

## 4. 各種アンケート等調査

### (1) 事業者の経営意識調査

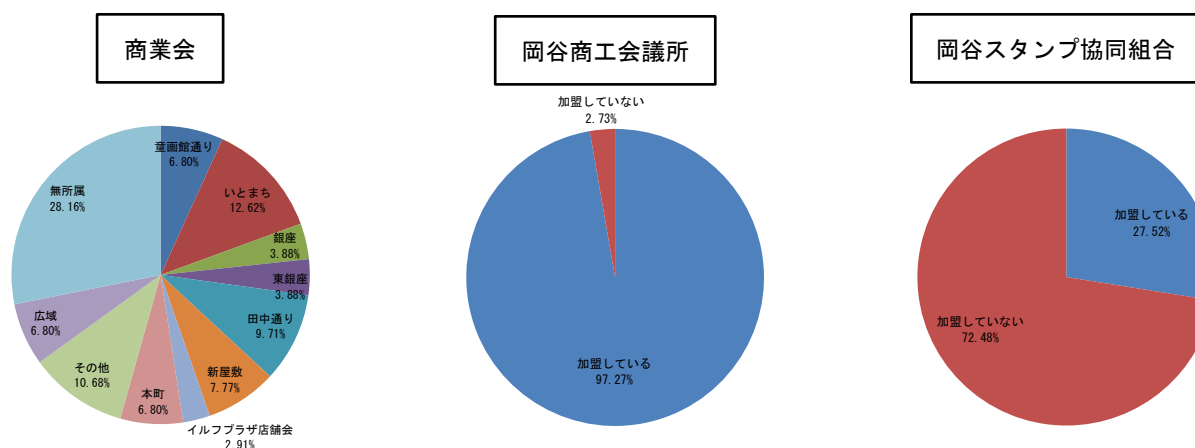
#### ①調査概要

- ・期間：2017年10月1日（日）～10月31日（火）
- ・対象：商業連合会に加入している事業者＋岡谷商工会議所会員（商業部会・サービス業部会）＋未加入事業者
- ・方法：商業連合会（全会員）、商工会議所（商連会員以外）、市（未加入事業者）が対象先に調査票を配布・回収
- ・回収数：114枚

#### ②調査結果

##### 【問1】お店、事業所について

##### 1. 商業会や各種団体への加盟



##### 【商業会】

- ・商業会への加盟について見ると、無所属（29、28.16%）の割合が最も大きく、次いで、いとまち（13、12.62%）、その他（11、10.68%）となっている。

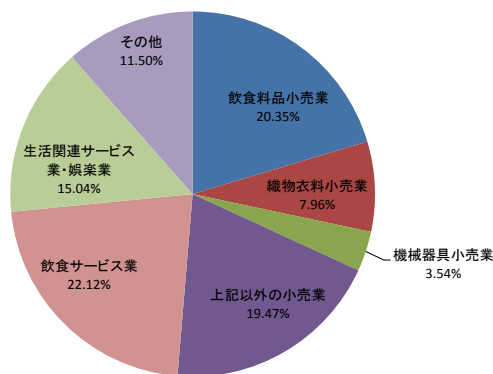
##### 【岡谷商工会議所】

- ・岡谷商工会議所の加盟について見ると、加盟している（97.27%）の割合が大きくなっている。

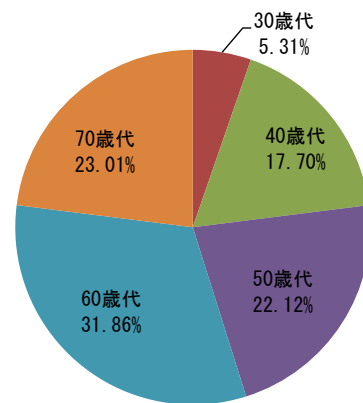
##### 【岡谷スタンプ協同組合】

- ・岡谷スタンプ協同組合の加盟について見ると、加盟していない（72.48%）の割合が大きくなっている。

## 2. 業種



## 3. 経営者の年齢



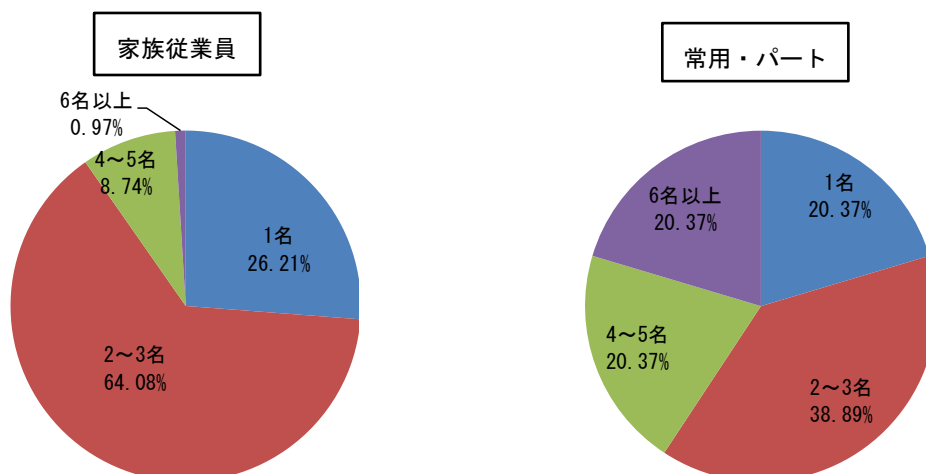
### 【Q1 (2) 業種】

- ・業種について見ると、「飲食サービス業」(25、22.12%)の割合が最も大きく、次いで、「飲食料品小売業」(23、20.35%)、「上記以外の小売業」(22、19.47%)となっている。

### 【Q1 (3) 経営者の年齢】

- ・経営者の年齢について見ると、60歳代(36、31.86%)の割合が最も大きく、次いで、70歳代(26、23.01%)、50歳代(25、22.12%)と60歳以上が半数となっている。

## 4. 従業員数

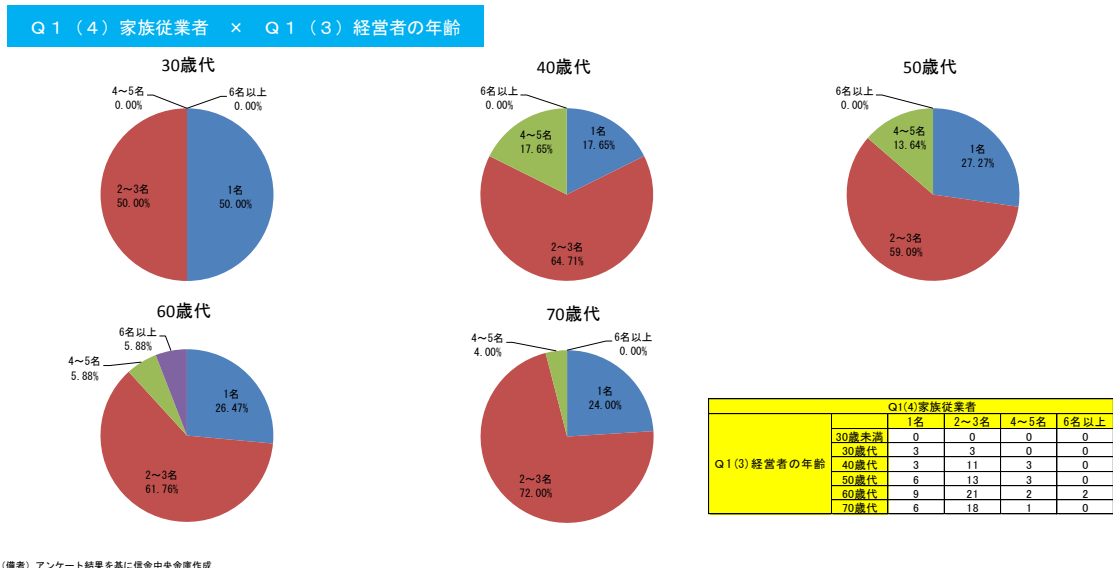


### 【Q1 (4) 家族従業員】

- ・家族従業員について見ると、「2~3名」(66、64.08%)の割合が最も大きくなっており、3名以下の割合で9割を占めている。

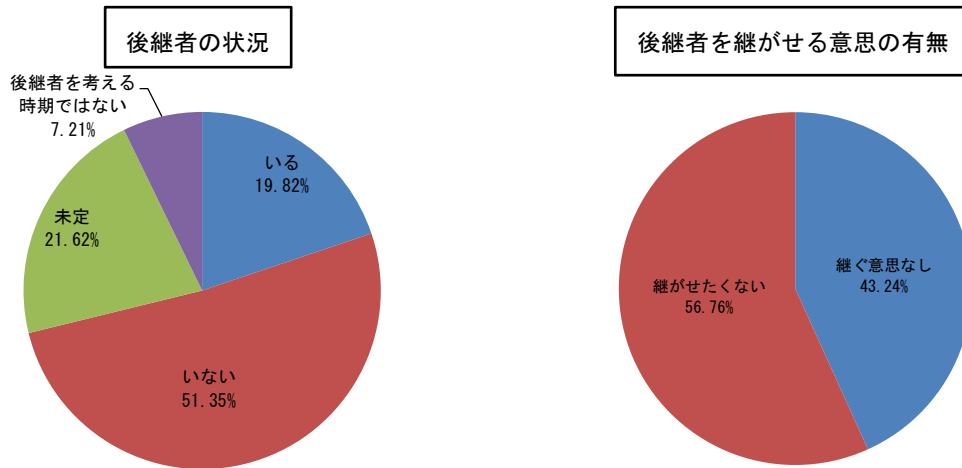
## 【Q1（4）常用・パート】

- ・常用・パートについて見ると、「2～3名」（21、38.89％）の割合が最も大きくなっている。また、本アンケート回答先114先のうち、常用・パート従業員のいる事業所は54先であり、アンケート回答の半数が家族以外の従業員がいないと考えられる。



- ・経営者の年齢別で家族従業員について見ると、全ての年代で「2～3名」の割合が最も大きく、次いで、「1名」の割合が大きくなっている。
- ・経営者が高齢になればなるほど、自分1人か夫婦のみで経営している企業が増えていると思われる。
- ・「6名以上」の家族従業員がいるのは、60歳代のみとなっている。

## 5. 後継者の状況

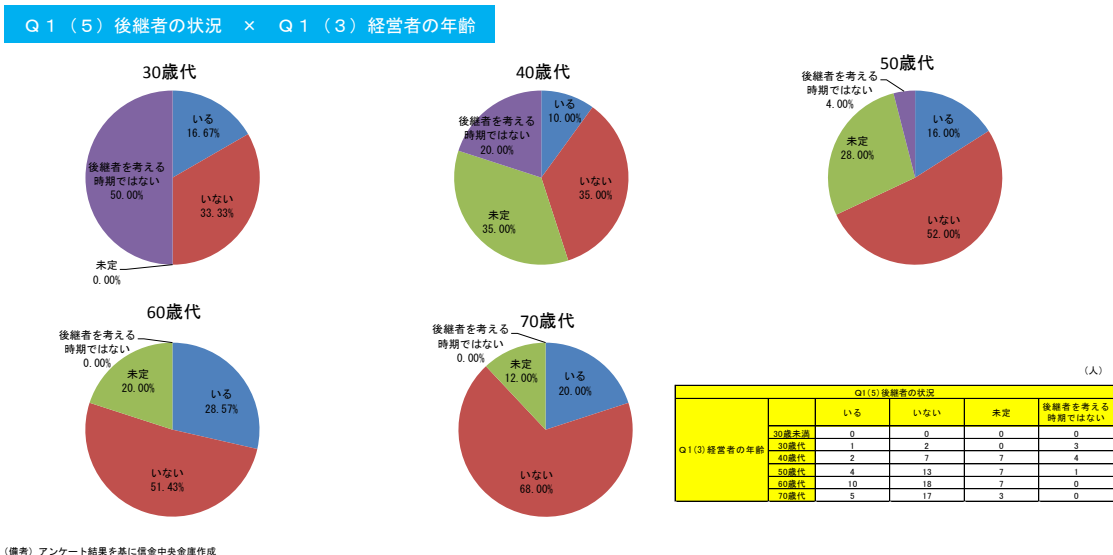


### 【Q1 (5) 後継者の状況】

- 後継者の状況について見ると、「いない」(57、51.35%)の割合が最も大きくなっている。将来的には半数以上の事業所がなくなる可能性がある。

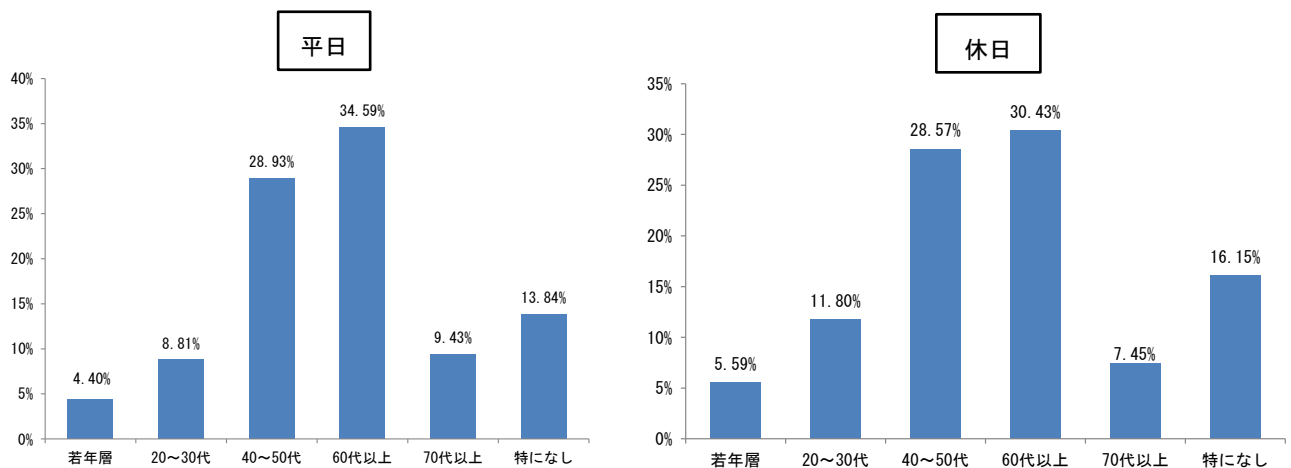
### 【Q1 (5) 後継者がいない場合、継がせる意思の有無】

- 後継者がいない場合、継がせる意思の有無について見ると、「継がせたくない」(21、56.76%)の割合が大きくなっている。



- 経営者の年齢別で後継者の状況について見ると、30歳代は「後継者を考える時期ではない」(3、50.00%)の割合が最も大きくなっている。
- 40歳代以上の全ての年代では、「いない」の割合が最も大きくなっている。また、「いない」と「未定」の割合で7割以上を占めている。
- 60歳以上を見ると、半数以上が「いない」との回答になっている。

## 6. 顧客層の年齢



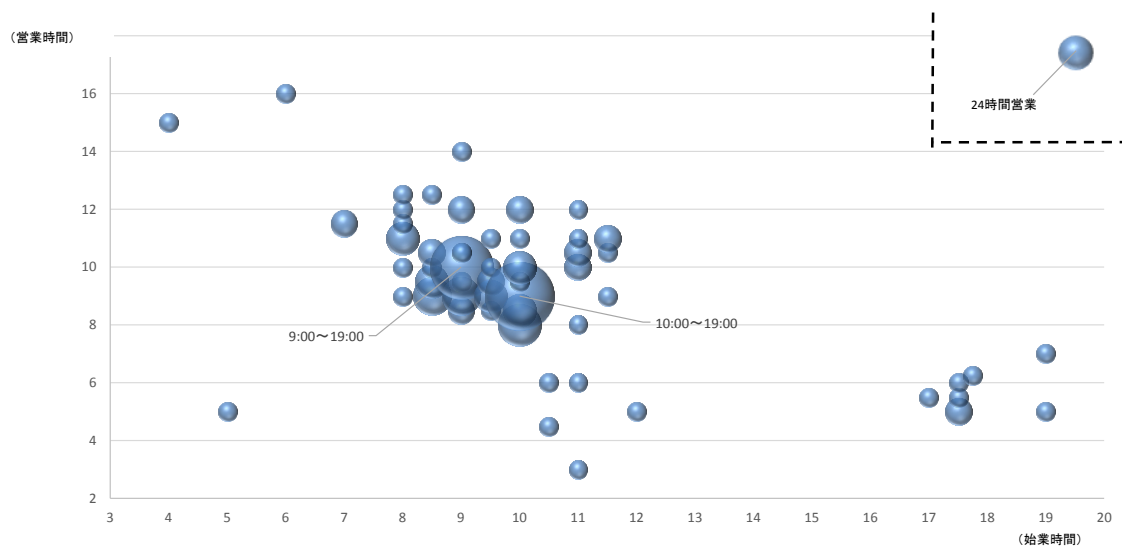
### 【Q 1 (6) 平日】

- ・平日の顧客層の年齢について見ると、「60代以上」(55、34.59%)の割合が最も大きく、次いで、「40~50代」(46、28.93%)となっている。

### 【Q 1 (6) 休日】

- ・休日の顧客層の年齢について見ると、「60代以上」(49、30.43%)の割合が最も大きく、次いで、「40~50代」(46、28.57%)となっている。休日には、多少若年層の顧客割合が高くなっている。

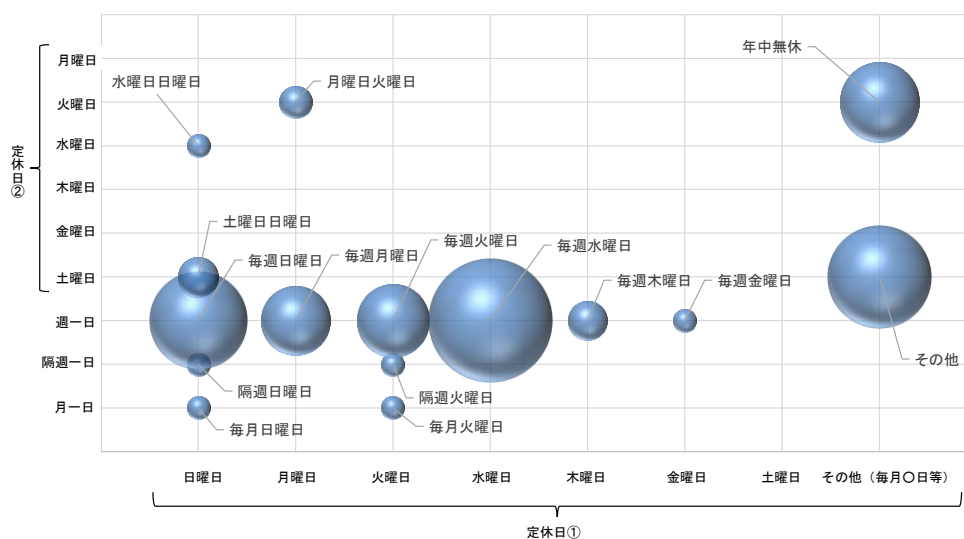
## 7. 営業時間



### 【Q 1 (7) 営業時間】

- ・「営業時間」について見ると、「9:00~19:00」(10)で営業する店舗が多くなっており、次いで、「10:00~19:00」(10)、「10:00~18:00」(4)、「24時間営業」(3)となっており、19時で終了する店舗が多い。

## 8. 定休日

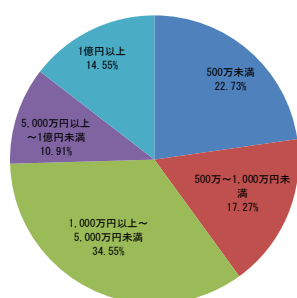


### 【Q1 (8) 定休日】

- ・「定休日」について見ると、「毎週水曜日、週一回」(26)、「毎週日曜日、週一回」(18)、「年中無休」(15)の定休日の店舗が多くなっている。

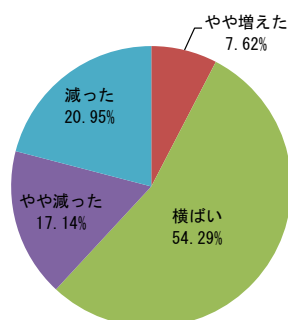
### 【問2】最近の業況について

#### 1. 年間売上高

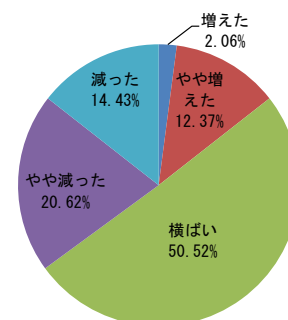


#### 2. 売上高

##### 売上高 (レイクウォーク岡谷オープン直後)



##### 売上高 (現在)

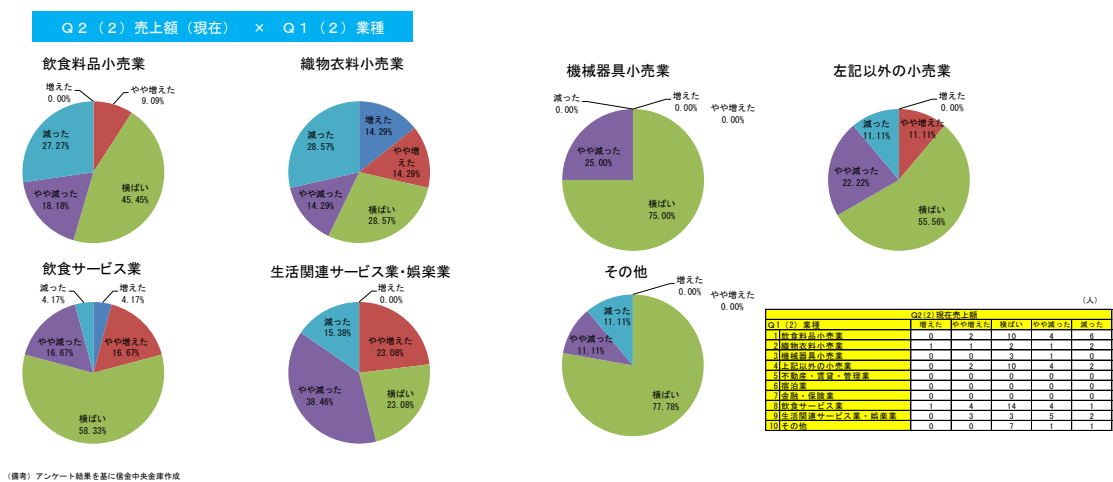


### 【Q2 (1) 年間売上高】

- ・年間売上高について見ると、「1,000万円以上～5,000万円未満」(38、34.55%)の割合が最も大きく、次いで「500万円未満」(25、22.73%)となっており、4分の3の事業者が5,000万円未満となっている。

## 【Q2（2）売上額】

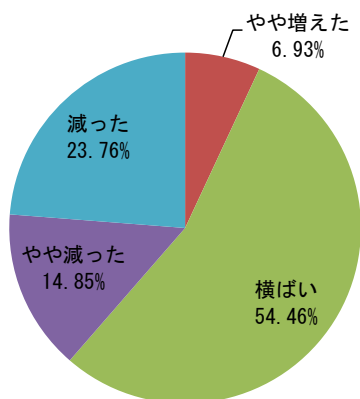
- ・レイクウォーク岡谷オープン直後の売上額について見ると、「横ばい」（57、54.29％）の割合が最も大きくなっている。
  - ・現在の売上額について見ると、「横ばい」（49、50.52％）の割合が最も大きくなっている。
- 現在は、レイクウォーク岡谷オープン直後に比べて売上額について「増えた」、「やや増えた」との回答も増加していることから、多少売上が戻って来ていると考えられる。



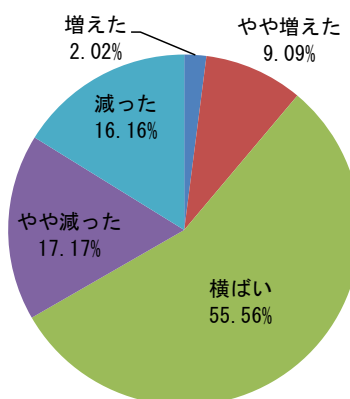
- ・業種別でレイクウォーク岡谷オープン直後と比べた現在の売上額について見ると、「生活関連サービス業・娯楽業」は「やや減った」（5、38.46％）の割合が最も大きく、他の業種では「横ばい」の割合が最も大きくなっている。
- ・売上額が「増えた」（1、14.29％）、「やや増えた」（1、14.29％）の割合が最も大きい業種は、「繊維衣料小売業」となっている。次いで、「生活関連サービス業・娯楽業」が「増えた」（0）、「やや増えた」（3、23.08％）が多く、さらに、「飲食サービス業」が「増えた」（1、4.17％）、「やや増えた」（4、16.67％）である。「機械器具小売業」と「その他」の業種については、売上額が「増えた」、「やや増えた」と回答した事業者はいなかった。

### 3. 来店数

来店数（レイクウォーク岡谷オープン直後）



来店数（現在）



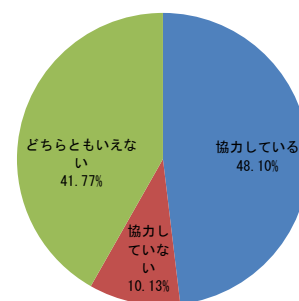
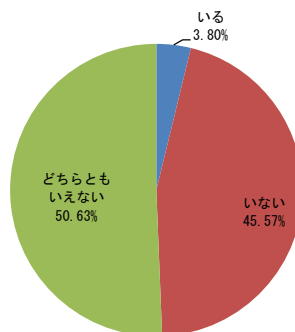
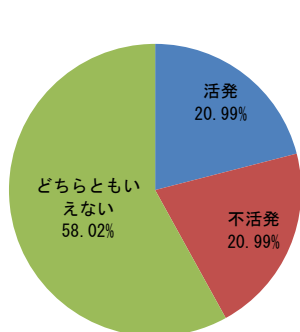
#### 【Q2（3）来店数】

- ・レイクウォーク岡谷オープン直後の来店数について見ると、「横ばい」（55、54.46%）の割合が最も大きくなっている。
- ・現在の来店数について見ると、「横ばい」（55、55.56%）の割合が最も大きくなっている。

→現在は、レイクウォーク岡谷オープン直後に比べて来店数が、「増えた」、「やや増えた」との回答も増加していることから、多少来店客が戻ってきていることが考えられる。

#### 【問3】貴店が所属する商業会について

1. 活動は活発ですか
2. 売上に繋がっていますか
3. 積極的に協力していますか





### 【Q3（1）活動は活発ですか】

- ・「活動は活発ですか」について見ると、「どちらともいえない」（47、58.02%）の割合が最も大きくなっている。活発との回答は、童画館、いとまち、イルフプラザとなっている。

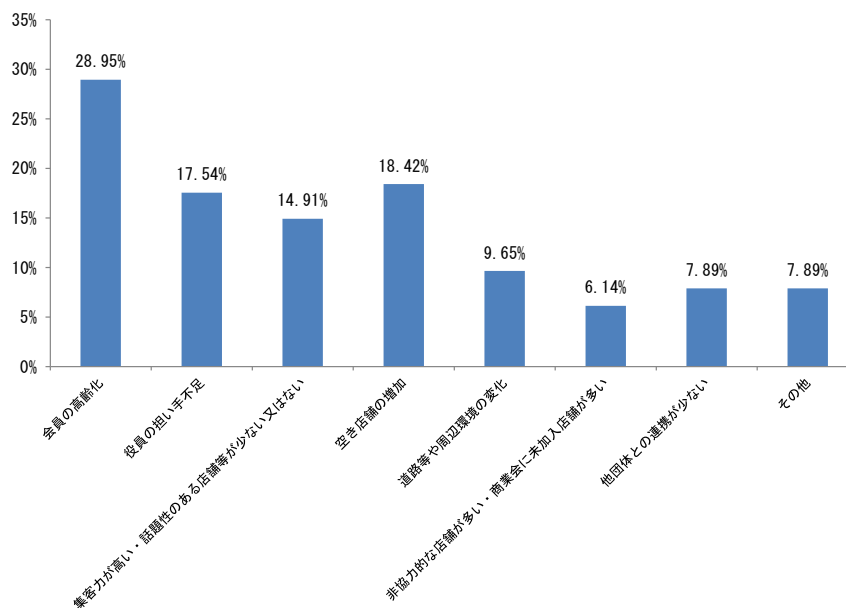
### 【Q3（2）売上に繋がっていますか】

- ・「売上に繋がっていますか」について見ると、「どちらともいえない」（40、50.63%）の割合が大きくなっているものの、「いない」（36、45.57%）の割合も半数近くなっている。

### 【Q3（3）積極的に協力していますか】

- ・「積極的に協力していますか」について見ると、「協力している」（38、48.10%）の割合が大きく、「協力していない」は、10%程度になっている。

## 4. 課題や問題・感じていることは何ですか

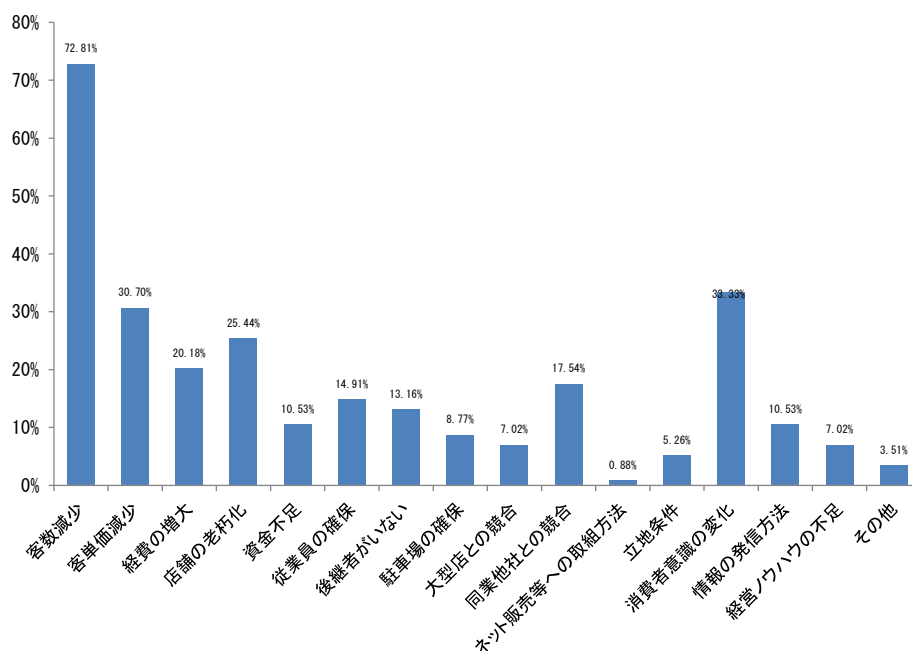


### 【Q3（4）課題や問題・感じていること】

- ・課題や問題・感じていることについて見ると、「会員の高齢化」（33、28.95%）の割合が最も大きく、次いで「空き店舗の増加」（21、18.42%）、「従業員の担い手の不足」（20、17.54%）となっている。

→後継者がいる事業所が少なく、今後はここであがっている課題を感じる事業所が増えてくるのではないかと考えられる。

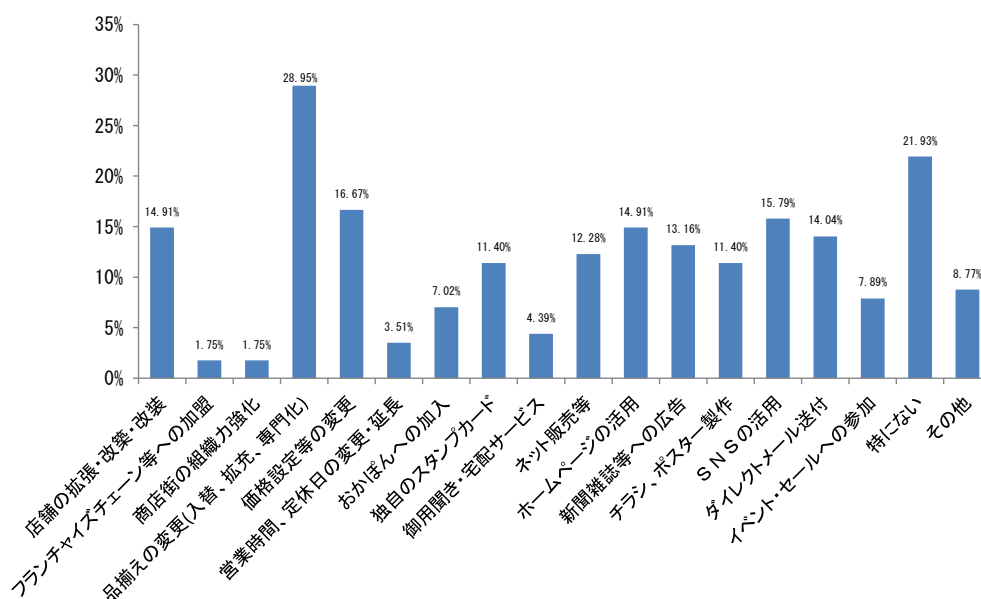
【問4】現在の経営上の問題点は何ですか。（優先度の高い順に3つ）



【Q4現在の経営上の問題点】

- ・現在の経営上の問題点について見ると、「客数減少」（83、72.81%）の割合がもっとも大きく、次いで、「消費者意識の変化」（38、33.33%）、「客単価減少」（35、30.70%）となっている。

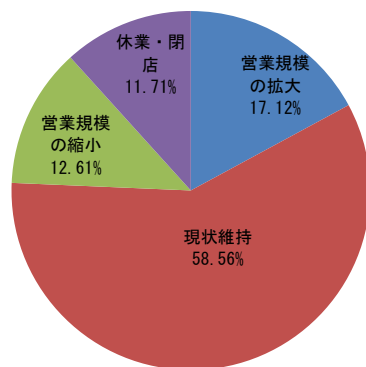
【問5】経営対策として、現在取り組んでいるもの（考えているもの）は何ですか。（複数回答可）



【Q 5. 経営対策として、現在取り組んでいるもの】

- ・ 経営対策として、現在取り組んでいるものについて見ると、「品揃えの変更」(33、28.95%)の割合が最も大きく、次いで、「価格設定等の変更」(19、16.67%)、「SNSの活用」(18、15.79%)となっている。一方、「特にない」(25、21.93%)も多く、問題を解決するための対策を講じていない事業者も見られる(33、28.95%)。
- 客数減少を問題点として挙げているものの、その対策を講じていない事業者も少なくないと思われる。

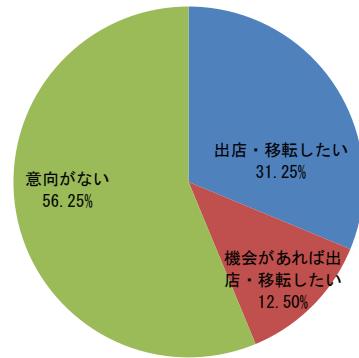
【問6】今後の経営方針について、どのように考えていますか



【Q 6. 今後の経営方針】

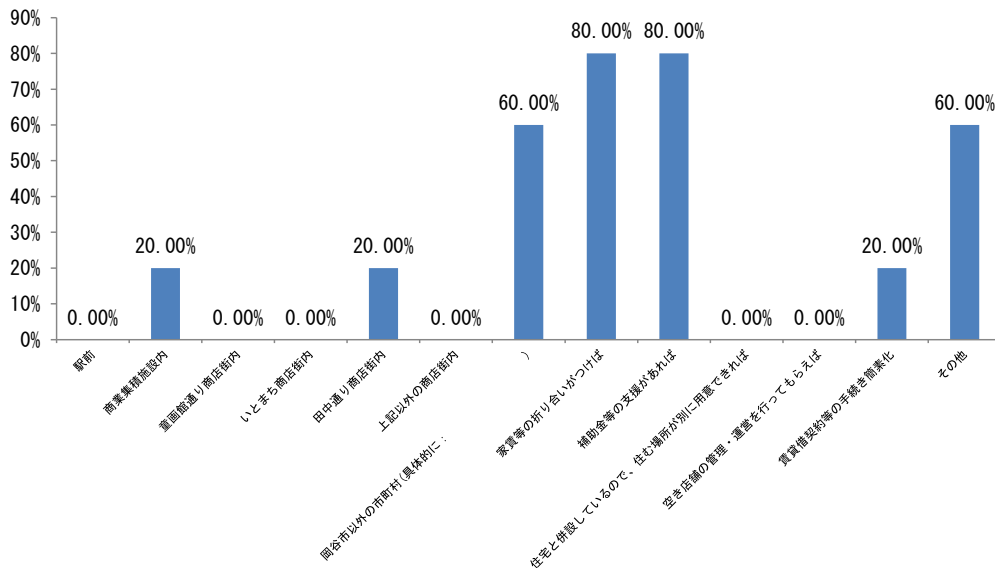
- ・ 今後の経営方針について見ると、「現状維持」(58.56%)の割合が最も大きく、次いで「営業規模の拡大」(19、17.12%)となっている。後継者がいない事業所が多いなか、現状維持の姿勢では、今後、事業所数減少、空き店舗増加となる可能性も考えられる。

- 【問7】①問6で「1. 営業規模の拡大」と回答された方のみ、新規出店および店舗移転・増設の意向はありますか。
- ②また、その際の要件等は何ですか。(複数回答可)
- ③問6で「4. 休業・閉店」と回答された方で、店舗を貸す意向はありますか。また貸す意向がない・貸せない理由は何ですか。(複数回答可)



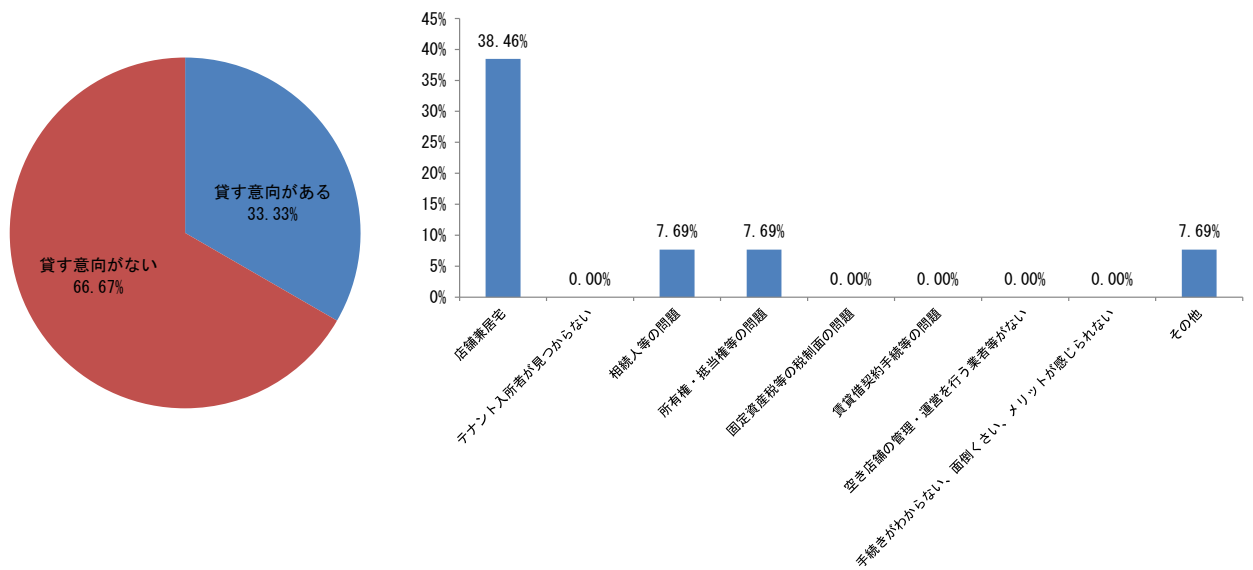
【Q7(1)「今後の経営方針」で「営業規模の拡大」と回答された方のみ、新規出店および店舗移転・増設の意向はありますか。】

・「意向がない」(56.25%)の割合が大きくなっているが、「出店・移転したい」意欲のある人も見られる。



【Q7(2)「営業拡大と回答された方のみ」、「新規出店および店舗移転・増設の意向の際の要件等は何ですか。」】

・「家賃等の折り合いがつけば」(4、80.00%)、「補助金等の支援があれば」(4、80.00%)の割合が大きくなっている。



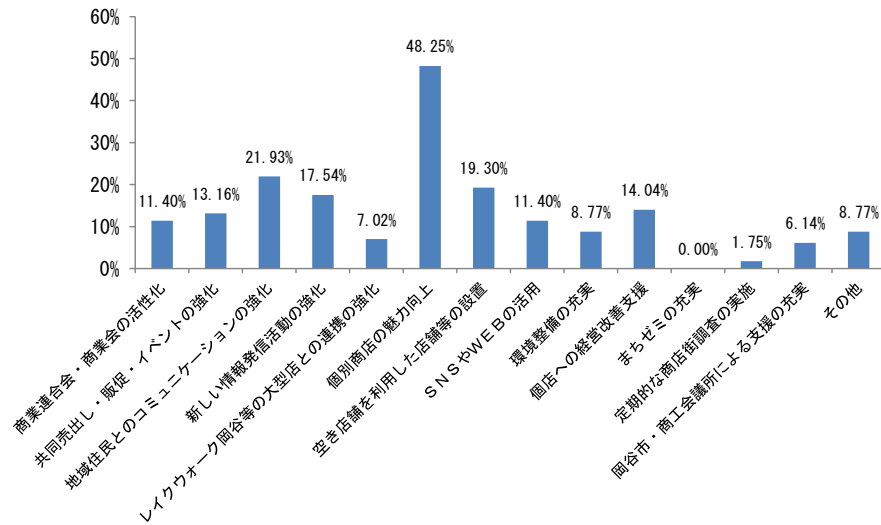
【 Q 7 ( 3 ) 「休業・閉店」と回答された方で、店舗を貸す意向はありますか。 】

・「貸す意向がない」(66.67%)の割合が大きくなっている。

【Q 7 ( 3 ) 貸す意向がない・貸せない理由は何ですか。】

・「店舗兼居宅」(5、38.46%)の割合が最も大きく、次いで、「相続人等の問題」(1、7.68%)、「所有権、抵当権等の問題」(1、7.68%)、「その他」(1、7.68%)となっている。

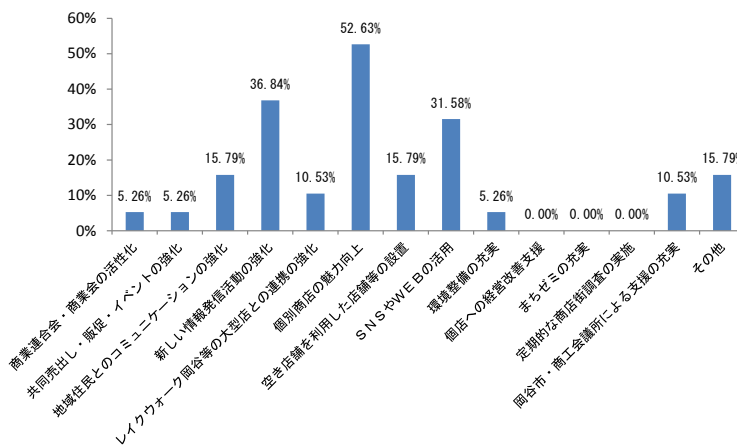
【問8】 今後、岡谷市商業の発展のために必要だと思う事は何ですか。（3つまで回答可）



【Q8 今後、岡谷市商業の発展のために必要だと思う事は】

- ・「個別商店の魅力向上」（55、48.25%）の割合が最も大きく、次いで、「地域住民とのコミュニケーションの強化」（25、21.93%）、「空き店舗を利用した店舗等の設置」（22、19.30%）となっている。

Q6. 今後の経営方針についてどのように考えていますか、「営業規模の拡大」と回答された方が、Q8. 今後、岡谷市商業の発展のために必要だと思う事は



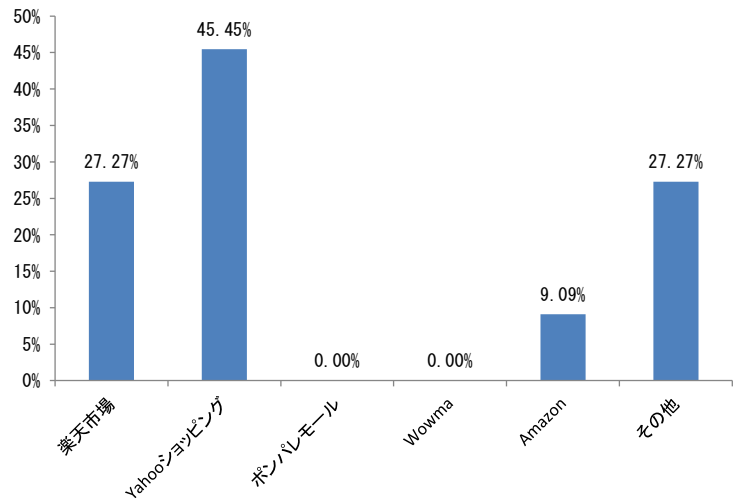
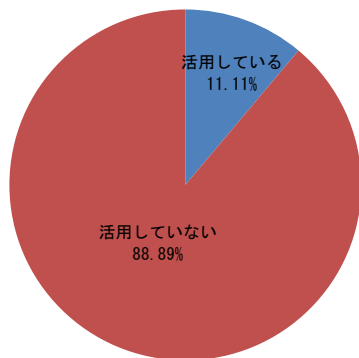
（備考）アンケート結果を基に信金中央金庫作成

(回答数)

項目	回答数
1 商業連合会・商業会の活性化	1 5.26%
2 共同売出し・販促・イベントの強化	1 5.26%
3 地域住民とのコミュニケーションの強化	3 15.79%
4 新しい情報発信活動の強化	7 36.84%
5 レイクウォーク岡谷等の大型店との連携の強化	2 10.53%
6 個別商店の魅力向上	10 52.63%
7 空き店舗を利用した店舗等の設置	3 15.79%
8 SNSやWEBの活用	6 31.58%
9 環境整備の充実	1 5.26%
10 店舗への経営改善支援	0 0.00%
11 まちゼミの充実	0 0.00%
12 定期的な商店街調査の実施	0 0.00%
13 岡谷市・商工会議所による支援の充実	2 10.53%
14 その他	3 15.79%

- ・「Q6. 今後の経営方針についてどのように考えていますか」で、「営業規模の拡大」と回答された方が、今後、岡谷市商業の発展のために必要だと思う事は、「個別商店の魅力向上」（10、52.63%）の割合が最も大きく、次いで、「新しい情報発信活動の強化」（7、36.84%）、「SNSやWEBの活用」（6、31.58%）となっている。さらに、全体を比べると「岡谷市・商工会議所による支援の充実」（2、10.53%）も高くなっている。

【問9】 貴店の商品販売において、ネットショップ等を活用していますか。  
 また、その際のネットショップ名を教えてください。（複数回答可）



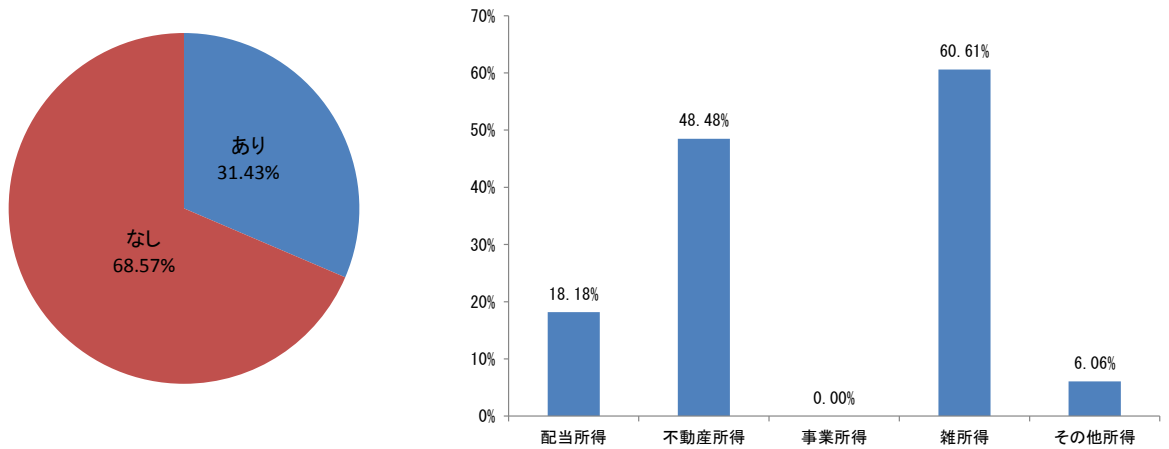
【Q9. ネットショップ等を活用していますか。】

- ・「ネットショップを活用していますか。」について見ると、「活用していない」（88.89%）の割合が大きくなっている。

【Q9. 活用している際のネットショップ名】

- ・「活用している際のネットショップ名」について見ると、「Yahoo ショッピング」（5、45.45%）の割合が大きく、次いで、「楽天市場」（3、27.27%）、「その他」（3、27.27%）となっている。

【問 10】 本業以外の所得（売上や給与等以外で生活できるだけの所得）がありますか。また、その所得の種類を教えてください。（複数回答可）



【Q10. 本業以外の所得がありますか。】

- ・「本業以外の所得がありますか。」について見ると、「なし」（72、68.57%）の割合が大きくなっているものの、約3割が「ある」と回答している。

【Q10. 所得がある際は、その所得の種類を教えてください。】

- ・「所得がある際は、その所得の種類を教えてください。」について見ると、「雑所得」（20、60.61%）の割合が大きく、次いで、「不動産所得」（16、48.48%）となっている。

【問 11】 その他「岡谷市全体の商業環境」についてご意見等があればお聞かせ下さい。

ちくなくならず街全体が統一された和・田舎感がある街づくりをしたい。  
「〇〇市場」のような1ヶ所でその日の食材が揃うような、各々の個展のオリジナリティーを活かせるような商店街が岡谷の一角にあれば買物に来てくれるのではないかと買物などに出かけるのに交通手段がうまく使えれば良いと思います。（シルキーバスや福祉タクシーが使用しやすくなれば）  
話題性のある飲食店があれば人が集まると思う  
中心市街地に食堂中心の集積地は欲しい  
徹底したPR（ネット、SNS等）を行う。  
市役所、会議所、各種団体の横のつながりを強める  
30代から50代が中心となった組織をつくり、60代がフォローにまわる  
店の特徴をPRする、できる仕組みが欲しい  
周遊性の街づくりには限界があると感じられる  
岡谷だけのものがない。  
岡谷市内全店が参加できるイベントを企画して欲しい  
各種団体が連携して支援しあう体制を作り、短期の計画のもとに実行・実現に向けて行動すべきであると考え  
仕入れに関して、市外ではなく、岡谷市内の業者から購入してほしい  
「こと」をおこして消費者をつないでいく必要があるのではないかと  
スマホへの対応が絶対的に必要になる  
高齢化等により車の免許を持たない客層が増加するなかで、買物難民への支援に取り組んでいる個店への支援を重視して欲しい  
交通が不便（特に飲食時）  
安易な安売りを行わない  
中心市街地の整備  
岡谷の商店で買物することにより、岡谷の商業者がうるおい税金を払うようになることが、市民の利益につながっているということを知って欲しい  
地域通貨を導入してはどうか  
売り手も楽しくするために何か講座が開けないか  
人を集めるより散らして楽しんでもらう事はできないか  
0才～100才までが楽しめるイベント・施設が欲しい  
低価格で楽しめる飲食店が欲しい  
宿泊施設で乗り物体験・動物にふれあう体験・ものづくり体験ができれば  
独創的アイデアで経営好調ですというような全国の情報を集め発信していく役割を、商工会議所に期待する  
シャッターアートなどの工夫によりお客様を呼ぶ  
街として数値目標を設定する  
ソーシャルマーケティング的な目線での街づくりを