

中心商店街及び食と観光に関する業種へのヒアリング結果

【目的】 豊後高田市の中心商店街と食と観光に関する業種への事業所を対象に聞き取り調査を行う。これは昭和の町が商業と観光の一体化を目指し、どのようなお客様がどの程度の割合で来られているのかを調査し、目安として個々の事業に活用するために行う。

調査期間	令和2年2月17日（月）～令和2年2月28日（金）
調査対象	中心商店街（昭和の町）にある事業所及び食と観光に関する業種の事業所
調査数	31事業所
調査項目	売上高、前年比増減率、純利益、年間来店客数、客層（男女比、年代比）、仕入先市内外割合、販売方法（市内外割合）、広報、区分（法人・個人）、業種、従業員数、役員数
調査手法	経営指導員並びに経営支援員による事業所への訪問調査

▶今回の調査結果の公表に際して

各調査にご協力いただいた事業所の情報で、個々の事業所が特定されることの無いよう配慮し公表する。各項目における数字は平均値とし、項目によっては未回答もあり数からは除外した。小数点第2位を四捨五入。

調査結果の集計

- ①平均年間売上高 2,079.9万円
- ②売上高増減率（対前年度比） -4.9%減少
- ③平均年間純利益 132.6万円
- ④平均来店客数 年間：10,962人 月間：913人 週間：210人
1日：35人（週6日営業として）
- ⑤来店者男女比 女性58.5% 男性41.5%
- ⑥来店者年代比 20代以下：11.0% 30代：17.2% 40代：17.6%
50代：19.5% 60代：19.4% 70代以上：15.3%

⑦仕入先市内外比 市内から仕入れ：37.7% 市外から仕入れ：62.3%

⑧販売方法比率

- a.店頭店舗 88.5% (内訳、市内客56.0% 市外客44.0%)
- b.卸売り 2.0% (内訳、市内取引先51.7% 市外取引先48.3%)
- c.移動販売 4.7% (内訳、市内販売36.7% 市外販売63.3%)
- d.ネット販売 1.4% (内訳、市外100%)
- e.その他 3.1%

⑨広報の利用媒体（複数回答）

- a.新聞 2事業所 b.テレビ 1事業所 c.ラジオ 無し d.雑誌 2事業所
- e.専門誌 無し f.フリーペーパー 3事業所 g.ポスター 2事業所
- h.看板 28事業所 i.ネット広告 4事業所 j.ポスティング 1事業所
- k.ホームページ 9事業所 l.ブログ 無し m.フェイスブック 8事業所
- n.インスタグラム 8事業所 o.LINE 無し

⑩調査先の区分

個人事業所 24事業所 法人事業所 7事業所

⑪業種

飲食業 9事業所 食品小売 8事業所 菓子製造小売 5事業所
宿泊業 3事業所 雑貨・靴小売 2事業所 家電小売 2事業所
呉服販売 1事業所 酒小売 1事業所

⑫平均従業員数

正社員 1.6人 パート・アルバイト 2.1人
上記の内、家族従業員数 1.2人

⑬平均役員数（法人事業所のみ）

1.9人

○経営指導員のコメント

- ・売上高は差があり、億を超えている事業所もあれば、数十万円で推移している事業所もある。
- ・売上高増減率で対前年度比を「減少」で答えた事業所が12事業所もあり、「横ばい」が10事業所、「増加」で答えた事業所は4事業所に止まった。
- ・平均純利益が132.6万円、月当たりで約11万円の収入である。地方で生活するとしても多いとは言えない結果である。
- ・来店客数は、市内のお客様の利用率が高い事業所で、来店客数が多いことが確認出来た。
- ・来店者の年齢層は高めで、市内の高齢化率や昭和の町の”昭和時代を懐かしく思っている世代”をターゲットとしたまちづくりの効果でもある。
- ・販売方法に関しては、主に商店街を調査したこともあり、店頭店舗での率が高くなったが、移動販売が5%近くあり、昭和の町のネームバリューを活かして、積極的にイベント出店に参加している事業所があることを把握できた。また、ネット販売も利用している事業所が複数あり、ここには記載いたしません、その方法を知る事も出来た。
- ・広報の利用媒体であるが、ホームページを開設している9事業所あり、全体の約3割が開設。フェイスブックやインスタグラムはセットで利用している事業所が多かった。テレビ取材を積極的に受けていると回答していただいた事業所も複数あったが、受動的であるため今回の調査結果からは除外させて頂いた。

以上の結果を踏まえ、今後の経営指導に活かしていきたい。

最後に、ご回答しにくい調査項目があったにもかかわらず、今回の調査に快くご協力いただきました事業所の皆様、この場をお借りいたしまして厚く御礼申しあげます。

令和2年2月28日作成

豊後高田商工会議所