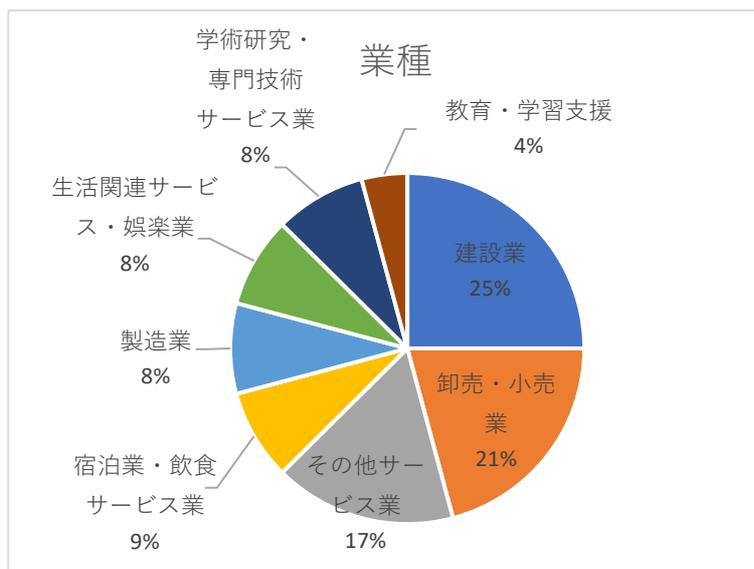


経営状況全般に関するアンケート調査結果（令和2年上期）

【事業所の業種】

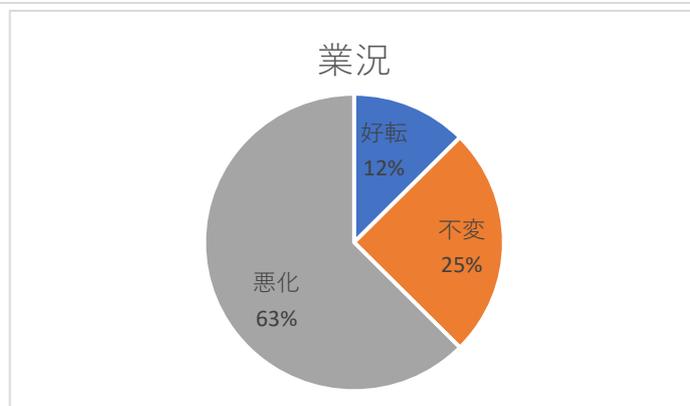
	業種
建設業	6
卸売・小売業	5
その他サービス業	4
宿泊業・飲食サービス業	2
製造業	2
生活関連サービス・娯楽業	2
学術研究・専門技術サービス業	2
教育・学習支援	1
情報通信業	0
運輸業	0
計	24



問1. 貴社の現況について

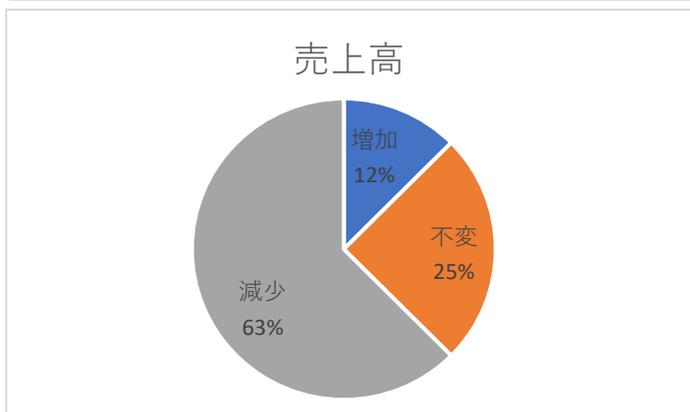
【業況】

好転	3
不変	6
悪化	15



【売上高】

増加	3
不変	6
減少	15



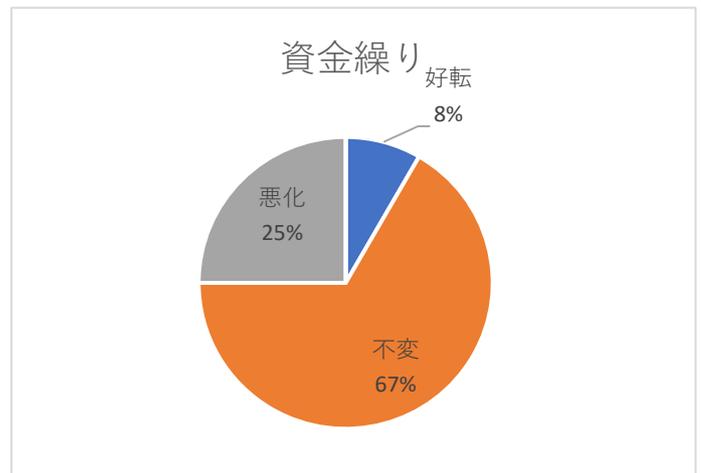
【収益】

好転	3
不変	7
悪化	14



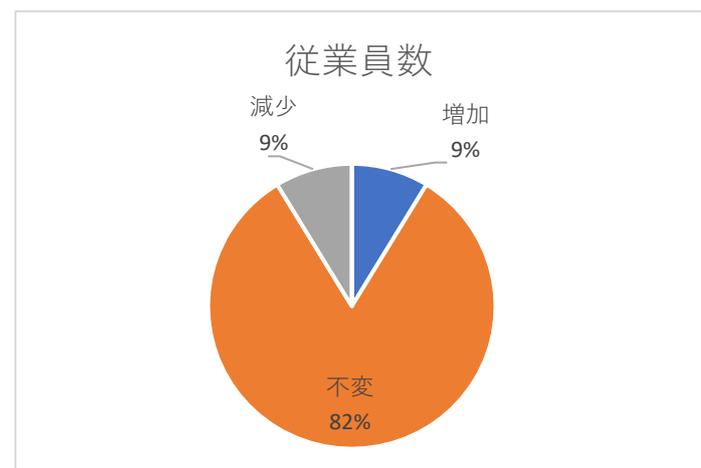
【資金繰り】

好転	2
不変	16
悪化	6
無回答	0



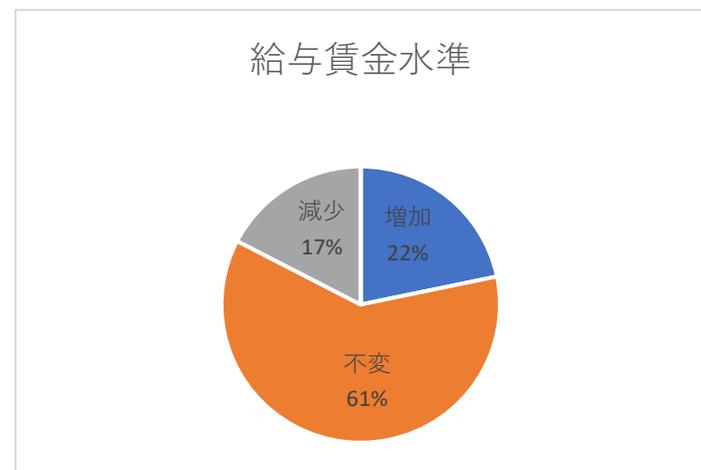
【従業員数】

増加	2
不変	19
減少	2
無回答	0



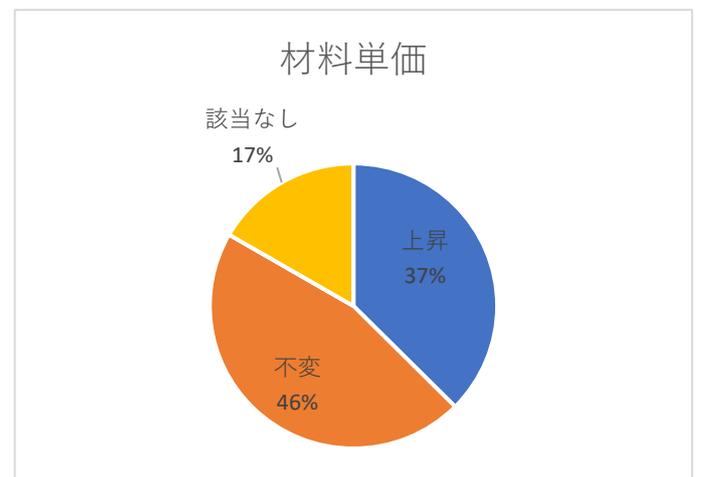
【給与賃金水準】

増加	5
不変	14
減少	4
無回答	0



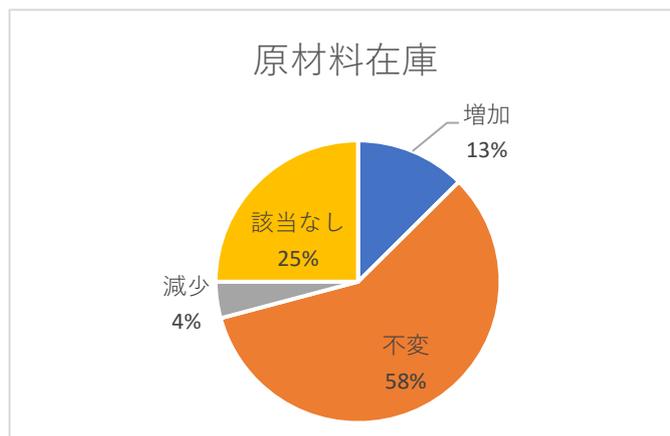
【材料単価】

上昇	9
不変	11
悪化	0
該当なし	4
無回答	0



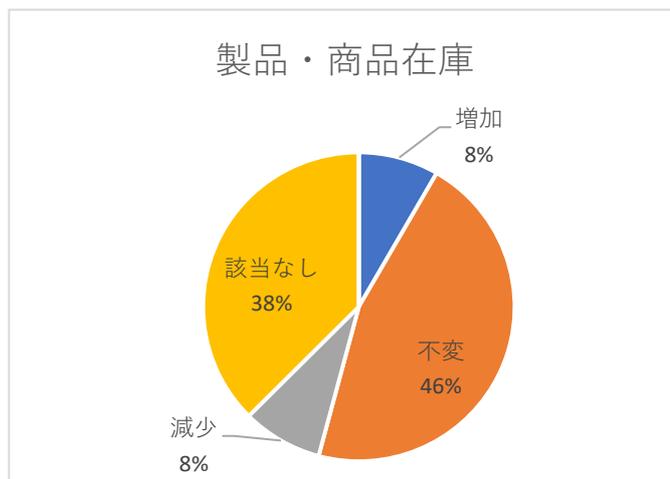
【原材料在庫】

増加	3
不変	14
減少	1
該当なし	6
無回答	0



【製品・商品在庫】

増加	2
不変	11
減少	2
該当なし	9
無回答	0



問2. 売上高の増減理由

【減少理由】

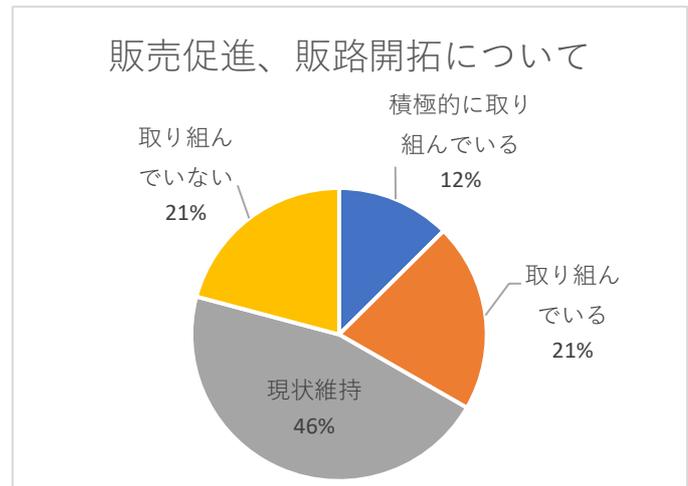
- ・熊本地震以降、売上減です。買い控えが多くなった。得意先（卸）がやめていくのと、昨年10月の消費税10%上げとコロナで買い控えが。
- ・新型コロナの影響
- ・コロナウイルスが原因。お客様の減少。
- ・新型コロナ渦の中、うちからの訪問販売を控えています。お客様に対して伺いにくい所です。
- ・コロナでの自粛による客数の減、ソーシャルディスタンスによる制約
- ・コロナの影響があったが、少しずつ戻ってきている。
- ・コロナによる店内飲食休業等による（4月、5月）6月は前年水準まで回復。
- ・事業を変更したため
- ・アパレル業界全体の市場縮小
- ・顧客の高齢化により、免許返納する人が増えた。

【増加理由】

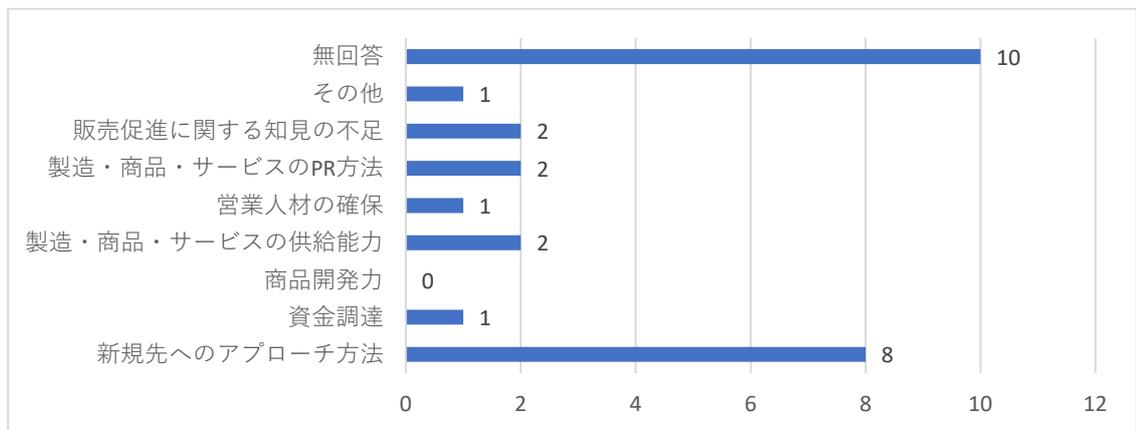
- ・取引先の増加
- ・新規取引先の開拓

問3. 販売促進や販路開拓に取り組んでいるか

積極的に取り組んでいる	3
取り組んでいる	5
現状維持	11
取り組んでいない	5

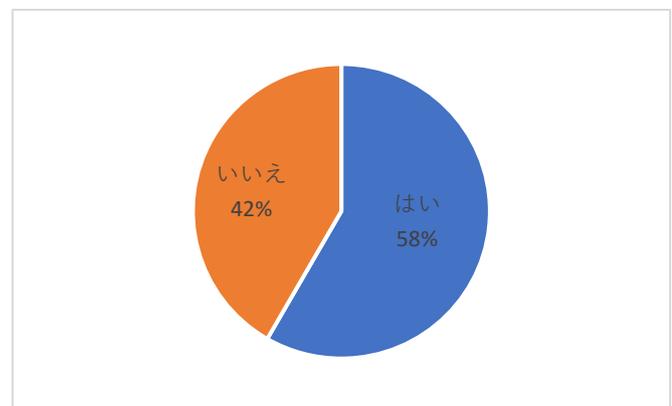


問4. 販売促進や販路開拓に際しての課題（複数回答）

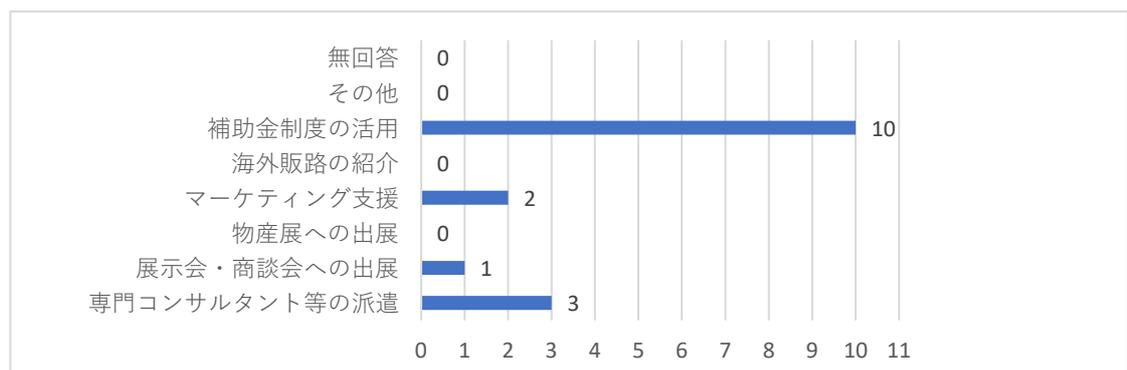


問5. 販売促進・販路開拓に関する支援制度等があれば活用したいか

はい	14
いいえ	10
無回答	0

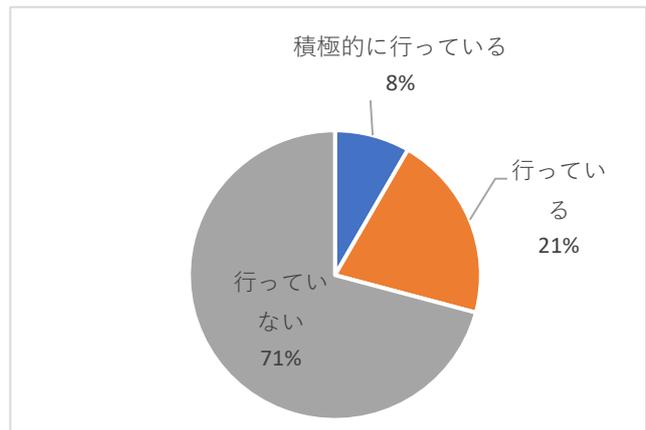


問6. どのような支援策を望むか（問5で「はい」と回答した方）（複数回答）

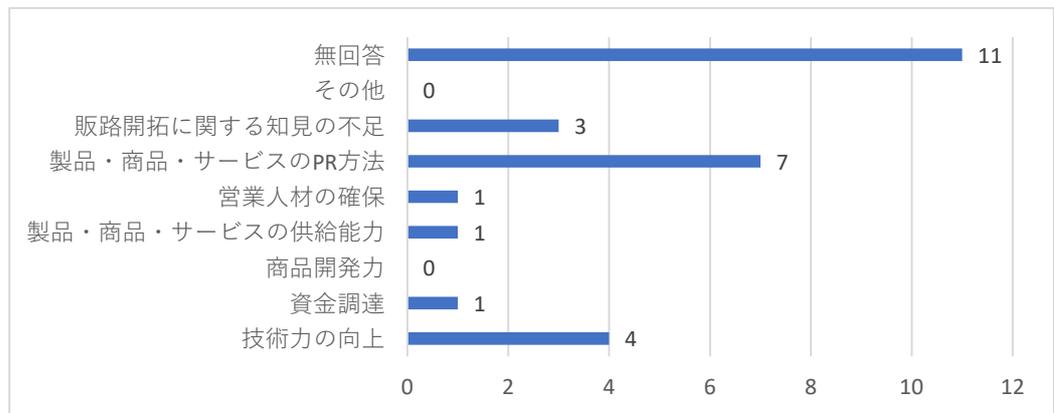


問7. 新たな商品・サービスの開発等を行っているか

積極的に行っている	2
行っている	5
行っていない	17

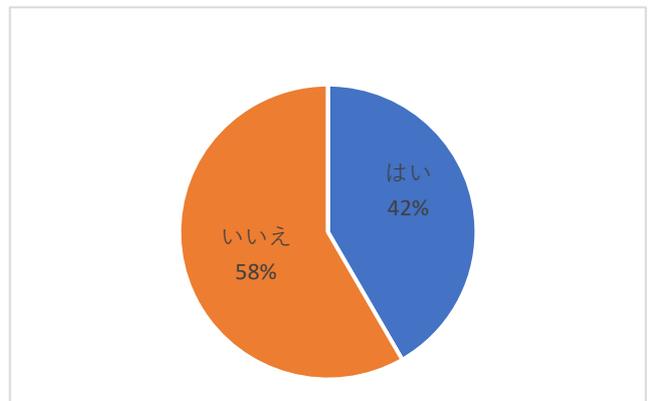


問8. 商品・サービスの開発に際しての課題（複数回答）



問9. 商品・サービスの開発に関する支援制度等があれば活用したいか

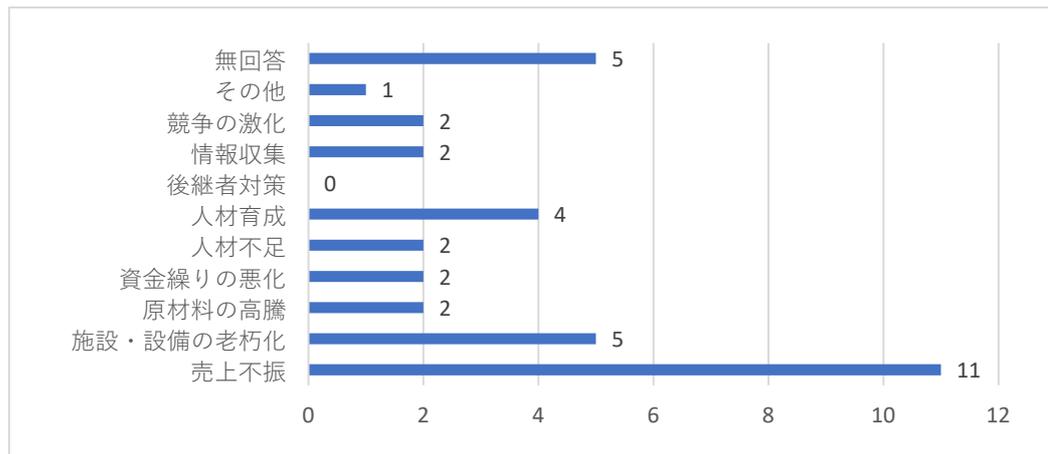
はい	10
いいえ	14
無回答	0



問10. どのような支援策を望むか（問9で「はい」と回答した方）（複数回答）



問11. 現在直面している経営上の課題（複数回答）



問12. 具体的な経営上の課題内容（問11で回答した方）

- ・職人が不足している
- ・お年寄りのお客様の免許証返納も大いに売上に関係します。地域、地域で買うというけど全く出来ないか？長続きしないです。
- ・人件費の高騰により、働き手が入らない。全ての原材料の値段が上っている。
- ・コロナウイルスの影響が今後も続く事が予想される。お客様にもっと安心してご来店頂く為の店内設備充実をはかる必要があると感じています。
- ・利益率の低下をどう補うか（原価の上昇、人件費上昇、テイクアウト容器代等の上昇）
- ・こちらの思う人材へと育成することの難しさ
- ・自然の流れに
- ・新規事業の始め方が分からない
- ・業界全体の市場縮小に対しての解決策
- ・新規顧客の開拓

問13. 商工会への意見、要望

- ・月1でもいいから、町内の店々の商品を各々廻しながら売ったらどうでしょう。夕やけ市、朝市とか。昔ありました。
- ・頑張りましょう！共に。
- ・粕屋町に未来を作るために、コロナに負けるな、花火大会をもう一度
- ・担当の方が変わりすぎと思います。国及び県の持続化給付金等の回答を詳しくしてほしいと思いました。いつも大変お世話になりまして有難うございます。
- ・コロナの影響により、世界情勢、飲食業全体の状況が今までよりはるかに早いスピードで変化していくとされます。その中で、情報というものが特に大切になっていくと思います。早い情報を分かり易く伝えて頂けるとありがたいです。特に、ネットをあまり使えない世代の個人事業主は、ついてこれずに取り残されてしまうのではないかと・・・
- ・いつもお世話になっておりましてありがたい限りでございます。今後ともご指導の程、よろしくお願い申し上げます。
- ・移転する場合に、補助金などの制度がありますか？