**下諏訪町の販売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。 | | | | |
| 【卸売業】 |  | | |  |
| １．各種商品卸売業 | ２．繊維・衣服等卸売業 | | | ３．飲食料品卸売業 |
| ４．建築材料、鉱物・金属材料等卸売業 | ５．機械器具卸売業 | | | ６．その他の卸売業 |
| 【小売業】 |  | | |  |
| ７．各種商品小売業 | ８．織物・衣類・身の回り品小売業 | | | ９．飲食料品小売業 |
| 10．機械器具小売業 | 11．その他の小売業 | | | 12．無店舗小売業 |
| 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。

**＊同封の返信用封筒にて11月30日（月）までにご投函くださいますようお願い申しあげます。**

# ■ 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（　　　　　　　　） |

|  |
| --- |
| **ここからは、販売業に関するアンケートです。**  **卸売業の方は問２７～問３６についてご回答をお願いします。**  **小売業の方は問３７～問４６についてご回答をお願いします。（9ページ～）**  ※卸売業、小売業いずれにも該当する場合は、売上高が大きい業種について、ご回答をお願いします。 |

# ■ 卸売業について

## 貴社の流通段階における位置について、あてはまる番号に１つ○をつけてください。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| １．一次卸 | ２．二次卸 | ３．三次卸 | ４．その他 |

## 貴社の営業形態について、あてはまる番号に１つ○をつけてください。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| １．卸のみ | ２．卸・小売 | ３．卸・製造 | ４．卸・小売・製造 | ５．その他 |

## 卸売業として販売額が大きい販売先について、あてはまる番号に３つまで○をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．卸売業 | ２．小売業 | ３．製造業 |
| ４．建設業 | ５．宿泊業・飲食サービス業 | ６．医療・福祉 |
| ７．その他の産業 | ８．一般消費者 | ９．直接輸出 |

## 貴社の強みについて、あてはまる番号に３つまで〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．売れ筋商品の調達力 | ２．独自商品の取扱い | ３．品揃えの充実 |
| ４．価格競争力 | ５．販売先の開拓能力 | ６．迅速な納品 |
| ７．多頻度小口配送 | ８．在庫管理 | ９．検品機能 |
| 10．販売先の売れ残りリスクへの対応 | 11．販売先への情報提供 | 12．仕入先への情報提供 |
| 13．商品の企画提案力 | 14．機械や売り場のメンテナンス・アフターフォロー | 15．その他（　　　　　　　） |

## オリジナル商品の生産について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．国内自社工場または共同開発企業で生産 | ２．親会社または子会社の工場で生産 |
| ３．国内の協力工場に委託生産 | ４．海外の協力工場に委託生産 |
| ５．その他（　　　　　　　　　　　　　　） | ６．オリジナル商品は無い |

## 貴社の販売を行う上での課題として、あてはまる番号に３つまで〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．新規顧客の開拓が進まない | ２．得意先の減少 | ３．代金回収の遅延 |
| ４．得意先へのきめ細かいサービスが不十分 | ５．利幅が小さい | ６．営業担当の商品知識の不足 |
| ７．販売ノウハウの不足 | ８．営業人員の不足 | ９．同業他社との差別化が出来ない |
| 10．得意先に関する情報不足 | 11．その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | |

## 貴社が仕入れを行う上での課題として、あてはまる番号に３つまで〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．仕入先が多い | ２．仕入先が少ない | ３．仕入れる商品の種類が多い |
| ４．仕入れる商品の種類が少ない | ５．在庫が多すぎる | ６．在庫管理が難しい |
| ７．計画的な仕入れができない | ８．倉庫・作業場が狭い | ９．情報化が遅れている |
| 10．仕入先や商品に関する情報が少ない | 11．欠品や品違いが多い | 12．仕入ノウハウが不足 |
| 13．商品の企画提案力が不足している | 14．従業員の専門的知識の不足 | 15．その他（　　　　　　　） |

## 貴社の経営上の問題点として、あてはまる番号に３つまで○をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．販売先の業況不振 | ２．販売先による卸売業者の選別 |
| ３．仕入れ先による卸売業者の選別 | ４．商品調達力の不足 |
| ５．商品企画力の不足 | ６．小口多頻度配送への対応 |
| ７．原価上昇分の販売価格への転嫁 | ８．人材の確保・育成 |
| ９．仕入先と販売先の直接取引による中抜き減少 | 10．資金調達 |
| 11．その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | |

## 今後の経営で特に重視する点について、あてはまる番号に５つまで〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．仕入先の絞込 | ２．仕入先の開拓 |
| ３．販売先の絞込 | ４．販売先の開拓 |
| ５．取扱商品の絞込（専門化） | ６．取扱商品の拡充（多角化） |
| ７．オリジナル商品の開発 | ８．配送・保管業務の効率化 |
| ９．販売先（小売業）への支援の強化 | 10．物流機能の強化 |
| 11．小売部門への進出 | 12．その他（　　　　　　　　　　　　　） |

## 【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．販路開拓支援 | ２．仕入先開拓支援 | ３．金融支援 | ①行政支援 | ②商工会議所 |
| ４．創業・起業支援 | ５．人材確保支援 | ６．人材育成支援 |  |  |
| ７．IT利活用支援 | ８．異業種間連携の促進 |  |  |  |
| ９．その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | | |  |  |

# ■ 小売業について

## 貴社の顧客の主な年齢層について、あてはまる番号に４つまで〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．10代以下 | ２．20代 | ３．30代 |
| ４．40代 | ５．50代 | ６．60代 |
| ７．70代 | ８．80代以上 |  |

## 貴社の顧客に占める固定客の割合について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

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

## 顧客名簿の整備状況について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．顧客名簿を整備している | ２．顧客名簿は整備していない |

## 顧客の主な来店手段について、あてはまる番号に２つまで〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．徒歩 | ２．自転車 | ３．自家用車・自動二輪車 |
| ４．バス | ５．電車 | ６．タクシー |
| ７．その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | | |

## 貴社の販売戦略（顧客の増加や購入頻度の向上）について、あてはまる番号に４つまで〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．折込チラシ | ２．ＤＭの発信 | ３．フリーペーパーへの広告掲載 |
| ４．新規顧客の紹介を促すキャンペーンの実施 | ５．HP・SNSでの情報発信 | ６．イベント企画・参加 |
| ７．クーポンの発行 | ８．ポイントカードの発行 | ９．接客品質の向上 |
| 10．店内・店頭の魅力向上 | 11．その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | |

## 貴社の強みについて、あてはまる番号に３つまで〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．販売価格の安さ | ２．商品の品質の良さ |
| ３．品揃えの豊富さ | ４．店の雰囲気の良さ |
| ５．接客や対応の良さ | ６．商品に関する知識や説明 |
| ７．アクセスや立地のよさ | ８．駐車場が確保されている |
| ９．営業時間の長さ | 10．顧客と信頼関係が構築されている |
| 11．効果的な広告宣伝や情報発信 | 12．配送・移動販売サービス |
| 13．インターネット販売 | 14．スタンプ・ポイントサービス |
| 15．その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | |

## 貴社の経営上の問題点として、あてはまる番号に３つまで〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．経営ノウハウの不足 | ２．売上高の低下 |
| ３．販売価格の低下 | ４．仕入価格の上昇 |
| ５．諸経費の増加 | ６．客数の減少 |
| ７．アクセスや立地が悪い | ８．駐車場の確保難 |
| ９．施設や設備の老朽化 | 10．人材の確保・育成 |
| 11．情報システム整備の遅れ | 12．同業者・大手企業との競争激化 |
| 13．広告宣伝や情報発信の不足 | 14．消費者ニーズの変化や把握不足 |
| 15．特に問題点はない | 16．インターネット販売導入の遅れ |
| 17．その他（　　　　　　　　　　　　　） | |

## 今後の経営で特に重視する点について、あてはまる番号に３つまで〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．取扱品目の充実 | ２．取扱商品の品質向上 |
| ３．取扱商品の値下げ | ４．仕入先・仕入方法の見直し |
| ５．接客やサービス内容の向上 | ６．POS・EOSの導入 |
| ７．店舗の改装・改築 | ８．多店舗化 |
| ９．共同店舗への出店 | 10．人材の確保・育成 |
| 11．配送サービスや移動販売の導入・拡充 | 12．インターネット販売の導入・拡充 |
| 13．新たな顧客・販路の開拓 | 14．その他（　　　　　　　　　　　　　　） |

## 下諏訪町の商業活性化に必要な取り組みとして、あてはまる番号全てに○をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．個性・特色ある店づくり | ２．接客やサービス内容の向上 |
| ３．人材の確保・育成 | ４．共同イベントの実施 |
| ５．情報発信の強化（マップ作成、HP開設） | ６．配送・移動販売サービスの拡充 |
| ７．インターネット販売の導入促進 | ８．キャッシュレス決済の導入促進 |
| ９．街路灯や舗装の整備 | 10．駐車場の整備 |
| 11．ポイント・スタンプサービスの充実 | 12．大型商業施設・大型店の誘致 |
| 13．空き店舗の解消・活用（具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | |
| 14．その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | |

## 【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．販路開拓支援 | ２．仕入先開拓支援 | ３．金融支援 | ①行政支援 | ②商工会議所 |
| ４．創業・起業支援 | ５．人材確保支援 | ６．人材育成支援 |
| ７．IT利活用支援 | ８．インターネット販売導入支援 | ９．同業種間連携の促進 |  |  |
| 10．異業種間連携の促進 | 11．イベントの企画 | 12．ポイントカードの発行 |  |  |
| 13．空き店舗の活用支援 | 14．その他（　　　　　　　　　　　　　） | |  |  |

**大変お忙しい中、ご協力ありがとうございました。**

＊同封の返信用封筒にて**11月30日(月)**までにご投函くださいますようお願い申し上げます。