

デジタルツールを活用した事業者アンケート集計結果

調査時期：令和7年2月10日～3月16日

調査対象者：全商工会員（定款会員除く225事業者）

調査方法：インターネットアンケート（2/7にアンケートサイトのQR付依頼文書郵送。後に同報メールでも依頼）

有効回答数：67事業者（回答率 約30%）

1. キャッシュレス決済の対応状況について教えてください

- キャッシュレス決済（クレジットカード、電子マネー、コード決済、デビットカード）を導入していますか？

導入している	39	58.2%
導入していない	28	41.8%
計	67	100.0%

回答67件

キャッシュレス決済を導入している事業者は58%、導入していない事業者が42%になっている。

- 自社の主な顧客層は？

観光客が多い	24	35.8%
地元住民と観光客が半々	20	29.9%
地元住民が多い	11	16.4%
事業者間取引がメイン	6	9.0%
イベント出展のみ	1	1.5%
事業者と地元近隣町村住民が混在	1	1.5%
個人・ニセコ町役場	1	1.5%
日本・海外富裕層	1	1.5%
観光客と事業者間取引	1	1.5%
観光客、通販、事業者間取引	1	1.5%
計	67	100.0%

回答67件

回答した事業者の主な顧客層は「観光客が多い」が最も多く、次いで、「地元住民と観光客が半々」の順になっている。
観光客が多いと回答した24事業者のうちキャッシュレス導入は16事業者、地元住民と観光客が半々と回答した事業者のうちキャッシュレス導入は14事業者になっている。

- 導入しているキャッシュレス決済は？（複数回答可）

クレジットカード	33	84.6%
コード決済	24	61.5%
電子マネー	22	56.4%
デビットカード	7	17.9%
NISEKO eumo	2	5.1%

回答39件

導入しているキャッシュレス決済は、クレジットカードが最も多く、次いでコード決済、電子マネーの順になっている。

※ 電子マネー（Suica、WAON、iDなど）、コード決済（PayPay、楽天ペイ、d払いなど）

- 売上高全体に占めるキャッシュレス決済の売上割合は？

10%未満	7	17.9%
10%以上～20%未満	8	20.5%
20%以上～30%未満	4	10.3%
30%以上～40%未満	3	7.7%
40%以上～50%未満	3	7.7%
50%以上～60%未満	4	10.3%
60%以上～70%未満	2	5.1%
70%以上～80%未満	3	7.7%
80%以上～90%未満	3	7.7%
90%以上	2	5.1%
計	39	100.0%

回答39件

売上高に占めるキャッシュレス決済の割合で最も多いのは、「10%～20%未満」になっており、30%未満が全体の約5割を占めている。
一方で、キャッシュレス決済の割合が70%以上の事業者は全体の約2割を占めている。

- キャッシュレス決済の手数料率（平均）は？

2.0%未満	8	20.5%
2.0%～3.0%未満	16	41.0%
3.0%～4.0%未満	13	33.3%
4.0%～5.0%未満	1	2.6%
5.0%～6.0%未満	1	2.6%
計	39	100.0%

回答39件

キャッシュレス決済の手数料率は、「2.0%～3.0%未満」が最も多く、次いで「3.0%～4.0%未満」となっている。

■ キャッシュレス決済導入の効果は？（複数回答可）

顧客の利便性・満足度が向上した	30	76.9%
現金管理・売上管理の負担が減った	14	35.9%
レジオペレーションが効率化された	10	25.6%
客単価が増加した	7	17.9%
売上が増加した	5	12.8%
特になし	4	10.3%
支払い体験を楽しんでもらえた	1	2.6%
後援者が増えた	1	2.6%

回答39件

キャッシュレス決済の導入効果は、「顧客の利便性・満足度が向上した」が最も多く、次いで「現金管理・売上管理の負担が減った」「レジオペレーションが効率化された」「客単価が増加した」「売上が増加した」の順になっている。

■ キャッシュレス決済を導入していない理由は？（複数回答可）

手数料が高い	15	53.6%
客からの要望がない	8	28.6%
店舗でのオペレーションが増えるので困る	8	28.6%
導入メリットが不明	6	21.4%
入金サイクルが遅いのが困る	5	17.9%
技術面でのサポートが不安	3	10.7%
通信費用や消耗品代等の手数料以外のランニングコストがかかる	3	10.7%
セキュリティに対する疑念	3	10.7%
端末導入費用等の初期費用が高い	2	7.1%
事業者間取引がメイン	2	7.1%
普段口座からの自動引き落としを利用しているため	1	3.6%
決済方法の単純明確化	1	3.6%
メインの売上が事前カード決済のため	1	3.6%

回答28件

キャッシュレス決済を導入していない理由としては、「手数料が高い」が最も多く、次いで「客からの要望がない」「店舗でのオペレーションが増えるので困る」「導入メリットが不明」「入金サイクルが遅いのが困る」の順になっている。

2.ニセコ綺麗カード会の事業についてお答え下さい。

■ ニセコ綺麗カード会が発行する地域支援券について知っていますか？

知っている	47	70.1%
知らない	20	29.9%
計	67	100.0%

回答67件

■ ニセコ綺麗カードの健康・読書ポイントを知っていますか？

知っている	31	46.3%
知らない	36	53.7%
計	67	100.0%

回答67件

■ ニセコ綺麗カードの「にこっとバス」利用ポイントを知っていますか？

知っている	19	28.4%
知らない	48	71.6%
計	67	100.0%

回答67件

■ ニセコ綺麗カードの移住者ポイントを知っていますか？

知っている	11	16.4%
知らない	56	83.6%
計	67	100.0%

回答67件

■ ニセコ綺麗カード会が実施するニセコ朝市を知っていますか？

知っている	63	94.0%
知らない	4	6.0%
計	67	100.0%

回答67件

■ ニセコ綺麗カード会が（ニセコ町と連携して）取り組む子育て支援事業を知っていますか？

知っている	48	71.6%
知らない	19	28.4%
計	67	100.0%

回答67件

- ニセコ町が国民健康保険の被保険者を対象に健康診断を受診した際に綺羅ポイントを発行していることを知っていますか？

知っている	36	53.7%
知らない	31	46.3%
計	67	100.0%

回答67件

- ニセコ町が町民向けにシェアサービス利用で綺羅ポイントプレゼントキャンペーン（12/20～2/28）を行っている事を知っていますか？

知っている	11	16.4%
知らない	56	83.6%
計	67	100.0%

回答67件

- 綺羅カード事業の消費者アンケートでも要望が多かった次の項目で共感するものはありますか？（複数回答可）

綺羅カードをスマホアプリでも使えるようにしてほしい	52	85.2%
綺羅カードの加盟店を増やしてほしい	20	32.8%
電子マネーをチャージできるようにしてほしい	11	18.0%
電子マネーやポイントを送る・ギフトが出来るようにしてほしい	9	14.8%

回答61件

- 綺羅カード会では、加盟店を募集しています。加盟店になる事について現時点でのお考えを教えてください。

既に加盟店になっている	19	28.4%
加盟店になる事を検討したい	3	4.5%
現時点では加盟店になることを考えていない	45	67.2%

回答67件

- 「現時点で加盟店になる事を考えていない」と回答した方の最も妨げとなる理由は何ですか？

レジオペレーションが煩雑になる	13	28.9%
加盟料3万円が高い	10	22.2%
負担金2%が高い	7	15.6%
観光客相手の商売なのであまり必要性がない	1	2.2%
観光客は使用しない	1	2.2%
レストラン経営をしばらくお休みをする予定だから	1	2.2%
現在、ニセコ町での需要が少ないため	1	2.2%
あまり必要性を感じない	1	2.2%
毎月の会費納入の管理がふえるので	1	2.2%
考えたことが無いのでわかりません	1	2.2%
先々店舗を構え小売する際は導入を検討したい	1	2.2%
町内相手の商売ではないため客層に綺羅カードを持つ人がいない	1	2.2%
企業間取引が主なため	1	2.2%
観光客は綺羅カードを持っていない	1	2.2%
必要性を感じない	1	2.2%
利用する機会がない	1	2.2%
町民の利用が少ないので	1	2.2%
建築関係は何処に焦点を当てるかが難しいと感じる	1	2.2%

回答45件

ニセコ綺羅カード会の事業の認知度としては、「地域支援券」「ニセコ朝市」「子育て支援事業」「健診受診ポイント」については、知っている事業者の方が多い結果となっているが、それ以外の事業は知らない事業者の方が多い。綺羅カードをスマホアプリでも使える様にして欲しいといった事業者ニーズも多いことから、アプリを導入して情報発信を強化することで、事業の認知度も高まり、綺羅カードの価値向上や利用促進につながるものと考え。

3.商工会が取り組む地域振興事業について教えてください。

■ 商工会が取り組む地域振興事業で、今後も力を入れていくべきと思う事業は？（複数回答可）

回答64件

ニセコ綺羅カード事業（地域限定ポイント事業、各種イベント協賛事業や朝市等も実施）	42	65.6%
綺羅キラスタンプラリー（参加店でお買物や飲食をしてスタンプを集めて応募）	28	43.8%
無料職業紹介事業（求人情報発信、人材確保）	26	40.6%
ニセコビジネススクール（ビジネスプラン策定、経営者育成、創業準備）	23	35.9%
綺羅キラ市（普段とは違う商店街を演出。子供から大人まで回遊して買物等を楽しんでもらう）	20	31.3%
年末合同チラシ発行事業（会員企業の共同広告チラシを全世帯へ郵送）	20	31.3%
大人のニセコ探検！（店主等が行うミニ講座、消費者との対面コミュニケーション）	18	28.1%
ニセコ狩太神社祭踊り山（神社祭を盛り上げる踊り山）	13	20.3%

■ 地域振興事業の改善点やご要望などのご意見がありましたら教えてください。

- ・ 綺羅カード事業のマンネリ化（内容が変わらず進歩せず、つまらなくなる）
- ・ 町民や事業者から新企画を募集する（採用されると綺羅ポイント差し上げる）
- ・ 2倍セールの廃止（チラシに載せている為、他の企画を考えなくなっている）
- ・ 今ある企画だけでも少しづつ変化させれば、新しい物が見つかるのにそれすらしない体質に問題がある
- ・ SDGsを謳っている町なのに事業者間での取り組みが何も無い（綺羅カードでの取り組みにして、町民も巻き込む）
- ・ 5年10年先をみて考えて欲しいです
- ・ ネットストが身近になってしまったのでニセコならではの生かす取り組み
- ・ 求人、人材確保に対する取組みを重要視しないとニセコ町は潰れると思う。
- ・ 個別に相談したい
- ・ なかなか参加できておらず申し訳なく思っています。できる事から始めて行けたらと思います。
- ・ 『コミュニティナース』という概念や社会的活動があるのをご存知でしょうか。枠にとらわれず多くの人が訪れるような場所で町民と関わりを持ち、見守りやサポート、人と人を繋ぐ社会活動です。この、日常的に町民と関わりながら助け合う仕組み・活動を、ニセコの様々な業種、事業所、場所実践できたら良いなと提案したいです。
- ・ 新しい人、若い人、やる気のある人にドンドン新たな意見を出して取り組んでもらいたい。何十年もやっている人達では限界かと。（笑笑）
- ・ イベントごとには詳しい内容を知らないものもありましたので、知っているもののみチェックしました。
- ・ お世話になっております。個店で積極的にすべき事はPR活動とっております。また、それを個店レベルでやると何をどうすべきか迷うところでもあり、現在も町内外のカード所持者へ確実に届く定期的な効果的なPR/セールスをしていただき本当に助かっております。町内での購買増加へ確実につなげる事ができる新規購入層は、冬季の海外の方であり、町中に長期で住んでいる方、働いている方もありこの人々を取り込めばニセコの商店の魅力が掘り出してくれるかもしれません。すぐ目の前にいるお客様なので、発信する情報をもっと充実していればとおもいます。又、今冬はオーバーツーリズム気味で倶知安へ買い物に行く人も、駐車できない、レジ激混み、品物が陳列棚にないと時間のロスになるので若い世代層でもニセコで済ませるとい話を頻繁に聞きました。この傾向はなくならないと思いますので町内の個店の良さをアピールできるチャンスと思います。宜しくお願いたします。
- ・ ニセコ商工会は頑張っていると思います。

4.経営環境、経営課題について教えてください。

■ 直近の業況は「前年同月」と比べていかがですか？

好転	11	16.4%
やや好転	24	35.8%
不変	23	34.3%
やや悪化	7	10.4%
悪化	2	3.0%
計	67	100.0%

回答67件

直近の業況としては、「やや好転」と回答した事業者が最も多く、次いで「不変」「好転」の順になっている。一方で、「やや悪化」「悪化」と回答した事業者も全体の13.4%を占めている。

■ 自社の経営課題について、該当するものは？（複数回答可、5つ以内）

回答67件

原材料の高騰	42	62.7%
従業員不足(確保)	29	43.3%
店舗・工場・設備の老朽化	19	28.4%
経営者自身、従業員の高齢化	18	26.9%
売上高・受注高の減少	14	20.9%
インバウンド対応	14	20.9%
人件費の増加	13	19.4%
消費者ニーズへの対応	9	13.4%
同業者(大型店・ネット・通販含む)との競合	8	11.9%
資金不足	7	10.4%
後継者難	5	7.5%
商圏人口（観光客）等の減少	5	7.5%
IT化（新技術）等の導入不足	5	7.5%
立地条件（環境）の悪化	4	6.0%
金利負担増増加	3	4.5%
購買力の流出	3	4.5%
仕入先（下請業者）の減少	3	4.5%
生産量（原材料）の減少	1	1.5%
従業員不足、バイリンガル人材不足	1	1.5%
一人で自走しているので、自分の健康	1	1.5%
新事業を展開したばかりなので、全てがまだまだ	1	1.5%
市場価格の下落	0	0.0%

■ 上記課題に対し必要な支援策は？（複数回答可、5つ以内）

回答67件

人材確保支援	26	38.8%
資金面の支援	22	32.8%
デジタル化対応支援	13	19.4%
新事業・新分野進出の支援	11	16.4%
人材育成の支援	10	14.9%
省エネ対策への支援(設備導入、コンサル等)	10	14.9%
事業承継支援	9	13.4%
新商品・製品・サービス開発の支援	9	13.4%
販路開拓（受注拡大）の支援	7	10.4%
情報交換、連携（マッチング）事業への支援	6	9.0%
タイマーなどのスポットワークの活用支援	5	7.5%
専門家派遣による支援	4	6.0%
セミナーや研修会等の充実	4	6.0%
インボイス制度への対応支援	4	6.0%
展示会・商談会出展支援	3	4.5%
賃上げや働き方改革対応支援	3	4.5%
福利厚生充実など働く環境の向上・離職防止支援	3	4.5%
仕入先（下請業者）等確保の支援	2	3.0%
経営革新（経営計画）の支援	2	3.0%
BCP（事業継続計画）策定支援	2	3.0%
電子帳簿保存法への対応支援	2	3.0%
知的財産権の保護・活用支援	1	1.5%
支援ではない気がします	1	1.5%
食事管理と運動	1	1.5%
今のところよくわからない	1	1.5%
まあ自然淘汰を受け入れながらも、昔からのお得意様には何とか応えていきたい状況なので特でない。	1	1.5%
そろそろ引退を考えているので特に必要ありません	1	1.5%
私で終わるつもりです	1	1.5%
今は自分たちでやれる事をやるだけ	1	1.5%

5.外国人観光客の需要増の影響について教えてください。

■ ニセコ町の観光客はコロナ前に回復している状況ですが、特に外国人観光客の増加は事業にどのような影響がありますか？

良い影響がでている	26	38.8%
悪い影響がでている	2	3.0%
良い影響も悪い影響もでている	25	37.3%
影響なし	12	17.9%
わからない	2	3.0%
計	67	100.0%

回答67件

■ 外国人観光客の増加による良い影響の内容は？（複数回答可）

観光客需要の増加による売上増	47	75.8%
地域の事業者の維持・増加につながっている	17	27.4%
観光スタッフ需要の増加による売上増	16	25.8%
物価上昇分を価格転嫁しやすい	15	24.2%
雇用の確保につながっている	3	4.8%

回答62件

■ 外国人観光客の増加による悪い影響の内容は？（複数回答可）

観光客のマナーの悪化	37	64.9%
多言語対応ができない	22	38.6%
需要の増加に供給が間に合わない(入店・予約等をお断りする事が多い)	15	26.3%
人件費(時給単価)の上昇	11	19.3%
需要の増加に応える労働力を確保できない	6	10.5%
ゴミの捨て方や日用品の物価上昇 車のマナー違反	1	1.8%
交通渋滞・交通事故	1	1.8%
施設内で彼らの独自社会を作ってしまう事	1	1.8%
営業時間を明記しているのに、夜中でも平気で電話をしてくる	1	1.8%
スキー場や温泉などの利用客が増えたことで価格が高騰し、適正な金額で利用できない。	1	1.8%
予約キャンセルがある	1	1.8%
特になし	1	1.8%
ニセコの物価や宿泊料金など高いとイメージが付き日本人が来ない	1	1.8%
価格の高騰	1	1.8%
今年度は特に目立つのがアジア系外国人の増加に伴い、マナーが悪くなってきている	1	1.8%
日本人のマナーの悪さも露呈してきている	1	1.8%

回答57件

■ 外国人観光客の増加に対して、今後、地域事業者として取り組むべきことは何だと思えますか？（複数回答可）

日本のルール・マナーを観光客に伝える啓発活動	43	64.2%
観光客価格と地域住民価格を定める、いわゆる二重価格の導入	27	40.3%
外国人対応などの事業者側のマナー・接客講習会、多言語対応資料の作成	23	34.3%
共通駐車場や駐車場シェアによる駐車場不足対策	11	16.4%
地元食材の活用による農畜産業PR(一次産業への波及拡大)	10	14.9%
事業者間で意見交換をする機会の増	10	14.9%
ニセコ町の食やサービス、その魅力を丁寧に伝える共通のサイト・SNSの立ち上げ	9	13.4%
スタッフをシェアするなど事業者同士の連携、人手不足対策	7	10.4%
共通ドギーバックの利用など食品ロス対策(※今年度、町と観光協会にて実証実験中)	6	9.0%
予約状況の見える化や地域事業者間の共有などによる来客の集中緩和・分散対応	6	9.0%
デジタル技術等による観光客動向・消費動向の把握分析と事業者間共有	5	7.5%
地域事業者で連携した観光客受入新規事業の立ち上げ	5	7.5%
共通クーポンなどの食べ歩き・周遊促進による地域消費拡大	1	1.5%
交通事故防止の啓発等活動	1	1.5%
宿泊施設と地域の店舗を結ぶ公共交通や仕組み。わかりやすく地産資源を体験できるサービス。	1	1.5%

回答67件

■ その他、ご意見がございましたらお知らせください。

- ・ニセコ町としてできるか分からないですが、外国の方には観光税や入国税(?)を、払ってもらいたいですね。
 - ・良い情報は広まりやすいですが、悪い情報は共有されにくいので海外多国籍の人々宗教観やライフスタイルによって日本人には違和感を感じる物事が沢山起きていると思います。そのような事は解決は難しいとおもいますがこちらでも理解し、知識として備えておくことも相手を理解する上で大事であり他店で対応しているアイデアを共有すると良い対策になるかもしれないと思います。
 - ・昨年度よりも外国人観光客が増加しているのに伴い、タクシーなど台数を増やして対応しているが、まだ、足りていない様に思われます。特に、夜の時間帯。
 - ・経営者も外国人が増えてきて、運営者が同一人物とは限らない施設が増加して、町内会でも知らない方が増えている。近隣の事業者同士も連携して助けあうことが必要だと思う
 - ・オーバーツーリズムになっているのは仕方ない状況でもかなり恩恵もあるので文句は言えないのが本音 ニセコはかなり恵まれていると思います。
 - ・第2のニセコと呼ばれている地域がある事（いつまでもトップにいる事の難しさや後ろにいる場所にいずれは抜かれる危機感）
 - ・ポッタクリ価格の片棒を担がされている感
 - ・どこに当てはまるかわかりませんが、外国人を雇用している事業者としての現状をお伝えします。短期で働きにくるワーキングホリデーや就労ビザの労働者頼りの事業です。彼らは非居住者であるため、20.42%の所得税が給与から差し引かれます。リピーターで戻ってくる人で前年度の所得が課税所得に達している人は2年目の春転出時に住民税の支払いもしなければなりません。国税では非居住者あつかい、地方税では居住者扱い、の状態です。また、週30時間以上の契約の場合、社会保険への加入義務も本来発生します。外国の基準に合わせた給与設定をしているのでかなり高額な給与の中、個人にとっても事業主にとっても社会保険料の負担がかなり大きいです。正直全社員決まり通り対応することは現実厳しいです。日本の社会保険に加入したり、住民税の支払いが発生するのであれば、せめても所得税は居住者扱いしてもらいたところですが、国税と地方税とで管轄が違うため、両者には対応してもらえません。外国人労働者に頼らなければならない実状、外国人労働者に寄り添って何か考えてもらえないか町や商工会の方で実状をヒヤリングして声を上げてほしいです。
- もう一つは、外国人の就労ビザ取得に時間がかかりすぎです。入国管理局のホームページには審査には1-3ヵ月と記載があります。今までは大体3ヵ月もかかることは無かったのですが、ことしほとんどが3ヵ月ほどかかり、中には5ヵ月かかった人もいました。雇用を決め、書類をそろえ提出してから5ヵ月です。12月には始業してもらいたい場合、6月には申請手続きを済ませる必要がある、ということです。そのためには4月くらいから求人をはじめ、面接等を進める必要があります。こんなに早く動ける人がどれだけいるのでしょうか？またこれだけ時間が空くと、本当に来てもらえるだろうかと心配になります。外国人労働者が多くを占める弊社にとっては、この就労ビザの申請がかなりのストレスです。入管に問い合わせても回答は「わかりません」しかなく、どの段階の審査にあるのか、目安すらも教えてくれず、日本に来る側は旅券も手配できない状態で待っていなければなりません
- 入管も人手不足なのかもしれないですが、一企業が声を上げて何もなりませんので、地域の問題として取り上げてもらいたいです
- ・本当に沢山の海外の方が来て素晴らしいと思う。反面 キラの湯でのマナーは町民にとっては辛いところがあります。日本の文化を学ぶような場面 場面の独自のポスターの改善などあっても良いかもしれません。夜にセブンイレブンに応援で働く事があるのですがお金を払う前に飲食されてしまったり当たり前のことで驚くこともあり海外の方向けのポスターなど わかりやすいものがあれば良いと思う事があります。
 - ・外国語とのやりとりをサポートしてくれる仕組みがはっきりあるといいです。説明書類の作成、取引やトラブルなどの際に間に入ってくれる、など。国際交流員も良い人ばかりなので手伝ってくれますが、ちょっと頼みにくい感じもします。
 - ・観光客の関心所を詳しく把握してないための外れかも知れませんが、煌びやか体験でなく、土臭い地域の技術や知識・文化に触れる、暮らしたくなる観光を作っていくと、もし消費観光的なもの(バブル)が落ち着いた後も、リピーター(や一次訪問者からの波及)が定着していくのではないかなと思います。
 - ・外資等による建設の規制が急務です。観光地として客を呼ぶのであれば、景観を整備してください。
 - ・観光客が訪れて町が潤うのは素晴らしいことだと思います。しかし、ニセコを愛していて長年住んでいる人々にとっては、スキー場やレストランや温泉の値段があがるのは良いことだと思えません。観光客にはツーリストプライスを。その利益の一部を地元民のローカルプライスに振り分ける文化を根付かせていく必要があると思います。

6.事業承継について

■ 事業承継の現状について教えてください

自分の代で廃業する予定	25	37.3%
これから後継者を決める	17	25.4%
後継者がいて本人から引き継ぐことので承を得ている	9	13.4%
未定	4	6.0%
後継者候補がいるが、本人から引き継ぐことので承を得ていない	3	4.5%
M&A等で会社（事業）を譲渡する予定	3	4.5%
経営者では無いので無回答	1	1.5%
どこまで考えているか不明	1	1.5%
今のスタッフに希望者がいれば譲る考えでいます	1	1.5%
創業まもないため考えていない	1	1.5%
まだ考える時期ではない	1	1.5%
個人事業者ではないのでわかりませんが、従業員の確保に苦労しています	1	1.5%
計	67	100.0%

回答67件

■ 後継者（後継者候補）は誰ですか？

親族	11	91.7%
親族以外の役員・従業員	0	0.0%
第三者	1	8.3%
計	12	100.0%

回答12件

■ 事業承継の時期はいつ頃を考えていますか？

1年以内	1	8.3%
1年～3年以内	2	16.7%
3年～5年以内	4	33.3%
5年～10年以内	2	16.7%
10年以上先	3	25.0%
計	12	100.0%

回答12件

■ 後継者を決めていない（決まっていない）理由は？

後継者候補がいらない	3	17.6%
後継者候補に断られた	0	0.0%
会社（事業）の将来に不安がある	2	11.8%
まだ事業承継・後継者について考えていない	12	70.6%
計	17	100.0%

回答17件