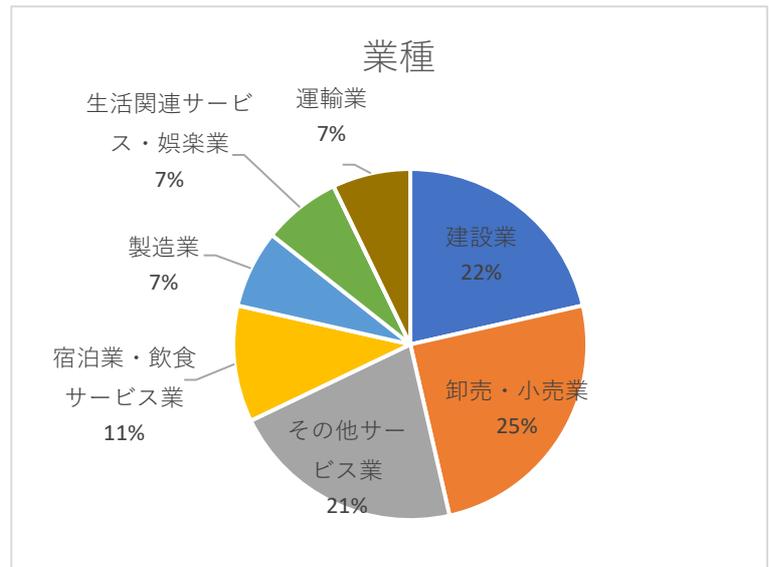


## 経営状況全般に関するアンケート調査結果（令和3年上期）

### 【事業所の業種】

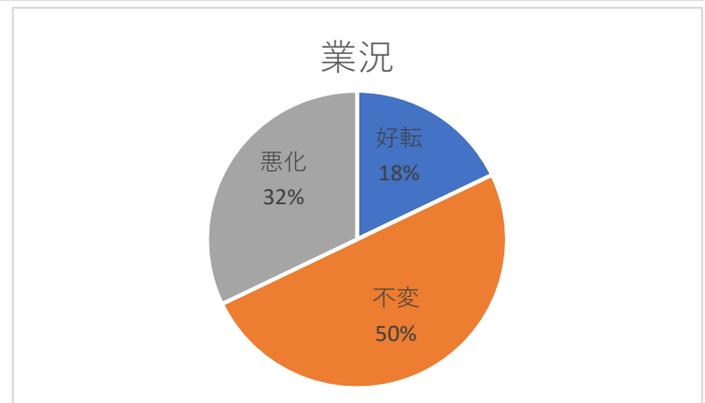
	業種
建設業	6
卸売・小売業	7
その他サービス業	6
宿泊業・飲食サービス業	3
製造業	2
生活関連サービス・娯楽業	2
学術研究・専門技術サービス業	0
教育・学習支援	0
情報通信業	0
運輸業	2
計	28



### 問1. 貴社の現況について

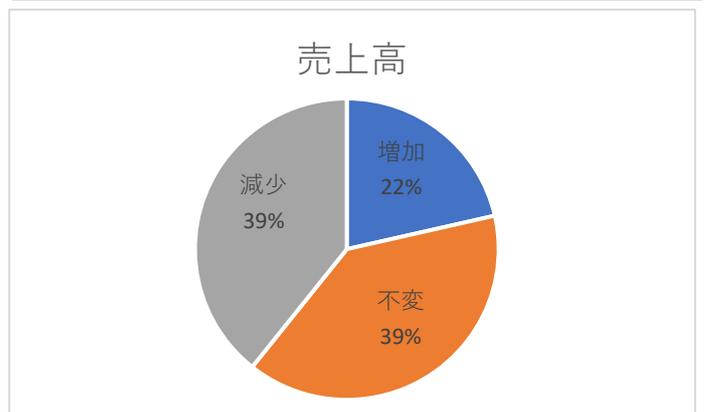
#### 【業況】

好転	5
不変	14
悪化	9



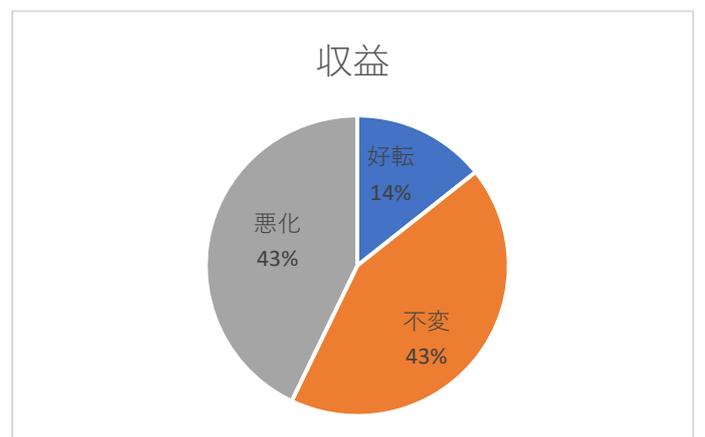
#### 【売上高】

増加	6
不変	11
減少	11



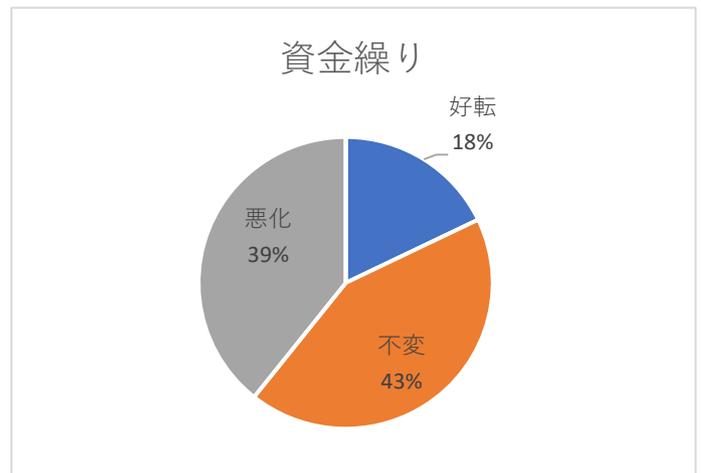
#### 【収益】

好転	4
不変	12
悪化	12



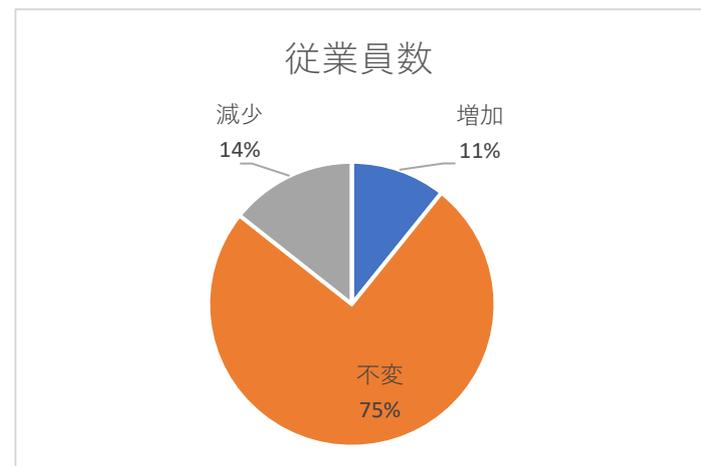
【資金繰り】

好転	5
不変	12
悪化	11
無回答	0



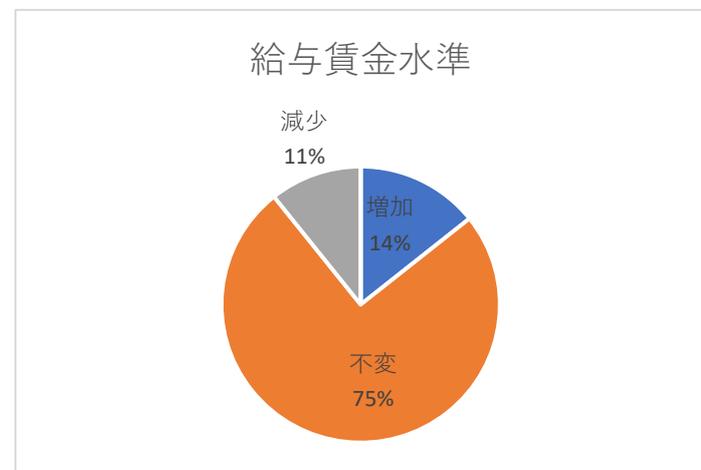
【従業員数】

増加	3
不変	21
減少	4
無回答	0



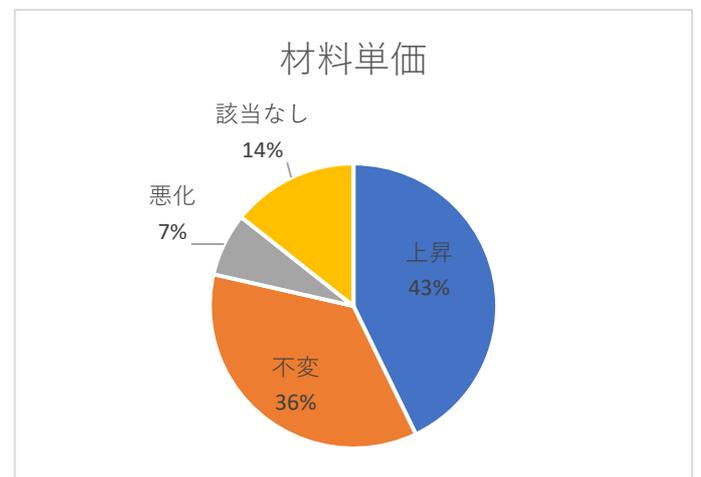
【給与賃金水準】

増加	4
不変	21
減少	3
無回答	0



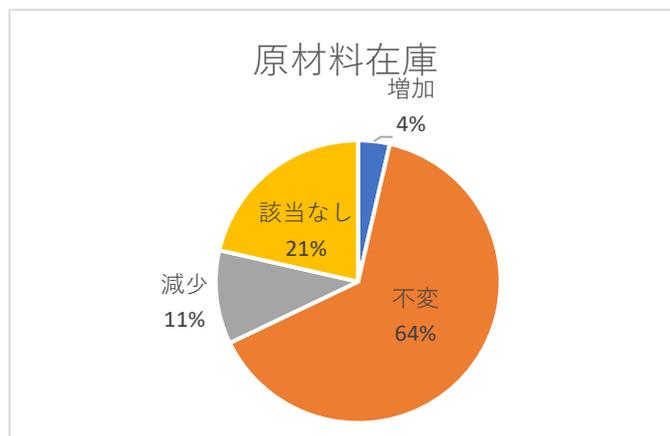
【材料単価】

上昇	12
不変	10
悪化	2
該当なし	4
無回答	0



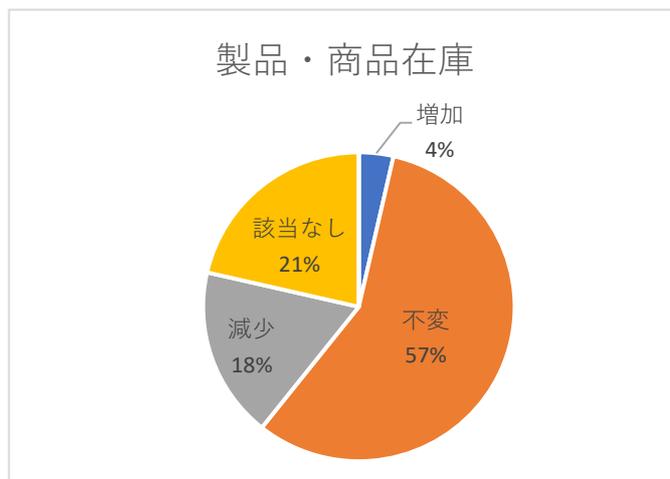
【原材料在庫】

増加	1
不変	18
減少	3
該当なし	6
無回答	0



【製品・商品在庫】

増加	1
不変	16
減少	5
該当なし	6
無回答	0



問2. 売上高の増減理由

【増加理由】

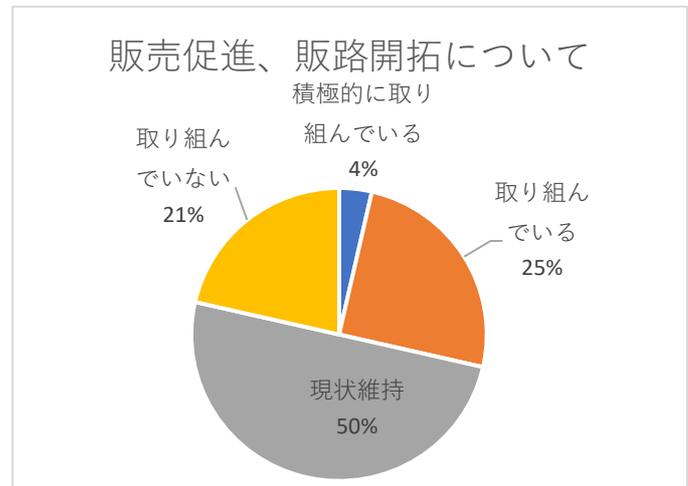
- ・新しいのぼり旗の購入。商工会からの経営改善コンサルタント。SNSの拡大。オンラインのコンサルタントによる指導。
- ・従業員の増加による売上増加。
- ・新型コロナの影響で、家庭内娯楽の一つとして選んで頂く機会が増えた為。
- ・完全予約制の定着で顧客管理が出来るようになった
- ・昨年コロナで中止となった行事が、今年再開された為。

【減少理由】

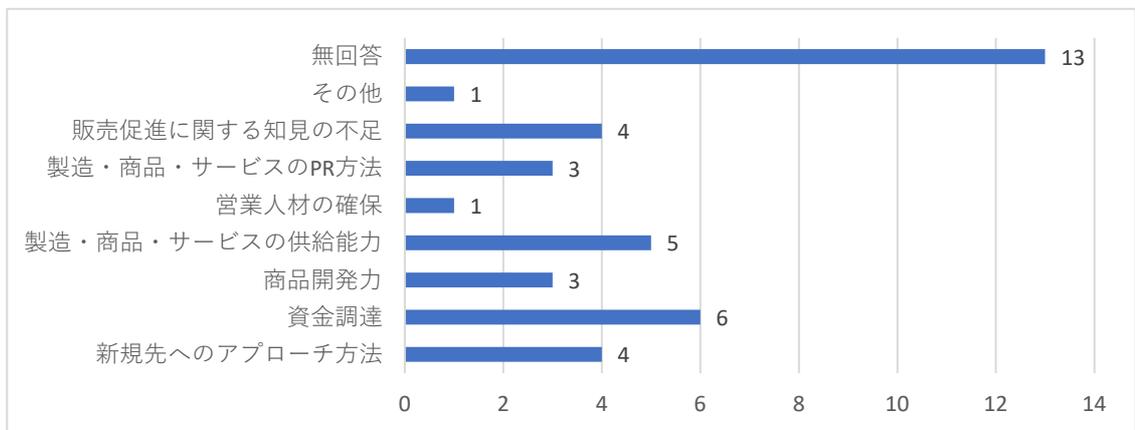
- ・コロナ禍の為、お客様に積極的な訪問が出来ない。
- ・新型コロナウイルスによるお客様の減少
- ・コロナ感染による催事、観光客の減少
- ・コロナ禍で婦人服が売れない
- ・木材の高騰やワクチンによる副作用による工事の中止や延期もあり、例年より建築の現場が進んでいない気がする。
- ・コロナ禍の為、夜の外出者激減に伴い売上減少。燃料・車両価格の上昇も売上の減少に影響している。

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	1
取り組んでいる	7
現状維持	14
取り組んでいない	6

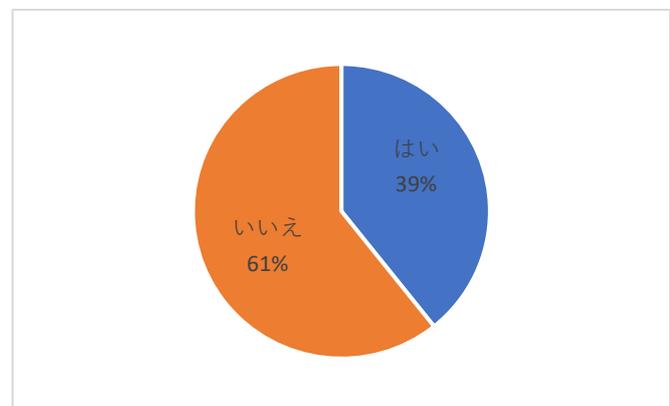


問4. 販売促進や販路開拓に際しての課題（複数回答）

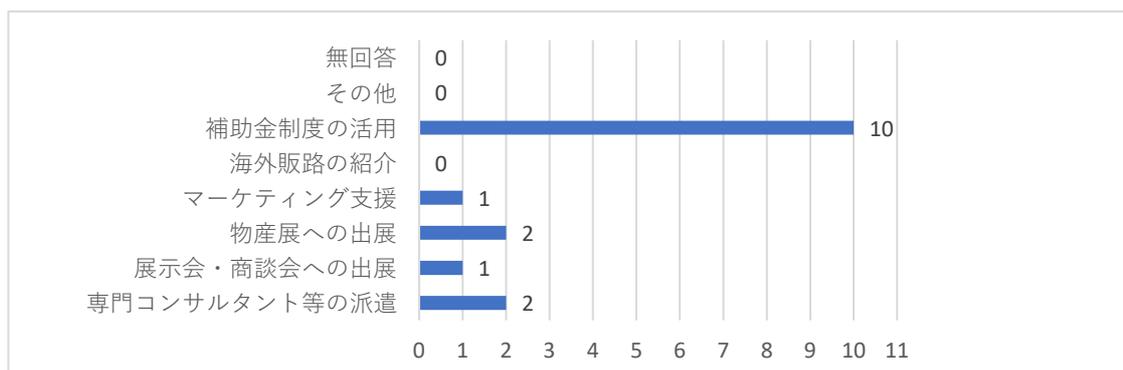


問5. 販売促進・販路開拓に関する支援制度等があれば活用したいか

はい	11
いいえ	17
無回答	0

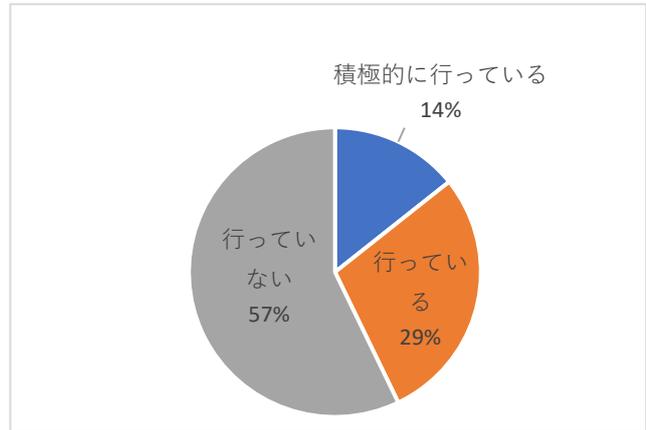


問6. どのような支援策を望むか（問5で「はい」と回答した方）（複数回答）

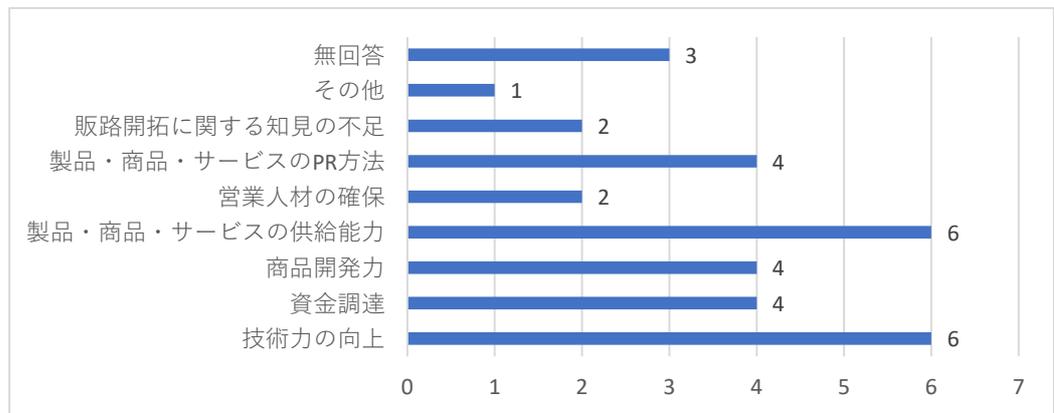


問7. 新たな商品・サービスの開発等を行っているか

積極的に行っている	4
行っている	8
行っていない	16

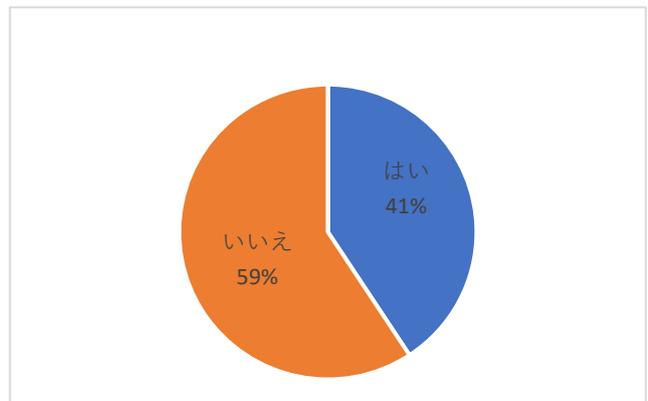


問8. 商品・サービスの開発に際しての課題（複数回答）



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

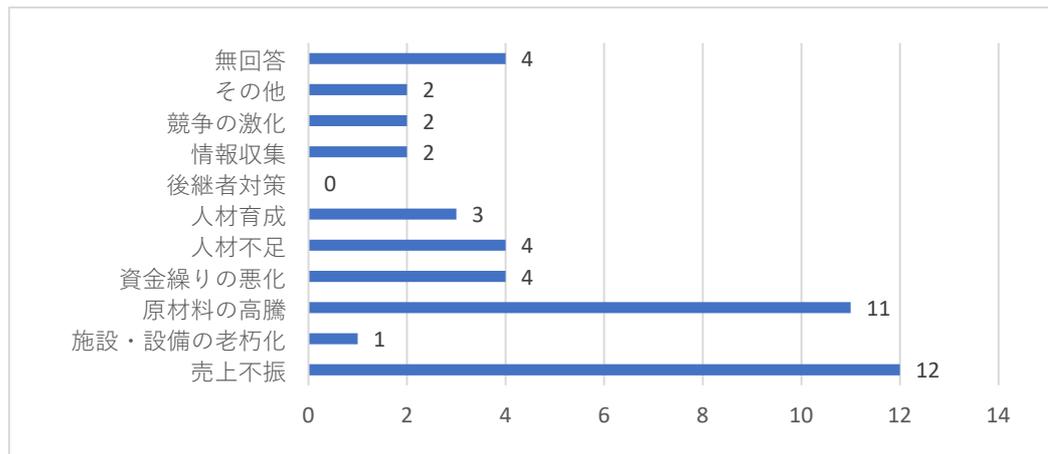
はい	11
いいえ	16
無回答	0



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）

- ・新規開拓営業をしたくとも、新規契約先に回す人手がありません。
- ・不況により、材料（銅配管、配線など）の値上がり。
- ・アルバイトがコロナの影響で不足しがちになってしまう。
- ・昨年コロナで政策金融公庫から資金調達しましたが、今年6月から早速支払いです。この不況で売上が上がるのか。公庫返済と一昨年消費税増税で前が見えません。
- ・コロナ禍で人流がなく、売るにも売る相手がいない。
- ・売上を上げたい
- ・製品差別化（付加価値）
- ・施設の水道管、排水管の老朽化で管の凍結に困っている。管理会社に相談しているが、進展なし。
- ・コロナの影響とドライバー不足が一番の課題となっている。

問13. 商工会への意見、要望

- ・今現在もお願いしていますが、パソコンを上手に使いえないので、ロスパンの管理やレシピの管理もパソコン上でできるように援助していただけるととても助かります。また、グーグルマップを見てお店の位置が間違っていると言われます。それについて修正する方法が分かれば教えていただきたいです。
- ・いつもいたらない面が多くご迷惑をおかけしてしまいう事が多い中、経理上の内容について丁寧に教えていただくと共に、不備な点を補っていただき有難く思っています。これからもどうぞ宜しくお願い致します。
- ・いつもお世話になり、深く感謝しております。
- ・いつも良くして下さいます。ありがとうございます。
- ・中小企業の守り手として日々頑張って頂いておりますので、感謝しております。大変な時代ですが、皆で頑張って行きましょう！
- ・今の時代（コロナ、消費税増税）今まで通りの物の売り方、考え方でよいのでしょうか。国はデジタル化というが、機械に頼って何でも変えられるとは思いません。むしろ、一人ひとりの心を当たり前と考えられる力をもたないと世の中に流されます。商売も同じです。商工会と一丸となって、きめこまやかな一軒一軒の対話が必要でしょう。私は目に見える物はあまり信用せず、奥の心のみて判断して商売しています。今後も、当店担当の方と一緒に頑張りたいので、よろしくお願い致します。
- ・補助金等の情報提供を率先して公開して欲しい。
- ・これからもよろしくお願い致します。