**下諏訪町の観光・サービス業に関するアンケート調査**

**※重要なアンケート調査ですので、代表者様又は事業所の責任者様がご記入ください。**

〇貴社名、ご回答者名等を以下欄にご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| 貴社名 |  |
| 住　所 | 〒　　　　　　 |
| 設立年 | 西暦　　　　　　　　年 | 電話番号 | ０２６６－ |
| 業種 | あてはまる業種一つに○をお付けください。* 複数該当する場合は、売上高が最も大きい業種の番号を一つ選択してください。
 |
| 【小売業】 |
| １．各種商品小売業 | ２．織物・衣類・身の回り品小売業 | ３．飲食料品小売業 |
| ４．機械器具小売業 | ５．その他の小売業 | ６．無店舗小売業 |
| 【宿泊業・飲食サービス業】 |
| ７．宿泊業 | ８．飲食店  | ９．持ち帰り・配達飲食サービス業 |
| 【生活関連サービス業・娯楽業】 |
| 10．洗濯・理容・美容・浴場業 | 11．その他の生活関連サービス業 | 12．娯楽業 |
| 13．上記以外（　　　　　　　　　　） |
| 従業員数 | 総数（　　　　　　）人 | 雇用形態（内訳） | 正　規　（　　　　）人非正規　（　　　　）人 |
| 記入者名 |  | 記入者役職 |  |
| 記入者e-mail |  |

次ページから始まりますアンケートの質問項目について、ご回答をお願いします。

**＊メール又はＦＡＸにてご返信くださいますようお願い申しあげます。（左記の返信方法が難しい場合は、ご連絡いただきましたら取りにお伺いいたします。）　【締切期限：11月30日（月）】**

**【電話：0266-27-8533　fax：0266-28-8811　e-mail：shimocci@cci.shimosuwa.nagano.jp】**

# ■ 現況について

## 　５年前（2015年）の売上高を100とした場合の、①2019年の売上高の水準および ②2020年の売上高の水準［見通し］について、それぞれご回答ください。

〇 記入例：2015年と比べて10％増の場合⇒「110」、10％減の場合⇒「90」

|  |  |
| --- | --- |
| ① 2019年の売上高の水準 |  |
| ② 2020年の売上高の水準［見通し］ |  |

## 　貴社の経営において、新型コロナウイルス感染拡大前（2020年１月末）と比較した現在の状況について、あてはまる番号にそれぞれ１つ〇をつけてください。

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 大きく減少大幅に悪化 | 減少悪化 | 変わらない概ね回復 | 増加改善 | 大きく増加大幅に改善 |
| ①売上高 | 1 | 2 | ３ | 4 | 5 |
| ②従業員の人数 | 1 | 2 | ３ | 4 | 5 |
| ③従業員の出勤状況 | 1 | 2 | ３ | 4 | 5 |
| ④工場・店舗等の稼働状況 | 1 | 2 | ３ | 4 | 5 |
| ⑤サプライチェーン（調達環境） | 1 | 2 | ３ | 4 | 5 |
| ⑥新型コロナウイルスの感染拡大をきっかけに新たなビジネスチャンスが生まれた | １．いいえ | ２．はい（具体的に：　　　　　　　　　　　） |

# ■ 事業を営む上での下諏訪町の強み・弱みについて

## 　下諏訪町の事業環境について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．事業活動を行いやすい | ２．どちらとも言えない | ３．事業活動を行いにくい |

## 　事業を営む上での下諏訪町の【①強み】と【②弱み】について、あてはまる番号をそれぞれ５つ以内で選んで、記入してください。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | ①強み | ②弱み |
| １．経営相談の窓口 | ２．多様な情報の入手 |  |  |
| ３．販売先確保 | ４．仕入先確保 |
| ５．資金調達 | ６．人材確保 |  |  |
| ７．日常生活の利便性 | ８．企業間連携 |
| ９．学術機関や産業支援機関との連携 | 10．町域を超えた連携 |  |  |
| 11．起業・創業 | 12．事業用地の確保 |
| 13．地価 | 14．中核企業の存在 |  |  |
| 15．グローバル展開する企業の存在 | 16．首都圏や周辺地域とのアクセス |
| 17．まちの活気 | 18．通信インフラ |  |  |
| 19．行政からの支援 | 20．その他（　　　　　　　　　　） |

# ■ 貴社の取引状況について

## 　貴社の売上先（販売先）について教えてください。

### 売上（金額）の地域別割合と、地域別の売上先数を教えてください。

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ①下諏訪町内 | ②諏訪圏内 | ③その他県内 | ④長野県外 | ⑤海外 | 合計 |
| 金額割合 | % | % | % | % | % | 100％ |
| 売上先数 | 先 | 先 | 先 | 先 | 先 | 先 |

### 主要売上先１社が売上全体（金額）に占める割合として、あてはまる番号に１つ○をつけて下さい。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．10％未満 | ２．10％以上～30％未満 | ３．30％以上～50％未満 |
| ４．50％以上～70％未満 | ５．70％以上～90％未満 | ６．90％以上 |

### ５年前と比較した売上先の数について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．増えた | ２．ほとんど変わらない | ３．減った |

## 　貴社の購入先（原材料等の購入先・外注先）について教えてください。

### 購入金額の地域別割合と、地域別の購入・調達先数を教えてください。

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ①下諏訪町内 | ②諏訪圏内 | ③その他県内 | ④長野県外 | ⑤海外 | 合計 |
| 金額割合 | % | % | % | % | % | 100％ |
| 購入先数 | 先 | 先 | 先 | 先 | 先 | 先 |

### 今後「下諏訪町内」からの購入・調達先を増やすことについてのお考えを教えてください。

|  |
| --- |
| １．増やしていきたい ２．増やすことは困難 ３．分からない |

### 「下諏訪町内」からの購入・調達先を増やす際の障壁について、あてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．品質面で課題がある | ２．価格面で課題がある |
| ３．納期面で課題がある | ４．供給量に課題がある |
| ５．継続取引できるか不安 | ６．既存の取引企業との関係性 |
| ７．上記（１～４）以外の理由で課題がある（具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ８．町内の事業者について良く知らない | ９．その他（　　　　　　　　　　　　　　　） |

# ■ 人材の過不足について

## 　貴社の【①2019年12月時点】と【②現時点】における労働力の過不足感について、あてはまる番号にそれぞれ１つ〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ① | 2019年12月時点 | １．不足　　２．やや不足　　３．適正　　４．やや過剰　　５．過剰 |
| ② | 現時点 | １．不足　　２．やや不足　　３．適正　　４．やや過剰　　５．過剰 |

## 　貴社の従業員に占める町外在住者の比率について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| １．２５％未満 | ２．２５％以上～５０％未満 | ３．５０％以上～７５％未満 | ４．７５％以上 |

## 　今後、必要とする人材について、あてはまる番号に３つまで〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．社長の右腕として経営に携わる人材 | ２．組織の管理・運営において責任者となる人材 |
| ３．法務・財務に精通している人材 | ４．研究開発の能力を有する人材 |
| ５．高度な専門性を有する技術者 | ６．提案力・営業力を有する人材 |
| ７．グローバルに活躍できる人材 | ８．ITスキルを有する人材 |
| ９．比較的定型的な業務を担う人材 | 10．その他（　　　　　　　） |

## 　人手確保のための貴社の取り組みとして、あてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．求人募集時の賃金を引き上げる | ２．求人募集時の賃金以外の労働条件を改善する |
| ３．新卒採用を強化する | ４．中途採用を強化する |
| ５．非正社員から正社員への登用を進める | ６．定年の延長や再雇用等による雇用継続を行う |
| ７．出産・育児等による離職者の呼び戻し・優先採用を行う | ８．離職者率を低下させるための雇用管理の改善 |
| ９．現従業員の配置転換 | 10．職業訓練による現従業員の対応可能業務の拡大 |
| 11．業務見直しによる生産性向上 | 12．その他（　　　　　　　　　　　　　） |

# ■ 事業承継について

## 　現在の経営者の【①性別】、【②年齢】、【③後継状況】について、あてはまる番号にそれぞれ１つ〇をつけてください。【④経営年数】は、経営者に就任後の年数を記入してください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ①性別 | １．男性 | ２．女性 |
| ②年齢 | １．４０歳未満 | ２．４０代 | ３．５０代前半 |
| ４．５０代後半 | ５．６０代前半 | ６．６０代後半 |
| ７．７０代前半 | ８．７０代後半 | ９．８０代以上 |
| ③後継状況 | １．創業者 | ２．２代目 | ３．３代目 | ４．４代目 | ５．５代目以上 |
| ④経営年数 | 経営者に就任後**【　　　】**年目 |

## 　今後１０年間における事業の展望について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．成長が期待できる | ２．成長は期待できないが、現状維持は可能 |
| ３．成長は期待できないため、規模を縮小する予定 | ４．事業を継続していくことは難しい |

## 　事業承継の状況について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．過去５年以内に事業承継を終えている　　　　（事業承継にかかった年数：　　　年） | ２．明確な後継者（事業承継先）がいる |
| ３．後継者（事業承継先）候補がいる | ４．事業は継続したいが、後継者（事業承継先）がいない、または未定 |
| ５．事業を廃業する予定のため、後継者（事業承継先）はいない | ６．現時点では考えていない |

##

## 　問１３で「５．事業を廃業する予定のため、後継者（事業承継先）はいない」と回答された方にお聞きします。その理由として、最もあてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．適当な後継者が見つからない | ２．後継者候補に継ぐ意思がない | ３．事業に将来性がない |
| ４．地域に需要・発展性がない | ５．従業員の確保が難しい | ６．その他（　　　　　　　） |

## 　過去に事業を承継した年齢（今後、事業承継をしたい年齢）として、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 40歳未満 | 40代 | 50代前半 | 50代後半 | 60代前半 | 60代後半 | 70代前半 | 70代後半 | 80代以上 | 廃業予定 |
| 承継済 | １ | ２ | ３ | ４ | ５ | ６ | ７ | ８ | ９ |  |
| 検討中・未定 | １０ | １１ | １２ | １３ | １４ | １５ | １６ | １７ | １８ | １９ |

## 　事業承継の方法（検討中も含み、最も可能性の高いもの）として、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．親族内で承継 | ２．役員・従業員が承継 | ３．社外から招へい |
| ４．事業の譲渡・売却・統合 | ５．廃業 | ６．その他（　　　　　　　） |

## 　事業承継等の相談先（相談済み、または相談中）について、あてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．税理士 | ２．公認会計士 | ３．弁護士 |
| ４．取引金融機関 | ５．事業引継ぎ支援センター | ６．商工会議所 |
| ７．家族・親族 | ８．役員・従業員 | ９．取引先・同業者 |
| 10．相談先が分からない | 11．相談する必要がない | 12．相談したことがない |
| 13．その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |

## 　事業承継を進めた（進める）際の課題として、あてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．後継者（事業承継先）の選定 | ２．後継者の育成 | ３．業績不振 |
| ４．債務超過 | ５．個人保証債務 | ６．事業承継に対する知識不足 |
| ７．贈与税や相続税など税金の問題 | ８．事業承継に取り組む時間の確保 | ９．株式分散 |
| 10．財産分割 | 11．その他（　　　　　　　） | 12．特にない |

# ■ 情報化への取り組みについて

## 　ＩＴを活用した業務効率化・生産性向上について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．取り組んでいる | ２．取り組んでいないが、検討中 | ３．取り組んでおらず、今後も予定はない |

## 　問１９で、「１．取り組んでいる」と回答された方にお聞きします。ＩＴを活用している業務領域について、あてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| １．財務・会計 | ２．人事・労務 | ３．顧客管理 | ４．在庫管理 | ５．製造・生産 |
| ６．受発注 | ７．情報共有 | ８．その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　） |

## 　ＩＴの導入・利用を進める際の課題として、あてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．コスト負担が大きい | ２．技術、ノウハウの流出のおそれがある |
| ３．導入の効果が分からない、評価できない | ４．個人情報漏洩のおそれがある |
| ５．業務内容に合ったIT技術や製品がない | ６．適切なアドバイザー等がいない |
| ７．IT導入の旗振り役が務める人材がいない | ８．その他（　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ９．従業員がITを使いこなせない | 10．特に課題はない |

# ■ 下諏訪町の今後の方向性について

## 　今後の下諏訪町をけん引すると考えられる産業について、あてはまる番号に３つまで〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．農業、林業 | ２．漁業 | ３．鉱業、採石業、砂利採取業 |
| ４．建設業 | ５．製造業 | ６．電気・ガス・熱供給・水道業 |
| ７．情報通信業 | ８．運輸業、郵便業 | ９．卸売業、小売業 |
| 10．金融業、保険業 | 11．不動産業，物品賃貸業 | 12．学術研究、専門・技術サービス業 |
| 13．宿泊業，飲食サービス業 | 14．生活関連サービス業、娯楽業 | 15．教育、学習支援業 |
| 16．医療、福祉 | 17．複合サービス事業 | 18．サービス業（他に分類されないもの） |

## 　下諏訪町の誇れる地域資源について、あてはまる番号全てに〇をつけてください。　また、それぞれについて具体例があれば、記入してください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．産業 | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ２．観光 | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ３．自然、生活環境 | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ４．歴史・文化、スポーツ | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ５．健康・福祉 | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ６．その他 | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |

## 　下諏訪町の【①現在のイメージ】と【②今後望む姿】として、あてはまる番号をそれぞれ３つ以内で選んで、記入してください。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | ①現在 | ②今後 |
| １．商業の町 | ２．工業の町 |  |  |
| ３．観光の町 | ４．ベッドタウンとして住環境が充実した町 |
| ５．大型商業施設が賑わう町 | ６．商店街が賑わう町 |  |  |
| ７．若者が活躍する町 | ８．高齢者が活躍する町 |
| ９．市内交通が便利な町 | 10．市外への交通が便利な町 |  |  |
| 11．その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |

## 　下諏訪町への愛着について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．愛着を感じる | ２．どちらかと言えば愛着を感じる |
| ３．どちらかと言えば愛着を感じない | ４．愛着を感じない |

## 　諏訪地域の広域行政合併について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．必要 | ２．どちらかといえば必要 | ３．必要ない |
| ４．どちらかといえば必要ない | ５．わからない | ６．その他（　　　　　　　　） |

# ■ 観光業について

## 　【①2019年】と【②2020年（現時点まで）】における、事業所・店舗を訪れる観光客の地域別割合を教えてください。（合計を100％として地域別のおおよその内訳をお答えください）

**【①2019年】**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ①諏訪圏 | ②その他県内 | ③首都圏 | ④その他県外 | ⑤海外 | 合計 |
| 　　　　　% | 　　　　　% | 　　　　　% | 　　　　　% | 　　　　　% | 100％ |

**【②2020年（現時点まで）】**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ①諏訪圏 | ②その他県内 | ③首都圏 | ④その他県外 | ⑤海外 | 合計 |
| 　　　　　% | 　　　　　% | 　　　　　% | 　　　　　% | 　　　　　% | 100％ |

## 　今後、誘客を図る上でターゲットとしたい地域として、あてはまる番号に２つまで〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．諏訪圏 | ２．その他県内 | ３．首都圏 |
| ４．その他県外 | ５．海外 |  |

## 　事業所・店舗を訪れる観光客の四半期別割合を教えてください。（合計を100％として、四半期別のおおよその内訳をお答えください）

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ①１～３月 | ②４～６月 | ③７～９月 | ④１０～１２月 | 合計 |
| 　　　　　% | 　　　　　% | 　　　　　% | 　　　　　% | 100％ |

## 　事業所・店舗を訪れる【①現在の客層】と【②今後ターゲットとしたい客層】について、あてはまる番号をそれぞれ３つ以内で選んで、記入してください。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | ①現在 | ②今後 |
| １．ビジネス客 | ２．一人旅 | ３．家族（子連れ） |  |  |
| ４．夫婦・カップル | ５．小グループ | ６．一般団体 |  |  |
| ７．職場旅行 | ８．学生団体 | ９．その他（　　　　） |  |  |

## 　事業所・店舗を訪れる観光客のうち、おおよその固定客（リピーター）割合について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．１０％未満 | ２．１０％以上～２０％未満 | ３．２０％以上～３０％未満 |
| ４．３０％以上～４０％未満 | ５．４０％以上～５０％未満 | ６．５０％以上～６０％未満 |
| ７．６０％以上～７０％未満 | ８．７０％以上 | ９．把握していない |

## 　事業所・店舗を訪れる観光客数の増加に寄与するイベントとして、あてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．水月公園桜まつり | ２．八島高原開山祭 | ３．お舟祭り |
| ４．三角八丁 | ５．岡谷太鼓祭り | ６．諏訪湖祭湖上花火大会 |
| ７．全国新作花火競技大会 | ８．諏訪湖マラソン | ９．その他（　　　　　　　） |

## 　貴社の経営上の問題点として、あてはまる番号に５つまで〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．客数の減少 | ２．売上の減少 | ３．利用料金の低下・上昇難 |
| ４．従業員の確保・育成 | ５．人件費の増加 | ６．材料費等の仕入単価の上昇 |
| ７．ネット手数料の増加 | ８．ネット以外の手数料の増加 | ９．人件費・手数料以外の諸経費の増加 |
| 10．地域内での競争激化 | 11．地域間での競争激化 | 12．資金繰り・資金調達難 |
| 13．施設・設備の老朽化 | 14．利用者ニーズの変化への対応 | 15．外国人客への対応 |
| 16．外国人客の減少 | 17．後継者の確保 | 18．立地・周辺環境の変化 |
| 19．その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |

## 　下諏訪町の観光振興を図るうえで、今後強化し広くＰＲすべきテーマとして、あてはまる番号全てに〇をつけてください。また、それぞれについて具体例があれば、記入してください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．自然 | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ２．寺社仏閣 | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ３．温泉 | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ４．美術館・博物館 | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ５．食・グルメ | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ６．街歩き | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ７．お祭り・イベント | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ８．文化財 | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ９・スポーツ | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| 10．その他 | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |

## 　下諏訪町の観光振興に必要な取り組みとして、あてはまる番号に３つまで〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．地域の観光資源の再整理・再発掘 | ２．地域の観光資源を活用した着地型旅行の拡充 |
| ３．既存の特産品・土産品のブラッシュアップ | ４．新たな特産品・土産品の開発 |
| ５．宿泊施設・飲食店における地域産品の活用促進 | ６．イベントの開催 |
| ７．SNS等、インターネットを活用した情報発信の強化 | ８．バス・タクシー等、二次交通の充実 |
| ９．電動自転車のレンタル等による周遊利便性向上 | 10．町内事業者間の連携強化 |
| 11．観光振興を推進する組織の設立・充実 | 12．他自治体との広域連携 |

## 　【①行政に求める支援】と【②商工会議所に求める支援】について、あてはまる番号をそれぞれ３つ以内で選んで、記入してください。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| １．金融支援 | ２．創業・起業支援 | ３．人材確保支援 | ①行政支援 | ②商工会議所 |
| ４．人材育成支援 | ５．インターネット販売・予約導入支援 | ６．キャッシュレス導入支援 |  |  |
| ７．情報発信支援 | ８．イベント企画・実施支援 | ９．同業種間連携の促進 |  |  |
| 10．異業種間連携の促進 | 11．その他（　　　　　　　　　　　　　　　） |  |  |

**※「宿泊業以外」の方のアンケートは以上です。**

**「宿泊業」の方は、問３７以降にもご回答ください。**

**※「宿泊業」の方のみご回答ください。**

# ■ 宿泊業について

## 　貴館の【①部屋数】と【②総収容人数】をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| ①部屋数⇒【　　　　　　】部屋 | ②総収容人数⇒【　　　　　　】人 |

## 　貴館の宿泊客の募集・販売方法について、あてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．直接販売（電話・FAX） | ２．直接販売（直接来店） | ３．直接販売（自社HP） |
| ４．直接販売（観光協会・組合等の共同の募集サイト） | ５．代理店・エージェント経由（実店舗をもつ事業者） |
| ６．代理店・エージェント経由（インターネット販売事業者） | ７．その他（　　　　　　　　　　　　　　　）  |

## 　貴館のネット販売の比率について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| １．２５％未満 | ２．２５％以上～５０％未満 | ３．５０％以上～７５%未満 | ４．７５％以上 |

## 　貴館の宿泊客の宿泊日数について、おおよその割合を教えてください。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| １．１泊 | ２．２泊 | ３．３泊以上 | 合計 |
| 　　　　　% | 　　　　　% | 　　　　　% | 100％ |

## 　貴館の各宿泊プランの取扱いの有無について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。取扱いがある場合は、標準的な宿泊料金をご記入ください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ① １泊２食付き | １．取扱いあり【　　　　　　　】円（税込） | ２．取扱いなし |
| ② １泊朝食付き | １．取扱いあり【　　　　　　　】円（税込） | ２．取扱いなし |
| ③ 素泊まり | １．取扱いあり【　　　　　　　】円（税込） | ２．取扱いなし |

## 　貴館の２０１９年における【①客室稼働率】、【②定員稼働率】について、あてはまる番号をそれぞれ１つご記入ください。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| １．２０％未満 | ２．２０％以上～４０％未満 | ①客室 | ②定員 |
| ３．４０％以上～６０％未満 | ４．６０％以上～８０％未満 |  |  |
| ５．８０％以上～100％未満 | ６．100％以上 |

## 　貴館が導入している情報化投資について、あてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．宿泊日報の電子化 | ２．宿泊台帳の電子化 | ３．顧客データベース |
| ４．WiFi環境（客用） | ５．タブレット端末（客用） | ６．自動チェックイン・アウトシステム |

## 　貴館の強みについて、あてはまる番号に５つまで〇をつけてください。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| １．接客 | ２．食事 | ３．宴会 | ４．客室 |
| ５．料金 | ６．清潔感 | ７．アメニティ | ８．温浴施設 |
| ９．エステ・マッサージ | 10．遊戯施設（スポーツ・カラオケ） | 11．立地場所 |
| 12．送迎サービス | 13．イベント・体験プログラム | 14．外国人客への対応 |

**大変お忙しい中、ご協力ありがとうございました。**

**＊メール又はＦＡＸにてご返信くださいますようお願い申しあげます。（左記の返信方法が難しい場合は、ご連絡いただきましたら取りにお伺いいたします。）　【締切期限：11月30日（月）】**

**【電話：0266-27-8533　fax：0266-28-8811　e-mail：shimocci@cci.shimosuwa.nagano.jp】**