

【伴走型小規模事業者支援推進事業】

サービス業経済状況調査報告書

平成29年 1月

山形商工会議所

目次

I 事業の概要	2
II 調査の目的	2
III 調査の実施時期	2
IV 調査対象者	2
V 調査内容	2
VI 調査方法	2
VII 調査結果	3
(1)代表者性別	3
(2)代表者年齢	3
(3)従業員数について	4
(4)業歴について	5
(5)売上高について	5
(6)営業利益(採算)について	6
(7)資金繰りについて	7
(8)従業員の増減について	8
(9)後継者について	8
(10)経営の相談相手について	9
(11)景気の状態について	9
(12)1年間の売上について	10
(13)1週間の売上について	10
(14)インターネットからの受注割合について	11
(5)事業の形態について	11
(16)経営する上で大切にしていることについて	12
(17)今後の事業展開で重視することについて	12
(18)事業展開に伴い強化したいところについて	13
(19)提供しているサービスやメニューについて	13
(20)売れ筋のサービスやメニューについて	14
(21)物販の種類について	14
(22)売上に占める物販の割合について	15
(23)インターネットの活用について	15
(24)来店を促す取り組みについて	16
(25)販売促進に関する割引について	16
(26)店内での販売促進について	17
(27)売上目標について	17
(28)新し設備や改装の予定について	18
(29)経営計画の作成について	18
(30)小規模事業者持続化補助金について	19
(31)商工月報について	19
(32)セミナーの参加経験について	20
(33)具体的な経営課題、支援の相談など	21
(34)商工会議所事業全般についての意見	22
VIII 調査の分析	23
IX 総括	26
実施アンケート票	27

I 事業の概要

平成26年6月に商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律（平成5年法律第51号。以下「小規模支援法」という。）の一部が改正された。

本改正により、小規模事業者の事業の持続的発展を支援するため、商工会、および商工会議所が、規模事業者による事業計画の作成、およびその着実な実施を支援することや、地域活性化にもつながる展示会の開催等の面的な取組を促進するため、商工会、および商工会議所が作成する支援計画のうち、小規模事業者の技術の向上、新たな事業の分野の開拓その他の小規模事業者の経営の発達に特に資するものについての計画を、経済産業大臣が認定する仕組みが導入された（中小企業庁ホームページより引用）。

上述より、商工会、および商工会議所は小規模支援法に基づく経営発達支援計画を作成し、小規模事業者に対し有効な支援策を実施するため、伴走型小規模事業者支援推進事業を実施する必要がある。

具体的には【地域の経済動向調査に関すること】、【需要動向調査に関すること】、【経営状況の分析に関すること】、【事業計画策定支援に関すること】、【事業計画策定後の実施支援に関すること】、および【新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること】の事業を実施するものである。

山形商工会議所では、平成27年12月、経済産業大臣による経営発達支援計画の認定を受け、この計画に基づいた地域の小規模事業者の事業の持続的発展を支援するため、管轄市町村内の企業の実態をしっかりと把握し、個々の企業の業績向上につながる支援を針にある【需要動向調査に関すること】の事業をおこなう。

II 調査の目的

山形商工会議所の管轄地域では、中心部で従前の小売業主体の業種構成から飲食・サービス業が増加傾向になっている。この状況で、飲食・サービス業に対して現状を把握し、巡廻・窓口相談等の支援の材料として、また地域事業者の経営の参考資料として活用すべく経済状況を調査した。

III 調査の実施時期

平成28年 9月

IV 調査対象者

地域の事業者（サービス業）

V 調査内容

アンケート票のとおり（27ページ）

VI 調査方法

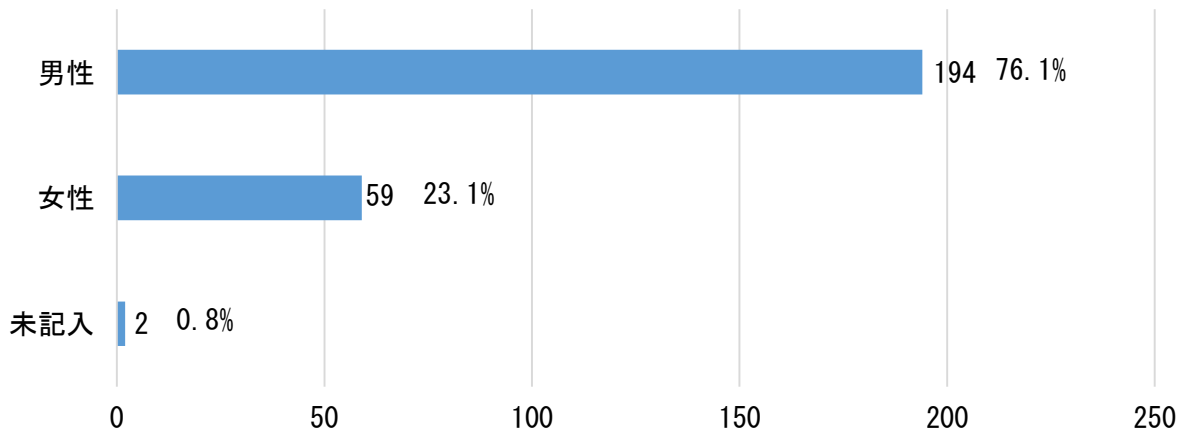
郵送及びヒアリング調査等

Ⅶ 調査結果

アンケートを回収した事業者数は、255事業者であった。

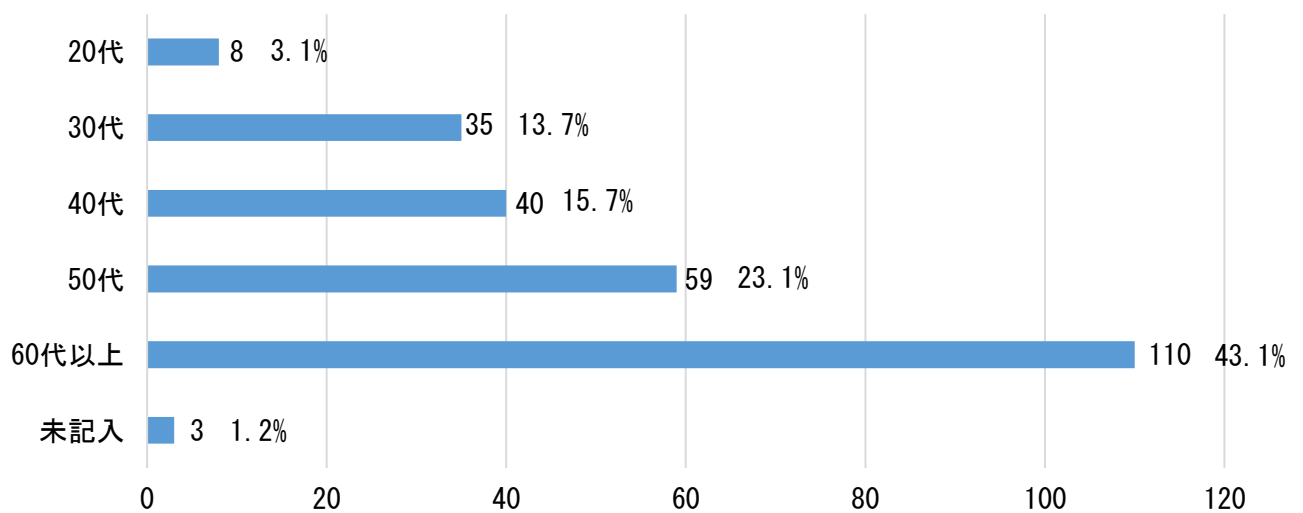
なお、以下の調査分析の集計母数が255と異なるものがあるのは、未記入、または未選択の調査票があるためである。

(1)代表者性別(事業調査アンケート票 企業情報についてより)



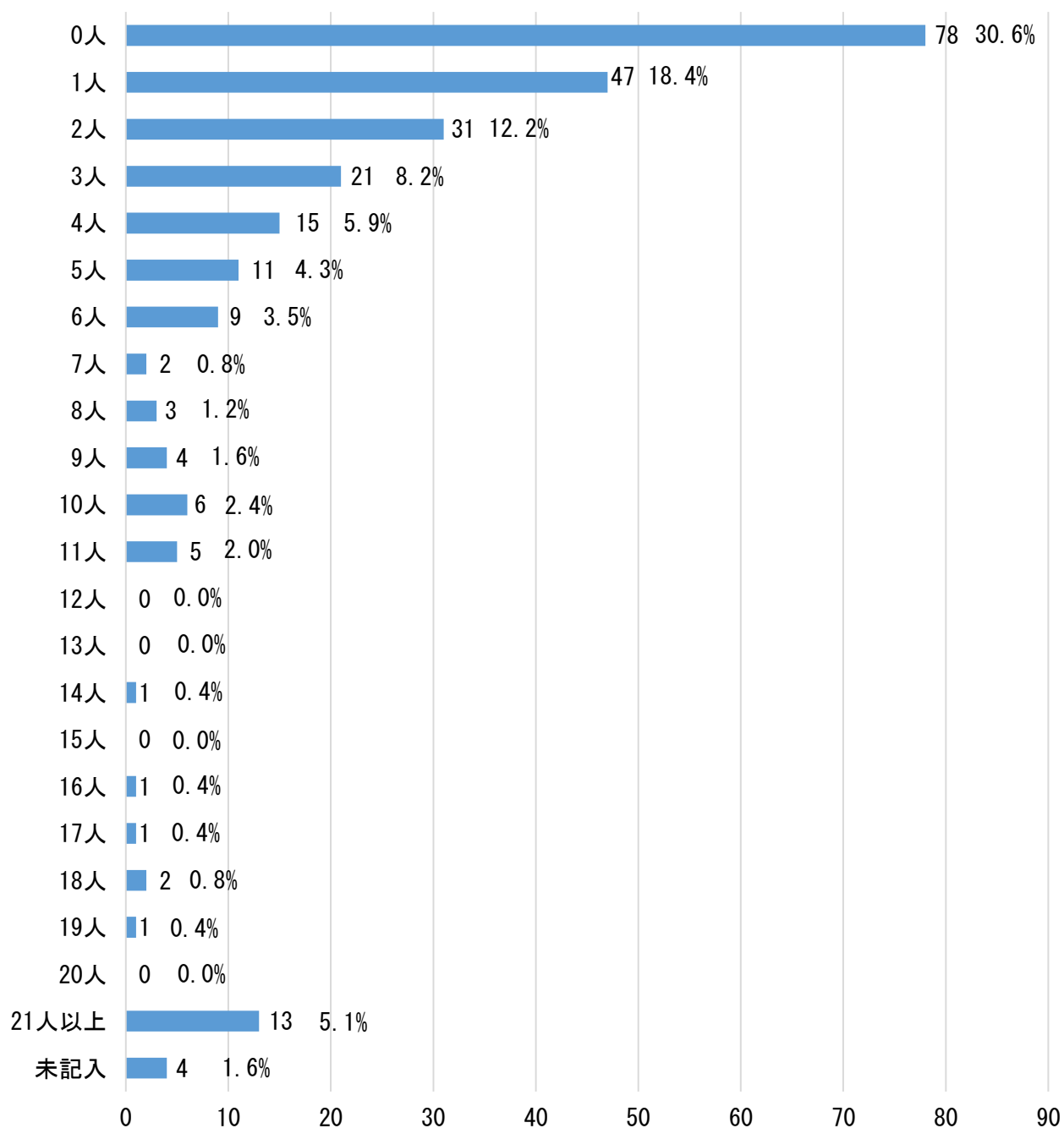
図表1 代表者性別(件)有効回答数253件

(2)代表者年齢(事業調査アンケート票 企業情報についてより)



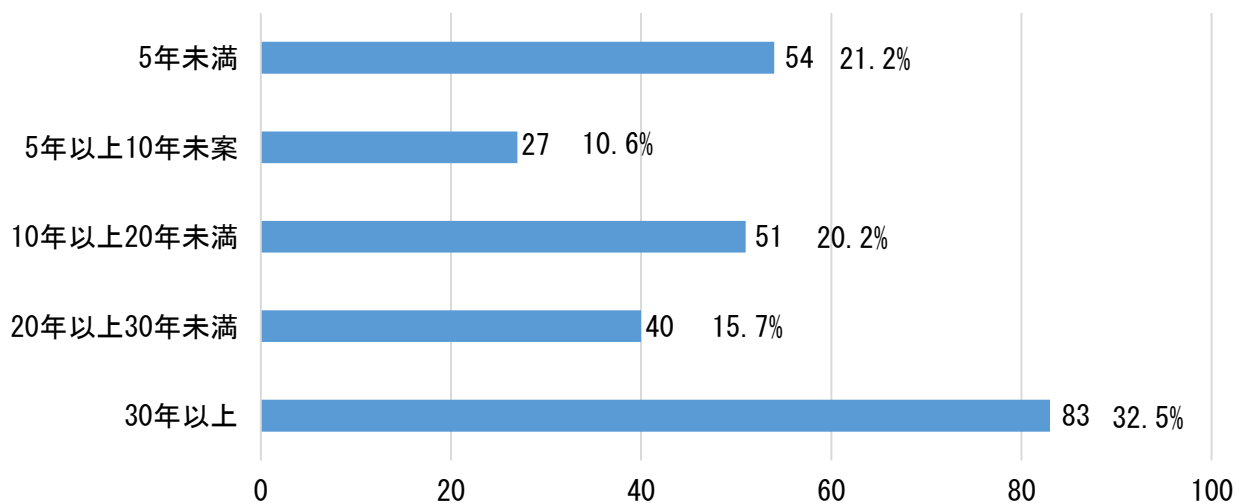
図表2 年齢(件)有効回答数252件

(3)従業員数について(役員・家族従業員・パート・アルバイト等除く)(事業調査アンケート票 問1より)



図表3 従業員数(件)有効回答数251件

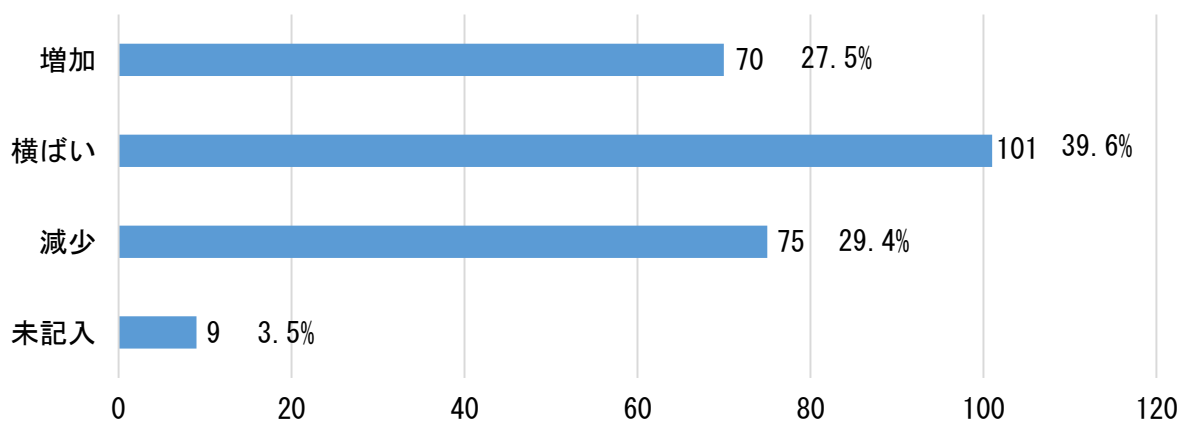
(4) 業歴について(事業調査アンケート票 問2より)



図表 4 業歴 (件) 有効回答数 2 5 5 件

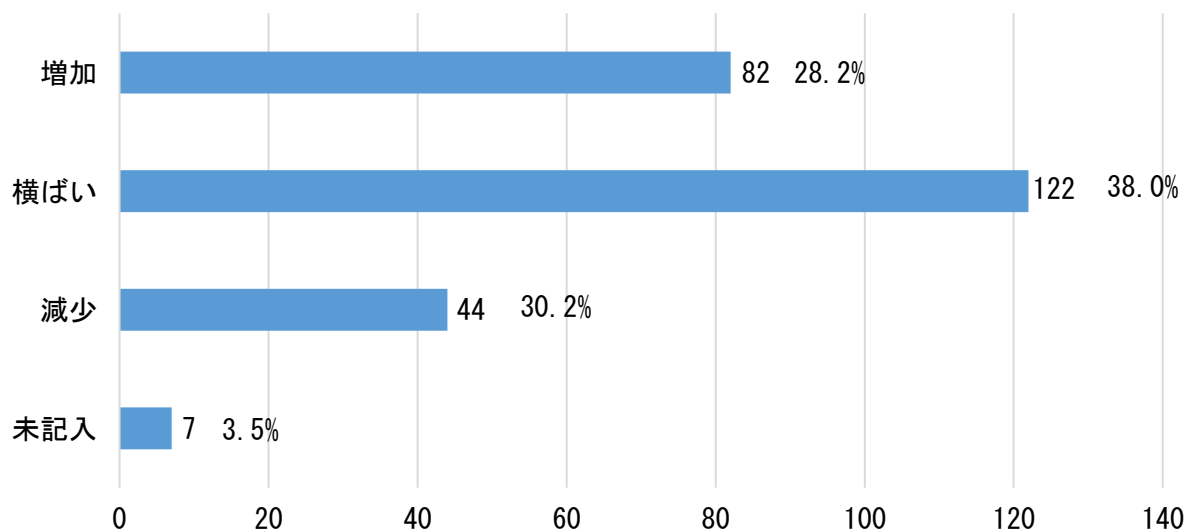
(5) 売上高について(事業調査アンケート票 問3より)

① 去年と比べて(事業調査アンケート票 問3①より)



図表 5 去年と比べて (件) 有効回答数 2 4 6 件

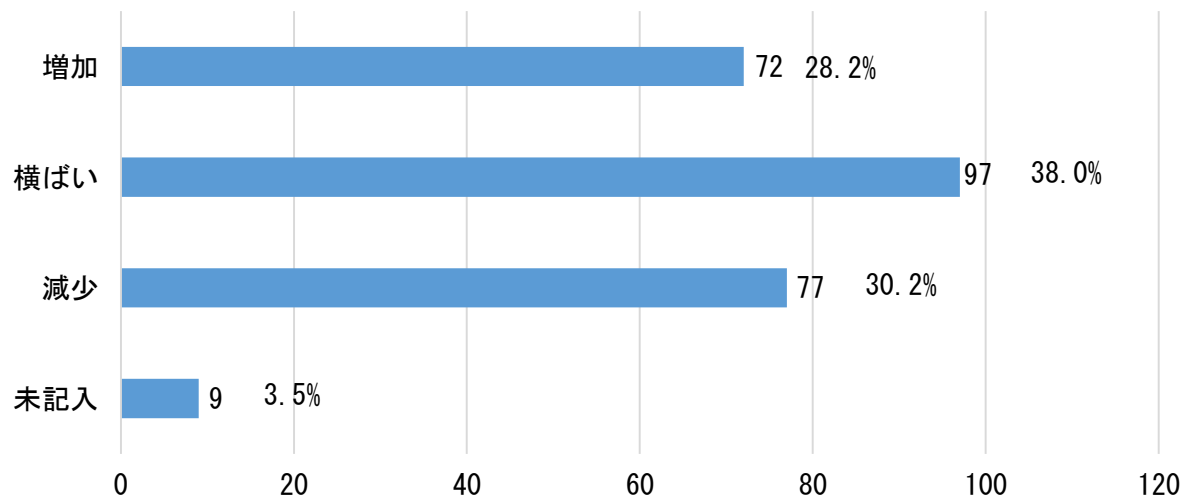
②翌年の見通し(事業調査アンケート票 問3②より)



図表 6 見通し (件) 有効回答数 248 件

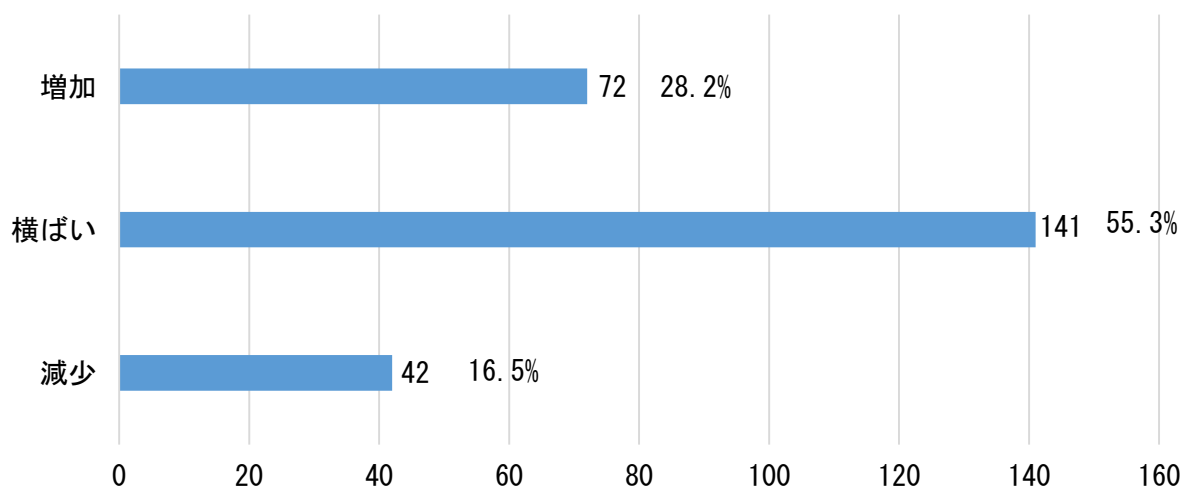
(6) 営業利益(採算)について(事業調査アンケート票 事業について問4より)

①去年と比べて(事業調査アンケート票 問4①より)



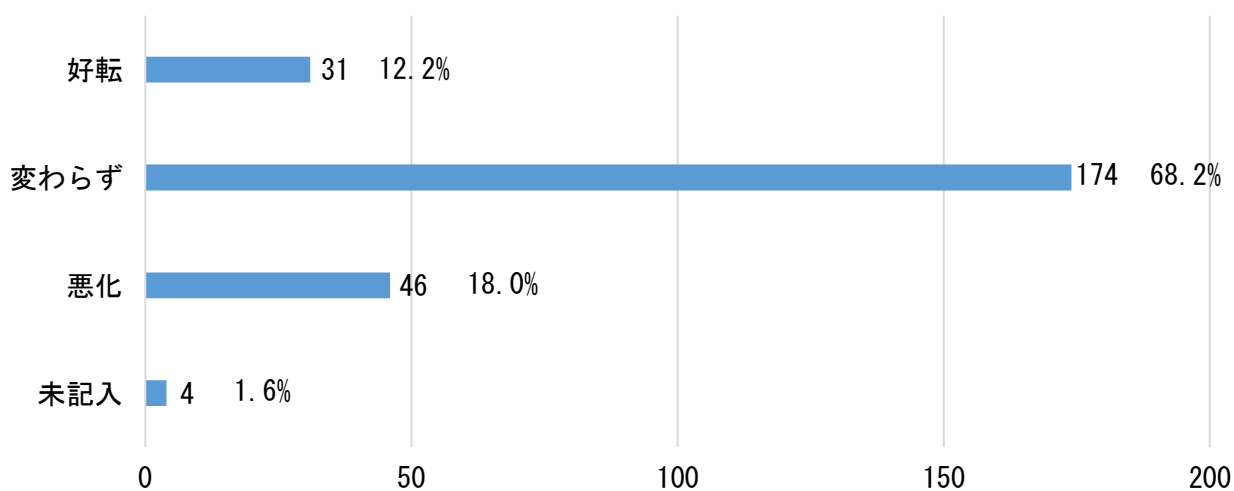
図表 7 去年と比べて (件) 有効回答数 246 件

②翌年の見通し(事業調査アンケート票 問4②より)



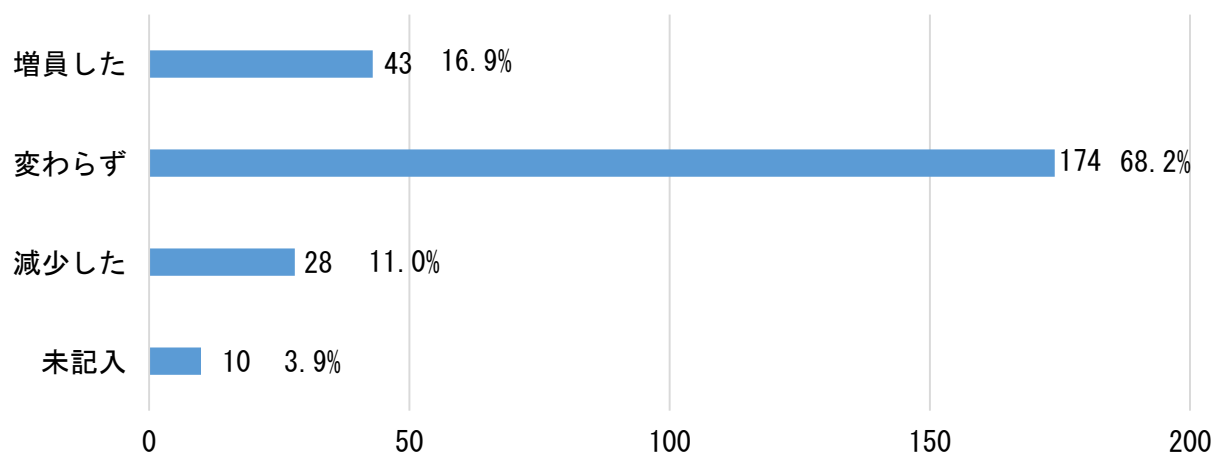
図表 8 見通し (件) 有効回答数 2 5 5 件

(7)資金繰りについて(事業調査アンケート票 問5より)



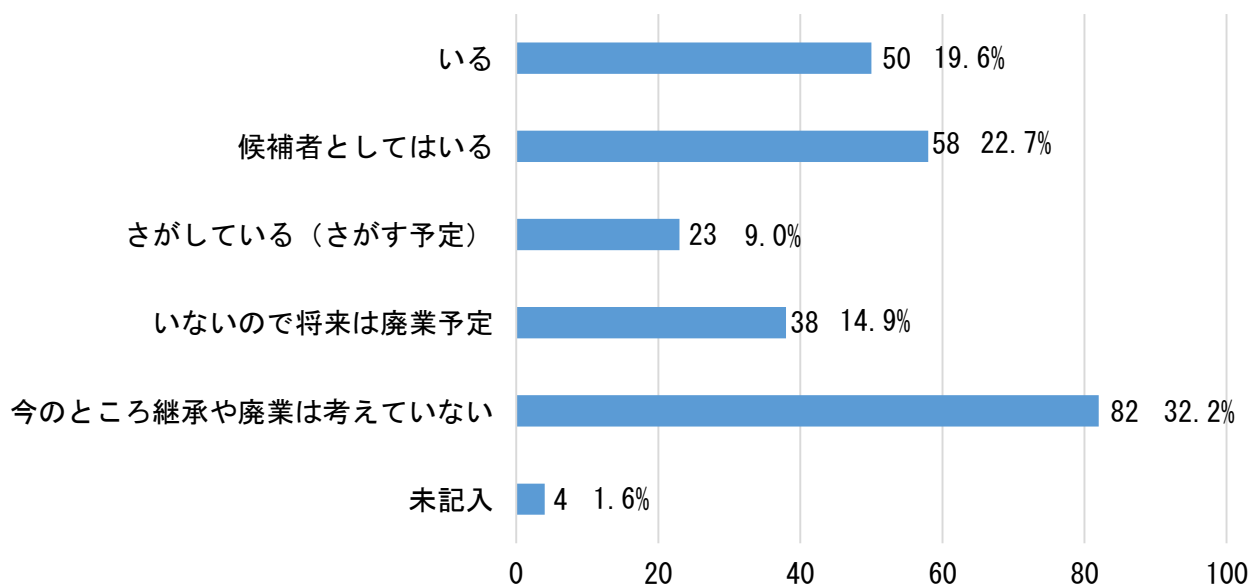
図表 9 資金繰り (件) 有効回答数 2 5 1 件

(8)従業員の増減について(事業調査アンケート票 問6より)



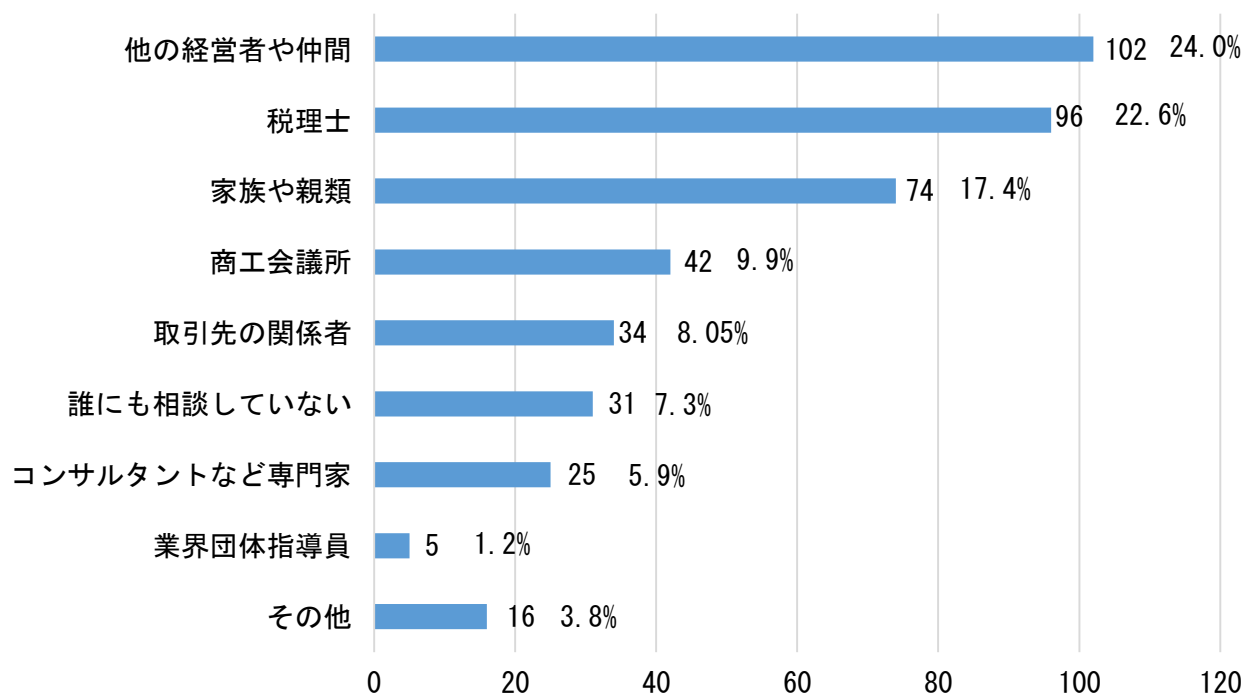
図表 1 0 従業員の増減（件）有効回答数 2 4 5 件

(9)後継者について(事業調査アンケート票 問7より)



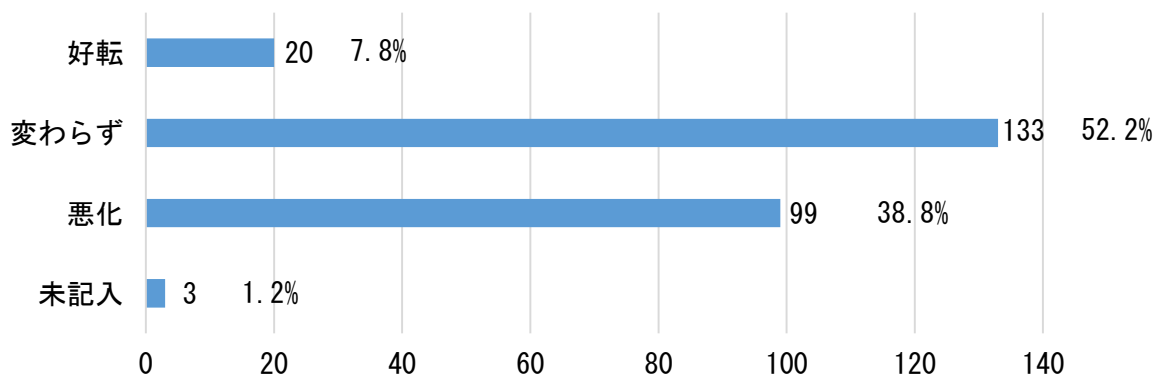
図表 1 1 後継者（件）有効回答数 2 5 1 件

(10) 経営の相談相手について(事業調査アンケート票 問8より)



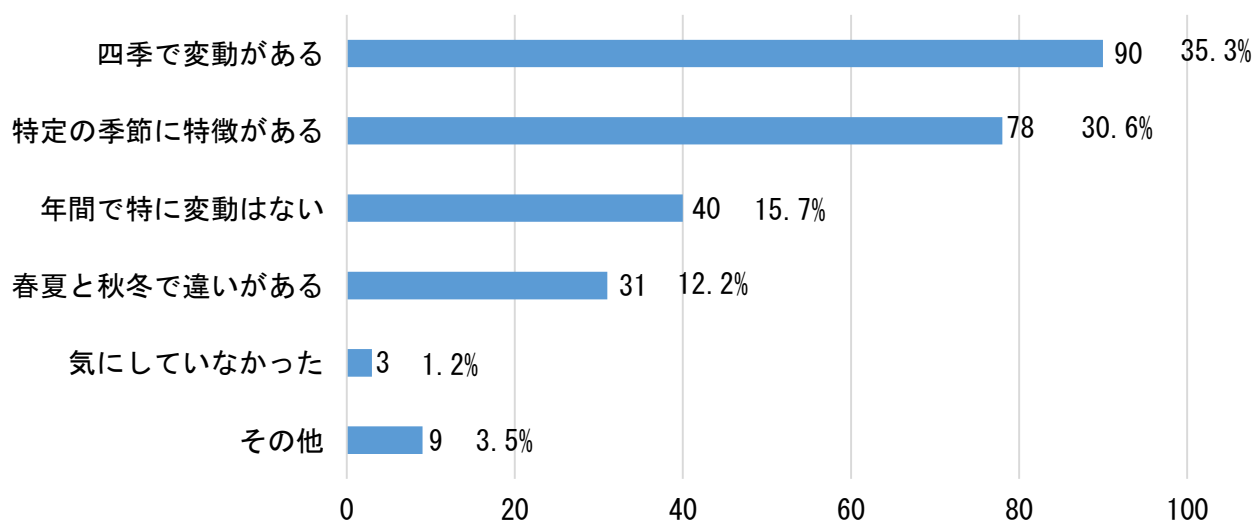
図表 1 2 相談相手（件）有効回答数 4 2 5 件

(11) 景気の状態について(事業調査アンケート票 問9より)



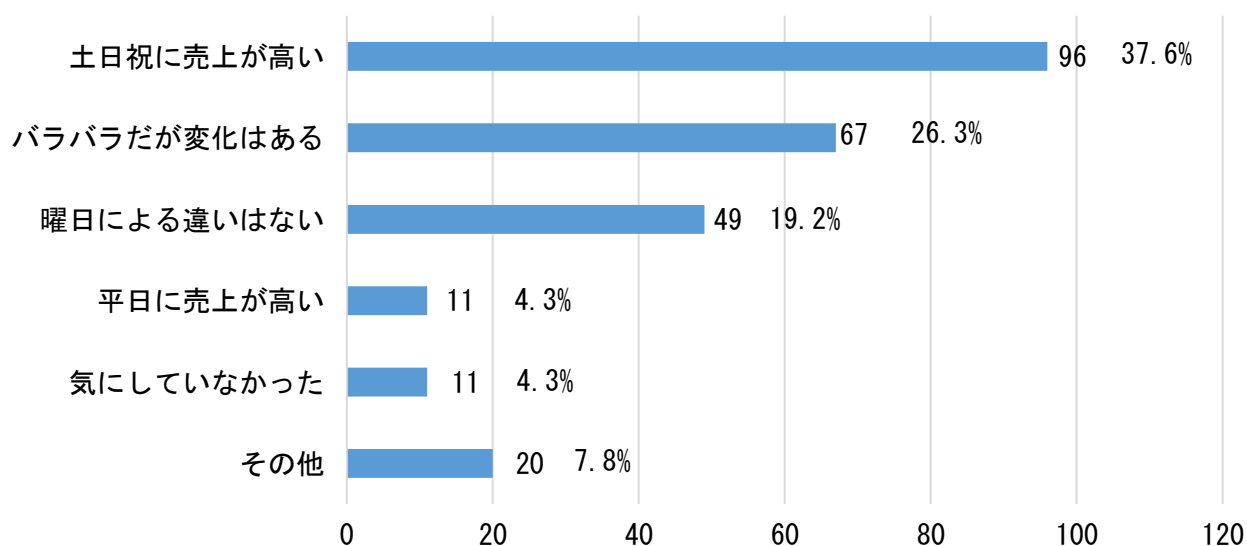
図表 1 3 景気の状態（件）有効回答数 2 5 2 件

(12)1年間の売上について(事業調査アンケート票 問10より)



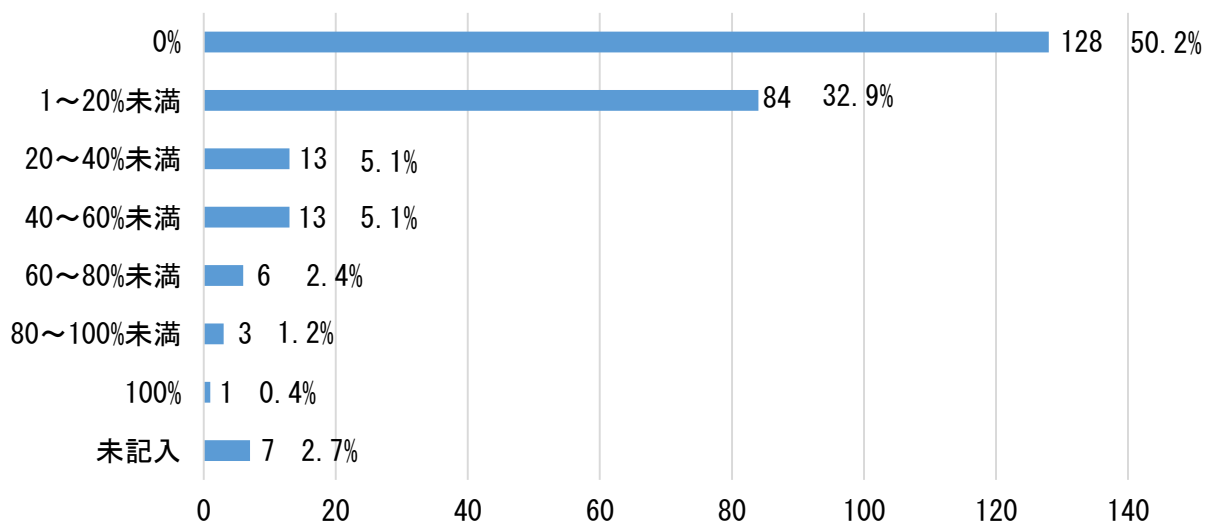
図表 1 4 1年間の売上(件)有効回答数251件

(13)1週間の売上について(事業調査アンケート票 問11より)



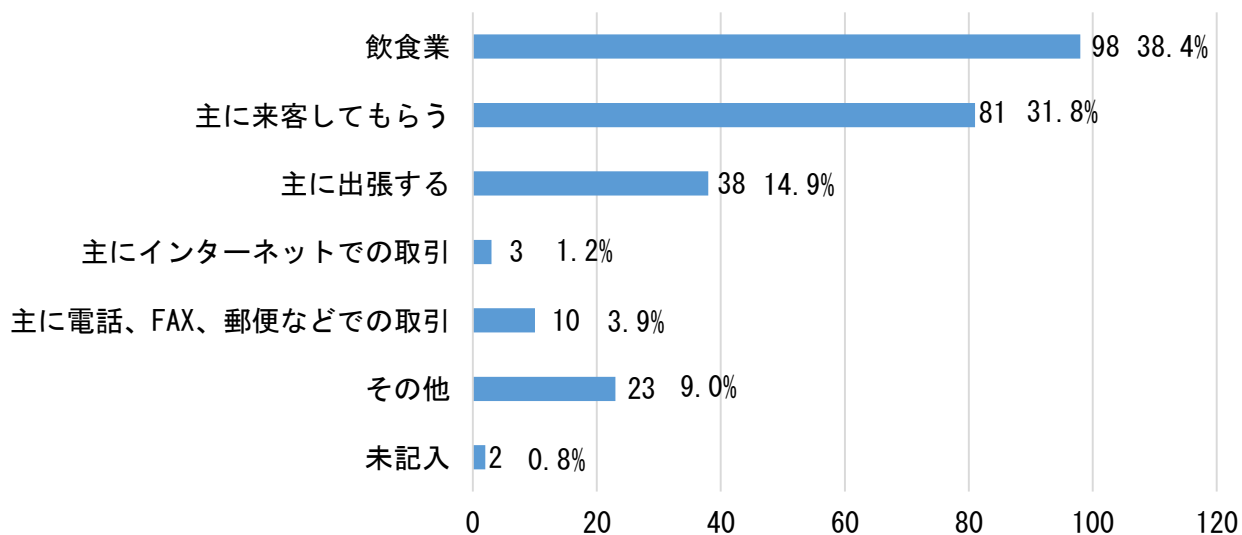
図表 1 5 1週間の売上(件)有効回答数255件

(14)インターネットからの受注割合について(事業調査アンケート票 問12より)



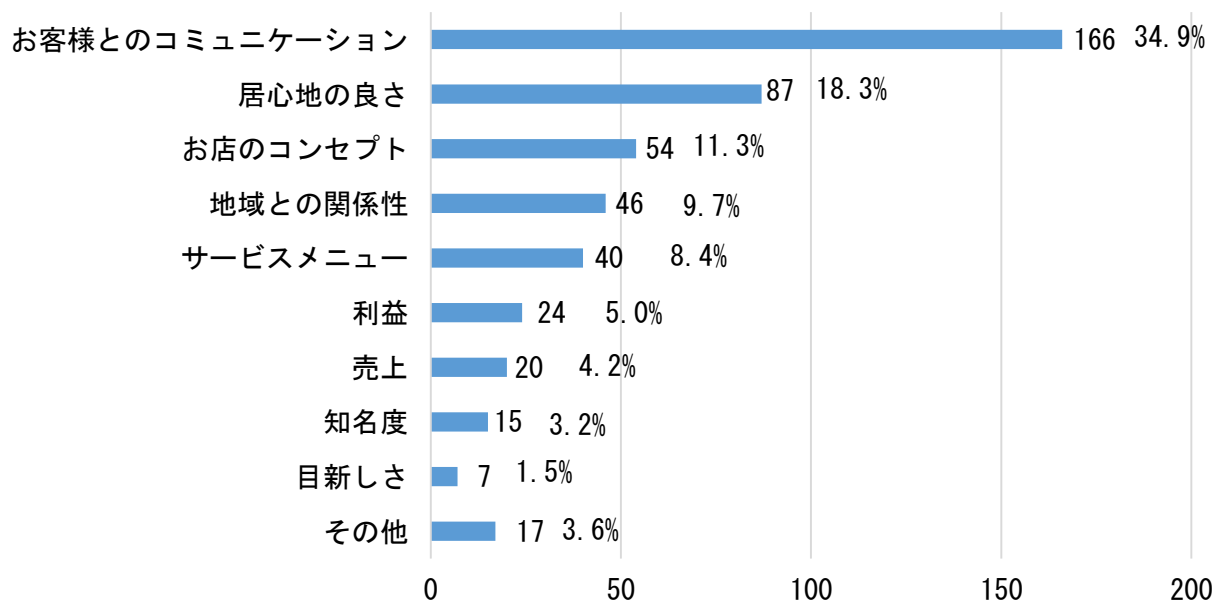
図表 1 6 受注割合 (件) 有効回答数 2 4 8 件

(15)事業の形態について(事業調査アンケート票 問13より)



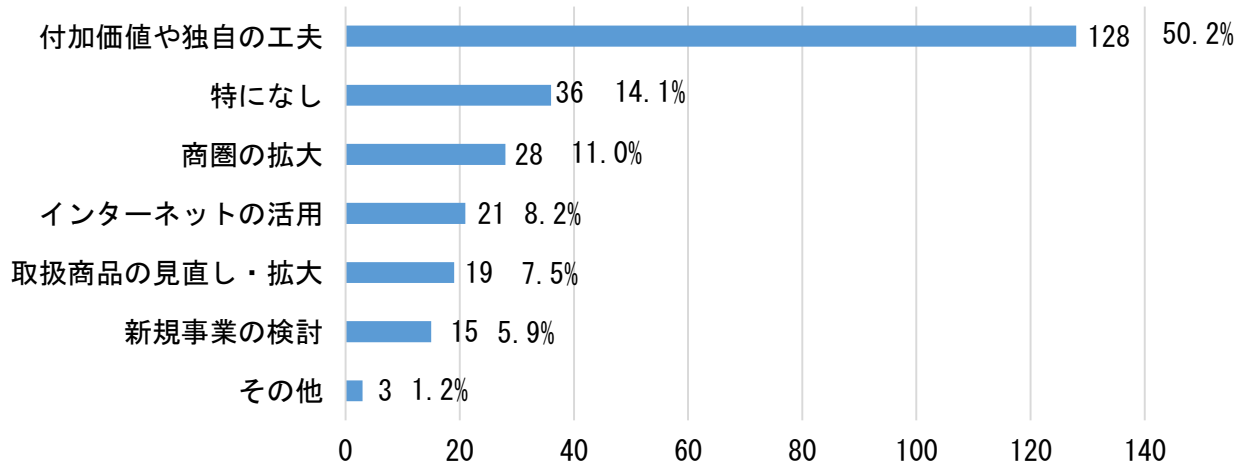
図表 1 7 事業形態 (件) 有効回答数 2 5 3 件

(16) 経営する上で大切にしていることについて(事業調査アンケート票 問14より)



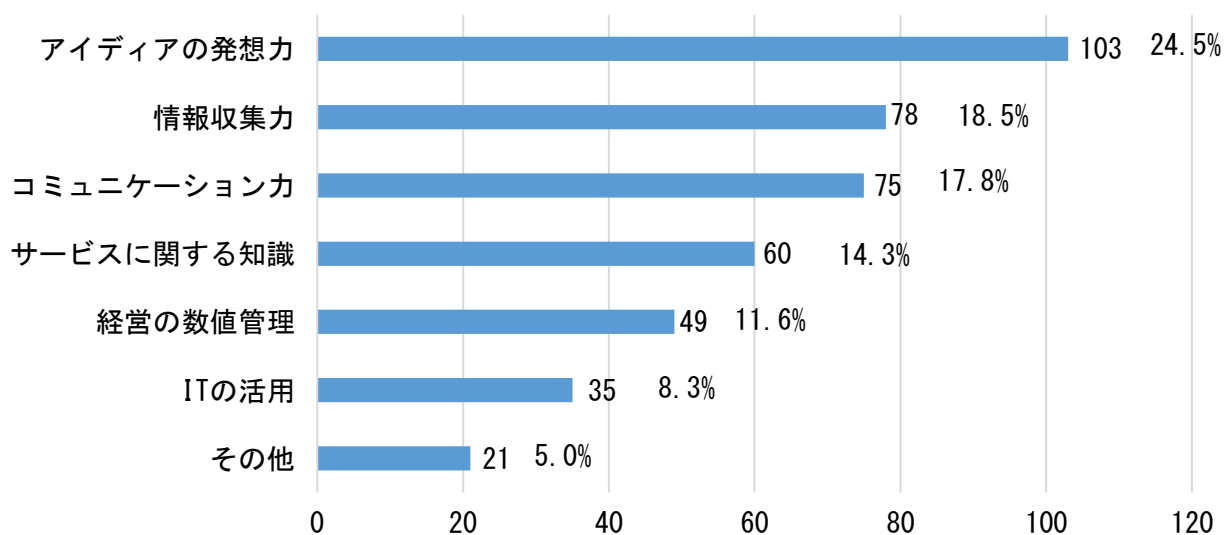
図表 1 8 大切にしていること (件) 有効回答数 4 7 6 件

(17) 今後の事業展開で重視することについて(事業調査アンケート票 問15より)



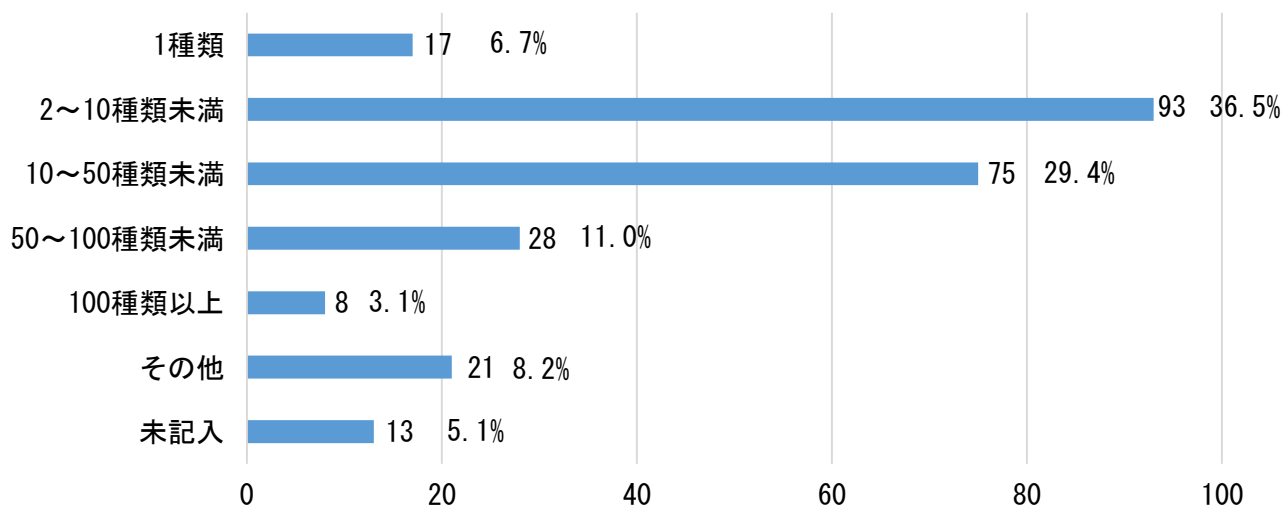
図表 1 9 重視すること (件) 有効回答数 2 5 0 件

(18) 事業展開に伴い強化したいところについて(事業調査アンケート票 問16より)



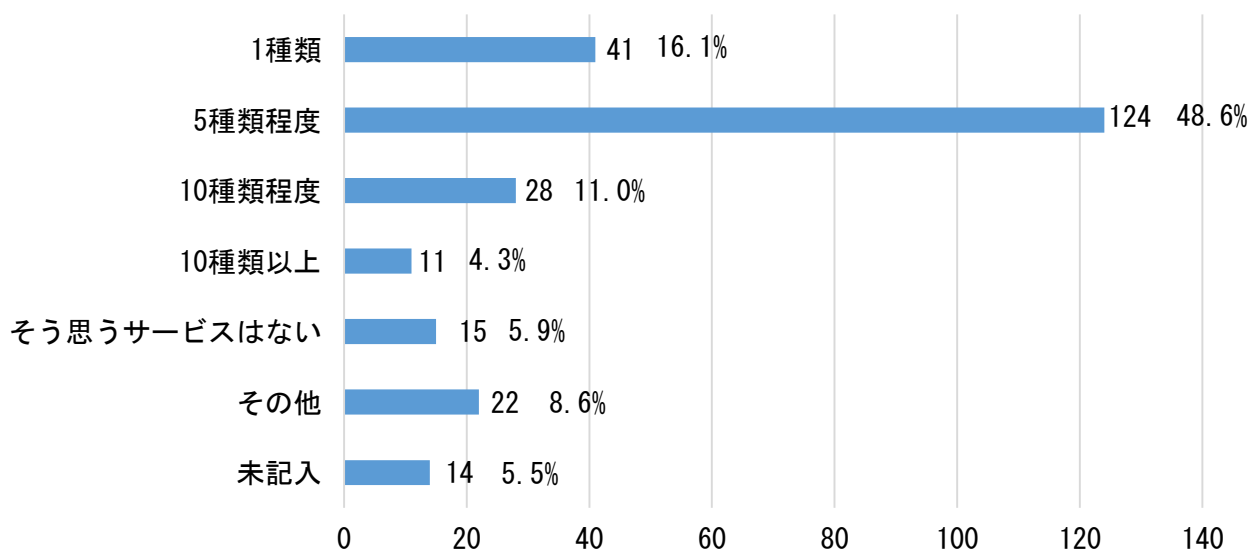
図表 2 0 強化したいところ (件) 有効回答数 2 5 5 件

(19) 提供しているサービスやメニューについて(事業調査アンケート票 問17より)



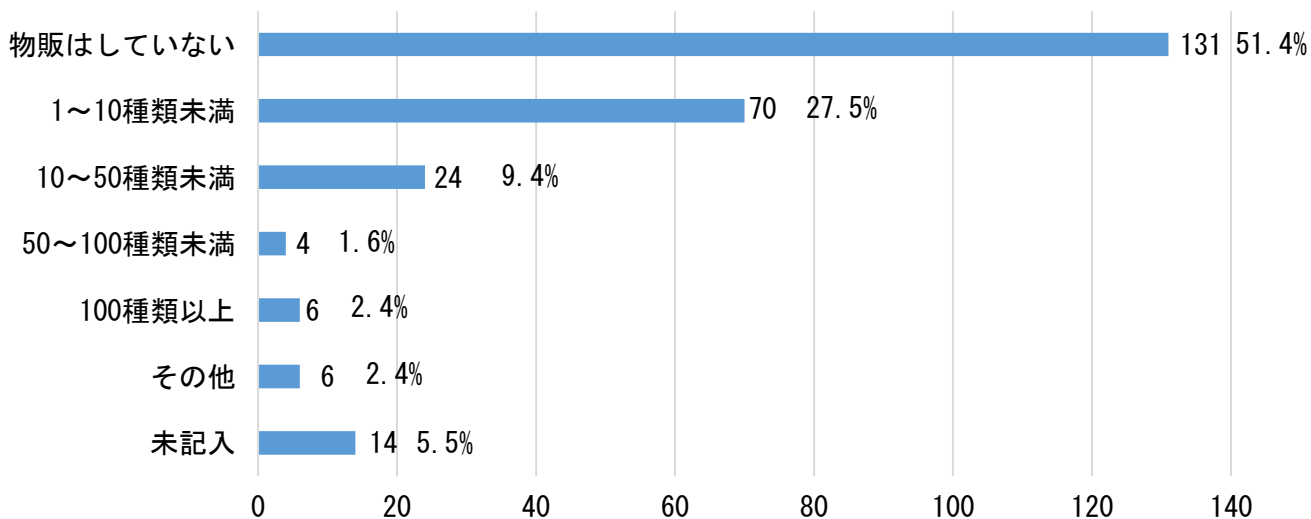
図表 2 1 提供しているサービスやメニュー (件) 有効回答数 2 4 2 件

(20) 売れ筋のサービスやメニューについて(事業調査アンケート票 問18より)



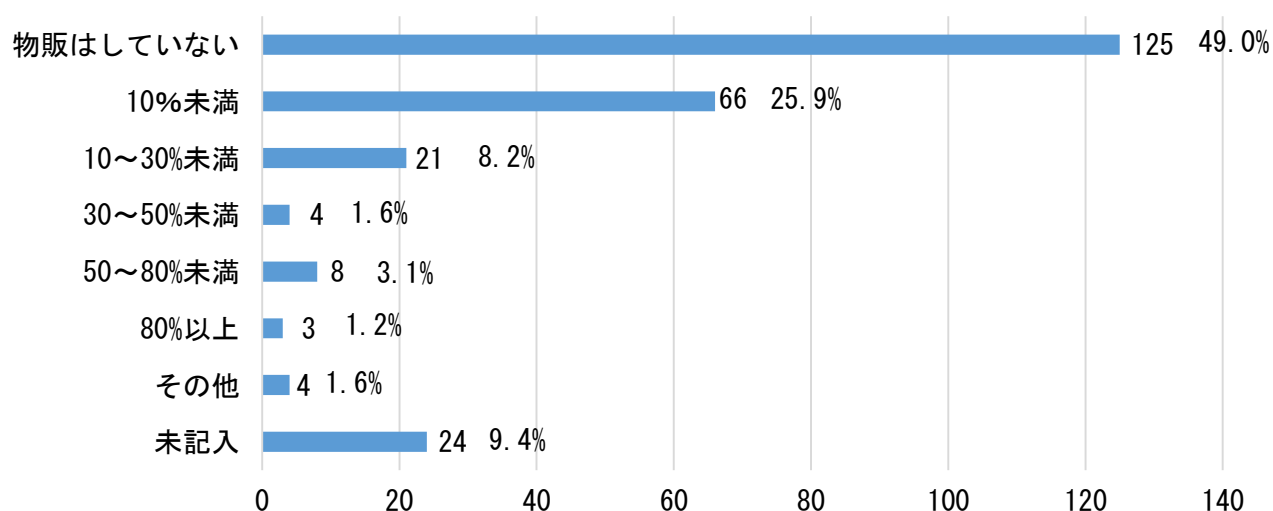
図表 2 2 売れ筋のサービスやメニュー (件) 有効回答数 2 4 1 件

(21) 物販の種類について(事業調査アンケート票 問19より)



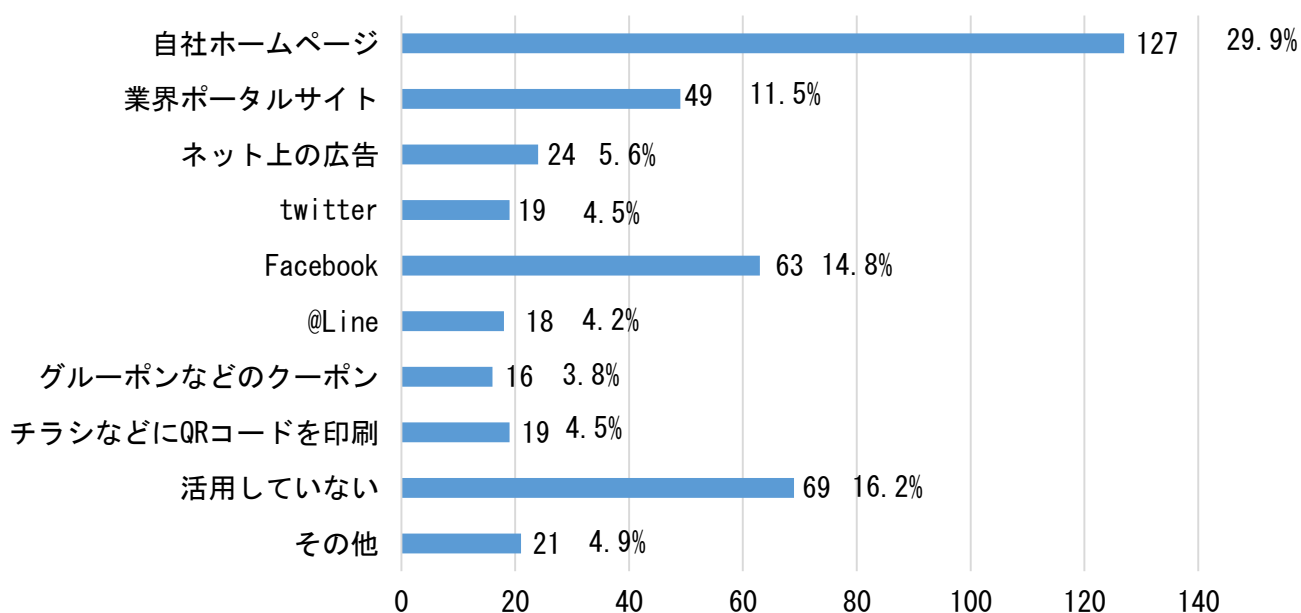
図表 2 3 物販の種類 (件) 有効回答数 2 4 1 件

(22) 売上に占める物販の割合について(事業調査アンケート票 問20より)



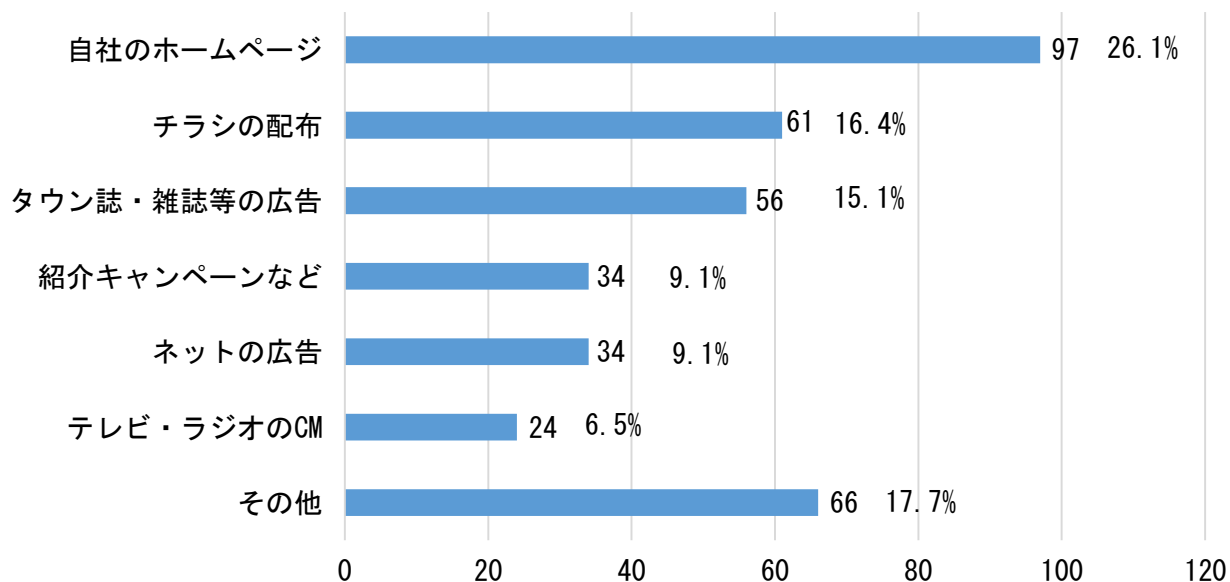
図表 2 4 物販の割合 (件) 有効回答数 2 3 1 件

(23) インターネットの活用について(事業調査アンケート票 問21より)



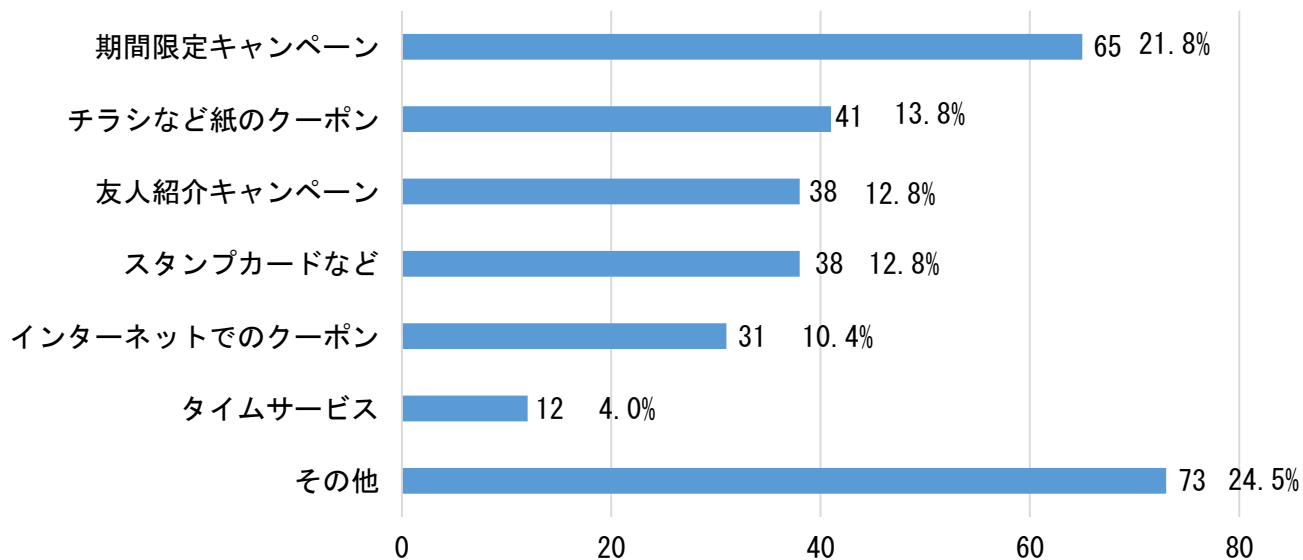
図表 2 5 インターネットの活用 (件) 有効回答数 2 5 5 件

(24)来店を促す取り組みについて(事業調査アンケート票 問22より)



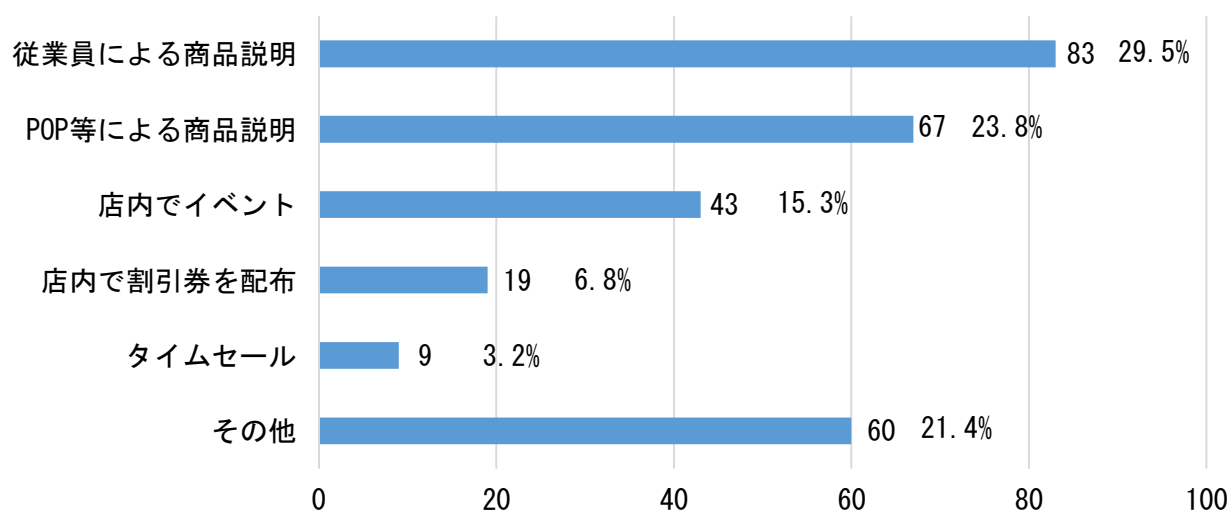
図表 2 6 取り組み（件）有効回答数 2 5 5 件

(25)販売促進に関する割引について(事業調査アンケート票 問23より)



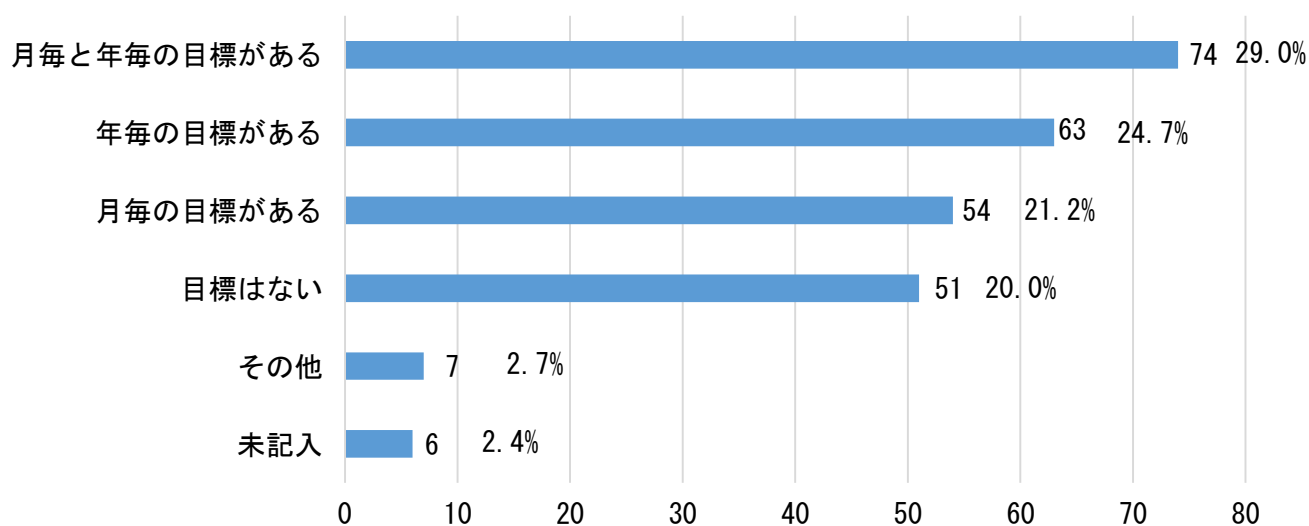
図表 2 7 割引（件）有効回答数 2 5 5 件

(26)店内での販売促進について(事業調査アンケート票 問24より)



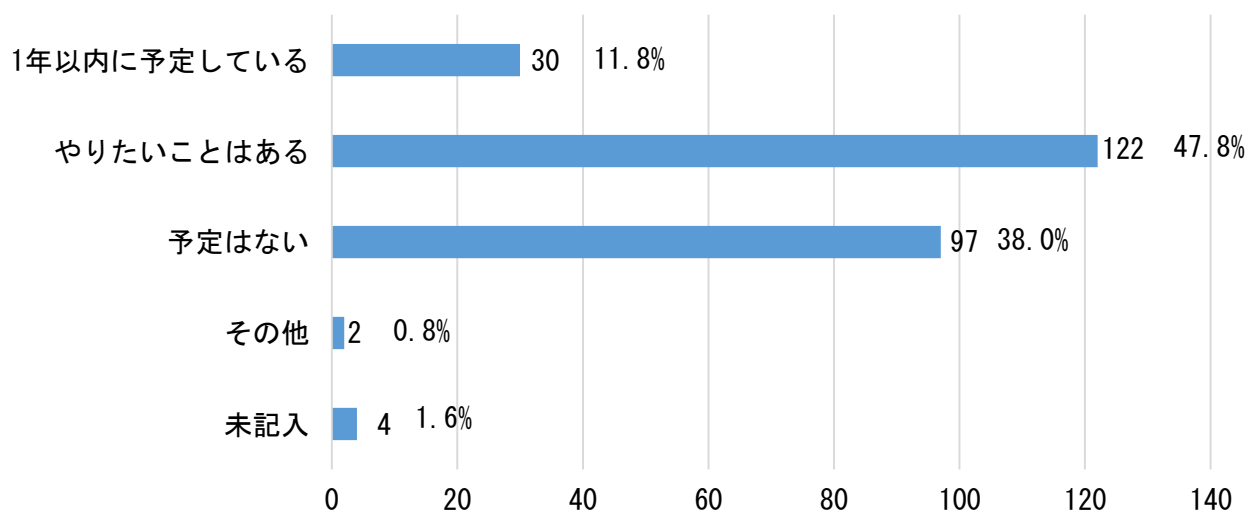
図表 2 8 販売促進（件）有効回答数 2 5 5 件

(27)売上目標について(事業調査アンケート票 問25より)



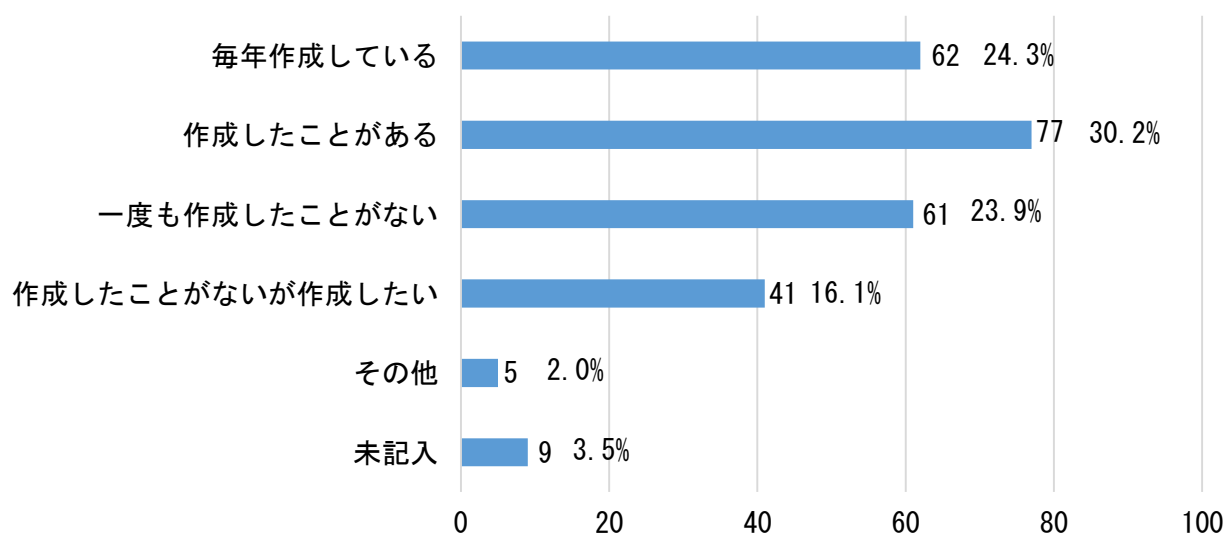
図表 2 9 売上目標（件）有効回答数 2 4 9 件

(28)新しい設備や改装について(事業調査アンケート票 問26より)



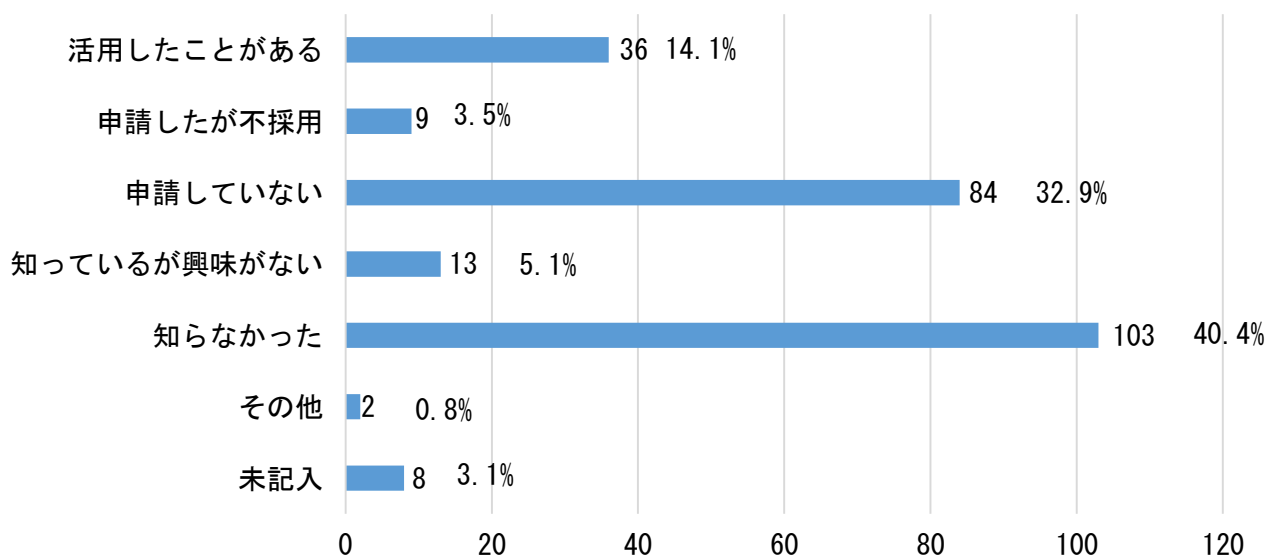
図表 3 0 設備や改装（件）有効回答数 2 5 1 件

(29)経営計画の作成について(事業調査アンケート票 問27より)



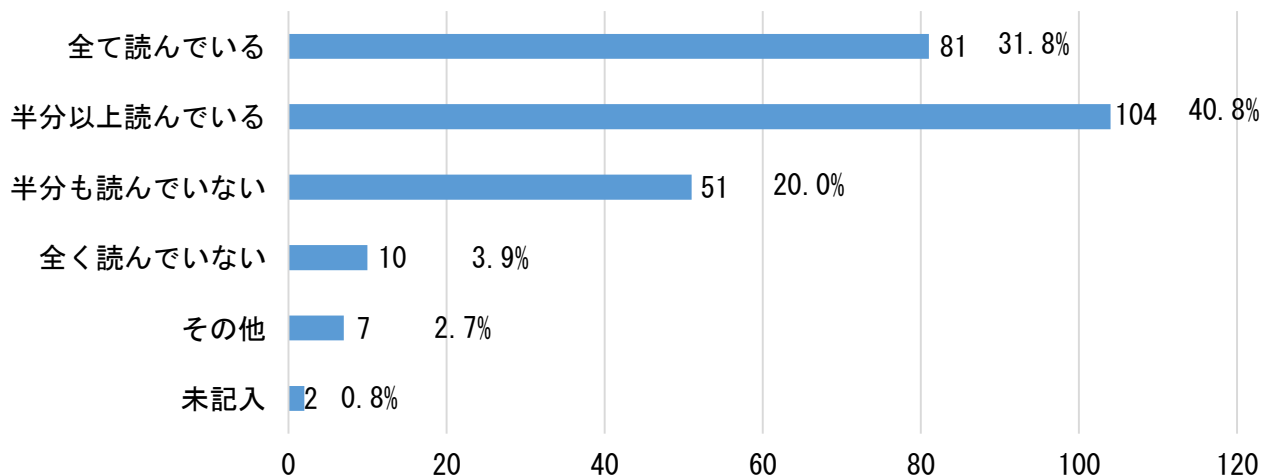
図表 3 1 経営計画（件）有効回答数 2 4 6 件

(30)小規模事業者持続化補助金について(事業調査アンケート票 問28より)



図表 3 2 補助金（件）有効回答数 2 4 7 件

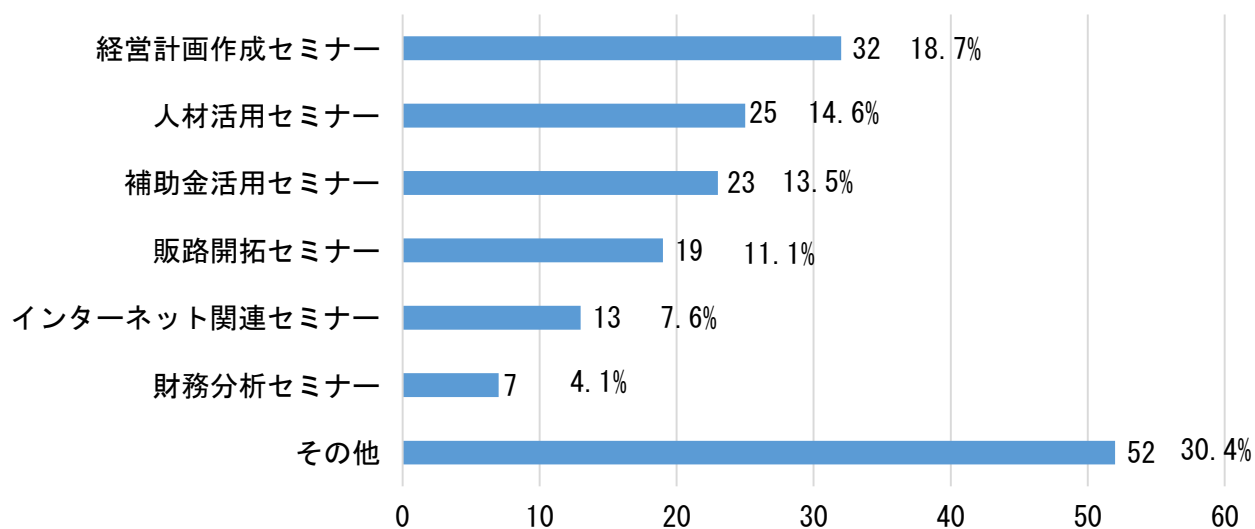
(31)商工月報について(事業調査アンケート票 問29より)



図表 3 3 商工月報（件）有効回答数 2 5 3 件

(32)セミナーの参加経験について(事業調査アンケート票 問30より)

次に図表 3 4 セミナー参加経験の件数(件)を示す。



図表 3 4 セミナー参加経験(件) 有効回答数 1 7 1 件

(33)具体的な経営課題、支援のご相談(事業調査アンケート票 問31より)

次にアンケートに記載のあった内容を示す。

入会したばかりなので商工会議所の活動などがまだ把握できてない。
『店ののれん』を守りたいのだからなかなかそういう人物にあたらないのが悩みの一つである。
販路開拓の商談会があればうれしいです。
私の会社でマッチする補助金等があれば教えてほしい。
小規模事業者持続化補助金についてくわしく知りたいです。
マル経融資について詳しく知りたいです。
販路の拡大。包材・デザイン等見直ししているが決め手に欠けている。
資金繰り等。
市内中心街に人を集める施策について。
補助金・助成金等の情報があれば教えてほしい。
人件費、教育費の捻出。
スタッフ教育。
従業員の雇用のタイミング。
小規模パーマ屋さん対象に何か営業とはという講座等あればとは思っています。
小規模経営者対象の簿記とか経営講座。
資金繰りの相談をしたいと思っています。
空き事務所の紹介。
内装等のリニューアルの補助金等あれば教えていただきたい
経営課の方支援相談にもっと力を入れて相談に乗っていただきたい。
誰にお願いしたらいいか全然みえない。
小規模事業者持続化補助金、いろいろと支援をしてもらいたい。
節税について知りたい。
経営者同士で交流をし、相談できる相手を増やしたい。
技術スタッフの確保。
人材不足、業界の将来性。
東日本大震災からようやく立ち直ろうとしていたところ、一昨年～昨年の蔵王山の火山活動の活発化による風評被害で大きなダメージを受け、何事もなければ必要のない借財の増加に苦しめられている。
資金対策と労働力不足、特に求人はしているが応募がない。
国、県、市からの補助金制度などの資料書類の文言が理解できず提出書類に時間がかかっています。公定価格に伴う状況をくわしく説明くださる専門知識のある方の話を聞いてみたいと思っています。
融資はしていただけますか？
売上の拡大、第二の収入源（物販）の強化等の経営課題があります。
スタッフが決まらなくて業務拡張が進まない。
商工会で紹介システムはないのか、あれば使ってみたい。
商工月報に各分野の方が登場されて楽しみにして読んでいます。地元の分析は数少ない貴重なデータとして経営に参考とさせていただいてます。継続した展載を願います。
新店舗につきまして相談させていただくことになります。
異業種の人（経営者）との交流。
「経営力向上計画」の承認についてのご支援があればお願いしたいです。
人財育成、資金繰り、販路拡大。
ライブなどイベント時は来客が増えるが通常時の来客はなかなか増えない。イベント頼みではなく通常でも平均的にお客様が入るようにしたい。
これからもこの場所でこのまま営業していて良いのかどうか？他の場所や規模の大きさなどいろいろ含めて考えてみたいが、なにをどう考えていいのかわからない。
観光事業の立上げをしているが具体的なロードマップ作成ができない。
資金の調達むずかしい。

(34)商工会議所全般についての意見(事業調査アンケート票 問32より)

次にアンケートに記載のあった内容を示す。

帳簿指導を引き続きお願いしたい。

私たちのような個人事業所にも親切に対応してくれる点がうれしいです。

セミナーがとてもためになっています。経理も指導していただきとても助かっています。

積極的なご提案を期待したい(年会費に見合うだけのものを)。

イベント情報や広告等、自分発信でやっていますが情報誌等に出すには利益率から考えると

負担が大きいと感じています。商工会議所さんを通しての発信もできる方法があれば

助かるかな!と思います。クーポン券も利用しており助かっています。

毎月第3水曜日の経営相談についてもう少し詳細に教えていただきたいと思っております。

青年部には魅力を感じる。ただ入会までは条件があり到っていない。若手経営者同士の

交流があるとありがたい。

年会費、特定事業所何とかの会費など高い。

労働保険組合に加入することで事務手続きが改善され大変助かっております。今後ともよろしく願
いいたします。

商工月報の情報、勉強になります。今後ともよろしくお願いいたします!

異業種の集会(サロンの)等、カフェ的に集会(自由に)する機会がもう少し多くあると良いと
思っている。要するにもう少し様々方々に会う機会があればと思います。乱筆になり申し訳ありませ
ん。

参加できるセミナー等がありましたらなるべく出席していきたいと思っております。

現在サービス部会に分類。加入してのメリットは解らない(無いのか?)

大型量販店時代の中で明日の運命も見えない中で苦悩する一匹狼の個人企業の立場をご理解くださ
い。

会員同士の交流会を増やしてほしい。事業に会員企業を活用してほしい。

毎回クーポン券などの案内をくださってありがたい。

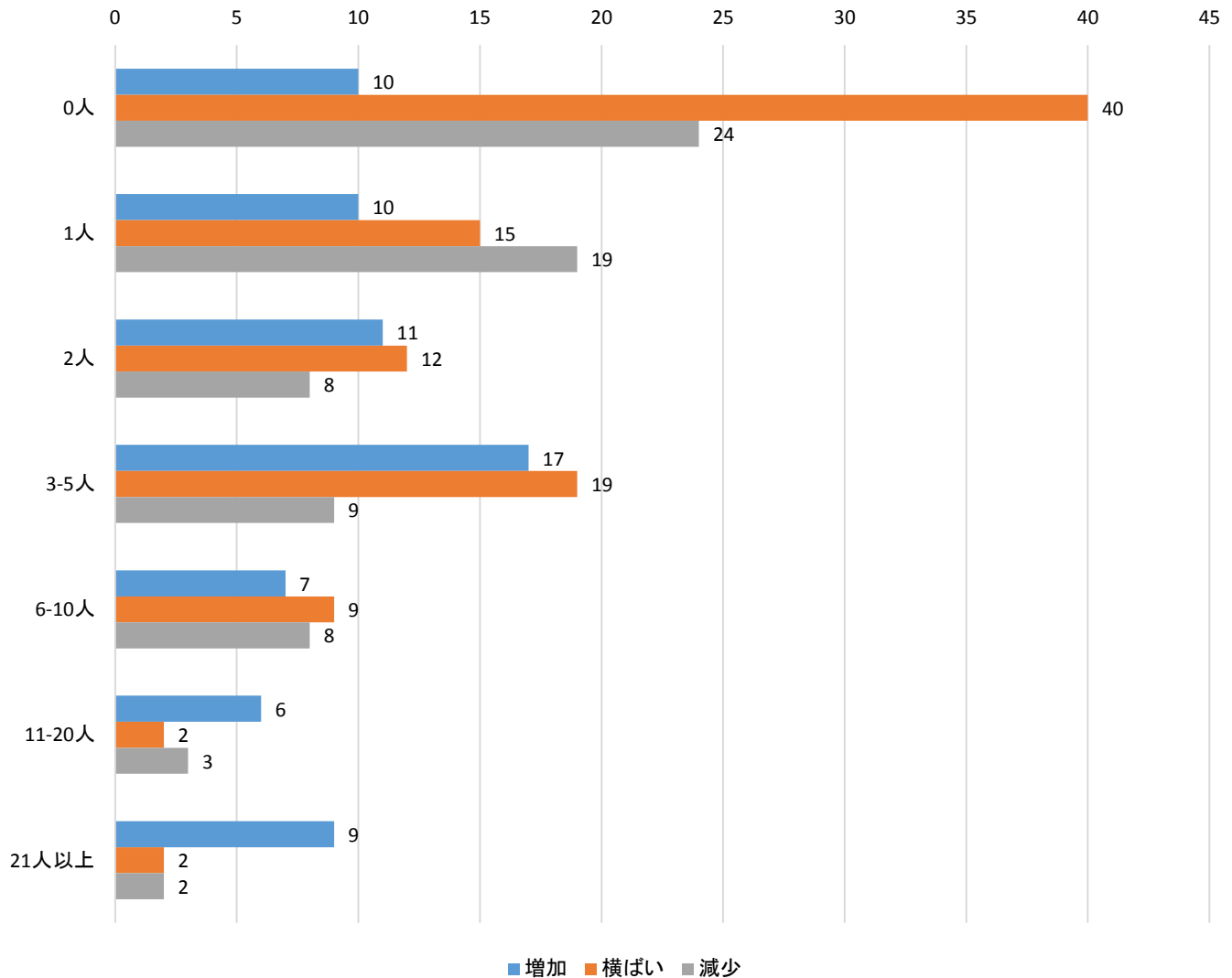
VII 調査の分析

分析の目的

事業の概要、及び調査目的に記載のとおり、伴走型小規模事業者支援推進事業に基づき、調査結果で得られた情報を用いて、現状把握、および今後の経営支援に有用となるであろうデータを抽出し分析を行うものとする。

(1)業種別の売上状況

「図表5 昨年と比べて」にて、前期と今期の売上の状況把握した。さらにこの結果を規模別に分析する。



図表34 規模別売上状況(件)

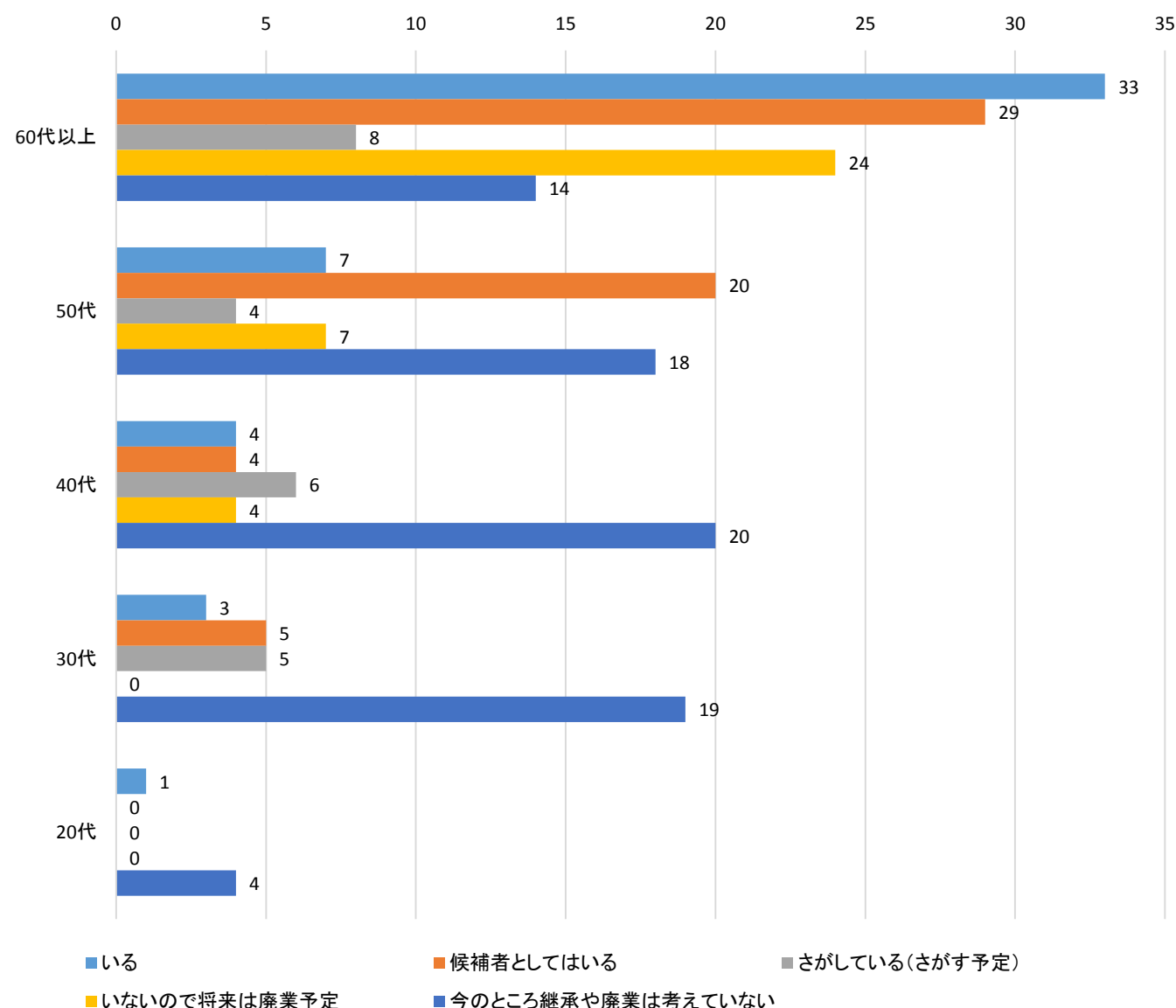
従業員数が0人または1人の規模では、苦戦している様子がうかがえる。

一方、2人以上になると、昨年よりも”増加”傾向にある事業者が”横ばい”よりやや少ないぐらいまで多くなる。11人以上になると、”増加”傾向にある事業者が最も多く占め好調であることがうかがえる。

規模による売上傾向の違いが表れており、0人、1人の事業者への支援が特に必要であることが分かる。

(2) 経営者の年齢別後継者の状況

「図表 1 1 後継者」にて全体的な後継者の状況を調査した。経営者の年齢により重要性が変わるので、年齢別に分析し、状況を把握する。



図表35 経営者年齢別事業承継(件)

年齢毎に事業承継の準備の進み具合が、明確に示される結果となっている。

60代以上では、後継者が”いる””候補者としている”が約60%を占めており、事業承継を意識して準備されている様子がうかがえる。しかし、”さがしている(さがす予定)”や”今のところ承継や廃業は考えていない”ところも目立つ。事業承継に必要な期間を考えると、時間があまりなく状況に応じた支援を検討する段階である。

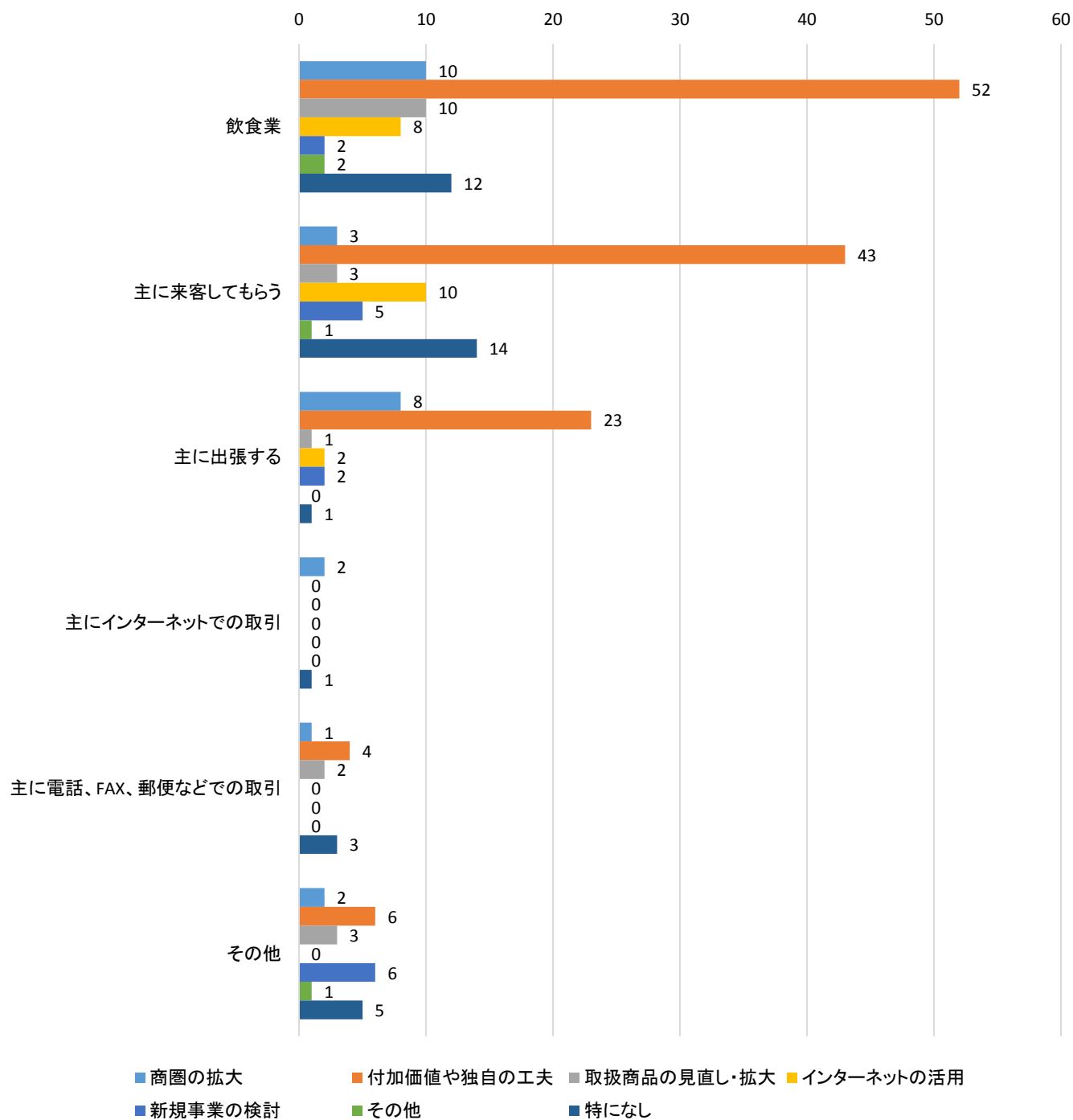
50代では、準備している事業者とまだ準備していない事業者で2極化の様子である。まだ準備をしていない事業者には、中長期の計画として方針の検討し準備を始める段階にあるといえる。

40代以下になるとまだ経営者自身で事業継続する意思が強く、”今のところ承継や廃業は考えていない”が大半を占める。このこと自体は現状問題ないと考える。

事業承継は、承継する人材がいればできるものではないので、承継の準備やその後の経営を見通して、各事業者個々の状況に合わせた支援が必要と考えられる。

(3)事業形態別今後の事業展開で重視すること

「図表19 重視すること」では、全体の状況を確認したが、事業形態の違いによる重視する内容を把握することで、事業者個別のテーマに迫る分析を行う。



図表35 事業形態別重視すること(件)

事業形態別に顕著な特性の違いは見受けられない。

”付加価値や独自の工夫”については、事業形態で重要と考えられており、市場動向や顧客ニーズの変化に対応していく姿勢が見受けられる。さらに市場環境が厳しく、新しいモノによる顧客離れの防止と競争に対する競争力の強化など売上・利益を確保していくための共通した1つの方向性と考えられる。

反面、”特になし”という回答も目立つ。本当にそれで問題がないのか、個別調査による現状分析が必要となってくる。外部環境に意識が向いていない可能性も考えられるので、要注意していく必要がある。

IX 総括

①全体

アンケート回答のうち約50%が従業員数0～1人であり、約43%が60代である。小規模で高齢化が進んだ状況が明らかになっている。売上については、”減少”の割合が約30%が減少しているが、全体としてはまだ深刻な状況には至っていない状況である。ただし、中期的に見ると、若い世代が少ないため事業者数の減少は、避けられず、将来の市場環境は厳しくなっていくことが想定される。

②事業承継

事業承継を決めている事業者の多くが後継者を見つけている。今後、事業承継の手続きや承継後の事業計画作成など、承継作業と承継後の事業活動への支援が重要になってくることが想定される。

③売上状況

年度毎については、”横ばい”という回答が最も多く安定しているようにも見える。反面、1年以内の短期的視点で見ると、季節変動や曜日違いで売上が大きく変わっていることが示されて不安定な要素を抱えている。繁忙期の売上をさらに伸ばす、閑散期の売上を改善するなど環境に合わせた対応などが考えられ、支援することで改善することが期待できる部分である。

④事業展開

”付加価値や独自の工夫”が回答数として圧倒的に多い。結果として、実現性・採算性から考えて、難易度の高い選択をしているといえる。そこから、事業の行き詰まり感が表れているように見受けられる。本調査を踏まえて、実態を把握するためには、現在の商品・サービスの内容や売れ行きについて、個別に詳細に分析する必要がある。

⑥事業計画

目標設定をしていない事業者が、約20.5%であり多くの事業者は何らかの目標設定をしていることが分かった。いずれは、全ての事業者が目標をもって事業を進められるように、地域として計画立案を推進していきたい。特に、ほとんど全てと言っていい事業者が計画書の作成に興味を持っていることから、商工会議所としても重点課題として、事業計画の作成推進を図っていくことを検討したい。

⑦商工会議所の関わり

自由欄の書き込みに、補助金についての要望が多かったが、「図表3-2 補助金」によると回答数として”知らなかった”が最も多く、告知が行き届いていないことが分かった。補助金の活用としては、資金面に加えて、本調査のテーマの1つでもある事業計画の立案を強調し、普及させることに努めたい。

年齢分布から、事業承継についての準備・事務手続き・承継後の事業活動など事業者の状況に合わせて支援が必要とされることが明確になっている。「図表1-2 相談相手」の結果より、商工会議所が経営相談相手として活用されていない状況から、改善するためにも事業承継支援は、重点的に取り組んでいきたいと考える。

【企業情報について】

企業名		主な事業内容	
代表者様 性別	☐ 男性 ☐ 女性	代表者様 年齢	☐ 20代 ☐ 30代 ☐ 40代 ☐ 50代 ☐ 60代以上
所在地	〒 - 山形県山形市		

問1 従業員数について(役員・家族従業員・パート・アルバイト等除く)

_____ 名

問3 売上高について(1つ)

- ① 去年と比べて
☐ 増加 ☐ 横ばい ☐ 減少
- ② 翌年の見通し
☐ 増加 ☐ 横ばい ☐ 減少

問4 営業利益(採算)について(1つ)

- ① 去年と比べて
☐ 増加 ☐ 横ばい ☐ 減少
- ② 翌年の見通し
☐ 増加 ☐ 横ばい ☐ 減少

問5 資金繰りについて(1つ)

- ☐ 好転 ☐ 変わらず ☐ 悪化

問6 従業員の増減について(1つ)

- ☐ 増員した ☐ 変わらず ☐ 減少した

問7 後継者について(1つ)

- ☐ いる ☐ 候補者としてはいる ☐ さがしている(さがす予定)
☐ いないので将来は廃業予定 ☐ 今のところ承継や廃業は考えていない

問8 経営の相談相手について(複数回答可)

- ☐ 誰にも相談していない ☐ 税理士 ☐ 家族や親類
☐ 他の経営者や仲間 ☐ 商工会議所 ☐ コンサルタントなど専門家
☐ 業界団体指導員 ☐ 取引先の関係者 ☐ その他()

【景気について】

問9 景気の状態について(この1年について肌感覚で)(1つ)

- ☐ 好転 ☐ 変わらず ☐ 悪化

【売上について】

問10 1年間の売上について(1つ)

- ☐ 四季で変動がある ☐ 春夏と秋冬で違いがある ☐ 特定の季節に特徴がある
☐ 年間で特に変動はない ☐ 気にしていなかった
☐ その他()

問11 1週間の売上について(1つ)

- ☐ 土日祝に売上が高い ☐ 平日に売上が高い ☐ バラバラだが変化はある
☐ 曜日による違いはない ☐ 気にしていなかった
☐ その他()

問12 インターネットからの受注割合について(1つ)

- ☐ 0% ☐ 1~20%未満 ☐ 20~40%未満
☐ 40~60% ☐ 60~80%未満 ☐ 80~100%未満
☐ 100%

【事業について】

問13 経営する上で大切にしていることについて(上位2つまで)。

- | | | |
|---------------------------------|-----------------------------------|---|
| ☐ 品揃え | ☐ 居心地の良さ | ☐ お客様とのコミュニケーション |
| ☐ サービス | ☐ お店のコンセプト | ☐ 地域との関係性 |
| ☐ 売上 | ☐ 利益 | ☐ 知名度 |
| ☐ その他() | | |

問14 今後の事業展開で重視することについて(1つ)

- | | | |
|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|
| ☐ 商圏の拡大 | ☐ 付加価値や独自の工夫 | ☐ 取扱商品の見直し・拡大 |
| ☐ インターネットの活用 | ☐ 新規事業の検討 | ☐ 特になし |
| ☐ その他() | | |

問15 事業展開に伴い強化したいところについて(上位2つまで)

- | | | |
|--|-------------------------------------|------------------------------------|
| ☐ 商品知識 | ☐ コミュニケーション力 | ☐ アイディアの発想力 |
| ☐ 陳列方法や商品説明(話術) | ☐ 経営の数値管理 | ☐ ITの活用 |
| ☐ その他() | | |

【商品について】

問16 取扱い商品の種類について(1つ)

- | | | |
|----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| ☐ 30種類未満 | ☐ 100種類未満 | ☐ 300種類未満 |
| ☐ 500種類未満 | ☐ 1000種類未満 | ☐ 1000種類以上 |
| ☐ その他() | | |

問17 売れ筋商品について(1つ)

- | | | |
|---------------------------------|------------------------------------|---------------------------------|
| ☐ 1種類 | ☐ 5種類程度 | ☐ 10種類程度 |
| ☐ 10種類以上 | ☐ そう思う商品はない | |
| ☐ その他() | | |

問18 仕入れについて(1つ)

- | | | |
|------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|
| ☐ 高くなっている | ☐ やや高くなっている | ☐ 変わらない |
| ☐ やや安くなっている | ☐ 安くなっている | ☐ 気にしていない |
| ☐ その他() | | |

問19 商品情報の入手先について(複数選択可)

- | | | |
|--|---------------------------------------|--------------------------------------|
| ☐ メーカーの営業担当者 | ☐ 業界誌など専門書 | ☐ 同業他社の品揃えを参考 |
| ☐ ネットニュース、SNSなど | ☐ ネットでの検索による調査 | ☐ 積極的に収集していない |
| ☐ その他() | | |

【販売促進について】

問20 インターネットの活用について(複数選択可)

- | | | |
|--|---|----------------------------------|
| ☐ 自社ホームページ | ☐ 業界ポータルサイト | ☐ ネット上の広告 |
| ☐ SNS(twitter、Facebookなど) | ☐ ブログ | ☐ メルマガ |
| ☐ グループンなどのクーポン | ☐ チラシなどにQRコードを印刷 | ☐ 活用していない |
| ☐ その他() | | |

問21 来店を促す取り組みについて(複数選択可)

- | | | |
|-------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|
| ☐ チラシの配布 | ☐ タウン誌・雑誌等の広告 | ☐ テレビ・ラジオのCM |
| ☐ 紹介キャンペーンなど | ☐ ネットの広告 | ☐ 自社のホームページ |
| ☐ その他() | | |

問22 販売促進に関する割引について(複数選択可)

- | | | |
|--------------------------------------|------------------------------------|--|
| ☐ 期間限定キャンペーン | ☐ タイムサービス | ☐ 友人紹介キャンペーン |
| ☐ チラシなど紙のクーポン | ☐ スタンプカードなど | ☐ インターネットでのクーポン |
| ☐ その他() | | |

【経営計画について】

問23 売上目標について(1つ)

- | | | |
|--------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| ☐ 月毎と年毎の目標がある | ☐ 年毎の目標がある | ☐ 月毎の目標がある |
| ☐ 目標はない | | |
| ☐ その他() | | |

問24 新しい設備や改装の予定について(1つ)

- ☐ 1年以内に予定している ☐ やりたいことはある ☐ 予定はない
☐ その他()

問25 経営計画の作成について(1つ)

- ☐ 毎年作成している ☐ 作成したことがある ☐ 一度も作成したことがない
☐ 作成したことはないが、作成したい
☐ その他()

【商工会議所の活動について】**問26 チラシや看板など広告・宣伝や内装工事などに使える小規模事業者持続化補助金について(1つ)**

- ☐ 活用したことがある ☐ 申請したが不採用 ☐ 申請していない
☐ 知っているが興味がない ☐ 知らなかった
☐ その他()

問27 当所からの商工月報について(1つ)

- ☐ 全て読んでいる ☐ 半分以上読んでいる ☐ 半分も読んでいない
☐ 全く読んでいない
☐ その他()

問28 当所主催のセミナーの参加経験について(参加経験のあるもの全て)

- ☐ 経営計画作成セミナー ☐ 財務分析セミナー ☐ 人材活用セミナー
☐ 販路開拓セミナー ☐ インターネット関連セミナー ☐ 補助金活用セミナー
☐ その他()

【その他】**問29 具体的な経営課題、支援のご相談等ございましたら、ご記入ください。**

また、上記課題の解決についてこちらから連絡を差し上げてよろしいでしょうか。

- ☐ 連絡してもいい ☐ 連絡の必要はない

問30 商工会議所事業全般についてご意見等ございましたら、ご自由にお書きください。

ご協力ありがとうございました。