

商店街変動調査にかかる経営実態調査の ご協力のお願について

福島市長 木幡 浩
 福島商工会議所 会頭 渡邊 博美
 福島市商店街連合会 会長 小河 日出男

時下、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

市では、商店街の活性化を図るために各種助成や融資制度等の諸施策に取り組んでおります。

この調査は、商店街変動調査(環境の変化や商店街を構成する商店街の実態を調べ、商店街の振興を図るための資料)のひとつとして実施するもので、今後、市が実施する施策の参考とさせていただきます。

ご多忙中とは存じますが、調査の趣旨をご理解頂き、ご協力くださるようお願い申し上げます。

なお、この調査は商店街振興の目的以外には使用しません。また、集計して使用しますので個々の調査票は他に漏れることはありません。決して皆様にご迷惑をおかけすることはありませんので正確にご記入下さい。回答は設問ごと、該当する番号を右側の欄に記入する方法をお願い申し上げます。

ご記入頂いた調査票は、返信用封筒により**10月15日(火)まで**にご回答くださるようお願い申し上げます。

※オンライン回答も可能です。(裏面QRコードをお読み取りください。)

業 種 一 覧 表

分 類		主 な 該 当 業 種
買回品	1 買回総合	デパート、ショッピングセンター、総合ディスカウント
	2 衣料品	総合衣料、呉服、洋服、洋品、寝具、服地
	3 身の回り品	服飾品、靴、鞆、メガネ、時計、アクセサリ、雑貨
	4 文化品	薬、化粧品、C D、スポーツ用品、家具、玩具 趣味品、書籍、文具、家電製品、花・園芸品
最寄品	5 最寄総合	スーパーマーケット、フードセンター、総合食品、食品雑貨
	6 飲食物品	主食、酒、生鮮食品、加工食品、嗜好品
	7 菓子・パン	ベーカリー、菓子
	8 日用品	燃料、金物、荒物、食器、台所用品
業務用品	9 機械器具	機械工具、部品、自動車、バイク、自転車、マシン
	10 原材料	建材、塗料、セメント、ガソリンスタンド
	11 その他	包装用品、装飾用品、肥料、飼料、種苗
	12 卸売業	一般卸専業
飲 食	13 飲食業	飲食、レストラン、食堂、喫茶、バー、割烹、ファーストフード
	14 娯楽業	パチンコ、ボウリング、麻雀、映画館、ゲームセンター
サービ	15 個人サービス	理美容業、クリーニング、ホテル・旅館、浴場、旅行案内、司法書士、税理士、
	16 リース・その他	レンタルショップ、貸衣装、レンタカー、タクシー、運送、結婚式場、その他
加 工	17 生活中心	染物、縫製、和洋裁、豆腐、製麺
	18 業務中心	塗装、板金、畳、建具、建設、各種工事
	19 その他	修理、その他
その他	20 上記以外	金融、生・損保、各種学校・教室、不動産仲介、出版、広告代理、新聞販売、 倉庫、住宅、車庫、病院、その他()

◀ 経営実態調査の回答について ▶

次のどちらかの方法にて **10月15日(火)まで**に 調査ご協力をお願いいたします。

(1)市ホームページの回答フォーム

本市ホームページ(しごと・産業>商業>商店街変動調査)または右記QRコードよりアクセスの上、「経営実態調査(中心市街地の事業者の皆様)回答フォーム」にて必要事項をご入力願います。



(2)返信用封筒での郵送

本調査票をご記入の上、同封した返信用封筒(切手不要)を上記期限までにご投函願います。

担 当：商工観光部 にぎわい商業課 商業振興係
TEL 024-525-3720

経営実態調査票

地区番号

【Q1】あなたのお店の状況についてお伺いします。それぞれの設問で該当する項目の番号を記入してください。

(1) 業種について、別紙の表から該当する番号を選んで記入してください。
(複数の業種にわたる場合は、主な業種で記入してください。)

【Q1-(1)】

(2) この店に従事している従業者数について

【Q1-(2)】

1. 1~2人 2. 3~4人 3. 5~9人 4. 10人以上

(3) 現在地での営業開始時期について

【Q1-(3)】

1. 明治時代以前 2. 大正時代 3. 昭和19年以前
4. 昭和20年~39年 5. 昭和40年~63年 6. 平成元年~4年
7. 平成5年~9年 8. 平成10年~14年 9. 平成15年~19年
10. 平成20年~24年 11. 平成25年~29年 12. 平成30年~令和4年
13. 令和5年以降

(4) 経営者の年齢について

【Q1-(4)】

1. 20歳代 2. 30歳代 3. 40歳代 4. 50歳代 5. 60歳代 6. 70歳代以上

(5) 売場面積について(小売業・サービス業の方のみ回答ください)

【Q1-(5)】

1. 10坪以下 2. 11~20坪 3. 21坪~30坪 4. 31坪~50坪 5. 51~100坪
6. 101坪以上

(6) 開店時間について

【Q1-(6)】

1. 午前7時前 2. 午前7時~8時前 3. 午前8時~9時前 4. 午前9時~10時前
5. 午前10時以降

(7) 閉店時間について

【Q1-(7)】

1. 午後6時前 2. 午後6時~7時前 3. 午後7時~8時前 4. 午後8時~9時前
5. 午後9時以降

(8) 年間販売額について(当店のみ)

【Q1-(8)】

1. 1,000万円未満 2. 1,000万円~2,000万円未満 3. 2,000万円~3,000万円未満
4. 3,000万円~5,000万円未満 5. 5,000万円~1億円未満 6. 1億円~3億円未満
7. 3億円以上

(9) 経営の動向について(各項目について前年度と比較し、該当する番号をお答えください)

a.売上高
b.来店客数
c.利益

1. 増加(5%以上)
2. やや増加(0~5%未満)
3. 変わらない
4. やや減少(▲0~5%未満)
5. 減少(▲5%以上)

【Q1-(9)】

a.
b.
c.

(10) 当該店舗における本支店の別について

1. 本店(支店はなし)
2. 本店(他の支店有り)
3. 支店
4. チェーン店(フランチャイズ店含む)

【Q1-(10)】

--

(11-1) 店舗の所有状況について

1. 自己所有(個人あるいは法人)
2. テナント

【Q1-(11)】

--

(11-2)「自己所有」の方のみにお伺いします。

お店と同じ場所に住んでいますか？

1. 住んでいる
2. 住んでいない

【Q1-(11-2)】

--

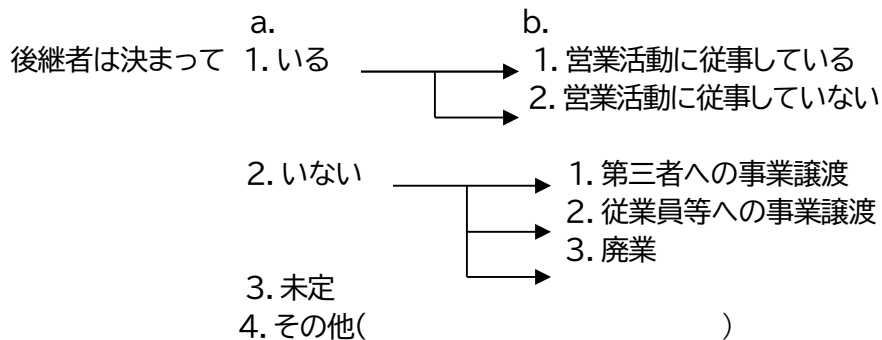
(12) 休業日について

a.回数/月	1. 無し(無休)	2. 1回	3. 2回	4. 3回	5. 4回以上			
b.曜日	1. 月曜日	2. 火曜日	3. 水曜日	4. 木曜日	5. 金曜日	6. 土曜日	7. 日曜日	8. その他()

【Q1-(12)】

a.
b.

【Q2】 後継者についてお伺いします。



【Q2】

a.
b.

【Q3】 店舗の増改築・改装、建替計画等についてお伺いします。

(1) 建物建築時期

1. 過去5年未満
2. 5年~10年未満
3. 10年以上前

【Q3-(1)】

--

(2) 店舗内外の改装・改築・建替時期

a. 現在の状況 [Q3-(2)a]
1. 過去5年未満 2. 5年～10年未満 3. 10年以上前 4. していない

b. 今後の計画 [Q3-(2)b]
1. 計画している 2. 計画していない ⇒Q4へ

↓
C. 改装・改築・建替の主な目的 [Q3-(2)c]
1. 店舗が老朽化したため 2. 店舗面積拡大のため 3. 店内改装・イメージアップ
4. 商品構成・業態変更 5. テナント等の導入を図るため 6. 住居部分の変更
7. その他()

【Q4】販売活動及び客層についてお伺いします。

(1) 現在の主な販売形態 [Q4-(1)]
1. 店頭販売(店頭) 2. 外交販売(外販) 3. 通信販売やネット販売(通販等)
4. 店頭及び外販 5. 店頭及び通販等 6. 外販及び通販等
7. 店頭、外販、通販等
8. その他(具体的に)

※外交販売 … 会社等を訪問して商品を販売すること

(2) 令和3年度との販売形態の比率の変化 [Q4-(2)]
1. ほぼ同じ割合である 2. 店頭の比率が増加してきている
3. 外販の比率が増加してきている 4. 通販等の比率が増加してきている
5. その他(具体的に)

(3) 客層(性別) [Q4-(3)]
1. 9割以上が男性 2. 半数以上が男性 3. 9割以上が女性
4. 半数以上が女性 5. 男性と女性がほぼ同数
6. その他(具体的に)

(4) 客層(固定客等) [Q4-(4)]
1. ほぼ固定客 2. 比較的固定客が多い 3. ほぼフリー客
4. 比較的フリー客が多い 5. 固定客とフリー客がほぼ同数
6. その他(具体的に)

(5) 客層(最も多い年代) [Q4-(5)]
1. 10歳代 2. 20歳代 3. 30歳代 4. 40歳代
5. 50歳代 6. 60歳代以上 7. 特に年代の偏りはない

(6) 今後、特に重視をしたい年代層 [Q4-(6)]
1. 10歳代 2. 20歳代 3. 30歳代 4. 40歳代 5. 50歳代
6. 60歳代以上 7. 特に重視する年代層はない

【Q5】あなたの店の営業活動についてお伺いします。

(1-1) 営業状況については、どのように感じていますか [Q5-(1-1)]
A. 店舗の立地条件 (1. 良い 2. やや良い 3. 普通 4. やや劣る 5. 劣る)
B. 店舗施設の魅力度 (1. 良い 2. やや良い 3. 普通 4. やや劣る 5. 劣る)
C. 商品構成と商品力(価格等含) (1. 良い 2. やや良い 3. 普通 4. やや劣る 5. 劣る)

- D.取扱商品の知識・個性 (1. 良い 2. やや良い 3. 普通 4. やや劣る 5. 劣る)
- E.陳列や売場演出の仕方 (1. 良い 2. やや良い 3. 普通 4. やや劣る 5. 劣る)
- F.営業時間・日数 (1. 良い 2. やや良い 3. 普通 4. やや劣る 5. 劣る)
- G.販促対策 (PR活動も含む) (1. 良い 2. やや良い 3. 普通 4. やや劣る 5. 劣る)
- H.客とのつながり(接客サービス等) (1. 良い 2. やや良い 3. 普通 4. やや劣る 5. 劣る)
- I.地域とのつながり (1. 良い 2. やや良い 3. 普通 4. やや劣る 5. 劣る)
- J.従業員の資質能力 (1. 良い 2. やや良い 3. 普通 4. やや劣る 5. 劣る)
- K.業績(収益力・効率性) (1. 良い 2. やや良い 3. 普通 4. やや劣る 5. 劣る)

D.
E.
F.
G.
H.
I.
J.
K.

【Q5】

(1-2) あなたのお店の改善・活性化策についてお伺いします。(令和3年度以降)

下記の①～⑨の項目の取り組み状況についてお伺いします。

【Q5-(1-2)】

① 店舗改装、店内レイアウトの変更	1. 実施	2. 未実施	3. 不明	
② 業種転換、業態変更	1. 実施	2. 未実施	3. 不明	
③ 商品構成の見直し、変更	1. 実施	2. 未実施	3. 不明	
④ 販売促進 (POP、ディスプレイ、チラシ等)の強化	1. 実施	2. 未実施	3. 不明	
⑤ 各種サービスの改善 (具体的に:)	1. 実施	2. 未実施	3. 不明	
⑥ 営業時間の延長または営業日の拡大	1. 実施	2. 未実施	3. 不明	
⑦ スマートレジ等ITの活用	1. 実施	2. 未実施	3. 不明	
⑧ インターネット販売の導入	1. 実施	2. 未実施	3. 不明	
⑨ テイクアウト販売の導入	1. 実施	2. 未実施	3. 不明	

(2-1) 現在、営業を行う上で問題となっていることはありますか(5つまで)

【Q5-(2)】

- 1. 品揃えの不足
- 2. 従業員の資質の低下
- 3. 従業員の不足
- 4. 後継者難
- 5. 店舗の老朽化
- 6. 店舗面積の不足
- 7. 駐車場の不足
- 8. 立地条件の悪化
- 9. 交通事情の悪化
- 10. 郊外店舗出店の影響
- 11. 他店(同業者)との競合
- 12. 商店街の衰退
- 13. ネットショップ・通販の影響
- 14. 消費者ニーズの変化
- 15. 経営情報の不足
- 16. 売上げ不振
- 17. 利益の悪化
- 18. 経費の増加
- 19. 在庫過大
- 20. 資金不足
- 21. 借入金の増加
- 22. 代金回収の悪化
- 23. その他(具体的に)

(2-2)現在、営業を行う上で問題への対応策はありますか

()

(3) 今後(およそ3年)の経営見通しについては、どのようにお考えですか

【Q5-(3)】

- 1. 希望が持てる
- 2. 現状維持
- 3. 希望が持てない
- 4. わからない

--

(4) 従業員の教育や訓練のために、従業員一人あたり年間どのくらい出費していますか

【Q5-(4)】

- 1. 1万円未満
- 2. 1～5万円未満
- 3. 5～10万円未満
- 4. 10万円以上
- 5. 出費していない

--

(5) 今後の営業方針についてお伺いします(5つまで)

【Q5-(5)】

- | | | |
|-----------------------------|---------------------|---------------|
| 1. 業種や業態の転換 | 2. 現店舗の規模拡大(改築・増築等) | 3. 立地転換 |
| 4. 多店舗展開 | 5. 大型店へのテナント出店 | 6. チェーン店への参加 |
| 7. 営業時間の延長 | 8. 休日の削減 | 9. 価格の引き下げ |
| 10. 外商・外販の強化 | 11. 駐車場の確保 | 12. 広告・宣伝の拡充 |
| 13. 通信販売等の導入(インターネットの利活用など) | 14. 輸入品の取扱 | |
| 15. 祭・商店街イベントとの連携 | 16. プライベート・ブランドの開発 | |
| 17. 従業員の資質向上 | 18. 流通経路の見直し | 19. 付加価値商品の充実 |
| 20. 販売サービスの充実 | 21. 現状維持 | 22. 規模を縮小する |
| 23. 廃業する | | |
| 24. その他(具体的に) | | |

(6) 電子決済(キャッシュレス)サービスの導入状況について

a. 現在の状況

【Q5-(6)a】

1. 導入済である 2. 今後導入予定である 3. 導入する予定はない ⇒ f へ

--

b. 導入または導入を予定している電子決済サービスに○をつけてください。

【Q5-(6)b】

1. 電子マネー(nanaco/WAON/楽天Edy)
2. クレジットカード
3. QRコード決済(PayPay、楽天ペイ、d払いなど)
4. デビットカード

1..

2.

3.

4.

c. 支払い方法の割合について

①. 現金の割合

【Q5-(6)c①】

1. 8割以上 2. 6~8割 3. 5~6割 4. 3~5割 5. 3割未満

--

②. 電子の割合

【Q5-(6)c②】

1. 8割以上 2. 6~8割 3. 5~6割 4. 3~5割 5. 3割未満

--

d. キャッシュレス決済手数料率について

【Q5-(6)d】

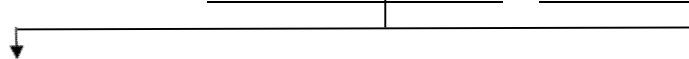
1. 0%台 2. 1%台 3. 2%台 4. 3%台 5. 4%以上

--

e. キャッシュレス決済手数料の転嫁について

1. すべて転嫁できている 2. 一部転嫁できている 3. 全く転嫁できていない

【Q5-(6)e】



「転嫁できない」理由をご記入ください。

--

f. 「導入する予定はない」理由をご記入ください。

【Q5-(6)f】

--

【Q6】商店街の空洞化に関わる次の項目についてお伺いします。

(1)あなたの商店街の空き店舗が埋まらない理由は何だと思えますか。(3つまで)

【Q6-(1)】

- | | | |
|-----------------|----------------------|-----------|
| 1. 家賃の折り合いがつかない | 2. 店が補修・拡張できない | 3. 店舗の老朽化 |
| 4. 所有者に貸す意思がない | 5. 貸す意思はあるが契約等が面倒 | |
| 6. 空き店舗情報の提供が不足 | 7. 商店街環境の悪化(来街者の減少等) | 8. 立地が悪い |
| 9. 住居として使用している | 10. その他() | |

(2)今後、あなたの商店街における空き店舗はどのようになると思われますか。

【Q6-(2)】

1. 増加する 2. 変わらない 3. 減少する

--

(3)空き店舗問題に取り組む際に必要だと思われる行政等の支援はどんなことだと思えますか。

【Q6-(3)】

- | | |
|--|----------------------|
| 1. 一時的な穴埋めではなく、商店街を含む「まちづくり」計画の立案情報の提供 | 3. 新規出店者等の誘致 |
| 2. 空き店舗情報を迅速に収集し、広報すること | 5. 公共施設の誘致、立地 |
| 4. 家賃補助、改装補助等の支援措置 | 7. 専門アドバイザー等による適切な指導 |
| 6. 空き店舗オーナーに対する貸出要請、説得 | |
| 8. その他() | |

--

(4) 今後、商店街の空洞化への対応、取り組んで行かなければならない活性化策は、
どのようなことだと思えますか。該当される番号を記入してください。(5つまで)

【Q6-(4)】

1. 商店街の面的ハード整備(駐車場・街路・個店・核店舗の誘致・緑化対策など)
2. 都心部への福祉・保育・医療施設の整備、立地促進
3. 公共交通サービス(ミニバスなど)の整備[中心市街地へのアクセスの確保]
4. 複合施設(商・住一体型マンションや百貨店+住機能など)の整備
5. 空き地・空き店舗対策の推進
6. 人が集まる施設(コンベンションホール・学習施設・行政機関など)の整備
7. 都心居住人口を増加させるための住宅の整備
8. 商店街の組織及びPR活動の強化(PRマップの作成・周知など)
9. 不足業種の導入による利便性の高い商店街の形成
10. タウンマネージメントをはじめ、様々なノウハウを持った専門家の活用・育成
11. 賑わいや魅力を作り出す活動(花いっぱい・イベント・街なかコンサート・歩行者天国など)
12. 情報発信力の整備(店舗情報やセール情報など)・商店街の情報化等への支援
13. 経営支援の相談窓口
14. インターネット、SNSの活用による販売促進、ネット通販の活用
15. Wi-Fi環境の整備
16. 個店の魅力アップ
17. 大型商業施設の郊外出店の規制
18. 中心市街地に都市機能を集積させるコンパクトなまちづくり
19. 高齢者にとっても生活しやすい・歩きやすいまちづくり
20. 防犯・防災対策の強化
21. 地域住民との連携による地域コミュニティの醸成
22. 環境や資源の循環に配慮した商店街づくり
23. その他(具体的に)

【Q7】

(1)市では、商店街の活性化を図るために下記の支援を行っておりますが、その有効性・必要性についてどのようにお考えですか。各事業について、1～5からお選びください(有効性・必要性が最も高いと考える場合は5を○で囲んでください)。

※市ホームページに「商工業者のための支援事業のあらまし」を掲載しております。

詳しくは、こちらをご参照ください。

<https://www.city.fukushima.fukushima.jp/sangyou-koyou/shigoto/chushokigyo/shien/documents/r6summary.pdf>



No.	事業名	概要	有効性・必要性
1	街なか空き店舗出店支援事業	街なかの空き店舗や新規店舗、空き家に出店する際の家賃の一部を補助する。	5 4 3 2 1 (高 > 低)
2	新規出店にかかる内外装工事等支援事業	空き店舗や新規店舗、空き家で開業する事業者に対し、工事等にかかる経費の一部を補助する。	5 4 3 2 1 (高 > 低)
3	商店街等活性化イベント支援事業	商店街の活性化を図るため、商業の振興を目的としてイベント事業を実施した場合に、その事業にかかる経費を補助する。	5 4 3 2 1 (高 > 低)
4	商店街共同施設設置等事業	組合等が商店街の近代化を図るため、共同施設を設置、改修する場合に、経費の一部を補助する。	5 4 3 2 1 (高 > 低)
5	市中小企業融資制度(一般)	中小企業者の経営基盤強化、資金供給円滑化のため、低利融資を行う。	5 4 3 2 1 (高 > 低)
6	中小企業ゼロカーボン資金融資(開発資金枠)	中小企業者のゼロカーボンの取り組みを支援するため、製品開発や設備導入経費に対する融資を行う。	5 4 3 2 1 (高 > 低)
7	創業応援利子補給事業	市内に本店又は主たる事業所を設置する創業者の創業に向けた融資に係る支払利子の12ヶ月分を全額補助。女性創業者又は中心市街地での創業については、更に12ヶ月分を補助する。	5 4 3 2 1 (高 > 低)
8	次世代後継者育成事業「次世代夢創塾」	異業種間の交流、ネットワーク構築、経営革新を目的に、中小企業の後継者を対象とした育成塾「次世代夢創塾」を実施する。	5 4 3 2 1 (高 > 低)
9	ゆとり満喫福島オフィス開設支援事業	首都圏等からのオフィス移転や移住・定住を促進するため、市内へのオフィス開設等に係る費用の一部を補助し、温泉、農業、果物が満喫できる「ゆとり満喫エールパスポート」を併せて贈呈する。	5 4 3 2 1 (高 > 低)

(2) 市では(1)の諸施策に取り組んでおりますが今後、福島市に対してどのような施策を望みますか。

(3)新型コロナウイルス感染症の流行前後で生じた変化についてお聞かせください。(経営、客、購買意欲等)

(4) 以上のほか、お気づきの点がありましたら、何でも結構ですのでご自由にお書きください。

調査にご協力頂きまして、誠にありがとうございました。
返信用封筒をご利用の上、ご投函ください。

