

# 経営動向ヒアリング報告書

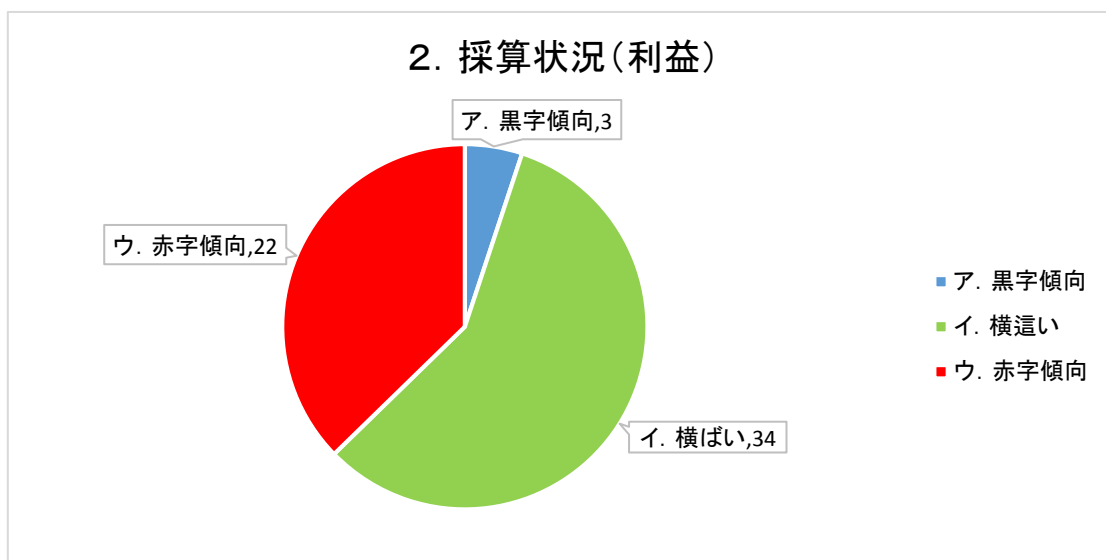
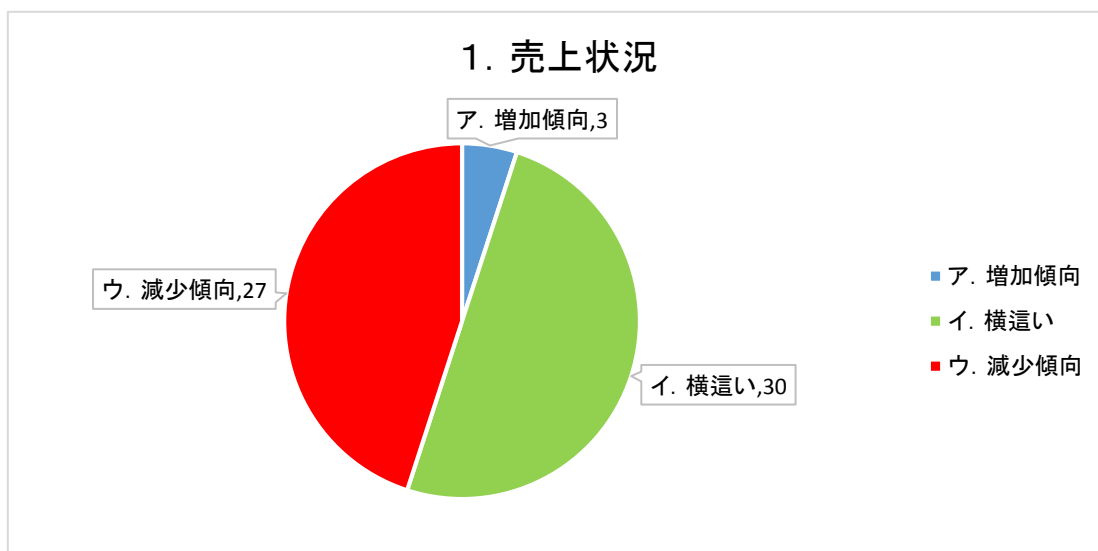
令和元年12月調査

利府松島商工会

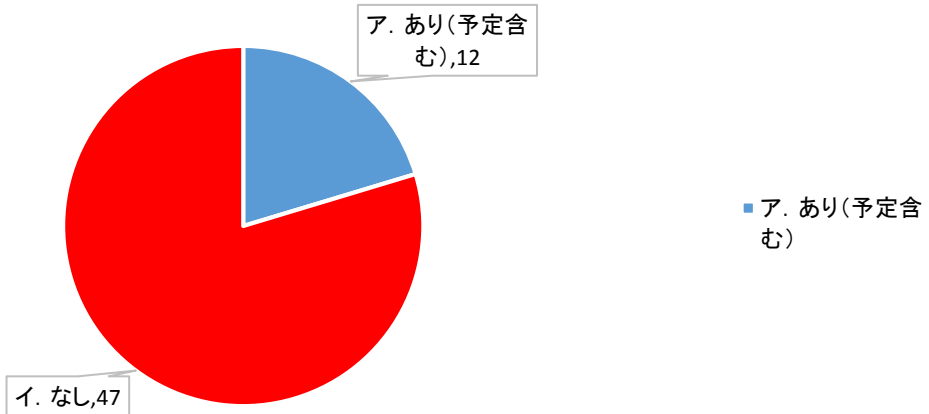
問1. 貴事業所の今期(平成30年9月まで)の経営状況についてお伺いします。  
 (1) 以下の1. ~5の状況について、それぞれ当てはまるもの1つずつ○をつけてください。

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

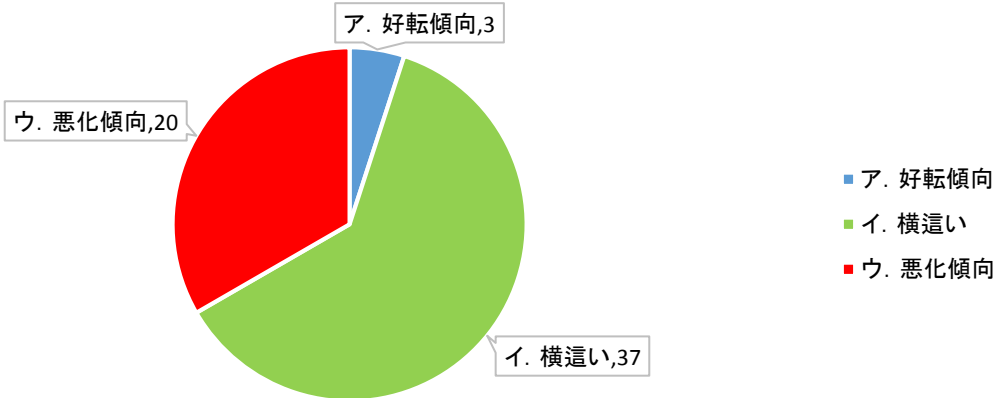
経営状況	回答 ア	回答 イ	回答 ウ
1. 売上状況	3	30	27
2. 採算状況(利益)	3	34	22
3. 設備投資の状況	12	47	
4. 資金繰り状況	3	37	20
5. 業界の業況	0	27	33



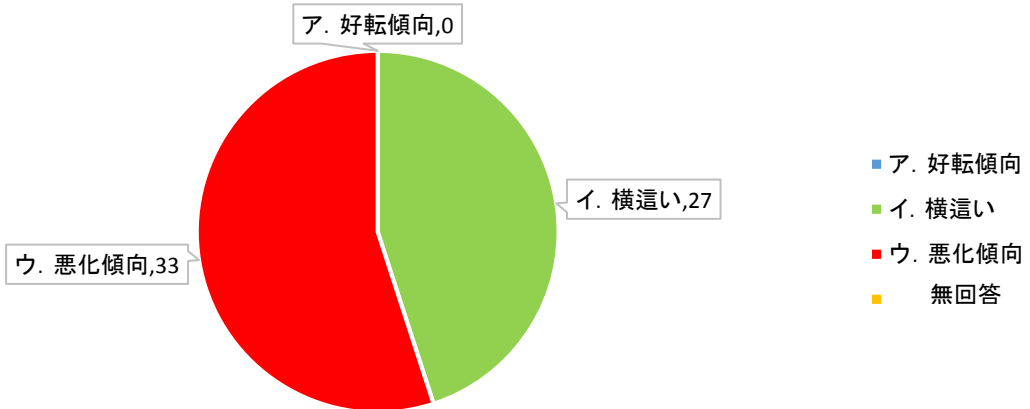
### 3. 設備投資の状況



### 4. 資金繰り状況



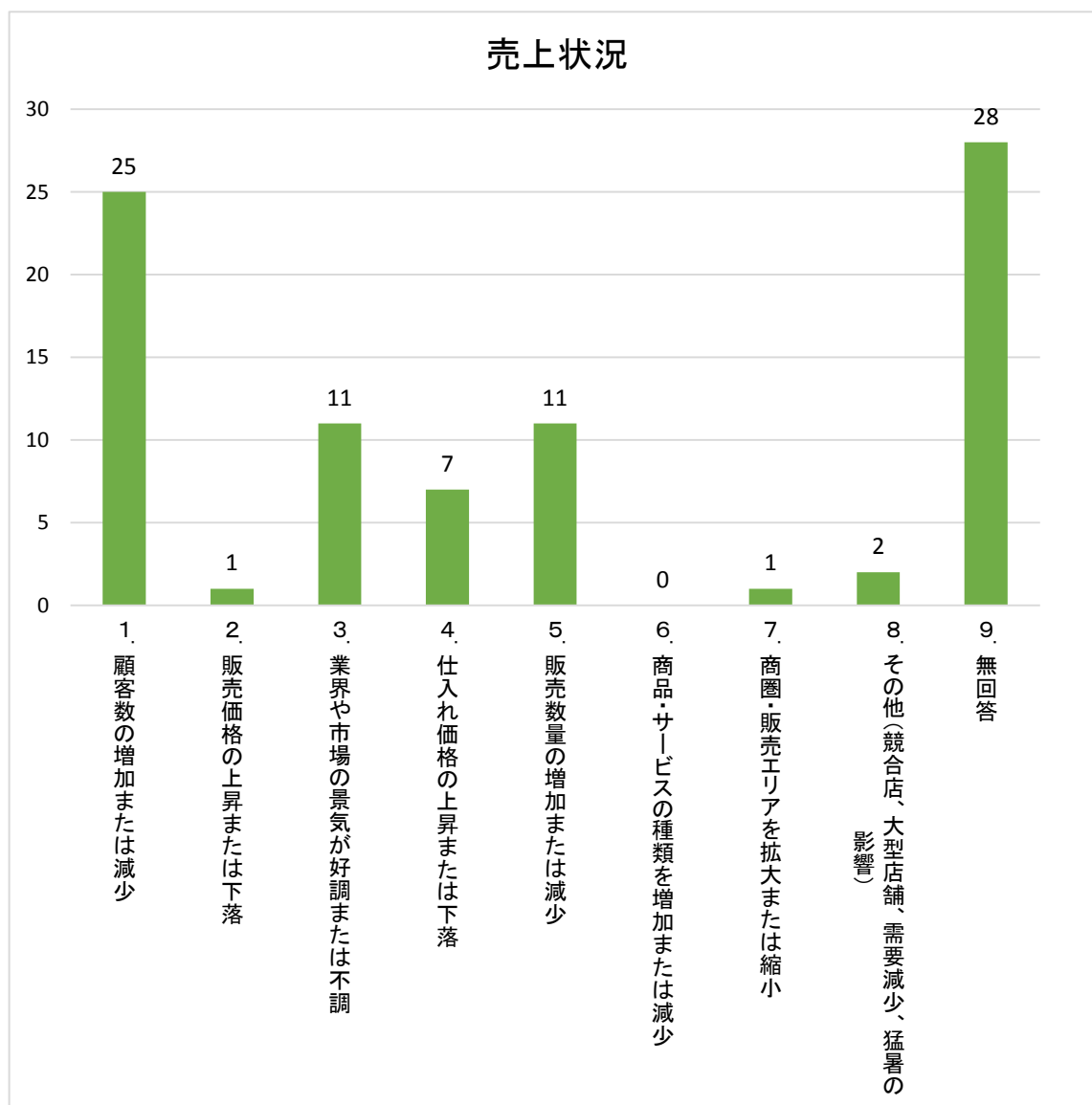
### 5. 業界の業況



(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( )

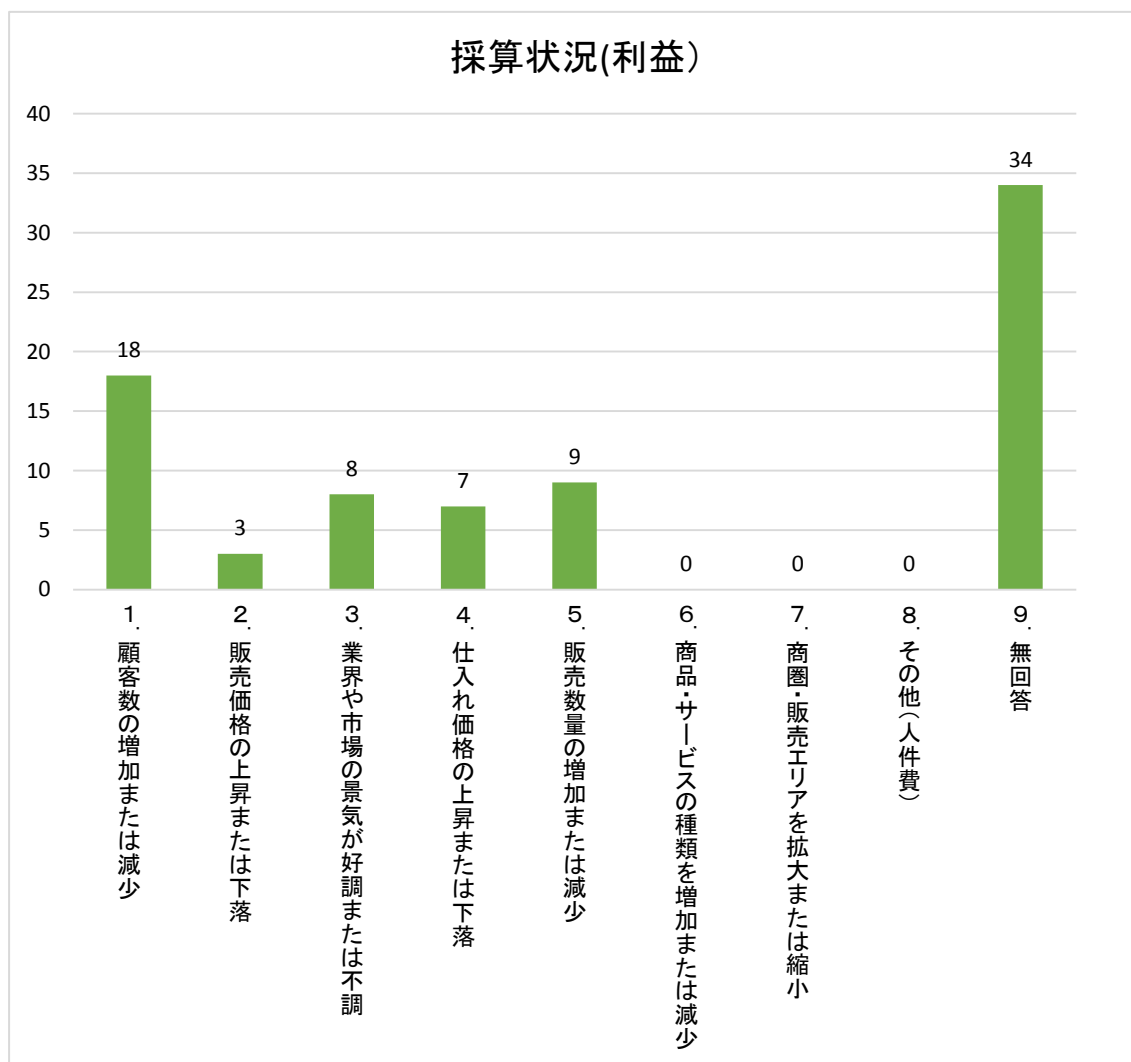
売上状況	回答
1. 顧客数の増加または減少	25
2. 販売価格の上昇または下落	1
3. 業界や市場の景気が好調または不調	11
4. 仕入れ価格の上昇または下落	7
5. 販売数量の増加または減少	11
6. 商品・サービスの種類を増加または減少	0
7. 商圏・販売エリアを拡大または縮小	1
8. その他(競合店、大型店舗、需要減少、猛暑の影響)	2
9. 無回答	28



(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	18
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	8
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	9
6. 商品・サービスの種類を増加または減少	0
7. 商圏・販売エリアを拡大または縮小	0
8. その他(人件費)	0
9. 無回答	34

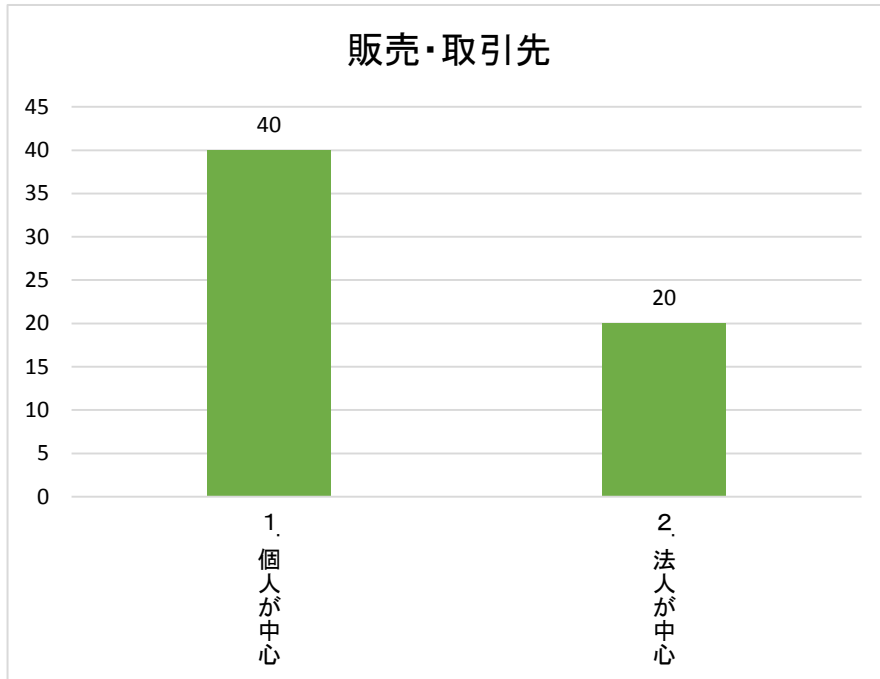


問2. 貴事業所の主な販売・取引先についてお伺いします。

(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
----------	----------

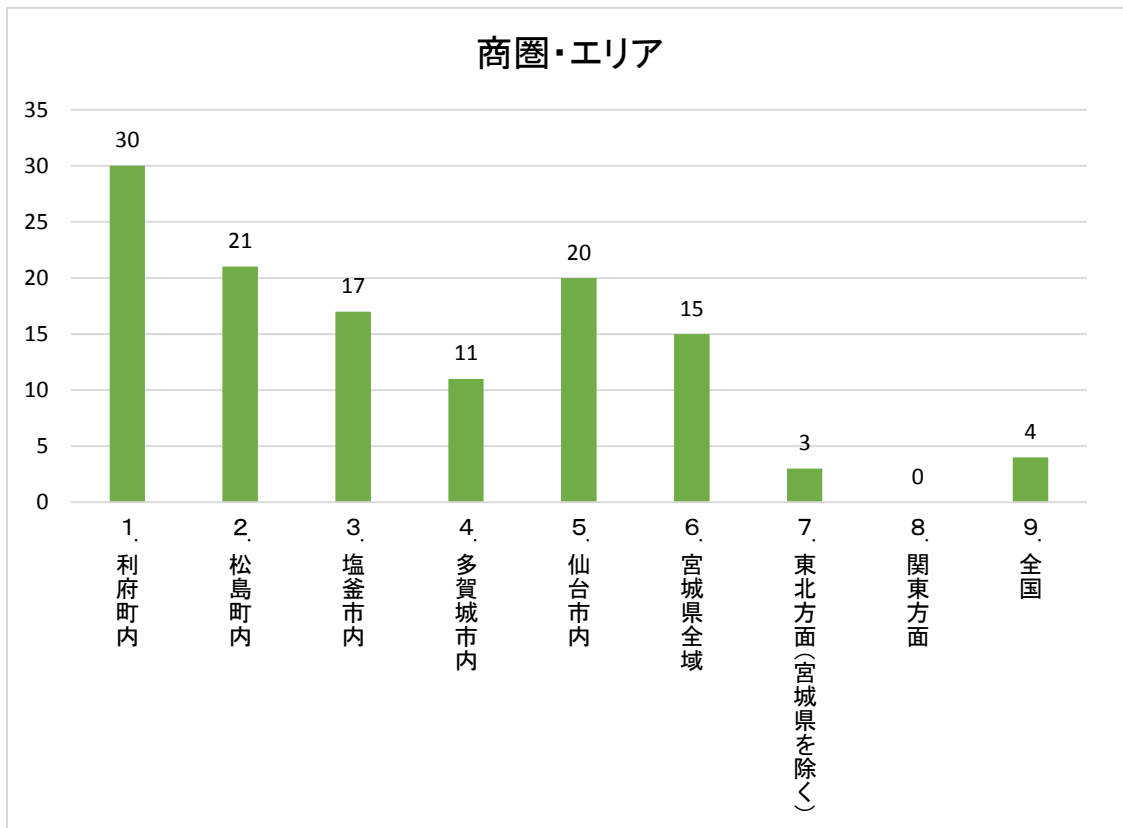
販売・取引先	回答
1. 個人が中心	40
2. 法人が中心	20
合計	60



(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	30
2. 松島町内	21
3. 塩釜市内	17
4. 多賀城市内	11
5. 仙台市内	20
6. 宮城県全域	15
7. 東北方面(宮城県を除く)	3
8. 関東方面	0
9. 全国	4



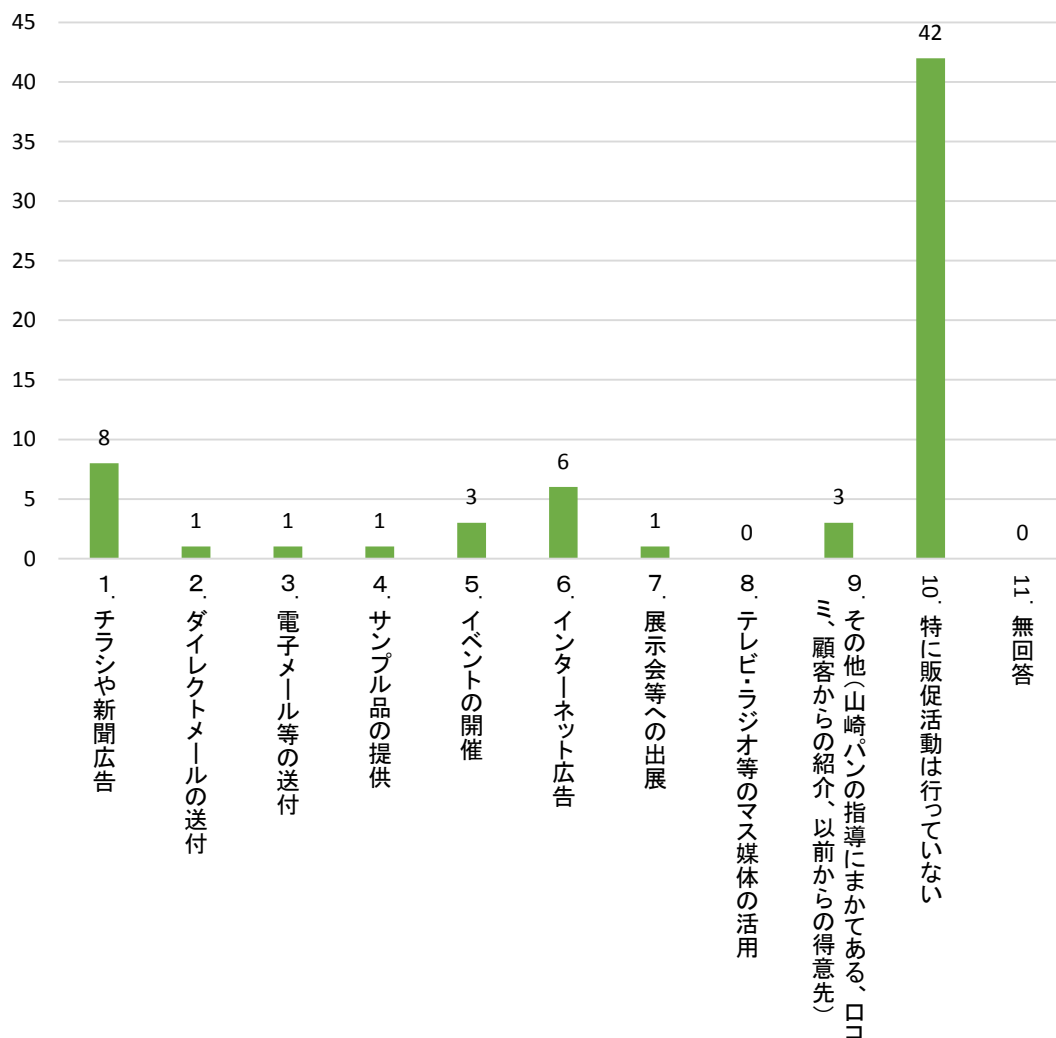
問3. 貴事業所の販売促進・営業活動についてお伺いします。

(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	8
2. ダイレクトメールの送付	1
3. 電子メール等の送付	1
4. サンプル品の提供	1
5. イベントの開催	3
6. インターネット広告	6
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(山崎パンの指導にまかてある、口コミ、顧客からの紹介、以前からの得意先)	3
10. 特に販促活動は行っていない	42
11. 無回答	0

### 販売促進

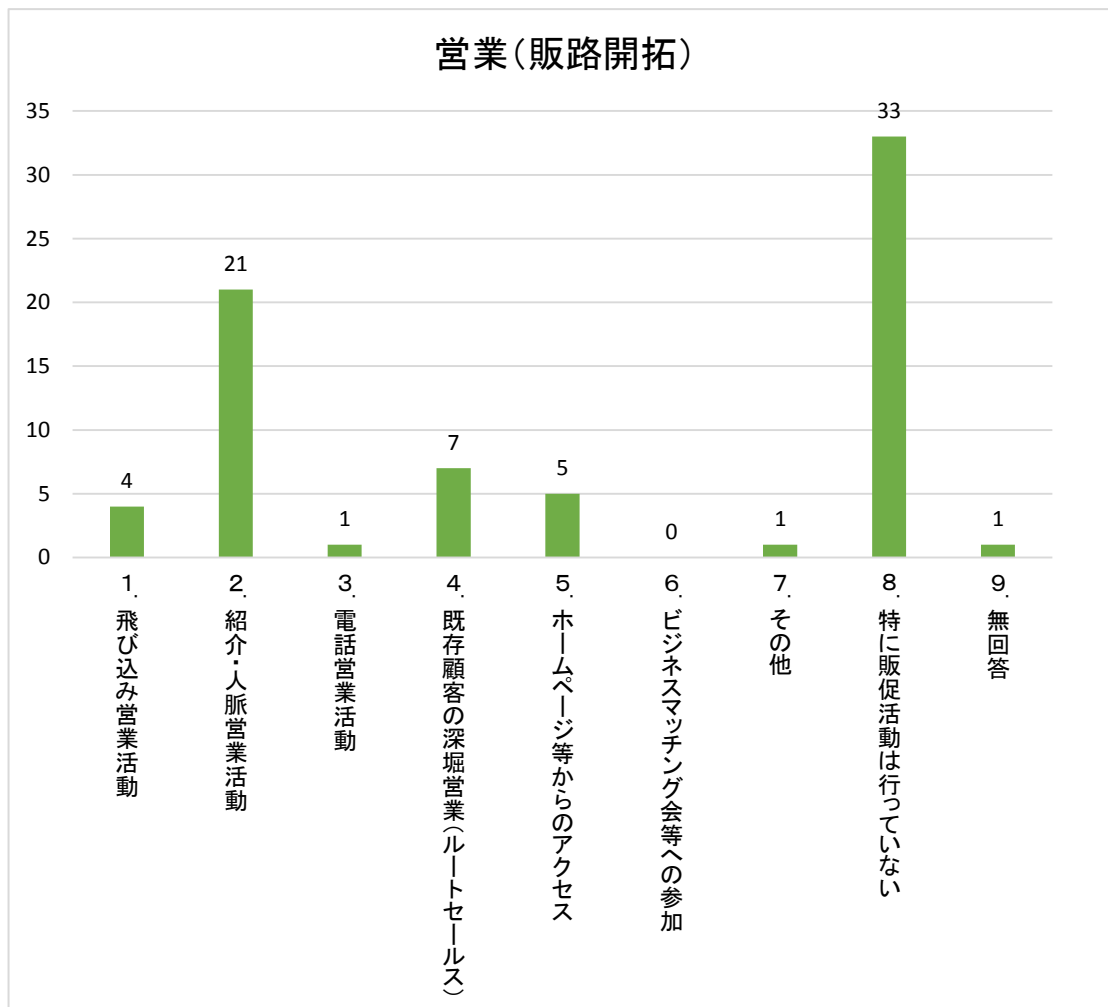




(2)現在行っている主な営業(販路開拓)活動はどのような活動ですか(2つまで○)

- |                       |                   |           |
|-----------------------|-------------------|-----------|
| 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      |                   |           |

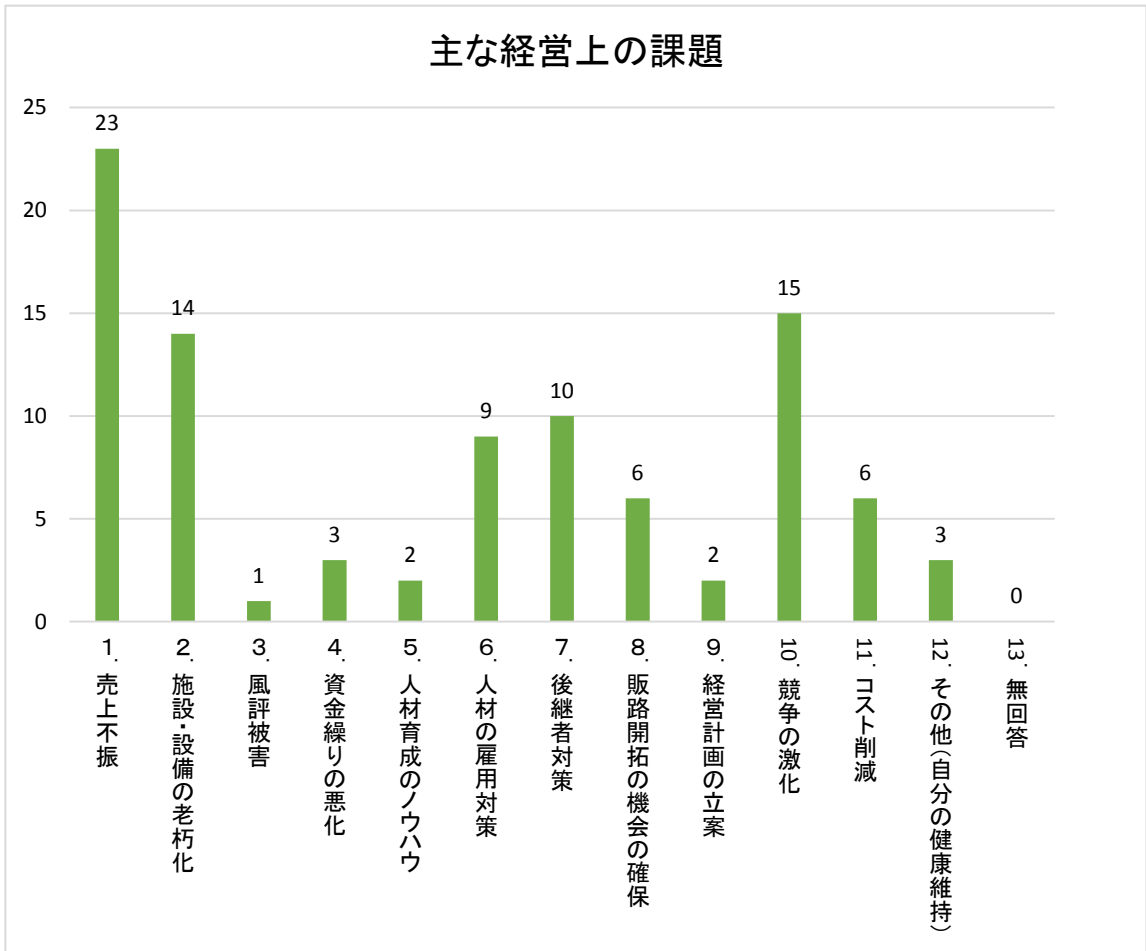
営業(販路開拓)活動	回答数
1. 飛び込み営業活動	4
2. 紹介・人脈営業活動	21
3. 電話営業活動	1
4. 既存顧客の深堀営業(ルートセールス)	7
5. ホームページ等からのアクセス	5
6. ビジネスマッチング会等への参加	0
7. その他	1
8. 特に販促活動は行っていない	33
9. 無回答	1



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（

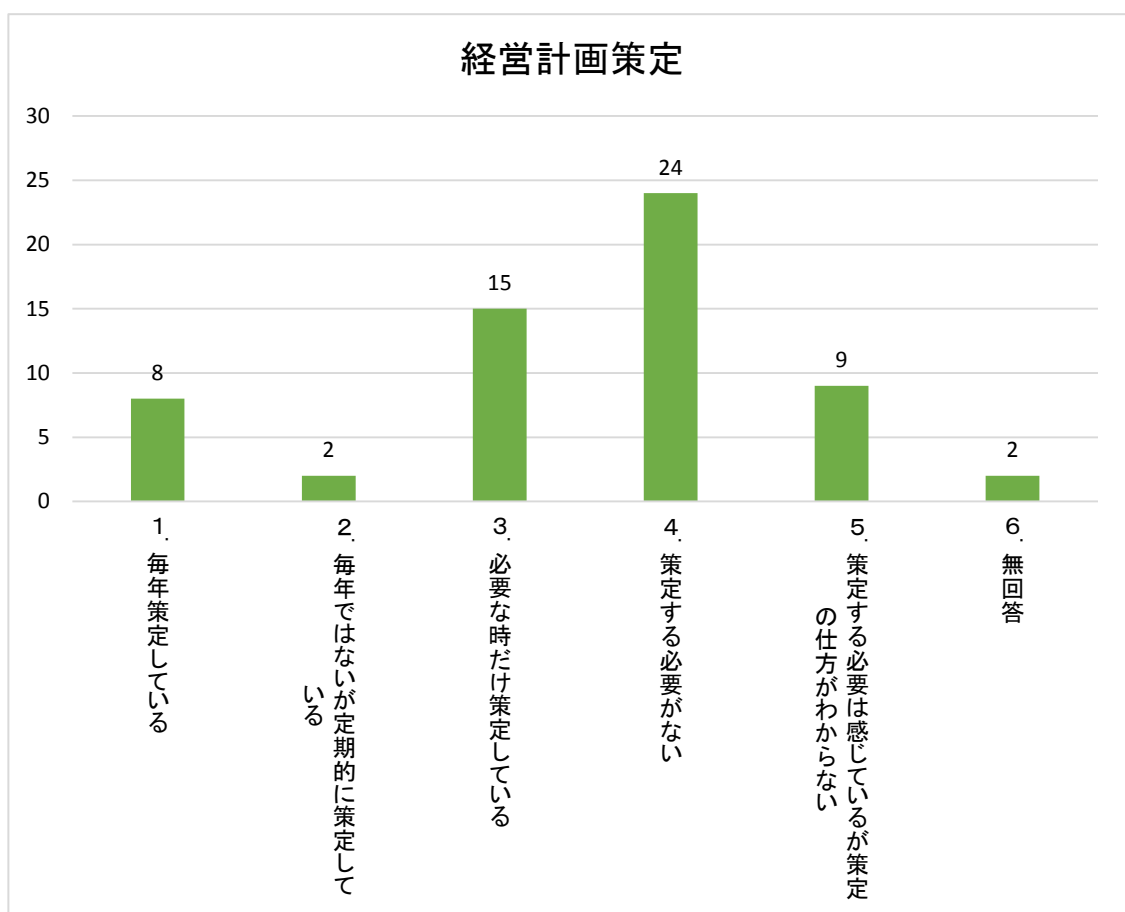
経営上の課題	回答数
1. 売上不振	23
2. 施設・設備の老朽化	14
3. 風評被害	1
4. 資金繰りの悪化	3
5. 人材育成のノウハウ	2
6. 人材の雇用対策	9
7. 後継者対策	10
8. 販路開拓の機会の確保	6
9. 経営計画の立案	2
10. 競争の激化	15
11. コスト削減	6
12. その他(自分の健康維持)	3
13. 無回答	0



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	8
2. 毎年ではないが定期的に策定している	2
3. 必要な時だけ策定している	15
4. 策定する必要がない	24
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	2

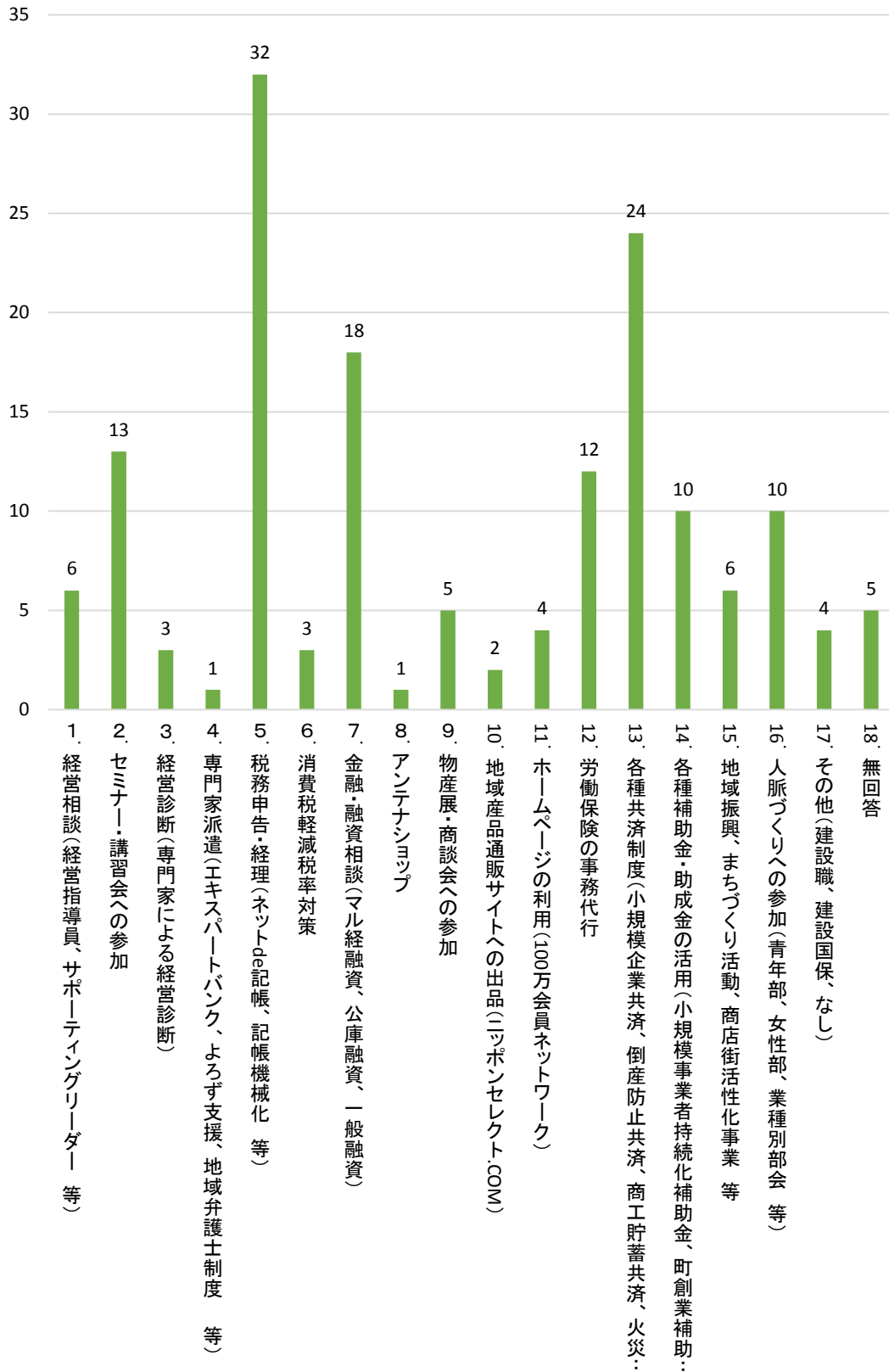


問6. 現在の商工会の支援活動の中で、貴事業所がこれまでご利用したことのある制度について教えてください(いくつでも○)

- |   |
|---|
| 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)	6
2. セミナー・講習会への参加	13
3. 経営診断(専門家による経営診断)	3
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)	32
6. 消費税軽減税率対策	3
7. 金融・融資相談(マル経融資、公庫融資、一般融資)	18
8. アンテナショップ	1
9. 物産展・商談会への参加	5
10. 地域産品通販サイトへの出品(ニッポンセレクト.COM)	2
11. ホームページの利用(100万会員ネットワーク)	4
12. 労働保険の事務代行	12
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)	24
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	6
16. 人脈づくりへの参加(青年部、女性部、業種別部会 等)	10
17. その他(建設職、建設国保、なし)	4
18. 無回答	5

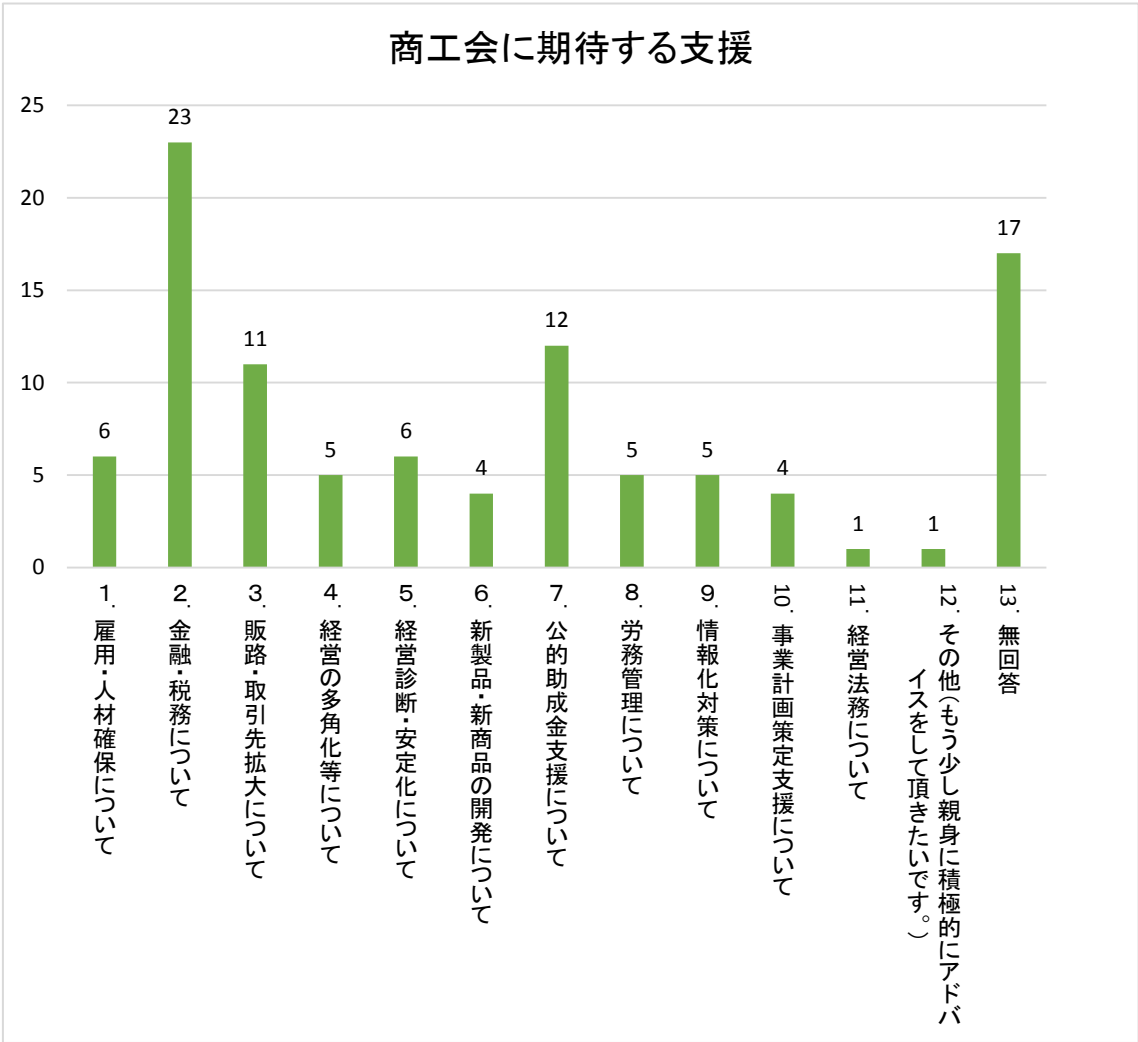
## 商工会支援活動



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	6
2. 金融・税務について	23
3. 販路・取引先拡大について	11
4. 経営の多角化等について	5
5. 経営診断・安定化について	6
6. 新製品・新商品の開発について	4
7. 公的助成金支援について	12
8. 労務管理について	5
9. 情報化対策について	5
10. 事業計画策定支援について	4
11. 経営法務について	1
12. その他(もう少し親身に積極的にアドバイスをして頂きたいです。)	1
13. 無回答	17



問8. 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。

現在の業種をやめて店舗を貸し出すとすれば借主を探してくれるでしょうか

店主も高齢化しており、今後の方向性を検討中。

今年は担当者が忙しいせいか相談や提案が全くできませんでした。確定申告が怖いです。

満足している

今後もさまざまな情報を提供いただきたいです。

なし