

























































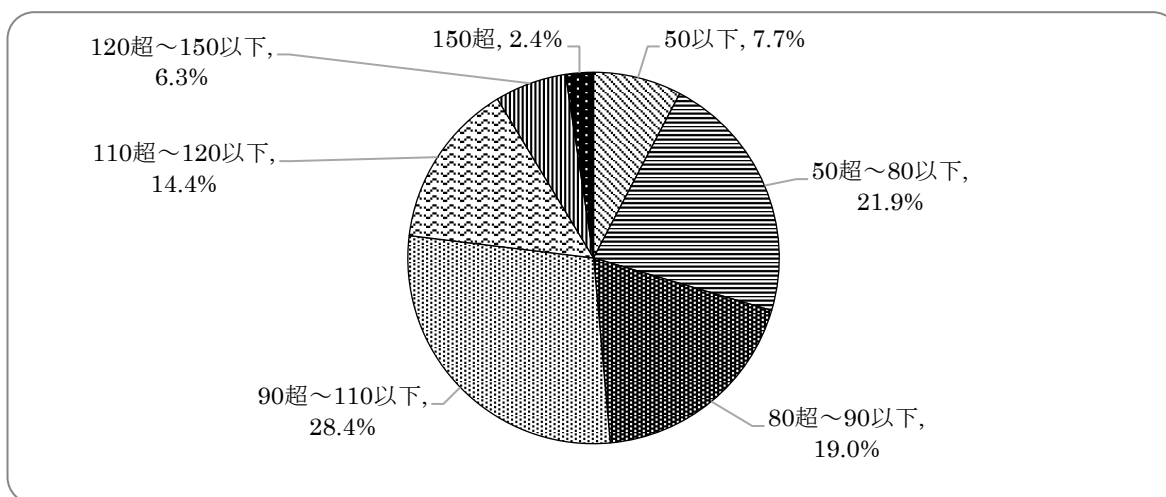




### (3) 来店客数予測

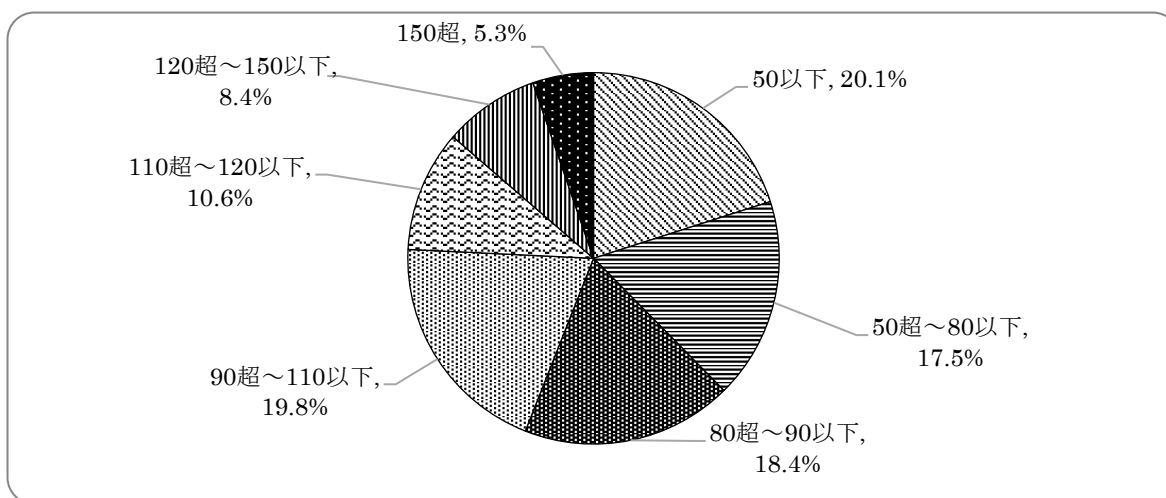
昼の部の来店客数の予測では、現状から80%以下に減少するとした事業所が29.6%に対し、120%超に増加するとした事業所は8.7%に留まった。80%超～120%以下の横這いとした事業所は61.8%となっている。(当時間帯営業を行っている事業所であり、無回答・無効等の回答除く)

#### 【昼の部】



夜の部の来店客数の予測では、現状から80%以下に減少するとした事業所が37.6%に対し、120%超に増加するとした事業所が13.7%に留まった。80%超～120%以下の横這いとした事業所は48.8%となっている。(当時間帯営業を行っている事業所であり、無回答・無効等の回答除く)

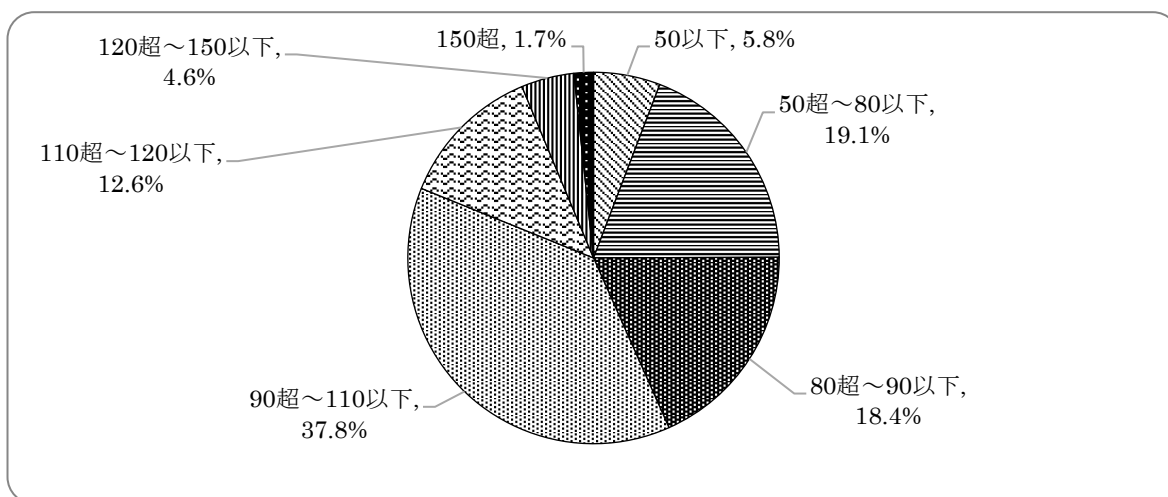
#### 【夜の部】



#### (4) 客単価予測

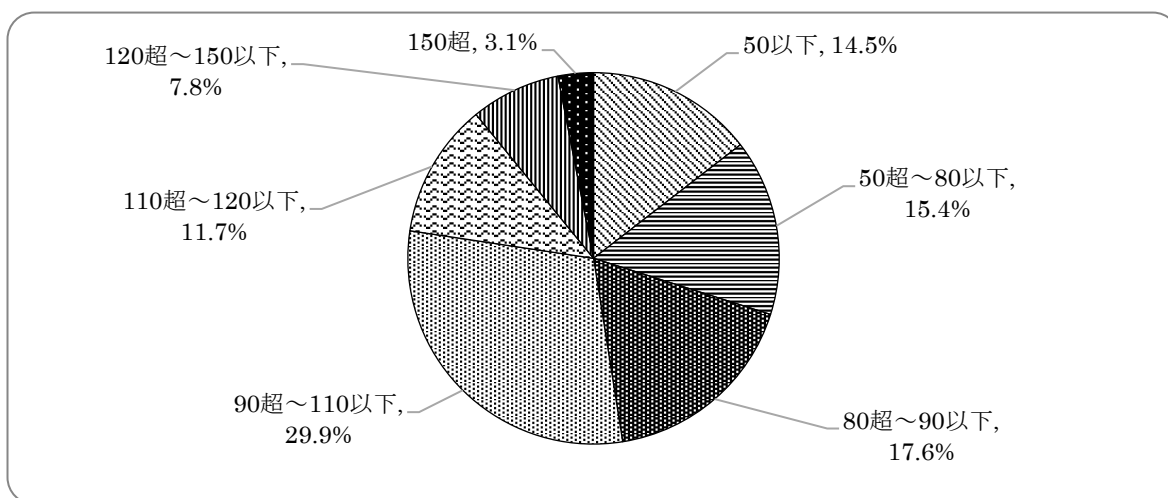
昼の部の客単価の予測では、現状から 80%以下に減少するとした事業所が 24.9%に対し、120%超に増加するとした事業所が 6.3%に留まった。80%超～120%以下の横這いとした事業所は 68.8%となっている。(当時間帯営業を行っている事業所であり、無回答・無効等の回答除く)

##### 【昼の部】



夜の部の客単価の予測では、現状から 80%以下に減少するとした事業所が 29.9%に対し、120%超に増加するとした事業所が 10.9%に留まった。80%超～120%以下の横這いとした事業所は 59.2%となっている。(当時間帯営業を行っている事業所であり、無回答・無効等の回答除く)

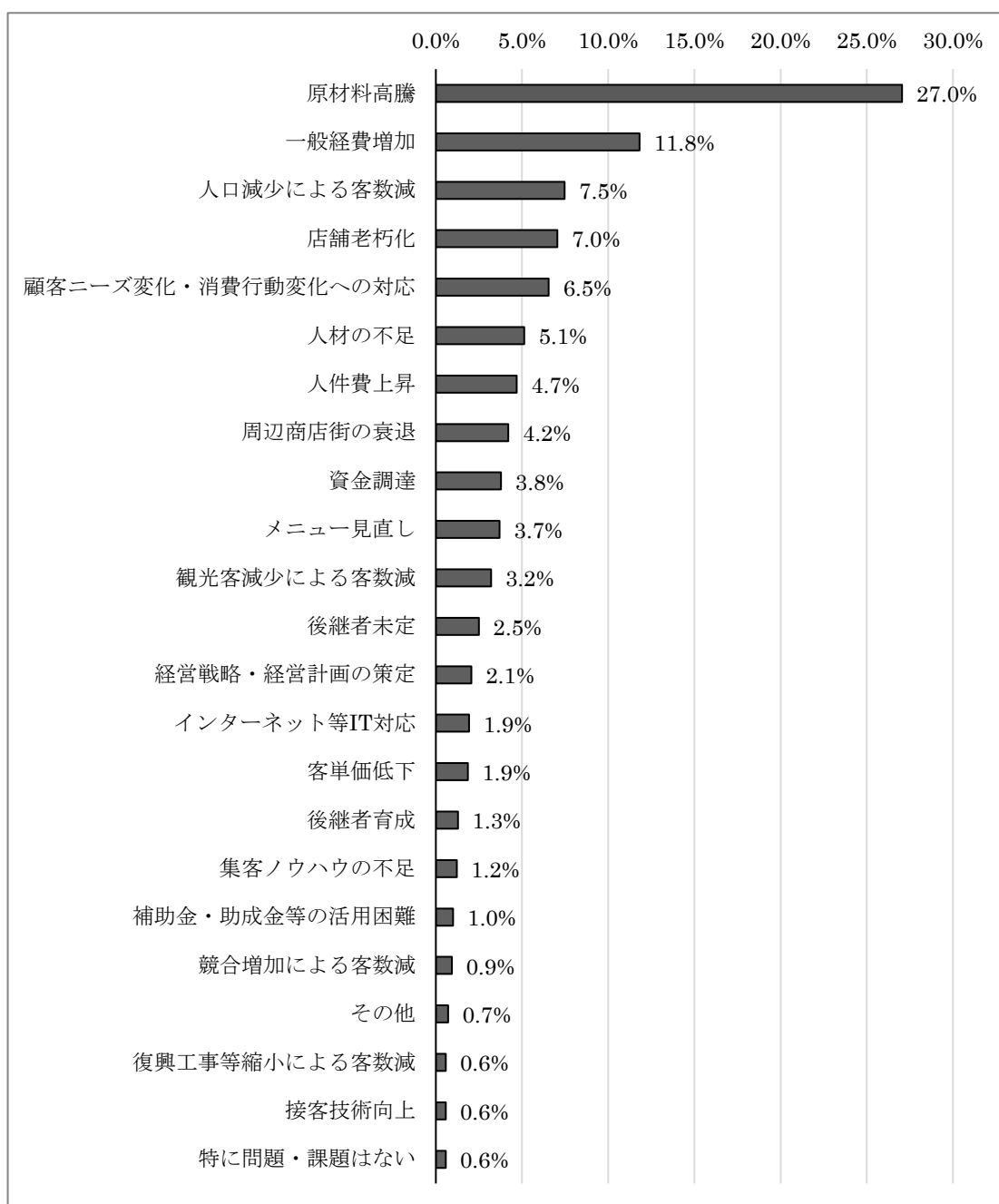
##### 【夜の部】



(5) 今後の経営問題・課題

今後の経営問題・課題に関しては、「原材料高騰」(27.0%)を挙げる事業所が最も多く、「一般経費増加」(11.8%)、「人口減少による客数減」(7.5%)、「店舗老朽化」(7.0%)、「顧客ニーズ変化・消費者行動変化への対応」(6.5%)が続く結果となった。コスト増に関しては、新型コロナウイルス感染症の拡大や、ロシアのウクライナ侵攻等の影響による世界経済の混乱とインフレによるものであり、それらの影響が従来の問題であった少子高齢化等に重なり、問題の複雑化を生じさせている。

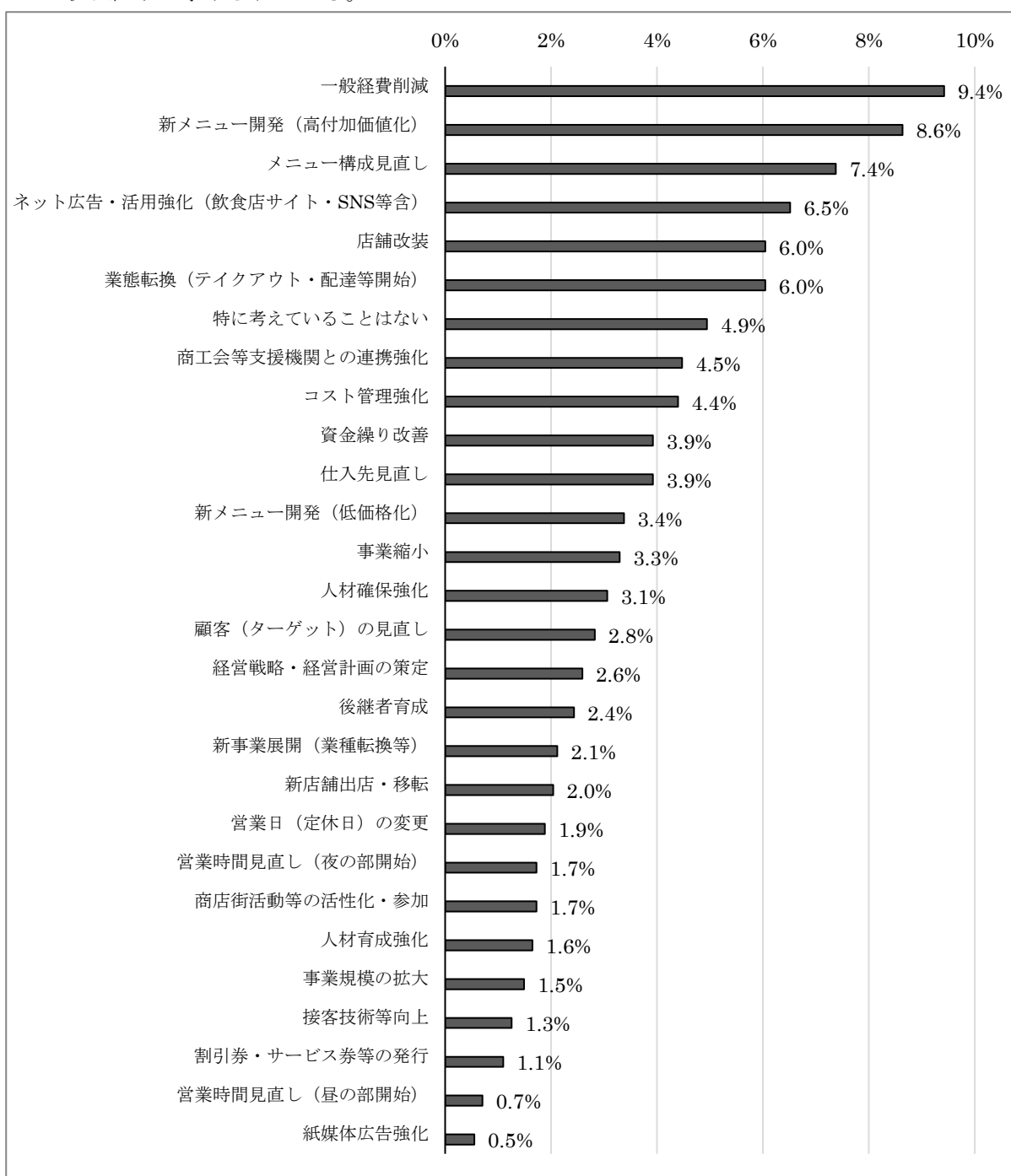
その他の問題・課題としては、組織に係わる「人材の不足」(5.1%)、「人件費上昇」(4.7%)が上記に続く問題として挙げられている。また、「資金調達」(3.8%)、「メニュー見直し」(3.7%)等の一般的な経営課題もみられた。



(6) 今後の取り組み

今後の取り組みに関しては、「一般経費削減」(9.4%)、「コスト管理強化」(4.4%)、「仕入先見直し」(3.9%)と、コスト関連の回答が多くみられ、コスト高騰への対応が急がれていることが推察できる。

事業に関しては、「新メニュー開発(高付加価値化)」(8.6%)、「メニュー構成見直し」(7.4%)等の商品見直し、「業態転換(テイクアウト・配達等開始)」(6.0%)等の販売方法見直し、「ネット広告・活用強化(飲食店サイト・SNS等含)」(6.5%)等のプロモーション強化などの取り組みが挙げられている。



IV. 商工会・行政への意見・要望等（自由記述）

No.	記 載 内 容
1	いつもありがとうございます
2	最低賃金のUPにより全体の賃金も増え、厳しい状態が続いております。賃金に対しての補助金制度があると助かります。
3	コロナ禍で飲食業・関連業者は弱っています。このままだと地方の店は限界。衰退しないような政策をお願いします。
4	特に飲食店の自営、特に若者に指導して下されば本当に2,3年の間、店がよくなると思いますので、未来ある夢があるまちづくりに角田市の少しでもイメージアップにつながるように期待しています。
5	アンケートの結果が出たら実際に動いてほしいです。困っているところにどうしたら助けられるか頼りになれるか考えて答えを見せてほしい
6	昭和以前より当店は地域の皆様又観光地として多くの方々に利用して頂いておりますが、今年からは年明けに消防の点検が入り、大変悩まされ、苦しい思いを致します。突然の検査はまさに寝耳に水といった内容で今までの経営が難しい状況となり多くの方々に御迷惑をおかけする事となりました。今後は一階の店舗内での営業のみですが、お客様に喜んで頂けるメニューの開発等に取り組む頑張っていこうと思っております。今後共商工会の皆様宜しくお願い致します。
7	商工会の益々の発展をお祈り申し上げます。今後共何卒宜しくお願い致します。
8	SNS等でPRしたいのですが、やり方がわかりません。教えてください。
9	ラベンダーの香る町を復活させたい。桜並木の下にラベンダーを植栽→散歩道に!! ◎歩け歩けイベントの開催
10	後継者もない、経営者も高齢のためこの店の経営自体困難である。
11	日頃から商工会には大変お世話になっております、今後共宜しくご指導下さる様お願い致します。お客様がグーグルなどに載せて下さっています。
12	様々な面で大変お世話になっており、頭が上がりません。いつも大変助かっています。
13	賃金上昇自体は賛成だが、中小企業でも対応できるよう助成するなど対策をしてもらわないと廃業してしまう。
14	コロナ禍での開業で不安なことが多くありました。商工会の方たちにはいつもお世話になり、助けていただいております。いつもありがとうございます！地元亘理を盛り上げていきます！
15	コロナウイルス以来複雑な補助金や助成金の制度の内容を丁寧に説明していただき大変たすかりました。
16	引き続き、販路開拓支援をおねがいします。
17	コロナ禍の影響は続いており、新たに支援を要望します。
18	他店舗情報の動きをメール化
19	原材料高騰に対するサポートをしていただけるとありがたいです。
20	これからも営業してがんばっていきます。いつも笑顔を忘れずにがんばっていきます。
21	助成金等の紹介をさらに増やしてほしい。



No.	記 載 内 容
22	これからも相談しやすい場所であってほしいです。今回の連絡で身近に感じる事が出来ました。ありがとうございました。
23	一度の人生を皆で楽しみましょう！！
24	商工会様には大変お世話になりイロイロと教えていただいています。この大変な時代を乗り切るために今後ともよろしく願い致します。
25	コロナウイルスの5類認定
26	市道等に看板の設置(入口の表示など小さなもの)を許可してほしい
27	飲食店は現金商売なので、資金調達、補助金の活用など、アドバイスをもらいたい。
28	街に人が来る仕掛けを事業者側と一緒に考えて必死に考え、必死に実行していける体制づくりが必要ではないでしょうか。また、組織全体の大幅な若返り、または若手の意識改革は早々に着手すべきではないでしょうか。
29	大変お世話になっています。今後もよろしく。
30	商工会には常日頃よりお世話になっているので、今後も支援をよろしくお願い申し上げます。
31	補助金や助成金の手続きをもっと簡単にしてほしい。
32	今後、新メニュー開発を本格的に行っていきたいと考えており、商工会の支援をお願いしたい。
33	補助金助成金の活用の際には大変お世話になりました。今後ともよろしくおねがいします。現在店舗改修、業態転換、業種転換、さらには M&A を含めた全方位的な店舗の活用方法を模索しております。コロナ収束を願いつつ、未だ経営計画は思案中で、未定な所もあり、事業縮小を計りながら何とか事業を継続している所です。何とか次世代の若い方にバトンタッチしたいところですが...。その辺のアドバイス等々を頂けるととても助かります。
34	今後も相談にのって下さい。
35	いつもわかりやすく教えていただき、大変助かっております。今後も、よろしくお願いいたします。
36	補助金等借入れの手続きをもう少し簡単にしてほしい。
37	特にございません。いつもお世話様でございます。
38	これからの飲食店のありかたはそのお店になぜ行くのか？目的意識が重要だと考えます。それと多目的なアイデアと行政によるクーポンの発行はかかせない内容と考えます。給料が上がらない限り外食は減ります。その中でもその店には行きたい、それは味の好みだけではなく、店としての本来取り組むべき事の確認、他店との差別化は店主が考え、お客様との目線も大事な仕事です。ラーメンという今や国民食となった今ここでしか食べられない、ここでしか売っていない、そのような取り組みでがんばります。
39	常日頃、ご支援頂き感謝しております。
40	・飲食店はどこの店も売上に関係なく人手が欲しいが人件費が上昇する、それでいてやる気のある人材が来ない、すぐに辞める。材料費も高騰しているが、メニューの値段は現状維持のままです。消費税も上昇してからは何のために商売しているか分からなくなりました。 ・商工会の職員を増員して会員の隅々まで目を配り、商店の活性化を支援して、地域の発展に寄与して貰いたい。

No.	記 載 内 容
41	<p>現在飲食業はコロナ禍により壊滅的な状況が続いております。一時的には少し業況も持ち直した様にも見えましたが、コロナ第7波による影響で以前のような状況となっております。この状況を少しでも改善すべく策は以前から何度も申し上げている通り、飲食店の無料サービス券です。栗原の商工会で実施した、市民一人当たり10,000円のサービス券は一般商店5,000円、飲食店5,000円と分けて配布致しました。結果3か月程度この効果が大きく表れ、佐沼店減少率80%に対し築館店は20%程度で済んでいます。是非ともご検討下さい。</p>
42	<p>コロナ禍、苦しい経営が続き、出口が見えず、不安になりましたが、商工会に相談する事で希望を持ち耐える事ができています。これから先も厳しい時が続くと思いますが、先ず相談させていただいて乗り越えて行きたいと思っています。</p> <p>コロナ禍での支援に感謝しています。</p> <p>出口が見えてきた今年以降最後の踏ん張りが必要だと考えます。甘えた考えなのですが、今一度何らかの支援を頂けるとありがたいです。</p> <p>お酒を楽しむ事がはばかれる様で夜の来客数が回復せず、とても苦戦しています。感染が収まり、安心して飲食を楽しんでもらえる、もう外食してもOKとインフォメーションして頂けるとお客様の気持ちも変わってくれるのかもしれませんが。しかるべき人にもういいよと言ってほしいです。</p>
43	<p>商工会の方々には日頃より寄り添い親身になって相談に乗って頂き状況に応じ対応して頂き感謝しかありません。</p> <p>&lt;行政への意見&gt;</p> <p>2021年12月はコロナも取り敢えず沈静化し、売上げは消費の抑制が解放され、売上げもお客様も戻ってきましたが、1月からコロナの影響で今まで以上に最悪の状況です。なぜ各県知事の判断に任せただけなのでしょう？今後、国、県の援助がなければ店の継続は不可能です!!</p>
44	<p>不況打開案等、我々小規模事業者の経営に関してのこれからも受け皿になってほしい。</p>
45	<p>補助金申請の際には非常にきめ細かな対応をしていただきました。感謝いたします。</p>
46	<p>顧客の動向、集客のノウハウ等</p>
47	<p>現在の状況としては一時のコロナ流行時より客足が減少傾向にあると思う。流行が地方に蔓延(?)が原因ではないかと考えています。行政は中央中心で地方には目を向けていない気がする。経済は中央だけで動かせるものではないと思うが如何か？</p>
48	<p>新型コロナがおちつかない限り働けない。もしもの事があつたら命とりに、致命傷を受けます。</p>
49	<p>問3～問5の質問は後継者がいない事と今の自分は高齢に成っている者でこれから先は考えておりません、大変申し訳ございません。御担当者の皆さん大変ご苦労様です。</p>
50	<p>新型コロナ感染拡大によりお客様来店数がますます減少しています。行政はもう手の施し様が無いのでしょうか？もう補助金・助成金も底を突いたのでしょうか？</p>

## V. 分析結果まとめ

### 1. 調査対象事業者の概要

- (1) 事業所形態：個人事業主が約 8 割を占める。
- (2) 業歴：30 年以上の業歴を有する事業者が最も多く 45.3%、全体的にみても業歴は長い。
- (3) 現経営者の年代：60 代 33.3%、70 代以上 27.4%と高齢の経営者ほど割合は高く、全体として高齢化が進んでいる。
- (4) 後継者の有無：①いない・候補者なし・事業承継意思なしとする事業者が 6 割超を占める。
- (5) 従業員数：従業員 2 名以下で 5 割超を占めており少人数での運営が中心となっている。
- (6) 座席数：20 席以内で約半数、40 席以内で 8 割超となっており、小規模店舗が中心。
- (7) インターネット活用：利用ありとした事業者は 6 割超となり、前回調査と比較して増加傾向にある。ただし、今回調査では業績との明確な関連性はみられていない。
- (8) 来店客年代（現在）：20～30 代（20.2%）と比較して 40～50 代（34.3%）、60 代以上（40.1%）が占める割合が高く、来店客も比較的高齢者が多い傾向がある。
- (9) 客層（現在）：①会社員 25.8%、②周辺グループ客 23.5%、③周辺ファミリー層 19.4%、④カップル・夫婦 14.7%、⑤観光客 8.2%、⑥復興関連 1.5%。客層は主に周辺客を中心とした事業者が多く、観光客等を対象とした事業者は限定的。

### 2. 調査対象事業者の業況と取組の実績

- (1) 売上高動向（5 年前比較）：①80 以下 66.0%、②80 超 120 以下 31.2%、③120 超 2.8%
  - ・業種との相関性では、「日本料理店」「料亭」「バー・スナック」をはじめ、「すし店」「酒場・ビヤホール」「喫茶店」の業績悪化傾向が強い。
  - ・同じく業種との相関性において、「ラーメン店」「そば・うどん店」「お好み焼き店等」等は業績悪化傾向が弱く、感染症等の外部環境の影響が比較的少ないと推察される。
  - ・経営者年代との相関性では、経営者年代が低いほど業績悪化傾向は弱い傾向があり、外部環境の変化に対して比較的柔軟な対応ができていたものと推察される。
  - ・客層（5 年前）との相関性では、業績現状維持以上の事業者においては「会社員」「周辺ファミリー層」「観光客」等が平均値より比率が高く、業績悪化事業者においては「周辺グループ客」の比率が高い結果となった。
  - ・来店客年代（現在）との相関性では、業績向上した事業者では高齢客が中心であり、現状維持の事業者では比較的若年層寄りの年齢層であった。業績悪化事業者ではその中間となっており、ターゲット設定の明確さが業績に反映されている可能性がある。
- (2) 経常利益動向（5 年前比較）：①80 以下 68.9%、②80 超 120 以下 28.6%、③120 超 2.5%
- (3) 来店客数動向（5 年前比較）
  - 【昼の部】①80 以下 56.4%、②80 超 120 以下 40.0%、③120 超 3.6%
  - 【夜の部】①80 以下 80.2%、②80 超 120 以下 18.4%、③120 超 1.4%
- (4) 客単価変化（5 年前比較）
  - 【昼の部】①80 以下 41.3%、②80 超 120 以下 54.6%、③120 超 4.1%
  - 【夜の部】①80 以下 58.8%、②80 超 120 以下 39.5%、③120 超 1.7%

- (5) 主な経営環境変化要因による自社への影響（％は悪影響との回答割合）：①新型コロナウイルス感染症 95.2%、②インフレ・物価高騰 90.7%、③消費税増税 72.7%、④円安 66.2%等。（インボイス制度に関しては不明（40.9%）とする回答が最多であり、制度に対する理解不足が生じている可能性がある）新型コロナウイルス感染症とその関連性が高いインフレ・物価高騰・円安が最も影響が強く、それに消費税増税が重なり業績を圧迫している状況が伺える。
- (6) 近年の経営環境変化：①原材料高騰 28.9%、②新型コロナによる客数減 28.2%、③一般経費高騰 13.8%、④人材の不足 5.0%、④人口減少による客数減 5.0%。人口減少と人材不足は地域内に根付いた経営を行う事業者にとって原因を同一にするものでもあり、事業性低下の大きな要因でもある。それらに新型コロナ感染症を主因とする環境変化が重なっている状況にある。
- (7) 近年の経営の取り組み内容：①経費見直し（コストダウン） 16.1%、②補助金・助成金の活用 10.6%、③新メニュー開発（高付加価値化） 9.7%、④仕入先見直し 9.3%、⑤業態転換（テイクアウト・配達開始等） 7.7%。
- ・取り組みと業績の相関関係では、新メニュー開発による高付加価値化や、プロモーションミックスによる販売促進等が好業績に繋がっている可能性がある。
  - ・一方で、低価格化やクーポン等による販売促進は業績改善に繋がっていない傾向がみられた。

### 3. 調査対象事業者の業績予測と問題・課題

- (1) 今後 5 年程度先の業績予測（現在を 100 とした場合の 5 年程度先の割合）  
売上高 80 超 120 以下の現状維持が約 6 割、同 80 以下の悪化が約 3 割と先行き不安が強い結果となった。経常利益に関しても同様の結果であり、業績改善に関しては厳しい見通しが多数を占める結果となった。
- (2) 今後 5 年程度先の顧客動向予測（現在を 100 とした場合の 5 年程度先の割合）  
来店客数予測では、昼の部で 80 超 120 以下の現状維持が約 6 割、80 以下と回答した事業者が約 3 割となった。夜の部においても 80 超 120 以下が約 5 割、80 以下が約 4 割と、依然厳しい見通しが続くとの回答となった。
- (3) 今後の経営問題・課題  
今後、経営上の問題課題に関しては、原材料高騰・一般経費高騰などのコスト面の問題が最も多く、客数減・顧客の変化など市場動向、人材不足・賃金上昇などの人事に関する項目が続いた。従来の問題課題に新型コロナウイルス感染症の影響が重なり、問題課題の複雑さが生じている。
- (4) 今後の取り組み  
今後の取り組みに関しては、経費削減、メニュー見直し（高付加価値化）、ネット販促強化、業態転換（テイクアウト等）が比較的多い結果となったが、その他多様な取り組みが回答されており、問題の多様化と、効果的な対応が定まっていない傾向が伺えた。

#### 4. 県内飲食業の傾向と対策

調査対象となった事業者は、高齢となった経営者が長年継続してきた小規模店舗が中心であり、近隣市場を対象に地域に根付いた事業を実施する事業形態であることがアンケート結果から推察される。長期間事業継続してきた実績から顧客からの支持が高い事業者が多くを占めると思われる一方、事業形態から人的リソースは少なく、資金面・経営ノウハウ等に関しても不足する事業者が多いものと推察される。そのため、業歴の長い事業者ほど経営環境変化に対する対応が十分ではない傾向がみられ、戦略・マーケティング等の見直しなど経営力向上、もしくは事業承継・新規創業等に対する取り組み・支援が求められるものと考えられる。

##### (1) 新型コロナウイルス感染症の影響と対策

2020年春からの新型コロナウイルス感染症の世界的流行は、県内飲食事業者に対しても多大な影響を与えており、業績を大きく悪化させている。要因は、顧客の行動変化であり、2022年12月現在、市場意識は改善傾向にあるものの、依然として市場の不安感と不安定感は払拭されていない。そのような中で事業者には事業継続のための対策が求められるが、多くの事業者はその方向性を見だし切れていない状況にある。

分析結果からは、業績維持・向上している事業者の傾向として、提供商品の高付加価値化、プロモーション強化等の取り組みとの相関性が高い。経営支援の場でも、顧客ニーズを強く捉えた高付加価値事業者への影響度は比較的少ない傾向がみられ、この点は分析結果とも合致している。これらマーケティングの取り組みは、ターゲットの明確化が必須であり、顧客年代や客層の分析結果からもターゲティングとマーケティング活動が適切であったとみられる傾向がみられる。感染症拡大は、顧客市場全体に影響を及ぼす外的要因ではあるが、事業の見直しによる影響低減の可能性はあり、市場動向に応じた経営力向上が求められる。

##### (2) 市場変化への対応

新型コロナウイルス感染症の影響を除く市場変化としては、人口減少のほか所得低下・増税等による可処分所得低下、それらと合わせ急激なインフレ・物価高騰による消費者購買力の一層の悪化が予測できる。市場縮小に向かう事業環境の中、調査先事業者の業績予測においても悲観的な調査結果が多くなった。市場縮小が生じた際の対策は、事業者の状況により変化するが、基本的には上記の感染症に対する対策と同様といえ、市場規模が縮小した際には、商品・サービス等に特色のない事業者から淘汰されることとなる。ターゲット顧客にとって減少する外食機会をどのような店舗で過ごしたいと考えるかを想定・検討し、自社なりの方針を探し出すことが求められる。

##### (3) その他

事業承継等に対する問題・課題もみられるが、経営力向上による事業継続性の向上を図ることが優先されると考えられる。創業時期から大幅に変化した市場環境への対応力を高め、継続的収益力の向上を図ることが、後継者問題等の解決に向けた大きな要因になるものと考えられる。



# サービス業（飲食業）に係る経営実態調査

## 資料編





アンケートにご協力いただける皆様へ

飲食店経営者用

「サービス業に係る経営実態調査」へのご協力をお願い

この調査は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大や原材料等の物価高騰に伴う影響により、中小・小規模事業者等を取り巻く経営環境が厳しい状況にある中、県内商工会地域のサービス業（飲食業）を対象としたアンケートを実施することで、現状及び経営上の問題や課題を把握し、それらの解決の一助に資することを目的に実施するものです。

つきましては、お忙しいところ誠に恐縮とは存じますが、調査の趣旨をご理解いただき、9月16日（金）まで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4年8月1日といたします。

また、この調査の結果につきましては、本調査以外の目的に利用いたしませんので、率直なご意見をお聞かせください。

実施月 令和4年8月  
実施機関 宮城県商工会連合会

I 貴事業所の概要について

問 1 貴事業所の業種についてご回答ください。（日本標準産業分類による）

- 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その他専門料理店  
⑧そば・うどん店 ⑨すし店 ⑩酒場・ビヤホール（居酒屋含）  
⑪バー・スナック等 ⑫喫茶店 ⑬ハンバーガー店  
⑭お好み焼き・焼きそば・たこ焼き店 ⑮その他（ ）

回答欄
-----

問 2 貴事業所の事業形態は以下のどれにあたりますか。

- 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  
⑥LLC ⑦個人 ⑧その他（ ）

回答欄
-----

問 3 貴事業所の所在地はどちらですか。

回答欄
(市・町・村)

問 4 業歴は何年になりますか。

- ①1年未満 ②1年以上3年未満 ③3年以上10年未満  
④10年以上20年未満 ⑤20年以上30年未満 ⑥30年以上

回答欄
-----

問 5 現経営者の年代を教えてください。

- ①20代以下 ②30代 ③40代 ④50代 ⑤60代 ⑥70代以上

回答欄
-----

問 6 後継者の有無についてお伺いします。

- ①いる ②いない ③未定だが候補者はいる ④未定で候補者もない  
⑤事業承継するつもりはない ⑥事業承継したばかりである(5年以内)

回答欄
-----

問 7 貴事業所の従業員数（事業主は除く）についてお伺いします。

常時雇用（1日8時間労働者）		人
臨時※（パート・アルバイト・日雇）		人
役員・家族従事者数		人

※8時間＝1人と換算願います。

問 8 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（幹線道路沿い） ③住宅地 ④駅前  
⑤大型商業施設内 ⑥繁華街 ⑦その他（ ）

回答欄
-----

問 9 貴事業所の店舗所有形態についてお伺いします。

- ①自己所有 ②賃借 ③その他（ ）

※経営者自身・役員・家族からの賃借は①を、第三者からの賃借は②を選んでください。

回答欄
-----

問10 貴事業所の座席数を教えてください。

回答欄
席

問11 貴事業所に確保している来客用駐車場台数を教えてください。

回答欄
台

問12 貴事業所の業績等についてお伺いします。

問12-1 現在の経営状況について、各項目に最もあてはまるものを選択してご回答ください。

- ・5年程度前を100とした場合の現在の業績をご回答ください。
- ・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。
- ・昼の部、夜の部について、その時間帯の営業がない場合は⑧をご回答ください。

項目	約5年前	現在
売上高	100	
経常利益	100	
来客数	昼の部	100
	夜の部	100
客単価	昼の部	100
	夜の部	100

- (選択肢)
- ①50以下 ②50超～80以下  
 ③80超～90以下  
 ④90超～110以下  
 ⑤110超～120以下  
 ⑥120超～150以下 ⑦150超  
 ⑧当時間の営業無し



問12-2 全来店客のうち年代別の割合を5年程度前との変化も含めご回答ください。

※割合は、小数点以下を使わず1割単位でご記入ください。各年代割合合計が10割となります。

項目	約5年前	現在
10代以下	割	割
20～30代	割	割
40～50代	割	割
60代以上	割	割
70代以上	割	割
合計	10割	10割

問12-3 全来店客のうち客層別の割合を5年程度前との変化も含めご回答ください。

※割合は、小数点以下を使わず1割単位でご記入ください。各客層割合合計が10割となります。

項目	約5年前	現在
会社員	割	割
周辺ファミリー層	割	割
周辺グループ客	割	割
カップル・夫婦	割	割
観光客	割	割
復興関連	割	割
その他	割	割
合計	10割	10割

問13 集客等のためのインターネットの利用状況について、当てはまるものすべてに「○」をご記入ください。

項目	回答欄
①自店ホームページあり	
②SNS等により情報発信している	
③飲食店紹介サイトに掲載している	
④商工会等のホームページに掲載している	
⑤その他 ( )	

## II 経営環境変化による経営への影響について

問 1 下記の要因が、自社の経営にどのような影響を生じさせているか(させる可能性があるか)を1～4から選択し、番号に「○」をつけてください。

経営に影響のある項目	良い影響	影響なし	悪い影響	不明
①新型コロナウイルス感染症	1	2	3	4
②円安	1	2	3	4
③インフレ・物価高騰	1	2	3	4
④消費税増税	1	2	3	4
⑤インボイス制度	1	2	3	4
⑥最低賃金上昇	1	2	3	4
⑦復興需要縮小	1	2	3	4

問 2 上記以外に自社の経営に影響を与える外的要因がありましたらご記入ください。

--

## III 経営の取り組み現状と経営課題について

問 1 約5年程度前から現在までの経営環境変化についてお伺いします。

あてはまる主なものを3つまでご回答ください。

- ①人材の不足 ②人件費上昇 ③人材の余剰 ④原材料高騰  
 ⑤一般経費高騰 ⑥客単価低下 ⑦客単価上昇  
 ⑧人口増加による客数増 ⑨人口減少による客数減  
 ⑩観光客増加による客数増 ⑪観光客減少による客数減  
 ⑫復興工事等による客数増 ⑬復興工事等縮小による客数減  
 ⑭新型コロナによる客数増 ⑮新型コロナによる客数減  
 ⑯競合減少による客数増 ⑰競合増加による客数減 ⑱特に影響はない  
 ⑲その他 ( )

回答欄

問 2 約5年程度前から現在までの経営への取り組みについてお伺いします。

問2-1 問1の経営環境変化に対する取り組み内容を主なものを3つまでご回答ください。

- ①人材確保強化 ②人材育成 ③仕入先見直し  
 ④経費見直し(コストダウン) ⑤ターゲット見直し  
 ⑥新メニュー開発(低価格化) ⑦新メニュー開発(高付加価値化)  
 ⑧ネット広告・活用強化 ⑨紙媒体広告強化 ⑩店頭販促強化  
 ⑪来店促進策導入(クーポン・割引券等) ⑫その他販促策強化  
 ⑬営業時間見直し(昼の部開始) ⑭営業時間見直し(昼の部中止)  
 ⑮営業時間見直し(夜の部開始) ⑯営業時間見直し(夜の部中止)  
 ⑰業態転換(テイクアウト・配達等開始など) ⑱新事業展開(業種転換等)  
 ⑲店舗新規出店・移転 ⑳店舗改装 ㉑店内設備投資  
 ㉒厨房設備投資 ㉓経営戦略・経営計画策定  
 ㉔資金調達(運転資金) ㉕補助金・助成金の活用  
 ㉖商工会等支援機関との連携強化 ㉗その他 ( )

回答欄

問2-2 問2-1の取り組みについて補助金等の活用状況についてお伺いします。  
 下記各項目のうち補助金等を活用したものに「○」を付けてください。

補助金等を活用した項目	回答欄
業種・業態等転換に関する設備投資等	
施設(店舗等)の建設・改装等	
事業用・営業用設備の導入	
広告・HP等の販売促進関連経費	
感染症対策経費	
その他( )	
特に活用していない	

問 3 今後の業況予測について、各項目に最もあ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。
- ・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。
- ・昼の部、夜の部について、その時間帯の営業がない場合は⑧をご回答ください。

項目	現在	約5年後
売上高	100	
経常利益	100	
来客数	昼の部	100
	夜の部	100
客単価	昼の部	100
	夜の部	100

- (選択肢)
- ①50以下 ②50超～80以下  
 ③80超～90以下  
 ④90超～110以下  
 ⑤110超～120以下  
 ⑥120超～150以下 ⑦150超  
 ⑧当時間の営業無し

問 4 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。

(主なもの3つまで選択願います)

- ①人材の不足 ②人件費上昇 ③原材料高騰 ④一般経費増加
- ⑤被災店舗等復旧の遅れ ⑥店舗老朽化 ⑦資金調達
- ⑧周辺商店街の衰退 ⑨客単価低下 ⑩人口減少による客数減
- ⑪観光客減少による客数減 ⑫復興工事等縮小による客数減
- ⑬競合増加による客数減 ⑭顧客ニーズ変化・消費行動変化への対応
- ⑮メニュー見直し ⑯接客技術向上 ⑰インターネット等IT対応
- ⑱集客ノウハウの不足 ⑲補助金・助成金等の活用困難
- ⑳後継者育成 ㉑後継者未定 ㉒経営戦略・経営計画の策定
- ㉓特に問題・課題はない ㉔その他 ( )

回答欄

問 5 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。

(主なもの3つまで選択願います)

- ①事業規模の拡大 ②新店舗出店・移転 ③店舗改装
- ④業態転換(テイクアウト・配達等開始) ⑤新事業展開(業種転換等)
- ⑥事業縮小 ⑦資金繰り改善
- ⑧新メニュー開発(低価格化) ⑨新メニュー開発(高付加価値化)
- ⑩メニュー構成見直し ⑪人材確保強化 ⑫人材育成強化
- ⑬仕入先見直し ⑭一般経費削減 ⑮コスト管理強化
- ⑯紙媒体広告強化 ⑰ネット広告・活用強化(飲食店サイト・SNS等含)
- ⑱割引券・サービス券等の発行 ⑲顧客(ターゲット)の見直し
- ⑳接客技術等向上 ㉑後継者育成 ㉒営業日(定休日)の変更
- ㉓営業時間見直し(昼の部開始) ㉔営業時間見直し(夜の部開始)
- ㉕商店街活動等の活性化・参加 ㉖経営戦略・経営計画の策定
- ㉗商工会等支援機関との連携強化 ㉘特に考えていることはない
- ㉙その他 ( )

回答欄

IV 商工会・行政へご意見・ご要望があればご記入下さい(自由記載欄)

\*\*\*\*\*ご協力ありがとうございました\*\*\*\*\*



