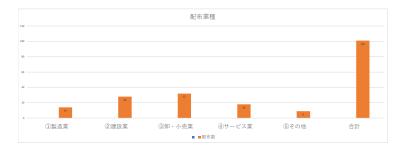
# 経営動向ヒアリング報告書

令和5年12月調査

利府松島商工会

# **工業種について** 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
①製造業	14
②建設業	27
③卸・小売業	31
④サービス業	18
⑤その他	9
合計	99



## 業種ごと回答数

業種	回答数	回答率
①製造業	5	35.7%
②建設業	11	40.7%
③卸・小売業	10	32.3%
④サービス業	8	44.4%
⑤その他	5	55.6%
合計	39	39.4%

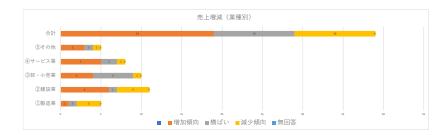


## 2.景況感について

**景況感について昨年の12月と今年12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。** 

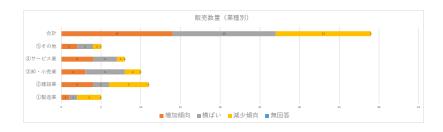
1.売上高について

業種	増加傾向	横ばい	減少傾向	無回答
①製造業	1	1	3	0
②建設業	6	1	4	0
③卸・小売業	4	5	1	0
④サービス業	5	2	1	0
⑤その他	3	1	1	0
合計	19	10	10	0



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	1	1	3	0
②建設業	4	2	5	0
③卸・小売業	3	5	2	0
④サービス業	4	3	1	0
⑤その他	2	2	1	0
合計	14	13	12	0



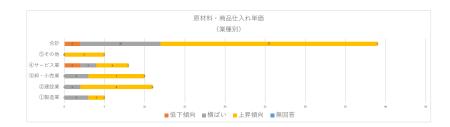
#### 3.販売(受注)単価について

- 1/4/20 (2012) 1 12/1- 1 1				
業種	上昇傾向	横ばい	低下傾向	無回答
①製造業	1	3	1	0
②建設業	3	6	2	0
③卸・小売業	5	4	1	0
④サービス業	0	2	6	0
⑤その他	0	4	1	0
合計	9	19	11	0



4.原材料・商品什入れ単価について

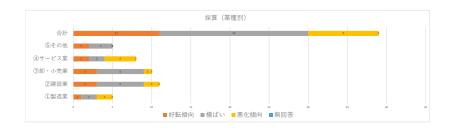
業種	低下傾向	横ばい	上昇傾向	無回答
①製造業	0	3	2	0
②建設業	0	2	9	0
③卸・小売業	0	3	7	0
④サービス業	2	2	4	0
⑤その他	0	0	5	0
合計	2	10	27	0



昨年度の12月時点と今年度の12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51%と回答いただいた事業所の半分以上が増加傾向にあった。経済活動の活発化や原材料高騰に伴う価格転嫁が徐々に行われていることが要因になっているのではないかと考察する。一方で、減少傾向にあると回答した事業所が21%程見られた。また昨年度の12月時点と今年度の12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70%にあたることから、原材料や仕入単価の上昇は引き続き続いている状況となっている。

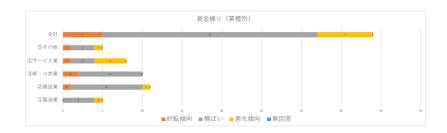
#### 5.採算(経営利益)について

業種	好転傾向	横ばい	悪化傾向	無回答
①製造業	1	2	2	0
②建設業	3	6	2	0
③卸・小売業	3	6	1	0
④サービス業	2	2	4	0
⑤その他	2	3	0	0
合計	11	19	9	0



#### 6.資金繰りについて

Older with a land of				
業種	好転傾向	横ばい	悪化傾向	無回答
①製造業	0	4	1	0
②建設業	1	9	1	0
③卸・小売業	2	8	0	0
④サービス業	1	3	4	0
⑤その他	1	3	1	0
合計	5	27	7	0



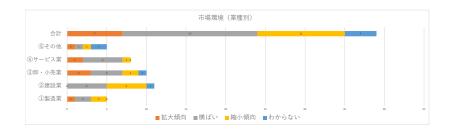
昨年度の12月時点と今年度の12月時点の採算(経常利益)を比較したところ、好転傾向にあると回答した事業所は28%、同様と回答した事業所が49%、悪化傾向にあると回答した事業所は18%という結果になっており、現状と変わらない事業所が多いが、徐々に好転傾向になっていることも読み取れる。業種ごとに見てみるとサービス業で50%の事業所が悪化したと回答しており、物価高騰の影響が顕著に出ている。

また、昨年度の12月時点と今年度の12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6 9%おり、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をみてても、サービス業で悪化傾向であ ると回答した事業所は50%程おり、他業種に比べるとはるかに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、かなり厳しい状況であることが読み取れる。

## 3.事業の将来性

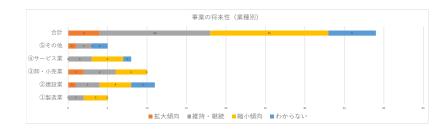
## 1.主要事業の本年6月末時点の市場環境について、該当するものを選んでください

業種	拡大傾向	横ばい	縮小傾向	わからない
①製造業	1	2	2	0
②建設業	0	5	5	1
③卸・小売業	3	4	2	1
④サービス業	2	5	1	0
⑤その他	1	1	1	2
合計	7	17	11	4



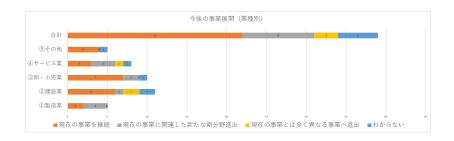
## 2.主要事業の将来性(5~10年先)について、該当するものを選んでください

2. 工安学来の行木庄(3、10年元)に 20、6、 数当 9 8 8 8 8 6 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7				
業種	拡大傾向	維持・継続	縮小傾向	わからない
①製造業	0	2	3	0
②建設業	1	3	4	3
③卸・小売業	2	4	4	0
④サービス業	0	3	4	1
⑤その他	1	2	0	2
合計	4	14	15	6



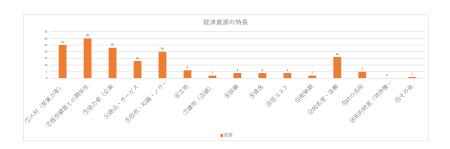
## 3.今後の事業展開について該当するものを選んでください。

3.7後の事業成開に プリーに数当するものを送んてくたさい。					
		現在の事業に関連	現在の事業とは全く異		
業種	現在の事業を継続	した新たな新分野	九江の事業とは主く共	わからない	
		現在の事業を継続した新たな新分野進出			
①製造業	2	3	0	0	
②建設業	6	1	2	2	
③卸・小売業	7	2	0	1	
④サービス業	3	3	1	1	
⑤その他	4	0	0	1	
合計	22	9	3	5	



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。

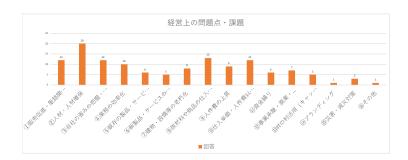
1. 経呂貝源の付支について、該三	9 る留写上位5つま
経営資源の特長	回答
①人材(営業力等)	25
②既存顧客との関係性	30
③協力者(企業	23
④商品・サービス	13
<b>⑤技術・知識・ノウハウ</b>	20
⑥立地	6
⑦建物 (店舗)	2
8設備	4
9資金	4
⑩低コスト	4
①短納期	2
⑫知名度・信頼	16
⑬ITの活用	5
④知的財産(特許権等)	0
15 その他	1



- 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
- ・200年を超える歴史の中で積み上げてきた技術と精神、そしてお客様の信頼はこれからも来世に守り続けていく上で、 更に前進していくためにグループ会社にて関連事業を時代に合わせて展開していく。
- ・海岸駅前なので立地はとても良いと思う。
- ・施工後のアフターケアなど大切にする。
- ・あらゆる材質に対する精密研磨加工工程の請負を可能とする技術。
- ・コロナ以降の慢性的な事務員不足
- ・今後輸出を考えており、台湾の台南市デパート販売会を予定している。
- ・人材、建設業に対してしめつけの厳しさ。
- ・社員一人一人がお客様との関わり方を大切にしているため、信頼を得ることにより、新たなお客様を紹介して下さることも 増えた。また確かな技術を提供する自信があることと、無理難題にもすぐに断ることなく出来るだけの努力をする姿勢が 認められたようである。
- ・結局は人と人。「信頼」が必要。
- ・良くも悪くも昔ながらの繋がり、口コミ中心で行っている。
- ※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

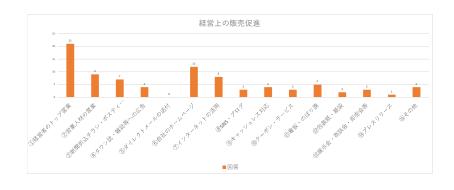
のらいがいだけい のは日下の世紀41	
経営上の問題点・課題	回答
①販売促進・販路開拓、または営	12
②人材・人材確保	20
③自社の強みの把握・活用	12
④業務の効率化	10
⑤既存の製品・サービスの改善	6
⑥新製品・サービスの開発	5
⑦建物・設備等の老朽化	8
⑧原材料や商品の仕入単価の上昇	13
⑨人件費の上昇	9
⑩仕入単価・人件費以外の経費の	12
①資金繰り	6
⑫事業承継・廃業・M&A・人材育	7
⑬ITの利活用(キャッシュレス対応	5
<b>⑭ブランディング</b>	1
⑤災害・減災対策	3
16 その他	1



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15.4%と最も多く、次いで「原材料や商品の仕入単価の上昇」が10%という結果となっている。経済活動が活発化しており、人材不足が顕著になってき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、しばらく苦しい状況が続くと考えられる。

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

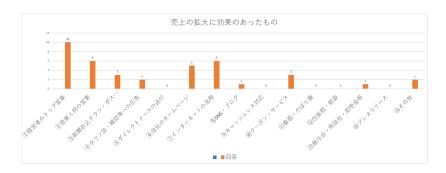
S.S.L. C. W. S.K.J. K.E. KK	
経営上の販売促進	回答
①経営者のトップ営業	21
②営業人材の営業	9
③新聞折込チラシ・ポスティング	7
④タウン誌・雑誌等への広告	4
⑤ダイレクトメールの送付	0
⑥自社のホームページ	12
⑦インターネットの活用	8
®SNS・プログ	3
⑨キャッシュレス対応	4
⑩クーポン・サービス	3
①看板・のぼり旗	5
⑫包装紙・紙袋	2
⑬展示会・商談会・即売会等	3
<b>⑭プレスリリース</b>	1
15 その他	4



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

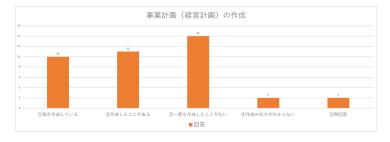
※必ずしも3つとも選ぶ必要はございません	
回答	
10	
6	
3	
2	
0	
5	
6	
1	
0	
3	
0	
0	
1	
0	
2	



経営上の販売促進としては、「経営者のトップ営業」が24.4%と最も多く、次いで「インターンネットの活用」が14%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・プログ」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25.6%次いで「営業人材の営業」・「インターネットの活用」が15.4%という結果となっており、「経営者のトップ営業」・「インターネットの活用」が一番効果的であることが分かる。

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	10
②作成したことがある	11
③一度も作成したことがない	14
④作成の仕方がわからない	2
⑤無回答	2



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36%、「作成したことがある」が28%、「毎年作成している」が26%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。そのためにも引き続き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。