

朝日町飲食サービス事業者
アンケート調査
報 告 書

平成 29 年 12 月

朝日町商工会

目 次

I. 調査概要	2
1. 調査目的	2
2. 調査数	2
3. 調査員及び日程	2
II. 調査結果	2
1. 店舗基本事項	2
2. 店舗営業事項	5
3. 経営状況	7
4. 経営上の問題点	27
5. 事業状況の中期展望	29
6. 支持される理由	31
7. 実施中の販売促進・集客の取組	34
8. 販売促進・集客の取組における課題	37
9. 情報化に関して	40
10. 支援機関への要望	45
III. 調査結果のまとめ	49
1. 企業概要	49
2. 最近の経営状況	49
IV. 商工会の発展計画の方策案	51
V. 商工会のサポート案	52
(資料) 朝日町飲食サービス事業者アンケート調査表	53

I. 調査概要

1. 調査目的

朝日町商工会の「経営発達支援計画策定推進事業」に係る小規模事業者支援のうち、裾野が広い観光産業の実態や経営状況等の分析データを把握すると共に、小規模事業者（以下、事業所という）の販路拡大や事業計画策定支援をするため、飲食サービス事業者に対して地域動向調査を実施するもの。

2. 調査数

朝日町の飲食サービス事業者 51 事業所に対してアンケートを依頼し、有効回答のあった 42 事業所を対象とした。

3. 調査員及び日程

平成 29 年 10 月から 11 月まで、朝日町商工会職員がアンケートの依頼・回収を実施し、一般社団法人富山県中小企業診断協会所属の中小企業診断士が集計・分析したもの。

II. 調査結果

1. 店舗基本事項

（表の単位はすべて事業所）

（1）取扱品目・業種

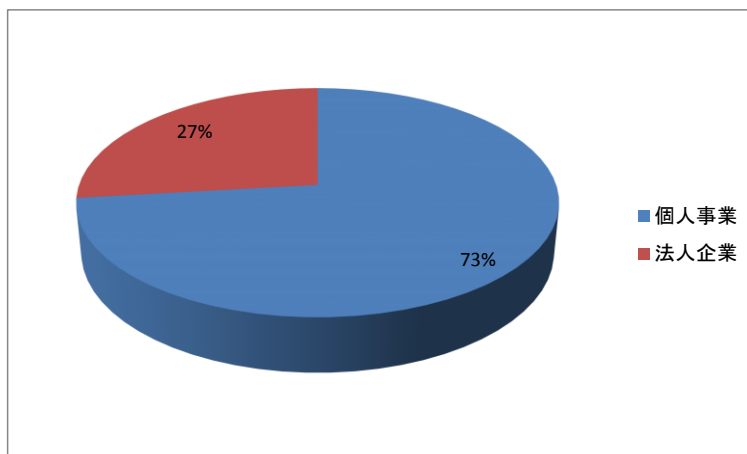
有効回答の 42 事業所中の約 3 分の 1 の 13 事業所が食堂・レストランであるが、特に地域的な特徴があるとは思われず、また特定の専門料理店と回答している店舗も 0 のため、ほとんどの店舗が昼のランチから夜の食事（飲食を含む）まで提供する、一般的な飲食店であると思われる。

業種・取扱品目	
食堂,レストラン	13
日本料理店	3
料亭	0
中華料理店	0
ラーメン店	1
焼肉店	2
その他の専門料理店	0
そば・うどん店	2
すし店	2
酒場,ビヤホール	4
バー,キャバレー,ナイトクラブ	0
喫茶店	4
その他の飲食店	8
ハンバーガー店	0
お好み焼・焼きそば・たこ焼き店	0
他に分類されない飲食店	3
無回答	0
計	42

(2) 事業形態

有効回答の 42 事業所中の 30 事業所 73%は「個人事業」であり、残り 11 事業所 27%が「法人事業」となる。(1 事業所は無回答)

事業形態	
個人事業	30
法人企業	11
計	41

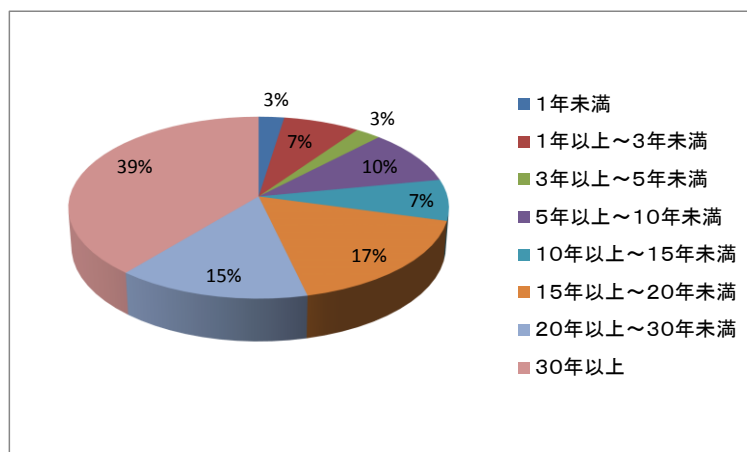


(3) 業歴

有効回答の 42 事業所中、最も多いのは、①16 事業所 39%「30 年以上」であり、以下比率の多い順で、② 7 事業所 17%が「15 年以上～20 年未満」、③ 6 事業所 15%が「20 年以上～30 年未満」、④ 4 事業所 10%が「5 年以上～10 年未満」、⑤ 3 事業所 7 %が「1 年以上～3 年未満」と「10 年以上～15 年未満」、そして、⑥ 1 事業所 3 %が「1 年未満」と「3 年以上～5 年未満」なる。(1 事業所は無回答)

業歴の長い、いわゆる老舗と言われる事業所が多い状況だが、一方で新規出店に意欲的な事業所が少ない状況や、可能性として比較的早い段階での開業⇒廃業という厳しい事業環境であることが窺える。

業歴	
1年未満	1
1年以上～3年未満	3
3年以上～5年未満	1
5年以上～10年未満	4
10年以上～15年未満	3
15年以上～20年未満	7
20年以上～30年未満	6
30年以上	16
計	41

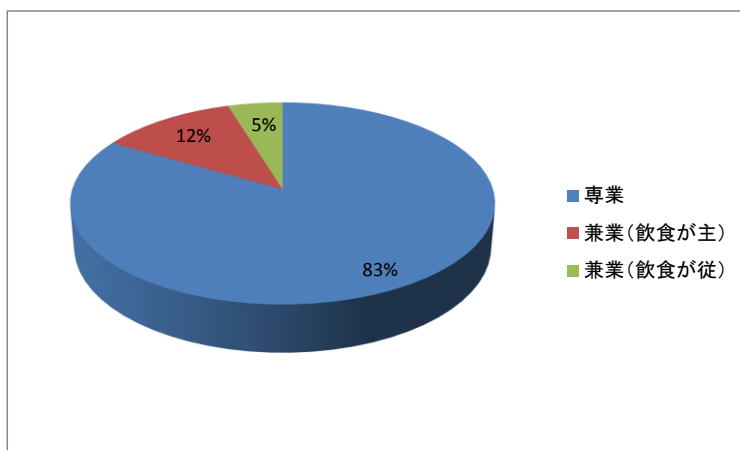


(4) 専業／兼業

有効回答の 42 事業所中の①35 事業所 83%「専業」であり、以下比率の多い順で、② 5 事業所 12%が「兼業（飲食が主）」、③ 2 事業所 5 %が「兼業（飲食が従）」である。

兼業の業種としては宿泊業、娯楽施設、そして小売業などである。

専業／兼業	
専業	35
兼業(飲食が主)	5
兼業(飲食が従)	2
計	42

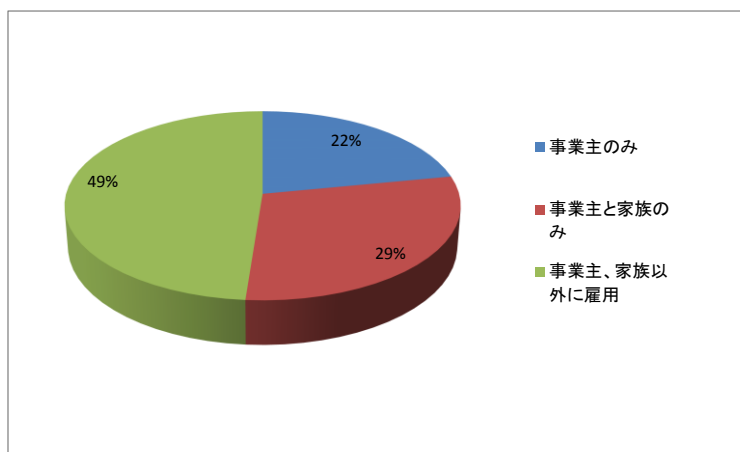


(5) 事業従事者

有効回答の 42 事業所中の①20 事業所 49%「事業主、家族以外に雇用」であり、以下比率の多い順で、②12 事業所 29%が「事業主と家族のみ」、そして③ 9 事業所 22%が「事業主のみ」である。(1 事業所は無回答)

「事業主、家族以外に雇用」が多いということは、売上や事業規模が大きいためが必要というよりも、業種や兼業との兼ね合い、そして家族構成の理由から家族以外の労働力を利用していると思われる。

事業従事者	
事業主のみ	9
事業主と家族のみ	12
事業主、家族以外に雇用	20
計	41

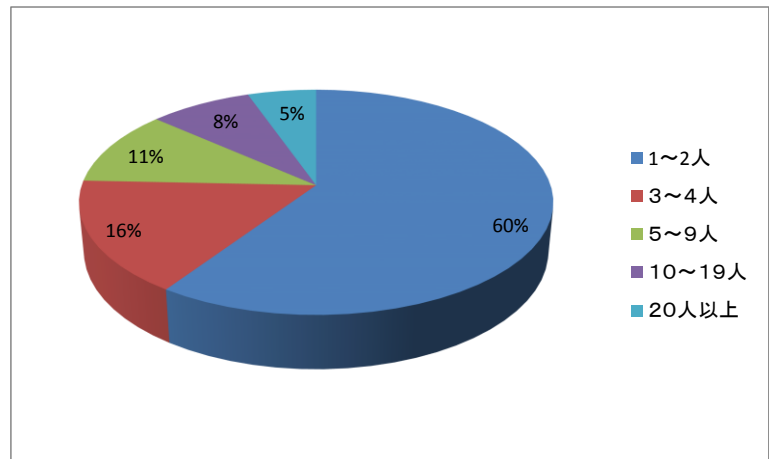


(6) 事業従事者数（事業主、家族、パートも含む）

有効回答の 42 事業所中の①22 事業所 60%「1～2 人」が最も多く、以下比率の多い順で、② 6 事業所 16%が「3～4 人」、③ 4 事業所 11%が「5～9 人」、④ 3 事業所 8%が「10～19 人」、そして、⑤ 2 事業所 5%が「20 人以上」である。(5 事業所は無回答)

事業主のみ、もしくは事業主＋2～3 名という比較的事業規模が小さい事業所が多い。

事業従事者数	
1～2人	22
3～4人	6
5～9人	4
10～19人	3
20人以上	2
計	37

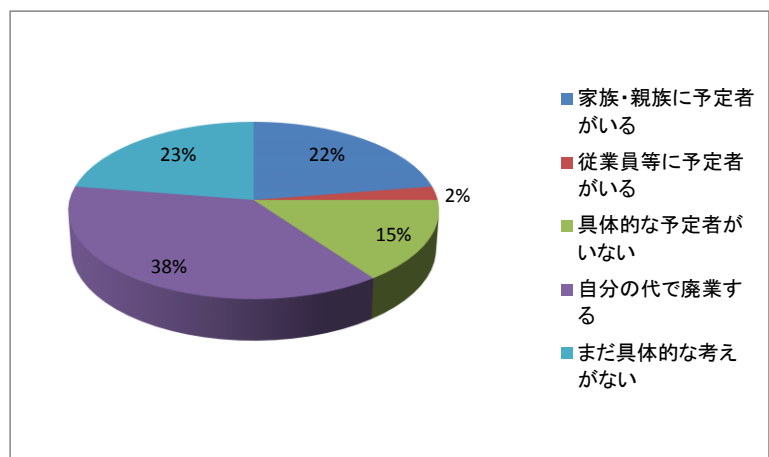


(7) 後継者の有無

有効回答の42事業所中の①15事業所38%「自分の代で廃業する」が最も多く、以下比率の多い順で、②9事業所22%が「家族・親族に予定者がいる」と「まだ具体的な考えがない」、③6事業所15%が「具体的な予定者がいない」、そして④1事業所2%が「従業員等に予定者がいる」である。(2事業所は無回答)

約4割が廃業を決めており、このままでは地域の経済活動に支障をきたすことも予想され、早急な対策が必要である。

後継者	
家族・親族に予定者がいる	9
従業員等に予定者がいる	1
具体的な予定者がいない	6
自分の代で廃業する	15
まだ具体的な考えがない	9
計	40



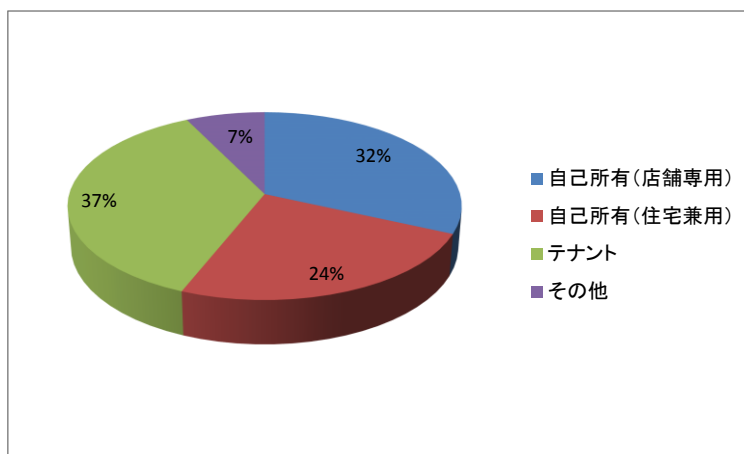
2. 店舗営業事項

(1) 店舗の所有

有効回答の42事業所中の①15事業所37%「テナント」が最も多く、以下比率の多い順で、②13事業所32%が「自己所有（店舗専用）」、③10事業所24%が「自己所有（住宅兼用）」、そして④3事業所7%が「その他」である。(1事業所は無回答)

その他は賃貸、自治体所有という回答であった。

後継者	
自己所有(店舗専用)	13
自己所有(住宅兼用)	10
テナント	15
その他	3
計	41

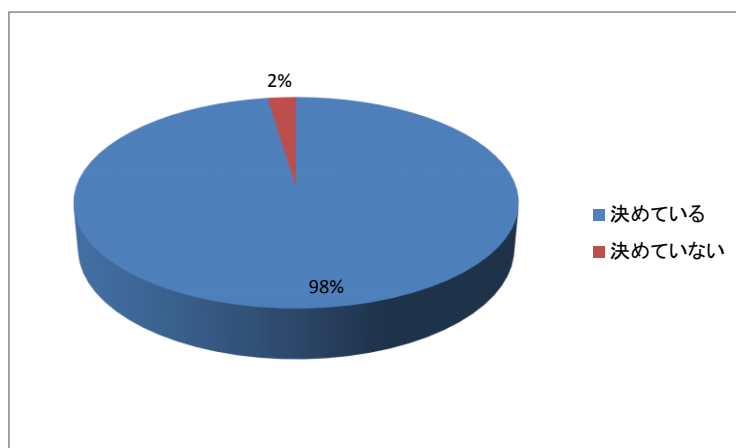


(2) 営業時間の設定

有効回答の 42 事業所中の①41 事業所 98%が「決めている」であり、②「決めていない」は 1 事業所 2%のみであった。

ほぼすべての事業所が明確に営業時間を決めて営業を行っている。

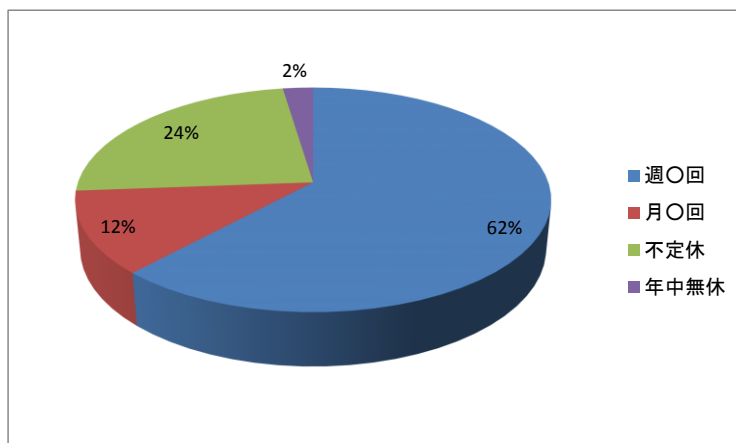
営業時間	
決めている	41
決めていない	1
計	42



(3) 定休日の設定

有効回答の 42 事業所中の①26 事業所 62%が「週〇回」であり、以下比率の多い順で、②10 事業所 24%が「不定休」、③5 事業所 12%が「月〇回」、そして④1 事業所 2%が「年中無休」である。過半数が週単位での定休日設定を行っている。

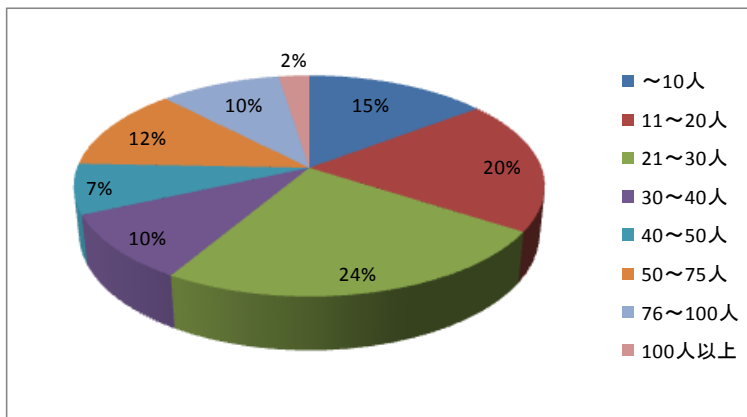
定休日	
週〇回	26
月〇回	5
不定休	10
年中無休	1
計	42



(4) 収容人数

有効回答の 42 事業所中の①10 事業所 24%が「21 人～30 人」で最も多く、以下比率の多い順で、②8 事業所 20%が「11 人～20 人」、③6 事業所 15%が「～10 人」、④5 事業所 12%が「50 人～75 人」、⑤4 事業所 10%が「30 人～40 人」と「76 人～100 人」、⑥3 事業所 7%が「40 人～50 人」、そして⑦1 事業所 2%が「100 人以上」である。(1 事業所は無回答)

収容人数	
～10人	6
11～20人	8
21～30人	10
30～40人	4
40～50人	3
50～75人	5
76～100人	4
100人以上	1
計	41



3. 経営状況

経営状況における各項目において、事業形態「個人事業」と「法人企業」、業歴「10 年未満」と「10 年以上」、そして売上高規模「1 千万円未満」、「1～5 千万円」と「5 千万円以上」でのクロス分析を試みる。

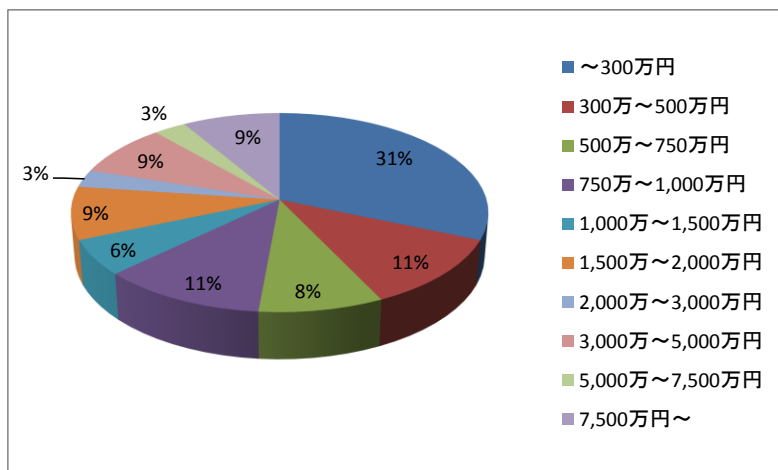
(1) 直近の売上高規模

売上高	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～
～300万円	11	11	0	3	8
300万～500万円	4	3	1	2	2
500万～750万円	3	3	0	0	3
750万～1,000万円	4	4	0	2	2
1,000万～1,500万円	2	2	0	0	2
1,500万～2,000万円	3	2	1	1	2
2,000万～3,000万円	1	1	0	0	1
3,000万～5,000万円	3	1	2	0	2
5,000万～7,500万円	1	0	1	0	1
7,500万円～	3	0	3	1	2
合計	35	27	8	9	25

(総計)

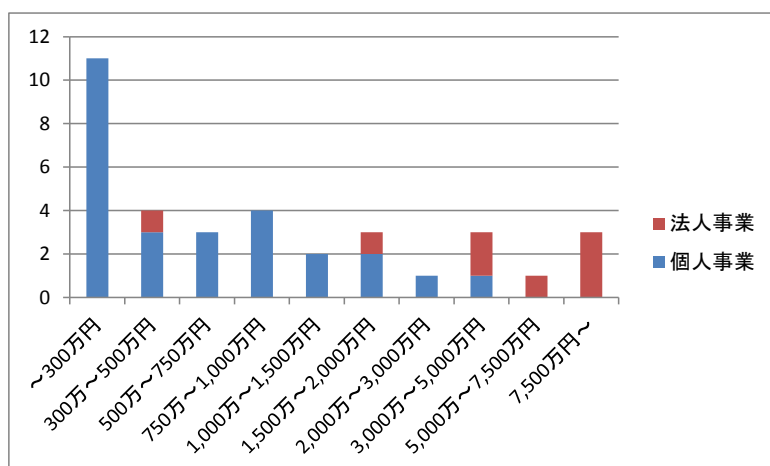
有効回答の 42 事業所中の①11 事業所 31%が「～300 万円」が最も多く、次いで②4 事業所 11%が「300 万～500 万円」と「750 万～1,000 万円」、③3 事業所 9%が「500 万～750 万円」、「1,500 万～2,000 万円」、「3,000 万～5,000 万円」と「7,500 万円～」となっている。

売上高「1,000 万円未満」のいわゆる消費税の免税事業者が 6 割以上を占めている。(7 事業所は無回答)



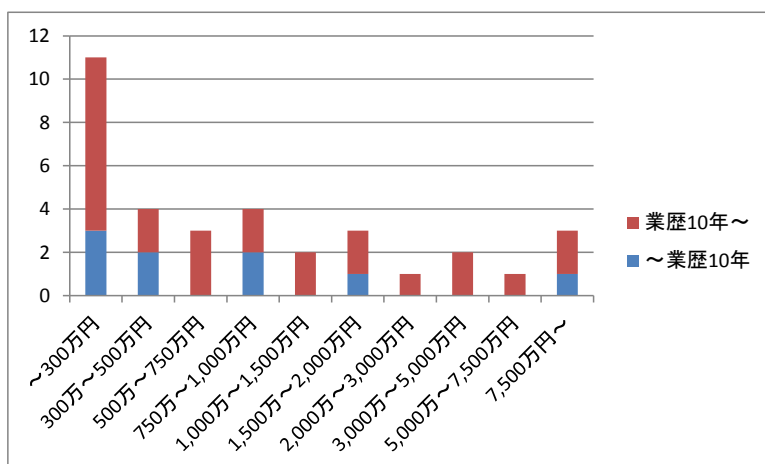
(事業形態別)

概して、売上高規模が大きいほど法人事業の比率が高くなる傾向がある。



(業歴別)

業歴に関しては特に大きな特徴は見られない。



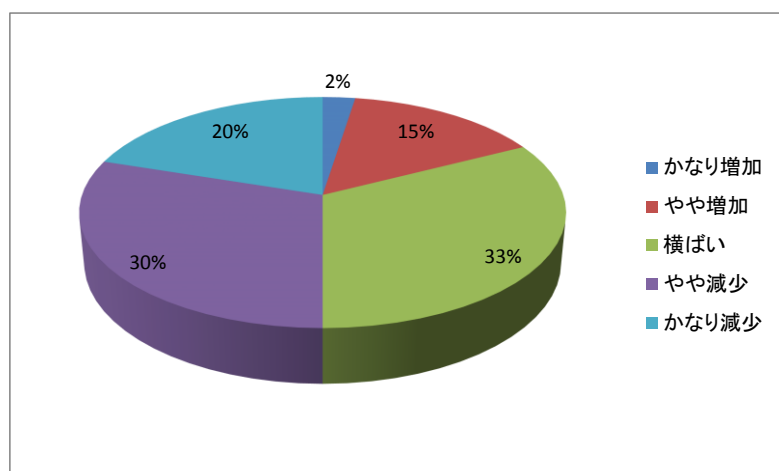
(2) 昨年同時期との経営状況等比較

①売上高

売上高	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
かなり増加	1	1	0	1	0	1	0	0
やや増加	6	3	3	3	2	2	2	1
横ばい	13	11	2	4	9	6	5	0
やや減少	12	8	4	1	11	7	2	2
かなり減少	8	6	1	0	8	6	0	1
合計	40	29	10	9	30	22	9	4

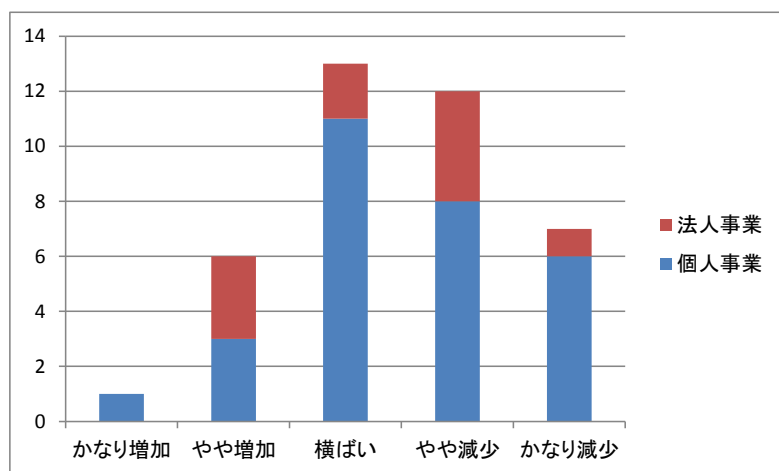
(総計)

有効回答の 42 事業所中において、自社の経営状況（売上高）をどのように認識しているかに関しては、①13 事業所 33%「横ばい」、②12 事業所 30%「やや減少」、③ 8 事業所、20%「かなり減少」、④ 6 事業所 15%「やや増加」、そして⑤ 1 事業所 2%「かなり増加」と回答しており、売上高に関しては「横ばい」から減少傾向に比率がシフトしている。



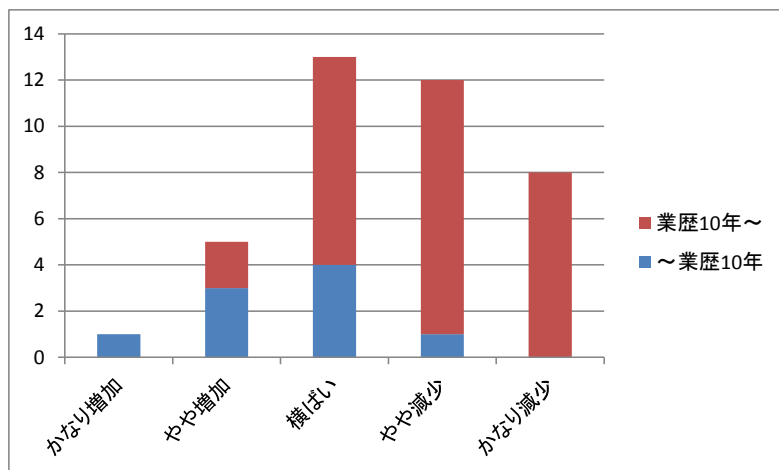
(事業形態別)

事業形態と売上高現況に関しては特に因果関係は見られない。



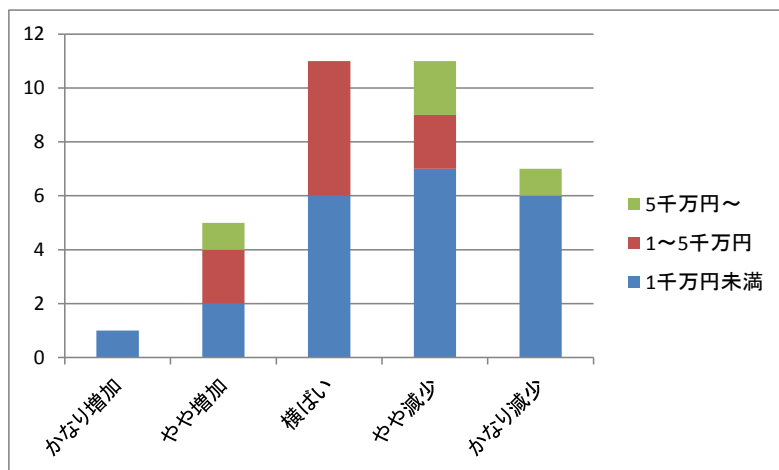
(業歴別)

業歴と売上高現況に関しては、業歴が長い方が減少傾向の比率が高く、事業環境の変化についていけない状況が窺い知れる。



(売上高規模別)

売上高規模と売上高現況に関しては、「1千万円未満」の売上高規模の小さい事業所ほど売上の減少傾向が厳しいと認識していると思われる。

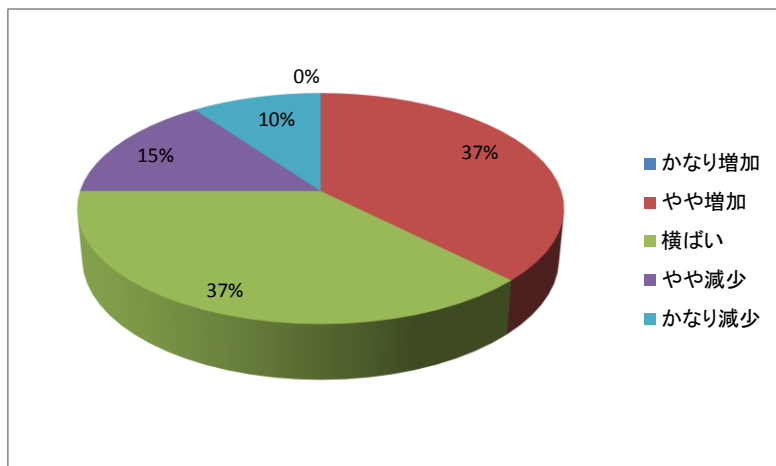


②経費

経費	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
かなり増加	0	0	0	0	0	0	0	0
やや増加	15	10	5	4	10	7	4	2
横ばい	15	11	4	4	11	9	3	2
やや減少	6	5	1	1	5	3	2	0
かなり減少	4	3	0	0	4	3	0	0
合計	40	29	10	9	30	22	9	4

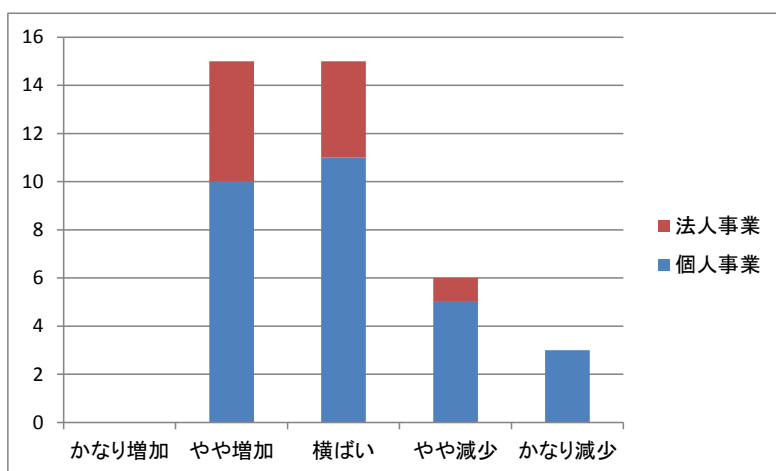
(総計)

有効回答の 42 事業所中において、自社の経営状況（経費）をどのように認識しているかに関しては、①15 事業所 37%「やや増加」と「横ばい」、②6 事業所 15%「やや減少」、そして③4 事業所 10%「かなり減少」と回答しており、全体的に経費は増加傾向であると認識されている。
(2 事業所は無回答)



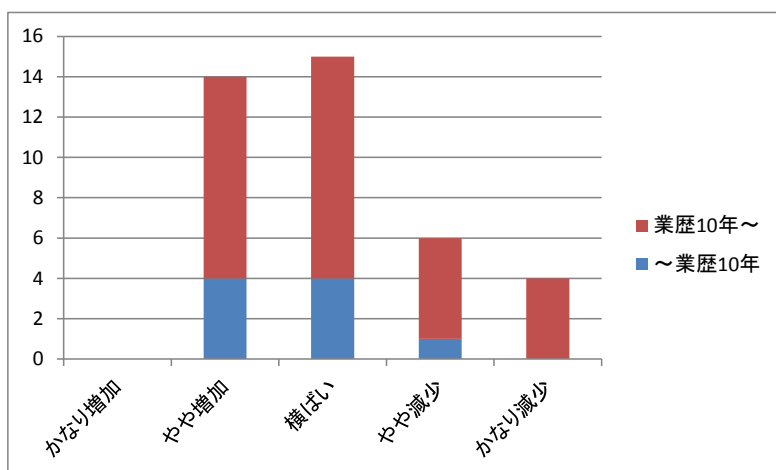
(事業形態別)

事業形態と経費に関しては、法人事業の方が経費増加を感じている比率が高い。



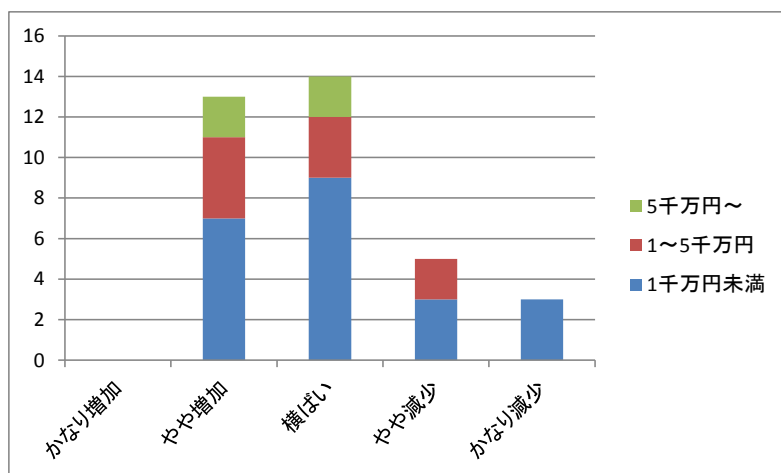
(業歴別)

業歴と経費に関しては、業歴の長さに関係なく、経費増加を感じている比率が高いようである。



(売上高規模別)

売上高規模と経費に関しては、「5千万円以上」の事業所が経費の増加傾向を強く認識している。

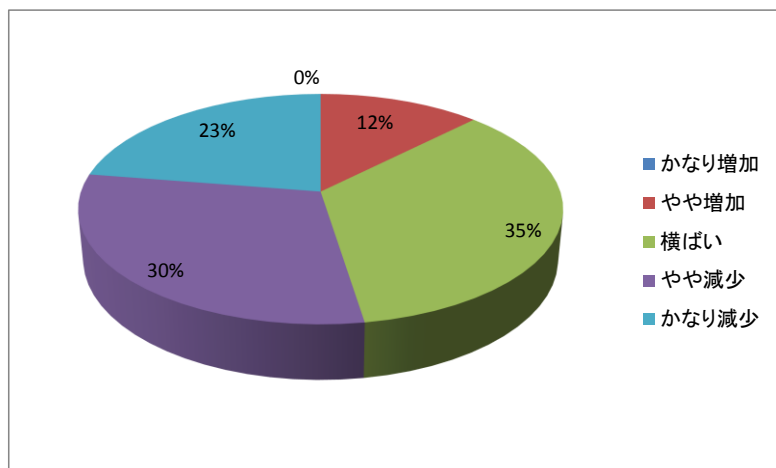


③利益

利益	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
かなり増加	0	0	0	0	0	0	0	0
やや増加	5	3	2	4	1	3	1	1
横ばい	14	12	2	3	10	5	7	0
やや減少	12	7	5	2	10	7	1	3
かなり減少	9	7	1	0	9	7	0	0
合計	40	29	10	9	30	22	9	4

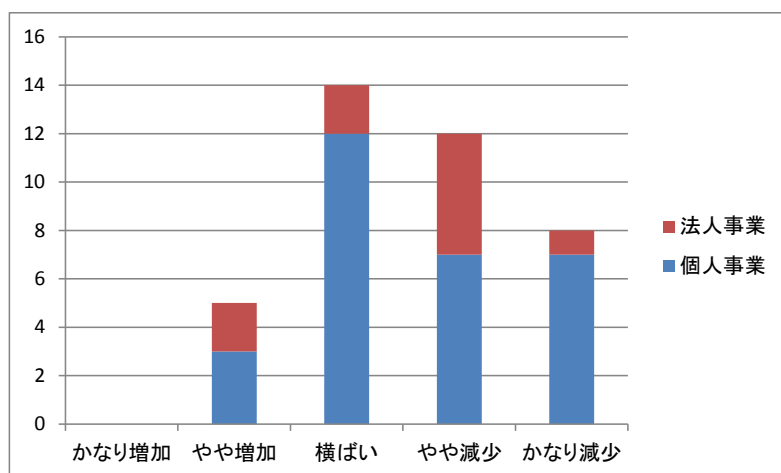
(総計)

有効回答の 42 事業所中において、自社の経営状況（利益）をどのように認識しているかに関しては、①14 事業所 35%「横ばい」、②12 事業所 30%「やや減少」、③9 事業所 23%「かなり減少」、そして④ 5 事業所 12%「やや増加」と回答しており、全体的に利益は減少傾向と認識されている。（2 事業所は無回答）



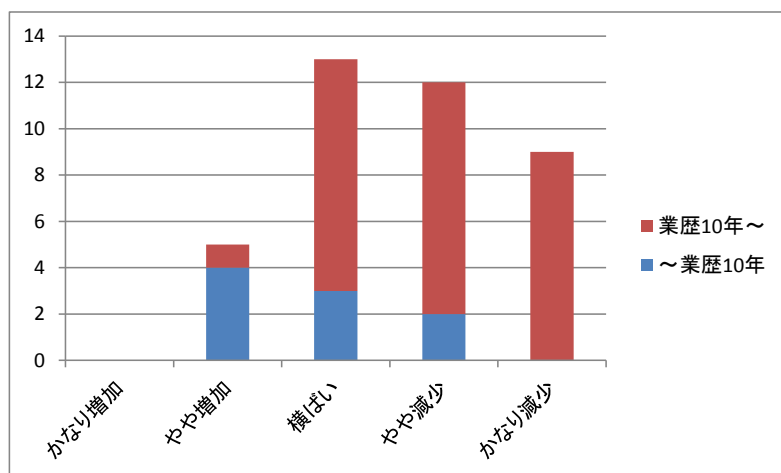
(事業形態別)

事業形態と利益に関しては、法人事業、個人事業とも利益減少と感じている比率が高い。



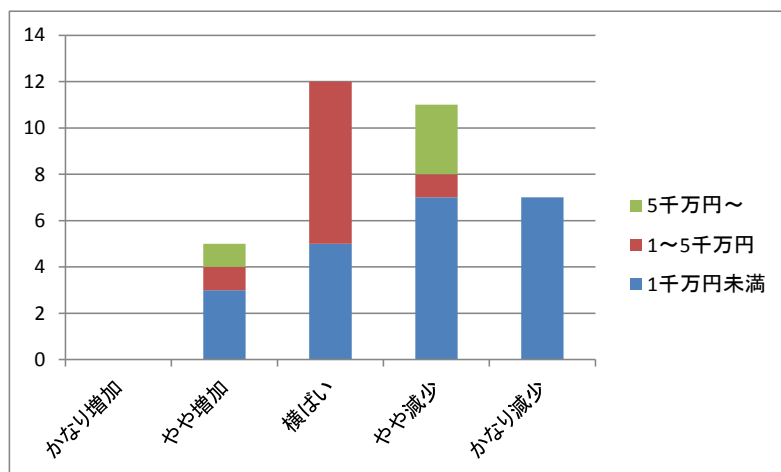
(業歴別)

業歴と利益の認識に関しては、業歴が長いほど、利益減少を感じている比率が高い。



(売上高規模別)

売上高規模と利益に関しては、「1千万円未満」の事業所が利益の減少傾向を強く認識している。

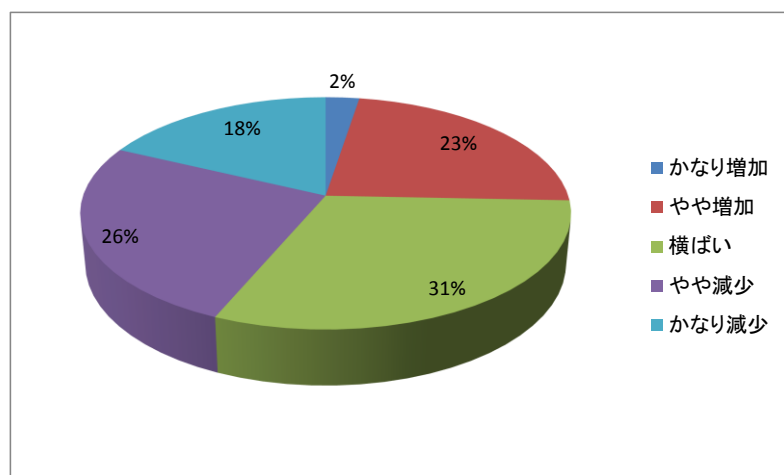


④客数

客数	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
かなり増加	1	1	0	1	0	1	0	0
やや増加	9	7	2	4	4	3	4	0
横ばい	12	9	3	3	9	6	4	1
やや減少	10	6	4	1	9	6	1	3
かなり減少	7	6	0	0	7	6	0	0
合計	39	29	9	9	29	22	9	4

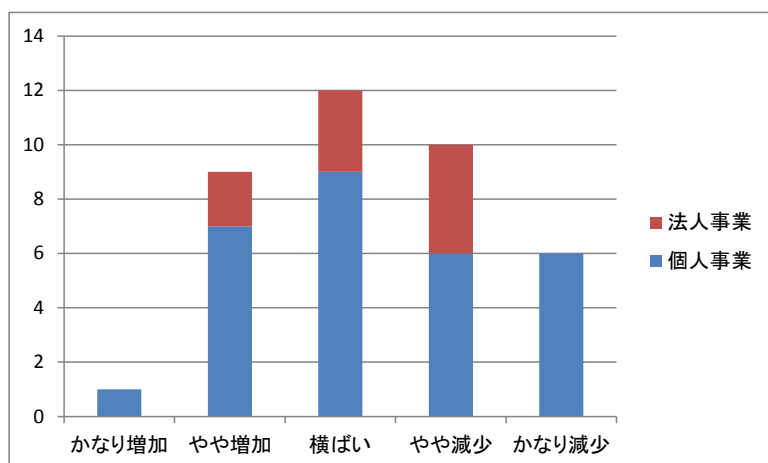
(総計)

有効回答の 42 事業所中において、自社の経営状況（客数）をどのように認識しているかに関しては、①12 事業所 31%「横ばい」、②10 事業所 26%「やや減少」、③9 事業所 23%「やや増加」、④ 7 事業所 18%「かなり減少」、そして⑤ 1 事業所 2%「かなり増加」と回答しており、客数は「横ばい」から減少傾向であると認識している比率が高い。（3 事業所は無回答）



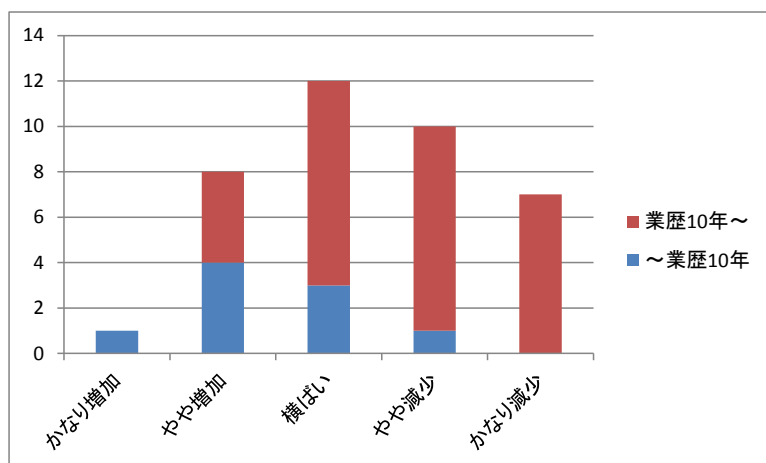
(事業形態別)

事業形態と客数の認識に関しては、法人事業は「横ばい」を中心に増減があまり大きくないという認識であること、一方個人事業はやや減少傾向の認識が高いことがわかる。



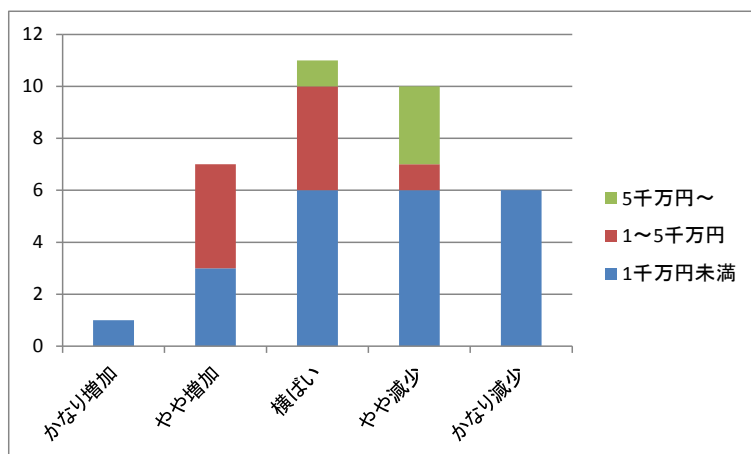
(業歴別)

業歴と客数の認識に関しては、業歴が長いほど、客数減少を感じている比率が高いようである。



(売上高規模別)

売上高規模と客数の認識に関しては、「1千万円未満」「5千万円以上」が客数減少を感じている比率が高く、一方「1～5千万円」ではやや客数増加を感じている比率が高いようである。

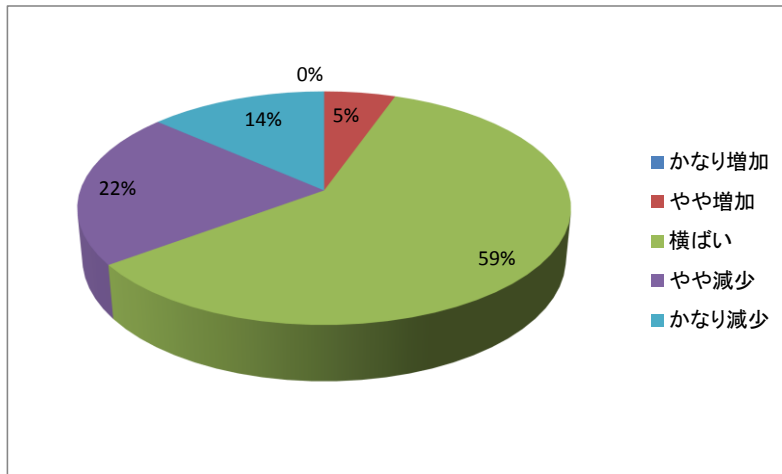


⑤客単価

客単価	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
かなり増加	0	0	0	0	0	0	0	0
やや増加	2	2	0	1	0	0	2	0
横ばい	22	15	7	7	15	11	5	3
やや減少	8	7	1	0	8	5	2	0
かなり減少	5	3	1	0	5	3	0	1
合計	37	27	9	8	28	19	9	4

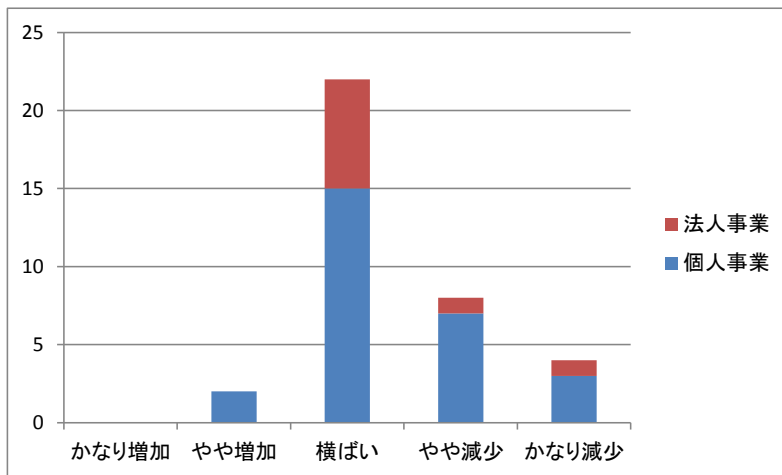
(総計)

有効回答の 42 事業所中において、自社の経営状況（客単価）をどのように認識しているかに関しては、①22 事業所 59%「横ばい」、② 8 事業所 22%「やや減少」、③ 5 事業所 14%「かなり減少」、そして④ 2 事業所 5 %「やや増加」と回答しており、「横ばい」が約 6 割を占めるものの、やや減少傾向と認識している比率が高い。（5 事業所は無回答）



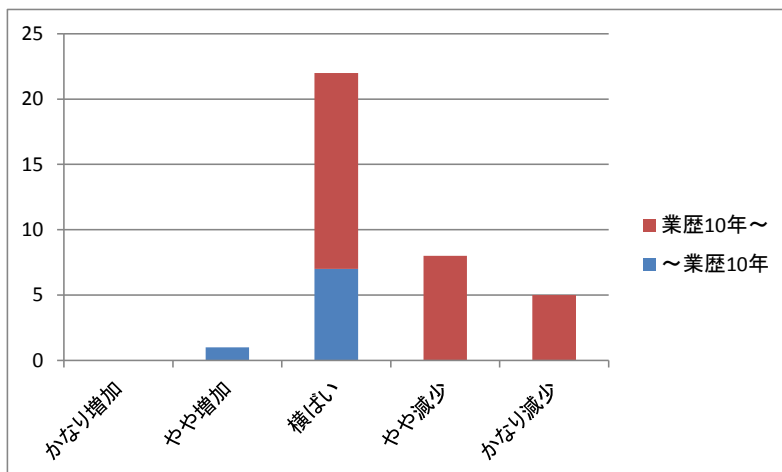
(事業形態別)

事業形態と客単価に関しては、個人事業、法人事業ともに「横ばい」から減少傾向にシフトしていることがわかる。



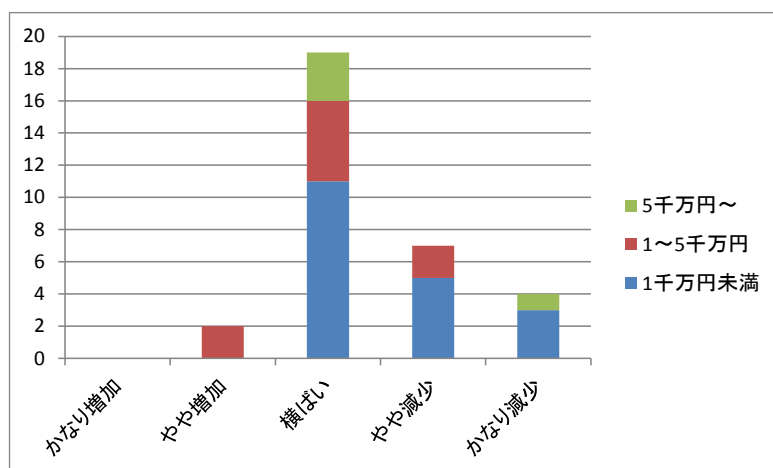
(業歴別)

業歴と客単価に関しては、業歴が長いほど、客単価減少を感じている比率が高い。



(売上高規模別)

売上高規模と客単価に関しては、「1千万円未満」が客単価減少を感じている比率が高い。

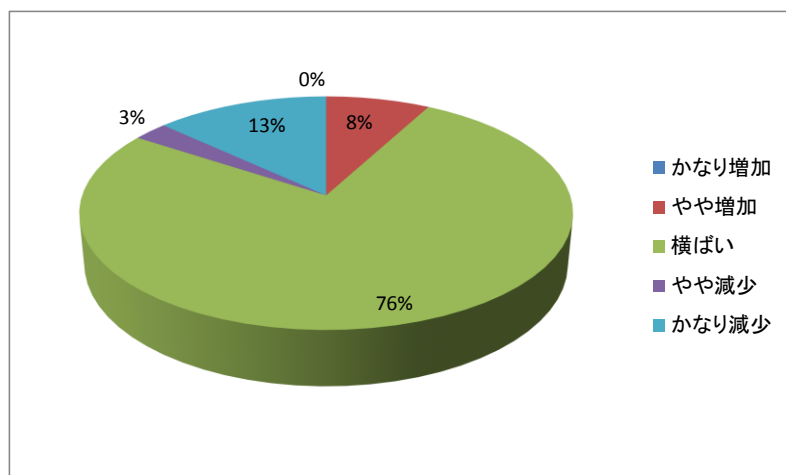


⑥商品在庫

商品在庫	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
かなり増加	0	0	0	0	0	0	0	0
やや増加	3	1	2	2	1	1	0	2
横ばい	29	22	7	6	22	14	9	2
やや減少	1	1	0	0	1	1	0	0
かなり減少	5	3	1	0	5	4	0	0
合計	38	27	10	8	29	20	9	4

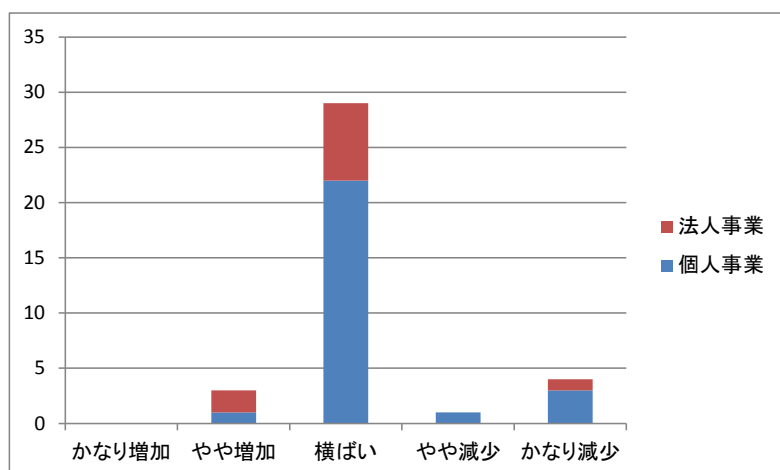
(総計)

有効回答の 42 事業所中において、自社の経営状況（商品在庫）をどのように認識しているかに関しては、①29 事業所 76%「横ばい」、② 5 事業所 13%「かなり減少」、③ 3 事業所 8%「やや増加」、そして④ 1 事業所 3%「やや減少」と回答しており、「横ばい」が約 8 割を占め、特に状況が変わっていないという認識であるとおもわれる。（4 事業所は無回答）



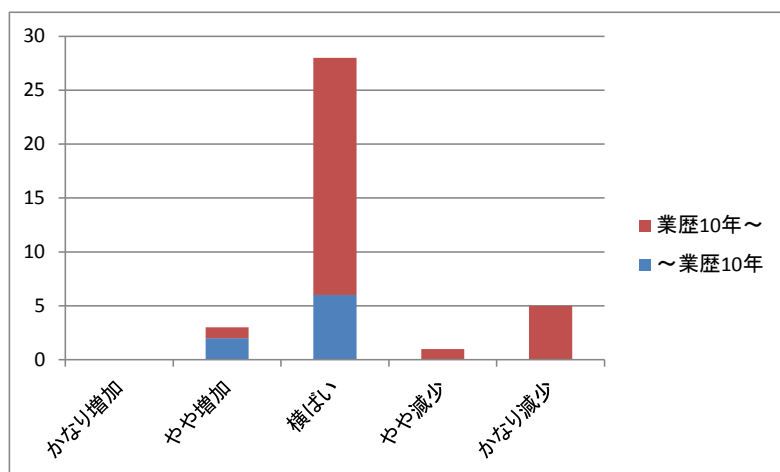
(事業形態別)

事業形態と商品在庫に関しては、個人事業、法人事業ともに「横ばい」が圧倒的に比率が高い以外は傾向は見られない。



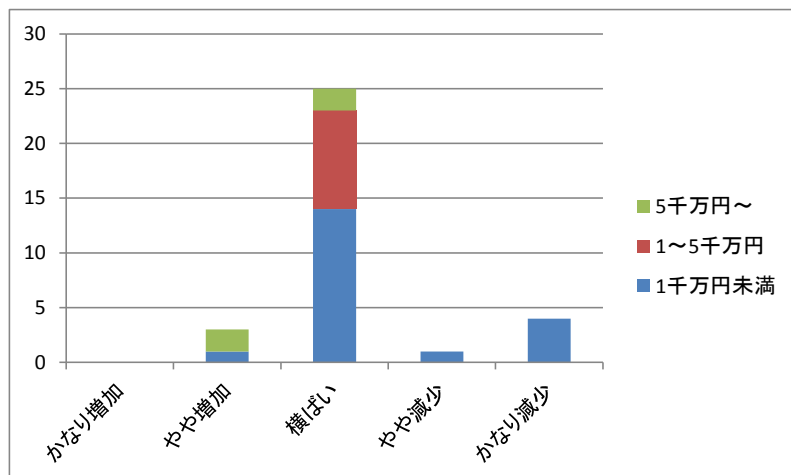
(業歴別)

業歴と商品在庫に関しては、総計同様「横ばい」が圧倒的に多いものの、業歴が長いほど、商品在庫減少と感じている比率が高いようである。



(売上高規模別)

売上高規模と商品在庫識に関しては、「1～5千万円」が「横ばい」のみの回答であるが、「1千万円未満」では「横ばい」から減少傾向にシフト、一方で「5千万円～」では「横ばい」から増加傾向にシフトしている。

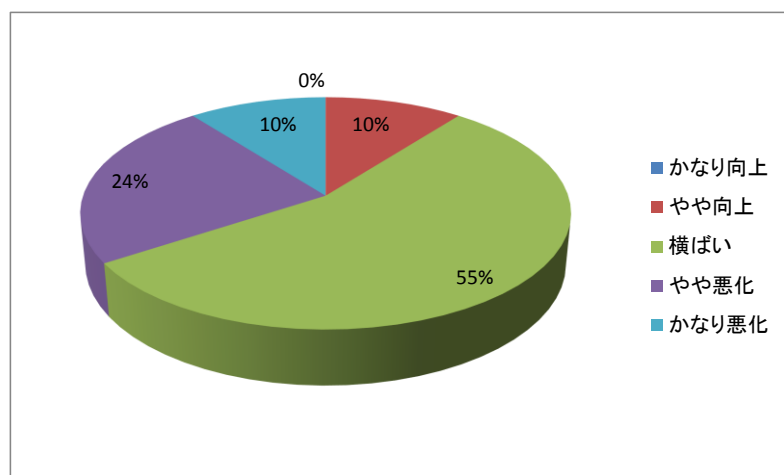


⑦資金繰り

資金繰り	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
かなり向上	0	0	0	0	0	0	0	0
やや向上	4	2	2	2	2	1	1	1
横ばい	21	17	4	6	14	11	7	0
やや悪化	9	5	4	0	9	5	1	3
かなり悪化	4	3	0	0	4	3	0	0
合計	38	27	10	8	29	20	9	4

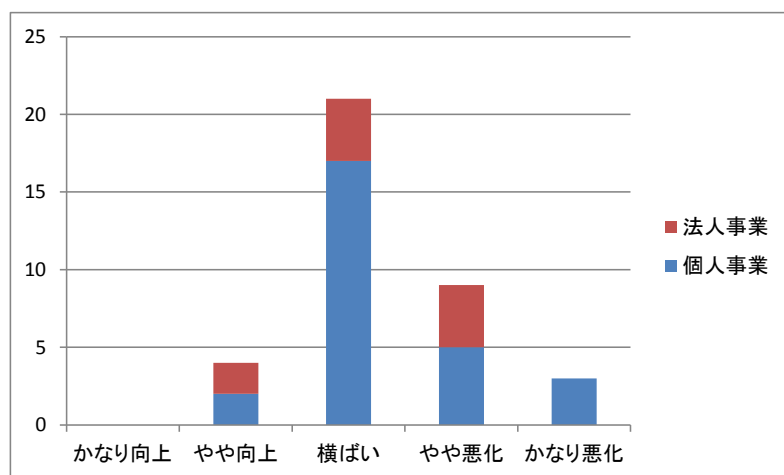
(総計)

有効回答の 42 事業所中において、自社の経営状況（資金繰り）をどのように認識しているかに関しては、①21 事業所 55%「横ばい」、②9 事業所 24%「やや悪化」、そして③4 事業所 10%「やや向上」と「かなり悪化」と回答しており、「横ばい」から悪化傾向の比率が高い。(4 事業所は無回答)



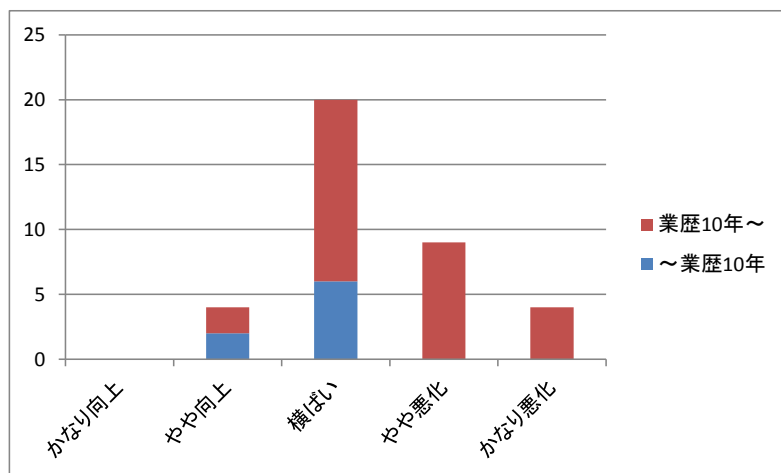
(事業形態別)

事業形態と資金繰りに関しては、個人事業、法人事業ともに「横ばい」が圧倒的に比率が高いが、個人事業に関してはより悪化傾向にシフトしている。



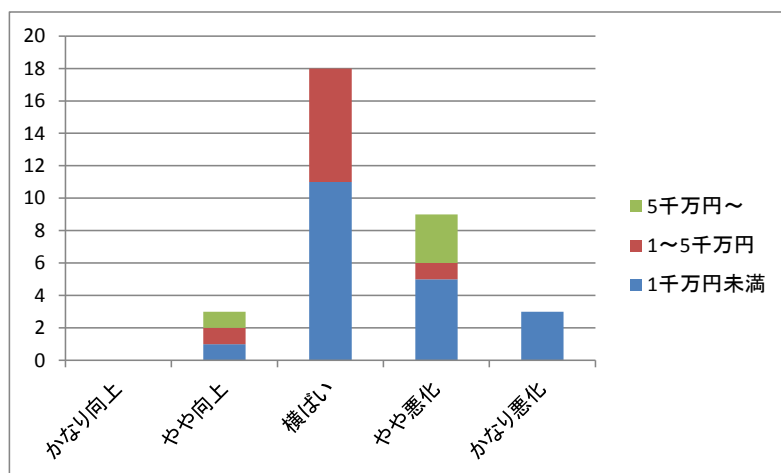
(業歴別)

業歴と資金繰りに関しては、総計同様「横ばい」が圧倒的に多いものの、業歴が長いほど、資金繰りが悪化傾向である。



(売上高規模別)

売上高規模と資金繰りの認識に関しては、「1千万円未満」が最も悪化傾向が強いと思われる。

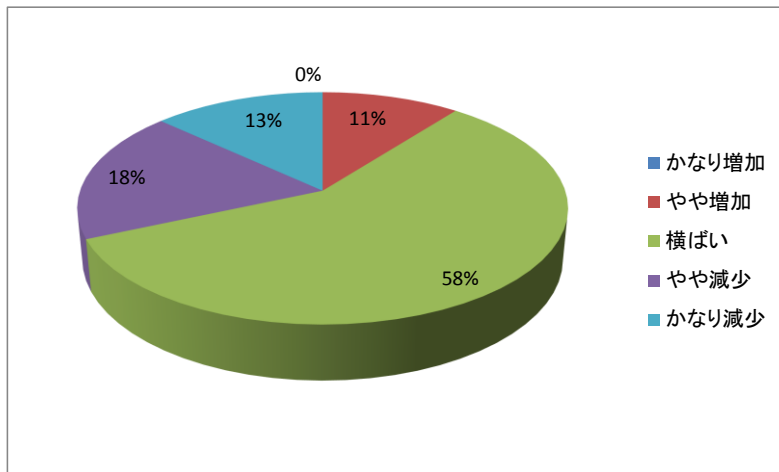


⑧雇用者数

雇用者数	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
かなり増加	0	0	0	0	0	0	0	0
やや増加	4	4	0	2	1	3	1	0
横ばい	22	18	4	4	18	13	5	1
やや減少	7	1	6	1	6	1	2	3
かなり減少	5	4	0	1	4	3	1	0
合計	38	27	10	8	29	20	9	4

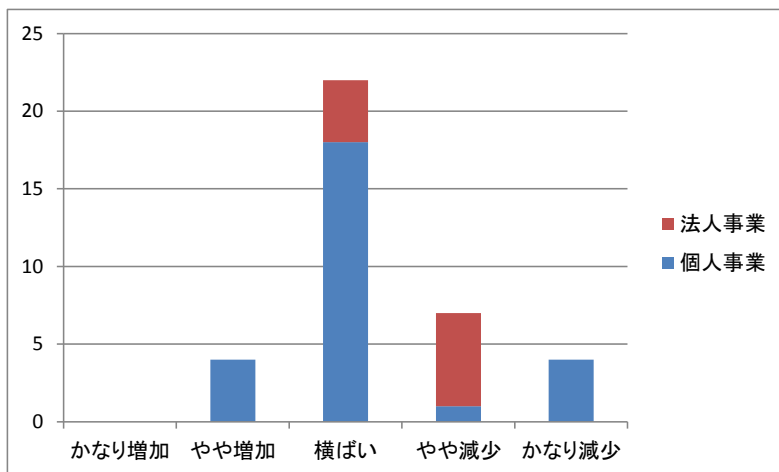
(総計)

有効回答の 42 事業所中において、自社の経営状況（雇用者数）をどのように認識しているかに関しては、①22 事業所 58%「横ばい」、②7 事業所 18%「やや減少」、③5 事業所 13%「かなり減少」、そして④4 事業所 11%「やや増加」と回答しており、「横ばい」から減少傾向にシフトしている。（4 事業所は無回答）



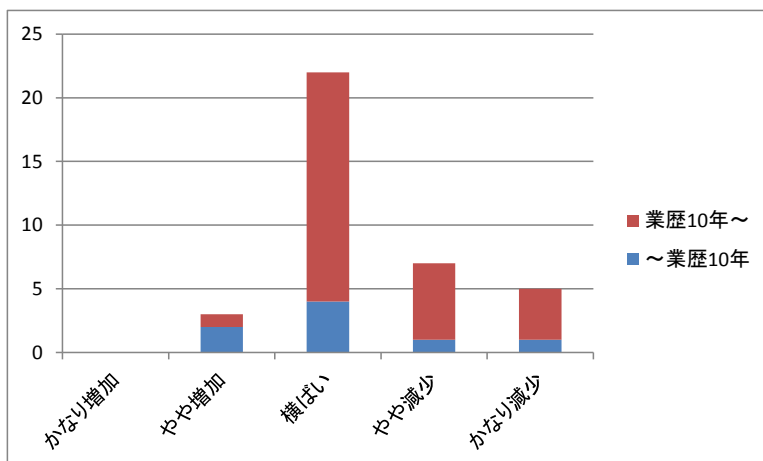
(事業形態別)

事業形態と雇用者数の認識に関しては、個人事業、法人事業ともに「横ばい」からやや減少傾向にシフトしている。



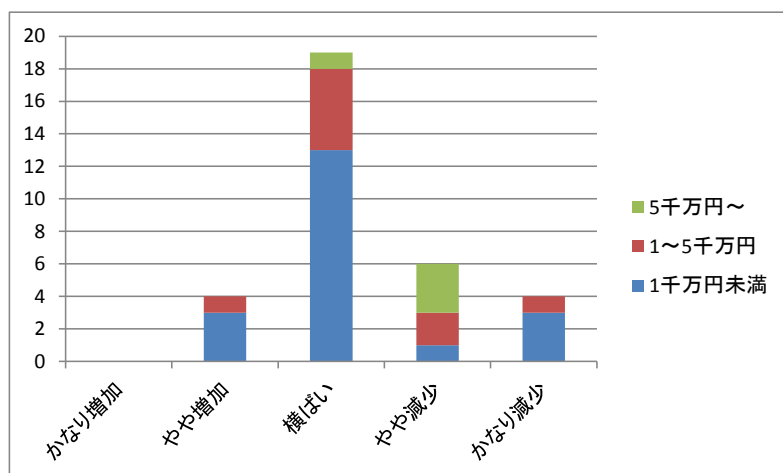
(業歴別)

業歴と雇用者数の認識に関しては、総計同様「横ばい」が圧倒的に多いものの、業歴が長いほど、減少傾向にシフトしているようである。



(売上高規模別)

売上高規模と雇用者数の認識に関しては、「1～5千万円」と「5千万円～」が「横ばい」から減少傾向にシフト、一方で「1千万円未満」では増加傾向の事業者も見受けられる。

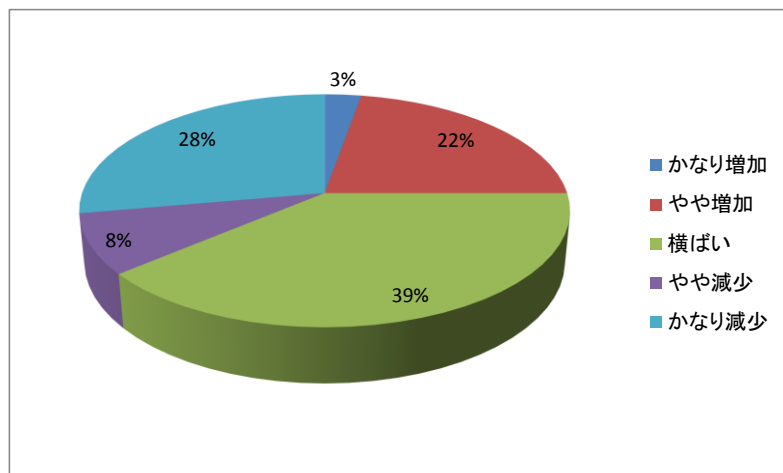


⑨設備投資

設備投資	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
かなり増加	1	1	0	0	1	1	0	0
やや増加	8	5	3	2	5	2	3	2
横ばい	14	9	5	5	9	6	4	2
やや減少	3	3	0	0	3	2	0	0
かなり減少	10	9	0	1	9	8	1	0
合計	36	27	8	8	27	19	8	4

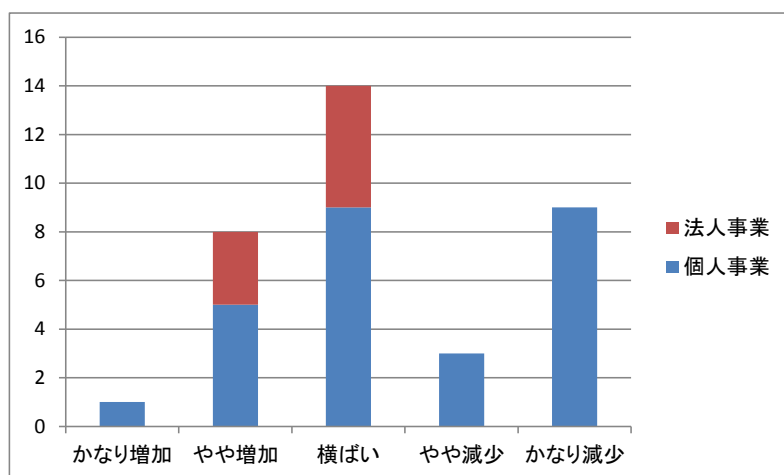
(総計)

有効回答の 42 事業所中において、自社の経営状況（設備投資）をどのように認識しているかに関しては、①14 事業所 39%「横ばい」、②10 事業所 28%「かなり減少」、③ 8 事業所 22%「やや増加」、④ 3 事業所 8%「やや減少」そして⑤ 1 事業所 3%「かなり増加」と回答しており、全体的には「横ばい」から減少傾向にシフトしているが、増加傾向と認識している事業所も多く、補助金等の活用によるものと推測される。（6 事業所は無回答）



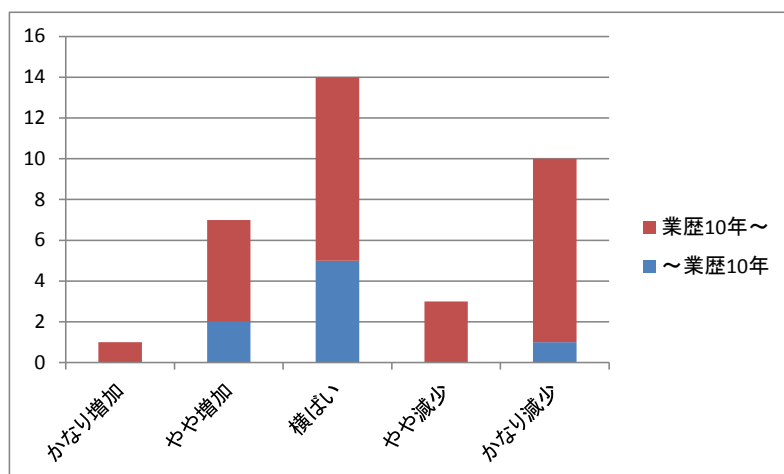
(事業形態別)

事業形態と設備投資に関しては、個人事業は「横ばい」から減少傾向にシフト、一方で法人企業は「横ばい」からやや増加傾向となっており、経営体制の差が設備投資額の差として歴然となっている。



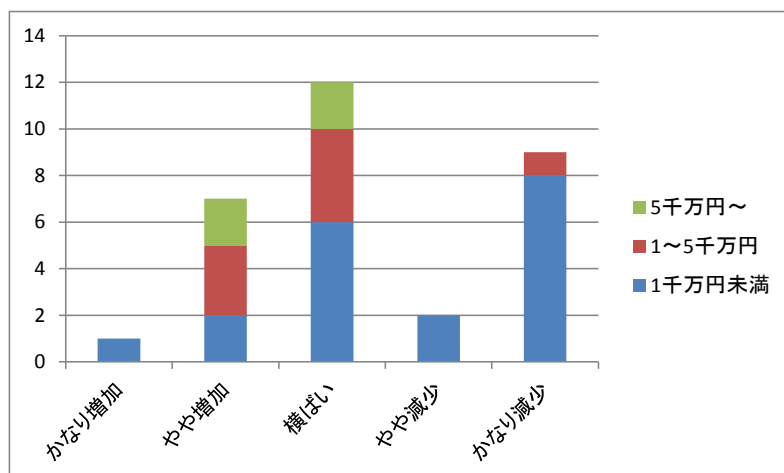
(業歴別)

業歴と設備投資に関しては「～業歴 10 年」が「横ばい」からやや増加傾向であるのに対して「業歴 10 年～」が「横ばい」から増加傾向、減少傾向のどちらもある程度の割合となっている。



(売上高規模別)

売上高規模と設備投資の認識に関しては、「1～5千万円」と「5千万円～」が「横ばい」から増加傾向にシフト、一方で「1千万円未満」では増加の事業者も見受けられるものの減少の比率が高い。売上規模が小さければ設備投資も厳しいという当然の結果となっている。

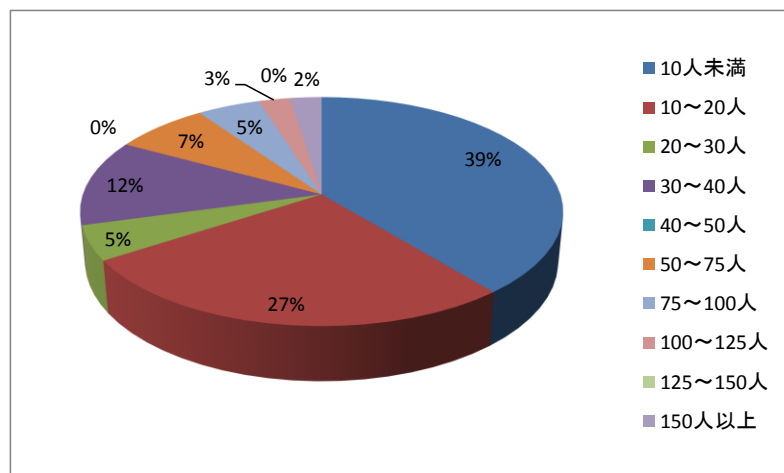


(3) 平日の来店客数

客数(平日)	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
10人未満	16	14	1	1	15	12	1	0
10～20人	11	10	1	5	6	6	3	0
20～30人	2	2	0	1	1	2	0	0
30～40人	5	3	2	2	3	1	3	1
40～50人	0	0	0	0	0	0	0	0
50～75人	3	1	2	0	2	1	1	1
75～100人	2	0	2	0	2	0	1	0
100～125人	1	0	1	0	1	0	0	1
125～150人	0	0	0	0	0	0	0	0
150人以上	1	0	1	0	1	0	0	1
合計	41	30	10	9	31	22	9	4

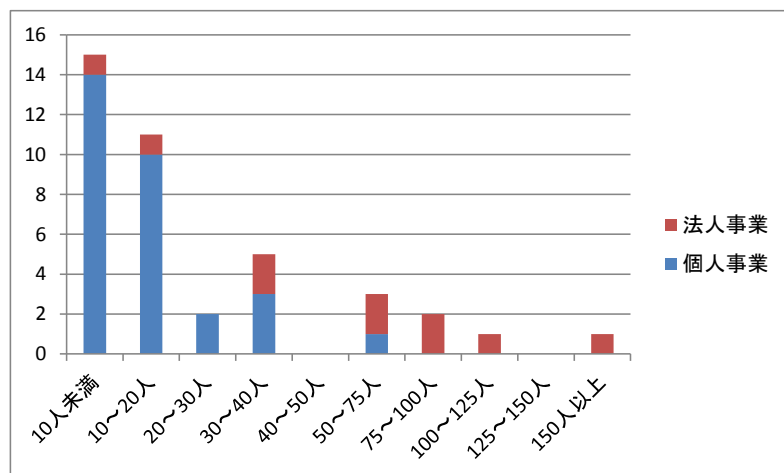
(総計)

有効回答の 42 事業所中において、平日の来店客数をどのように認識しているかに関しては、①16 事業所 39%「10 人未満」、②11 事業所 27%「10 人～20 人」、③5 事業所 12%「30 人～40 人」までで約 8 割を占めており、概して営業規模が小さいことが分かる。



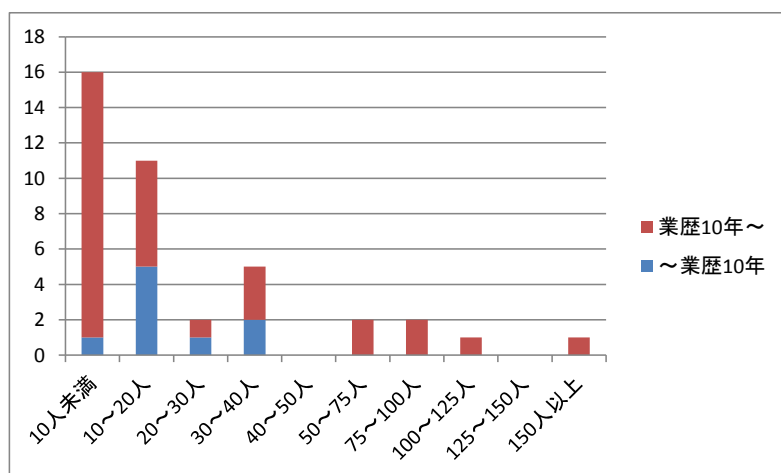
(事業形態別)

事業形態と来店客数に関しては、法人事業ほど来店客数が多いゾーンにシフトしていることが分かる。



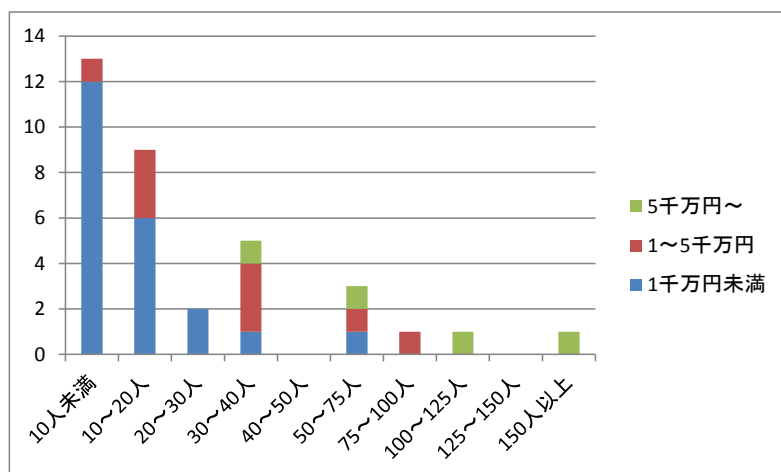
(業歴別)

業歴と来店客数に関しては、業歴が長いほど来店客数が多いゾーンにシフトしていることが分かる。



(売上高規模別)

売上高規模と来店客数に関しては、当然ながら売上高規模が大きいほど来店客数が多いゾーンにシフトしていることが分かる。



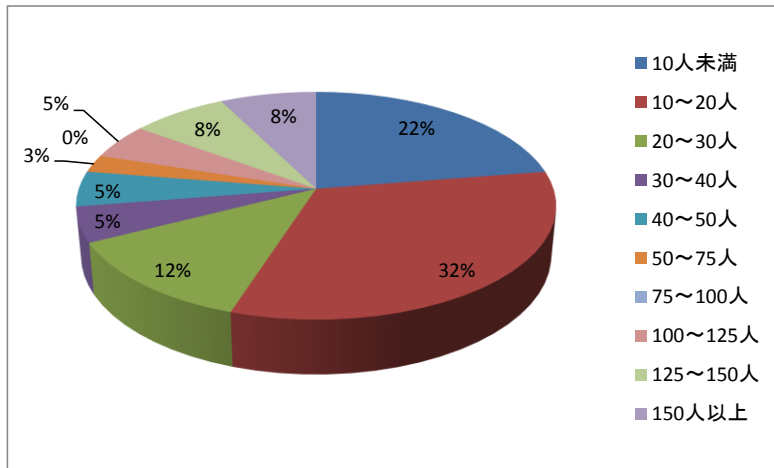
(4) 土・日・祝の来店客数

客数(土日祝)	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
10人未満	9	8	0	0	9	7	0	0
10～20人	13	12	1	3	10	8	3	0
20～30人	5	5	0	4	1	4	0	0
30～40人	2	2	0	1	1	1	1	0
40～50人	2	2	0	0	2	1	1	0
50～75人	1	0	1	0	1	0	1	0
75～100人	0	0	0	0	0	0	0	0
100～125人	2	0	2	0	2	0	1	0
125～150人	3	1	2	0	2	0	1	2
150人以上	3	0	3	1	2	0	1	2
合計	40	30	9	9	30	21	9	4

(総計)

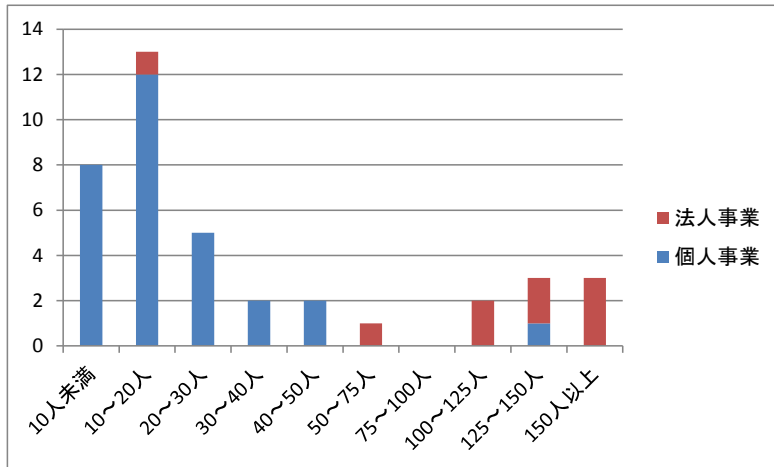
有効回答の 42 事業所中において、土・日・祝の来店客数をどのように認識しているかに関しては、①13 事業所 32%「10 人～20 人」、② 9 事業所 22%「10 人未満」、③ 5 事業所 12%「20 人～30 人」までで約 7 割を占めており、平日同様営業規模が小さいことが分かる。

一方で④ 3 事業所 8 %「125 人～150 人」と「150 人以上」の回答があり、週末集客型の店舗があるようである。



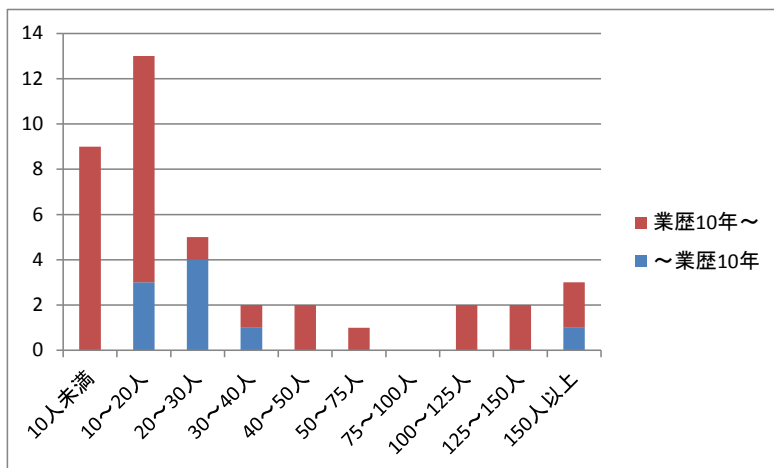
(事業形態別)

事業形態と来店客数に関しては法人事業ほど来店客数が多いゾーンにシフトしていることが分かる。



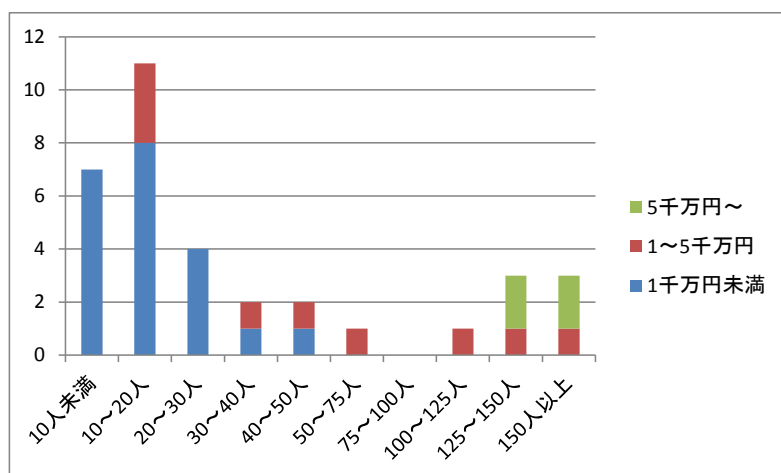
(業歴別)

業歴と来店客数に関しては、特に因果関係はないようである。



(売上高規模別)

売上高規模と来店客数に関しては、当然ながら売上高規模が大きいほど来店客数が多いゾーンにシフトしていることが分かる。

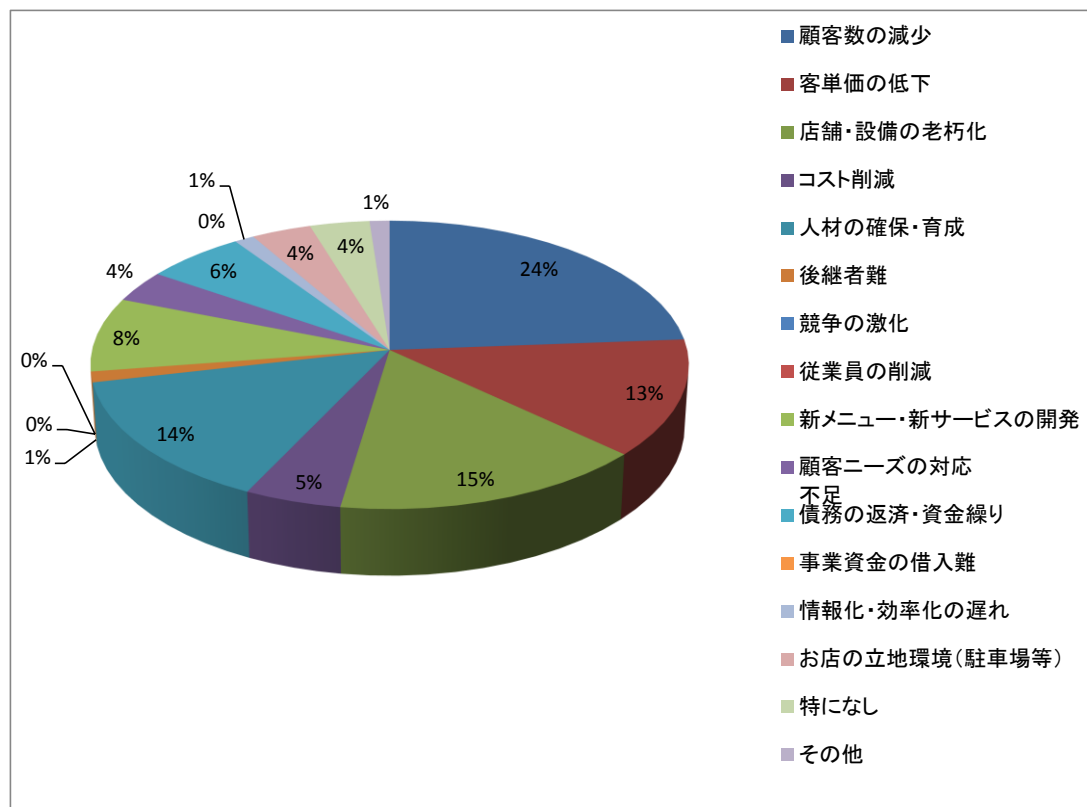


4. 経営上の問題点

経営上の問題点	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
顧客数の減少	20	13	6	1	19	12	3	2
客単価の低下	11	8	2	0	11	6	1	1
店舗・設備の老朽化	13	7	6	1	11	3	6	2
コスト削減	4	3	1	1	3	3	1	0
人材の確保・育成	12	5	7	3	8	4	3	3
後継者難	1	1	0	0	1	0	0	0
競争の激化	0	0	0	0	0	0	0	0
従業員の削減	0	0	0	0	0	0	0	0
新メニュー・新サービスの開発	7	6	1	4	3	6	1	0
顧客ニーズの対応不足	3	2	1	0	3	1	1	1
債務の返済・資金繰り	5	3	2	1	4	2	1	2
事業資金の借入難	0	0	0	0	0	0	0	0
情報化・効率化の遅れ	1	1	0	1	0	1	0	0
お店の立地環境(駐車場等)	3	3	0	0	3	1	2	0
特になし	3	3	0	3	0	2	1	0
その他	1	0	1	0	1	0	0	0
合計	84	55	27	15	67	41	20	11

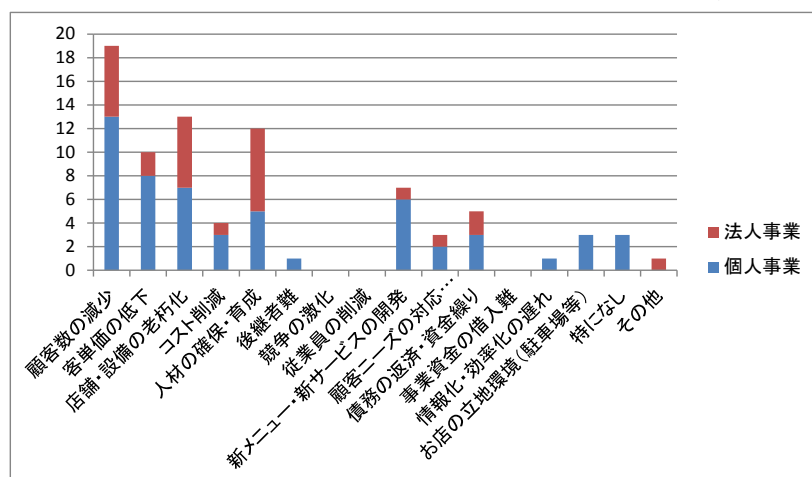
(総計)

有効回答の 42 事業所中において、自社の経営上の問題点をどのように認識しているかに関しては、比率の高い順番で、①20 事業所 24%「顧客数の減少」、②13 事業所 15%「店舗・設備の老朽化」、③12 事業所 14%「人材の確保・育成」、④11 事業所 13%「客単価の低下」、⑤ 7 事業所 8%「新メニュー・新サービスの開発」、そして⑥ 5 事業所 6%「債務の返済・資金繰り」と回答している。



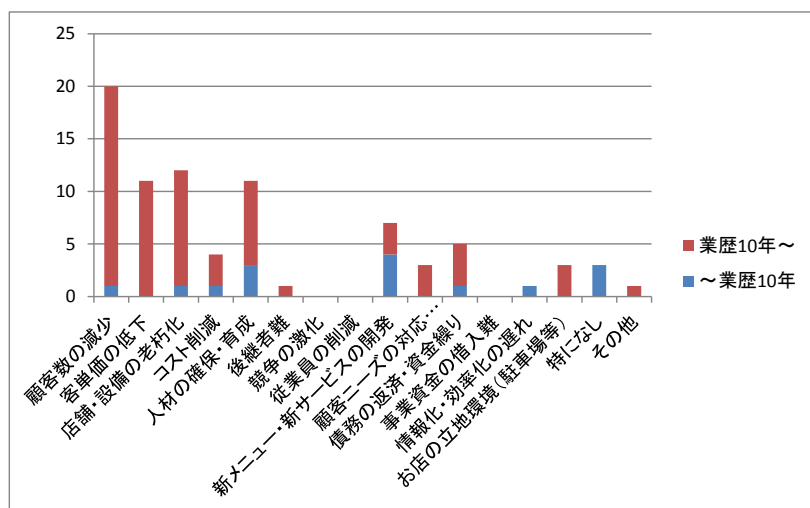
(事業形態別)

事業形態と経営上の問題点に関しては特に大きな特徴は見られない。



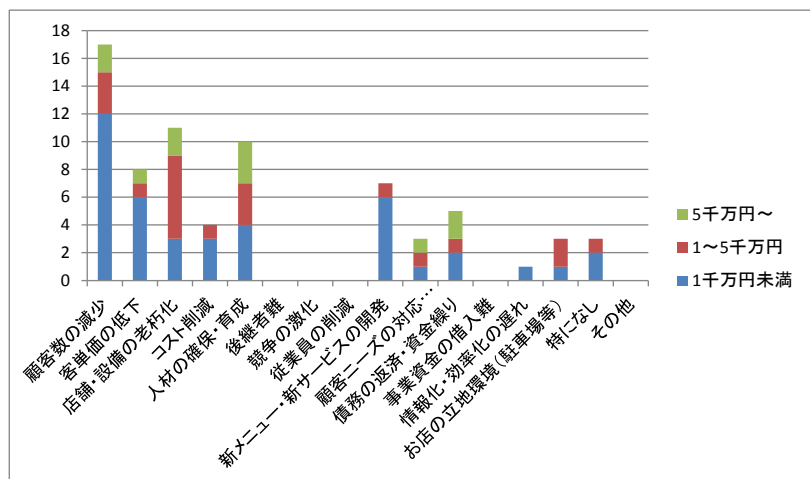
(業歴別)

業歴と経営上の問題点に関しては、業歴が長いほど問題点の数自体が多い。



(売上高規模別)

売上高規模と経営上の問題点に関しては、特に大きな特徴は見られない。

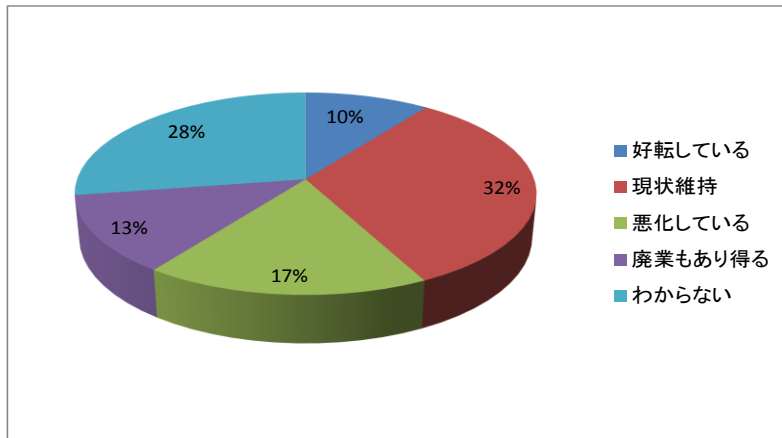


5. 事業状況の中期展望

中期展望	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
好転している	4	4	0	3	1	2	1	0
現状維持	13	8	5	5	7	6	5	2
悪化している	7	5	2	0	7	4	0	1
廃業もあり得る	5	5	0	0	5	3	2	0
わからない	11	2	3	1	10	7	1	1
合計	40	24	10	9	30	22	9	4

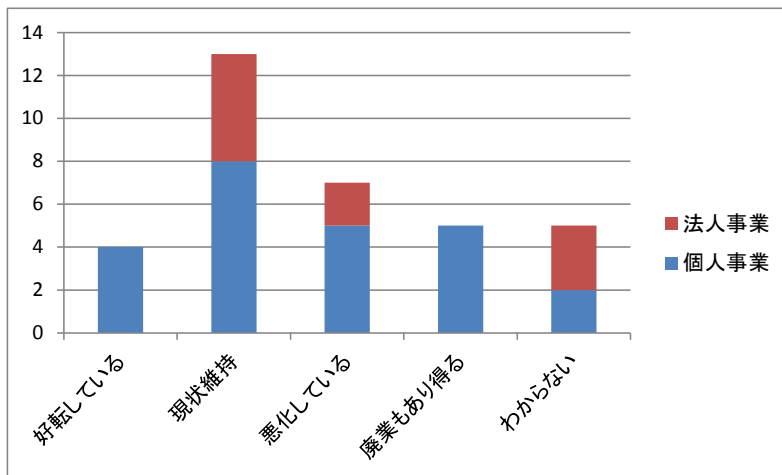
(総計)

有効回答の 42 事業所中において、自社の中期展望をどのように認識しているかに関しては、①13 事業所 32%「現状維持」、②11 事業所 28%「わからない」、③7 事業所 17%「悪化している」、④5 事業所 13%「廃業もあり得る」、そして⑤4 事業所 10%「好転している」と回答しており、中期展望に関して9割が不透明、もしくは悪いと考えている。



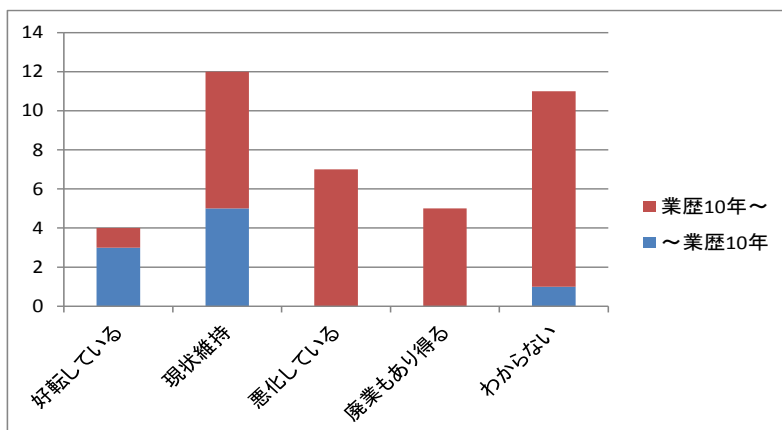
(事業形態別)

事業形態と中期展望に関しては特に特徴はないが、「好転している」と回答しているのは個人事業のみである。



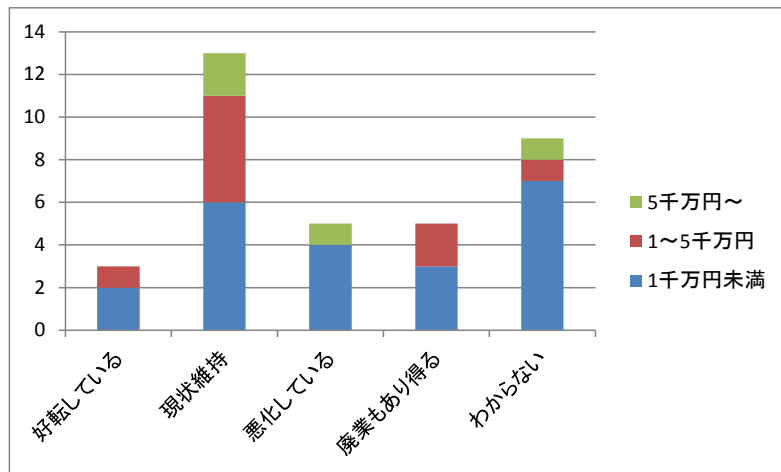
(業歴別)

業歴と中期展望に関しては、業歴が長いほど悲観的であり、やはり事業環境の変化についていけない状況が窺い知れる。



(売上高規模別)

売上高規模と中期展望に関しては特に特徴はない。

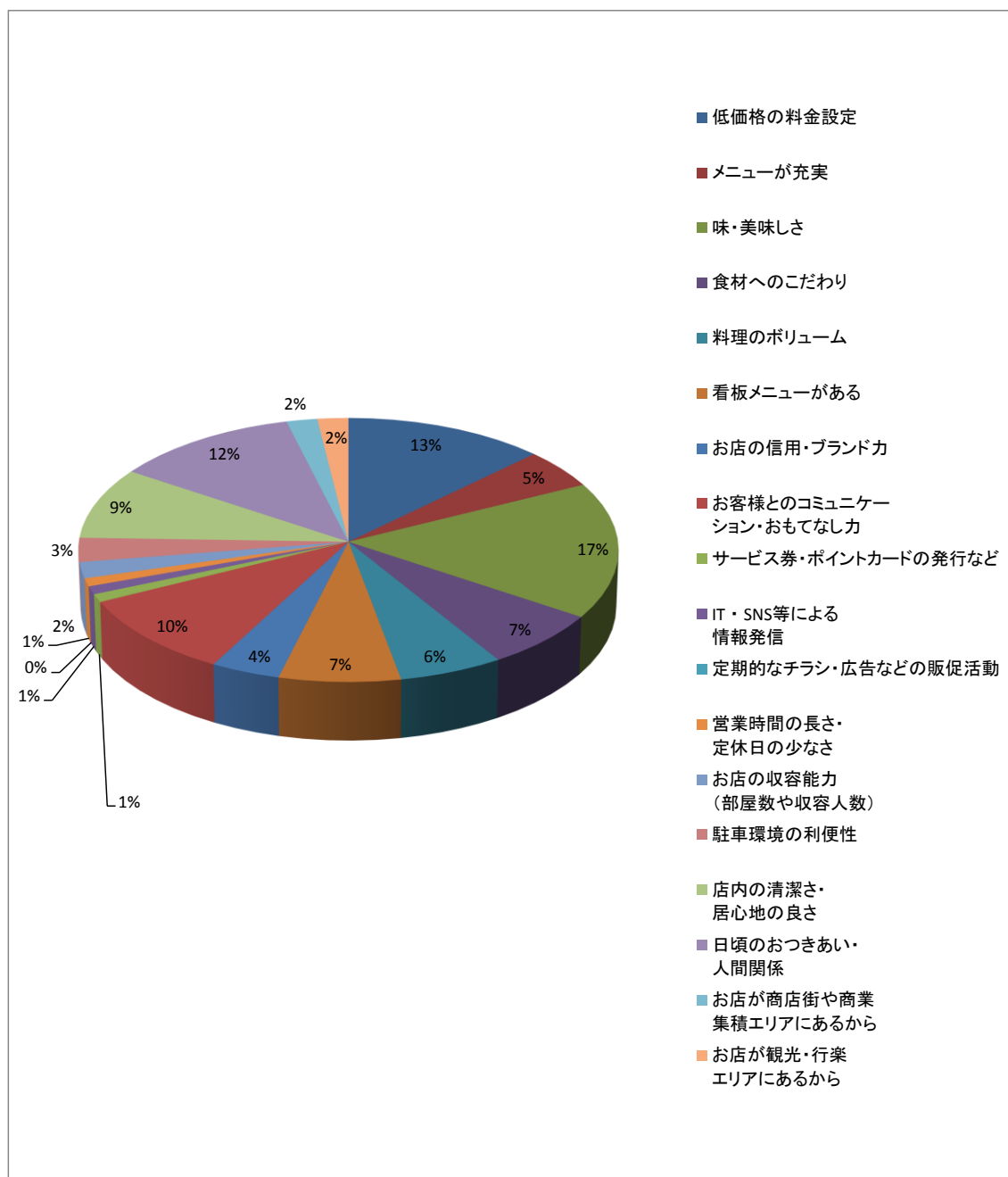


6. 支持される理由

支持される理由	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
低価格の料金設定	13	11	2	2	11	10	1	0
メニューが充実	5	4	1	1	4	4	0	1
味・美味しさ	17	12	5	1	15	7	5	1
食材へのこだわり	7	5	2	1	5	3	2	0
料理のボリューム	6	4	2	0	5	1	3	1
看板メニューがある	7	4	3	1	6	3	1	2
お店の信用・ブランド力	4	4	0	2	2	2	2	0
お客様とのコミュニケーション・おもてなし力	10	8	2	5	5	7	2	0
サービス券・ポイントカードの発行など	1	0	1	0	1	0	0	0
IT・SNS等による情報発信	1	1	0	1	0	0	1	0
定期的なチラシ・広告などの販促活動	0	0	0	0	0	0	0	0
営業時間の長さ・定休日の少なさ	1	0	1	0	1	0	0	1
お店の収容能力(部屋数や収容人数)	2	0	2	0	2	0	1	1
駐車環境の利便性	3	2	1	0	3	2	0	1
店内の清潔さ・居心地の良さ	9	8	1	3	6	7	2	0
日頃のおつきあい・人間関係	12	12	0	6	6	9	3	0
お店が商店街や商業集積エリアにあるから	2	2	0	0	2	2	0	0
お店が観光・行楽エリアにあるから	2	2	0	1	1	1	1	0
合計	102	79	23	24	75	58	24	8

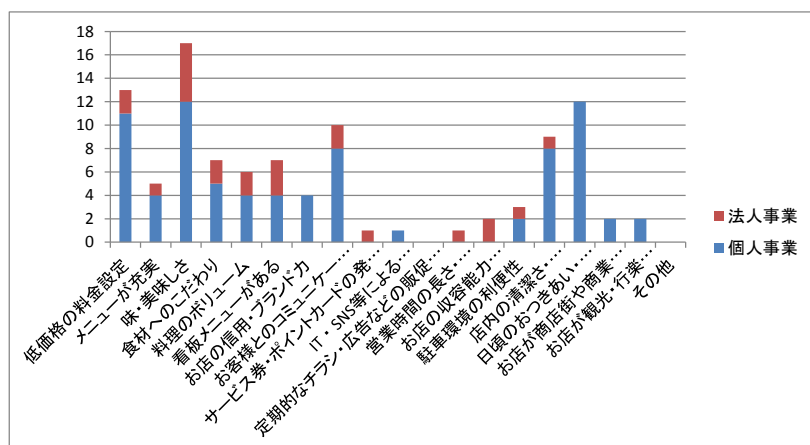
(総計)

有効回答の 42 事業所中において、自社が支持される理由をどのように認識しているかに関しては、①17 事業所 17%「味・美味しさ」、②13 事業所 13%「低価格の料金設定」、③12 事業所 12%「日頃のおつきあい・人間関係」、④10 事業所 10%「お客様とのコミュニケーション・おもてなし力」、そして⑤ 9 事業所 9%「店内の清潔さ・居心地の良さ」と回答、重視していることが分かるが、一方で「サービス券・ポイントカードの発行など」「IT・SNS 等による情報発信」「定期的なチラシ・広告などの販促活動」など新規顧客開拓の取組が軽視されている状況が見受けられる。



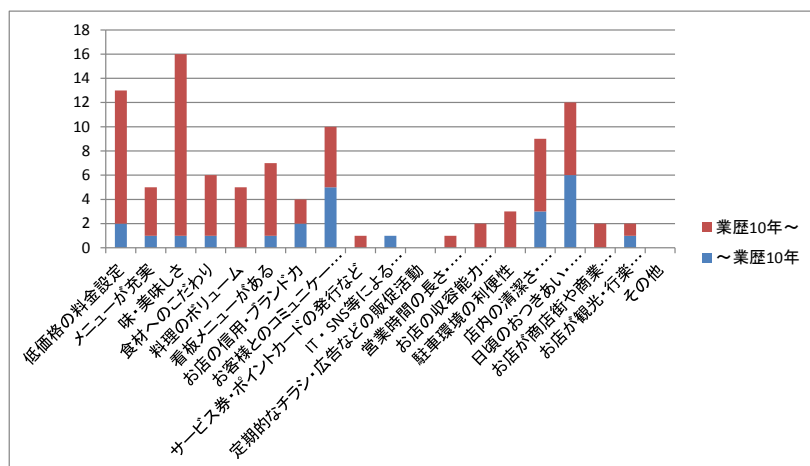
(事業形態別)

事業形態と自社が支持される理由に関しては特に大きな特徴は見られない。



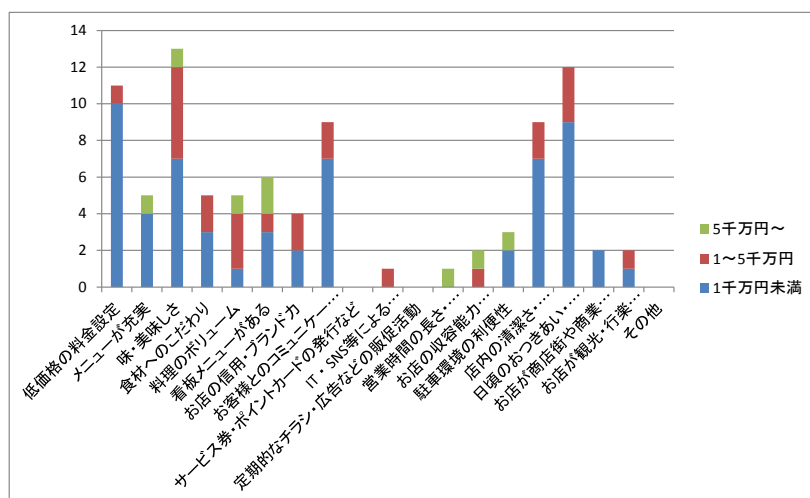
(業歴別)

業歴と自社が支持される理由に関しては特に大きな特徴は見られない。



(売上高規模別)

売上高規模と自社が支持される理由に関しては特に大きな特徴は見られない。

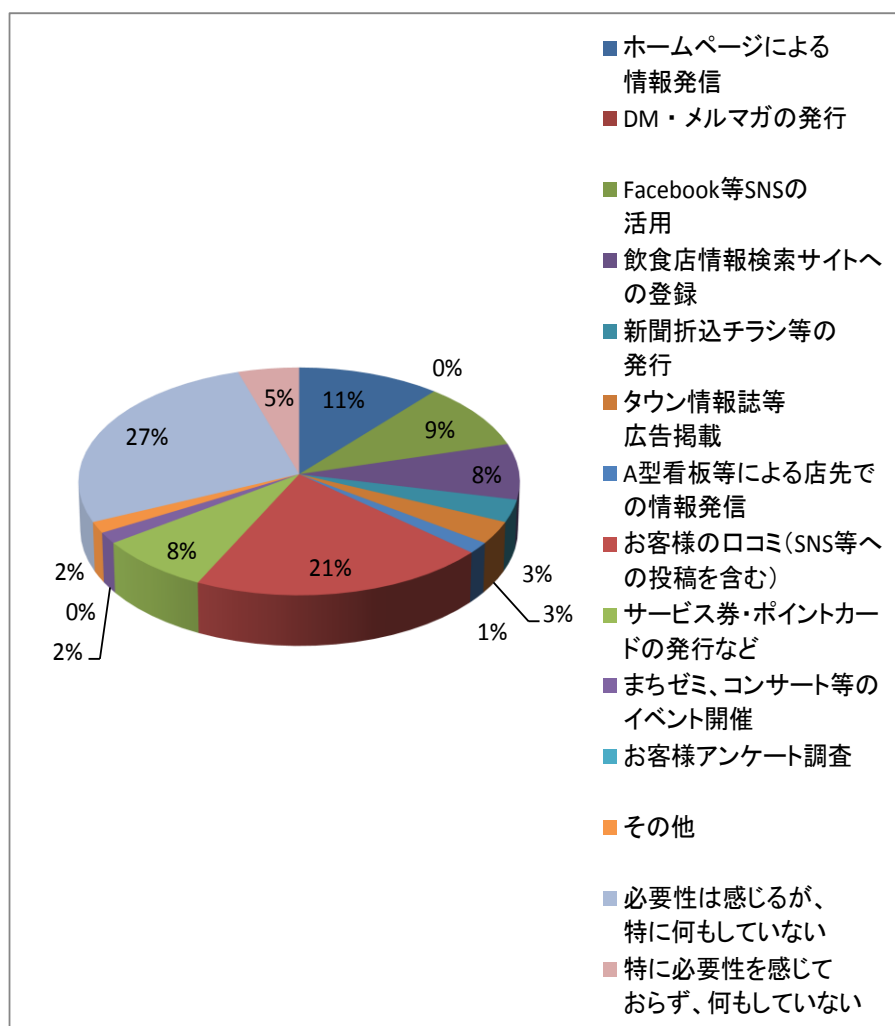


7. 実施中の販売促進・集客の取組

販売促進・集客に向けた取り組み	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
ホームページによる情報発信	7	4	3	1	6	2	3	1
DM・メルマガの発行	0	0	0	0	0	0	0	0
Facebook等SNSの活用	6	5	1	4	1	3	3	0
飲食店情報検索サイトへの登録	5	3	2	1	4	1	2	1
新聞折込チラシ等の発行	2	1	1	0	1	0	1	1
タウン情報誌等広告掲載	2	2	0	2	0	2	0	0
A型看板等による店先での情報発信	1	0	1	0	1	0	0	0
お客様の口コミ(SNS等への投稿を含む)	13	10	3	4	8	4	7	0
サービス券・ポイントカードの発行など	5	2	3	0	4	0	3	1
まちゼミ、コンサート等のイベント開催	1	1	0	1	0	1	0	0
お客様アンケート調査	0	0	0	0	0	0	0	0
その他	1	1	0	1	0	1	0	0
必要性は感じるが、特に何もしていない	17	15	2	1	16	12	2	1
特に必要性を感じておらず、何もしていない	3	2	1	1	2	1	1	1
合計	63	46	17	16	43	27	22	6

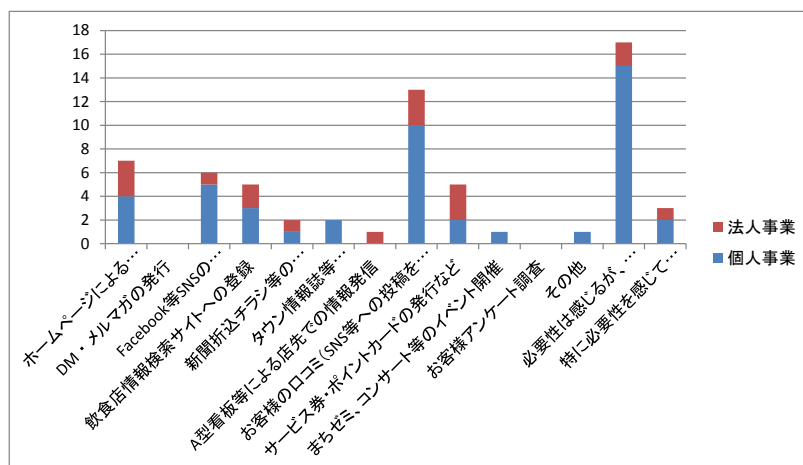
(総計)

有効回答の 42 事業所中において、自社の実施中の販売促進・集客の取組に関しては、①17 事業所 27%「必要性は感じるが特に何もしていない」、②13 事業所 21%「お客様の口コミ (SNS 等への投稿を含む)」、③ 7 事業所 11%「ホームページによる情報発信」、そして④ 6 事業所 9%「Facebook 等 SNS の活用」と回答しており、前設問同様、販売促進・集客に対して消極的な姿勢が窺える。



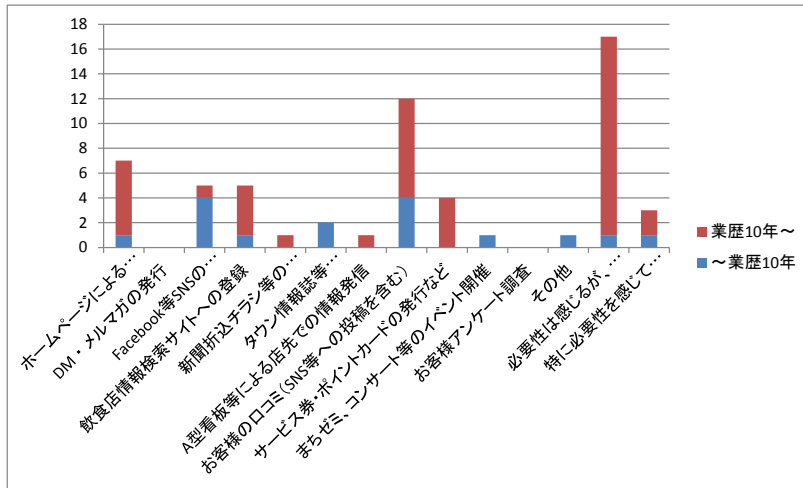
(事業形態別)

事業形態と自社の実施中の販売促進・集客の取組に関しては、個人事業が「必要性は感じるが特に何もしていない」と回答している比率が高い。



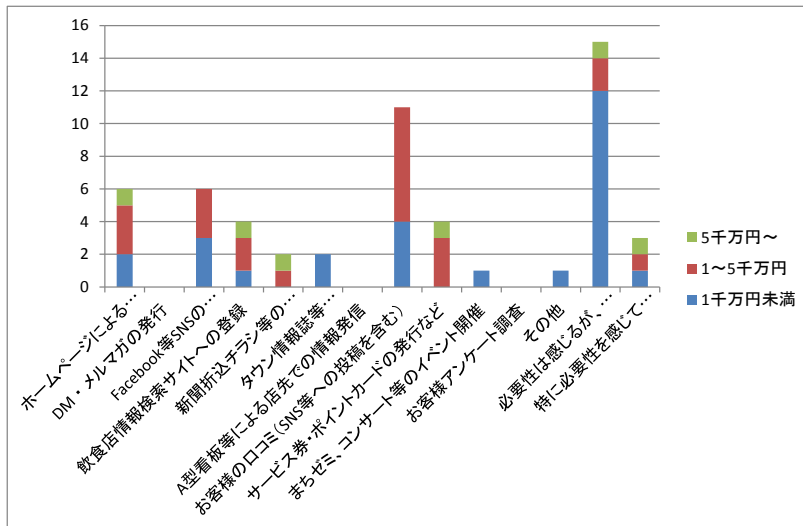
(業歴別)

業歴と自社の実施中の販売促進・集客の取組に関しては、業歴が長いほど「必要性は感じるが特に何もしていない」と回答している比率が高い。



(売上高規模別)

売上高規模と自社の実施中の販売促進・集客の取組に関しては、売上高規模が小さいほど「必要性は感じるが特に何もしていない」と回答している比率が高い。

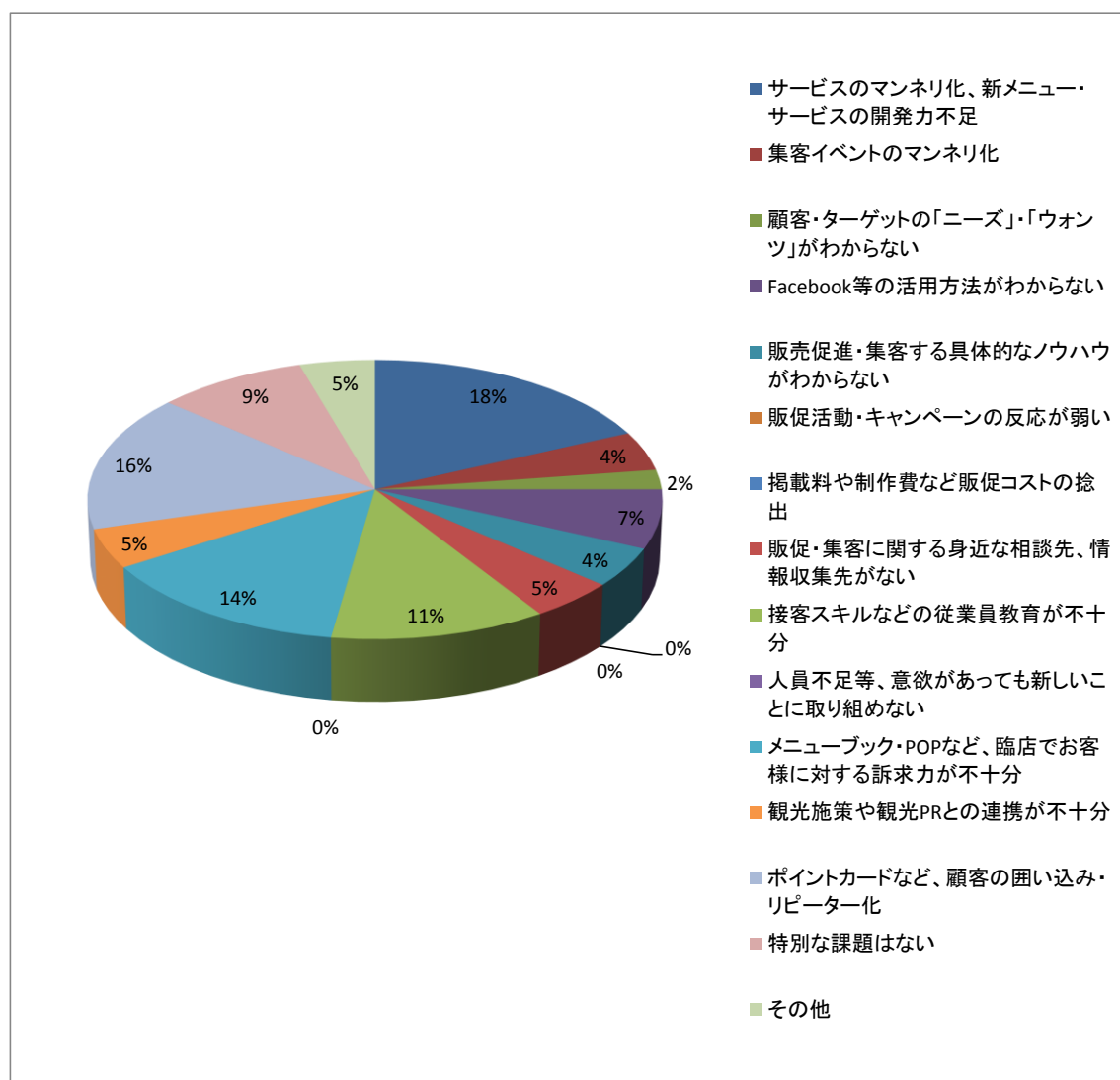


8. 販売促進・集客の取組における課題

販売促進・集客面の課題	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
サービスのマンネリ化、新メニュー・サービスの開発力不足	8	4	4	1	7	4	0	3
集客イベントのマンネリ化	2	0	2	0	2	0	1	1
顧客・ターゲットの「ニーズ」・「ウオント」がわからない	1	1	0	0	1	1	0	0
Facebook等の活用方法がわからない	3	2	1	1	2	2	0	1
販売促進・集客する具体的なノウハウがわからない	2	2	0	0	2	2	0	0
販促活動・キャンペーンの反応が弱い	0	0	0	0	0	0	0	0
掲載料や制作費など販促コストの捻出	0	0	0	0	0	0	0	0
販促・集客に関する身近な相談先、情報収集先がない	2	1	1	0	2	1	0	1
接客スキルなどの従業員教育が不十分	5	0	5	0	5	0	2	2
人員不足等、意欲があっても新しいことに取り組めない	0	0	0	0	0	0	0	0
メニューブック・POPなど、臨店でお客様に対する訴求力が不十分	6	4	2	3	3	3	2	1
観光施策や観光PRとの連携が不十分	2	2	0	1	1	1	1	0
ポイントカードなど、顧客の囲い込み・リピーター化	7	7	0	1	6	3	2	0
特別な課題はない	4	4	0	1	3	2	2	0
その他	2	1	1	1	1	1	0	0
合計	44	28	16	9	35	20	10	9

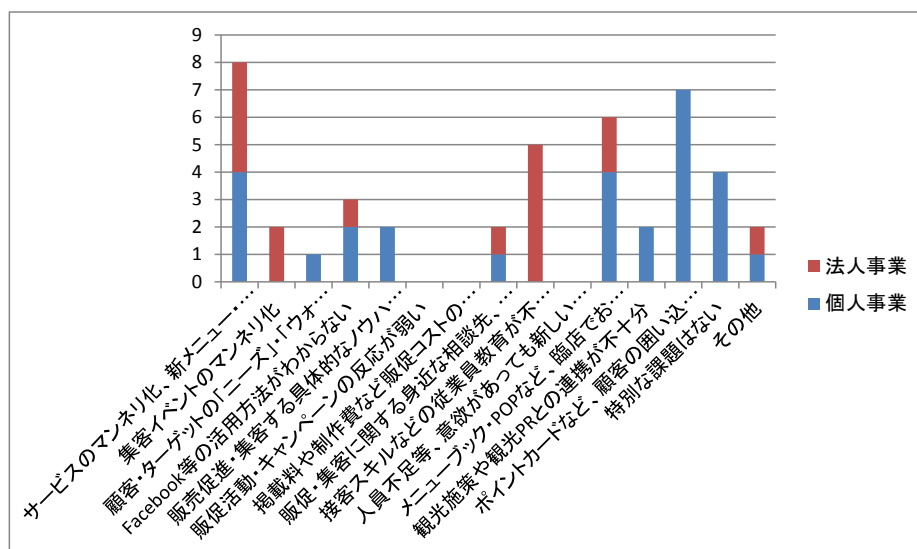
(総計)

有効回答の 42 事業所中において、自社の販売促進・集客の取組における課題をどのように認識しているかに関しては、① 8 事業所 18%「サービスのマンネリ化、新メニュー・サービスの開発力不足」、② 7 事業所 16%「ポイントカードなど、顧客の囲い込み・リピーター化」、③ 6 事業所 14%「メニューブック・POP など、臨店でお客様に対する訴求力が不十分」、④ 5 事業所 11%「接客スキルなどの従業員教育が不十分」、そして⑤ 4 事業所 9%「特別な課題はない」と回答しているが、全体的に回答数が少ないなど、ここでも販売促進・集客の取組に対する関心度の低さが伺える、一方でメニュー・サービスそのものに対する関心度は高いことが分かる。



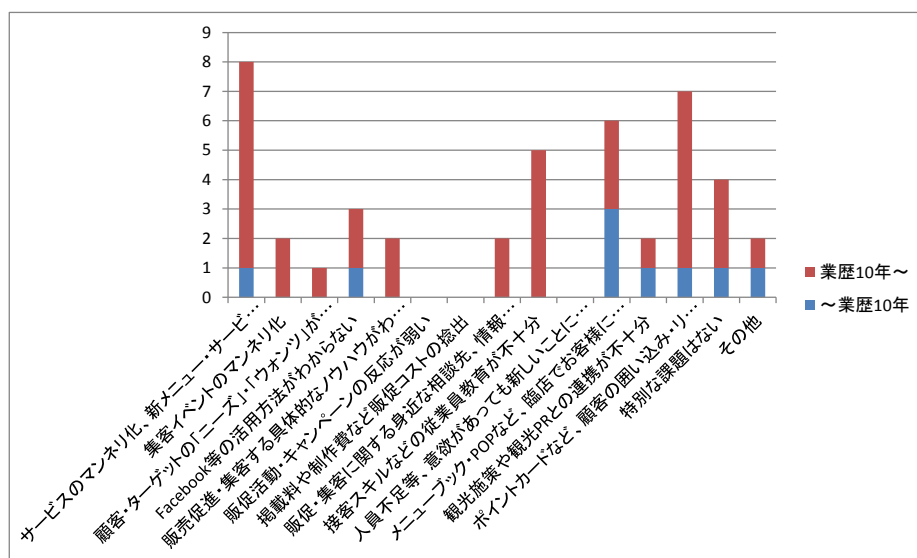
(事業形態別)

事業形態と自社の販売促進・集客の取組における課題に関しては、「ポイントカードなど、顧客の囲い込み・リピーター化」「特別な課題はない」で個人事業のみが、「接客スキルなどの従業員教育が不十分」で法人事業のみが回答しており、関心の方向が違うことが分かる。



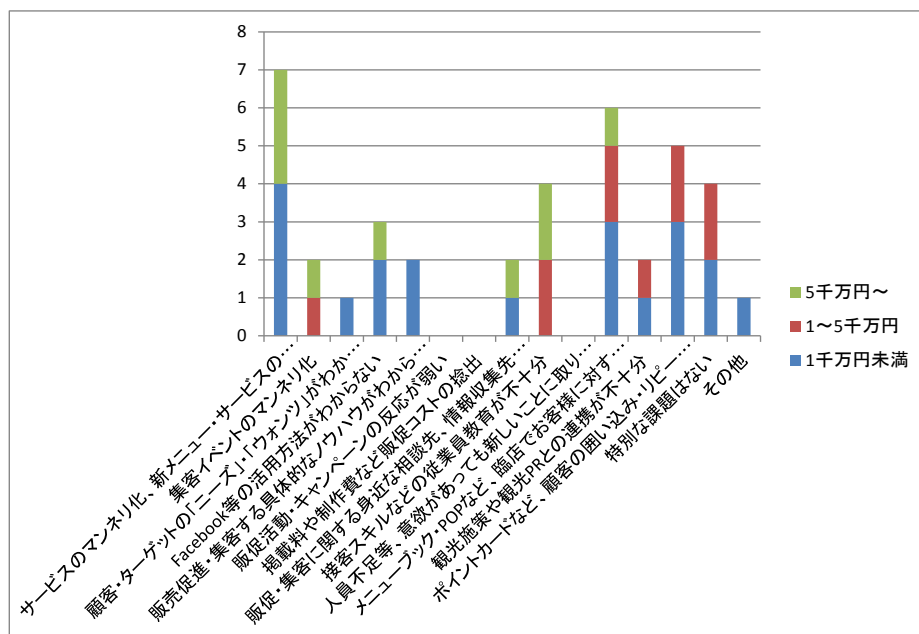
(業歴別)

業歴と自社の販売促進・集客の取組における課題に関しては、「サービスのマンネリ化、新メニュー・サービスの開発力不足」「接客スキルなどの従業員教育が不十分」「ポイントカードなど、顧客の囲い込み・リピーター化」において「業歴 10 年～」で高い関心があり、「～業歴 10 年」は課題としてあげている数が少ない。



(売上高規模別)

売上高規模と自社の販売促進・集客の取組における課題に関しては、売上高規模が低いほど課題の数が多く、「1 千万円未満」と「5 千万円～」では「サービスのマンネリ化、新メニュー・サービスの開発力不足」に対して、「1 ～ 5 千万円」では「接客スキルなどの従業員教育が不十分」、「接客スキルなどの従業員教育が不十分」、「ポイントカードなど、顧客の囲い込み・リピーター化」に対して課題を感じている。



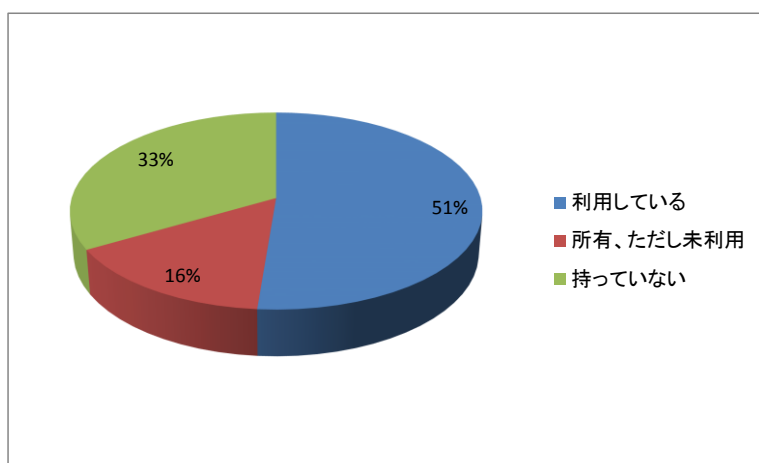
9. 情報化に関して

(1) パソコンの利用状況

パソコン利用状況	総計	～業歴10年	業歴10年～	個人事業	法人事業	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
利用している	20	7	12	13	7	8	7	4
所有、ただし未利用	6	1	5	4	2	1	2	0
持っていない	13	1	12	12	0	11	0	0
合計	39	9	29	29	9	20	9	4

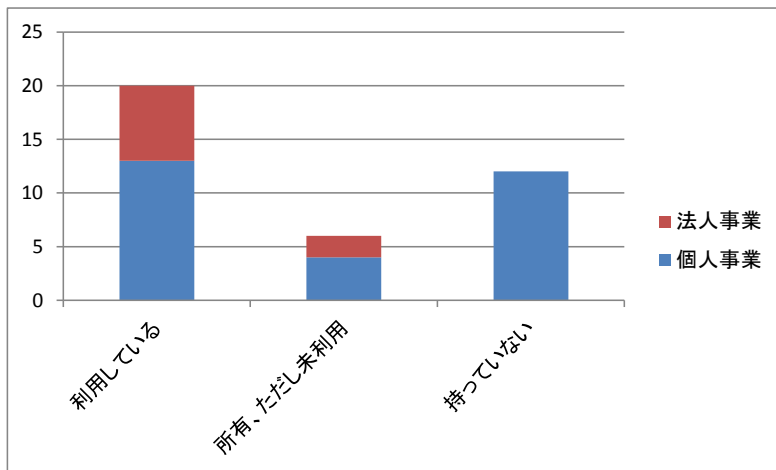
(総計)

有効回答の 42 事業所中において、自社のパソコンの利用状況に関しては、①20 事業所 51% 「利用している」、②13 事業所 33% 「持っていない」、そして③ 6 事業所 16% 「所有、ただし未利用」と回答しており、利用しているのが過半数を占めるものの、現代において、残り約半数が未利用であることが大きな問題と思われる。



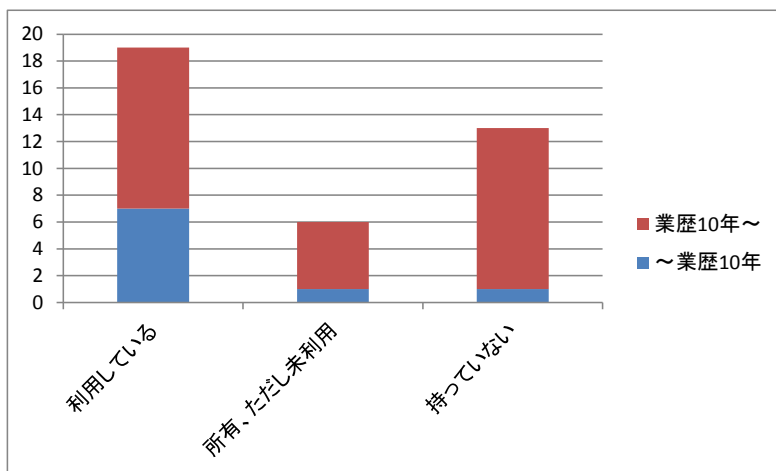
(事業形態別)

「持っていない」は個人事業のみであり、経営規模の差が浮き上がり上がってくる。



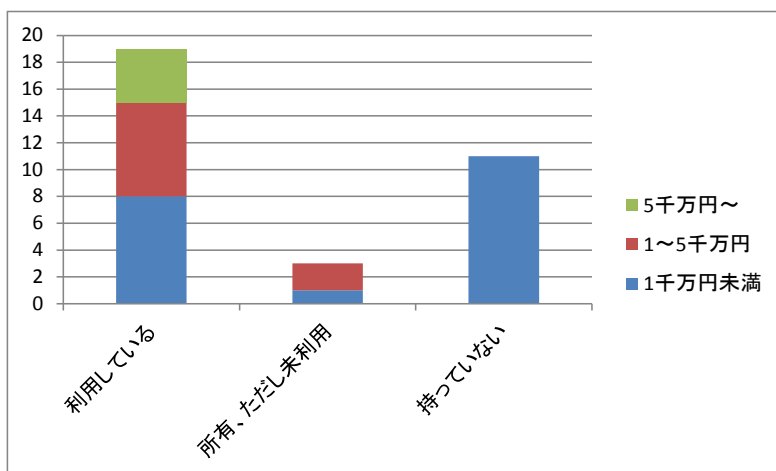
(業歴別)

業歴が長いほど「持っていない」の比率が高く、IT化への対応も遅れていると思われる。



(売上高規模別)

「5千万円～」ではパソコンを100%利用している。

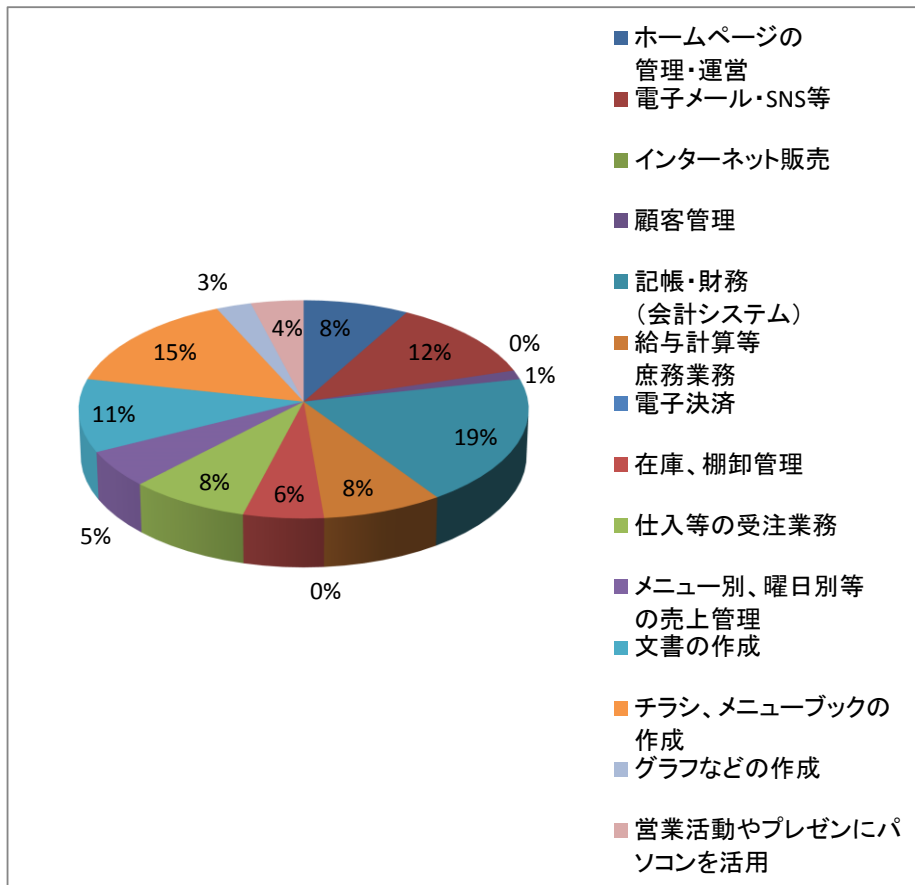


(2) パソコンの用途

パソコン用途	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
ホームページの 管理・運営	6	3	3	2	4	2	2	2
電子メール・SNS等	9	3	6	3	5	2	3	3
インターネット販売	0	0	0	0	0	0	0	0
顧客管理	1	0	1	0	1	0	0	1
記帳・財務 (会計システム)	14	9	5	7	7	7	3	4
給与計算等 庶務業務	6	1	5	1	4	1	1	4
電子決済	0	0	0	0	0	0	0	0
在庫、棚卸管理	4	1	3	1	3	0	1	3
仕入等の受注業務	6	1	5	2	4	1	1	3
メニュー別、曜日別等 の売上管理	4	1	3	0	2	0	1	3
文書の作成	8	4	4	2	5	3	1	3
チラシ、メニューブック の作成	11	6	5	4	6	4	3	3
グラフなどの作成	2	0	2	0	2	0	0	2
営業活動やプレゼン にパソコンを活用	3	3	0	1	1	2	1	0
合計	74	32	42	23	44	22	17	31

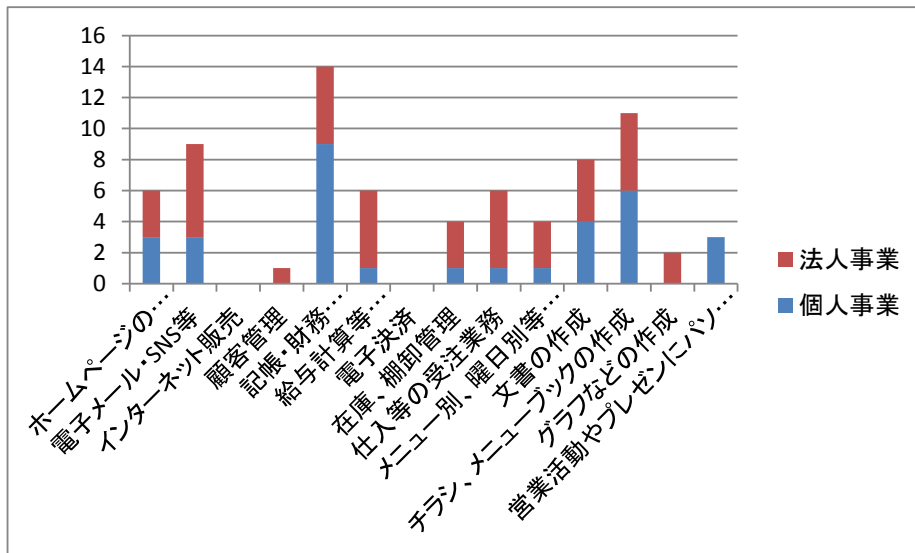
(総計)

有効回答の42事業所中におけるパソコンの用途としては、①14事業所19%「記帳・財務（会計システム）」、②11事業所15%「チラシ、メニューブックの作成」、③9事業所、12%「電子メール・SNS等」、④8事業所11%「文書の作成」、そして⑤6事業所8%「ホームページの管理・運営」、「給与計算等庶務業務」、「仕入等の受注業務」と回答しており、積極的な活用というレベルにまでは到達していない。



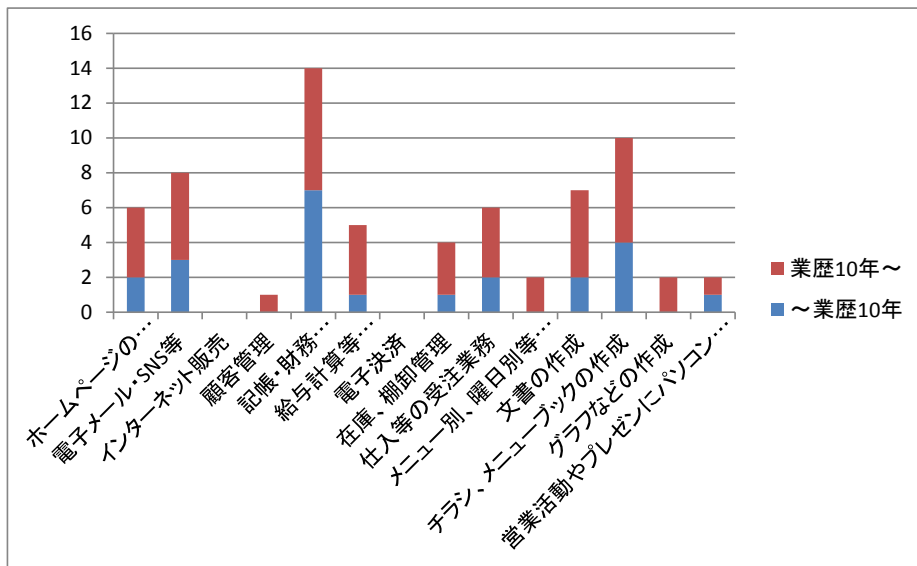
（事業形態別）

事業形態とパソコンの用途に関しては特に大きな特徴は見られない。



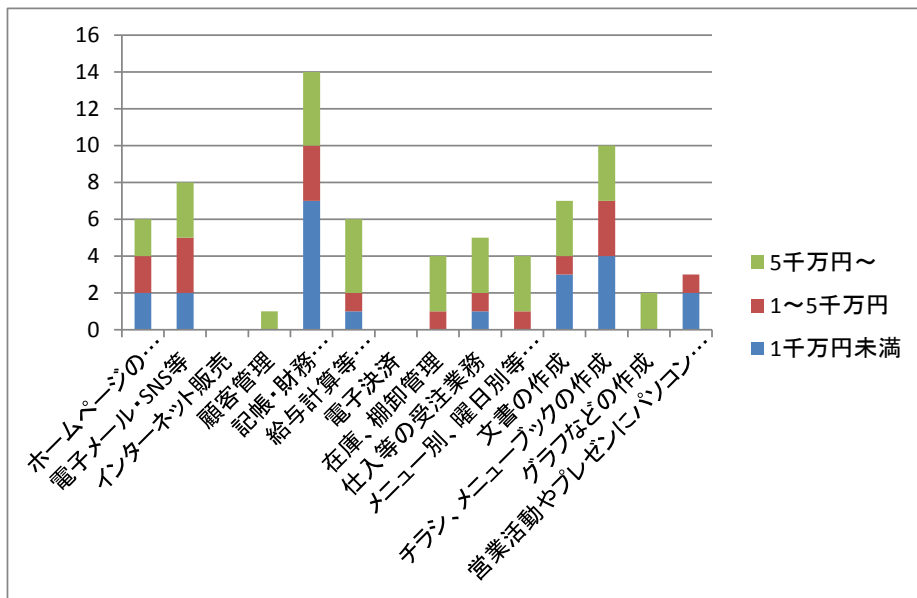
（業歴別）

業歴とパソコンの用途に関しても特に大きな特徴は見られない。



(売上高規模別)

業歴とパソコンの用途に関しても特に大きな特徴は見られない。



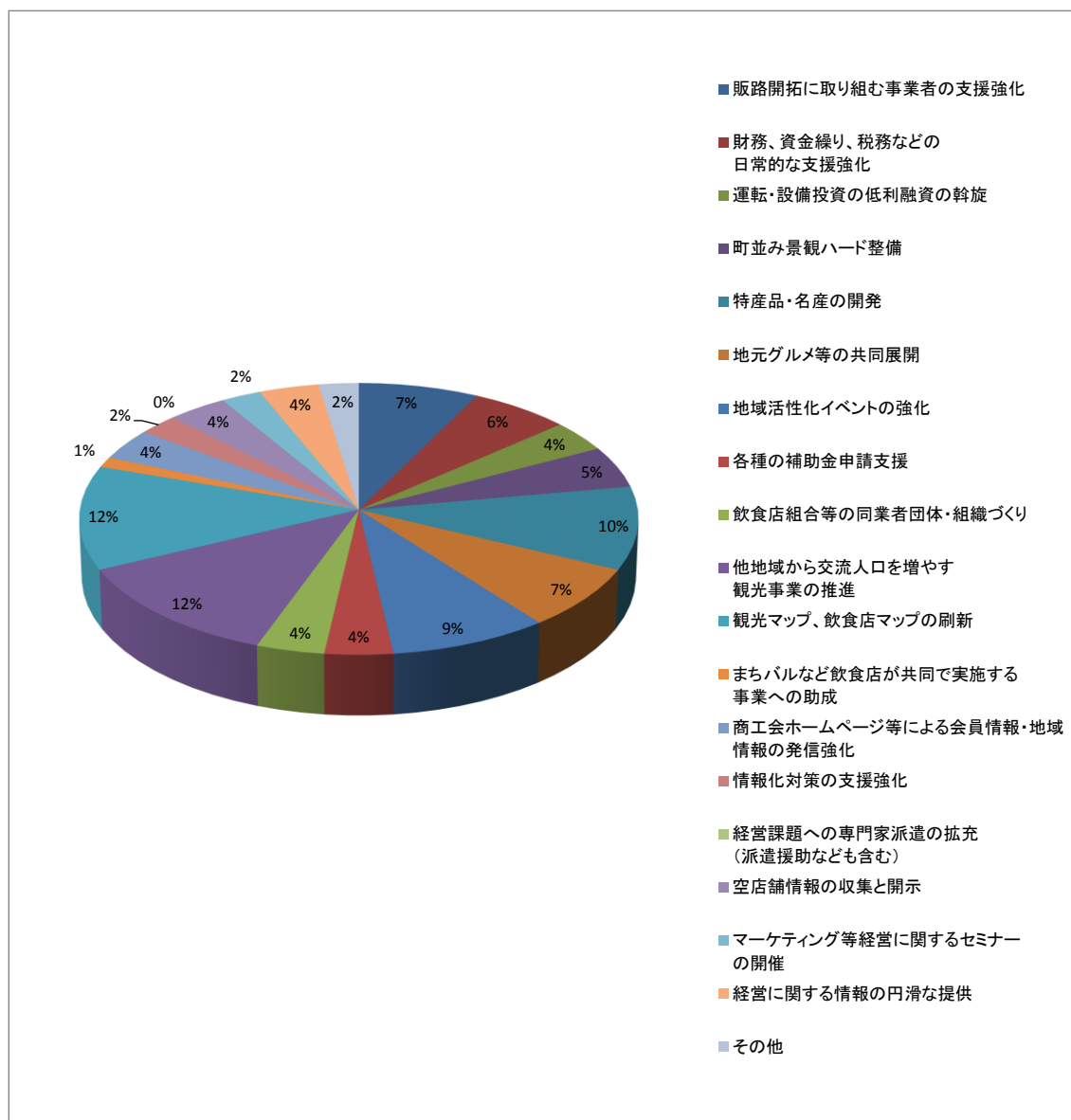
10. 支援機関への要望

要望する支援内容	総計	個人事業	法人事業	～業歴10年	業歴10年～	1千万円未満	1～5千万円	5千万円～
販路開拓に取り組む事業者の支援強化	6	2	4	0	6	2	2	1
財務、資金繰り、税務などの日常的な支援強化	5	3	2	1	4	2	2	1
運転・設備投資の低利融資の斡旋	3	1	2	1	2	0	1	1
町並み景観ハード整備	4	3	1	2	1	2	1	0
特産品・名産の開発	8	3	5	1	7	2	1	3
地元グルメ等の共同展開	6	3	3	0	6	1	2	2
地域活性化イベントの強化	7	7	0	3	3	5	1	0
各種の補助金申請支援	3	0	3	0	3	0	1	1
飲食店組合等の同業者団体・組織づくり	3	2	1	0	3	1	1	0
他地域から交流人口を増やす観光事業の推進	10	5	5	1	9	4	2	2
観光マップ、飲食店マップの刷新	10	8	2	3	6	5	3	0
まちバルなど飲食店が共同で実施する事業への助成	1	1	0	0	1	0	1	0
商工会ホームページ等による会員情報・地域情報の発信強化	3	1	2	1	2	1	0	0
情報化対策の支援強化	2	0	2	0	2	0	0	0
経営課題への専門家派遣の拡充（派遣援助なども含む）	0	0	0	0	0	0	0	0
空店舗情報の収集と開示	3	3	0	2	1	3	0	0
マーケティング等経営に関するセミナーの開催	2	0	2	0	2	0	1	0
経営に関する情報の円滑な提供	3	2	1	1	2	2	0	0
その他	2	2	0	0	2	2	0	0
合計	81	46	35	16	62	32	19	11

（総計）

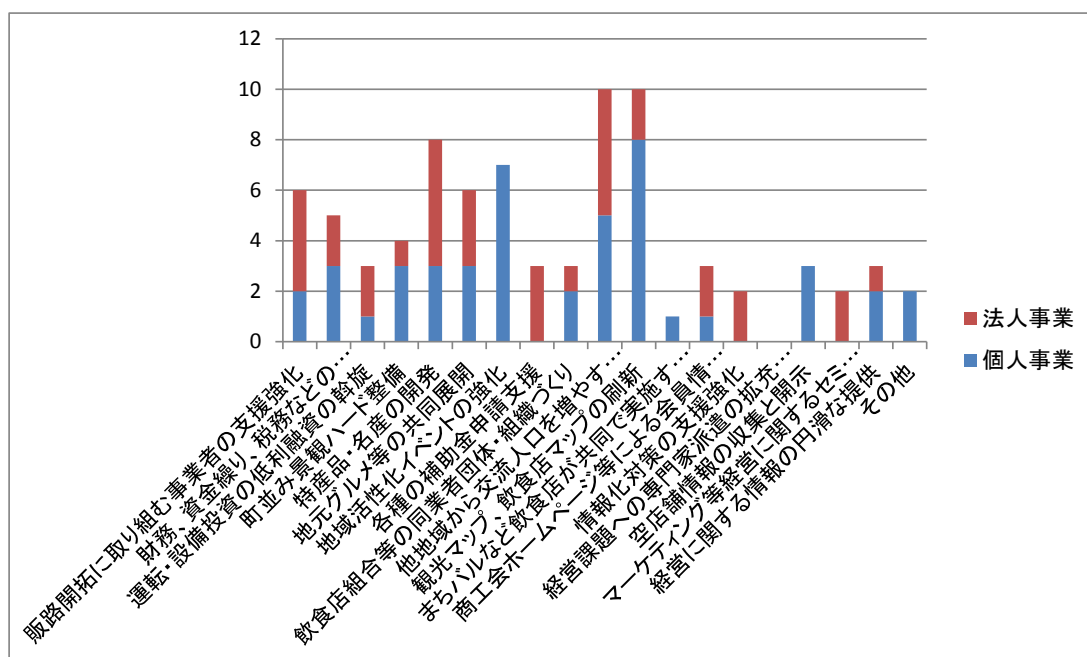
有効回答の 42 事業所中における支援機関への要望に関しては、①10 事業所 12%「他地域から交流人口を増やす観光事業の推進」と「観光マップ、飲食店マップの刷新」、② 8 事業所 10%「特産品・名産の開発」、③ 7 事業所 9 %「地域活性化イベントの強化」、④ 6 事業所 7 %「販路開拓に取り組む事業者の支援強化」、「地元グルメ等の共同展開」、そして⑤ 5 事業所 6 %「財務、資金繰り、税務などの日常的な支援強化」と回答している。

外部環境である地域の人口減少や高齢化を背景に、来街人口増加、商品共同開発、イベント実施など街全体の取組を求める一方で、販路開拓、財務基盤強化など自社自身の経営支援に対する期待も高い。



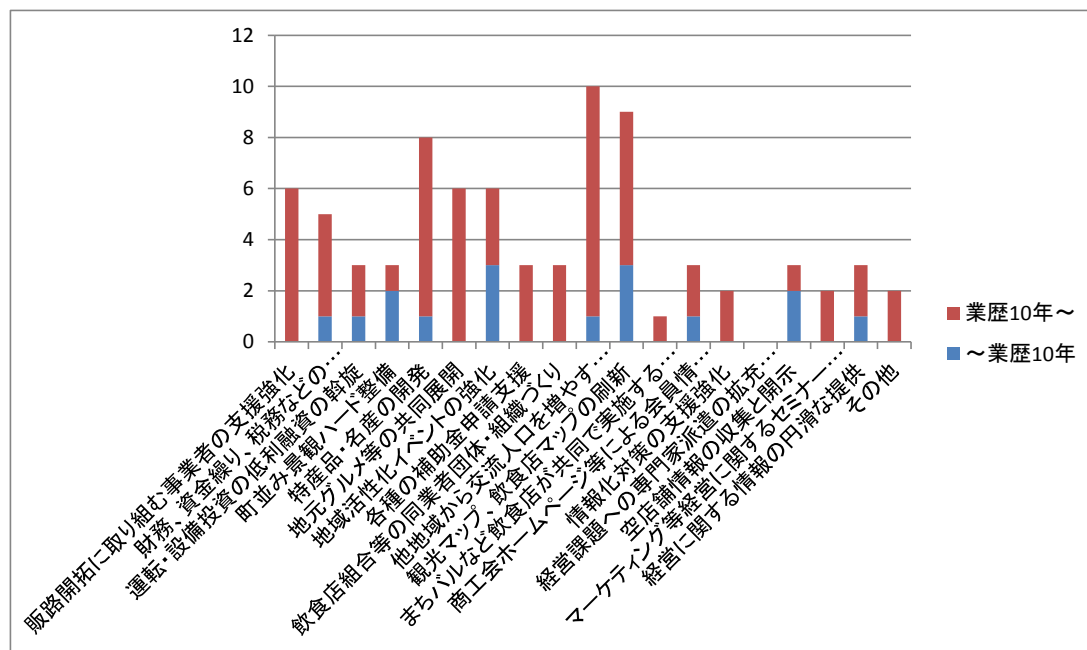
(事業形態別)

個人事業では① 8 事業所「観光マップ、飲食店マップの刷新」、② 7 事業所「地域活性化イベントの強化」、③ 5 事業所「他地域から交流人口を増やす観光事業の推進」に対して関心が高く、法人事業では① 5 事業所「特産品・名産の開発」と「他地域から交流人口を増やす観光事業の推進」、② 4 事業所「販路開拓に取り組む事業者の支援強化」、③ 3 事業所「地元グルメ等の共同展開」と「各種の補助金申請支援」に対して関心が高く、方向性が若干異なることがわかる。



(業歴別)

業歴が 10 年未満の事業者の要望は量的に非常に少ない。一方業歴が 10 年以上の事業者からは、① 9 事業所「他地域から交流人口を増やす観光事業の推進」、② 7 事業所「特産品・名産の開発」、③ 6 事業所「販路開拓に取り組む事業者の支援強化」、「地元グルメ等の共同展開」、「観光マップ、飲食店マップの刷新」に対して関心が高い。



(売上高規模別)

売上高規模が大きいほど、支援機関への要望が少なくなっている。一方「1 千万円未満」では、① 5 事業所「地域活性化イベントの強化」と「観光マップ、飲食店マップの刷新」、② 4 事業所「他地域から交流人口を増やす観光事業の推進」、そして③ 3 事業所「空店舗情報の収集と開示」に対して関心が高い。

Ⅲ. 調査結果のまとめ

1. 企業概要

調査対象事業所は朝日町商工会管内の飲食サービス業事業所であるが、約8割の事業所が創業年数10年以上であり、さらにその丁度半数が30年を超える、いわゆる老舗事業所である。これは長年地元根ざして安定的な経営を行ってきたといえる反面、新規出店が積極的に行われず新陳代謝が乏しい現状を反映している。

42事業所の代表者の年齢は30歳代2名、40歳代4名、50歳代6名、60歳代20名、70歳代5名で、80歳代2名（無回答3名）であり、一部の店舗では後継者が決まっているが、それ以外は後継者が定まらずそのまま経営を続けている、もしくは廃業を検討している店舗が多い状況であった。

従業員規模は「20人以上」が2事業所のみで、一方で「1～2人」が22事業所と過半数を占めており概して零細性が強い。

2. 最近の経営状況

(1) 概況

調査した42事業所において、売上高規模は全体的にあまり大きくなく、1,000万円未満のいわゆる消費税免税事業所が6割以上となっている。

昨年同時期と比較して「売上高」「経費」「利益」に関して「横ばい」と答える事業所が最も多かったが、次いで減少、悪化傾向と考えている事業所も多く、昨年に比べて大きく変化はしていないものの、非常に厳しい状況が恒常化をしていると思われる。

その原因として「客数」「客単価」も「横ばい」と回答しているが、より「客数」の減少傾向に厳しい認識を持っているようである。まずは、いかに集客力を高めていくかを検討していく、そして支援していくことが重要である。

商品在庫に関しては、「横ばい」と認識している事業所が7割強あり、大きな問題とは認識されていないようである。

資金繰りに関しても「横ばい」と認識している事業所が5割強あるが、悪化傾向と考えている事業所も3割強存在し、深刻な問題と受け取られている。

雇用者数に関しては元々零細な組織体制であるため、増員する余地も減員することも難しく「横ばい」となっていると思われるが、止むに止まれず減員している事業所も3割強ある。

設備投資に関しても同様に、零細な組織体制であるため積極的な投資が行えない状況であり「横ばい」、もしくは故障等でやむにやまれず更新投資をするための「やや増加」というのが実情と思えるが、一部補助金等を活用した積極的な設備投資を実施している事業所があるとも考えられる。

事業状況の中期展望（5年～10年先）に関しては、「現状維持」が32%で最も多いものの、「廃業もありうる」が13%、「わからない」が28%と回答しており、今後の事業継続に関して断念、もしくは不透明感を感じている事業所が4割以上と多い。

来店客数に関しては、平日は「10人未満」「10人～20人」だけで約7割と小商圏を対象とした事業所がほとんどと思われる。土日祝に関しても「10人未満」「10人～20人」「20人～30人」で約7割と同様であるが、「100人～125人」「125人～150人」「150人～」が2割を占め、一部週末集客型の店舗もある。

(2) 自社の現状把握

「売上」「利益」以外で問題点として回答しているのは、比率の多い順に「顧客数の減少」、「店舗・設備の老朽化」、「人材の確保・育成」、「客単価の低下」「新メニュー・新サービスの開発」、そして「債務の返済・資金繰り」であり、自らが経営改革を行っていかねばならない課題として問題点は十分に認識しているといえる。

自店舗が支持されている理由として、比率の多い順に「味・美味しさ」、「低価格の料金設定」、「日頃のおつきあい・人間関係」、「お客様とのコミュニケーション・おもてなし力」「店内の清潔さ・居心地の良さ」を回答しており、地元根ざした小規模店舗だからこそできるサービスを重視していることがわかる。

(3) 販売促進・集客に向けた取組

現在実施している取組としては、「お客様の口コミ（お客様の SNS 等への投稿含む）」20%、「ホームページによる情報発信」11%、「Facebook 等 SNS の活用」9%、そして「飲食店情報検索サイトへの登録」、「サービス券・ポイントカードの発行など」が8%程度で、一方で「必要性は感じるが、特に何もしていない」26%と、販売促進・集客に対して意識が非常に低いことがわかる。

販売促進・集客に向けた取組の課題の認識は、「サービスのマンネリ化、新メニュー・サービスの開発力不足」15%、「ポイントカードなど、顧客の囲い込み・リピーター化」13%、「メニューブック・POP など、臨店でお客様に対する訴求力が不十分」11%、そして「接客スキルなどの従業員教育が不十分」9%があるものの、全体として回答数が少ないなど、やはり販売促進・集客に対して意識が非常に低いことがわかる。

販売促進・集客に向けた取組の方法、効果や事例などを積極的に伝えていくことにより実践を促すことが急務と思われる。

(4) パソコン

パソコンの利用状況に関しては、「利用している」51%とある程度は活用されているものの、現在のパソコンの普及率を考えれば、かなり低い数値と思われる。

また活用度合いとしては「記帳・財務（会計システム）」19%、「電子メール・SNS 等」12%、「文書の作成」11%など内部の業務的な側面が高く、「チラシ、メニューブックの作成」15%「ホームページの作成」8%と言った対外的な訴求を行う販促展開には活用が進んでいない状況である。

(5) 支援機関への要望

有効回答の 42 事業所中における支援機関への要望の方向性としては、外部環境である地域の人口減少や高齢化を背景に、来街人口増加、商品共同開発、イベント実施など街全体の取組を求める比率が高い一方で、販路開拓、財務基盤強化など自社自身の経営支援に対する期待も高いため、双方向的に支援を実施する必要がある。

IV. 商工会の発展計画の方策案

1. 朝日町の飲食サービス業におけるグランドデザインの提示

調査の結果、将来の展望や具体的な取組方法に関して、全てにおいて「横ばい」＝現状維持、閉塞感、不透明感といった漠然とした不安を感じている事業所が非常に多かったとおもわれる。

また「売上の向上」、「客数の向上」といった問題点だけではなく、「他地域から交流人口を増やす観光事業の推進」、「観光マップ、飲食店マップの刷新」、「特産品・名産の開発」、「地域活性化イベントの強化」、そして「地元グルメ等の共同展開」といった支援要望が多く回答されており、単なる個店の経営改善だけでなく、地域全体としての取組が求められている。

長期的な町全体の方向性を検討したグランドデザインを提示することによって、事業所の意欲を高めていながら、経営改善～事業継続のための後継者問題などに正面から取組んで行くことが重要である。

2. 観光業との連携

朝日町は富山県の東端部に位置しており、風光明媚な北アルプスと日本海に面し、古くは北陸街道の宿場町や関所として栄えたほか、縄文遺跡、史跡、文化財などが残り、文化の黎明を告げた歴史の薫りを今に伝える町として観光資源や地域資源に比較的恵まれた地域である。地域人口が伸び悩む中、来街者人口を増やしていくとともに、その来街者が各店舗で確実に消費行動を行う連動性を高める必要がある。共同展開による地域資源を活用した地元独自グルメ開発や街歩きクーポンを使った飲食店回遊策など観光業との連携は重要である。

3. 地域内消費の深耕

上記と連動して、店舗で提供するメニューだけでなく、テイクアウトや商品発送可能なパッケージ商品の検討や新川地区内で行われる各種恒例行事でのイベント出店により、新規顧客を開拓する機会を創出していくなど、積極的な展開も重要である。

また、既存イベントだけではなく、現在街の賑わい策として効果が高いと言われている「まちゼミ」「バル」「100円商店街」といった手法を積極的に企画することも重要である。

各店舗の広報宣伝に関しては、個別に支援していく必要があるが合わせて、商工会としての共同展開、具体的にはポータルHPの作成、パンフレット、観光マップ、飲食マップの作成など改めて強化していく必要がある。

4. 新規出店事業所の誘致

街のにぎわいづくり、不足業種の誘致による魅力度向上、そして何よりも消費人口を増加させるためにも自治体等の移住定住促進策や空き店舗活性化事業等を活用して、朝日町での暮らしや起業することの良さ、魅力などを訴求していくことが望まれる。

特に若年層による移住例、新規開業例などを広く伝えていくことにより、県外者の興味を高めていくことは重要である。

V. 商工会のサポート案

1. 経営改善支援

今回の調査は基本的に、アンケート回答のみであったが、より具体的な現状分析、課題の抽出、そして経営改善策の検討を希望する事業所には、事業者へのヒアリングやコンサルティングなどの実施も検討する。

2. 新商品・新サービス開発支援

地域住民が本当に求める商品・サービス、そして観光客が求める商品・サービスの二方向で検討していく。

3. 各種イベントの開催支援

各個店が積極的に参加できる「まちゼミ」「バル」「100 円商店街」といった手法を企画していく。

4. 移住定住希望者への情報提供

起業を検討している移住定住希望者に、立地、物件、事業内容などのアドバイスを行う。

5. 各種情報の提供

経営改善手法、成功事例、各種助成制度などの情報提供を一層強化する。

6. 代表者・後継者・従業員への各種研修の実施

新商品開発研修、IT を活用した販促手法の研修、後継者教育研修、従業員教育研修などを定期的に実施する。

朝日町飲食サービス事業者 アンケート調査票

回答日	H29 年 月 日	本件の記入者名	
店舗名		お店の代表者名	
店舗所在地		代表者の年齢	歳

■店舗の基本的事項についてお尋ねします。主なもの **1つだけに○印** を付け、具体的な内容も記入ください。

(A) お店の主たる取扱品目、業種は何ですか。

1. 食堂, レストラン (専門料理店を除く) 2. 日本料理店 3. 料亭 4. 中華料理店
 5. ラーメン店 6. 焼肉店 7. その他の専門料理店 8. そば・うどん店
 9. すし店 10. 酒場, ビヤホール 11. バー, キャバレー, ナイトクラブ 12. 喫茶店
 13. その他の飲食店 14. ハンバーガー店 15. お好み焼・焼きそば・たこ焼店
 16. 他に分類されない飲食店 (品目)

(B) 事業形態

1. 個人事業 2. 法人事業 (株式、有限、合資、合名会社、その他)

(C) 業歴

1. 1 年未満 2. 1 年以上～3 年未満 3. 3 年以上～5 年未満
 4. 5 年以上～10 年未満 5. 10 年以上～15 年未満 6. 15 年以上～20 年未満
 7. 20 年以上～30 年未満 8. 30 年以上

(D) 専業／兼業

1. 飲食専業 2. 兼業 (飲食が主) 3. 兼業 (飲食が従) ※兼業の業種 ()

(E) 事業従事者

1. 事業主のみ 2. 事業主と家族のみ 3. 事業主、家族以外に雇用

(F) 事業従事者総数 (事業主、家族、パートも含めて)

1. 1～2 人 2. 3～4 人 3. 5～9 人 4. 10～19 人 5. 20 人以上

(G) 後継者等について

1. 家族・親族に予定者がいる 2. 従業員等に予定者がいる 3. 具体的な予定者がいない
 4. 自分の代で廃業する 5. まだ具体的な考えがない
 6. その他 ()

■店舗・事業所の所有、営業時間等についてお聞きします。最も適当なものを**1つだけに○印**を付け、具体的な内容も記入ください。

(A) 店舗の所有

1. 自己所有(店舗専用) 2. 自己所有(住宅兼用) 3. テナント 4. 他()

(B) 営業時間

1. (時 分 ～ 時 分) 2. 決めていない

(C) 定休日 …… (記載例) 毎週2日(水・木曜日)、月に2日(第1・3木曜日)

1. 毎週 日 (曜日) 2. 月に 日 (曜日)
3. 月に 日 (対象日) 4. 不定休 5. 年中無休

(D) お店の収容人数(席数)

1. ～10人 2. 11～20人 3. 21～30人 4. 30～40人 5. 40～50人
6. 50～75人 7. 76～100人 8. 100人以上

■自社の経営状況についてお聞きします。

(A) 直近(前期)の売上高規模を回答してください。(兼業含む、全ての売上)

1. 300万円未満 2. 300万円以上500万円未満 3. 500万円以上700万円未満
6. 1,500万円以上2,000万円未満 7. 2,000万円以上3,000万円未満
8. 3,000万円以上5,000万円未満 9. 5,000万円以上7,500万円未満 10. 7,500万円以上

(B) 最近の経営状況等(実績または見込)について、昨年同時期と比較して該当するものに**○印**をつけてください。

- | | | | | | |
|----------|--------|-------|------|-------|--------|
| (ア) 売上高 | ①かなり増加 | ②やや増加 | ③横ばい | ④やや減少 | ⑤かなり減少 |
| (イ) 経 費 | ①かなり増加 | ②やや増加 | ③横ばい | ④やや減少 | ⑤かなり減少 |
| (ウ) 利 益 | ①かなり増加 | ②やや増加 | ③横ばい | ④やや減少 | ⑤かなり減少 |
| (エ) 客 数 | ①かなり増加 | ②やや増加 | ③横ばい | ④やや減少 | ⑤かなり減少 |
| (オ) 客単価 | ①かなり増加 | ②やや増加 | ③横ばい | ④やや減少 | ⑤かなり減少 |
| (カ) 商品在庫 | ①かなり増加 | ②やや増加 | ③横ばい | ④やや減少 | ⑤かなり減少 |
| (キ) 資金繰り | ①かなり向上 | ②やや向上 | ③横ばい | ④やや悪化 | ⑤かなり悪化 |
| (ク) 雇用者数 | ①かなり増加 | ②やや増加 | ③横ばい | ④やや減少 | ⑤かなり減少 |
| (ケ) 設備投資 | ①かなり増加 | ②やや増加 | ③横ばい | ④やや減少 | ⑤かなり減少 |

(C) 最近の1日当たりの**平日の来店客数**(平均)を回答してください。

1. 10人未満 2. 10～20人 3. 20～30人 4. 30～40人 5. 40～50人
6. 50～75人 7. 75～100人 8. 100～125人 9. 125～150人 10. 150人以上

(D) 最近の1日当たりの土・日・祝日の来店客数（平均）を回答してください。

- | | | | | |
|-----------|------------|-------------|-------------|------------|
| 1. 10人未満 | 2. 10～20人 | 3. 20～30人 | 4. 30～40人 | 5. 40～50人 |
| 6. 50～75人 | 7. 75～100人 | 8. 100～125人 | 9. 125～150人 | 10. 150人以上 |

■あなたのお店の経営上の問題点について3つ以内で○印してください。

- | | | | |
|-------------------|-----------------|-------------------|-----------|
| 1. 顧客数の減少 | 2. 客単価の低下 | 3. 店舗・設備の老朽化 | 4. コスト削減 |
| 5. 人材の確保・育成 | 6. 後継者難 | 7. 競争の激化 | 8. 従業員の削減 |
| 9. 新メニュー・新サービスの開発 | 10. 顧客ニーズへの対応不足 | 11. 債務の返済・資金繰り | |
| 12. 事業資金の借入難 | 13. 情報化・効率化の遅れ | 14. お店の立地環境（駐車場等） | |
| 15. 特になし | 16. その他（ | | ） |

■事業状況の中期展望（5年～年先）に関して

- | | | | |
|-----------|---------|-----------|------------|
| 1. 好転している | 2. 現状維持 | 3. 悪化している | 4. 廃業もあり得る |
| 5. わからない | 6. その他（ | | ） |

■あなたのお店がお客様に支持されているのは、次の項目のどれだと思いますか。

3つ以内で○印してください。

- | | | | |
|--------------------------|-----------------------|-------------------|-------------|
| 1. 低価格の料金設定 | 2. メニューが充実 | 3. 味・美味しさ | 4. 食材へのこだわり |
| 5. 料理のボリューム | 6. 看板メニューがある | 7. お店の信用・ブランド力 | |
| 8. お客様とのコミュニケーション・おもてなし力 | 9. サービス券・ポイントカードの発行等 | | |
| 10. IT・SNS等による情報発信 | 11. 定期的なチラシ・広告などの販促活動 | | |
| 12. 営業時間の長さ・定休日の少なさ | 13. お店の収容能力（部屋数や収容人数） | | |
| 14. 駐車環境の利便性 | 15. 店内の清潔さ・居心地の良さ | 16. 日頃のおつきあい・人間関係 | |
| 17. お店が商店街や商業集積エリアにあるから | 18. お店が観光・行楽エリアにあるから | | |
| 20. その他（ | | | ） |

■現在、あなたのお店では販売促進・集客に向けたどのような取り組みを実施していますか。

当てはまるもの全てに○印してください。

- | | | |
|--------------------------|-----------------------------|--------------------|
| 1. ホームページによる情報発信 | 2. DM・メルマガの発行 | 3. Facebook等SNSの活用 |
| 4. 飲食店情報検索サイトへの登録 | 5. 新聞折込チラシ等の発行 | 6. タウン情報誌等広告掲載 |
| 7. A型看板等による店先での情報発信 | 8. お客様の口コミ（お客様のSNS等への投稿を含む） | |
| 9. サービス券・ポイントカードの発行など | 10. まちゼミ、コンサート等のイベント開催 | |
| 11. お客様アンケート調査 | 12. その他（ | ） |
| 13. 必要性は感じているが、特に何もしていない | | |
| 14. 特に必要性を感じておらず、何もしていない | | |

■販売促進・集客の取り組みで、課題と感じていることは何ですか。3つ以内で○印してください。

- | | |
|--------------------------------|-----------------|
| 1. サービスのマンネリ化、新メニュー・サービスの開発力不足 | 2. 集客イベントのマンネリ化 |
| 3. 顧客・ターゲットの「ニーズ」・「ウオント」がわからない | |
| 4. Facebook等の活用方法がわからない | |

5. 販売促進・集客する具体的なノウハウがわからない
6. 販促活動・キャンペーンの反応が弱い
7. 掲載料や制作費など販促コストの捻出
8. 販促・集客に関する身近な相談先、情報収集先がない
9. 接客スキルなど従業員教育が不十分
9. 人員不足等、意欲があっても新しい事に取り組めない
10. メニューブック・POP など、臨店でお客様に対する訴求力が不十分
11. 観光施策や観光PRとの連携が不十分
12. ポイントカードなど、顧客の囲い込み・リピーター化
13. 特別の課題はない
14. その他（ ）

■情報化に関してについてお聞きします。

(A) パソコンを経営に利用していますか。

1. 利用している 2. パソコンは持っているが利用していない 3. パソコンは持っていない

(B) (A) で「1. 利用している」と回答された方のみお聞きします。

何にパソコン利用していますか。 **利用しているものすべてに○印**を付けてください。

1. ホームページの管理・運営 2. 電子メール・SNS 等 3. インターネット販売
 4. 顧客管理 5. 記帳・財務（会計システム） 6. 給与計算等庶務業務 7. 電子決済
 8. 在庫、棚卸管理 9. 仕入等の受発注業務 10. メニュー別、曜日別等の売上管理
 11. 文書の作成 12. チラシ、メニューブックの作成 13. グラフなどの作成
 14. 営業活動やプレゼンにパソコンを活用 15. その他（ ）

■支援機関への要望等に関してお聞きします。

(A) 朝日町商工会に望むことは何ですか。いくつでも回答してください。

1. 販路開拓に取り組む事業者の支援強化 2. 財務、資金繰り、税務などの日常的な支援強化
 3. 運転・設備資金の低利融資の斡旋 4. 街並み景観ハード整備 5. 特産品・名産の開発
 6. 地元グルメ等の共同展開 7. 地域活性化イベントの強化 8. 各種の補助金申請支援
 9. 飲食店組合等の同業者団体・組織づくり 10. 他地域から交流人口を増やす観光事業の推進
 11. 観光マップ、飲食店マップの刷新 12. まちバルなど飲食店が共同で実施する事業への助成
 13. 商工会ホームページ等による会員情報・地域情報の発信強化 14. 情報化対策の支援強化
 15. 経営課題への専門家派遣の拡充（派遣補助なども含む） 16. 空店舗情報の収集と開示
 17. マーケティング等経営に関するセミナーの開催 18. 経営に関する情報の円滑な提供
 19. その他（ ）

(B) 経営面での質問、地方自治体や中小企業支援機関等へのご意見などお聞かせください。

アンケートは以上で終わりです。ご協力ありがとうございました。