

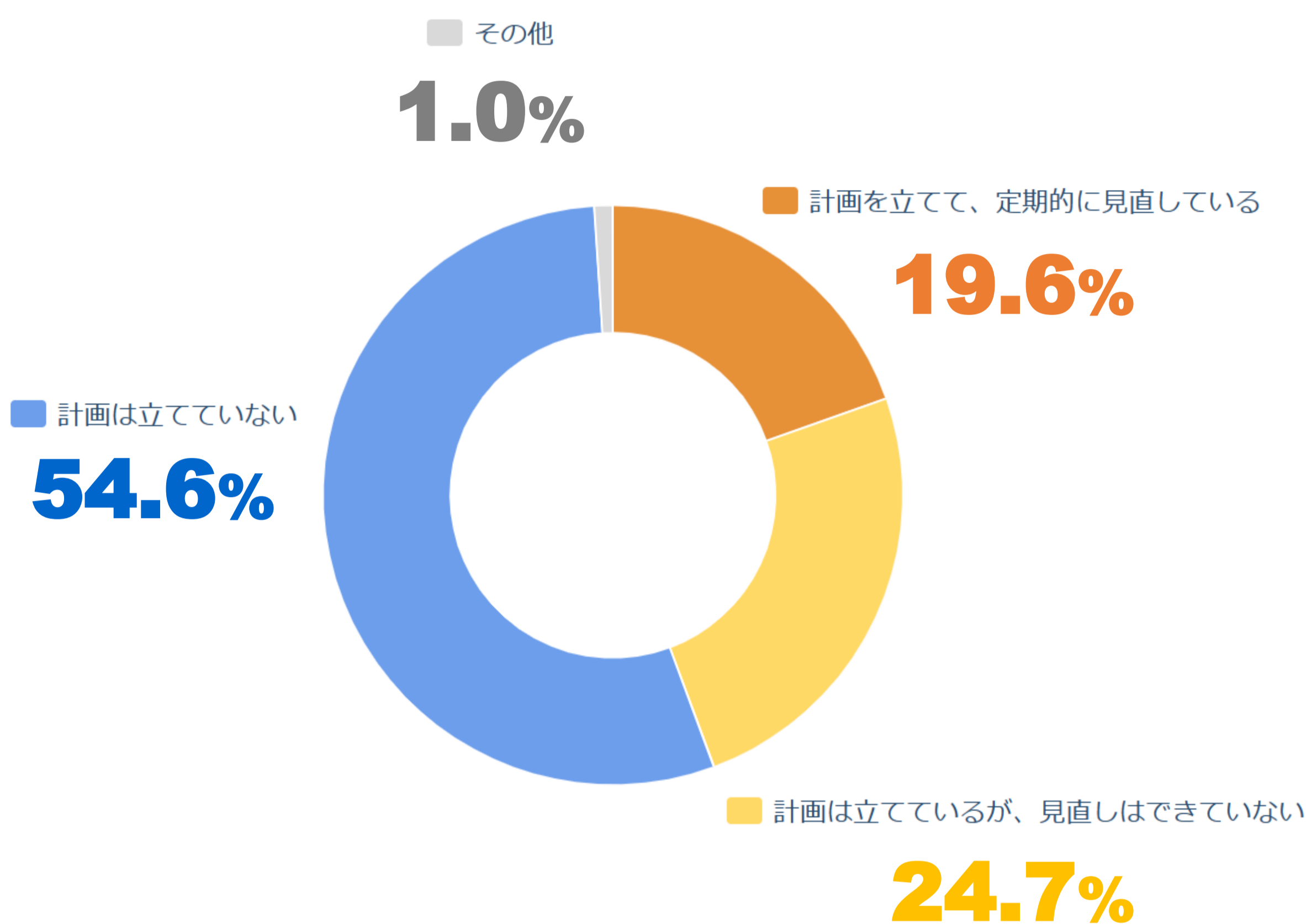
事業計画・方針に関する調査結果

【回答期間】

2022年8月8日～2023年1月9日

事業の計画・見直しの状況

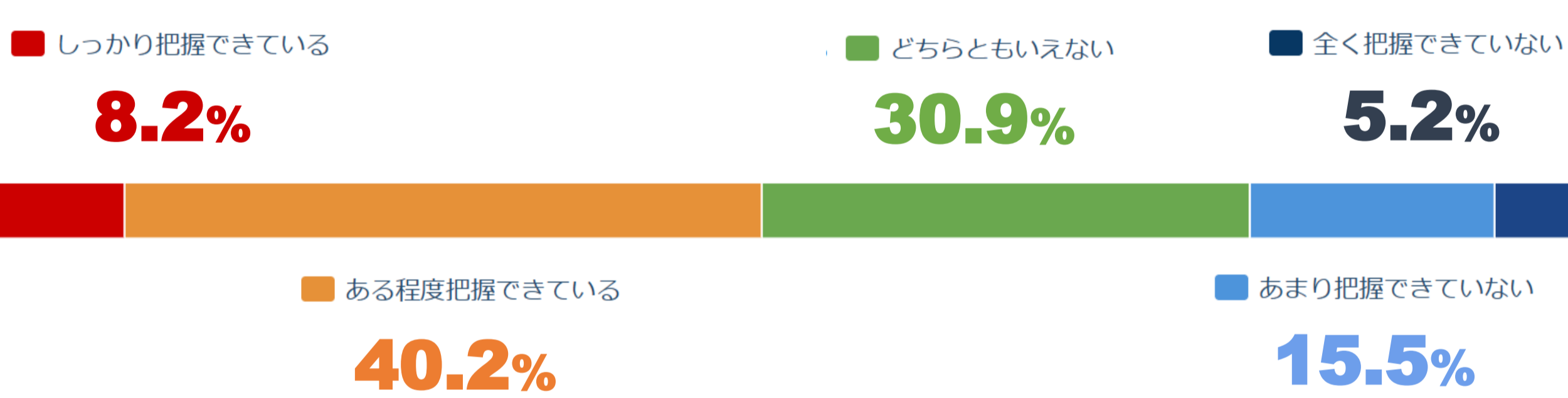
－事業計画を立てていますか？



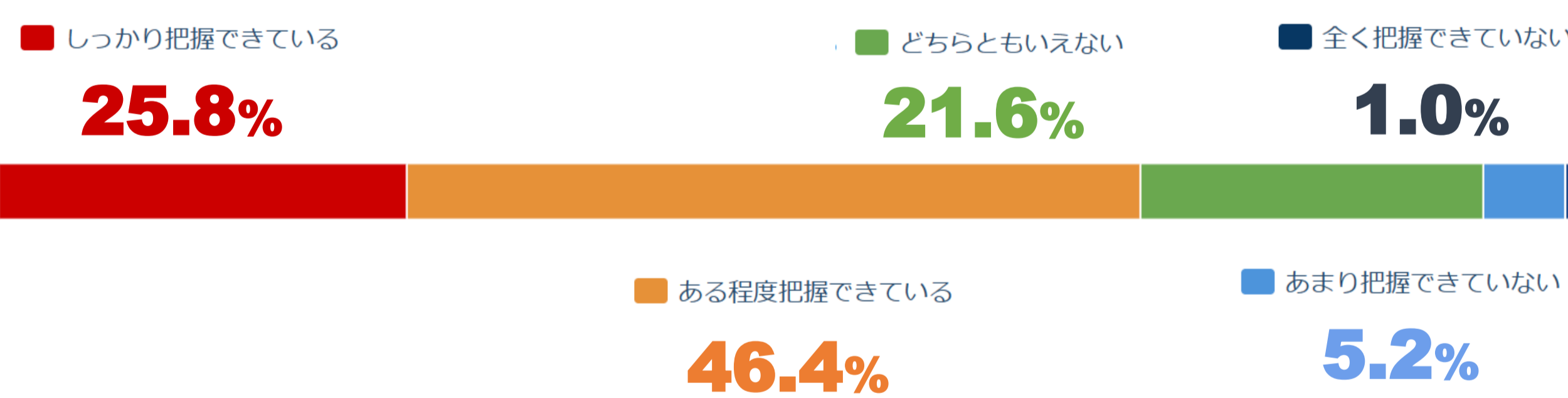
事業に関する把握度合い

－自分の事業に関して、現在どの程度把握できていますか？

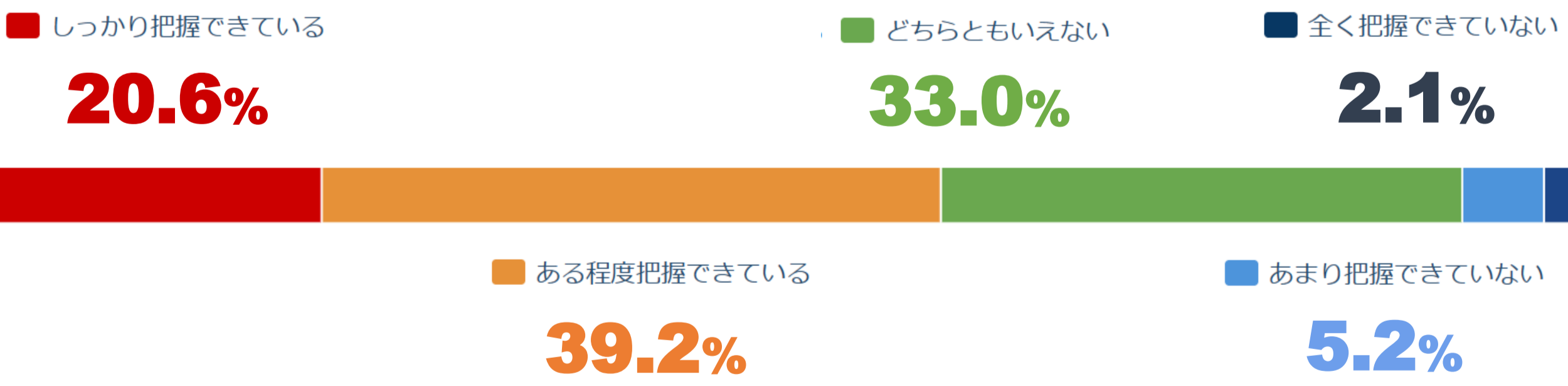
競合・業界の現状



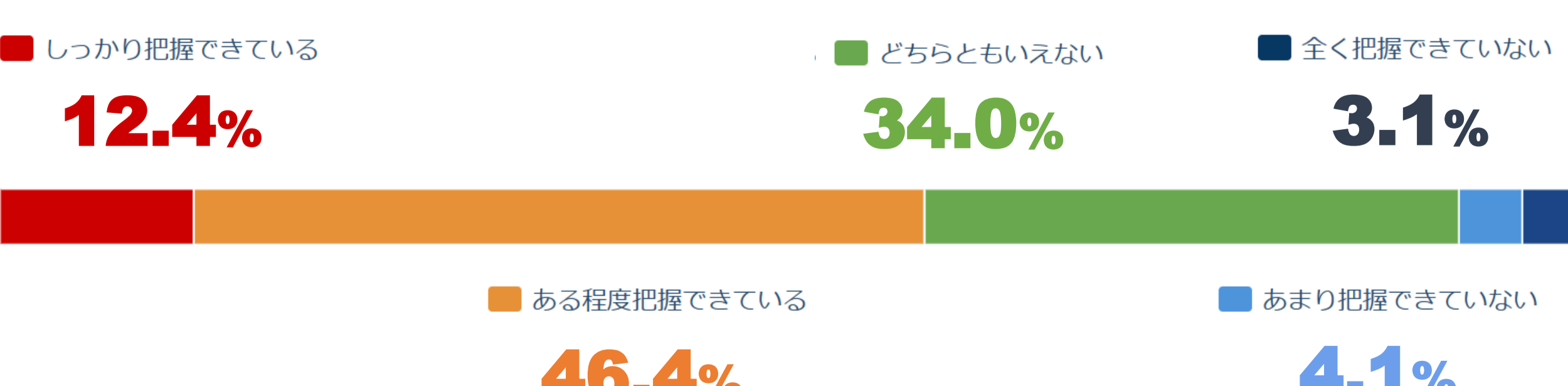
自店(事業)の業績



自店(事業)の強み・弱み

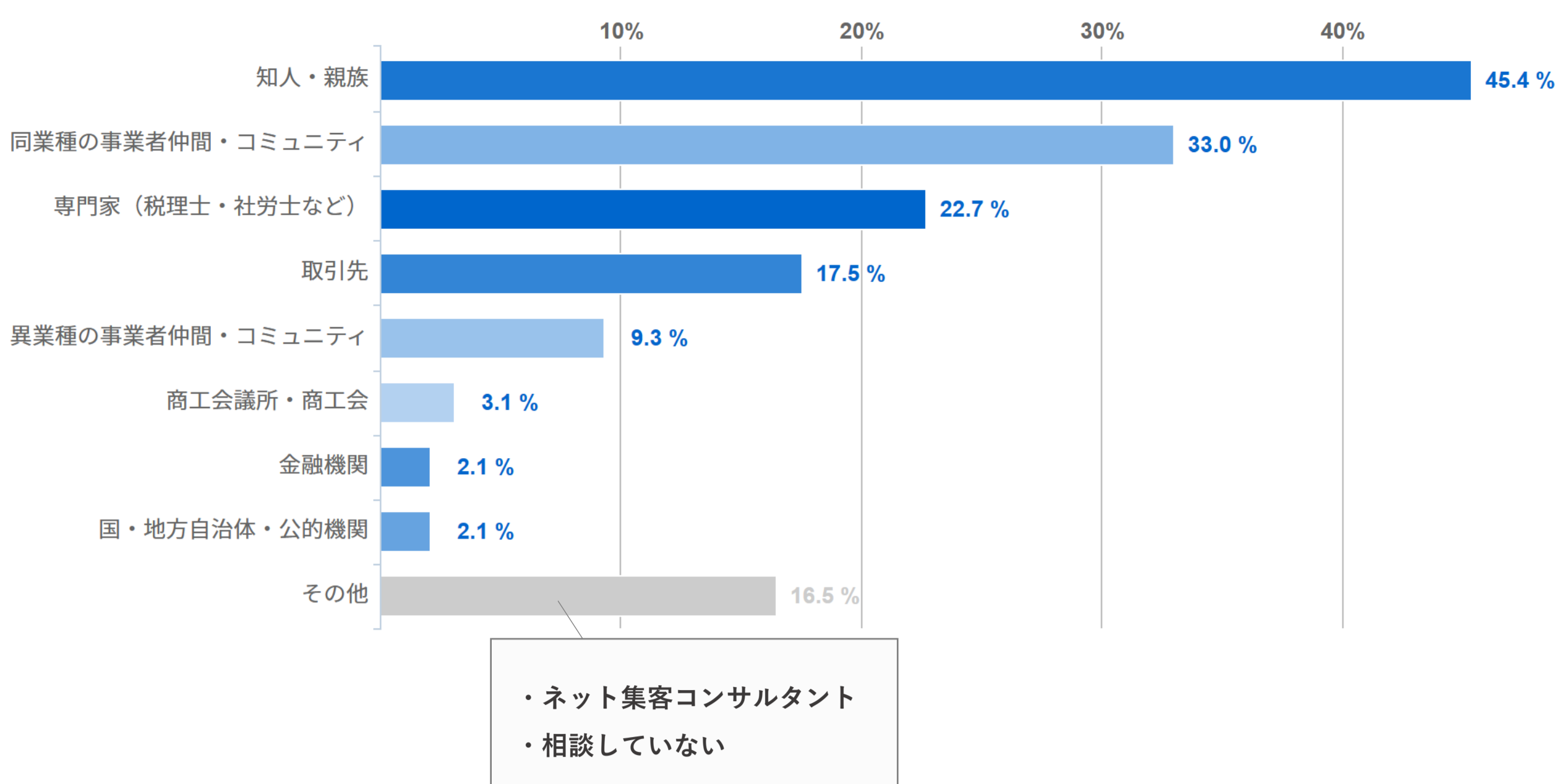


自店(事業)の経営課題



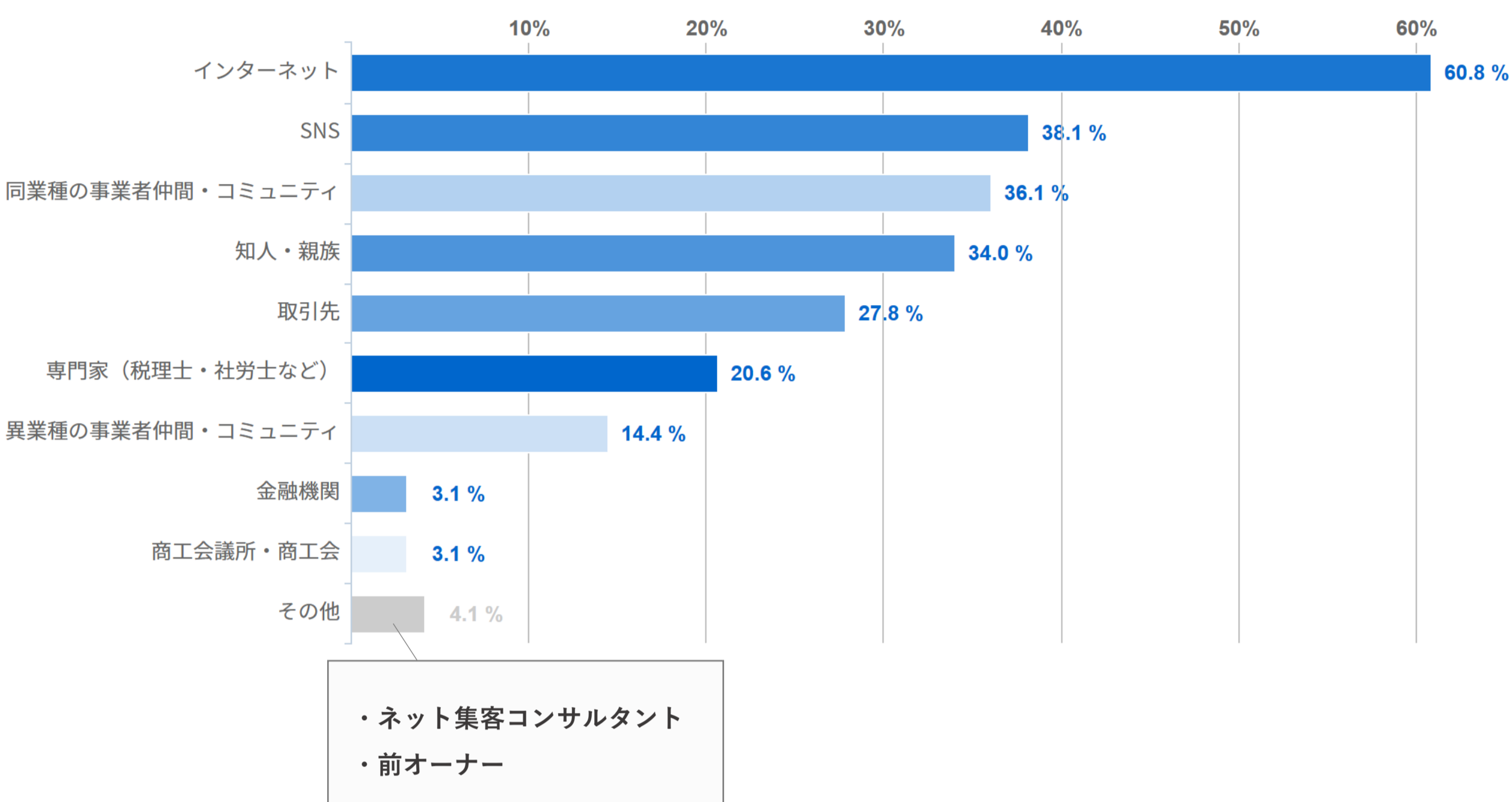
事業に関する相談先

－事業に関する相談は誰にしていますか？



事業に必要な情報の収集先

－事業に必要な情報はどこから収集していますか？



現在の経営課題

－事業における現在の経営課題を教えてください



美容業

【売上】 単価・集客・リピート率

- 動員数、差別化
- 伝わるホームページ
- 単価の向上
- ネット集客
- 新規数の獲得とリピート率
- 新規集客
- 営業力、販売力の強化
- コロナによる集客不足
- ウェブ周りの強化
- 集客の分析
- いかに集客できるようにするか
- リピート率UP
- いつどのように値上げするか
- 一人で営業しているため売上の限界があるため客単価を上げるのが課題
- コロナ禍の中での集客の来店を伸ばせるように考えている

【効率化】

- 最小で最大限の利益を出す事(人員、時間など)
- 今後はいかに効率よく働くかが課題
- 効率的な予約の入れ方

【事業継続・拡大・新事業】

- 事業を長期的に継続していく事について
- 起業し直し
- 2店舗へのステップアップ

【人材】 求人・雇用など

- 人材不足
- 人材を集める
- 求人
- スタッフの増員
- スタッフの定着
- スタッフの人員不足による売上伸び悩み、新規開拓ができないこと

【市場】

- 日本経済、ウィズル対策
- 人口減少マーケットを、どの様にして安定させていくか？

【資金】 税金・経費

- 税金対策
- 資金繰り
- 経費の使い方

飲食業



- 現在は一人でやっているが、今後人員補充して事業の拡大を目指す
- 人件費と経費削減と仕入れ値をネットで調べ少しでも安く仕入れる事で利益を増やす
- コロナの感染者数の浮き沈みの左右される 少ない時は来店数は戻るが増えるとかからさまに来店数が減少する

小売業



- 顧客をふやし売り上げを増やすこと
- 来店客数が安定しないこと
- 無駄な資源を削減する事が課題
- 輸入業をしているため、円安により利益が圧迫されているため、今後は輸出にも力を入れる
- 物販によるもので収益を得ているが、その場その場での情報収集と出品のスピードが課題

建設業



- 営業
- 人材確保
- 経験が浅いこと
- 年間を通じて安定した仕事の確保
- 数を減らしても、質を落とさず
- 月の売り上げ100万以上 利益50パー以上
- 資金練練り
- 売上増加
- 人を雇用すること
- 東北地方での塗装の仕事の為、冬季期間の仕事の確保が課題
- 労働の割に純利益があまり出ないかもしくは赤字になる

運送業



- 人の育て方
- 物流の効率化
- 人手不足
- 配達における誤配及び早配の遵守
- キャッシュポイントを増やしていくこと

WEBサービス業



- 契約単価と業務内容の見合い具合の透明化
- 特に拡大は考えていないが、コロナ禍をやり過ごしたタイミングで新しい事業を考えて行く
- ほぼ一社からの収入になっているため、リスク分散のためにも複数の案件を押さえておきたい

医療・福祉業



- 効率化
- 治療と経営効率の兼ね合い
- 事業規模を拡大するか現状維持するかについて
- 収益を上げるには、施術の単価を上げるか、スタッフを増やしてより多くの患者さんを診るかしかないが、コロナのこともあるので時期を見て取り組もうと思っている
- ホワイトニングメインの歯科医院だが、ホワイトニングで顧客をリピート化させるために、最初のカウンセリングでのコース受諾率を上げることが現在の課題

個人投資家



- 現在と違った顧客層の開拓
- 値段が上がったら利確する
- 価格と価値が一致していない
- 資金調達
- 一人での作業の為、自分がすべて判断や決裁するので間違ったことをする時がある
- 暗号通貨と為替のトレードで、少しでも損失を減らし利益が出せるように継続的に練習していくこと

そのほか



ファイナンシャルプランナー

- 外注委託が進んですいないこと

金融業

- 法人化すること

アニメーション監督 演出

- 視聴率を上げること

製造業

- 年収アップ

ハウスクリーニング

- 仕事の確保

部品組付け

- 時間の使い方、配分

遺品整理

- 集客

不動産賃貸業

- 今後の展開、業者の選択
- インフレーションにおける値上げのタイミング

士業

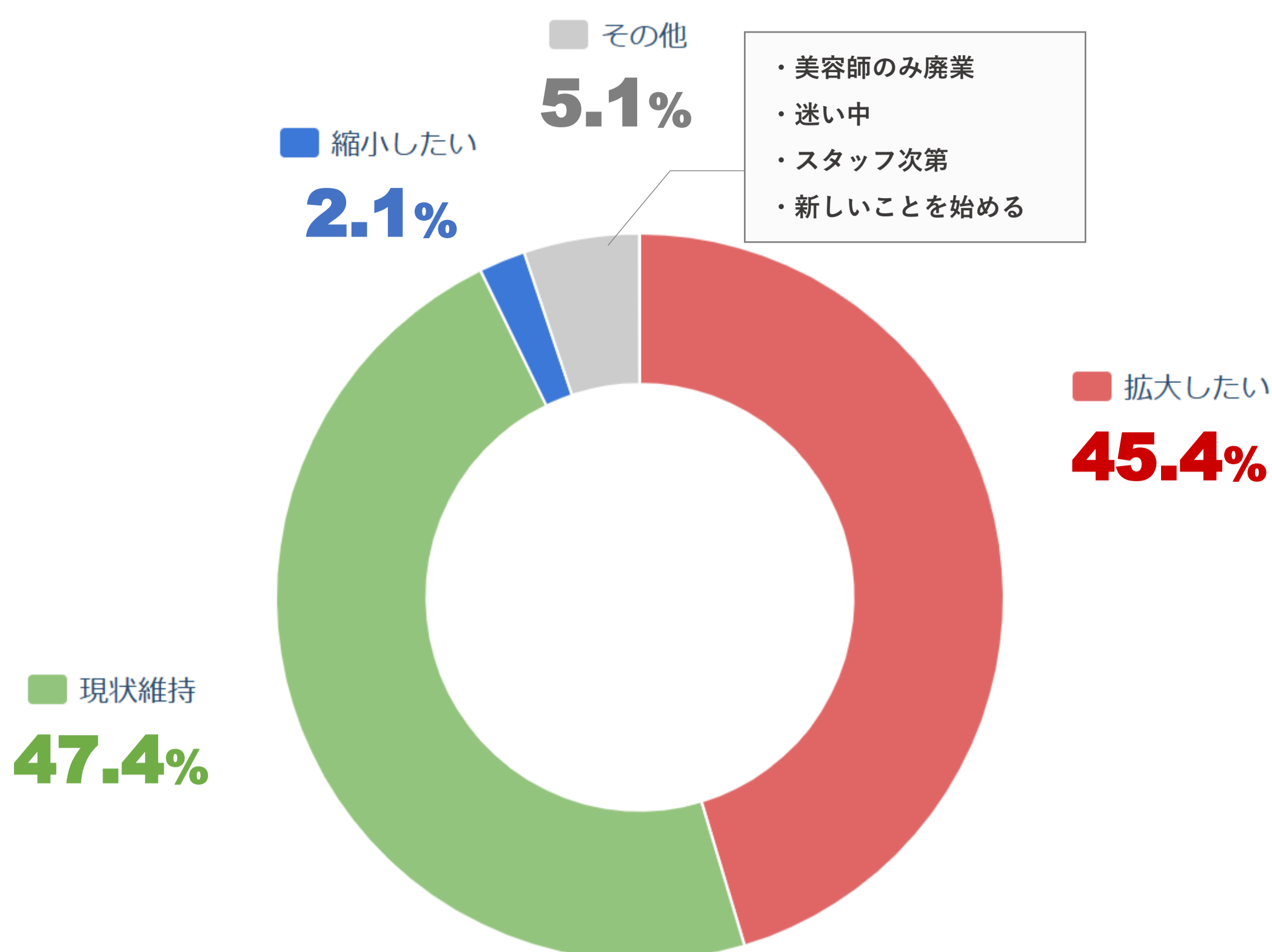
- コロナ禍により従事している業界の専門業務が激減してきており、現状売上をキープするのが困難な状況

電気工事業

- 電気関係の製造業務にてコロナの影響により部品調達に時間を要しており、受注から納入完了までのサイクルが長期化している為、今は製造業務では無く、客先には設備の合理化を提案し設計業務での受注に重点を置こうと考えている

今後の事業方針

— 今後の事業方針を教えてください



必要な支援

— あなたの業界において今最も必要な支援は何だと思いますか？

美容業



【資金】 融資・補助金など

- 家賃支援
- 業界が潤うような保障
- 資金調達
- 創業支援に関する支援
- 設備投資に対する補助金
- 事業継続や拡大についての助成金など
- 自営業者の資金制度が増えること
- 小規模事業者持続化補助金のようなチャレンジするお店に対しての助成金や補助金
- 新しくスタートする試みに必要な機材などに対する補助金

【情報】

- 異業種からの知識や情報の提供
- 出会い
- 情報
- 他の業界の情報支援

【人材】 求人・雇用など

- 外国人労働者の受け入れ
- 求人における支援
- 従業員の待遇改善に直結するような支援
- 人材育成
- 人材紹介

【コロナ】

- コロナになって自宅待機になったときの支援
- コロナ禍による資金支援
- コロナで苦しんでいるサロンが多いと思うので助成金や補助金

【その他】

- 大衆の意識改革
- 美容学校の無償化

飲食業



- 集客に関する支援
- 支援というよりコロナを5類に下げて欲しい

小売業



- 消費税カット
- 資金
- 原料価格高騰の抑え込み
- 開業、事業拡大による融資等
- 今、旬のものなどの情報収集
- 軍資金が必要

建設業



- 維持費
- 助成金
- 建設材料費の高騰を減らして欲しい
- 金物の値段が上がってるので、それに見合った給料のアップ
- よい仕事を増やして利益の薄いもしくは利益の出ない仕事を切るようにする
- 営業の人材
- 人材不足
- 人材育成と待遇向上
- 職人を社会保険に入れること
- 金物の値段が上がってるので、それに見合った給料のアップ
- 個人事業主イジメとも思われる、一人親方を減らして、社保への切り替えやインボイス制度に対しての金銭的な支援が必要

運送業



- 教育
- 人材確保
- 燃料価格高騰における支援
- 燃料代高騰など外的要因に対する補助金など

WEBサービス業



- 時間
- チームワーク強化
- リモートワーク推進

医療・福祉業



- 事業継承
- 人財支援
- 他業種との連携、コミュニティ
- コロナ禍での売上げの低下の支援
- 業界となると、各事業者でのニーズは変わってくるが、どこも何をするにしても、必要なものはお金では。しかも返却の必要のない支援金。

個人投資家



- 知識
- 情報収集
- 支援ではないけど、暗号通貨の税制改革
- 金融リテラシー向上のための教育
- 税金が安くなること
- 基礎教育
- 資金

そのほか



ファイナンシャルプランナー

- 税金優遇

金融業

- 個人情報

アニメーション監督 演出

- 人材育成

製造業

- 税率軽減

ハウスクリーニング

- 資金

指導者

- 資金

遺品整理

- 融資

不動産賃貸業

- 情報
- 減税

士業

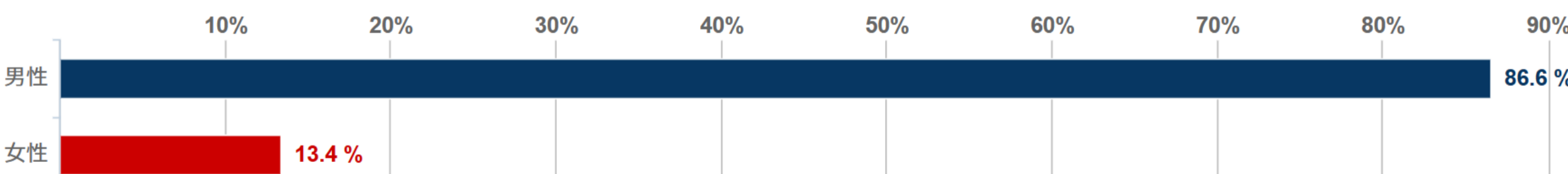
- 新型コロナが早期に収まり、外国人の mobility が容易になる政策（水際対策の緩和）が遂行されること

電気工事業

- 企業が設備投資を容易に出来るような環境

本調査の回答者属性

▼ 性別



▼ 年齢

