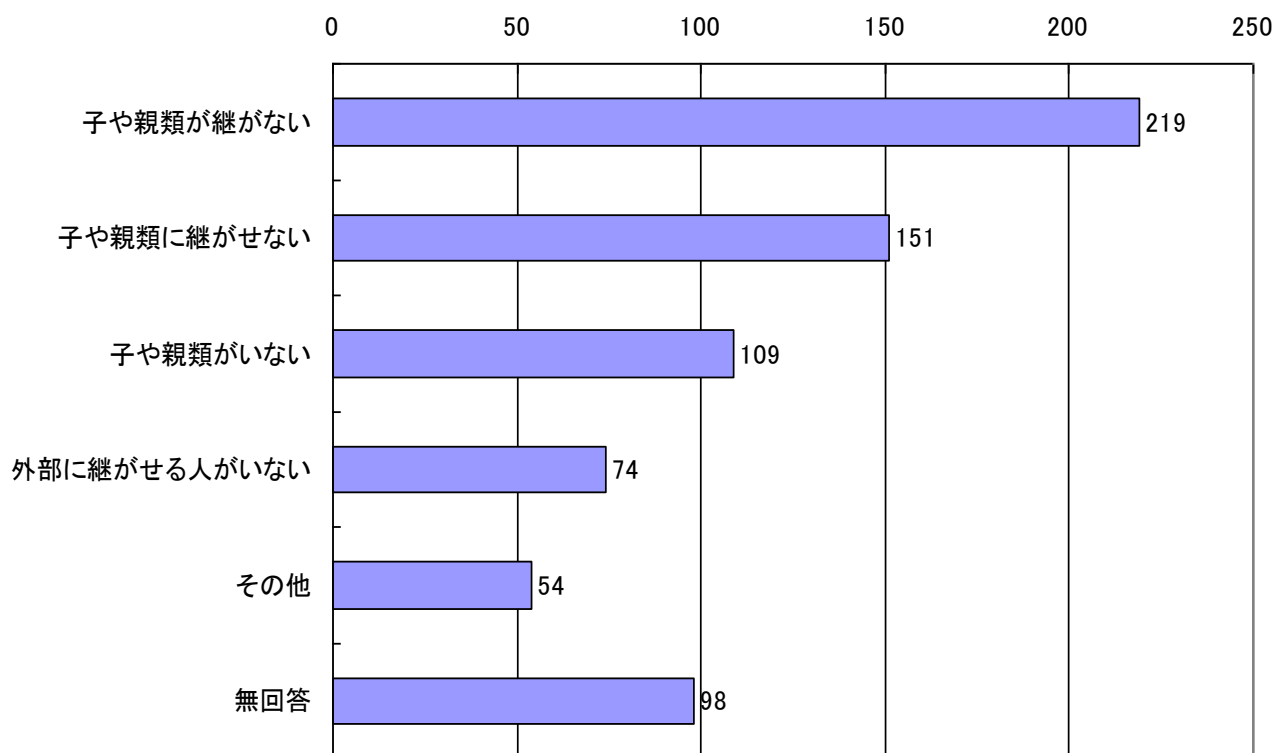
【Q13】

Q11で「後継者がいない」とお答えになった方に、後継者がいない理由と貴店の今後のお考えについてお答えください。

【結果13-1】（後継者不在の理由）

・「子や親類が継がない」（219件、31.1%）が最も多く、次いで「子や親類に継がせない」（151件、21.4%）、「子や親類がいない」（109件、15.5%）となっている。

図表 47：後継者不在理由（複数回答）

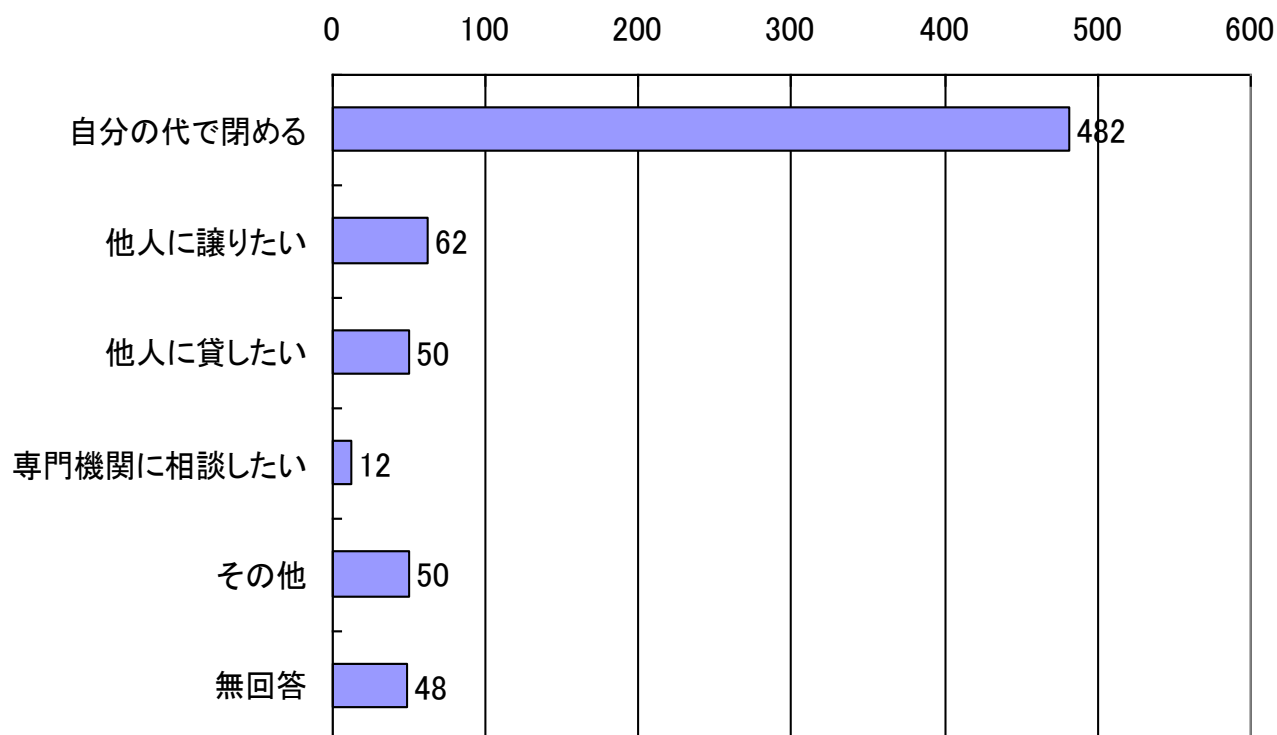


回答者数：637

【結果 1 3 - 2】（後継者不在の今後について）

- ・「自分の代で閉める予定」（482 件、68.5%）との回答が他に比べて圧倒的に多くなっている。

図表 48：後継者不在の今後について（複数回答）



回答者数：637

(14) 商店会のイベント等の活動

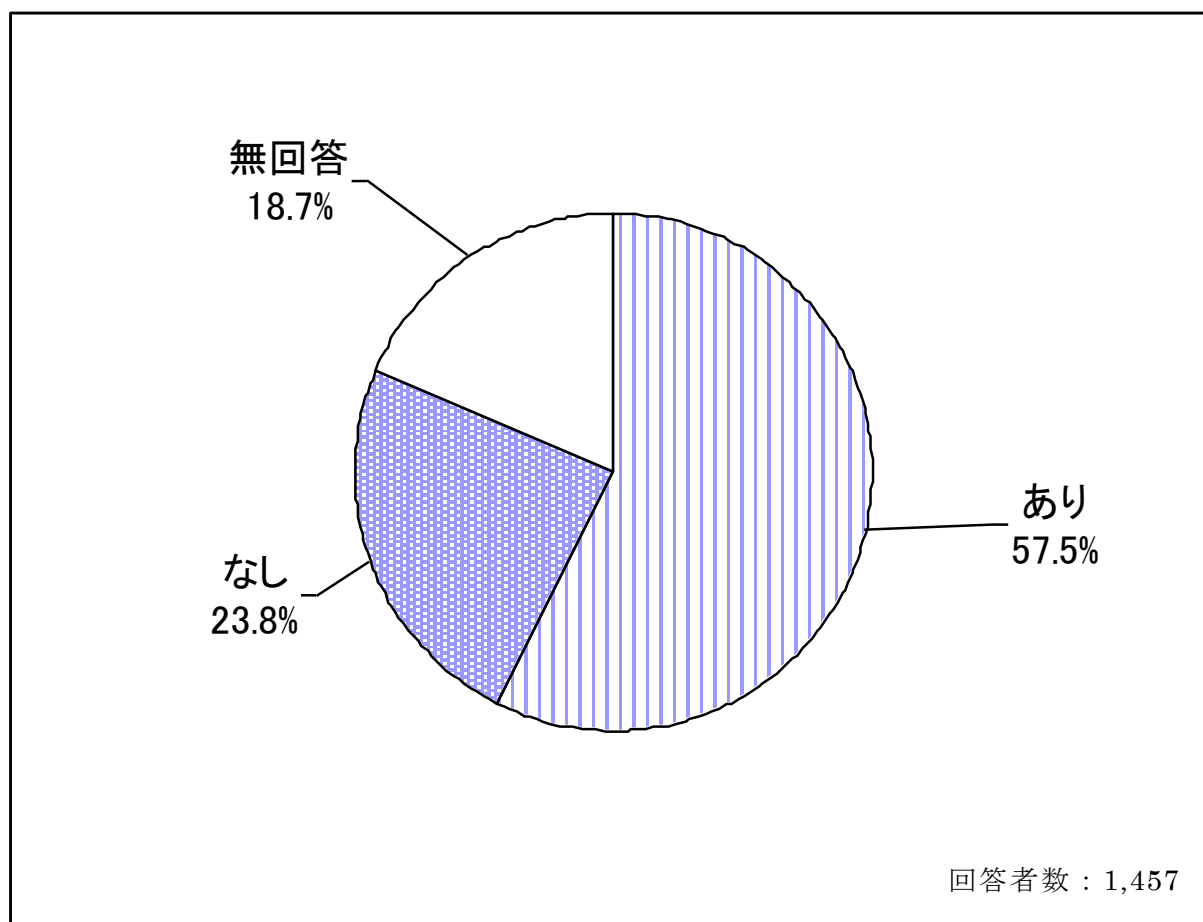
【Q14-1】

貴店が加入している商店会の活動について、直近5年間のイベント実施の有無についてお答えください。

【結果】

・イベント実施「あり」(838件、57.5%)が「なし」(347件、23.8%)を倍近く上回る結果となった。

図表 49：商店街イベント実施の有無



図表 50：各商店会での実施イベント

(注) 商店会以外が主催するイベントが含まれている場合がある

商店会名	実施イベント
駒込駅前通り商店街振興組合	さつき祭。中元、歳末福引。地域町会商店会の合同催事への協力。地元町会催事。
染井銀座商店街振興組合	縁日大会、タイムセール(毎週第2土曜日)、福引、さくら祭り、ポイント交換会、あさがお市、中元・歳末売り出し。
巢一商店会	中元・歳末の売り出し、商人まつり、盆踊り、スタンプラリー、謝恩セール。
巢鴨駅前商店街振興組合	共同大売出し、桜まつり、夏・冬の感謝祭、交通安全パレード、商人まつり、福引き、七夕。
巢鴨地蔵通り商店街振興組合	納涼盆踊り、ザDONがら(旧どんがら市、春・秋)、大正100年を巢鴨であそぶ(にぎわいイベント事業)、春秋の売り出し、縁日、物産展、朝顔まつり、菊まつり、中元、歳末売出し、すがものキャラクターイベント、中間特別市、あきんど祭り(ウォークラリー)スタンプラリーなど。毎年30~40回のイベントあり。販売促進、広告宣伝、地域の歴史や文化が主流。
庚申塚商栄会	中元、夏・冬の中元・歳末売出し、秋のダーツ大会、歳末三角くじ、神輿、ワイワイ市...他。
折戸通り商栄会	金魚すくいまつり会、すがも商人まつりスタンプラリー。
大塚北口商栄会	大塚よさこい祭、商人まつり、七夕セール、中元歳末セール、音楽祭。
サンモール大塚商店街振興組合	東京大塚阿波おどり、阿波踊り、中元・歳末売出し、大塚音楽祭、大塚商人祭り、大塚いちよう祭り、桜まつり、青葉祭り、アサガオ市、梅祭り、バラ祭り、サマーセール、福引、花見会。
南大塚商店街振興組合	桜祭り、中元大感謝祭(ラッキー富くじ)、こども縁日、もちつき、年末大感謝祭。
大塚商興会	福引き、大塚阿波踊り、商人祭り、サマーセール、歳末セール、抽選会、スタンプラリー。
大塚駅南口盛和会	さくら祭り、阿波踊り、音楽祭、盆、暮れの共同売り出し、福引。
上池袋商店街	毎週土曜日シール、中元・歳末のくじ引き。
池袋東口美観商店会	クリスマスイルミネーション、フラワーフェスティバル。
南池袋東通り商店会	野菜朝市、もちつき、年1回11月中旬に行う青空市、スタンプラリー、中元・歳末・新春売出し。
池袋西口駅前名店街	ふくろ祭り、ジャズフェス、フラフェスタ、回遊美術館、商人祭り。
立教通り商店街振興組合	もちつき、祭礼、富士見っ子まつり、もちつき大会、モンパルナス街角美術、花見、フラフェスタ、ジャズフェスティバル。
池三商店街	もちつき大会、すいか割り大会、ふるさと祭り、中元・歳暮売出し、福引、池袋モンパルナス回遊画廊協賛など。
西池袋四丁目商店会	花火大会、相撲、お祭り、盆踊りカラオケ大会、商人(あきんど)祭り。
池袋乱歩通り商店街振興組合	スタンプラリー、街かど回遊美術館、こども縁日(もちつき等)、ジャズフェスティバル等。
池袋平和通り商店街振興組合	毎年秋(10月最後の日曜日)に種々のイベント、青空市、ゲーム模擬店、福引、安売りを行っている。

商店会名	実施イベント
池袋坂下通り進商会	坂下パラダイス、エコーミール交換会、年末福引大売出し。
池袋本町中央通り商店会	ポイントカード、商人祭り、地元の生産者の交流、スタンプラリー、中元福引き、七夕縁日、ふれあいまつり、歳末福引。
ふれあいロード北池	商店会祭り、福引、商人祭り、ふれあい祭り、年末の売出し抽選会。
池袋協和会	もちつき大会、商人まつり、運動会、福引等。
鬼子母神通り商店睦会	地下鉄開通イベント、古本市、中元、歳末の売り出し(スタンプラリー)、みちくさ市(古本市、3ヶ月に1回開催)、フリーマーケット。
目白商業協同組合	目白ロードレース、氷川神社祭礼、まつりマラソン。
目白通り二又商店会	地藏まつり、トキワ荘記念碑イベント(隣のニコニコ商店街と共催)、中元売出し、歳末売出し、商人祭り、福引。
長崎銀座商店会	年2回中元・歳末福引売り出し、年2回お祭り(春・秋)、フリーマーケット、模擬店、青空市場、スタンプラリー、年4~5回のドッキリ市、バザー。
S・Kロードふれあい会	S.Kロード花ハナ祭り。(5月第2日曜日花まつりで野菜と花の木を販売)
椎名町駅前すずらん通り商店会	豆まき、クリスマスセール、商人まつり、赤門市、歳末セール、七夕セール、夏まつり、花まつり。
長崎三友会	1月金剛院豆まき、2月長三祭り、3月日帰りレクリエーション、7月子供祭り、その他盆踊り納涼夏祭り、フリーマーケット、歳末売出し、福引、もちつき、3丁目町会とも連携。
要町新栄会	夏、年末イベント、くじ引き、祭り等。
千川駅前商店会	さくら祭り、盆踊り、おばけ屋敷の企画、季節毎のお祭り等。

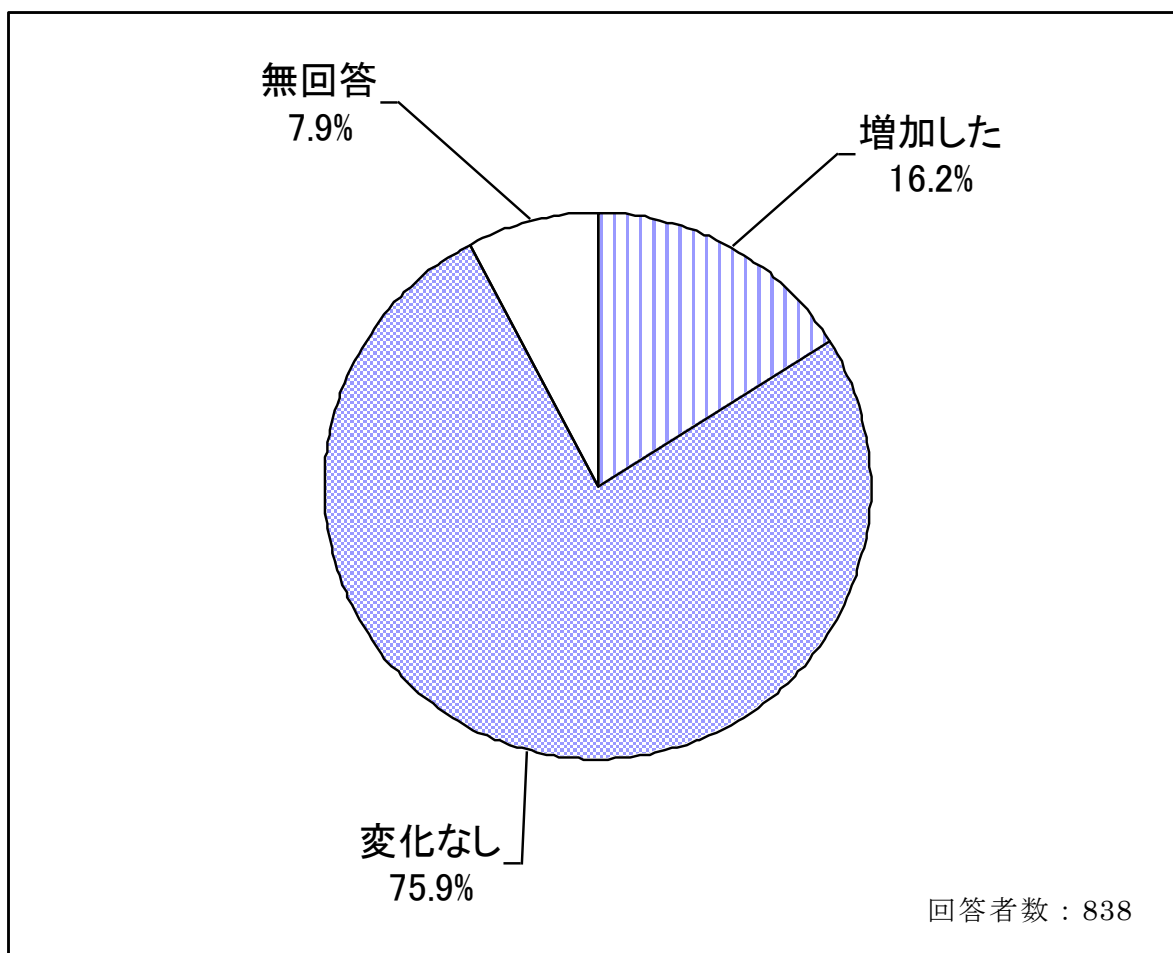
【Q14-2】

商店街イベントを実施している場合、貴店への効果についてお答えください。

【結果14-2-1】（客数）

- ・客数については、「変化なし」（636件、75.9%）が7割を超える一方で、「増加した」（136件、16.2%）は低い割合となっており、イベント実施が個店の来客数の減少の歯止めにはなっているものの、即効的に来客数の増加に結びついていない結果となった。

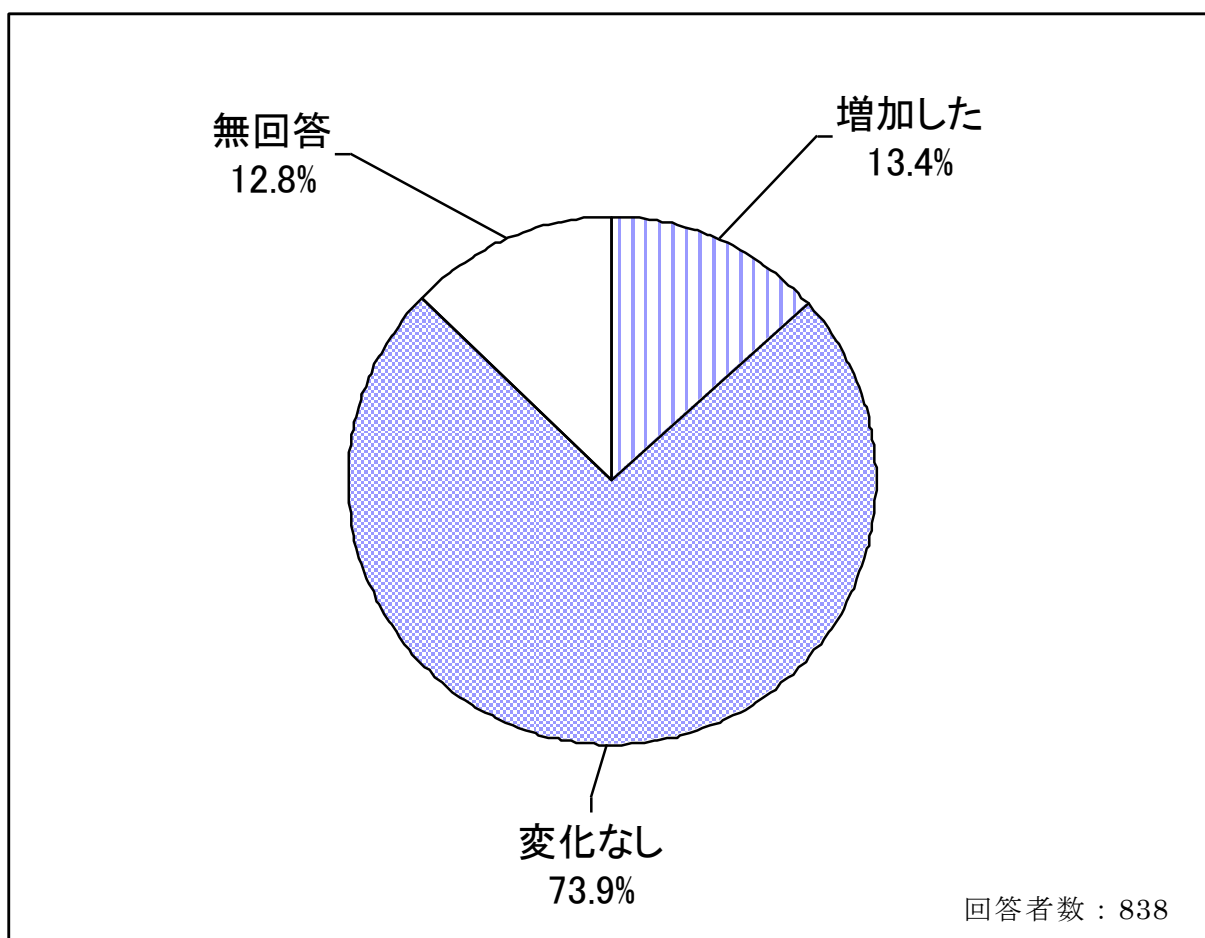
図表 51：イベントの効果（客数）



【結果 1 4 - 2 - 2】(売上)

- ・売上についても、「変化なし」(619 件、73.9%) が 7 割を超えており、イベント実施が即効的に個店の売上向上に結びついていない結果となった。
- ・一方で、地域のにぎわいの創出や地域コミュニティーの活性化といった側面での効果は期待できる。(図表 50 参照)

図表 52 : イベントの効果 (売上)



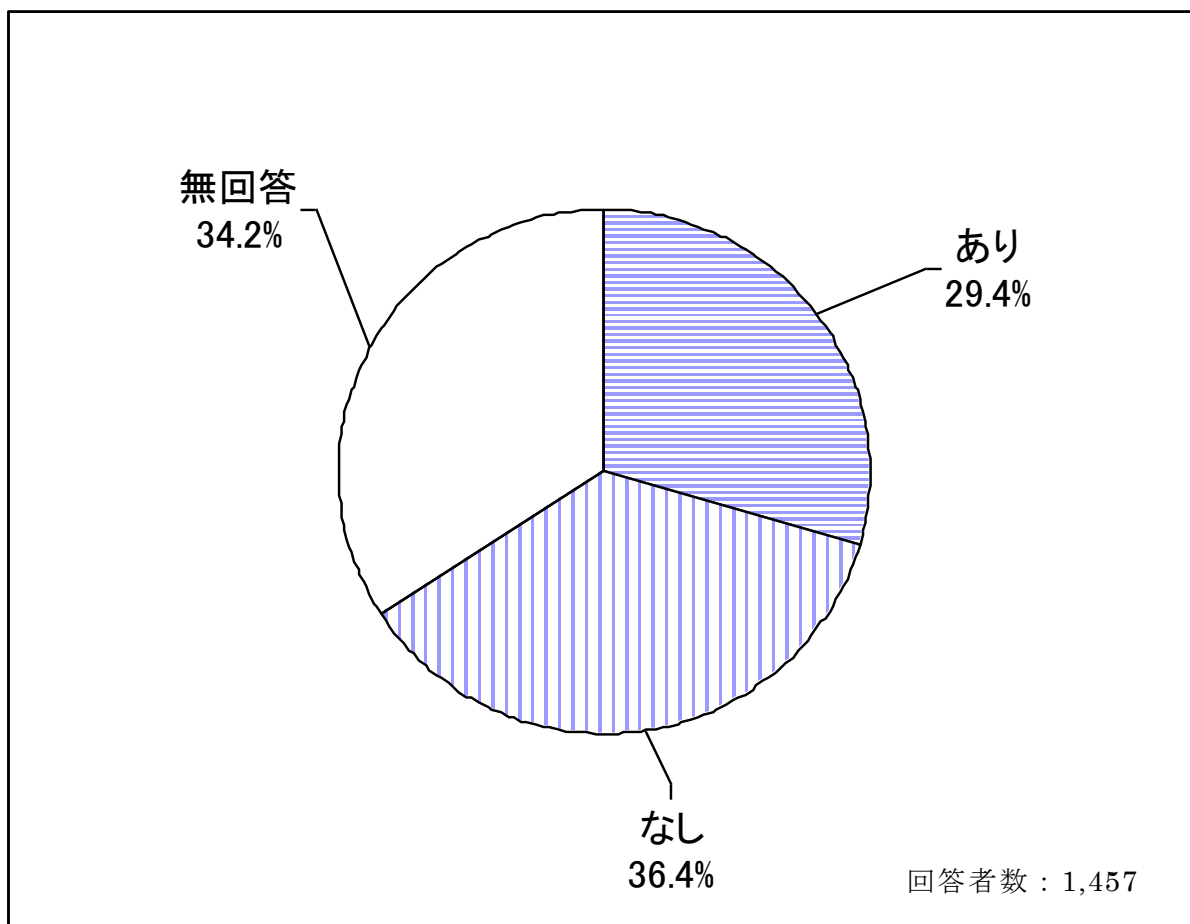
【Q14-3】

貴店が加入している商店会について、直近5年間のイベント以外の活動の有無についてお答えください。

【結果14-3】

・「活動なし」(531件、36.4%)が「活動あり」(428件、29.4%)を若干上回る結果となった。

図表 53 : イベント以外の活動の有無



図表 54：各商店会でのイベント以外の活動

(注) 商店会以外が実施する活動が含まれている場合がある

商店会名	イベント以外の活動
駒込駅前通り商店街振興組合	街路灯整備管理、街路灯旗の作成、コミュニティ広場。ポケットティッシュ作成・配布。
巢一商店会	街路整備事業、商店街HP、クリーンキャンペーン、割引セール。
巢鴨駅南口一番街	街路灯新設、ポイントカード、パンフ作成、買物チケット作成。
巢鴨駅前商店街振興組合	ソーラーパネル設置、ポイントカード事業、商店街HP作成。
巢鴨地蔵通り商店街振興組合	商店街のHP(各店で自由に編集できる)、商品券、交通安全活動、中学生実習、装飾、期間限定のスクラッチカード、商店街マップ作成、ポイントカード事業、街路灯の新規LED化、ゆるキャラ「すがもん」の着ぐるみ他グッズ、路面整備。
庚申塚商栄会	街路整備、商店街HP、街路灯LED省電力化、潮来市との交流・田植・稲刈り、金券配布。
サンモール大塚商店街振興組合	LED街路灯、防犯カメラ、商店街HP、ポイントカード、町中緑化(都電通りバラの植樹)、廃油回収。
大塚駅南口盛和会	商店街のホームページ作成、街路灯LED化、カメラ設備、サービス券の発行。
池袋東口美観商店会	防犯カメラ設置、街路灯のLED化計画、AED設置、フラワーポット、イルミネーション、新店舗勸奨、クリーンキャンペーン、美観商店のフラッグ掲載。
東池袋栄町通り商店会	街灯のLEDへの交換、アーチの交換。
南池袋東通り商店会	街路整備事業、通年有効のスタンプを実施、街路灯LED照明。
池袋西口駅前名店街	ポイントカード、HP、モニター調査、クーポン券等。
池袋ロマンス通り商店会	街路整備(街路灯取替)、商店街のクリンネス、客引防止活動、安全パトロール。
立教通り商店街振興組合	商店街HP作成、夕市、ファーマーズマーケット、野菜の販促、地域への還元、街路整備。
池三商店街	LED街路灯整備、チラシ・ポスター作成、らくがき消し。
西池袋四丁目商店会	豊島区の健康イベント、クーポン、ポイントカード、HP、スマホHP。
池袋平和通り商店街振興組合	各商店店先置花、街路整備事業。
北池袋商店会	街頭路整備事業、ポイントカード。
池袋本町中央通り商店会	ポイントカード、HP作成、街路灯LED化、防犯カメラ、宅配サービス、商品券。
池袋協和会	ポイントカード事業、防犯カメラ設置PR看板。
雑司が谷弦巻通り商友会	街路整備事業、LED化、ポイントカード事業。
鬼子母神通り商店睦会	スタンプカード、商店街HP、道路整備、ポイントチップ(200円で4円の割り戻し)、商店マップなど。
鬼子母神西参道商店街	街路整備事業、商品券販売。

商店会名	イベント以外の活動
目白通り二又商店会	商店街を紹介する小冊子の発行、街路灯フラッグ取り付け、婦人部による清掃活動、花の配布、ポイントカード。
南長崎ニコニコ商店街	トキワ荘冊子の製作、トキワ荘グッズの製作他。
東長崎南口商店会	街路灯の整備、防犯カメラ準備中。
光和通り商店会	HP 作成、街路灯整備(LED化)、東長崎駅新装祝い。
長崎銀座商店会	街路灯のLED化、かざり付け、メーカー協賛合同展示会、ポイントカード。
栄通り商店街	防犯カメラ、街路灯整備。
S・Kロードふれあい会	商店会道路に花のプランター設置。
椎名町駅前中央通り商店会	街路灯のLED化、HPの作成、ポイントカード。
椎名町本通り商店会	街路灯更新計画中、ゴミゼロデーでの清掃活動。
長崎小学校前通り明和会	街路灯のLED化、防犯カメラ設置、商店街HP。
長崎三友会	街路灯維持(飾りつけ等も)、豊島区商品券発売。
長崎十字会	スタンプカード事業、ポイントカード、クリスマスネオン、HP、青年部だより。
千川駅前商店会	街路灯 LED 化、地図、商品券の発行、商店街 HP 作成、ポイントカード。

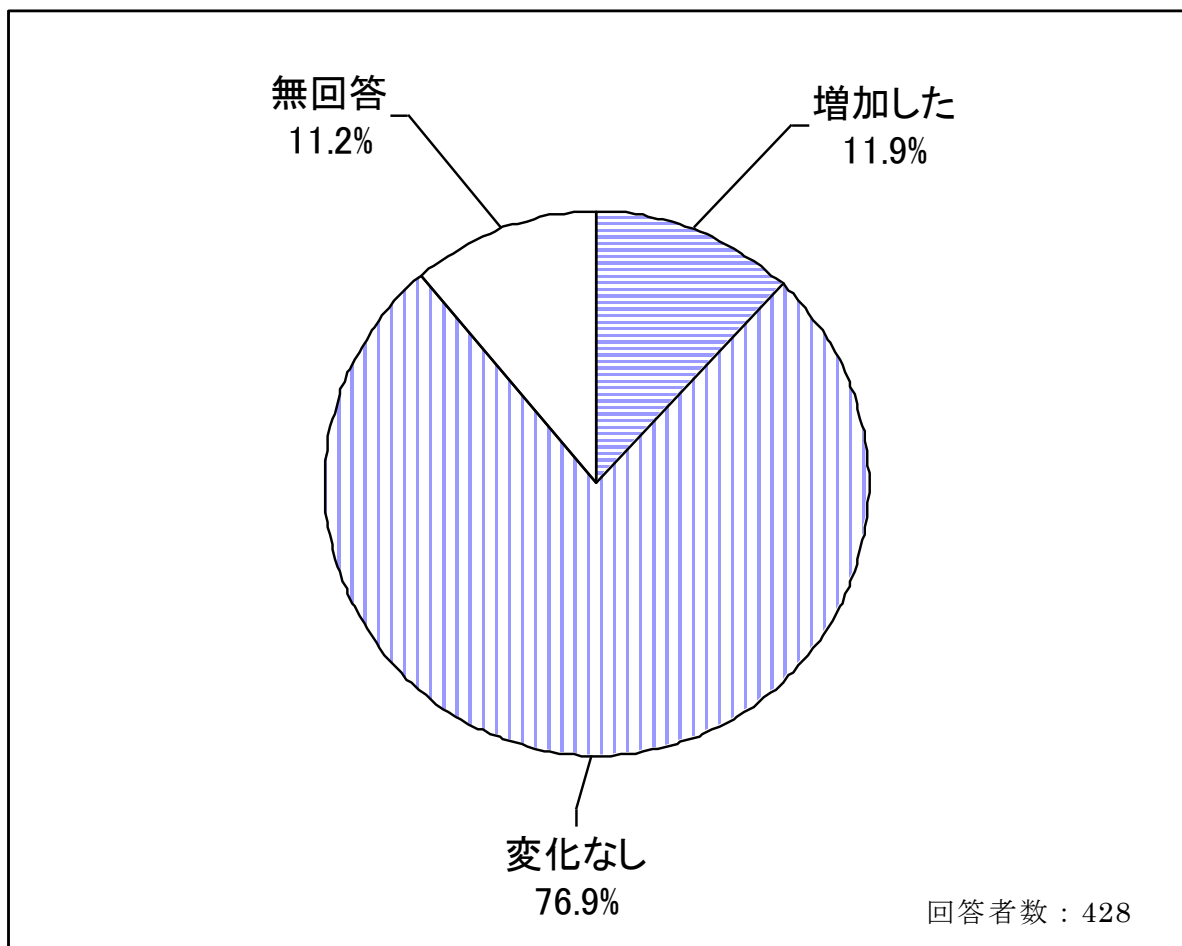
【Q14-4】

商店街イベント以外の活動を実施している場合、貴店への効果についてお答えください。

【結果14-4-1】（客数）

- ・客数については、「変化なし」（329件 76.9%）が7割を超える一方で、「増加した」（51件、11.9%）は低い割合となっており、イベント以外の活動が即効的に個店の来客数の増加に結びついていない結果となった。

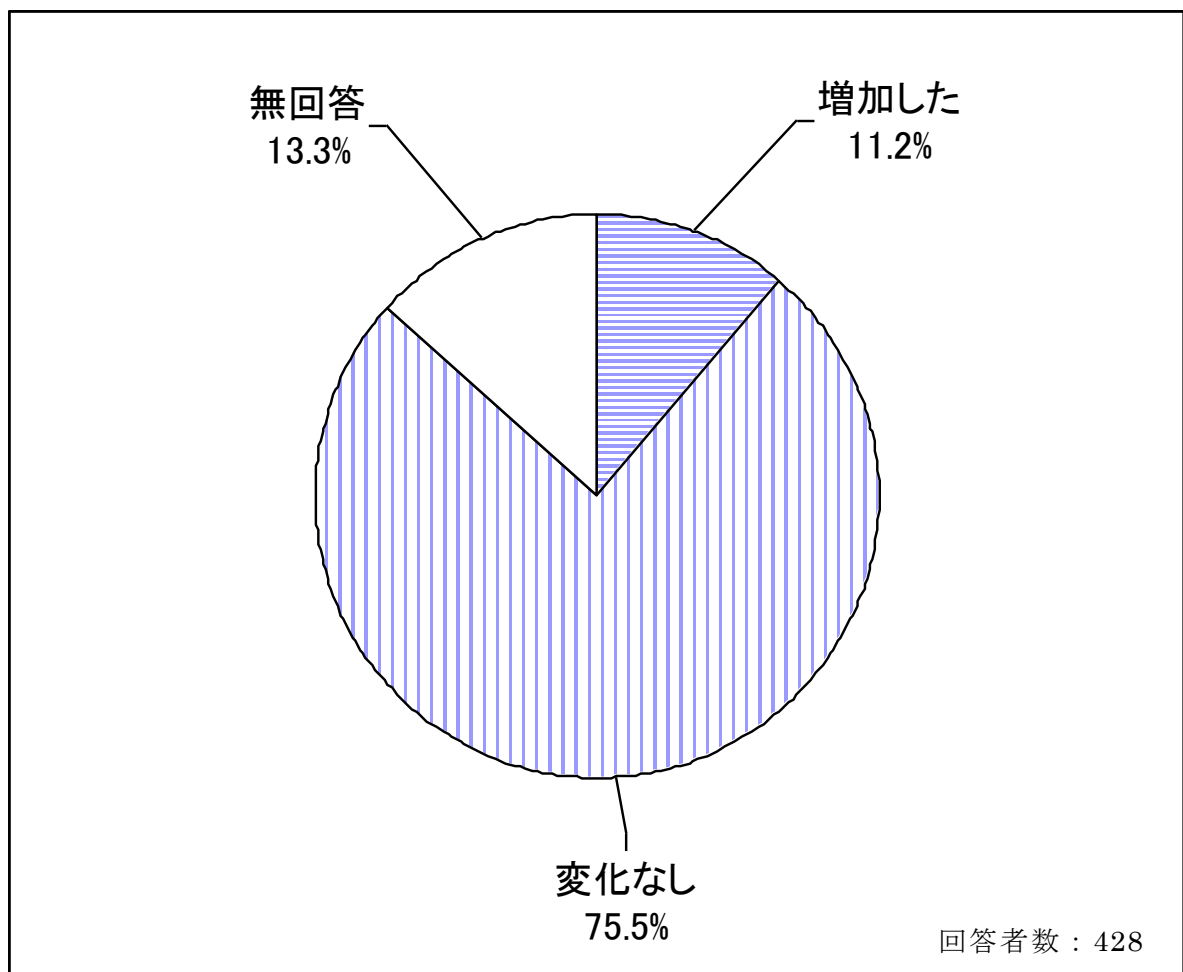
図表 55：イベント以外の活動の効果（客数）



【結果 1 4 - 4 - 2】(売上)

- ・売上についても「変化なし」(323 件、75.5%) が 7 割を超えており、イベント以外の活動が即効的に個店の売上向上に結びついていない結果となった。
- ・一方で、街並み景観の向上や地域の安全・安心の確保、消費者の利便性の向上などといった側面での効果は期待できる。(図表 54 参照)

図表 56 : イベント以外の活動の効果 (売上)



(15) 商店会への取り組み要望

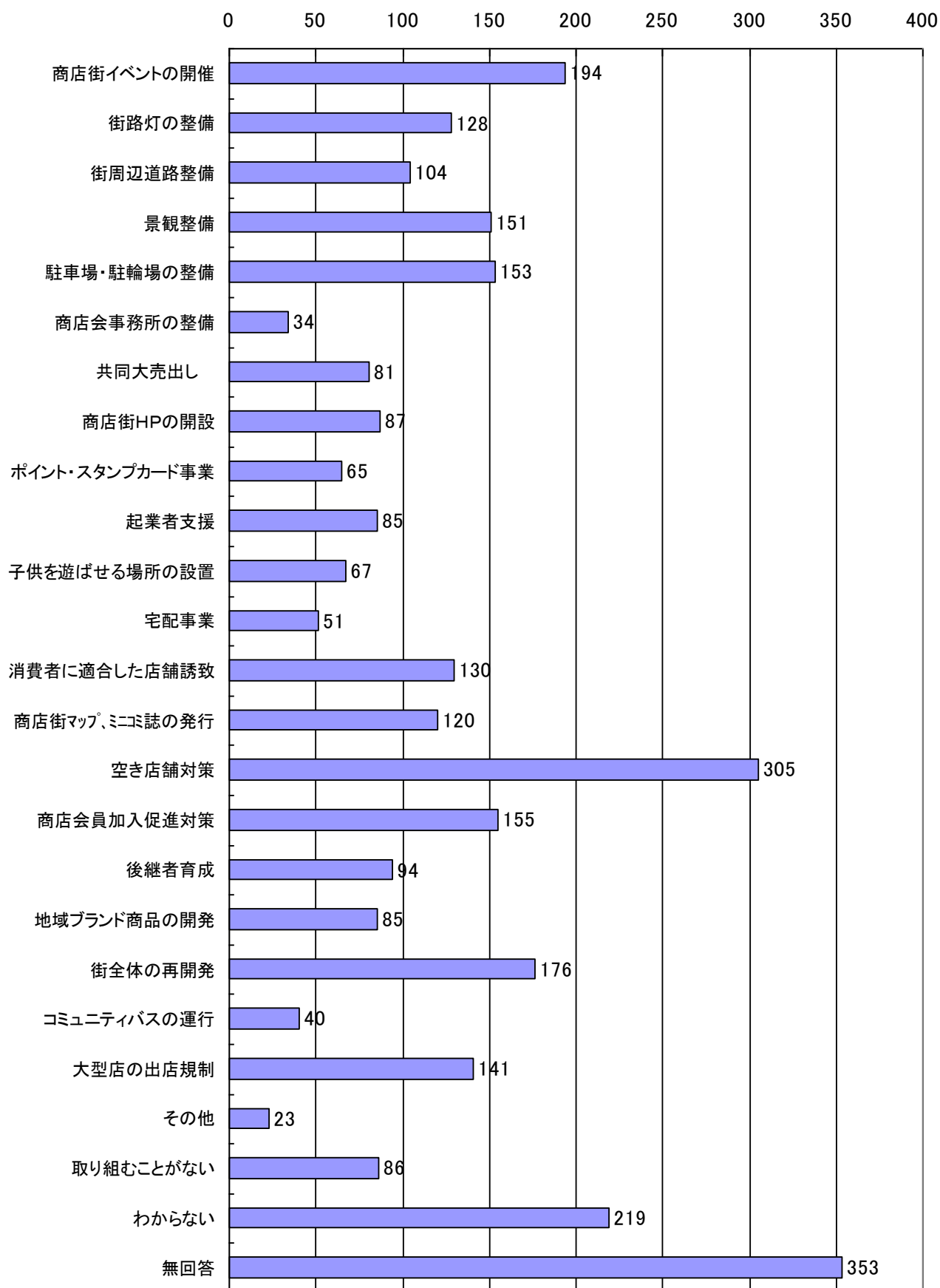
【Q15】

貴店が加入している商店会に取り組んで欲しいと思っているものを、お聞かせください。

【結果】

- ・個店が加入している商店会に取り組んで欲しい事柄を複数回答で質問をしたところ、「無回答」(353件、11.3%)、「わからない」(219件、7.0%)を除き、「空き店舗対策」(305件、9.8%)が最も多く、次いで「商店街イベントの開催」(194件、6.2%)となっている。その他の回答も多くあげられており、経営者の多くが商店街全体として商店街の活性化に向けた取り組みに期待を寄せている。

図表 57：商店会に対する取り組み要望（複数回答）



図表 58 : 商店会に対する具体的な取り組み要望

商店会名	具体的な取り組み要望
<p>染井銀座商店街振興組合</p>	<p>イベントは実施するものの、その当日だけお客様が増えるだけで効果はないと思う。とにかく起業者支援により空き店舗を減らしていただきたいです。</p>
	<p>コミュニティーバスの運行により他所からの客の増加に期待する。</p>
	<p>自由参加ではなく、全店強制的に各店毎にサービス品を用意する等、全てにおいて商店街全体で参加しないと意味がない。</p>
	<p>個人店の場合後継者の育成、商人としての心得、協力心等。</p>
	<p>商店街のサービスセンター(事務所)があるが、事務所を2階に上げて1階にお客様のお休み処を作りたい。費用が無いので補助金があれば良い。</p>
<p>巢鴨地藏通り商店街振興組合</p>	<p>ここの商店街はかなり様々な取り組みをしていると思います。それでも客足は減少しているのは、高齢者がお金を使えない環境があるのだと思います。政治、経済の問題です。</p>
	<p>道路の使用条件を緩和してもらいたい。過度の柵、看板出しは問題だと思うが、全てを境界線で仕切られてしまうと通り全体が閑散とした印象に見えることもあると思う。</p>
	<p>店前にある広場での物産展開催など。(客足を取られ悪影響)</p>
	<p>夏になると来客数が減るので、熱中症対策も兼ねてミストシャワーを設置するなど、安心して買い物ができる街にして欲しい。</p>
	<p>豊島区への要望として巢鴨地藏通りのトイレ対策、犯罪対策は早急に取り組んでほしい。</p>
	<p>古い商店街としての歴史を持ちながら、観光客相手の店ばかりが増え、地元地域住民のニーズに答える店が減った結果、地元住民が見向きもしない商店街になってしまった。</p>
	<p>歩道の美化、緑化(日陰を作る)一休みの出来るベンチ等の設置。</p>
	<p>一商店、一商店街の力ではどうしようもなし。国の景気対策、景気がよくなれば、全体が良くなる。その方策がみつかりません。</p>
	<p>アーケードになっていると良いです。</p>
	<p>当商店街は門前町であるので、この特徴を外国人にPRし、その集客に利用する。</p>
	<p>色々取り組んでもらっています。道路の出禁が厳しすぎ、商店街がだめになります。</p>
	<p>巢鴨はいろいろと行事を続けていると思いますよ。他より多いと思います。</p>
<p>近隣住民だけでなく遠方からの来街者も大変多い商店街なので、大規模災害発生時における商店街としての対応及び、危機管理方策を行政等と連携して早急にまとめる必要があると思う。</p>	
<p>サンモール大塚商店街振興組合</p>	<p>商店街の通路の改善(カラーロード化など)整備、特に私道部分が崩れ、陥没など荒れています。</p>
	<p>お年寄りなどや足の不自由な人が休むベンチみたいなものがないので、商店街へ来たくても来られない。</p>
	<p>商店街費の他、街路灯代を支払ってるのに商店会の道が明るくない。</p>

商店会名	具体的な取り組み要望
サンモール大塚商店街振興組合	当商店会はいろいろとイベントを考え実行している方だと思う。だが、閉店した後にテナントとして入る新しい店舗は商店会の会員にはならず、非協力的な会員は減少傾向にあるが、今後の商店会の課題として、会員の加入促進対策は急務だと思う。
	空き店舗に関しては、いいかげんな商売ではなく、きちんとしたお店に入ってほしいので、空き店舗はただ入れるのではなく、チェックをしてお店を出してほしい。
	店が少なく後継者のいない店ばかり、何も期待出来ない状況。
池袋東口美観商店会	道路上の違法置看板の撤去につき区(都)に積極的に要望してほしい。
	夜間居酒屋等の客引の規制。
	キャッチ(呼び込み)などをなくすためのパトロール。
	会員とのコミュニケーションの強化及び活動報告。
池袋北口駅前商店街	外国人が多く、感覚の違いがある。マナーが悪い外国人が多すぎる。乗っ取られるような雰囲気がある。
	池袋北口駅前商店街は池袋駅1分にありながら、駐車場ばかりです。何とか駐車場にビルが建ち、もっと活気のある場所にしたい。
	商店がシャッター通りになってたり、空き地が駐車場になってたりで、商店街でなくなっている。建物が変わっても住宅だけになってしまい、大手の店に買い物に行ってしまいます。
池三商店街	当商店街も2大会とも補助金を受け続けることが出来、大変有りがたく思う。会場に集まるお客様は20～30代のお子様連れが大多数です。こんなにお客様が居ることビックリさせられます。大型店の力を思い知ります。
	当社は製造業なので商店会に協力する形で会員になっている。街路灯の維持、周辺環境の維持・安全に期待する。
池袋平和通り商店街振興組合	空き店舗活用のひとつとしてコミュニティー・ルームみたいなものを作っては。
	近所に大型店が出店したため、商店街の小売屋さんが、どんどん少なくなっている。街の活性化に力を入れてほしい。
	空き店舗はさらなる空き店舗の加速に繋がるので、対策に取り組むべき。外国人も積極的に誘致し活性化を図るべき。商店会として援助できることがあるはず。例えば開店資金の援助など。
、池袋本町中央通り商店会	それぞれ小規模ながら取り組んでいます。ですが、これらの取り組みと店が廃業してシャッター通りになることとは別問題のような気がします。後継者がいない、高齢世帯問題など。沢山売れていれば閉めることもないし、他からも店舗を借りたいと言って来ると思います。果たして街を挙げた取り組みが悪いのでしょうか。
	大型店や24時間営業店を少なくしてほしい。(夜中でも路上に人が多くてうるさいし、火事などが心配である。ゴミが出る。)
	デジタル広告板(インターネット接続)の設置。(豊島区全域にタッチパネル式の地域情報を取り出せる広告板を設置する。)

商店会名	具体的な取り組み要望
池袋本町中央通り商店会	最近ポイントカードを利用する人が増えた。商売をされていて最近つくづく高齢化社会だなと感じる様になった。店に買い物に来店してお話しをしたい方が多い。店に椅子を出しておいて休んでもらう。
南長崎ニコニコ商店街	空き店舗を若い人たちに安く貸すように出来たらよい。
	街路灯の老朽化と店主の高齢化。商店街の維持が困難になります。
	地域も店主も高齢化しており、もっと活性化した街になる必要がある。例えば一方通行をなくす(両方向通行に)、人の流れを作るため思い切って大型店を誘致するなど。また空き店舗に対する工夫も必要ではなかろうか。
	お休み処の活用。トキワ荘ミュージアム建設など。
	イベントを開催しても、遊びに来るだけで、買い物はスーパーなどへ行ってしまう。イベントの時だけ人が集まってもしょうがない。
長崎三友会	大型店の営業時間制限。
	昨今の大型店出店、そして来年長崎6丁目に出店予定(大型店)等々、競合により十字会では今年になり数店舗が閉店致しました。状況は深刻です。商店会としても、機能がマヒ状態の様相。豊島区あげての商店街を含めた街づくりを真剣に考える時ではないでしょうか。

(16) 商店会に求められる社会的役割

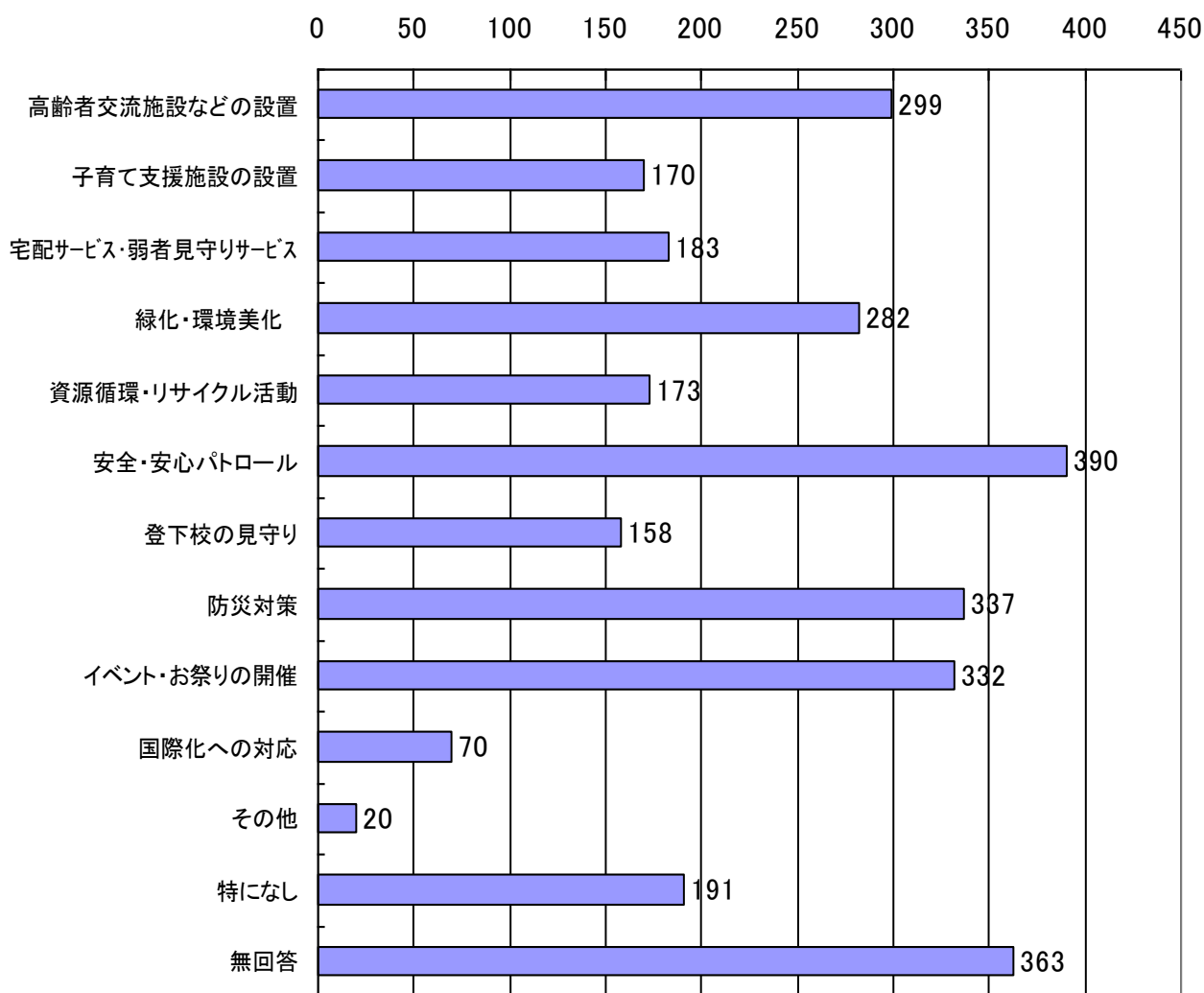
【Q16】

商店会に求められる社会的役割として、どのような取り組みが必要かお聞かせください。

【結果】

・商店会に求められる社会的に必要な取り組みについて複数回答で質問をしたところ、「無回答」(363件、12.2%)を除くと、「安心・安全パトロール」(390件、13.1%)、「防災対策」(337件、11.4%)、「イベント・お祭りの開催」(332件、11.2%)、「高齢者交流施設などの設置」(299件、10.1%)という順になっている。その他の回答も多くあげられており、多くの経営者が商店会としての社会的貢献の必要性を感じている。

図表 59：商店会に求められる社会的役割（複数回答）



回答者数：1,457

(17) 注目している他の商店会の活動

【Q17】

貴店が注目している他の商店会の活動がございましたら、お聞かせください。

【結果】

- ・区内外を問わず他の商店会で注目または関心を寄せている活動を自由回答であげてもらったところ、様々な意見が数多く寄せられた。

図表 60：注目・関心を寄せている他商店会の活動

商店会名	注目・関心を寄せている他商店会の活動
駒込駅前通り商店街振興組合	巣鴨駅周辺の商店街の活動。
駒込銀座商店街振興組合	巣鴨駅前商店街のソーラーシステム。
染井銀座商店街振興組合	活動というか、営業日、食べ歩き等TVで他商店街を見る。当地にも近くに有名な庭園が2つ、また飛鳥山や染井墓地もあるが、散歩のお客が多い土曜日、日曜日には店を閉めているのでゴースト商店街だと思われる。お花の時期だけでも土日に営業してほしい。
	ずいぶん前にTVで見たのでどこの商店街かは忘れましたが、ポイント・スタンプカードを全店で扱っていて、とても活気があって印象的でした。
	品川区の戸越銀座商店街。
	商店会関係の皆さんはイベントその他一生懸命やっております。ありがたいことです。イベントをするには資金が必要で大変です。頑張ってます。
	店の看板を統一してすっきりと、おしゃれな商店会になればいいと思います。空き店舗を利用させていただき、若い方々が外部からでも来て、いろいろな業種の街にしたい。
	「谷根千」等雑誌での紹介。爆発力があると思う。新規参入と既存店舗の再構築による商店街の活性化。課題は新規参入店舗が来られるような状況をいかに創り出していけるか。
	役員研修会で神戸のアーケード街を見学した。理想はアーケードだが、現在の経済情勢ではとても実現は望めない。とにかく景気回復が第一である。
目玉の商店が地域に有ればいい。若い方が集まるような。	
巢一商店会	地藏通り商店街の活動が目覚ましく、テレビの取材が来ています。キャラクター等を作っています。
	地藏通りのイベントは凄いいと思います、いつまで続くのかは疑問。
	集客増加策(巣鴨駅南口)、シンボリック、パワースポット、名物など、何か作られたら良いと思う。
	活気がある商店街には、魚屋 八百屋 肉屋と路面店がある。現状当地ではテナント、スーパーとビルの中に入ってしまった。

商店会名	注目・関心を寄せている他商店会の活動
巢鴨駅南口一番街	巢鴨駅前(北口)商店街のイベントの活動がすばらしい。
巢鴨駅前商店街振興組合	イベントも毎年変えるくらいにしないといけないのでは。大井町ではプロレスラーなどを呼んで小学生などと一緒にリングに入り、人をたたくと自分の手も痛い、レスラーも痛い、ということを感じてもらおう体感イベントを行っている。
	巢鴨地蔵通り商店街。
巢鴨地蔵通り商店街振興組合	神楽坂では、CAFEの店主の人達がコーヒーをトレーにのせて坂を走る競争があるようです。楽しそうだと感じました。
	現実には難しいとは思いますが、アーケードがあったら、雨天でもお客様が少しはいらっしやると思います。
	車歩道がカラー舗装されている商店会が多い
	マスコットキャラ「すがもん」が全国に名が知れることとなり、人気を集めている。
	大塚駅周辺の商店街が協力して「おおつか音楽祭」を行っています。是非巢鴨でもできれば良いと考えています。
	巢鴨商店街は、活動的にイベントなどを行っているので十分だと思います。
	砂町商店街。浅草、他スカイツリー付近の商店街。
	人のことより自分のこと。それぞれの地域によって歴史や文化そして習慣が違うので取り組みは全て別々。
	注目している他の街づくり活動はいくつかあるが、いずれも商店会としての活動ではない。大塚の音楽祭、小布施の街づくりなど。
	みやのかわ商店街の「出張商店街」や「ナイトバザール」他。
	朝市等のイベントが開催されれば良い。
	横浜元町のチャームセール、戸越銀座のコロッケ。
	下北沢駅前商店街では喫煙できる店のマップを独自に製作している様です。
	八百屋、魚屋、肉屋が必ずあること。
板橋区大山商店街。	
烏山商店街のポイントサービス事業。	
栄和通り商店会	繁栄している商店会は、一方通行で車道を狭くして歩道を広くしてある所。
庚申塚商栄会	隣接商店会との合同イベント等を実施。商店連合会のあり方にも関わる。
	戸越銀座商店街。
	店が閉店した後のフリーマーケット等開催。
	巢鴨地蔵通りは色々やってすごい。ただし商店会費が高い。
	巢鴨地蔵通り商店街のイベントは関心があるが、役員の数、資金力が全く違うので参考にならない。
サンモール大塚商店街振興組合	杉並区教会通り商店街、戸越銀座商店街、麻布十番商店街。

商店会名	注目・関心を寄せている他商店会の活動
南大塚商店街振興組合	参考になる商店はいくらかもあるし、努力している商店もあり、関心することがある。また商売は、立地条件によるところが大きいと感じる。
大塚駅南口盛和会	チェーン店や大型店の出店を規制し、個店の支援をしながらシャッター商店街にならないように工夫している所。大山商店街ではベンチや休憩所が豊富で、人通りを増やしている。
	早稲田商店街の地域通貨。
東池袋栄町通り商店会	美久仁小路(みくにこうじ)のようなアーチや入口。
日出優良商店会	高円寺純情商店街。大山商店街。北千住の商店街。
池袋西口駅前名店街	池袋西口にも若い人たちが集まるようにしたい。例えば、ヒップホップの発表会(コンテスト)や、日、歩行者天国の時間帯を設け、ダブルタッチ(なわとび)、見る方も楽しめるスペースがあれば良いと思う。
	商店街の活性化は商店会の力では出来ない。行政のアイデアと指導が不可欠だ。アメリカ オレゴン州ポートランド市の開発は対象規模は異なるが参考になると思われる。
池袋西一番街商店会	横浜元町商店街。
池袋ロマンス通り商店会	サンシャイン60通り商店会。特に目立った活動力がないのに人通りが多い。
立教通り商店街振興組合	巣鴨地藏通り、十条銀座、大山ハッピーロード。
西池袋四丁目商店会	池袋や大塚は、大きなイベントが出来る。椎名町もとても頑張っているが規模が小さい。
	区の商店会振興策や活性化のための予算化、都の中小企業支援の予算の拡充等を望んでいる。
池袋乱歩通り商店街振興組合	大山ハッピーロード商店会。
	空きテナントにパワーの有るお店や事務所を引っばる。商店会として全体的にコーディネートする。不動産局まかせにしない街づくりが必要と思う。
	巣鴨地藏通り商店街、道両側を自由に行き来でき活気が有り、お客様が楽しんでいる。
トキワ銀座商店会	野菜、魚、肉といった生鮮三品が充実している商店街は頼もしい。空き店舗のあとに物販が必ず入ってくれるような地域として成り立つところはあまり見かけないが、吉祥寺などの商店街などは活気がある。
池袋トキワ通り商店街振興組合	繁華街ならではですが、見た目の悪い治安状況(柄の悪そうな人間が多い)を打破するべく、安全・安心パトロールを頻繁に行っている地域があると聞きます。
池袋協和会	商人まつりでのフリーマーケットはリサイクル活動にもなり良好です。町内会の方の地域清掃もありがたい。
雑司が谷弦巻通り商友会	巣鴨地藏通り商店街のイベントまた、テレビなどによる街紹介など。その地域外の人に来てもらうということ。門前町をしっかりと留めている。
東目白振興会	今は、自店と近くの数件と一緒に組んで取り組み始めている。お客様増加の為にもっと認知してもらえるよう、何か発展的な活動をしてほしい。
	エコバック使用、不用品の交換会など、空き室利用の集まりの会。
	具体的にはないが、マスコミに取り上げられるような商店会は確かにユニークで、なる程と感じもし、羨ましくもなる。

商店会名	注目・関心を寄せている他商店会の活動
東目白振興会	当商店街で行っているハロウィンイベントを名物行事に育て、地域活性化に役立てていきたいと思っています。
	渋谷駅周辺のダイバシティー構想の様な全体感、ビジョンを持った活動。
	お隣の鬼子母神通り商店陸会の各種イベント(みちくさ市他)、twitter の活用。
	当方が取り組んでいる北九州小倉魚町の民間型の中屋興産の取り組み。
鬼子母神通り商店陸会	飲食店限定ではあったが、神楽坂あたりで合同チケット販売による飲食店 PR イベントがあり、他の商店街でもやっていたように思われるが非常に有効だと思う。
目白通り二又商店会	西荻の朝市、杉並区西荻南で36年間続いているという。朝市は当会も一時見習って実施したが、現時は休止中。祐天寺駅前のイルミネーション。豊島区池三商店街のスイカ早食い競争。
	橘キラキラ商店街の朝市等。
	光和通り商店街。
東長崎南口商店会	江古田栄通り商店街は頑張ってるないつも思う。
	長崎十字会商店会の青年部活動、若い人材の育成。
椎名町駅前すずらん通り商店会	鎌倉小町通り商店街、元町商店街など。
	すずらん通り商店会はアーケードになっており、自転車を降りて頂いてますが、大山のアーケード街を参考にして安全安心、明るい商店街になることがよいと思っています。
仲通り商店会	豆まき、夏の祭り、赤門の朝・夕市、活発だと思います。私達もいつか参加したい魅力があります。
長崎小学校前通り明和会	長崎十字会。若い人たちが中心になって活動している。
長崎十字会	長野県佐久市のある商店街。シャッター通り街からの見事な？復活劇をテレビで観た。実態はわかりませんが、市場調査に訪れる関係者が多いとか。
地藏堂商興会	空き店が多いので、それを利用している長崎十字会。
えびす中通り商店会	長崎神社の5月、獅子舞の日に花や野菜の苗を売っている商店会が有ります。新聞に折り込み広告を入れて毎年やっています。家の商店会の先にも小さな何軒しかない所ですが、三角クジなどをやっています。リーダーやまとめ役の方がいらっしゃるのか、団結力を感ずります。

第3章 区内商店街の利用状況に関する調査

3-1 調査内容

(1) 調査対象

【郵送調査】

豊島区が保有する住民基本台帳から18歳以上の区民3,000件を無作為に抽出し、郵送での調査対象とした。

【来街者調査】

ターミナル駅「池袋」以外の「JR駒込駅」、「西武池袋線椎名町駅」、「東武東上線下板橋駅」、「東京メトロ有楽町線千川駅」の4駅周辺における通行人を調査対象とした。

(2) 調査方法

【郵送調査】

調査対象として抽出した区民3,000件に対し、平成24年8月29日に調査票を発送した。

【来街者調査】

区内4駅における通行人に対し、9月21日、9月25日～26日にかけて街頭調査を行った。

(3) 調査期間

【郵送調査】

平成24年8月29日～9月14日

【来街者調査】

平成24年9月21日～9月26日

(4) 回答結果

転居先不明等による郵便物の返戻等を除き、郵送調査の有効回答件数は755件となった。また、来街者調査については311件となった。

〔郵送調査〕

- ・ 有効回答件数 755件
- ・ 有効回答率 25.2%

郵送調査＋来街者調査有効件数 計 1,066件

(5) 調査結果を読むうえでの注意事項

- ・ 報告書の表・グラフのパーセント表示は小数点第 2 位を四捨五入している。そのために回答比率の合計が 100.0% とならない場合がある。
- ・ 属性別クロス集計のグラフ等では、各属性に該当していない回答や無回答については記載していない場合があるため、個別の属性の回答数の合計が、全体の回答数と一致しない場合がある。
- ・ 複数回答の設問においては、選択肢ごとの回答率 (%) を算出する場合、有効回答数を母数としているため、合計値が 100.0% を超えることがある。
- ・ 本文中及び表・グラフ中、アンケート調査票の選択肢を短縮して表記していることがある。

(6) 回答者の概要

性 別	・ 男性 3 割 (326 件、30.6%)、女性 7 割 (732 件、68.7%) となっている。
職 業	・ 「会社員」(300 件、28.1%)、が最も多く、次いで「専業主婦」(280 件、26.3%)、「無職」(145 件、13.6%)、「パート、アルバイト」(129 件、12.1%) となっている。
家族構成	・ 「親と子 (2 世代)」(402 件、37.7%) が最も多く、次いで「夫婦のみ、兄弟姉妹のみ (1 世代)」(303 件、28.4%)、「単身」(248 件、23.3%) となっている。
年 齢	・ 「70 歳代以上」(224 件、21.0%) が最も多く、次いで「60 歳代」(207 件、19.4%)、「40 歳代」(187 件、17.5%)、「30 歳代」(185 件、17.4%) となっている。
住 所	・ 「長崎」(99 件、9.3%)、「駒込」(90 件、8.4%) が比較的多いが、区内の全ての地域から回答を得ることができた。 ・ 今回の調査は、住民基本台帳から抽出した区民への郵送によるアンケート調査に加えて、区内 4 駅周辺での街頭での聞き取り調査も実施したため、「区外」(109 件、10.2%) との回答も存在している。
買 物 の 段 手	・ 「徒歩」(539 件、50.6%) が最も多く、次いで「自転車・バイク」(257 件、24.1%) となっており、この二つで大半を占めている。

【性別】

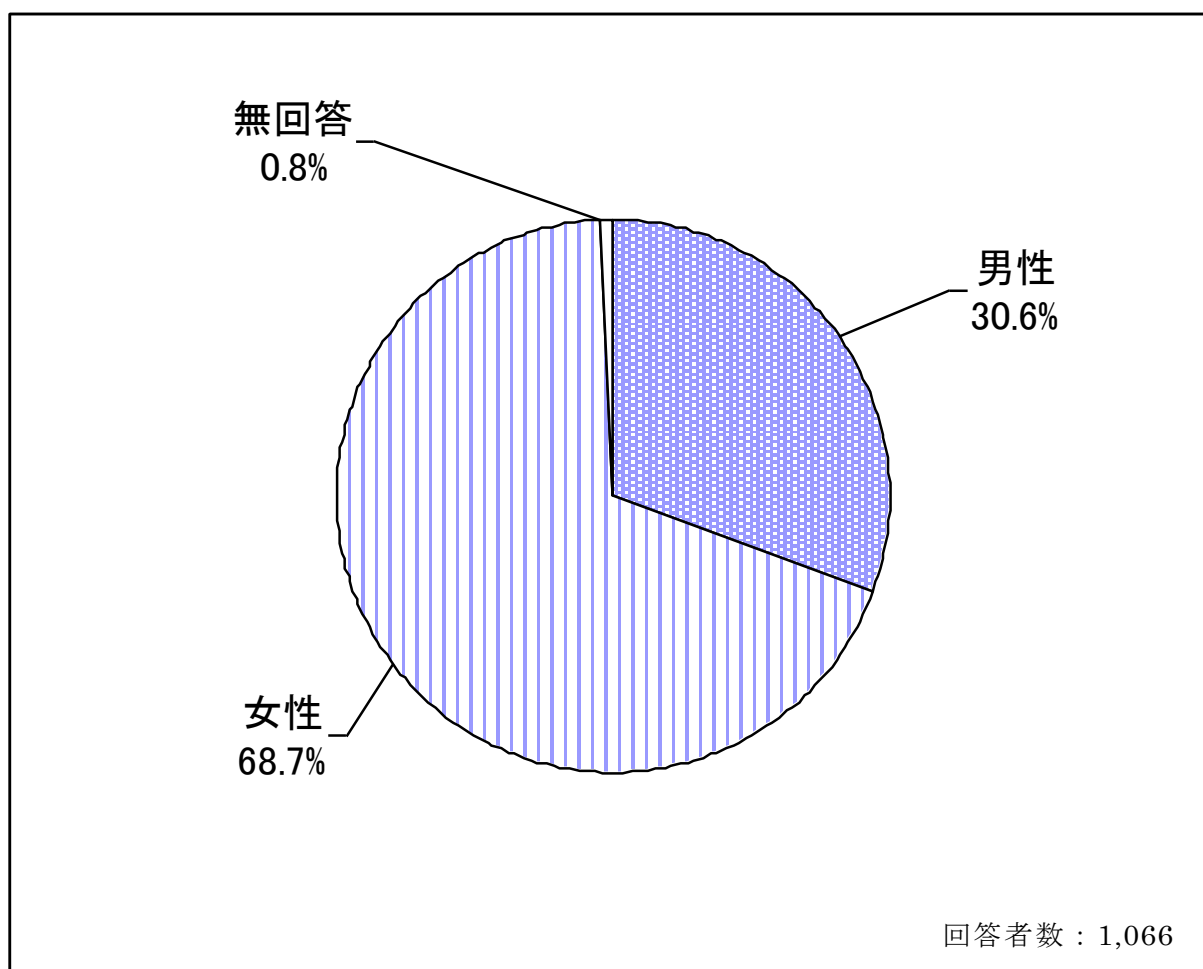
【問】

ご自身の性別をお答えください。

【結果】

- ・回答者の内訳は男性 3 割（326 件、30.6%）、女性 7 割（732 件、68.7%）となっている。

図表 61 : 回答者の性別



【職業】

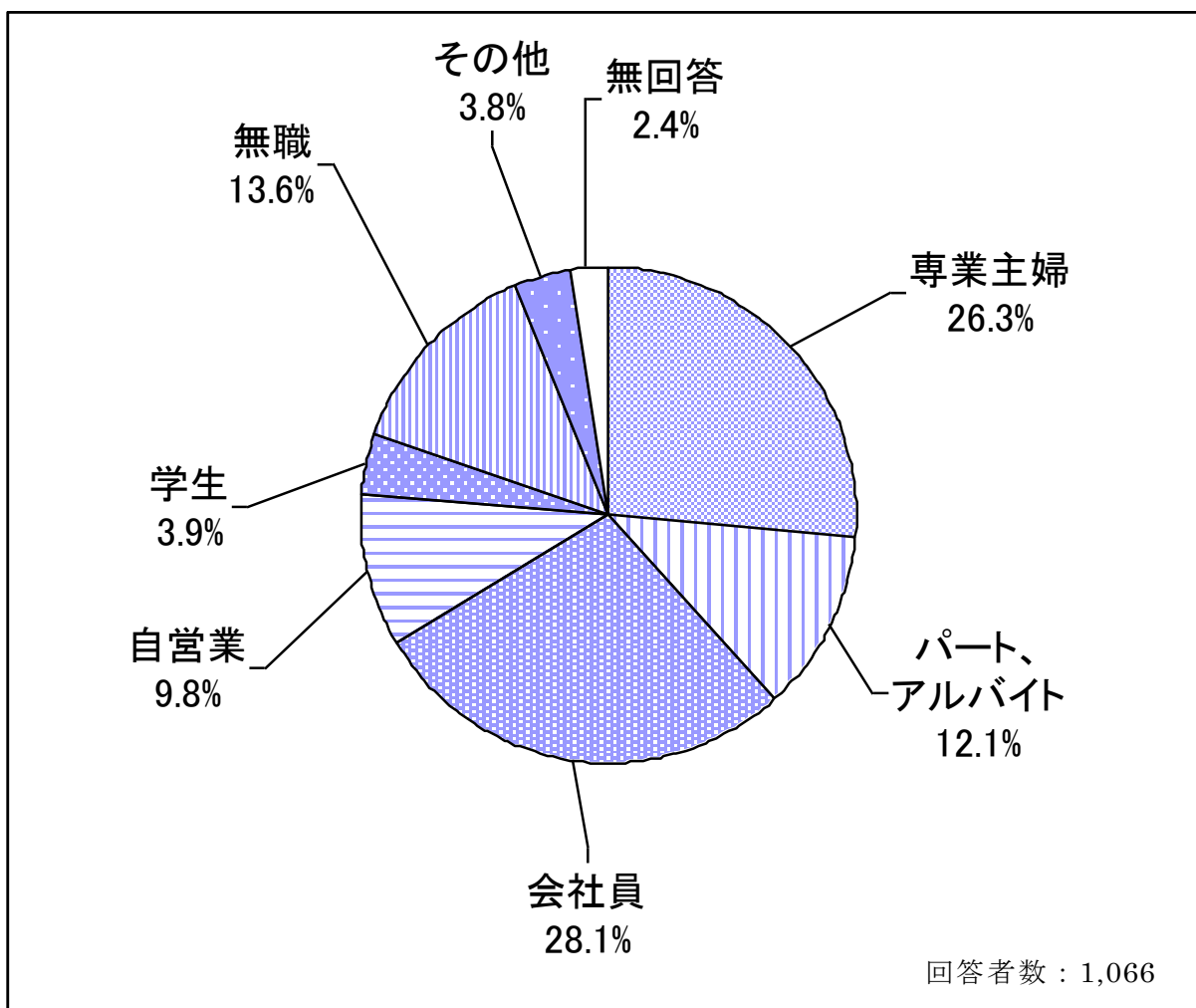
【問】

ご自身のご職業をお答えください。

【結果】

・「会社員」(300件、28.1%)が最も多く、次いで「専業主婦」(280件、26.3%)、「無職」(145件、13.6%)、「自営業」(104件、9.8%)、「学生」(42件、3.9%)となっている。

図表 62 : 回答者の職業



【家族構成】

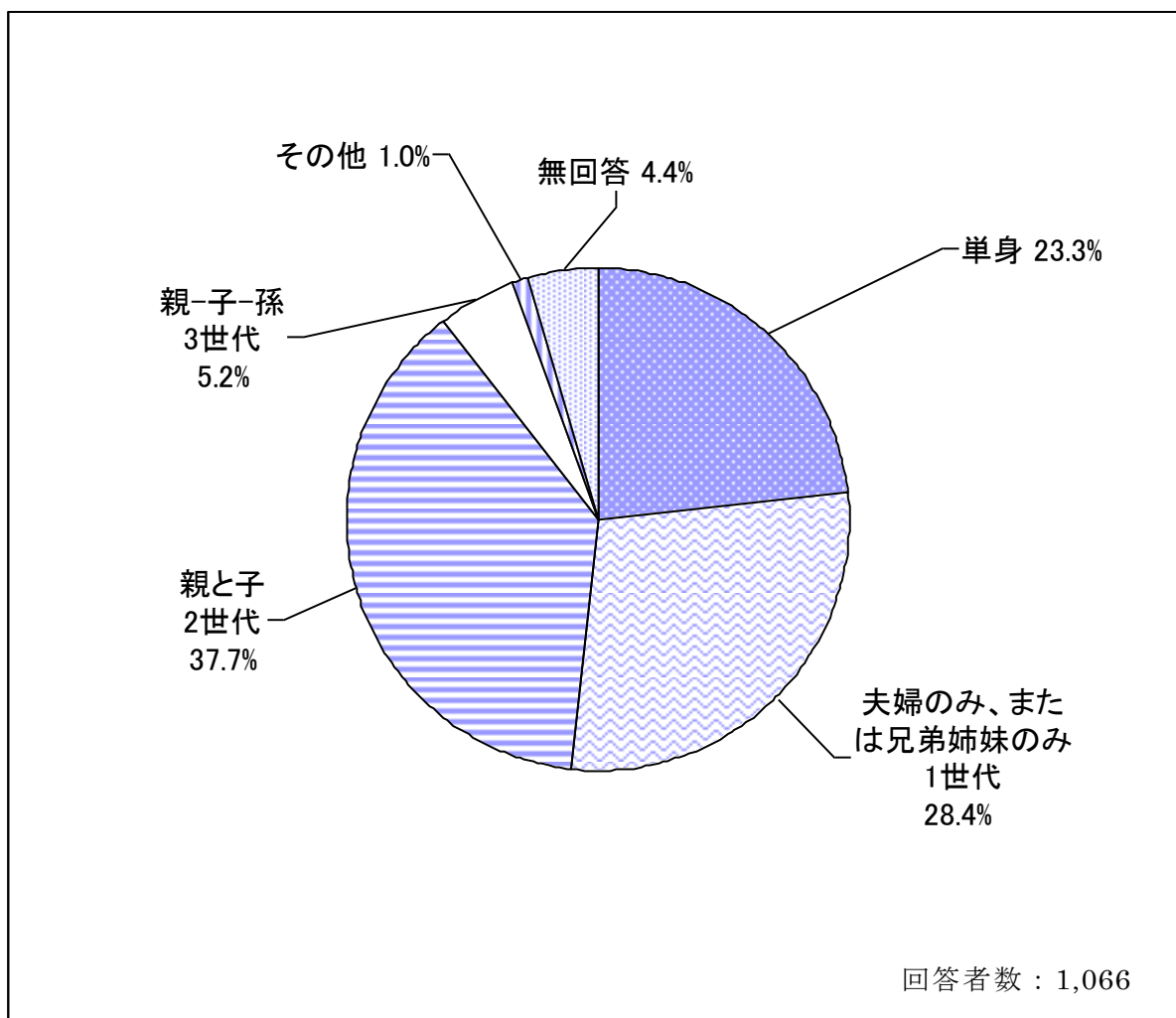
【問】

ご自身の家族構成をお答えください。

【結果】

・「親と子（2世代）」（402件、37.7%）が最も多く、次いで「夫婦のみ、または兄弟姉妹のみ（1世代）」（303件、28.4%）、「単身」（248件、23.3%）となっている。

図表 63：回答者の家族構成



【年齢】

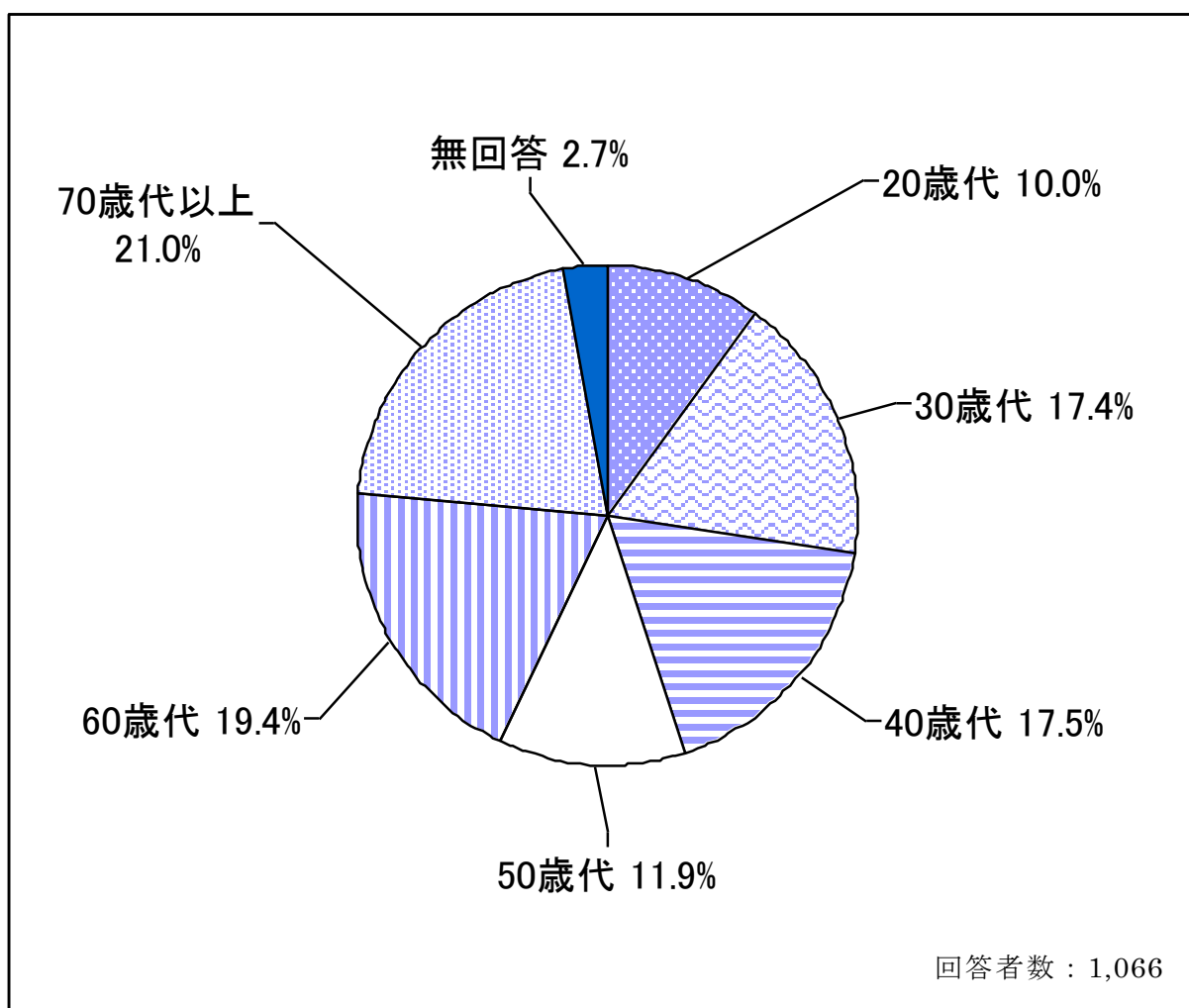
【問】

ご自身の年齢をお答えください。

【結果】

・「70歳代以上」(224件、21.0%)が最も多く、次いで「60歳代」(207件、19.4%)、「40歳代」(187件、17.5%)、「30歳代」(185件、17.4%)となっている。

図表 64 : 回答者の年齢



【住所】

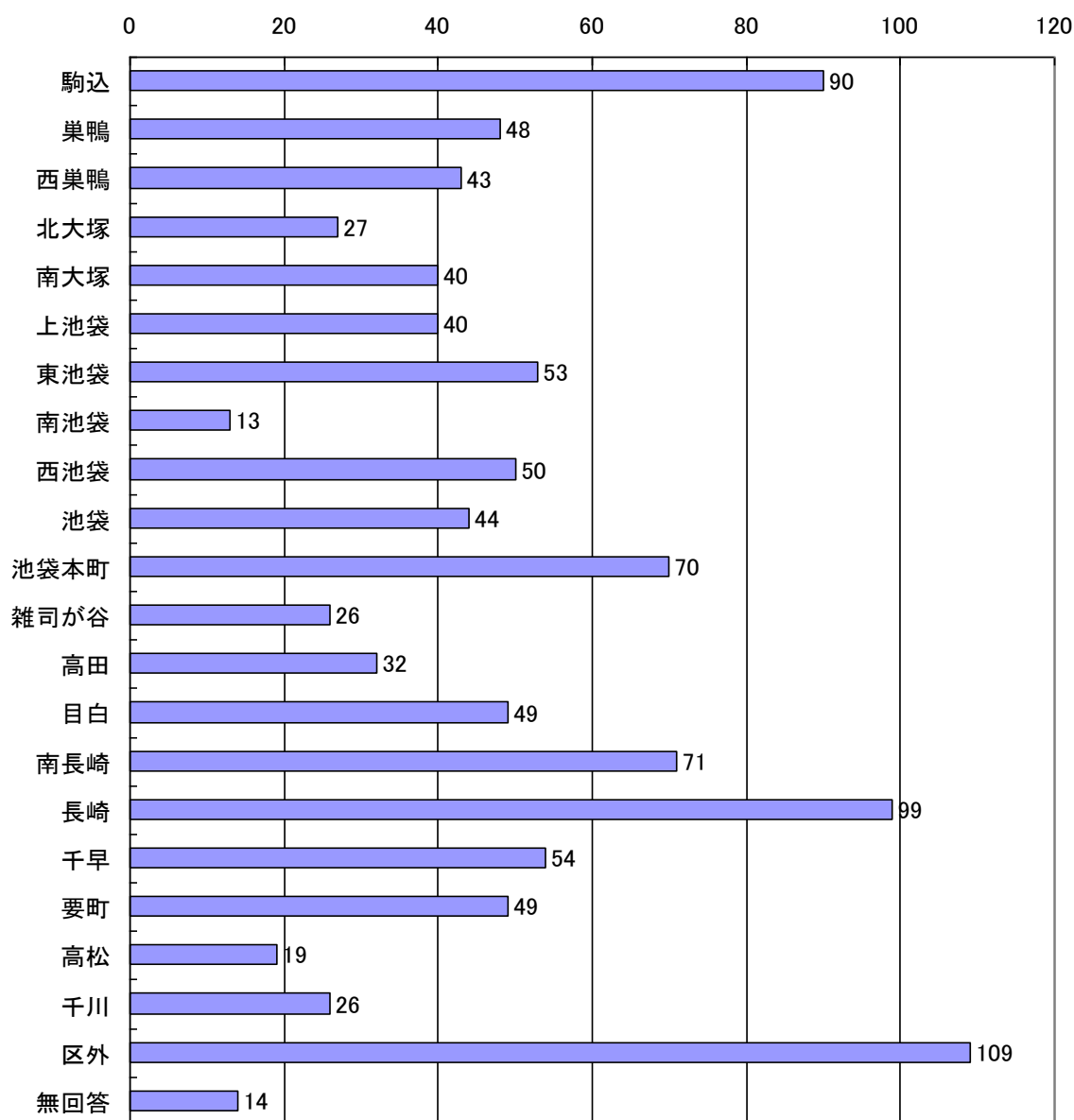
【問】

ご自身のご住所をお答えください。

【結果】

- ・区内では「長崎」(99件、9.3%)や「駒込」(90件、8.4%)が比較的多くなっているが、区内の全ての地域から回答を得ることができた。
- ・今回の調査では、住民基本台帳から抽出した区民への郵送によるアンケート調査に加えて、区内4駅周辺で街頭での聞き取り調査も実施したため、「区外」(109件、10.2%)との回答も存在している。

図表 65 : 回答者の住所



【移動手段】

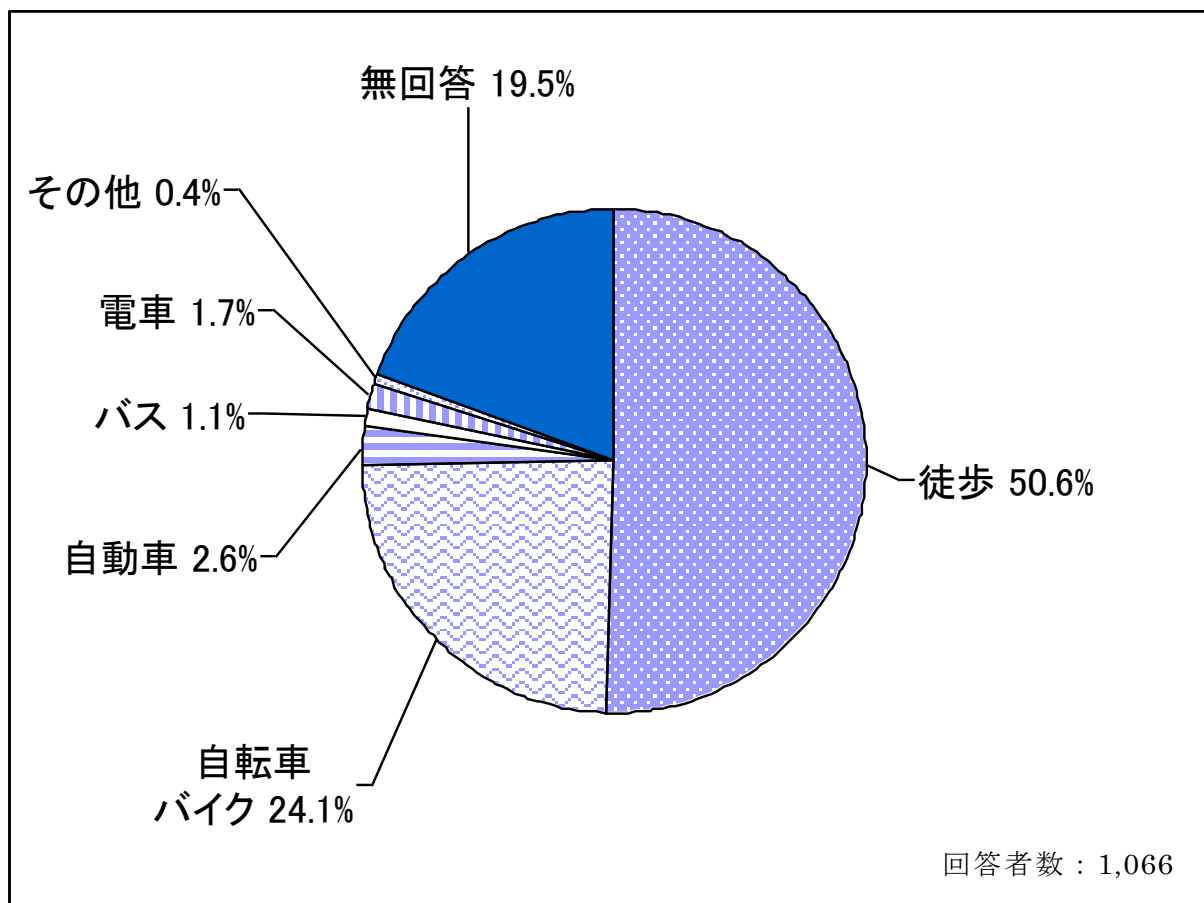
【問】

普段の買物する場合の移動手段をお答えください。

【結果】

・「徒歩」(50.6%) が最も多く、次いで「自転車・バイク」(24.1%) となっており、この二つで大半を占めている。

図表 66：買物する場合の移動手段



3-2 調査結果の概要

<p>買物をする場所や手段</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「スーパーマーケット」(916件、29.1%)が最も多く、次いで「コンビニエンスストア」(572件、18.2%)となっており、「商店街(区内)」(500件、15.9%)は第3位となっている。 ・「商店街(区内)」と「商店街(区外)」を合わせても(680件、21.6%)スーパーマーケットの数には及ばず、消費者がニーズの変化から大規模店舗やコンビニエンスストアなどの業態にシフトしている。 ・また、選択肢の中では新業態の「インターネット・通信販売」(238件、7.6%)が第5位に入っており、消費傾向は今も急速に変化していると言える。
<p>商店街の利用頻度</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「ほとんど利用しない」(356件、33.4%)が多数を占め、次いで「週2~3日」(224件、21.0%)、「ほぼ毎日」(183件、17.2%)となっており、商店街の利用頻度は決して高いとは言えない結果となった。
<p>商店街の利用時間帯</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・利用時間帯は「夕方(16:00~18:00)」(223件、20.9%)が最も多く、次いで「午後(14:00~16:00)」(144件、13.5%)、「昼時(11:00~14:00)」(111件、10.4%)となっている。 ・利用者の動向以外にも、商店街の営業時間そのものが夜遅くまで営業していないことが調査結果に反映している一面もある。
<p>商店街を利用する理由</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「自宅の近くにある」(524件、25.4%)が最も多く、次いで「価格が安い」(197件、9.5%)、「品質・鮮度が良い」(142件、6.9%)となっている。 ・自宅からの近接性が利用者側にとって最大の利用条件となっている一方、他要素はあまり大きな魅力・吸引力にはなっていない。 ・なお、商店街を利用する理由は世代が上がるほどコメントも増える傾向にあり、特に60歳代の回答が多くを占めている。
<p>どのように利用しているか</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「生鮮食品」(483件、17.0%)が最も多く、次いで「米・パン・麺類」(325件、11.4%)、「薬・化粧品」(256件、9.0%)、「惣菜」(253件、8.9%)、「クリーニング」(192件、6.8%)となっている。 ・家電製品や衣類は、池袋に百貨店・デパートや家電量販店が多数立地していることもあり、地元の商店街で済ませるケースは少ないものと思われる。 ・利用内容の多くが生活必需品で占められていることと、前設問での回答結果を合せてみると、近隣の高齢者が日常の食品類を商店街で買い求める傾向が強いようである。
<p>商店街を利用しない理由</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・利用する理由と対を成すように、「自宅の近くにない」(197件、14.0%)が最も多く、次いで「品揃えが少ない」(95件、6.8%)、「魅力的な商品や流行品が少ない」(63件、4.5%)、「価格が高い」(51件、3.6%)、「入りやすい雰囲気のお店がない」(51件、3.6%)となっている。 ・他の設問に比べて無回答(718件、51.1%)が多く、そもそも商店街に関心を持っていない、あまり意識していないという可能性も考えられる。 ・品揃えが多いスーパーマーケットや24時間営業しているコンビニエンスストアを利用しているとのコメントが多く見られた。

<p>利用したい店 お</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「品質・鮮度が良い」（717件、14.4%）が最も多く、次いで「価格が安い」（634件、12.7%）、「品揃えが豊富である」（619件、12.4%）、「お店が清潔である」（468件、9.4%）、「接客が親切である」（451件、9.0%）となっている。 ・「品揃えが豊富である」や「価格が安い」などはスーパーマーケットの強みでもあり、商店街から大型店舗に顧客がシフトした一因を伺わせる。また、「休日も営業している」「夜遅くまで営業している」についても同様である。 ・一方で、「接客が親切である」や「品質・鮮度が良い」などは商店街が強みを発揮できる要素であり、これらを強化することで大型店舗に対抗できる可能性がある。
<p>魅力ある商店街、店 お</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・魅力ある商店街として多くあげられたのは、区内では巣鴨地藏通り商店街（巣鴨）、区外では霜降銀座栄会（北区西ヶ原）、ハッピーロード大山商店街（板橋区大山）などである。 ・品揃えの豊富さや価格の安さ、昭和のノスタルジックな下町感・庶民感、街の賑わいや活気などが高く評価されている。 ・個店では、豊島区駒込、巣鴨、池袋、雑司が谷、長崎、要町など区内の店舗が多数あげられた。大型店舗よりも個店の方がより多く取りあげられ、「品質や鮮度の良さ」、「価格の安さ」など“その店ならではの”に惹かれたコメントが目立っており、個店でも魅力を発揮することで大型店舗に対抗できる可能性を感じさせた。
<p>イベント参加 への経験</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・イベントへの参加経験は「なし（知らない）」（324件、21.4%）が最も多く、次いで「なし（興味がない）」（205件、13.5%）、「盆踊り等、季節祭事」（204件、13.5%）、「福引等抽選会」が（203件、13.4%）となっている。 ・「なし（知らない）」（324件、21.4%）と「なし（興味がない）」（205件、13.5%）を二つ合わせると全体の3割を超えており、消費者への情報発信の強化や消費者の関心を引くイベントの開催が今後の課題となっている。
<p>魅力あるイベント を体験</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・魅力あるイベントを実施している地域として、区内では駒込、巣鴨、南大塚、長崎、区外では北区西ヶ原などがあげられている。 ・魅力あるイベントとしては、盆踊りや七夕祭り、阿波踊りなどの季節の祭事、ジャズフェスティバル、商人まつりなどが多くあげられている。 ・消費者のコメントでは「親子で参加できる」、「楽しみにしている」といった声が多く、商店街イベントが地元に着している様子が伺える。
<p>空き店舗の活用 アイデア</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・主に「コミュニティースペース・休憩所」、「イベントスペース」、「店舗誘致」、「託児所」、「短期店舗」、「駐輪場」、「物産直売所」、「フリーマーケット」、「リサイクルショップ」、「ワークショップ」、「チャレンジサポート」、「その他」の12種に大別される。 ・高齢層の商店街利用者が多いことを反映して、コミュニティースペースを求める声が多かった。次いでイベントスペース、店舗誘致となっている。店舗誘致ではチェーン店やフランチャイズの誘致などを求める声もあり、既存店舗と競合する可能性もある。

<p>商店街に取り組んで欲しいこと</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「地元ニーズにあった店舗誘致」(173件、8.1%)が最も多く、次いで「街全体の再開発への取り組み」(171件、8.0%)、「特になし」(169件、7.9%)、「共同大売出し」(162件、7.6%)、「商店街イベントの開催」(146件、6.8%)となっている。 ・店舗誘致(チェーン店やフランチャイズ等)は、既存店舗と競合する可能性もあり、慎重な検討が必要である。 ・街全体の再開発は、商店街だけで取り組める問題ではなく、行政との連携が必要となってくる。 ・コメントは総じて、現状の商店街に対する不満な点が数多く指摘されている。
<p>商店街の社会的役割</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「高齢者交流施設の設置」(357件、12.4%)が最も多く、次いで「安心・安全パトロール」(332件、11.5%)、「防災対策」(310件、10.8%)となっている。 ・「高齢者交流施設の設置」については、空き店舗の活用でも「コミュニティスペース」としてあげられており、「子育て支援施設の設置」とともに地域コミュニティー施設の設置を望む声が多い。 ・「安心・安全パトロール」と「防災対策」については、個店に対する調査でも必要な社会的役割としてあげられており、多発する犯罪や首都直下型地震に備えて、商店街にも一定の役割を求めている。
<p>商店街活動への参加・協力</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「資源循環・リサイクル活動」(206件、12.3%)と最も多く、次いで「緑化・環境美化」(170件、10.2%)となっている。 ・一方で「無回答」(261件、15.6%)や「特になし」(187件、11.2%)との回答も多く、商店街活動自体に対する関心や理解が薄れている。
<p>こうあってほしい商店街像</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「身近な買物の場」(657件、26.9%)が最も多く、他の倍近い件数となった。次いで、「街づくりを進める先導役」(350件、14.3%)、「子育てや高齢者の生活をサポートする場」(322件、13.2%)となっている。 ・身近な買物の場が高いポイントとなった背景には、やはり地域に根ざした店、近くて便利な店が消費者に求められている。 ・子育てや高齢者の生活をサポートする場では、女性の就労や育児軽減、単身高齢者の増加などの社会的背景から、商店街に子育てや高齢者のサポートを期待する声が多い。 ・街づくりを進める先導役では、商店街に取り組んでほしい活動でも「街全体の再開発への取り組み」が高いポイントになったことから、大規模店舗には難しい“地域振興の旗振り役”を商店街に強く期待しているものと思われる。

3-3 調査結果

(1) 買物をする場所・手段

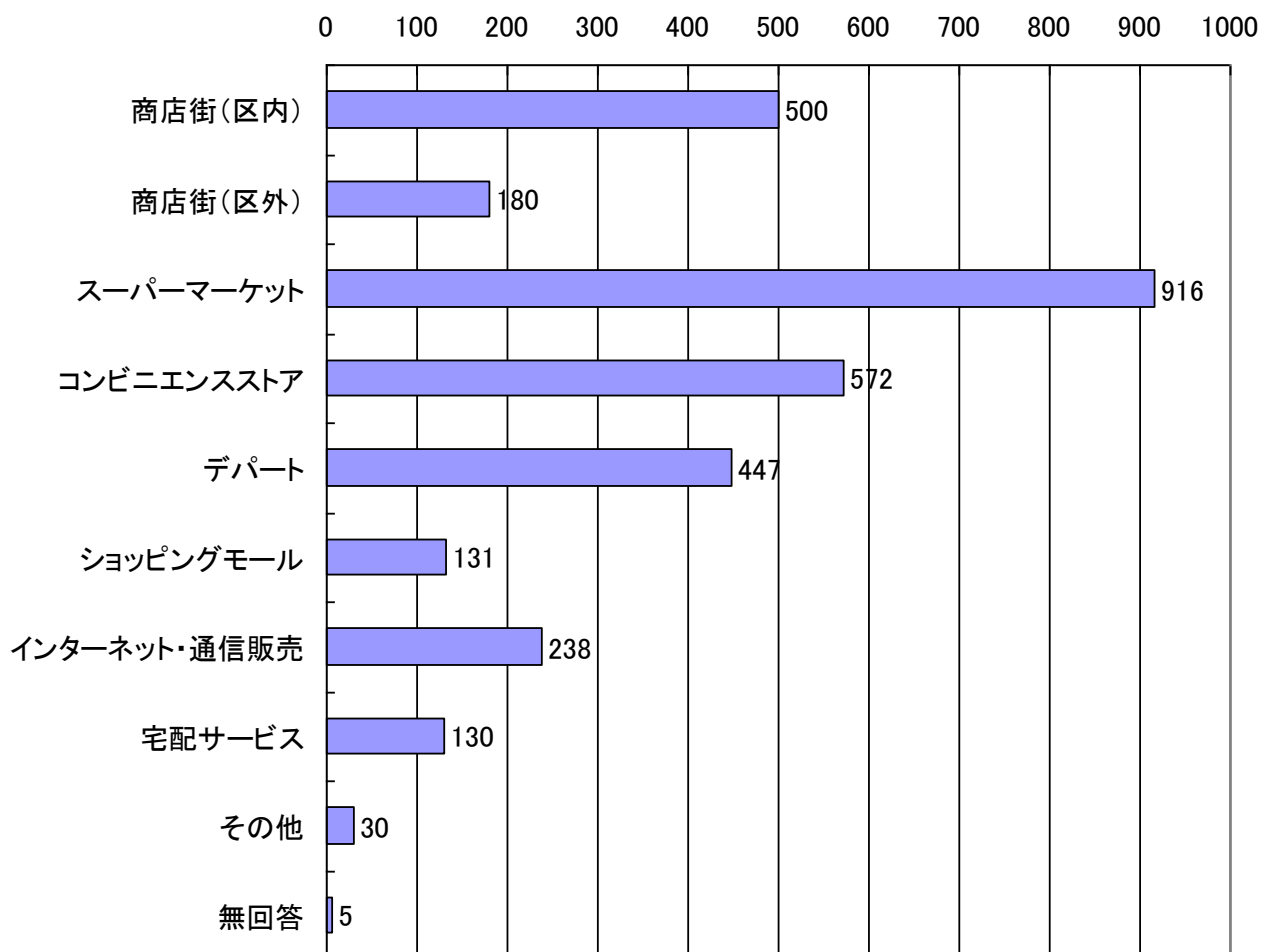
【Q1】

普段の買物をする場所や手段をお答えください。

【結果】

・普段の買物をしている場所や手段について複数回答で質問をしたところ、「スーパーマーケット」(916件、29.1%)が最も多く、次いで「コンビニエンスストア」(572件、18.2%)となっており、「商店街(区内)」(500件、15.9%)は第3位となっている。

図表 67：普段の買物をする場所・手段（複数回答）



回答者数：1,066

(2) 商店街の利用頻度

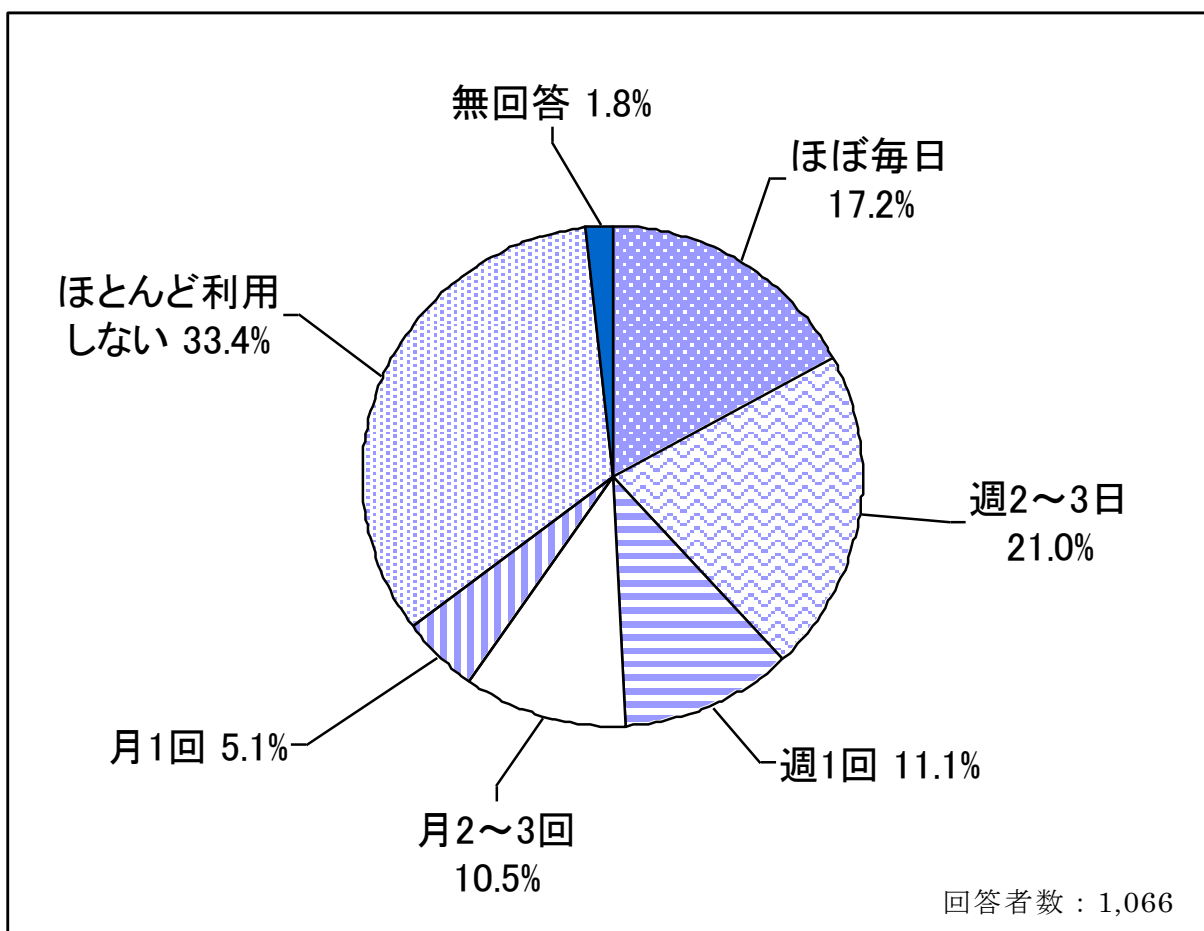
【Q2】

商店街をどのくらい利用するかお答えください。

【結果】

- ・商店街の利用頻度について質問をしたところ、「ほとんど利用しない」（356件、33.4%）が最も多く、次いで「週2～3日」（224件、21.0%）、「ほぼ毎日」（183件、17.2%）となっており、商店街の利用頻度は決して高いとは言えない結果となった。

図表 68：商店街の利用頻度



(3) 商店街の利用時間帯

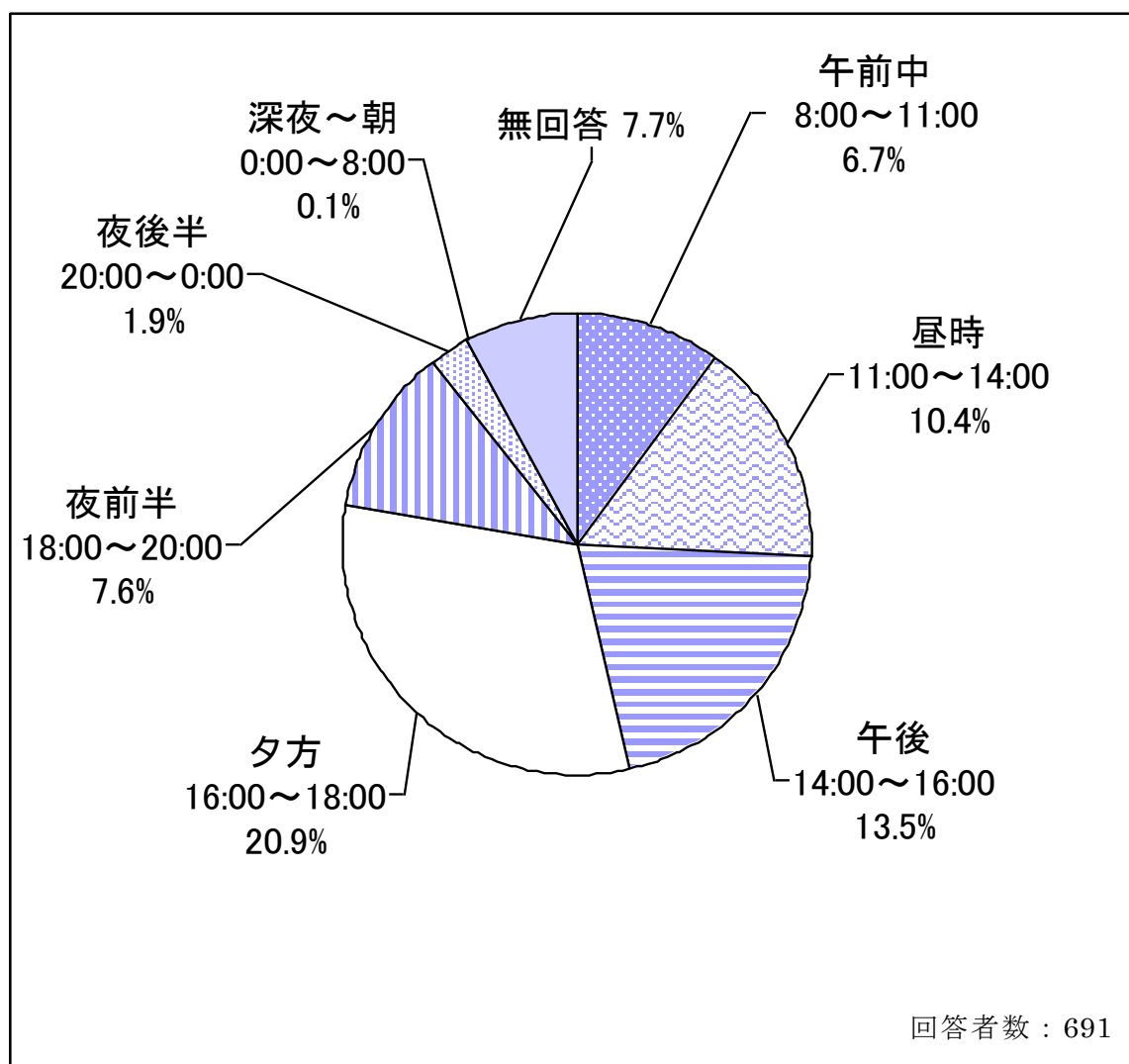
【Q3】

どの時間帯に商店街を最も利用するかお答えください。

【結果】

- ・ Q2で「商店街を利用する」と回答した利用者に、商店街の利用時間帯を質問したところ、「夕方(16:00~18:00)」(223件、20.9%)が最も多く、次いで「午後(14:00~16:00)」(144件、13.5%)、「昼時(11:00~14:00)」(111件、10.4%)となっている。
- ・ 利用者の動向以外にも、商店街の営業時間そのものが夜遅くまで営業していないことが調査結果に反映している一面もある。

図表 69 : 商店街の利用時間帯



(4) 商店街の利用する理由

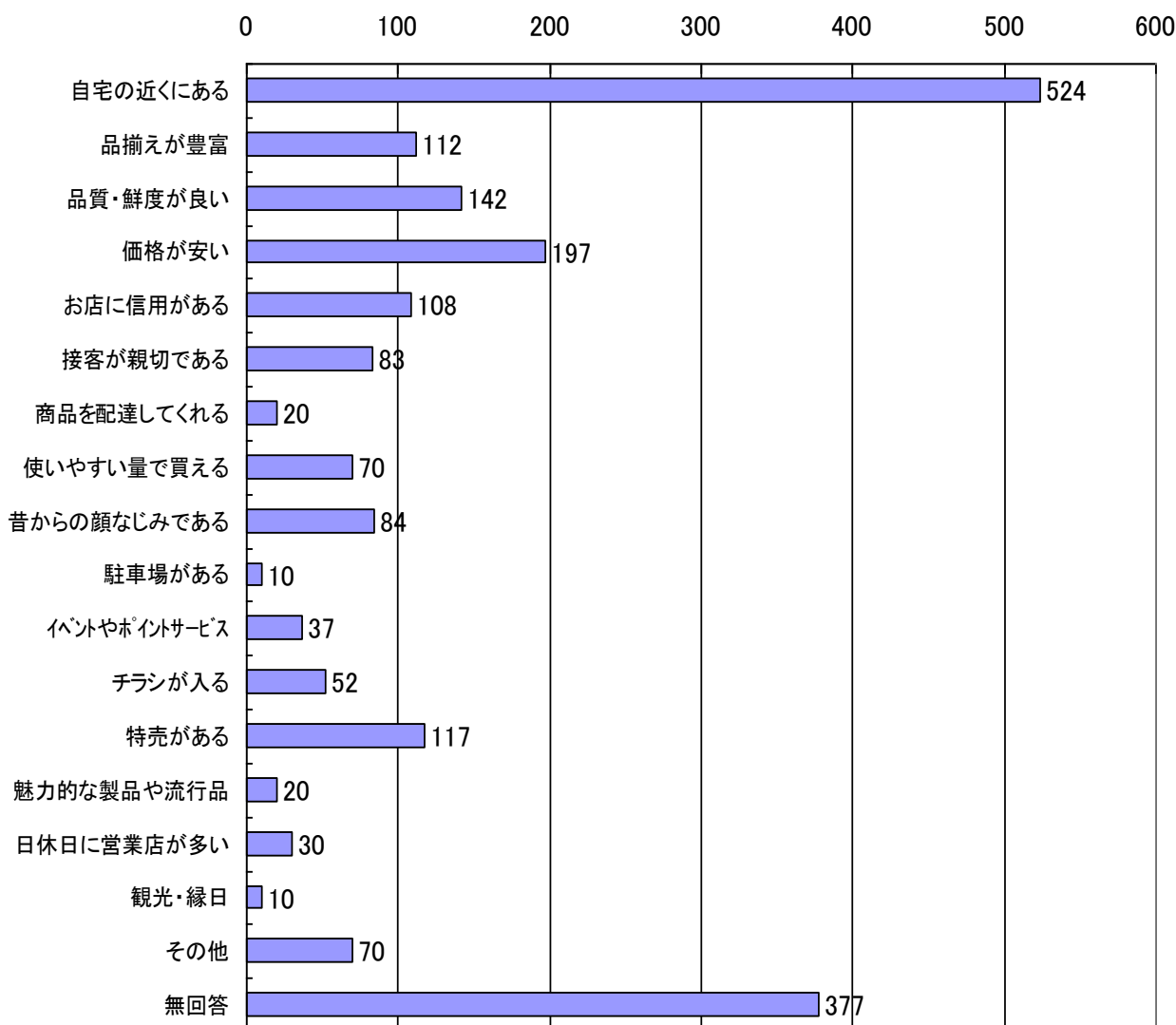
【Q4】

商店街を利用する理由をお聞かせください。

【結果】

・ Q2で「商店街を利用する」と回答した利用者に、商店街を利用する理由を複数回答で質問をしたところ、「自宅の近くにある」(524件、25.4%)が最も多く、次いで「価格が安い」(197件、9.5%)、「品質・鮮度が良い」(142件、6.9%)となっており、自宅から近いことが利用者側にとって最大の利用条件となっている。

図表 70：商店街を利用する理由（複数回答）



回答者数：691

図表 71：商店街を利用する理由（年代別）

〔20 歳代〕

商店街を利用する理由
お肉屋さんや八百屋さんなど、温かい雰囲気が好き。
歩いてすぐの位置に商店街がある。
飲食店も多く、コンビニも入っているし、最寄り駅までの通り道でもあるから。
顔を覚えて下さってとても親切。
商店街のチェーン店を利用します。個人経営の店は不衛生そうで少しためらいます。若い世代や馴染みのない人に対して、排他的な感じ。特に個人経営の店は価格も高いので、安心出来るチェーン店の方が利用しやすい。
例えば、スーパーやコンビニは、「食べてください」ではなく「買ってください」という感覚があります。（凝った、シヤレた味付け等）ですが、商店街（個人商店）は、「買ってください」ではなく「食べてください」です。これこそ一番大切なものだと思います。そのため、商店街を利用させていただいております。
店が良くある。

〔30 歳代〕

商店街を利用する理由
牛乳・豆腐など品質が良い。
自転車で行ったときに、子どもを自転車に乗せたまま店頭ですぐに買い物できる。店の人がたまに店頭までお釣りを持ってきてくれるので子どもを連れているとき便利。
スーパーより安い野菜、乳製品を置いている。
その店の味の食品がある。
子どもが好きな商品が豊富。
駅からマンションへの道筋にあるから。
通勤に大塚駅を利用しているから。
犬の散歩の途中でも立ち寄れる。ベビーカーでのエスカレーターの利用が面倒くさいので店先で買えるのがとても便利。
豆腐屋、魚屋等専門店なので、その素材の良い使い方、疑問などに即答してくれる所が、プロ意識があって良い。スーパーで買うことの出来ない独自の味が素晴らしい。
例えば池袋にちょっとした用事があるときに、行きに買い物を商店街でしてから池袋で用事を済ませて、帰りに商品を受け取るという「取り置き」をしてくれるなど、柔軟な対応が良い。池袋に近いがゆえ、どうしてもそちらで買い物しがちだがサービスの良さは商店街の方が数段上である。

〔40 歳代〕

商店街を利用する理由
ベビーカーでも買い物がしやすい。個別の店の方が、品物の調理法を聞けたり、店員さんとのコミュニケーションがある。
小さい子供二人を連れて行ける場所であるため。品質も良く信頼できる。
売っているオジさん、オバさんとのやり取りが楽しい。
自宅の近くですぐに買えて、品質が良く価格が安い。夕方の特売も魅力あり。
他県から越してきた時は、スーパーマーケットがあまりないので不便だと思っていましたが、今は商店街で買い物をすることに慣れてきました。
お店の人と会話しながら買い物が出来る。オススメを教えてもらえる。専門店(肉・魚)は品質・鮮度が良い。
接客の良し悪しは多少あっても、繁華街の店員などより、人付き合いしている印象が得られて楽しい。
少し足りない物や、直ぐ使う(食べる)時に使います。
安い割には美味しい方だと思う。疲れたときや体調が悪いときなど、ご飯と味噌汁だけ作って応用できるから。
大山、仲宿など、チェーンストアもしっかりありつつ(100円ショップやスーパー)、個性ある個人の店も多い。食材、お惣菜だけでなく飲食店も充実している。
品揃えが丁度良い。多過ぎず、欲しい物が適切にある。
自宅から近くて、野菜の産地が明示してあり、かつ良心的な価格設定に安心感があるため。
価格のサービスが少なくても、利便性がある。
重量物やかさばる物は家の近くの方がよい。
そこにしか無い物を扱っている。
味を知っているから安心感がある。
鮮度が良いし、話もできる。
お店の人から色々な話(旬の物・調理法)を聞ける。主に魚屋さんを利用。品、鮮度が良く、はずれがない。
特に飲食店に、味がよく、かつ安価な店が多々あること。
近くて、品揃えの配置がわかるので、買い物が早くすむ。
その日欲しいものが一番近くで手に入る。

〔50 歳代〕

商店街を利用する理由
安い価格で良い物が欲しい量だけ買えるので。
スーパーで足りない物や重い物を買いに行きやすい。
巢鴨地藏通りは楽しいので。
色々な店を見ているうちに欲しいものが見つかる時があるから。
パートの帰りに寄れるので。
魚はやはり個人商店が美味しい。
コミュニケーションの場として精神衛生上とても良い。商店街の端から端まで色々な店で買い物をする事でたくさんの人と会話をすることができる。
電気屋さんはとても親切。小さな修理も気持ち良くしていただける。肉屋さんは品物がとても良く、店の御夫婦もとても感じが良い。
昔からその店で買っているから。
お店の人との対面販売。
手作りパン屋さんは美味しく1週間に1度は買いに行っちゃいます。ピザパン(特にパン)が美味しい、昔ながらの味。
いつも利用するスーパーマーケットには、無い物を売っている。

〔60 歳代〕

商店街を利用する理由
品質も良好で、食品は信用度を重要視する。
肉・魚貝類は鮮度が大切。
年配者向けの商品が揃っていること。楽しい雰囲気があること。
肉屋が少し高いが品質が良い。八百屋が少し高いが品質が良い。
品物に付いているいろいろ話が聞ける。少量でも買える。
同じ品物を複数の店で比較してから買える。親しみやすい店員が多いが、しつこくないのでゆっくり見て回れる。
近所の商店街がなくなるのは不便だと思うので、顔なじみのお店で買うようにしている。豆腐、パン、肉等はスーパーより品質が良く安いと思う。
毎週決まった曜日に自分が欲しい品が特売になるから。
店の人と会話があるから。(スーパーとは違う)
スーパー等より商品の味が各段に良いので。
特に夕食で使う食材は近くの商店で間に合うから。

〔60 歳代〕

商店街を利用する理由
多少割高であってもアフターサービスの充実と安心感はとても大切。
重いものを配達してくれる。(米・水・酒)
個人商店がなくなると老人には買い物が不便になると思う。
昔からずっと付き合いのある顔なじみなので利用しやすい。
どこで買っても同じ製品・食品なら近くが良い。(当方、高齢者二人家族) 重いもの、少量でも買える、選べる、近くが一番と思う。年齢的にも、近所の様子も分かるので。
部屋着で気楽に行ける。
もともと個人商店が好きだが、特に犬を連れて店頭での買い物が出来るから。最近は減りすぎて不便。
品質、鮮度が他の店に比べ非常に良い。またキャッシュバックがあるので。
野菜、果物の鮮度が良く、味の良いものを置いているから。

〔70 歳代以上〕

商店街を利用する理由
スーパーの近くにある衣類を買います。
手ごろな値段で私の強い味方。
自宅の近くにある。一ヶ所で全て買物が出来る。
自宅を出るとすぐ商店街なので買物に便利です。
必要なとき、必要な分だけ買うことが出来る。
パートをしているので、途中で買い物が出来る。時間も 24 時間営業しているので便利。
生花や植木・花・鉢植えの配達。
スーパーにない物を買う。
魚、肉など安心して買うことができる。
豆腐、油揚げ等、スーパーのものより美味しい。
特売品目当てに行く。
ほぼ毎日利用させていただいています。自宅の近くですので利用しやすい。お惣菜なども有り便利です。

〔70 歳代以上〕

商店街を利用する理由
駐輪場あり。
散歩兼でちょうど良い。
何と云っても自宅の近くにある。
惣菜関係は近くですぐに買える必要があるため。
味が良く、価格も適度。
野菜、魚、肉などは、それぞれのお店で買います。スーパーなどより鮮度が良いし、商品の扱いも安心感があります。
自宅より歩いて近いこと。少し高くても良いものが欲しい。
年寄りなので、安くなくても商品が良いものが良い。量も必要としていないので。

(5) 商店街の利用内容

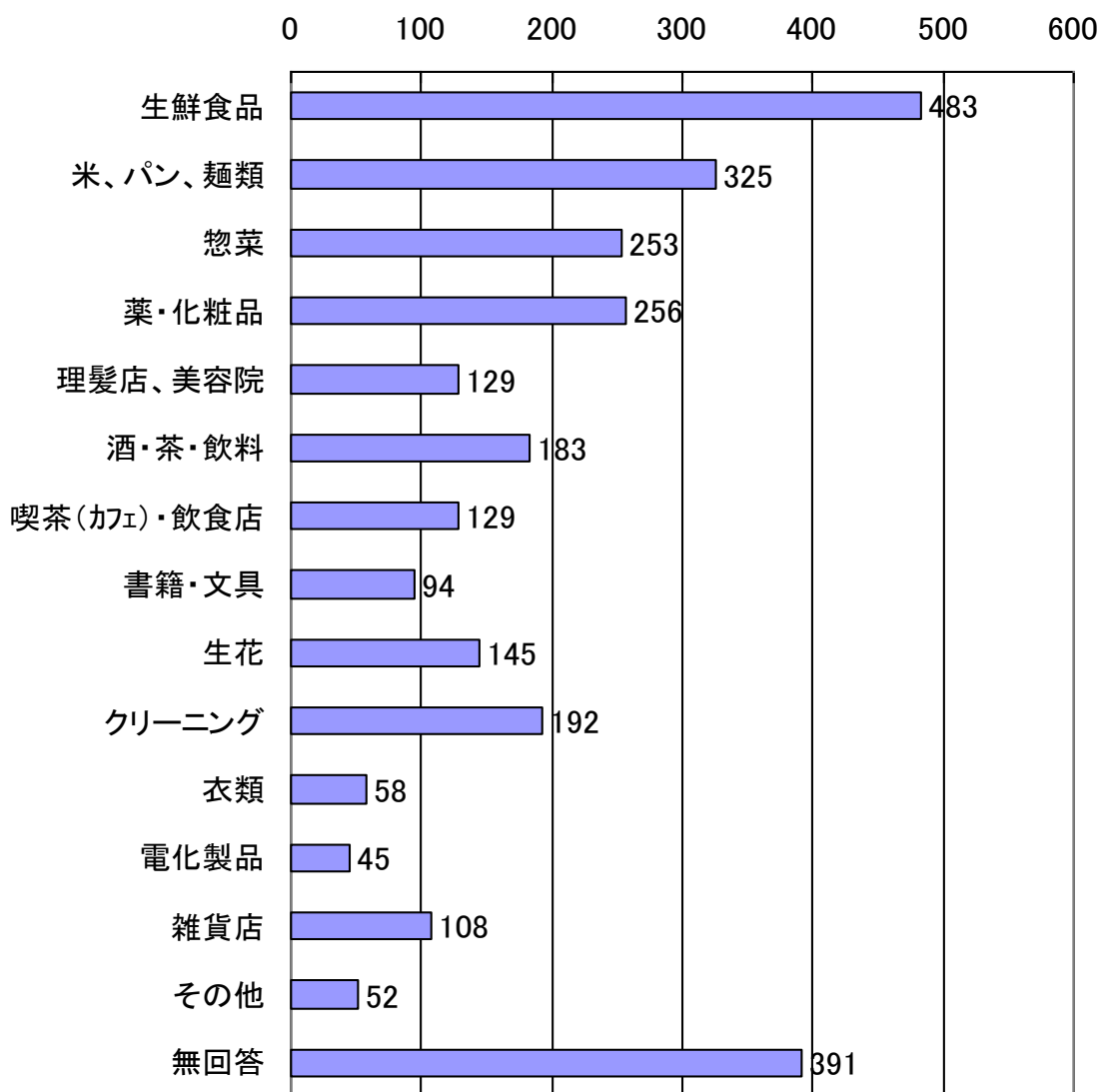
【Q5】

商店街でどのような商品を購入したり、サービスを利用するかお答えください。

【結果】

- ・ Q2で「商店街を利用する」と回答した利用者に、商店街でどのような商品を購入したり、サービスを利用するかを複数回答で質問をしたところ、「生鮮食品」(483件、17.0%)が最も多く、次いで「米・パン・麺類」、(325件、11.4%)、「薬・化粧品」の購入(256件、9.0%)となっている。

図表 72：商店街を利用内容（複数回答）



回答者数：691

(6) 商店街を利用しない理由

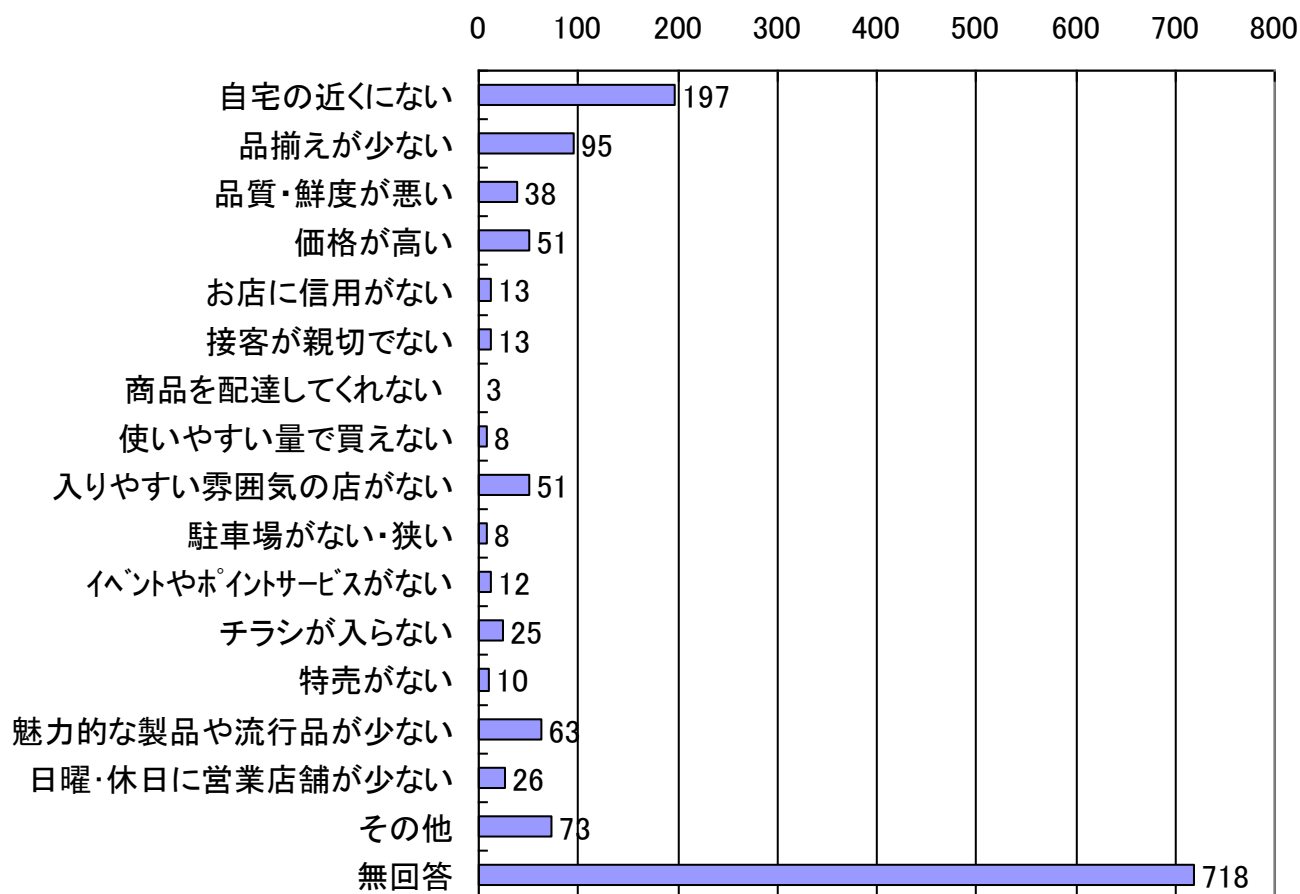
【Q6】

商店街を利用しない理由をお聞かせください。

【結果】

・ Q2で「商店街を利用しない」と回答した方に、その理由を複数回答で質問をしたところ、「無回答」(718件、51.1%)を除き、「自宅の近くにない」(197件、14.0%)が最も多く、次いで「品揃えが少ない」(95件、6.8%)となっている。

図表 73：商店街を利用しない理由（複数回答）



回答者数：356

図表 74：商店街を利用しない理由（年代別）

〔20 歳代〕

商店街を利用しない理由
高い、夜早く閉まる、必要なものが一度に揃わない。(品揃えが無い。)
スーパー、コンビニで済んでしまう為。
商品が沢山あるスーパーの方が、買物が一度で済むから。
近くに商店街がないし、商店街に行かなくても必要な物が揃う為。
商店街にある店舗の商品は、年配の方向けの物が多い気がする。
どこに商店街があるのかわからない。
一度だけ日用品を取り扱っているお店に入りましたが、商品がホコリまみれで嫌でした。
スーパー、コンビニだと1回で色々なニーズに応えてくれるから。色々な種類の店が少なく遠のいてしまう。

〔30 歳代〕

商店街を利用しない理由
地元の商店街には既に店が無い。近くの商店街には普段買う品物が無い。スーパー及び量販店で十分。
平日は帰宅が深夜のため商店街の店は閉店している。また、休日はデパート etc.に行ってしまう為。
商店街だけで夕飯の買い物が終わらないので、スーパーに行った方が、魚、肉、野菜等1度に全部揃う。
どこにあるのか分からない。
ベビーカー利用なので、出入り口が狭くて入りづらい。
利用したいお店がない(電気屋さんばかり...)。スーパーではやっていない量り売り(肉、魚等)サービスが充実していればもっと利用したいと思う。

〔40 歳代〕

商店街を利用しない理由
一度で済まない。夜が早い。
帰宅等、帰り道に商店街が無いので基本的に利用しません。
風俗店が幅をきかせて、夜は商店街を歩きたくない。

〔40 歳代〕

商店街を利用しない理由
買い物を1度に済ませたいので。
どこに存在しているのか知らない、分からない。
商店街に果物店以外ない(店がない)。活気もない。
(近所の店は)古くて汚い、というイメージ。
他店の方が鮮度が良く、価格が適正。
商店街側からのセールスがほとんどない。
20年前と比べ衰退したから。

〔50 歳代〕

商店街を利用しない理由
デバ地下と勤務先の中にある店を利用するため。
店がほとんど閉店していて、用を足せない。殿様商売に近い商店街の旧店については特に、全く買い物する気がない。
スーパーならいろいろな物が1つの店で揃う。
会社帰りに買い物をするので、デパートの方が、一ヶ所ですべて揃うので便利。夕方なら鮮度の良いものが半額で買えるので。帰り道に商店街と呼べるところを通らない。
地元商店街では欲しい物が揃わない。肉屋、魚屋さんがない。
開店時間が遅く、閉店時間も早い、品物が古そう。

〔60 歳代〕

商店街を利用しない理由
スーパー等でほとんどの商品が揃ってしまう。
どこにあるのかわからない。
商店街らしい商店街が近くにない。
代金の支払いが面倒。例えば、野菜と肉を買う場合に、スーパーならばレジ精算は1回だが、商店は2回になる。時間的なロスが多い。

〔60 歳代〕

商店街を利用しない理由
約20年前にはあった(商店)が確実に減ってきた。付近の人もスーパーマーケットで買い物をしている。
近所にスーパーがある。一度に揃うがつい余計なものも買ってしまふ。もし商店街でも、好きな味のものがあればリピーターになる気はある。商店街にも協力してあげたいが、欲しいものがないと難しい。

〔70 歳代以上〕

商店街を利用しない理由
以前は北口、南口商店街で買い物していたが、肉屋、魚屋、八百屋、豆腐屋、文房具屋、酒屋、化粧品屋等廃業。しかたなくスーパーで買い物している。個人小売店崩壊。
スーパーならば1ヶ所で全て賄える。
利用したくとも店が無い。
昔は目白不動商店街、目高商店街、豊橋商店街等ありましたが、現在一軒もやっていない。しかたなく一軒しかないスーパーで買い物をすませている現状だ。
自宅の近くに商店街がなく、またわざわざ別々の店で個別に買わなければならないことが面倒に感じる。そのため、一店舗で用が足りるスーパーマーケットを利用することがほとんどである。
東長崎駅は昔は活気があってすごかった。自分は長崎生まれの長崎育ちで、昔はスーパーもなく、皆が魚も天ぷらも、おでんのネタも、商店街の中に美味しいお店があって買っていた。今は車が走っているだけの通りになった。
長崎によく行く肉屋があったが店を閉めてしまったので、できれば近くにお肉屋が欲しい。腰が痛いのであまり歩きたくないが、寝たきりにならないために散歩も兼ねて2~3店は買い物に行く。

(7) 利用したいお店

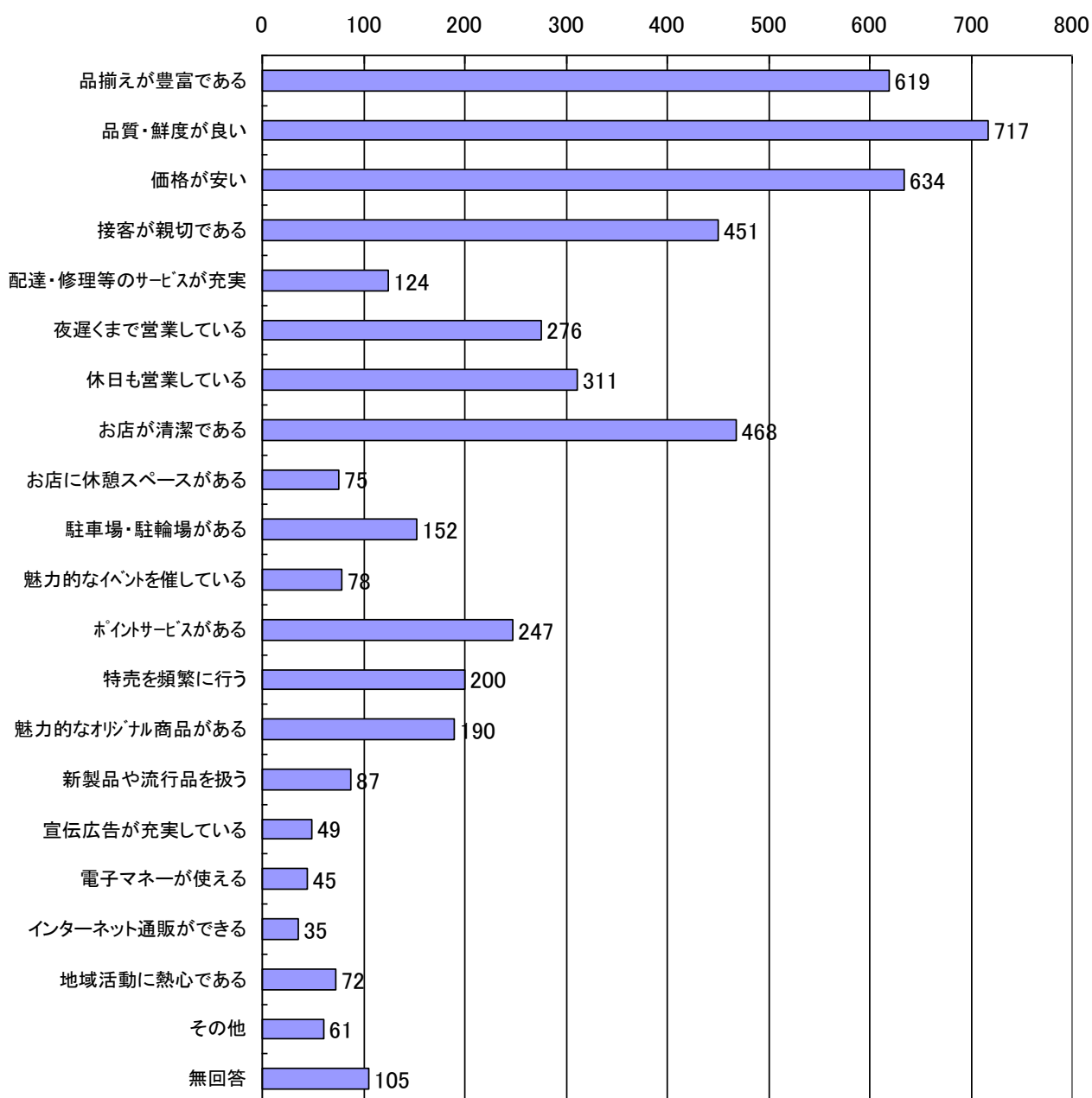
【Q7】

どのようなお店を利用したいかお答えください。

【結果】

・再び全員に利用したいと思うお店について複数回答で質問をしたところ、「品質・鮮度が良い」(717件、14.4%)が最も多く、次いで「価格が安い」(634件、12.7%)、「品揃えが豊富である」(619件、12.4%)となっている。

図表 75：利用したいお店（複数回答）



(8) 魅力ある商店街・お店

【Q8】

魅力がある商店街やお店がありましたらお聞かせください。

【結果】

- ・魅力を感じている商店街や個店を区内外問わずに質問をしたところ、区内では巣鴨地蔵通り商店街（巣鴨）、区外では霜降銀座栄会（北区西ヶ原）ハッピーロード大山商店街（板橋区大山）などが多くあげられた。
- ・個店では、豊島区駒込、巣鴨、池袋、雑司が谷、長崎、要町など、区内の店舗が多数あげられた。

図表 76：魅力ある商店街

地域	商店会名	コメント
豊島区(駒込)	駒込駅前通り商店街振興組合	美味しいお店多い、安い、衣類も安い。
豊島区(駒込)	染井銀座商店街振興組合	価格が安い。
		繋がっている長い商店街。活気があるので、自ずと商品の鮮度が良い。
豊島区(巣鴨)	巣鴨地蔵通り商店街振興組合	4日の緑日。
		商品の種類が多い。お店が多い。見やすい。
		価格が安く、品物が多くある。
		観光地でもあり、見て歩くだけでも楽しい。
		高齢者向けの品揃。
		トイレがある。
		けっして高齢者向けのお店ばかりではない。よそには売ってない物も手に入る。
豊島区(南大塚)	サンモール大塚商店街振興組合	昔からの顔なじみ。
豊島区(上池袋)	上池袋商店街	地域活動に熱心である。
豊島区(東池袋)	サンシャイン 60 通り商店会	若者集い場！何でもあるのが最高！
		B 級グルメ店がある。
豊島区(池袋)	池袋坂下通り進商会	美味しい、安い、親切。
豊島区(西池袋)	西池袋四丁目商店会	品揃えが豊富、安い。

地域	商店会名	コメント
豊島区(雑司が谷)	雑司が谷弦巻通り商友会	レトロな雰囲気が懐かしく親しみやすい。
豊島区(雑司が谷)	鬼子母神西参道商店街	価格が安い。
		活気がある。
豊島区(要町)	千川商栄会	顔なじみのお店がある。
新宿区(神楽坂)	神楽坂商店街振興組合	夜の雰囲気が良い。オシャレな店も多い。
新宿区(矢来町)		老舗的な店とスーパーや個人店など、うまく混在している。
文京区(関口)	江戸川橋地藏通り商店街	安いお店が多い、お店の数が多い。
		肉、魚、果物、惣菜などのお店があり品質、サービスともに良い。
文京区(千駄木) 台東区(谷中)	よみせ通り商栄会 (よみせ通り商店街)	商店街に活気があり楽しい。
		用が無くても行って歩きたくなる。
台東区(上野)	アメ横通り中央商店街振興組合	いろいろな店があり楽しい。
台東区(谷中)	谷中銀座商店街振興組合	価格が安く色々な商店ある。
		店の人が声をかけてくれる。
		カフェや周辺のお店も魅力的で値段も安い。
		美味しいお店が多い。普段使い+αの品質、品揃え。
		レトロ感が良くおしゃれ。
墨田区(京島)	下町人情キラキラ橋商店街	TVでも紹介していた。
江東区(北砂)	砂町銀座商店街	生鮮食品が充実。価格が安い。
		良質の商品を扱う専門店、規模、立ち食いあり。
品川区(戸越)	戸越銀座商店街振興組合	食材豊富、おかず充実。
		長い商店街で見ていると楽しい。銭湯まである。
		価格が安い、庶民的。
		食料品(惣菜店など)以外でも商店がバラエティに富んでいる。

地域	商店会名	コメント
品川区(武蔵小山)	武蔵小山商店街振興組合	価格が安い。店の種類も豊富。
世田谷区(若林)	松陰神社通り商栄会商店街振興組合	新旧うまく混在して地元に着したお店が並んでいる。
中野区(中野)	サンロード中野桃商会	営業時間が長い。
		店が多い。
中野区(中野)	中野サンモール商店街振興組合	店舗数が多い。屋根付きで雨天でも問題ない。多業種、多品種の品揃え、ウィンドウショッピングだけでも十分楽しめる。
		種類が多く、店が多い。
		楽しませてくれたり、安い品、良い品を揃えている。
		アーケードがある。
中野区(中野)	中野ブロードウェイ商店街振興組合	楽しい。
		色々なお店がある。
杉並区(高円寺)	高円寺パル商店街振興組合	魅力的な商品が多い。
杉並区(高円寺)	高円寺ルック商店街	個性的な店が多い
杉並区(高円寺)	高円寺純情商店街	楽しい。
		賑やか、活気ある。
杉並区(阿佐ヶ谷)	阿佐ヶ谷パールセンター商店街	アーケード、店種が多い。
杉並区(荻窪)	荻窪南口仲通り商店会	多彩。
北区(中里)	さつき通り商店街	変わった商品がある。(吉吾)
北区(西ヶ原)	霜降銀座商栄会	種類が豊富。
		お店が多い、安い。
		野菜、魚の安いお店がある。
		染井銀座商店街とつながっていて、お店が選べる。
		安く品数が豊富。

地域	商店会名	コメント
北区(西ヶ原)	霜降銀座商栄会	焼き鳥など美味しい店が多い。買って帰れるお店が多い。
		活気がある。
		賑やか。
		繋がっている長い商店街。活気があるので、自ずと商品の鮮度が良い。
北区(滝野川)	滝野川市場通り商店街振興組合	価格が安い。宣伝広告充実。
荒川区(東尾久)	熊野前商店街	近い。野菜が新鮮。お肉がおいしい。
荒川区(三ノ輪)	三ノ輪商店街	惣菜が多い。
板橋区(大山)	ハッピーロード大山商店街振興組合	地元と他県の交流商品があったりめずらしい物もあるので良い。
		店の数が圧倒的に多い。
		安い価格、品揃え多い。
		活気があり、歩いているだけでも楽しい。
		アーケードで雨の日が楽。
		チェーンストアもしっかりありつつ(100円ショップやスーパー)、個性ある個人の店も多い。食材、お惣菜だけでなく飲食店も充実している。
		オンリーワンの商品を扱うお店が多いこと。
板橋区(大山)	大山サンロード商店街 (遊佐大山商店街)	品質が良く安い。
		その場で全て用事を済ませられる。安いし！！
板橋区(中台)	SB通り商店街	ポイントサービスがある。
板橋区(中板橋)	中板橋商店街	お年寄りと若者の二世帯で作っている家庭料理(惣菜店など)は最高！
		ヘソ踊りやイベントを年何回かやって人が多く集まってくる。商店街で宅配もしてくれる。
練馬区(江古田)	江古田ゆうゆうロード (栄町通り商店街振興組合)	昔からのお店も多いが、バラエティーに富んでいる。
		お店が多くて、活気がある。

地域	商店会名	コメント
練馬区(江古田)	江古田駅北口商店会	旧式な雑然としたマーケット街が好き。
練馬区(旭丘)	江古田銀座商店会	商店街としての形がある。
練馬区 (貫井・中村北)	サンツ中村橋商店街振興組合	コストパフォーマンスの高いお店が多い。
葛飾区(亀有)	亀有銀座商店街振興組合	活気があり楽しい。
		惣菜屋など店の種類が豊富。
葛飾区(新小岩) 江戸川区(松島)	新小岩井ルミエール商店街	食料品(惣菜店など)以外でも商店がバラエティに富んでいる。
武蔵野市 (吉祥寺本町)	吉祥寺サンロード商店街	活気があつてとても良い。
		店舗が多彩。
宮城県 (仙台市青葉区)	一番町商店街	お店が沢山ありアーケードになっている。
神奈川県横浜市	横浜元町商店街	おしゃれ、歩いているだけで楽しい。
神奈川県 (横浜市南区)	横浜橋通商店街協同組合	価格が安く種類が豊富。
神奈川県 (横浜市保土ヶ谷区)	洪福寺松原商店街振興組合	活気がある。
		アーケードがあり便利。

図表 77：魅力あるお店

地域	店舗	コメント
豊島区 (駒込周辺)	仁木商店(鮮魚)	新鮮。惣菜も美味しい。
	ニキベーカリー	品揃えが豊富。
	エピソード	パンが美味しい。
		安心して食べられる。
	サカガミ	ちょっといい物が置いてあり、遠くまで行かなくても手に入るの嬉しい。
	とんき	おいしい。
	三木魚介店	品揃えが豊富。
	三木酒店	ご主人がワインにととても詳しい。
	世界の食品カーニバル	専門性がある。シンプル。品質が良い。独自性がある。小分けで量がちょうどいい。
	千鳥屋総本家駒込本店	チロリアンが有名。
	日高屋駒込東口店	安くて、味も好き。
豊島区 (巣鴨周辺)	Pool & Darts JACK	巣鴨の街が大好きな人達が集まっている。
	toast(ベーカリー)	おいしい。
	うなぎ にしむら	昔から巣鴨ならではの味。美味しい。
	しんたに	安い。
	シタニ	価格が安い。
	スターフルーツ	安くて新鮮。
	デリフランス	美味しい。
	ときわ食堂	安くて美味しくボリューム。
		安くて家庭料理を食べれて美味しい。
		安くて、美味しい。
	ファイト餃子	ホワイト餃子が絶品。
	マルジ	価格が安く、品が豊富。
		衣料品が安い。
		年配向けの物やサイズも幅広くあり、価格も安い。
	みずの	餅菓子屋、友人が勤めていて感じが良い。
		安くておいしい。
千鳥屋総本家	チロリアンが好き。	
巣鴨駅前の大戸屋	安くて、美味しい。	

地域	店舗	コメント
豊島区 (巣鴨周辺)	中華料理 留仙	接客がよい。
	八千穂寿司	昔から巣鴨ならではの味。おいしい！
	栄太楼	品質、鮮度が良くおいしい。接客が親切。
豊島区 (大塚周辺)	キッチン ズッカ	安くて美味しい。
	ボンボンベーカリー	オリジナル商品があり、活気のある店。
	メークマイ	安くて美味しい。
	おさらや	とにかく商品が素敵。ありそうでないデザイン。
	オリエンタル肉店	品物が新しい。
	キッチン ABC	安くてアグレッシブな洋食が Good Job！
	くるみの樹	街中にチョコレート専門店があるというだけですごい。
	ライフ新大塚店	毎週土日に特売がある。安い、店内が広い。
		新鮮、近い、特売。
	島田屋	刺身が良い。(高いときは買わない)
	栃木屋鮮魚店	季節の鮮魚が安い。
	八百城青果店	季節の青物が種類豊富。
	ベーカリーカフェBONBON	天然酵母を使用。有機コーヒーがあります。
太陽のトマト麺	とても美味しい！入りやすい。	
豊島区 (池袋周辺)	なぐも豆腐店	油揚げがとても美味しい。食感、味ともに最高。
	ブランジェ ミフネ	美味しい。
	みやなが肉店	お店の方が明るく優しい。
	Cafe Pause	ゆっくり出来る。アート作品が多数飾られている。
	FLO (ISP 内)	ケーキをつい買ってしまふ。
	いよかん	愛媛の食材を中心に独自の店作り。
	コメダ珈琲	ゆっくりと喫茶を楽しみたい。
	タカセ	安くて美味しい。
	ポンパドール (ISP 内)	パンにはこだわっているの。
		お店がオープンな感じで買いやすい。
	マッシュマンブカフェ	ゆっくり出来る。
	みつわベーカリー	遅くまで開いている、美味しい。
営業時間が長い。美味しい。		
焼き立てを食べると美味しい。		

地域	店舗	コメント
豊島区 (池袋周辺)	赤札堂	品質がよく価格が安い。
	大黒屋	安い価格、品揃え多い。
	大桃豆腐	商店街とは離れた所にポツンとあるお店ですが、大変美味しいのでいつもほとんど完売です。
	ミフネ	パンが美味しい。
	魚屋さん	安くて美味しい。
	揚げ物屋さん	50円のコロッケ美味しい。
豊島区 (池袋本町周辺)	ドイショップ	電気店。小さい店ですがとても親切。
	ふたば	美味しい。安い。
	ラティーネ	近くておいしい。
	花味亭	弁当。
	小島精肉店	おまけしてくれることが多く、子どもが小さい時は必ずアメをサービスしてくれた。
豊島区 (目白・雑司が谷 周辺)	いせや(雑貨・食品)	親切、子供達にも声をかけてくれ、お使いに行かせても安心。
	オークラ	魚、肉、野菜、新鮮そうで安い。
		鮮度が良く美味しい。
		定員さんの熱心なセールストーク。
		品質・鮮度価格が安い。
	クリーニングコスモス	接客、品物に対する誠意。
	さむしんぐ	コーヒーが美味しい。
	スーパーオークラ	接客、店全体が一生懸命、品揃え豊富。
	つかもとや	品質、鮮度。
	とちぎや(八百屋)	親切、子供達にも声を掛けてくれるので、お使いに行かせても安心。
	往来座	懐かし本がある。
	鶏の専門店 豊島屋	品質、美味しい。
	雑司が谷案内処	ギャラリー等楽しめる。
	赤丸ベーカリー	味が良い。
	大倉屋	価格が安い。
	日高精肉店	店主が親切。
飯田豆腐店	手づくりで美味しいし安心。	
旅猫雑貨店	デザインが好き。プレゼントに最適。	

地域	店舗	コメント
豊島区 (目白・ 雑司が谷周辺)	イセキ電器	親身なるサービス、頼りになる。魅力があるかどうかは別として、地域に貢献していると思う。地震直後にお年寄りの家をまわり、家電その他問題がないか、声かけをしてくれたようです。
	ベーカリーアンテンドウ目白店	石焼角食パンが特に美味しい、その他パンも全部美味しい。
	志むら	お菓子が美味しく、夏のカキ氷も良い。
		丁寧な仕事、丁寧な味。
	味の店(おせんべい)	昔からの目白だけの店。
目白駅構内カフェデンマルク目白店	品揃えがあり、新商品やオリジナルと魅力がある。店内も清潔感があり、接客も親切で活気がある店。	
豊島区 (長崎・南長崎 周辺)	COSTA DEL SOL	オシャレで、おいしい。
	TBK(美容室)	安くて、親切です。
	アスター	親切、丁寧。(生花)
	クリーニングのルック	親切、丁寧。
	フタバ図書館 GIGA 椎名町店	古本、新刊本、レンタルDVD、ゲームコーナーが揃っていて、便利である。
	ヘアサロン ハヤシ	接客対応、親切、料金が安い。
	八尾とし	とにかく親切。
	エスペランス	美味しい。
	エル美容室	接客が良く顔なじみである。
	おおかわクリーニング	親切、丁寧、明るい、笑顔。
	おぐろ	品質の割りに安い。
	カフェ・のら	良く来る。
	カフェ散歩道	オール400円のお店、マスターが愉快な方で魅力店です。
	カメラのキタムラ	親切、丁寧、明るい、笑顔。
	ベーカリーハラダ	おいしい。
	マザーエイラク	週一で利用してます。
		パンが美味しい。
	みゆき	生菓子、伝統ある美味しさ。
		美味しい。
ヤキトリキング	親切で美味しい。	
安達屋豆店	直焼きせんべいはやめられない。	

地域	店舗	コメント	
豊島区 (長崎・南長崎 周辺)	永楽堂(パン屋)	パンにはこだわっているのです。	
	原田ベーカリー	美味しくて安心できる。	
	焼肉寿苑	安くおいしい。	
	生鮮市場アルス椎名町店		新鮮、安い。
			便利だから。
			安い。
			品物が多く安い。
	川口屋青果店	スーパーより豊富。バラ売りもある。	
	鳥しん	焼き鳥が美味しい、土曜日10本で割引あり。	
	鳥幸	焼き鳥が美味しい。	
	福しん	値段が安い、早い。	
	福のから(唐揚げ専門店)	唐揚げが美味しい。	
	並木米店	お米、おにぎり、和菓子が美味しい。	
	北帰行	居酒屋、食べたい物を美味しくだしてもらえる。	
	北村生花店	品揃えが良い。	
	毛糸手芸 Cotton の店 vivi	接客が良く顔なじみである。	
	まぐろのまぐろ	美味しい。(魚料理店)	
	アルス椎名町店	品揃えが良く、お肉が美味しい。	
	原田ベーカリー	おいしい。	
	鳥昇	とってもおいしい。しっかり仕込みをしていて心がある。	
鳥新	おいしい。		
やじきた(お弁当)	値段も手頃で手作りで美味しい。		
豊島区 (千早・要町・ 千川・高松周辺)	アコレ千川店	便利。	
	東京クリーニング	安い、早い。	
	清水屋	いつもご主人が挨拶してくれる。	
	いさみや		野菜・果物が豊富。
			野菜類の鮮度が良い。
	エコール・クリオロ		品揃えが豊富で美味しい。
			品揃えが豊富で美味しい。
おめしや	子供の着物類が品揃えよく安い。(呉服)		

地域	店舗	コメント
豊島区 (千早・要町・ 千川・高松周辺)	こばやし酒店	品揃えが良い。
	つるかめランド千川店	安い価格、品揃え多い。
		お昼を買いに来る程度。ライフ千川駅前店も同じ理由でよく行く。
		池袋～小竹向原まで毎日3駅分の距離を散歩している。帰りについでに寄れるため。
		品揃えが良い、一度で揃う。
		便利。
		好きだから。
	トゥリパリ	お父さんとお母さんが2人でやっている、とってもアウトホームなお店です。
	とくとくや	お弁当の手作り感がよい。
	ひじり湖	よく行くから。
	ビッグ築地 本店	新鮮、安い。
		魚が新鮮。
		鮮度が良くて美味しい。
		色々ある。築地直送。
		魚介類が新鮮で美味しい。サービスとして料理のアイデア等を教えてくれる。
		営業時間 17:00 までだけど、色々ある。
	ピムリコ	何でもそろっている穴場。(文具)
	ベッカーナチュレ	国産小麦製品。
	小崎サイクル商会	親切、丁寧な自転車屋。パンクしたら車で取りに来てくれる。親の代からやっていてとても良い店。
	焼肉555	良質な焼肉を安価で提供している。
	竹寿司	お寿司以外にもとっても美味しい料理をたくさん食べさせてもらうことができます。値段もすごクリーズナブルです！！
	茶月	美味しい。
八百増	野菜が鮮度良い。フルーツは必ず甘い。	
駒寿司	本当に美味しいし、お店のご夫婦が魅力的。	
佐藤精肉店	美味しい、お店に活気がある。	
	お店の方の接客がいい。品が美味しい。	
	価格が安い、接客が親切。	
ライフ	品質、鮮度。	

地域	店舗	コメント
豊島区 (千早・要町・千川・ 高松周辺)	ライフ	夜遅くまで営業している。
		品揃えが豊富。
		近いから。
豊島区	Tokyu	品数が多い。
	なりまや(肉)	味が良い。
	住来座	古本屋さん。(買い物ついでに本を購入、夜間営業)
	明翠園(焼肉)	美味しい。
中央区(八重洲)	八重洲コンタクトレンズ	安い。インターネットで買える。
新宿区	世界堂	品数豊富でいつでも2割引。4月から一番通っている店かも。
	ガンジー	カレーが美味しい。
	スターバックス・コーヒー	とてもオシャレ。
新宿区 (下落合)	どらっく ぱぱす	薬剤師さんが親切で、いつもサンプルをいろいろと頂いている。サービスが良い。
新宿区 (高田馬場)	文流	昔からやっている温かみがあって良い。
文京区(大塚)	栄屋蒲鉾店	自家製カマボコ、おでん種。
文京区(白山)	白山ベーグル	近くにあれば、と思う良いお店。
文京区(本郷)	魚安	高級品扱い。(高くても良い品)
文京区(目白台)	魚栄	安くて品質が良い。
台東区(上野)	たけや	ほとんどの物がある、安い。
台東区(浅草)	粉花	雰囲気、味ともに良い。
台東区(入谷)	太田ハム	少量売りはダメだが、美味しい。
品川区小山	からあげ天	揚げたての唐揚げは美味で、お弁当が安い。
渋谷区(渋谷)	ヒカリエ	お墓が千駄ヶ谷にあるので原宿や渋谷が近い。東北出身なので牛タンの「利休」が入っているので行く。
	幸楽苑	低価格で美味しい。
渋谷区(神宮前)	ネスパス表参道 新潟館	原宿の新潟物産店。新潟の食べ物や珍しい物がある。
中野区	島忠	品揃えが多い、安い。
杉並区(阿佐ヶ谷)	Do Farm	群馬県産地直売の朝取り野菜で新鮮、安い。
	トイパラストア	インターネットで購入できる。品揃え良し。
杉並区(荻窪)	荻窪キムチ	美味しい。

地域	店舗	コメント
荒川区(東尾久)	トミエストアー	近い。野菜が新鮮。お肉がおいしい。16:00 からセールがある。
荒川区(日暮里)	農業八百屋 サンディーノ	全国の新鮮でおいしく安全な野菜が揃っていて安い。学生さん達が関わっている八百屋。
板橋区	ビバホーム	駐車スペースがある。
板橋区(幸町)	コモディ イイダ	気軽に入れて買い物できる。
板橋区(小茂根)	オーケースタア	価格が安い。
板橋区(大山)	マテリアル	ケーキが美味しい。
	マルジュベーカーリー	美味しい焼きたて。
	鮮魚 渡辺	TV でも取り上げられていた。品質が良い。
	大曾ストアー	安い。
		安い、品数豊富。
	豆腐店 茂蔵	美味しい。
珈琲専門店	品揃えが多い。	
板橋区(仲宿)	マルジュベーカーリー	美味しい焼きたて。
板橋区(板橋)	SUN DOLUCHE	安い。好きなパンがある。
		美味しくてよく割引している。夜 10 時まで営業。
		おかずパンが豊富で安くて美味しい。
	クウードウードウーテル	シュークリームうまい。
	コープ	品が良いし、価格も安い。
中華 喜楽	野菜が多い肉料理。	
埼玉県(川口市)	コモディイイダ	駅近で便利。
埼玉県(入間市)	ペコリーノ	おいしい。

(9) イベントへの参加経験

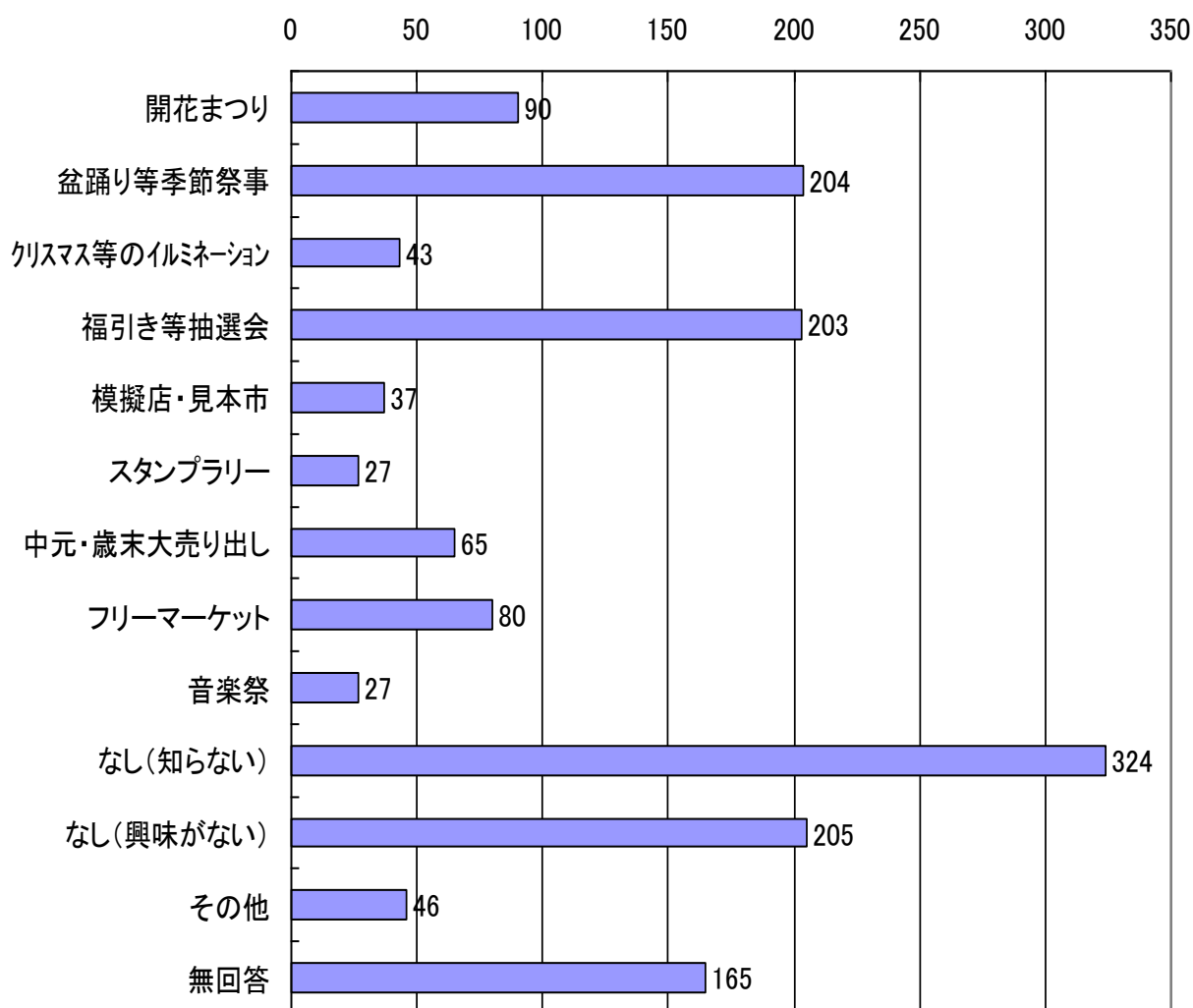
【Q9】

商店街が実施するイベントに参加もしくは見物に行ったことがありましたらお聞かせください。

【結果】

- ・商店街が実施するイベントへの参加経験の有無について複数回答で質問をしたところ、参加経験ありでは「盆踊り等季節祭事」（204件、13.5%）が最も多く、次いで「福引き等抽選会」（203件、13.4%）となっている。
- ・一方で、「なし（知らない）」（324件、21.4%）と「なし（興味がない）」（205件、13.5%）の二つを合わせると全体の3割を超えており、消費者への情報発信の強化や消費者の関心を引くイベントの開催が今後の課題となっている。

図表 78：イベントへの参加経験（複数回答）



回答者数：1,066

(10) 魅力を感じたイベント

【Q10】

魅力を感じた商店街イベントがありましたらお聞かせください。

【結果】

- ・消費者が魅力を感じているイベントを豊島区の内外問わずに質問をしたところ、区内では駒込、巣鴨、南大塚及び長崎の商店街で行われているイベントが数多くあげられ、区外では、北区の商店街で行われているイベントなどがあげられている。
- ・「親子で参加できる」、「楽しみにしている」といった声が多く聞かれ、商店街イベントが地元に着していることが伺える。

図表 79：魅力を感じた商店街イベント（地域別）

（注）商店会以外が主催するイベントが含まれている場合がある

地域	商店会・街、場所	イベント名	コメント
豊島区 (駒込)		夏祭り	連れて行くと子供が喜ぶ。
	アザレア通り商店会	フリーマーケット	10月に開催。餅つき、太鼓などもやる。自身もスイトンを出したことがある。
		安行植木祭り	4月下旬に無料鉢花の配布があった。(川口市の植木の里安行のPRらしい)
		8月盆踊り	毎年恒例。
	染井銀座商店街振興組合	売出し	飲食、販売。
豊島区 (巣鴨)		とりの市	出店が多い。
	巣鴨地藏通り商店街振興組合	どんがら市	家族で。
		盆踊り大会	小さいながら賑わっている。
			夏を感じるのと、地元の人達が練習してやっているの、楽しく賑わいがあるのが良い。
		縁日開催される巣鴨信用金庫寄席(無料)	お茶とお菓子も無料でどちらも美味しい。お話はまあまあ。
		(子供が小さい時)8月の終わりのミニ縁日	安くて良心的な子供のための夜店が楽しい。
四の市	毎月四の日は巣鴨のお地藏様の日です。この日に巣鴨信用金庫にて休憩場とお茶を出して、頂いております。お茶を飲んで休憩できるということに大変幸せを感じます。		

地域	商店会・街、場所	イベント名	コメント	
豊島区 (巣鴨)	巣鴨地藏通り商店街振興組合	4日縁日	歩くだけで楽しい。	
		ぶらり縁日	4日 14日 24日に出店があり楽しい。人気もある。	
		すがもん関連	地元ゆるキャラ、すがもんと触れ合えるのが良い。	
		七夕イベント	商店街の通りに飾られる短冊が風に揺れて涼を感じて毎年楽しみ。	
		ゆるキャライベント	一人でちょっと見に行ってみようと思った。	
			スタンプラリー	1店舗500円以上でスタンプ1ヶ、2店舗分のスタンプで台紙のハガキを投函箱に入れる方式。抽選なので、全部ハズレしたが、簡単なので面白かった。
	中央卸売市場豊島市場	市場まつり	年一回の青果物の即売会を楽しみにしている。	
		子どものお祭り	価格も手ごろ。	
		おとりさま	「酉の市」。昔、行っていた。	
		お祭り	親子で楽しめる。安い。	
豊島区 (北大塚)		阿波おどり	賑やかでいい。	
	大塚北口商栄会	大塚商人祭り	家族で。	
豊島区 (南大塚)	サンモール大塚商店街振興組合	おおつか音楽祭	LIVE 大好き。 多ジャンルの音楽が楽しめる。	
		阿波おどり	地域の大イベント。	
		大塚商人祭り	地元はもちろん全国各地の特産品を買うことができる。 なんだか賑やかで面白かったの。	
		大塚阿波おどり	賑やかなイベント。	
		盆踊り大会	日本の文化を感じます。	
		大塚阿波おどり	見物してても楽しい。	
		大塚商人まつり	家族で。	
	JR 大塚駅前	ばら祭り	写真撮影がワリと気軽にできる。	
		秋祭り	町会毎に神輿が出て賑やか。季節毎にお祭りがあればよいのに。	
		おおつか音楽祭	いろんなジャンルの音楽が聴けてよい。	
豊島区 (東池袋)	日出優良商店会	福引	20年以上前はよく参加して楽しみだった。	
			¥10,000 商品券購入→¥11,000 分買い物できる、というなお得。	

地域	商店会・街、場所	イベント名	コメント	
豊島区 (西池袋)	池三商店街	すいか割り大会	親子で参加できる。	
			子供が楽しめる。	
豊島区 (池袋)		ジャズ	2~3ヶ月前に日付が分かれば合わせるが、いつも当日分かる。街コン的な参加イベントにすべき。	
		よさこい祭	規模が大きく楽しい。	
		ジャズフェスティバル	ジャズと言っても、ぜんぜん異なるジャンルの曲のバンドばかりで謎ですが、盛り上がります。	
	池袋平和通り商店街振興組合		親子で楽しめる。	
		東京よさこい	見ているだけで、ウキウキするし若かったら踊りたい位。	
		福引き	一時の夢が持てる。(西口コンコースの商店街)	
	池袋坂下通り進商会	坂下パラダイス	親子で楽しめる。	
豊島区 (池袋本町)	池袋本町通り商店会 池袋本町中央通り商店会 池袋協和会 ふれあいロード北池	ふれあいまつり	本町公園内、グラウンド、プレイパークで地域の学校PTAやたくさんの商店街の人達が集まって、大々的に行われる秋のまつり(スタンプラリーもあり)。	
			育成。青年部などで参加協力している。	
豊島区 (北池袋)	ふれあいロード北池	商人まつり	催し物が楽しい。また、久しぶりにそこで会う人がいるから。	
豊島区 (雑司が谷)		盆踊り大会	昔ながらの雰囲気。あの辺の賑わいはとてもホットとする。	
		鬼子母神通り商店睦会	豆まき	盛大、子供が楽しめる。
			古本屋	雰囲気が良い。
			古本市など	古本や手作りの雑貨を売るイベントがとても良いと思った。
		夏市	盛大、子供が楽しめる。	
		マント祭(鬼子母神)	道行く人誰でもが見物できる。	
豊島区 (長崎・南長崎)		金剛院 豆まき	親子で参加。	
		祭り	出店が多い。	
		長崎商和会	10月 フリーマーケット	活気があって親切的な商店街。
			(椎名町)長崎神社のお祭り	年に1回のお祭りなので盛り上がりがある。
		長崎小学校前通り明和会	サマーセール	抽選で物産品やお買物券(1枚50円)が当たるので楽しめる。
			8月 盆踊り	以前に近くに住んでいたの。

地域	商店会・街、場所	イベント名	コメント
豊島区 (長崎・南長崎)	椎名町本通り商店会	椎名町サンロード芋煮会	美味しい、無料である。
		5月 長崎獅子舞	世話人をしている。
	長崎十字会	フリーマーケット	子供達の賑わいに活気があった。
		夏祭り	夜店が出る。親子で楽しめる。
	椎名町駅前すずらん通り商店会	豆まき	皆で参加できる。
		長崎神社の祭り	孫が遊びに来て一緒に楽しめる。
		長崎神社祭り	神輿などもあり、人が沢山いて楽しい。
		神社祭り	有志だから(神輿など)お手伝いする。
		神社祭り、その他イベント	毎年行っている。
	東長崎南口商店会	秋祭り	郷愁を誘う。
		フリーマーケット	楽しいから。
	長二サミット通り商店会	フリーマーケット	前も行ったから。
		長崎神社のお祭り	大きい祭で楽しい。
		長崎神社祭り	この辺りでは大きなお祭り。
		長崎神社 餅つき	親子で参加。
		フリーマーケット	2~3ヶ月に一度。
		神社祭り	通らずには家に帰れない。
		9月 長崎神社祭り	以前近くに住んでいたの。
		椎名町・長崎神社お祭り(大祭り)	おもしろい。
		椎名町・長崎神社夏祭り	楽しい。
	南長崎ニコニコ商店街	幼児服の交換会	子供が着ない、着れなくなった洋服を出し、その枚数分洋服を選べる。(交換会)
	長崎銀座商店会	商店街イベント	要町2丁目役員として手伝いをしていた。
豊島区 (要町・千川)	千川駅前商店会	お神輿	町が違って親切。人柄が良い。「皆で楽しもう」という雰囲気が良い。
		旧千川小学校 盆踊り大会	これこそ「地域コミュニティ」の理想。都会の人たちが忘れてしまっているものが、ここにはあります。そのため、毎年参加をさせていただいております。ぜひ1度参加を。行ってみればわかります。
		さくら祭り	音楽、歌、踊りなど。

地域	商店会・街、場所	イベント名	コメント
北区 (西ヶ原)	霜降銀座栄会	お祭り	親子で楽しめる。安い。
		福引き	子どもに引かせたり出来るので楽しめる。
		イルミネーション・福引	お菓子をくれる。
		夏祭り	屋台が楽しい。
北区 (田端)	田端銀座商店街振興組合	盆踊り大会	まじめに上手に踊っている人たちがたくさんいてびっくりした。

(11) 空き店舗活用のアイデア

【Q11】

近年、都内の商店街でも空き店舗が増えていますが、商店街の活性化を図るため、空き店舗活用のアイデアがありましたらお聞かせください。

【結果】

- ・近年増加している商店街の空き店舗に関して、商店街の活性化を図るためのアイデアを募ったところ、数多くの意見が寄せられた。
- ・大きく分けて「コミュニティースペース・休憩所」、「イベントスペース」、「店舗誘致」、「託児所」、「短期店舗」、「駐輪場」、「物産直売所」、「フリーマーケット」、「リサイクルショップ」、「ワークショップ」、「チャレンジサポート」、「その他」の12項目に分類される。

図表 80：空き店舗活用に関するアイデア

【コミュニティースペース・休憩所】

商店街を歩いて見て回っていると、疲れたりするので簡単な喫茶店みたいなのがあったらいい。

商店街で購入したものを食べたりできる休憩所にする。犬連れでも利用できる所があるといい。お店も犬連れで入れるところがあると便利で買物に行こうと思う。(賛否あると思いますが)自転車置場が少ないので自転車置場にする。

同じ様な業種の店が潰し合いをしている為に空き店舗が出来ていると思う。周辺の方々から意見を聞いてどんな店があった方がいいかそういうコミュニケーションのとれるコミュニケーションスペース。その街について教えてくれるスペース。

地域コミュニティとしてのオープンスペース。NPO 法人への貸し出し。手作り品(農作物・手芸等)の展示販売。子供達が集う地域文庫。

高齢者や障害者など普段あまり人と接する機会が少ない人のために、趣味やサークルなどを通じて仲間や友達など出来て、前向きに生きていけるような場所を提供できる様に！

保育所や学童にする。フリーマーケットを開く。犬の託児所を作る。地域のカルチャーセンターとして活用(サークルを作る)高齢者が集まるカフェ。シニアボランティアの育成。(防犯パトロールなど)

無料休憩所。(商店街マップや今昔の写真を展示したり、季節の写真をかざったりする、買い物客と近所の方の交流の図れるような誰でも気軽に入れる形)。期間限定(1ヶ月とか単位)でギャラリーや飲食店など改装の必要のない範囲で区民に貸し出しをする。地方物産展などをする。

コミュニティ広場などに。個人での製作品などを販売できるスペースを作るとか。(持ち寄り、持ち込みの販売)

お年寄りや子供の団欒スペースにする。マッサージチェアを置いておく。他県の宣伝スペースにする。(東北復興支援)

巣鴨地蔵の日、月3回(4日、14日、24日)と3回ありますが、この日は遠くからお年寄りが沢山見えます。休憩場所と軽い食事、飲み物が利用できる場所に活用できたら、もっとお客さんが来てくださると思います。街の活性化になりますし、商店売り上げも良くなると思いますし、一石二鳥で商店街も繁栄し街も賑やかになると思います。

【コミュニティースペース・休憩所】

大きなマンションが出来て人が増えたので、子供連れママの集まれるコミュニティの場やカフェ、ランチの出来る店、他にも買い物も子供用品の店があるといい。昔なつかし駄菓子屋なんかも良いですね。昭和チックなプチ商店街でもいいかな。
商店街の中に、気軽に安く休んでお茶が飲め、世間話の交流ができる場所を設けてもらえるといいと思う。もし要望があれば、自分も手伝ってもよい。(体の動けるうちに)
北区の霜降や田端には空き店舗を利用したトイレやフリースペース、休憩所があります。トイレはあった方がいいです。
もし気楽にお茶できるスペースになるなら、入ってみたい。寄りたい。
まず人を集めるイベント、パーティーなどを無料で行き、コミュニケーションの場とする。人が集まることで人の輪がつながって、その地域が賑わうようになるはず。去年、マーケティングの授業を受けたとき、中小企業診断士の先生が「全国のいろいろな地域でやっていて、阿佐ヶ谷でもやっている」と言っていた。
コミュニケーションの場。①例えば、健康づくりの為に体操などが出来る場。オリンピック選手などを招いているような年齢層の人達と一緒にラジオ体操などをして、体力増進を図る。医療費の削減と共に、モチベーションが高くなる。スポーツを通して、交流を図る。少子化なので若い子達に頼らない。②高齢者向けの店作り。

【イベントスペース】

学生の作品展示、家具、インテリア雑貨の販売、フラリと入りやすいイベントの実施が良いと思います。
作品を売れるボックススペース(安い料金で)を貸す、共同で使用する手芸喫茶。
フリースペースとして貸し出す。実際に見たことがあります。(月に2度とか週2くらいのペース、カフェの営業)
地元の学校、保育園の発表会の場にする。
①地域の集会場や公園など人が集まれる場所にする。②物を売るのではなく見せる場所にする。(美術、花、舞台)③安く学生に貸す。(工夫できる)
人の集まる、自由に入れる、金がかからない、といった催しをしたらどうか。例えば、街の歴史・区の歴史などなど。
ギャラリーとして使用する等(若手、美術発表や工芸作品など)。
アーティストの発表や作品販売、職人さんなど。ミニライブハウス、週替わりで出来るカフェ、着付けなど体験。
短期間に安い費用で貸し、販売や、作品の陳列に使うといい。
無料休憩所、アーティスト(絵、歌)の作品、オブジェ?を置く(無料)、季節ごとにチェンジ。
・区民ギャラリー ・一坪寄席(落語) ・古本図書館(区民からの寄付による)
気軽に使えるフリースペース。一日限定貸し店舗。一週間限定貸し店舗。一ヶ月限定貸し店舗。みたいに地域内限定で展開する。商店街がバックアップするアイドルグループを育てる。イケメンが店員。
地元の学校のイベントにも利用してもらおう。(子供たち、PTA・・・)保護者や卒業生も集まるかもしれない。

〔イベントスペース〕

①商店街の共有場所にして短期間ずつ貸し出してセールやイベントの場所とする。②子供の遊び場一昭和の子供の路上遊び(石けり、まりつき、独楽まわし等)の場を再現。ミニ駄菓子屋を置き、そばに椅子・縁台を置いて高齢者や疲れた人の休憩場所にする。(自然と子供と高齢者のふれあいの場にもなる。)③買い物客の休憩場所。ただ座れるだけでなく飲み物の自販機や地域のお知らせなどの展示。予算があれば血圧計の一つも設置する。

昔は縁日に芝居小屋ができ、皆が座布団を持って見に行った。そんな感じで人が集まれる場になれば良いと思う。

会館を借りる際に、申請手続きの手間と時間がかかるため、無料で貸せるコミュニティーの場。(趣味・ダンス・カラオケ)

〔店舗誘致〕

若者が好むようなお店(クレープ・雑貨)、親子で利用できる喫茶店・カフェなど。

おしゃれなオープンスペースのあるカフェ。おいしい食の専門店、体に良いおかずのお店、女性一人で入れるゆとり出来るスペース。雑貨店。(最先端のあかぬけた商品の店、アロマなど)

人気のチェーン店に貸す、地元ニーズに合った店舗誘致。

商店街全体で足りていないお店を誘致する。惣菜店などが多ければ、コミュニティースペース(飲食できる)など。生鮮品がなければ、取り扱うお店を作る。

個性的な店の誘致。うちの近くは人気ラーメン店が入り、一気に人が増えました。

喫茶店 のどかな雰囲気。ランチが美味しいレストラン。文化教室、陶芸、習字…。防災訓練。鉄道ファンの為の撮影ポイント提供。内科、産婦人科。

安く提供する。大型店やフランチャイズでなく他地域で成功している個人商店に。

人気のチェーン店を呼ぶ。安くて美味しい惣菜屋。新鮮で安い野菜を売る八百屋を入れる。

夜遅くまでやっている食堂や定食屋さん。ときわ食堂しかないので、競合店があっても良いかも。あとスーパー、スタバやドトールなどの有名チェーン店のカフェ。手持ちで歩きながら飲めるカフェがないので。商店街は長いので喉が渇くが、店に入らないと飲めないお店がほとんど(喫茶店)。

新しい個人商店を探す(小売業など誘致)。お店の休憩場所(商店街のPR)。自転車置き場。

当該商店街に無い商品を扱う店舗を試験的に営業する(借地料等は廉価な条件で公募で誘致)。空き店舗が多ければ消費者は気分的に引き易いか。

ファミリーレストラン及び喫茶店などが少ない。(駅前などに集中しすぎている。)

商店街は店と自宅がセットになっているパターンが多いので、難しいと思うが、店だけでも貸し出して新しくオープンするなどして活性化させて欲しい。

〔託児所〕

託児所や子供が遊べる施設等を設けていただけると家族連れがもっと頻繁に利用してくれるのではないかと思います。
一時預かりの託児所にする。子供が安心して遊べる場所にする。若者の物作りを助成する施設。(例:作った物を並べて見せる・売る。)
託児所、子供の一時預かり施設。子育てで悩む家族の相談場所。活用できる社会資源の情報を提供する場所。休憩所、イベントスペースを兼ねた、誰でも集えるスペース。
児童館もしくは未就園児を中心にした親子を対象とした遊べるスペース。(子供世帯が集まると、人は必ず集まります。)
何軒かの空き店舗をまとめて託児所やデイサービスなどの施設、又広場のような区の施設もいいのでは。児童の遊び場も近くにあると目が届くのでは。
気楽に入れる喫茶店や商店街の中に子供が遊べる広場があって、買い物に来る近所の人や商店の人が子供を見守りながら買い物をする。子供も近所の大人と話をするなど、子供と大人のコミュニティーになるといい。
キッズスペース、現在買い物に子供がいて大抵ベビーカーなので気になるお店があっても入れないことが多い。子供を買い物の間ちよつとだけ預けられたらもっと色々買い物ができるのと思っています。
子育て中のママ達が利用できるカフェで、リサイクルコーナー等もあり近所のお年寄りが運営する短期間のベビーシッターもO.K.とか。一品料理店が並んで出店とか。
母と子が休憩しやすい場所がほしい。ベビーカー利用のとき、片身が狭いことがある。出産してから身に染みてます。

〔短期店舗〕

全国のB級グルメ、特産品などを月単位で入れ替えて販売する店舗。都内に必ずある地方のアンテナショップと提携して商品を出してもらう(要は飽きのこない店舗、仕掛けのある店舗)。小規模保育所として利用。
1クール(3ヶ月)毎に店が変わる(ラーメン屋とか)。ここにすれば必ずあるを築く。その他大勢の商品を安売りしない町づくり。
チラシを配布してお店の存在を知らせる。まわりにはない内容のお店を開店する。短期間の貸し出し。
アンテナショップを1ヶ月交代くらいで入れる。無料休憩所にして、近くの店で買ったものをそこで食べられるようにする。
短期での貸し店舗、イベントスペースにする。(例)2週間程度のカフェ、夜カフェ、ギャラリー、フリーマーケット、古本屋、子供の作品展。いつもそこでは何か面白そうなことをやっているスペースにする。
常に短期で店を貸し、人を呼べば、離れ離れの店にも人が入ると思います。
川越でも空き店舗はあるが、商工会議所が出店希望者を募集し、一坪だけ貸しスペースにして手作品などの店を出店していた。反響があれば引き続き近くにお店を出す・・・という風に、お試しの期間限定で貸していた。
ひとつの店舗で曜日によって商売を変える。文京区谷中のカフェで平日と土日とでオーナーと業態が変わるお店があります。

〔駐輪場〕

商店街ですから、駐車場よりも駐輪場にしてもらいたい。又は、お年寄りの方々の休憩場があれば助かると思います。

無料駐車場、駐輪場にする。無料休憩所、託児所にする。商店街の総合案内センターにする。

駅近であれば、自転車置き場。集約したほうが良いので、離れたところの店を移動してもらう。商店以外、例えばアパートなどが入らないように。

〔物産直売所〕

空き店舗を利用して被災地の”美味しいもの”として、野菜や果物など新鮮なものを期間限定で出す。その都度、出店する地域は変わる。

地方物産商品を販売して頂けると良い。どんな物を販売してほしいか、アンケートすると、活性化して人が来ると思う。

東北の物産の販売を月 or 週替わりで行う。レストラン、カフェなどをやってみたい人に1日単位で貸す。

地方での直売所が盛んなように、地元の方々の手作り品や、作品、得意な物が売ることができる場所はいかがでしょうか。交流の場にもなれるスペースであることが条件。

定期的に物産展を開く。(かなり格安に)、日曜日のみフリーマーケット会場としてつかう。美味しいお店が1~2週間限定で店を出す。(前もって宣伝をよくやってから)

期間限定で、旬の果物など、旬のものを農家直送で販売してほしい。手頃な価格のおいしいフルーツが手に入りにくい。形は悪くても良いので。

千川駅周辺には食堂、喫茶店、本屋がないので是非ほしい。週替わりか日替わりで地域ブランド店(展)を開催したら面白いと思う。

地方の物産展や、こだわりの商品を取り扱うお店。地域の方の手作り商品を売ったりできるお店。

スーパーには、ないような物産展。(週替わりでもよいので、地方の物を扱ってほしい。)

〔フリーマーケット〕

国際協力になるようなもの。例えばフェアトレード製品を販売したり、また一般の方が短期間手作り小物を販売出来るフリーマーケットの様な店舗。

地域住民のフリーマーケット会場として利用し定期的に開催する。

何人かのグループで、フリーマーケットなども良いと思います。古着や、食器、雑貨など。(一般の人に空き店舗を安く貸す。)

商店街の各店が協力しあって安売りバザーのようなことをやったら人が集まるのでは？お祭りのような。

フリーマーケット。地域の小学生に店やらせてみる(経営を学ぶ)。美大生etcの展示スペース。

フリーマーケットや、骨董市、デザイン関係のイベント。

〔リサイクルショップ〕

不要な物を持ち寄り交換する交換所があれば面白いかと思います。

リサイクルショップ等、利用する人が多いと思う。特に子供用品はすぐに使わなくなるためリサイクルがあると助かる。

〔ワークショップ〕

買物をする為の商店街の他に、学べる場所(カルチャーセンター的)やヨガ・ピラティス等の用途があれば、足が向く。

商店街やその地域が店舗候補を募り、アイデアや情熱によって選定。運転資金の何割かをサポートする。リタイア組が地域の子に勉強や昔の話、物作りなど教えたり、子供の話を聞いてあげられる寺子屋的な場所。

学習会→暮らしの中のお金のこと(税、年金、保険等)を勉強する。商店街の商品を使った講習、料理とかお裁縫とか、子ども向けでもお年寄りから教わったりするなど。

学生の実習を兼ねた店舗にする(調理学校生のケーキ屋とか整体とか・・・)、一般的な値段より少し安くても良いと思います。大山のように、期間限定物産展をやる。銀座のような県アンテナショップを期間限定でやる。B級グルメの店にして期間限定で入れ替える。DIYカフェ(半田ごてカフェ、3Dプリンタカフェ) DIY工房(器具、機械を設置。材料を持ち込めば道具のない人でもDIYが楽しめる・・・教室も開いたりして。材料やキットを売ったりして。)・裁縫工房 ・SOHO用カフェ。

〔チャレンジサポート〕

若い世代の人達に開放。地方の農家の人達に開放。美術系・デザイン系の学生達の作品を売る。地元産を売ってもらう。

日割り貸しなどで、若い人達にも出店できるようにすれば良い。

若年の起業意欲の有る者に、補助金を給付して開店させる。

高校・大学生などの店舗運営経験実習。防災関連情報の長期展示。(何かがあったらそこに見に来る)

”年寄りの原宿”とテレビ等で知られていると思いますが、もっと若い人達も参加できるような商店を目指して欲しいと思います。

すでに既在のアイデアですが、フリースペースとして使用すれば良いと思う。お店を出したい若者に、試用期間みたいに試しに期間限定出店の場にするとか。

若い子達の意見を聞きながら、後見人の様な感覚で、後推しすることが必要。商店主並びに地域の識者はマンネリに陥っている。

商業高校の生徒に貸して、マーケティングの実践をさせる。

いわゆるシャッター商店街は今まで社会を創ってきた年齢層には再生は不可能です(やる気・能力的スキル全てにおいて)。なので、若いやる気のある20~30代に一定期間格安で貸し出すなど(プラス補助)をして、魅力ある店舗を集めることで再生を試みる。

半年間などの限定で専門学校生などの作品の店舗。(料理店、ケーキ洋菓子、服飾等)

今までと違う新アイデアのある若い人に、家賃を下げた貸すこと。(チャレンジ精神の大切さ)

【チャレンジサポート】

いつかはお店を出したいと思っている人に試験的に空き店舗を貸して、新しい人を受け入れてみる。

【その他】

子供や若者も楽しめる場所にしては…。(今朝のNHKの放送で空き店舗を「お化け屋敷」にしたら盛況だったとか、そのような例もあるようです。)

改装して、クレジットカードや電子マネーが使える様にして、品揃えを豊富にして、営業時間を長くする。

特売専門店(食品、野菜等)形の悪い野菜や中元セール、歳末セールの余剰商品を安く売る。

商店街のアーケード化と区画整理。椎名町は区画整理してもっと車を入りやすく歩きやすくしてほしい。あとは商品力のある店が少なすぎる。

商店街共有倉庫。地区の防災倉庫。シャッターにペイントする。

近くにトキワ荘通りとかありますが、ニコニコ商店街だったり、ニ又商店街だったり、よくわからない。トキワ荘通りといっても、遠くから来た人は、何もなくてがっかりして帰っていった。街全体が、アニメ関係のコミック本屋とか、聖地であるならば全部変えていかなければむずかしいでしょう。

立ち飲みや、一人でも利用しやすい食べ物屋など、安く、気軽に行けるような形式で利用する。(例:肉屋→その店の商品を中心にした立ち飲み屋にする。)

商店街と言うと古くさいイメージをもちがち、、、サンシャイン60通りは逆に古くささがないのは若者向けのお店も多々おいてるからではないでしょうか！なので、場所場所に合った店舗活用がいいと思います。時間を変えるのもいいのでは？夜でも遊べる場所にしたりとか…。ものは考えよう！

商店街のイベントを知らない人もいると思うので、季節や月ごとのイベントのチラシを置いたり、その商店街や区の一押商品を集めて(季節に合わせた食べ物)、子供からお年寄りまで気軽に立ちよる「道の駅」があると面白いと思います。

問屋街に変えていく。職人の工房に利用し、物作りをバックアップして、地域のまたは中野ブロードウェイのように、嗜好の多様化に合わせたショッピングモール(?)に変えていく。話題性を作って、発信できるタレント性のある人材があちこちの商店街の顔になってPR合戦するといいですね。

若い人が入りやすい店作り。高齢者やお子さんがある人への優しい店作り。女性はポイントを貯めるのは好きだと思います。独身の男女、共働きの人は、惣菜も購入しますね。決して、きれいなお洒落な所を好む訳ではなく、明るく、(店舗)親切なことが大切だと思います。

喫煙所として活用。その場所以外での喫煙は取り締まって欲しい。

予想される災害のために期間限定で区で借り受け、考えてほしい。避難場所や関連産業として。また池袋東口のイメージがシルバーグレーの印象。もっともっとプロの手を借り、カラフルにモダンに。(いつも思っていることですが、大型店の1階をshow windowかtea roomにし、明るくみえ躍動感を出して欲しい。広いスペースが壁になりすぎている。)

この街に来る人々にいろんなアンケートに答えてもらえる場所を作る。このとき、お菓子や飲み物、クーポンなどと交換してアンケートができるようにすれば、いろんな意見がもらえるのでは？

空き店舗の写真や状況などの詳細を一覧にして個人の人々に公開。頭金を限りなく低くする。もしくはお試して出店できる機会を与えるとか。(ネットshop出店位の感覚?)レンタルフリマスペースとして、場所貸し。管理人が代理で販売するとか。

(12) 商店街に取り組んで欲しいこと

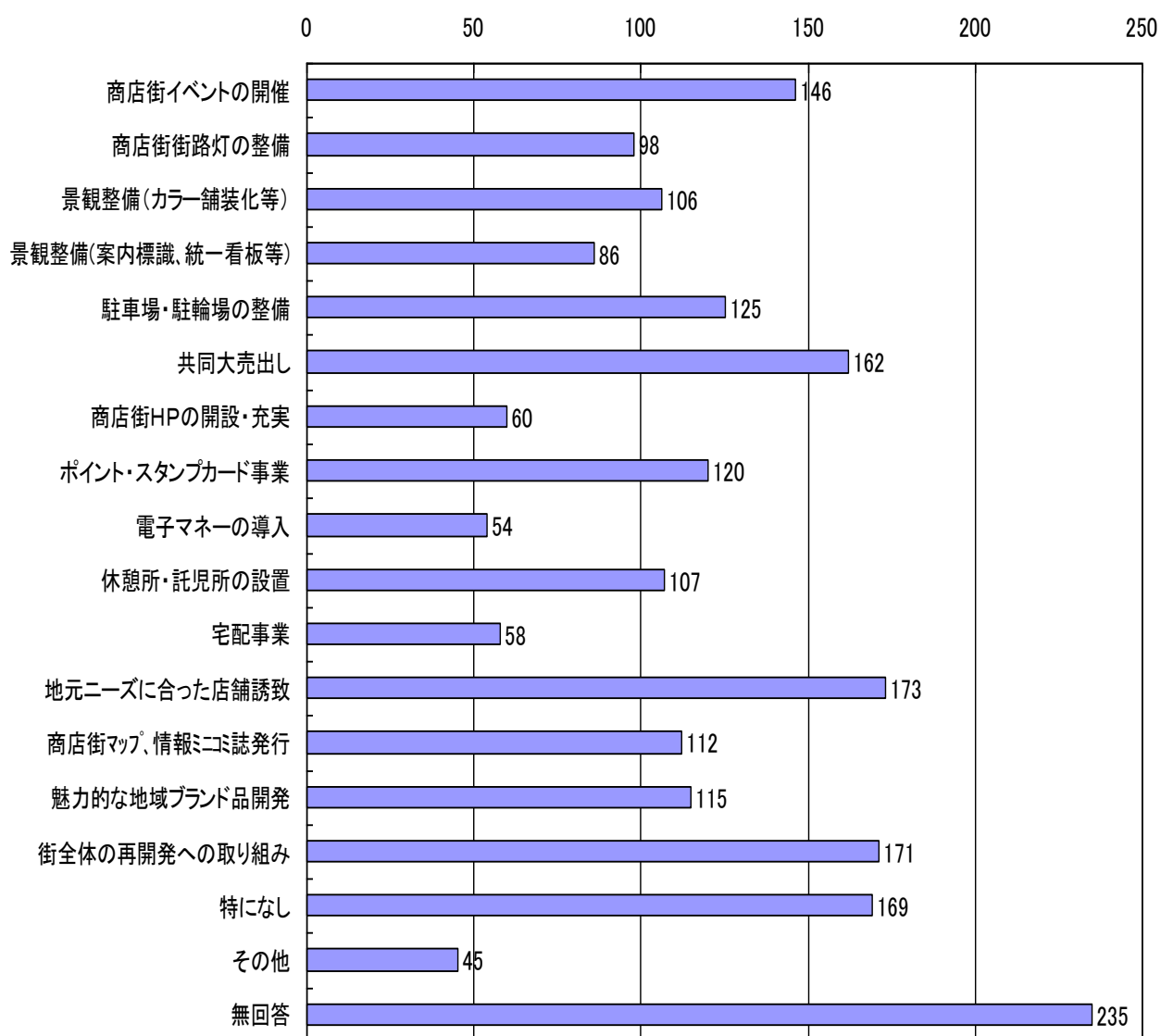
【Q12】

商店街に取り組んでほしいことをお聞かせください。

【結果】

・商店街に取り組んで欲しいことについて複数回答で質問をしたところ、「無回答」(235件、11.0%)を除くと、「地元ニーズにあった店舗誘致」(173件、8.1%)が最も多く、次いで「街全体の再開発への取り組み」(171件、8.0%)となっている。

図表 81：商店街に取り組んで欲しいこと（複数回答）



回答者数：1,066

図表 82：商店街に取り組んで欲しいこと（年齢別）

〔20 歳代〕

商店街に取り組んでほしいこと
最近の商店街はあまり元気がない。知名度だけで終わってる感じがする。もっと安心して心休まる楽しい場所を増やして欲しい。同じようなお店ばかりだと飽きてしまう。
既存のシステムには限界があると思う。既得権を守りたいのか、地域を活性化したいのか、目的を明確にする必要があるのでは。
商店街の一品舗ごとに何かを求めるより、商店街全体で取り組むことをしてほしい。
身近な商店街に対するイメージがボロイ、汚い、廃れているといった感じなので、印象を変える必要があると思う。
T ポイントなど導入してほしい。
「まちづくりは商店街から」という言葉を、震災で大きな被害のあった南三陸町で商店街復活に尽力している方から聞きました。人にとっての希望、人と人とのつながりといった根本的な部分を商店街は担っているのだと思う。消費目的以外の部分（イベント、居場所作り）で、頑張っで欲しい。チェーン店はどんどん建って個人店が潰れていくのは寂しいです。
その地域を知っている人、街のことを地元のことをよく知っている人、でなければできないこと。大手チェーン店、コンビニ、スーパーでは決してできないことであると考えます。
イベントを開催するなら、わかりやすい所にポスターを貼り、どんなものかをチラシで告知して欲しい。

〔30 歳代〕

商店街に取り組んでほしいこと
年代、生活エリア問わず、訪れたいようにして欲しい。生鮮食品に加え、カフェ、ギャラリー、ショップなどを計画的に誘致して欲しい。
自転車が沢山止まっていてベビーカーが通れない。駐輪場があると良い。
駅前商店街は suica 対応店が増えたが、地藏通り商店街はほとんど使えない。クレジットよりも手軽に使い、チャージされている電子マネーは便利。
商店街がにぎわっている街は良い街というイメージがある。商店街全体で盛り上げて欲しい。
様々な商品のまとめ売り、バラ売りなどをしてもらえると量を調節できてうれしい。クレジットカードで払った方がポイントがたまるので、カードが使える店で買ってしまおう。
行きたくても仕事帰りには営業していない。せめて 21 時まではやってほしい。
ネットでの情報化、通販はこれからは欠かせない。過度な看板広告は好まない。オリジナリティ魅力的な商品があれば良い。
使いたいお店がない。安さで対抗は難しいので、変わったお店、オリジナル商品を置くお店でないと思いたいと思う。

〔30 歳代〕

商店街に取り組んでほしいこと
さびれた感じを無くす為に、道を綺麗にする。歩道の色分けをして、そこには店の看板を前に出さない、汚い植木をどかして、統一する。商店街全体のイメージを統一する。
行く手段として、自転車が多いと思うので、駐輪場があればと思う。歩き回って(商店街を)疲れた時の為の休憩所も欲しい。商店街マップでお店の宣伝や割引クーポンなどを付けて欲しい。
特に自転車で行くような自宅から離れた商店街に行きたいと思っても、駐輪場がない場合が多いので、行く機会を失ってしまいます。
大塚駅北口、南口商店街は古いイメージがあるので、土地にあった良い物は残しつつ、若者にも興味を持ってもらえるような季節感あるサービスがあるといい。裏路地や駅周辺の清潔感もほしい。ゴミで汚さないよう協力したいと思います。
商店街に行く「きっかけ」が欲しい。顔なじみになったり、お店を知ることができたら、もっと行きたいと思いません。暗くて、無愛想だと、わざわざ行くということがなくなってくるので。
個人商店(専門店とか職人とか)として堂々と営業して欲しい。無理に時代のデジタル的なものに乗らなくても良いと思う。あきらめモードで商店街をよりいっそう暗くしないように、人の流れを呼び込む努力をして欲しい。
商店街の「売り」を作ること(イベント、カルチャー、食べ物、街並み、品揃えなど)。そして、街をきれいにしていれば、おのずと人は集まって来ると思う。(要町～目白の歩道はとても清潔で道幅も広く、すばらしいと思います)住みたいと思わせる強みだと思います。池袋西口は西口公園を中心にもっとイベント開催を増やし、「週末の西口公園ではいつも何かやっている」と人々に印象付ければ、東口に来た人も「今日は何をやっているのだろう」と西口に足を運び、人の流れができるのではないのでしょうか？
池袋本町は、大きなマンションが出来たので、子供連れでも行きやすい明るいイメージの店や(ベビーカーが通りやすい)子供用品を扱う店があるといいと思う。
商店街全体でスーパー百貨店同様の品揃えや一括会計。歩き回るのは良いが毎回財布を出すので会計するのが面倒。
ものの質、安さは大型店舗にかなわないと思う。商店街の魅力は人との繋がり、世間話など。子持ちの30～50代の女性をターゲットとしたサービスが充実した商店街が必要と思う。人を呼ぶには物よりサービスだと思う。
商店街(いくつもある場合は駅周辺で1つとする)全体で共通のポイントカードやスタンプカードがあると、使いやすいと思う。1店舗ずつではなかなか貯まらないし、カード数が多くて結局スーパーなどに行ってしまう。ポイントが貯まりやすく、カードも1枚で済み、まだ利用したことのない商品をポイントで試せたら次につながると思う。
若い人でも、安い物、魅力のある物が揃っているお店が集まれば、興味を持ってくれると思う。また、遠くまで行くには面倒だが、近くにあったらいいという店があれば、若い人は集まると思う。(マッサージ、ネイル、エクステ(まつげ)、洒落た雰囲気のお茶店など)

〔40 歳代〕

商店街に取り組んでほしいこと
ポイントに加盟しているのにそれを表に出さないお店もある。商店街全体でまとまって取り組んでほしい。
いままで買ったことのないお店が出店で商品を売っており、とても美味しくその後もそのお店を使うようになった。

〔40 歳代〕

商店街に取り組んでほしいこと
<p>情報を出すべき。メッセージでも良いし、親しまれて扱っている商品やお店の人柄を伝えるといいと思う。コミュニケーション力を磨いて欲しい。</p>
<p>安易にお店をチェーン店に貸してしまうのは止めて欲しい。後を継ぐのは大変なことです。が、どんどん魅力がなくなってしまう。昔からのお店を大切にしてほしい。(巣鴨地蔵通り商店街)</p>
<p>とげぬき地蔵周辺は観光に偏りすぎていて、気軽にお惣菜や野菜が買えない。もっと選択の幅があれば、もっと便利に使えるのに、と思う。生活に必要な食料は他の商店街や駅前で買うことになってしまう。</p>
<p>単身者、老人世帯、外国人世帯など、特に転入者が地域のつながりの中に入っていくきっかけの場所は、学校か病院か商店街です。</p>
<p>魅力がある看板店舗を引っ張ってきても、商店街全体としての取り組みがないと、その店だけ流行って終わるような気がします。</p>
<p>さびれてゆく商店街が多く、閉店後、マンションや駐車場・住宅になってしまい、商店街自体がなくなっていくような気がする。地元のニーズやそこでしか買えない商品の提供、人が行きたくなくなるような商店街を目指して頑張してほしい。</p>
<p>大塚は”引ったくり”など多いのか、パトカーがよく巡回して下さっている。治安重視、景観整備が一番大切かなと思います。</p>
<p>経営(営業)能力の低い店に対し「教育」を行うべき。旧態依然とした営業で「何とかなる」と思っている店が多過ぎる。このままでは全てつぶれます。リーダーシップを取れる若い人材が必要です。</p>
<p>何回も何回もお財布を開くのが大変。荷物は増え重たくなりながら財布を広げるのは、年齢を重ねると面倒になってくる。お会計は一ヶ所(or 数ヶ所)で済むようになると便利だなあ、と思う。スーパーでもフロアごとの会計はお年寄りなどとても大変そうです。</p>
<p>人寄せ(商店街を存続させるのであれば)「都会なのに、こんなにのどかな雰囲気」というところが魅力と考える。のどかさ、昭和のレトロな雰囲気を壊さないような街作り、店舗作りをしてほしい。そうなれば平日は OL さんを、休日は撮鉄や観光客を呼べるのではないかな。</p>
<p>北口駅前から平和通りまでは再開発すべき。ターミナル駅なのに広大な土地が駅前コインパーキングになっている。</p>
<p>池袋本町の近くには魅力的な商店街がない。店の数も種類も少ない。結構住宅街なのでお店のニーズはあると思うが、活気が無いので残念である。魅力的な商店街が無いと、住む人も増えていかないし、街自体が衰退していくと思う。行政も一緒になって進めていかないと難しいと思う。</p>
<p>HP が知ってる人だけが見るページになっており、知らない人が見て「行きたい」と思う作りや内容になっていない。(例えば、場所の説明が文章だけで写真や地図が無い、とか) あと、毎月 1 日は〇〇の日、などを(宣伝含め)もっと強化してほしいです。</p>
<p>商店街自身が観光地とならないと、総合力でGMSやコンビニには勝てないのでは。但し東京は地方とは違い人口も多く、メジャーメディアに取り上げてもらえれば集客は見込めるのでは。</p>
<p>キーワードは地元に着目。街が一体となり営業活動を展開することで大型店舗を擬似的に再現。消費者ニーズに合った商店作りを街が一体となって推進。</p>
<p>個々の商店の持つ個性や雰囲気を損なわず、商店街全体の魅力向上に取り組んで欲しい。</p>

〔40 歳代〕

商店街に取り組んでほしいこと
品質・商品の向上。中身が良ければスーパー等より高くても利用する。同等以下の商品しか扱わない商品が多いので、必然的にスーパー利用となる。
JR 大塚駅前の商店街で行っている”商人まつり”のような賑やかなイベントを取り入れて頑張してほしいと思う。現状で空き店舗が多い地域には、商店街は地域密着型の魅力的な街作りをしていると聞いていますが。
同業種ごとに仕入れをし、コストを押さえ、営業時間にも考慮し、一団になって研究してほしい。
子供服を買うのに池袋まで行かなくてはならず(ベビー用品も)少し不便なので、ベビー・子供服用品のお店(リサイクル店も)があると助かります。歯科と美容院とクリーニング屋さんが多いので、他のお店にならないかと思えます。
共通電子マネーを導入し、毎日の買い物はキャッシュレスで出来るようにする。支払いは月ぎめで、銀行引き落としにする。

〔50 歳代〕

商店街に取り組んでほしいこと
地蔵通りの車道と歩道の段差をなくしてほしい。車両は通行禁止がよい。大型車両、スピードを出している車が多く危ない。商品の品物が歩道に並べられて歩きにくい。
電子マネーが使えると、小銭を持たずに済む。単店舗でのポイントカードは邪魔になるだけで効果は薄い。
道路に看板を置いている店は大嫌いなので利用しません。警察はそうした商店街を厳しく取り締まるべき。交通安全のためにも。
店が点在するのでなく、街路全体に様々な店やスペースがセンス良くあれば、ブラブラするだけでも楽しいので通うと思います。(現在はデパートで時間を使う方が多いです)
商店街、路面店に野菜・魚・肉屋さんが欲しいです。今はまだ足が大丈夫なのでスーパーも行けませんが、歳を取った時にも路面店で話をしながら買物をしたいです。
スーパーよりも品質の良いものを、少し高いけど確実にここへ来れば間違いのない物が買える、そんな商店が増えるといいです。地元であるとか、古くからやっているとか、そういった垣根を取り払って新しい物、新しい人を受け入れてほしい。
日頃、通り過ぎるだけの町になっているので、50代でも入ってみようと思う素材があれば良い。個人でいろんな告知ができる、自由なボードでもあればいい。
主な買物はすべてデパートでできてしまう池袋だから、住民以外でも買いたいと思うものを扱うお店を誘致すべき。そこから人が集まれば、活気のある商店街にもなる。
商店街のイメージ感を統一する。例えば、昭和〇年代風に店の顔をリフォーム(ポスト・電球・ダミーのどぶ・店の人の着る物・音・匂い・人・色・空気づくり)など。そのまま TV や映画に使え、ロケされる街になる。
駒込や千石の様な美味しいパン屋さん、魚屋さん、肉屋さんがほしい。スーパーの品質以上のお店なら買う。
現在すでにある商店街のポイントカード「絆カード」が有効と思う。3商店街共通のポイントカードとなっている。

〔50 歳代〕

商店街に取り組んでほしいこと
遠くから足を運んでも良いと思わせる様な商品開発。また日常一般的によく必要と思われるものをリサーチし、手頃な食品、日用品などを扱ってほしい。
(トキワ荘通りに関して)シャッターをおろしている店を安いテナント料にしてアニメ好きの若者に開放し、マンガ家の卵達を書いたアニメを売ったり、ぬいぐるみを売ったりするのはどうか。大手の出版社等に依頼したらどうでしょう。
地域に定着する為にはリピーターを増やすべき、店舗ごとのポイントカードではなく、商店街統一のポイントカードを考えても良いのでは。
行きたいお店が1軒でもあれば、他の用事もその商店街で済ませようと思う。品質(鮮度)・接客・ポイントカードが揃っている店が1軒でもあれば私は行くと思います。
商店街と言うならば、一店舗だけではなく、肉・魚・野菜の三店舗は最低おさえて欲しい。無いからスーパーへ行く。

〔60 歳代〕

商店街に取り組んでほしいこと
一店一店では大変だと思うので、商店街でまとめて整備に取り組むほうが良いのではないのでしょうか。
陶器、絵画をたくさん持っていますが、処分する場所が欲しい。
ポイント、スタンプカードは各店ごとになっているが、商店街共通のものがあると良いのではないか。人が集える場所があると、買い物だけでなく人が集まって賑やかになる。
東池袋一丁目ではコンビニとパチンコ屋とラーメン屋ぐらいしかない。商店街は上池袋や西池袋なので、イベントがあるとしても分からない。買い物は駅地下かサンシャイン横のスーパーです。近くに八百屋やクリーニング屋が欲しい。
他の地域にもあるような大手チェーンやコンビニ等は減らして小売店が影響を受けないようにし、地域の特色を出した個性あるお店をバックアップするシステムを確立できれば最高。
商店たちが本来の商人魂を失くしている。昼間人口の多いエリアでの厳しさはあるが、“他と同じこと”をしていたら、値打ちあるモノは売れない。
統一感を持った町並み(色彩がごたごたしていない、けばけばしい看板がない)になれば、歩くのがもっと楽しくなると思う。
増えるのが美容室とマッサージ店ばかりである。もっと付近住人のニーズにあう、日々の生活を営むのに必要な場所になって欲しい。
地域の個性、特性を活かした商店街の街並みなどの整備が必要。また地域住民により、商店街振興委員会のようなものを設けて、利用者側がその商店街をどうしてほしいのか、意見を聞くことも重要と考える。行政主導ではないものが良いと思う。
昔からあった書店や文具店がなくなってしまう、近隣に同種店舗もないため不自由している。店主が高齢になり、跡継ぎがいらないため店をたたんでしまうケースがある。後継者探し、育成が必要ではないだろうか。

〔60 歳代〕

商店街に取り組んでほしいこと
現在 取り組んでも将来的には無理と思う。年寄り二人で頑張っている店舗ばかりで若者が後を継がず、街に子供が少ない。商店街として考えるよりも、区で借り上げホーム(特養など)などにしたらどうでしょうか。又は健康増進の教室、生涯学習の場所としての活用など。
車椅子で動きやすいように。飲食店が少ない。ちょっと食べに行こうと思っても、大人同士でも子連れでも行く場所が少ない。老人が買物にいけない場合に配達してくれるとよい。その時安否の確認も取れる。
私自身 60 歳を過ぎたので、買物が嫌になる時があります。宅配事業に力を入れて欲しい。椎名町周辺は道路が狭く、スピードを出した自転車が来て驚くことが何回もあるため、混雑する時間帯は自転車規制をして欲しい。
肉・魚・野菜等が揃う商店街にしてほしい。日常の生活に困らないような品が揃うようにしてほしい。
お祭り(さくら祭り、地蔵祭り)のときなど、イベントマップを配っていて便利で良いと思った。桜の木がある範囲などわかるようになっていて、それを基に行ってみたり、楽しめた。商店街だけでなく、ちょっとした街歩きにも使えるマップなら行きたくなるかもしれない。

〔70 歳代以上〕

商店街に取り組んでほしいこと
カートで買い物していると、カラーレングはひっかかるので平らな方が良い。
年寄りの為、休憩所が欲しい。
荒川区の商店街(三ノ輪)は雨が降っても安心してゆっくり買物が出来るようにアーケードの天井がビニール張りになっているので、急な雨でも安心です。とても良いと思います。商店街に屋根を付けたらリサイクル業者の人や縁日に来る人も多くなり、街の発展につながると思います。
巣鴨地蔵通り商店街はお地蔵様の門前市の色彩が強く、外来客相手のお店が多いため閉店が早くなってしまふ。地域住民の日常買物は近隣のスーパーと沢山あるドラッグストアでほとんど用が足りてしまふ。
池袋は奥行がなくて街中を歩く楽しみがない。マンネリ化している。個人商店街の活気が全然伝わってこない。
利便さなどからは、大型店舗に押されるのは止むを得ないと思うので、地域に密着した、親しみのもてる場としての性格を重視して行かないといけない。
その商店街に行っても買いたい品、店が全部揃っていなければ不便。一品でも他に買いに行かなければならない。その点はスーパーの方が便利。特に雨の日等。
商店の灯が全部なくなり、暗く、夜歩くのが怖く、一度来て見て欲しいくらいです。怖い目に会いました。
駐輪場があればもっと買い物に行く。
商店街へ行って買い物をしたいが足がない。高齢者は近くで済ませる以外ない。運んでくれれば楽しく買い物出来る。

〔70 歳代以上〕

商店街に取り組んでほしいこと
車一台が通れるほどの道路なので両脇に店があつて危険に思っています。時間帯によって通行止めのようなこともあつて良いのではないのでしょうか。明治通りに出やすいので車が多いのです。
惣菜屋を増やして欲しい(スーパーだとパック売りなのでとても不便)。バラ売りの場所が少ないので、そういったサービスのある店が必要。
看板・自転車は危ない。疲れるのでちょっと休める場所があると良い。高齢者が増えているので、宅配などを行った方が良い。

(13) 商店街に求められる社会的役割

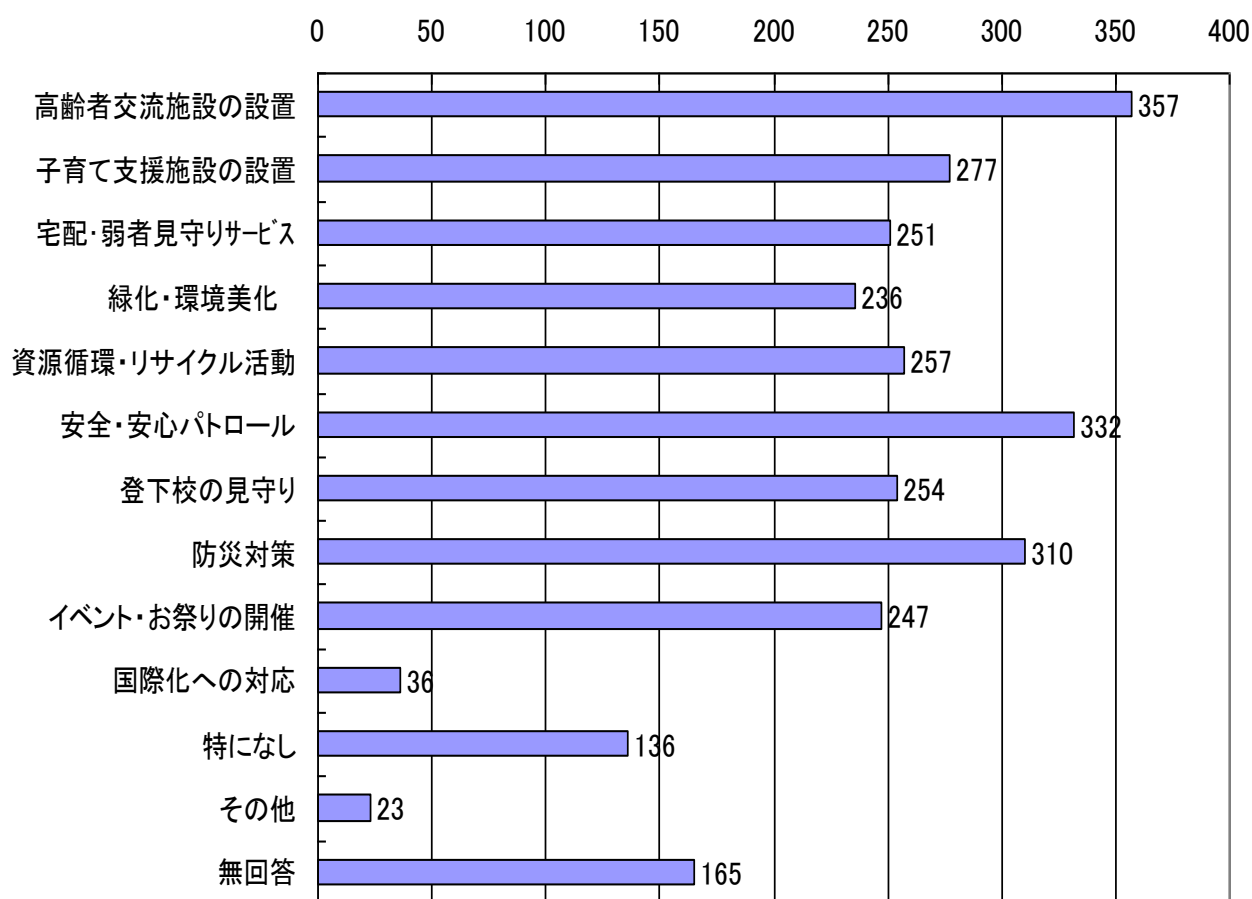
【Q13】

商店街に求められる社会的役割についてお答えください。

【結果】

- ・消費者が商店街に求める社会的役割について複数回答で質問をしたところ、「高齢者交流施設の設置」(357件、12.4%)が最も多く、次いで「安全・安心パトロール」(332件、11.5%)、「防災対策」(310件、10.8%)となっている。

図表 83 : 商店街に求められる社会的役割 (複数回答)



回答者数 : 1,066

図表 84：商店街に求められる社会的役割（年齢別）

〔20 歳代〕

商店街に求められる社会的役割
行政だけで行き届かない、生活に密着したことに対する取り組み。
地域社会に密着した活動を行うべきであると思う。
地域密着で失敗しているのが現状なので、独自性を高めて外部からの客を集める。
地域に一番近いのが商店街の役目であり、それは大きな企業にはできないことだと思う。
商店街を通学路にして、子供たちが安全に登下校できたら良いと思う。
高齢者交流の場。家の近く、人もそれほど多くないから。
「つながり」という部分。環境にも興味があり、何かしら参加したかったが、都会で何ができるか分からずに居た。身近な商店街にそういったものがあると良い。
商店街は、地域、地元根差しています。そのため上記のような「地域の核」となっていく役割が必要であると考えました。
高齢者や子育て層が住みよい街には魅力的な商店街が必要と考えます。
地域の人たちとの繋がりを強くできるのは、商店街で商売をしている人たちだと思うので。
若い人を呼ぶ引っ張る力が必要。

〔30 歳代〕

商店街に求められる社会的役割
巢鴨地蔵通り商店街はとても地元貢献されているので、今まで通りでお願いしたい。
スーパーと異なり、店員さんとお客さんの距離が近いから。
コミュニティとしての役割を。
都市部では必要ないのかもしれませんが、身寄りのない老人の異変に誰かが気付けるシステムが有った方が良い。また、子供が危ないめに合わないよう保護者の支援を厚くして、子供に目をかける余裕を与える。又は、誰かが異変に気付けるシステムを考えることも良いことかと思えます。
高齢者の一人住まいの方で、外出してもコンビニやスーパーでは話さなくても物を買えるため話す機会がなく淋しい、と聞いたのでコミュニティとしての役割を求めます。
商店街の周辺に住む人に限らず、他地区から来る人も楽しませる町。
子どもや高齢者にやさしい場所を作ってあげたり、商店街や町全体で一つになり取り組めたら素敵だと思います。

〔30 歳代〕

商店街に求められる社会的役割
商店街＝地域に根ざしたもの、というイメージがある。
デパートにはない心の交流があるところであって欲しい。
商店街に信用(安全面)があれば、必然的にそこを通る様になる。
お年寄りや子供など中心に声かけることなど積極的にする。商店街と小さな公園を並べて常に誰かが近くにいる環境で遊べるスペースを作る。
環境がよくなければ、人は集まらない。
ここは安全、住み心地が良いと思える場所であってほしい。それと、〇〇町と言えばこのイベントだよな、と思えるようなものがあるといい。
日常生活に必要なものは、すべて近場の商店街で済ませられるように、その地域の住民を囲っていくことが福祉の面でも役に立つと思います。
商店街を営む方は豊島区に税金を納めていると思うので、売上げを伸ばす工夫に力を入れれば十分ではないかと思う。スーパーやチェーン店は本社が区外になれば税金は入らないと聞いたことがあります。
どんどん少子高齢化が進んでいくなれば、地域に根ざした付加価値によって人々は必ず利用するはず。
商店街のお店、個店それぞれが魅力的な店作りをすることが自身の役割だと思うので、それ以上を求めるのは過分では。
本業の経営すら立ち行かないのに、社会的な役割などに注力できない。
ご近所付き合いが減ってしまった今、商店街を通して地域の交流が少しでも出来るような役割をして頂けると良いと思います。
常にパトロールなどをしていけば、その地域の犯罪率も減少していくのではと思います。また、いつ来てもおかしくない地震などの災害に平日頃の備蓄は必要不可欠であり、安心も得られます。
いつも利用する商店街で地域の子供たちが、商店街の店主に元気に挨拶する姿をよく見かける。こういうのは大規模小売店にはない役割のように思う。

〔40 歳代〕

商店街に求められる社会的役割
お店の人ももっと町内会活動的なことに参加して、地域ネットワークが強化できれば良いと思う。
物を売るだけなら商店街じゃなくてもデパ地下などもあるので、それ以外のことが必要ではないか。
地域に密着することができるのは、商店街ならではの強みだと思います。
にぎやかなことに注力したほうが、商店街の本分に近い気がする。

〔40 歳代〕

商店街に求められる社会的役割
少子高齢化に向けた未来の計画が絶対的に必要。スーパー、コンビニ、ネットスーパーが出来ないことを見出すべき。
一人暮らしのお年寄りなど、買い物に不便を感じている方々に、御用聞きのような形で注文を受けて宅配するような、地域の見守りと商店街のつながりが必要かと思う。
顔なじみの方々がいて、気軽に挨拶や立ち話が出来れば、防犯や児童の見守りに役立つと思います。
いつ大きな地震がくるのかわからないので、防災対策はしっかりして欲しいと思います。
池袋は都会的要素で良いと(スタイリッシュ etc.)思うが、一步入ると下町なので、お年寄りが買い物ついでにコミュニケーションして元気になる場があるといいのではないかと思う。マンション中でも痛感するが、人と会う・話すことはとても大切。エネルギーになります。
地域の資源(ストック)の分散化(特に防災倉庫的役割)。
高齢者が家を出かけたくなる街にするのは、商店街である。
東京という場所から、地域の結び付きを生む為の核となってほしい。
地域の人を大切に考えれば、長期に渡って利用してもらえるしお店も頑張れるのではないのでしょうか。
商店街に活気があると、人が集まってくる。人口が増えれば街の再開発も進むと思う。あと何かその街の特色を出すのも商店街の役割だと思う。
社会的ニーズが高い為、病院なり、学童保育なりを商店街で行ってもよいのでは。
魅力的に発信するにはイベントが一番ではないかと思います。
安全な商店街で便利であれば、家から毎日通える手段さえ確保すれば活性化すると思う。介護施設に閉じ込めず、高齢者を見守るサービスに力を入れることが出来るとよいと思います。
声を掛け合える雰囲気を作る手助けをしてほしい。
遠出しづらい人達にやさしい場所になれると思う。
もっと清潔になったら皆来るのではないか。

〔50 歳代〕

商店街に求められる社会的役割
弱者見守りになるので宅配に力を入れてほしい。
高齢者社会になり、孤立した老人の食料、日用品等の買い物難民が都会でも多く見られる。身体の不自由な老人にとって、大型店は便利ではあるが近所ではない時もある。

〔50 歳代〕

商店街に求められる社会的役割
社会的役割としては、もっとお客様のことを考えた商売をするべきです。
商店街は近隣住民の個々の情報が入りやすい所。お年寄りが困っている、子育てで困っているという人に対して商店街の人々が中心となって近隣の人を巻き込み、地域一体で助け合えるようになればよい。
住民を増やす。商業都市の池袋だが、住むのに便利と思われれば住民も増えてゆく。住みたい街づくり。
商店街に活気や魅力を持たせる為に、若いオーナー達に経営ゼミ等、徹底指導が必要です。
旗や看板などを取り除いて、歩行者のスペースを広げて欲しい。街をよくみると汚い。
区民ひろばや介護サービスはあっても、普段、気楽にお茶を飲んだりする休憩所のようなものがあると良い。缶のプルタブから障害者の車椅子支援。ペットボトルのキャップからワクチン支援。個人では限界があるので、町ぐるみでサポートしたい。高齢者を狙った詐欺まがいの郵便物などを入れる白ポストの設置。
高齢化社会になっていくので、少ない量でも宅配してもらえたり、安否確認を兼ねて注文を取るという方法も良いのでは。
余り多くを求めると商店街が気の毒に思う。

〔60 歳代〕

商店街に求められる社会的役割
老人が多い町なので、宅配サービスや電話注文が望ましい。またいつ災害が来るかもしれないので、そのときの物資の備蓄も大切。
時代を反映した対策を積極的に取り上げ実施する。例えば独居老人を引っ張り出すような取り組み。
災害物資の備蓄。家庭では十分に備蓄できない為。
高齢者をターゲットにした催眠商法をしている業者に空き店舗を貸している商店街がある。そういうことは、商店街全体の責任として気をつけて欲しい。そして、高齢者の交流の場（休憩所でも可）を作って欲しい。
当方マンションにおいても高齢者が多くなっており、必要性を強く感じております。
個人事業主としての資質を高める努力こそが社会的役割と考える。例えば、旨い寿司を他店より安く売る。これこそ商人としての最大の使命ではないだろうか。
地域をつなぐ大きな力となる商店街。ただし店と客がお互いに顔見知りであることが前提なので、家族経営が減った現在では期待できない。
知らない人に声を掛けられたら注意するように学校から指導されているため、最近では商店街の人が登校児童に声をかけても反応してもらえない。地元商店街と学校が一体になって、登下校の見守りや何かあった時の避難所として機能すべきだと思う。
買い物に出かけた時に、誰でもお茶など気軽に出来るような場所が欲しい。人が集まれる、ホッとする、誰かと話ができる、知り合えて仲良くできる、そういった交流の場。下町にそのような場所があるのをTVで見たことがある。

〔60 歳代〕

商店街に求められる社会的役割
一方通行の狭い道路が、長崎小学校の子供達の通学路になっている。登下校の時間は車の通行を禁止して欲しい。

〔70 歳代以上〕

商店街に求められる社会的役割
友人が余りいないので交流の場が欲しい。また近所に知り合いがおらず、地震は今一番心配です。
治安が悪い。ルールを守らない外国人が商店街の中にも増えているので不安。
住民と商店街の人との密着が必要だが、引っ越してきた者が口を挟めるものではなく、何も出来ないのが現状。
豊島区でも巣鴨は高齢者のお客様が多いので、防犯上安心パトロールをして頂きたいです。
現在行われている環境美化、イベント、お祭りを継続して、発展させてほしい。時間や体力に限りがあるので全ては無理ですが、1つでも若い人達にきっかけを作ってくれることを願っています。
商店街の人達だけではなく、近所にいる人達とも一体となって、ご高齢の方や子供達をいつも見ていてあげられるようなコミュニティーが出来れば良いと思っている。
商店街自体が高齢化していて、跡取りが店を継ぐのは無理である。20年前はこのあたりは非常に賑やかであったが、今はほとんどシャッター商店街になってしまった。
強いて挙げれば、昨年経験した震災被害を鑑みて、緊急物資の備蓄をしてもらえるとありがたい。
「人との繋がり」が無くなっているのは社会全体の風潮だが、やがてそれを大切にすべき、という新たな風潮が起こってくるに違いないと思っている。その時に核になるのが商店街ではないだろうか。
駒込には「区民ひろば」(子どものため、老人のための施設)がすでにあり、交流できて良いと思う。豊島区に限らず、北区、文京区の人でも使えて便利。

(14) 商店街活動への参加・協力

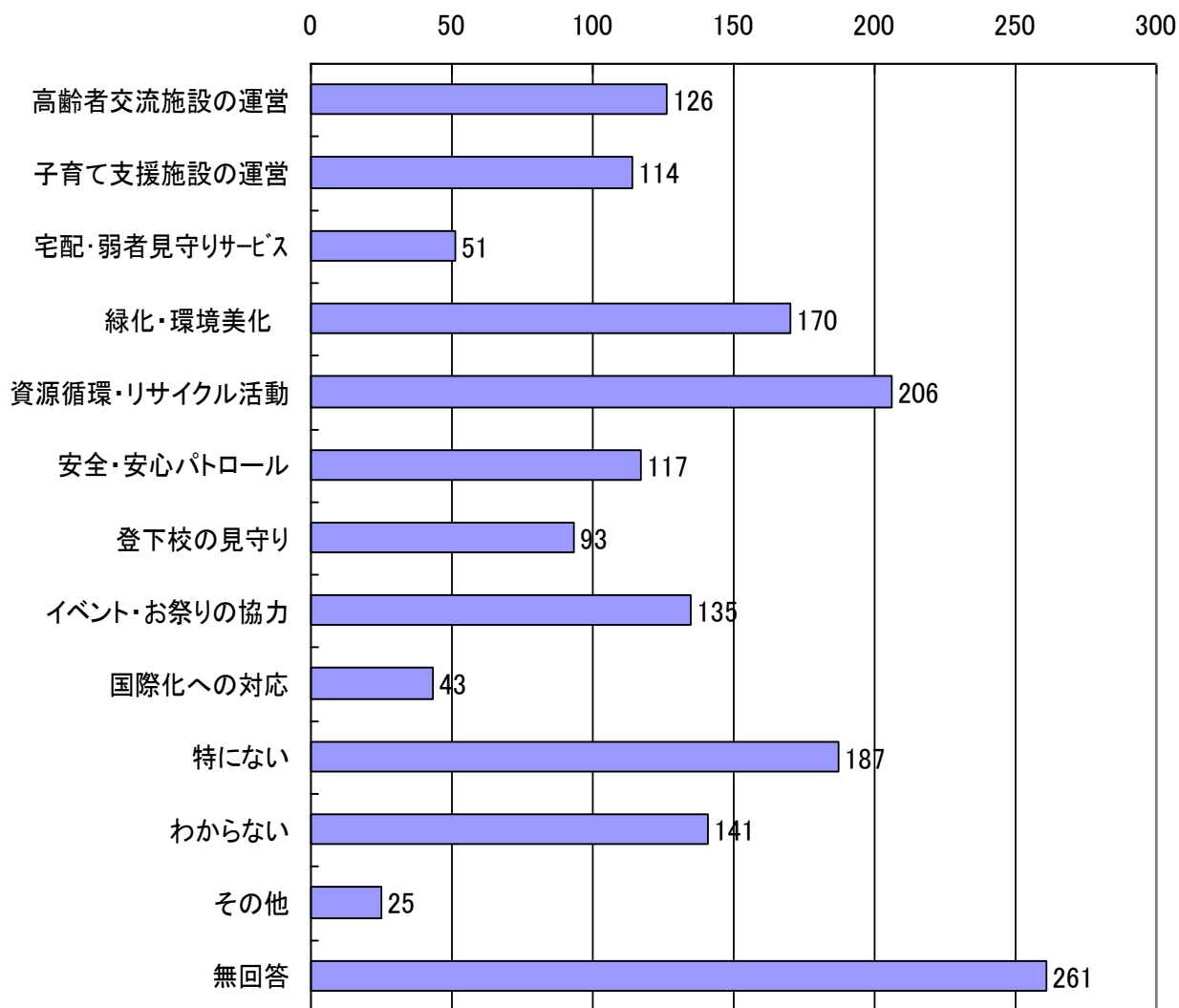
【Q14】

商店街活動へ参加協力についてお答えください。

【結果】

- ・消費者に商店街の各種活動への参加意欲を複数回答で質問をしたところ、「資源循環・リサイクル活動」（206件、12.3%）や「緑化・環境美化」（170件、10.2%）への関心が高い。
- ・一方で、「無回答」（261件、15.6%）や「特にない」（187件、11.2%）との回答も多く、商店街活動自体に対する関心や理解が薄れている。

図表 85：商店街活動への参加・協力（複数回答）



回答者数：1,066

(15) こうあってほしい商店街像

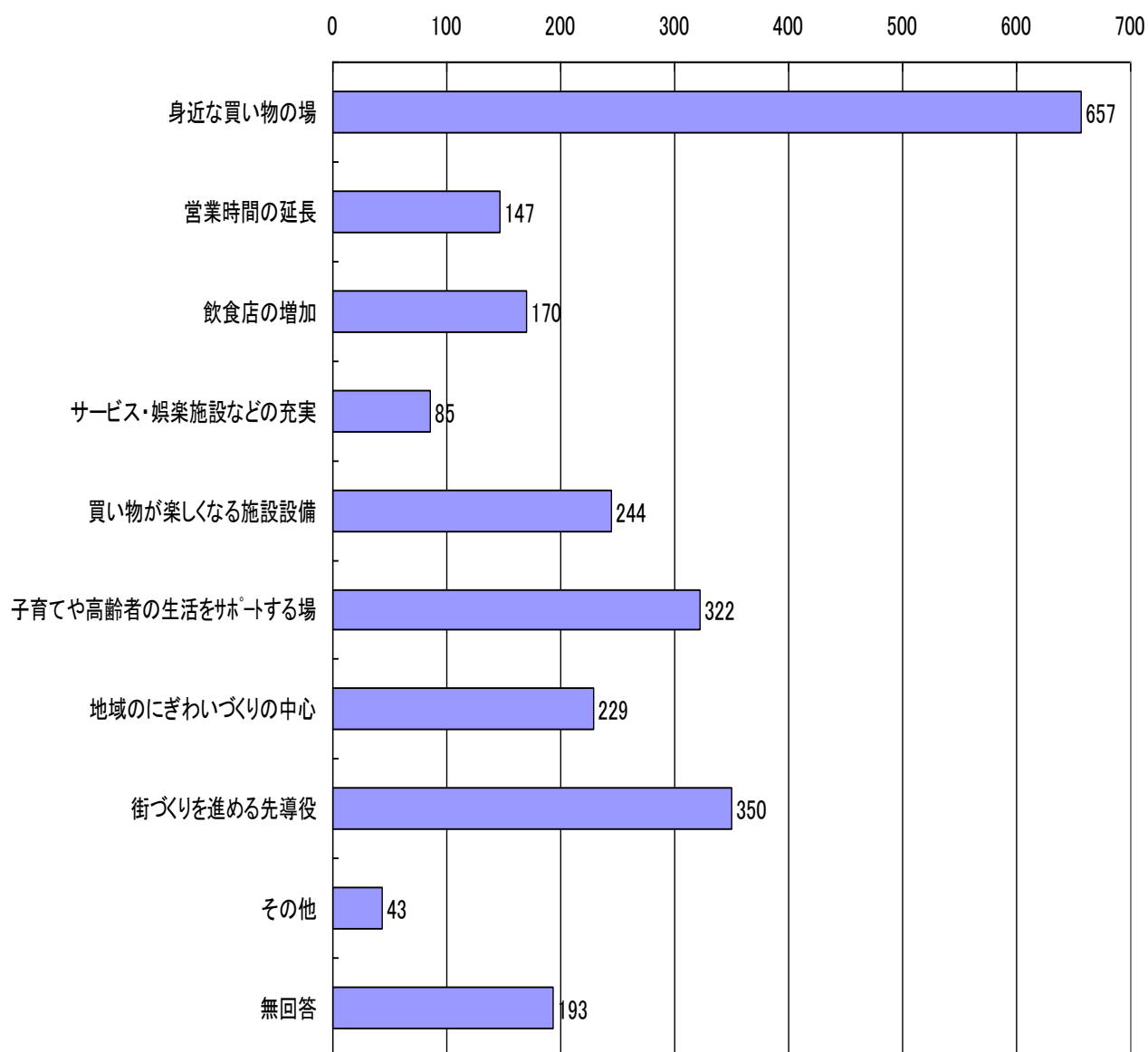
【Q15】

これからの商店街像について、どうあってほしいかお答えください。

【結果】

- ・消費者にとって“こうあって欲しい”と願う商店街の姿について複数回答で質問をしたところ、「身近な買い物の場」（657件、26.9%）が最も多く、次いで「街づくりを進める先導役」（350件、14.3%）、「子育てや高齢者の生活をサポートする場」（322件、13.2%）となっている。

図表 86：こうあってほしい商店街像（複数回答）



回答者数：1,066

第4章 集計表（クロス表のみ）

〔表記における注意事項〕

- ・今回クロス集計を行った設問について集計表を作成した。
- ・クロス集計を行ったのは「区内商店街の経営実態に関する調査」のみとなる。

図表5: 経営者(代表者または店長)の性別及び年齢

性別	年代									計
	20代	30代	40代	50代	60代	70代	80代	90代	無回答	
男性	10	59	157	225	351	207	44	3	73	1,129
女性	1	8	28	34	80	54	16	3	8	232
計	11	67	185	259	431	261	60	6	81	1,361

図表9: 主な客層

性別	年代				計
	20歳未満	20～30代	40～50代	60歳以上	
男性	3	89	229	74	395
女性	4	62	191	238	495
計	7	151	420	312	890

※無回答を除く

図表19: 今後の業況の見通し(業種・業態別)

業種・業態	売上				
	増加	横ばい	減少	無回答	計
青果	0	6	27	1	34
精肉	0	7	15	2	24
鮮魚	0	8	5	1	14
惣菜	0	6	4	1	11
米穀	0	2	14	0	16
パン	0	5	6	2	13
和洋菓子	1	17	20	2	40
その他食品	6	16	30	2	54
医薬品・化粧品	3	15	16	6	40
日用雑貨	1	9	8	0	18
書籍・文具	1	7	16	2	26
衣料品	4	34	47	2	87
趣味・スポーツ用品	2	9	9	1	21
時計・メガネ・身の回り品	3	9	10	1	23
飲食店	13	134	128	27	302
理容店・美容院	7	24	51	8	90
CD・DVD	0	0	1	0	1
コンビニ	2	16	14	2	34
家電製品	0	10	8	1	19
スーパー・総合小売	0	6	6	3	15
エステ・整体、マッサージ等	2	1	0	0	3
学習塾・各種教室	0	6	4	2	12
介護施設	0	2	2	0	4

経営状況について

Q1

5年前と比較した現在の業況についてご記入ください。
(各単一回答)

〔売上〕 ① 増加 (____ 割増) ② 横ばい ③ 減少 (____ 割減)

〔客数〕 ① 増加 (____ 割増) ② 横ばい ③ 減少 (____ 割減)

Q2

今後の業況の先行き見通しについてご記入ください。
(各単一回答)

〔売上〕 ① 増加 (____ 割増) ② 横ばい ③ 減少 (____ 割減)

〔客数〕 ① 増加 (____ 割増) ② 横ばい ③ 減少 (____ 割減)

Q3

上記の先行き見通しについて、そうお考えになる理由をお聞かせください。(自由回答)

Q4

貴店では昨今の円高やデフレの影響を受けていますでしょうか。それぞれあてはまるものひとつに○をつけてください。
(各単一回答)

〔円高〕

① 悪影響あり ② やや悪影響 ③ 影響なし ④ やや好影響 ⑤ 好影響

〔デフレ〕 (一般物価水準の継続的下落)

① 悪影響あり ② やや悪影響 ③ 影響なし ④ やや好影響 ⑤ 好影響

Q5

外国のお客様の来店度合いについてお聞かせください。

〔1〕 来客者全体に占める外国の方の割合 全体の ____ 割程度

〔2〕 5年前との比較 ① 増加傾向 ② 横ばい ③ 減少傾向

Q6

貴店では、外国のお客様に向けた何らかの取り組みを行っているでしょうか。あてはまるものひとつに○をつけてください。
(単一回答)

① 行っている〔内容〕 _____]
② 行っていない

Q7

お客様は、なぜ貴店を利用されるとお考えでしょうか。あてはまるもの全てに○をつけてください。
(複数回答可)

- | | |
|--------------|--------------------|
| ① 自宅の近くにあり便利 | ⑧ 使いやすい量で買える |
| ② 品揃えがよい | ⑨ 昔からの顔なじみである |
| ③ 品質・鮮度が良い | ⑩ 駐車場がある |
| ④ 価格が安い | ⑪ イベントやポイントサービスがある |
| ⑤ 店に信用がある | ⑫ チラシが入る |
| ⑥ 接客が親切である | ⑬ 特売がある |
| ⑦ 商品を配達してくれる | ⑭ その他 (_____) |

q8

貴店の持っている“強み”として、どのような点が挙げられるでしょうか。（自由回答）

q9

現在貴店が直面している**経営上の課題**として、どのようなことが挙げられるでしょうか。あてはまるもの全てに○をつけてください。（複数回答可）

〔商品・サービス開発面〕

- ① アイデアの不足 ② 情報の不足 ③ 開発ノウハウの不足
④ 相談相手の不在 ⑤ 品揃えの不足 ⑥ その他（ ）

〔販売・宣伝面〕

- ① 宣伝ノウハウの不足 ② 宣伝力の不足 ③ 相談相手の不在
④ 大型店との競合 ⑤ その他（ ）

〔人材面〕

- ① 従業員の確保 ② 後継者の不在
③ その他（ ）

〔資金・経営面〕

- ① 資金調達難 ② 経費の増大 ③ 客足の減少
④ 他店との競合激化 ⑤ 低価格化 ⑥ 客単価の減少
⑦ 相談相手の不在 ⑧ その他（ ）

お悩みについて具体的にお聞かせください。

今後について

q10

今後の経営方針について、あてはまるもの全てに○をつけてください。（複数回答可）

- ① 店舗改装 ⑤ 販促の強化
② 業種転換 ⑥ 営業時間の変更
③ 業態の開発・変更 ⑦ 休業日の変更
④ 品揃えの変更 ⑧ その他（ ）

q11

貴店の後継者の有無についてご記入ください。

- ① 後継者がいる →問12へ ③ わからない
② 後継者がいない →問13へ

q12

問11で①とお答えになった方にお尋ねします。貴店の後継者はどのような方でしょうか？（単一回答）

- ① 子ども（嫁・娘婿を含む）
② その他家族・親戚（血縁関係あり）
③ 従業員や外部の人材（血縁関係なし）
④ その他（ ）

q13

問11で②とお答えになった方にお尋ねします。後継者がいない理由と貴店の今後のお考えについて、あてはまるもの全てに○をつけてください。（複数回答可）

〔1〕理由

- ① 子や親類が継がない ④ 従業員や外部人材に継がせる人がいない
② 子や親類に継がせない ⑤ その他（ ）
③ 子や親類がいない

〔2〕貴店の今後について

- ① 自分の代で閉める予定 ④ 専門機関に相談したい
② 他人に譲りたい ⑤ その他（ ）
③ 他人に買いたい

要望や意見について

q14

貴店が加入している商店会の活動についてお伺いします。それぞれあてはまるものひとつに○をつけてください。(各単一回答)

〔直近5年間のイベント実施の有無〕

- ① あり →
② なし

〔イベントを行っていた場合、貴店への効果〕

- (来客数) ① 増加した ② 変化なし
(売上) ① 増加した ② 変化なし

〔直近5年間のイベント以外の活動の有無〕

※街路整備事業、ポインカード事業、商店街HP作成…等

- ① あり →
② なし

〔活動を行っていた場合、貴店への効果〕

- (来客数) ① 増加した ② 変化なし
(売上) ① 増加した ② 変化なし

q15

貴店が所属している商店会に取り組みで欲しいと思っているものを、いくつでも選んで○をつけてください。(複数回答可)

- | | | |
|--------------------|----------------------|----------------|
| 1 商店街イベントの開催 | 9 ポイント・スタンプカード事業 | 17 後継者育成 |
| 2 街路灯の整備 | 10 起業家支援 | 18 地域ブランド商品の開発 |
| 3 街周辺道路整備 | 11 子供を遊ばせる場所の設置 | 19 街全体の再開発 |
| 4 景観整備(案内標識、統一看板等) | 12 宅配事業 | 20 コミュニティバスの運行 |
| 5 駐車場・駐輪場の整備 | 13 消費者ニーズに適合した店舗の誘致 | 21 大型店の出店規制 |
| 6 商店会事務所の整備 | 14 商店街マップ、情報ミニコミ誌の発行 | 22 その他 |
| 7 共同大売出し | 15 空き店舗対策 | 23 取り組むことがない |
| 8 商店街HPの開設 | 16 商店会員加入促進対策 | 24 わからない |

具体的なご要望・ご意見がありましたらご記入ください

q16

商店街に求められる社会的な役割として、どのような取り組みが必要とお考えでしょうか?(複数回答可)

- | | | |
|--------------------|--------------------|---------------|
| ① 高齢者交流施設などの設置 | ⑤ 資源循環・リサイクル活動 | ⑨ イベント・お祭りの開催 |
| ② 子育て支援施設の設置 | ⑥ 安全・安心パトロール | ⑩ 国際化への対応 |
| ③ 宅配サービス・弱者見守りサービス | ⑦ 登下校の見守り | ⑪ その他() |
| ④ 緑化・環境美化 | ⑧ 防災対策(非常物資の備蓄・提供) | ⑫ 特になし |

q17

貴店が目している他商店会の活動はございますか? 見聞きした範囲で結構ですので、気になっている、**関心を寄せている商店会の商店街活動**などがございましたらお聞かせください。(自由回答)

ご多忙のところ、調査にご協力いただきありがとうございました。

5-2 区内商店街の利用状況に関する調査

豊島区	2012年度(2012年8月~9月実施)	
区内商店街の利用状況に関する調査 アンケート票		
Q1 ふだん買い物をする 場所や手段 を教えてください。(あてはまるものいくつかでも○) [商店街とは、個店等が道路に集まっているエリアを指します]	① 商店街(区内) ⑥ ショッピングモール ② 商店街(区外) ⑦ インターネット・通信販売 ③ スーパーマーケット ⑧ 宅配サービス ④ コンビニエンスストア ⑨ その他 ⑤ デパート ()	
Q2 商店街をどのくらい利用しますか？(あてはまるもの一つに○)	① ほぼ毎日 ④ 月2~3回 ② 週2~3日 ⑤ 月1回 ③ 週1回 ⑥ ほとんど利用しない →06へ	
ふだんご利用する商店街名をご存知でしたらご記入ください。		
地域(記入例：豊島区駒込)	商店街名(記入例：○○○○商店街)	
■ 問3~問5は、問2で①~⑥(商店街を利用する)と回答された方にお尋ねします。		
Q3 どの 時間帯 に商店街をもっとも利用しますか？(あてはまるもの一つに○)	① 午前中(8:00~11:00) ⑤ 夜前半(18:00~20:00) ② 昼時(11:00~14:00) ⑥ 夜後半(20:00~0:00) ③ 午後(14:00~16:00) ⑦ 深夜~朝(0:00~8:00) ④ 夕方(16:00~18:00)	
Q4 商店街を利用する 主な理由 は何でしょうか。(あてはまるものいくつかでも○)	① 自宅の近くにある ⑦ 商品を配達してくれる ⑬ 特売がある ② 品揃えが豊富 ⑧ 使いやすい量で買える ⑭ 魅力的な商品、新製品や流行品がある ③ 品質・鮮度が良い ⑨ 昔からの顔なじみである ⑮ 日曜・休日に営業店舗が多い ④ 価格が安い ⑩ 駐車場がある ⑯ 観光・緑日 ⑤ お店に信用がある ⑪ イベントやポイントサービスがある ⑰ その他() ⑥ 接客が親切である ⑫ チラシが入る	
主な理由について、具体的にお聞かせください		
Q5 商店街でどのような 商品を購入したり、サービスを利用 しますか。(あてはまるものいくつかでも○)	① 生鮮食品(肉類、鮮魚、野菜等) ⑧ 書籍・文具 ② 米、パン、麺類 ⑨ 生花 ③ 惣菜 ⑩ クリーニング ④ 薬・化粧品 ⑪ 衣類 ⑤ 理髪店、美容院 ⑫ 電化製品 ⑥ 酒・茶・飲料 ⑬ 雑貨店 ⑦ 喫茶(カフェ)・飲食店 ⑭ その他 ()	

■ 問6は、問2で⑥（商店街をほとんど利用しない）と回答された方にお尋ねします。
それ以外の方は問7へお進みください。

Q6

商店街を利用しない理由を教えてください。
(あてはまるものにいくつでも○)

- | | |
|------------------|----------------------|
| ① 自宅の近くにない | ⑩ 駐車場がない・狭い |
| ② 品揃えが少ない | ⑪ イベントやポイントサービスがない |
| ③ 品質・鮮度が悪い | ⑫ チラシが入らない |
| ④ 価格が高い | ⑬ 特売がない |
| ⑤ お店に信用がない | ⑭ 魅力的な商品、新製品や流行品が少ない |
| ⑥ 接客が親切でない | ⑮ 日曜・休日に営業店舗が少ない |
| ⑦ 商品を配達してくれない | ⑯ その他 |
| ⑧ 使いやすい量で買えない | ⑰ () |
| ⑨ 入りやすい雰囲気のお店がない | |

主な理由について、具体的にお聞かせください

■ ここからは全ての方にお尋ねします。

Q7

どのようなお店を利用したいと思いますか。
(あてはまるものにいくつでも○)

- | | |
|------------------|-------------------|
| ① 品揃えが豊富である | ⑪ 魅力的なイベントを開催している |
| ② 品質・鮮度が良い | ⑫ ポイントサービスがある |
| ③ 価格が安い | ⑬ 特売を頻繁に行う |
| ④ 接客が親切である | ⑭ 魅力的なオリジナル商品がある |
| ⑤ 配達・修理等のサービスが充実 | ⑮ 新製品や流行品を扱う |
| ⑥ 夜遅くまで営業している | ⑯ 宣伝広告が充実している |
| ⑦ 休日も営業している | ⑰ 電子マネーが使える |
| ⑧ お店が清潔である | ⑱ インターネット通販ができる |
| ⑨ お店に休憩スペースがある | ⑲ 地域活動に熱心である |
| ⑩ 駐車場・駐輪場がある | ⑳ その他 |
| | () |

Q8

魅力がある商店街やお店がありましたら教えてください。(区内、区外どちらでも可)(自由回答)

地域 (記入例：板橋区大山)	商店街名 (記入例：○○○商店街)	理由 (記入例：価格が安いお店が多い)

地域 (記入例：豊島区池袋)	店名 (記入例：○○ペーカリー)	理由 (品揃えが豊富でおいしい)

q9

商店街が実施する**イベントに参加**、もしくは見物に行ったことがありますか。
(あてはまるものにいくつでも○)

- | | |
|-------------------|------------------------|
| ① さくら、さつきなどの開花まつり | ⑦ 中元・歳末大売り出し |
| ② 盆踊り、七夕祭り等の季節祭事 | ⑧ フリーマーケット |
| ③ クリスマス等のイルミネーション | ⑨ 音楽祭 |
| ④ 福引き・三角くじなどの抽選会 | ⑩ なし (商店街イベントをあまり知らない) |
| ⑤ 模擬店・見本市 | ⑪ なし (商店街イベントに興味が無い) |
| ⑥ スタンプラリー | ⑫ その他 |
- ()

q10

魅力を感じた**商店街イベント**がありましたら教えてください。(区内、区外どちらでも可) (自由回答)

地域 (記入例：豊島区巣鴨)	商店街名 (記入例：○○商店街)	イベント名 (記入例：盆踊り大会)	理由 (親子で参加できる)

q11

近年、都内の商店街でも空き店舗が増えていますが、商店街の活性化を図るため**空き店舗活用**の**アイデア**がありましたらお聞かせください。〔空き店舗とは、店舗の使用が6ヶ月以上ない状態が続いている店舗を指します〕
(自由回答)

アイデアがありましたらお聞かせください

q12

商店街に**取り組んでほしいこと**はありますか。(あてはまるものにいくつでも○)

- | | | |
|---------------------|------------------|---------------------|
| ① 商店街イベントの開催 | ⑦ 商店街HPの開設・充実 | ⑬ 商店街マップ、情報ミニコミ誌の発行 |
| ② 商店街街路灯の整備 | ⑧ ポイント・スタンプカード事業 | ⑭ 魅力的な地域ブランド商品の開発 |
| ③ 景観整備 (カラー舗装化等) | ⑨ 電子マネーの導入 | ⑮ 街全体の再開発への取り組み |
| ④ 景観整備 (案内標識、統一看板等) | ⑩ 休憩所・託児所の設置 | ⑯ 特になし |
| ⑤ 駐車場・駐輪場の整備 | ⑪ 宅配事業 | ⑰ その他 |
| ⑥ 共同大売り出し | ⑫ 地元ニーズに合った店舗誘致 | () |

主な理由について、具体的にお聞かせください

Q13

商店街に求められる**社会的役割**として、どのような取り組みがあげられますか。
(あてはまるものはいくつでも○)

- | | | |
|--------------------|---------------------|-------------------------|
| ① 高齢者交流施設の設置 | ⑤ 資源循環・リサイクル活動 | ⑨ イベント・お祭りの開催 |
| ② 子育て支援施設の設置 | ⑥ 安全・安心パトロール | ⑩ 国際化への対応 (外国語案内表示の整備等) |
| ③ 宅配サービス・弱者見守りサービス | ⑦ 登下校の見守り | ⑪ 特になし |
| ④ 緑化・環境美化 | ⑧ 防災対策 (非常物資の備蓄・提供) | ⑫ その他 () |

主な理由について、具体的にお聞かせください

Q14

商店街活動への協力として、**参加・協力してもよい**と思うものはありますか。
(あてはまるものはいくつでも○)

- | | | |
|--------------------|-------------------|-----------------|
| ① 高齢者交流施設の運営 | ⑤ 資源循環・リサイクル活動 | ⑨ 国際化への対応 (通訳等) |
| ② 子育て支援施設の運営 | ⑥ 安全・安心パトロール | ⑩ 特になし |
| ③ 宅配サービス・弱者見守りサービス | ⑦ 登下校の見守り | ⑪ わからない |
| ④ 緑化・環境美化 | ⑧ イベント・お祭りのスタッフ協力 | ⑫ その他 () |

Q15

これからの商店街について、**どうあってほしい**と思いますか。(あてはまるものはいくつでも○)

- | | |
|------------------------|---------------------------------|
| ① 身近な買い物の場であってほしい | ⑥ 子育てや高齢者の生活をサポートする場になってほしい |
| ② 営業時間を延長してほしい | ⑦ イベントや行事など地域のにぎわいづくりの中心となってほしい |
| ③ 飲食店を増やしてほしい | ⑧ 暮らしやすい街づくりを進める先導役となってほしい |
| ④ サービス・娯楽施設などを充実してほしい | ⑨ その他 |
| ⑤ 買い物が楽しくなる施設設備を進めてほしい | () |

具体的なお要望、ご意見がございましたらご記入ください

■最後に、ご回答者ご自身についてお尋ねします。あてはまる項目それぞれ1つに○をつけてください。

性別	①男性	②女性					
職業	①専業主婦 ⑤学生	②パート・アルバイト ⑥無職	③会社員 ⑦その他 ()	④自営業			
家族構成	①単身 ④親子一孫 (3世代)	②夫婦のみ、または兄弟姉妹のみ (1世代) ⑤その他 ()	③親と子 (2世代)				
年齢	①20歳代	②30歳代	③40歳代	④50歳代	⑤60歳代	⑥70歳代以上	
住所	1 駒込 8 南池袋 15 南長崎	2 巣鴨 9 西池袋 16 長崎	3 西巣鴨 10 池袋 17 千早	4 北大塚 11 池袋本町 18 要町	5 南大塚 12 越前が谷 19 高松	6 上池袋 13 高田 20 千川	7 東池袋 14 目白 21 区外
普段の買い物の手段	①徒歩 ②自転車・バイク ③自転車 ④バス ⑤電車 ⑥その他 ()						

ご多忙のところ、調査にご協力いただきありがとうございました。

豊島区

産業振興計画改定に向けた
区内産業及び商店街実態調査
—区内商店街編—
報告書

平成 25 年 3 月

発行 豊島区

編集 豊島区 文化商工部 生活産業課

電話 03-5992-7017

調査受託会社 株式会社帝国データバンク