

商店街ネットキャビン令和2年度8月アンケート

実施期間： 令和2年8月21日～8月31日
対象者： 県内の49地区のモニター60人
総回答者数： 45人（県内29地区）

～新型コロナウイルス感染症の流行による影響について～

1-1. あなたのお店がある商店街や地域での、人出への影響をお尋ねします。コロナ禍以前の状態を100とした場合、緊急事態宣言中（4月～5月）の人出はどれぐらいに感じられましたか？

- ◆最も多く回答があったのは「3割の人出（70%減少）」だった。
- ◆1～5割の人出と回答したところは合わせて56%、6割～10割の人出と回答したところは合わせて44%となった。

100(コロナ禍以前と変わらず)	6	13%
9割の人出(10%減少)	1	2%
8割の人出(20%減少)	3	7%
7割の人出(30%減少)	6	13%
6割の人出(40%減少)	4	9%
5割の人出(50%減少)	6	13%
4割の人出(60%減少)	3	7%
3割の人出(70%減少)	8	18%
2割の人出(80%減少)	5	11%
1割の人出(90%減少)	3	7%
合計	45	100%

1-2. 同様に、コロナ禍以前の状態を100とした場合、8月現在の人出はどれぐらいに感じますか？

- ◆最も多く回答があったのは「7割の人出（30%減少）」と「8割の人出（20%減少）」だった。
- ◆1～5割の人出と回答したところは合わせて20%、6割～10割の人出と回答したところは合わせて80%となった。

100(コロナ禍以前と変わらず)	3	7%
9割の人出(10%減少)	6	13%
8割の人出(20%減少)	10	22%
7割の人出(30%減少)	10	22%
6割の人出(40%減少)	7	16%
5割の人出(50%減少)	3	7%
4割の人出(60%減少)	2	4%
3割の人出(70%減少)	3	7%
2割の人出(80%減少)	0	0%
1割の人出(90%減少)	1	2%
合計	45	100%

2-1. あなたのお店のお客様の増減についてもお尋ねいたします。コロナ禍以前の状態を100とした場合、緊急事態宣言中（4月～5月）の客数はどれぐらいに感じられましたか？

- ◆最も多く回答があったのは「7割の客数(30%減少)」だった。
- ◆1～5割の客数と回答したところは合わせて52%、6割～10割の客数と回答したところは合わせて47%となった。

100(コロナ禍以前と変わらず)	5	11%
9割の客数(10%減少)	0	0%
8割の客数(20%減少)	3	7%
7割の客数(30%減少)	9	20%
6割の客数(40%減少)	4	9%
5割の客数(50%減少)	4	9%
4割の客数(60%減少)	4	9%
3割の客数(70%減少)	3	7%
2割の客数(80%減少)	7	16%
1割の客数(90%減少)	5	11%
不明	1	2%
合計	45	100%

2-2. 同様に、コロナ禍以前の状態を100とした場合、8月現在の客数はどれぐらいに感じますか？

- ◆最も多く回答があったのは「8割の客数(20%減少)」だった。
- ◆1～5割の客数と回答したところは合わせて38%、6割～10割の客数と回答したところは合わせて60%となった。

100(コロナ禍以前と変わらず)	5	11%
9割の客数(10%減少)	5	11%
8割の客数(20%減少)	8	18%
7割の客数(30%減少)	7	16%
6割の客数(40%減少)	2	4%
5割の客数(50%減少)	6	13%
4割の客数(60%減少)	2	4%
3割の客数(70%減少)	4	9%
2割の客数(80%減少)	3	7%
1割の客数(90%減少)	2	4%
不明	1	2%
合計	45	100%

3. 人出が減っているときに、あなたのお店や商店街に来てくれたお客様はどういった客層の方でしたか？ なぜ商店街やお店に来てくれたのだと思いますか？

- ◆「自宅や職場が近いから、生活の圏内だから」が最も多く82%となった。
- ◆次に多かったのが「お気に入りのお店があるから…」となり44%となった。

自宅や職場から近いから。生活の圏内だから	37	82%
商店街が基本的には屋外だから	4	9%
感染症予防対策をしていて、安心だから	8	18%
地域の行事などを通じて、顔が見える関係ができているから	12	27%
お気に入りのお店があるから(または、あなたのお店のファンだから)	20	44%
商店街のお店を応援したいから	4	9%
その他	3	7%
合計	88	-

母数は全回答者数45とした

【その他の内容】

- ・お盆休み中もずーっと店を開けていたら、3年前に来店された方や、全くの飛び込みの方など例年になくお客様が来た。
- ・他の地域が休業のため、お客さんが流れてきた。
- ・気候(暑さ)と精神衛生の観点から我慢が出来ない。

～コロナ禍により今後危ぶまれる事態について～

4-1. あなたの商店街やあなたのお店がある地域では、コロナ禍によるお店の閉店や廃業は増えていますか？ 8月末現在の状況を教えてください。

- ◆「閉店や廃業する店は、ほぼ無い」が最も多く56%だった。
- ◆ただし「閉店や廃業する店が出始めている」が36%に次に多い回答となった。

閉店や廃業する店はほぼ無い	25	56%
閉店や廃業する店が出始めている(全体の5%未満ぐらい)	16	36%
閉店や廃業する店が増えている(全体の10%以上)	3	7%
閉店や廃業する店が非常に増えている(全体の20%以上)	1	2%
合計	45	100%

4-2. あなたの所属する商店街では、コロナ禍による会員数の減少や一時金の配付などにより、資金的な問題で、運営に支障などが出ることはありませんか？ 差し支えない範囲で教えてください。

- ◆「運転資金については今は問題ないが、今後苦しくなる可能性がある」が最も多く60%。
- ◆「すでに運営資金が足りない状態にあり、電気代など固定費が負担になっている」も11%の回答があった。

運営資金については問題ない	9	20%
運営資金については今は問題ないが、今後苦しくなる可能性がある	27	60%
すでに運営資金が足りない状態にあり、電気代など固定費が負担になっている	5	11%
よく把握していない／まだ分からない	3	7%
その他	1	2%
合計	45	100%

【その他の内容】

- ・事業計画が実行できないので会員への一時金の配布も有りかと考えているところです。

4-3. あなたの所属する商店街において、コロナ禍で今一番困っていることはなんですか？ また、今後このままどうなってしまうか不安に思っていることなどありましたら、お書きください。

- ◆最も多く寄せられた声は、集客イベントを開催できないこと、先の見通しが立たないことだったが、他にも閉店や廃業の増加など、深刻な声が寄せられている

【衛生対策の費用がかかる】

- ・今まで不要だったコロナ対策(消毒やマスク)
- ・マスク、消毒薬、衛生用品などの出費がかさんでいる。(同意見2件)

【国の対策に不安・先を見通せず予定が立てられないこと】

- ・コロナ対策に対してきちんと国からの取り決めがなく、個々に責任を押し付けられているように感じる。今後の感染の拡大など不安。
- ・長期的な展望が見えない事、これからの方針が決めきれない。
- ・毎日感染者が何人と不安をあおる様な過剰報道をされると来街者やが飲食店の利用者が減る。先が見えないので何時まで続くかが心配。

【集客イベントを開催できない】

- ・従来の集客イベントが開催できない。小規模50人以下で再検討、あるいは、ウォーク・スタンプラリーのように、個人や小人数で楽しむ移動型も検討。
- ・イベントで人を呼べない(集まりすぎても怒られる)。
- ・イベントの中止による集客減少。
- ・例年開催しているイベントが開催できない。いつ開催できるのか先の見通しが立たない。(同意見4件)
- ・イベントが全て中止になり、各店舗のイベントによる収益がゼロになった事。10月まで商店会費を減額して対応してきたが、11月からの会費の集金が滞る店舗が出るかも。
- ・イベントができない。コロナがいつ終息するのか不明で、先が全く不透明な事が不安です。

【外出規制や営業時間短縮等による影響】

- ・近隣の大型施設に勤める方々が主なメイン顧客なのに、規制で外出してもらえない。お客が来ない。
- ・不要不急の買い物をしないという政府のお達しで客が出てこない。ネット販売や買い控えに傾いている。
- ・飲食店を中心にお客様の来店が極端に落ち込んでいる為、コロナの終息を一番に考えないとどんな対策を考えてもお客様は不安があるので来店しない。
- ・小売店の営業時間短縮が当たり前となり、早い時間から人出がなくなるため、夜の営業店舗（食事処など）への人の動きが減っている。さらにテレビなどの感染報告などによる夜営業店への影響もあり、人出がなくなりすぎている。
- ・仕方のない事ですが、人通りが少なく、商店街や個店は売上が減少している。お客様は最低限の買い物にしか外出していないのでサービス業や物販の生活必需品以外の店舗が大変だと思われます。見通しのない新型コロナウィルスが続く事になれば、生活必需品以外の商売をしている（※特にネット販売等を出来ない店舗）は更なる不安が増えていくと思います。
- ・地元の客が増えた店も少数あるが、商店街の来街者は1から2割程度に落ち込み、それにとまって個店の売り上げは減少している。感染症予防対策や営業形態の変更を行なって商売を続けているが、このままだと閉店を検討する店舗が増加する可能性がある。

【閉店や廃業が増加】

- ・閉店廃業による空き店舗増加、また商店会からの退会。
- ・コロナの影響で会員が減少し、商店会が解散してしまうのではと心配です。
- ・閉店して、空き店舗になってしまうこと。（テナント募集しても埋まらない可能性がある）
- ・廃業するお店が増える。今は、補助金等で延命している状態。

【営業時間短縮を強いられること】

- ・県内の感染者収束が見えず、当商店会施設は営業時間短縮を強いられているが、飲食業などは影響が大きく苦勞している。

【商店街内でコミュニケーションがとれない】

- ・商店会の定例会も自粛中のまま意思疎通ができないでいます。

【感染症対策が行き届かない】

- ・このコロナ感染拡大の状況の中で、生鮮食品を扱う店舗にも関わらずマスクもせず接客をしており、商店街にきたメール等で苦情を伝えても改善の様子が見えない。消費者からの苦情を伝え、該当店舗の対応が商店街に悪い影響を与えているという自覚がない。
- ・衛生環境の徹底。同物品の不足。まだ理解に乏しい店主が居る。

【その他】

- ・感染予防と経済活動で経済活動が軽視されている。いま経済活動を重視しなければ、廃業・倒産・縮小が多くなり回復に長い時間がかかると思います。店や場所が悪いのではなく、感染している人が出歩いているのが問題の根本です。
- ・メイン店舗である百貨店が8月で閉店してしまった（コロナ前から決まっていた）。コロナと二重に今後が不安。SCはテナント誘致を4月までとしているが、到底無理と思われる。
- ・コロナ問題以前の問題ではあるが、商店街は消滅してしまうと思う。
- ・物販に関しては、ネットや通販で買い物する人がより多くなった。
- ・1.感染＝ダメという状況が改善されない限り、商店街組織として振興策を打ち出しづらい。 2.コロナ禍に対する見解、評価が様々なので、長引くことによって一部会員と商店街との間に見解の相違が生じ関係性が悪くなる。

4-4. 逆に、このコロナ禍をどう乗り切っていくかと、同じ商店街や同じ地域の事業者の皆さんで話し合っていることなどはありますか？ これからやってみたいこと、計画していることなど含め、自由にお書きください。

◆今できるイベントやセールで乗り切る、という声や、プレミアム商品券の発行に乗り出すところもいくつか散見された。

【感染症対策をし、ライフスタイルの変化に応じた商店街活動】

- ・テレワークで地元にいる時間が長くなる、また職場からの帰宅時間が早くなる、午前中の動きが多くなる。ライフスタイルの変化に対応したイベント・広告・営業時間等、模索していく。
- ・新しい様式に則って粛々と。政府には一貫した筋の通った見解を示して頂きたいという意見が多い。
- ・感染予防をしながら、来街者にも自衛していただいて、新しい経済活動の姿を商店街が率先して提示しているようにしています。
- ・商店会全体でコロナ対策を実施している。この商店会からは絶対に出さない宣言。また日ごろから進めている花いっぱいやすらぎの街をよりすすめ、せめてものお客様の心の安らぎにつながればと思います。
- ・県や国の指針に沿ったイベントの復活。商店街連合会主導によるテイクアウトや通信販売の支援。

【今できるイベントやセールで乗り切る】

- ・今年度はとりあえず体力(財力)温存を現状では基本方針にし、これまで行えていなかった個店宣伝支援を商店街が行うことを考えている。
- ・飲食店が3店舗共同でデリバリーを始めている。ある程度の効果があったようだ。
- ・9月からプレミアム商品券の販売をすることで売り上げUPを図る。(同意見2件)
- ・本来集客対策で行う館内で行うイベントなどは見通しが立たず、ポイントデーや割引券配布などの販促のみ行っている。
- ・ワクチンの早期開発を望むこと。ソーシャルディスタンスをどのように取りながらイベントやセールをどのように進めるかが大きな課題。年末の歳末抽選会をどのような形で開催できるか模索中。
- ・withコロナの中でもイベントが開催出来る方法をみんなで考えています。
- ・年末や年度末の売り出しに付いて自粛かどうか決めかねている。
- ・朝市などは企画中
- ・商店街独自のプレミアム券発行を企画中。市の地元応援券と完全にダブるし、全店が加入しないとお客様に対するアピールも足りないのではと思うが、利回り30%で、補助金で損はしないので、何もやらないより良いか、位の思惑だと思っている。
- ・補助金を利用したエコバッグプレゼント
- ・テラス営業とテイクアウトの充実

【ネットショップ、商店街アプリなどを充実】

- ・自粛・3密を考えると来店して頂く考えとは別に、ネット販売を強化した方がいいかと検討しています。
- ・商店街アプリ開発
- ・ネットショップの強化

【商店主同士で、営業方法など最善を検討】

- ・ソーシャルディスタンスや消毒などは分かってきたが、新生活スタイルに対応する学習会などを行う予定。
- ・感染症対策を全組合員店舗で強化し、安全安心をPRしたい。夕方以降お客様の引きが早いので開店時間を早めてはとの意見もあり。

【様子見の段階、個店それぞれが精一杯対策する】

- とにかく早くイベントが打ちたい。
- まだまだ動きが取れる状態ではなく、様子見の状態です。
- 現在の状況下では自店の感染予防だけで精一杯です。
- 皆で話し合っていない、酒屋なので立ち飲みを考えています。
- 現状で我慢できるところまで我慢しようという意見しかないです。
- 年内のイベントは全て中止をしたが、何かイベントが開催できる状況になったら大々的に行いたいと話をして
いるが、具体的に何を行うかまでは話していない。

総括

◆緊急事態宣言中(4月から5月)の商店街の人出については、最も多い回答は「3割の人出(70%減少)だった。加えて、1~5割の人出と回答したところは合わせて56%、6割~10割の人出と回答したところは合わせて44%となったので、普段より50%以上減になっている商店街が半数以上という厳しい結果になった。

◆ただ、8月現在は、最も多い回答は「7割の人出(30%減少)」と「8割の人出(20%減少)」で、1~5割の人出と回答したところは合わせて20%、6割~10割の人出と回答したところは合わせて80%となった。つまり6割~10割の人出が戻ったところが8割となり、人出が戻ってきていることが分かる。

◆また、緊急事態宣言中(4月から5月)のお店の客数については、最も多い回答は「7割の客数(30%減少)だった。1~5割の客数と回答したところは合わせて51%、6割~10割の客数と回答したところは合わせて56%となった。普段より50%以上減になっている店が、やはり半数となり、厳しい結果となった。

◆8月現在は、最も多い回答は「8割の客数(20%減少)」であり、1~5割の客数と回答したところは合わせて38%、6割~10割の客数と回答したところは合わせて60%となった。普段より50%以上減少している店は約4割となり、やはり客数が戻りつつあることが分かる。

◆コロナ禍でも、お客が商店街に来てくれる理由については、「自宅や職場が近いから、生活の圏内だから」が最も多く82%となった。次に多かったのが「お気に入りのお店があるから…」となり44%であるので、固定ファンに地域にお店が助けられていることが伺える。

◆コロナ禍によるお店の閉店や廃業について尋ねたところ、「閉店や廃業する店は、ほぼ無い」が最も多く56%だった。ただし「閉店や廃業する店が出始めている」が36%に次に多い回答となり、今後の状況が懸念される結果となった。

◆商店街の運営面への影響については、「運転資金については今は問題ないが、今後苦しくなる可能性がある」が最も多く60%、「すでに運営資金が足りない状態にあり、電気代など固定費が負担になっている」も11%の回答があり、コロナ禍による影響が明らかになってきていることが伺える。

◆コロナ禍で一番困っていることについて、最も多く寄せられた声は、集客イベントを開催できないこと、先の見通しが立たないことだった。他にも閉店や廃業の増加など、深刻な声が寄せられている

◆乗り切る方法として話し合っていることは、今できるイベントやセールで乗り切る、という声や、プレミアム商品券の発行に乗り出すところもいくつか散見された。