
「経営状況アンケート調査」報告書

単純集計版

平成30年3月

石巻かほく商工会

■河北地区

Q 1 貴社の名称を下記にご記入ください。

※この項目は割愛

Q 2 貴社の主要業種（直近の決算で最も売上高が最も大きい業種）を選択してください。（1つ）

業種名	回答数
①農業、林業、漁業	0
②建築業	4
③製造業	6
④電気、ガス、熱供給、水道	2
⑤情報通信業	0
⑥運輸業	4
⑦卸売業	5
⑧小売業	26
⑨金融業、保険業	1
⑩不動産業	0
⑪専門・技術サービス業	2
⑫飲食サービス業	9
⑬宿泊業	0
⑭生活関連サービス業	4
⑮娯楽業	0
⑯教育学習支援業	0
⑰医療、福祉	2
⑱その他のサービス業	4
⑲その他	3
計	72

Q 3 貴社の資本金を選択してください。なお、個人企業（個人事業主）又は特定非営利活動法人は「該当なし」を選択してください。（1つ）

資本金額	回答数
①百万円以下	1
②百万円超～3百万円	8
③3百万円超～5百万円	3
④5百万円超～1千万円	8
⑤1千万円超～5千万円	2
⑥5千万円超	1
⑦該当なし（個人事業主など）	40
計	63

Q 4 直近の決算期における貴社の売上高（利益ではありません）を選択してください。（1つ）

売上高	回答数
①3百万円以下	4
②3百万円超～6百万円	5
③6百万円超～1千万円	11
④1千万円超～3千万円	18
⑤3千万円超～6千万円	10
⑥6千万円超～1億円	2
⑦1億円超～3億円	4
⑧3億円超	4
計	58

Q 5 経営者の性別について選択してください。また、経営者の年代をご回答ください。（年代は H29.10.1 時点）

性別	回答数
①男性	57
②女性	5
計	62

年代	回答数
①20歳代	0
②30歳代	1
③40歳代	7
④50歳代	17
⑤60歳代	18
⑥70歳代超	20
計	63

Q 6 貴社で働いている従業者数について、下表の区分に従ってご記入ください。（個人事業主本人、役員は除きます。）

①常用雇用者			パート		
正社員					
雇用数/事業者	回答数	雇用数	雇用数/事業者	回答数	雇用数
1人	12	12人	1人	13	13人
2人	3	6人	2人	1	2人
3人	1	3人	3人	4	12人
5人	3	15人	4人	1	4人
6人	2	12人	5人	1	5人
7人	3	21人	6人	1	6人
9人	1	9人	10人	1	10人
11人	1	11人	35人	1	35人
15人	2	30人	68人	1	68人
18人	1	18人	計	24	155人
計	29	137人			
②臨時雇用者			③家族従事者		
雇用数/事業者	回答数	雇用数	雇用数/事業者	回答数	雇用数
1人	3	3人	1人	21	21人
2人	2	4人	2人	6	12人
6人	1	6人	3人	6	18人
計	6	13人	4人	1	4人
			計	34	55人

Q 7 直近の決算ベースにおける事業の商圈区分（販売エリア）毎の売上高について、おおよその比率を記入してください。

①石巻市内		②近隣市町村		③宮城県内（①～②を		④東北地方（①～③を		⑤国内遠隔地（①～④	
比率	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率	回答数
0%	2	0%	26	0%	49	0%	57	0%	56
5%	1	1%	3	3%	1	2%	2	1%	1
20%	3	2%	1	5%	3	3%	1	2%	1
28%	1	3%	1	10%	5	5%	1	4%	1
30%	1	5%	8	30%	2	10%	2	5%	1
50%	4	6%	1	58%	1	計	63	15%	1
60%	4	10%	7	60%	1			70%	1
70%	2	15%	1	100%	1			100%	1
80%	3	20%	5	計	63			計	63
85%	2	30%	2						
89%	1	40%	3					⑥海外	
90%	6	42%	1					比率	回答数
95%	6	50%	2					0%	63
97%	1	計	61					計	63
98%	1								
99%	3								
100%	22								
計	63								

Q 8 あなたの営む事業について、直近 3 年間の商圈範囲（販売エリア）の傾向を選択してください。（1 つ）

商圈範囲	回答数
①拡大	2
②やや拡大	4
③あまり変わらない	38
④やや縮小	10
⑤縮小	10
計	64

Q 9 あなたの営む事業について、直近 3 年間の売上高の傾向を選択してください。（1 つ）

売上高	回答数
①増加	1
②やや増加	5
③横ばい	20
④やや減少	18
⑤減少	20
計	64

Q 10 直近 3 年間の売上高の傾向で、「増加」・「やや増加」を選択した方にお尋ねします。増加傾向の要因は何だと分析していますか。（上位 3 つ）

売上増加の要因	回答数
①「産業財産権」や「知的財産権」がある	0
②営業力がある	0
③価格競争力がある	0
④商品、サービスの開発力がある	0
⑤商品、サービスの品質と信頼性がある	2
⑥商品、サービスの品揃えが豊富である	1
⑦情報発信力がある	2
⑧豊富な資金力がある	0
⑨得意先や固定客がある	5
⑩独自の商品、サービスを保有	3
⑪商圈自体（取引先や顧客）の景気が良い	2
⑫その他	0
⑬特にない・分らない	2
計	17

Q 1 1 直近 3 年間の売上高の傾向で、「減少」・「やや減少」を選択した方にお尋ねします。減少傾向の要因は何だと分析していますか。（上位 3 つ）

売上減少の要因	回答数	⑫その他の回答
①「産業財産権」や「知的財産権」がない	0	一時的に増えていたものが、戻ったため。
②営業力が低い	13	復興需要の減少
③価格競争力低い	12	人がいない
④商品、サービスの開発力が低い	5	変化がない
⑤商品、サービスの品質と信頼性が低い	1	お客様の全体的な高齢化
⑥商品、サービスの品揃えが不十分	5	店主高齢化。クライアントの高齢化と減少
⑦情報発信力が低い	9	震災関係の仕事の減少
⑧豊富な資金力が乏しい	8	体調のため
⑨得意先や固定客が少ない	9	固定客の高齢化により、来店の回数が少なくなってきた。
⑩独自の商品、サービスが少ない	1	団体客が減少
⑪商圈自体（取引先や顧客）の景気が悪い	22	高齢の為、意識して仕事量を少なくしている。
⑫その他	12	低料金店の増加
⑬特になし・分からない	4	
計	101	

Q 1 2 あなたの営む事業について、直近 3 年間の利益高の傾向を選択してください。（1 つ）

傾向	回答数
①増加	0
②やや増加	5
③横ばい	21
④やや減少	21
⑤減少	17
計	64

Q 1 3 あなたの営む事業について、今後 3 年間の売上高の見通しを選択してください。（1 つ）

傾向	回答数
①増加	0
②やや増加	8
③横ばい	10
④やや減少	12
⑤減少	26
⑥分からない	7
計	63

Q 1 4 自社の商品・サービスの売上・仕入・利益等に関し、次に示す内訳別にその把握の程度をご回答ください。（各 1 つ）

	しっかり把握している	ある程度把握している	あまり把握していない	把握していない
1商品・サービス別（売れ筋商品等の把握）	8	38	9	1
2顧客別（得意先の把握）	6	39	11	2
3期間別（季節商品の把握）	3	35	13	4
計	17	112	33	7

Q 1 5 貴社が直面していると考えられる経営課題についてご回答ください。（上位 5 つ）

経営課題	回答数
①労働力の確保・育成	18
②受注・売上の低迷	36
③販路開拓・市場拡大	24
④同業他社との競争激化	24
⑤後継者の育成、確保	19
⑥燃料・原材料費等コストの高騰	12
⑦既存商品、製品、サービスの高付加価値化	15
⑧技術力向上、研究開発体制の強化	3
⑨新しい事業分野への参入	9
⑩資金調達、資金繰りの改善	14
⑪省エネルギー対策	3
⑫新規設備投資、施設・設備の老朽化	19
⑬販売、納入先からの値下げ要請	3
⑭情報技術、ITの導入・活用	8
⑮消費税転嫁対策	12
⑯不採算事業の立て直し、撤退	5
⑰その他	3
計	227

⑩その他の回答		
消費者の嗜好の変化		
経営者の高齢により、休日を週二日としているので、その分売上げが減少している。		
地域人口の減少		

Q 1 6 貴社の事業承継の予定についてご回答ください。(1つ)

事業承継	回答数
①後継者が決まっている	23
②後継者は決まっていないが候補者はいる	10
③候補者は決まっておらず、候補者もないが、事業は継続したい	5
④代表者が若いため、後継者を決める時期ではない	3
⑤事業を承継するつもりはない(自分の代で廃業も止むを得ないを含む)	23
計	64

Q 1 7 パソコン、スマートフォン、タブレット等の情報通信機器(事業に利用しているものに限り、)の保有の有無をご回答ください。(1つ)

パソコン	回答数
①保有している	49
②保有していない	15
計	64

Q 1 8 自社内の様々な情報を管理するために、パソコン等を利用する方法が考えられますが、実際に使用している機能をご回答ください。(いくつでも)

使用している機能	回答数
①事務処理ソフト(ワープロ、表計算、グラフ作成など)	23
②経理ソフト	13
③給与管理ソフト	8
④税務申告ソフト	4
⑤販売・仕入ソフト(在庫管理など)	10
⑥顧客管理ソフト	10
⑦その他の業務用ソフト	11
⑧特になし	17
計	96

Q 1 9 自社商品・サービスを宣伝するために、ITを活用する方法が考えられますが、実際に使用している機能をご回答ください。(いくつでも)

使用している機能	回答数
①電子メール、メルマガ	2
②ホームページ	13
③ブログ、SNS(フェイスブック、ツイッターなど)	4
④自社サイトでの受注、販売、予約	3
⑤自社サイト以外での受注、販売、予約	1
⑥その他	0
⑦特になし	42
計	65

Q 2 0 産業財産権、知的財産権の保有状況の有無についてご回答ください。(いくつでも)

財産権	回答数
①特許権	0
②実用新案権	0
③意匠権	1
④商標権	1
⑤保有していない	56
計	58

Q 2 1 経営計画（事業計画や収支計画など）を作成したことがありますか。

経営計画	回答数
①作成したことがある	16
②作成したことがない	46
計	62

Q 2 1 - 2 Q21 で「作成したことがある」と回答した方にお尋ねします。経営計画を作成した背景・動機をご回答ください。（上位3つ）

背景・動機	回答数
①経営状態を正しく知りたかったから	5
②自社の強みや弱みを知りたいから	4
③業績を向上させたいから	8
④研修やセミナー等で啓発を受けたから	0
⑤融資を受けるために必要となったから	8
⑥補助金申請で必要となったから	2
⑦取引先説明などで必要を感じたから	1
⑧その他	1
⑨特にない	0
計	29

Q 2 1 - 3 Q21 で「作成したことがある」と回答した方にお尋ねします。経営計画作成時に活用した外部の機関や人をご回答ください。（上位3つ）

活用した機関や人	回答数
①金融機関の担当者	2
②商工会の担当者	7
③業界団体の担当者やアドバイザー	0
④税理士、中小企業診断士、経営コンサルタント等	5
⑤他の経営者や経営者仲間	0
⑥取引先の関係者	0
⑦行政庁の担当者	2
⑧自らの情報収集と独学	5
⑨その他	1
⑩特にない	2
計	24

Q 2 2 Q21 で経営計画を「作成したことがない」を選択した方にお尋ねします。今後、経営計画を作成することについて、ご意向をご回答ください。（1つ）

今後の作成について	回答数
①作成してみたいと思う	6
②支援があれば作成してみたい	15
③作成してみたいとは思わない	24
計	45

Q 2 2 - 2 Q21 で経営計画を「作成してみたいとは思わない」を選択した方にお尋ねします。作成したいと思わない理由をご回答ください。（上位3つ）

理由	回答数
①経営内容を熟知しているため	1
②事業環境変化が激しく先が見通せないため	8
③効果がないと思うため	5
④計画の必要性を感じないため	8
⑤時間的な余裕がないため	3
⑥作成方法が分からないため	3
⑦その他	0
⑧特にない	3

Q 2 3 貴社や地域経済の発展にむけて、商工会に求める支援内容をご回答ください。（上位5つ）

支援内容	回答数
①求人・求職・従業員教育	7
②販路開拓	14
③新商品・新サービスの開発	5
④事業承継	7
⑤金融（融資）支援	23
⑥記帳、税務支援	17
⑥労務支援（労働保険、社会保険）	16
⑦各種補助金、助成金活用支援	26
⑧事業計画、経営計画策定支援	11
⑨専門家（中小企業診断士等）による相談	3
⑩ホームページ・メールによる情報提供	8
⑪イベント・お祭りの開催	16
⑫地域資源の活用	8
⑬情報技術、ITの導入・活用	5
⑭東日本大震災の被災関連相談	2
⑮各種セミナー、講習会開催	12
⑯6次産業化・農商工連携	2
⑰その他	5
計	187

Q 2 4 その他、商工会の支援や地域経済などでお気づきの点や要望をお聞きます。（自由記載）

<p>気づいた点・要望</p> <p>震災後地域外に移転したため特別会員になりました。相談したいことがあっても特別会員だと担当の方がわからず遠慮がちになってしまいます。</p> <p>常に親切に御指導いただき有難うございます</p> <p>いつもお世話様です。日頃のご支援感謝しています。</p> <p>いつもお世話になっております。ありがとうございます。</p>
--

■北上地区

Q 2

業種名	回答数
①農業、林業、漁業	11
②建築業	12
③製造業	8
④電気、ガス、熱供給、水道	0
⑤情報通信業	0
⑥運輸業	3
⑦卸売業	1
⑧小売業	7
⑨金融業、保険業	0
⑩不動産業	0
⑪専門・技術サービス業	0
⑫飲食サービス業	1
⑬宿泊業	2
⑭生活関連サービス業	2
⑮娯楽業	0
⑯教育学習支援業	0
⑰医療、福祉	0
⑱その他のサービス業	1
⑲その他	0
計	48

Q3

資本金額	回答数
①百万円以下	1
②百万円超～3百万円	8
③3百万円超～5百万円	3
④5百万円超～1千万円	8
⑤1千万円超～5千万円	1
⑥5千万円超	0
⑦該当なし（個人事業主など）	26
計	47

Q4

売上高	回答数
①3百万円以下	1
②3百万円超～6百万円	1
③6百万円超～1千万円	5
④1千万円超～3千万円	11
⑤3千万円超～6千万円	12
⑥6千万円超～1億円	2
⑦1億円超～3億円	9
⑧3億円超	2
計	43

Q 5

性別	回答数
①男性	45
②女性	2
計	47

年代	回答数
①20歳代	0
②30歳代	1
③40歳代	5
④50歳代	9
⑤60歳代	27
⑥70歳代超	4
計	46

Q6

①常用雇用者			パート		
正社員					
雇用数/事業者	回答数	雇用数	雇用数/事業者	回答数	雇用数
1人	8	8人	1人	3	3人
2人	4	8人	2人	1	2人
3人	1	3人	3人	2	6人
4人	3	12人	4人	3	12人
5人	2	10人	5人	4	20人
8人	2	16人	6人	1	6人
9人	1	9人	10人	1	10人
10人	3	30人	18人	1	18人
計	24	96人	計	17	97人

②臨時雇用者			③家族従事者		
雇用数/事業者	回答数	雇用数	雇用数/事業者	回答数	雇用数
1人	2	2人	1人	12	12人
2人	6	12人	2人	7	14人
3人	3	9人	3人	4	12人
4人	1	4人	4人	2	8人
計	12	27人	計	26	51人

Q 7

①石巻市内		②近隣市町村		③宮城県内（①～②を除く）		④東北地方（①～③を除く）		⑤国内遠隔地（①～④を除く）	
比率	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率	回答数
0%	7	0%	25	0%	27	0%	34	0%	32
2%	1	3%	1	2%	1	3%	1	5%	2
10%	1	5%	4	5%	3	5%	2	7%	1
30%	2	10%	7	8%	1	10%	2	10%	1
35%	1	15%	1	10%	4	12%	1	15%	1
50%	4	20%	4	20%	5	15%	2	20%	2
60%	1	30%	2	29%	1	20%	1	24%	1
70%	2	50%	2	30%	3	30%	2	30%	1
80%	8	90%	1	50%	1	35%	1	50%	1
90%	6	計	47	80%	1	40%	1	55%	2
97%	1			計	47	計	47	60%	1
100%	13							80%	1
計	47							98%	1
								計	47

Q 8

商圏範囲	回答数
①拡大	0
②やや拡大	8
③あまり変わらない	33
④やや縮小	4
⑤縮小	2
計	47

Q9

売上高	回答数
①増加	3
②やや増加	7
③横ばい	20
④やや減少	12
⑤減少	5
計	47

Q10

売上増加の要因	回答数
①「産業財産権」や「知的財産権」がある	0
②営業力がある	0
③価格競争力がある	2
④商品、サービスの開発力がある	0
⑤商品、サービスの品質と信頼性がある	3
⑥商品、サービスの品揃えが豊富である	0
⑦情報発信力がある	0
⑧豊富な資金力がある	0
⑨得意先や固定客がある	6
⑩独自の商品、サービスを保有	2
⑪商圏自体（取引先や顧客）の景気が良い	0
⑫その他	6
⑬特にない・分らない	0
計	19

▼Q10のその他自由文回答

⑫その他の回答	
米価格の上昇	
海産物の高値	
得意先・固定客が増加	
数量は変わらないが、単価が上昇傾向。	
震災から本設店舗が復旧したため	

Q 1 1

売上減少の要因	回答数
①「産業財産権」や「知的財産権」がない	0
②営業力が低い	5
③価格競争力低い	3
④商品、サービスの開発力が低い	0
⑤商品、サービスの品質と信頼性が低い	0
⑥商品、サービスの品揃えが不十分	2
⑦情報発信力が低い	2
⑧豊富な資金力が乏しい	2
⑨得意先や固定客が少ない	5
⑩独自の商品、サービスが少ない	0
⑪商圏自体（取引先や顧客）の景気が悪い	8
⑫その他	5
⑬特にない・分らない	0
計	32

⑫その他の回答	
復興需要の落ちつき	
人口減少 高年齢化	
施設の老朽化	

Q 1 2

Q 1 3

傾向	回答数
①増加	1
②やや増加	4
③横ばい	22
④やや減少	15
⑤減少	5
計	47

傾向	回答数
①増加	0
②やや増加	10
③横ばい	11
④やや減少	11
⑤減少	9
⑥分からない	6
計	47

Q 1 4

	しっかり把握している	ある程度把握している	あまり把握していない	把握していない
1商品・サービス別（売れ筋商品等の把握）	17	19	2	1
2顧客別（得意先の把握）	19	17	3	1
3期間別（季節商品の把握）	19	16	2	2
計	55	52	7	4

Q 1 5

経営課題	回答数
①労働力の確保・育成	28
②受注・売上の低迷	19
③販路開拓・市場拡大	19
④同業他社との競争激化	11
⑤後継者の育成、確保	15
⑥燃料・原材料費等コストの高騰	17
⑦既存商品、製品、サービスの高付加価値化	11
⑧技術力向上、研究開発体制の強化	4
⑨新しい事業分野への参入	9
⑩資金調達、資金繰りの改善	10
⑪省エネルギー対策	3
⑫新規設備投資、施設・設備の老朽化	17
⑬販売、納入先からの値下げ要請	3
⑭情報技術、ITの導入・活用	5
⑮消費税転嫁対策	2
⑯不採算事業の立て直し、撤退	1
⑰その他	2
計	176

⑰その他の回答		
不漁		
人口減少、顧客が地元から離れており、顧客獲得が困難。		

Q 1 6

事業承継	回答数
①後継者が決まっている	21
②後継者は決まっていないが候補者はいる	4
③候補者は決まっておらず、候補者もないが、事業は継続したい	4
④代表者が若いため、後継者を決める時期ではない	9
⑤事業を承継するつもりはない（自分の代で廃業も止むを得ないを含む）	8
計	46

Q 1 7

パソコン	回答数
①保有している	39
②保有していない	8
計	47

Q 1 8

Q 1 9

使用している機能	回答数
①事務処理ソフト（ワープロ、表計算、グラフ作成など）	16
②経理ソフト	10
③給与管理ソフト	6
④税務申告ソフト	5
⑤販売・仕入ソフト（在庫管理など）	5
⑥顧客管理ソフト	9
⑦その他の業務用ソフト	13
⑧特にない	16
計	80

使用している機能	回答数
①電子メール、メルマガ	2
②ホームページ	10
③ブログ、SNS（フェイスブック、ツイッターなど）	0
④自社サイトでの受注、販売、予約	3
⑤自社サイト以外での受注、販売、予約	4
⑥その他	0
⑦特にない	33
計	52

Q 2 0

財産権	回答数
①特許権	0
②実用新案権	0
③意匠権	0
④商標権	4
⑤保有していない	39
計	43

Q 2 1

経営計画	回答数
①作成したことがある	8
②作成したことがない	37
計	45

Q 2 1 - 2

背景・動機	回答数
①経営状態を正しく知りたかったから	1
②自社の強みや弱みを知りたいから	0
③業績を向上させたいから	3
④研修やセミナー等で啓発を受けたから	1
⑤融資を受けるために必要となったから	5
⑥補助金申請で必要となったから	3
⑦取引先説明などで必要を感じたから	0
⑧その他	0
⑨特にない	0
計	13

Q 2 1 - 3

活用した機関や人	回答数
①金融機関の担当者	3
②商工会の担当者	2
③業界団体の担当者やアドバイザー	2
④税理士、中小企業診断士、経営コンサルタント等	2
⑤他の経営者や経営者仲間	0
⑥取引先の関係者	1
⑦行政庁の担当者	1
⑧自らの情報収集と独学	1
⑨その他	1
⑩特にない	0
計	13

Q 2 1

今後の作成について	回答数
①作成してみたいと思う	1
②支援があれば作成してみたい	13
③作成してみたいとは思わない	23
計	37

Q 2 2 - 2

理由	回答数
①経営内容を熟知しているため	4
②事業環境変化が激しく先が見通せないため	7
③効果がないと思うため	4
④計画の必要性を感じないため	9
⑤時間的な余裕がないため	6
⑥作成方法が分からないため	9
⑦その他	1
⑧特にない	2
計	42

Q 2 3

支援内容	回答数
①求人・求職・従業員教育	11
②販路開拓	12
③新商品・新サービスの開発	9
④事業承継	5
⑤金融（融資）支援	17
⑥記帳、税務支援	21
⑥労務支援（労働保険、社会保険）	13
⑦各種補助金、助成金活用支援	26
⑧事業計画、経営計画策定支援	5
⑨専門家（中小企業診断士等）による相談	3
⑩ホームページ・メールによる情報提供	6
⑪イベント・お祭りの開催	9
⑫地域資源の活用	5
⑬情報技術、ITの導入・活用	5
⑭東日本大震災の被災関連相談	2
⑮各種セミナー、講習会開催	5
⑯6次産業化・農商工連携	4
⑰その他	3
計	161

Q 2 4

・活力を感じる中小企業（他県の）をみると、その地域の同業者間の連携がとても良く、お互いを刺激しあい、支えあい、一体となって技術向上や資源活用、販路開拓に邁進しているように感じます。地域が一体となって市場競争するような体制への支援を期待します。

・卸売店（売りたい人）、小売店（買いたい人）つなぐネットワーク紹介して欲しい。SNSの使用や利用の手ほどき。NTTの代理店を名乗る執拗な電話攻勢への対策。1日に何回も色々かかってくる。一々聞いていられないけど、どうにかしたい。情報欲しい。

・①会員に対し、訪問回数を増やして欲しい。②情報提供（経済状況・世の中の流れ、同業者等）③「商工会は行きます。聞きます。提案します。」とキャッチフレーズがあります。その通りに活動される事、期待しています。

Q 2

業種名	回答数
①農業、林業、漁業	9
②建築業	6
③製造業	3
④電気、ガス、熱配給、水道	1
⑤情報通信業	0
⑥運輸業	2
⑦卸売業	0
⑧小売業	4
⑨金融業、保険業	0
⑩不動産業	0
⑪専門・技術サービス業	1
⑫飲食サービス業	3
⑬宿泊業	0
⑭生活関連サービス業	0
⑮娯楽業	0
⑯教育学習支援業	0
⑰医療、福祉	0
⑱その他のサービス業	0
⑲その他	0
計	29

Q 3

資本金額	回答数
①百万円以下	2
②百万円超～3百万円	3
③3百万円超～5百万円	0
④5百万円超～1千万円	1
⑤1千万円超～5千万円	3
⑥5千万円超	0
⑦該当なし（個人事業主など）	20
計	29

Q 4

売上高	回答数
①3百万円以下	4
②3百万円超～6百万円	4
③6百万円超～1千万円	3
④1千万円超～3千万円	7
⑤3千万円超～6千万円	6
⑥6千万円超～1億円	1
⑦1億円超～3億円	2
⑧3億円超	1
計	28

Q 5

性別	回答数
①男性	27
②女性	1
計	28

年代	回答数
①20歳代	0
②30歳代	3
③40歳代	2
④50歳代	7
⑤60歳代	13
⑥70歳代超	3
計	28

Q 6

①常用雇用者			パート		
雇用数/事業者	回答数	雇用数	雇用数/事業者	回答数	雇用数
1人	4	4人	1人	4	4人
2人	1	2人	2人	1	2人
3人	2	6人	3人	2	6人
5人	1	5人	19人	1	19人
6人	1	6人	計	8	31人
8人	1	8人			
13人	1	13人			
35人	1	35人			
計	12	79人			

②臨時雇用者			③家族従事者		
雇用数/事業者	回答数	雇用数	雇用数/事業者	回答数	雇用数
1人	2	2人	1人	12	12人
2人	3	6人	2人	3	6人
3人	2	6人	計	15	18人
5人	3	15人			
6人	1	6人			
8人	1	8人			
10人	1	10人			
20人	1	20人			
計	14	73人			

Q 7

①石巻市内	
比率	回答数
0%	3
5%	1
10%	1

③宮城県内（①～②を除く）	
比率	回答数
0%	2
10%	1
15%	1

⑤国内遠隔地（①～④を除く）	
比率	回答数
0%	18
5%	1
10%	3

②近隣市町村	
比率	回答数
0%	19
10%	3
20%	2
30%	1
100%	2
計	27

④東北地方（①～③を除く）	
比率	回答数
0%	24
5%	1
10%	1
15%	1
計	27

⑥海外	
比率	回答数
0%	27
計	27

Q 8

商圈範囲	回答数
①拡大	0
②やや拡大	1
③あまり変わらない	17
④やや縮小	6
⑤縮小	5
計	29

Q 9

売上高	回答数
①増加	0
②やや増加	5
③横ばい	8
④やや減少	8
⑤減少	8
計	29

Q 1 0

売上増加の要因	回答数
①「産業財産権」や「知的財産権」がある	0
②営業力がある	0
③価格競争力がある	0
④商品、サービスの開発力がある	0
⑤商品、サービスの品質と信頼性がある	2
⑥商品、サービスの品揃えが豊富である	0
⑦情報発信力がある	0
⑧豊富な資金力がある	0
⑨得意先や固定客がある	3
⑩独自の商品、サービスを保有	2
⑪商圈自体（取引先や顧客）の景気が良い	1
⑫その他	2
⑬特にない・分らない	0
計	10

Q 1 1

売上減少の要因	回答数
①「産業財産権」や「知的財産権」がない	0
②営業力が低い	0
③価格競争力低い	1
④商品、サービスの開発力が低い	0
⑤商品、サービスの品質と信頼性が低い	0
⑥商品、サービスの品揃えが不十分	0
⑦情報発信力が低い	1
⑧豊富な資金力が乏しい	1
⑨得意先や固定客が少ない	5
⑩独自の商品、サービスが少ない	2
⑪商圈自体（取引先や顧客）の景気が悪い	6
⑫その他	7
⑬特にない・分らない	4
計	27

水揚げする魚がとれない。

ホタテの死滅

仕入が高い。採算割れ。

公共工事予算の減少

震災により地域の人口減少。仕入活ホタテの生育不良のため、年間販売で

きなくなり売上げ減少。東電の活ほやの保障買い入れのため、通常販売活

ほやの減少のため、仕入ができないため。海藻類、珍味類等、仕入高値の

ため利益減少。

交通のルートが無い

Q 1 2

傾向	回答数
①増加	1
②やや増加	3
③横ばい	8

Q 1 3

傾向	回答数
①増加	0
②やや増加	3
③横ばい	7

Q 1 4

	しっかり把握している	ある程度把握している	あまり把握していない	把握していない
1商品・サービス別（売れ筋商品等の把握）	6	12	2	1
2顧客別（得意先の把握）	5	14	2	1
3期間別（季節商品の把握）	5	13	1	0
計	16	39	5	2

Q 1 5

経営課題	回答数
①労働力の確保・育成	17
②受注・売上の低迷	13
③販路開拓・市場拡大	10
④同業他社との競争激化	5
⑤後継者の育成、確保	11
⑥燃料・原材料費等コストの高騰	11
⑦既存商品、製品、サービスの高付加価値化	5
⑧技術力向上、研究開発体制の強化	11
⑨新しい事業分野への参入	4
⑩資金調達、資金繰りの改善	3
⑪省エネルギー対策	0
⑫新規設備投資、施設・設備の老朽化	5
⑬販売、納入先からの値下げ要請	2
⑭情報技術、ITの導入・活用	1
⑮消費税転嫁対策	2
⑯不採算事業の立て直し、撤退	3
⑰その他	2
計	105

⑰その他の回答	
良い種苗の確保	
体調不良	

Q 1 6

事業承継	回答数
①後継者が決まっている	6
②後継者は決まっていないが候補者はいる	2
③候補者は決まっておらず、候補者もないが、事業は継続したい	8
④代表者が若いため、後継者を決める時期ではない	4
⑤事業を承継するつもりはない（自分の代で廃業も止むを得ないを含む）	8
計	28

Q 1 7

パソコン	回答数
①保有している	18
②保有していない	9
計	27

Q 1 8

使用している機能	回答数
①事務処理ソフト（ワープロ、表計算、グラフ作成など）	7
②経理ソフト	4
③給与管理ソフト	2
④税務申告ソフト	4

Q 1 9

使用している機能	回答数
①電子メール、メルマガ	0
②ホームページ	4
③ブログ、SNS（フェイスブック、ツイッターなど）	1
④自社サイトでの受注・販売予約	1

Q 2 0

財産権	回答数
①特許権	0
②実用新案権	0
③意匠権	0
④商標権	2
⑤保有していない	24
計	26

Q 2 1 - 1

経営計画	回答数
①作成したことがある	5
②作成したことがない	23
計	28

Q 2 1 - 2

背景・動機	回答数
①経営状態を正しく知りたかったから	0
②自社の強みや弱みを知りたいから	0
③業績を向上させたいから	0
④研修やセミナー等で啓発を受けたから	0
⑤融資を受けるために必要となったから	0
⑥補助金申請で必要となったから	3
⑦取引先説明などで必要を感じたから	0
⑧その他	1
⑨特にない	1
計	5

Q 2 1 - 3

活用した機関や人	回答数
①金融機関の担当者	1
②商工会の担当者	1
③業界団体の担当者やアドバイザー	0
④税理士、中小企業診断士、経営コンサルタント等	2
⑤他の経営者や経営者仲間	0
⑥取引先の関係者	0
⑦行政庁の担当者	0
⑧自らの情報収集と独学	0
⑨その他	1
⑩特にない	0
計	5

Q 2 2

今後の作成について	回答数
①作成してみたいと思う	0
②支援があれば作成してみたい	11
③作成してみたいとは思わない	13
計	24

Q 2 2 - 2

理由	回答数
①経営内容を熟知しているため	2
②事業環境変化が激しく先が見通せないため	4
③効果がないと思うため	4
④計画の必要性を感じないため	2
⑤時間的な余裕がないため	6
⑥作成方法が分からないため	5
⑦その他	0
⑧特にない	4
計	27

Q 2 3

支援内容	回答数
①求人・求職・従業員教育	9
②販路開拓	11

Q 2 4 その他、商工会の支援や地域経済などでお気づきの点や要望をお聞きます。（自由記載）

- ・震災後、東京電力より、風評被害の賠償金が下りたので、経営の方にまわしてきました。しかし、年々少なくなり、個人で全部、資料を取り寄せ、請求したので大変でした。来年は、賠償金が出るかどうかもわからず不安です。それに加えて、震災前のとれていた魚が、まず獲れなくなっています。船主も体を悪くして、漁を昨年と今年と休む日が多かった。その間、船員の給与、保険などは、ずっと支払っています。まだ、政策公庫、資材代のローンなどを払い続けて行かなくてはならないので、先行きが不安でならない。
- ・いつもありがとうございます。
- ・感謝。当店におきましては、震災後に商工会に書類等々の作成事項など、特にグループ補助提出書類については、大変迷惑おかけいたしました。多大なるお世話をいただき、補助決定内定をいただき、おかげさまで今日震災前の規模にあたる事業再開になっていると思っております（業務内容）。人件費補助事業提出書類も大変感謝しております。今後もお世話をいただくこと数多くあると思います。よろしくお願い致します。
- ・交通のルートを作ってください。