



街500 第129号(隔月10日発行)

2004年(平成16年)9月10日

発行所 社団法人横浜市商店街総連合会

発行人 福岡 實

住所 〒231-0031 神奈川県横浜市中区
万代町1-1 横浜市教育文化センター11階

電話 (045) 662-0874

FAX (045) 662-5888

Eメール shoren@iris.or.jp

制作 有限会社商店街情報センター

本号の
主な記事

1~3=特集・商店会未加盟店実態調査報告・その2 4~5=[若い力]保土ヶ谷区・千丸台連合商店会『商店街ガイドブック』制作を機に若手経営者が結集 6=[NEWS・NEWS] 7=[フロム市役所]「平成15年度消費者購買行動意識調査」結果について 8=[フロム市商連]街路灯電気料等の実態調査骨子/講座&視察参加者募集中(秋期定例講座・先進商店街視察)/ペイとマリノス応援/「横浜コンサル直送便」がスタート ほか

特集

商店会未加盟店実態調査報告 その2

4商店会役員らに聞く

前号では、市商連が全商店会を対象に実施した「商店会未加盟店調査」(調査票回答方式)の概要を報告した。それについていくつかの商店会役員の方から問い合わせや感想をいただいた。本号では、近隣型・地域型の2商店会、横浜を代表する広域型2商店会から現状などについて伺った結果を報告する。

泉区・なかだ商店会

月25000円の会費負担に 加盟拒否のチェーンが増加

なかだ商店会は、地下鉄中田駅前を中心に全長約600メートル、歩車道合わせた幅員は20メートルほどの道路両側を中心に約80店の会員がいる商店会。

この2年で約15店が廃業ないし退会と会員の減少は著しい。このため、かつては90%ぐらいあった加盟率が最近では70%前後に低下した。

「地下鉄で1駅隣の立場駅そばに昨年未開店したイトーヨーカドーなどの影響で、多くの店が売り上げを20%から30%落としている」(谷口武夫副会長・平坂書房代表)。

店舗面積280平米でこの地区では最大規模だった平坂書房も25%ぐらい落ち込んだ。ヨーカドー内に倍の大き

さの書店チェーンが入ったことが主因。

谷口さんは、商店会加盟を勧める役も引き受けている。駅のそば、幹線道路沿いということでもチェーン店などの新規出店も多いが、商店会に加盟する店は少ない。

主な理由は会費負担。同商店会の会費は正会員が一律1口月25000円(街路灯代含む)、規模の大きな店については賛助会員として2、3口をお願いしているが、ある大手ドラッグストアは「なぜうちが賛助会員?」と入らない。

大手の弁当チェーンやコンビニには会費1口の正会員になることを拒否する店が数店ある。「中には前に街路灯が2本ある角店も」と谷口さんは嘆く。

当面の対策として、同商店会ではこ

の夏、中元売り出しを数年ぶりに再開。そのチラシには、参加店の地図と全会員の店名。そして、「まちを使い捨てにしません。中田を愛し、地域貢献を目指す仲間たちの会です」というコメントを入れた。

商店会未加盟のチェーン店増加に悩む、なかだ商店会



都筑区・中川商店連合会

厳しいが、個店でできないサービスの充実を

中川商店連合会は、7町にまたがり、端から端まで3キロ以上もある広範囲な商店街だ。46年前の商店会設立当時は地域の殆どの人がこの商店街で生活関連商品を間に合わせ賑わいがあつた（吉野栄輔会長）。

しかし、港北ニュータウンの開発が進み、地下鉄が開通、センター北、センター南などの駅ができ、大型商業施設や飲食街が次々に出来た。車で大型店へまとめ買いに行くお客も増える。一方、駅から遠く、商店も点在というこの商店会では退会する店や廃業す

る店が相次いだ。このため、ピーク時は30店ほどあった加盟店も18店に減少（ほか賛助会員3店）。共同売り出し参加店は6、7店になってしまった。

大半が市街地化調整区域で新規出店は難しいが、新たな店を見かけたなら吉野会長はそこへ出向き、街路灯やHPによる共同宣伝、サービス券（一定額買い上げに1枚進呈。1枚10円で使える）、商店会の売り出しなどについて説明するが、「月会費は1000円、街路灯代1000円、計2000円」と話したあたりで、「何のメリットがある？」と終わってしまうのが普通。

それでも、出店して10年ほどになる店が今年4月に加盟した。「もう10年もこの土地で商売をやって慣れただろうから商店会に加入してください」と声をかけたら、「息子の代になったし、いいですよ」と快諾されたという。

同会の特徴は、古くから培ったお客様とのコミュニケーションを大切にしている。地域密着型を唱え、一人暮らしの高齢者や介護・育児で手が離せない家庭はもちろんだ、すべての家庭に対して無料配送を実施していること。

また、情報化時代の現在、会の活動をHPで紹介するなど消費者へ向けての情報発信も怠らない。

中区・協組元町SS会

オーナーのまちづくりへの理解がカギ

協組元町SS会に加盟する場合は、加入金3万円、出資金1万円（1000円）以上が必要になる。未加盟店は全体の約5%（加盟店210店舗）と比較的少ない状況である。ただ、新規出店者から加盟を申し出ることはいずれも多くはない。出店情報を得た事務局の勧誘を受けて加盟する場合は一般的という。

ハイグレードな街並み整備やイベント、直営駐車場、共同配送事業など活発な組合事業を展開し、全国的にも知名度が高い商店街である。

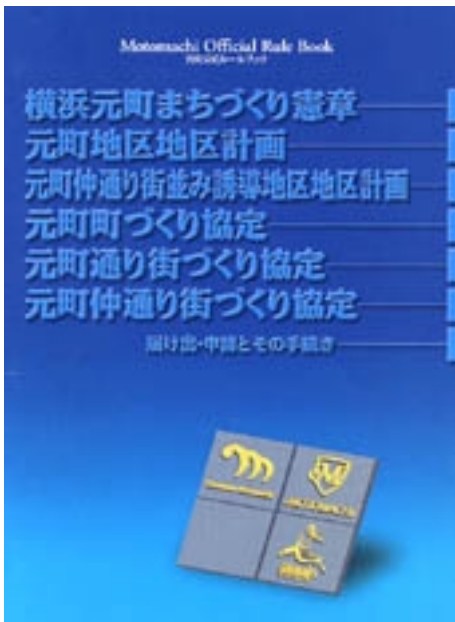
その背景には、1950年代の第1期（各店がセットバックして歩道を充実）、80年代半ばの第2期歩車道の整

備（そして現在進行中の第3期（歴史的価値を見据えた街並整備・街のホスピタリティづくりなど）という、絶えざる街づくりの歴史がある。

新規出店者に対しては、街の歴史、「街づくり協定」、加盟した場合のメリット等を説明し、組合への加盟を勧めている。

同組合の山田義人事務局長は、「新規出店者の加盟は入口が大事であり、建物のオーナーや不動産仲介者の協力が必要不可欠で、『この商店街で営業する場合は協同組合元町SS会に入ってください』というひとことが大きい」と強調する。

また、地権者がまちづくりにいかに関心があるかが未加盟店をなくすポイントでもあろう。



協組元町SS会では、法律に基づいて導入した地区計画、まちづくりの理念から建物のデザイン、営業方法まで文書化した街づくり協定など「元町公式ルールブック」を新規出店者に贈呈している

活発な事業と

それを理解してもらおう

横浜でも有数の歴史をほこるオーブンモール商店街で、販促事業や街並みの管理、福祉、防犯事業なども実施しているのが加盟店(約130店)及び新規出店者の商店街活動への理解は得やすい。

1階に面している事業所は大半が小売店かサービス業で、ほぼ100%の店が組合に加盟している。

ただ、2階以上には小売・サービスの店が組合に加盟している。活発な販促活動や街並み整備事業などで商店街の存在感を高めている伊勢佐木町1・2丁目地区振組



入業以外の事業者が多いこともあり、未加盟の事業所も少なくない。

組合員経営者の入れ替えはこの2年で5店ほどあった。新たな出店者には組合に加盟してもらおうのが原則だが、ビルオーナーが組合員となるケースもある。

チェーン店の加盟については、本部とのやりとりをしないと話は進まない。

加盟の勧誘は原則として事務局の仕事。「ビルオーナーや不動産業者に日頃から『出店者があれば教えてくれるように』とお願ひしている。このほか、工事中の店を近くの店が教えてくれたり、自分が見つけて勧誘に行くこともある」(中村徹事務局長)。

話題性のある事業などを多く実施し、マスコミに対して必ず、毎月5〜6回は新聞などで報道されるよう働きかけている。こつこつことをいかに理解してもらおうかが大事。そのためもあって、毎月、組合報を作成、行政等の各種お知らせなどと合わせ、事務局員が組合員に配付している。

調査結果について

1・未加盟店と同時に退会者問題も！

本特集制作にあたり、10数商店会の役員らに話を聞かせていただいた。

繁華街に立地ということなどで、空き店舗が出てもすぐに埋まる商店会もあるが、それは少数。痛感したのは、そういう商店会でも未加盟店は5〜10%程度あり、多くの近隣型、地域型商店街では、未加盟店だけでなく、商店会退会者に苦勞していることだった。

この7、8年は新規加盟ゼロなのに、退会者は10数店(廃業店以外で)という会もあった。商売はその場所で継続、商店会の正会員から準会員(街路灯代として月1000円負担)になった店だ。経営は厳しくなったが商売は何とか継続できる。ただ、月3000円の商店会費がきつという理由。

準会員制度を設けていない会もある。「街路灯負担だけの準会員を認めると、『それならうちも』と正会員(会費月3000円程度)をやめる店が多くなるので」ということだった……。

2・構成メンバーの変化

以前は、小売店を中心にクリーニング、理美容、食堂など商店中心といえる商店会が一般的だった。しかも大半は、単独店(チェーン店ではない)。だから、

福引などの共同売り出しもそれほど問題なく実施できた。

最近は、各種教育・健康関連などサービス関係の事業所など非商店としてドラッグストア、コンビニ、1000円ショップ、食品スーパー、ファーストフードなどのチェーン店が増える一方で、昔から地元で営業を続けてきた商店の多くの経営状態は悪化している。

従って、商店街活動が難しくなっている商店会も増えている。

3・公共とビジネスの2面を持つ商店街空間

大半の商店街は公道に面した地域の生活道路となっているため、高齢化社会の進展と共に安全・便利・快適性の必要性が増している。

街路灯の整備や道路の美化、交通安全・防犯活動、イベント事業などの多くは、コミュニケーション形成事業といえ、行政や自治会(町内会)が担う事業といえるものも多い。

もちろん、商店街の事業者も自治会の一員であり、まちづくりに参画する義務はある。

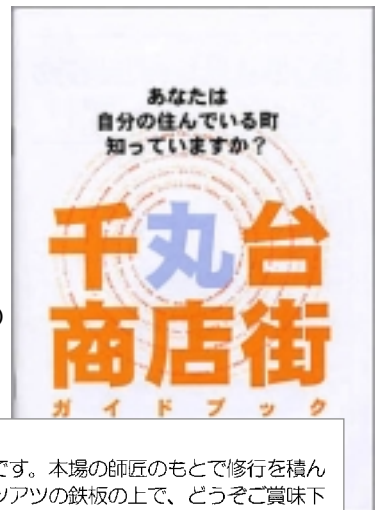
公共とビジネスの2面について事業と組織を見直す時期にきている。

若い力

保土ヶ谷区・千丸台連合商店会

「商店街ガイドブック」制作を機に若手経営が結束

相鉄線西谷駅からバスで約15分ほどの位置にある千丸台連合商店会では、この6月、商店会に出店してまだ年月の浅い若手経営者が中心となって「商店街ガイドブック」を完成させた。若手に積極的に活動の場を提供することで停滞していた商店会を活気づけたいという意図は、「ガイドブック」完成にとどまらぬ効果を商店会にもたらしているようだ。



すっきりしたデザインのガイドブック(右・表紙)

各店が悩みながら自店の「売り」を表現(下)

- ◆私のお店は・・・
関西流お好み焼きの専門店です。本場の師匠のもとで修行を積んだプロの焼くお好み焼きをアツアツの鉄板の上で、どうぞご賞味下さい。
- ◆売っているものは・・・
店内全体の温かい雰囲気や、食べて美味しいお好み焼きと見ていて楽しいテコさばきです。
- ◆コレがイチ押し!!
素材を活かした『お好み焼き』が当店のイチ押しです!! 中はフワッと外はサクッとした食感のお好み焼きが自慢です。特製ソースは甘過ぎず、くせのない味に仕上げた最後の一口まで飽きのこない味に。また、使用する食材は生産者や生産地を限定しております。キャベツは朝採りの新鮮な物を地元畑から、ネギは青ネギ最高の甘味と最長の歴史をもつ九条ネギを京都から、お米はコシヒカリを福島県の農家からなど、それぞれの食材にこだわっております。

千丸台連合商店街



保土ヶ谷区の千丸台連合商店会では、この6月に「商店街ガイドブック」を完成させた。A5判、全92ページ、108店を紹介、地域情報として、病院、警察、水道、ガスなどの緊急連絡先やバス、相鉄線、横浜線の時刻表も入れるなど、「使える」ガイドブックとして好評を得ている。

作成にあたって組織した委員会のメンバーは若手経営者がかり5人。委員長は久保田泰浩さん(32歳)は祖父の代から当地で米屋を営んでいるので別として(久保田さん自身はコンビニエンスストアを経営)、他の4人はすべて、「こころ」5年くらいの間に商店会に新規参入してきた若手経営者。

焼肉店の池田竜一さん(5年前開店、29歳)、お好み焼き店の矢吹陽一さん(4年前開店、36歳)、理容店の斉藤富寛さん(3年前開店、28歳)、寿司店の勝海大さん(1年前開店、25歳)。

皆、商売の成功を夢見て、意欲を持ってこの商店会でスタートを切った方ばかりだ。

だから、副会長の上田泰さんから、「商店会をアピールできるものを何か作りたい」と持ちかけられた時、新しく商店会の一員となってまだ日が浅く、日頃集まって話をする機会など皆無だったにもかかわらず、一も二もなく協力を申し出た。

「何をするか」はすぐに決まった。そ

れぞれに商店会を知ってもらったためのツールが必要だと考えていたからだ。

しかし、その気持ちを具体化するには大きなハードルがある。そこで、横浜市の「こだわり逸品まちづくり事業」を受けて勉強会を開始。

「専門家のアドバイスを受けることで、どんな形が見えてきた」メンバーは、いかに個店それぞれの良さを引き出すことが出来るか、質問項目を考え抜いたアンケートを作成。「お店で心がけていることは何ですか」「お客様に知っていただきたいことは何ですか」「イチ押し商品は」など、店主自身に書き出してもらった。

「言葉として表現することで自店を見

直すきっかけにもなった。

メンバーは夜遅くまで営業する飲食店経営者が多かったため、営業時間を考慮しながら作業を分担、アンケート回収、店の取材と確実に進めていった。

「何かやろう」と言い出したのが昨年10月、ガイドブック作成を決めたのが11月、勉強会を5回ほど開催して、実作業に入ったのが今年の春、そして6月には、「こんなにいいものができるとは思っていなかった」とたずさわったメンバー自身が驚くほど見事なガイドブックが誕生したというわけだ。

ほとんどの店はコンパクトに1ページで紹介しているが、飲食店の多くは自己負担して見開き2ページ使ってメ



今後も活躍が期待される若手メンバー
左から勝海さん、矢吹さん、久保田さん、池田さん
商店会の夏祭り(8月29日)も、若手が頑張って盛り上げた



ニューも入れた。

上田副会長は、「頼りになる存在として商店会を認識していなかった若者たちに、商店会に参加することでこんなことが実現できるんだと実感してもらえたことは大きな意義がある」と今後に期待する。

6月中旬から7月初めにかけて地域に配布して1カ月強、少しずつではあるが反響が現れはじめています。

「家電製品の修理、電気工事も行っています」とアピールした電気店には小さな商品ではあるが注文の電話があったし、お好み焼き店ではテイクアウトが増えた。また、足が途絶えていたお客様が戻ったという店も。

そして大きなオマケもついてきた。地域との太いパイプができたことだ。ガイドブックは6000部作成し、周辺自治会を通じて地域の全世帯に配布してもらったが、配布依頼に行った

こだわり逸品まちづくり事業の勉強会で、自店のオンリーワンづくりをしませんか



商いで地域一番店になる近道は Only one を作ること。つまり、扱う商品やサービスを通じて、お客自身にとって唯一だけの存在になることです。

こだわり逸品の勉強会は、商店街に所属する会員の有志を中心に、自店の商品やサービスを他店にマネのできない「こだわり商品」に仕立て上げる手法を学び、共同で販売促進を検討するなど、実践に即した内容で実施します。コンサルタントの派遣料は無料です。
*なお、この事業では商店街の負担(もしくは参加者の自己負担)で1回以上、共同でチラシを作成して販売促進活動を実施することを目標とします。

まずはお問い合わせください。

問合せ・申込み

経済局商業・サービス業課(中嶋)

TEL 671-2569

時、「商店会さんもうちのお祭りに参加してくれないか」と持ちかけられ、今年の夏は、周辺の3つの自治会それぞれが開催する夏祭りすべてに商店会として模擬店を出店して賑わいづくりに協力した。

その結果、自治会から「今年は例年に比べて倍以上の人が集まった」と喜

ばれている。「3つのお祭りに出店するのは正直言って大変だった。けれど、地域のお客様に商店会を知っていただくチャンス」とらえて商店会を挙げて頑張った。今は、その夏祭りも終わってほっとひと息のメンバーだが、「せっかく盛り上がった気持ちがいまほまないうちに次の何かにつなげたい。ガイドブックの第二弾でもいいし、商店会のホームページ開設でもいい」と、それぞれに次に踏み出すべき一歩を模索中という。

だがすでに、ハロウィンにちなんだ楽しいイベント(おばけカボチャの重量当てクイズやハロウィンかぼちゃ作りなど)も早々と企画するなど、行動を開始つつある。

横浜市商店街総連合会会員のための年金共済

加入時期 平成16年9月~10月25日まで
(17年1月1日始期分)

右表の金額は、神奈川財団年金共済制度規程にもとづく給付であり、積立金に付利する予定利率は1.25%(配当金は含まず)として計算した額ですが、今後、変動(増減)することがあります。したがって将来のお支払い額をお約束するものではありません。

10年確定年金給付額等試算表 ・2口月1万円の場合

加入期間	掛金累計	脱退一時金	基本年金月額
5年	600,000円	約599,700円	約(5,260)円
10年	1,200,000	1,233,920	10,810
15年	1,800,000	1,904,880	16,690
20年	2,400,000	2,614,760	22,910
25年	3,000,000	3,365,920	29,490

お問い合わせは... 神奈川県中小企業振興財団 事務局・Tel 045-312-5186

中元福引を個店重視で復活

泉区のなかだ商店会は、数年ぶりに中元セールを復活させ、参加店には好評だったという。

中断していたのは「効果がない」ためだったが、「あまりにも商店街がさびしい」ので今年は趣向を変えて復活させた。企画の特徴は、福引所を設けず役員の負担を軽減したこと、各店ごとに三角くじを1口(160本で1万6000円)以上買ってもらい、お客さんはその店でしか景品を交換できなかったこと。1口の景品内容は、折りたたみ自転車1本、500円の買い物券10本、そして3色ボールペン、砂糖などから各店が選べる景品30本、各店賞40本など。従来は各店共通金券などを景品にしていたが回収が一部の店に集中するため、買い物券を含め買った店でしか交換できない仕組みにした。参加店は20店で、25口。総経費は67万円で商店会の補填は約20万円。

数年ぶりに復活した中元セールのチラシ(部分)



中華街と元町SSS会が電子マネー「エディ」導入

横浜中華街発展会協組の約100店と協組元町SSS会の約40店が、全日空の勧めに応じエディを導入した。

エディは、ソニーやNTTドコモなどが出資する「ビットワレット」が運営する電子マネー。全日空やコンビニのampmなど全国で約6400店が導入。商店会では、熊本市の中心街などが参加している。JR東日本のスイカと同じ仕組みで、ICチップを組み込んだ専用のプリペイドカードなどを加盟店の端末に置くことで即座に精算できる。最近では、ドコモのiモードでも対応出来る機種がある。

両商店会では電子マネー時代への先取りと共に全日空のマイレージカード会員の利用も期待している。



中華街では、約10カ所にエディの広告横断幕を出して来街者にアピール

CB共同事務所で商店街に新風期待

8月1日、保土ヶ谷区のと和田町商店



8月23日には、お披露目を兼ね初の交流会を開催

街内に、「和町町コミュニティビジネス活動オフィス」が開設された。

場所は商店街メインストリートから少し離れた旧和田西部町内会館の2階。広さは100平米強で、共用オフィス(専用ブース7小間)利用料月2万円、自由席5席(1万円)、専用ルーム4万円、会議室2時間1000円、などからなる。

「平成16年度コミュニティビジネス活動拠点事業」として横浜市から委託を受けて横浜国立大学ベンチャー・ビジネス・ラボラトリーが運営する。

運営責任者の横浜国立大学・秋元馨助手は、「地域でビジネスや市民活動をした人が少ない費用で利用できるよう、共同事務所を開設した。利用者間の情報交換や親睦などにも力を入れていく」と言っている。

和町町商店街協組では、「様々な地域のニーズに応えることをビジネスとする人たちの連携で商店街に新風を期待している」(村上弘一理事長)。

高齢者や子供向けのパソコン、美術、英会話、生命保険などの教室開催希望者が申し込んでいる。

大学院生が活性化へアイデア

横浜国大と神奈川大の建築学専攻の大学院生が、7月31日に、横浜駅西口の鶴屋町地区の地権者で構成する、同地区街づくり協議会「で、同地区を活性化するための再開発計画案を発表した。

地権者や店舗責任者との意見交換や、街頭でのアンケート活動などを通して、地区の実情を把握した上で作成した6作品の発表が行われ、同地区も今後の街づくりの参考にしていきたい。

開港150周年記念イベントを市内3大学生が連携して企画

市の呼びかけにこたえて、2009年の横浜開港150周年の記念イベントを企画・検討するプロジェクトチームが、横浜市内の3大学(横浜市大、関東学院大、横浜商科大)の学生12人によってつくられ、今年5月から活動を始めている。

「既存の催しと重ならないようなイベント案」をと3大学が連携して企画を練っており、まとめた提案は、開港150周年のプロモーション推進を計画している横浜市に提出する予定。

「平成15年度消費者購買行動意識調査」結果について

経済局では、商業施策を推進する上での基礎資料とすることを目的として、「消費者購買行動意識調査」を3年ごとに実施しています。平成15年度調査の結果をお知らせします。

調査対象 横浜市在住の15歳以上の男女
1万1000人

調査方法 郵送（回収率37・8%）
調査実施年月 平成15年9月

調査結果の概要

1 主要品目別にみた市民の購買行動

全体としてスーパーやデパート、大型専門店の利用が多いが嗜好性の高い品目では一般小売店の利用率も高くなっている。

購入店舗は、店が近くにあることや値段の安さを理由に選択しているとの回答が多かったが、値段の安さについては、前回調査（平成12年度）より割合が減少している。また駐車場などの利便性、ポイントなどの付加価値を重視している割合が増えている。

最寄品「食料品」「日用雑貨」・買回品「紳士服」「婦人服」「靴・カバン・時計・アクセサリ」など、「書籍・CDなど」「電気製品」とともに、市内吸収率横浜市内での買物割合が若干低下し、市外流出率（横浜市外での買物割合）が微増となっている。

2 主要商業地の利用状況

前回調査と比較して利用割合が若干減少したものの、「横浜駅西口・東口」の利用が最も多い。

周辺地域から横浜への購買力流入として

は、川崎、横須賀、三浦、藤沢からが多く横浜から周辺地域への購買力流出先としては、東京が圧倒的に多い。なかでも市内北部地区からの購買力流出が多くなっている。

3 通信販売・オンラインショッピングの利用状況

通信販売・オンラインショッピング全体の利用率に大きな変化がみられない中、インターネットによる購入利用者の割合は大幅に増加しており、購買スタイルが多様化してきていることがうかがえる。

4 深夜営業の利用状況について

深夜営業の利用率は約3割その大半は午後11時から翌午前1時の間に集中している。利便性がある一方で、街の風紀が悪くなった等の意見もあがっている。

5 最寄りの商店街について

（1）利用頻度と購入商品、利用する理由
商店街（スーパー、百貨店、ショッピングセンターは除く）の利用頻度をみると、「ほとんど毎日」が18・2%、「週に1回程度」が27・2%で、4割以上が週に1回以上商店街を利用している。利用頻度を性別・年代別にみると、「ほとんど毎日」利用しているのは、男性（14・7%）より女性（20・5%）が多く、特に女性の50代は25・0%、60代は32・6%、70歳以上は26・4%と3割前後を占めている。
購入商品では、「生鮮食料品」「鮮魚」「青果」「肉類」が（69・2%）、「その他の食料品（米・飲料・酒類・惣菜など）」が（50・8%）

「日用雑貨」（42・9%）の順となっており、最寄品での利用が多くなっている。年代別にみると、男性の30代以上及び女性の20代以上では各年代とも「生鮮食料品」が5割以上を占め、特に男性の50代及び60代では7割前後、女性の50代及び60代では8割近くが利用している。

商店街を利用する理由としては、「自宅の近くにあるので便利」が79・6%と圧倒的に多く、性別・年代にかかわらず8割近くが回答している。次いで、「価格が安い」が（27・4%）、「品質・鮮度が良い」が（18・5%）、「顔なじみだから」が（14・0%）、「ポイントカードサービスがある」が（13・3%）などの順になっている。

（2）利用しない理由

商店街を「利用していない」と回答（28・6%）した中では、男性の10代（62・9%）と20代（49・0%）、女性の10代（40・5%）と20代（41・6%）が多くなっている。

利用しない理由をみると、「一カ所で用事が済まない」（46・7%）が最も多く、次いで「品揃えが悪い」（37・9%）、「価格が高い」（24・8%）、「雰囲気の良い店がない」（駐車場がない）（狭

い）（）とともに22・6%（）などとなっている。

（3）商店街への要望

商店街への要望としては、「今後も身近な買物の場としてあってほしい」が60・1%と最も多かった。

この回答は、男性では60代で64・5%、70歳以上で65・8%が、女性では50代で65・8%、60代で71・6%が選択しており、年代が高くなるほど商店街に対するニーズも高くなっている。その他には「アーケードなどの施設整備」「利便性やサービスの充実に関する意見の他、高齢者の生活や交流をサポートできる場になつてほしい」（29・1%）、「地域で行う行事の中心となつてほしい」（14・4%）、「子育てや保育をサポートできる場になつてほしい」（8・6%）といった地域住民のサポート的機能や地域における中心的な役割を商店街に期待する意見もあがっている。

大型小売店舗の計画届出書類を市役所で見るができます。

横浜市内：問合せ先・縦覧場所・意見書提出先
【横浜市経済局商業・サービス業課】TEL.045-671-2591
URL <http://www.city.yokohama.jp/me/keizai/seido/yoko.html>

届け出の内容 ・大規模小売店舗の名称（所在区）	縦覧期間・意見書提出期限	縦覧場所
新設（新設のみ店舗所在区の各区役所区政推進課でも見るができます）		
横浜四季の森ショッピングセンター	平成16年10月25日まで	横浜市経済局商業サービス業課
下倉田吉原ビル（戸塚区）	平成16年12月6日まで	
大規模小売店舗の施設の配置及び運営に関する変更		
高田ビル（鶴見区）		
横浜パークタウンi棟（南区）	平成16年10月4日まで	
パザール金沢文庫（金沢区）		
緑園都市ショッピングプラザ「相鉄ライフ」（泉区）		
都市基盤整備公団洋光台中央団地中心施設（13街区）（磯子区）	平成16年10月25日まで	
野沢商事株式会社磯子店（磯子区）		
菊名駅ビル（港北区）		
第2宮沢ビル（旭区）	平成16年11月15日まで	
東急ストアあざみ野店（青葉区）		
第2宮沢ビル（旭区）		
コープかながわ荏田店（青葉区）		
横浜新都市ビル（西区）	平成16年12月6日まで	
(株)西友戸塚店（戸塚区）		
そうてつローゼン白根店（旭区）	平成16年12月27日まで	
イオン横浜新吉田ショッピングセンター（港北区）		

表1 設置状況

街路灯	あり	170会	79%
	なし	43会	21%
装飾灯	あり	77会	36%
	なし	136会	64%

表2 設置本数(街路灯)

20本以下	43会	26%
21～50本	88会	54%
51～100本	22会	13%
101本以上	11会	7%

*比率は未記入6会を除いて計算
(表3も同)

表3 電気料総額(年間)

1商店会平均	約53万円
1店舗平均	約7,380円
自治会補助有	23会 13%
会費に占める電気代	20～30%

街路灯設置は8割、
装飾灯は3分の1強
回答商店会のうち街路灯を設置
しているのは79%。アーチなど装
飾灯設置は36%(表1参照)。
街路灯の設置本数は、21～50本
が54%で最多(表2参照)。

電気料は年平均53万円
街路灯の年間電気料は、12万
6000円が66%。1会平均では約52
万円、1店平均7150円。
街路灯の電気料負担は、各会の
会費収入のうち20～30%を占める
(表3参照)。

加盟店の減少などで街路灯など
共同施設の維持管理負担が厳しく
なっている商店会が増えている。
このため、市商連では、7～8月
に街路灯の実態把握のため、加盟
353商店会を対象にアンケート
を実施、213商店会から回答を
いただいた(回答率60%)。以下、そ
の骨子を報告する(詳細を知りた
い方にはFAX等で連絡します)。



写真は、港北区・下田連合商店会の街路灯

街路灯電気料等の実態調査(骨子)

講座&視察参加者募集中

申込は市商連事務局へ
FAX 662・5888

秋期定例講座 10月6日

日時 10月6日(水)午後3～5時 引き続
き懇親会6時45分

場所 県民共済プラザビル(桜木町駅近く)
6階二スの間、懇親会は5階ベネッ
シアの間

演題 「商店街活性化の秘訣」
講師 藻谷浩介氏

会費 1人7500円
(日本政策投資銀行地域企画部参事役)

先進商店街視察
11月9～10日に長崎県佐世保市

日時 11月9日(火)～10日(水)
場所 長崎県・させば四ヶ町商店街協同組合
(予定)

同商店街は、豪華な全がいアーケードのあ
る佐世保市随一の買い回り型商店街で、よ
さこい踊りなどイベントも活発。視察・研
修後は、九十九島巡りなど観光も楽しむ。
会費 1人4万7000円

ベイとマリノス応援

市商連Y.Y.クラブでは、8月20日のベイ
スターズとドラゴンズ戦、21日のマリノスと
大分トリニータ戦の各応援デーを実施した。

「横浜コンサル直送便」がスタート!!

(財)横浜産業振興公社では、ネット
ショップの展開、販促などによる売り
上げアップを考えている事業者の皆様
を対象に専門家を派遣する「横浜コン
サル直送便」を実施しています。派遣
費用の3分の2は公社が負担します。
詳細は、電話225・3711まで。

編集部より

本紙へのアンケートをお願いします
市商連HPの『街500』へアクセス
し、最新号を見ていただくとアンケー
ト欄に行くように設定してあります。
*市商連HP
<http://www.yokohama-syoutengai.com/>

共通商品券情報

2004年6・7月の実績

(カッコ内前年比)

発行額(万円)	回収額(万円)	回収率
310(52%)	346(65%)	112%

(数字は万円)

6月の発行額ベスト3

(1)港南区・芹が谷銀座商店会	30
(2)中区・大和町商栄会	17
(3)神奈川区・六角橋商業協組	15

7月の発行額ベスト3

(1)南区・横浜弘明寺商店街協組	100
(2)港南区・いずみプラザ上永谷商店会	30
(3)中区・山元町2丁目商栄会	25