

埼玉県支部

大宮北部商店連合会に関する調査研究

競争の激化や低価格化の進展等の小売業を取り巻く経営環境の変化は、既存の小売業、特に小規模小売業に大きな影響を及ぼしている。今回の調査研究は、さいたま市北区の大宮北部商店連合会の協力を得て、このような厳しい環境下にある道路に沿って散在する個店経営の実情を把握し、「今後の個店経営のあり方」の提言を試みたものである。

第1章において、「小売業その変遷と現在の課題」と題してわが国の商店街・小売業の変遷とその課題の概要を中心市街地から外れた商店会・個店の実態と問題点にも触れ、わが国小規模小売業のその厳しい実態を再確認した。

第2章では、まず今回の調査に当たり協力をいただいた大宮北部商店連合会の位置するさいたま市北区の概要（地理的内容、鉄道・道路の状況、人口・世帯動向、大型小売店舗の進出を含む小売業の実態など）を確認した。さらに大宮北部商店連合会を構成する8つの商店会ごとにその地区・人口・商店会の特徴についてまとめを行った。8つの商店会は、中心市街地から外れた住宅街の中の道路に沿って散在する商店会という共通した特徴の反面、地理・地形、鉄道・道路、人口・世帯の動向、年齢構成等により商店数の増減、商店会活動や業種の構成等、商店会ごとの違い、特徴が伺えた。

第3章は、「魅力ある個店を目指し、繁盛店を作る」ための問題点を抽出する目的で大宮北部商店連合会の会員199名に実施したアンケート調査の結果である。アンケート内容は、経営規模や態様、経営基本管理（主に店舗運営）について行った。

第4章では、第3章で行ったアンケート調査結果の分析を通して当該商店（個店）の実情と課題抽出を行った。実情として 事業主は高齢で、業歴は長く、家族を中心とした生業的形態、大型店の影響で客数が伸び悩み売上・利益が減少、販売促進活動は不活発、といった内容が浮かび上がった、課題として 販売促進策の実践、来店客の増加対策、意欲ある個店と我々「繁盛店づくり支援委員会」との協力関係作りを提案した。

第5章は、第3章と第4章で行ったアンケート結果とその実情と課題の補足、および「魅力ある個店、繁盛店」のある商店会を作るための現在の活動、今後の活動等について各商店会長の意向を問う目的で、8商店会長へのインタビューを実施した内容の総括である。

以上を踏まえ最後の第6章で、「商店会の活性化（魅力ある個店づくり）に向けての提言」を試みた。まず個店活性化のために「初心（原点）に帰ろう」ということで 自店のあるべき姿・可能性の確認、自店の足りないものの確認と対策、戦略策定としてターゲットは高齢者、販売方法としてインターネット、の3つの提言を行い、次に組織的な活動提言として商店会・連合会で取り組む5つの提言（組織化・共同販売促進等）を行った。