

商店街ネットキャビン令和6年2月アンケート

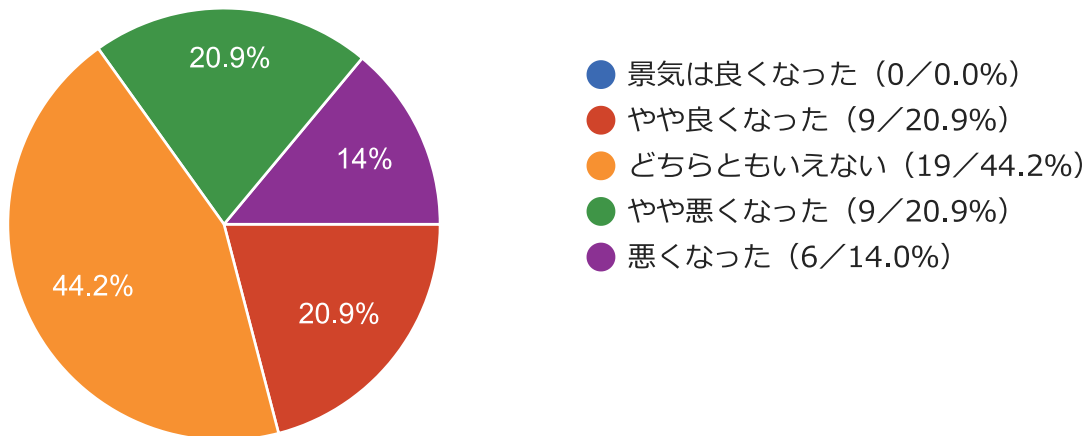
実施期間： 令和6年2月16日～2月26日
対象者： 県内の33地区のモニター60人
総回答者数： 43人（県内28地区）

～景況感について～

1. あなたの所属する商店街（もしくは、お店が立地する地域）での、最近の景況感を教えてください。以下から、一つだけお選びください。（最近の3ヶ月間を振り返って）

43件の回答

- ◆「どちらともいえない」が最も多く、44.2%だった。
- ◆次点が「やや良くなった」と「やや悪くなった」で、20.9%だった

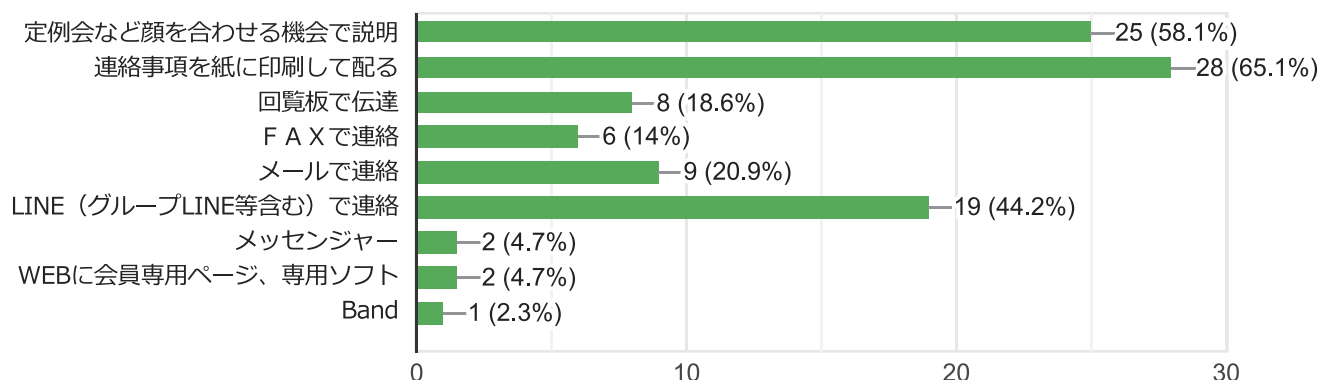


～ 商店街メンバー間の連絡 ～

2-1. 商店街の会員間で情報をやりとりするとき、あなたの商店街では以下の中でどんな連絡手段を活用していますか？

43件の回答

- ◆「連絡事項を紙に印刷して配る」が最も多く、65.1%だった。
- ◆デジタルツールの中では「LINE（グループLINE等含む）で連絡」も多く、44.2%だった。



2-2. 自分の商店街では、商店街執行部から、一般会員への連絡が一方通行になりがちで悩んでいます。一般会員と双方向のコミュニケーションをとるには、前項の連絡手段の中で、どれを使うと効果的（いろいろな意見を集めやすい）と思いますか？

36 件の回答

◆定例会など顔を合わせる機会と、LINEなどを併用してコミュニケーションをとるなど、工夫している商店街の声が寄せられた。

[定例会など顔を合わせる機会でするのが良い]

- ・定例会を開催して顔を会わせて言葉でのやり取りが一番だと思います。(同意見3)
- ・会議など活用した方がワンウェイにならない。
- ・理事会報告。
- ・印刷して配布は顔を合わせることになるのでコミュニケーションとしては効果があると思いますが、当会では何かあれば月一の定例会にて報告をもらっております。
- ・文書など渡す時に顔を合わせコミュニケーションをとっています。
- ・LINEなどで伝達してもよくわからないから興味を持ってない人も多いので、定期的に配布物など配りながら直接詳しく説明したり、商店街で現状どんな活動をしているかなど、手間でも説明することが必要です。
- ・近隣の中だと思うが、日ごろの顔合わせの中でコミュニケーションを培うのが長続きすると思う。伝達事項の共有ということだけなら、LINEが最もお手軽。費用も名目的には掛からない。

[連絡事項を紙に印刷して配るのが良い]

- ・連絡事項を紙に印刷して配るのが良いと思います。デジタルとアナログの並行活用が大事と考えています。
- ・やはり紙ベースとホームページで連絡。

[メールで連絡するのが良い]

- ・メールで連絡が良いと思う。(同意見1)
- ・LINEは便利ですが、誤送信などの危険があります。無難なところではメールかなと。

[グループLINEが良い]

- ・グループLINEがよいかもしれません。それぞれ忙しいので。(同意見4)
- ・一般会員とのコミュニケーションを取るための連絡ツールは中々むずかしいと思いますが、グループラインが一番簡単だと思います。
- ・LINEグループでのやり取りは分かりやすく、以前より回答を早くもらえます。
- ・LINEなど、既読が分かる連絡方法でコミュニケーションをとると、効果的な気がします。
- ・LINE配信で既読数によって閲覧数が大体わかりますし、必要ならLINEアンケートで閲覧確認を出すなど。
- ・返信の手間や手軽さを考えるとLINEが良いかと思います。ただ、当商店街でもまだまだ紙での配布やFAXがメインで、LINEは理事のみです。
- ・手軽でレスも早いのはやはりLINEですが、グループの主催者を理事長などではなく、若手の店主などにしてはいかがでしょうか。

[グループLINEが良いが、注意点なども]

- ・LINEが良いと思いますが、集まった意見に対し精査して、それに対してのミーティングも必要。
- ・商店街執行部から、一般会員への連絡が一方通行なのはよく判ります。グループラインもいいですが、ROM会員への対応も苦慮しています。
- ・紙での通知では一方通行になりがちなので、数年前よりLINEでの案内などを始めて近い感じを取っていますが、双方向でのコミュニケーションは難しく、意見などはなかなか上がってきません。質問などはたまにありますが、やはり関心のあることや直接利害(店の利益)に結びつくものに関しては、コミュニケーションが活発になりますね。

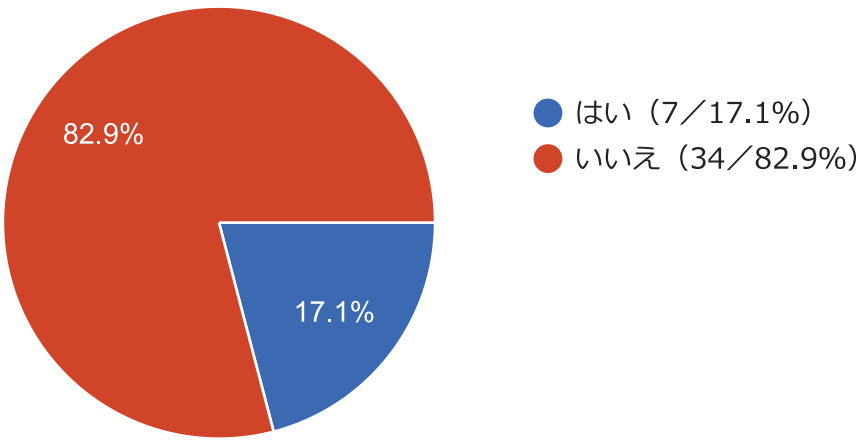
[その他の意見]

- ・飲み会や懇親会をする方がベター。また、会員の店で飲食や物品購入をするのが良い(同意見1)
- ・皆忙しいので、電話も有効。
- ・役員のすることで30%は協力的。30%非協力的。30%は無関心なんだということを頭に入れて活動すると楽になります。

3－1．あなたの商店街では、ポイントカード事業を行っていますか？

41 件の回答

◆「はい」の回答で実施している商店街が7商店街で17.1%となった。



3－2．上記で「はい」と回答された方は、商店街の組合員数を教えてください。

7 件の回答

◆7商店街の構成は以下ようになった。

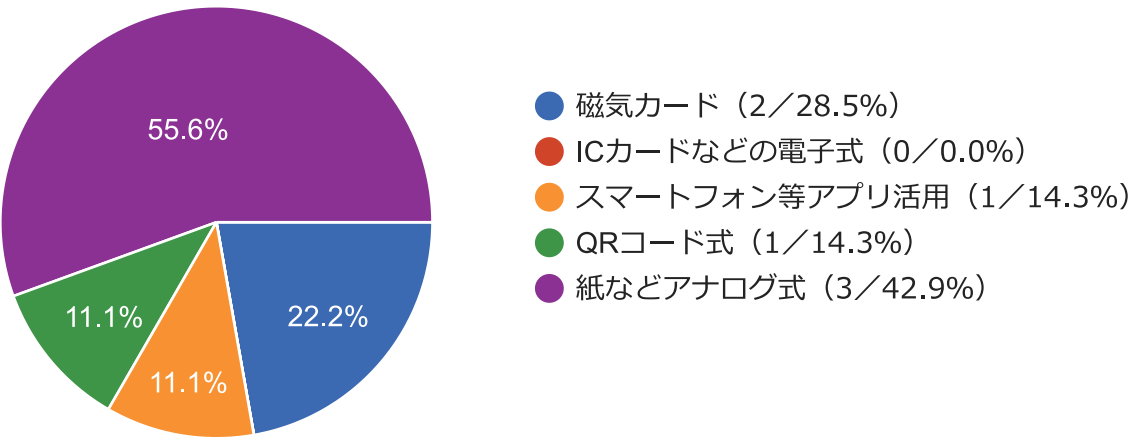
①商店街の組合員数	②ポイントカード参加店数	割合
16	21	131%
151	23	15%
160	16	10%
約80	不明	不明
約40	5	13%
約80	約20	25%
不明	不明	不明

※組合員以外の参加店があり、ポイントカードの参加店の方が多い事例もある

3－3．あなたの商店街で実施しているポイントカード事業の、カードの種類は以下のうちどれになりますか？

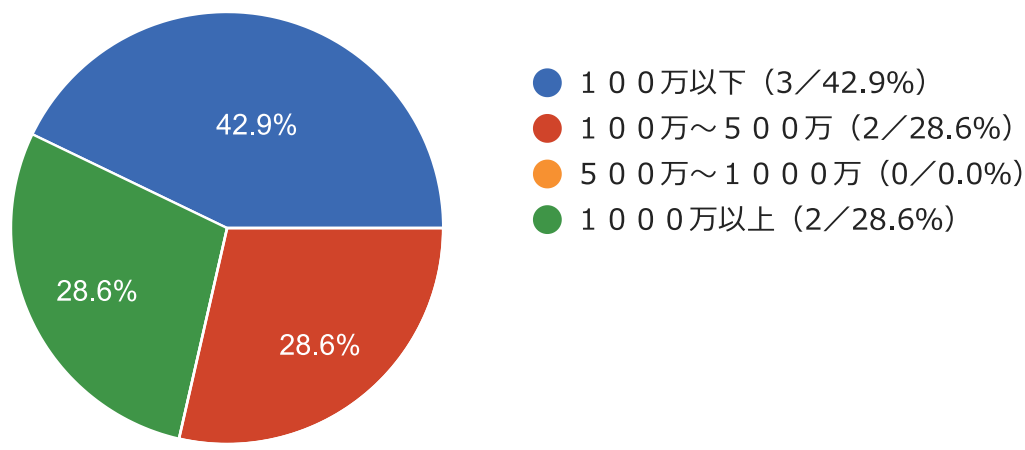
7 件の回答

◆「紙などのアナログ式」が最も多く、42.9%となった。



3－4．直近1年間のポイント売上高を教えてください

◆「100万円以下」が最も多く、42.9%となった。



3－5．ポイント付与率はどのようになっていますか？ ○○円お買い上げごとに△△ポイント進呈という形式でお書きください。

3－6．溜まったポイントをお客様が使う場合は、どのような仕組みになっていますか？（お客様への還元方法、還元率）

◆だいたい100円～110円でスタンプやポイントが1枚もらえる仕組みだが、アナログ式は、300枚ほど貯めてからでないと使えず、デジタルなものは1ポイント1円と対応が分かれている。

ポイント付与率	溜まったポイントをお客様が使う場合の仕組み
110円お買い上げごとに、1ポイント進呈	500ポイント貯めると500円割引に使用できる
100円お買い上げごとに、スタンプ1枚進呈	台紙に350枚貼ると、500円のお買い物券として使用できる
100円お買い上げごとに、シール1枚進呈	台紙に360枚貼ると、500円のお買い物券として使用できる
100円お買い上げごとに、1ポイント進呈	500ポイント貯めると500円として使用できる
100円お買い上げごとに、スタンプ1枚進呈	台紙に220枚貼ると、400円のお買い物券として使用できる
100円お買い上げごとに、1ポイント進呈	1ポイントを1円としてお買い物に使用できる
100円お買い上げごとに、1ポイント進呈	1ポイントを1円としてお買い物に使用できる

総括

- ◆景況感については、「どちらともいえない」が最も多く、44.2%であり、次点が「やや良くなった」と「やや悪くなった」で、20.9%だった。
- ◆商店街の会員間の連絡手段としては、「連絡事項を紙に印刷して配る」が最も多く、65.1%でまたデジタルツールの中では「LINE（グループLINE等含む）で連絡」も多く、44.2%だった。
- ◆ポイントカード事業については、メンバーの中では実施中の商店街が7団体だった。その中では、「紙などのアナログ式」が最も多く、42.9%で、一年間のポイント売上高としては「100万円以下」が最も多く、42.9%となり、規模の小さい団体が目立った。