

2 経営実態調査資料

(1) 調査票

経営実態調査資料①-調査票

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で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1月7日（金）までにご回答くださるようお願い申し上げます。

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、靴、メガネ、時計、アクセサリー、雑貨
	4 文化品	薬、化粧品、CD、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 飲食料品	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、ミシン
	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。 【Q1-(1)】
(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。)

(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～午後8時前 4. 午後8時～午後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
3. 3,000万円～5,000万円未満 4. 5,000万円～1億円未満 5. 1億円～3億円未満
6. 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	1. 2. 3. 4. 5
b. 来店客数	1. 2. 3. 4. 5
c. 利益	1. 2. 3. 4. 5

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

[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-(11-1)]

(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)]

(11-3) 「住んでいない」方のみにお伺いします。

住んでいない理由はなぜですか？

1. 住む環境に適していないため。
2. 現所有の面積では住居部を設けることができないため。
3. 家族の理解や家族構成上困難なため。
4. その他（具体的に _____）

[Q1-(11-3)]

(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]

<p>a.</p> <p>後継者は決まって</p> <p>1. いる</p> <p>2. いない</p> <p>3. 未定</p> <p>4. その他（ _____ ）</p>	<p>b.</p> <p>1. 営業活動に従事している</p> <p>2. 営業活動に従事していない</p> <p>1. 第三者への事業譲渡</p> <p>2. 従業員等への事業譲渡</p> <p>3. 廃業</p>
--	--

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 【Q3-(1)】
1. 過去5年未満 2. 5年～10年未満 3. 10年以上前
- (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) 平成30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. ほぼ男性 2. 比較的男性が多い 3. ほぼ女性 4. 比較的女性が多い
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 (年代) 【Q4-(5)】
1. 10歳代が多い 2. 20歳代が多い 3. 30歳代が多い 4. 40歳代が多い
5. 50歳代が多い 6. 60歳代以上が多い 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)	A.
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)	B.
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)	C.
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)	D.
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)	E.
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)	F.
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)	G.
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)	H.
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)	I.
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)	J.
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)	K.

(1-2) あなたのお店の最大の「強み」「弱み」と感じる部分について、該当する記号を上記の項目(A~K)から一つお選びください

【Q5-(1-2)】

強
弱

(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1人当たりに対する教育や訓練のために、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)		

【Q6】経営上の課題についてお伺いします。

(1) 人材確保について

【Q6-(1)】

1. 人材が不足している 2. 人材は足りている

↓
「人材が不足している」理由をご記入ください。

(2) 消費税の転嫁について

【Q6-(2)】

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

↓
「転嫁できない」理由をご記入ください。

(3) 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

【Q6-(3)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 ⇒(3)C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。

【Q6-(3)b】

1. プリペイド方式（先払い方式）

あらかじめ現金をチャージしておき、支払いを行う方式。少額決済でよく利用される。※交通系や流通系の電子マネー（Suica/PASMO/楽天Edy/WAON/nanacoなど）

2. ジャストペイ方式（即時払い方式）

決済処理を行った直後に口座から代金が引き落とされる方式。現金と同じ感覚で利用できる。※デビットカード、インターネットバンキング、モバイルバンキング

3. ポストペイ方式（後払い方式）

決済直後には支払を行わずに後から利用代金が請求される方式。事前チャージが不要。※クレジットカード決済、キャリア決済、ID決済（iD/QUICPay/Apple Payなど）

4. その他（具体的に

）

c. 「導入する予定はない」理由をご記入ください。

【Q6-(3)c】

(4) 経営のICT化の状況について

a. 受注または発注に使用している媒体（機器等）に○をつけてください。

1. 紙伝票 2. FAX 3. メール 4. その他（ ）

b. 商品の精算に使用しているレジスターに○をつけてください。 [Q6-(4)b]

1. 簡易レジ

※現金を保管しておくキャッシュドロアと領収書を印刷するレシートプリンタが一体化しており、必要最小限の機能を搭載したもの。

2. 業務用レジ

※キャッシュドロアとレシートプリンタが一体化しており、部門別に登録された商品の在庫管理を行うことができる一般的なもの。

3. セミセルフレジ

※商品の登録は店員（店舗側）が行い、レジに併設した精算機で利用客が精算を行うもの。

4. フルセルフレジ

※商品バーコード等の読み取りから精算まで、全ての作業を利用客が行うもの。

5. タブレットレジ（iPadレジ）

iPadなどのタブレットにPOSレジアプリをインストールして使うもの。

c. 使用しているレジスターにPOSシステムは備わっていますか。 [Q6-(4)c]

1. はい 2. いいえ

※POSシステムとは、決済を行った段階で売上や在庫データが記録され、保管された商品の販売データの記録・分析・会計処理等を行うことができるシステム。

(5) 震災・風評被害の影響について

a. 現在の状況 [Q6-(5)a]

1. 現在も感じる 2. 現在は感じない

b. 上記回答の理由をご記入ください。 [Q6-(5)b]

【Q7】 商店街に関わる次の項目についてお伺いします。

(1) 今後、商店街の空洞化への対応として、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お考えですか。該当される番号を記入してください。(5つまで)

【Q7- (1)】

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. 従業員に対する産業教育や後継者の育成に関する講座（マーケティング講座など）
14. 中心市街地における商業立地上の障害（地価・権利関係等）に対する緩和措置
15. 歴史や文化を生かしたまちづくりのためのソフト支援
16. 経営支援の相談窓口
17. ご用聞きなどの共同配送やカタログなどによる宅配サービスなどの買い物支援
18. 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
19. Wi-Fi環境の整備
20. 個店の魅力アップ
21. 大型商業施設の郊外出店の規制
22. 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
23. 高齢者にとっても生活しやすい・歩きやすいまちづくり
24. 防犯・防災対策の強化
25. 地域住民との連携による地域コミュニティの醸成
26. 環境や資源の循環に配慮した商店街づくり
27. その他（具体的に _____)

(2) あなたの所属する商店街、または商店街を支援する組織（市商連、商工会議所、商工会、まちづくりセンターなど）について、どのようなことを望みますか。ご自由にお書きください。

--

- (3) 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/chushokigyoshoen/16101701.html>

No.	事業名	概要	有効性・必要性
1	市中小企業融資制度	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)
2	中小企業信用保証料補助制度	市制度融資等により融資を借り受ける中小企業者に対し、県信用保証協会の信用保証料を補助	5 4 3 2 1 (高 > 低)
3	商店街空き店舗対策事業	商店街の空き店舗を店舗、その他商店街の魅力向上に寄与する施設として活用する場合の賃貸料の一部を補助する。	5 4 3 2 1 (高 > 低)
4	街なか空き店舗出店支援事業	対象地区内の空き店舗を小売業・サービス等として活用する場合のリノベーション費用等の一部を補助する。	5 4 3 2 1 (高 > 低)
5	創業融資利子補給事業	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)
6	クリエイティブチャレンジ支援事業	対象地区内の空き店舗を活用して新規創業する場合にリノベーション費用等の一部及び家賃を補助する。	5 4 3 2 1 (高 > 低)
7	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)
8	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)
9	女性活躍推進人材育成支援事業	中小企業者が経営者又は従業員に女性活躍推進に関する研修を受講させる等により、企業が負担する受講料や研修開催費用の一部を補助する。	5 4 3 2 1 (高 > 低)
10	新たなビジネスモデル創出支援事業	市内に本店を有する中小企業者及び個人事業主が、ICT活用等による新しい生活様式に対応したビジネスモデルへの転換に必要な経費の一部を補助する。	5 4 3 2 1 (高 > 低)

(4) 市では(3)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。

【Q8】以上のほか、お気づきの点がありましたら、何でも結構ですら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。



(2) 意見や要望(自由記述)

Q7 (2) あなたの所属する商店街、または商店街を支援する組織(市商連、商工会議所、商工会、まちづくりセンターなど)について、どのようなことを望みますか。(原文まま)

- ・マンション等一人の方が多いのでコミュニケーションがない。一日誰ともお話をしない方がいます。ショッピングするが、魅力のある商品がない(デパートがない)。
- ・今の商店街なんとなく古くさい!もう少し明るく歩いていても楽しい場であってほしい。
- ・実現できる事から一つ一つ取り組んで行くことが大切である。駅前開発については、想像もつかない大プロジェクトであると考え。将来を見据えた開発を切に望んでいる。
- ・商店街活動自体の高齢化、次世代のコミュニティー感の違い、宣伝媒体感の違い、7商店街活動の次世代への引き継ぎ
- ・イベントなどの発信が弱い。もっと情報が伝わるようにしてほしい。
- ・イベントを行っていても周知されていないことが多いと感じます。「まちなか広場 イベント」で検索しても、まちなか広場の利用方法だったり、古い情報ばかりで、今日、明日の情報が分かりません。駅前のフェス等についても一括してイベントページがあればいいと思います。
- ・いろいろ支援して下さるが店の問題よりはコロナ禍によるお客様の行動が変わってしまったのでいろいろやっても効果が見られない。町に店がなくなってしまった。駅前の工事が始まったらますます人流がなくなり、地下道を作ったときのように店舗がなくなってしまう気がする。
- ・ウインドウショッピングを楽しめる魅力ある店が多く並ぶ商店街にしたい。清掃日を設けて全員参加のきれいな街づくりを目指したい。
- ・とにかく緑を、ありきたりな花を植えばなしはだめ。魅力ある植え方、管理が大事。
- ・駅前に百貨店が無いというのが集客不足の大きな要因になっていると思う。中合が閉店したことにより、人の流れが止まった感覚がある。
- ・駅前通り、呼び込み、キャッチが多く、路上での喫煙、たむろする。通行の妨げなど治安が良くないです。対策していただかないと、今後市内はさらに人通りが少なくなります。
- ・家賃補助を拡充し、新しくチャレンジしやすい環境をより充実させてほしい。事情が許せば2店舗3店舗(他業種・他業態)と出店したいと考えている。
- ・各種支援をしてくれていると思う。コロナ禍のなか、今後どのように対応していくかを考えていかなければならないと思う。
- ・旧長崎屋(ACX)にドンキホーテを持ってきてほしい。鎌田にあるけど車でしか行けないから不便。街中心にあれば大学生や高校生とか集まるのではないのでしょうか(電車でも来れるし)。いい暇つぶしの場所になると思う。私も週1回は行くと思う。
- ・支援組織が多い→集約化が必要では?(話がまとまらない?遅い?)
- ・商店街が高齢化しているので若い方がお店を持てるような町づくり
- ・商店街で生まれ育ちました。昔の「すずらん通り」の活気が信じられません。今はボタン一つで何でも買える時代になってしまったからこそ、そこにしかない魅力、行ってみたい、買ってみたい、食べてみたい。情報発信と商店街一丸となつてのイベント等が必要だと思います。それと中心街の無料駐車場の駐車券の発行→これがあるだけでも人の流れが変わると思います。

- ・駐車場が必要です。近くに大駐車場出来ても商店街に無関心かも。いつも満車ですけど。あそこを商店街で少し月極で借り、お客様にサービス券あげたいな一なんて思っています。
- ・当事者意識を強く持つ
- ・当店コンビニエンスストアであるが、あまりにもトイレの使用、ゴミの不法投棄（コロナ [リスクがある] と騒がれているのに処理はこちら）が多すぎる。コンビニエンスストアとしてのサービスの一つと言われればそうであるが、公衆トイレの設置、公共性のある施設等の設置を願いたい。または、それに準ずる補助（サービスに対する対価）。
- ・明るい未来が感じられる施策と対応等が重要と思います

Q 7（4）今後、福島市に対してどのような施策を望みますか。（原文まま）

- ・（3）の諸施策の充実。
- ・郊外に大型店が多く（スーパー）それに伴いチェーン店のお店が並び面白くない。車で買い物に行くのが面倒なのでスーパーが欲しい（駅東口周辺）。福島駅東西通路（地下）が長いので行ったり来たりするのが面倒で西口周辺には行きたくないの、地下通路を歩く歩道は（エスカレーター）をイトーヨーカドーまで（東口から）作ってくれたならば東口の人も西口の人も行ったり来たり出来るかも。
- ・高齢者と若年層の文化的融合施策、町の中心部への文化ゾーンと購買ゾーンの一本化
- ・商店街の活性化とはどのような姿を期待しているのかを原点に立ち返り考えてみる必要があるのではないか。都心の役割と商店街の役割、地方都市の衰退の中での居住地区の郊外化と中心市街地の空洞化、住民の視点からの現状分析が必要であり、その中からこれからの商店街のイメージが作られてくるものと思われまます。
- ・無料駐車場（激望）、まちなかイベントを増やしてほしい、昼営業の物販の店を増やしてほしい、動物（猫や犬）にやさしいまちづくり（長崎や尾道の様に猫とふれあえる街的な）
- ・イベントを行うと市から何らかの補助があるということを何にでもいいから表示してほしい
- ・これから起業する方にはとても助かる施策だと思います！コロナで商店街の集まりが全然出来ていませんが、こういった施策内容を共有し、自分の商店街に魅力的なお店を誘うくらいの気持ちで、まずは商店街ごとに活性化させていきたいです。商店街の役員も 30 代、40 代も交えながら若い世代に引き継いでいってほしいです。
- ・ばらまきにならない程度にもう少し広く支援が行き渡るようにしてほしい。制度は知識のある方はどんどん活用できるが、情報のない人、申請が複雑で出来ないと諦める人は逆にどんどんおいて行かれるように感じます。みんなが使える制度、補助事業でなければ意味がないと思います。
- ・ライブハウスを営業しております。毎日生演奏しています。市民の人達に音楽をもっと楽しんでもらいたいです。
- ・飲食店経営者です。コロナの協力金ではたいへんお世話になりました。ありがとうございました。新規開業希望者には条件(規模?)により月 5000 円～10000 円とかの手当てみたいのを設けたらいかがでしょうか? こういう制度があれば新規の開業希望者も増えるのでは…。…あるいは 100000 円位の支援金制度。既存の自営業者はこれをアテにして事業のテコ入れができます。ともに予算有りきの話になるのですが、新規店舗および中堅・老舗が変わりそれに伴い町並みが変わるみたいな動きがなければ活性化も何もないと思います。外看

板の修正・増築最大 50000 円位の支援金制度など…。

- ・街中にこれと行った公園がないのは珍しい市ではないか。しかも県庁所在地で、恥ずかしいくらいです。花も実もあるは、遠くにみえる山々で、郊外にはたしかにおいしい果物や野菜畑が広がる風景は素晴らしいと思います。
- ・空き店舗対策において、業種の絞り込みが厳しく、中心市街地に出店を望んでも補助金が出ないので郊外に出店するケースが多くあるので、中心市街地は固定資産税も高いのもっと補助金を利用しやすくして、中心市街地に店舗を誘致しやすくしてもらいたい。
- ・郡山と比較すると街灯の数が少なく感じる。商店街では運営できない。行政の一層のバックアップをお願いしたい。
- ・継続的な支援があると助かります
- ・高齢者が行けるお店とか、お茶を飲めて休める場所を考えてほしい
- ・今年 6 月、パセオ通りがバリアフリーにリニューアルされ完成しました。そこで再び小学生の鼓笛隊行進をパセオ通りに復活してもらいたい。賑わいのある商店街をめざして。
- ・施策、諸施はもっと市民を見て、話し合うことが大事だと思います。今の市内どこへ行けばいいのですか。もっと楽しく歩きやすい道路にしてほしい。
- ・助成金、補助金の情報をタイムリーに分かりやすく情宣してほしい・・・ニーズは多いが知らない人が多い。
- ・小さな商店（中小企業）等は自分の店の経営だけでも大変です。市の方も小さい店のために心を配り税金等も少なくして頂きたい。
- ・知名度と集客力のある店舗・企業の誘致活動に力を入れてほしいです。
- ・本町等電力、水、ガス、インフラがすべて弱く、新規店舗が難しい。これでは街なか拡大が難しい。

Q 8 自由意見欄（原文まま）

- ・駅周辺に携帯電話会社がないのは不便。3F 建てのビルに au、ドコモ、ソフトバンク、とかあればいいのに、パセオ通り日曜とか休みの日の夜、誰もいない。イルミネーションしても電気代のムダ、思いきって第 4 小学校を廃校にして、コストコ誘致したら車も人も増えるかも、平和通りと 4 号線の角の建物を買い取って何かに使えば？（専門学校とか、研究所とか）、巨大な学生寮の建物あると若者が生活してくれるのでは？（福大生・学院大など学生ならどこの子も入れる所）、東口駅近くにドンキホーテが欲しい！！（ドンキホーテ位の価格帯がちょうどいい。高級店はいらない。）
- ・商店街・バス停にベンチがほしいです（県庁通り）、人に出歩いてほしい商店街こそ融雪装置を充実させてほしいです。特にレンガ通り、並木通り、文化通りは雪解けが悪くレンガも滑りやすいです。融雪を早めに実施してほしいです。また横断歩道の歩道部分に積み重ねられていると横断できません。米沢のように上手に除雪をしていただきたいです。市で考えるまちづくりイメージを見たいです。安全で活気があり、おしゃれな駅前通りにしていきたいです。観光に力を入れても殺伐とした街並みや人の対応にガッカリさせていないか、不安に感じることもあります。今回のこのようなアンケートでまちづくりを見直す良いきっかけとなりました。市の HP もあまり見る事がなかったのですが、今回様々な施策を知りました。自分たちの街をよりよい街にするために意見を出し合って作り上げていきたいと思っています。
- ・パセオ通りは道路はすごくきれいになりましたが、かつてのスズラン通りのように歩いて、楽しく、シ

- ショッピングが出来る店揃えが必要かと思えます。
- もっと街なか（商店街）に来たい！と思ってもらえるような取り組みが必要だと思えます。魅力あるイベントの開催（開催するだけでなく、しっかり PR する）。イベントがあっても、知っている人だけ知ってる、という状態が多いと思う。駐車場、駐車サービスの拡充（送迎バス含め）。もちろん各店舗でもお客様に喜んでもらえるような新しいサービスや商品を提供する努力が一番大事だと思っております。
 - 栄町周辺の居酒屋へのキャッチが多く、通行にも支障を来しているし、タバコの投げ捨てなどもしていて、この周辺の治安が悪くなったと思えます。きちんとした条例をつくり、グレーなキャッチの排除をお願いしたい。現在 24 時以降も週末などはキャッチしている状態です。
 - 駅前、パセオ通りがキレイに整備され、街なか広場もリニューアルと大変よくやってくれています。ありがとうございます。街並みはキレイになりますが、肝心の中身が現状では伴っていないようです。昼間でもシャッターが下りたままの状態は県都の中心部としては恥ずかしい限りです。閉店店舗を細かく区切るなどして、若い人で新規開業を希望する人の金銭的負担を少なくする助けが必要だと思えます。
 - 今回の駅前再開発事業が福島市民のための事業になることを望みます。
 - 雪の降った時、時間外では雪掻きはしないのですか。歩きづらい、転ぶ、なにか方法はありますか。私たちは自分の家の所はいつでもやっていますが、裏通りになると歩けません。
 - 直接、その道のリーダーが訪ねてくれたらよいですね（コンサルタント）
 - 平和通り地下に駐車場を作っても、パセオ通りを石畳にしても、駅前にコンベンションホールを作っても、無駄にならないようにして欲しいです。もっと市民の声を聞いて、10年、20年先を考えて、大金を使ってほしいと思えます。限りある税金を大事に使ってほしいです。
 - 本件、QRコードからアクセスし、回答ホーム記入もしていたが見にくい、タイムアウトでやり直し。結局、紙に書くこととなりました。

Q.5 あなたのお店の営業活動について(続き)

(1)-1 営業状況について(続き)

	D.取扱商品の知識・個性				E.陳列や売場演出の仕方				F.営業時間・日数				G.販促対策				H.客とのつながり				I.地域とのつながり																					
	良い	やや良い	普通	劣る	未記入	良い	やや良い	普通	劣る	未記入	良い	やや良い	普通	劣る	未記入	良い	やや良い	普通	劣る	未記入	良い	やや良い	普通	劣る	未記入																	
都心(駅前)地区	4	3	5	1	13	3	8	1	1	13	2	9	1	1	13	6	5	1	1	13	5	3	3	1	1	13	3	1	6	1	13											
13	30.8	23.1	38.5	0.0	7.7	1000	0.0	23.1	61.5	7.7	1000	0.0	89.2	7.7	0.0	7.7	1000	0.0	48.2	38.5	7.7	7.7	1000	38.5	23.1	23.1	7.7	0.0	7.7	1000	23.1	7.7	46.2	7.7	7.7	1000						
都心(ハセオ)地区	7	10	5	1	28	2	10	10	1	5	28	4	14	2	1	3	28	8	13	2	1	3	28	5	9	10	2	1	3	28	5											
28	25.0	35.7	17.9	3.6	0.0	17.9	1000	7.1	35.7	35.7	0.0	3.6	17.9	1000	17.9	14.3	50.0	7.1	0.0	10.7	1000	10.7	14.3	32.1	17.9	7.1	17.9	1000	28.6	46.4	7.1	3.6	3.6	10.7								
都心(中央)地区	13	9	6	1	29	4	9	9	4	3	29	8	5	11	3	1	29	4	6	12	3	2	29	11	8	7	1	1	1	1	29	9										
29	44.8	31.0	20.7	0.0	3.4	1000	13.8	31.0	31.0	13.8	0.0	10.3	1000	27.6	17.2	37.9	10.3	3.4	3.4	1000	13.8	20.7	41.4	10.3	6.9	6.9	1000	31.0	27.6	24.1	3.4	3.4	3.4									
3	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	1000	0.0	1000	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3	0.0	0.0	33.3	33.3	66.7	0.0	0.0	1000	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	1000	33.3	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0							
都心(東)地区	2	3	1	2	8	2	3	1	2	2	8	2	5	1	1	8	2	2	2	2	2	8	1	3	1	2	1	8	3	4	1											
8	0.0	25.0	37.5	12.5	0.0	25.0	37.5	12.5	0.0	25.0	1000	0.0	62.5	0.0	0.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	0.0	12.5	37.5	50.0	0.0	0.0	12.5	50.0	0.0	0.0											
駅南地区	1	7	5	1	15	2	8	3	1	1	15	2	3	8	1	1	15	4	2	5	3	1	15	2	8	3	1	1	15	3	5	2										
15	6.7	46.7	33.3	6.7	0.0	6.7	1000	0.0	13.3	33.3	20.0	6.7	0.0	6.7	1000	13.3	53.3	33.3	20.0	6.7	0.0	6.7	1000	20.0	33.3	26.7	0.0	13.3	6.7													
全地区	26	32	25	3	10	96	6	29	38	9	2	12	96	17	14	49	8	1	7	16	32	22	8	1	96	28	36	17	6													
96	27.1	33.3	26.0	3.1	0.0	10.4	1000	6.3	30.2	39.6	9.4	2.1	12.5	1000	17.7	14.8	51.0	8.3	1.0	7.3	16.7	33.3	22.9	8.3	11.5	1000	29.2	37.5	21.9	28.1												
前回(平成30年度調査時)	23	27	20	3	2	4	79	10	15	35	6	6	7	79	13	13	42	5	2	4	79	4	11	26	25	9	4	79	23	30	20	1	4	79	17	25	28	1	4	79		
366	29.1	34.2	25.3	3.8	2.5	5.1	1000	12.7	19.0	44.3	7.8	7.6	8.8	1000	16.5	16.5	33.2	6.3	2.5	5.1	1000	5.1	13.9	32.8	31.6	11.4	5.1	1000	29.1	36.0	25.3	1.3	1.3	5.1	1000	21.8	31.6	35.4	1.3	5.1	5.1	1000

Q.5 あなたのお店の営業活動について(続き)

(1)-2 あなたのお店の最大の「強み」・「弱み」

	J.従業員の資質能力				K.業績(収益力・効率性)				(1)-2 あなたのお店の最大の「強み」・「弱み」																											
	良い	やや良い	普通	劣る	未記入	良い	やや良い	普通	劣る	未記入	強み	弱み	強み	弱み																						
都心(駅前)地区	2	4	4	1	2	13	2	4	4	2	1	13	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	13	4	1	2	13	1	2	1	3	2	13		
13	15.4	30.8	30.8	0.0	7.7	15.4	30.8	30.8	15.4	7.7	1000	38.5	7.7	7.7	0.0	0.0	23.1	0.0	0.0	15.4	1000	0.0	0.0	0.0	7.7	15.4	0.0	7.7	23.1	15.4	1000					
都心(ハセオ)地区	4	12	8	1	3	28	2	10	8	5	2	28	6	1	3	7	6	2	3	28	3	28	1	1	3	28	6	6	6	9	6	28				
28	14.3	42.9	28.6	3.6	0.0	10.7	1000	7.1	36	35.7	28.6	17.9	7.1	1000	21.4	3.6	10.7	25.0	0.0	0.0	21.4	7.1	0.0	0.0	0.0	21.4	0.0	7.1	14.3	32.1	21.4	1000				
都心(中央)地区	8	7	10	1	3	29	4	16	6	1	1	29	4	1	6	1	9	2	2	2	29	4	2	1	1	3	29	4	2	1	9	4	29			
29	27.6	24.1	34.5	3.4	0.0	10.3	1000	3.4	13.8	35.2	20.7	3.4	3.4	1000	15.8	3.4	3.4	20.7	3.4	0.0	3.4	31.0	6.9	6.9	3.4	3.4	0.0	10.3	3.4	6.9	31.0	15.8	1000			
3	33.3	0.0	66.7	0.0	0.0	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	33.3	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	1000				
都心(東)地区	3	1	2	2	8	3	2	1	1	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	8	3	1	1	1	1	1	1	1	3	2	8					
8	0.0	37.5	12.5	25.0	0.0	25.0	1000	0.0	12.5	37.5	25.0	12.5	0.0	12.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	12.5	0.0	37.5	25.0	1000				
駅南地区	2	2	9	0	2	15	1	7	1	5	1	15	4	1	1	1	1	1	1	15	4	2	1	1	1	1	1	1	4	3	15					
15	13.3	13.3	60.0	0.0	0.0	13.3	1000	0.0	6.7	46.7	6.7	33.3	6.7	6.7	0.0	6.7	6.7	0.0	6.7	0.0	6.7	6.7	0.0	0.0	6.7	0.0	0.0	6.7	26.7	20.0	1000					
全地区	17	28	34	4	1	12	96	3	9	41	2	15	6	96	3	8	18	1	2	12	96	5	8	3	1	1	18	1	5	6	30	17	96			
96	17.7	29.2	35.4	4.2	1.0	12.5	1000	3.1	9.4	42.7	22.9	15.6	6.3	1000	20.8	3.1	8.3	18.8	1.0	2.1	1.0	24.0	6.3	2.1	0.0	12.5	1000	5.2	6.3	31.3	17.7	1000				
前回(平成30年度調査時)	19	20	28	3	2	7	79	3	11	29	22	8	6	79	10	12	11	1	2	1	12	79	6	7	4	1	10	1	2	1	21	19	79			
366	24.1	25.3	35.4	3.8	2.5	8.9	1000	3.8	13.9	36.7	27.8	10.1	7.6	1000	12.7	0.0	15.2	13.9	1.3	2.5	1.3	15.2	1000	7.6	8.9	8.9	0.0	5.1	1.3	12.7	1.3	2.5	1.3	26.6	24.1	1000

Q.5 あなたのお店の営業活動について(続き)

	(2) 現在営業を行う上で問題となっていること(複数回答)		(3) 今後の経営通し		(4) 従業員一人に対する出費	
	件数	%	件数	%	件数	%
品揃えの不足	2	4.0	1	2.0	1	2.0
従業員不足	1	2.0	1	2.0	1	2.0
従業員の出費が低い	1	2.0	1	2.0	1	2.0
従業員の出費が高い	1	2.0	1	2.0	1	2.0
後継者難	1	2.0	1	2.0	1	2.0
店舗の老朽化	1	2.0	1	2.0	1	2.0
店舗面積の不足	1	2.0	1	2.0	1	2.0
駐車場の不足	1	2.0	1	2.0	1	2.0
立地条件の悪化	1	2.0	1	2.0	1	2.0
交通事情の悪化	1	2.0	1	2.0	1	2.0
郊外店舗出店の影響	1	2.0	1	2.0	1	2.0
他店(同業者)との競合	1	2.0	1	2.0	1	2.0
商店街の衰退	1	2.0	1	2.0	1	2.0
ネットショッピング・通販の影響	1	2.0	1	2.0	1	2.0
消費者ニーズの変化	1	2.0	1	2.0	1	2.0
経営情報の不足	1	2.0	1	2.0	1	2.0
売上げ不振	1	2.0	1	2.0	1	2.0
売上の悪化	1	2.0	1	2.0	1	2.0
経費の増加	1	2.0	1	2.0	1	2.0
在庫過多	1	2.0	1	2.0	1	2.0
資金不足	1	2.0	1	2.0	1	2.0
借入金金の増加	1	2.0	1	2.0	1	2.0
代金回収の悪化	1	2.0	1	2.0	1	2.0
その他	1	2.0	1	2.0	1	2.0
未記入	1	2.0	1	2.0	1	2.0
希望が持てる	1	2.0	1	2.0	1	2.0
現状維持	1	2.0	1	2.0	1	2.0
希望が持たない	1	2.0	1	2.0	1	2.0
わからない	1	2.0	1	2.0	1	2.0
未記入	1	2.0	1	2.0	1	2.0
合計	13	26.0	13	26.0	13	26.0
都心(駅前)地区	4	8.0	4	8.0	4	8.0
都心(パセオ)地区	8	16.0	8	16.0	8	16.0
都心(中央)地区	1	2.0	1	2.0	1	2.0
都心(北)地区	0	0.0	0	0.0	0	0.0
都心(東)地区	0	0.0	0	0.0	0	0.0
都心(南)地区	0	0.0	0	0.0	0	0.0
駅前地区	15	30.0	15	30.0	15	30.0
全地区	96	192.0	96	192.0	96	192.0
前回(平成30年度調査時)	366	732.0	366	732.0	366	732.0

Q.5 あなたのお店の営業活動について(続き)

	(5) 今後の営業方針について(複数回答)		(2) 消費税の転嫁について		(3) 電子決済サービス導入状況	
	件数	%	件数	%	件数	%
業種や業態の転換	3	6.0	1	2.0	1	2.0
等現店舗の規模拡大(改装・増築)	1	2.0	1	2.0	1	2.0
立地転換	1	2.0	1	2.0	1	2.0
多店舗展開	1	2.0	1	2.0	1	2.0
大型店へのテナント	1	2.0	1	2.0	1	2.0
チェーン店への参加	1	2.0	1	2.0	1	2.0
営業時間の延長	1	2.0	1	2.0	1	2.0
休日の削減	1	2.0	1	2.0	1	2.0
価格の引き下げ	1	2.0	1	2.0	1	2.0
仕入れの強化	1	2.0	1	2.0	1	2.0
外販の強化	1	2.0	1	2.0	1	2.0
駐車場・外販の確保	1	2.0	1	2.0	1	2.0
広告・宣伝の拡充	1	2.0	1	2.0	1	2.0
通販販売等の導入	1	2.0	1	2.0	1	2.0
輸入品の取扱	1	2.0	1	2.0	1	2.0
祭・商店街イベントとの連携	1	2.0	1	2.0	1	2.0
プライベートブランド開発	1	2.0	1	2.0	1	2.0
従業員の資質向上	1	2.0	1	2.0	1	2.0
流通経路の見直し	1	2.0	1	2.0	1	2.0
付加価値商品の充実	1	2.0	1	2.0	1	2.0
販売サービスの充実	1	2.0	1	2.0	1	2.0
現状維持	1	2.0	1	2.0	1	2.0
規模を縮小	1	2.0	1	2.0	1	2.0
廃業	1	2.0	1	2.0	1	2.0
その他	1	2.0	1	2.0	1	2.0
未記入	1	2.0	1	2.0	1	2.0
回答者数	13	26.0	13	26.0	13	26.0
人材が不足している	1	2.0	1	2.0	1	2.0
人材は足りている	1	2.0	1	2.0	1	2.0
未記入	1	2.0	1	2.0	1	2.0
すべて転嫁できている	1	2.0	1	2.0	1	2.0
一部転嫁できている	1	2.0	1	2.0	1	2.0
全く転嫁できていない	1	2.0	1	2.0	1	2.0
未記入	1	2.0	1	2.0	1	2.0
合計	13	26.0	13	26.0	13	26.0
導入済である	1	2.0	1	2.0	1	2.0
今後導入予定はない	1	2.0	1	2.0	1	2.0
導入予定はある	1	2.0	1	2.0	1	2.0
未記入	1	2.0	1	2.0	1	2.0
合計	13	26.0	13	26.0	13	26.0
都心(駅前)地区	4	8.0	4	8.0	4	8.0
都心(パセオ)地区	8	16.0	8	16.0	8	16.0
都心(中央)地区	1	2.0	1	2.0	1	2.0
都心(北)地区	0	0.0	0	0.0	0	0.0
都心(東)地区	0	0.0	0	0.0	0	0.0
都心(南)地区	0	0.0	0	0.0	0	0.0
駅前地区	15	30.0	15	30.0	15	30.0
全地区	96	192.0	96	192.0	96	192.0
前回(平成30年度調査時)	366	732.0	366	732.0	366	732.0

Q.6 営業上の課題について

	(3)a 導入・予定の電子決済サービス		(4)a 受注時の使用媒体		(4)b 使用のレジスター		(4)c POSシステム整備		(5) 現状・未来の期待		合計					
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%						
都心(駅前)地区	6	5	1	18	5	5	1	3	10	5	2	6	13	6	6	12
都心(パセオ)地区	33	27.8	33	0.0	56	100	263	26.3	368	105	1000	100.0	500	50.0	0.0	1000
都心(中央)地区	8	4	10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5
都心(北)地区	2	1	2	5	1	1	463	29.3	7.3	1	1	1	345	1000	44.0	520.0
都心(東)地区	2	1	1	1	1	1	500	50.0	0.0	0.0	0.0	1000	333	1000	62.5	250
都心(南)地区	2	1	1	4	2	1	10	1	4	1	3	6	2	4	8	7
駅前地区	3	2	3	11	5	8	2	23	8	4	1	4	13	2	6	15
全地区	31	17	36	2	7	93	33	47	38	13	14	31	29	30	1	3
前回(平成30年度調査時)	366															

Q.7 商店街(まち)に関わることに

	(1) 空洞化対策として取り組まねばならない活性化策(複数回答)		(2) 商店街の活性化を図るための支援事業等の有効性・必要性	
	件数	%	件数	%
都心(駅前)地区	3	3	1	4
都心(パセオ)地区	8	3	8	13
都心(中央)地区	15	2	1	9
都心(北)地区	2	1	1	1
都心(東)地区	1	1	1	1
都心(南)地区	7	1	5	3
全地区	34	10	23	9
前回(平成30年度調査時)	32	14	21	16
366				

Q. 7 商店街(まち)に関わることについて(続き)

(2) 1-1 商店街の活性化を図るための支援事業等の有効性・必要性

地区	C. 商店街空き店舗対策事業					D. 街なか空き店舗出店支援事業					E. 創業融資利子補給事業					F. クリエイティブチャレンジ支援事業					G. 商店街共同施設設置等事業					H. 商店街等活性化イベント支援事業									
	高い	やや高い	普通	やや低い	低い	高い	やや高い	普通	やや低い	低い	高い	やや高い	普通	やや低い	低い	高い	やや高い	普通	やや低い	低い	高い	やや高い	普通	やや低い	低い	高い	やや高い	普通	やや低い	低い					
	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数					
都心(駅前)地区	4	2	3	4	13	3	2	4	4	13	1	4	2	2	4	13	2	1	3	3	4	13	1	3	3	2	4	13	1	3	2	3	4	13	
63	0.0	0.0	44.4	22.2	33.3	0.0	0.0	33.3	22.2	44.4	11.1	0.0	44.4	22.2	22.2	22.2	11.1	33.3	0.0	33.3	0.0	11.1	33.3	33.3	22.2	11.1	0.0	33.3	22.2	33.3					
都心(ハセオ)地区	2	1	7	5	7	6	28	2	1	5	4	9	7	28	2	1	10	5	4	8	28	2	1	7	5	5	8	28	2	1	3	6	3	8	28
80	9.1	4.5	31.8	22.7	31.8	9.5	4.8	23.8	19.0	42.9	5.0	0.0	50.0	25.0	20.0	5.0	10.0	20.0	35.0	30.0	10.0	5.0	35.0	25.0	25.0	4.8	14.3	28.6	14.3	38.1					
都心(中央)地区	2	1	5	4	9	8	29	2	1	5	4	12	7	29	2	1	7	1	8	11	29	1	1	8	9	10	29	1	1	8	3	9	29		
125	9.5	4.8	23.8	19.0	42.9	4.5	0.0	22.7	18.2	54.5	11.1	0.0	38.9	5.6	44.4	5.3	5.3	42.1	0.0	47.4	0.0	5.3	47.4	5.3	42.1	0.0	0.0	40.0	15.0	45.0					
都心(北)地区	2	1	1	1	3	2	1	2	1	3	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	3		
15	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0					
都心(東)地区	1	1	1	2	3	8	1	2	3	2	8	1	2	1	3	8	1	3	1	3	8	1	2	2	3	8	1	1	1	3	8				
35	20.0	20.0	20.0	0.0	40.0	16.7	0.0	33.3	0.0	50.0	20.0	20.0	0.0	40.0	20.0	20.0	0.0	60.0	0.0	20.0	20.0	40.0	40.0	0.0	0.0	16.7	0.0	16.7	50.0	0.0					
駅南地区	1	0	0	0	33.3	90.0	16.7	0.0	0.0	50.0	33.3	16.7	0.0	16.7	33.3	33.3	16.7	0.0	16.7	33.3	33.3	33.3	16.7	0.0	16.7	33.3	16.7	33.3	0.0	16.7	33.3				
28	16.7	0.0	0.0	0.0	33.3	16.7	0.0	0.0	50.0	33.3	16.7	0.0	16.7	33.3	33.3	16.7	0.0	16.7	33.3	33.3	33.3	16.7	0.0	16.7	33.3	16.7	33.3	0.0	16.7	33.3					
全地区	6	3	19	13	24	31	96	5	1	17	13	30	30	96	6	1	23	13	17	36	96	6	4	20	9	22	35	96	4	5	19	10	26	32	96
366	9.2	4.6	29.2	20.0	36.6	7.6	1.5	25.8	19.7	46.5	10.0	1.7	38.3	21.7	28.3	9.8	6.6	32.8	14.8	36.1	8.2	9.8	36.1	18.0	27.9	6.3	7.8	28.7	15.6	40.6					
前回(平成30年度調査時)	10	8	19	18	10	14	79	7	5	12	20	21	14	79	6	2	21	18	14	18	79	8	11	21	16	5	18	79	7	8	15	15	19	79	
366	15.4	12.3	29.2	27.7	15.4	10.8	7.7	18.5	30.8	32.3	9.8	3.3	34.4	29.5	23.0	13.1	18.0	34.4	26.2	8.2	12.9	9.7	21.0	30.6	25.8	11.7	13.3	25.0	25.0	25.0					

Q. 7 商店街(まち)に関わることについて(続き)

(2) 1-2 商店街の活性化を図るための支援事業等の有効性・必要性

I. 女性活躍推進人材育成

J. 新たなビジネスモデル創出

地区	I. 女性活躍推進人材育成					J. 新たなビジネスモデル創出									
	高い	やや高い	普通	やや低い	低い	高い	やや高い	普通	やや低い	低い					
	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数					
都心(駅前)地区	1	1	4	2	1	4	13	1	2	2	4	4	13		
63	11.1	11.1	44.4	22.2	11.1	0.0	11.1	22.2	22.2	44.4	0.0	11.1	22.2	44.4	
都心(ハセオ)地区	5	3	5	3	4	8	28	1	2	12	1	4	8	28	
80	25.0	15.0	25.0	15.0	20.0	5.0	10.0	60.0	5.0	20.0	5.0	10.0	60.0	5.0	20.0
都心(中央)地区	2	1	9	2	4	11	29	1	1	7	3	6	11	29	
125	11.1	5.6	50.0	11.1	22.2	5.6	5.6	38.9	16.7	33.3	5.6	5.6	38.9	16.7	33.3
都心(北)地区	1	1	1	1	3	1	1	2	1	3	1	1	2	1	3
15	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
都心(東)地区	1	1	3	3	8	1	1	1	1	3	2	8			
35	20.0	0.0	20.0	0.0	60.0	16.7	16.7	0.0	16.7	50.0	16.7	16.7	0.0	16.7	50.0
駅南地区	2	1	3	9	15	2	3	9	15	2	3	9	15		
28	33.3	0.0	0.0	16.7	90.0	33.3	0.0	0.0	16.7	50.0	33.3	0.0	0.0	16.7	50.0
全地区	11	5	20	9	15	36	96	5	5	23	8	20	35	96	
366	18.3	8.3	33.3	15.0	25.0	8.2	8.2	37.7	13.1	32.8	8.2	8.2	37.7	13.1	32.8
前回(平成30年度調査時)	5	5	14	17	18	20	79	5	5	14	17	18	20	79	
366	8.5	8.5	23.7	28.8	30.5	8.5	8.5	23.7	28.8	30.5	8.5	8.5	23.7	28.8	30.5