

令和6年度専門経営指導員調査事業

中小小売業経営実態調査に関する  
調 査 結 果

令 和 7 年 2 月

宮城県商工会連合会



# 目次

◆調査の概要	2
◆宮城県内中小小売業に関する経営実態調査	3
I. 事業所の概要	3
1. 事業所の形態について	3
2. 資本金について	3
3. 所在地について	4
4. 立地場所について	5
5. 経営者の年代について	5
6. 従業員数について	6
7. 従業員等の年齢構成について	7
8. 販売業種について	8
9. 事業所の業歴について	8
10. 客層について	9
11. 事業承継について	10
12. 現在の経営状況	12
II. 経営環境の変化による経営への影響	12
1. 物価・エネルギー価格高騰について	12
2. DX推進の取組について	13
III. 経営戦略上の取組について	14
1. 経営戦略について	14
IV. 今後の見通し及び自社の経営戦略について	16
1. 今後の業況予測について	16
2. 今後の経営における最も重要な問題・課題	16
3. 今後具体的に組みたいと考えている事項について	17
4. 商工会に最も力を入れて取り組んでほしい事業（複数回答）	17
V. 商工会・行政へご意見・ご要望	18
◆分析結果まとめ	20
【中小小売業の実態と今後の方向性】	20
【回答結果の要旨】	21
◆資料編（令和6年度中小小売業に関する経営実態調査票）	24

## ◆調査の概要

### I. 調査目的

人口減少・少子高齢化による人手不足の深刻化や経営者の高齢化などの構造的な課題に加え、物価・エネルギー費高騰、最低賃金引上げに伴う利益圧迫など、中小小売業を取り巻く経営環境は厳しい状況におかれている。このような状況を踏まえ、県内商工会地域の小売業者を対象としたアンケート調査を実施し、現状及び経営上の問題や課題を把握し、それらの解決に資することを目的とする。

### II. 調査対象

県内商工会地区中小小売業者

### III. 調査時期

令和6年8月～令和6年9月

### IV. 調査方法

当該商工会に対し、中小小売業者へのアンケート調査・回収を依頼。

### V. 調査の回収状況

依頼数492件

回収数490件

回収率99.6%

### VI. 調査内容

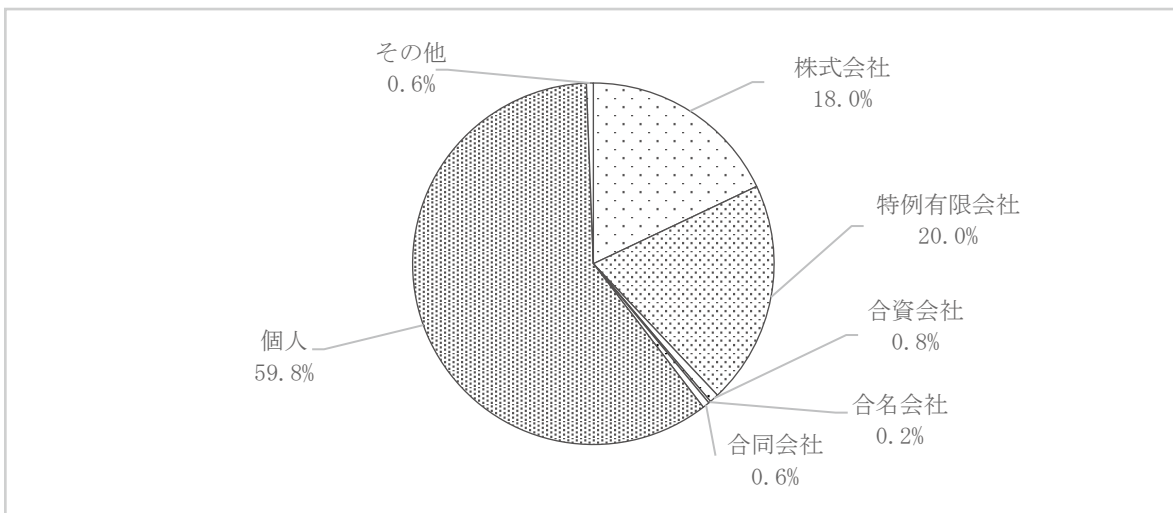
- (1) 事業所の概要について
- (2) 経営環境の変化による経営への影響について
- (3) 経営戦略上の取組みについて
- (4) 商工会・行政に対する意見・ご要望について

◆宮城県内中小小売業に関する経営実態調査

I. 事業所の概要

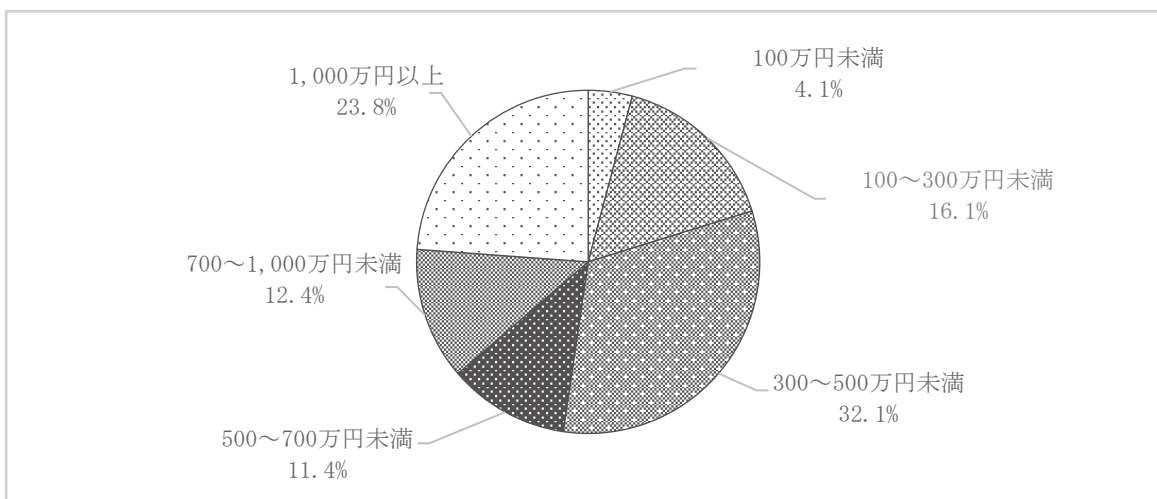
1. 事業所の形態について

「個人」が59.8% (293) で最も多く、次いで「特例有限会社」が20.0% (98)、「株式会社」が18.0% (88) の順となっている。※ ( ) 内は回答件数：以下同じ。



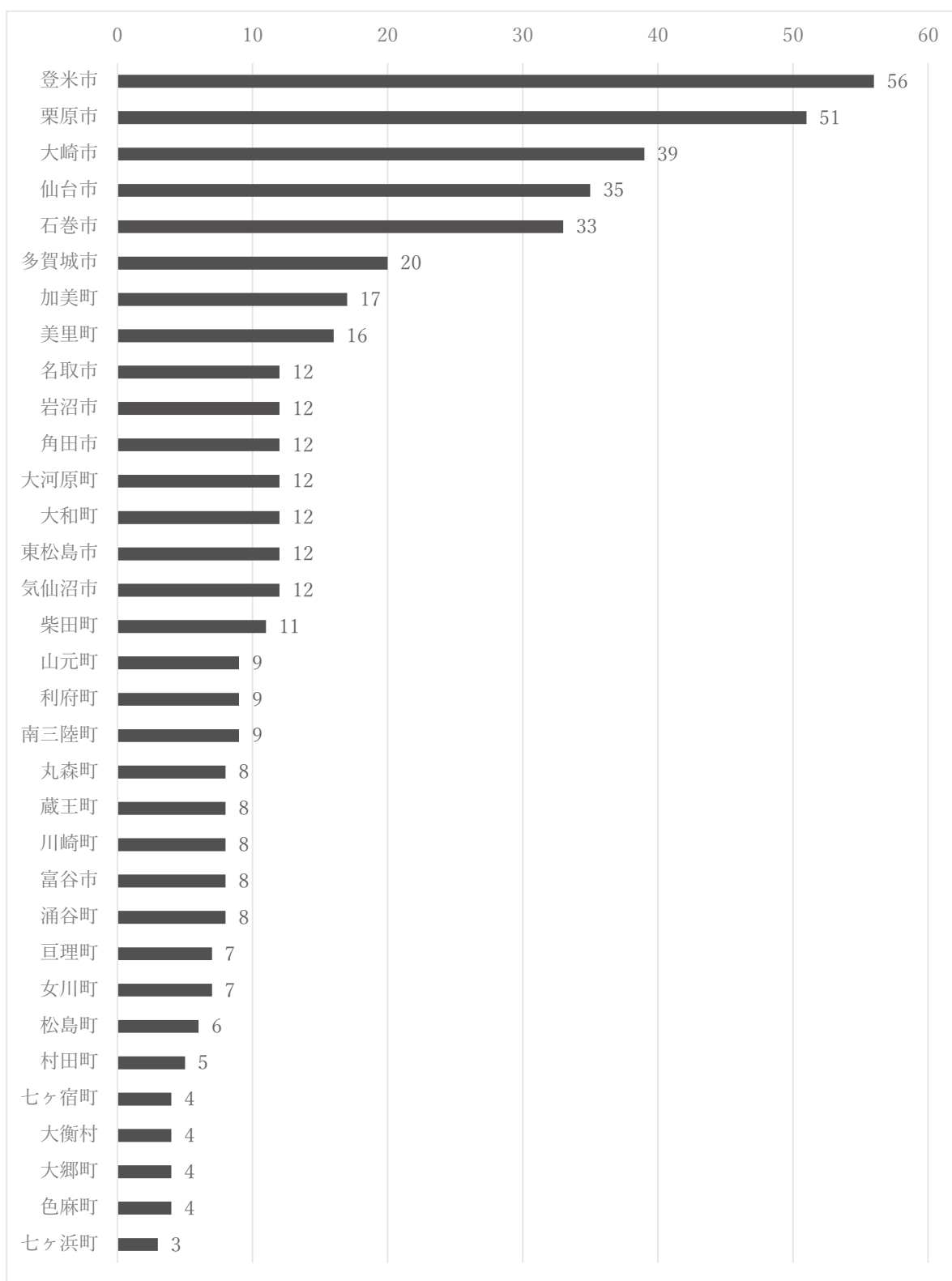
2. 資本金について

今回の調査対象企業の資本金の額は、割合が多い順に「300～500 万円未満」32.1% (62)、「1,000 万円以上」23.8% (46)、「100～300 万円未満」16.1% (31) となっており、「100 万円未満」が最も少なく4.1% (8) であった。



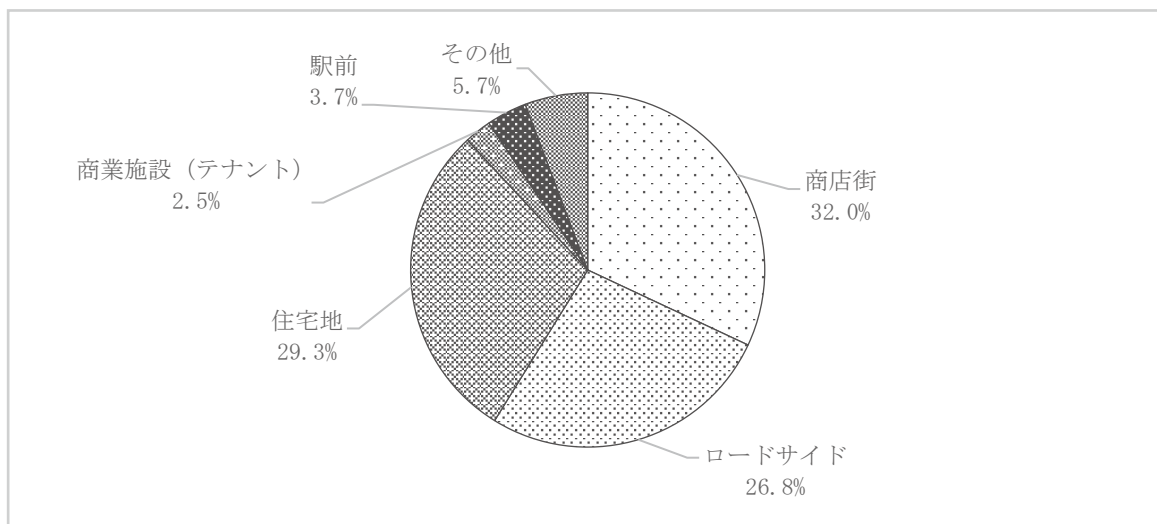
### 3. 所在地について

本調査の対象となった中小小売業の所在地は以下の通りである。



#### 4. 立地場所について

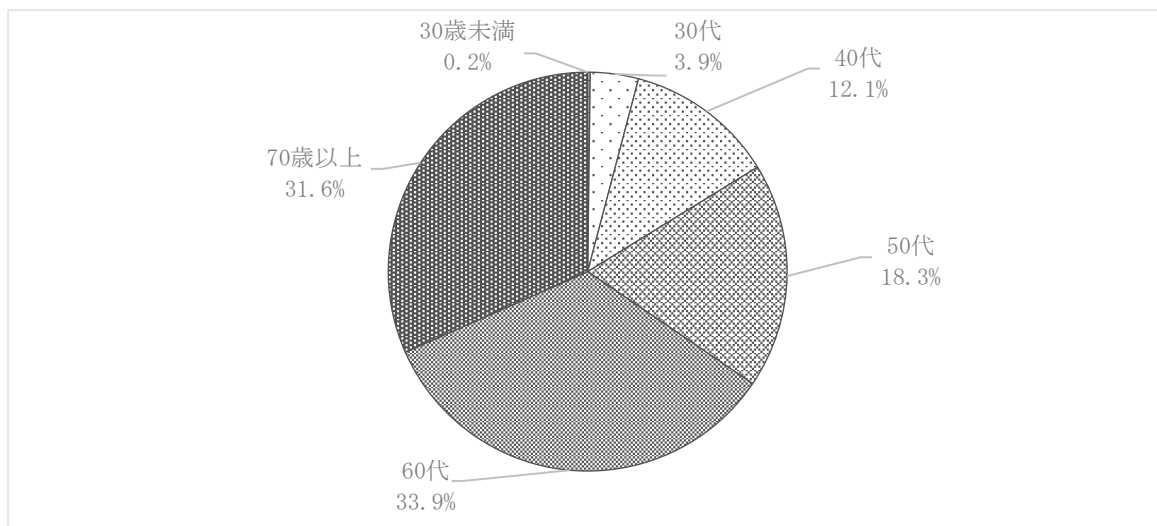
「商店街」が32.0%（156）と最も多く、次いで「住宅地」が29.3%（143）、「ロードサイド」が26.8%（131）となっている。



#### 5. 経営者の年代について

「60代以上」が65.5%（319）と過半数を占める。また「50代以上の合計」が83.8%（408）と全体の5分の4超を占めている。

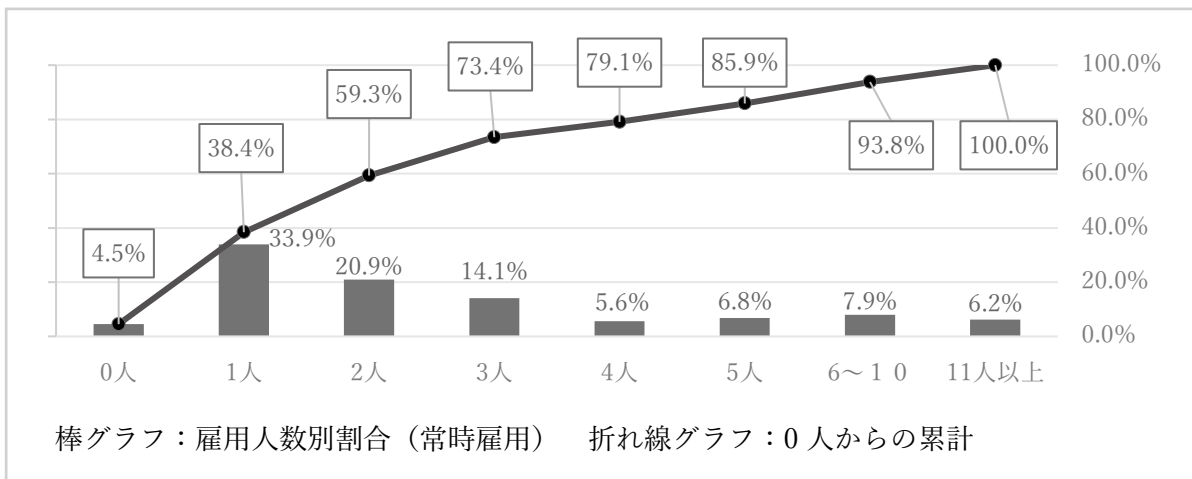
一方で「30代以下」は4.1%（20）と5%にも満たない。



## 6. 従業員数について

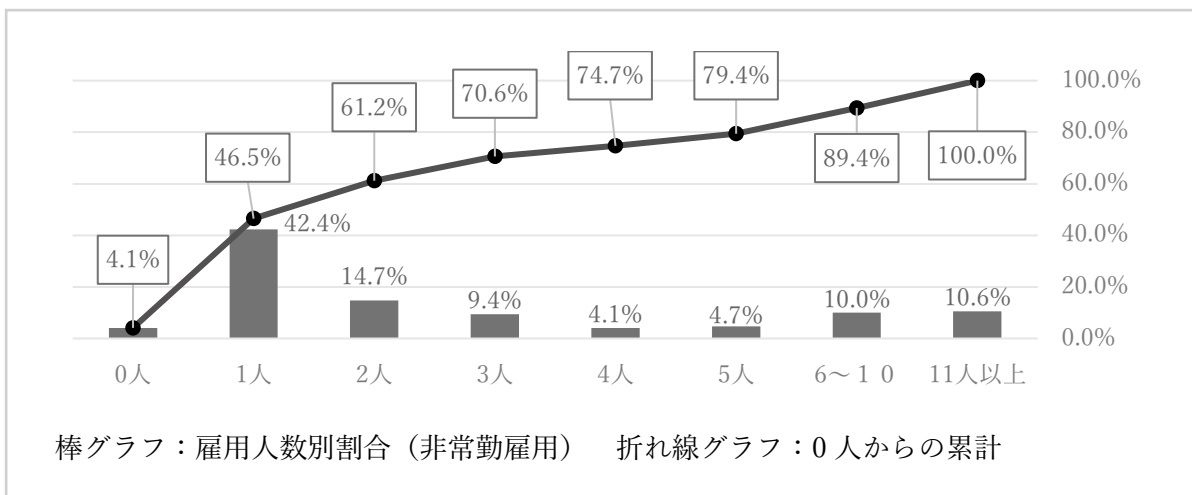
### ① 常時雇用

常時雇用については、「1人」が33.9%（60）で最も多く、次いで「2人」が20.9%（37）と続いている。



### ② 臨時雇用者（パート、アルバイト、日雇）

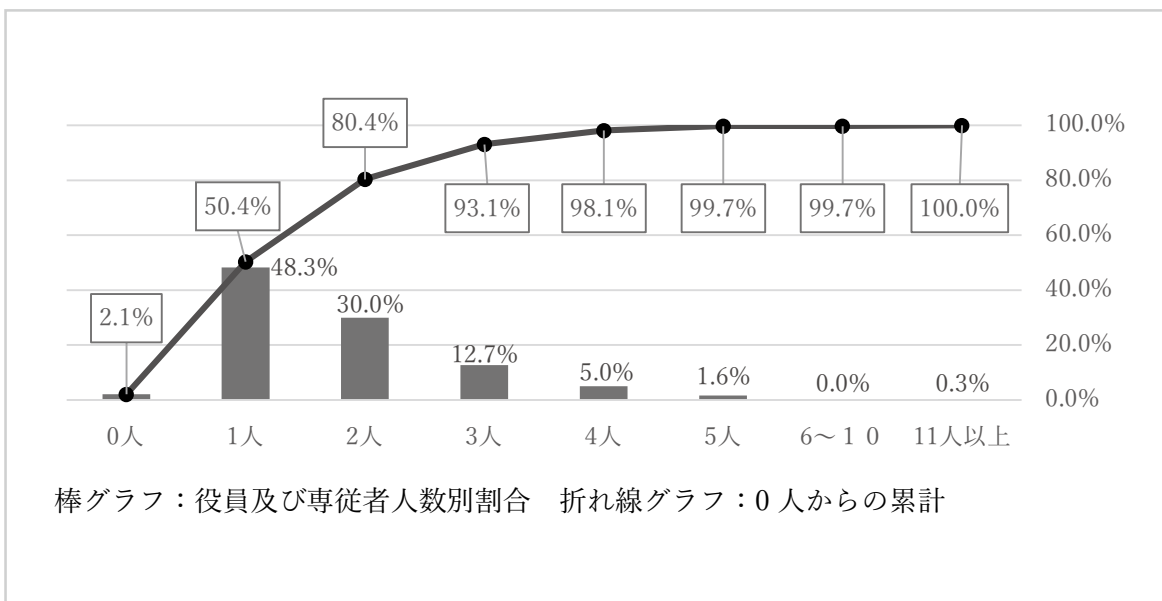
臨時雇用者（パート、アルバイト、日雇）については「1人」が最も多く42.4%（72）を占めている。





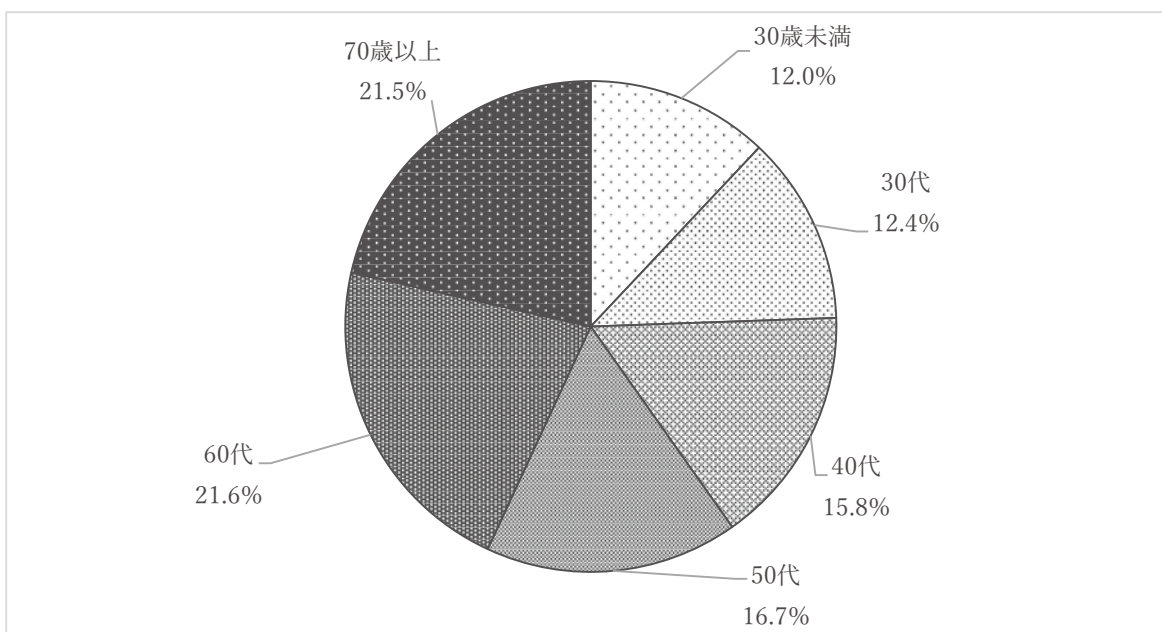
③ 役員及び専従者

役員及び専従者は「1人」から「2人」までの累計で約80%（295）を占めている。



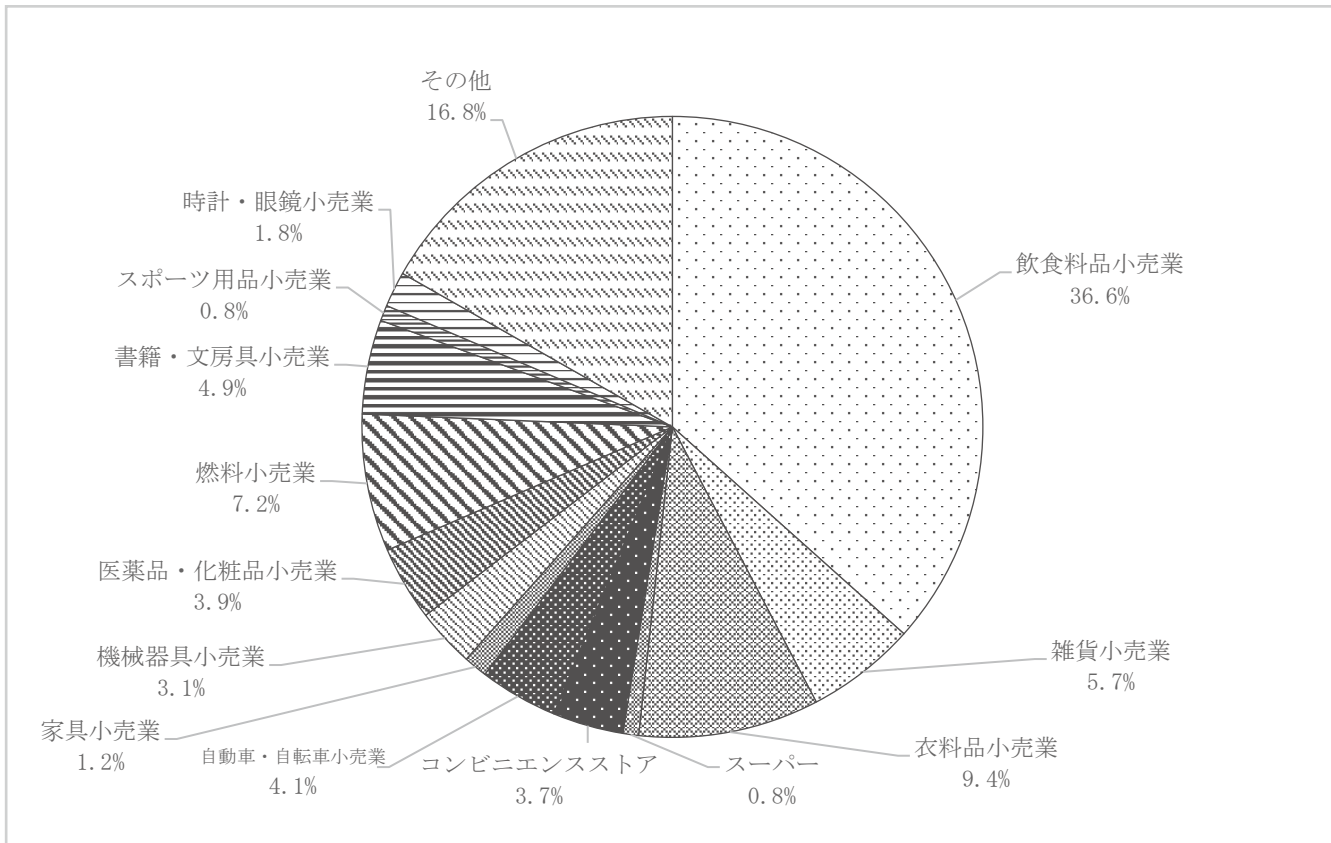
7. 従業員等の年齢構成について

従業員の年齢構成別の平均割合は以下の通りである。60代の割合が最も高く21.6%であるが、70歳以上も21.5%を占めており、高年齢層割合が高くなっている。



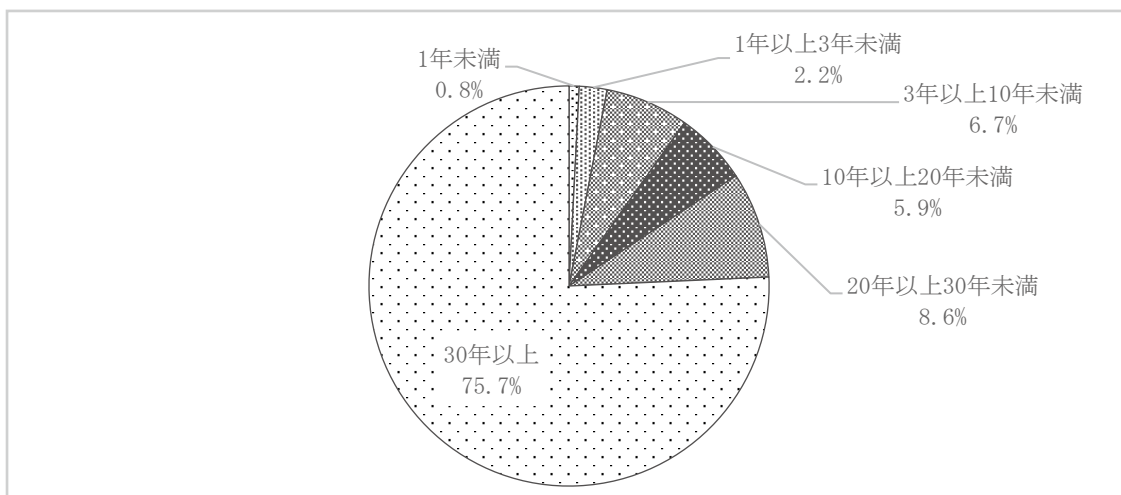
## 8. 販売業種について

業種は「飲食料品小売業」が 36.6% (179) と最多であり、続く「衣料品小売業」は 9.4% (46) と大きく差が開いている。



## 9. 事業所の業歴について

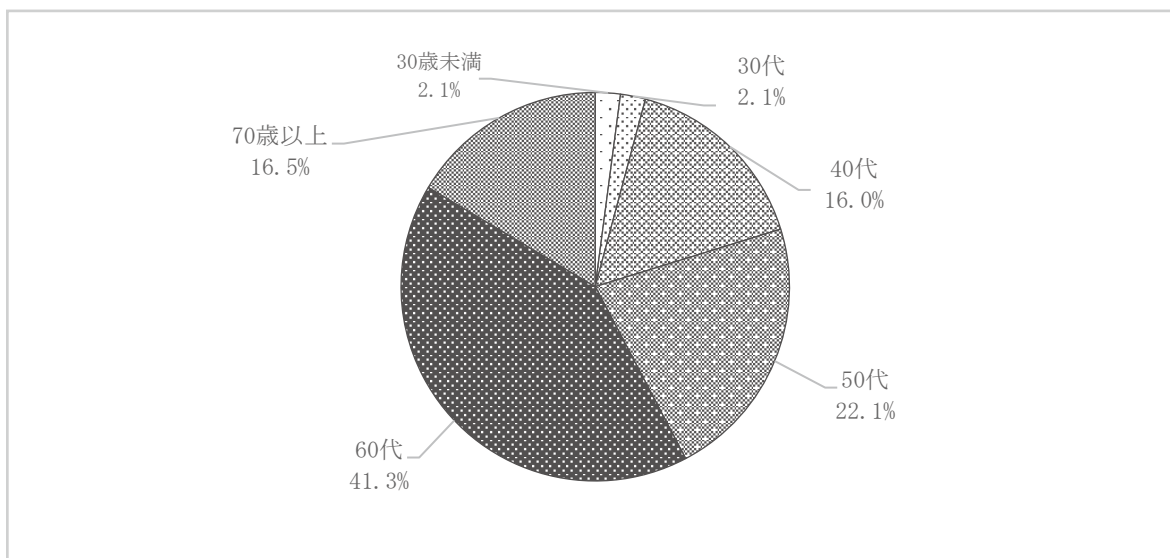
事業所の業歴は「30年以上」の割合が最も高く、全体の4分の3を超える75.7%(371)となっている。次いで「20年以上30年未満」が8.6%(42)となり、最も割合が少ないものは「1年未満」が0.8%(4)であった。



## 10. 客層について

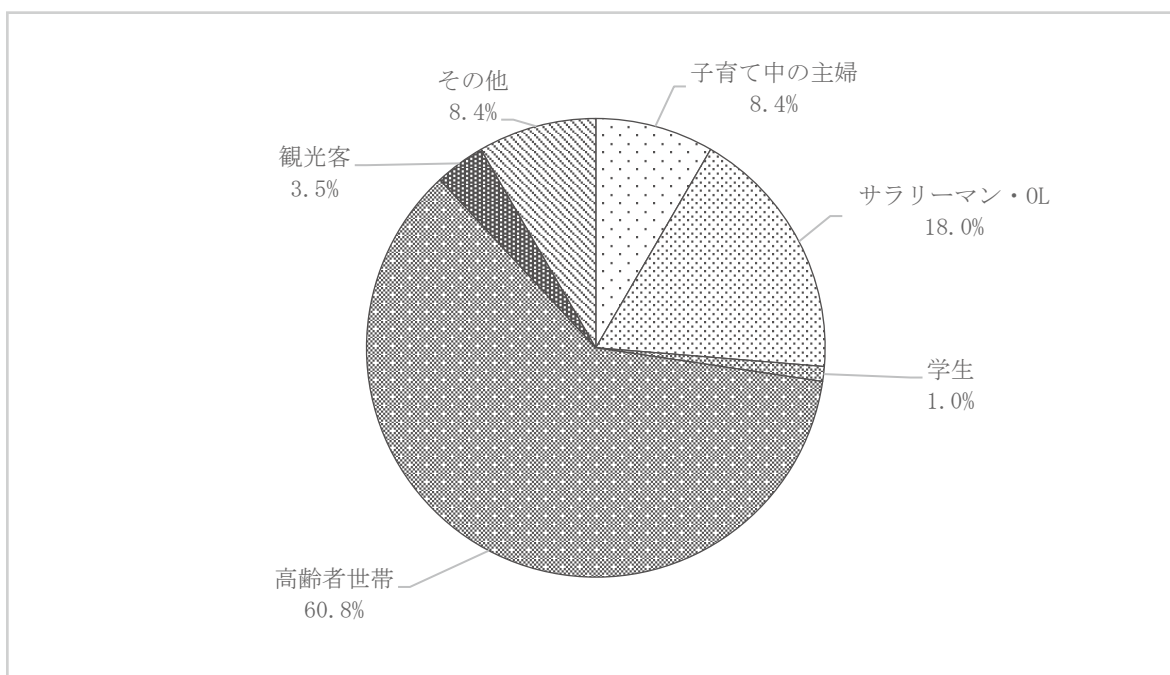
### 10-1. 最も多い年代について

最も多い年代は「60代」41.3%(198)、次に「50代」22.1%(106)となり、これらの年代で過半数を占めている。



### 10-2. 最も多い客層について

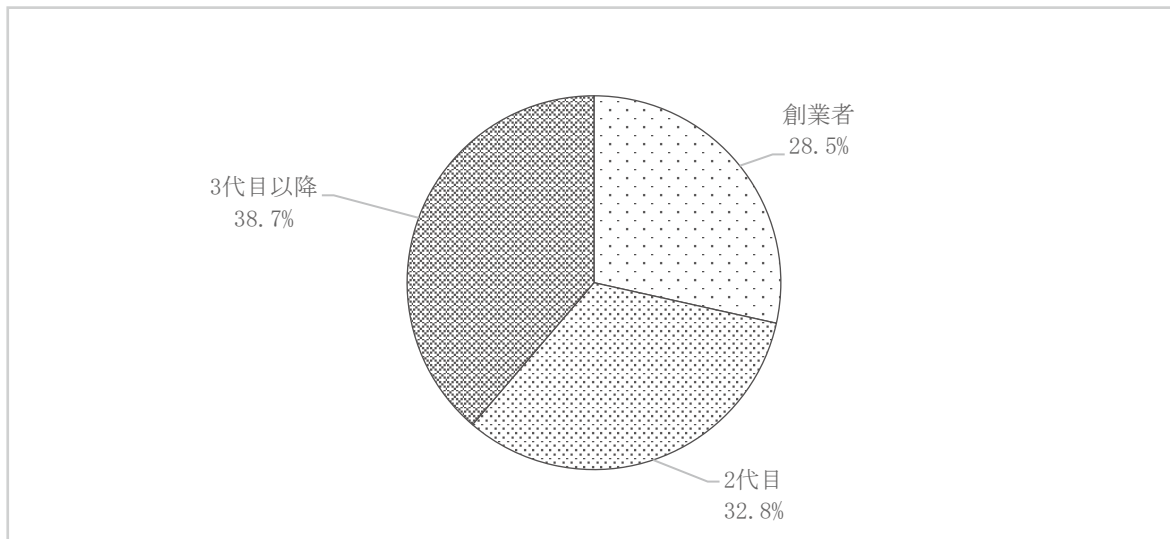
年代と同様に「高齢者世帯」が最も多く、60.8%(291)となっている。次いで「サラリーマン・OL」が18.0%(86)、最も少ないのは「学生」の1.0%(5)であった。



## 1 1. 事業承継について

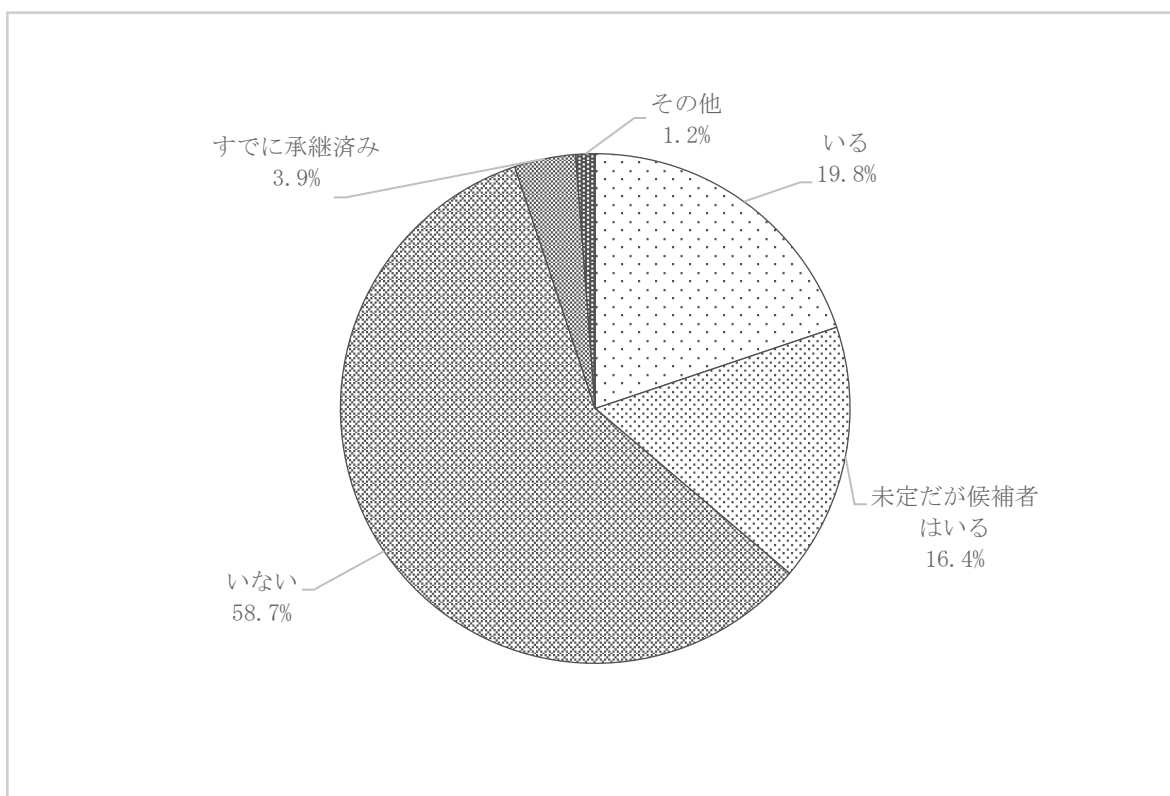
### 1 1-1. 現経営者の世代について

「創業者」、「2代目」、「3代目以降」の割合はあまり変わらないが、最も多いのは、「3代目以降」38.7%(189)となっている。



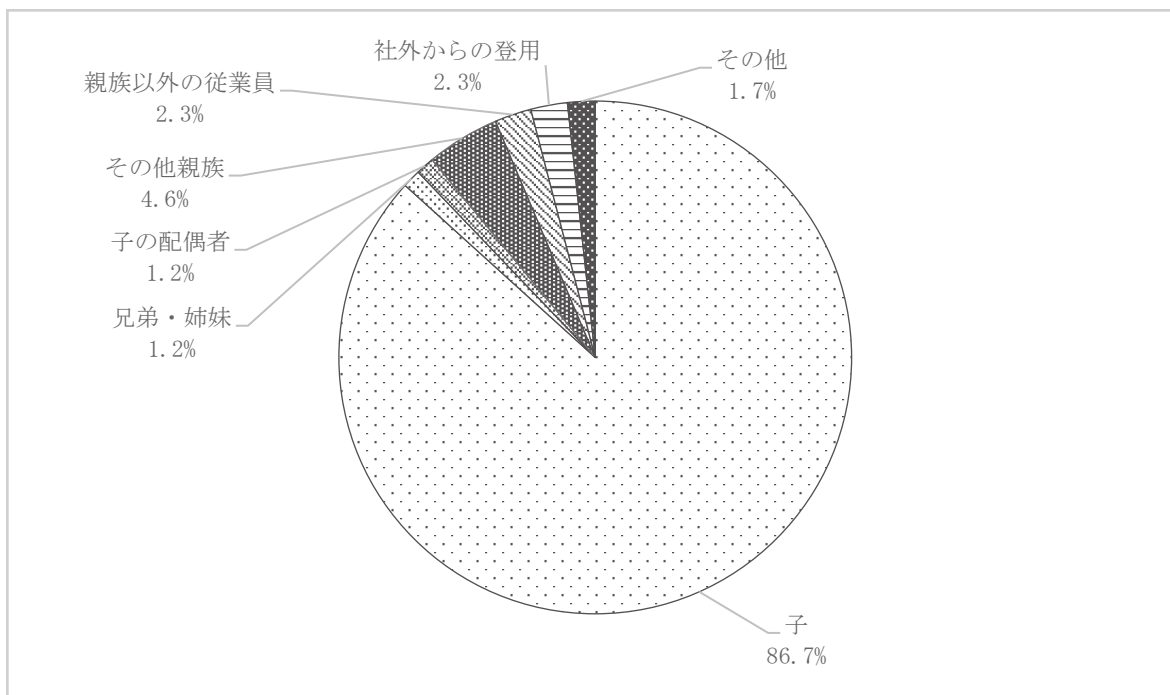
### 1 1-2. 事業承継予定者について

予定者が「いる」という回答は19.8%(97)にとどまっている。一方「いない」が58.7%(287)と60%弱が後継者に不安を抱えている状況である。



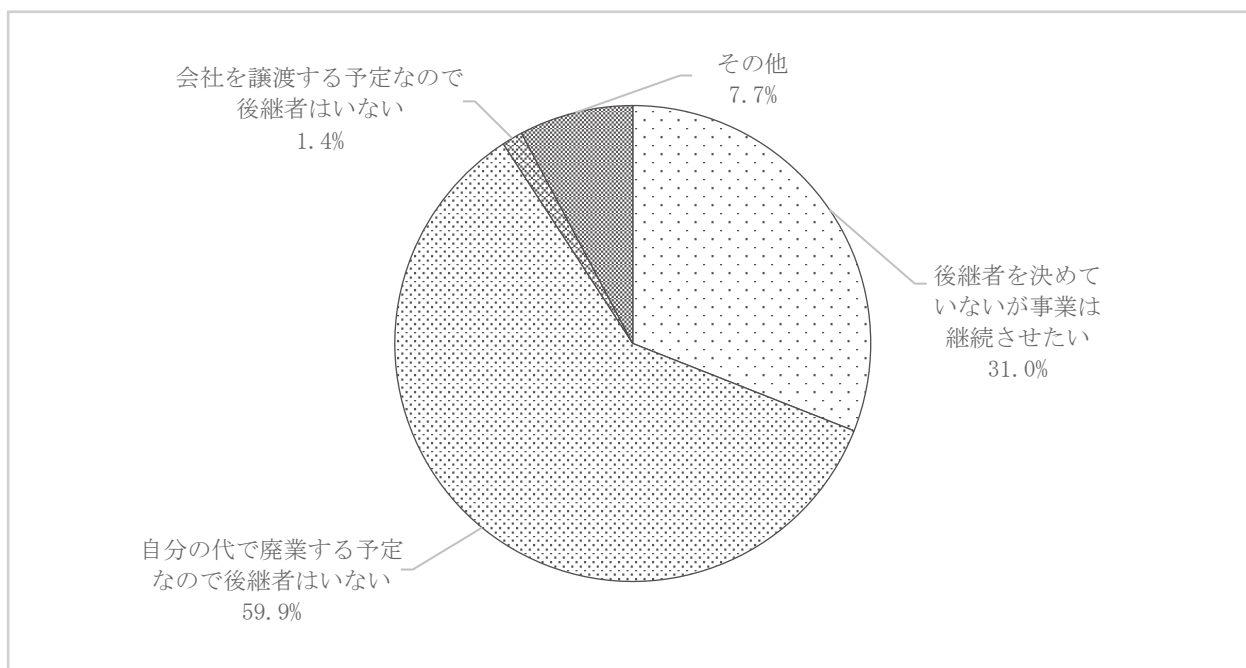
### 1 1 - 3. 現経営者と後継者（候補）の関係について

86.7%(150)が「子」となっており、親族等と合わせると9割を超える。「親族以外の従業員」、「社外からの登用」はそれぞれ2.3%に過ぎない。



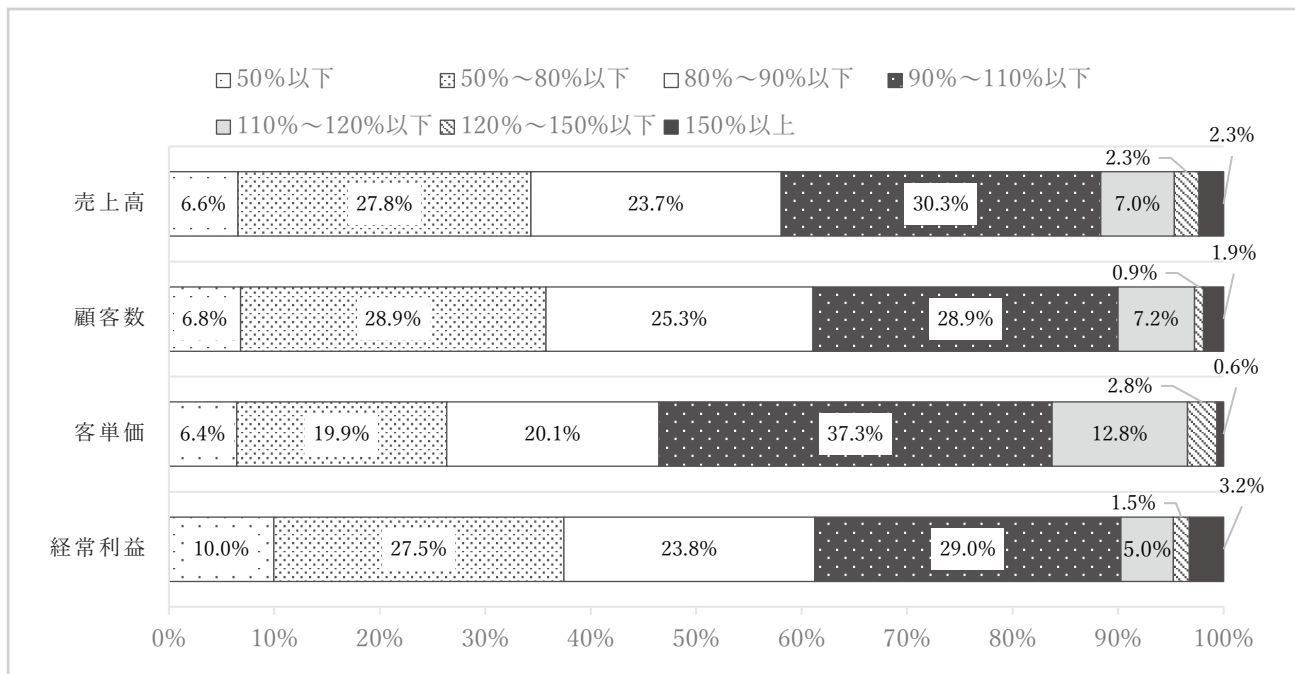
### 1 1 - 4. 今後の経営の在り方について

「自分の代で廃業する予定なので後継者はいないと」回答した事業所が59.9%(170)と半数を超えている。



## 1 2. 現在の経営状況

コロナ前を100%とした場合、現在の業績について「売上高」「顧客数」「客単価」「経常利益」の各項目で回答を得た。その結果、「客単価」を除く3つの項目で、90%以下に減少したという回答が過半数を占めた。

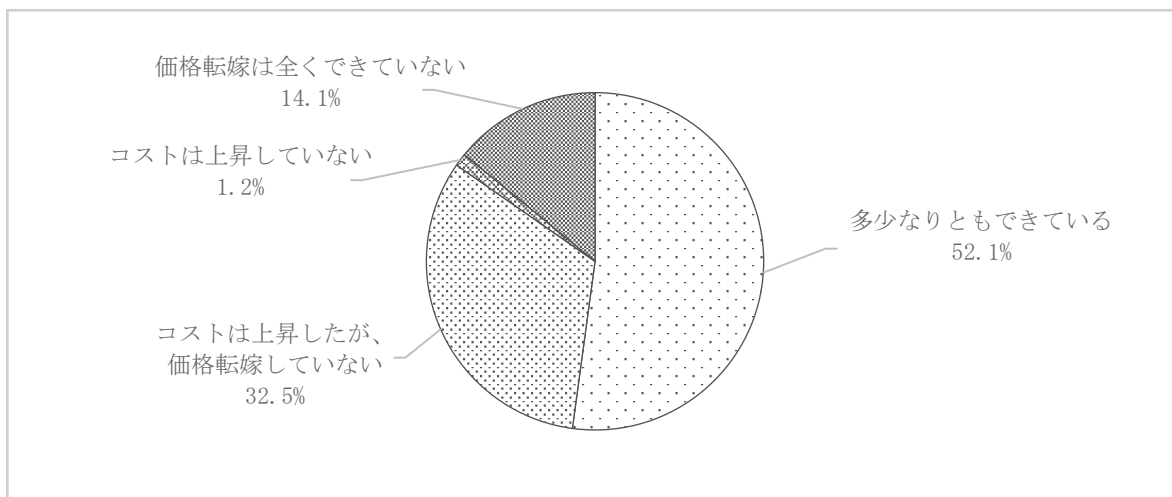


## II. 経営環境の変化による経営への影響

### 1. 物価・エネルギー価格高騰について

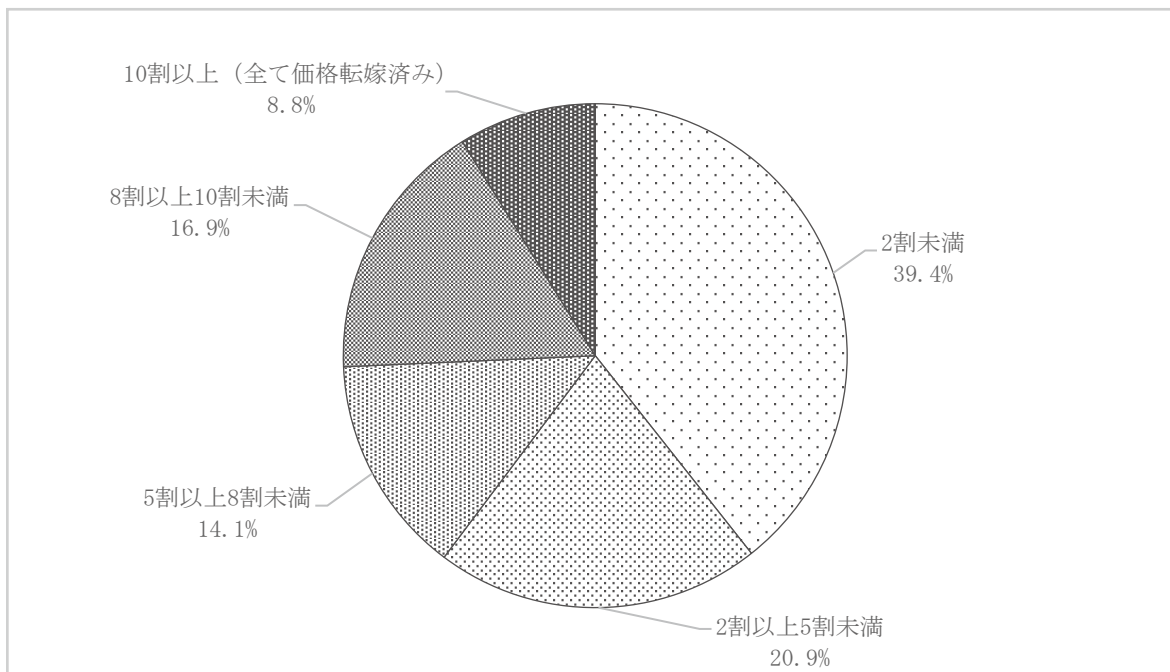
#### 1-1. コスト上昇分の販売価格転嫁について

「多少なりともできている」と回答した事業所が52.1% (255) と半数を超える。一方で「コストは上昇したが、価格転嫁していない」と「価格転嫁は全くできていない」と回答した事業所をあわせると46.6% (228) となっている。



## 1-2. コスト上昇分の価格ほどの程度転嫁できているか

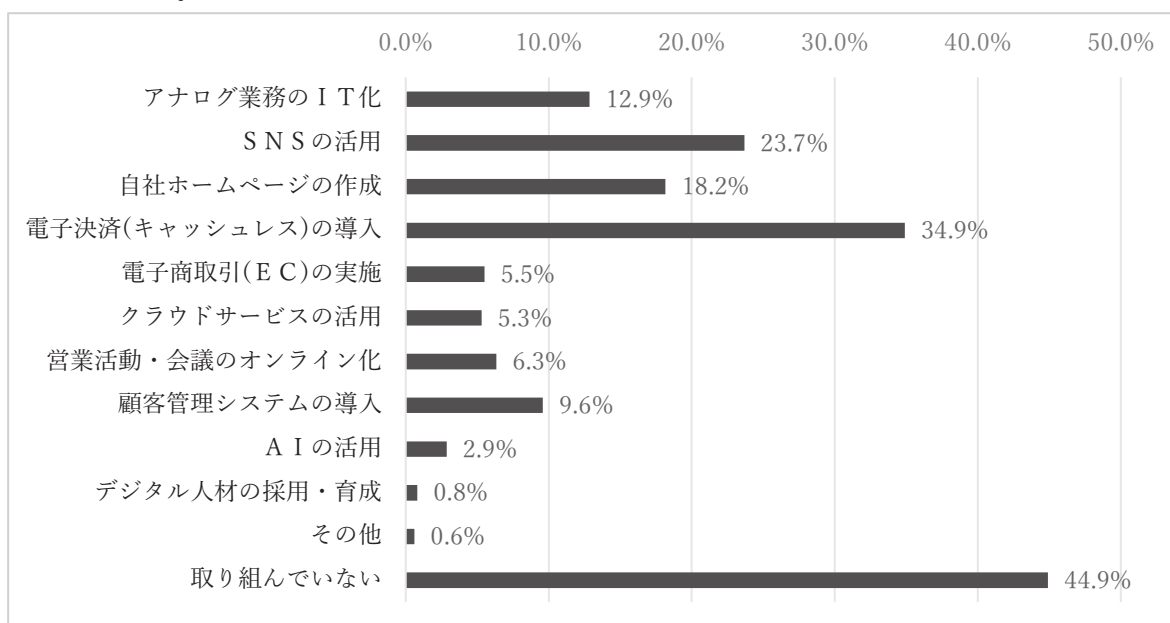
「2割未満」が最も多く 39.4%(98)となっている。「10割以上」が最も少なく 8.8%(22)であり、コスト上昇分の価格であっても転嫁は難しいことが見て取れる。



## 2. DX推進の取組について

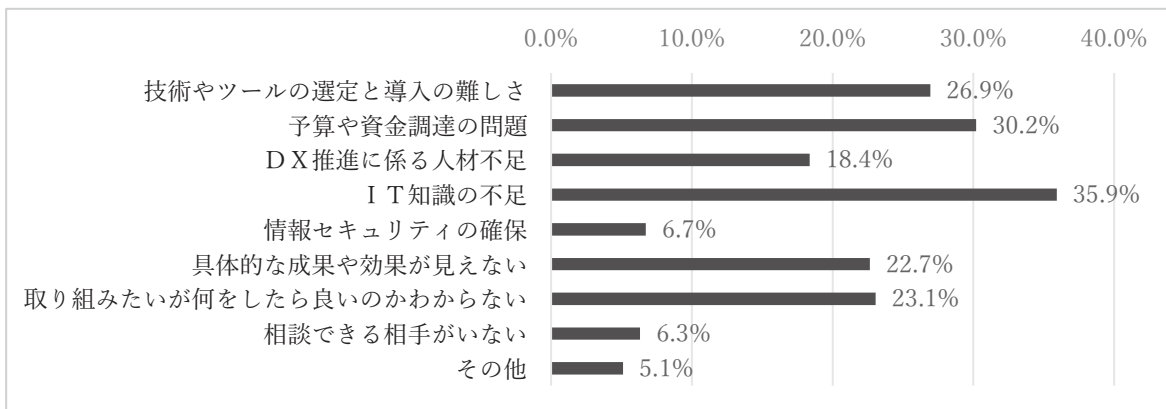
### 2-1. DX推進の取組の具体的内容について

選択肢から複数を選ぶ方式で回答を集計した。「取り組んでいない」と回答した事業所が最も多く 44.9%、次いで「電子決済(キャッシュレス)の導入」が 34.9%、「SNSの活用」が 23.7%となっている。



## 2-2. DX推進への取組に対する課題

選択肢から複数を選ぶ方式で回答を集計した。「ITの知識不足」が35.9%と最も多く、次いで「予算や資金調達の問題」が30.2%、「技術ツールの選定と導入の難しさ」が26.9%で続いている。

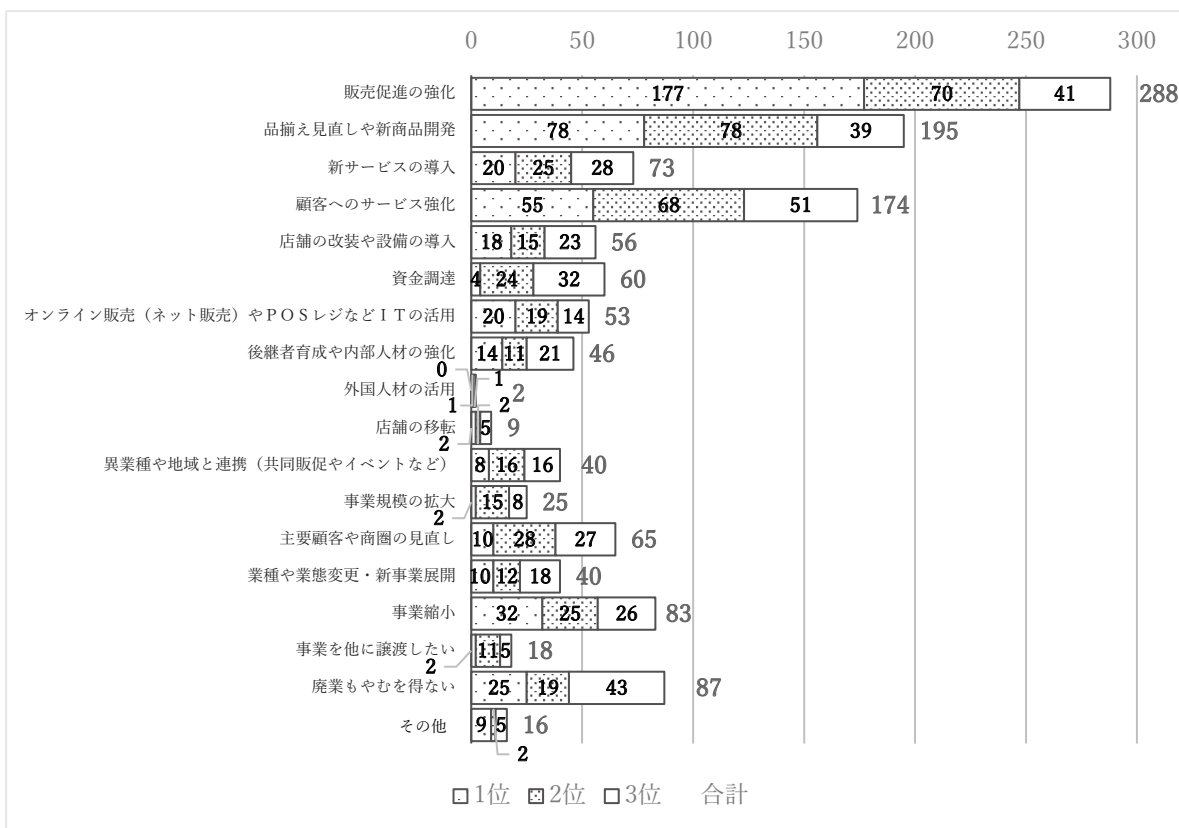


## III. 経営戦略上の取組について

### 1. 経営戦略について

#### 1-1. 現在の経営戦略の取組について

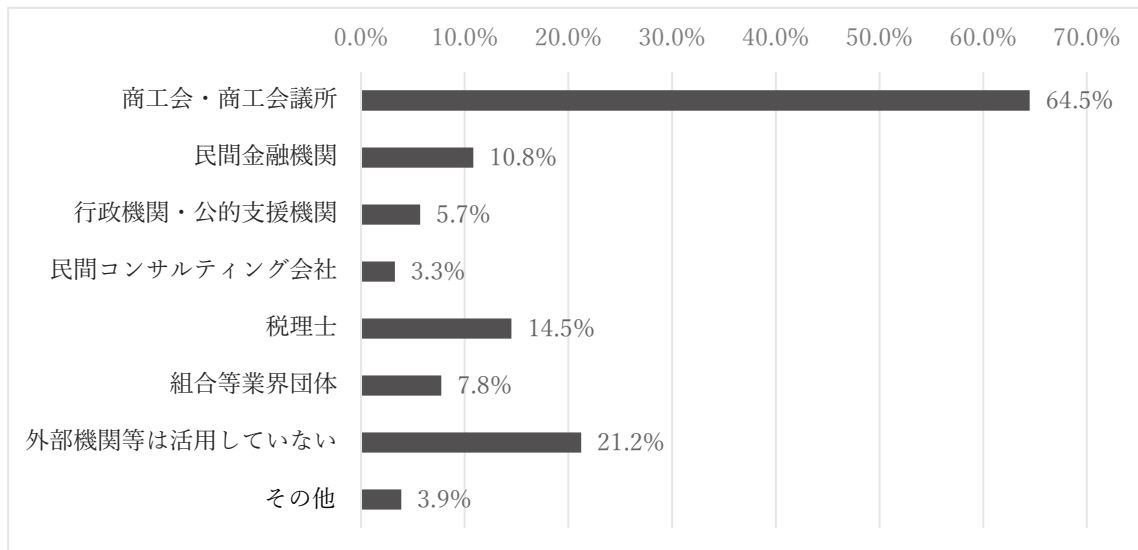
選択肢の中から、上位3位までを選ぶ方式で回答を集計した。「販売促進の強化」を1位と回答する割合が最も多く36.4%（177）となっている。





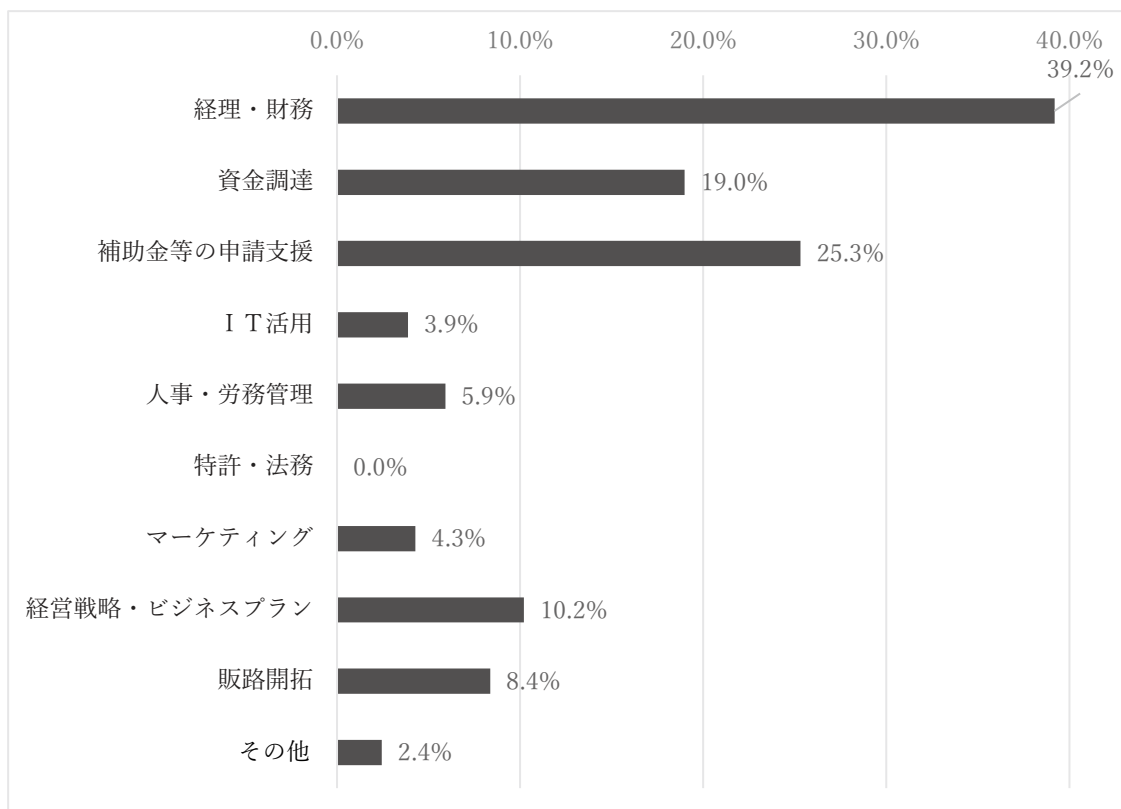
### 1-2. 経営戦略の策定又は実施にあたって活用している外部機関等

選択肢から複数を選ぶ方式で回答を集計した。「商工会・商工会議所」が64.5%と最も多く、次いで「外部機関等は活用していない」が21.2%で続いている。



### 1-3. 外部機関等から受けているサポート

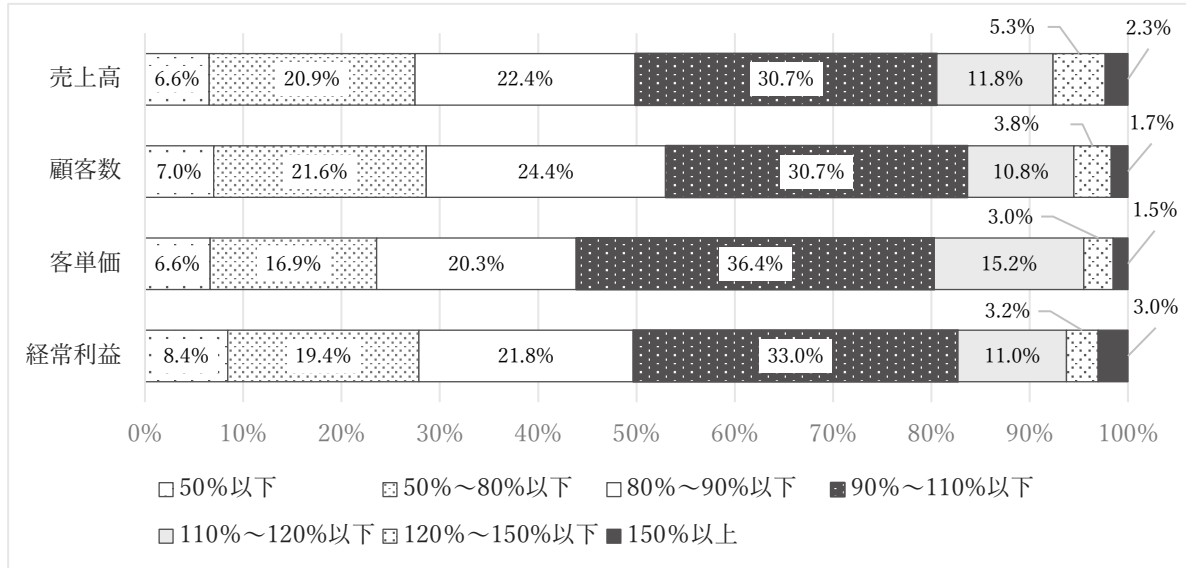
選択肢から複数を選ぶ方式で回答を集計した。「経理・財務」が39.2%と最も多く、次いで「補助金の申請支援」が25.3%で続いている。



#### IV. 今後の見通し及び自社の経営戦略について

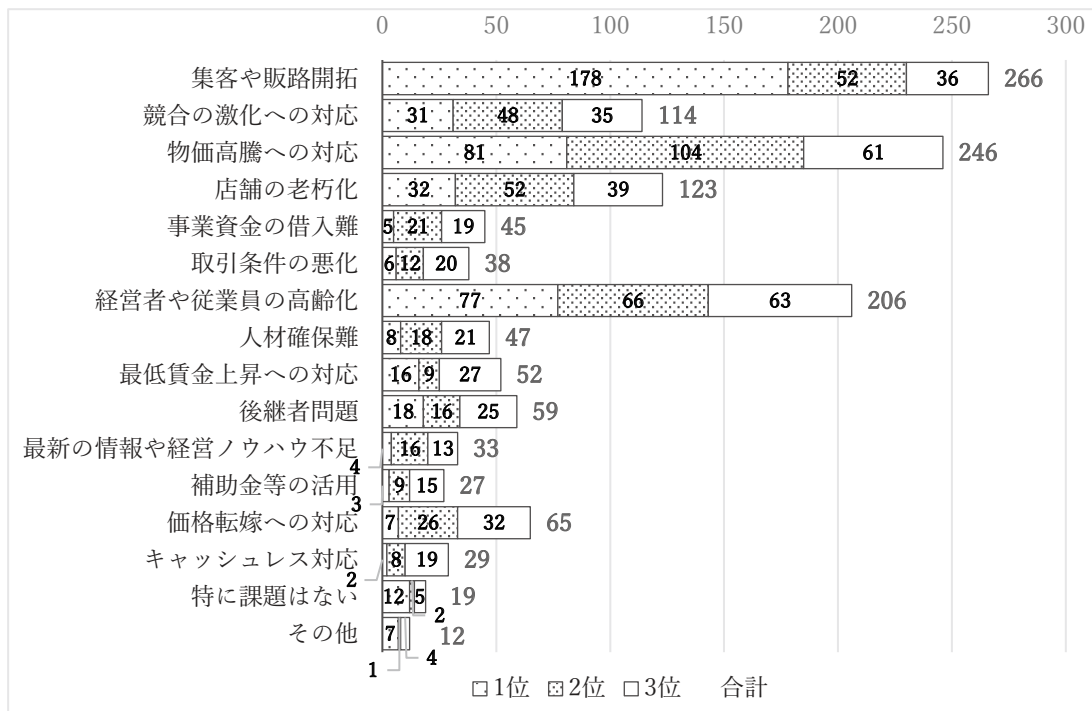
##### 1. 今後の業績予測について

現在を100%とした場合の5年程度先の業績予測について「売上高」「顧客数」「客単価」「経常利益」の各項目で回答を得た。その結果、どの項目も「90%～110%以下」といった現状維持に近い数値を示す回答が最も多数を占めた。



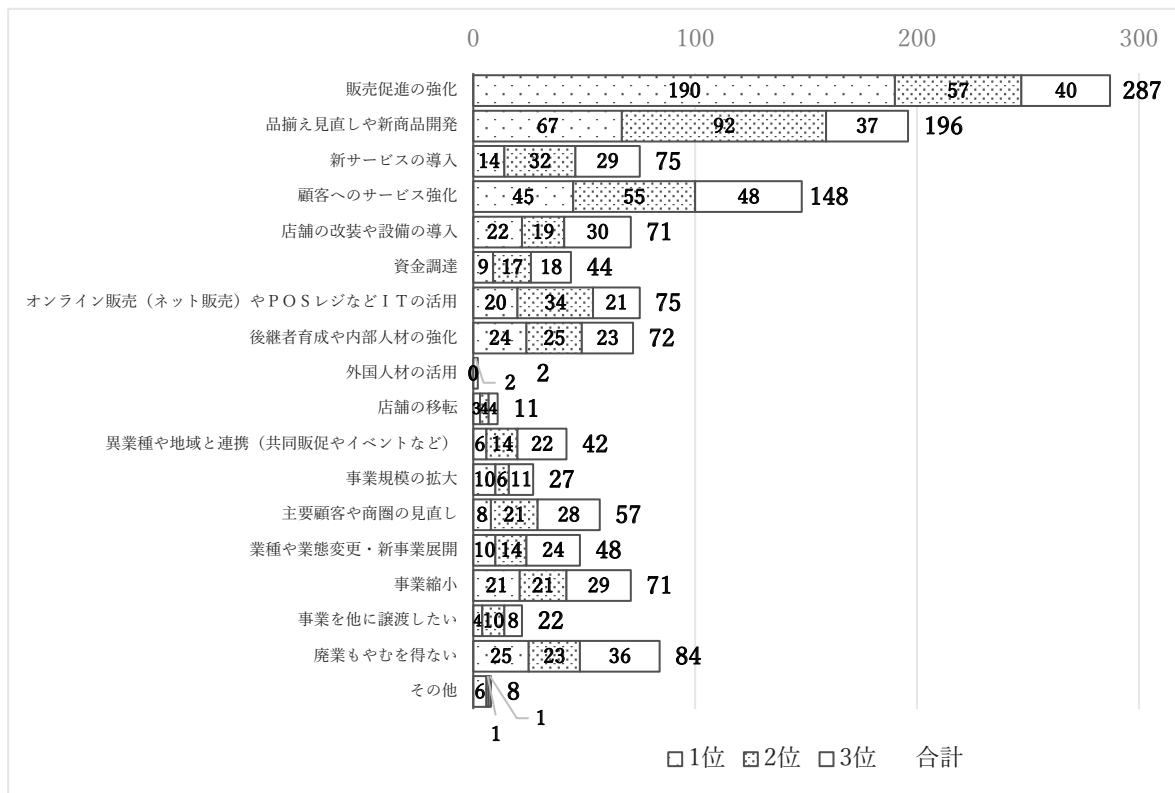
##### 2. 今後の経営における最も重要な問題・課題

選択肢の中から、上位3位までを選ぶ方式で回答を集計した。「集客や販路開拓」を1位と回答した事業所の割合が最も多く36.6%(178)となっている。



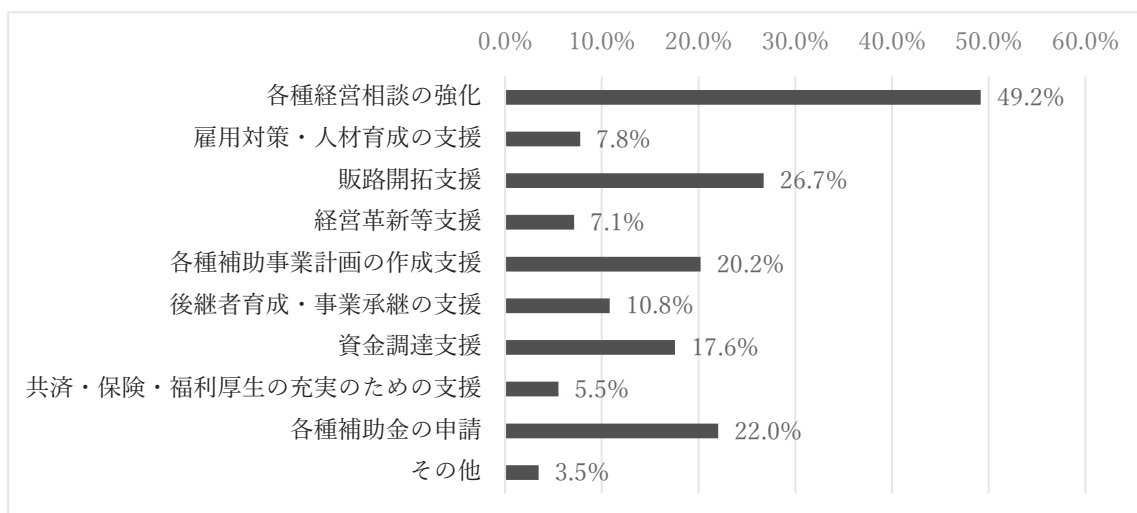
### 3. 今後具体的に取り組みたいと考えている事項について

選択肢の中から、上位3位までを選ぶ方式で回答を集計した。「販売促進の強化」を1位と回答する企業の割合が最も高く39.3%(190)、今後の経営における最も重要な問題・課題と同様に販売に重点を置く事業所が多いことが分かる。



### 4. 商工会に最も力を入れて取り組んでほしい事業（複数回答）

選択肢から複数を選ぶ方式で回答を集計した。「各種経営相談の強化」が49.2%と最も多く、特定の領域に捉われない多面的な支援が求められていることが示されている。



## V. 商工会・行政へご意見・ご要望

1. 原材料高騰の中、薄利多売でやっていく他ないことをふまえ、
  - ① 即効性（売上げの）を考え、2割増商品券等、小売りにも消費者にもメリットのある施策を実行すべき。
  - ② 名取は広範囲に店が広がっていることをふまえての魅力的な広域イベントが必要。
2. 小規模事業者の支援の充実。
3. 毎月婚活イベント実施（日本で一番婚活イベント開催していることをアピール）、飲食店で10人対10人での開催など、市内菓子店や事務所とのコラボイベント。
4. 既に、少なくとも地方（田舎）の市町村では個人商店の一般小売業は消えて行く存在であり、市中心部の空洞化や買物難民の誕生は避けられなくなると思います。ライドシェアに見られる様な供給力の強化は需要が弱いと淘汰に繋がり、底上げどころか供給過多となり全体を貧しくすると思います。全体のメリットデメリットのバランスから最適な政策を取って下さいませようお願いします。
5. 令和6年12月をもって廃業。
6. 今後も支援願いたい。
7. 伝統工芸（木工製品や漆塗りの製品等）を制作している家族にもっと目を向けてほしい。
8. 補助金申請に関する書類作成・準備等のサポートがとても助かりました。
9. 商工会さまにはいつも相談にのっていただきとてもありがたく思っております。親切・丁寧な対応で安心していつも頼りにさせていただいております。
10. 地元企業へのビジネス機会を増やしてほしい。
11. 引き続き補助金の申請等の情報共有をお願いしたいです。
12. いつもお世話になっております。弊社のような小企業で人材の少ない企業にとって、商工会様の日頃からの経営相談・課題解決のサービス提供はとても助かっております。今後もよろしく願いいたします。
13. 昔のように青年部さん達が地元で根付いてもっと盛り上げてほしい。
14. インボイスを止めてほしい。
15. セーフティネットの対象業種について、チェーン店と個人店の単純比較だと平均値では売上高が高くなる傾向にある。実際個人店は非常に厳しい状況にある。業種の指定においては平均値ではなく中央値での評価をお願いしたい。個人店の厳しい現状を考慮し適切な支援が行われることを強く要望します。
16. 資金面等の相談に力を入れてほしい。
17. 商工会主催の全てのイベント等の人手不足、費用対効果含め精査する時期と感じております。
18. 現在とても感謝しております。職員の人事異動がある中で、同じような支援を受けられる体制づくりをしてほしい。

19. 商工会、行政に望むこと？この様なアンケートを取る以前にするべきことは沢山(10年、20年前から)想定できることはあったはずです。経済の未来を読み事業計画を立てるべきだったと思います。私個人(家族友人を含む)の意見など氷山の一角にすぎず、地場産業が次々廃業せざるを得ない現状が残念でなりません。その点に関しては商工会、行政の仕事に、もっと先見の明を持って行動して頂きたかった。現実を重く受け止め改革を望みます。
20. 私個人としても最低賃金の上昇は必要な事だと思っています。しかし今年のように大幅な上昇が何年もつづく、経営的に厳しくなり経営ができなくなる困難な状態になるんじゃないかと不安な毎日です。行政も大企業の下請けであるフランチャイズの私達の現状を考慮し経営を続けられるようお願いいたします。
21. いつもありがとうございます。今後共よろしくお願い致します。
22. 各事業所への配付がゆうメール(人員削減)になっているので商工会職員さんとの関りも少なくなっている、生の声が聞けず利用が少なくなっています。また商工会さんでは各事業所の活用は前とは違いありませんでしょうか。職員さんがあまりにコロコロ変わるのでなじみがありません。
23. 電気料金の高騰でも冷蔵庫等を消しておけないので、電気料金への国の支援とパート賃金アップが大変です。
24. もっと個人店が売れる様に協力してほしい。紹介や宣伝をしてきている気がしない。
25. 行政の将来に対する商工業のビジョンがほとんど示されていない中、市内の商工業者が衰退し、もう限界点を超えている様に思われます。そしてこれ以上進むと修復不可能な状態になると思いますので、市内の商工業のあり方をきちんと提示してほしい。他の自治体の先進事例を参考例に、商工会と行政が地区民と三位一体となり取り組まないと、地域の崩壊が起きてくると考えます。早急な対応をご期待いたします。
26. 年令と後継者不在の為、あと5年でやめます。今、その準備を始めました。皆様ご苦労様です。すっかり時代が変わりました。老人は去ります。
27. 社会保険加入その他手続の支援の実施。
28. 行政も市内の商店をもっと活用して頂きたい。税金等は待ったなしでしっかり取っているのに！個人経営者としては顧客の減少で、大型店に人が流れ、売り上げ減少で厳しい状況が続いている。
29. 価格転嫁への対応やネット販売等。売上アップの指導、道の駅東松島への販路拡大。
30. 個人店としては、国や行政がおこなっている、都市中央政策を進めているうちは、地方の活性化はありえない。もともと都市を支えているのは、地方の人々です。都市部を便利にするという事は、地方を衰退させる要因だと思います。
31. このアンケートを回答するにあたって、自分の経営に対しての意識の低さや、無さを感じる事となりました。今後役に立てていきたいと強く思います。ありがとうございました。

## ◆分析結果まとめ

### 【中小小売業の実態と今後の方向性】

本調査は、地域全体で共通するいくつかの問題を明らかにしている。まず、経営者や従業員の高齢化が顕著に表れている。60歳以上の経営者や従業員が多数を占めており、若年層の参入が乏しい現状が見受けられる。

経営環境においては、東日本大震災や新型コロナウイルス感染症流行の影響から、売上や顧客数の停滞が続くなか、原材料費やエネルギーコストの増加が収益性の低下を引き起こしている。また、人口減少や高齢化といった外部環境の変化が地域経済に与える影響も無視できない。特に地方では消費の減少が顕著であり、商業活動の低迷が中小小売業の経営を圧迫している。

課題の一つに挙げられるのは、デジタル化への対応である。多くの事業所では、IT知識不足や資金調達の困難さが障壁となり、SNSの活用や電子決済の導入に限定された取り組みしか進んでいない。この背景には、地方のデジタルインフラの整備状況や、経営者自身のITリテラシーの問題が存在する。こうした中で、商工会をはじめとした支援機関及び自治体等による包括的なデジタル化支援が求められている。

また、事業承継も重要な課題といえる。多くの経営者が自分の代で廃業を予定しており、このままでは地域の商業基盤が失われる危険性がある。その背景には、後継者となり得る若い世代の人口流出や、地域経済全体の成長停滞が挙げられる。また、親族以外への承継が進みにくいといった構造的な要因も指摘される。

さらに、原材料費や人件費といったコストの高騰に対し、どのように価格転嫁を進めるかも重要な課題である。これらのコスト増加については今後も不透明な部分が多く、適切な価格転嫁のタイミングに悩む経営者も少なくない。

一方で、将来に希望を見出す動きもある。デジタル技術の進展により、比較的低コストで導入可能なクラウドサービスや、地域の特性を活かしたオンラインマーケットプレイスの構築が注目されている。例えば、地産地消を促進するECサイトの運営や、観光需要を取り込むためのデジタルキャンペーンが挙げられる。また、観光業との連携により、地域資源を活用した新しい収益モデルを開発することが可能である。

さらに、中小企業施策の活用も重要である。例えば事業承継補助金やIT導入補助金といった支援制度は、資金的な負担を抑える有効な手段である。これらの施策を適正活用することで、デジタル化や後継者育成が進み、持続可能な経営が実現する可能性が高まる。

2025年以降、これらの技術や政策を活用し、地域特性を踏まえた持続可能な経営モデルの構築が求められる。特に、地元の農水産物や観光資源を活かした商品開発やサービス提供は、新たな収益源となり得る。高齢化する顧客層に対応しつつ、地域内外からの需要を取り込むための施策が、地域経済全体の活性化に寄与するだろう。

全体として、県内の中小小売業は厳しい経営環境の中にありながらも、地域に根差した強みを持っている。この強みを生かしつつ、外部支援を最大限に活用し、技術革新や政策支援を取り入れながら、持続可能な経営モデルの構築を進めることが求められる。

## 【回答結果の要旨】

### I. 事業所の概要について

- ① 事業所の形態は「個人」が 59.8% (293) で最も多く、次いで「特例有限会社」が 20.0% (98)、「株式会社」が 18.0% (88) の順となっている。
- ② 調査対象企業の資本金の額は、「300～500 万円未満」32.1%、「1,000 万円以上」23.8%、「100～300 万円未満」16.1%となっており、「100 万円未満」が最も少なく 4.1%であった。
- ③ 調査対象となった中小小売業の所在地は最も多いのは「登米市」、以下「栗原市」、「大崎市」と続いている。
- ④ 事業所の立地場所は、「商店街」が 32.0%と最も多く、「住宅地」が 29.3%、「ロードサイド」が 26.8%と続いている。
- ⑤ 経営者の年代は、「60 代以上」が 65.5%と過半数を占める。「50 代以上」は 83.8%と 5 分の 4 を超えている。
- ⑥ 常用雇用者は「1 人」雇用している事業所が最も多く 33.9%、次いで「2 人」が 20.9%と続いている。
- ⑦ 臨時雇用者（パート、アルバイト、日雇）については「1 人」が最も多く 42.4%を占めている。
- ⑧ 役員及び専従者は「1 人」から「2 人」までの累計で約 80%を占めている。
- ⑨ 従業員等の年齢構成は「60 代以上」が最も多く全体で 21.6%である。「70 歳以上」も 21.5%を占めている。
- ⑩ 業種は「飲食料点小売業」が 36.6%と最多で、続く「衣料品小売業」は 9.4%である。
- ⑪ 事業所の業歴は「30 年以上」の割合が最も高く、全体の 4 分の 3 を超える。
- ⑫ 事業所の客層のうち、最も多い年代は「60 代」で 41.3%、次いで「50 代」が 22.1%となり、これらの世代で過半数を占めている。
- ⑬ 事業所の客層を属性別にみると、「高齢者世帯」が最も多く 60.8%、次いで「サラリーマン・OL」が 18.0%である。
- ⑭ 現経営者の世代は「3 代目以降」で 38.7%を占める。
- ⑮ 事業承継予定者の有無について、予定者が「いる」という回答は 19.8%、「いない」が 58.7%であった。
- ⑯ 現経営者と後継者（候補）の関係について、86.7%が「子」となっており、親族等と合わせると 9 割を超える。
- ⑰ 「自分の代で廃業する予定なので後継者はいない」と回答した事業所が 59.9%と半数を超えている。
- ⑱ コロナ禍前を 100%とした場合、現在の業績について「売上高」「顧客数」「客単価」「経常利益」の各項目で確認したところ、「客単価」を除く 3 つの項目で 90%以下に減少したという回答が過半数を占めた。

## II. 経営環境の変化による経営への影響

- ① コスト上昇分の販売価格転嫁について、「多少なりともできている」と回答した事業所が52.1%と半数を超える。
- ② コスト上昇分の価格転嫁の程度について「2割未満」という回答が最も多く39.4%であった。
- ③ DX推進の取組状況について、「取り組んでいない」と回答した事業所が最も多く44.9%、次いで「電子決済（キャッシュレス）の導入」が34.9%、「SNSの活用」が23.7%となっている。
- ④ DX推進への取組に対する課題について、「ITの知識不足」が35.9%と最も多く、次いで「予算や資金調達の問題」が30.2%、「技術ツールの選定と導入の難しさ」が26.9%で続いている。

## III. 経営戦略上の取組について

- ① 現在の経営戦略の取組について、「販売促進の強化」を1位とする回答が最も多く36.4%を占める。
- ② 経営戦略の策定又は実施にあたって活用している外部機関等は「商工会・商工会議所」が64.5%と最も多く、次いで「外部機関は活用していない」が21.2%で続いている。
- ③ 外部機関等から受けているサポートは「経理・財務」が39.2%と最も多く「補助金の申請支援」が25.3%で続いている。

## IV. 今後の見通し及び自社の経営戦略について

- ① 現在を100%とした場合の5年程度先の業績予測について「売上高」「顧客数」「客単価」「経常利益」の各項目で回答を得た。その結果、どの項目も「90%～110%以下」といった現状維持に近い数値を示す回答が最も多数を占めた。
- ② 今後の経営における最も重要な問題・課題として、「集客や販路開拓」を1位と回答した事業所の割合が最も多く36.6%となっている。
- ③ 今後具体的に取り組みたいと考えている事項について、「販売促進の強化」を1位と回答する企業の割合が最も高く39.3%であった。
- ④ 商工会に最も力を入れて取り組んで欲しい事業として「各種経営相談の強化」が49.2%と最も多かった。



◆資料編（令和6年度中小小売業に関する経営実態調査票）

## 資料編

令和6年度専門経営指導員調査事業  
中小小売業に関する経営実態調査票



アンケートにご協力いただける皆様へ

**小売業に係る経営実態調査のご協力をお願い**

この調査は、人口減少・少子高齢化による人手不足の深刻化や経営者の高齢化などの構造的な課題に加え、物価・エネルギー費高騰、最低賃金引上げに伴う利益圧迫など、中小小売業を取り巻く経営環境は厳しい状況におかれている中、県内商工会地域の小売業者を対象としたアンケート調査を実施し、現状及び経営上の問題や課題を把握し、それらの解決に資することを目的としています。

つきましては、お忙しいところ誠に恐縮ですが、調査の趣旨をご理解いただき、**9月17日(火)**までにご回答くださいますようお願い申し上げます。なお、調査基準日は令和6年8月1日といたします。また、この調査の結果については、本調査以外の目的には利用いたしませんので、率直なご意見をお聞かせいただければ幸いです。

実施月 令和6年8月  
実施期間 宮城県商工会連合会

**I 貴事業所の概要について**

**問1. 貴事業所の形態についてお伺いします。**

- ①株式会社 ②特例有限会社 ③合資会社 ④合名会社 ⑤合同会社  
⑥個人 ⑦その他 ( )

1. 回答欄

**問2. 貴事業所の資本金についてお答えください。**

(法人企業のみ選択)

- ①100万円未満 ②100～300万円未満 ③300～500万円未満  
④500～700万円未満 ⑤700～1,000万円未満 ⑥1,000万円以上

2. 回答欄

**問3. 貴事業所の所在地についてお伺いします。**

( ) 市・町・村

**問4. 貴事業所の立地場所についてお伺いします。**

- ①商店街 ②ロードサイド ③住宅地 ④商業施設(テナント)  
⑤駅前 ⑥その他 ( )

4. 回答欄

**問5. 貴方(経営者)の年代についてお伺いします。**

- ①30歳未満 ②30代 ③40代 ④50代 ⑤60代 ⑥70歳以上

5. 回答欄

**問6. 貴事業所の従業員数についてお伺いします。**

- ・常時雇用 ( ) 人  
・臨時(パート・アルバイト・日雇) ( ) 人  
・役員・家族専従者 ( ) 人

**問7. 問6でご回答いただいた従業員等の年齢構成についてお伺いします。**

各年代のおおよその割合をご記入ください。

30歳未満 \_\_\_\_\_% 30代 \_\_\_\_\_% 40代 \_\_\_\_\_% 50代 \_\_\_\_\_% 60代 \_\_\_\_\_% 70歳以上 \_\_\_\_\_%



## II 経営環境の変化による経営への影響について

問 1. 物価・エネルギー価格高騰等について伺います。

問 1-1. 物価・エネルギー価格高騰、最低賃金の引上げ等に伴い、コスト上昇分を販売価格に転嫁できていますか。

- ①多少なりともできている      ②コストは上昇したが、価格転嫁していない  
③コストは上昇していない      ④価格転嫁は全くできていない

1-1. 回答欄

--

問 1-2. 問 1-1 の質問で「①多少なりともできている」と回答した方に伺います。コスト上昇分の価格はどの程度転嫁できていますか。

- ①2割未満      ②2割以上5割未満      ③5割以上8割未満      ④8割以上10割未満  
⑤10割以上（全て価格転嫁済み）

1-2. 回答欄

--

問 2. DX（デジタルトランスフォーメーション）推進について伺います。

問 2-1. 貴社で取り組んでいるDXの具体的内容についてお答えください。（複数回答可）

- ①アナログ業務のIT化      ②SNSの活用      ③自社ホームページの作成  
④電子決済（キャッシュレス）の導入      ⑤電子商取引（EC）の実施  
⑥クラウドサービスの活用      ⑦営業活動・会議のオンライン化  
⑧顧客管理システムの導入      ⑨AIの活用      ⑩デジタル人材の採用・育成  
⑪その他（      ）  
⑫取り組んでいない

2-1. 回答欄

（複数回答可）

--

問 2-2. DX推進に取り組む際の課題についてお答えください。（複数回答可）

- ①技術やツールの選定と導入の難しさ      ②予算や資金調達の問題  
③DX推進に係る人材不足      ④IT知識の不足  
⑤情報セキュリティの確保      ⑥具体的な成果や効果が見えない  
⑦取り組みたいが何をしたら良いかわからない      ⑧相談できる相手がいない  
⑨その他（      ）

2-2. 回答欄

（複数回答可）

--

## III 経営戦略上の取組みについて

問 1. 貴事業所の経営戦略について伺います。

問 1-1. 現在、貴事業所が取り組んでいる経営戦略についてお答えください。（上位3つを回答願います）

- ①販売促進の強化      ②品揃え見直しや新商品開発      ③新サービスの導入  
④顧客へのサービス強化      ⑤店舗の改装や設備の導入      ⑥資金調達  
⑦オンライン販売（ネット販売）やPOSレジなどITの活用  
⑧後継者育成や内部人材の強化      ⑨外国人材の活用      ⑩店舗の移転  
⑪異業種や地域と連携（共同販促やイベントなど）      ⑫事業規模の拡大  
⑬主要顧客や商圏の見直し      ⑭業種や業態変更・新事業展開      ⑮事業縮小  
⑯事業を他に譲渡したい      ⑰廃業もやむを得ない  
⑱その他（      ）

1-1. 回答欄

1位	
2位	
3位	

問 1-2. 上記経営戦略の策定又は実施にあたって活用している外部機関等を教えてください。（複数回答可）

- ①商工会・商工会議所      ②民間金融機関      ③行政機関・公的支援機関  
④民間コンサルティング会社      ⑤税理士      ⑥組合等業界団体  
⑦外部機関等は活用していない      ⑧その他（      ）

1-2. 回答欄

（複数回答可）

--

問 1-3. 問 1-2. の質問にて「外部機関等を活用している」とお答えになった方に伺います。外部機関等にどのようなサポートを受けていますか。（複数回答可）

- ①経理・財務      ②資金調達      ③補助金等の申請支援      ④IT活用  
⑤人事・労務管理      ⑥特許・法務      ⑦マーケティング  
⑧経営戦略・ビジネスプラン      ⑨販路開拓  
⑩その他（      ）

1-3. 回答欄

（複数回答可）

--

#### IV 今後の見通し及び自社の経営戦略について

問1. 今後の業況予測について、各項目に最も当てはまるものを選択してご回答ください。

- ・現在を100%とした場合の5年程度先の予測をご回答ください。（「5年後」欄にご記入ください）
- ・個人事業主の方は、「経常利益」を損益計算書の「所得金額」に置き換えてご回答ください。

項目	現在	5年後
売上高	100%	
顧客数	100%	
	客単価	100%
経常利益	100%	



選択肢
①50%以下 ②50～80%以下
③80～90%以下 ④90～110%以下
⑤110～120%以下 ⑥120～150%以下

問2. 今後経営を行っていく上で最も重要な問題・課題は何ですか。

（上位3つを選択願います）

- ①集客や販路開拓 ②競合の激化への対応 ③物価高騰への対応
- ④店舗の老朽化 ⑤事業資金の借入難 ⑥取引条件の悪化
- ⑦経営者や従業員の高齢化 ⑧人材確保難 ⑨最低賃金引上げへの対応
- ⑩後継者問題 ⑪最新の情報や経営ノウハウ不足 ⑫補助金等の活用
- ⑬価格転嫁への対応 ⑭キャッシュレス対応 ⑮特に課題はない
- ⑯その他（ ）

2. 回答欄	
1位	
2位	
3位	

問3. 今後具体的に取り組みたいと考えている事項についてお伺いします。

（上位から3つを選択願います）

- ①販売促進の強化 ②品揃え見直しや新商品開発 ③新サービスの導入
- ④顧客へのサービス強化 ⑤店舗の改装や設備の導入 ⑥資金調達
- ⑦オンライン販売（ネット販売）やPOSレジなどITの活用
- ⑧後継者育成や内部人材の強化 ⑨外国人材の活用 ⑩店舗の移転
- ⑪異業種や地域と連携（共同販促やイベントなど） ⑫事業規模の拡大
- ⑬主要顧客や商圏の見直し ⑭業種や業態変更・新事業展開 ⑮事業縮小
- ⑯事業を他に譲渡したい ⑰廃業もやむを得ない
- ⑱その他（ ）

3. 回答欄	
1位	
2位	
3位	

問4. 商工会に最も力を入れて取り組んでほしい事業をお答えください。

（複数回答可）

- ①各種経営相談の強化 ②雇用対策・人材育成の支援 ③販路開拓支援
- ④経営革新等支援 ⑤各種補助事業計画の作成支援
- ⑥後継者育成・事業承継の支援 ⑦資金調達支援
- ⑧共済・保険・福利厚生の実施のための支援 ⑨各種補助金の申請
- ⑩その他（ ）

4. 回答欄	
（複数回答可）	

#### V 商工会・行政へご意見・ご要望があればご記入下さい


\*\*\*\*\*ご協力ありがとうございました\*\*\*\*\*



