

経営動向ヒアリング報告書

令和6年12月調査

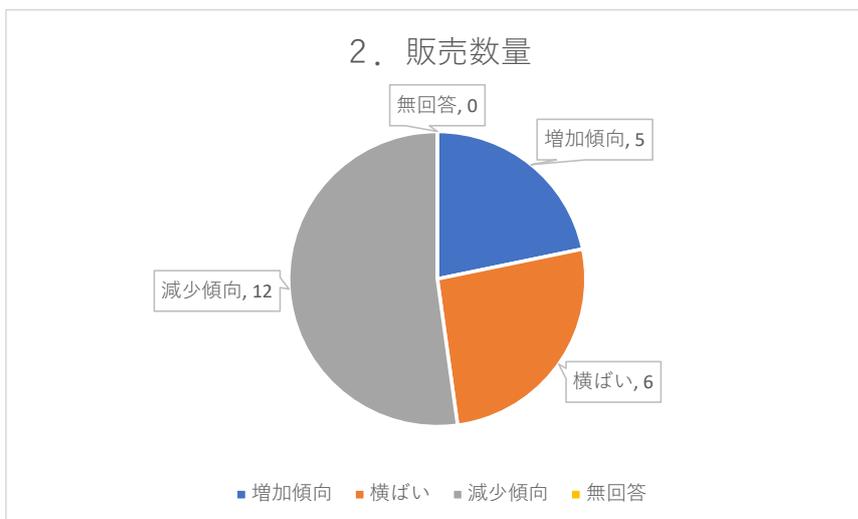
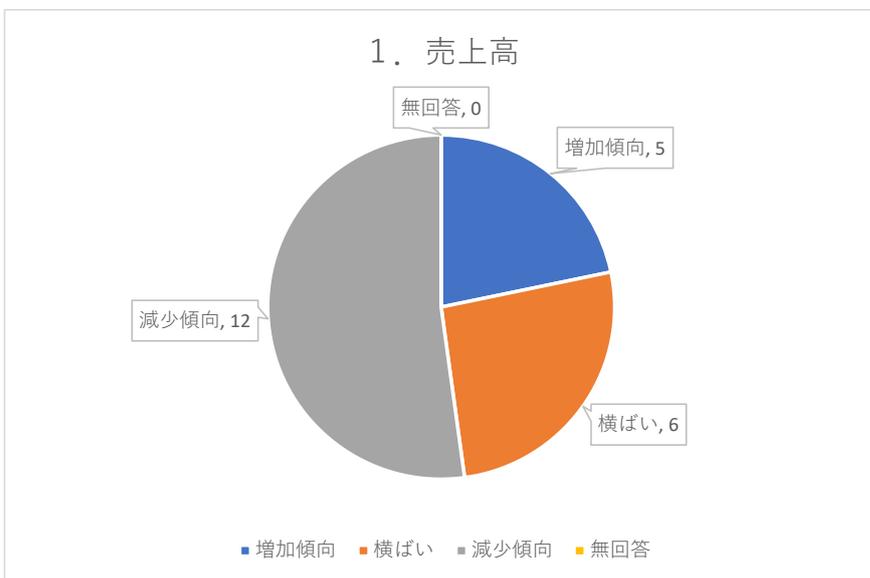
利府松島商工会

2. 景況感

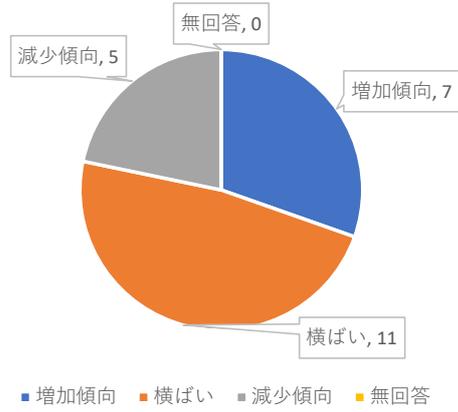
問2. 昨年12月末と今年12月末を比べた経営状況等について、該当するもの1つに○をつけてください。

1. 売上高	①増加傾向	②横這い	③減少傾向
2. 販売数量	①黒字傾向	②横這い	③赤字傾向
3. 販売単価	①上昇	②不変	③低下
4. 原材料・商品仕入れ単価	①好転傾向	②横這い	③悪化傾向
5. 採算(経常利益)	①好転傾向	②横這い	③悪化傾向
6. 資金繰り	①好転傾向	②横這い	③悪化傾向

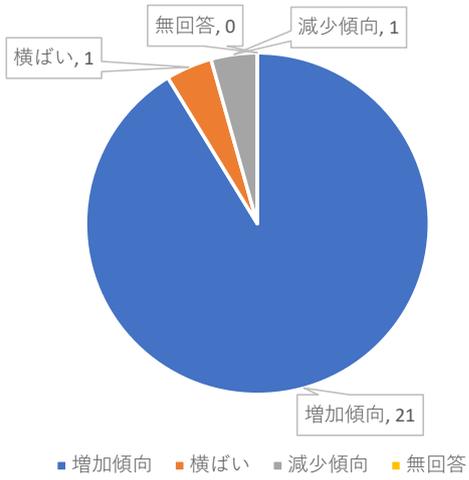
経営状況	増加傾向	横ばい	減少傾向	無回答
1. 売上高	5	6	12	0
2. 販売数量	5	6	12	0
3. 販売単価	7	11	5	0
4. 原材料・商品仕入れ単価	21	1	1	0
5. 採算(経常利益)	2	3	18	0
6. 資金繰り	1	12	10	0



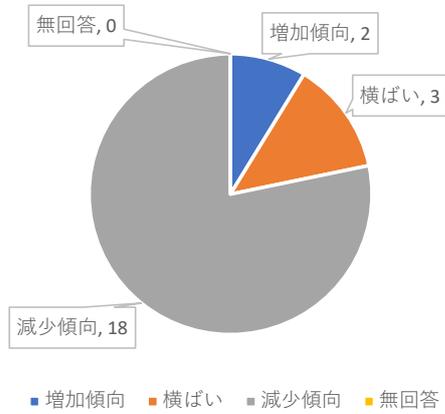
3. 販売単価

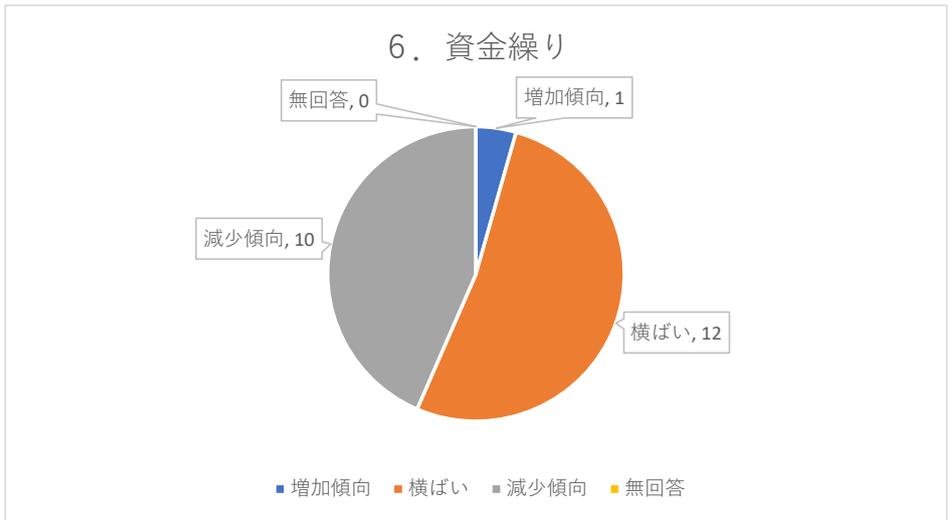


4. 原材料・商品仕入れ単価



5. 採算（経常利益）



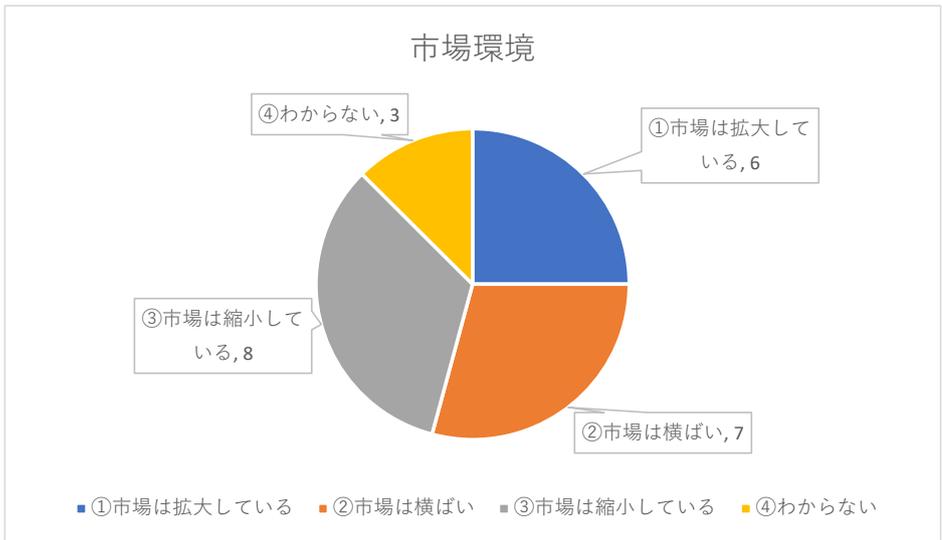


3. 事業の将来性

問3. 主要事業の本年12月末時点の市場環境について、該当する番号を1つ選んで○をつけてください。

回答群	①市場は拡大している	②市場は横ばい	③市場は縮小している	④わからない
-----	------------	---------	------------	--------

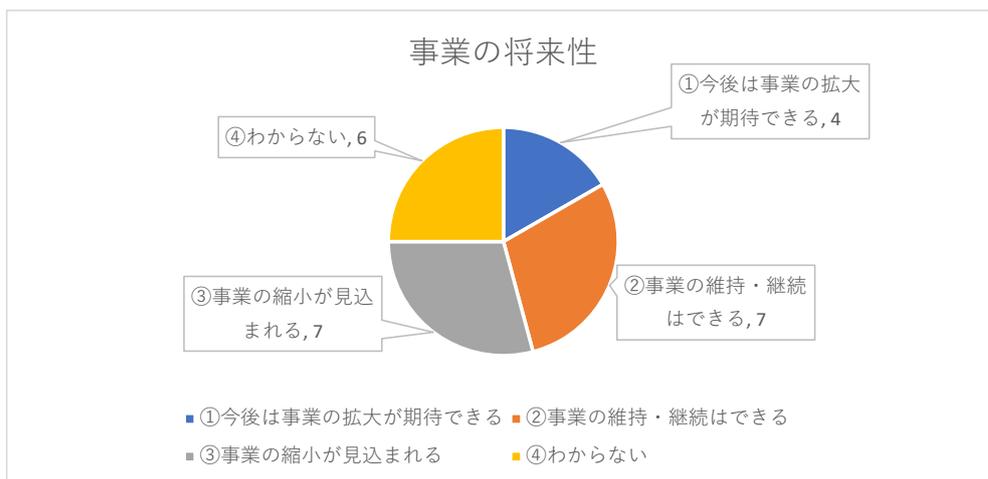
回答	回答数
①市場は拡大している	6
②市場は横ばい	7
③市場は縮小している	8
④わからない	3
合計	24



問4.主要事業の将来性(5~10年先)について、該当する番号を1つ選んで○をつけてください。

回答群	① 今後は事業の拡大が期待できる	② 事業の維持・継続はできる
	③ 事業の縮小が見込まれる	④ わからない

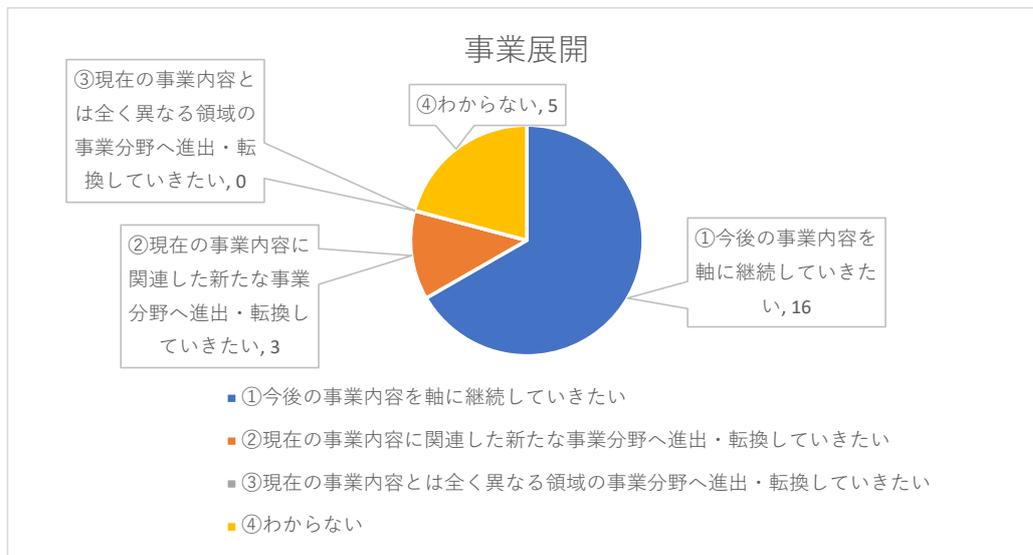
回答	回答数
① 今後は事業の拡大が期待できる	4
② 事業の維持・継続はできる	7
③ 事業の縮小が見込まれる	7
④ わからない	6
合計	24



問5.今後の事業展開について、該当する番号を1つ選んで○をつけてください

回答群	① 現在の事業内容を軸に継続していきたい	② 現在の事業内容に関連した新たな事業分野へ進出・転換していきたい
	③ 現在の事業内容とは全く異なる領域の事業分野へ進出・転換していきたい	④ わからない

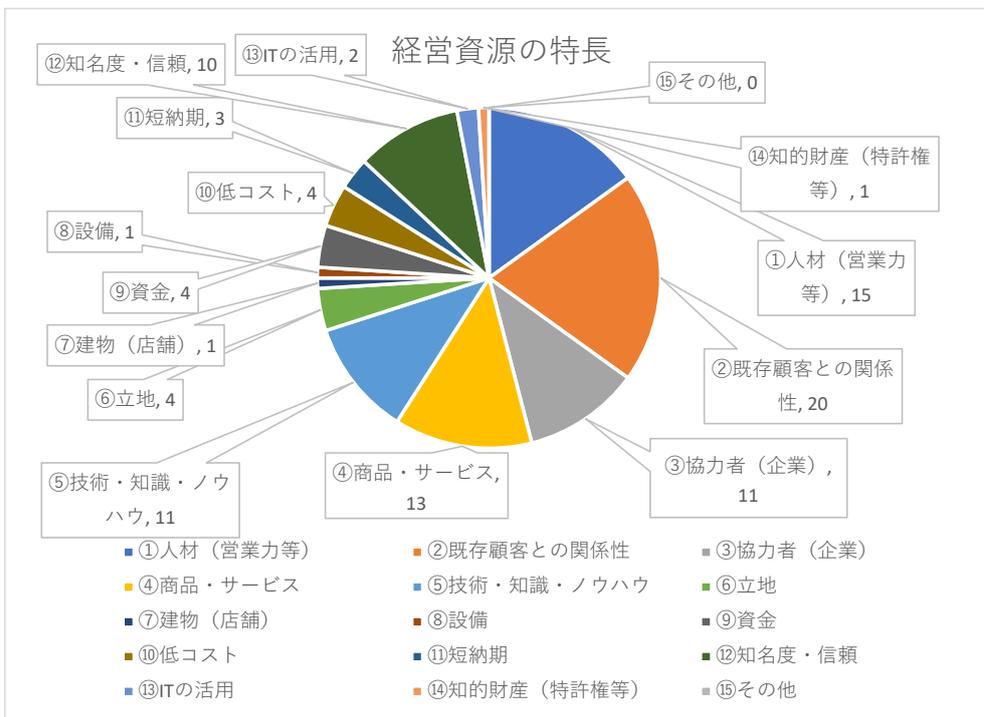
回答	回答数
① 今後の事業内容を軸に継続していきたい	16
② 現在の事業内容に関連した新たな事業分野へ進出・転換していきたい	3
③ 現在の事業内容とは全く異なる領域の事業分野へ進出・転換していきたい	0
④ わからない	5
合計	24



4.経営資源

問6.経営資源の特長について、該当する番号上位5つまでを選んで○をつけなさい。

経営資源の特長	回答
①人材(営業力等)	15
②既存顧客との関係性	20
③協力者(企業)	11
④商品・サービス	13
⑤技術・知識・ノウハウ	11
⑥立地	4
⑦建物(店舗)	1
⑧設備	1
⑨資金	4
⑩低コスト	4
⑪短納期	3
⑫知名度・信頼	10
⑬ITの活用	2
⑭知的財産(特許権等)	1
⑮その他	0



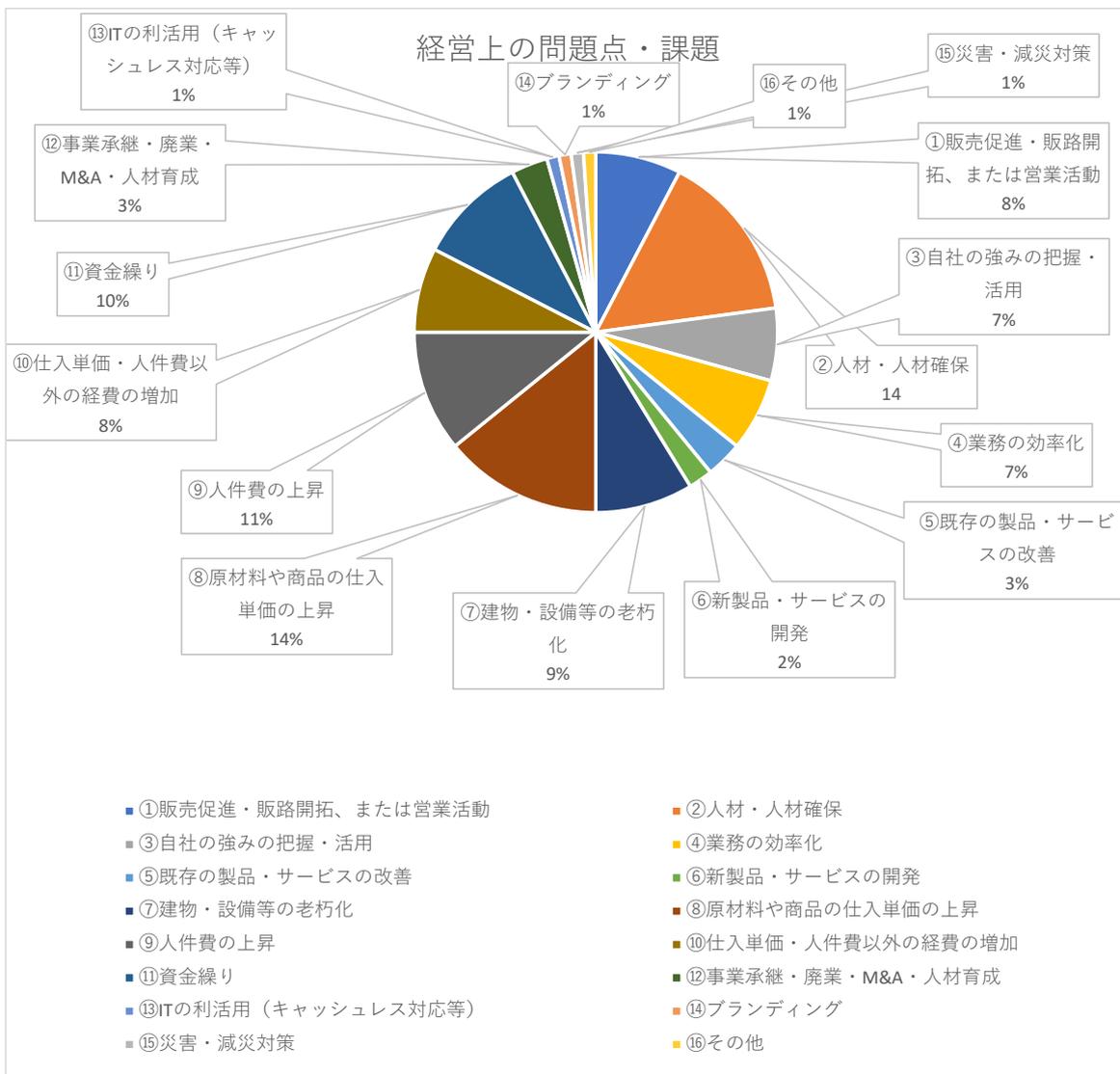
問7.問6で選択した経営資源(商品・サービス・人材・情報等)について詳しく教えてください。

- ・他社で扱っていない施工方法を採用している
- ・他社で扱っていない施工方法を採用している従来の取引先との関係構築が一朝一夕では出来ない間柄
- ・代表が一人で営業しているので決定スピードが早い
- ・商店の繋がり、昔からのお客様や中小企業者様との深い繋がり
- ・信用がないと「人」も「仕事」も続かない(ついてこない)
- ・これまでの営業実績による関係(信頼)
- ・職人・接客スキル
- ・味の良いものを生産する

5. 経営上の問題点/課題

問8. 現時点における経営上の課題等について、該当する番号を上位5つまでを選んで○をつけてください。

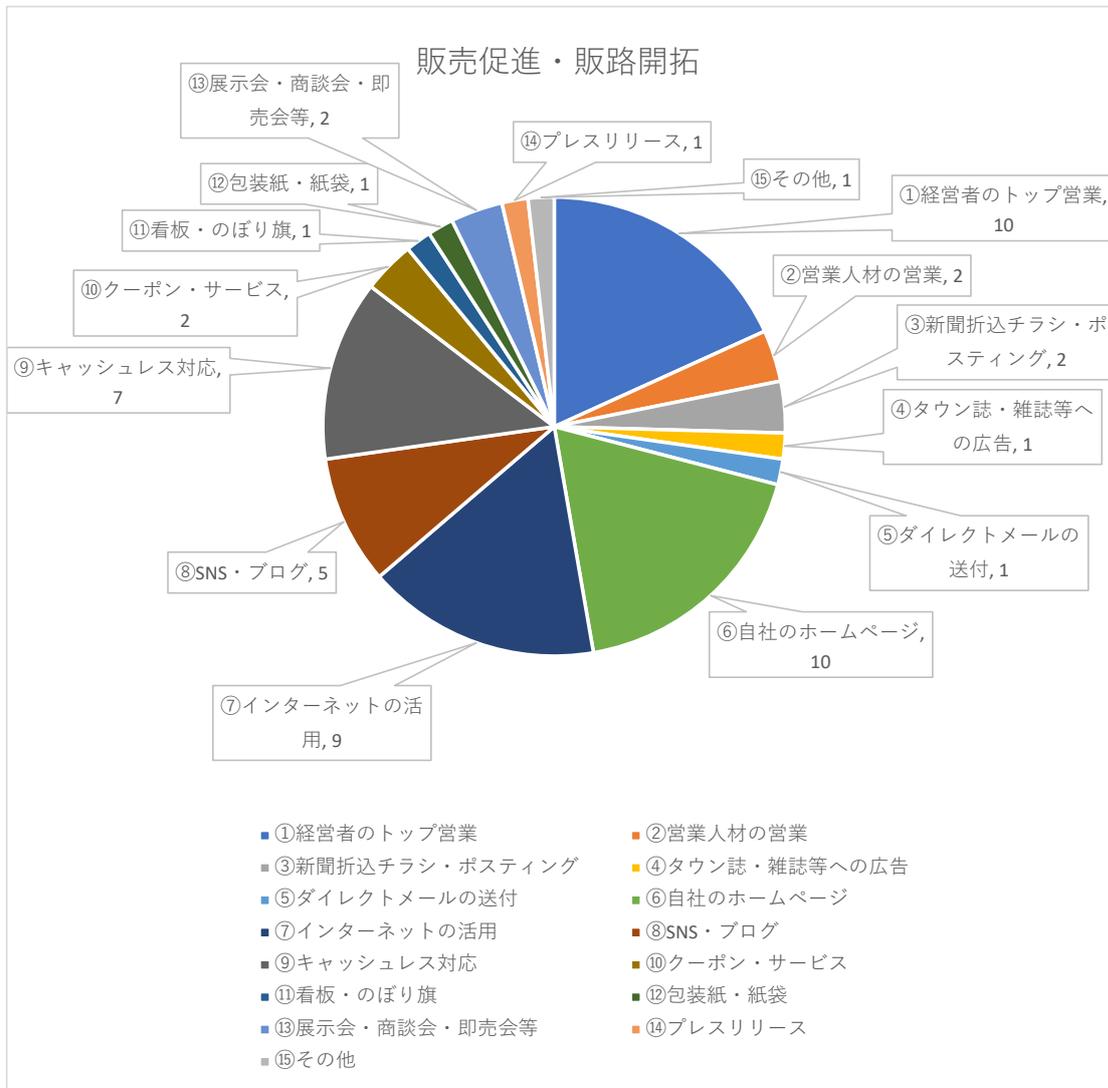
経営上の問題点・課題	回答
①販売促進・販路開拓、または営業活動	7
②人材・人材確保	14
③自社の強みの把握・活用	6
④業務の効率化	6
⑤既存の製品・サービスの改善	3
⑥新製品・サービスの開発	2
⑦建物・設備等の老朽化	8
⑧原材料や商品の仕入単価の上昇	13
⑨人件費の上昇	10
⑩仕入単価・人件費以外の経費の増加	7
⑪資金繰り	9
⑫事業承継・廃業・M&A・人材育成	3
⑬ITの利活用(キャッシュレス対応等)	1
⑭ブランディング	1
⑮災害・減災対策	1
⑯その他	1



6.販売促進

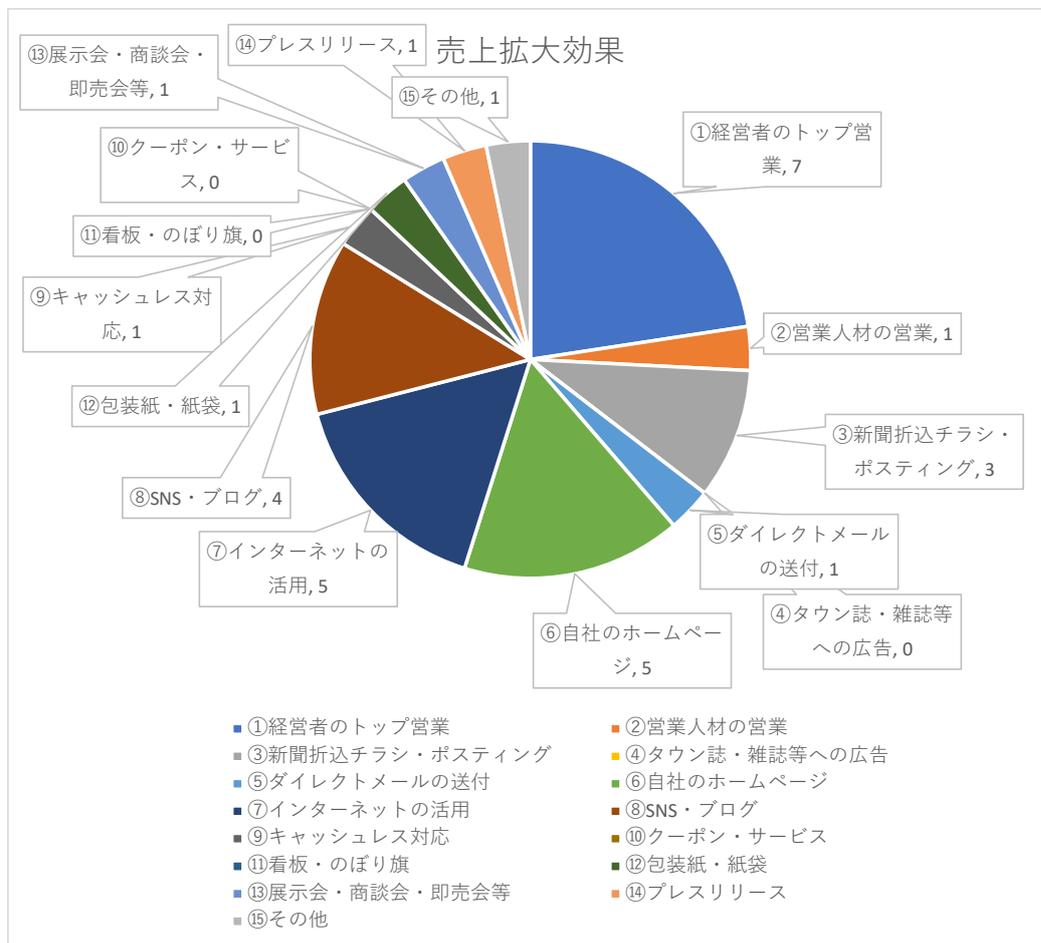
問9.現在実施している販売促進・販路開拓について、該当する番号上位5つを選んで○をつけてください。

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



問10.問9で選ばれたもののうち、売上拡大に十分効果があったものについて、該当する番号上位3つを記入してください。

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



7.事業計画/経営計画

問11.事業計画(経営計画)に作成について、該当する番号1つ選んで○をつけてください

回答群	①毎年作成している	②作成したことがある
	③一度も作成したことがない	④作成の仕方がわからない

回答	回答数
①毎年作成している	3
②作成したことがある	8
③一度も作成したことがない	11
④作成の仕方わからない	2
⑤無回答	0
合計	24

