

経営動向ヒアリング報告書

令和2年12月調査

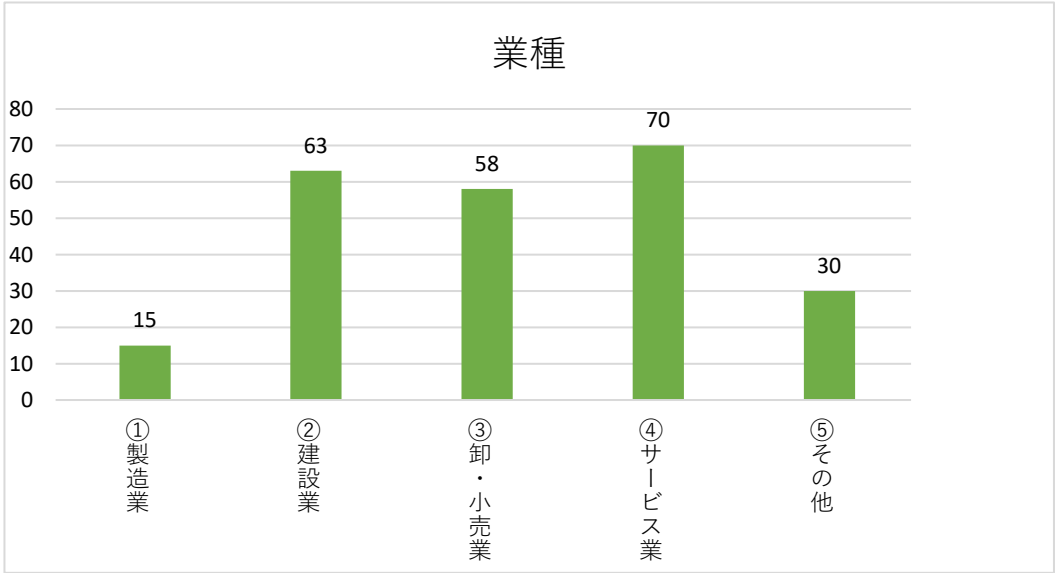
利府松島商工会

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

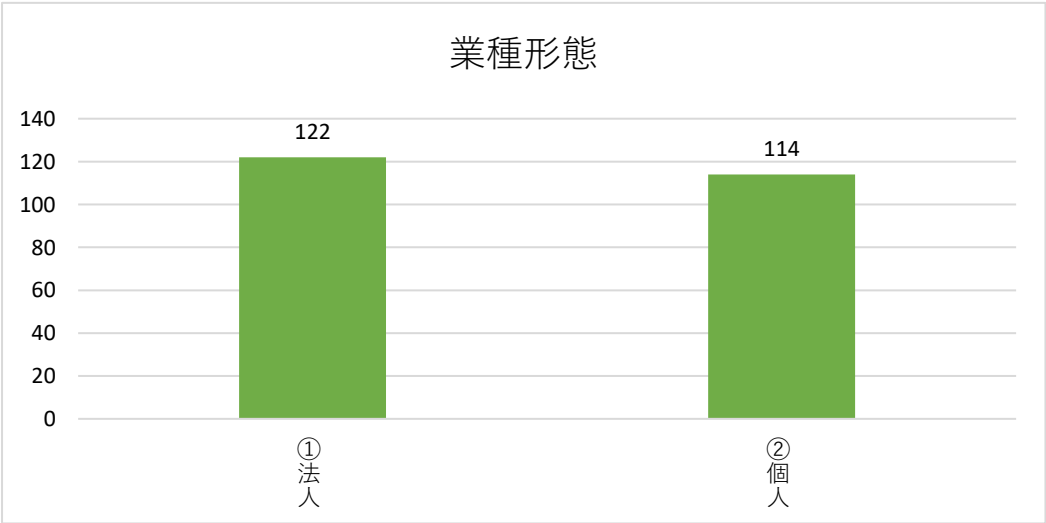
2. 業種をお知らせください。(1つに○) ①製造業 ②建設業 ③卸・小売業 ④サービス業 ⑤その他

業種	回答数
①製造業	15
②建設業	63
③卸・小売業	58
④サービス業	70
⑤その他	30
合計	236



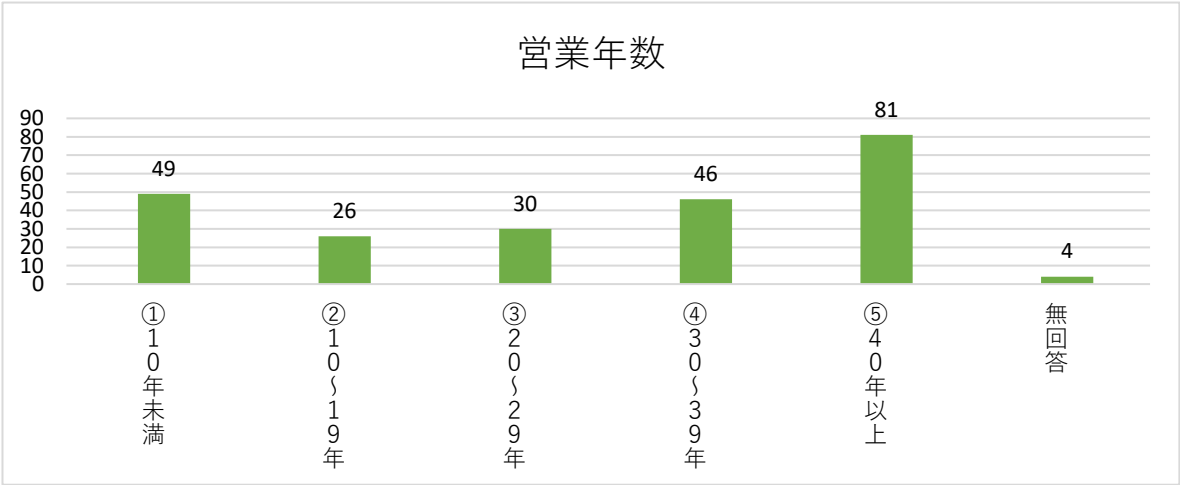
3. 組織形態をお知らせください。①法人 ②個人

業種形態	回答数
①法人	122
②個人	114
合計	236



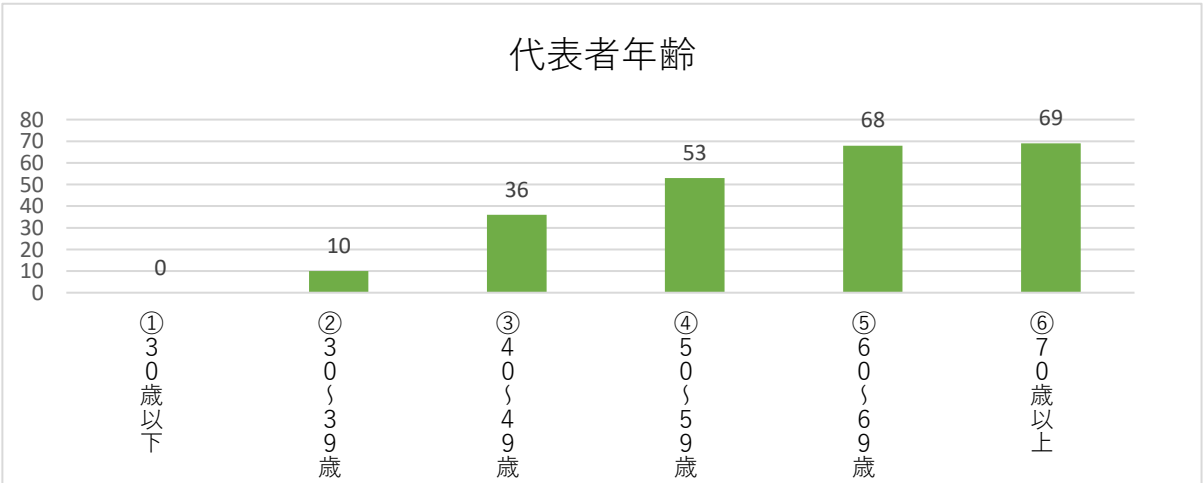
4. 営業年数は何年になりますか。	①10年未満	②10～19年
	③20～29年	④30～39年
	⑤40年以上	

営業年数	回答数
①10年未満	49
②10～19年	26
③20～29年	30
④30～39年	46
⑤40年以上	81
無回答	4
合計	236



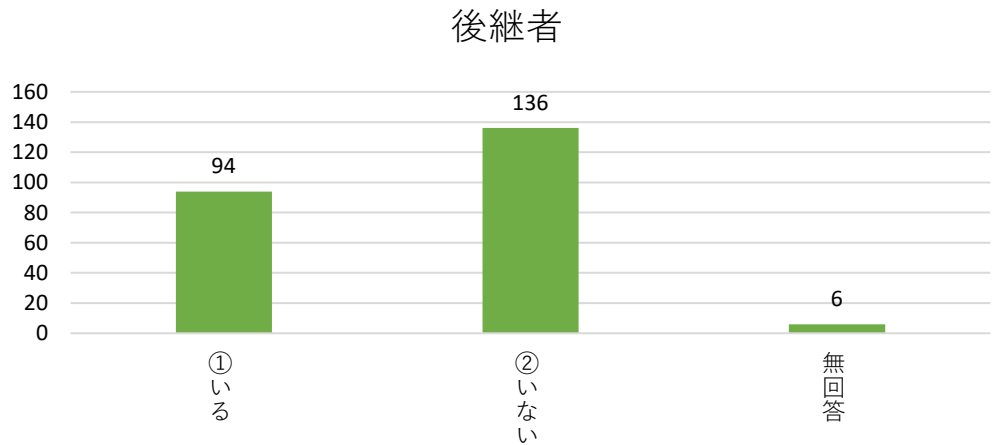
5. 代表者の年齢は何歳台ですか。	①30歳以下	②30～39歳
	③40～49歳	④50～59歳
	⑤60～69歳	⑥70歳以上

年代	回答数
①30歳以下	0
②30～39歳	10
③40～49歳	36
④50～59歳	53
⑤60～69歳	68
⑥70歳以上	69
合計	236



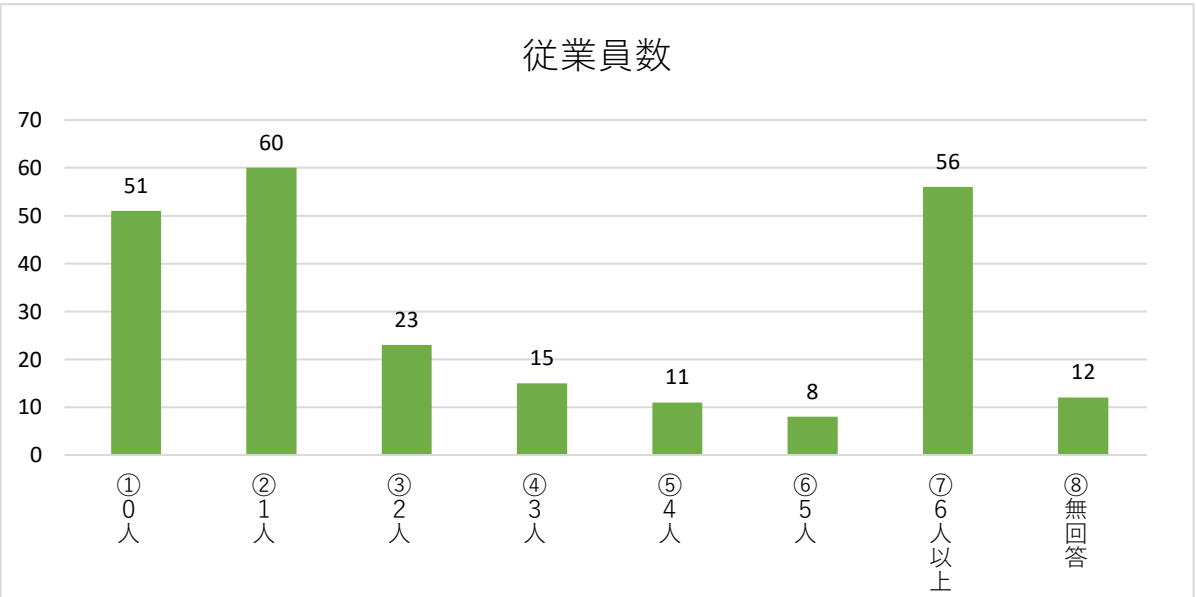
6. 後継者はいらっしゃる。①いる ②いない

後継者	回答数
①いる	94
②いない	136
無回答	6
合計	236



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

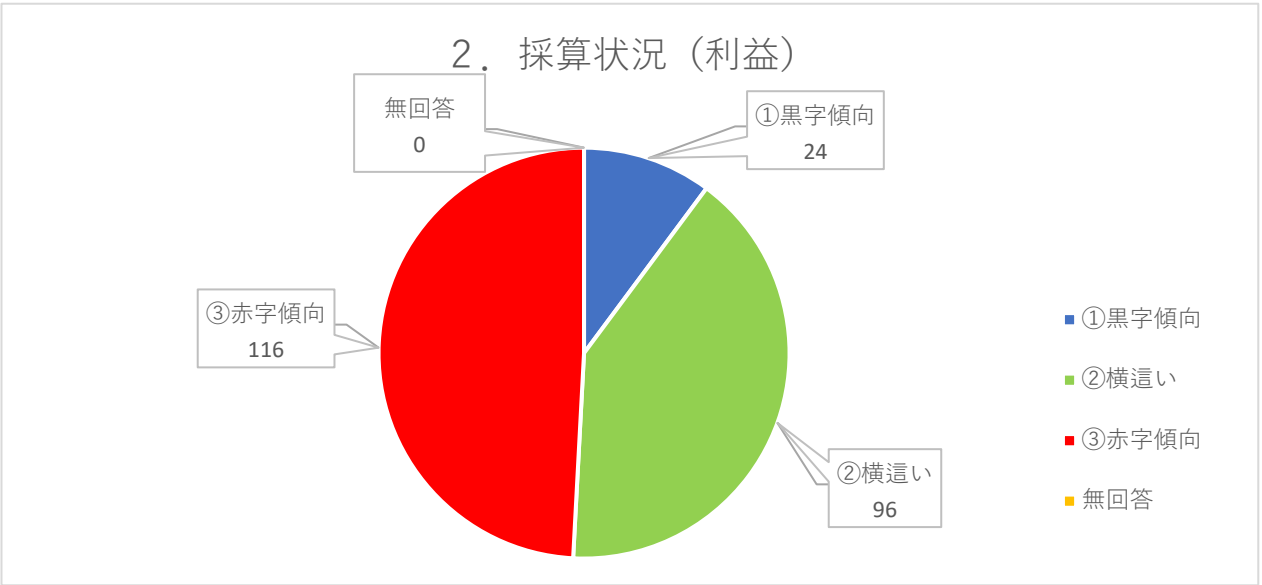
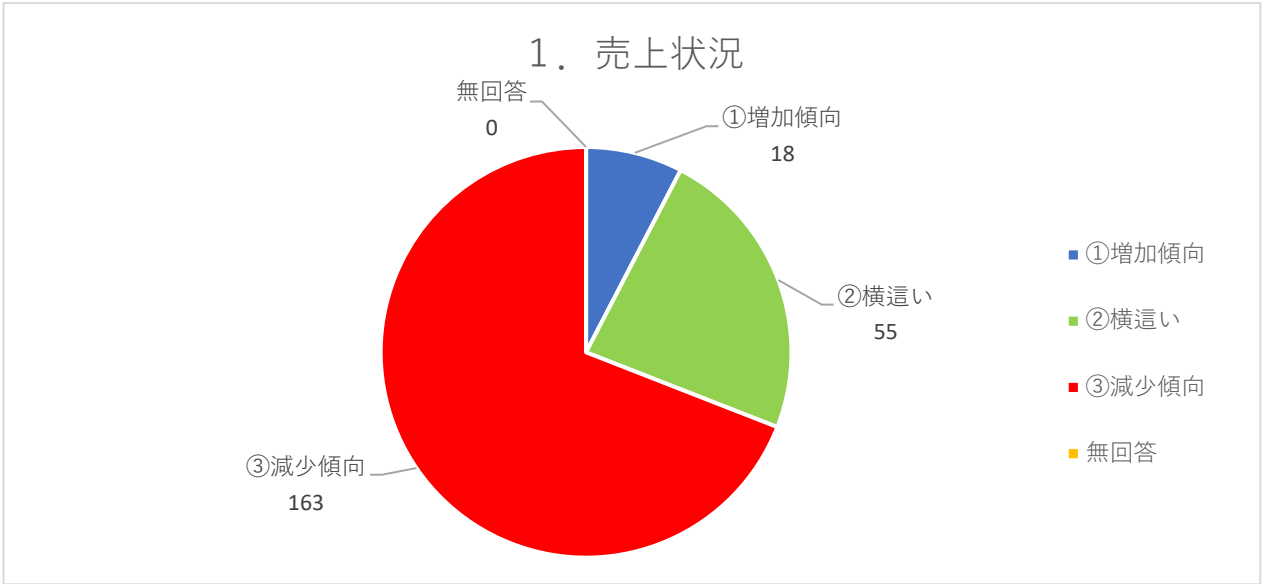
従業員数	回答数
①0人	51
②1人	60
③2人	23
④3人	15
⑤4人	11
⑥5人	8
⑦6人以上	56
⑧無回答	12
合計	236



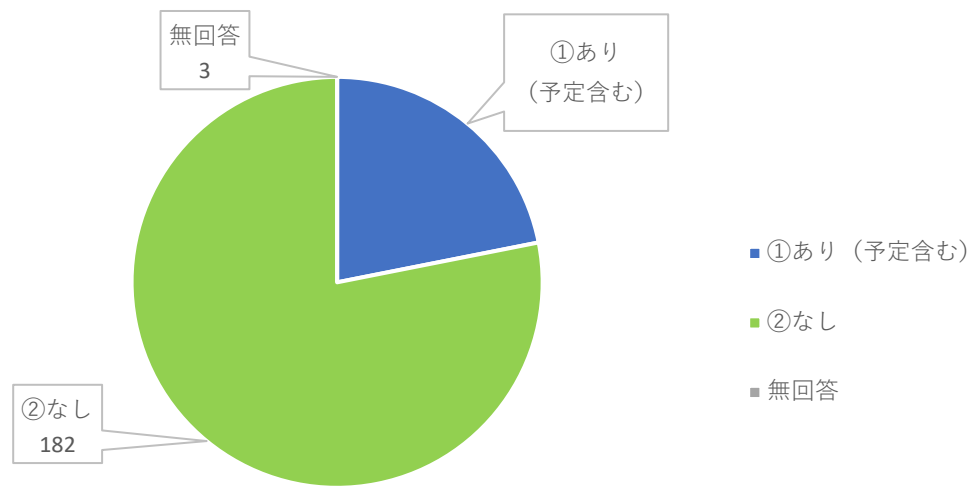
問2. 貴事業所の今期(令和2年6月まで)の経営状況についてお伺いします。
(1)以下の1.～5の状況について、それぞれ当てはまるもの1つずつ○をつけてください。

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

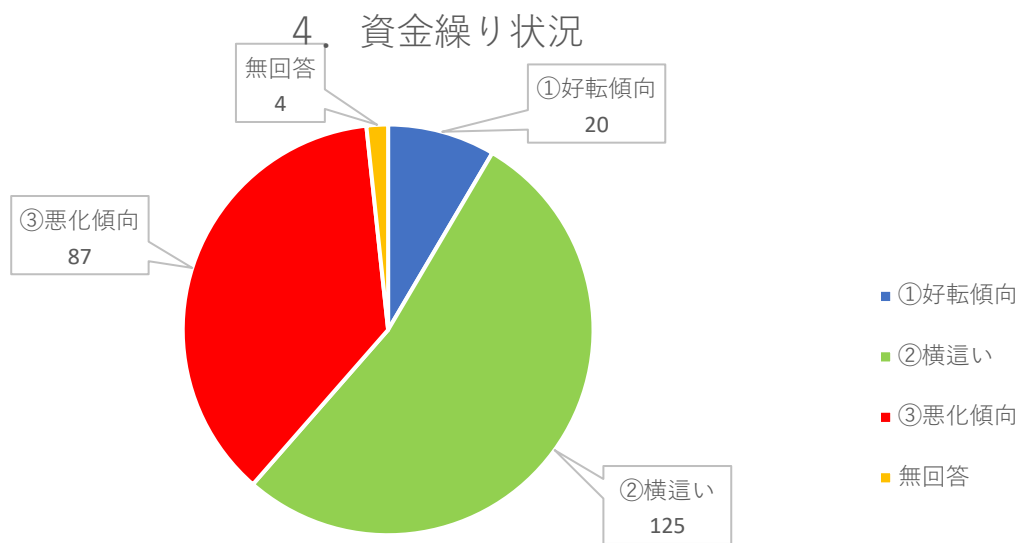
経営状況	回答 ①	回答 ②	回答 ③	無回答
1. 売上状況	18	55	163	0
2. 採算状況(利益)	24	96	116	0
3. 設備投資の状況	51	182	-	3
4. 資金繰り状況	20	125	87	4
5. 業界の業況	9	71	153	3



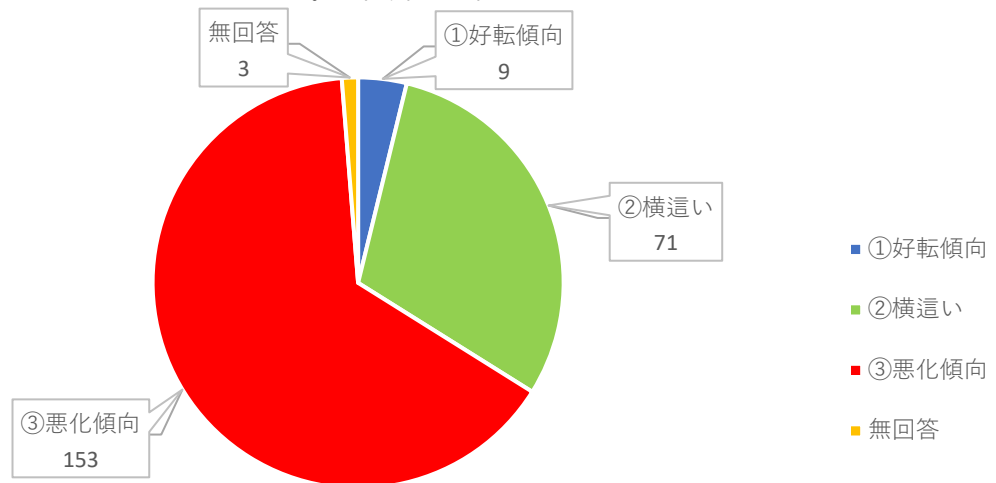
3. 設備投資の状況



4. 資金繰り状況



5. 業界の業況

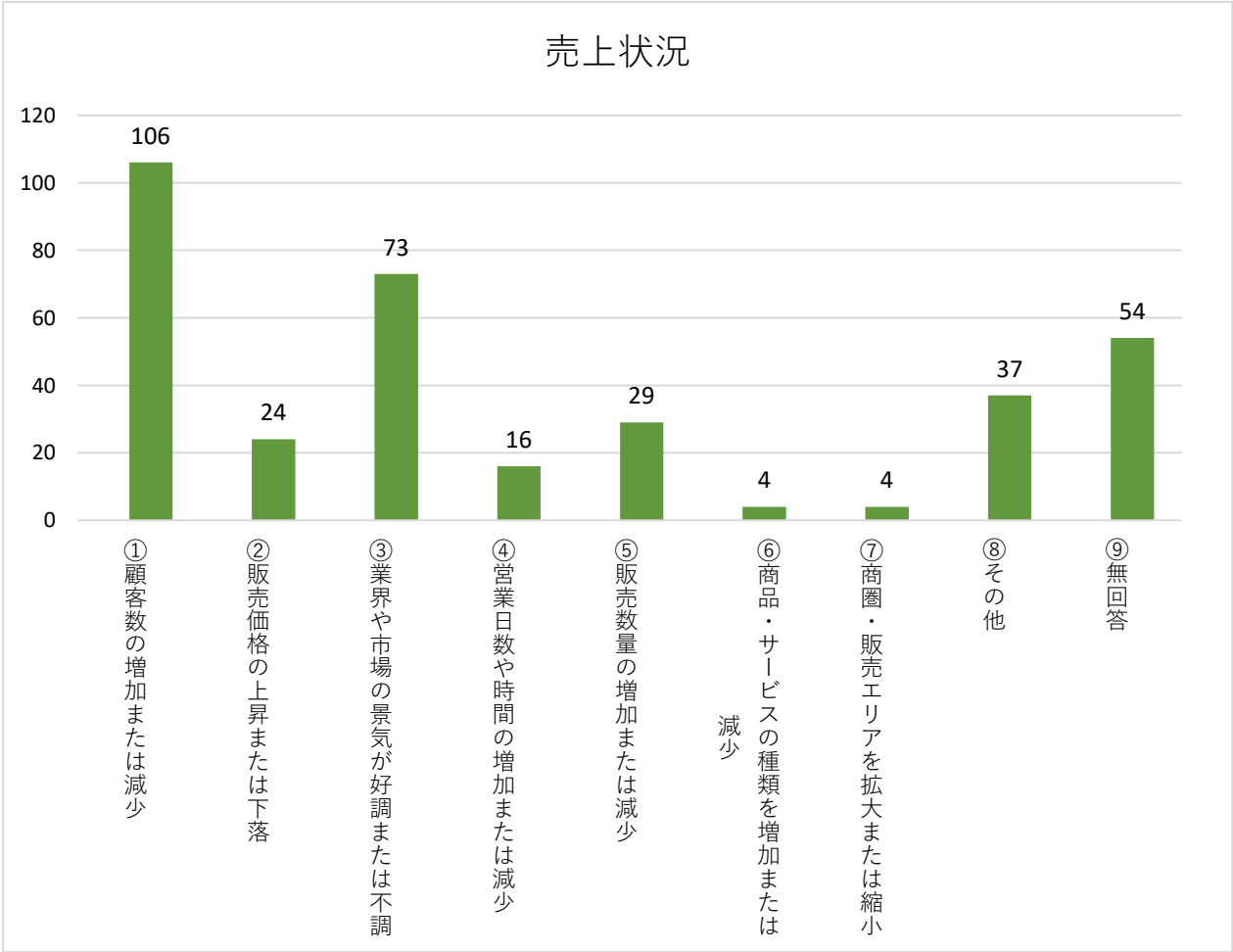


(2)(1)の「1. 売上状況」の傾向で①または③とお答え頂いた方にお伺いします。
その主な要因はどのような理由ですか。（2つまで○）

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	106
②販売価格の上昇または下落	24
③業界や市場の景気が好調または不調	73
④営業日数や時間の増加または減少	16
⑤販売数量の増加または減少	29
⑥商品・サービスの種類を増加または減少	4
⑦商圏・販売エリアを拡大または縮小	4
⑧その他	37
⑨無回答	54

- 「その他」の主な回答
- ・コロナウイルスの影響
 - ・年齢(高齢化)
 - ・店舗数の拡大
 - ・後継者なし
 - ・空室がある
 - ・現場における管理不足、個々の能力の欠如及び経営者の指導不足
 - ・一店舗閉店のため
 - ・営業力の増加
 - ・人の減少
 - ・アパート経営のため横這い
 - ・ほとんど手伝いで請負は少しだけ
 - ・収穫量の減少
 - ・住宅の衰退、人口減少

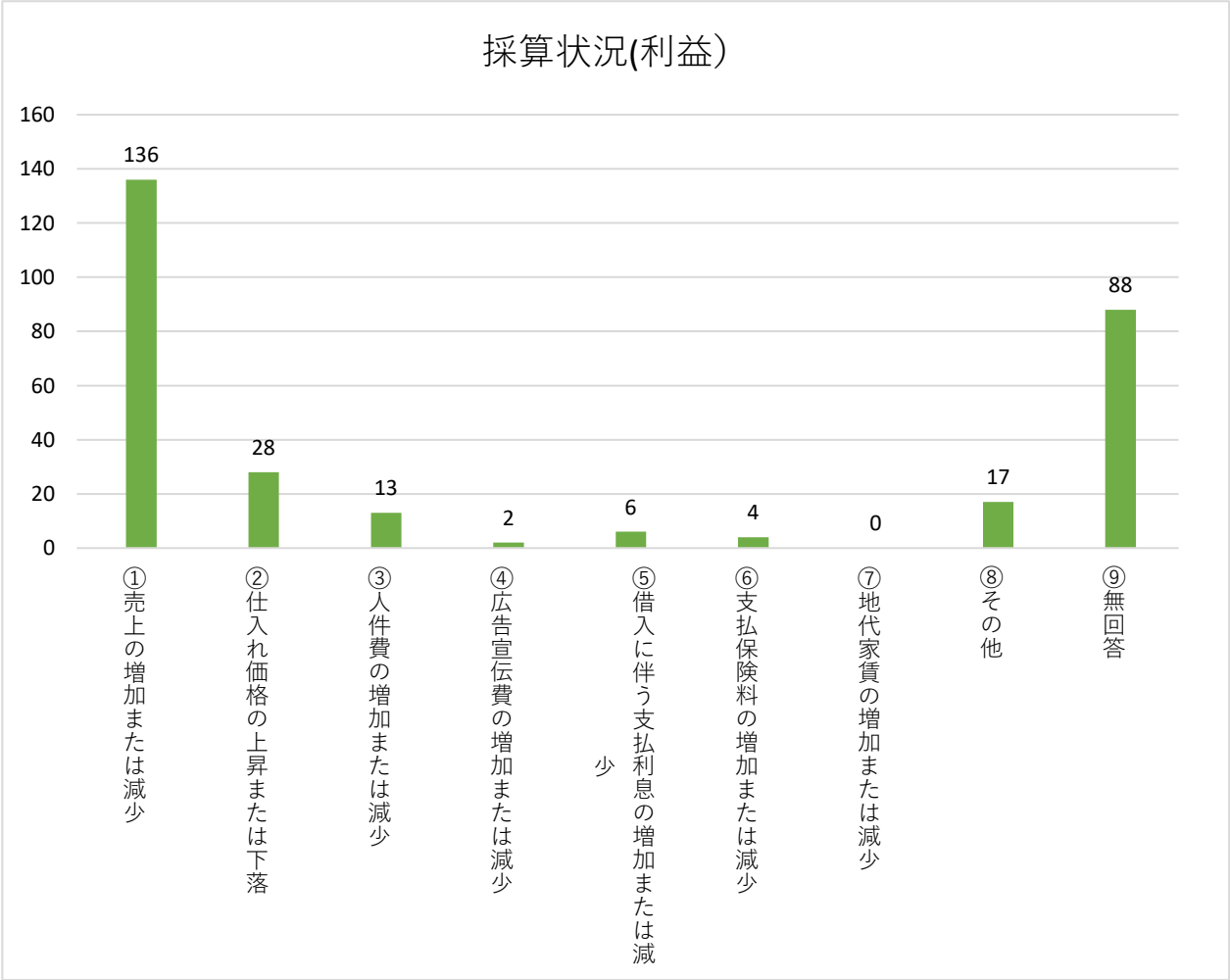


(3)(1)の「2. 採算状況(利益)」の傾向で①または③とお答え頂いた方にお伺いします。
その主な要因はどのような理由ですか。(2つまで○)

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	136
②仕入れ価格の上昇または下落	28
③人件費の増加または減少	13
④広告宣伝費の増加または減少	2
⑤借入に伴う支払利息の増加または減少	6
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	0
⑧その他	17
⑨無回答	88

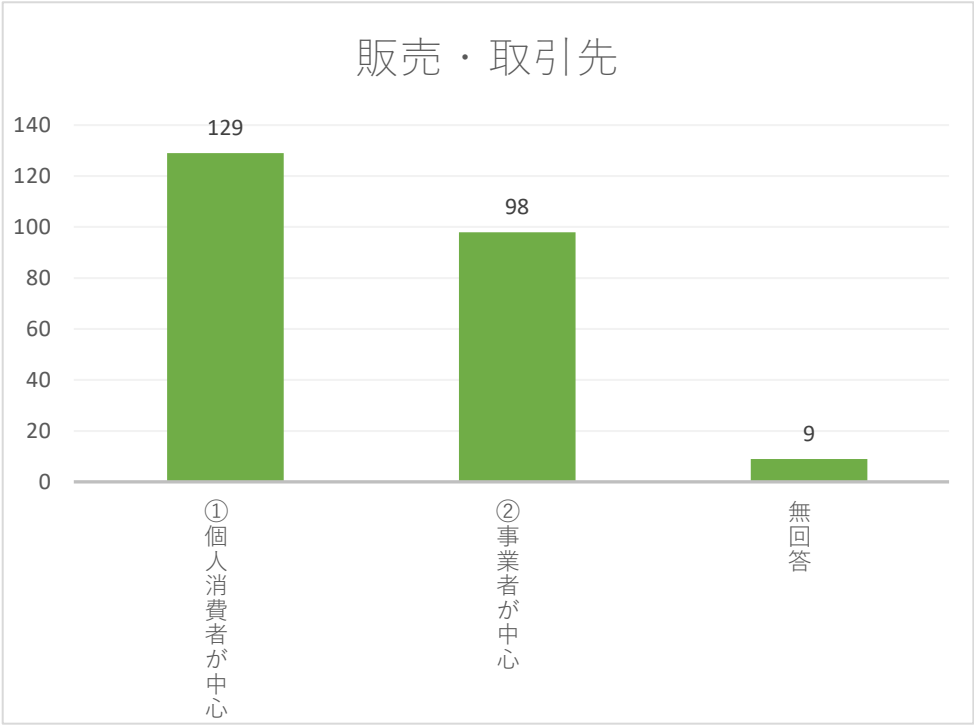
- 「その他」の主な回答
- ・コロナウイルスの影響
 - ・販売機会の減少及び試食の難易度上昇
 - ・利幅のある工事を受け取ったことで売り上げが減少しても利益は増加
 - ・店舗数の拡大
 - ・一部地代家賃の減免
 - ・＃元気いただきますプロジェクト(農林水産省事業)のおかげで売上も利益も増加
 - ・現場における管理不足、個々の能力の欠如及び経営者の指導不足
 - ・加齢により一つの仕事にかかる時間が長くなった



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
-----------	---------

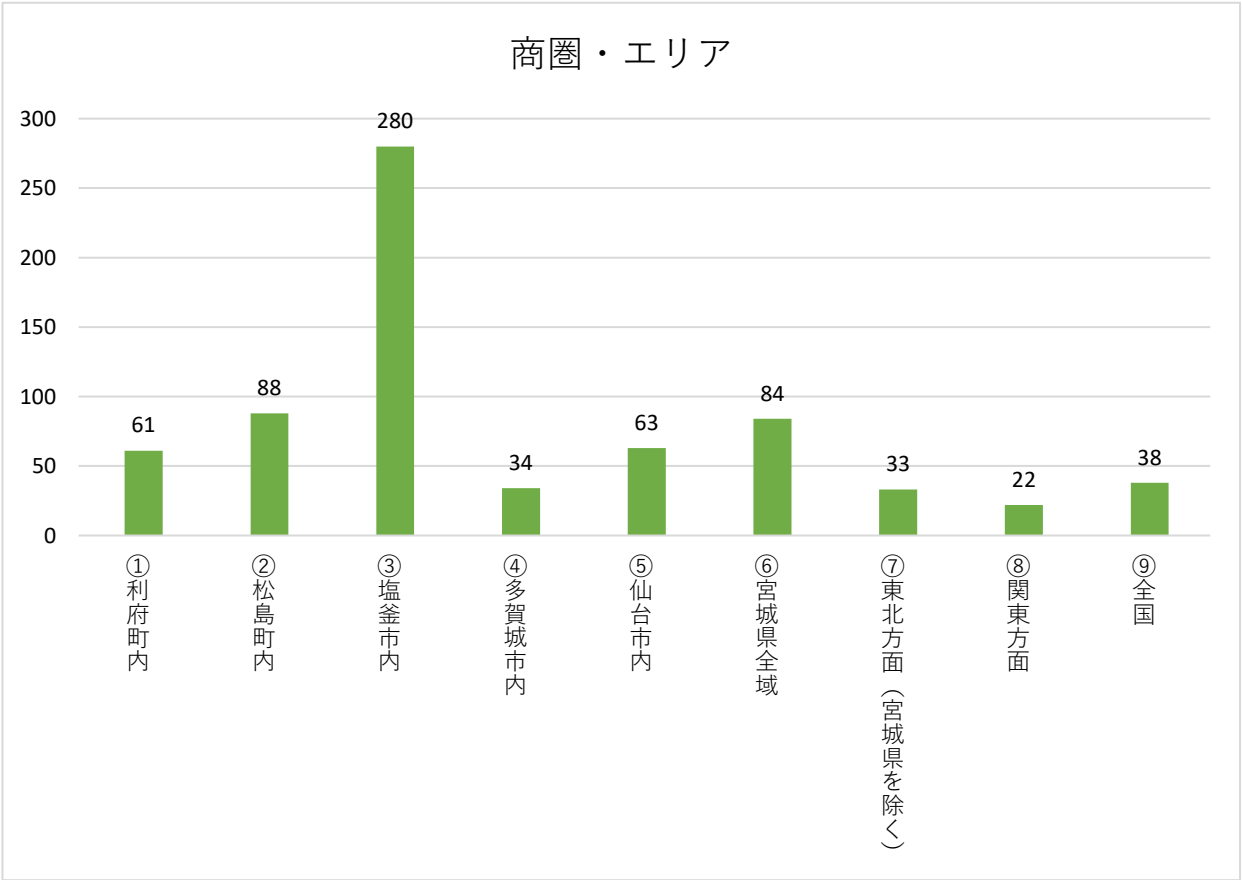
販売・取引先	回答
①個人消費者が中心	129
②事業者が中心	98
無回答	9
合計	236



(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	61
②松島町内	88
③塩釜市内	280
④多賀城市内	34
⑤仙台市内	63
⑥宮城県全域	84
⑦東北方面(宮城県を除く)	33
⑧関東方面	22
⑨全国	38



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○)

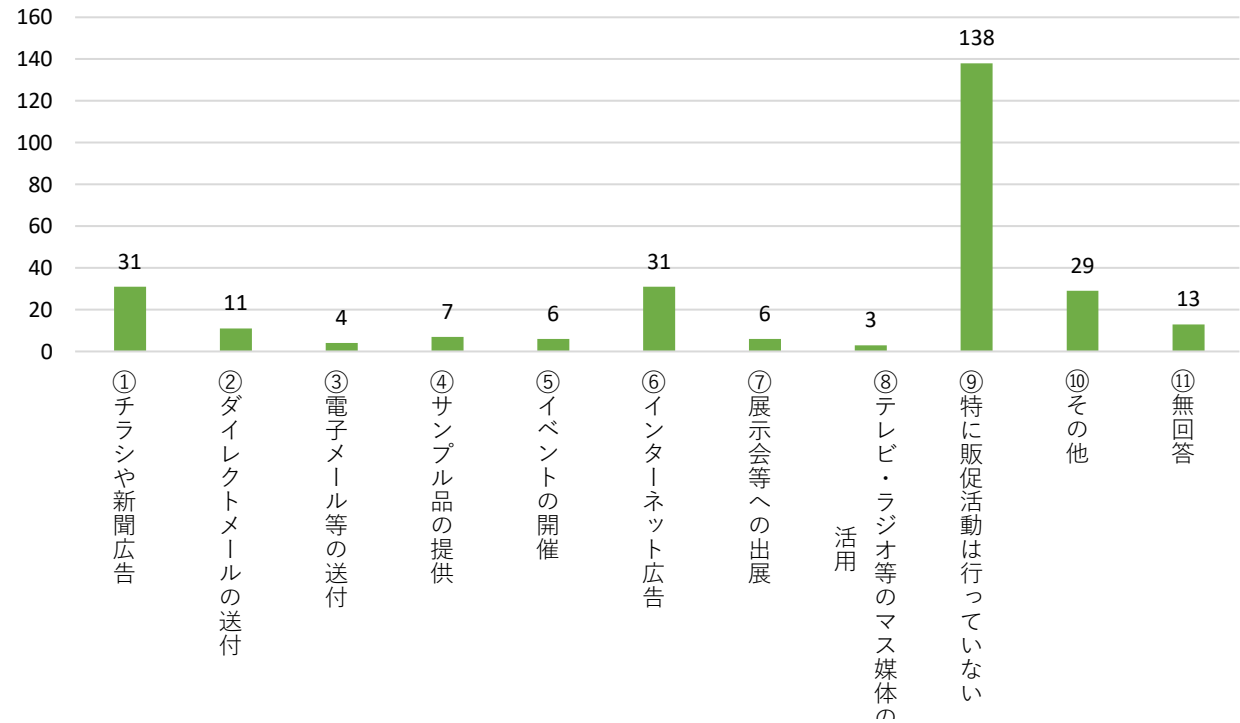
①チラシや新聞広告	②ダイレクトメールの送付	③電子メール等の送付
④サンプル品の提供	⑤イベントの開催	⑥インターネット広告
⑦展示会等への出展	⑧テレビ・ラジオ等のマス媒体の活用	
⑨特に販促活動は行っていない		
⑩その他(具体的に:)		

販売促進・営業活動	回答
①チラシや新聞広告	31
②ダイレクトメールの送付	11
③電子メール等の送付	4
④サンプル品の提供	7
⑤イベントの開催	6
⑥インターネット広告	31
⑦展示会等への出展	6
⑧テレビ・ラジオ等のマス媒体の活用	3
⑨特に販促活動は行っていない	138
⑩その他	29
⑪無回答	13

- 「その他」の主な回答
- ・ホームページ
 - ・店舗店頭をお借りした催事
 - ・試飲、販売
 - ・カレンダー配布
 - ・ラーメンウォーカー(雑誌)
 - ・ぐるなび、旅色
 - ・不動産に任せている
 - ・取引先の紹介
 - ・インターネット販売
 - ・ホームページホームページの開設

- ・継続取引
 - ・自社のクーポン券
 - ・会員制並びにWEB集客
 - ・POP、ロコミ
 - ・ネットエージェント、リアルエージェント
 - ・得意先回り
 - ・SNS、インスタ、イベント出店
 - ・定期訪問
 - ・ポスティングや紹介
 - 観光プランコースなどの紹介

販売促進



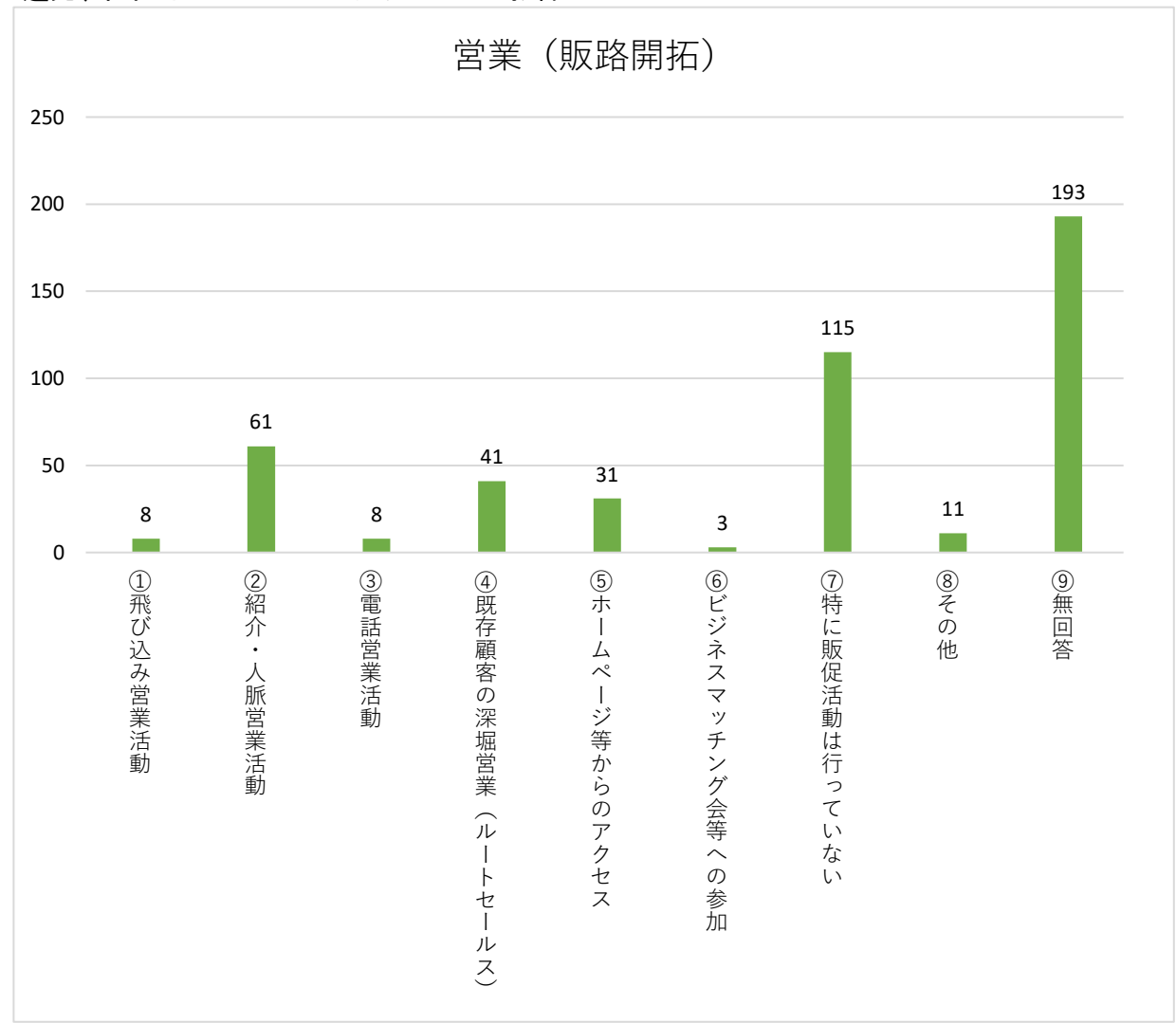
(2) 現在行っている主な営業(販路開拓)活動はどのような活動ですか(2つまで○)

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特に販促活動は行っていない		
⑧その他(具体的に:)		

営業(販路開拓)活動	回答数
①飛び込み営業活動	8
②紹介・人脈営業活動	61
③電話営業活動	8
④既存顧客の深堀営業(ルートセールス)	41
⑤ホームページ等からのアクセス	31
⑥ビジネスマッチング会等への参加	3
⑦特に販促活動は行っていない	115
⑧その他	11
⑨無回答	193

「その他」の主な回答

- ・建材会社からの受注なので営業活動はしていない
- ・会員制
 - ・予約サイト
 - ・販売可能な産直サイトを探す
- ・SNS
 - ・呼び込み等
 - ・取引先の紹介
- ・インターネット経由の申し込み
 - ・個人や若い夫婦にPRは不動産窓口を通して
- ・還元、ポイント
 - ・コロナウイルスの影響



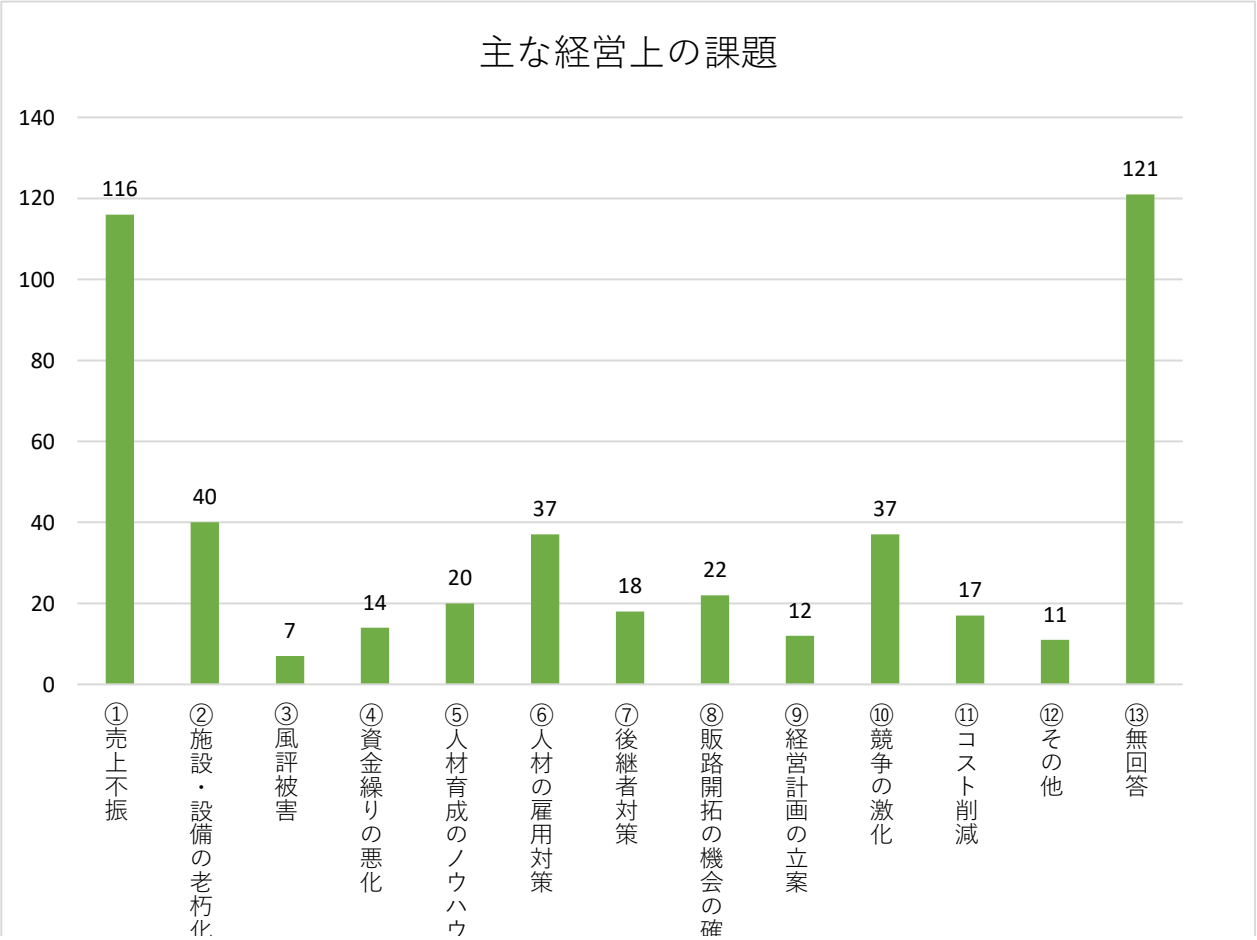
問5. 貴事業所の現在の**主な経営上の課題**はどのようなことですか(2つまで○)

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	116
②施設・設備の老朽化	40
③風評被害	7
④資金繰りの悪化	14
⑤人材育成のノウハウ	20
⑥人材の雇用対策	37
⑦後継者対策	18
⑧販路開拓の機会の確保	22
⑨経営計画の立案	12
⑩競争の激化	37
⑪コスト削減	17
⑫その他	11
⑬無回答	121

「その他」の主な回答

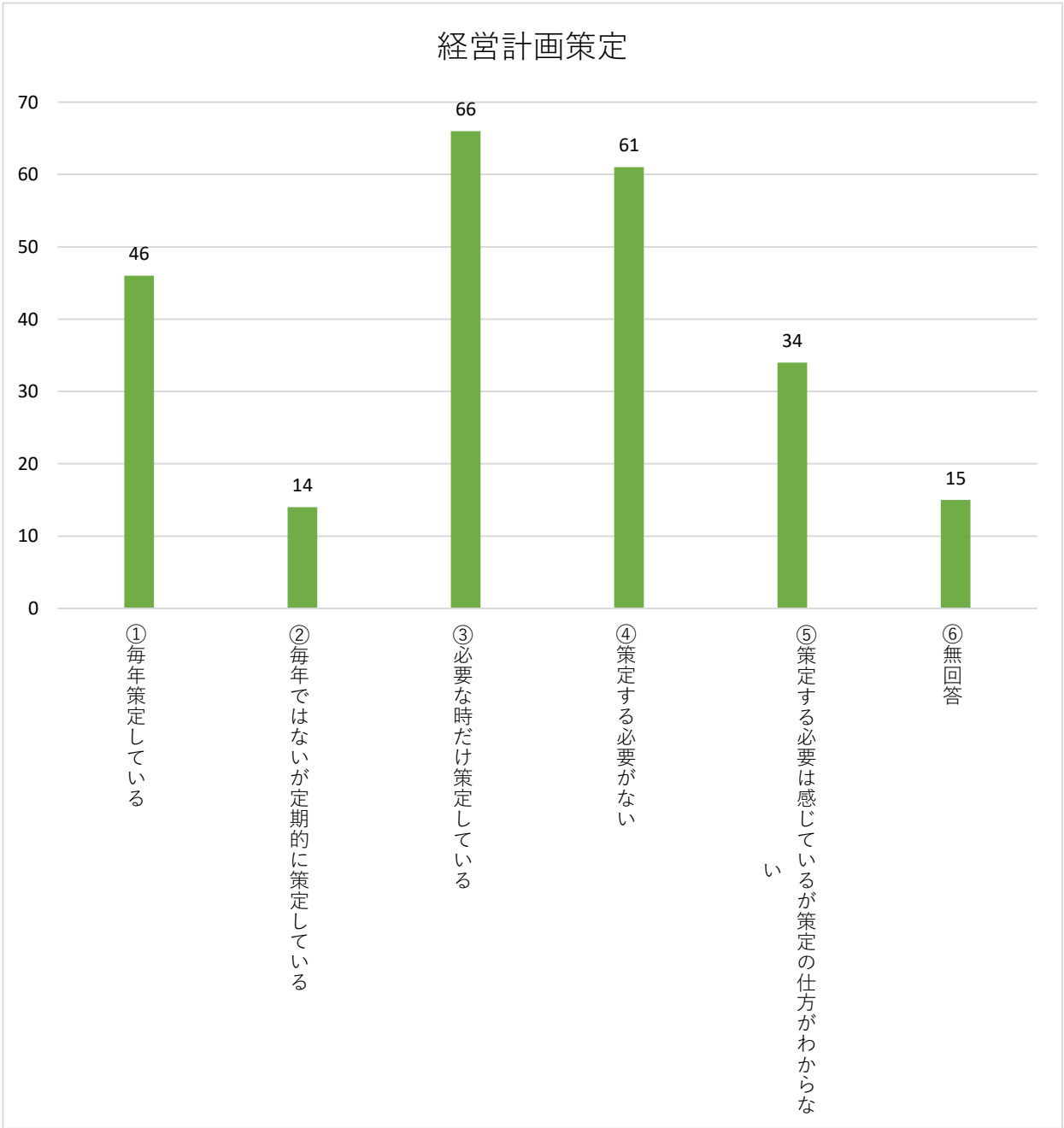
- ・コロナウイルスの対応
 - ・健康の不安
 - ・取引先の拡大
 - ・移転に伴う業態改革
 - ・コロナで国が封鎖してるから
- ・原料不足(生産者減少)
 - ・自分の健康
 - ・人材の確保
 - ・収穫量の増加



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	46
②毎年ではないが定期的に策定している	14
③必要な時だけ策定している	66
④策定する必要がない	61
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	34
⑥無回答	15



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制度改正に伴う相談窓口(消費税軽減税率対策、新型コロナウイルス対策 等)
- 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、ゲーペ)
- 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)	18
②セミナー・講習会への参加	47
③経営診断(専門家による経営診断)	7
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)	11
⑤税務申告・経理(ネットde記帳、記帳機械化 等)	67
⑥制度改正に伴う相談窓口(消費税軽減税率対策、新型コロナウイルス対策 等)	12
⑦金融・融資相談(マル経融資、公庫融資、一般融資)	51
⑧アンテナショップ	1
⑨物産展・商談会への参加	7
⑩地域産品通販サイトへの出品(ニッポンセレクト.COM)	3
⑪ホームページの利用(100万会員ネットワーク、ゲーペ)	5
⑫労働保険の事務代行	49
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)	53
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)	63
⑮地域振興、まちづくり活動、商店街活性化事業 等	24
⑯人脈づくりへの参加(青年部、女性部、業種別部会 等)	29
⑰その他	2
⑱無回答	42

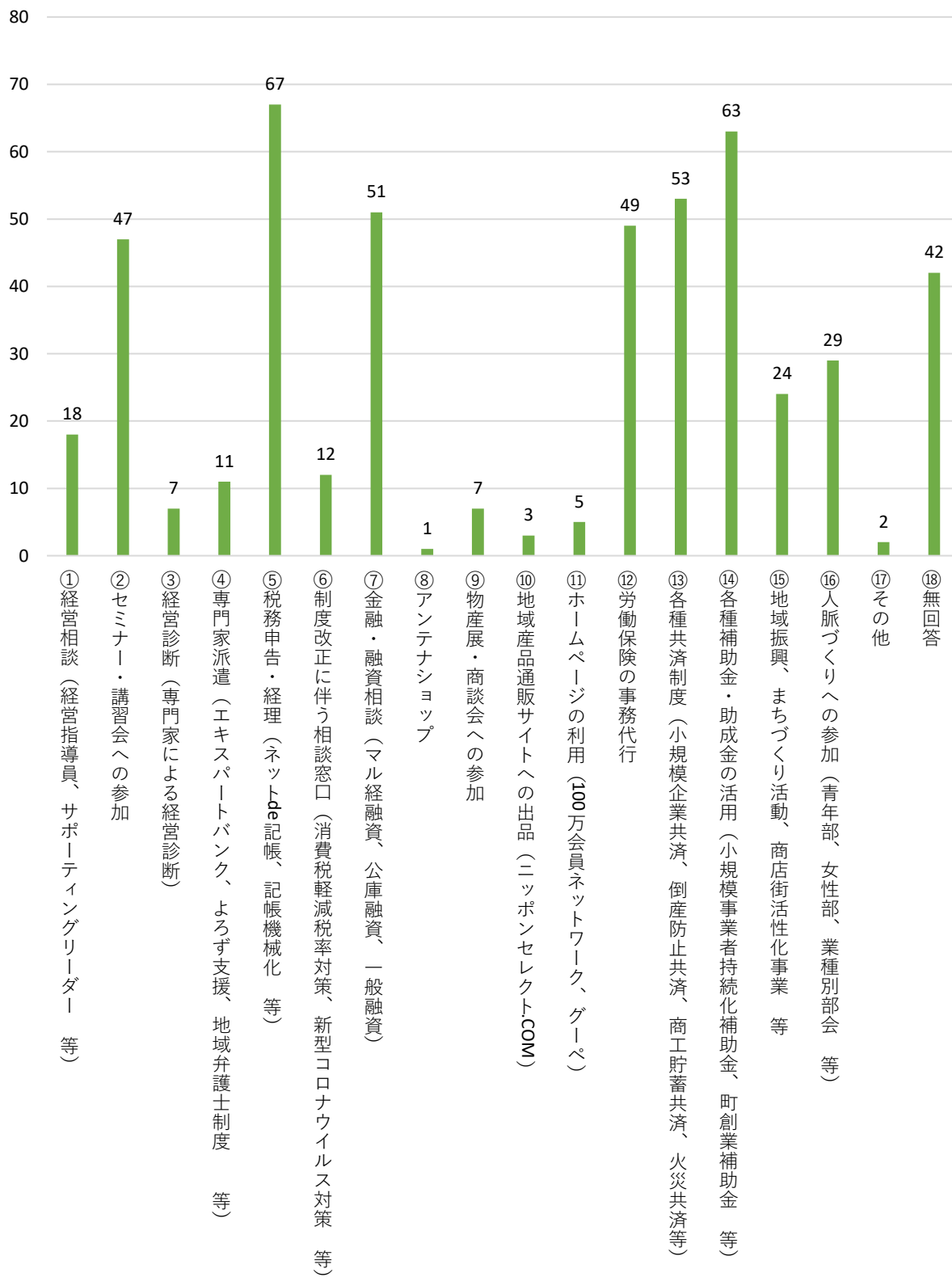
- 「その他」の主な回答
- ・建設業申請補助

・建設職組合依頼

・プレミアム商品券

・店舗等感染拡大防止対策事業補助金

商工会支援活動



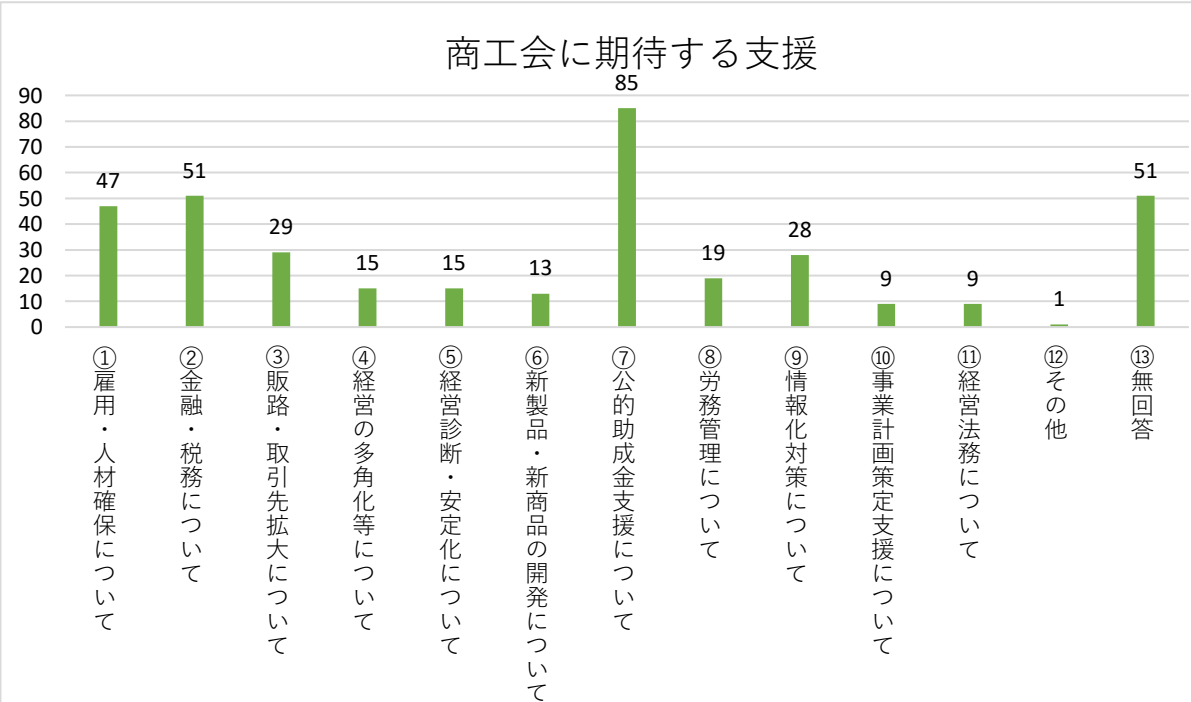
問8. 今後、商工会に期待する支援はどのようなことですか(いくつでも○)

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	47
②金融・税務について	51
③販路・取引先拡大について	29
④経営の多角化等について	15
⑤経営診断・安定化について	15
⑥新製品・新商品の開発について	13
⑦公的助成金支援について	85
⑧労務管理について	19
⑨情報化対策について	28
⑩事業計画策定支援について	9
⑪経営法務について	9
⑫その他	1
⑬無回答	51

「その他」の主な回答

- ・地域の商工業者の交流
- ・町内就労人数増加
- ・今までどおりに税務申告の指導をお願いしたい。
- ・特に前向きなことを考えていない
- ・他の企業の経営、雇用、労務その他にどの様に対応考えを持っているか知りたいです
- ・いつも町主催の催事へのご協力ありがとうございます。今後ともよろしくお願い致します
- ・正直当社は当商工会を活用していません。今後商工会へ足を運び事務所内の方々と交流していかないと誰にどのような質問をしたらよいかわからないのでまず人付き合いからですね！



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。

- 地域振興や物産展、イベントに関わる情報提供を、これからもお願いしたい。
- 各種共済制度のご指導願います。
- いつもお世話になっております。時代の変化に応じて様々な活動の刷新の最中とコロナ対策が重なりお忙しいことと存じます。よりよい地域の為、よろしくお願いいたします。
- 各種共済制度のご指導願います。
- 今後もあらゆる情報を提供していただきコロナ禍の中営業していければと思っております。
- これからも地域活性化に尽力をつくしますのでよろしくお願いいたします。
- 活動をもう少し期待しています。
- 若い人に向けての商品開発や企画案を提供してみても？観光協会とタイアップして『町の活性化』も考えていただきたい。(すでに企画済みかもしれないが)
- いつもお世話になり安心して相談できます。これからもよろしくお願い致します。
- 当社は分かっていますが、もっと気軽に商工会に相談できるようになってほしいです。会員は相談の仕方がわからないのでは？専門家派遣などもっと奥が深いということを知ってほしい。
- 今回回答しようとホームページを開きましたが、URLが見当たらなかった。
- オンラインで仕事ができれば都市からの人口流出が見込める。人口の増加が地域活性化の第一歩だと思います。魅力発信を商工会か町が後押ししていただきたい。
- 新型コロナが納まることを願うだけです。
- アンケートや理事会の会議をする事も重要だが、自社に経営状態の確認に出向き、月一回は巡回しアドバイスが欲しい。
- 今後補助金を有効に使っていきたいので色々と教えていただきたいです。
- 地域密着
- 今後小売店の持続化の方法は
- 今回のようなアンケート等をたくさん発行して指導員の皆様が各会員企業へ足を運び相談に乗っていただけるようお願いいたします。
- 情報(資料、知識)を頂きいつも助かります。これからもよろしくお願い致します。

総括

- 6月期回答者数96名、12月期(今回)回答者数236名と倍以上の方にご協力をいただけたおかげで一層地域内の景気動向を詳細に知ることができた。
- 代表者の年齢は58.1%が60歳以上であり、6月期の61.3%よりは低くなったが、依然として経営者の高齢化が見て取れる。
- 後継者「なし」と回答した方は57.6%で6月期の59.4%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69.1%が減少傾向で、6月期の76.8%よりも7.7%減少した。増加傾向も4.2%から7.6%に若干増加しており、依然として新型コロナウイルスの影響は深刻であるものの、回復の兆しが見える部分もあった。
- 採算状況も同様に、減少傾向が54.3%から49.2%に、増加傾向が7.4%から10.2%となっており、売上・採算とも、特に建設業、サービス業で好転傾向が見られた反面、卸・小売業だけは売上・採算とも減少傾向と回答した方が増えていた。
- 販売促進・営業活動は、「特に販売活動は行っていない」が6割もあり、6月期の36.5%を大きく上回った。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や雑誌やグルメサイト、宿泊サイト等のエージェンツ等活用による活動が多く見受けられた。
- 経営上の課題は、「売上不振」が依然として半数の方が挙げている。その他の割合も概ね6月期と同様であったが、「競争の激化」を挙げた方が9.4%から15.7%に比較的多く増加していた。また、経営者の高齢化や後継者不在の事業所が多くあるにも関わらず、「後継者対策」を挙げた方が6月期の9.7%から7.6%にさらに下がっている。
- 経営計画策定は、必要に応じて策定している方が53.4%いる一方、約半数の方が策定しておらず、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方も14.4%いる。
- 今後、商工会に期待する支援は、「公的助成金支援」が6月期に引き続いて最も多く、新型コロナウイルス関連施策等への支援が求められていることが伺えた。次いで「金融・税務」となり、6月期に前年調査よりも大幅に増加して2番目に多かった「販路・販売先拡大」は、25.0%から12.3%に半減していた。