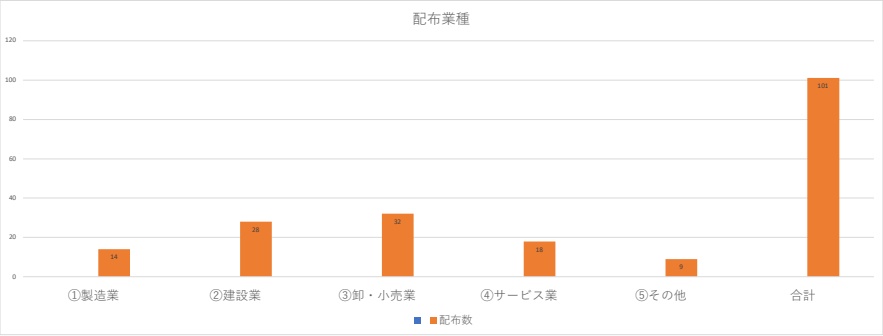
経営動向ヒアリング報告書

令和5年6月調査

利府松島商工会

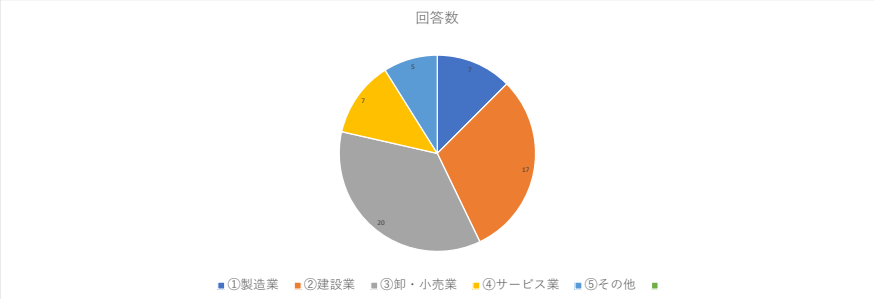
業種について	①製造業　②建設業　③卸・小売業　④サービス業　⑤その他

配布業種	配布数
①製造業	14
②建設業	28
③卸・小売業	32
④サービス業	18
⑤その他	9
合計	101



業種ごと回答数

業種	回答数	回答率
①製造業	7	12.5%
②建設業	17	30.4%
③卸・小売業	20	35.7%
④サービス業	7	12.5%
⑤その他	5	8.9%
合計	56	100%



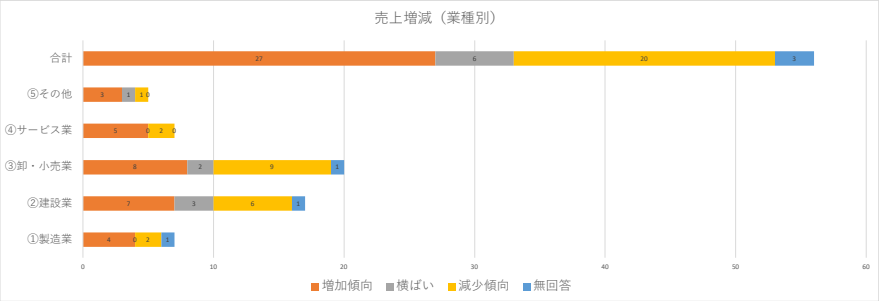
1.経営状況について	個人情報のため割愛

2.景況感について

景況感について昨年の６月と今年６月を比べた経営状況等について、該当するものについてお答えください。

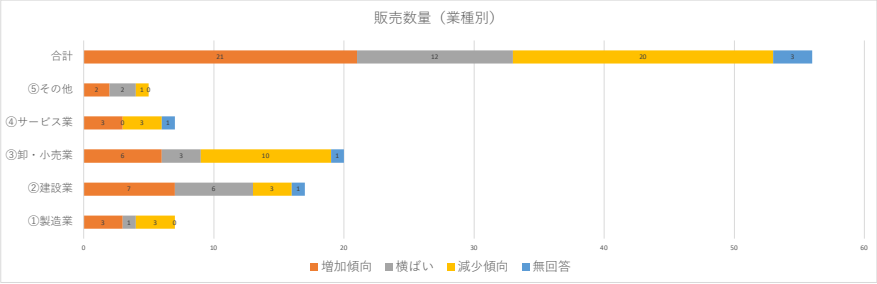
1.売上高について

業種	増加傾向	横ばい	減少傾向	無回答
①製造業	4	0	2	1
②建設業	7	3	6	1
③卸・小売業	8	2	9	1
④サービス業	5	0	2	0
⑤その他	3	1	1	0
合計	27	6	20	3



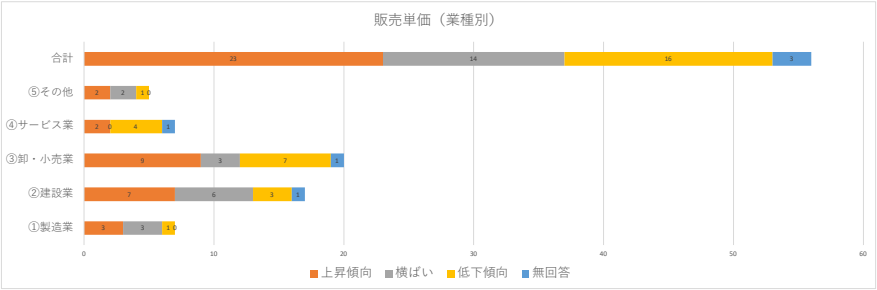
2.販売（受注）数量について

業種	増加傾向	横ばい	減少傾向	無回答
①製造業	3	1	3	0
②建設業	7	6	3	1
③卸・小売業	6	3	10	1
④サービス業	3	0	3	1
⑤その他	2	2	1	0
合計	21	12	20	3



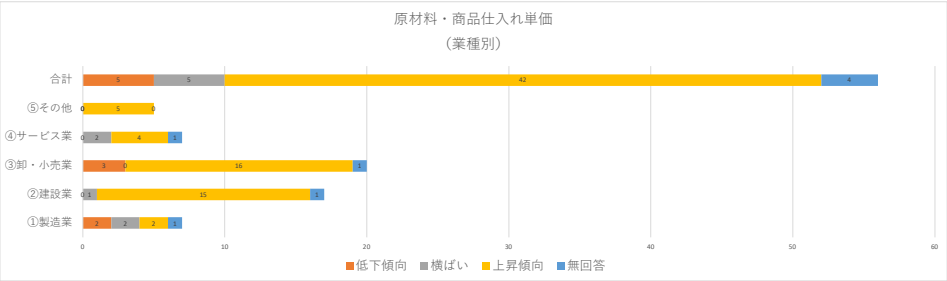
３.販売（受注）単価について

業種	上昇傾向	横ばい	低下傾向	無回答
①製造業	3	3	1	0
②建設業	7	6	3	1
③卸・小売業	9	3	7	1
④サービス業	2	0	4	1
⑤その他	2	2	1	0
合計	23	14	16	3



４.原材料・商品仕入れ単価について

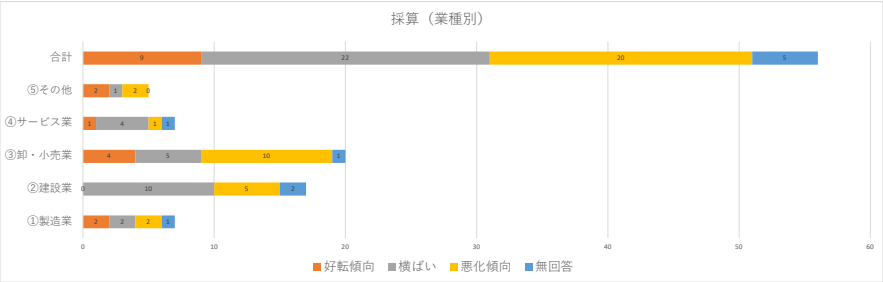
業種	低下傾向	横ばい	上昇傾向	無回答
①製造業	2	2	2	1
②建設業	0	1	15	1
③卸・小売業	3	0	16	1
④サービス業	0	2	4	1
⑤その他	0	0	5	0
合計	5	5	42	4



昨年度の６月時点と今年度の６月時点の売上を比較したところ、増加したと回答した事業者は４８％とコロナ渦より、好調な事業所がおり、行動制限等の緩和により経済活動が活発化したことで徐々に回復しているとうかがえる。一方で、減少傾向にあると回答した事業所が３６％程見られた。
また昨年度の６月時点と今年度の６月時点の仕入単価を比較したところ、上昇傾向にあると回答している事業所が全体の７５％にあたることから、売上の減少は原材料や仕入単価の上昇が要因になっていると考えられる。
また昨年度の６月時点と今年度の６月時点の販売単価を比較したところ、上昇傾向にあると回答した事業所は４１％あり、売上が増加し

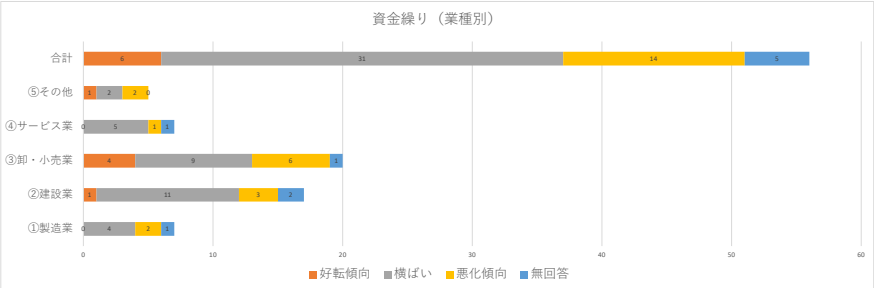
5.採算（経営利益）について

業種	好転傾向	横ばい	悪化傾向	無回答
①製造業	2	2	2	1
②建設業	0	10	5	2
③卸・小売業	4	5	10	1
④サービス業	1	4	1	1
⑤その他	2	1	2	0
合計	9	22	20	5



6.資金繰りについて

業種	好転傾向	横ばい	悪化傾向	無回答
①製造業	0	4	2	1
②建設業	1	11	3	2
③卸・小売業	4	9	6	1
④サービス業	0	5	1	1
⑤その他	1	2	2	0
合計	6	31	14	5

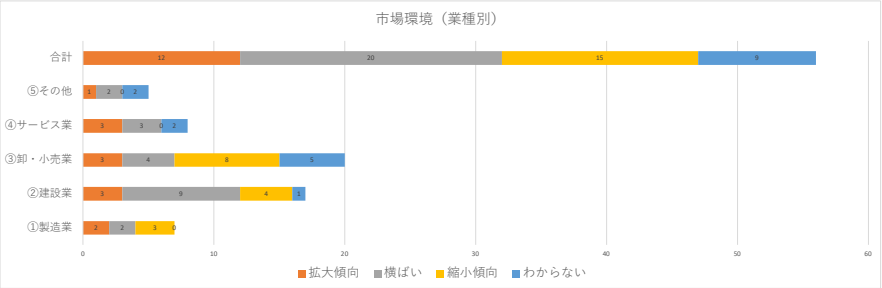


昨年度の６月時点と今年度の６月時点の採算（経常利益）を比較したところ、好転傾向にあると回答した事業所は１６％、同様と回答した事業所が３９％、悪化傾向にあると回答した事業所は３６％という結果になっており、現状とかわらない・悪化している事業所が多いことがうかがえる。業種ごとに見てみると卸・小売業で５０％の事業所が悪化したと回答しており、燃料・物価高騰の影響が顕著に出ている。
また、昨年度の６月時点と今年度の６月時点の資金繰りについて比較したところ、不変と回答した事業所が全体の５５％おり、燃料・物価高騰に伴い販売単価の値上げ等で対応し、なんとか資金繰りを行っていると思慮される。業種ごとの資金繰り状況についてみてみても、卸・小売業で悪化傾向であると回答した事業所は３０％程おり、他業種に比べると１０％程高い傾向にあり採算状況が資金繰りにも影響していると考えられる。

3.事業の将来性

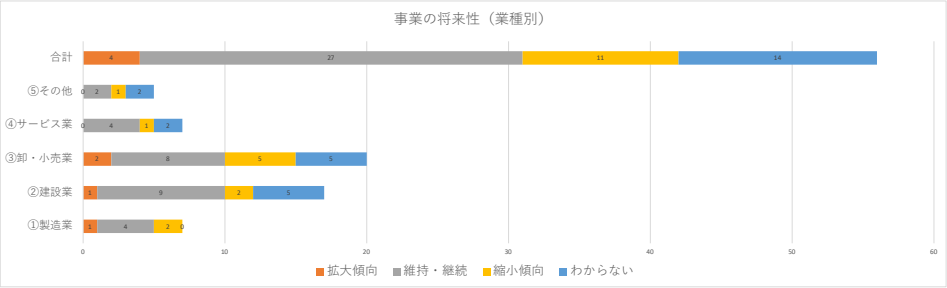
1.主要事業の本年６月末時点の市場環境について、該当するものを選んでください

業種	拡大傾向	横ばい	縮小傾向	わからない
①製造業	2	2	3	0
②建設業	3	9	4	1
③卸・小売業	3	4	8	5
④サービス業	3	3	0	2
⑤その他	1	2	0	2
合計	12	20	15	9



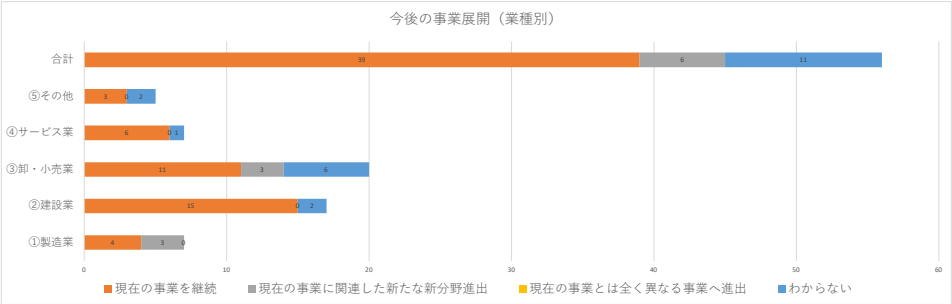
2.主要事業の将来性（5～10年先）について、該当するものを選んでください

業種	拡大傾向	維持・継続	縮小傾向	わからない
①製造業	1	4	2	0
②建設業	1	9	2	5
③卸・小売業	2	8	5	5
④サービス業	0	4	1	2
⑤その他	0	2	1	2
合計	4	27	11	14



3.今後の事業展開について該当するものを選んでください。

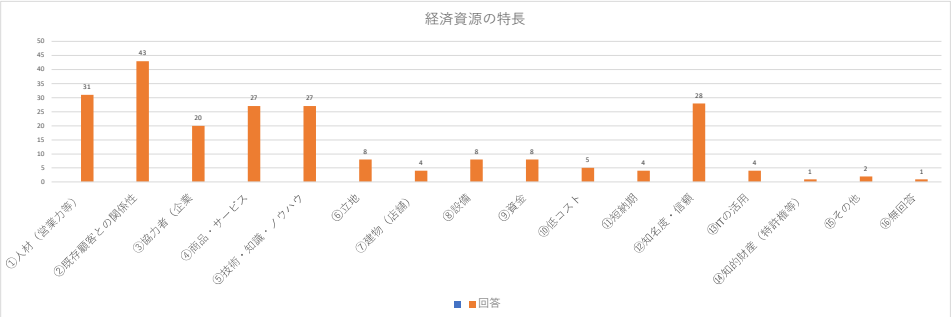
業種	現在の事業を継続	現在の事業に関連した新たな新分野進出	現在の事業とは全く異なる事業へ進出	わからない
①製造業	4	3	0	0
②建設業	15	0	0	2
③卸・小売業	11	3	0	6
④サービス業	6	0	0	1
⑤その他	3	0	0	2
合計	39	6	0	11



4.経営資源

1.経営資源の特長について、該当する番号上位５つまで選んでください。

経営資源の特長	回答
①人材（営業力等）	31
②既存顧客との関係性	43
③協力者（企業	20
④商品・サービス	27
⑤技術・知識・ノウハウ	27
⑥立地	8
⑦建物（店舗）	4
⑧設備	8
⑨資金	8
⑩低コスト	5
⑪短納期	4
⑫知名度・信頼	28
⑬ITの活用	4
⑭知的財産（特許権等）	1
⑮その他	2
⑯無回答	1



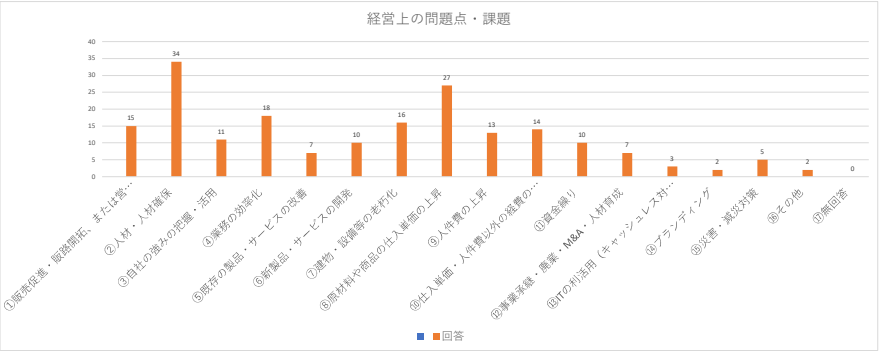
7.問6で選択した経営資源（商品・サービス・人材・情報等）について詳しく教えてください

・従業員が減れば外注に頼る。頼れば利益が減る。利益が減った分働けば体を壊す。人材さえあればどうにかなる。
・技術者育成・確保。
・客先とのコミュニケーション及び信頼関係が大事。
・今の状態だと（売上）なかなか新規採用ができず、人材不足になりかねない。
・良くも悪くも、昔ながらの経営資源に頼らざる負えない状況です。
・自ら生産したものを直売しているため、安価で鮮度の良いものを販売できる。
・募集を行ってもなかなか働く人がみつからない。
・店舗販売員の確保。人気商品の維持・新商品の開発。

※一部のみ記載しております。

8.現時点における経営上の課題等について、該当するものを上位5つまで選んでください

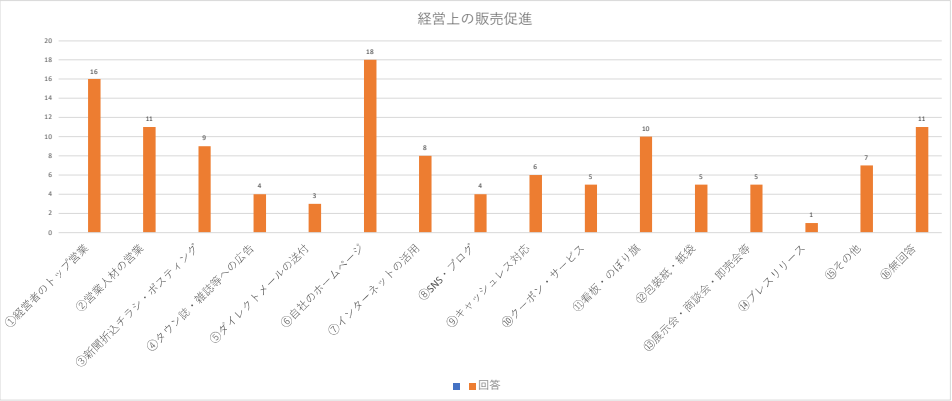
経営上の問題点・課題	回答	
①販売促進・販路開拓、または営業	15	
②人材・人材確保	34	
③自社の強みの把握・活用	11	
④業務の効率化	18	
⑤既存の製品・サービスの改善	7	
⑥新製品・サービスの開発	10	
⑦建物・設備等の老朽化	16	
⑧原材料や商品の仕入単価の上昇	27	
⑨人件費の上昇	13	
⑩仕入単価・人件費以外の経費の増加	14	
⑪資金繰り	10	
⑫事業承継・廃業・M&A・人材育成	7	
⑬ITの利活用（キャッシュレス対応等	3	
⑭ブランディング	2	
⑮災害・減災対策	5	
⑯その他	2	廃業予定
⑰無回答	0	



経営上の問題・課題について、「人材・人材確保」と回答した人が17.5%と最も多く、次いで「原材料や商品の仕入単価の上昇」が１３．９％という結果となっている。コロナが５類に移行した事もあり、経済活動が活発になったことにより人材不足が顕著になっていると考えられる。また原材料の高騰が仕入単価の上昇につながっており、上手く価格の転嫁が行えていないと考えられる。

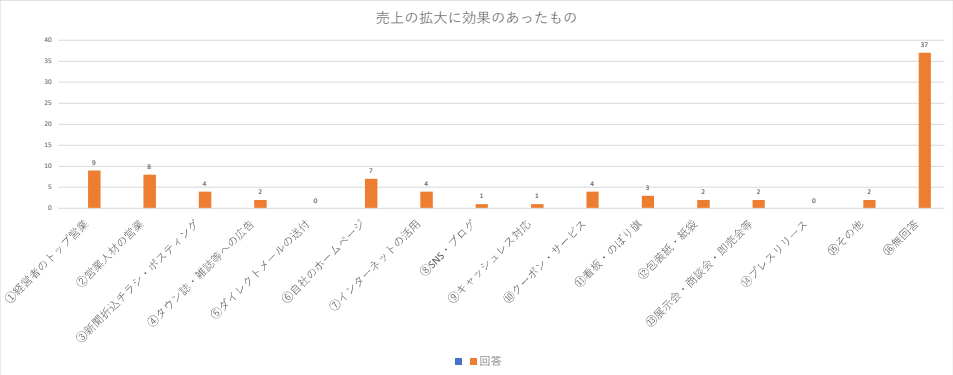
9.現在実施している販売促進・販路開拓について、該当するものを上位５つまで選んでください

経営上の販売促進	回答
①経営者のトップ営業	16
②営業人材の営業	11
③新聞折込チラシ・ポスティング	9
④タウン誌・雑誌等への広告	4
⑤ダイレクトメールの送付	3
⑥自社のホームページ	18
⑦インターネットの活用	8
⑧SNS・ブログ	4
⑨キャッシュレス対応	6
⑩クーポン・サービス	5
⑪看板・のぼり旗	10
⑫包装紙・紙袋	5
⑬展示会・商談会・即売会等	5
⑭プレスリリース	1
⑮その他	7
⑯無回答	11



10.問９で選ばれたもののうち、売上拡大に十分な効果があったものについて、該当するもの上位３つ選んでください。
※必ずしも3つとも選ぶ必要はございません

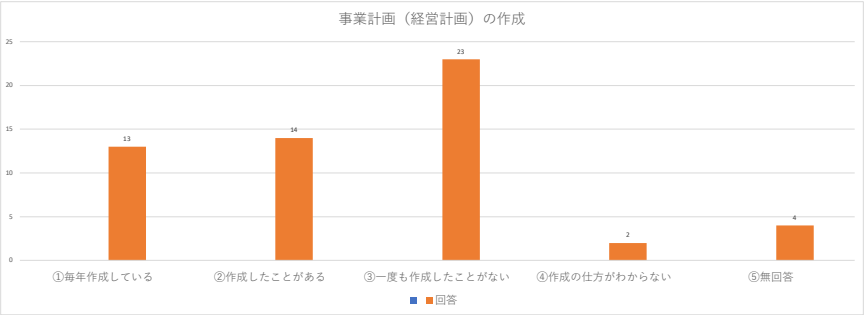
売上の拡大に効果のあったもの	回答
①経営者のトップ営業	9
②営業人材の営業	8
③新聞折込チラシ・ポスティング	4
④タウン誌・雑誌等への広告	2
⑤ダイレクトメールの送付	0
⑥自社のホームページ	7
⑦インターネットの活用	4
⑧SNS・ブログ	1
⑨キャッシュレス対応	1
⑩クーポン・サービス	4
⑪看板・のぼり旗	3
⑫包装紙・紙袋	2
⑬展示会・商談会・即売会等	2
⑭プレスリリース	0
⑮その他	2
⑯無回答	37



経営上の販売促進としては、「インターネットの活用」が１４．６%と最も多く、次いで「経営者のトップ営業」が１３％という結果であった。当商工会でも力を入れているIT活用に関連する「SNS・ブログ」や「キャッシュレス対応」は５％前後と中々活用に至っていないことが読み取れる。必要に応じて個別相談などで支援していくことが必要である。
　また売上に効果のあった販売促進では「経営者のトップ営業」が１０．５％次いで「営業人材の営業」が９．３％という結果となっており、営業が一番効果的であることが分かる。また「自社のホームページ」も８．１％と効果が出ており、自社ホームページを持つことの重要性が読み取れる。

11.事業計画（経営計画）の作成について、該当するものを選んでください

事業計画（経営計画）の作成	回答
①毎年作成している	13
②作成したことがある	14
③一度も作成したことがない	23
④作成の仕方がわからない	2
⑤無回答	4



事業計画（経営計画）の作成については、「一度も作成したことがない」が４１％、「作成したことがある」が２５％、「毎年作成している」が２３％という結果になっている。このことから、事業計画を作成したことがない人が最多であり、作成の仕方がわからないまたは作成が面倒である可能性が高いことがわかる。そのためにも商工会として事業計画作成支援を積極的に行っていく必要がある。