

〒＜郵便番号＞

＜住所＞

＜宛名＞

御中

那覇市中心市街地に関するアンケート調査へのご協力をお願い

【アンケートのご案内】

- 那覇市では、中心市街地の魅力向上や商業活性化に向けた施策を検討することを目的として、中心市街地で事業を行われている方を対象にアンケート調査を実施いたします。**所要時間は約 10 分間です。**
- 本調査で得られた情報や示唆を踏まえて「**那覇市中心市街地商業等振興計画（仮称）**」を策定いたします。事業者の皆様の現状や事業方針を踏まえた計画にするため、ぜひご協力をお願いいたします。
- なお、本調査は **R7 年度那覇市観光入込統計調査**とは異なる調査です。本調査の他、那覇市観光入込統計調査の調査票にご協力いただいた方にはお手数をおかけして恐れ入りますが、本調査にもどうぞご協力ください。
- 本調査は、那覇市 なはまち振興課より委託を受け、MoxyConsulting 合同会社が実施しています。ご回答内容は、同社のプライバシーポリシーに則り管理され、無断で第三者に提供されることはありません。また、回答は統計的に処理され、個人を特定される形で公表されることはありません。

【ご回答の方法】

- 回答方法は **WEB フォームからの回答**と**郵送回答**の 2 種類です。
- WEB フォームから回答いただける場合は、右記 Q R コードからご回答ください。
なお、回答の際には調査票右上に記載のある「ID」を入力いただく必要があるため本用紙を保管いただくか、ID をお控えください。
- 郵送で回答いただく場合は、同封の返送用封筒に回答を記入した本用紙を封入のうえで、投函をお願いいたします。
- **11 月 14 日（金）** までにご回答をお願いいたします。



WEB 回答用 QR コード

【本アンケートのお問合せ先】

MoxyConsulting 合同会社（東京都渋谷区恵比寿 2 丁目 21 番 6 号）

※アンケートの発送元及び返送用封筒の宛先の住所は本調査のために設置した調査拠点であり、上記の本社住所は異なります

那覇市中心市街地商業等振興計画 策定調査業務担当

電話番号 090-5681-3692

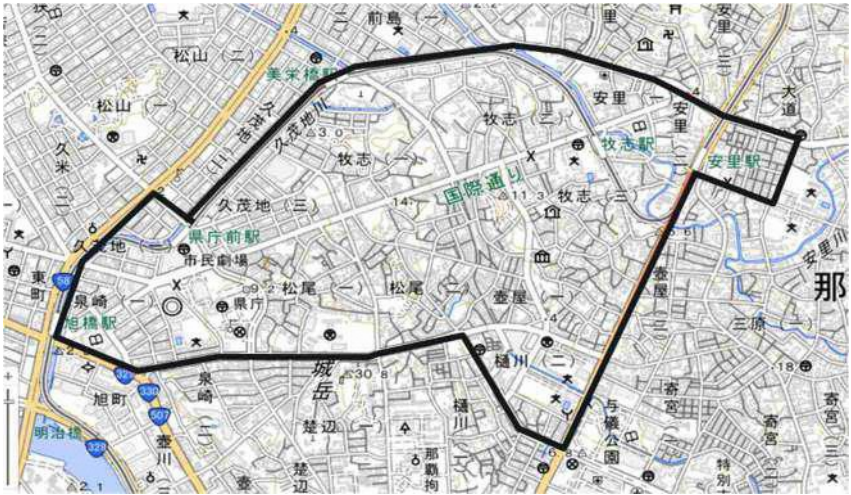
メールアドレス info@moxy-consulting.co.jp

＜調査委託元＞

那覇市 経済観光部 なはまち振興課（沖縄県那覇市泉崎 1 丁目 1 番 1 号）

那覇市中心市街地の位置

- 本アンケートの「中心市街地」とは、下図の黒太枠のとおり、東は国道 330 号と栄町市場、南は県道 222 号線、西は国道 58 号、北は久茂地川と県道 29 号線に囲まれたエリアを指します。
- 本アンケートは中心市街地に本社や事業所、店舗をもつ事業者・個人事業主の皆様を対象に実施しています。



基礎情報 貴店舗／貴事業所の基礎情報についてうかがいます

Q1. 事業所は次のうちどれに該当しますか。あてはまるものを選んでください。(○は1つ)

※ 以降の設問にはご回答いただいている事業単位でお答えください

1 会社の 本社（本店） として → Q3 へお進みください	2 個人事業主 として → Q4 へお進みください	3 会社の 事業所・店舗 として → Q2 へお進みください
--	-------------------------------------	--

Q2. 本社所在地について最もあてはまるものを教えてください。(○は1つ)

1 那覇市内	2 那覇市以外の沖縄県内	3 沖縄県外	4 海外
--------	--------------	--------	------

Q3. 親会社の有無と所在地を教えてください。なお、親会社にはフランチャイズの運営本部は含みません。(○は1つ) ※ 親会社とは貴社の株式を 50%以上もつ会社を指します

1 那覇市内	2 那覇市以外の沖縄県内	3 沖縄県外	4 海外	5 親会社はない
--------	--------------	--------	------	----------

Q4. 貴店舗もしくは貴社の名前を教えてください。(自由記述)

Q5. 創業年を西暦で教えてください。(自由記述)

年

Q6. 正社員と非正規社員それぞれの人数を 1～7 の中から選んでください。(○は正社員と非正規社員で1つずつ)

1 0～2 人	2 3～5 人	3 6～10 人	4 11～20 人	5 21～50 人	6 51～100 人	7 101 人以上
---------	---------	----------	-----------	-----------	------------	-----------

非正規社員（パート、アルバイト）

1 0～2 人	2 3～5 人	3 6～10 人	4 11～20 人	5 21～50 人	6 51～100 人	7 101 人以上
---------	---------	----------	-----------	-----------	------------	-----------

Q7. 貴社の資本金を教えてください。(○は1つ)

1 資本金なし(個人事業主)	2 100 万円未満	3 100～300 万円未満	4 300～500 万円未満
5 500～1,000 万円未満	6 1,000～3,000 万円未満	7 3,000 万円以上	8 わからない

Q8. 主な定休日を教えてください。(いくつでも)

1 日曜日	2 月曜日	3 火曜日	4 水曜日	5 木曜日	6 金曜日	7 土曜日
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Q9. 主な開店／始業時間および閉店／終業時間を教えてください。(自由記述)

開店／始業時間	閉店／終業時間
---------	---------

Q10. 通り会（商店街組合含む）への加盟状況について、最も当てはまるものを教えてください。(○は1つ)

1 加盟している → Q12 へお進みください	2 過去に加盟していたが脱退した → Q11 へお進みください	3 加盟していない → Q11 へお進みください
4 立地している地域に通り会がない → Q12 へお進みください	5 通り会の存在を知らない → Q12 へお進みください	

Q11. 通り会に加盟していない理由、または通り会から脱退した理由を3つまで教えてください。(3つまで○)

1 加盟を判断できる立場にない	2 加盟するメリットがよくわからない
3 費用（会費・負担金）が負担になる	4 加盟手続きが面倒／わかりづらい
5 加盟しても活動に参加できない／参加する時間がない	
6 その他（	）

Q12. 現在入居している物件をどのように確保したか、教えてください。(○は1つ)

1 不動産仲介会社を通じて賃貸契約した	2 不動産オーナーから直接借りた(仲介なし)
3 前の借主から引き継いだ	4 自らの土地・建物を活用した
5 親族や知人が所有する物件を借りた	6 シェア店舗・インキュベーション施設を利用した
7 その他（	）

Q13. 現在入居している物件が賃貸の場合は、月額賃料の金額帯で当てはまるものを教えてください。(○は1つ)

1 5万円未満	2 5万～10万円未満	3 10万～15万円未満	4 15万～20万円未満
5 20万～30万円未満	6 30万～50万円未満	7 50万円以上	8 賃貸ではない

創業経緯 創業時の資金調達方法や相談先についてうかがいます

Q14. 創業時に必要な資金をどのように確保したかあてはまるものをすべて教えてください。(いくつでも)

1 自己資金	2 金融機関からの融資	3 親族・知人からの借入
4 補助金・助成金の活用	5 クラウドファンディング	6 創業時に関わっていない／わからない

Q15. 創業にあたってどのような方や機関に相談したか、あてはまるものをすべて教えてください。(いくつでも)

1 同業者・先輩経営者	2 金融機関(銀行、信用金庫、金融公庫など)	3 税理士・会計士など専門家
4 公的支援機関(商工会議所、中小企業支援センターなど)	5 取引先(仕入先、販売先など)	6 家族や知人
7 相談していない	8 創業時に関わっていない／わからない	9 その他（

経営状況 直近の経営の状況についておうかがいします

Q16. ご回答者様の事業所、店舗の直近3年間の売上金額の規模について、各年度のおおよその売上高として最も近いものをそれぞれ教えてください。(○は各年度1つずつ／営業していない年は空欄)

	1,000万円未満	1,000～2,000万円未満	2,000～3,000万円未満	3,000～5,000万円未満	5,000万～1億円未満	1億円以上
2022年度						
2023年度						
2024年度						

Q17. 直近3年間の売上と利益額の変化について、次のうちもっとも近いものを教えてください。なお、創業してから3年以上経過していない場合は、創業から現在までの変化を教えてください。(○は1つずつ)

	大きく増加 (20%以上増加)	やや増加 (5~20%の増加)	ほぼ変化なし (±5%以内)	やや減少 (5~20%減少)	大きく減少 (20%以上減少)	わからない/ 答えたくない
売上額の変化						
利益額の変化						

Q18. 直近3年間の客数や客単価の変化について、次のうちもっとも近いものを教えてください。なお、創業してから3年以上経過していない場合は、創業から現在までの変化を教えてください。(○は1つずつ)

	大きく増加 (20%以上増加)	やや増加 (5~20%の増加)	ほぼ変化なし (±5%以内)	やや減少 (5~20%減少)	大きく減少 (20%以上減少)	わからない/ 答えたくない
客数の変化						
客単価の変化						

Q19. 直近3年間の仕入れの原価や人件費の変化について、次のうちもっとも近いものを教えてください。なお、創業してから3年以上経過していない場合は、創業から現在までの変化を教えてください。(○は1つずつ)

	大きく増加 (20%以上増加)	やや増加 (5~20%の増加)	ほぼ変化なし (±5%以内)	やや減少 (5~20%減少)	大きく減少 (20%以上減少)	わからない/ 答えたくない
仕入原価の変化						
人件費の変化						

個人向け事業の状況 Q20~Q23 は個人消費向け事業(飲食や小売、賃貸など)を行っている方にうかがいます

→ 法人向けの事業を行っている場合は、Q24 へお進みください

Q20. 現在の利用客の内訳について、もっとも近いものを教えてください。(○は1つ)

1 地元客(那覇市・沖縄県内)が9割以上	2 地元客が7~8割程度、観光客が2~3割程度
3 地元客と観光客が半々程度	4 観光客が7~8割程度、地元客が2~3割程度
5 観光客が9割以上	6 よくわからない・把握していない

Q21. 直近3年間の利用客の内訳の変化について、もっとも近いものを教えてください。なお、創業してから3年以上経過していない場合は、創業してから現在までの変化を教えてください。(○は1つずつ)

	大きく増加 (20%以上増加)	やや増加 (5~20%の増加)	ほぼ変化なし (±5%以内)	やや減少 (5~20%減少)	大きく減少 (20%以上減少)	わからない/ 答えたくない
地元住民						
常連客						
国内観光客						
海外観光客						
団体客						

Q22. お支払いに利用できる決済手段について、あてはまるものをすべて教えてください。なお、法人向けの事業を行っている方は、その旨を回答してください。(いくつでも)

1 現金	2 クレジットカード	3 電子マネー (Suica、Quick pay など)
4 QRコード決済(PayPay など)	5 外国人客向け決済 (Alipay、WeChat Pay など)	6 請求書払い

Q23. 売上や顧客データの活用状況について、あてはまるものをすべて教えてください。(いくつでも)

1 全く活用していない／データをとっていない	2 売上の総額や日次の数字を確認する程度
3 時間帯別・曜日別などの集計をしている	4 集計結果を販売計画や仕入れに活かしている
5 分析結果を集客や新商品開発に活かしている	6 その他（ ）

経営上の問題と対策 今後の経営方針や問題意識についておうかがいします

Q24. 今後の事業方針について、もっともあてはまるものを教えてください。(○は1つ)

1 事業を拡大する → Q25 へお進みください	2 事業を縮小する → Q27 へお進みください	3 現状のまま維持する → Q27 へお進みください
4 廃業・事業撤退を検討している → Q26 へお進みください	5 未定／わからない → Q27 へお進みください	

Q25. 事業の拡大の方法について、当てはまるものをすべて教えてください。(いくつでも)

1 既存事業の規模を拡大させる(新店出店、営業時間延長など)	2 新商品・新サービスを開発・導入する
3 新しい事業分野や業種への進出する	4 販路を拡大させる(オンライン販売・デリバリーなど)
5 その他（ ）	

Q26. 廃業・事業撤退する理由について、主なものを3つまで教えてください。(3つまで○)

1 売上の減少による資金繰りの悪化	2 経費増大や融資返済による資金繰りの悪化
3 人手不足・従業員の確保が困難	4 後継者がいない／事業承継が困難
5 体調不良・高齢化など個人的な理由	6 事業所や店舗の老朽化
7 他業種転換・別の事業への移行	8 その他（ ）

Q27. 販売について抱えている問題で、特に重要なものを3つまで教えてください。(3つまで○)

1 来店客数や販売先数が少ない	2 顧客のリピート率が低い	3 地元客の来客が減っている
4 客単価が低い	5 営業時間が短い／伸ばせない	6 売切れなどによる売り逃しが多い
7 在庫ロスが多い	8 販売・営業の人手不足	9 宣伝・広報・マーケティングが不足している
10 外国人への接客や営業に対応できない	10 その他（ ）	

Q28. 販売面で抱えている問題への対策について、取組の状況及び意欲を教えてください。(○は1つずつ)

	取組んでいる	取組みたいができていない	取組むつもりはない
1. 集客施策の実施(チラシ配布、SNS など)			
2. 顧客リピート促進(ポイントカード、クーポンなど)			
3. 商品・サービスの改善や新商品開発			
4. 人材・スタッフ体制の強化(増員、教育、研修など)			
5. 販売チャネルや決済手段の拡張			
6. 他店舗や団体との連携・共同施策			

Q29. 入居テナントや設備について抱えている問題で、特に重要なものを3つまで教えてください。(3つまで○)

1 店舗・作業スペースが狭い／不足している	2 設備や什器が古く使いにくい
3 共用設備の管理や利用に不便がある	4 賃料や維持費が高い
5 入退去や契約条件に柔軟性がない	6 空調・換気・衛生設備の問題
7 店舗の外観や看板が不十分／魅力的でない	8 建物の老朽化が激しい
9 その他（	）

Q30. 入居テナントや設備で抱えている問題への対策について取組の状況及び意欲を教えてください。(○は1つずつ)

	取組んでいる	取組みたいができていない	取組むつもりはない
別テナントへの移転			
設備や什器の修理・更新・補修			
他店舗との設備や什器の貸し借り			
条件や賃料についての交渉			

Q31. 従業員や後継者について抱えている問題で、特に重要なものを3つまで教えてください。(3つまで○)

1 販売スタッフや従業員の確保が難しい	2 経営の後継者がいない／見つからない
3 従業員の育成・教育が十分にできていない	4 離職率が高い／定着しにくい
5 経営者本人の負担が大きい（ワンオペ・多業務）	6 賃上げに対応しきれない
7 その他（	）

Q32. 従業員や後継者について抱えている問題への対策について取組の状況及び意欲を教えてください。(○は1つずつ)

	取組んでいる	取組みたいができていない	取組むつもりはない
費用をかけた新規採用・アルバイト募集			
費用なしでの新規採用・アルバイト募集			
後継者候補探しや育成			
従業員研修やスキルアップ支援			
デジタルツール導入などによる業務効率化			
働きやすさや勤務時間の改善			
賃上げや福利厚生の改善			
スキマバイトやスポットワーカーの活用			
知人や同業者への協力依頼			

Q33. 資金について抱えている問題で、特に重要なものを3つまで教えてください。(3つまで○)

1 運転資金が不足している	2 設備投資や店舗改善のための資金が足りない
3 融資申請が通らない／希望金額を借りられない	4 売掛金の回収が遅れる／現金化が不安定
5 助成金・補助金申請が難しい／利用できない	6 月ごとに収益や利益が不安定
7 経営者個人の資金負担が大きい	8 その他()

Q34. 資金について抱えている問題への対策について取組の状況及び意欲を教えてください。(○は1つずつ)

	取組んでいる	取組みたいができていない	取組むつもりはない
銀行や信用金庫などへの融資交渉			
助成金・補助金などの公的支援制度の活用			
コスト管理や予算管理の徹底などによる資金繰りの改善			
支払い条件や仕入れ条件の交渉			
個人資金や家族・知人などへの資金援助要請			

Q35. 周辺環境について抱えている問題で、特に重要なものを3つまで教えてください。(3つまで○)

1 周辺事業者との近所づきあい	2 騒音やにおいおよびそれらに対する住民や歩行者からのクレーム
3 駐車場・交通アクセスの不便さ	4 防犯や安全面の不安(治安・夜間の安全など)
5 ごみ・清掃・衛生環境の問題	6 アーケード等の共用設備が古くて危険
7 酔客による治安問題	8 利用客や歩行者によるカスタマーハラスメントや迷惑行為
9 違法駐車・違法駐輪	10 その他()

Q36. 周辺環境について抱えている問題への対策について取組の状況及び意欲を教えてください。(○は1つずつ)

	取組んでいる	取組みたいができていない	取組むつもりはない
近隣住民や周辺事業者との話し合い			
騒音・におい対策(吸音材導入、営業時間の工夫など)			
利用客への注意喚起(店前駐輪、酔客への注意など)			
駐車場や交通アクセスの改善に向けて工夫や交渉			
防犯や安全対策(防犯カメラ、照明、パトロールなど)			
ごみや清掃・衛生面の改善活動(定期清掃、分別強化など)			
通り会や同業組合への参加見直し			

Q37. 主な通勤手段について教えてください。(○は1つ)

1 バス	2 モノレール	3 自家用車	4 バイク・原付	5 自転車	6 徒歩
------	---------	--------	----------	-------	------

Q38. 通勤について、抱えている問題で、特に重要なものを3つまで教えてください。（3つまで○）

1 駐車場が不足している	2 駐車場の利用料が高い	3 渋滞や交通混雑で通勤時間が長い
4 通勤距離が遠い	5 悪天候時の通勤が不便	6 自転車・バイクなどの駐輪場がない
7 特に問題はない	8 その他（ ）	

Q39. これまでに回答いただいた問題について、特に優先順位の高いものを2つ教えてください。（もっとも優先順位の高いものに◎、次に高いものに○）

1 販売面の問題	2 人材面の問題	3 事業環境の問題自転車
4 テナント・設備の問題	5 資金面の問題	6 通勤の問題
7 その他の問題（	）	

Q40. 経営相談や講習（集客、会計、商品開発など）の機会に対する利用意向を教えてください。（○は1つずつ）

	継続的に利用したい	単発のものであれば利用したい	利用したいと思わない	わからない
補助金や助成金の紹介制度				
個別の悩みに対する経営相談会				
マーケティングや DX に関する伴走型支援				
集客や商品開発、DX などのテーマ別の講習会				

ご多忙のなかありがとうございました。アンケートは以上です。

インタビュー調査へのご協力をお願い

本アンケートにご協力いただき、誠にありがとうございました。いただいたご回答をより深く理解し、那覇市中心市街地の商業振興に活かすため、ご協力いただいた方の一部に、**個別インタビュー**をお願いしております。

- ・ **目的**：アンケートだけでは把握できない事業運営上の課題やご意見を伺うため
- ・ **方法**：対面またはオンラインでの個別インタビュー
- ・ **所要時間**：30～45 分程度

ご協力いただける方は、以下にチェックとお名前、ご連絡先のご記入をお願いいたします。

☐ はい、インタビュー調査に協力します（後日、MoxyConsulting 担当者よりご連絡を差し上げます）
お名前
ご連絡先（電話番号／メールアドレスのいずれか）