

経営動向ヒアリング報告書

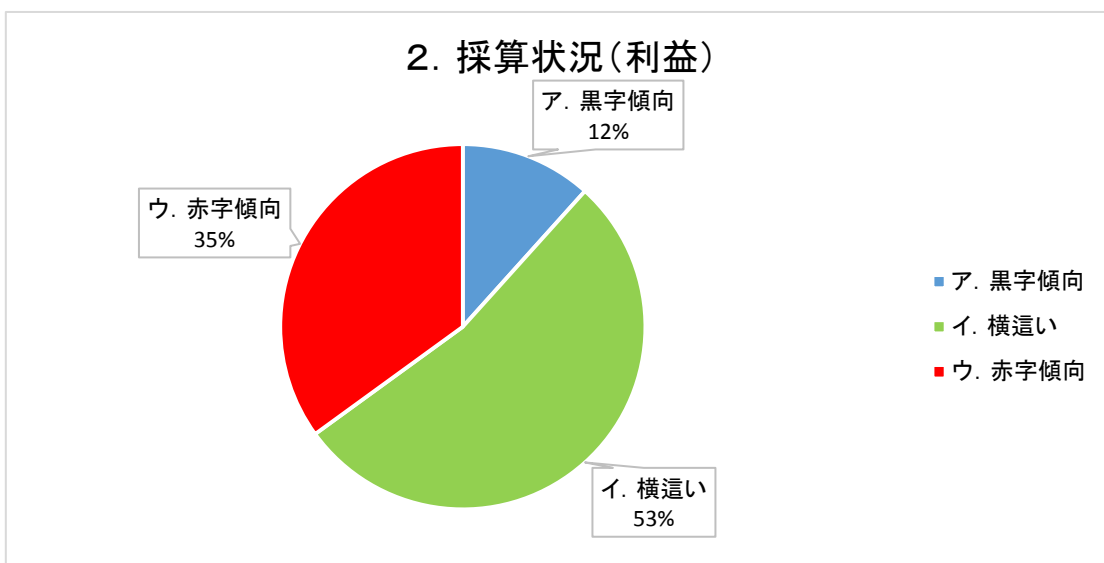
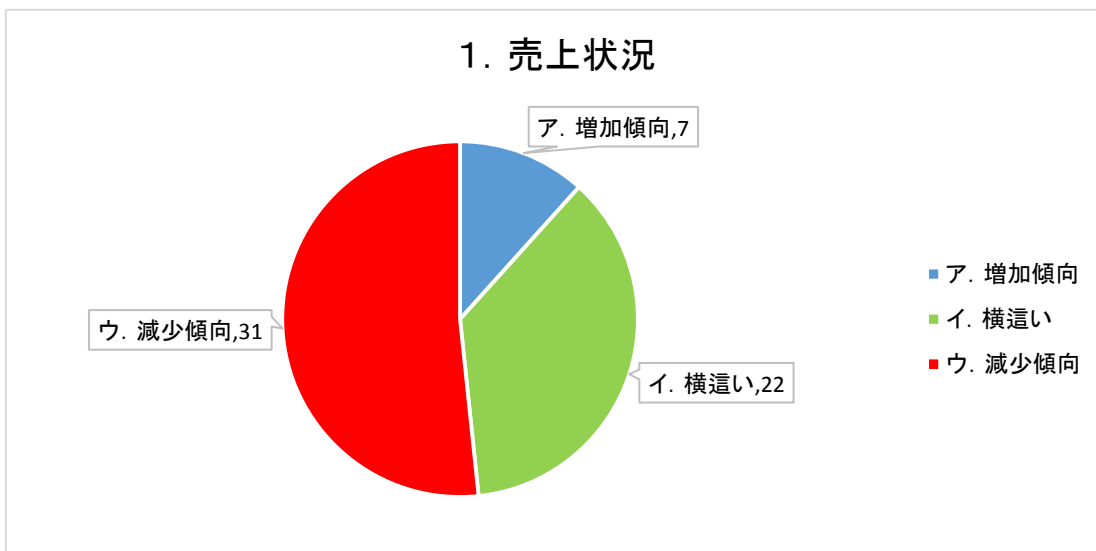
平成30年6月調査

利府松島商工会

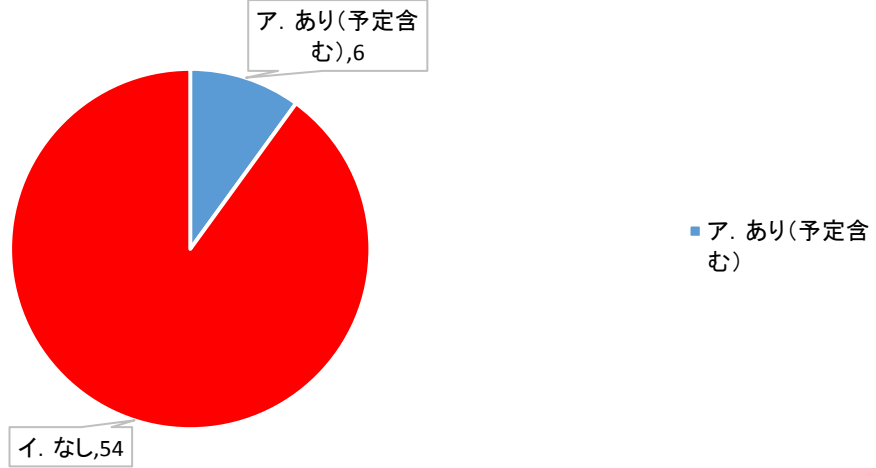
問1. 貴事業所の今期(平成30年4月まで)の経営状況についてお伺いします。
 (1)以下の1.～5の状況について、それぞれ当てはまるもの1つずつ○をつけてください。

1. 売上状況	ア. 増加傾向	イ. 横這い	ウ. 減少傾向
2. 採算状況(利益)	ア. 黒字傾向	イ. 横這い	ウ. 赤字傾向
3. 設備投資の状況	ア. あり(予定含む) イ. なし		
4. 資金繰り状況	ア. 好転傾向	イ. 横這い	ウ. 悪化傾向
5. 業界の業況	ア. 好転傾向	イ. 横這い	ウ. 悪化傾向

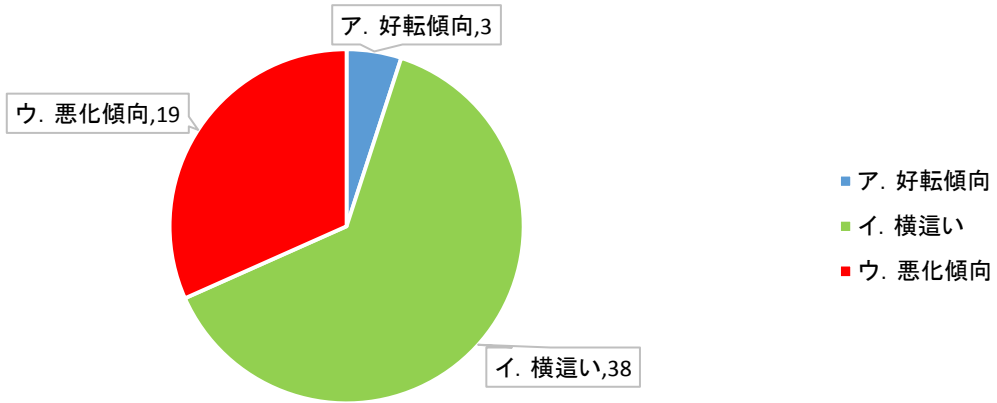
経営状況	回答 ア	回答 イ	回答 ウ	無回答
1. 売上状況	7	22	31	0
2. 採算状況(利益)	7	32	21	0
3. 設備投資の状況	6	54		
4. 資金繰り状況	3	38	19	0
5. 業界の業況	3	19	37	1



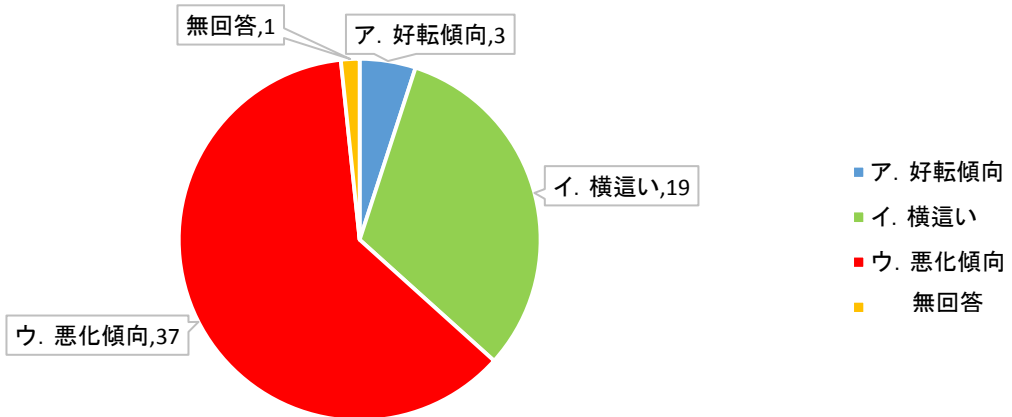
3. 設備投資の状況



4. 資金繰り状況



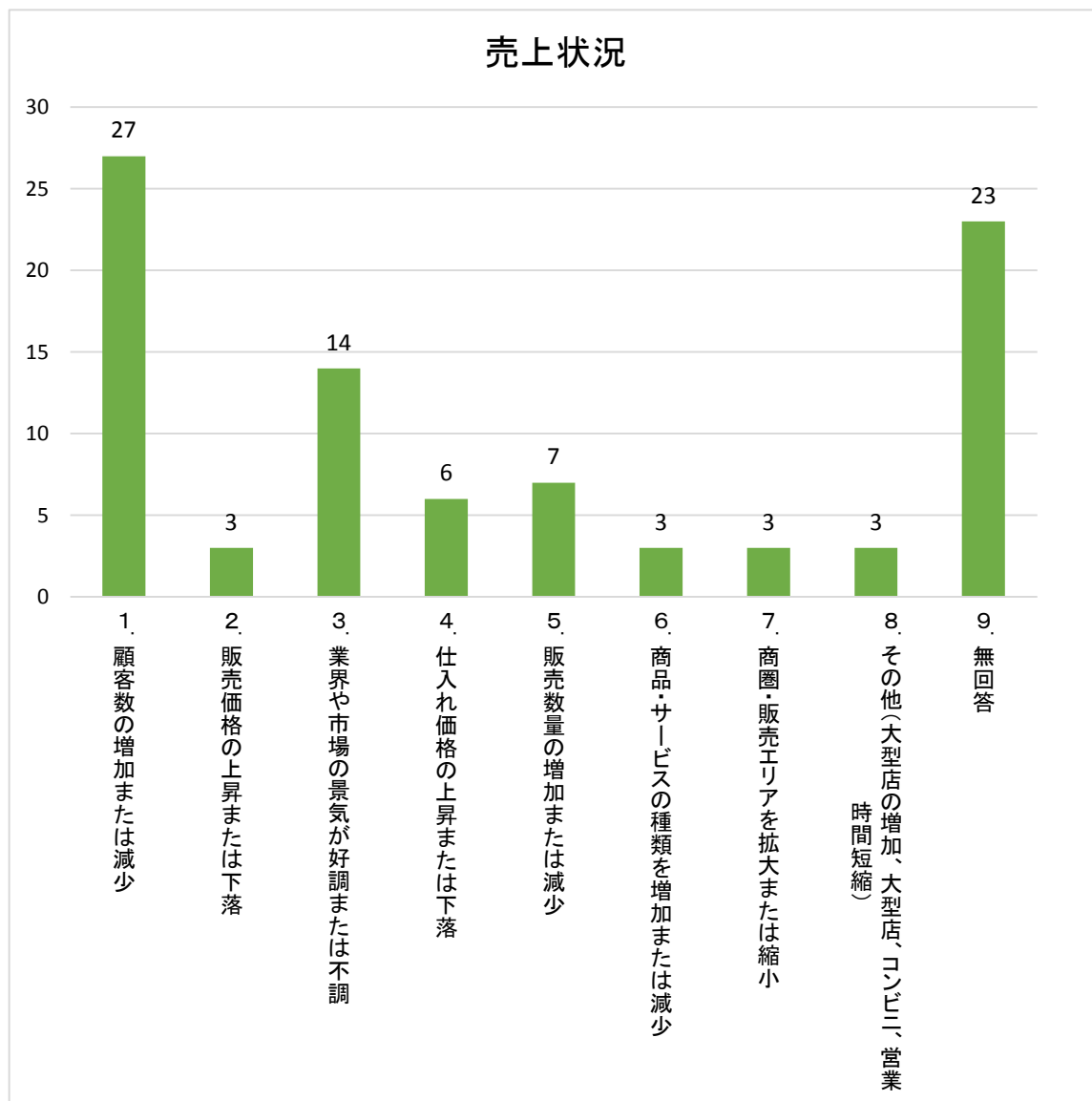
5. 業界の業況



(2)(1)の「1. 売上状況」の傾向でア. またはウ. とお答え頂いた方にお伺いします。
その主な要因はどのような理由ですか。 (2つまで〇)

1. 顧客数の増加または減少	2. 販売価格の上昇または下落
3. 業界や市場の景気が好調または不調	4. 仕入れ価格の上昇または下落
5. 販売数量の増加または減少	6. 商品・サービスの種類を増加または減少
7. 商圏・販売エリアを拡大または縮小	8. その他()

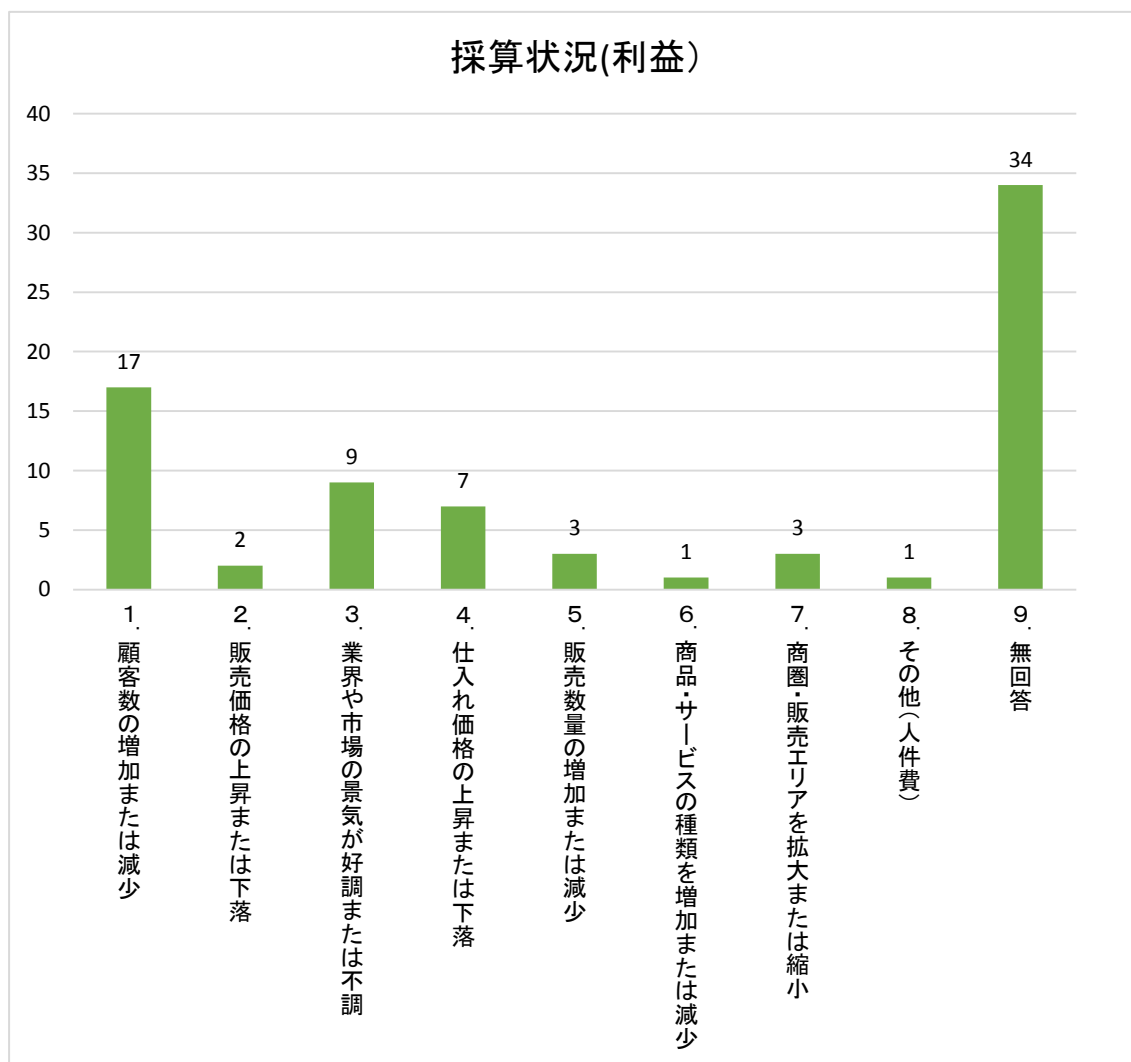
売上状況	回答
1. 顧客数の増加または減少	27
2. 販売価格の上昇または下落	3
3. 業界や市場の景気が好調または不調	14
4. 仕入れ価格の上昇または下落	6
5. 販売数量の増加または減少	7
6. 商品・サービスの種類を増加または減少	3
7. 商圏・販売エリアを拡大または縮小	3
8. その他(大型店の増加、大型店、コンビニ、営業時間短縮)	3
9. 無回答	23



(3)(1)の「2. 採算状況(利益)」の傾向でア. またはウ. とお答え頂いた方にお伺いします。
その主な要因はどのような理由ですか。(2つまで〇)

1. 顧客数の増加または減少	2. 販売価格の上昇または下落
3. 業界や市場の景気が好調または不調	4. 仕入れ価格の上昇または下落
5. 販売数量の増加または減少	6. 商品・サービスの種類を増加または減少
7. 商圏・販売エリアを拡大または縮小	8. その他()

採算状況(利益)	回答
1. 顧客数の増加または減少	17
2. 販売価格の上昇または下落	2
3. 業界や市場の景気が好調または不調	9
4. 仕入れ価格の上昇または下落	7
5. 販売数量の増加または減少	3
6. 商品・サービスの種類を増加または減少	1
7. 商圏・販売エリアを拡大または縮小	3
8. その他(人件費)	1
9. 無回答	34

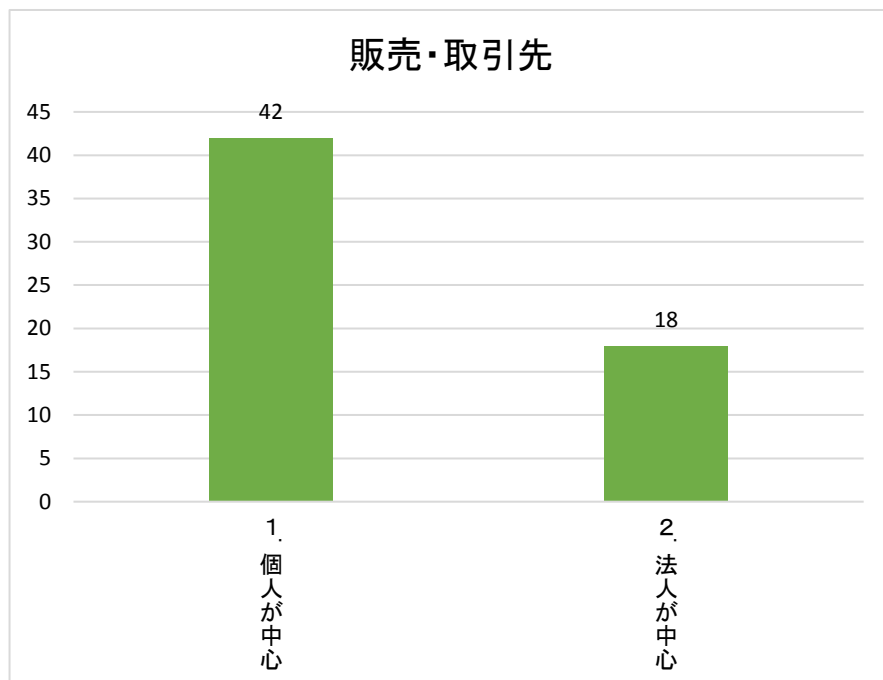


問2. 貴事業所の主な販売・取引先についてお伺いします。

(1) 主な販売・取引先は、個人が中心ですか、法人が中心ですか(1つに○)

1. 個人が中心	2. 法人が中心
----------	----------

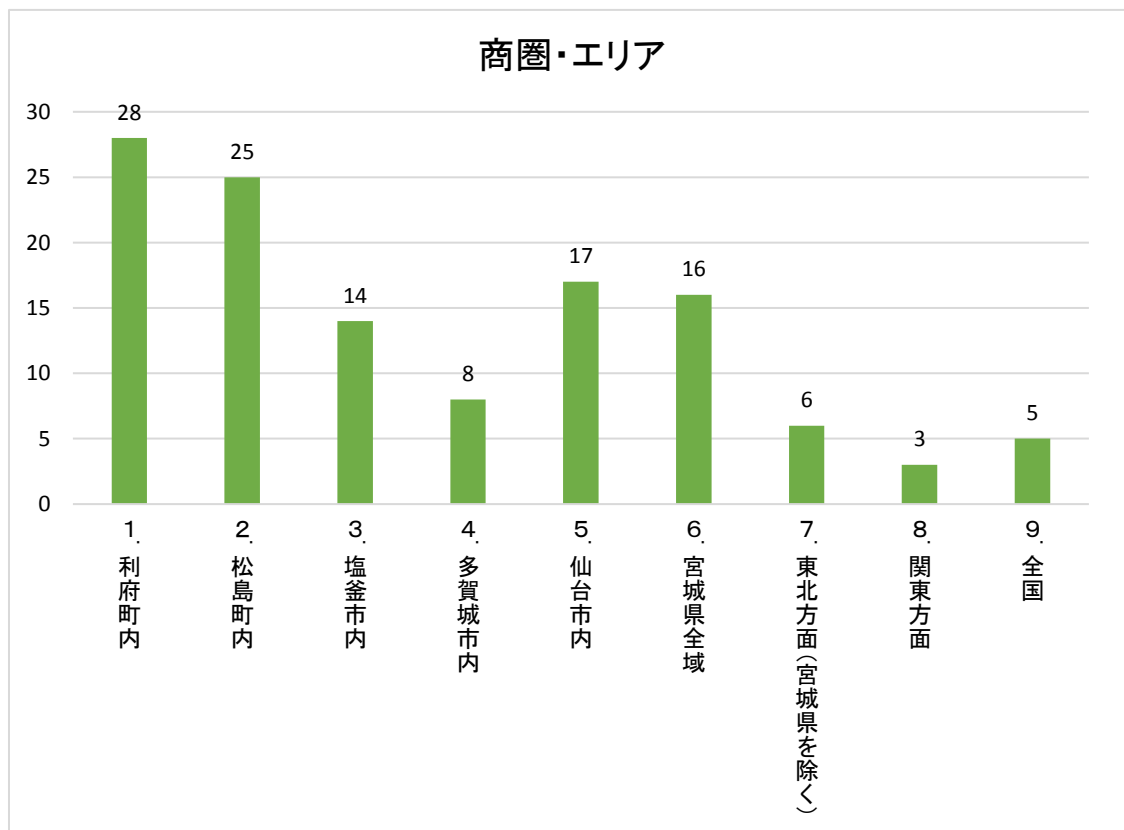
販売・取引先	回答
1. 個人が中心	42
2. 法人が中心	18
合計	60



(2) 主な販売・取引先の商圏・エリアはどこですか(いくつでも○)

1. 利府町内	2. 松島町内	3. 塩釜市内	4. 多賀城市内
5. 仙台市内	6. 宮城県全域	7. 東北方面(宮城県を除く)	
8. 関東方面	9. 全国		

採算状況(利益)	回答
1. 利府町内	28
2. 松島町内	25
3. 塩釜市内	14
4. 多賀城市内	8
5. 仙台市内	17
6. 宮城県全域	16
7. 東北方面(宮城県を除く)	6
8. 関東方面	3
9. 全国	5



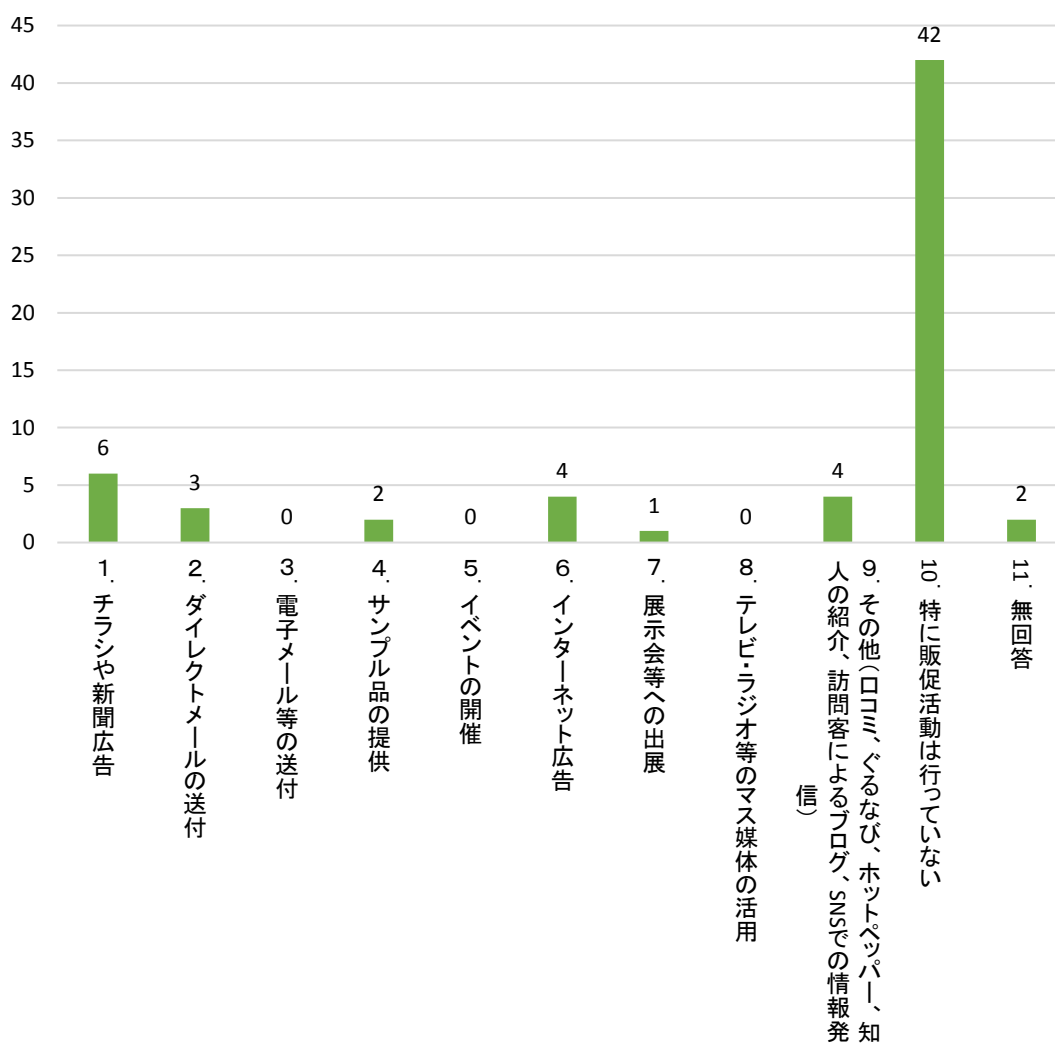
問3. 貴事業所の販売促進・営業活動についてお伺いします。

(1) 現在行っている主な販売促進(共同事業を含む)はどのような活動ですか(2つまで○)

1. チラシや新聞広告	2. ダイレクトメールの送付	3. 電子メール等の送付
4. サンプル品の提供	5. イベントの開催	6. インターネット広告
7. 展示会等への出展	8. テレビ・ラジオ等のマス媒体の活用	
9. その他(具体的に:)		
10. 特に販促活動は行っていない		

採算状況(利益)	回答
1. チラシや新聞広告	6
2. ダイレクトメールの送付	3
3. 電子メール等の送付	0
4. サンプル品の提供	2
5. イベントの開催	0
6. インターネット広告	4
7. 展示会等への出展	1
8. テレビ・ラジオ等のマス媒体の活用	0
9. その他(口コミ、ぐるなび、ホットペッパー、知人の紹介、訪問客によるブログ、SNSでの情報発信)	4
10. 特に販促活動は行っていない	42
11. 無回答	2

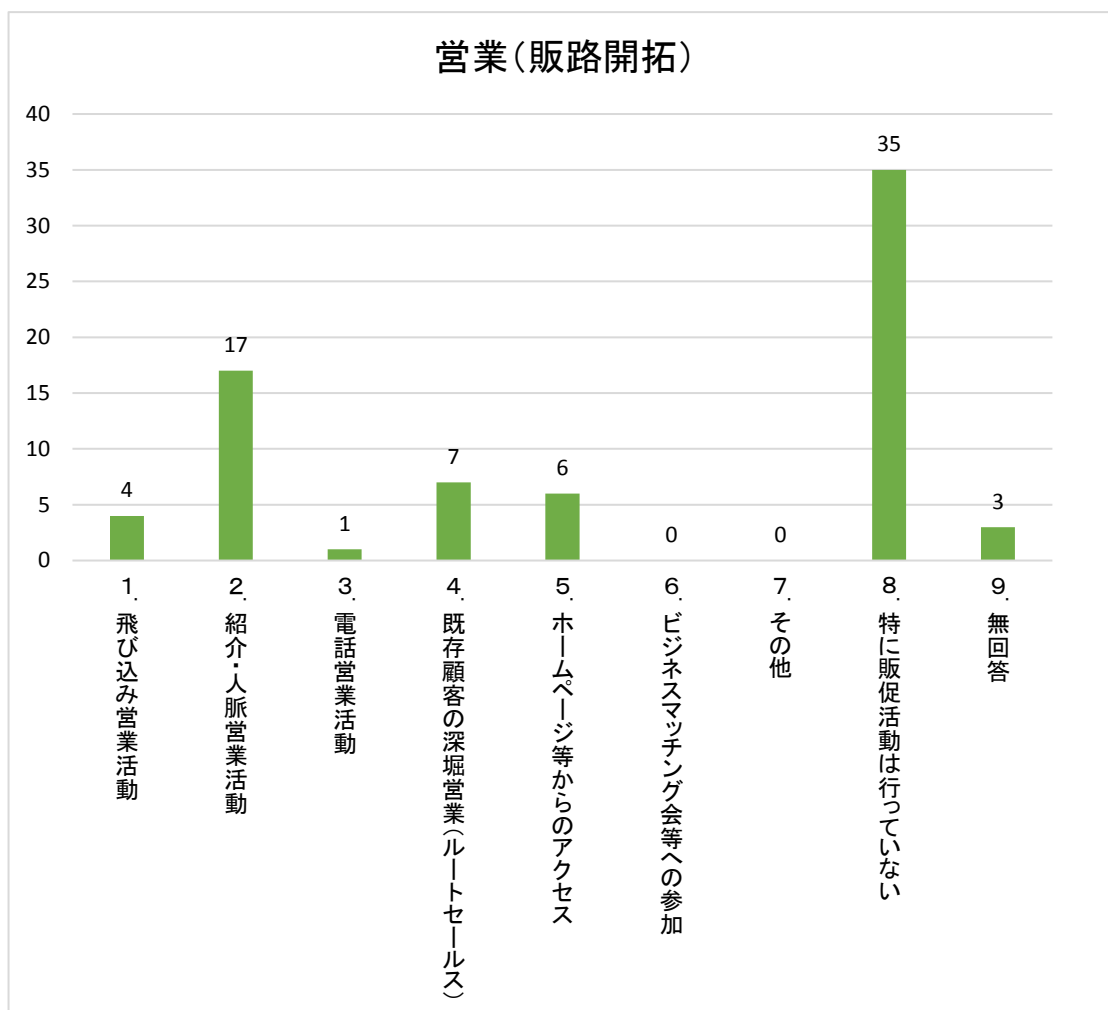
販売促進



(2)現在行っている主な営業(販路開拓)活動はどのような活動ですか(2つまで○)

- | | | |
|-----------------------|-------------------|-----------|
| 1. 飛び込み営業活動 | 2. 紹介・人脈営業活動 | 3. 電話営業活動 |
| 4. 既存顧客の深堀営業(ルートセールス) | 5. ホームページ等からのアクセス | |
| 6. ビジネスマッチング会等への参加 | | |
| 7. その他(具体的に:) | | |
| 8. 特に販促活動は行っていない | | |

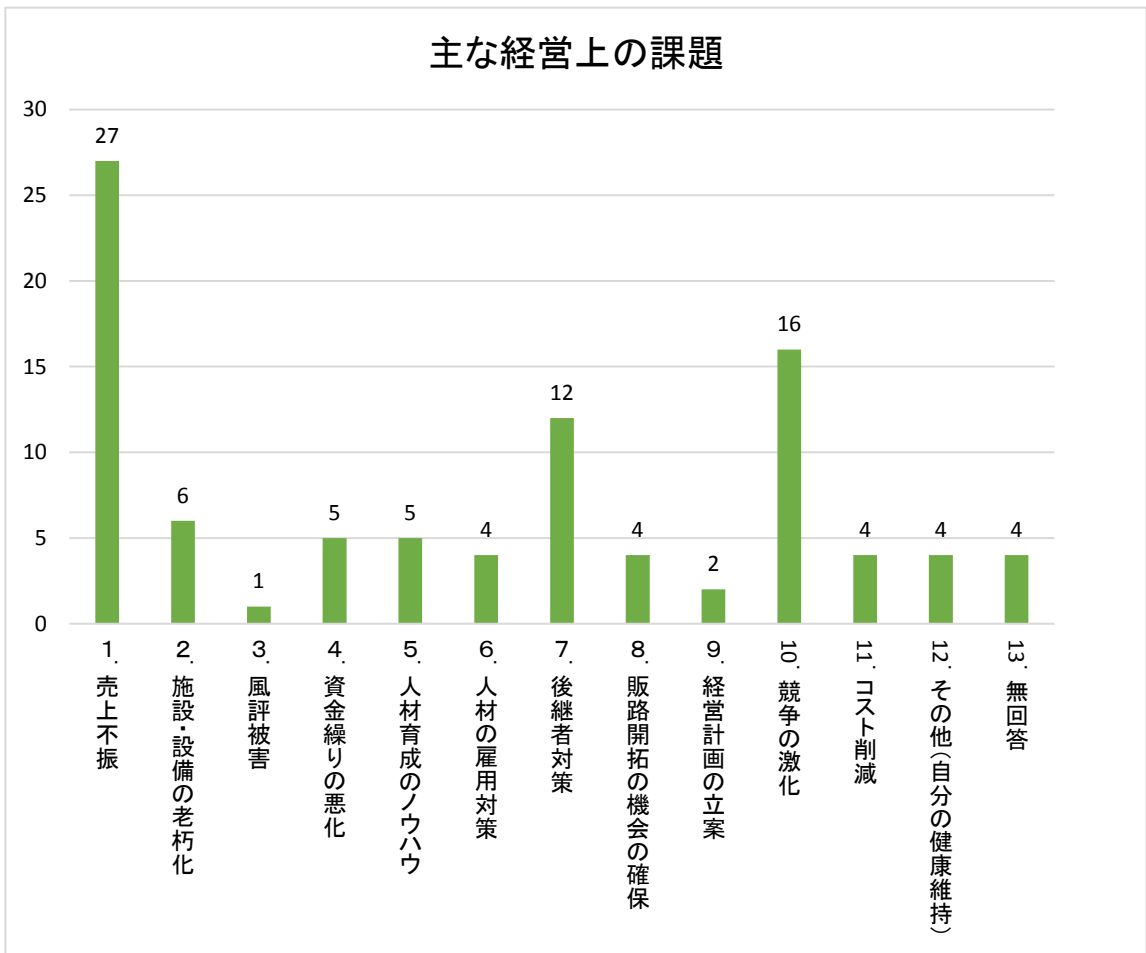
営業(販路開拓)活動	回答数
1. 飛び込み営業活動	4
2. 紹介・人脈営業活動	17
3. 電話営業活動	1
4. 既存顧客の深堀営業(ルートセールス)	7
5. ホームページ等からのアクセス	6
6. ビジネスマッチング会等への参加	0
7. その他	0
8. 特に販促活動は行っていない	35
9. 無回答	3



問4. 貴事業所の現在の主な経営上の課題はどのようなことですか（2つまで○）

- | | | |
|------------|---------------|------------|
| 1. 売上不振 | 2. 施設・設備の老朽化 | 3. 風評被害 |
| 4. 資金繰りの悪化 | 5. 人材育成のノウハウ | 6. 人材の雇用対策 |
| 7. 後継者対策 | 8. 販路開拓の機会の確保 | 9. 経営計画の立案 |
| 10. 競争の激化 | 11. コスト削減 | 12. その他（ |

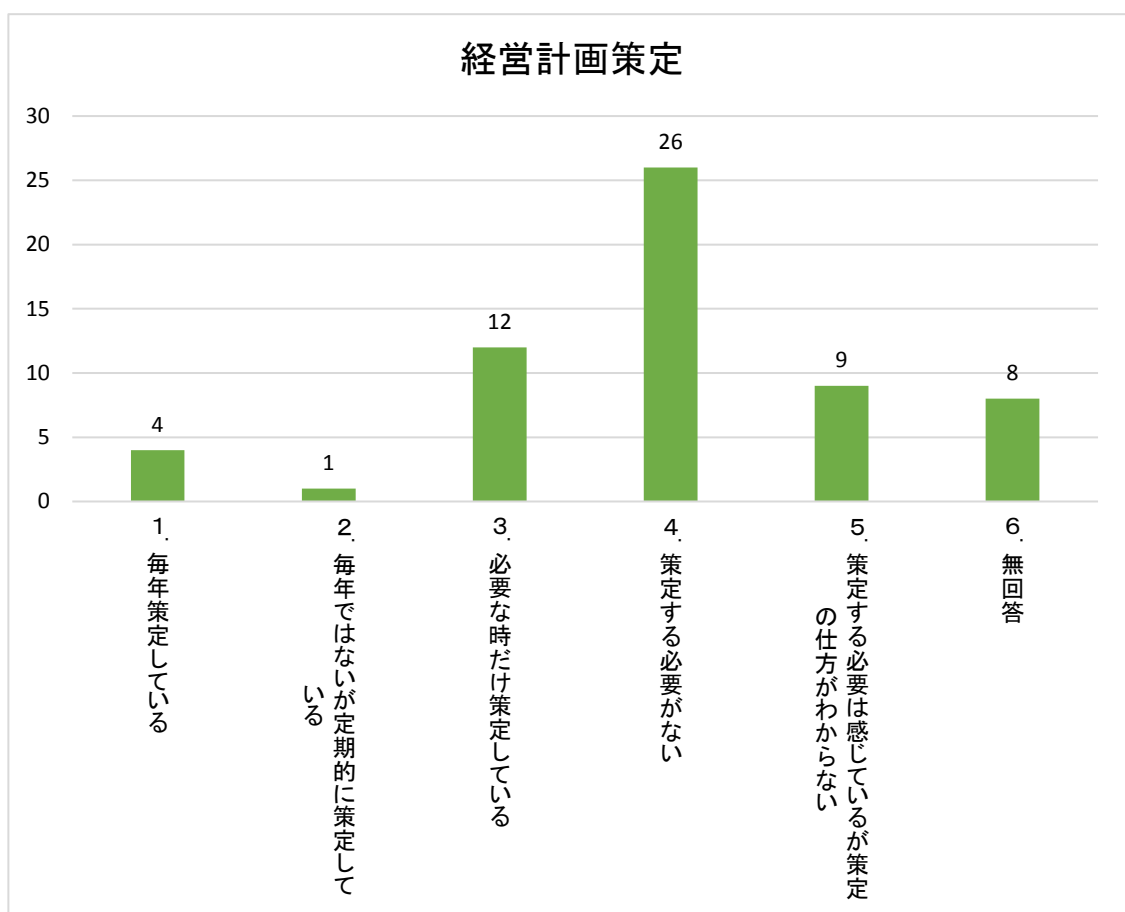
経営上の課題	回答数
1. 売上不振	27
2. 施設・設備の老朽化	6
3. 風評被害	1
4. 資金繰りの悪化	5
5. 人材育成のノウハウ	5
6. 人材の雇用対策	4
7. 後継者対策	12
8. 販路開拓の機会の確保	4
9. 経営計画の立案	2
10. 競争の激化	16
11. コスト削減	4
12. その他(自分の健康維持)	4
13. 無回答	4



問5. 貴事業所では経営計画を策定していますか(1つに○)

- | | |
|-----------------------------|----------------------|
| 1. 毎年策定している | 2. 毎年ではないが定期的に策定している |
| 3. 必要な時だけ策定している | 4. 策定する必要がない |
| 5. 策定する必要は感じているが策定の仕方がわからない | |

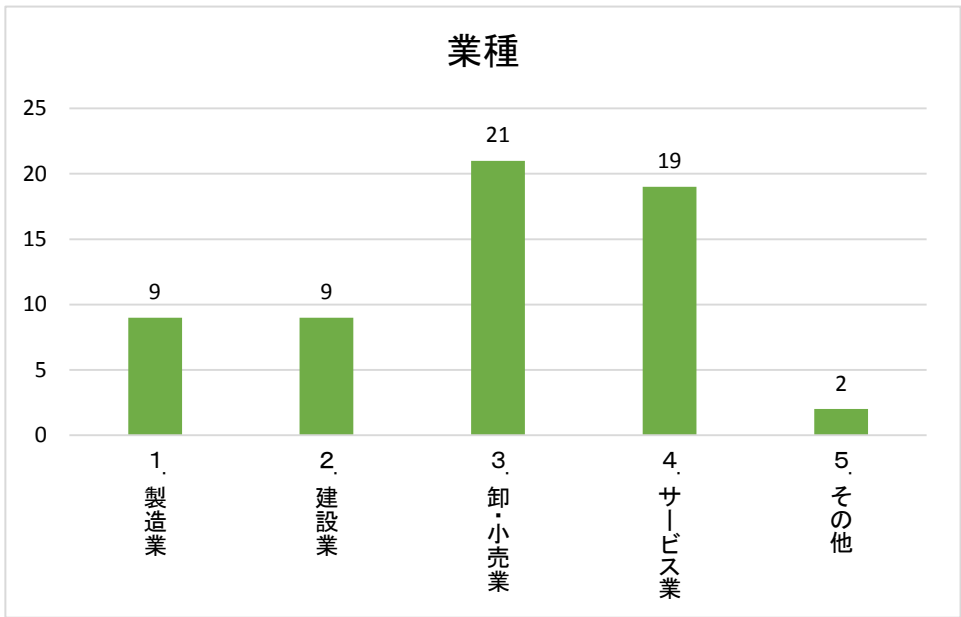
経営計画	回答数
1. 毎年策定している	4
2. 毎年ではないが定期的に策定している	1
3. 必要な時だけ策定している	12
4. 策定する必要がない	26
5. 策定する必要は感じているが策定の仕方がわからない	9
6. 無回答	8



問6. 貴事業所についてお伺いします。

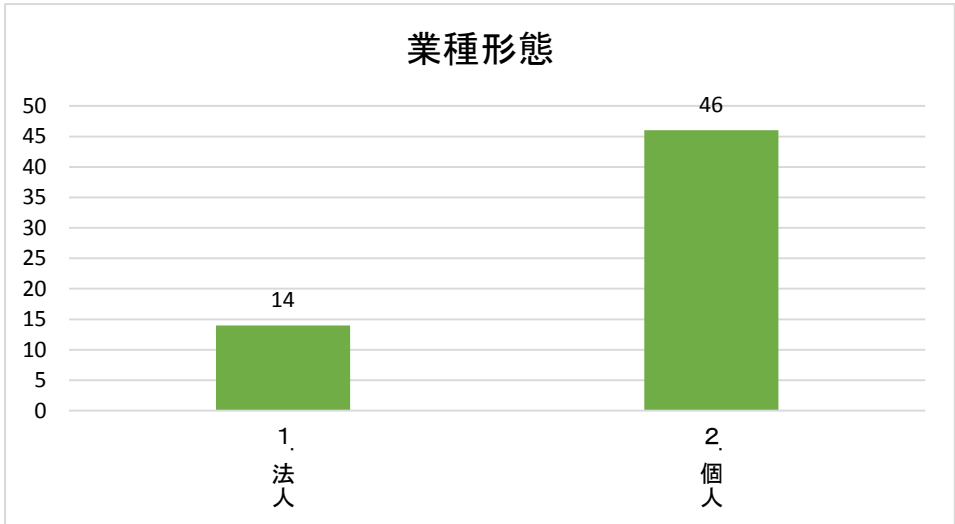
1. 業種をお知らせください。(1つに○) 1. 製造業 2. 建設業 3. 卸・小売業
4. サービス業 5. その他

業種	回答数
1. 製造業	9
2. 建設業	9
3. 卸・小売業	21
4. サービス業	19
5. その他	2
合計	60



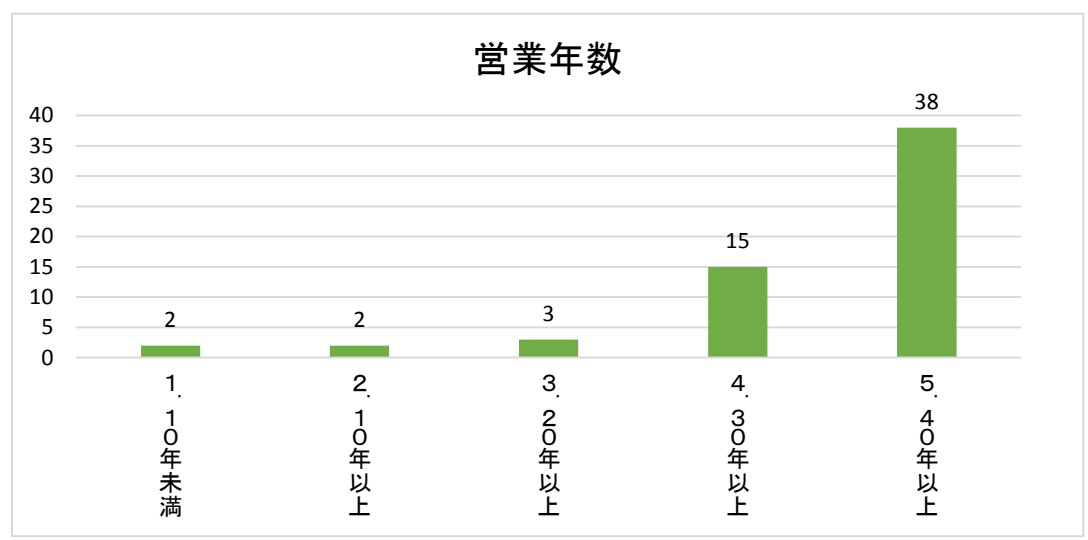
2. 業種形態をお知らせください。1. 法人 2. 個人

業種形態	回答数
1. 法人	14
2. 個人	46
合計	60



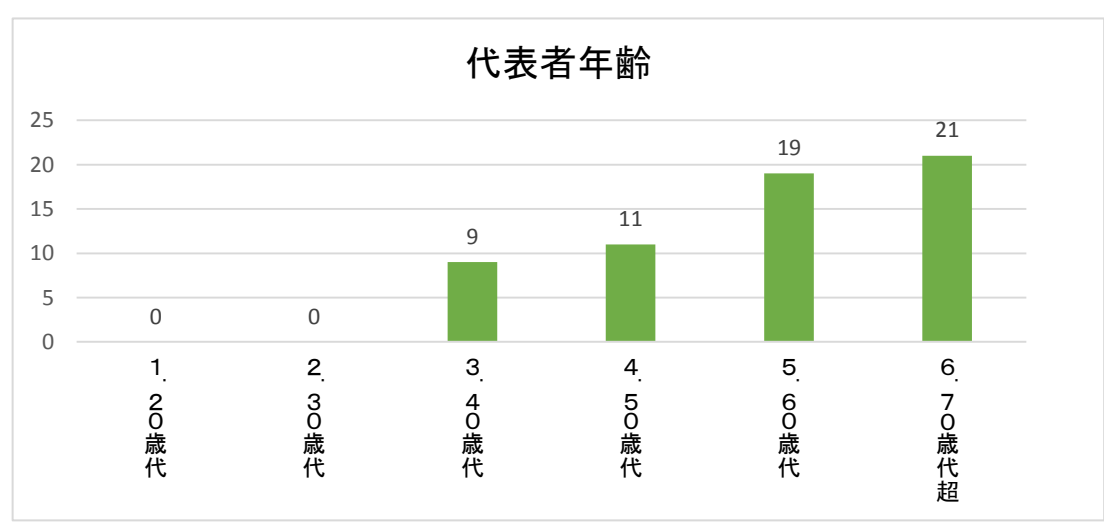
3. 営業年数は何年になりますか。 年(年数を記入)

営業年数	回答数
1. 10年未満	2
2. 10年以上	2
3. 20年以上	3
4. 30年以上	15
5. 40年以上	38
合計	60



4. 代表者の年齢は何歳台ですか。 歳台(年代を記入)

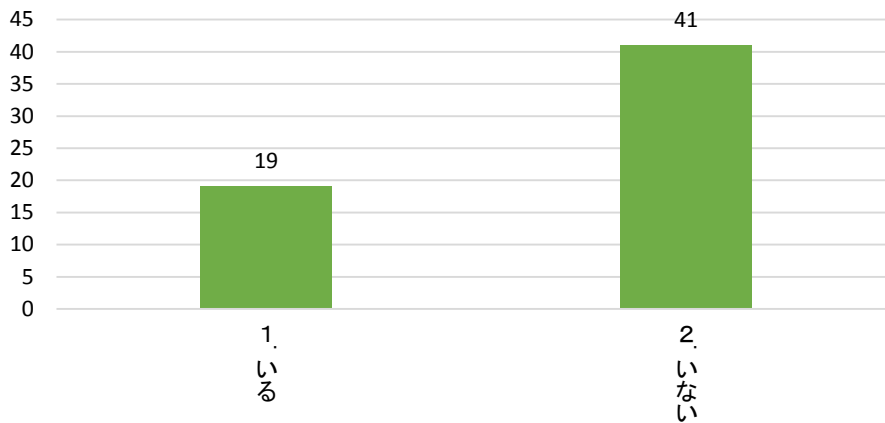
年代	回答数
1. 20歳代	0
2. 30歳代	0
3. 40歳代	9
4. 50歳代	11
5. 60歳代	19
6. 70歳代超	21
合計	60



5. 後継者はいらっしゃいますか。1. いる 2. いない

後継者	回答数
1. いる	19
2. いない	41
合計	60

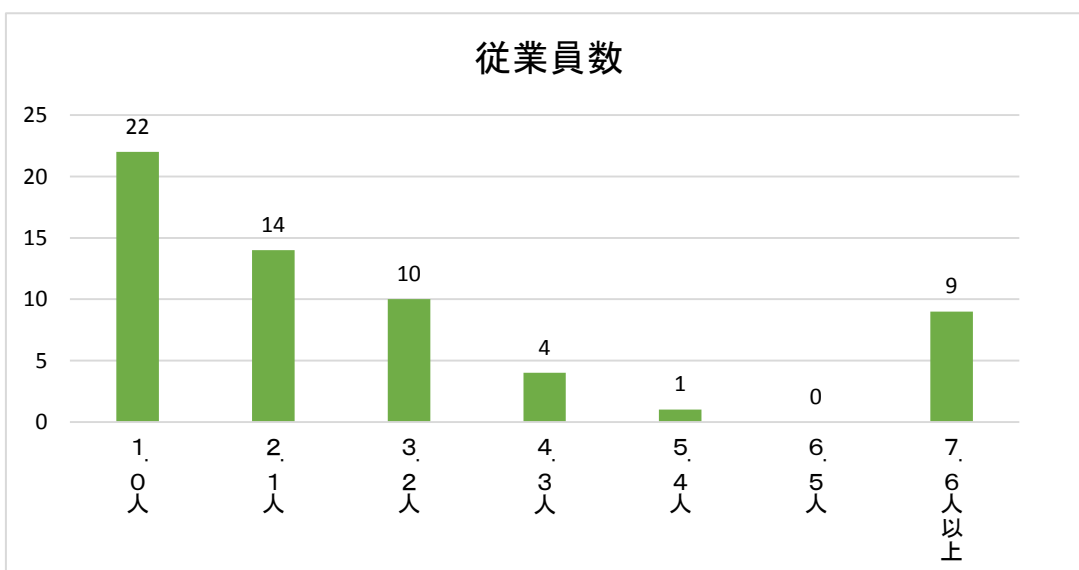
後継者



6. 従業員数は何名ですか。 名(人数を記入)

従業員数	回答数
1. 0人	22
2. 1人	14
3. 2人	10
4. 3人	4
5. 4人	1
6. 5人	0
7. 6人以上	9
合計	60

従業員数

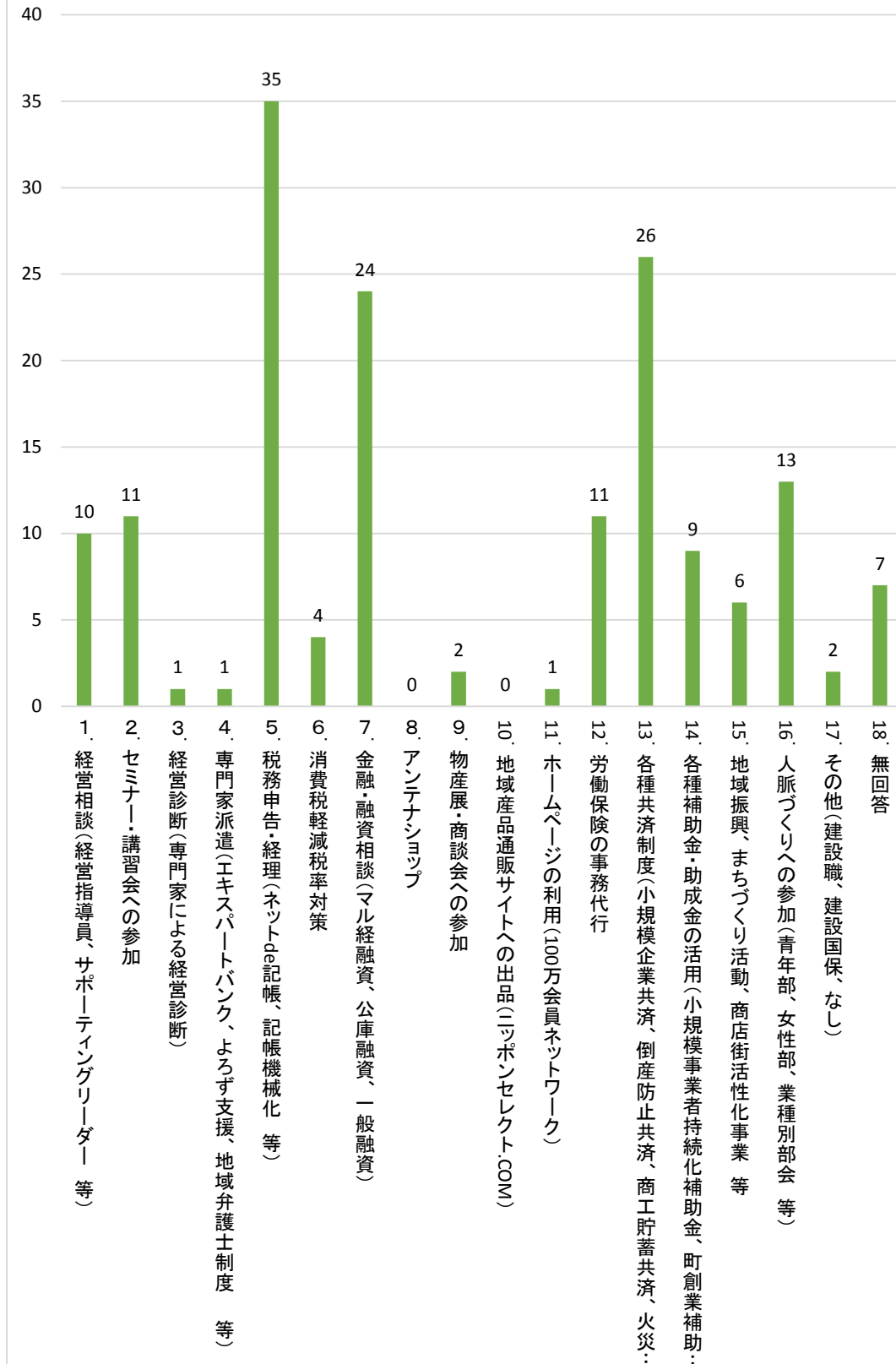


問6. 現在の商工会の支援活動の中で、貴事業所がこれまでご利用したことのある制度について教えてください(いくつでも○)

- | |
|---|
| 1. 経営相談(経営指導員、サポーターリーダー 等) |
| 2. セミナー・講習会への参加 |
| 3. 経営診断(専門家による経営診断) |
| 4. 専門家派遣(エキスパートバンク、よろず支援、地域弁護士制度 等) |
| 5. 税務申告・経理(ネットde記帳、記帳機械化 等) |
| 6. 消費税軽減税率対策 |
| 7. 金融・融資相談(マル経融資、公庫融資、一般融資) |
| 8. アンテナショップ |
| 9. 物産展・商談会への参加 |
| 10. 地域産品通販サイトへの出品(ニッポンセレクト.COM) |
| 11. ホームページの利用(100万会員ネットワーク) |
| 12. 労働保険の事務代行 |
| 13. 各種共済制度(小規模企業共済、倒産防止共済、商工貯蓄共済、火災共済等) |
| 14. 各種補助金・助成金の活用(小規模事業者持続化補助金、町創業補助金 等) |
| 15. 地域振興、まちづくり活動、商店街活性化事業 等 |
| 16. 人脈づくりへの参加(青年部、女性部、業種別部会 等) |
| 17. その他() |

支援活動	回答数
1. 経営相談(経営指導員、サポーターリーダー 等)	10
2. セミナー・講習会への参加	11
3. 経営診断(専門家による経営診断)	1
4. 専門家派遣(エキスパートバンク、よろず支援、地域弁護士制度 等)	1
5. 税務申告・経理(ネットde記帳、記帳機械化 等)	35
6. 消費税軽減税率対策	4
7. 金融・融資相談(マル経融資、公庫融資、一般融資)	24
8. アンテナショップ	0
9. 物産展・商談会への参加	2
10. 地域産品通販サイトへの出品(ニッポンセレクト.COM)	0
11. ホームページの利用(100万会員ネットワーク)	1
12. 労働保険の事務代行	11
13. 各種共済制度(小規模企業共済、倒産防止共済、商工貯蓄共済、火災共済等)	26
14. 各種補助金・助成金の活用(小規模事業者持続化補助金、町創業補助金 等)	9
15. 地域振興、まちづくり活動、商店街活性化事業 等	6
16. 人脈づくりへの参加(青年部、女性部、業種別部会 等)	13
17. その他(建設職、建設国保、なし)	2
18. 無回答	7

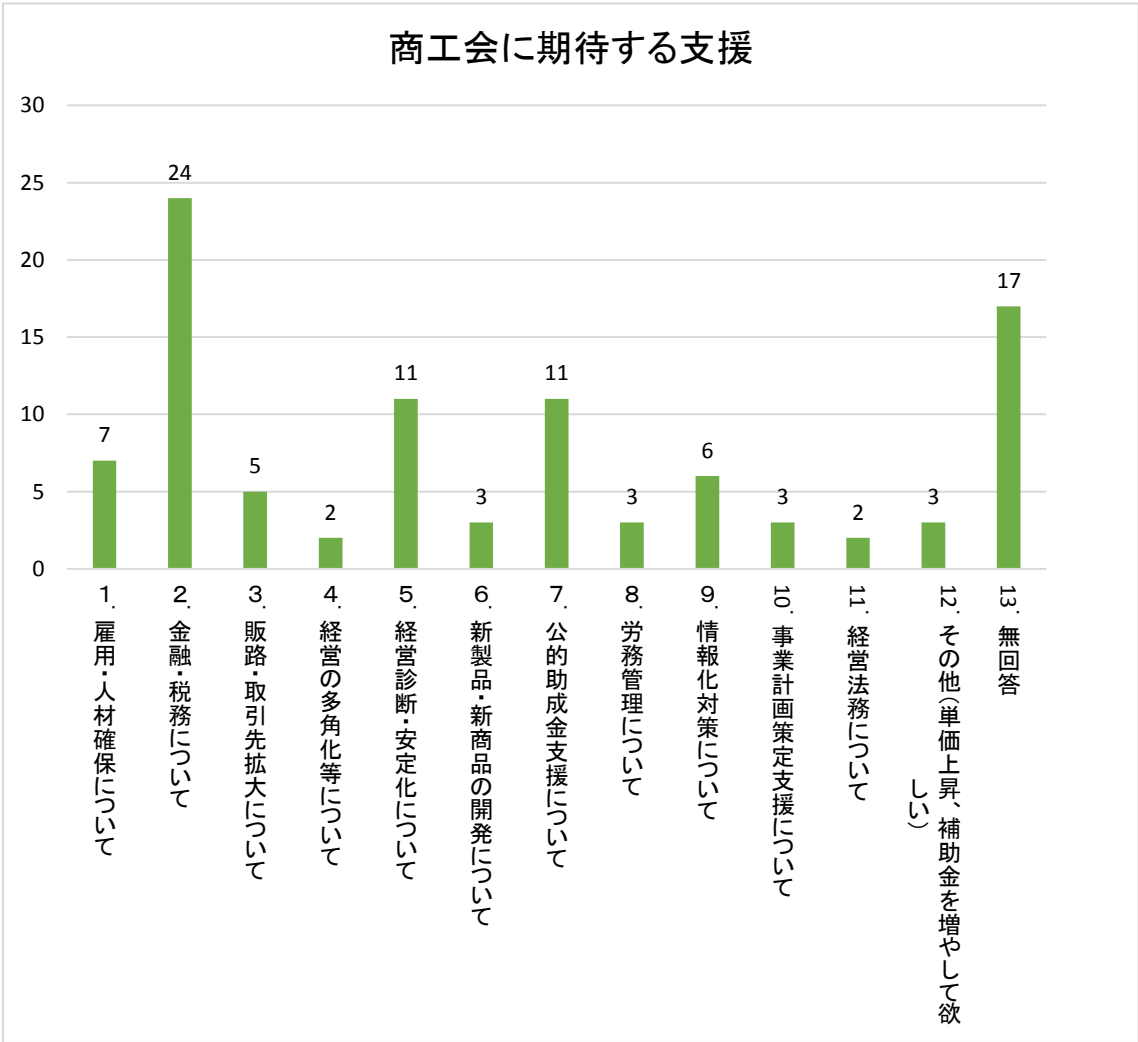
商工会支援活動



問7. 今後、商工会に期待する支援はどのようなことですか（いくつでも○）

- | | |
|-----------------|-------------------|
| 1. 雇用・人材確保について | 2. 金融・税務について |
| 3. 販路・取引先拡大について | 4. 経営の多角化等について |
| 5. 経営診断・安定化について | 6. 新製品・新商品の開発について |
| 7. 公的助成金支援について | 8. 労務管理について |
| 9. 情報化対策について | 10. 事業計画策定支援について |
| 11. 経営法務について | |
| 12. その他() | |

支援活動	回答数
1. 雇用・人材確保について	7
2. 金融・税務について	24
3. 販路・取引先拡大について	5
4. 経営の多角化等について	2
5. 経営診断・安定化について	11
6. 新製品・新商品の開発について	3
7. 公的助成金支援について	11
8. 労務管理について	3
9. 情報化対策について	6
10. 事業計画策定支援について	3
11. 経営法務について	2
12. その他(単価上昇、補助金を増やして欲しい)	3
13. 無回答	17



○今期(平成30年4月まで)の経営状況は、全体的に売上減少傾向であり、業界の業況も悪化傾向である。

○売上減少傾向を業種別で見ると、卸・小売業、サービス業で売上減少の割合が多い。

○製造業の売上状況は、横這いが半数以上を占めている。

○建設業では、売上増加傾向は少数で横這いが多く、震災復興特需が一服したと見受けられる。

○売上状況、採算状況(利益)の傾向としては、顧客数の増加または減少が影響したと見受けられる。

○販売促進・営業活動については、特に販売活動を行っていないが半数以上を占めている。

○経営上の課題としては、売上不振が半数近くあり、競争の激化が要因につながっていると思われる。

○経営計画策定は、半数近くが必要がないと考えている。

○後継者がいないが7割近くを占めており、自分の代で事業の廃業を考えていると思われる。