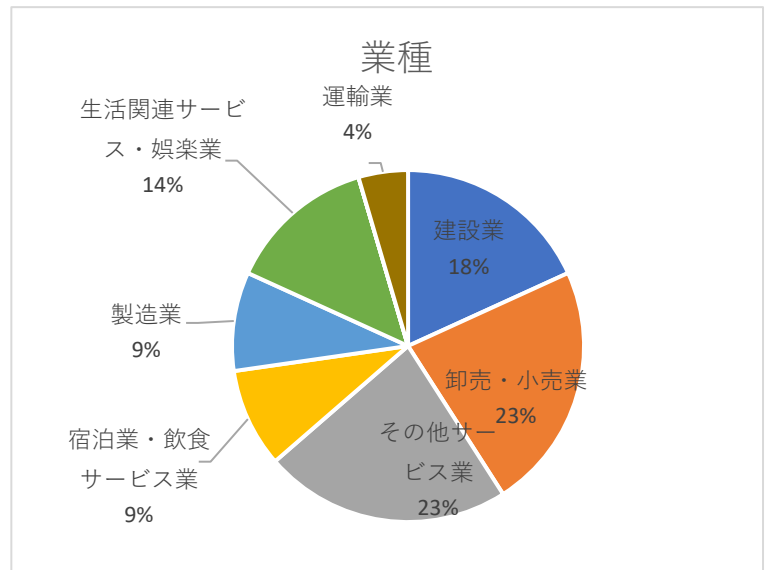


経営状況全般に関するアンケート調査結果（令和4年上期）

【事業所の業種】

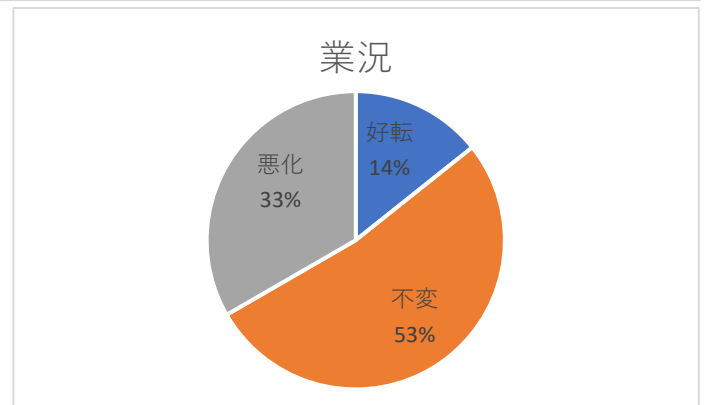
	業種
建設業	4
卸売・小売業	5
その他サービス業	5
宿泊業・飲食サービス業	2
製造業	2
生活関連サービス・娯楽業	3
学術研究・専門技術サービス業	0
教育・学習支援	0
情報通信業	0
運輸業	1
計	22



問1. 貴社の現況について

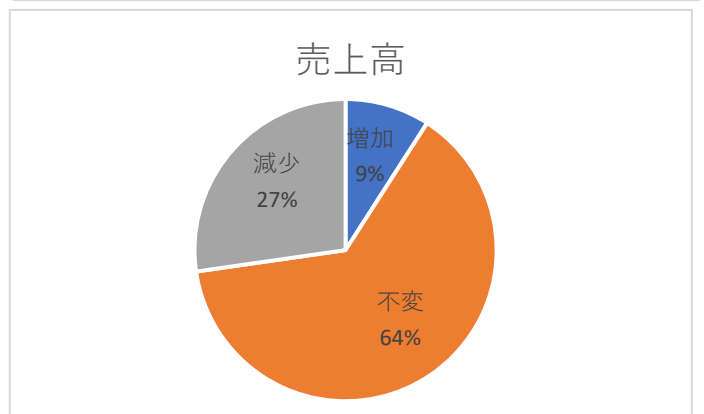
【業況】

好転	3
不変	11
悪化	7



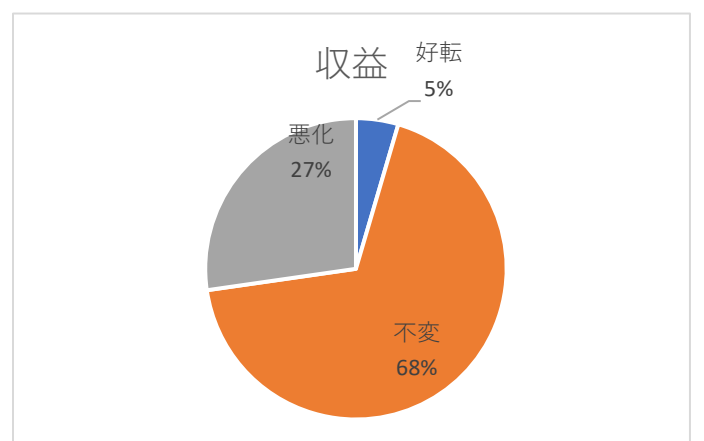
【売上高】

増加	2
不変	14
減少	6



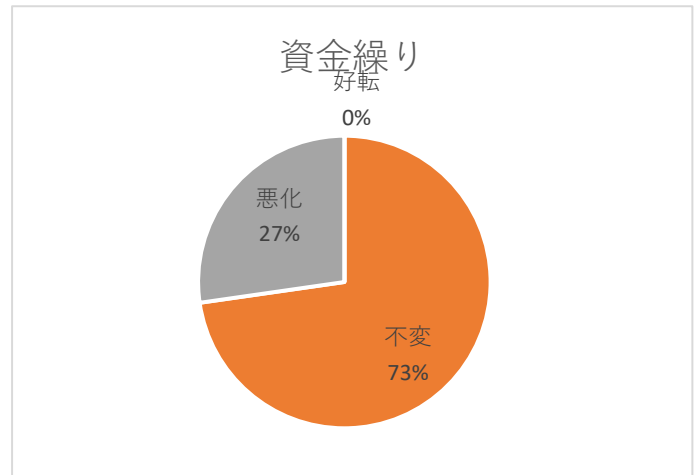
【収益】

好転	1
不変	15
悪化	6



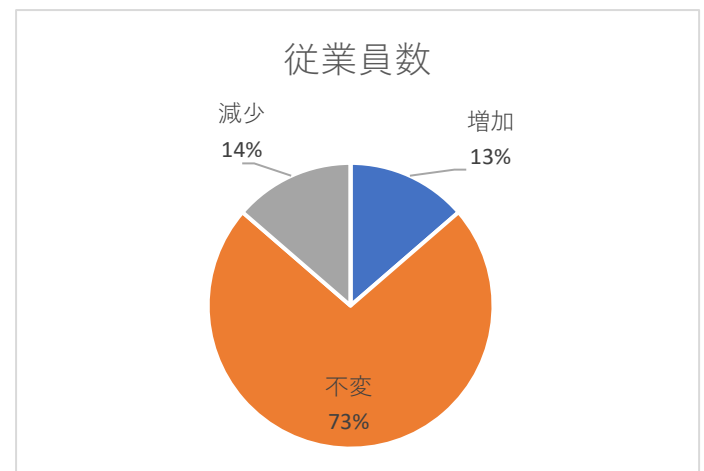
【資金繰り】

好転	0
不変	16
悪化	6
無回答	0



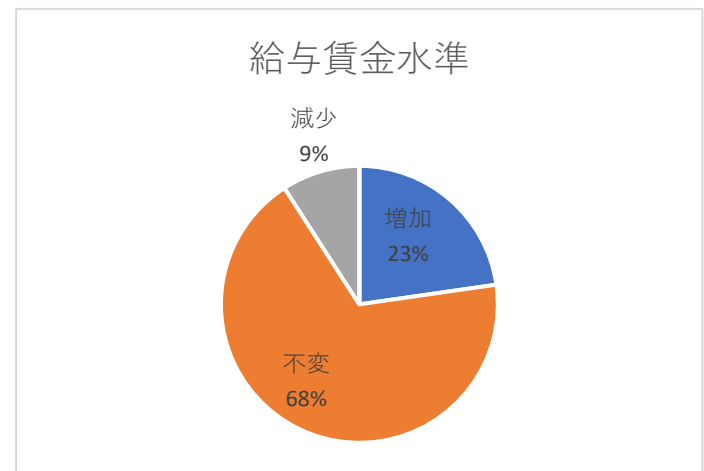
【従業員数】

増加	3
不変	16
減少	3
無回答	0



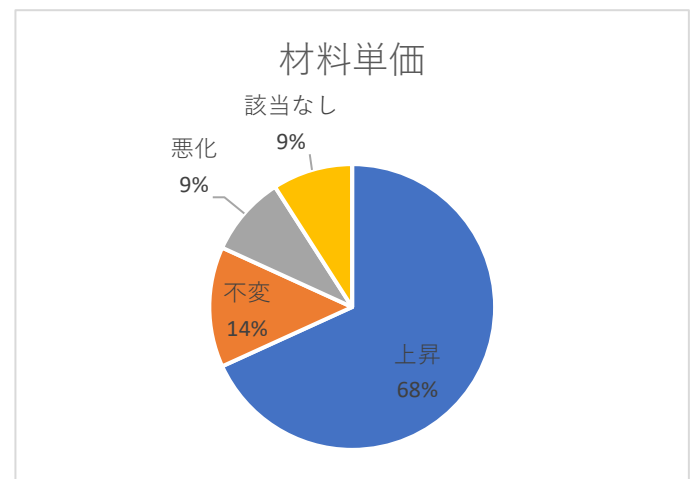
【給与賃金水準】

増加	5
不変	15
減少	2
無回答	0



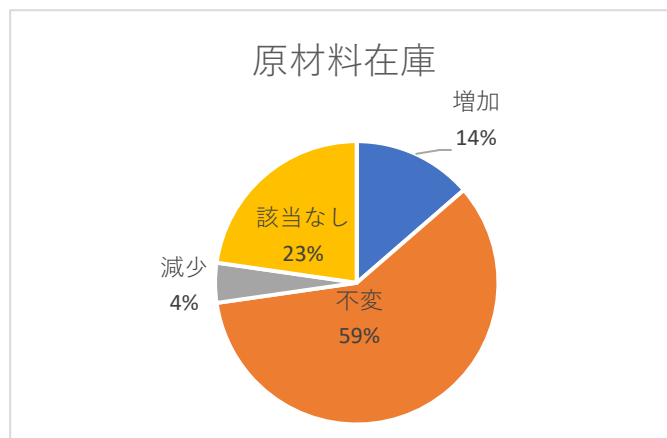
【材料単価】

上昇	15
不変	3
悪化	2
該当なし	2
無回答	0



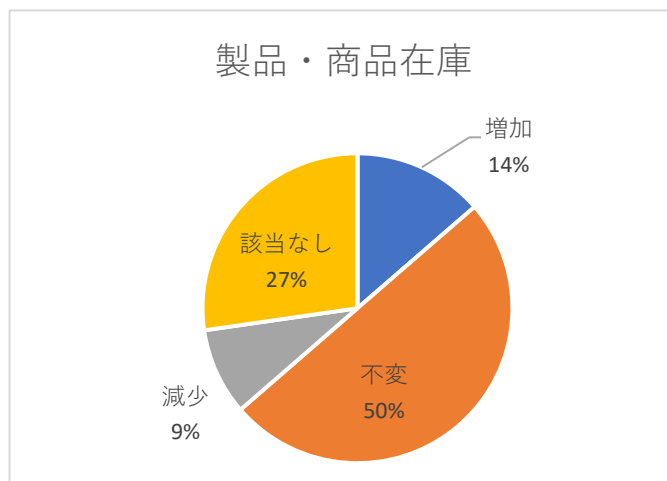
【原材料在庫】

増加	3
不変	13
減少	1
該当なし	5
無回答	0



【製品・商品在庫】

増加	3
不変	11
減少	2
該当なし	6
無回答	0



問2. 売上高の増減理由

【増加理由】

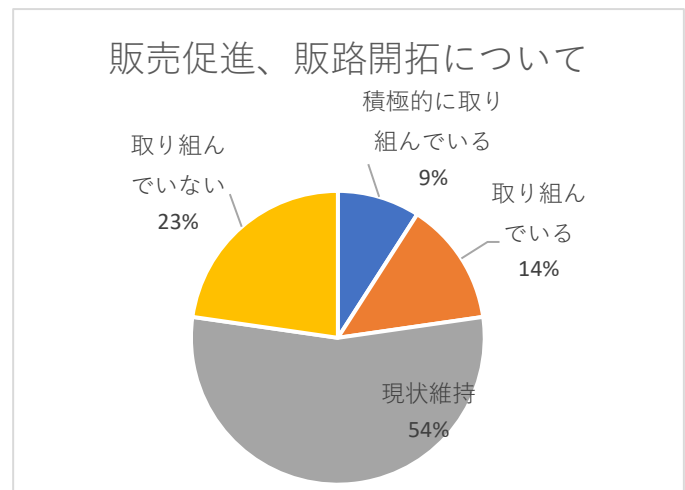
- ・材料費の高騰による値上げの為
- ・コロナウイルスによる影響の緩和
- ・コロナによる来客びかえが減少して、通常通りに戻って来たから。

【減少理由】

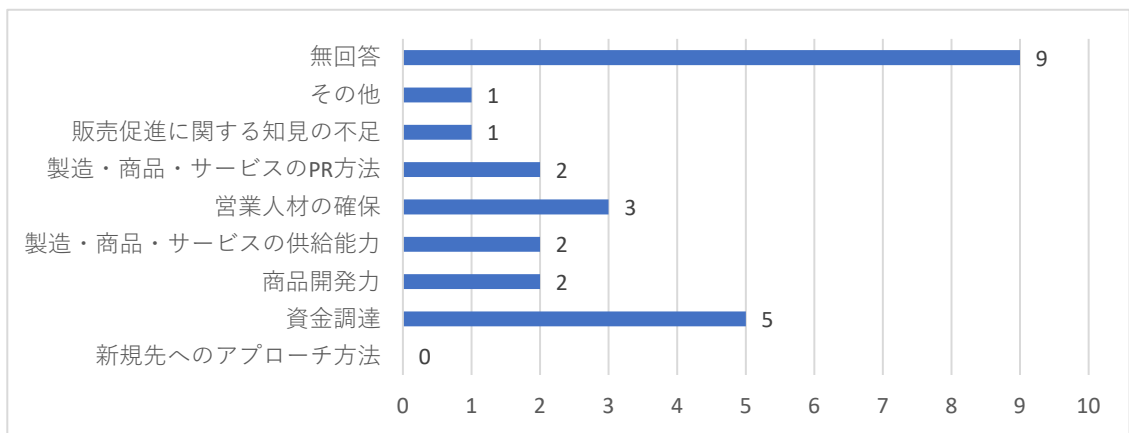
- ・必要利益に対して店頭のみ販路では難しくなってきた為。
- ・コロナや賃上げの影響
- ・席数を4つにしているが、重ならないよう時間の調整が難しい。
- ・コロナ感染、濃厚接触者などで予約のドタキャンや予約人数の調整をするので、売上増にはなかなかならない。
- ・世界情勢により、元請の材料が入って来なくなった為、その影響を受け、仕事が減った。
- ・原材料不足、流通の停滞、運送費の高騰。消費者の意識が変わり、中古アパレル製品やリサイクル衣料品が伸びている。コロナ渦で外出自粛、旅行需要が減り、ファッション内容の変化。

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	2
取り組んでいる	3
現状維持	12
取り組んでいない	5

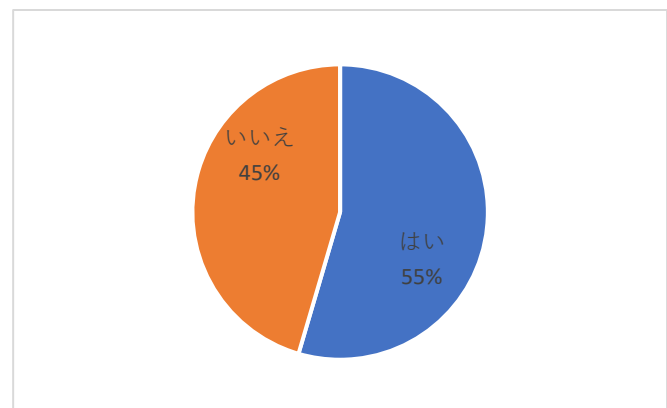


問4. 販売促進や販路開拓に際しての課題（複数回答）

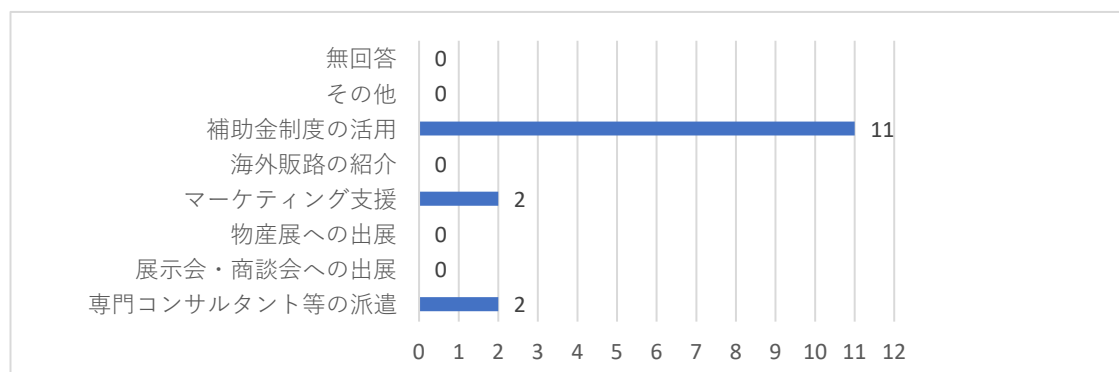


問5. 販売促進・販路開拓に関する支援制度等があれば活用したいか

はい	12
いいえ	10
無回答	0

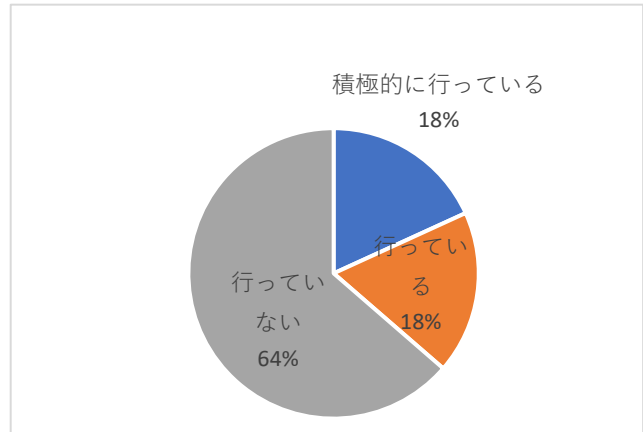


問6. どのような支援策を望むか（問5で「はい」と回答した方）（複数回答）

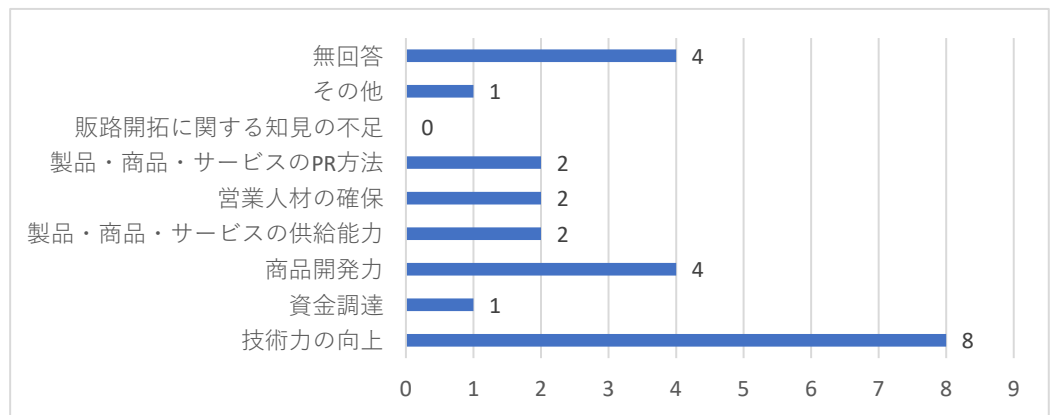


問7. 新たな商品・サービスの開発等を行っているか

積極的にやっている	4
やっている	4
やっていない	14

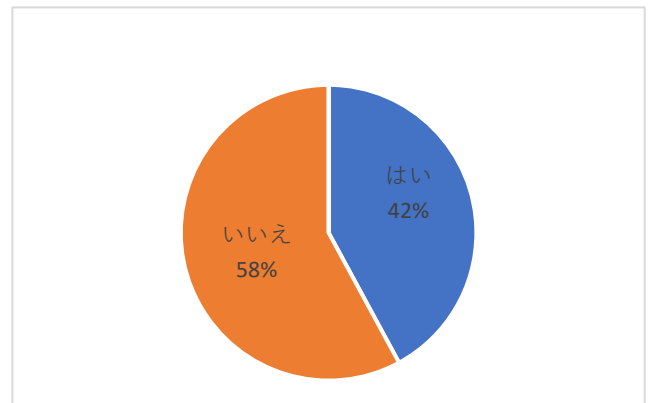


問8. 商品・サービスの開発に際しての課題（複数回答）

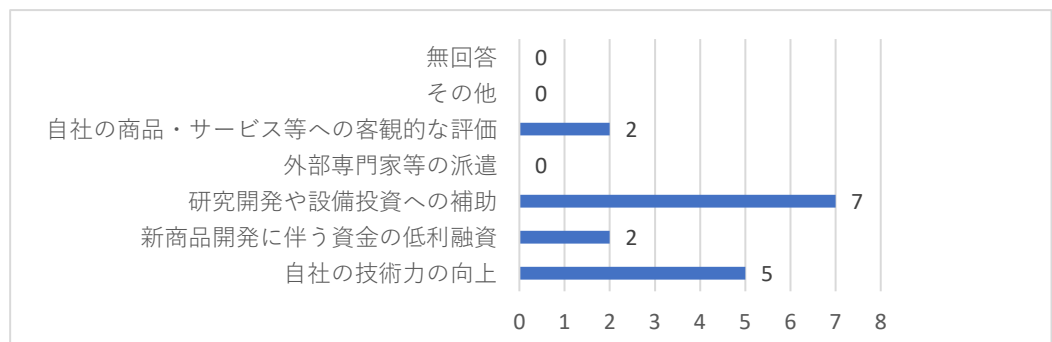


問9. 商品・サービスの開発に関する支援制度等があれば活用したいか

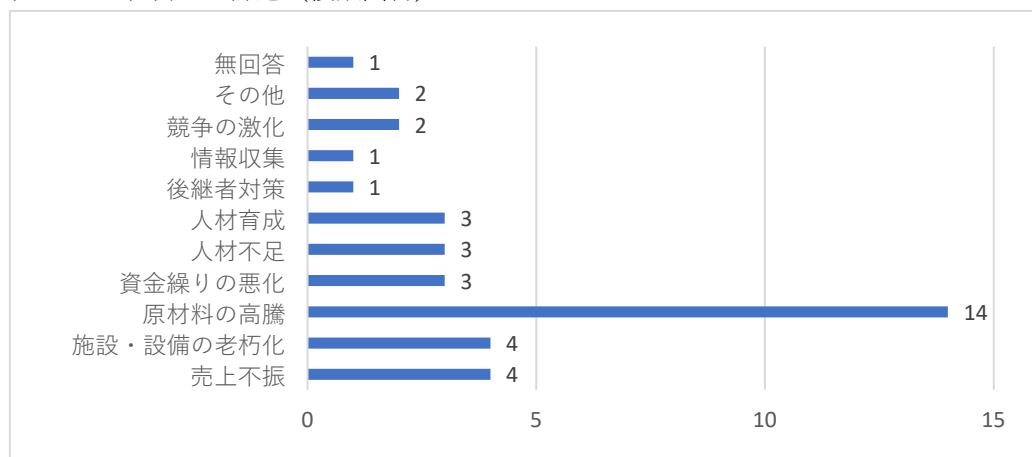
はい	8
いいえ	11
無回答	0



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）

- ・スタッフの年齢が上がる事で、お客様の分母が減少していくこと。
- ・人材の育成に時間がかかる。
- ・仕事に必須の手・指に力が入らなくなった（高齢の為）。
- ・低価格店の増加。原材料の見直し。客数を増やす方法。
- ・新しい仕入れ先の確保、生産者などでむき直売をお願いする。
- ・仕入れ（新建材、木材、住宅、住器など）価格があがったのと、入荷が未定につき、工事が進まない。
- ・諸事情により、製品に変動（高）有り。
- ・アパレル業界は、別の次元にシフトしなければ生き残る事はできない。顧客ニーズの把握が不足している。
- ・資料の価格が半年毎に上がっている状況。10年前に比べて2倍になっている。
- ・コロナの影響で予約をつめて入れない事や、来店サイクルが長くなっている所。
- ・高付加価値商品・サービスの開発。
- ・コロナ渦で人数制限をしているので、店内改装してお客様を安心して迎え入れる施設・設備にしていくこと。ビル自体が老朽化しているので、場所を変えて新しくお客様を迎え入れる為に、資金調達に力を入れたい。粕屋町に貢献できるサロン作りに力を入れたい。
- ・仕入れ先からの高騰を止める事はできないので、在庫管理に注意している。

問13. 商工会への意見、要望

- ・これからもよろしくお願いします。
- ・いつもありがとうございます。
- ・粕屋町そして、商工会に20年お世話になりました。経理関係の引継ぎの挨拶などがちゃんとなっていないので、商工会の会員として不安定すぎる。もっと会員様との繋がりをしっかり明確に寄り添って欲しいです。よろずやシリーズを粕屋町商工会2階を利用してパソコンなど習いたいです。