

府中市商店街振興プランヒアリング調査実施状況

【ヒアリング調査の実施概要】

調査対象	<p>【実施済】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○中河原駅前南大通商店会 ○タマロード商店会 ○大東京綜合卸売センター事業協同組合 ○35 番街商店会 ○並木通り商店会 ○宮西共栄会 <p>【今後実施予定】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○武蔵台商店会 ○晴見町商店街（振）
調査対象抽出の考え方	アンケート調査の各設問への回答内容から、先進的な取組実績や具体的な課題認識を持つと期待できる商店会や、商店街を盛り上げるために今後意欲的に取り組むことが期待できる商店会を抽出
ヒアリング項目	<ul style="list-style-type: none"> ○これまでの貴商店会について（業種構成、想定商圈、顧客層、景況、地域団体・他商店街等との連携状況、強み、問題点 等） ○アンケート調査結果に対しての補足質問 ○これからの貴商店会について（今後目指す方向性・貴商店会のあるべき姿、やっていきたい事 等） ○新たな振興プランに望むこと、市への要望について 等

【ヒアリング調査で寄せられた主な意見】

1 商店会の現状

- 昔から飲食店が多い商店街であり、現在、生鮮三品を扱う店舗はない。顧客層は、周辺住民、周辺事業所で働く人、各店舗の既存顧客。周辺住民は、子育てが終わり、高齢化が進み、減ることはあっても増えることはない。また、コロナの影響により、周辺事業所ではリモートワークが進み、出勤する人が減少。仕事帰りも直帰で、お客さんが減少。
- 商店会の会員同士の親睦で、毎年ボウリング大会を開催しているが、参加する人は固定化。
- コロナにより、商店会で毎年行ってきたイベントは中止。
- まつりやスタンプラリー等、毎年実施しているが、効果は限定的で、来るお客が固定化。
- 商店会の店舗数は、17～18年前くらいの110数店が最大で、それから徐々に減少している。コロナの影響は、特にお酒を提供する店で大きい。コロナの影響で店を閉めたということはないが、店主の高齢化と後継者不足で店を閉めることはある。
- 商店会の会員は、50代以上が多い。横のつながりは良いが、次世代につなげていくことを考えると、少しきつい。
- 商店会の会員の温度差はある。商売っ気がある人と、親父の代からやっている人では考え方は違うし、それほど儲けなくても良い人もいれば、頑張らないといけない人もいる。色々な人がいるので、温度差がある。それを一つにまとめていくことが難しい。
- 商店会主催の祭りは、商店会の親睦、販売促進、お客様への還元の3つをコンセプトとして開催している。コロナで昨年は中止したが、商店会会員のイベント参加率が最も高く、今後も続けていきたい。

- 地域全体をどうしていくのかということを経年考えながらやってきたが、今は個店を守る方が難しい時代になってきている。まずは、お客さんの目をどう個店に向けてもらうのか。
- 元々は、業務用商品を商店や飲食店に卸す市場だったが、現状では、一般のお客様にも来ていただかないと商売ができない状況。昔から府中に住んでいる人は、市場のことを知っていると思うが、一般のお客さんも受け入れていることが市全体に浸透しているかは不明。
役員のなり手がいない。商店会役員として、何かをやらなければいけないと思う。
- 役員の中では、何か事業をやっていこうという話しは具体的に盛り上がり、意見もまとまる。ただし、それを他の会員全体に浸透させてやっていくことが、非常に大変である。
商店会活動が一番盛り上がっていた頃は、会員の個店がどこも儲けていて、勢いやノリがあり、商店会活動も自然と動いていたが、今は状況が一変している。各個店がいっぱいいっぱいの状況の中で、商店会活動をする余裕がない。今は、やる気とか楽しい等、気持ちだけで、商店会の役員や商店会活動を続けていくことは無理な状況になっている。
- イベント告知は新聞折込だが、最近の若い人たちは新聞を取っていない人も多いので、どの程度の効果があるかわからない。若い年代のお客さんに来てもらうために、SNSでの情報発信も行っており、以前よりは若い世代のファミリー層が少し増えてきている印象はある。
飲食店は時短営業や休業が多く、本来そうした店舗に来るお客さんが全く入っていない。今は非常に厳しい状態である。
コロナの影響は、業種により異なるが、商店会全体として、売上ベースで2割、3割減少の状態が続いている。また、コロナの影響で、多くの人を集めることができないので、集客のための取組もできていない。去年は、集客につながるようなことは一切してこなかったが、今年は、集客に関して、何もしないという状況では、正直、非常にきついので、お祭りはできないが、集客に向けた何らかの取り組みは行うつもりでいる。もう来月の集客をどうするのか、ということを考えなければいけない状況になっている。
- 商店会として動きづらい状況にある。コロナ以前からだが、商店会内の人間関係が、年々難しくなっていると感じる。こここのところ商店会会員同士の空気が重くなっている。小さなことでも、何か新しいことにチャレンジすることが、非常に難しくなっている。こうした変化は、世代間の意識差もあるし、それ以外の要素もある。新しく入ってきた方ばかりでもなく、昔からいる会員の中からも、商店会として何かするのであれば、一定の手順を踏んでから進めるようにという声が出るようになっている。

2 商店会の今後

- まずは現状を維持していきたい。
- 商店会運営についても、若い世代に移していかないといけない。
- 商店会の事業としては、個店に新しいお客さんが来るようにきっかけづくりをするということに尽きると思うが、それ自体に何の意味があるのと言われてしまうと何もできない。
- これから商店会をどうしていくのが良いのか悩ましい。
- 商店会単位のクーポン券置き場を作り、そこを高齢者の居場所にしてはどうかと考えている。配達する人がいれば宅配もする。1坪でも良いので、そういうことができるが良い。
- 仙川商店街のようなポイントカードが良いと思うが、経費、事務作業が大変。普段の買い物を車で行

かない人に、どのくらい商店会の店舗を利用してもらうのが大切。

○個店が、お客さんにとって居心地の良い店を作る。コミュニケーションと信頼関係で、お客さんを獲得していくしかないのではないか。店主の面白さや気さくさなど、個店のアピールポイントを創らないといけない。

現在、歳末感謝祭に来場されたお客さんのデータを取り、どのあたりの地域から来ているのか、どのくらいの年齢層なのか等、分析している。そこから見えてくることに対して、何らかのアクションを取っていききたい。

○できる限り、多くの会員を巻き込んで一緒にやっていくことができるイベント等に取り組みたい。

○一番やっていきたいことは、地域のより多くの人にこの商店会のことを認知してもらい、日常の買い物に来ていただけるようになること。半径1キロ圏内でシェアトップになるようにしていきたい。

○これまでも何度かテレビ放映されたことがあるが、放映後は一時期、非常に多くのお客さんが来場して、大変な混雑となる。一過性の効果だけで、そこからリピートするお客さんが増えているという実感が殆どない。そういうことを考えると、内部をしっかりとっていくことが先決だと思う。

3 新たな振興プランに望むこと、市への要望

○市では、市長と語る会・意見交換会などを開催してもらい、商店会として意見を言う機会を設けてもらっている。それについては、これからも続けてほしい。

○まちづくりという観点で、商店会の前の人通りが増えるようにしてもらえると良い。

○行政に要請するというよりは、商店会自身が自分たちで何かやっていかないといけない。

○商店会のキャッシュレス化については、いざやってみると3%の手数料を取られる。誰のためにやっているのか、説明が足りない。

○行政に何を求めるのかというのは、非常に難しい。お客さんのために実直に商売をしていけば、行政が何かしてくれる時代ではない。

○市内の幾つかの商店会が、個別にスタンプラリーのハロウィン版をやっているが、商店会単位ではなく、府中全体もしくは幾つかの商店街を回遊する形式で開催できないか。車での移動をOKにして、複数の商店会を家族で回ってもらうような機会を作れないか。

○府中市では、ウォーキング大会「歩いて知ろう わがまち府中！」を2年に1回実施しているが、その中でチェックポイントを市内全商店会に設けて、商店会を歩いて回るようなことができないか。健康づくりと商店会の振興を一緒にできないか。

○府中市にある商店会を、これからも全て残していくべきなのか。商店会として、これから何かをやっていきたいという情熱を、全ての商店会が持っているのか。

○商店会の運営を専門でやってくれる人を派遣してもらえれば、非常に助かる。最初は、商店会の全会員に向けて、商店会活動などに関する勉強会でも開いてもらうだけでも助かる。

○今後は、行政に関わるイベントであっても、人数制限、事前受付、来場時の手指消毒、検温の義務付けの徹底を図りつつ、まちや地域ににぎわいを戻すことに取り組むべきである。

○市内には、商店街のていをなしていないところがある。そうしたところは、他の商店街と合併した方が良い。商店会一つひとつではなく、地域・市全体でどうするのかという発想を持つべき。

○府中ブランドとして発信できるような、市内の個店が扱う商品、地元産を集めたカタログギフトを作ると良い。ふるさと納税の返礼品と同様なもので、市内を対象したものをつくると良い。