

令和 6 年度秦野市商業実態調査 調査結果 概要版

1 調査の目的

市内商業の現状や課題について把握し、より効果的な商業振興施策につなげることを目的として実施した。

2 調査の対象

商店街エリア内の 550 店舗を対象に、商店会の会員店舗には、各商店会名簿を参照してアンケート調査を実施した。（全体の回収率は 45.3%）

3 調査結果

（調査結果の見方）

- ・ 回答結果は小数点第 2 位を四捨五入しているので合計値が 100.0%にならない場合がある。
- ・ 複数回答の設問では、合計が 100.0%を上回る場合がある。

1. 属性に関する調査項目

調査項目	最も多い回答とその回答の占める割合	
経営者の年齢	70 歳以上	36.5%
店舗所在地（駅勢圏）	秦野駅	42.6%
市内事業所の創業年次	2010 年代	12.9%
主な業種	飲食店・レストラン	16.1%
従業員数（全体）	1～2 人	43.8%
定休日	毎週	78.3%
営業時間	9～12 時間未満	46.6%
お客様用駐車場	有り	73.9%
店舗の所有形態	賃貸（居住無し）	43.0%
事業形態	専業	86.7%
商店会の加入状況	加入している	94.0%
商店会に加入しない理由	加入してもメリットを感じられない	25.0%
	商店会がない	25.0%
商工会議所の加入状況	加入している	69.9%
商工会議所に加入しない理由	活動内容を知らない	25.4%
	加入してもメリットを感じられない	25.4%
主たる顧客の性別	男女ほぼ同じ位	44.2%
主たる顧客の年齢層	60 歳代	22.9%
主たる顧客の範囲	周辺居住者の来客	34.9%

2. 経営状況及び景況感に関する調査項目

主な調査項目	主な調査結果と回答割合	
売上高の変化 (前年比較)	・増加 ・横ばい ・減少	20.5% 30.5% 44.6%
客数の変化 (前年比較)	・増加 ・横ばい ・減少	16.1% 32.9% 45.8%
客単価の変化 (前年比較)	・増加 ・横ばい ・減少	20.1% 43.8% 28.1%
経費の変化 (前年比較)	・増加 ・横ばい ・減少	48.6% 36.9% 9.2%
人件費の変化 (前年比較)	・増加 ・横ばい ・減少	34.5% 47.4% 10.0%
資金繰りの変化 (前年比較)	・楽になった ・変わらない ・苦しくなった	10.4% 57.0% 24.1%

3. 経営状況の見通し及び経営上の課題に関する調査項目

主な調査項目	主な調査結果と回答割合	
将来展望や経営状況の見通し	・現状より拡大する予定 ・現状維持 ・現状より縮小していく予定	11.2% 59.0% 20.9%
経営上の課題 (上位3位)	・売上の伸び悩み ・従業員の確保や育成 ・後継者の問題	43.0% 28.5% 26.5%
現状の課題に対して既に 取り組んでいる事項 (第1優先～第5優先の合算・上位3位)	・接客サービス・アフターサービスの充実 ・取扱商品の差別化・品揃え見直し ・POP・チラシ、広告、宣伝方法の見直し	24.0% 22.3% 17.1%
経営上、今後重点を置く 事項 (第1優先～第5優先の合算・上位3位)	・従業員の育成(研修等) ・接客サービス・アフターサービスの充実 ・POP・チラシ、広告、宣伝方法の見直し	17.7% 16.6% 14.3%

4. 導入している取り組みに関する調査項目

主な調査項目	主な調査結果と回答割合	
導入している支払い方法 (上位3位)	・現金支払い ・クレジットカード ・電子マネー(交通系・流通系ICカード)	92.4% 38.2% 27.3%
利用の多い支払い方法 (上位3位)	・現金支払い ・クレジットカード ・スマートフォンによる決済	85.9% 26.5% 13.7%
PRの方法 (上位3位)	・顧客とのコミュニケーションの充実(口コミ強化) ・ホームページの開設やインターネット販売 ・SNSによる情報の受発信	43.0% 40.2% 23.3%
取り組んでいる環境への配慮 (上位3位)	・照明や設備の省エネ化 ・エコバック推奨、レジ袋削減の取り組み ・簡易包装の取り組み	49.4% 26.5% 15.7%

5. 必要とする行政からの支援策に関する調査項目

主な調査項目	主な調査結果と回答割合	
必要と思う市の支援策 (上位3位)	・融資制度、利子補助制度、信用保証料等への支援 ・商店街の駐車場確保への支援 ・空き店舗活用への支援	26.9% 20.9% 19.7%

6. 情報入手先に関する調査項目

主な調査項目	主な調査結果と回答割合	
最も利用する情報入手先 (上位3位)	・メインバンク(取引銀行・信金など) ・商工会議所・商工会 ・同業者や知人など	16.9% 14.1% 11.2%

7. 事業承継の考え方に関する調査項目

主な調査項目	主な調査結果と回答割合	
事業承継の考え方 (上位3位)	・現在の事業を継続するつもりがない ・子ども(娘婿などを含む)に承継 ・現時点で考えるつもりはない	22.5% 20.9% 19.7%

8. 物価高騰に伴う対応に関する調査項目

主な調査項目	主な調査結果と回答割合	
物価高騰に伴う対応 (上位3位)	・提供価格の値上げ ・仕入先の見直し ・メニュー(商品)の見直し	44.2% 22.5% 17.7%

9. 電子地域通貨・OMOTANコイン(おもたんコイン)事業に関する調査項目

主な調査項目	主な調査結果と回答割合	
加盟店について	・参加したい ・参加したくない	32.9% 56.2%
加盟したくない理由 (上位3位)	・メリットが感じられない ・システム対応ができない ・費用負担が大きい	45.7% 27.1% 17.1%
重視する機能 (上位3位)	・現金管理及び事務負担の軽減 ・店舗情報発信などのPR機能 ・店舗独自のクーポンやポイントカード機能	16.9% 12.4% 9.6%

4 今後の支援策の考察

(1) 資金繰り支援の強化

調査結果によると、資金繰りについて「変わらない」が57%であった一方、「苦しくなった」と回答した事業者は24.1%に上り、行政に希望する支援策として「融資制度、利子補助制度、信用保証料等への支援」を求める声が多かった。このことから、資金繰り支援の強化が肝要と思われる。

例えば、秦野市で展開している中小企業向けの融資制度やセーフティーネット保証制度の周知を強化し、必要な事業者が適切に制度を活用できる環境を整えることが求められる。また、融資を受けた事業者への利子補給制度の利用促進を図るとともに、融資を受けることが難しい事業者に対しては、資金繰りを支援するための補助金や経営改善策を含めた支援の検討も必要と考えられる。さらに、専門家による資金繰り相談会を定期的開催し、事業の立て直しを支援することも重要な取り組みの一つとなる。

また、デジタル化や新規事業展開に必要な資金を支援する補助金制度、決済手段の導入支援として「スマートフォン決済」の普及を促進する補助金などの検討などが考えられる。国や県では以下の事例がみられる。

(2) 商業活性化のための集客支援

経営課題として、「売上の伸び悩み」が43.0%となっており、回答数の多い業種である「美容・理容」や「飲食店・レストラン」で顕著である。市に希望する支援策として、「商店街の駐車場確保への支援」や「事業者同士のイベント支援」に対する要望も高い。

これらの課題への対応として、「飲食店・レストラン」向けには事業者同士や商店街の連携強化を目的とした自治体主導の地域イベントやマルシェの開催（「グルメフェスティバル」や、地元特産品を活用した「フードマーケット」など）の企画やデジタルPRの強化を目的として、SNS活用の研修やデジタルマーケティングの専門家を招いて、事業者向けにホームページ作成やインターネット販売のサポートや相談会の実施、などが考えられる。「美容・理容」向けには、地元の美容サロンの魅力を発信する「ビューティーフェア」の開催や、地域のフォトスタジオ・アパレル店と連携した「トータルスタイル提案イベント」等の企画、SNSを活用したプロモーションの強化を目的とし、美容業界に特化したインフルエンサーやSNSマーケティングの専門家を招いた研修・相談会の実施で集客力の向上を支援が検討できる。

また、商店街の利便性向上のため、駐車場確保や周辺インフラの整備を行うことも有用である。特に自動車利用が多い地域では、商店街共通駐車場の拡充や、買い物客向けの駐車割引制度の導入の検討が有用と考えられる。

あわせて、これらに関連する秦野市の補助金制度の周知も強化することが望ましい。

(3) 事業承継支援の強化

「現在の事業を継続するつもりがない」と回答した事業者が22.5%に上り、特に「70歳代以上」では「縮小」を選択する割合が高い。一方で、「30歳代」の経営者は57.1%が、将来展望や経営状況の見通しについて、「拡大」を予定していることから、経営意欲の高い世代への早期の事業承継施策が求められる。

例えば事業承継支援策として、若手経営者及び起業家向けに既存事業の引継ぎを促進するマッチング制度を創設し、後継者不在の事業者に対し、自治体が仲介役となり、意欲のある若手経営者や異業種の参入希望者とのマッチングを支援することなどが考えられる。

さらに、事業承継に必要な資金調達のため、承継時の税制優遇や金融支援を強化する。例えば、事業承継に伴う融資制度の利子補助や、税負担軽減措置を講じることで、スムーズな継承を後押しする。

また、経営ノウハウの継承を目的とした研修プログラムを実施し、高齢経営者から若手への知識移転を促進する。特に、「現時点で考えるつもりはない」と回答した30歳代経営者向けに、経営力強化セミナーを提供し、将来的な事業継続の意識を醸成することが重要である。

**令和 6 年度
秦野市商業実態調査 概要版**

— 令和 7 年 3 月発行 —

発行 秦野市環境産業部産業振興課

住所 神奈川県秦野市桜町 1-3-2

電話 0463-82-9646