

## 1. 商店経営者アンケート調査

### (1) 調査実施概要

本市では、「第1次加須市産業振興プラン」の策定作業を進めるにあたり、その基礎資料として令和3年度中に実施された「商店経営者アンケート」の集計、分析を実施した。

このアンケートは、加須市商工会が「商業環境実態調査」の一環として、商工会の商業部会（サービス業含む）に所属している会員の中から、無作為抽出された700事業所を対象に経営状況等について尋ねたものである。

調査対象	加須市商工会商業部会（サービス業含む）から無作為抽出700事業所
調査実施期間	令和4年（2022年）3月22日(火)～4月8日(金)
回収数	290（回収率41.4%）
有効回答数	290（回収率41.4%）
通知方法	郵便による通知
回収方法	郵送及びWEB回答
調査内容	① 経営者自身に関すること ② 売上等の経営（コロナの影響等を含む）に関すること ③ ITツール・サービスの活用に関すること ④ SDGsに関すること ⑤ その他、市の施策に関すること

## (2) 調査票

### 「加須市商店経営者アンケート」へのご協力をお願い

日頃より商業の振興をはじめ、商工会事業各般にわたりましてご理解・ご協力を賜り、厚くお礼申し上げます。

現在、加須市では、今後の商業施策展開の指針となる「第3次加須市商業振興ビジョン」の策定作業を進めております。

このビジョン策定にあたりましては、基礎資料として地域商業の現状と課題を把握する必要があることから、当会で市民の方を対象にした「需要動向調査(お買い物等に関するアンケート)」と事業者の方を対象にした「商業環境実態調査」を実施することといたしました。

この度、送付させていただきました「加須市商店経営者アンケート」は、「商業環境実態調査」の一環として、商工会の商業部会(サービス業含む)に所属されている会員の中から、無作為抽出で選ばせていただきました700会員を対象に経営状況などを調査させていただくものです。

ご多忙のところ大変恐縮に存じますが、本アンケートの趣旨をご理解いただき、本市商業の振興のため、ご協力くださるようお願い申し上げます。

令和4年3月 加須市商工会

#### <ご記入にあたってのお願い>

- アンケートは無記名方式となっております。事業所名、住所を記入する必要はありません。なお、いただきました回答は、本調査の目的以外には一切使用いたしません。
- 設問に応じて、あてはまる項目の番号を○で囲んでください。一つだけ選ぶ場合、複数選ぶ場合がありますのでご注意ください。なお、「その他( )」という回答項目が用意されている設問につきましては、( )にできる限り具体的な回答をご記入ください。
- ご記入いただきましたアンケートは、4月8日(金)までに、同封の返送用封筒(切手は不要です)に入れてご返函ください。
- ご不明な点がございましたら、下記までお問い合わせください。

※スマートフォンやタブレットからも回答できます。  
右記のQRコードを読み取っていただき、アンケート回答先にアクセスし、ご回答をお願いします。



問合せ先 〒347-0055 加須市中央1-11-41  
加須市商工会 ☎ 0480-61-0842

【受付時間:月～金曜日(祝祭日を除く) 8:30～17:15】

#### 1 経営者ご自身に関すること

問1 経営者の性別について教えてください。(該当するもの1つに○印)

- ① 男性      ② 女性

問2 経営者の年齢について教えてください。(該当するもの1つに○印)

- ① 30歳未満      ② 30歳代      ③ 40歳代      ④ 50歳代  
⑤ 60歳代      ⑥ 70歳以上

#### 2 事業所に関すること

問3 経営形態について教えてください。(該当するもの1つに○印)

- ① 個人      ② 法人

問4 業種について教えてください。(複数ある場合は主なもの1つに○印)

- ① 卸売業      ② 小売業      ③ 飲食店業      ④ 持ち帰り・配達飲食サービス業  
⑤ 旅行・観光業      ⑥ 宿泊業      ⑦ 洗濯・理容・美容・浴場業      ⑧ その他の生活関連サービス業  
⑨ 紙業      ⑩ 教育・学習支援業      ⑪ 医療・福祉・介護      ⑫ 金融業      ⑬ 保険業  
⑭ 不動産業      ⑮ 物品賃貸業      ⑯ 広告業      ⑰ 廃棄物処理業      ⑱ 自動車整備業  
⑲ 機械等修理業      ⑳ その他のサービス業      ㉑ 情報通信業  
㉒ その他( )

問5 現在地での営業年数について教えてください。(該当するもの1つに○印)

- ① 3年以下      ② 4～9年      ③ 10～19年      ④ 20～29年  
⑤ 30～39年      ⑥ 40～49年      ⑦ 50年以上

問6 従業員数について教えてください。経営者、家族及び雇人を合わせてください。(該当するもの1つに○印)

- ① 3人以内      ② 4～5人      ③ 6～9人      ④ 10人以上

問7 土地、建物の所有状況について教えてください。(該当するもの1つに○印)

- ① 土地・店舗ともに自己所有      ② 店舗のみ自己所有(借地)  
③ 土地のみ自己所有(借店舗)      ④ 土地・店舗とも借用

問8 主たる顧客の居住範囲について教えてください。(該当するもの1つに○印)

- ① 市内全域      ② 近隣市外(羽生市・久喜市・行田市・鴻巣市・古河市・鹿林市)  
③ その他市外      ④ 県外      ⑤ 分からない

問9 主たる顧客の年齢層について教えてください。(該当するもの1つに○印)

- ① 10～20歳の男性      ② 30～40歳の男性      ③ 50～60歳の男性      ④ 70歳以上の男性  
⑤ 10～20歳の女性      ⑥ 30～40歳の女性      ⑦ 50～60歳の女性      ⑧ 70歳以上の女性

1

#### 3 景況に関すること

問10 コロナ禍前と現在の景況(令和3年業績)の比較について、お問い合わせします。

以下の各項目について教えてください。(各項目、該当するもの1つに○印)

項目	コロナ禍前【令和元年(2019年)】と 令和3年の景況を比較
売上	増減 ① 増加    ② 横ばい    ③ 減少 割合 ① 10%    ② 20%    ③ 30%    ④ 40%    ⑤ 50%以上
資金繰りの状況	① 厳しい    ② やや厳しい    ③ 変わらない    ④ やや良い    ⑤ 良い
雇用	① 従業員を増やした    ② 変化なし    ③ 従業員を減らした

問11 問10で売上・増減・減少増加とお答えの方にお伺いします。その理由について教えてください。(該当するもの全てに○印)

- ① 新型コロナウイルスの影響による新たな需要増      ② 周辺の居住人口の影響  
③ 新たな集客性の高い施設の立地による影響      ④ 競合店の廃業による影響  
⑤ 新商品・新サービスの導入      ⑥ 新分野への参入・新規事業への取組  
⑦ 品揃えの強化      ⑧ 陳列方法の変更      ⑨ 店舗改装  
⑩ 消費者ニーズの変化      ⑪ 催事・イベント効果      ⑫ 景況の変化  
⑬ その他( )

問12 問10で売上・増減・減少減少とお答えの方にお伺いします。その理由について教えてください。(該当するもの全てに○印)

- ① 新型コロナウイルスの影響による来店客の減少      ② 客単価の減少  
③ 大型店進出等の影響      ④ 周辺の居住人口の影響  
⑤ 集客性のある公共施設の移転等による影響      ⑥ 競合店の開業による来店客の減少  
⑦ 消費者ニーズの変化      ⑧ 催事・イベントの減少      ⑨ 景況の低迷  
⑩ その他( )

問13 新型コロナウイルスの影響を踏まえ、新たに取り組んだ経営上の対策を各項目別に教えてください。

■商品・サービス等について (該当するもの全てに○印)

- ① 割引サービス      ② イベント企画・開催      ③ 広告掲載  
④ SNS等での情報発信      ⑤ どちら配り・ポストティング      ⑥ テイクアウト・デリバリー販売の強化  
⑦ オンラインでの営業・相談      ⑧ ECサイトの構築・見直し      ⑨ 既存商品やサービスの見直し  
⑩ 新商品の開発・新サービスの実施      ⑪ 特に何もしていない  
⑫ その他( )

■雇用・働き方について (該当するもの全てに○印)

- ① 従業員のシフト調整      ② 人員整理      ③ テレワーク・Web会議システムの導入  
④ 時差出勤の導入      ⑤ 新規採用の取りやめ      ⑥ 特に何もしていない  
⑦ その他( )

■営業スタイルについて (該当するもの全てに○印)

- ① 営業日・営業時間の見直し      ② 取引先の見直し(受発注)      ③ 休業  
④ 特に何もしていない      ⑤ その他( )

2

■その他について (該当するもの全てに○印)

- ① 固定費等のコスト削減      ② 金融機関等からの借入      ③ 新たな設備投資  
④ 設備投資の延期・縮小      ⑤ 公的支援の活用(各種補助金・助成金・給付金等)  
⑥ 顧客管理の電子化      ⑦ 新分野への参入・新規事業への取組      ⑧ 特に何もしていない  
⑨ その他( )

問14 今後の景況の見通し(令和4年4月～12月頃)は、どうなると予想されますか? (該当するもの1つに○印)

- ① 良い      ② 横ばい      ③ 悪い      ④ 分からない

問15 現在抱えている経営上の課題について、特に課題と感じるものは何ですか? (該当するもの5つまでに○印)

- ① コロナ感染拡大による売上減      ② コロナ以外の要因による売上減      ③ 材料費や外注費等の仕入れコストの上昇  
④ 人件費の上昇      ⑤ 人件費以外の諸経費の上昇      ⑥ 人手不足・従業員の確保  
⑦ 従業員の人材育成      ⑧ 後継者不在      ⑨ 顧客ニーズの変化  
⑩ 同業者との競争激化      ⑪ 取引先からの値下げ要請      ⑫ 地域の人口減少  
⑬ 地域の高齢化      ⑭ 施設や設備の老朽化      ⑮ 資金不足や資金調達  
⑯ 経営者自身の高齢化      ⑰ 宣伝や注文、予約、決済など業務のIT化  
⑱ 特にない      ⑲ その他( )

問16 withコロナ・アフターコロナに向けて、今後、力を入れて取り組む対策はありますか? (該当するもの全てに○印)

- ① 経営戦略の変更・事業再構築      ② 販促活動の強化      ③ デジタル販促ツールの活用  
④ 新商品・サービスの開発      ⑤ 業務のIT化      ⑥ 従業員への採用  
⑦ 従業員の人材育成      ⑧ 補助金等の活用      ⑨ 経費削減  
⑩ 人員整理      ⑪ 働き方の見直し      ⑫ 現状維持  
⑬ その他( )

問17 withコロナ・アフターコロナを迎えるにあたっての懸念や不安事項はありますか? (該当するもの全てに○印)

- ① コロナ禍で減った客足・売上の回復      ② 取引先との取引(受発注)      ③ 人手不足人材の確保  
④ 資金繰り・借入の返済      ⑤ 特にない  
⑥ その他( )

問18 今後の経営(近い将来～10年以内)について、どうお考えですか? (該当するもの全てに○印)

- ① 今後もこの場で営業していく      ② 店舗を増・改築し事業規模を拡大したい  
③ 支店を増やして多店舗展開を図る      ④ 別の場所に移転して営業したい  
⑤ 業種転換を考えている      ⑥ 廃業したい  
⑦ その他( )

3

4 ITの活用に関すること

問19 ITツール・サービスの活用状況について、すでに実施しているものを教えてください。(該当するもの全てに○印)

- ① 自社ホームページの開設
- ② 電子メールの利用
- ③ オフィスソフト(ワード・エクセル等)の利用
- ④ 会計ソフトの利用
- ⑤ クラウドサービス
- ⑥ ブログの利用
- ⑦ SNS(フェイスブックやInstagram、Twitter、LINE)の利用
- ⑧ インターネットバンキングの利用
- ⑨ 自社サイトでの商品・サービス販売・予約受付等
- ⑩ ネットショップ、ネットオークション
- ⑪ 活用していない
- ⑫ その他( )

問20 ITツール・サービスの導入・活用で、何か課題となっていることはありますか？(該当するもの1つに○印)

- ① ある
- ② ない(問22へ)

問21 問20で「①ある」とお答えの方にお伺いします。

具体的な課題について、教えてください。(該当するもの全てに○印)

- ① ITの知識・人材が不足している
- ② 導入・維持コストの負担が大きい
- ③ IT導入の効果不明
- ④ 自社にあったシステムが分からない
- ⑤ 情報漏えい等、セキュリティ面に不安
- ⑥ 適切な相談者・支援者がいない
- ⑦ 特に無い
- ⑧ その他( )

問22 キャッシュレス決済の導入状況について教えてください。(該当するもの1つに○印)

- ① 導入済みである
- ② 導入していない(つもりもない)(問26へ)
- ③ 導入を検討している

問23 問22で「①導入済みである」とお答えの方にお伺いします。

どのようなキャッシュレス決済手段を導入していますか？(該当するもの全てに○印)

- ① クレジットカード
- ② QR/バーコード決済(ペイジー)
- ③ タッチ決済(touch pay/ripple pay 等)
- ④ 電子マネー(auica/pepco/manaca 等)
- ⑤ デビットカード
- ⑥ プリペイドカード
- ⑦ その他( )

問24 キャッシュレス決済導入後に実感したメリット・デメリットについてお伺いします。

■どのようなメリットがありましたか？(該当するもの全てに○印)

- ① 来店客数の増加
- ② 客単価の増加
- ③ インバウンド対策の強化
- ④ 会計(レジ)時間の短縮
- ⑤ 現金管理の負担減少
- ⑥ データによる顧客管理強化
- ⑦ メリットなし
- ⑧ その他( )

■どのようなデメリットがありましたか？(該当するもの全てに○印)

- ① コスト(初期費用、手数料)がかかる
- ② 入金サイクルが長い
- ③ 現金との二重管理
- ④ スタッフの負担増(教育や対応)
- ⑤ セキュリティ面での不安
- ⑥ デメリットなし
- ⑦ その他( )

問25 キャッシュレス決済を利用されるお客様の利用割合について教えてください。(該当するもの1つに○印)

- ① 10%未満
- ② 10%以上 30%未満
- ③ 30%以上 50%未満
- ④ 50%以上 80%未満
- ⑤ 80%以上

4

問26 問22で「②導入していない(つもりもない)」とお答えの方にお伺いします。

導入しない理由について教えてください。(該当するもの全てに○印)

- ① 現金による決済で不自由がない
- ② 売上増や来客数増に繋がらない
- ③ 端末の導入コスト・手数料がかかる
- ④ 端末操作などがわかりにくい
- ⑤ 入金までに時間がかかる
- ⑥ セキュリティ面に不安がある
- ⑦ 災害時の停電、端末の故障が不安
- ⑧ メリットを感じない
- ⑨ 良く分からないから
- ⑩ その他( )

5 SDGsに関すること

問27 「SDGs」という言葉を知っていますか？(該当するもの1つに○印)

- ① 知っている
- ② ある程度知っている
- ③ 詳しくは知らないが、聞いたことはある
- ④ まったく知らない

問28 「SDGs」への取り組みについてお伺いします。(該当するもの1つに○印)

- ① 既に取り組んでいる
- ② 取り組むために、情報収集など準備を進めている
- ③ 取り組みたいが、検討には至っていない
- ④ 取り組み予定はない

問29 「SDGs」に取り組むことで期待される効果は、どのようなことが考えられますか？(該当するもの全てに○印)

- ① 企業イメージの向上
- ② 新規取引の拡大
- ③ 売上高の増加
- ④ 利益の増加
- ⑤ 従業員のモチベーション向上
- ⑥ 人材採用への好影響
- ⑦ 新事業立上げ・新商品開発を誘発
- ⑧ 他社との差別化
- ⑨ 他社等との連携促進
- ⑩ 経営方針の明確化
- ⑪ その他( )

問30 「SDGs」に取り組む上で、課題だと感じられる(た)ことは何ですか？(該当するもの全てに○印)

- ① 何に取り組めばよいか分からない
- ② SDGs自体の認知度が低い
- ③ 取り組みによるメリットが不明確
- ④ 取り組みを進めるための資金不足
- ⑤ 取り組みを進めるための人員不足
- ⑥ 事業所内での認知度が低い
- ⑦ 特にない
- ⑧ その他( )

問31 「SDGs」に取り組む上で、どのような支援策があると良いと思いますか？(該当するもの全てに○印)

- ① 市や支援機関によるお墨付きなどの認定制度
- ② セミナーや勉強会
- ③ PR・情報発信の支援
- ④ 取組事業所を対象にした補助金
- ⑤ 取組事業所を優先した融資制度
- ⑥ 入札における優遇措置
- ⑦ 個別コンサルティング
- ⑧ SDGsをテーマとしたビジネスマッチング支援やネットワークの構築支援
- ⑨ その他( )

6 後継者の方に関すること

問32 ご商売を継ぐ方はいらっしゃいますか？(該当するもの1つに○印)

- ① 大体決まっている
- ② 未定
- ③ いない

5

問33 問32で「②未定」あるいは「③いない」とお答えの方にお伺いします。

ご商売の継承について、どのようにお考えですか？(該当するもの1つに○印)

- ① 後継者を探している
- ② 自分限りで廃業する
- ③ まだ後継者を考える時期ではない
- ④ その他( )

7 商業支援施策に関すること

問34 今後どのような施策が重要だと思えますか。(該当するもの5つまでに○印)

- ① 経営施設の整備などに対する支援
- ② 新商品・新サービスの開発(ITの導入や経営革新)に対する支援
- ③ 販路拡大のための展示会、商談会及びイベントなどに対する支援
- ④ 事業承継(後継者対策)に関する経費の支援
- ⑤ 新たに起業する事業者などに対する支援
- ⑥ 空き地・空き店舗を活用し開業する際の支援
- ⑦ 商店街活性化を目的としたイベントに対する支援
- ⑧ 新たな事業の広告宣伝費に対する支援
- ⑨ 人材育成のための研修に対する支援
- ⑩ 人材確保やまな活動に関する経費の支援
- ⑪ プレミアム商品券などの経済対策の支援
- ⑫ 事業者の経営安定化を図るため金融対策支援
- ⑬ 移動販売、キッチンカーへの取組支援
- ⑭ 御用聞き・宅配サービスへの取組支援
- ⑮ 経営相談窓口の設置
- ⑯ IT関連のセミナー、ITツール相談会の開催
- ⑰ 参考となる事例の紹介
- ⑱ 専門家、指導者の派遣、支援機関の紹介
- ⑲ 市場、需要情報の提供
- ⑳ 市・商工会によるPR活動
- ㉑ 現状のままでよい
- ㉒ その他( )

8 その他

問35 加須市商業の魅力を広く知ってもらうために、商店を含む各種地域の情報発信ができる加須市に特化したWEBサイト・ホームページ(宣伝ツール)などの構築についてお伺いします。(該当するもの1つに○印)

- ① WEBサイトが開設できれば参加してみたい
- ② 検討したい
- ③ 参加したくない
- ④ よくわからない

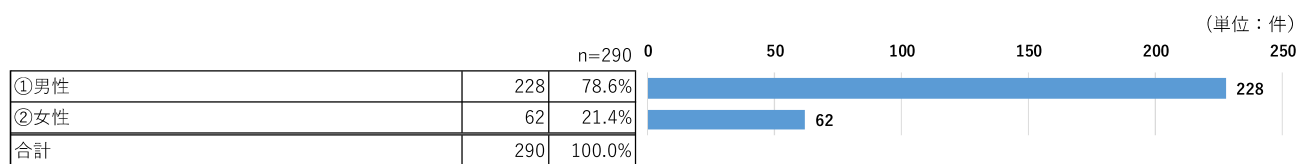
最後に、その他ご意見、ご要望など、何でも自由にお書きください。

アンケートは以上となります。お忙しいところ、ご協力ありがとうございました。  
※ご記入が終了しましたら、お手数ですが、同封いたしました返送用封筒に入れて、  
令和4年4月8日(金)までに、ご返願くださいますようお願い申し上げます。

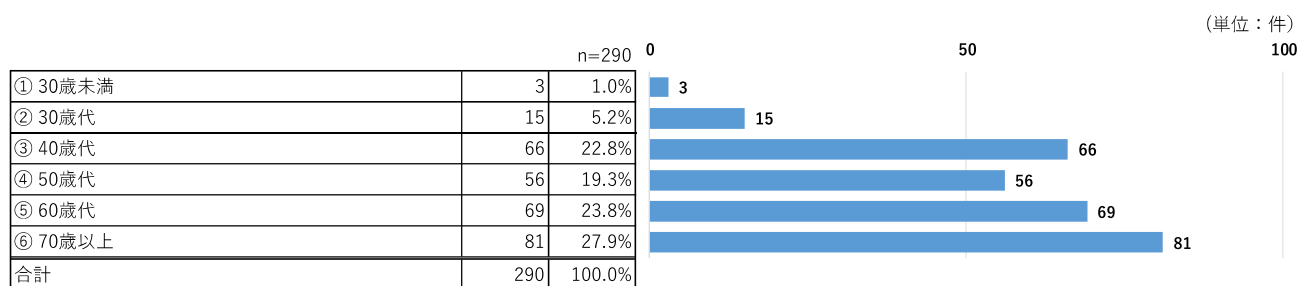
6

### (3) 調査結果

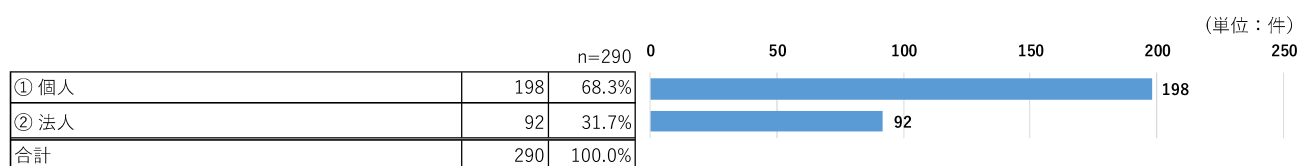
#### 問1 経営者の性別



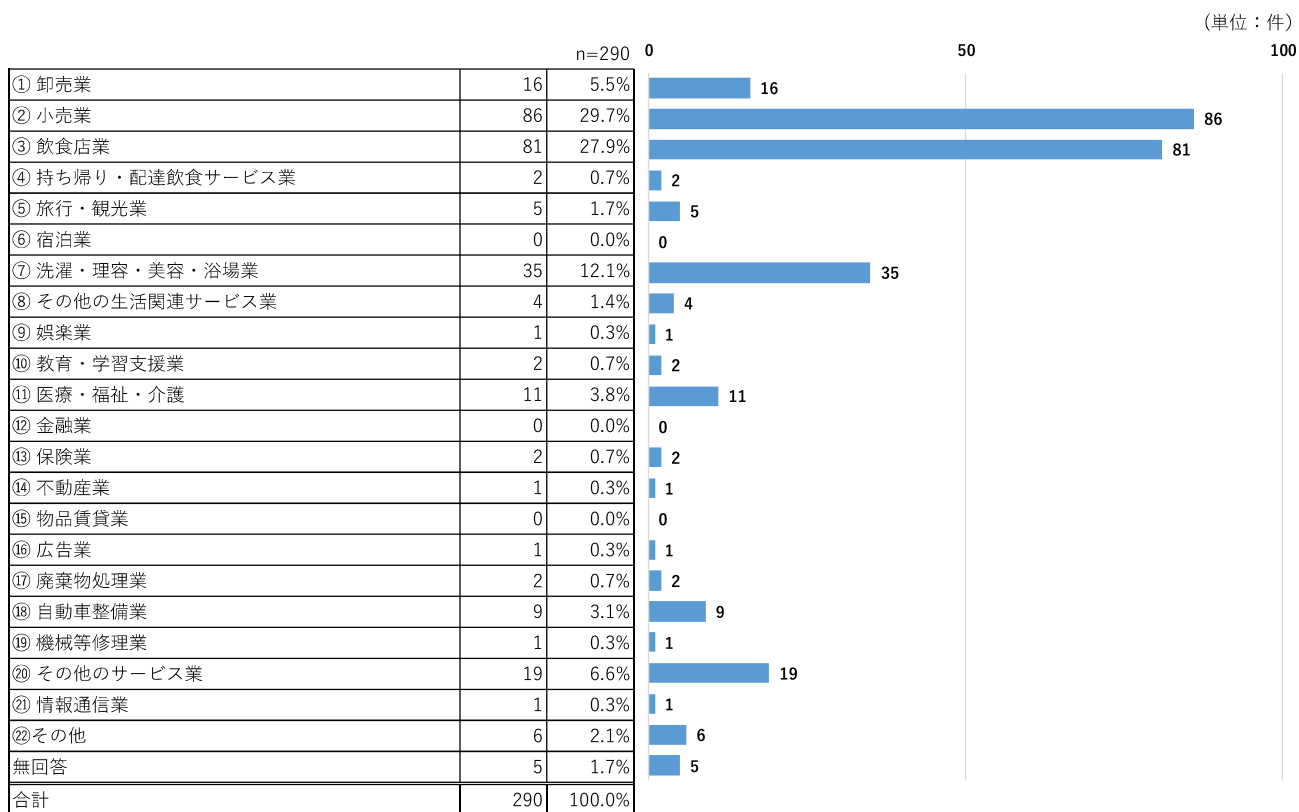
#### 問2 経営者の年齢



#### 問3 経営形態



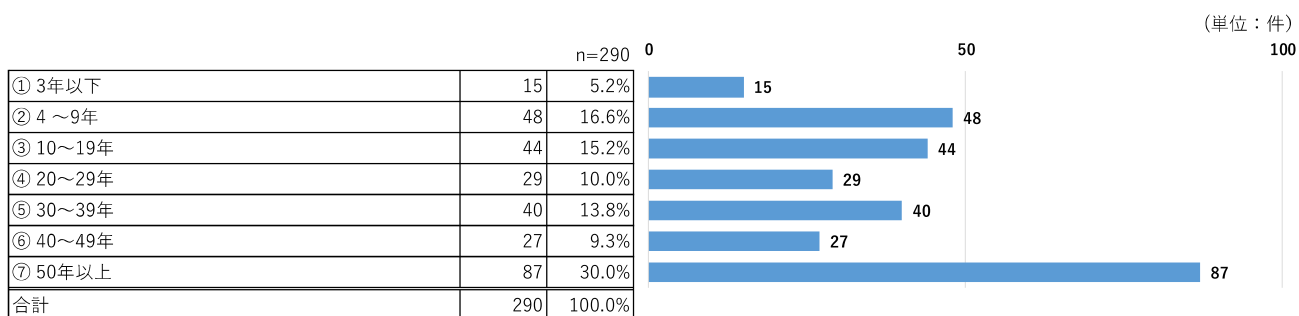
#### 問4 業種



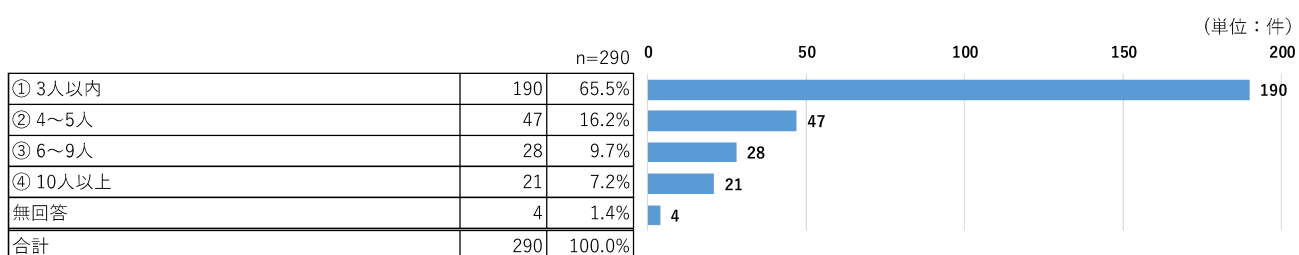
その他回答は以下の通り。

ポスティング、食品製造、販売、運送、不動産賃貸業、建設業、特殊療法

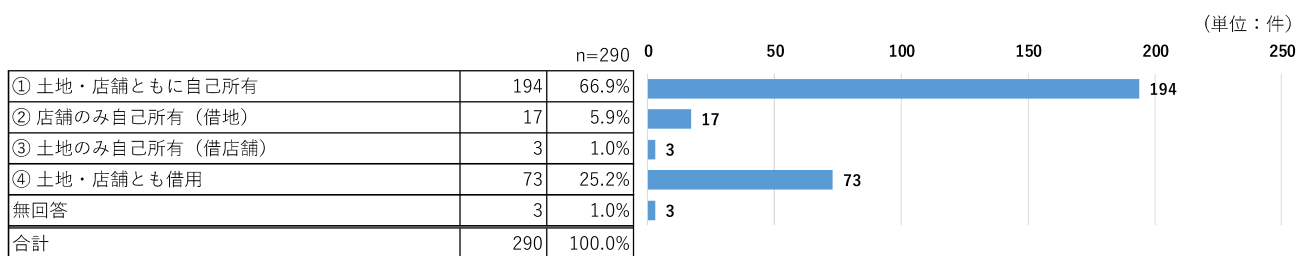
#### 問5 現在地での営業年数



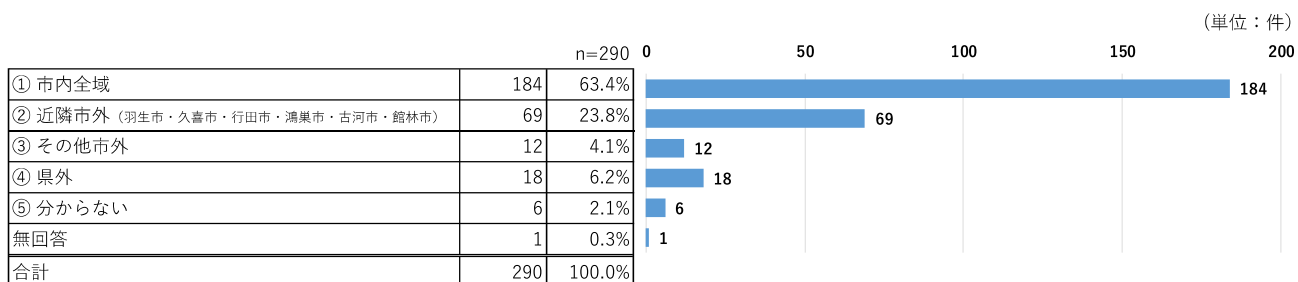
#### 問6 従業者数



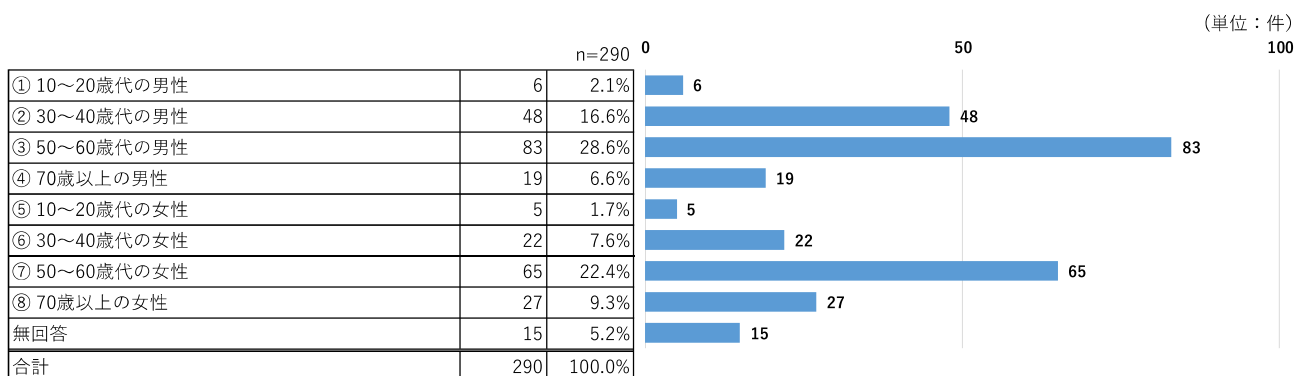
## 問7 土地、建物の所有状況



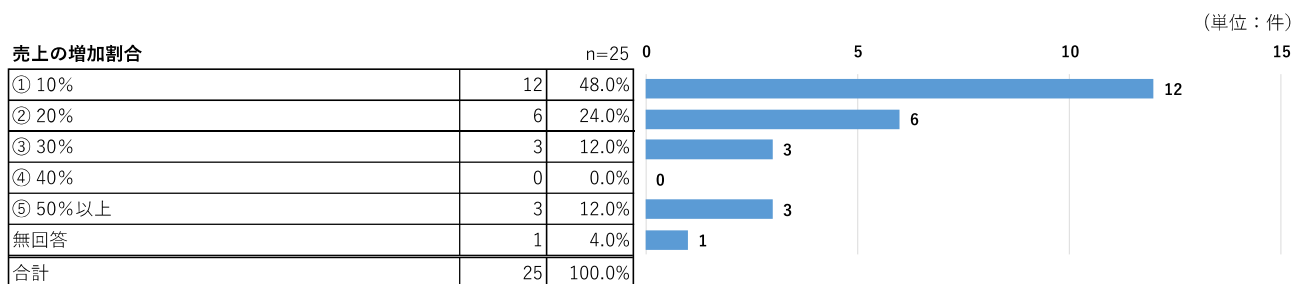
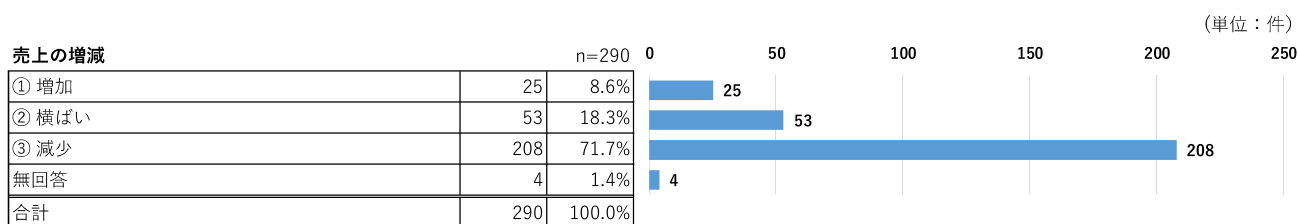
## 問8 主たる顧客の居住範囲



## 問9 主たる顧客の年齢層

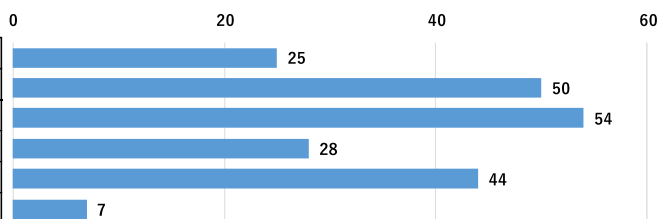


## 問10 コロナ禍前【令和元年（2019年）】と現在の業況（令和3年業績）の比較



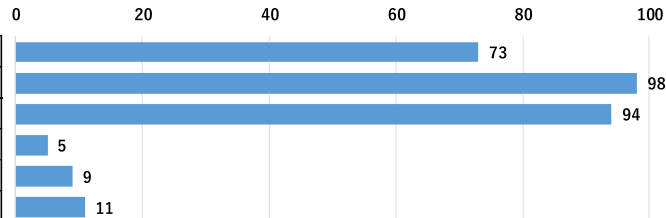
(単位：件)

売上の減少割合		n=208	
① 10%	25	12.0%	
② 20%	50	24.0%	
③ 30%	54	26.0%	
④ 40%	28	13.5%	
⑤ 50%以上	44	21.2%	
無回答	7	3.4%	
合計	208	100.0%	



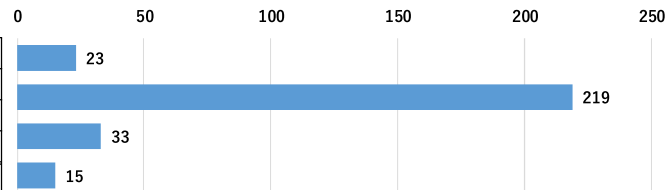
(単位：件)

資金繰りの状況		n=290	
① 厳しい	73	25.2%	
② やや厳しい	98	33.8%	
③ 変わらない	94	32.4%	
④ やや良い	5	1.7%	
⑤ 良い	9	3.1%	
無回答	11	3.8%	
合計	290	100.0%	



(単位：件)

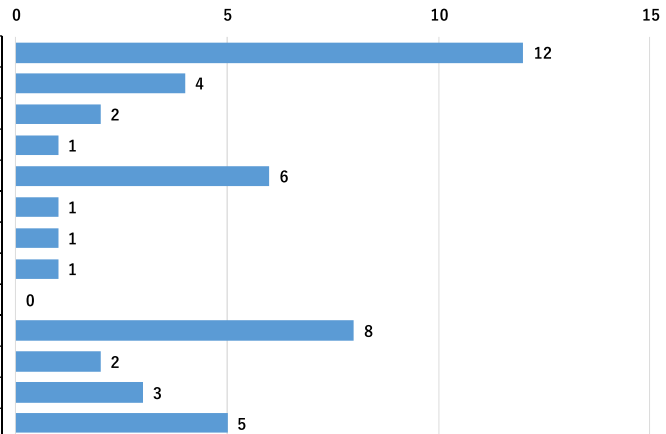
雇用の状況		n=290	
① 従業員を増やした	23	7.9%	
② 変化なし	219	75.5%	
③ 従業員を減らした	33	11.4%	
無回答	15	5.2%	
合計	290	100.0%	



### 問 11 売上増加の理由（複数回答）

(単位：件)

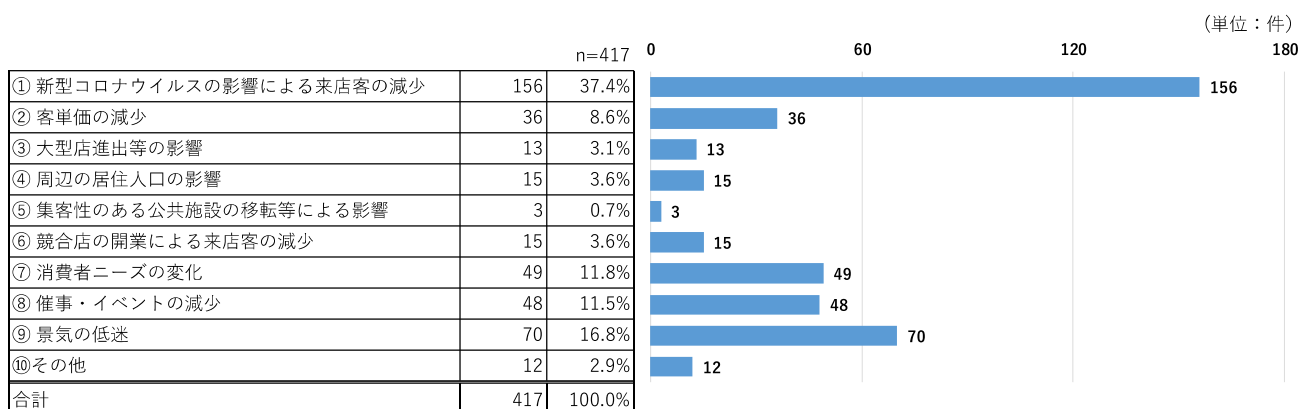
売上増加の理由		n=46	
① 新型コロナウイルスの影響による新たな需要増	12	26.1%	
② 周辺の居住人口の影響	4	8.7%	
③ 新たな集客性の高い施設の立地による影響	2	4.3%	
④ 競合店の廃業による影響	1	2.2%	
⑤ 新商品・新サービスの導入	6	13.0%	
⑥ 新分野への参入・新規事業への取組	1	2.2%	
⑦ 品揃えの強化	1	2.2%	
⑧ 陳列方法の変更	1	2.2%	
⑨ 店舗改装	0	0.0%	
⑩ 消費者ニーズの変化	8	17.4%	
⑪ 催事・イベント効果	2	4.3%	
⑫ 景況の変化	3	6.5%	
⑬ その他	5	10.9%	
合計	46	100.0%	



その他回答は以下の通り。

開業年数によるリピート客の増加、口コミ、一時的に影響を受けたが盛り返した、これまでの実績、評価、口コミ

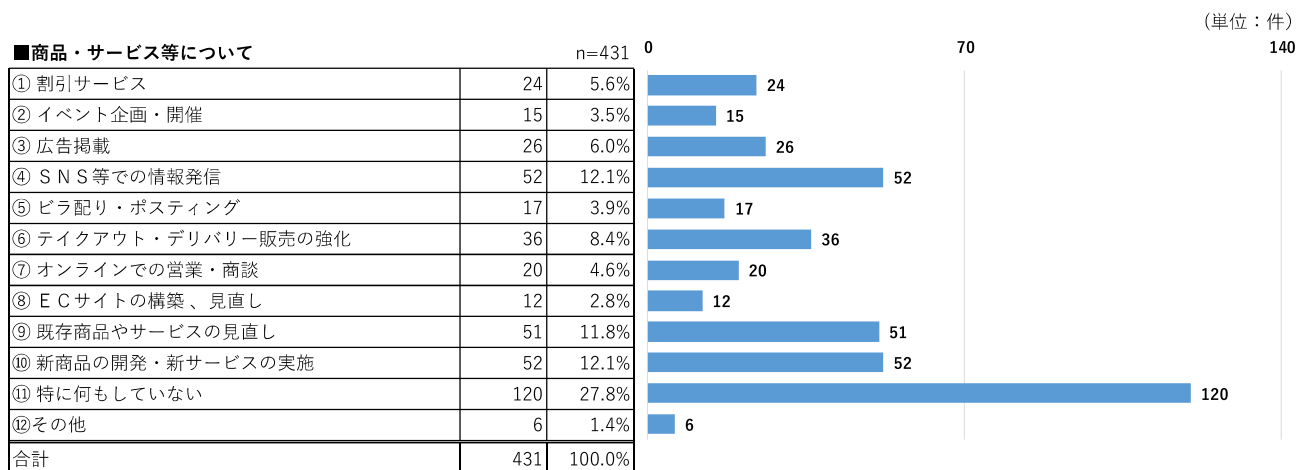
## 問 12 売上減少の理由（複数回答）



その他回答は以下の通り。

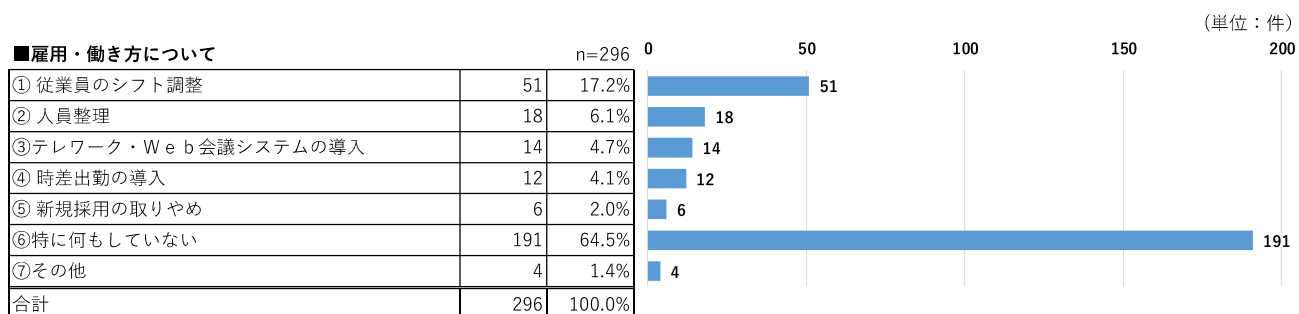
宣伝に力を入れていない、原材料の高騰、お客様の高齢化、お客様の収入の減少による来店回数の減少、客個人の都合による来店の減少、行政の飲食禁止の法律の為、県外移動の制限、年を取り来店できなくなった、飲食店の売上減、取引先の休業による

## 問 13 新型コロナウイルスの影響を踏まえ、新たに取り組んだ経営上の対策（複数回答）



その他回答は以下の通り。

値上げをしない、インターネットへの転換、キャッシュレス化、改装、行政の支援、従来おいていなかった商品の販売



その他回答は以下の通り。

就業時間の短縮、健康管理の為に休日を増やす

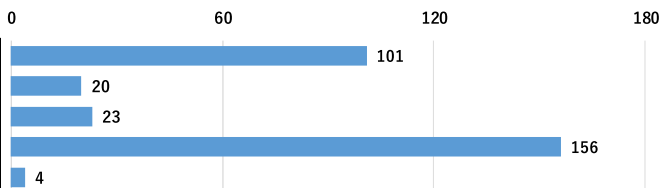


(単位：件)

■営業スタイルについて

n=304

① 営業日・営業時間の見直し	101	33.2%
② 取引先の見直し（受発注）	20	6.6%
③ 休業	23	7.6%
④ 特に何もしていない	156	51.3%
⑤ その他	4	1.3%
合計	304	100.0%



その他回答は以下の通り。

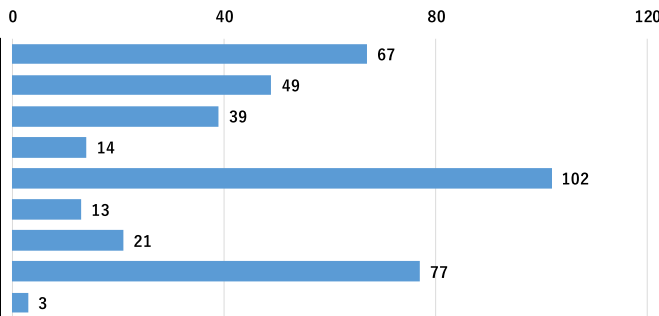
リモートレッスン、入店客の調整（店内に1～3名）、イベント、仕入れの見直し

(単位：件)

■その他について

n=385

① 固定費等のコスト削減	67	17.4%
② 金融機関等からの借入	49	12.7%
③ 新たな設備投資	39	10.1%
④ 設備投資の延期・縮小	14	3.6%
⑤ 公的支援の活用（各種補助金・助成金・給付金等）	102	26.5%
⑥ 顧客管理の電子化	13	3.4%
⑦ 新分野への参入・新規事業への取組	21	5.5%
⑧ 特に何もしていない	77	20.0%
⑨ その他	3	0.8%
合計	385	100.0%



その他回答は以下の通り。

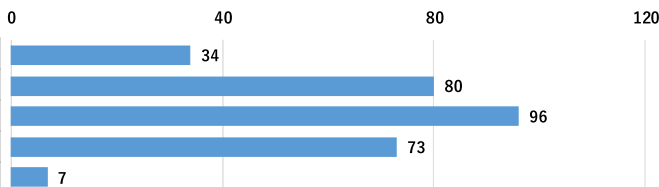
既存商品のブラッシュアップ、原価率の引き下げ、個人より借入

問 14 今後の業況の見通し予想（令和4年4月～12月頃）

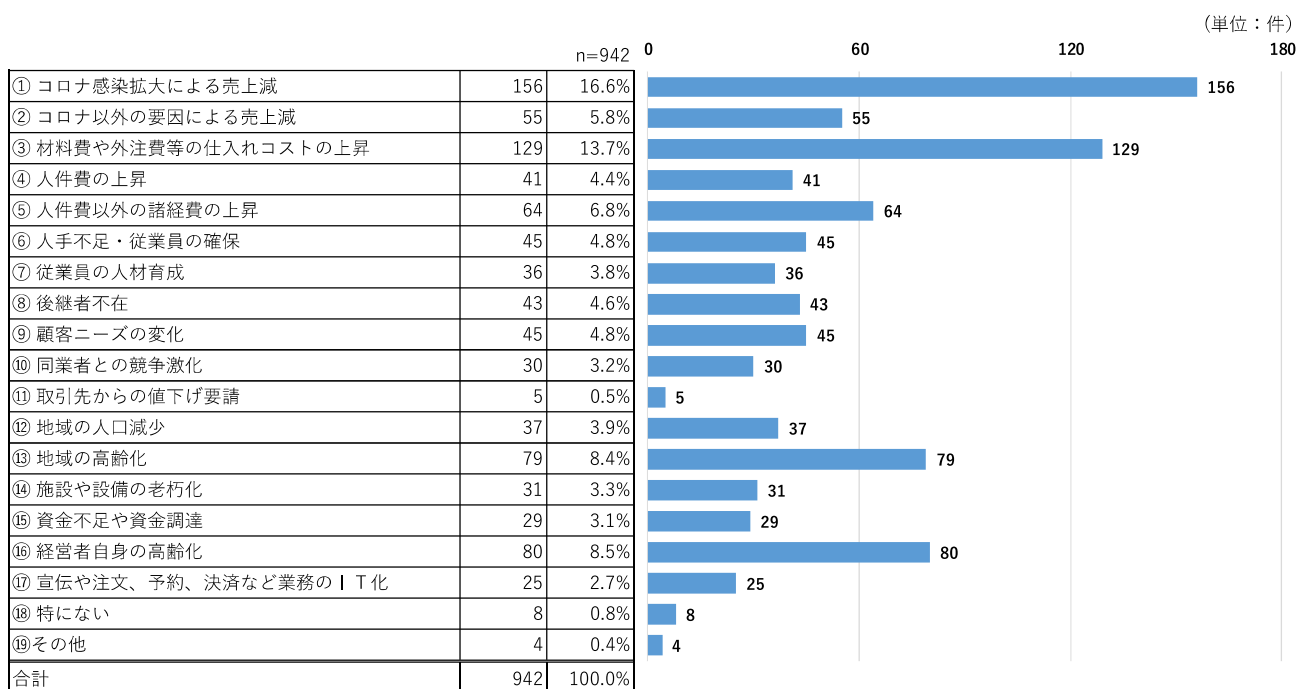
(単位：件)

n=290

① 良い	34	11.7%
② 横ばい	80	27.6%
③ 悪い	96	33.1%
④ 分からない	73	25.2%
無回答	7	2.4%
合計	290	100.0%



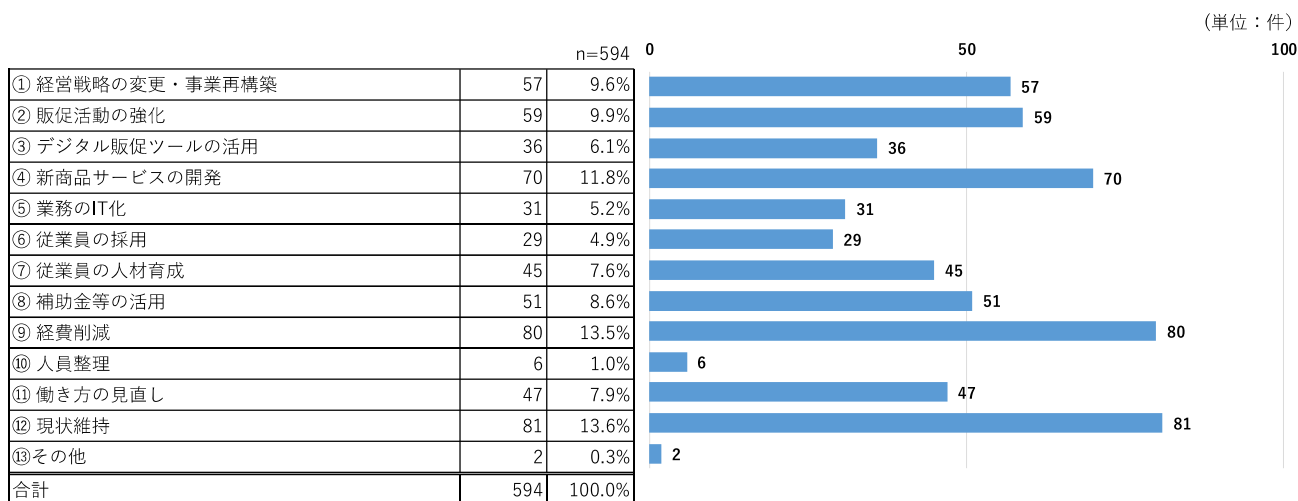
問 15 現在抱えている経営上の課題（複数回答）



その他回答は以下の通り。

外食自粛によるライフスタイルの変化、いつも休むことを考えてしまう、座席不足、駐車場不足、家庭と仕事、本業との両立

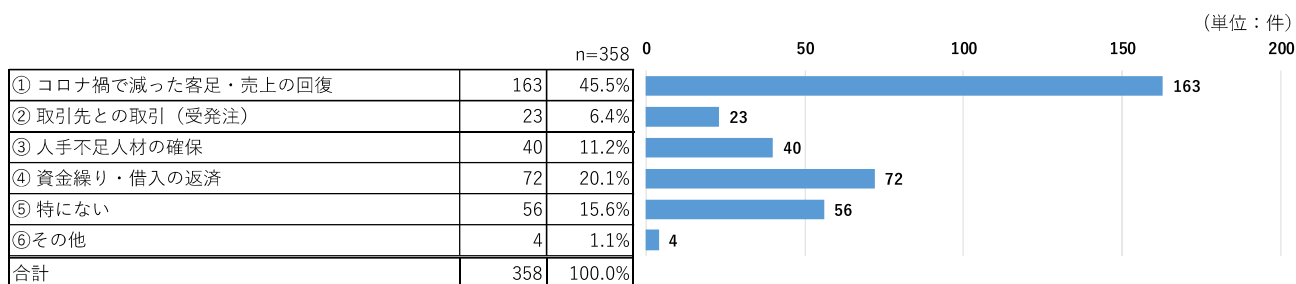
問 16 with コロナ・アフターコロナに向けて、今後、力を入れて取り組む対策（複数回答）



その他回答は以下の通り。

廃業、特になし

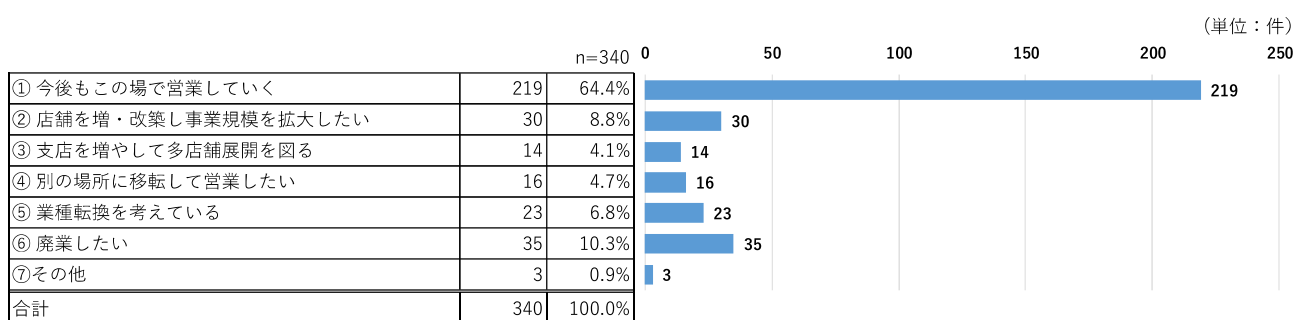
問 17 with コロナ・アフターコロナを迎えるにあたっての懸念や不安事項（複数回答）



その他回答は以下の通り。

景気回復、ランチタイムの回転率の純化、顧客ニーズの変化

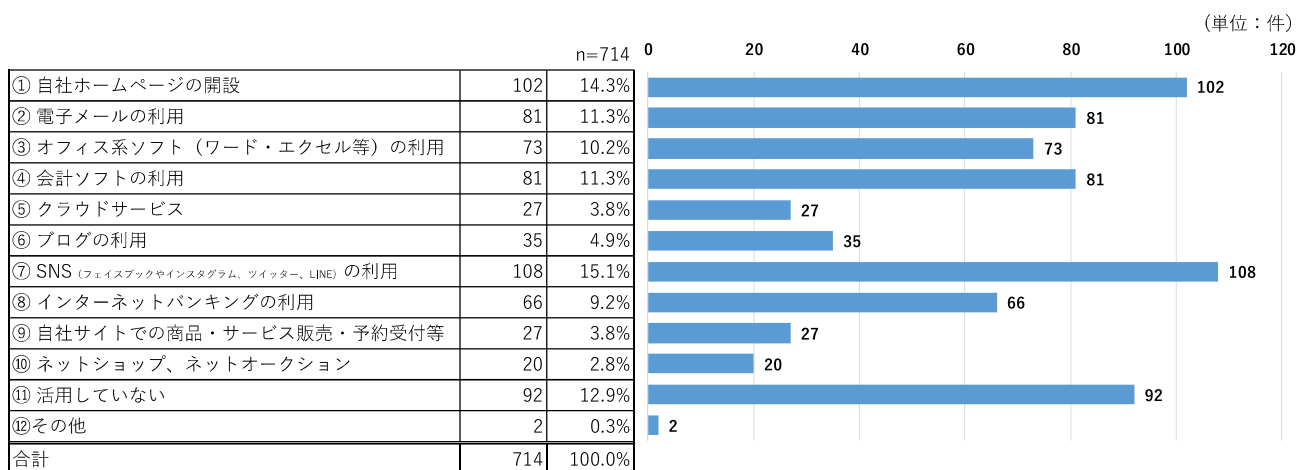
問 18 今後の経営（近い将来～10年以内）（複数回答）



その他回答は以下の通り。

体力がいつまでもつか 70 歳まで頑張りたい、後継者がキッチンカーを運営してくれればと考えている、別サービスを別の場所でも展開

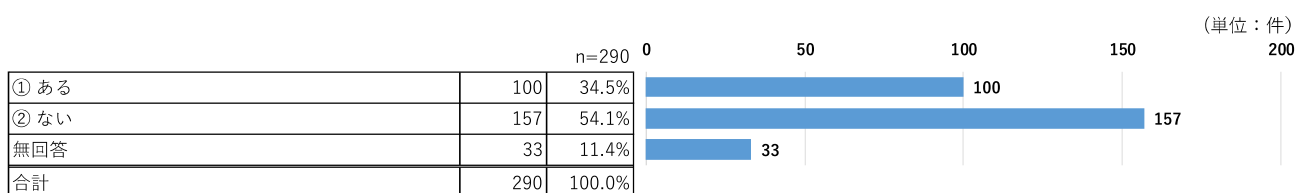
問 19 I T ツール・サービスの活用状況（複数回答）



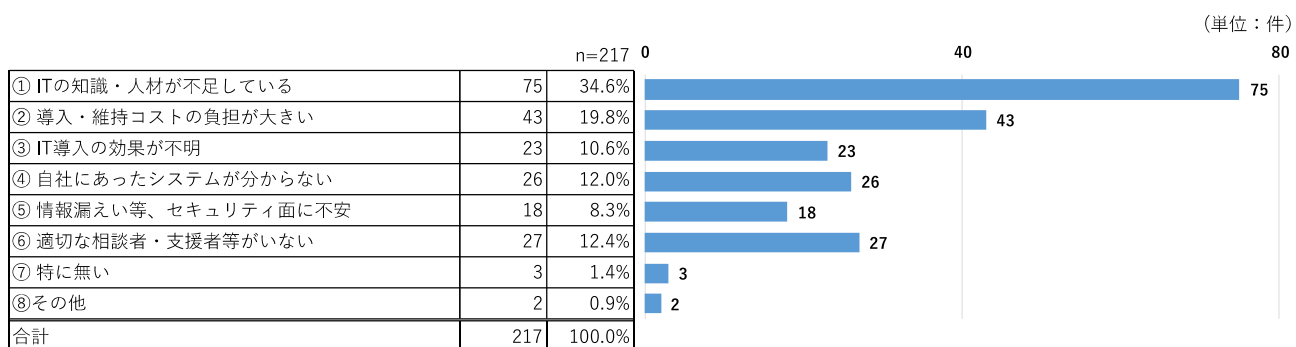
その他回答は以下の通り。

グーグルマップ、ICT 教育

## 問 20 IT ツール・サービスの導入・活用の課題



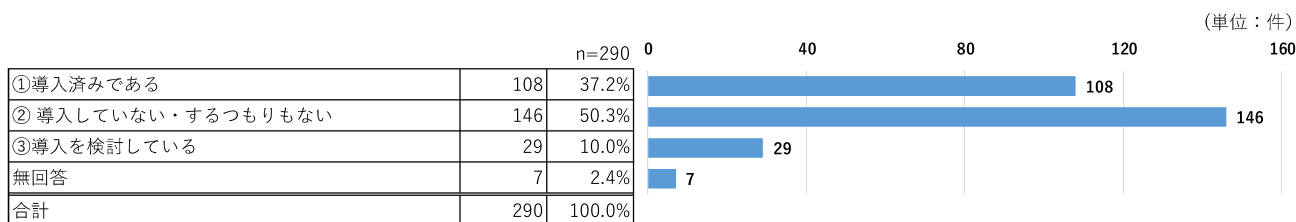
## 問 21 IT ツール・サービスの導入・活用の具体的な課題（複数回答）



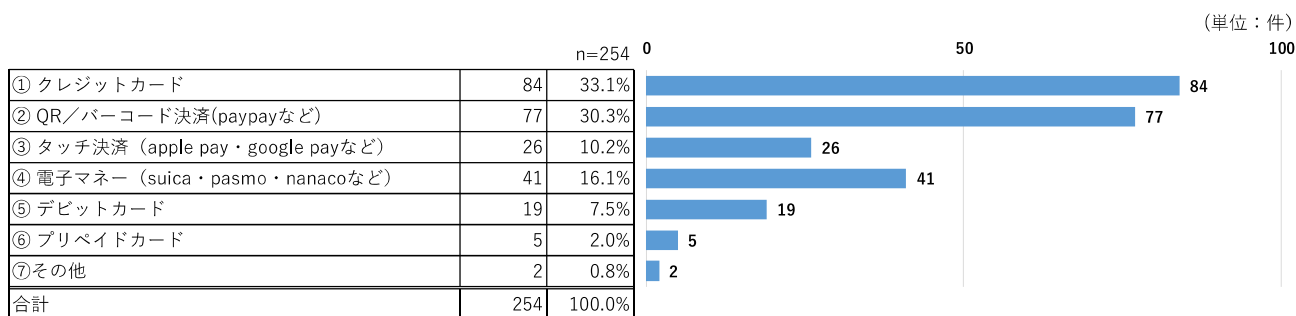
その他回答は以下の通り。

ネット販売をできる人がいない、価格が安くそれをできる人を知らないので、自身でやることになる

## 問 22 キャッシュレス決済の導入状況



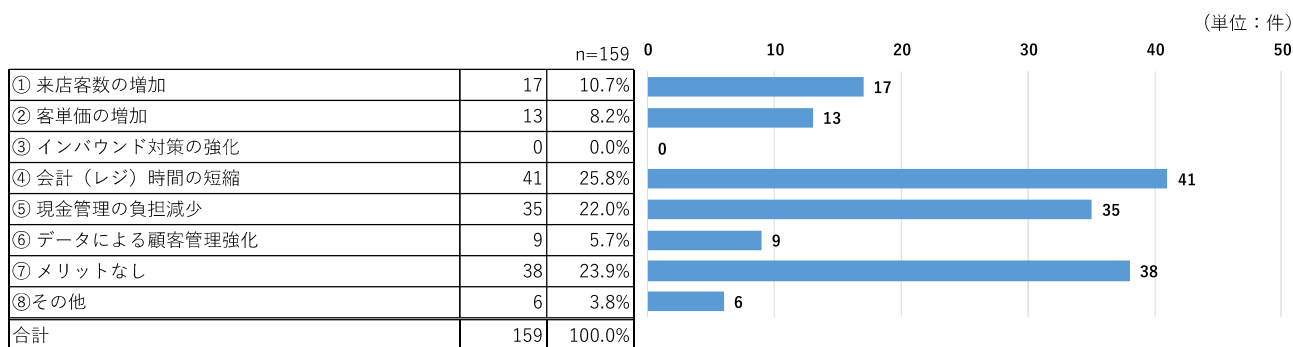
## 問 23 導入済みのキャッシュレス決済手段（複数回答）



その他回答は以下の通り。

商品券、武蔵野銀行専用のバーコード決済

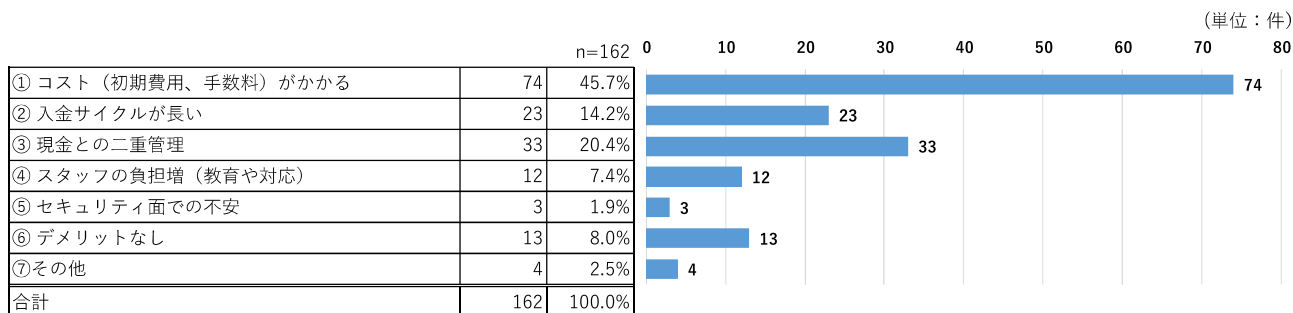
問 24-1 キャッシュレス決済導入後に実感したメリット（複数回答）



その他回答は以下の通り。

メリットを感じるほど決済システムを利用する客がいない、分からない、お客様の支払いツールが増えたこと、経費増、支払いの多様化に対応

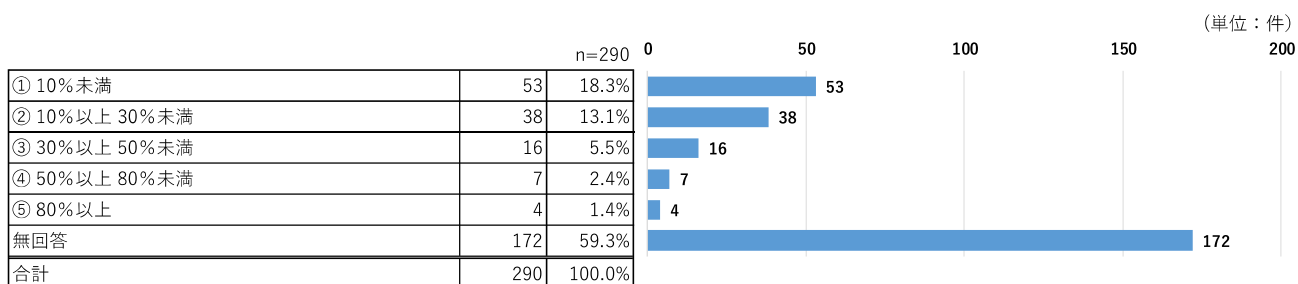
問 24-2 キャッシュレス決済導入後に実感したデメリット（複数回答）



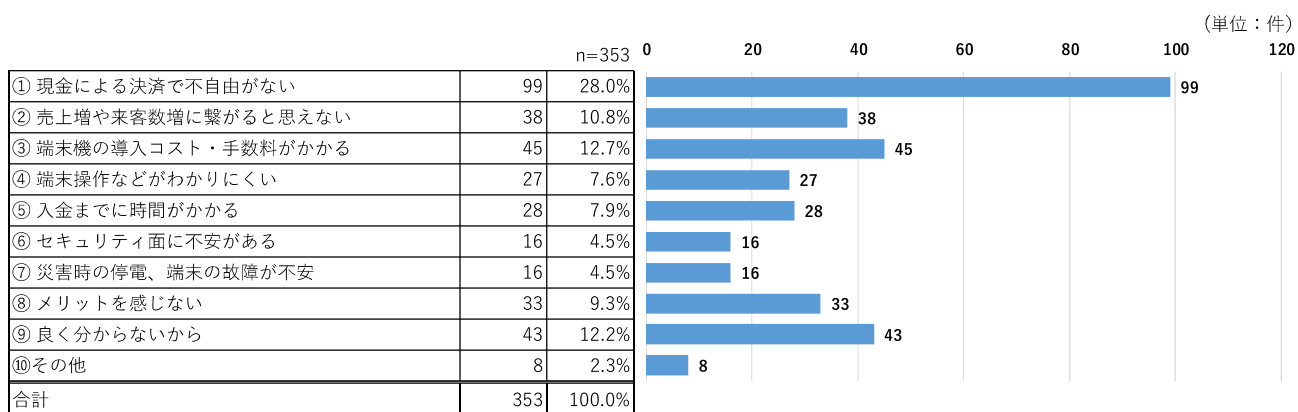
その他回答は以下の通り。

手持ちの現金がない、銀行に行くのが面倒、決済手段の組合せへの理解が複雑、レジ操作が煩雑になる

問 25 キャッシュレス決済を利用されるお客様の利用割合



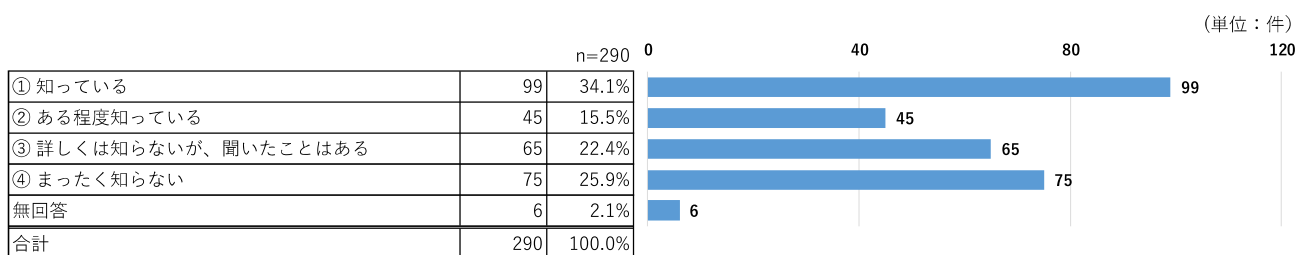
## 問 26 キャッシュレス決済を導入しない理由（複数回答）



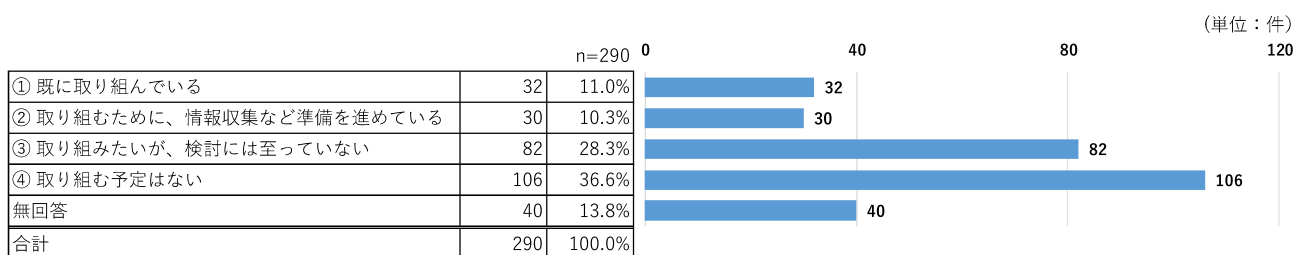
その他回答は以下の通り。

現状でよい、来店者が近隣で年齢が高いため、小売販売でないため、レジ操作が煩雑になるから、販売機で営業している、掛売の為

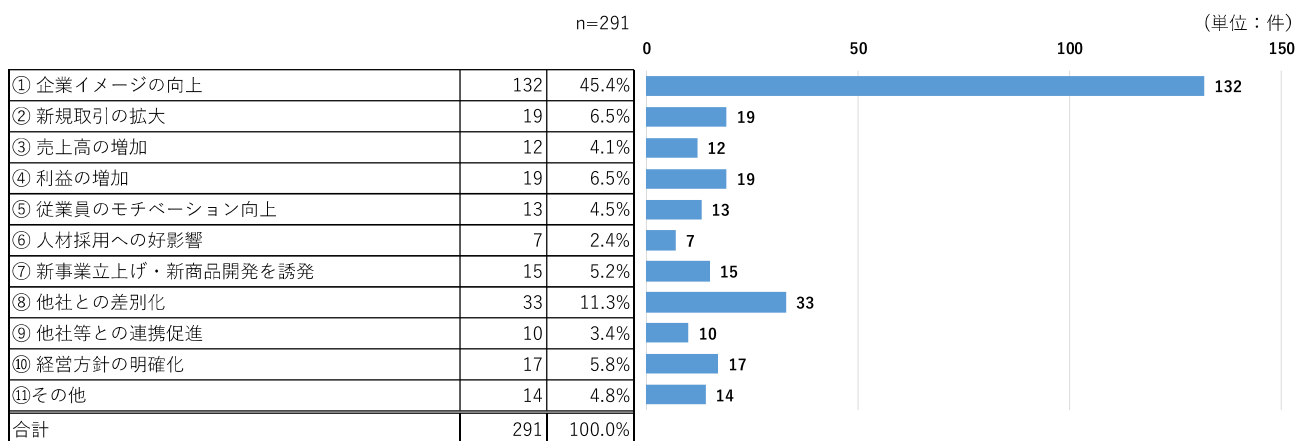
## 問 27 「SDG s」の認知



## 問 28 「SDG s」への取組



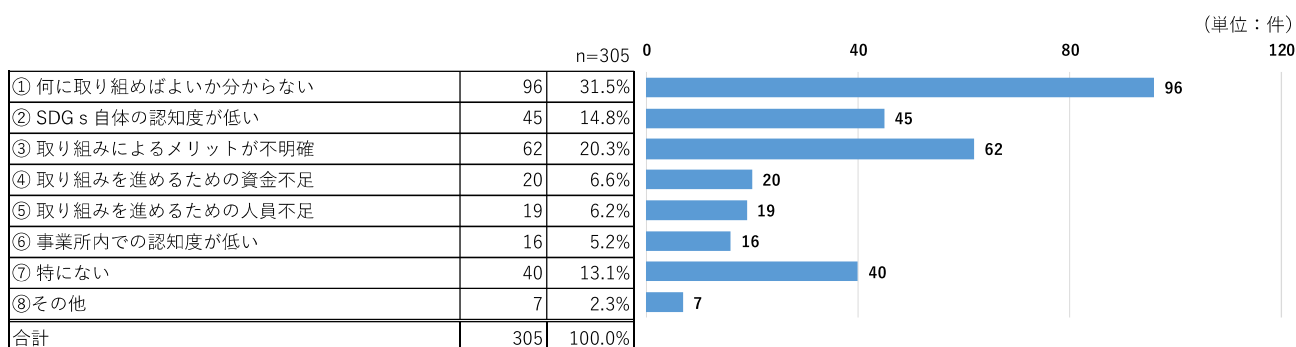
問 29 「SDGs」に取り組むことで期待する効果（複数回答）



その他回答は以下の通り。

今のところ、期待する事は無い。小泉元環境大臣の政策などで悪いイメージしか無い、当たり前のこと、分からない、特になし、やり方次第、顧客の意識づけになる、もともとやっている

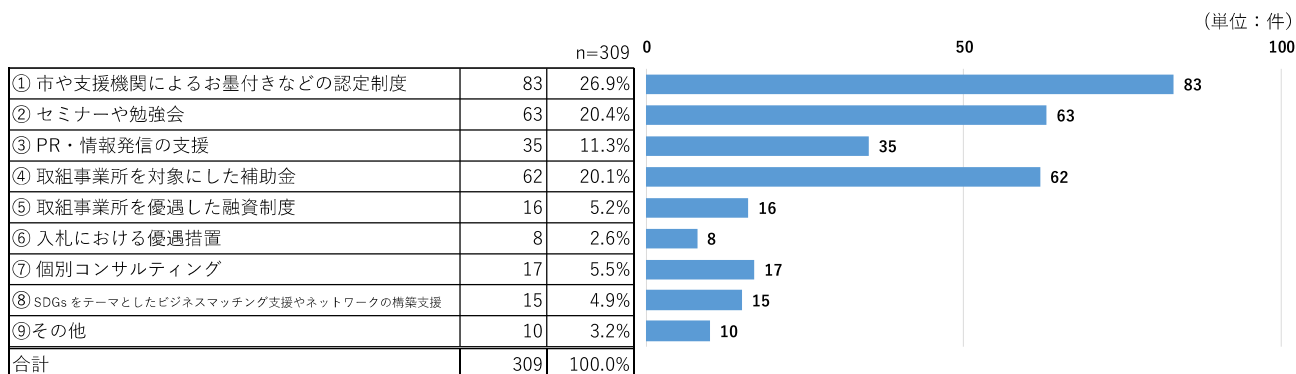
問 30 「SDGs」に取り組む上での課題（複数回答）



その他回答は以下の通り。

取組をするためには膨大な資金が必要、プラスチックストローを辞めたいが紙製は味の面で使用したくない、SDGsに多くをまとめ過ぎ、当たり前の事、システムが必要で品質も

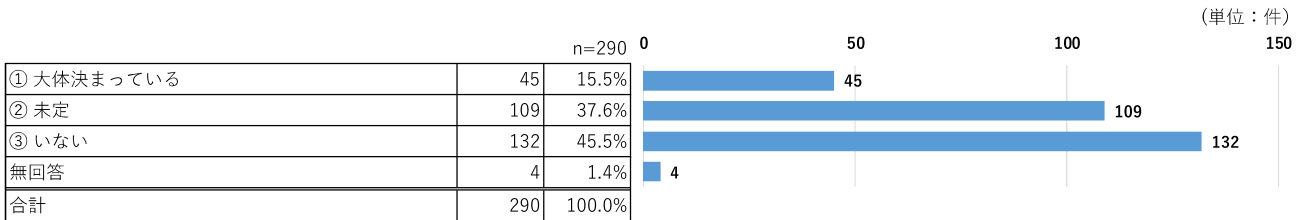
問 31 「SDGs」に取り組む上で、期待する支援策（複数回答）



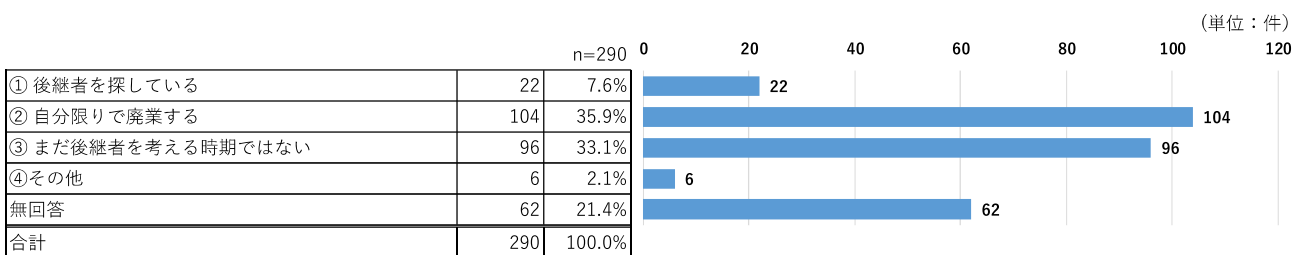
その他回答は以下の通り。

認知度、それぞれの企業の多岐にわたる事例により明確な答えがあるように思えない、特になし

### 問 32 後継者の予定



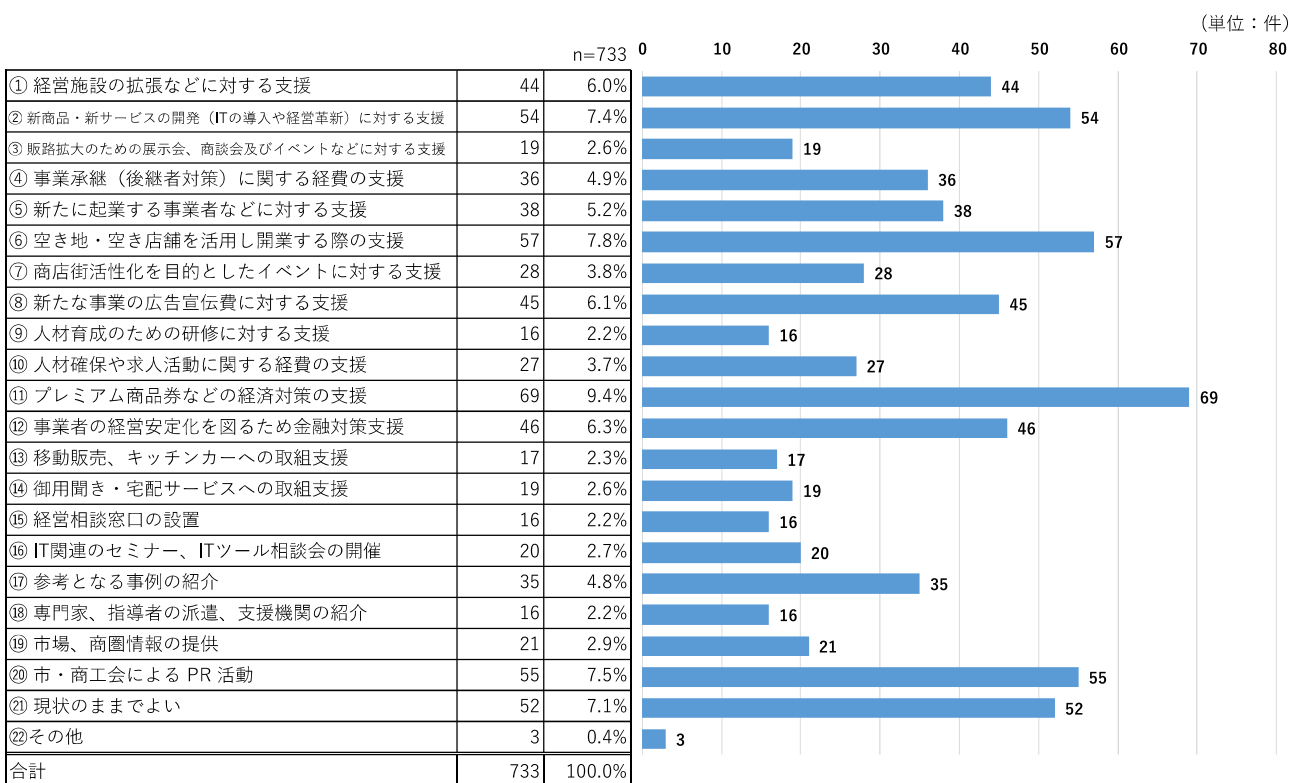
### 問 33 後継者が未定・いない場合の商売の継続についての考え



その他回答は以下の通り。

儲かる会社にして売ってもらうつもり、商売が不安なので決めきれない、無理やりになるなら廃業でも良いとは思っている、先の事がわからない、後継者の決断不足、息子の意向による

### 問 34 今後、重要だと考える施策（複数回答）





その他回答は以下の通り。

現状のままで良いとは思わないが何をすべきか分からない、市外から客を呼ぶための強力な物産館が必要、キャッシュ決済手数料支援や受け止め方

問 35 加須市商業の魅力を広く知ってもらうために、個店を含む各種地域の情報発信ができる加須市に特化した WEB サイト・ホームページ（宣伝ツール）などの構築についての考え

