

企業意向調査について

1. 調査の対象及び抽出方法

市内の事業所3,387社から、塩釜商工会議所に参加している従業員数6名以上の事業所314社を抽出。ただし、金融、不動産業、電気・ガス・水道業、情報通信業、協同組合や任意団体、官公庁などは対象外

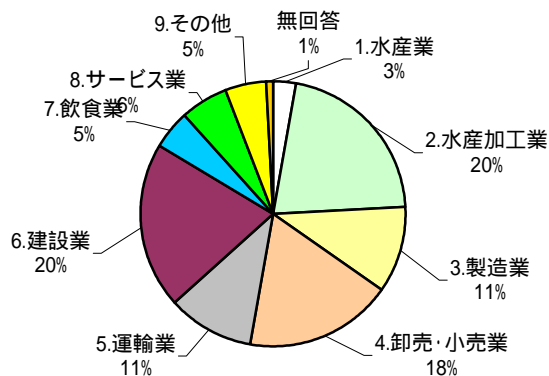
2. 回収・集計状況

回収票数は104票、回収率は33.1%でした。

3. 調査結果の概要

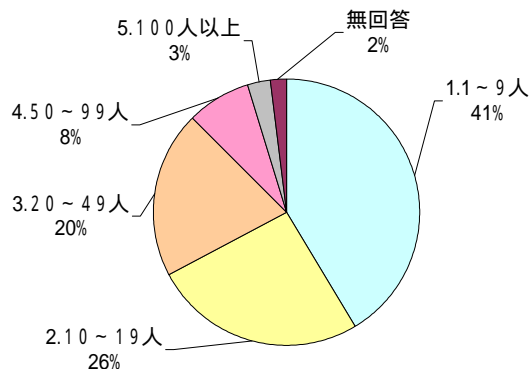
【問1 事業所の業種】

	発送数	回答数	回収率	構成比
1.水産業	4	3	75.0%	2.9%
2.水産加工業	50	22	44.0%	21.2%
3.製造業	63	11	17.5%	10.6%
4.卸売・小売業	71	19	26.8%	18.3%
5.運輸業	23	11	47.8%	10.6%
6.建設業	51	21	41.2%	20.2%
7.飲食業	14	5	35.7%	4.8%
8.サービス業	7	6	85.7%	5.8%
9.その他	31	5	16.1%	4.8%
無回答		1		1.0%
合計	314	104	33.1%	100.0%



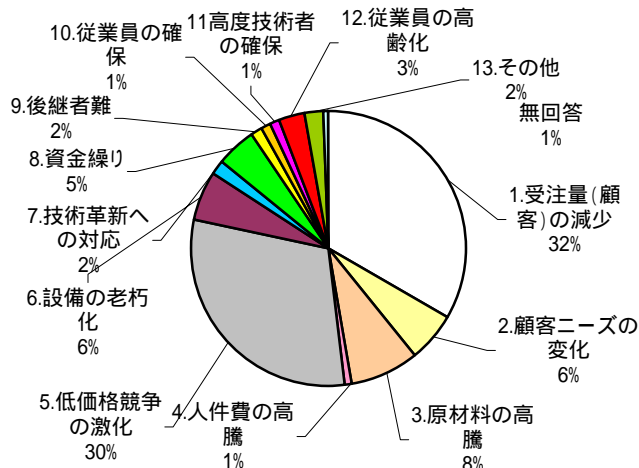
【問2 従業員数】

	回答数	構成比
1.1~9人	43	41.3%
2.10~19人	27	26.0%
3.20~49人	21	20.2%
4.50~99人	8	7.7%
5.100人以上	3	2.9%
無回答	2	1.9%
合計	104	100.0%



【問3 現在の経営上の課題】

	回答数	構成比
1.受注量(顧客)の減少	63	33.3%
2.顧客ニーズの変化	11	5.8%
3.原材料の高騰	15	7.9%
4.人件費の高騰	2	1.1%
5.低価格競争の激化	57	30.2%
6.設備の老朽化	11	5.8%
7.技術革新への対応	3	1.6%
8.資金繰り	9	4.8%
9.後継者難	3	1.6%
10.従業員の確保	2	1.1%
11.高度技術者の確保	2	1.1%
12.従業員の高齢化	6	3.2%
13.その他	4	2.1%
無回答	1	0.5%
合計	189	100.0%



【問4 問3で回答した課題への対応】

『受注量(顧客)の減少に関するもの』

100円バスで営業収益が大変落ちている。

ワンコインバスを廃止し、業務をタクシー会社に委託して欲しい。

受注量(顧客)の減少については、新規顧客開拓として月目標を決め新規顧客の確保を図るとともに、新技術や新システムのPRを行っている。

やれる所までやり、その後は未定。

売り上げが激減し生産調整のために就業時間の短縮、労働日数を減らしている。

粗利増、新規開拓。

ローコストで景気回復待ち。

新しい事業への進出、新分野の技術開発等、常に強い意欲・意識を持って取り組んでいます。

コスト削減、高齢者再雇用。

営業の強化。

ネット、広告など。ランチ、限定メニュー。

新規顧客の開拓、経費圧縮。

競争相手の少ない仕事を見つける努力をしています。

建設業界の全体的な低迷の為、現状の受注数を大切にしています。出来る限りお客様のニーズに対応し、仕入業社と連絡を密にしながら無駄を出さず低価格の努力もしている。

原価管理、コストダウンの徹底。新規販売チャンネルの開拓。新規事業の立ち上げ。海外進出戦略。M & A戦略。

一般の電気工事業ですが、専門外の携帯電話及び光ケーブルのアンテナ工事に80%ぐらい力を入れ始めた所です。

取引先の拡大。取引先一店～売り上げ向上。利益額の向上。販管費の削減等々。

新規開拓。

コストの改善。安全確保を行ない、かつ計画的作業手順の励行。

新しい顧客の開拓。原料添加物等の価格の見直し、新製品の開発等。

エージェント。結婚披露宴のセールス。

大型量販店の進出により、中心部への買い物客が大幅に減少した。個々の努力だけでは人の流れを元に戻す事は難しいと思う。専門店である事に力を入れているが・・・

営業の強化、コストの削減等に努めていますが、非常に厳しい現状にある。

経費の削減と従業員の教育。

積極的な営業。人件費も含めた固定費の抑制を実施中。支払い遅延。

経費の削減。

インターネットでの通信販売への進出。

技術力の向上。

『受注量(顧客)の減少に関するもの』

新規顧客の開拓。
薄利多売での対処と経費節約で頑張っています。
営業体制の再検討、強化。
新規顧客開拓。深耕での商品獲得。
新規販売店確保。
厳し状況の中で自助努力を続け経営の安定化を図っています。

『顧客ニーズの変化に関するもの』

品揃え、見せ方、催事等色々と工夫して対応している。
試飲販売による顧客ニーズ調査を実施、商品への付加価値又、販売ターゲットの変更。
限られた商材にいかにか付加価値を付ける事が出来るか。端材料を生かした商品作り、手作業にも限界がある。ニーズに合った商材の確保。

『原材料の高騰に関するもの』

経費の節減と人件費の切り下げにて対応。
販売原価、販売価格の見直し、各種セミナーへの参加。

『人件費の高騰に関するもの』

人件費、保険料の負担多で人員の削減を図る。

『低価格競争の激化に関するもの』

減船による原料不足また中国による買い付けで不足する原料。少しずつは確保しているが、いつまで続けられるか不安定。
低価格競争については社内のシステム及び料金形態を見直し当社オリジナル料金を設定した上で対応。更に価格競争に振り回されない様な体質づくりを行っている。
自己資本の充実。
顧客にとって価値のある商品開発と新規の開拓。
職人の削減、工賃の引き下げ。
低価格競争の激化に対しては、自分の土俵をいかに作ってそこに相手を誘い込む様な営業戦略を構築するかに力を注いでおります。
得手不得手にかかわらず対応する。赤字を覚悟でも受注せざるをえない状況。
同業他社の安値受注に対して、差別化する様にしている。
陸上用、船舶エンジン修理、調整、油圧機器、精密機器等設計製作。上記各機器に対する製作品はすべて自社開発による試験機にて(工場内)検査を実施している。
新しい商品の開発。新しい整備の導入には見通しが見つからない。
受注減及び低価格競争の激化により非常に不安を感じる。リストラ、賃金カットによる対応しかできないことは残念であり、将来が暗くしか感じられない。
売り上げ重視から品質への転換、量より質を求める販路の開拓、販売チャンネルを多様化し、新商品を投入することにより大量生産からの脱却。
仕入先と交渉して単価を抑えてもらう。相手先の注文が低価格でくるので利潤の確保が大変です。経費をいくらかでも削減する努力をしています。

『低価格競争の激化に関するもの』

原材料価格を見据え、低価格競争に出来るだけ参加せず、適正価格を維持する様努力している。

小物件への対応を迅速に行うようにしている。付加価値をつけて、他社との差別化を図っている。

販売先を絞って関係を強化し他の参入情報を敏感にキャッチ。一品目に支出可能な単価が全体的に下落しているのので、より厳しいコスト減や量目ダウンにて1個当たりの単価を下げざるを得ない。(但し人件費は一緒どころか上昇する一方。)

元々価格競争は大手流通ディスカウント・スーパーと一般小売店では公正市場は確保されておらず。価格でない付加価値サービスをしております。

『設備の老朽化に関するもの』

原材料の減少については歩留りの向上策にて対応、設備の新設で一発解消できる点だが、その他の細かな企業努力によってカバーしているのが現状。

都度補修。

『資金繰りに関するもの』

地域密着企業へあらゆる面で支援優遇をして欲しい。

冗費の削減、機材の延命、人件を含めた経費削減。新規事業開拓等できる事は全て行っている。緊急保証制度による借入での資金繰を行った。

公共工事の量を増やしてもらいたい。市の融資補償を創ってもらいたい。

資金繰り 銀行借入、役員報酬カット。

『後継者難に関するもの』

理念が近い人をお願いすることになるでしょう。

『従業員の確保に関するもの』

求人(ハローワーク)。

『高度技術者の確保に関するもの』

内部で資格者を創り出す。

『その他に関するもの』

打つ手が無い。

為替予約、マルチ通貨契約。

まだ方向性を模索中である。

具体的にしていない。

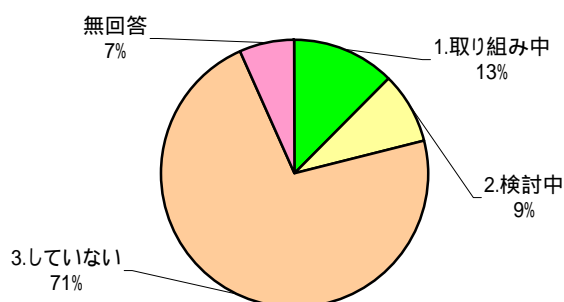
【問5 本市産業振興のため必要な本市の取り組み】

		回答数	構成比
ソフト 施策	11. 観光との連携	42	15.5%
	9. 商業の活性化	39	14.4%
	10. 水産業の振興	32	11.8%
	8. 企業の誘致	23	8.5%
	17. 塩竈市イメージアップのための情報発信	20	7.4%
	14. 新商品・新規販路開拓など支援事業の創出	15	5.5%
	13. 融資・補償制度の創出	15	5.5%
	18. 人材育成への支援	6	2.2%
	15. 異業種との連携強化	10	3.7%
	12. 浦戸諸島の活用策	6	2.2%
	16. 大学や研究機関との連携支援	5	1.8%
小計		213	78.6%
ハード 施策	4. 市全体の美観や景観整備	19	7.0%
	3. 港湾の整備	13	4.8%
	1. 幹線道路の整備	10	3.7%
	2. 物流機能の強化	7	2.6%
	5. 公園や緑地の整備	2	0.7%
	6. 公共交通の整備	3	1.1%
	7. 駐車場の整備	3	1.1%
小計		57	21.0%
	19. その他	1	0.4%
合計		271	100.0%

産業振興のために行政に求める取り組みの分野について、「観光との連携」や「商業の活性化」、「イメージアップのための情報発信」、「新商品開発」などソフト施策へのニーズが78.6%に達しており、観光や産業間の交流を中心としたソフト事業による産業施策が望まれている結果となった。

【問6 実際に取り組んでいる異業種交流】

	回答数	構成比
1. 取り組み中	13	12.5%
2. 検討中	9	8.7%
3. していない	75	72.1%
無回答	7	6.7%
合計	104	100.0%



【問7 問6で1・2を選んだ場合の具体的内容】

『相手』

・漬物屋 ・仕出屋さん ・中小企業家同友会で異業種との横受けの模索中 ・JR東日本 ・高齢化に伴い福祉関係業種との交流 ・農家、各JA ・同じ製造業（製品は異なります） ・扱った事の無い品目を持つ相手とのコラボ（人と人のつながりから） ・食品製造業 ・コミュニティラジオ

『目的』

・新商品の共同開発 ・向上効果 ・自社を含め地域企業の活性化になること ・観光客誘致
 ・お年よりも外に出る機会を模索している。当方はその人達に素晴らしい景色と料理を利用してもらう ・CO2、環境問題 ・化成品、廃棄物の再利用、油化燃料等。 ・販売先の共有化 ・近隣の同業者との連携（売り先や品目） ・新商品（関連商品）開発 ・相互広告宣伝効果拡大のため

『内容』

・海藻と野菜のコラボレーション ・料理、助六、メニュー作成 ・ゲーム大会、カラオケ大会等 ・肥料リサイクル ・それぞれに強い販売先をもっているで紹介 ・当社製品や副産物を利用しての新商品開発 ・共同番組制作

【問8 協働によるまちづくりへの取り組み内容】

	回答数	構成比
1.高齢者・障害者の雇用	28	16.7%
2.福祉施設への支援	7	4.2%
3.地域活動への協力（清掃活動、イベント参加など）	40	23.8%
4.リサイクル活動・省エネ活動（モノの再利用、雨水利用など）	25	14.9%
5.献血への強力	10	6.0%
6.施設の地域への開放	3	1.8%
7.ボランティア団体・NPOなどへの支援	7	4.2%
8.教育への協力（児童生徒の事業所見学、学校への講師派遣、施設の開放など）	15	8.9%
9.寄付（社内募金などによる福祉施設への寄付など）	8	4.8%
10.その他	1	0.6%
無回答	24	14.3%
合計	168	100.0%

複数回答（あてはまるものすべて）

【問9 将来のまちづくりに対する要望・提言（自由記載）】

『観光との連携に関するもの』

鹽竈神社を中心とした観光都市としての（魚市場、観光棧橋等も含め）まちづくりをするべきだと思います。産業衰退の中、集客を考えた（多数のイベント）海のきれいな塩竈に！！

奥州一宮を主軸にして、社・魚に特化した施策を打つべきと考えております。美味しい食と荘厳な神社そして、滞留型の観光名所の発掘が必要。本町・西町・宮町の門前町づくりに全力で支援をすべきと考えます。最後に全て中途半端なら最初からやらない方が良いと考えます。頑張ってください。

観光に力を入れ、人が集まるようにしてもらいたい。観光資源は他の地域よりあるので活用していただきたい。議員・職員の削減をはかって予算の有効活用を図ってもらいたい。

観光客の招致（グルメのまちづくり）

大都市仙台市と観光地松島町を意識した位置づけに基づいたまちづくり施策。鹽竈神社や仲卸しなどもリンクさせて「ちょっと塩竈まで・・・」になる様なまちづくり。観光客（日帰りでもOK）や遊びに来る人を増やす施策。

日本三景の松島を利用した、日本一美しいマリン基地を建設し観光客の集まるポイントの一つに加える。

歴史的なまちづくりについて、他市町村に比べて見学できる施設が少ないです。ミニ博物館構想を推進し、市民が死蔵している文化財を一般開放（公開）するというのは如何でしょうか。

『商業の活性化に関するもの』

1. 地域資源の活用。2. イベント等の継続開催。3. 地産地消・地元産業の育成強化。4. 公共事業発注の地元優先。5. 若年労働者の雇用の場の確保。

旧今野屋の土地の活用。観光客が駅から神社まで、海岸通り～本町を散策(御釜神社や各商店等)出来る様な環境整備が必要。単なる通過地点では無く、ゆっくり滞在してもらえらるまにしなければならぬのでは、もっと塩竈の良さをアピールする必要があると思う。

建設業の視点からすると、入札にしても地域(二市三町)の業者を育成する観点から、あまりにも広く門戸を開放せず地域内で資金が廻る仕組みづくりが大切。また、私どもは地元の企業やスーパーから値段は少々高くとも買っています。これも地域を守る一貫と考えているからです。

最盛期、取引先(二市三町)(食料品店)が約500件ありましたが、現在約130件に減りました。その間、新規の取引先も100件程増えましたが、従来取引先プラス新規取引先合わせて450件程減少しました。同地域での卸業者もほとんど消滅し売上も50%まで減っています。少子高齢化の対策を考えて欲しい。量販店及びコンビニだけではフォロー出来ない部分として、どうしても地域には日常必需品を販売する小売店が必要不可欠と思われる。

単一業種、業態ですばらしい会社やお店がたくさんあり、今後、異業種間で経済活動ができる仕組みの提供が必要。高齢者に対する経済活動がどうできるのか。

『水産業の振興に関するもの』

塩竈の基幹産業は水産業(特に加工)であると思います。この産業を立て直す事が将来の塩竈に成ると思います。鹽竈神社の周りに店を作る事が発展の一つだと思います。

塩釜漁港に入港する漁船のエンジン、油圧機器、及び関連するすべての装置、当社の高い技術力と豊富な経験各種試験による検査。それにより低価格、入港期間内に修理。ここ5年間当社で整備した船舶のトラブルは皆無です。また、修理で入港し魚市場に水揚げして行く漁船もたくさんあります。もっと塩釜漁港のPR。せっかくの「三陸塩竈ひがしもの」の生まるだけでなく消費者が喜ぶ加工品の開発に取り組んではいかかでしょう。

塩釜港漁船誘致。水産業に若者が従業できる様、市の基幹産業である水産に力を入れアピールすべき。この町で暮らしたいという夢が見れるまに。

魚市場の整備。

新浜町の仲卸市場を小名浜港の様に水揚市場と卸売市場を連結させ、観光客を呼べる様にして欲しい。

水産を中心とした経済活動の活性化が不可欠。

水産食品の大切さの教育。

地元の主幹である水産加工業の振興につながる行政を。新浜町加工団地は閉鎖工場、空きスペースが多く、トータルな観点から誘致の特典など望ましく思う。

『企業の誘致に関するもの』

塩竈の人口が減っている現状なので企業の誘致など人口が増加する状況を創ってもらいたい。

企業誘致を積極的に行い雇用の確保と税収の増により若者向けの市営アパートや保育所、幼稚園等の受け入れを確保し人口増加を計る。港を整備し、レストランやバーを配置し中国を始めとする観光客の集客を行う。

『市のイメージアップのための情報発信に関するもの』

鹽竈神社を全国的にPRすることと思います。

人を集められる場所・地域をつくり、情報発信も同時に行い、人が溢れるまちの活性化を図って頂きたい。

『融資・補償制度の創出に関するもの』

高齢化社会です。高齢者が年金受給しながら社会参加をしていくことは国家財政（市財政）に寄与し、若者の雇用の場確保に繋がります。各市内事業所においても高齢者の雇用が進めば事業所に利益をもたらし元気が出ると考えます。生きがい対策に補助金や随意契約での仕事提供で支援していますが、働きたい低年金・無年金の高齢者は生保に頼っています。政策が逆と考えます。税金使用する場合に税収となって帰ってくる政策も必要と考えます。

高卒、大学卒での就職口が塩竈には特にはないのではと考えており、企業への助成金を出すなども考え、就職先との連携を取って欲しい。また、塩竈の活性化を強力に取り組んで頂きたい。

『人材育成への支援に関するもの』

気が利く人づくりを実践して欲しいと考えます。挨拶や礼儀が身に付いている事は最低限の物であり更にもう一步踏み込んだ人づくりを職場や業務の中で考え実行して頂ければ、市に対する見方や接し方が変化して来ると思います。そうすれば一人ひとりが協力する気持ちが芽生えて根付くと考えます。

『その他』

ベイブリッジ建設で松島の活性化、ひいては食材流通の増大。

会議所も議会も同じで、視察に行っただけ。今後の視察は明確な目的を持って、帰ってから視察先等の長短を分析し、塩竈の参考になるものについて議論を深め、具現化に勤めるべきだ。これまでの視察は無駄の無駄であった。観察力、洞察力のある人を視察させる。よく行政は発信力を高めてと言うが受信力がなければ無理。

各事業者が参加しやすい形でまちが一体となれる仕組みが欲しい。昨今は歴史を踏まえた街おこしがはやり、もっと塩竈もやるべき。基幹産業復興が急務、そこに関わる人々も活気よく。諸公共料金（特に水）はもっと値下げするべき。

議員定数の削減（市議は16名ぐらいでいいのではないかと！）。仲卸市場をきれいにして、お客様を連れていけるような場所にしたい。海岸通り、本町商店会は活気が感じられない。市庁舎の改修（大規模修繕工事）を。外観があまりにもひどい。市民の所得が増えて、税収が上がる対策、税金ばかり高いと市民の活力が下がる。

議員報酬の日当化、定数の削減（10名で良い）生活議員はいらない。職員の手当ての見直し（給料も同じ）削減。仕事をしていない。民間なら一時間の仕事を一日かけている職員が多い。公務員だからと許されないことが多い。水道部等を一ヶ所にまとめれば、建設費は経費で浮き、人員もまわせ、トップは全体に目を通せる。生活保護の手当て見直し（選挙の為の手当てではない）

近年政治家を始めとして福祉に重点をおいている傾向が見られますが、福祉で街は活性化せず貧しくなります。活気を取り戻すことが最も重要と考えます。福祉はその後で良い。妻や子どもが良くなっても、父ちゃんが失業しては何もならない。根本を見るまちづくりをして欲しい。

市会議員の数減らして下さい。

失業者を減らし生活の安定、高齢者への職場の確保、景気対策を早急にして頂きたい。

人も会社もまちも時間の流れの中で変化して行くのであるから行くべき先を見通し、役目が終わる時が来たものは道を譲り、新しい役者が活躍すべく助力し安心してリタイアできるような仕組みや考え方が出来るよう啓蒙することも必要。

水産業に固執せず色々な可能性を模索して欲しい。

地元企業でも日々変化しております。本計画の主要課題へ少しでも近づける意味でも地元企業への信頼度を高めて頂きたいと思えます。

町の活性化、まちづくり程難しいものは無いと思えます。色々と皆が取り組まれている事は大切なことだと思います。すぐに結果が出るものではないと思えます。