

# 令和6年度 地域経済動向調査報告書

登米中央商工会

令和6年度 地域経済動向調査

## 1. 調査の目的

地域の事業者が今後持続的発展を目指していくためには、自社を取り巻く経営環境の変化や地域経済の動きを常に的確に把握し、新たな需要開拓等の環境変化に対応した経営戦略を策定していくことが必要である。

また、不安定な世界情勢、円安の影響によるエネルギー・原材料の高騰などにより、地域情勢が大きく変動していることから、地域事業者の現状と課題を把握しながらこの状況を乗り越える事業活動が非常に重要である。

このことから、地域経済動向に関する必要な情報を収集・整理し、広く情報発信することにより、地区内小規模事業者の経営課題の明確化を図り事業計画策定等の基礎資料として活用していくため本調査を実施する。

## 2. 調査の方法

### (1) 調査の対象

本会管轄の720事業者を対象にアンケート調査を実施した。

### (2) 調査の方法

郵送にてアンケート用紙を送付し、所定の調査項目に基づいて調査を実施した。

### (3) 調査実施期間

令和6年10月1日から令和7年3月28日

### (4) 調査項目

①事業所の形態（個人・法人）

②主な業種

③営業年数

④常時雇用する従業員数

⑤後継者の有無

⑥全業種について以下の9項目の前年比、来期の見通しについて増加（向上・好転）、不変、減少（悪化）より選択

i) 売上高    ii) 利用客数    iii) 客単価    iv) 仕入単価    v) 採算性  
vi) 資金繰り    vii) 借入金    viii) 設備投資    ix) 雇用状況

⑦経営課題（選択）

直面している課題として以下の項目を選択（いくつでも）

1. 売上の減少    2. 仕入(原材料)の高騰    3. 経費の増加    4. 人件費の上昇  
5. 競合の激化    6. 取引先の減少    7. 消費者ニーズへの対応  
8. 店舗、施設の老朽化    9. 後継者の育成・継承    10. 人材確保・育成  
11. 新商品(技術)等の開発    12. 資金繰り難    13. 金利負担の増加

14. 経営組織の見直し

15. 販売価格の低下

16. デジタル化への対応

17. インボイス制度への対応

18. その他

⑧本会への要望等

本会についての要望を記述

### 3. 調査結果 (回答数 100件)

#### 《業種全体》

##### 1. 売上

今期、売上高は前年と比べて減少した事業所が多く、売上が増加した事業所は23%。来期の売上見通しも減少するとの回答が35.7%あり、全体的に厳しい予測が多い。しかし、一部事業所では増加が見込まれており、ポテンシャルを持つ事業所も存在する。

##### 2. 仕入単価・経費

今期の仕入単価が増加した事業所は62.9%で、前期よりも高騰している状況が続いている。経費の増加についても64件が指摘しており、特に人件費や材料費の上昇が企業の負担になっている。来期も仕入単価は増加傾向を見込む事業所が56.3%となっており、コスト管理が引き続き重要な課題となる。

##### 3. 資金繰り

資金繰りの悪化を感じている事業所は39.6%で、前年に比べて悪化している事業所が増えている。来期も資金繰りが悪化するとの予想が34.4%にのぼり、経営改善には資金調達や支出の見直しが急務だといえる。

##### 4. 設備投資

今期の設備投資は増加した事業所が19.6%で、前年とほぼ変わらず、来期の設備投資見通しでは減少するとの予想が22.7%となっている。設備投資に積極的な事業所は少ないが、今後は経営改善に向けた業務効率化が求められる。

##### 5. 雇用の状況

雇用の状況は、「不変」が80.4%であり、大きな変動は見られない。雇用増加を見込む事業所は9.3%にとどまる一方で、減少するとの回答も10.3%存在しており、安定的な雇用確保が求められる。

##### 6. 経営課題

最も多く挙げられた経営課題は「仕入(原材料)の高騰」で、71件が指摘。その他にも、「売上の減少」や「経費の増加」が課題となっており、特にコスト管理と売上の確保が依然として重要。

##### 7. 総括と今後の展望

今期の状況を踏まえると、特に売上や採算性、資金繰りが課題となっており、これらを解決しない限り厳しい経営環境が続く可能性が高い。コスト削減や効率化、新たな収益源の確保が不可欠となる。デジタル化やサービスの差別化を進め、競争優位性を高めることが求められる。

①事業所の形態

個人	法人
55.0%	45.0%

②主な業種

製造業	建設業	卸・小売業	飲食・宿泊業
7件	11件	30件	17件
理・美容業	生活関連サービス業	その他	
7件	22件	6件	

※生活関連サービス業に含まれる業種（自動車整備業、不動産賃貸業・管理業、機械等修理業、運送業、ガソリンスタンド、コンサルティング業、マッサージ店など）

※その他に含まれる業種（土業、畜産業など）

③営業年数

5年未満	5～10年未満	10～20年未満	20～30年未満	30年以上
7.0%	7.0%	18.0%	15.0%	53.0%

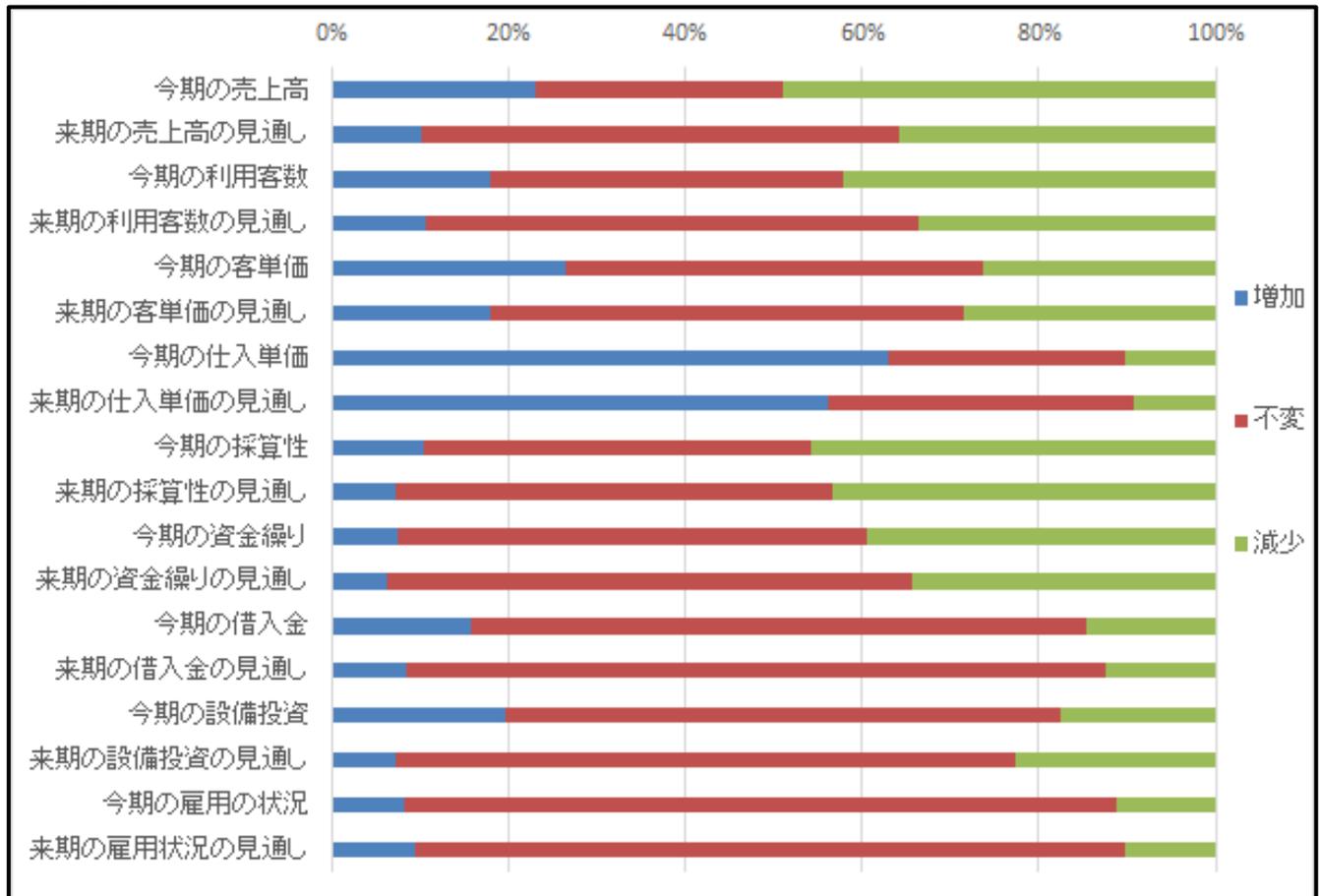
④常時雇用する従業員数

無し	1～2人	3～5人	6～20人	21～50人	51～100人	101人以上
18.0%	37.0%	19.0%	19.0%	5.0%	2.0%	0.0%

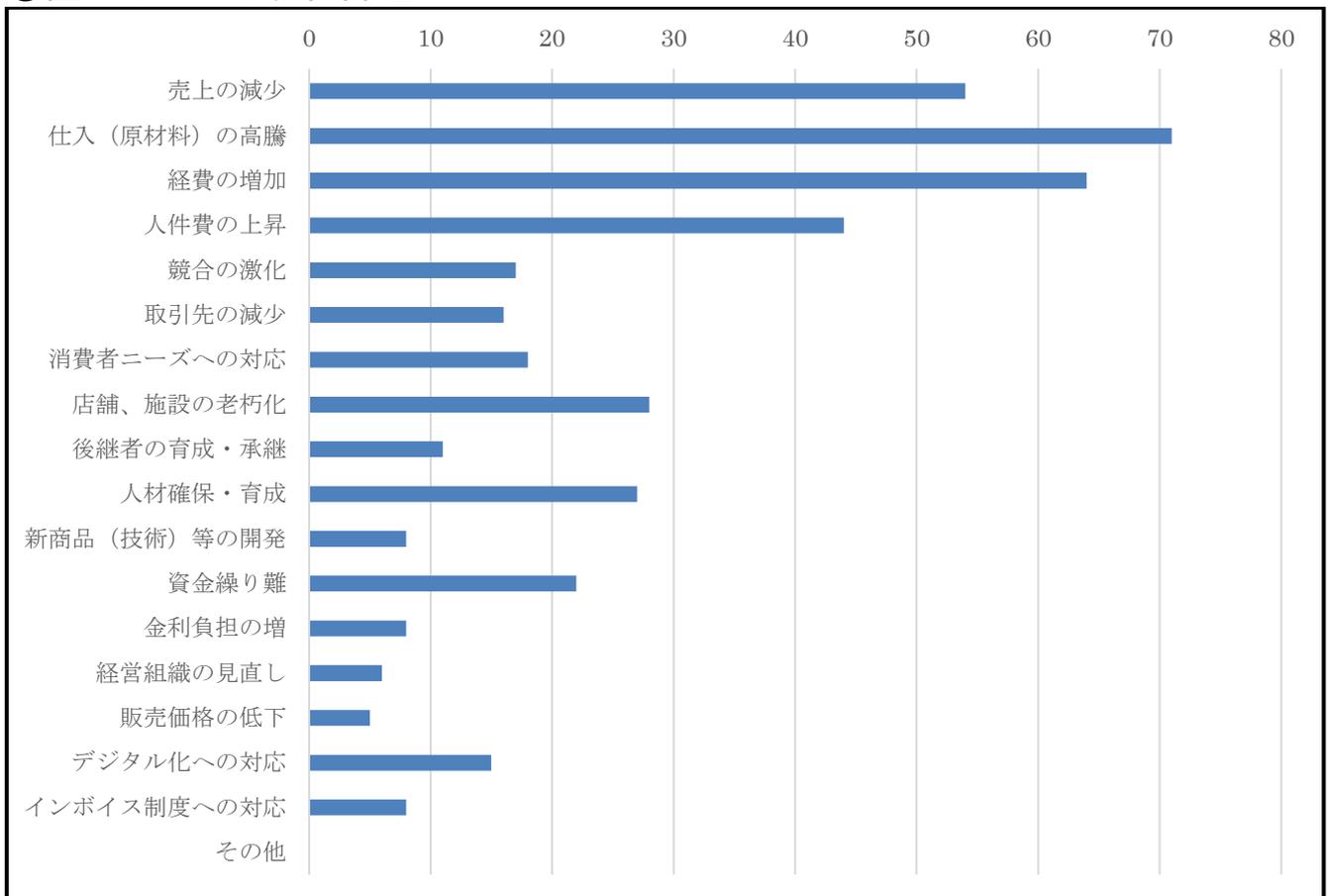
⑤後継者の有無

後継者（候補者）あり	後継者（候補者）なし
36.0%	64.0%

## ⑥経営状況



## ⑦直面している経営課題



## 【業種別 結果】

### 《製造業》

#### 1. 売上

今期、製造業の事業所の売上は全体的に厳しい状況。売上が増加したのは14.3%の事業所で、残りの42.9%は売上が変わらず、同じく42.9%は減少していた。来期の売上に関しては、57.1%が減少を見込んでおり、変わらないと予測している事業所は42.9%。この傾向から、業界全体で売上の減少が見込まれていることがわかる。

#### 2. 仕入単価・経費

仕入単価は今期、83.3%の事業所が増加を報告。来期に関してもほとんどの事業所が増加を予測しており、原材料費の高騰が依然として大きな影響を及ぼしていると考えられる。経費については、仕入単価の増加が直接的な影響を与えている可能性が高い。

#### 3. 資金繰り

資金繰りに関して、今期は50%の事業所が「悪化」となっており、残りの50%は「不変」としている。来期も引き続き50%の事業所が悪化を予測しており、資金繰りの厳しさが続くことが見込まれる。特に、仕入単価の増加と採算性の低下が資金繰りに大きな影響を与えている。

#### 4. 設備投資

設備投資は今期、33.3%の事業所が増加となっており、来期も全事業所が不変を予測している。設備投資の増加を見込んでいる事業所は少なく、現状維持の姿勢が強い。

#### 5. 雇用の状況

雇用の状況については、今期の6割以上の事業所が雇用を維持しており、来期も雇用の維持を見込む事業所がほとんど。全体的に、製造業は雇用の減少を避けるため、安定した人員配置を目指している様子が見える。

#### 6. 経営課題

経営課題としては、仕入(原材料)の高騰や経費の増加が最も多く報告されている。特に仕入単価の増加は、今期における多くの事業所の課題となっている。加えて、競争の激化や消費者ニーズへの対応も課題として挙げられ、今後の市場環境に対する柔軟な対応が求められる。

#### 7. 総括と今後の展望

全体的に、製造業は厳しい状況に直面している。売上減少や原材料費の高騰が主な課題となっており、資金繰りの悪化が今後も懸念される。しかし、設備投資を含め、今期の状態を維持しようとする姿勢も強い。今後、仕入単価の高騰に対処するためには、原材料の調達方法や生産効率を改善することが急務。また、競争の激化に対応するため、新たな技術開発や商品改善にも力を入れる必要がある。

①事業所の形態

個人	法人
42.9%	57.1%

③営業年数

5年未満	5～10年未満	10～20年未満	20～30年未満	30年以上
0.0%	0.0%	28.6%	0.0%	71.4%

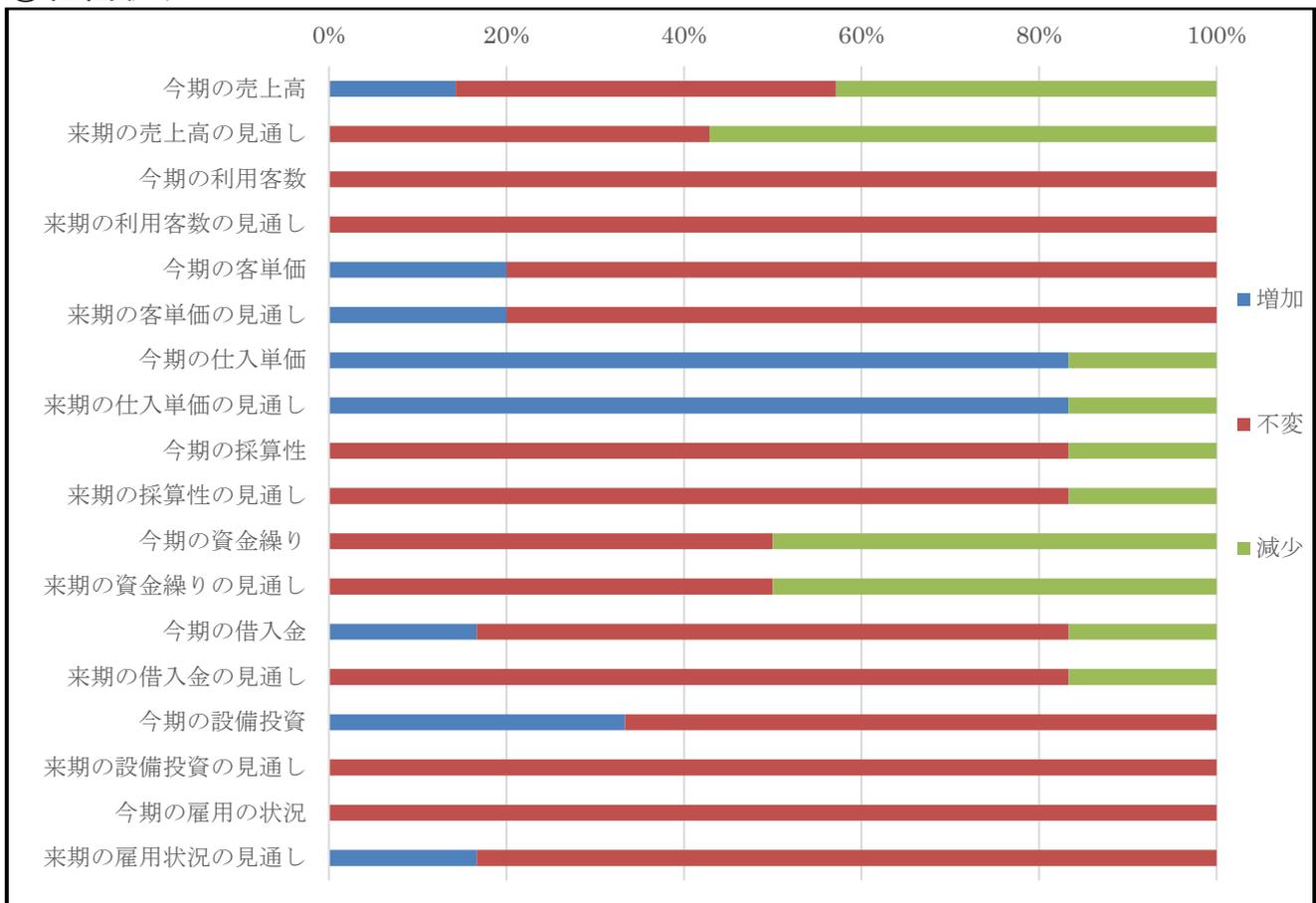
④常時雇用する従業員数

無し	1～2人	3～5人	6～20人	21～50人	51～100人	101人以上
0.0%	28.6%	28.6%	28.6%	14.2%	0.0%	0.0%

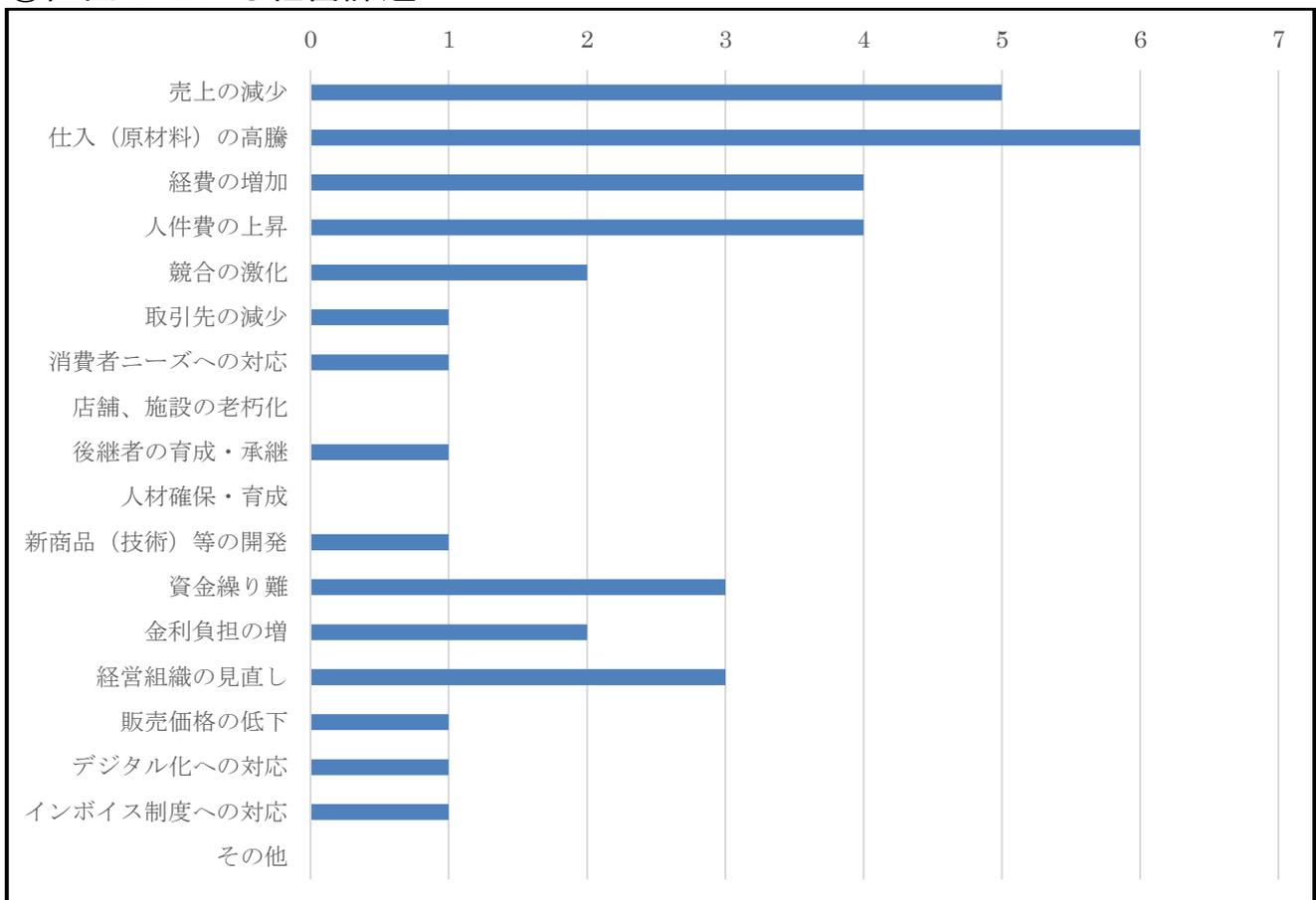
⑤後継者の有無

後継者（候補者）あり	後継者（候補者）なし
57.1%	42.9%

## ⑥経営状況



## ⑦直面している経営課題



## 《建設業》

### 1. 売上

アンケート結果において、売上減少となった企業は全体の60%を占め、特に公共工事の減少と民間需要の低迷が影響していると回答。回答者の約30%が、新規案件の獲得に苦しんでおり、既存の受注先からの発注減少が主要因とされている。

### 2. 仕入単価・経費

仕入単価の上昇を感じている企業は60%以上に達し、特に鉄鋼、コンクリートの価格高騰が顕著。原材料費の増加が利益率に与える影響について、回答者の30%以上が採算性が減少と回答しており、価格転嫁が困難な状況が浮き彫りとなった。

### 3. 資金繰り

資金繰りについては、全体の約30%は金融支援の必要性を感じている。業種特徴として、ある程度大きな支払い余力が必要であるが、融資が受けられない、もしくは条件が厳しいといった課題が存在する。これにより、資金繰りが一層厳しくなっている企業もある。

### 4. 設備投資

設備投資に対して慎重な姿勢を示した企業は80%にのぼり、業績不安定な状況では投資に消極的。ICT技術や省力化設備に関しては、新たな技術導入のニーズを感じている企業が50%を占めており、効率化への対応が求められている。

### 5. 雇用の状況

建設業は熟練工の高齢化が進んでおり、人材確保が大きな課題となっている。特に、若年層の流入が少なく、技術継承の問題が浮き彫りになっている。後継者の育成が急務であり、業界全体で若手技術者の育成に力を入れる必要がある。

### 6. 経営課題

経営課題としては、売上減少、仕入れコストの増加、が主要な問題とされており、デジタル化への対応も課題として挙げられている。デジタル化・ITの導入が業務改善及び経営改善のポイントにもなっている。

### 7. 総括と今後の展望

建設業界は多くの経営課題に直面しており、特に資材費の高騰、受注の減少、そして人材不足が主要な問題として浮き彫りになった。今後の成長には、業務効率化やデジタル化の推進、そして人材確保が不可欠となる。デジタル技術を活用した競争力の強化と、職場環境の改善が今後の重要な課題であり、業界全体で変革が求められる。

①事業所の形態

個人	法人
36.4%	63.6%

③営業年数

5年未満	5～10年未満	10～20年未満	20～30年未満	30年以上
27.3%	0.0%	18.2%	18.2%	36.3%

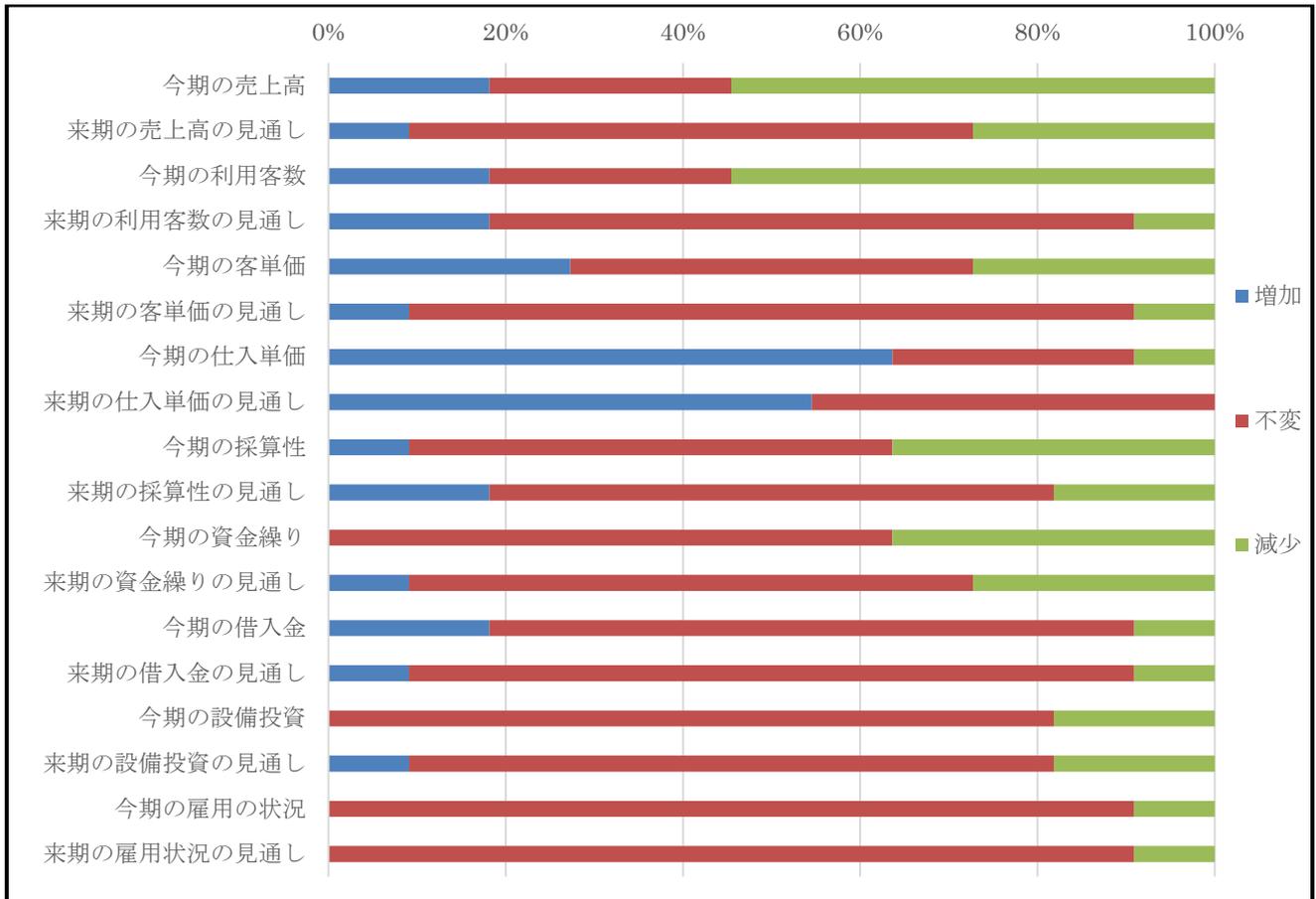
④常時雇用する従業員数

無し	1～2人	3～5人	6～20人	21～50人	51～100人	101人以上
18.2%	18.2%	18.2%	36.3%	9.1%	0.0%	0.0%

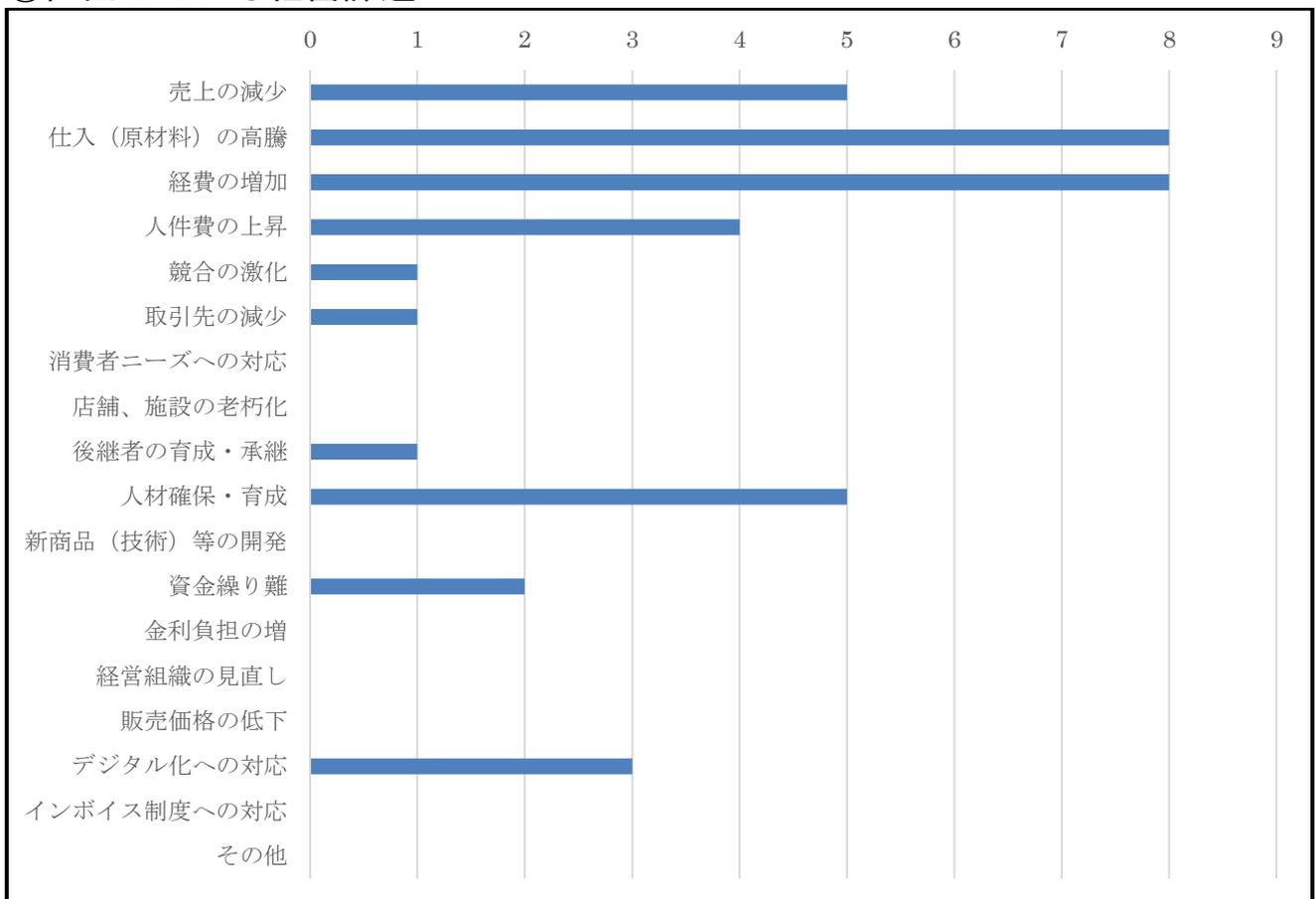
⑤後継者の有無

後継者（候補者）あり	後継者（候補者）なし
45.5%	54.5%

## ⑥経営状況



## ⑦直面している経営課題



## 《卸・小売業》

### 1. 売上

今回のアンケートでは、売上が「減少」と回答した事業者が53.3%となり、前回の75.0%から改善が見られた。売上が「増加」と回答した事業者も12.5%から23.3%に増加しており、一定の回復傾向がうかがえる。しかし、来期の売上見通しについては「減少」が46.7%と依然として高く、厳しい経営環境が続くと予測される。

### 2. 仕入単価・経費

今期の仕入単価が「増加」と回答した事業者は63.3%で、前回の60.0%と比較してやや上昇している。来期の仕入単価見通しについても50.0%が「増加」と回答しており、引き続き原材料費の高騰が経営の重荷となっている。

### 3. 資金繰り

資金繰りについては、「悪化」と回答した事業者が前回42.9%から今回40.0%に若干減少したものの、大きな改善は見られない。一方で、「好転」と回答した事業者が0.0%から6.7%に増加しており、一部の企業では改善が進んでいる可能性がある。

### 4. 設備投資

今期の設備投資については「不変」との回答が73.3%と前回の63.2%より増加し、「増加」と回答した事業者は10.0%と減少傾向にある。来期の設備投資見通しについても「減少」との回答が20.0%となり、企業の投資意欲は低下している。

### 5. 雇用の状況

雇用については「不変」との回答が前回85.7%から今回86.7%と大きな変化はなかった。しかし、来期の見通しでは「増加」が0.0%から13.3%に上昇しており、今後の雇用環境の改善が期待される。

### 6. 経営課題

主な経営課題として、「仕入（原材料）の高騰」、「売上の減少」、「経費の増加」が多く挙げられた。その結果として、売上が上がっている事業者が増加しているものの、半数が採算性の悪化となっている。

### 7. 総括と今後の展望

全体として、売上の減少が緩和されたものの、仕入単価や経費の増加が依然として大きな課題となっている。資金繰りの悪化も一部で見られ、引き続き経営の厳しさが続くことが予想される。今後はコスト削減やデジタル化の推進、消費者ニーズへの対応強化が求められる。

①事業所の形態

個人	法人
43.3%	56.7%

③営業年数

5年未満	5～10年未満	10～20年未満	20～30年未満	30年以上
0.0%	0.0%	6.7%	13.3%	80.0%

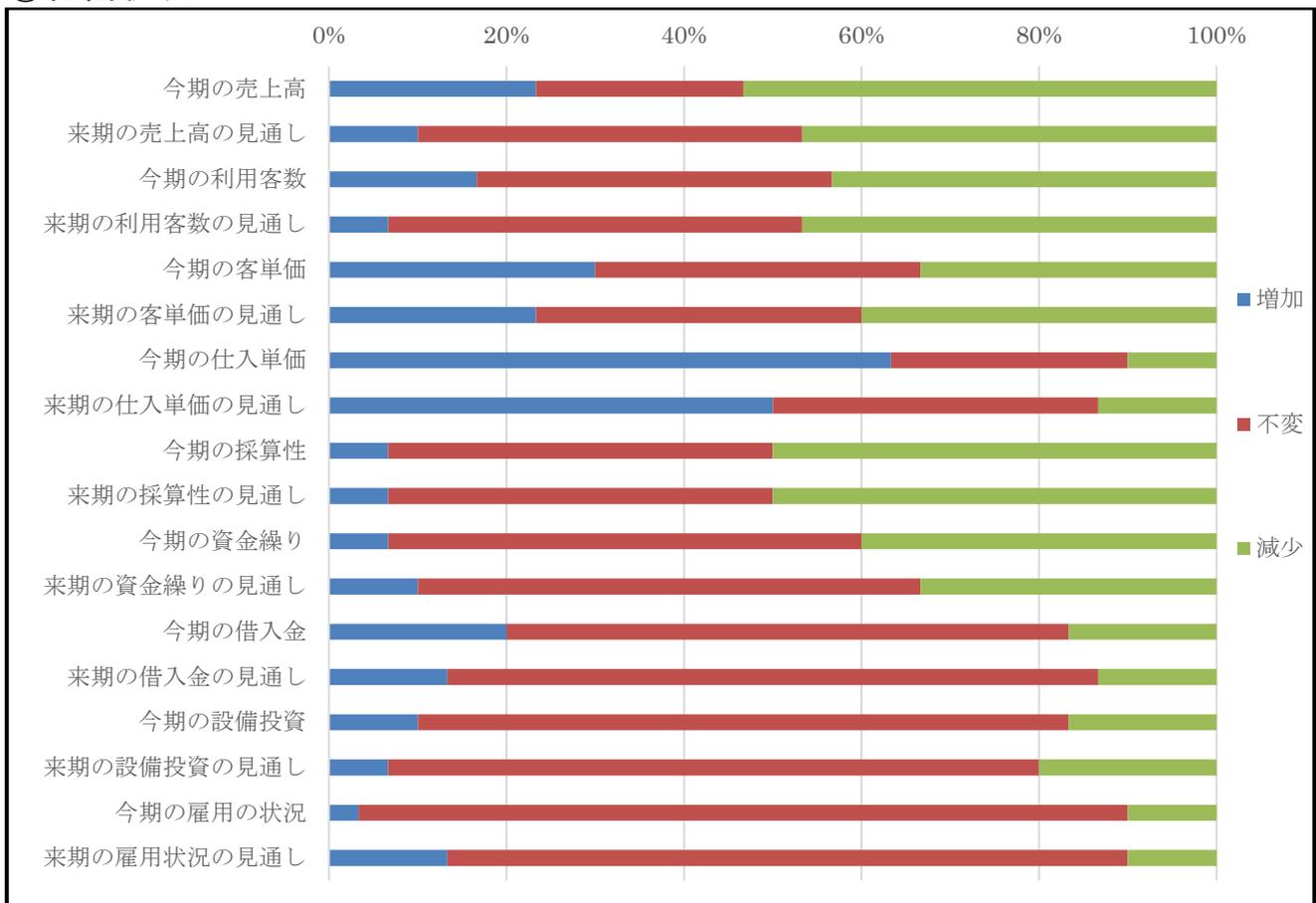
④常時雇用する従業員数

無し	1～2人	3～5人	6～20人	21～50人	51～100人	101人以上
13.4%	50.0%	20.0%	10.0%	3.3%	3.3%	0.0%

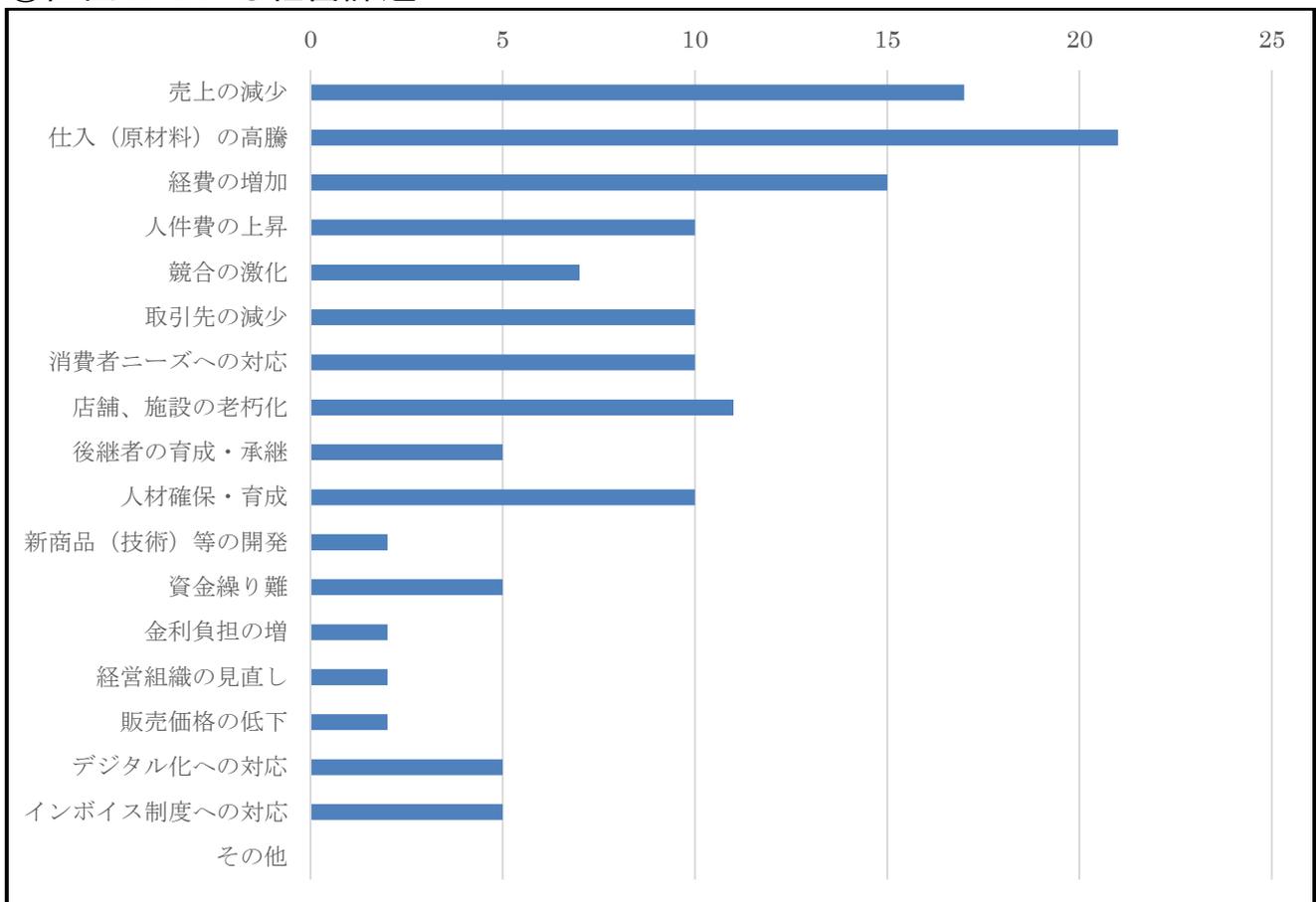
⑤後継者の有無

後継者（候補者）あり	後継者（候補者）なし
40.0%	60.0%

## ⑥経営状況



## ⑦直面している経営課題



## 《飲食・宿泊業》

### 1. 売上

飲食業と宿泊業において、41.2%が増加、47.1%が減少しており、売上の増減が顕著に表れ、安定性が課題となっている。来期に関しては、売上増加を予測する事業所は12.5%にとどまり、安定的な顧客の確保とニーズの見直しが必要。

### 2. 仕入単価・経費

仕入単価に関しては、飲食業・宿泊業ともに、原材料費や光熱費の高騰が経営に大きな影響を与えている。飲食業では81.8%が仕入単価の増加を報告しており、宿泊業でも食材やその他の経費が増加している。これにより、コスト削減や仕入れ先との交渉の重要性が高まっている。

### 3. 資金繰り

資金繰りの状況では、43.8%の事業所が資金繰り悪化を感じており、宿泊業でもシーズンごとのキャッシュフローに課題が見られる。資金繰りの安定には、現金の流れを管理し、必要な場合は資金調達や経費の見直しを行うことが重要となる。

### 4. 設備投資

飲食業における設備投資の増加は少なく、宿泊業でも施設の老朽化が目立つ。飲食業では、設備投資を増加させた事業所は17.6%にとどまり、宿泊業でも施設の更新が遅れがちである。設備投資は競争力を維持するために不可欠であり、効率的な投資が求められる。

### 5. 雇用の状況

飲食業、宿泊業ともに、雇用状況には変化が見られない。来期においても雇用不変と答えている事業者が多い。人手不足が続いている事業者においては、人材の確保や育成が急務であり、スタッフの教育・研修、福利厚生の実施を図る必要がある。

### 6. 経営課題

共通する経営課題として、仕入れ原材料費の高騰や経費の増加が挙げられる。宿泊業では、施設の老朽化や後継者問題が目立つ。その他、売上減少や利益圧迫に対して、柔軟で適応力のある経営戦略が求められる。

### 7. 総括と今後の展望

飲食業と宿泊業共通の課題として、売上の安定性やコスト管理が挙げられ、特に仕入れのコスト高と経費増加に対応する必要がある。設備投資や雇用の最適化を進め、安定的な経営基盤を築くための施策が急務である。顧客層拡大と集客力向上、柔軟な経営判断が今後の成功に繋がるだろう。

①事業所の形態

個人	法人
82.4%	17.6%

③営業年数

5年未満	5～10年未満	10～20年未満	20～30年未満	30年以上
5.9%	23.5%	41.2%	5.9%	23.5%

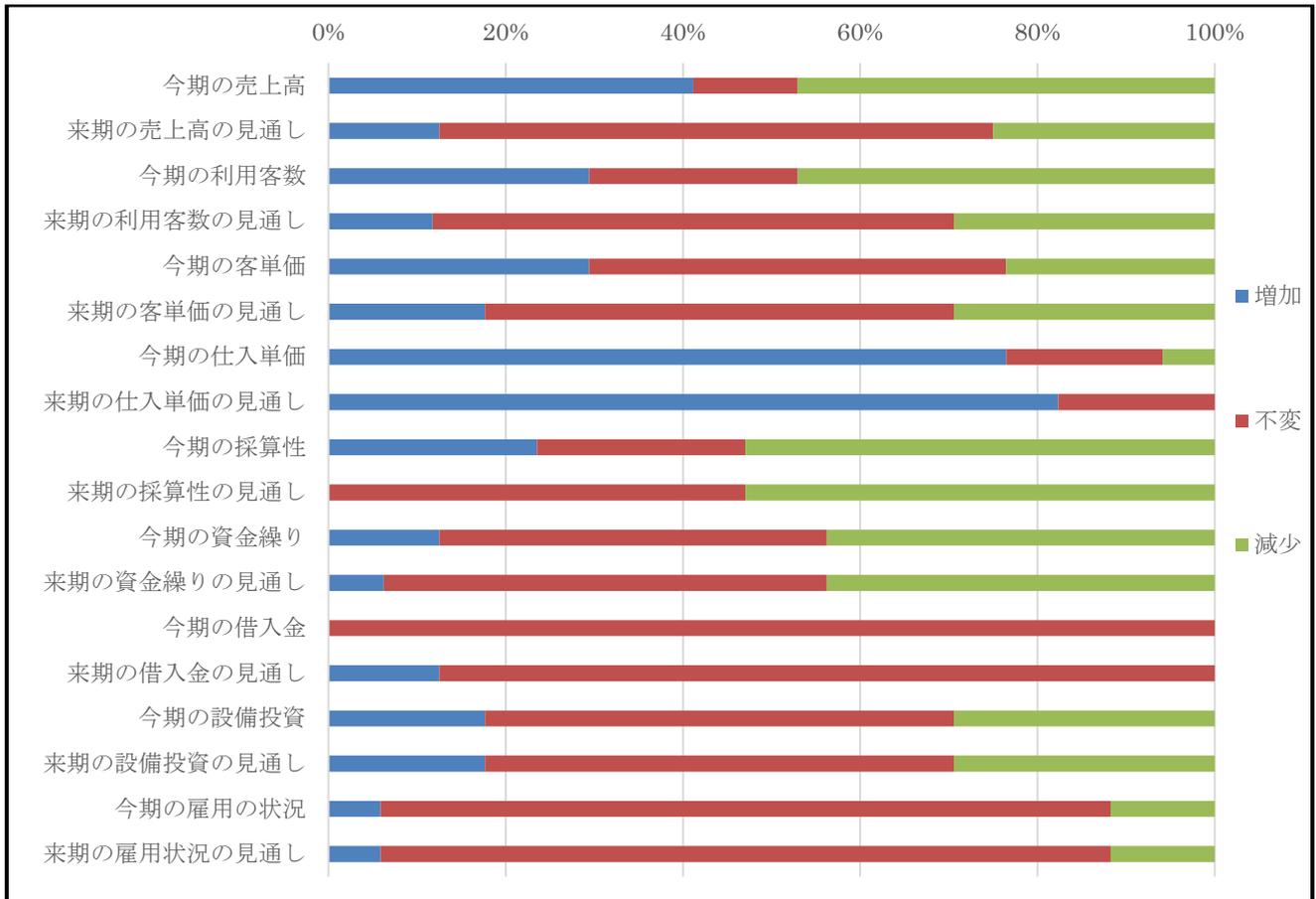
④常時雇用する従業員数

無し	1～2人	3～5人	6～20人	21～50人	51～100人	101人以上
23.5%	47.0%	11.8%	11.8%	0.0%	5.9%	0.0%

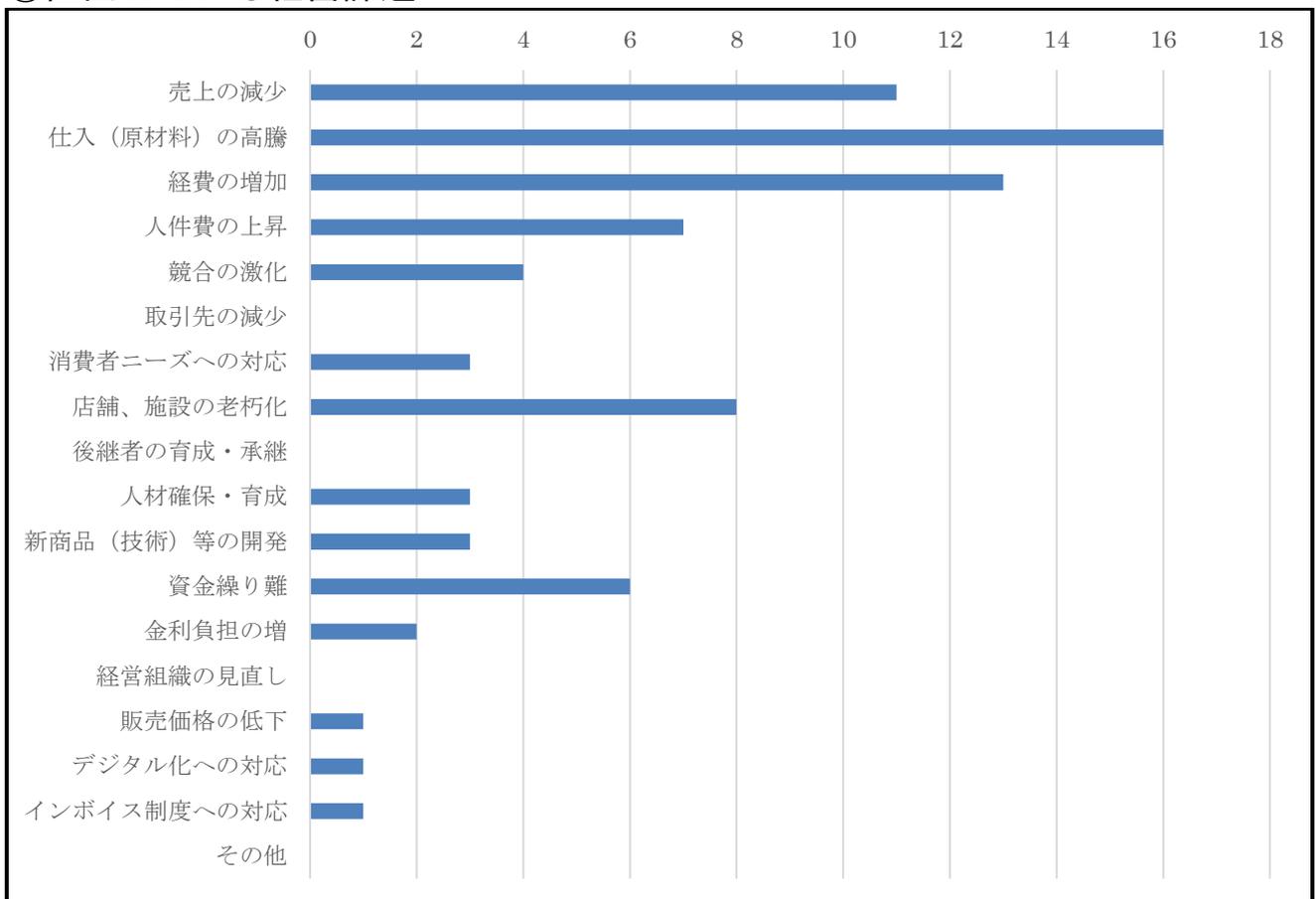
⑤後継者の有無

後継者（候補者）あり	後継者（候補者）なし
29.4%	70.6%

## ⑥経営状況



## ⑦直面している経営課題



## 《理・美容業》

### 1. 売上

理美容業の事業者の売上は全体的に横ばいか減少傾向にあり、今期の売上高が増加したと回答したのは14.3%。不変または減少と答えた事業所が過半数を占める結果となった。来期の売上見通しも同様で、増加を予測する事業所は16.7%、減少を見込む事業所は約33.3%と慎重な見方が多い。経済の不確実性や競争の激化が影響していると考えられる。

### 2. 仕入単価・経費

仕入単価については、約66.7%の事業所が増加しており、来期もこの傾向が続く見込み。理美容業は人件費や店舗賃借料が主なコストを占めるため、経費の増加が売上に圧迫をかけている可能性が高い。経費の増加は27.8%の事業所が課題として挙げており、仕入れコストや経営資源に対する負担感が強まっている。

### 3. 資金繰り

資金繰りに関して、今期の状況は不変が83.3%であり、資金繰りが悪化している事業所は見られなかった。しかし、今後の資金繰りについては、引き続き不変の状態を見込む事業所が多く、好転するとの予測は少ない。資金繰りの安定は経営の基盤となるため、引き続き慎重に管理する必要がある。

### 4. 設備投資

設備投資に関して、今期は増加したと回答した事業所は16.7%にとどまり、来期については不変が83.3%と大半を占める結果となった。理美容業は顧客に対するサービスの向上を図るため、設備投資が必要となる場面もあるが、現状では積極的な投資は控えめである。設備投資の減少を見込む事業所もあり、資金面や市場の不確実性を反映した結果と考えられる。

### 5. 雇用の状況

雇用状況について、従業員数は1人～2人が42.9%を占め、経営者のみで運営している事業所も28.6%あり、比較的小規模な事業所が多いことがわかる。理美容業は個別対応が重要なため、従業員の数は顧客対応に必要な最低限の人数にとどまる場合が多い。来期の雇用についても、不変が66.7%と多く、大幅な増加や減少を見込んでいる事業所は少なかった。

### 6. 経営課題

理美容業の経営者が直面する課題として、経費の増加が最も多く挙げられ、次いで仕入れ(原材料)の高騰や売上の減少が挙げられた。これらの要因は、労働集約型である理美容業において顕著に影響を与えており、経営環境が厳しくなっている証拠でもある。特に人件費や材料費の上昇が利益を圧迫していると考えられる。

### 7. 総括と今後の展望

理美容業は売上の増加が期待しづらい状況であり、顧客単価や利用客数の減少が予想される中で、いかにコストを抑えながら経営していくかが重要な課題となる。設備投資や雇用の安定も求められる一方で、経費の増加をどう抑制するかが今後の鍵となる。特に、人件費の高騰をどのように乗り越えるか、サービスの差別化を図りつつ競争力を維持するための戦略が求められる。

①事業所の形態

個人	法人
71.4%	28.6%

③営業年数

5年未満	5～10年未満	10～20年未満	20～30年未満	30年以上
14.3%	0.0%	28.6%	14.3%	42.9%

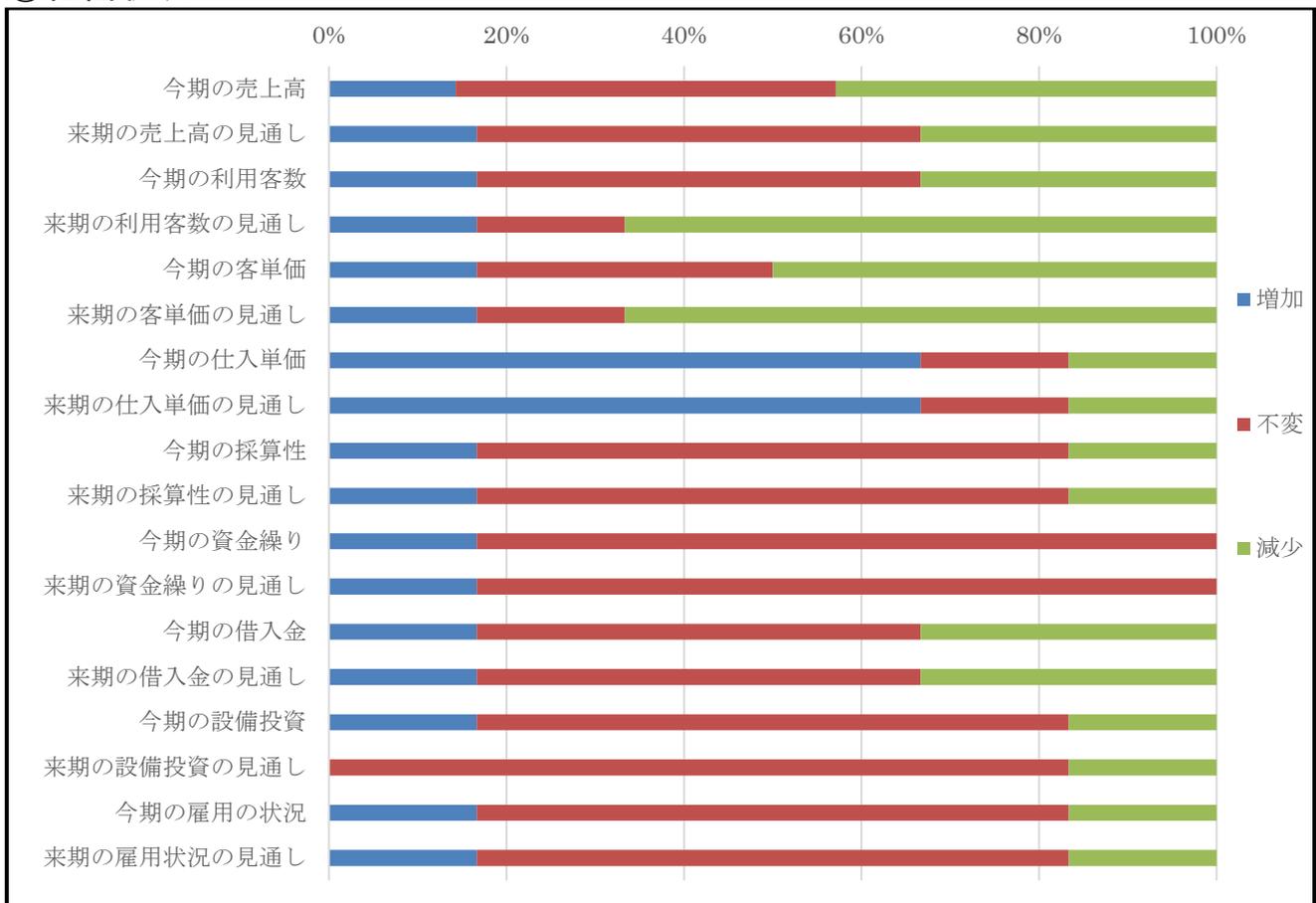
④常時雇用する従業員数

無し	1～2人	3～5人	6～20人	21～50人	51～100人	101人以上
28.6%	42.8%	28.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

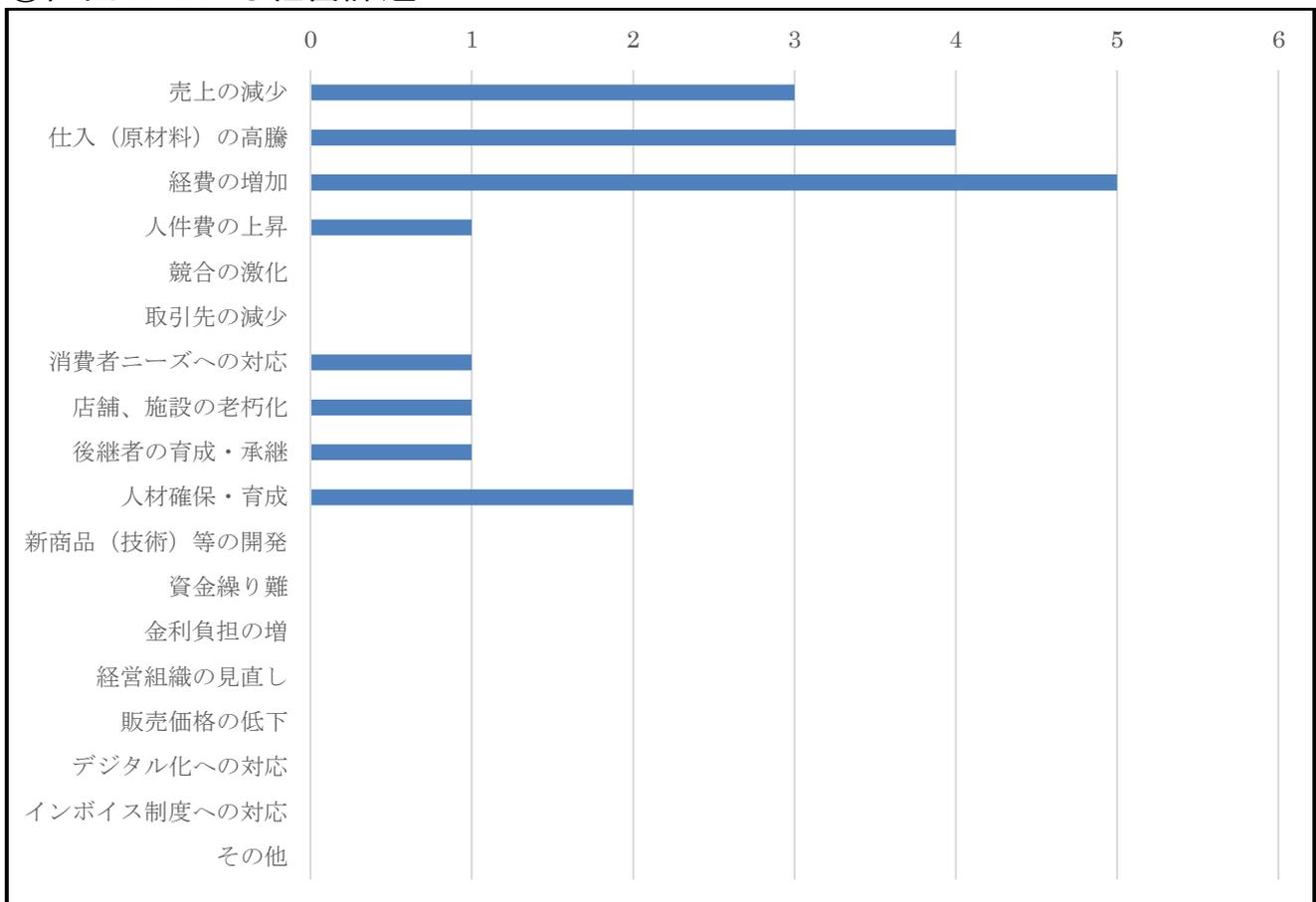
⑤後継者の有無

後継者（候補者）あり	後継者（候補者）なし
0.0%	100.0%

## ⑥経営状況



## ⑦直面している経営課題



## 《生活関連サービス業》

### 1. 売上

現在、売上は減少傾向にあり、今期の売上が減少した事業所は50.0%で、来期の見通しでも減少を予測する事業所が31.8%を占めている。前期と比べても、売上減少の予測が強まり、**景気の低迷や競争の激化**が影響している。

### 2. 仕入単価・経費

今期、仕入単価は68.8%の事業所で増加しており、来期も56.3%が増加を予測している。前期と同様に、物流費やエネルギー費の上昇が経営に影響を与え、仕入れコストの圧迫が続いている。特に、消費者支出の抑制とインフレの影響が大きい。

### 3. 資金繰り

資金繰りは厳しく、今期の悪化は41.2%の事業所で見られ、来期の見通しでも悪化を予測する事業所が47.1%に達している。前期と比べて、売上減少と仕入れコストの上昇がキャッシュフローを圧迫しており、**資金調達の難しさ**が続いている。

### 4. 設備投資

設備投資は前期と同様に抑制傾向が強く、今期は66.7%が不変、26.7%が減少と回答している。来期も増加を予測する事業所は少なく、資金繰りの悪化と市場環境の不確実性が影響しているため、設備投資の増加は控えめ。

### 5. 雇用の状況

雇用は安定しており、今期の雇用状況は73.3%が不変、26.7%が減少と回答している。来期の見通しでも86.7%が不変を予測しているが、経済の低迷と人件費の上昇が影響して、雇用の増加は見込めない。人材育成と効率的な活用が重要。

### 6. 経営課題

経営課題としては、経費の増加、売上の減少、仕入れの高騰が主な問題だ。前期と比較しても、仕入れコストや経費の圧迫が続いており、消費者ニーズの変化に対応することや競争の激化が課題となっている。

### 7. 総括と今後の展望

生活関連サービス業は、売上減少、仕入れコストの増加、資金繰りの悪化といった厳しい状況が続いている。前期と同様に、設備投資や雇用の安定が見られるが、経営課題の解決には効率化と競争力強化が不可欠。将来的には、**デジタル化**や顧客ニーズへの柔軟な対応が求められ、企業の戦略的な意思決定が重要になる。

①事業所の形態

個人	法人
63.6%	36.4%

③営業年数

5年未満	5～10年未満	10～20年未満	20～30年未満	30年以上
9.1%	13.6%	13.6%	27.3%	36.4%

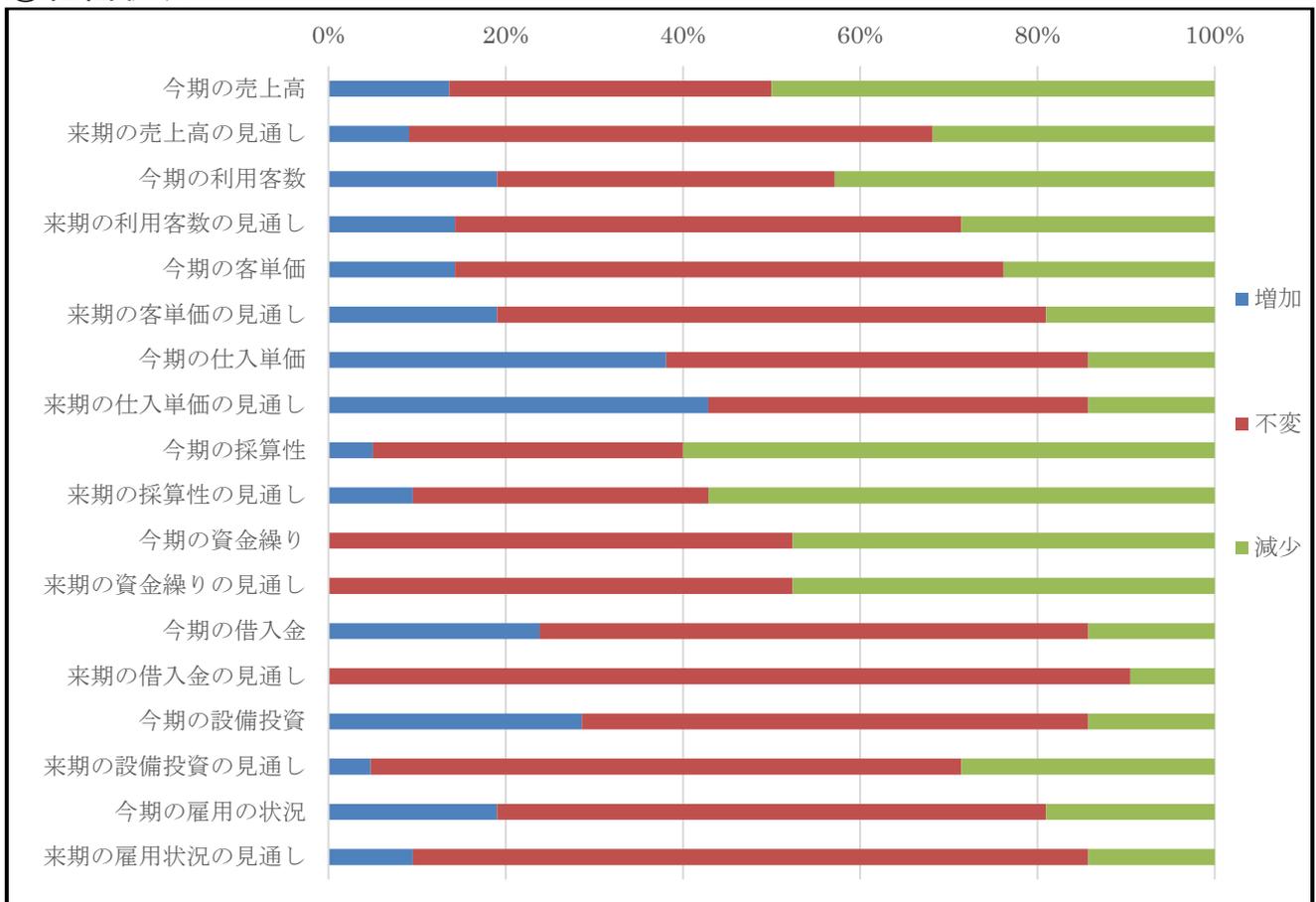
④常時雇用する従業員数

無し	1～2人	3～5人	6～20人	21～50人	51～100人	101人以上
27.3%	22.7%	9.1%	31.8%	9.4%	0.0%	0.0%

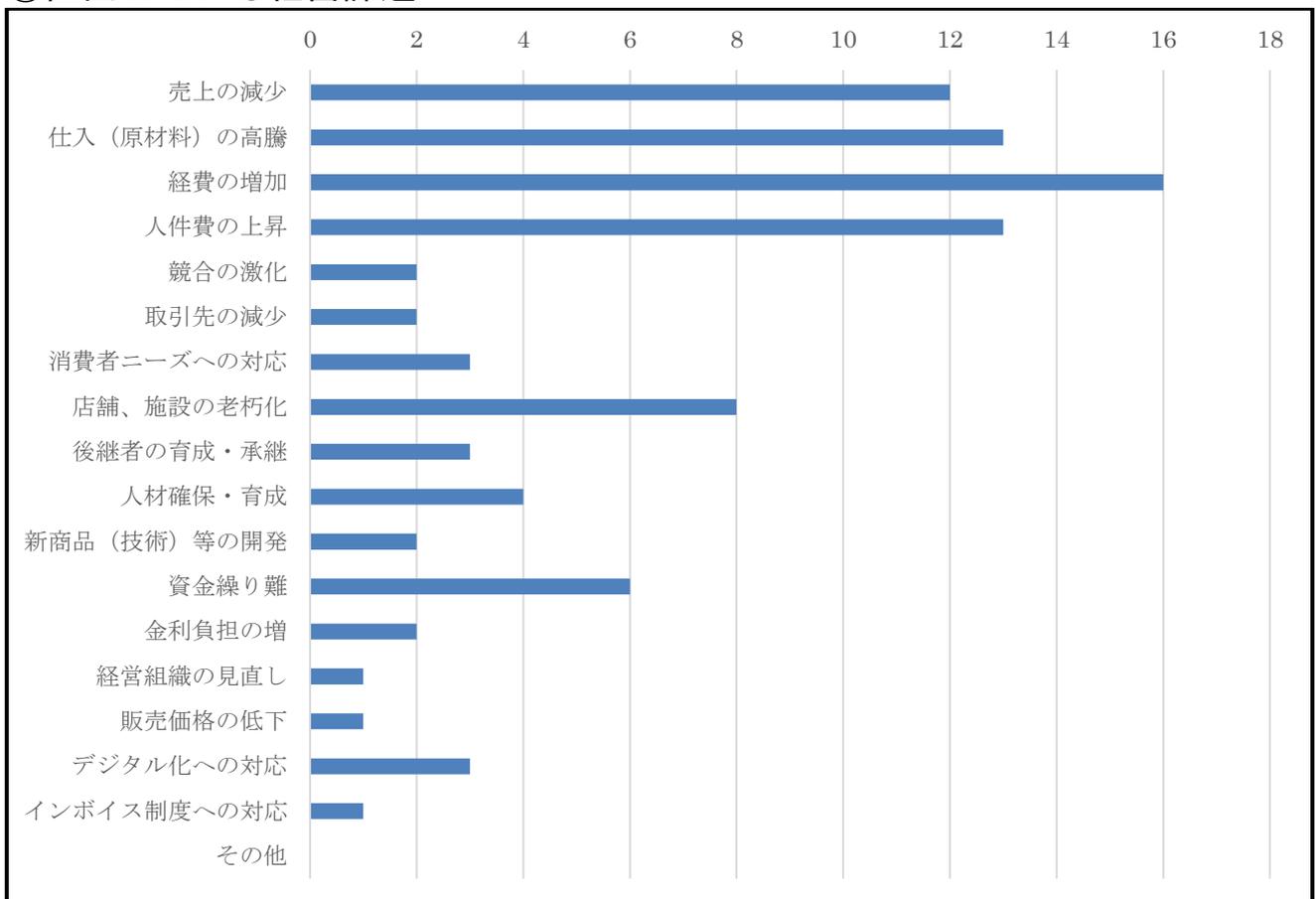
⑤後継者の有無

後継者（候補者）あり	後継者（候補者）なし
27.3%	72.7%

## ⑥ 経営状況



## ⑦ 直面している経営課題



## 《その他》

### 1. 売上

今期、売上高については**増加と不変、減少**がそれぞれ1/3ずつの割合となっている。来期の売上見通しは、不変が多く、増加と減少は少数派だ。前年と比べて、売上の増加を感じる事業所は少なく、安定を求める傾向が強い。業種特性としては、**競争の激化や顧客ニーズの多様化**が影響し、売上に大きな変動はないものの、先行きの不安が売上見通しに反映されている。

### 2. 仕入単価・経費

仕入単価については、今期はほとんどの事業所で**増加**が見られる。来期は不変が多数を占めるが、引き続き仕入れ価格の上昇が影響している。**経費の増加**も見られ、特に**人件費や材料費の高騰**が経営に圧力をかけている。この傾向は前年と変わらず、仕入単価の上昇が企業運営に大きな負担を強いている。

### 3. 資金繰り

今期、資金繰りの状況は**好転、不変、悪化**がそれぞれ1/3ずつとなっている。来期の見通しでは、不変が圧倒的に多く、資金繰りに対する懸念が続くことが予想される。前年と比べて、資金繰りの見通しに大きな変化はなく、引き続き安定的な資金運用が求められる状況だ。

### 4. 設備投資

今期の設備投資については、半数以上の事業所が**増加**と回答している。来期の見通しでは、設備投資の増加は減少傾向にあり、不変の予測が多い。これは**経営資源の確保**と、新たな投資を控えめにする傾向が反映された結果だ。前期と比較して、設備投資の割合に顕著な差は見られない。

### 5. 雇用の状況

雇用状況は、今期、増加と不変がほぼ同じ割合を占めているが、来期は不変が100%を占め、今後の雇用の安定性が強調されている。経営者としては、現状維持を求める事業所が多く、前年の雇用状況と比較しても、大きな変化はない。

### 6. 経営課題

今期の経営課題としては、**人件費の上昇**が最大の懸念事項であり、続いて仕入れ価格の高騰や経費の増加が挙げられている。**デジタル化や人材確保**なども課題に上がっており、今後はこれらの問題解決が重要となる。前年と比較して、人材確保がさらに大きな課題になっており、業種ごとの共通の問題として認識されている。

### 7. 総括と今後の展望

全体として、**安定性を求める傾向**が強いが、**競争の激化やコストの上昇**が依然として経営の課題として浮き彫りになった。設備投資や雇用の安定を保ちながら、今後も資金繰りや経費の管理が求められるだろう。来期に向けては、景気や業界動向に左右されず、安定的な運営を維持するための施策が必要となる。

①事業所の形態

個人	法人
33.3%	66.7%

③営業年数

5年未満	5～10年未満	10～20年未満	20～30年未満	30年以上
0.0%	0.0%	0.0%	16.7%	83.3%

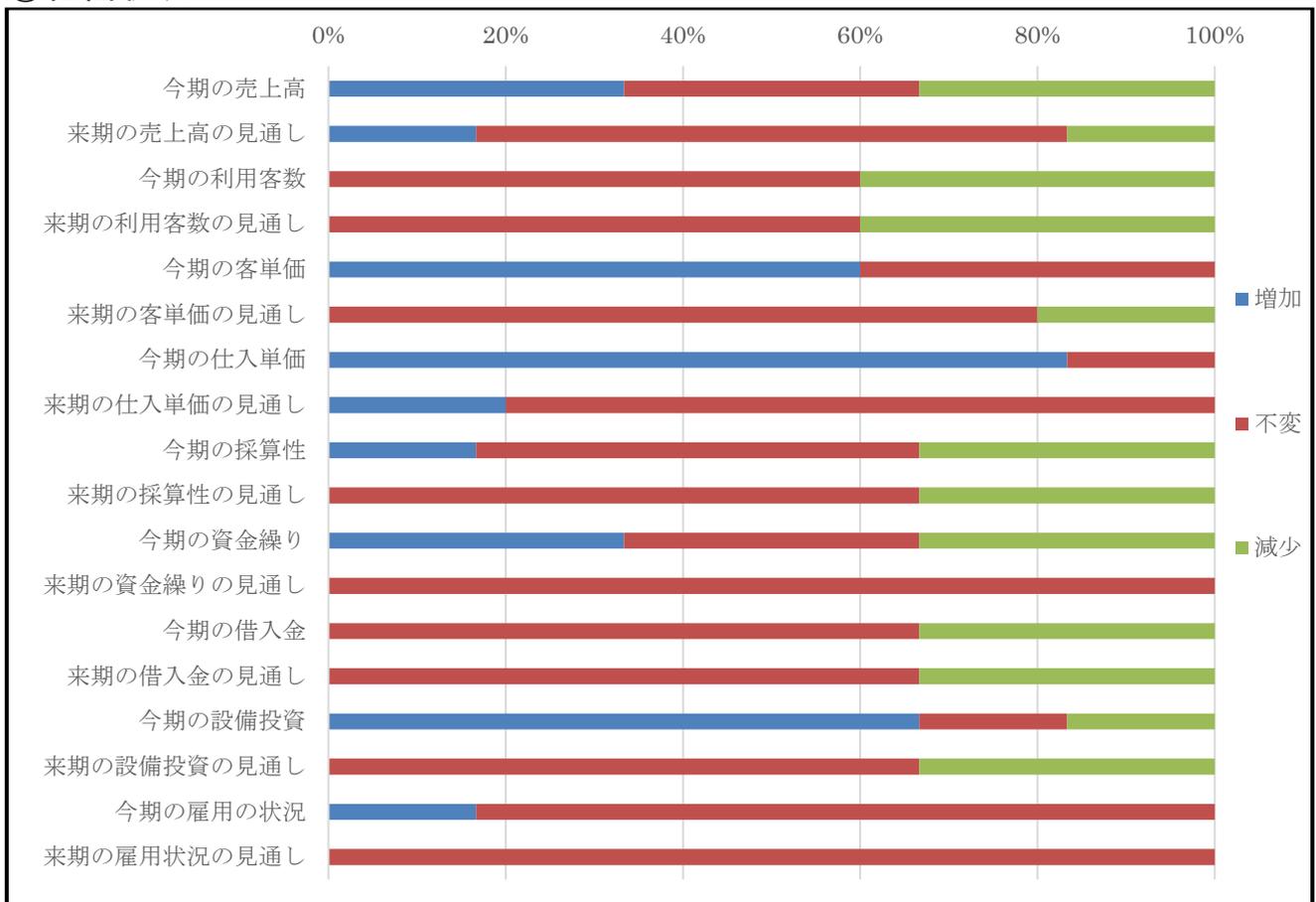
④常時雇用する従業員数

無し	1～2人	3～5人	6～20人	21～50人	51～100人	101人以上
0.0%	33.3%	50.5%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%

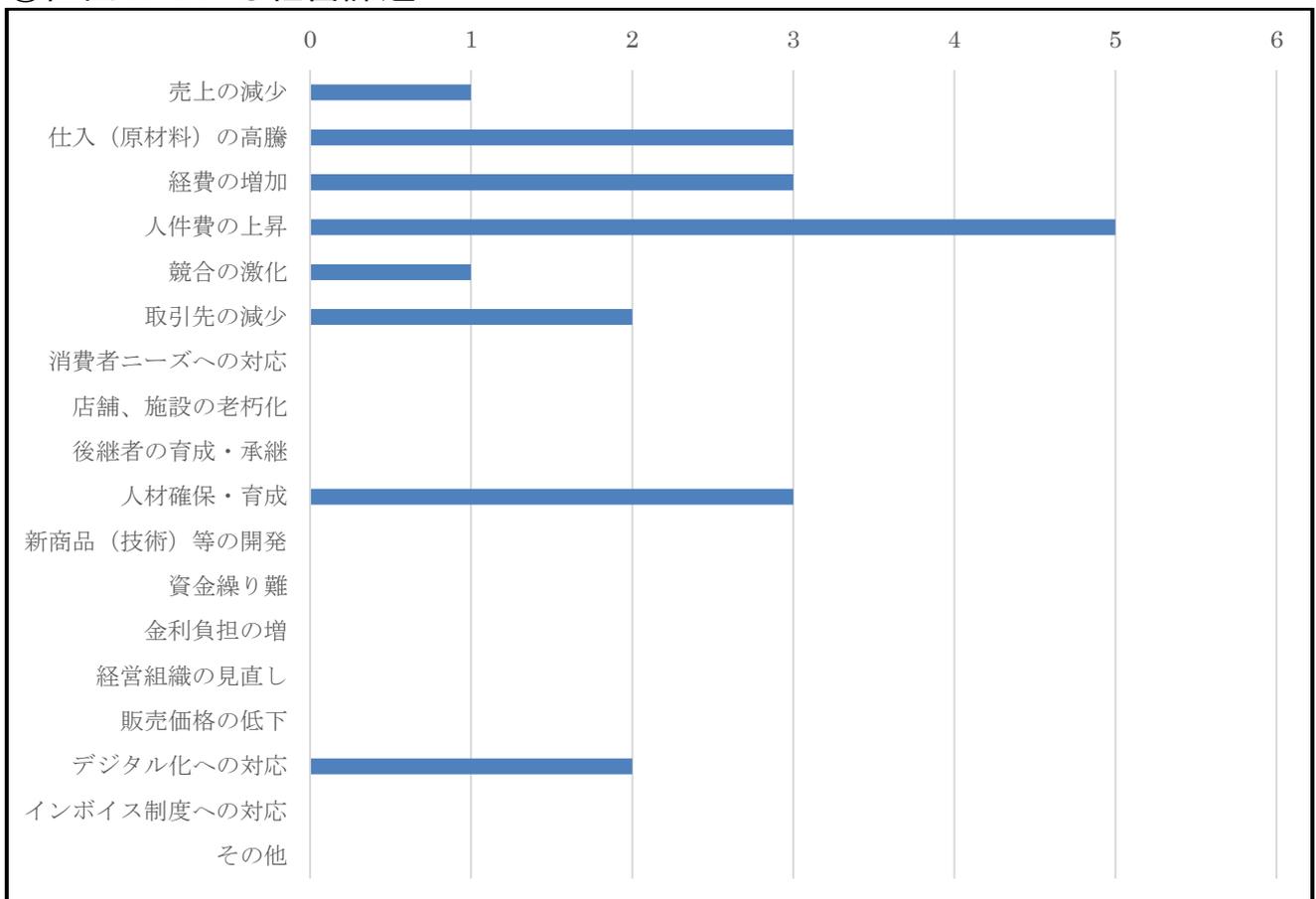
⑤後継者の有無

後継者（候補者）あり	後継者（候補者）なし
66.7%	33.3%

## ⑥経営状況



## ⑦直面している経営課題



## ⑧本会への要望等

- ・ 客層の変化（男性中年層から女性、若年層男性へ）、客席回転率の悪化、客単価の減少につながる。
- ・ スマホで何でも買える時代、小売店は生き残れないかも!?商店街が全国で次々と消えています。
- ・ 売上拡大の為の法案立案
- ・ 登米市のイベント（商工会協参等）の参加方法やロイヤルティーが具体的でない。地産地消の後押し等、地域活性化（イベントの持ち回り）。
- ・ 私達にとって、商工会は困った時すぐ相談に乗って頂き、大変頼りになっております。これからもよろしくお願い致します。