

経営動向ヒアリング報告書

令和2年6月調査

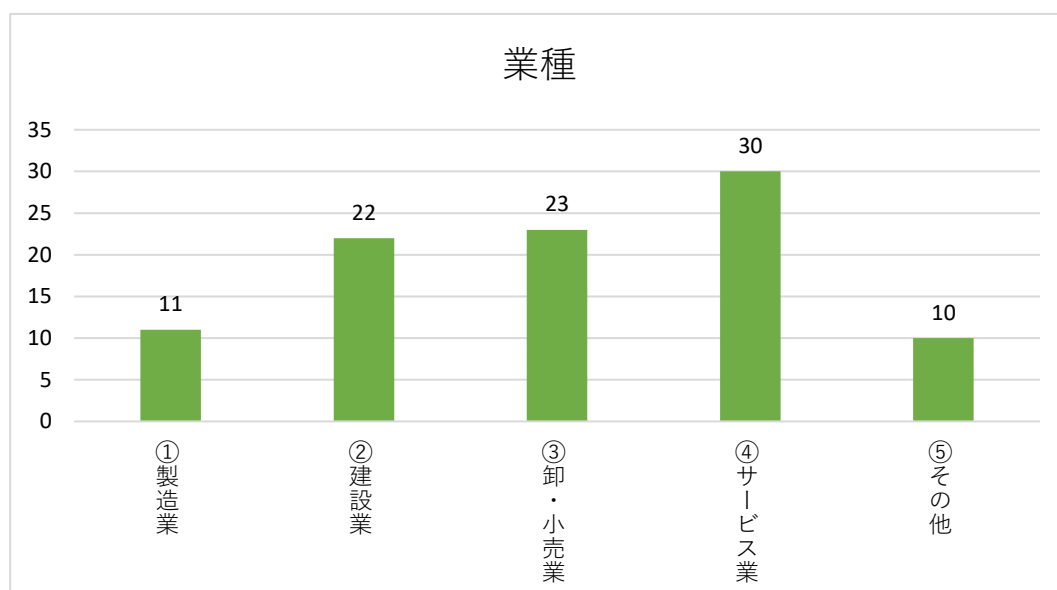
利府松島商工会

問1. 貴事業所についてお伺いします。

1. 事業者名をお知らせください。 非公表につき割愛

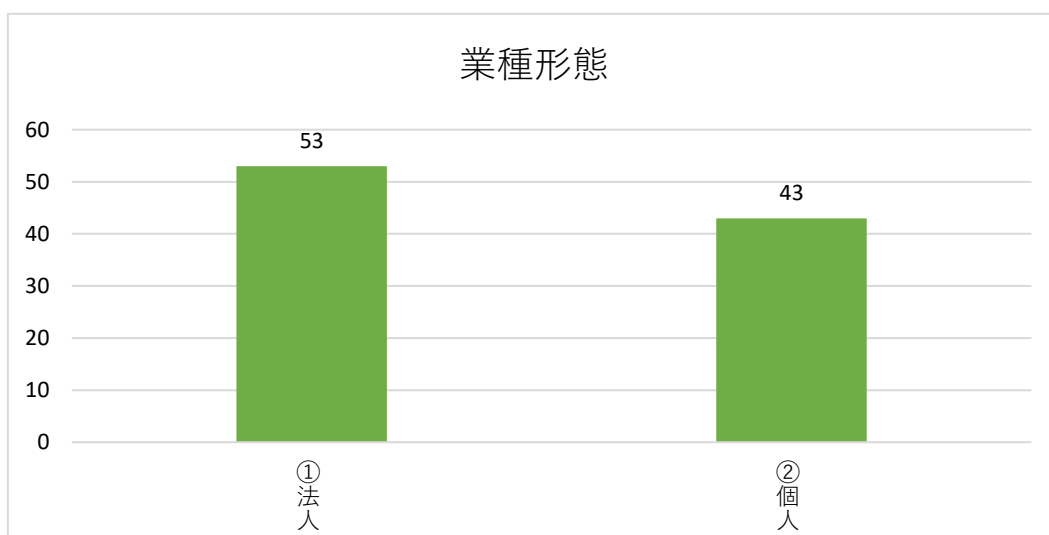
2. 業種をお知らせください。
(1つに○) ①製造業 ②建設業 ③卸・小売業
④サービス業 ⑤その他

業種	回答数
①製造業	11
②建設業	22
③卸・小売業	23
④サービス業	30
⑤その他	10
合計	96



3. 組織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	53
②個人	43
合計	96

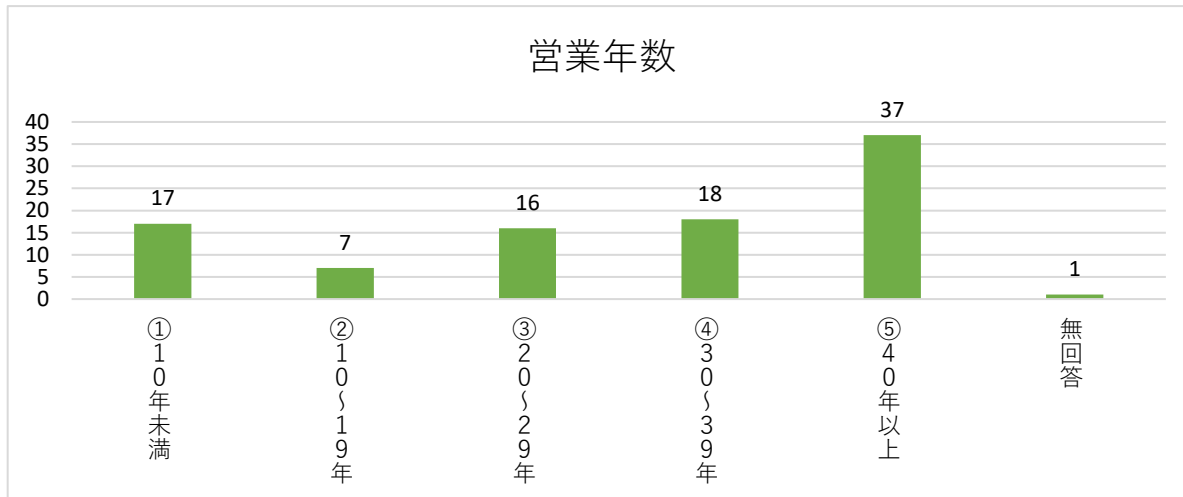


4. 営業年数は何年になりますか。

- ①10年未満
- ③20～29年
- ⑤40年以上

- ②10～19年
- ④30～39年

営業年数	回答数
①10年未満	17
②10～19年	7
③20～29年	16
④30～39年	18
⑤40年以上	37
無回答	1
合計	96

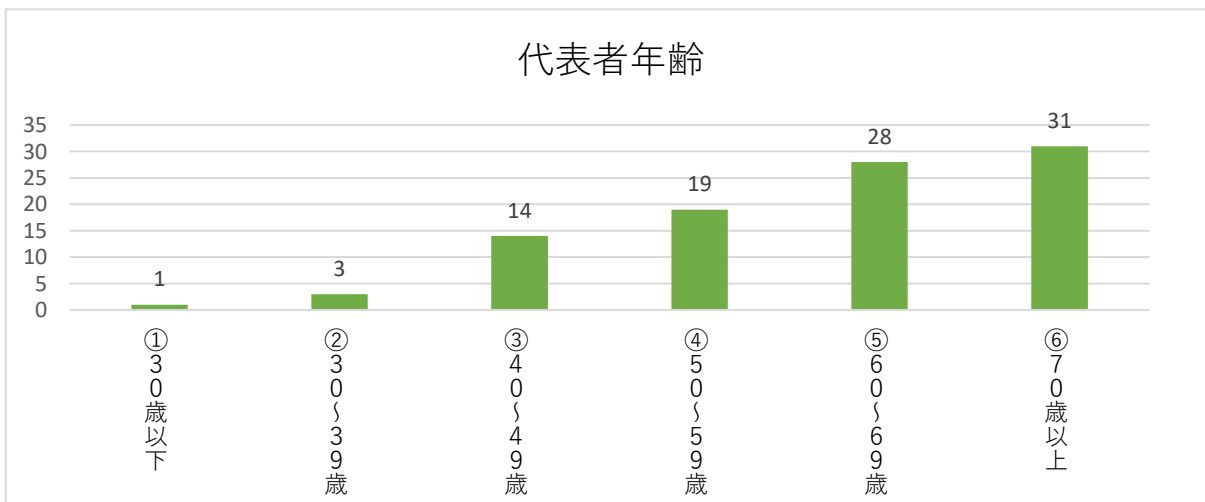


5. 代表者の年齢は何歳台ですか。

- ①30歳以下
- ③40～49歳
- ⑤60～69歳

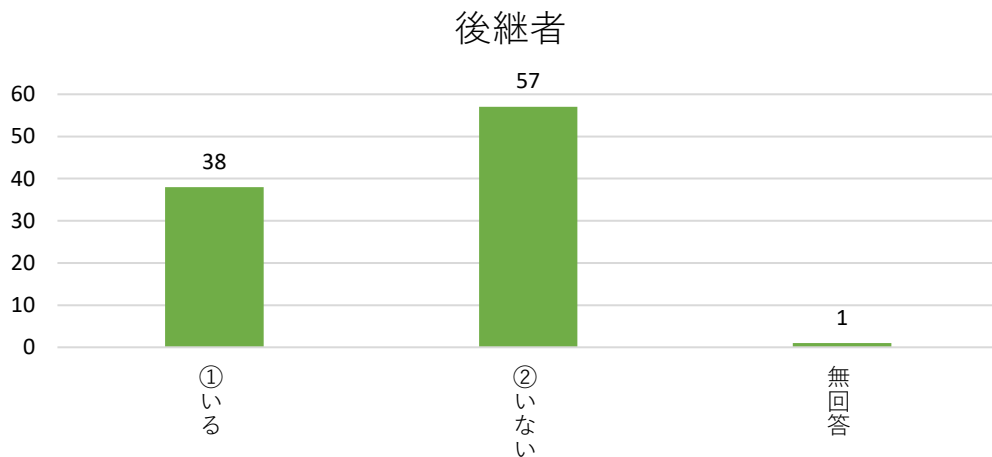
- ②30～39歳
- ④50～59歳
- ⑥70歳以上

年代	回答数
①30歳以下	1
②30～39歳	3
③40～49歳	14
④50～59歳	19
⑤60～69歳	28
⑥70歳以上	31
合計	96



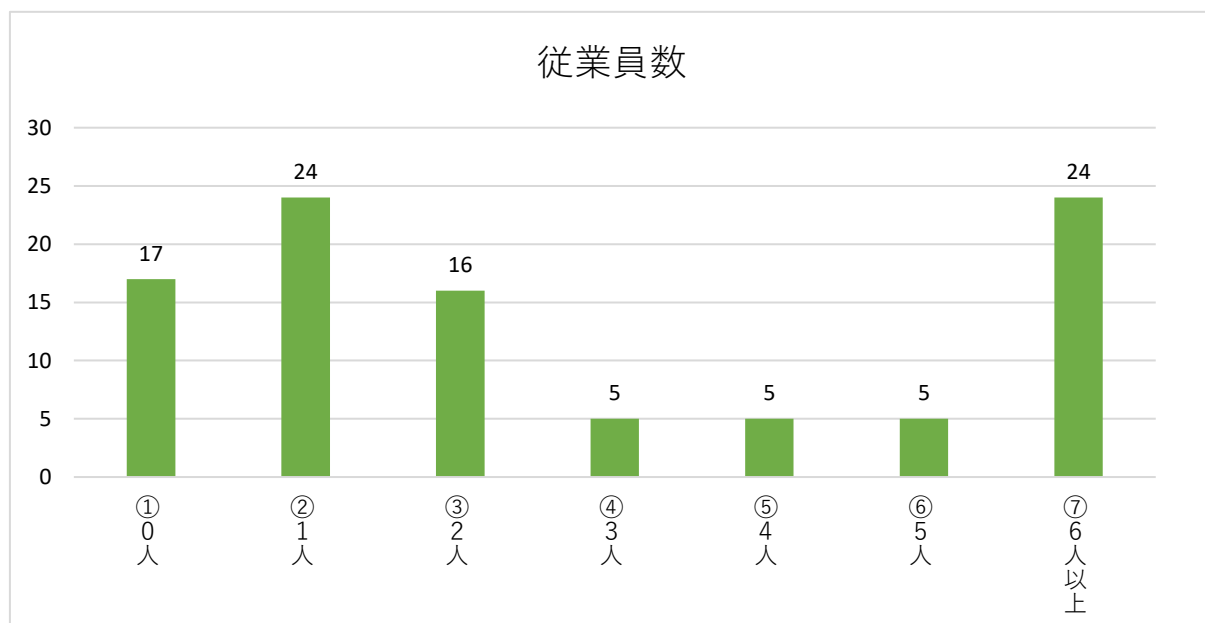
6. 後継者はいらっしゃいますか。 ①いる ②いない

後継者	回答数
①いる	38
②いない	57
無回答	1
合計	96



7. 従業員数は何名ですか。 ①0人 ②1人 ③2人 ④3人
⑤4人 ⑥5人 ⑦6人以上

従業員数	回答数
①0人	17
②1人	24
③2人	16
④3人	5
⑤4人	5
⑥5人	5
⑦6人以上	24
合計	96

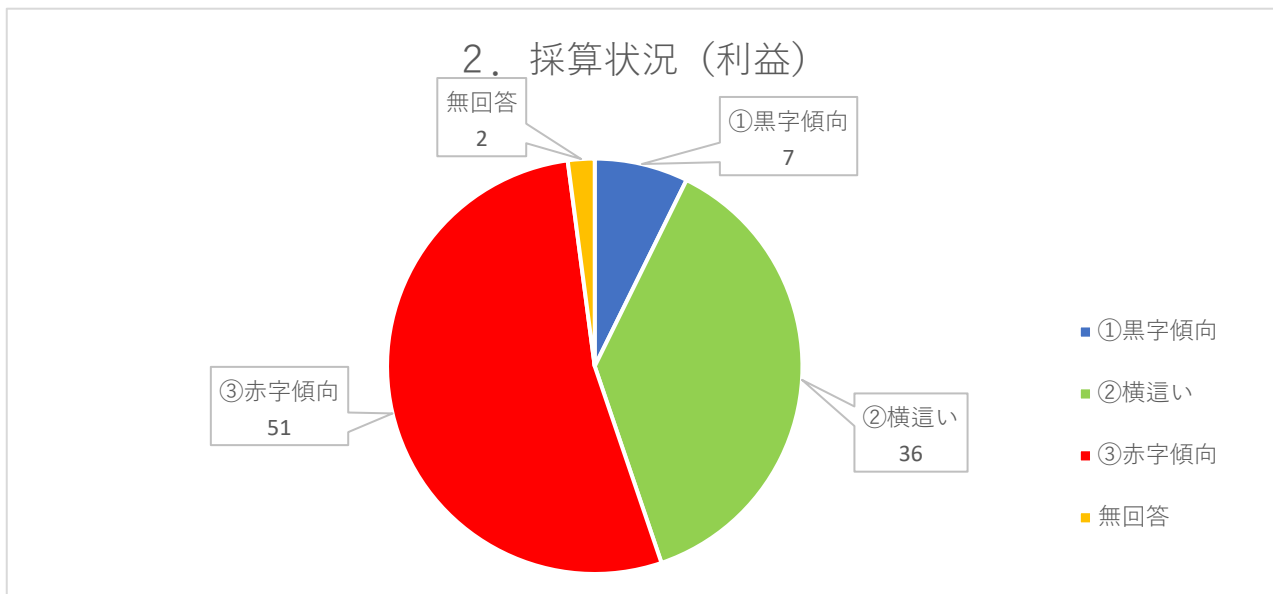
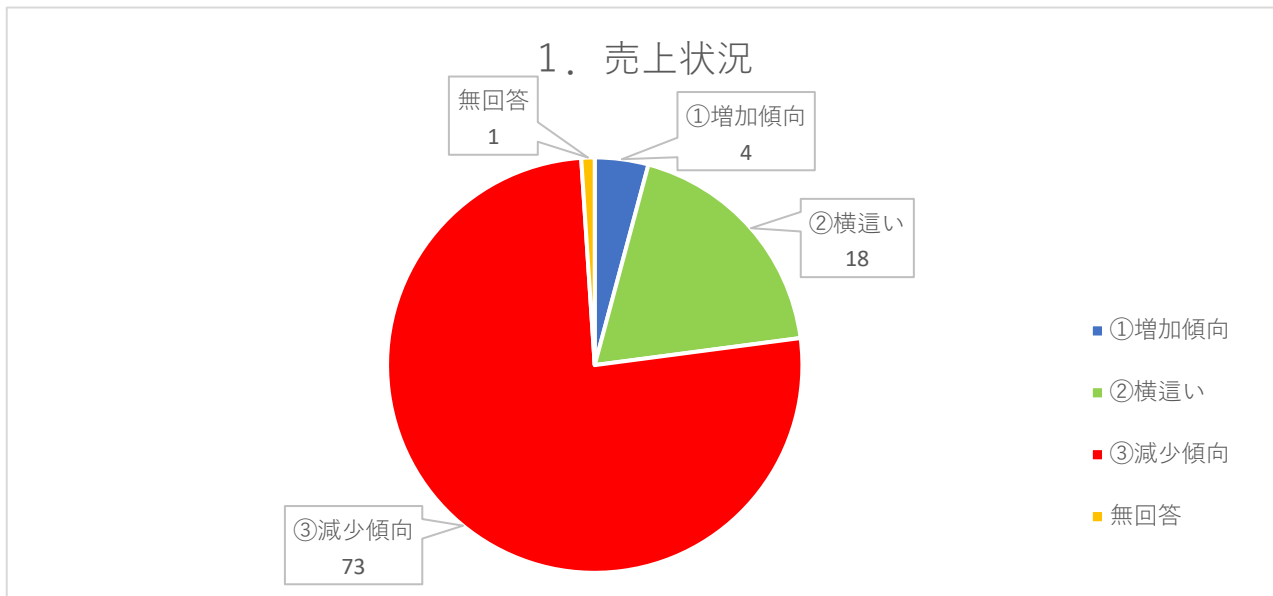


問2. 貴事業所の今期(令和2年6月まで)の経営状況についてお伺いします。

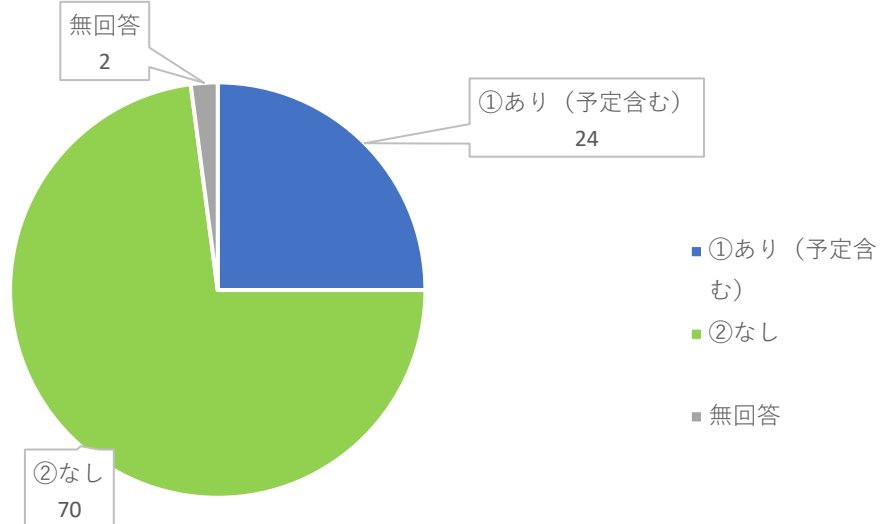
(1)以下の1.～5の状況について、それぞれ当てはまるもの1つずつ○をつけてください。

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

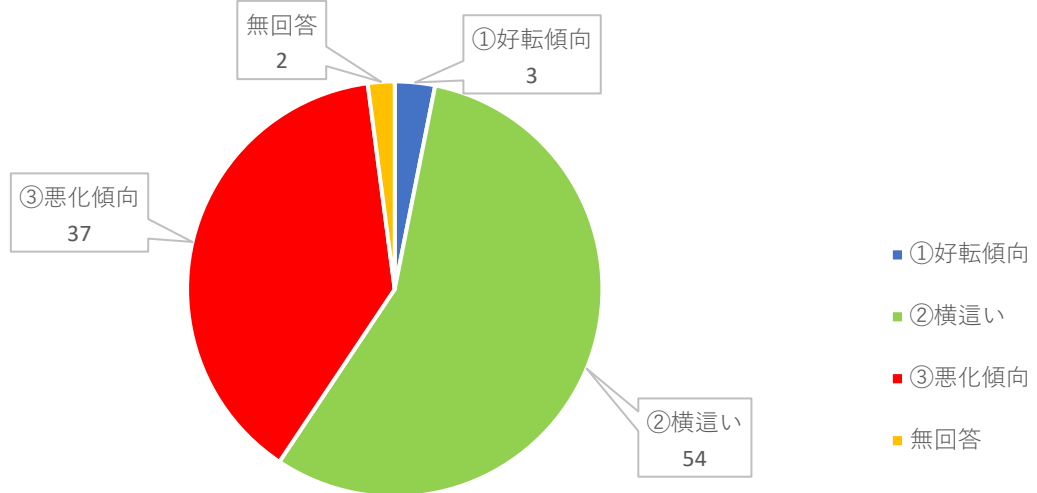
経営状況	回答 ①	回答 ②	回答 ③	無回答
1. 売上状況	4	18	73	1
2. 採算状況(利益)	7	36	51	2
3. 設備投資の状況	24	70	-	2
4. 資金繰り状況	3	54	37	2
5. 業界の業況	2	23	69	2



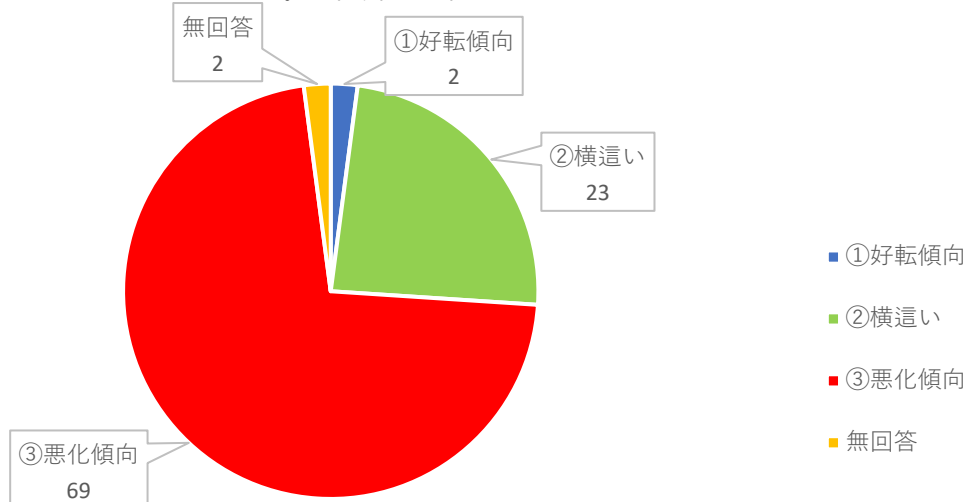
3. 設備投資の状況



4. 資金繰り状況



5. 業界の業況



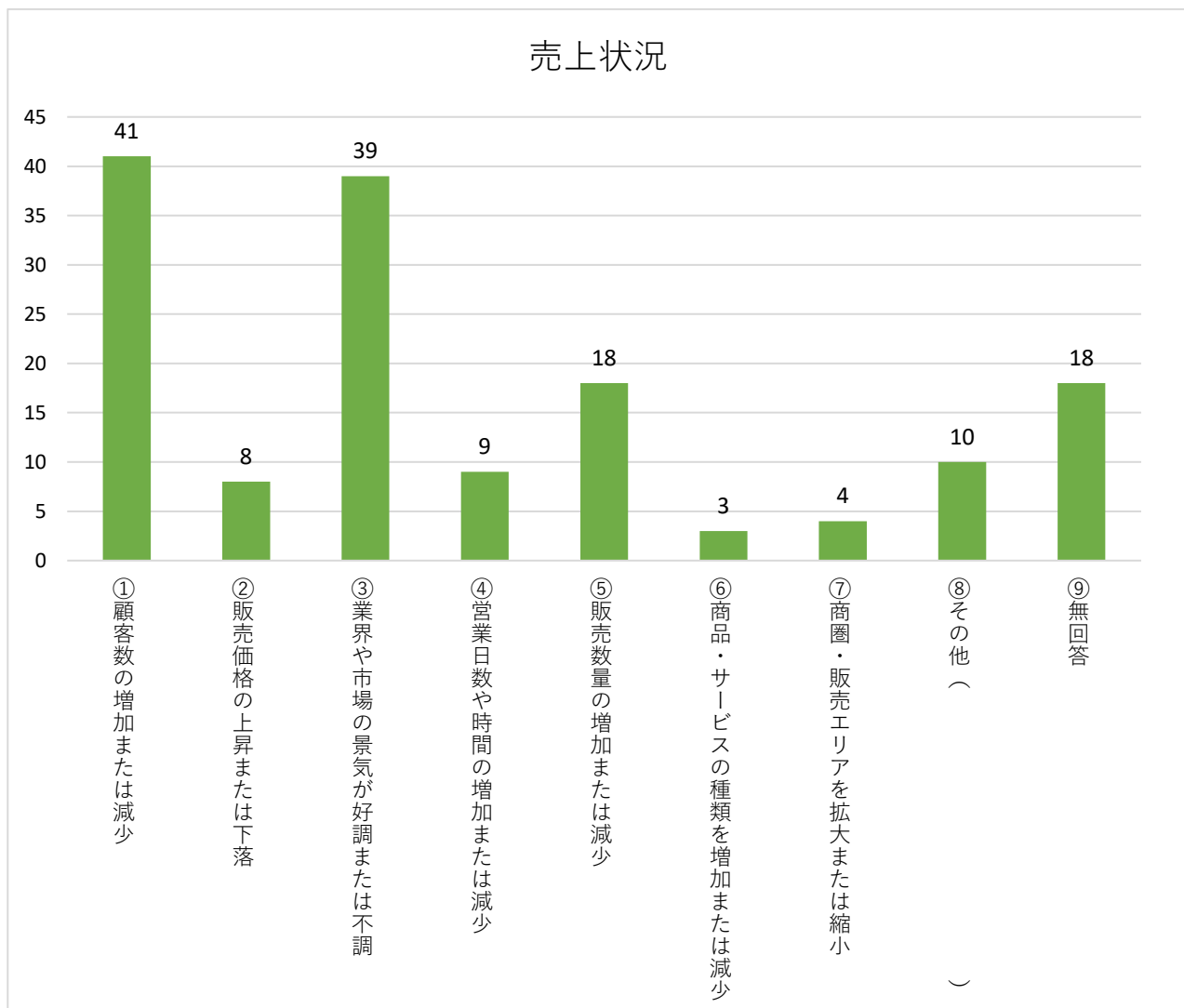
(2)(1)の「1. 売上状況」の傾向で①または③とお答え頂いた方にお伺いします。
 その主な要因はどのような理由ですか。(2つまで○)

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営業日数や時間の増加または減少
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	41
②販売価格の上昇または下落	8
③業界や市場の景気が好調または不調	39
④営業日数や時間の増加または減少	9
⑤販売数量の増加または減少	18
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	4
⑧その他()	10
⑨無回答	18

「その他」の主な回答

- ・コロナによる影響(休業、来客の激減等)類似含み 6件
- ・民間工事が減少
- ・作業員の稼働不良
- ・その他だが、内容記載なし 2件



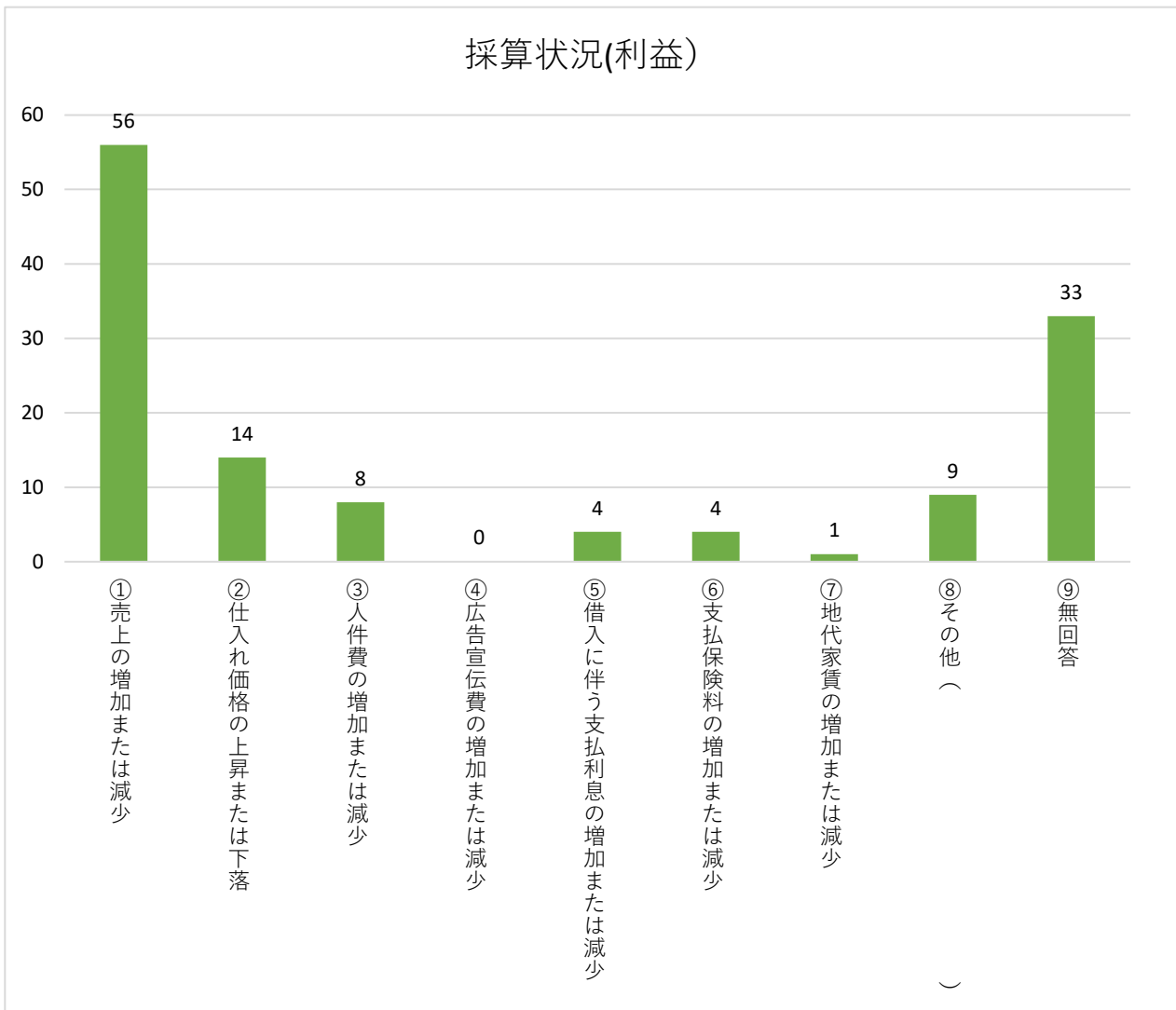
(3)(1)の「2. 採算状況(利益)」の傾向で①または③とお答え頂いた方にお伺いします。
 その主な要因はどのような理由ですか。(2つまで○)

①売上の増加または減少	②仕入れ価格の上昇または下落
③人件費の増加または減少	④広告宣伝費の増加または減少
⑤借入に伴う支払利息の増加または減少	⑥支払保険料の増加または減少
⑦地代家賃の増加または減少	⑧その他()

採算状況(利益)	回答
①売上の増加または減少	56
②仕入れ価格の上昇または下落	14
③人件費の増加または減少	8
④広告宣伝費の増加または減少	0
⑤借入に伴う支払利息の増加または減少	4
⑥支払保険料の増加または減少	4
⑦地代家賃の増加または減少	1
⑧その他()	9
⑨無回答	33

「その他」の主な回答

- ・コロナによる影響(休業等)類似含み 3件
- ・吹聴による不買い
- ・その他だが、内容記載なし 3件
- ・稼働不良
- ・工程の進め方が良かった

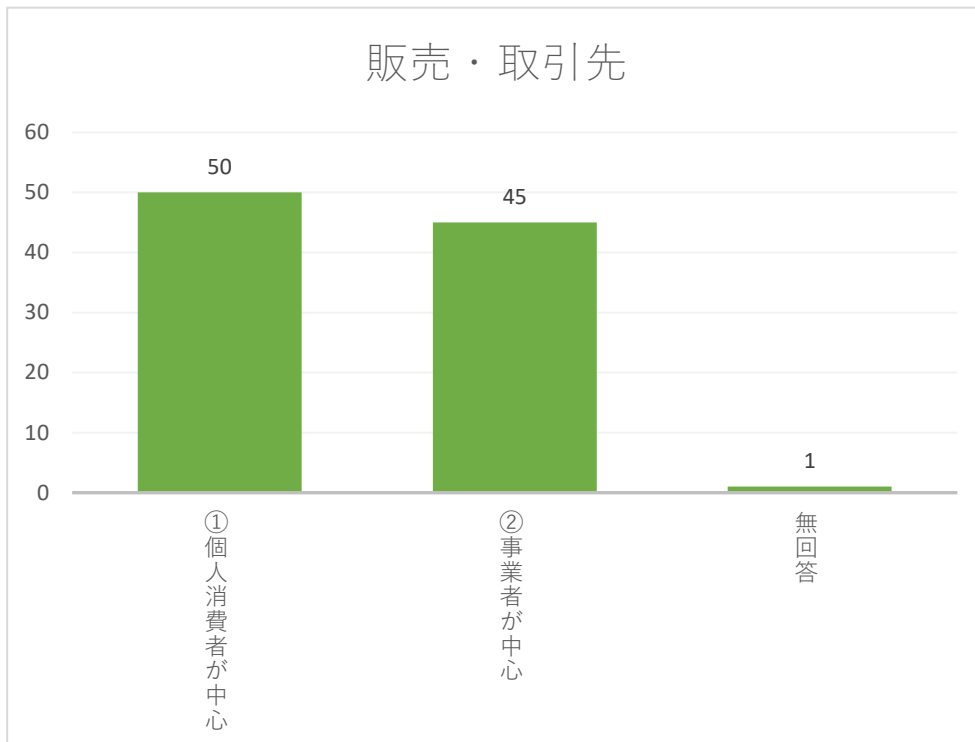


問3. 貴事業所の主な販売・取引先についてお伺いします。

(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個人消費者が中心 ②事業者が中心

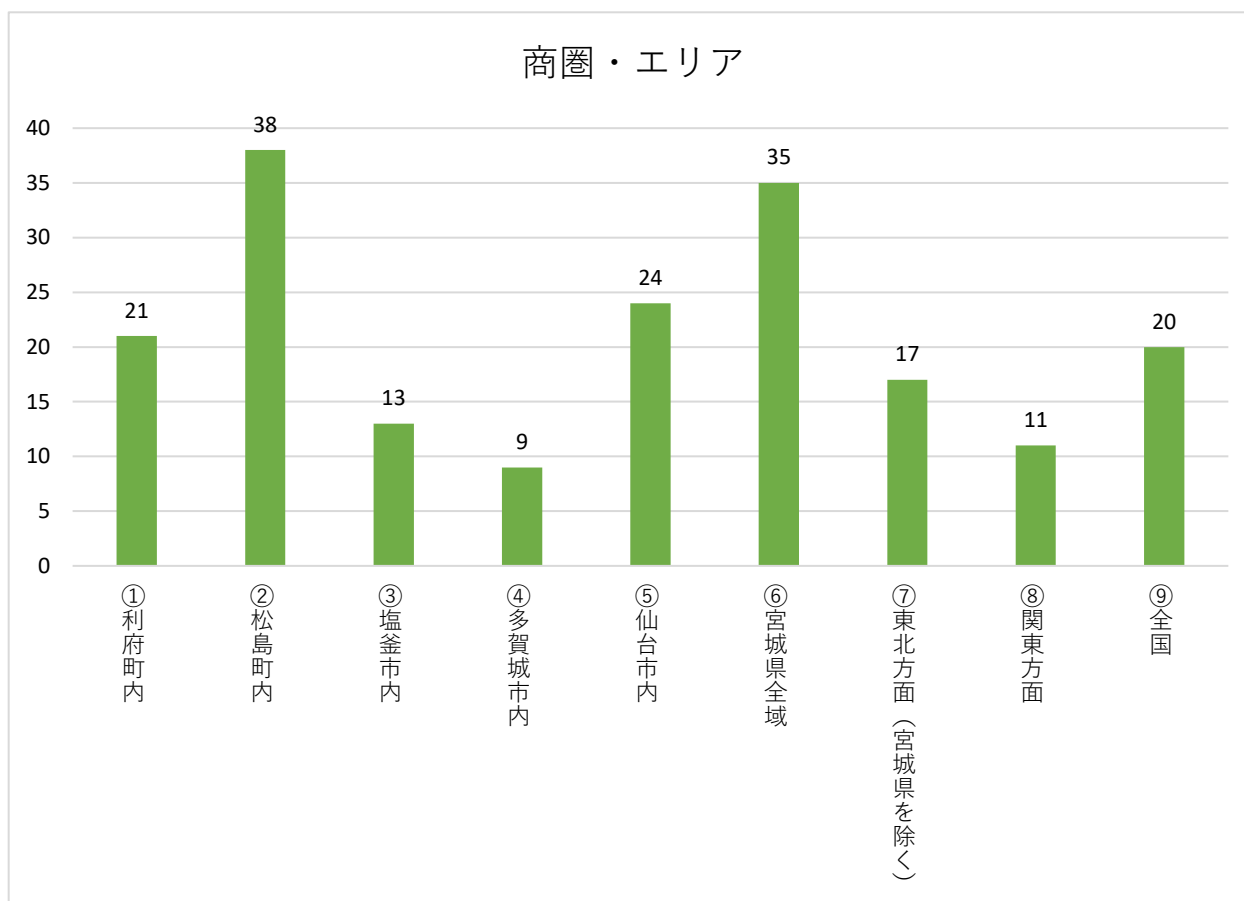
販売・取引先	回答
①個人消費者が中心	50
②事業者が中心	45
無回答	1
合計	96



(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 | | |

商圏・エリア	回答
①利府町内	21
②松島町内	38
③塩釜市内	13
④多賀城市内	9
⑤仙台市内	24
⑥宮城県全域	35
⑦東北方面(宮城県を除く)	17
⑧関東方面	11
⑨全国	20



問4. 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		

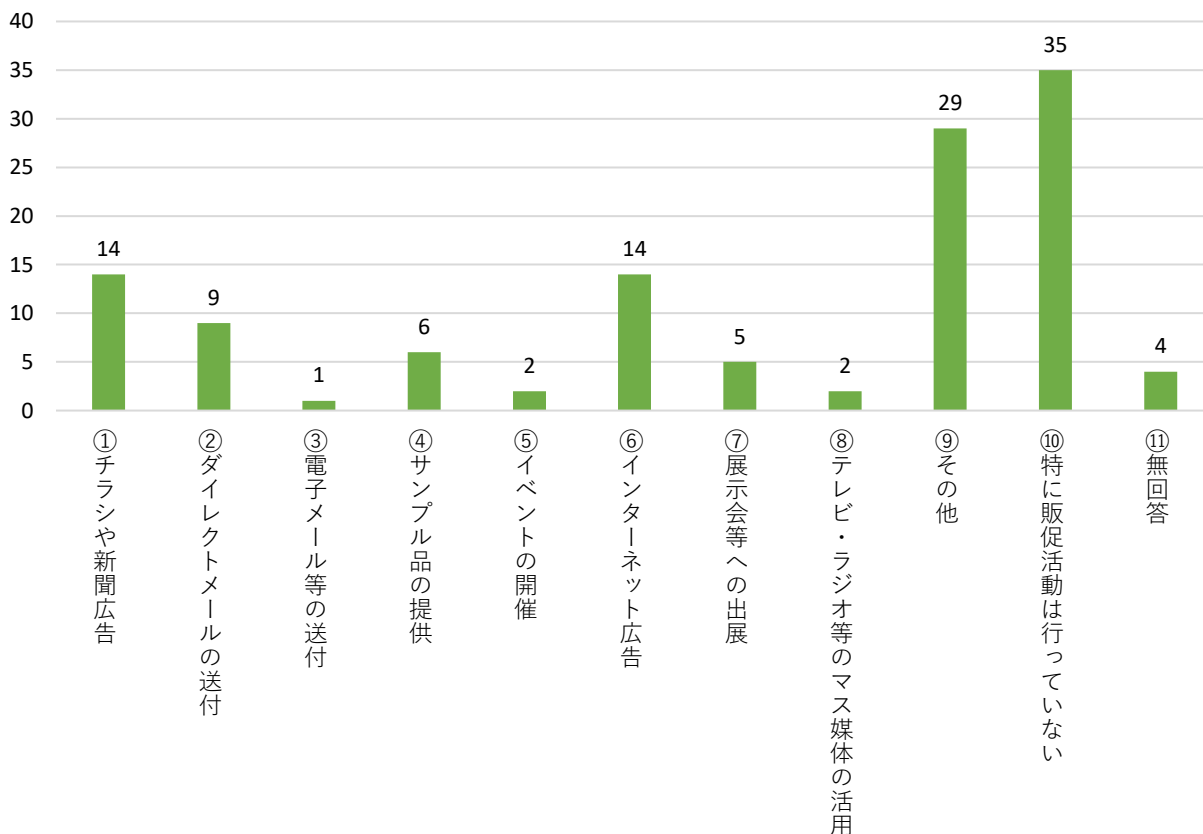
販売促進・営業活動	回答
①チラシや新聞広告	14
②ダイレクトメールの送付	9
③電子メール等の送付	1
④サンプル品の提供	6
⑤イベントの開催	2
⑥インターネット広告	14
⑦展示会等への出展	5
⑧テレビ・ラジオ等のマス媒体の活用	2
⑨その他	29
⑩特に販促活動は行っていない	35
⑪無回答	4

121

「その他」の主な回答

- ・松島観光協会の各種キャンペーン
- ・各業者への営業販売
- ・顧客との直接面談
- ・日々のsnsの更新が主
- ・ホームページ
- ・専門誌広告掲載
- ・カレンダーの配布
- ・ホームページ開設への準備
- ・FB(フェイスブック)
- ・海岸林造成等の業務や指導等
- ・ブログ
- ・外注依頼人材の確保

販売促進



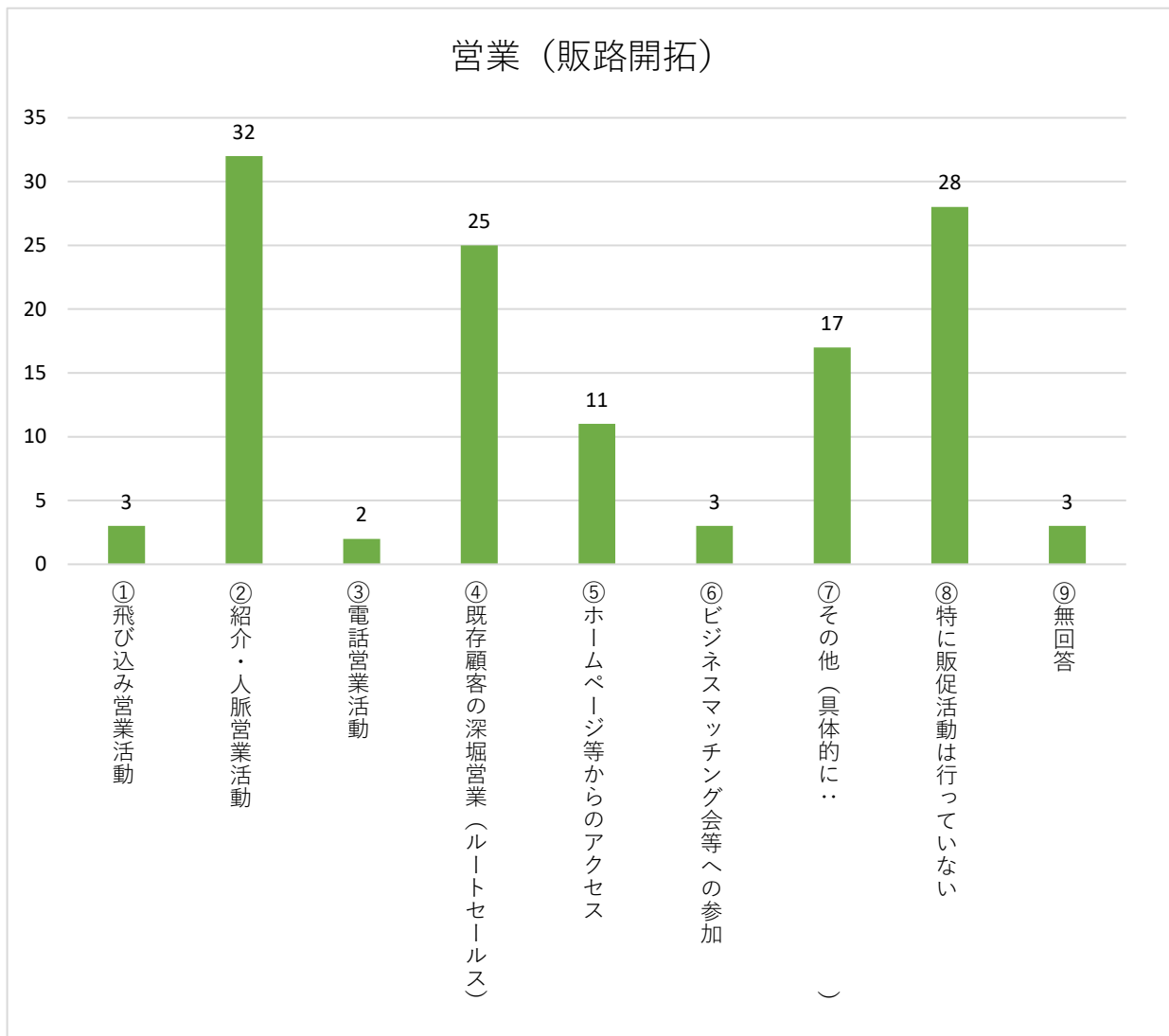
(2) 現在行っている主な営業(販路開拓)活動はどのような活動ですか(2つまで○)

- 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
 ⑨無回答

営業(販路開拓)活動	回答数
①飛び込み営業活動	3
②紹介・人脈営業活動	32
③電話営業活動	2
④既存顧客の深堀営業(ルートセールス)	25
⑤ホームページ等からのアクセス	11
⑥ビジネスマッチング会等への参加	3
⑦その他(具体的に:)	17
⑧特に販促活動は行っていない	28
⑨無回答	3

「その他」の主な回答

- ・宅配
- ・松島観光協会の各種キャンペーン
- ・FBIにたまに投稿
- ・予約サイト
- ・SNSを利用した販路開拓



問5. 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○)

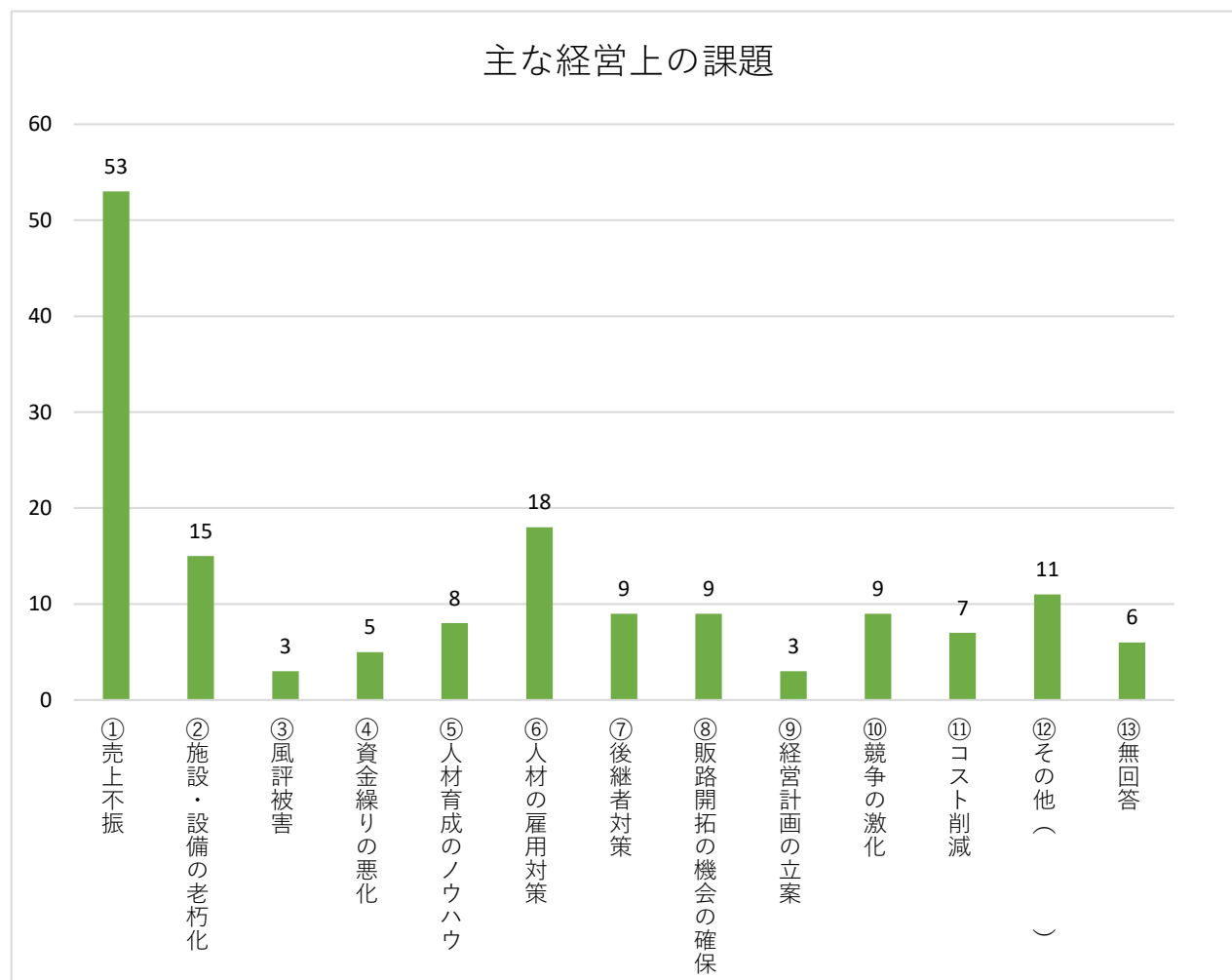
①売上不振	②施設・設備の老朽化	③風評被害
④資金繰りの悪化	⑤人材育成のノウハウ	⑥人材の雇用対策
⑦後継者対策	⑧販路開拓の機会の確保	⑨経営計画の立案
⑩競争の激化	⑪コスト削減	⑫その他()

経営上の課題	回答数
①売上不振	53
②施設・設備の老朽化	15
③風評被害	3
④資金繰りの悪化	5
⑤人材育成のノウハウ	8
⑥人材の雇用対策	18
⑦後継者対策	9
⑧販路開拓の機会の確保	9
⑨経営計画の立案	3
⑩競争の激化	9
⑪コスト削減	7
⑫その他()	11
⑬無回答	6

「その他」の主な回答

- ・高齢
- ・コロナの影響

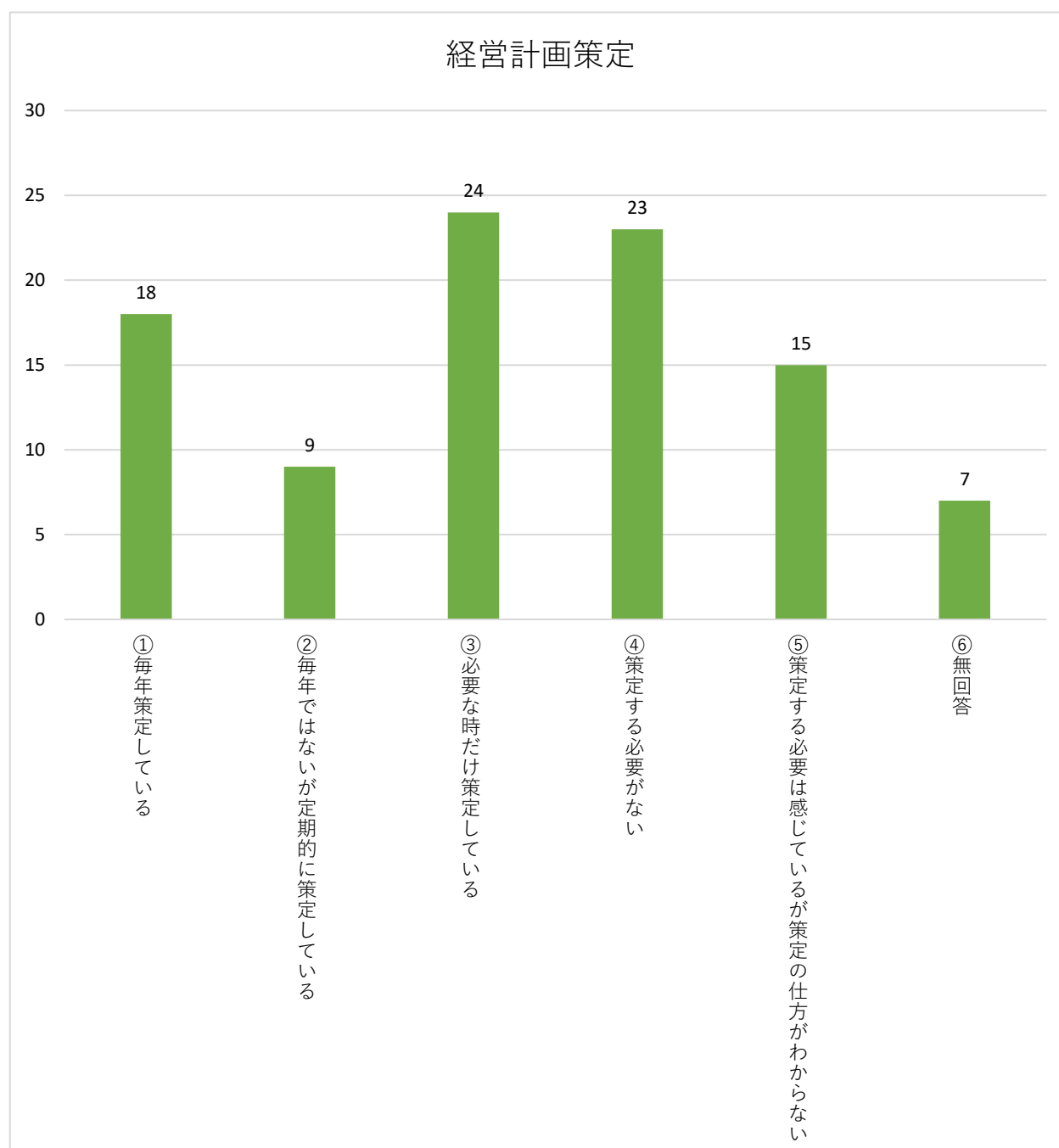
・新規事業への注力



問6. 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	18
②毎年ではないが定期的に策定している	9
③必要な時だけ策定している	24
④策定する必要がない	23
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	15
⑥無回答	7



問7. 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() |

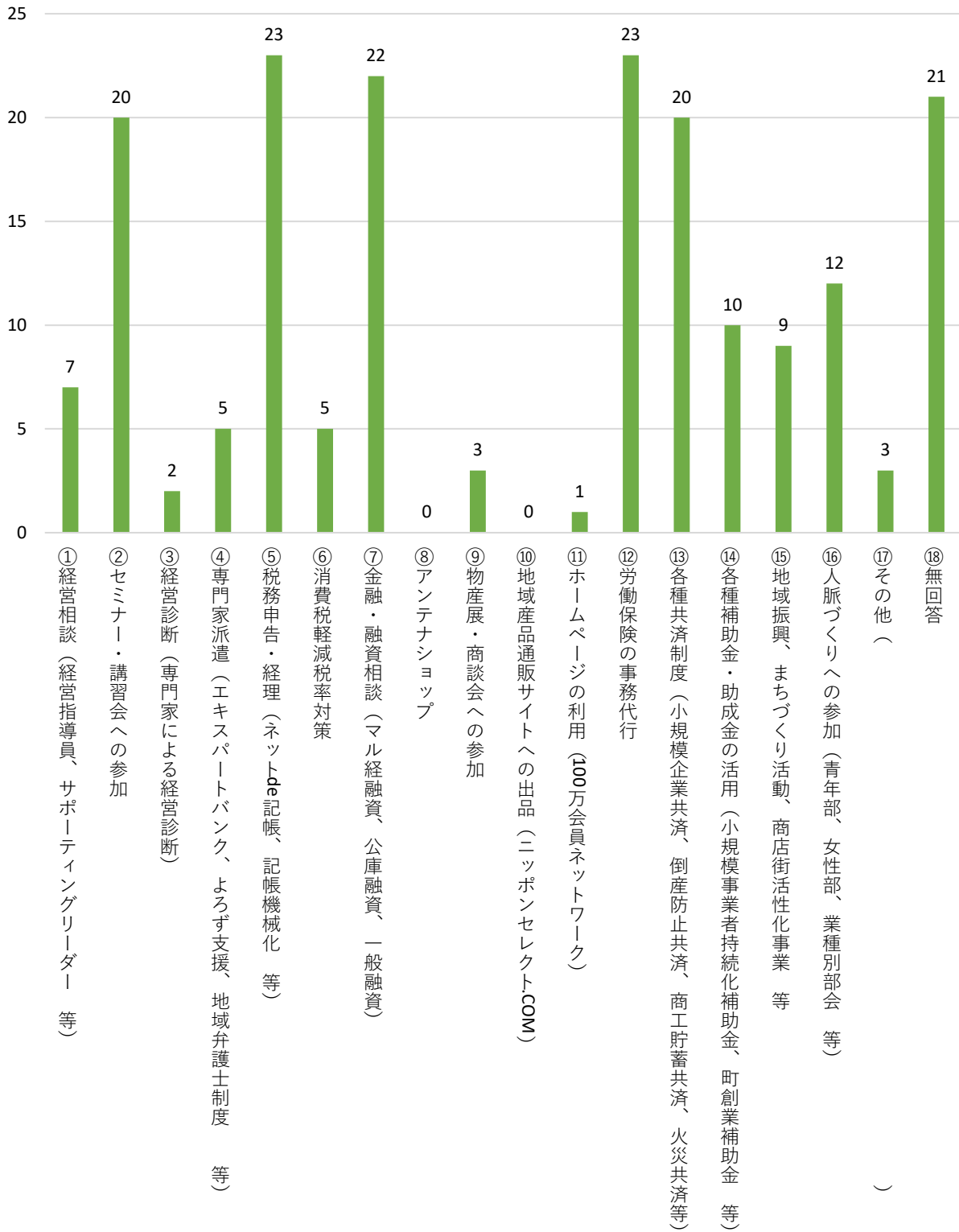
支援活動	回答数
①経営相談(経営指導員、サポーター、リーダー等)	7
②セミナー・講習会への参加	20
③経営診断(専門家による経営診断)	2
④専門家派遣(エキスパートバンク、よろず支援、地域弁護士制度等)	5
⑤税務申告・経理(ネットde記帳、記帳機械化等)	23
⑥消費税軽減税率対策	5
⑦金融・融資相談(マル経融資、公庫融資、一般融資)	22
⑧アンテナショップ	0
⑨物産展・商談会への参加	3
⑩地域産品通販サイトへの出品(ニッポンセレクト.COM)	0
⑪ホームページの利用(100万会員ネットワーク)	1
⑫労働保険の事務代行	23
⑬各種共済制度(小規模企業共済、倒産防止共済、商工貯蓄共済、火災共済等)	20
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)	10
⑮地域振興、まちづくり活動、商店街活性化事業等	9
⑯人脈づくりへの参加(青年部、女性部、業種別部会等)	12
⑰その他()	3
⑱無回答	21

「その他」の主な回答

・雇用調整助成金の相談

・社労士の紹介による就業規則の作成

商工会支援活動



問8. 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○)

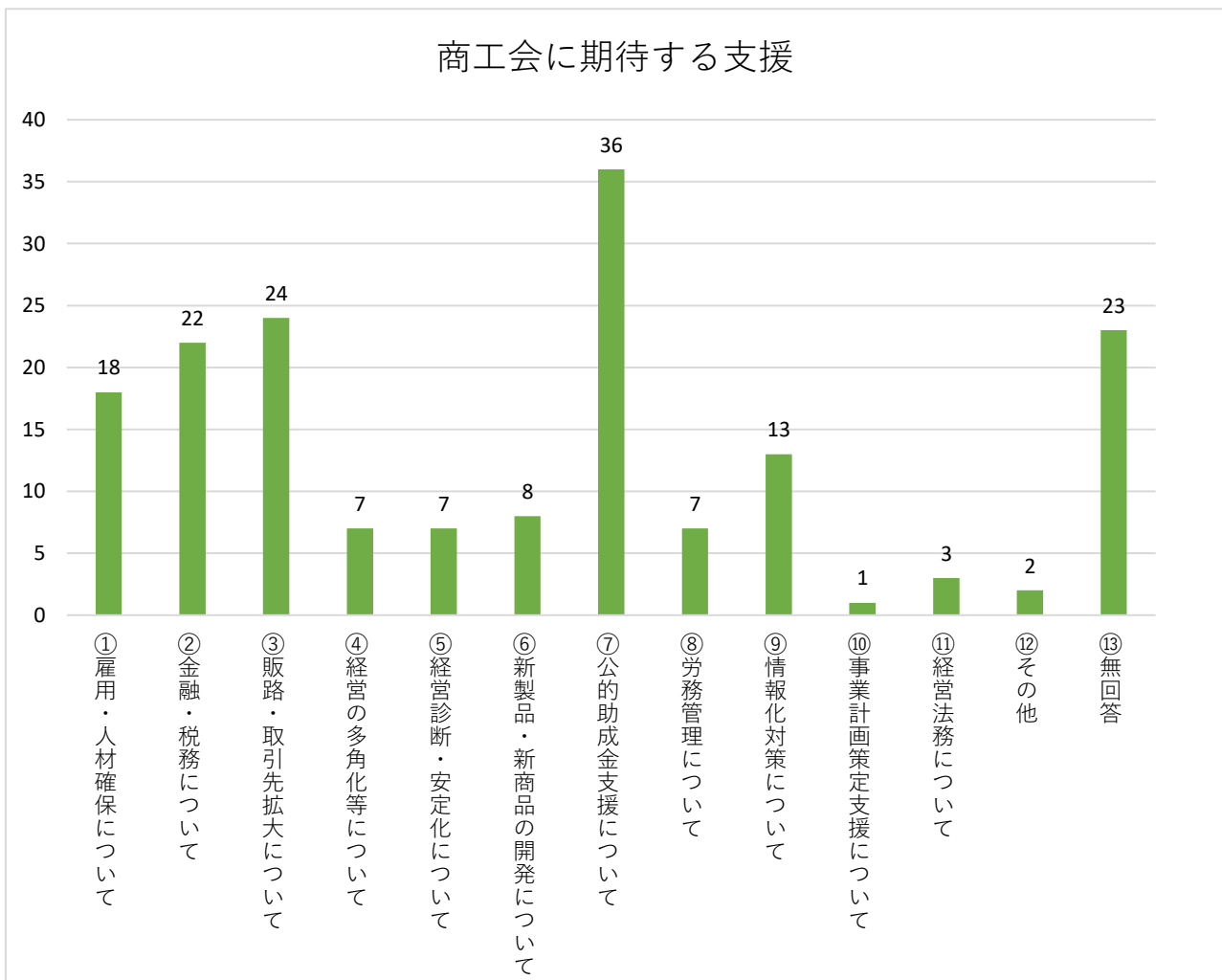
- | | |
|---------------|-----------------|
| ①雇用・人材確保について | ②金融・税務について |
| ③販路・取引先拡大について | ④経営の多角化等について |
| ⑤経営診断・安定化について | ⑥新製品・新商品の開発について |
| ⑦公的助成金支援について | ⑧労務管理について |
| ⑨情報化対策について | ⑩事業計画策定支援について |
| ⑪経営法務について | |
| ⑫その他() | |

支援活動	回答数
①雇用・人材確保について	18
②金融・税務について	22
③販路・取引先拡大について	24
④経営の多角化等について	7
⑤経営診断・安定化について	7
⑥新製品・新商品の開発について	8
⑦公的助成金支援について	36
⑧労務管理について	7
⑨情報化対策について	13
⑩事業計画策定支援について	1
⑪経営法務について	3
⑫その他	2
⑬無回答	23

「その他」の主な回答

・wi-fi環境、セキュリティなどネット関連強化

・専門分野のエキスパート派遣



問9. 当商工会にご意見やご要望がありましたらご自由にお書きください。

○コロナによる脱東京化が進み地方にとってチャンスです。移住した方や個人事業主に向けた提案や地域とのつながりをぜひ担って欲しい。

○町との関係を密にして欲しい。

○積極的な指導を期待する。

○町内での支出が低い、他からの購入割合が高いと感じる。

○5月オープンで商工会の役割認識不十分。今後色々ご相談出来れば。

○商工会員交流の回数増加(地元の人たちとの販路拡大)

○8月よりネットde記帳を行います。アドバイスありましたらお願いします。

○税務申告の件では大変お世話になりました。お陰様できちんと申告ができ安心しております。

○補助金の申請に良きご指導を頂き感謝しております。

○今のままで十分です。

○一代で終わりなので特にはないです

○商工会での支援活動の中で業務のオーソリティ・プロフェッショナルな方が少なくどうしても他機関に相談や意見を求めてしまう傾向があるのでは…(当社だけの見解です)

○助成金関係の情報をもっと早く教えて欲しい。

○様々な経営上の情報が得られ助かります。今後、経理、税務関係の指導をお願いします。

○郵送にて色々な情報、お知らせが届いていますが、忙しい時など未開封になり、時間が空いた時には、申し込み期限が間近だったり、過ぎたりなので、事前に訪問時間連絡の上、巡回訪問もお願いしたい。

総括

○代表者の年齢は61.3%が60歳以上であり、昨年の53.3%から更に上がって経営者の高齢化が進んでいる。

○後継者「なし」と回答した方は59.4%で昨年の61.7%からほぼ横ばいであるが、高齢化が進んでいるにも関わらず、依然として約6割の経営者に後継者がいないという状況になっている。

○売上状況は全体の76.8%が減少傾向で、理由は「顧客数の減少」と「業界や市場の景気が不調」が多く、「その他」も含めて新型コロナウイルスの影響が深刻である。製造業とサービス業では90%、次いで卸・小売業が73.9%、建設業が54.5%が減少傾向と回答し、全業種で増加傾向はほとんどいなかった。

○採算状況は全体の54.3%が減少傾向で、理由は回答者6割近くが「売上の減少」を挙げた。全業種で売上状況よりは横這いや増加傾向がやや増え、作業工程の見直しやコスト削減により、売上が減少する中でも採算を確保しようと努力されている。

○販売促進・営業活動は、「特に販売活動は行っていない」が3割弱あるが、活動を行っている中ではホームページ、SNS等インターネットを活用したものが昨年より約3倍の割合に伸びている。

○経営上の課題は、「売上不振」が昨年同様半数の方が挙げている。対して、上記の経営者の高齢化や後継者不在の事業所が多い中で「後継者対策」を挙げた方が昨年16.7%から9.7%に下がっており、事業承継を諦める方が増えている可能性がある。

○経営計画策定は、半数以上が必要に応じて策定している一方、策定していない方のうち4割が策定する必要を感じているものの、策定の仕方がわからないと回答している。

○今後、商工会に期待する支援は、昨年は「金融・税務」が最も多く、次いで「公的助成金支援」であったが、今回は「公的助成金支援」が最も多く、次いで「販路・取引先拡大」となった。新型コロナウイルスの影響により、関連施策が多方面で打ち出されていることや、売上が減少していることを受け、会員のニーズが変化していることが伺える。