

挑みつづける、変わらぬ意志で。



# 中央区老舗企業の経営・販売 取り組みに関するアンケート

2021年7月  
中央支部

## 【中央区老舗企業の経営・販売取り組みに関するアンケート】

①調査目的：老舗企業における様々な経営苦難に乗り越えてきた経験談、コロナ禍における新たな販売取り組み事例等、動画取材時に想定される内容をアンケート調査票に盛り込み、取材先選定のために実施する。

②調査方法：郵送により調査票を配布し、FAX、WEBアンケートで回答結果を回収。

③調査対象：『老舗を体験！区内周遊マップ』の掲載にご協力いただいた約80社を中心とした中央区老舗企業

④調査期間：2021年6月16日～7月7日

⑤調査票発送数と回収数

発送数：82社、回収数：30社（回収率36.6%）

# ○中央区老舗企業の経営・販売取り組みに関するアンケート用紙

↑ FAX 03-3538-1816

メール chuo@tokyo-cci.or.jp

全3枚中1枚目

回答期限：6月25日(金)まで

## 「中央区老舗企業の経営・販売取り組みに関するアンケート」

### 質問1 基本情報

(1) 貴社の創業年はいつですか。 ※不明の場合は不明に○を付してください

(西暦) \_\_\_\_\_ 年(頃)・不明 (現在何代目ですか: 代目)

(2) 現在の事業内容に○を付してください。 ※主たる事業内容1つに○

1. 建設業 2. 製造業 3. 情報通信業 4. 運輸・倉庫業 5. 卸売業 6. 小売業  
7. 不動産業 8. 飲食店・宿泊業 9. サービス業 10. その他( )

(3) 現在の従業員数に○を付してください。

1. 5人未満 2. 5~10人未満 3. 11~20人未満 4. 21~50人未満  
5. 51~100人未満 6. 100~300人未満 7. 300人以上

(4) 現在の主な取扱商品・サービス及びその業態を具体的に記入ください。

例) 海苔の小売、ハンドバッグの小売、特殊白板紙の卸売

### 質問2 新型コロナウイルス感染症の影響(コロナ禍)について

(1) コロナ禍による経営への影響について、あてはまる番号を1つお選びください。

1. すでに悪い影響が出ている 2. 今のところ悪い影響はない 3. むしろいい影響が出ている  
4. 影響はほとんどない 5. 分からない 6. その他( )

(2) 具体的な影響について、あてはまる番号を全てお選びください。

1. 原材料・部品・商品等の調達での困難さ 2. 都心店の客減少、郊外店の客増加など、顧客の購買行動の変化  
3. 取引先や顧客の減少による売上高の減少 4. 人員確保・配置などに伴う生産体制の維持  
5. 人員配置、店舗閉店などに伴う販売体制の維持 6. テレワーク、飛沫防止対策などに伴うコスト増加  
7. テレワークなどの働き方の変化 8. 社内や取引先での感染者発生による業務停止  
9. その他( )

### 質問3 経営困難に立ち向かう経営の知恵・秘訣

(1) コロナ禍の影響に限らず、これまで幾度も経営苦難を乗り越えてきた中で、過去を含めてこれまでどのような経営危機を乗り越えてきましたか。

## 【1895年(5代目)／飲食店／300人以上】

挑みつづける、変わらぬ意志で。

飲食店（すき焼・ステーキ・洋食）、精肉惣菜製造販売、 東京商工会議所  
グロッサリー製造販売、宅配弁当

質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	1. すでに悪い影響が出ている
質問3 (1) 過去の経営危機	1923年関東大震災、1945年東京大空襲、1973年 オイルショック、2001年 BSE、2008年 リーマンショック、2011年 東日本大震災、2020年コロナウイルス 過去はわかりませんが、全てにおいて素早い資金繰りと従業員を守ることで乗り越えた。
質問3 (4) 老舗企業の強み	苦しい時は、原点回帰と社員を守りながら、常にお客様の立場に立った経営をする。
質問4 調達先対策	大きな変化はない。
質問5 (1) 新たな販売取組	通信販売、精肉惣菜販売の強化。法人向けから、個人向けの商材開発。
質問6 組織体制	トップダウンではなく、ボトムアップを大切にして、一人一人が自由に動けるような工夫を実施。
質問7 経営体制	どのような時でも、社員を大切にする。

質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	1. すでに悪い影響が出ている
質問3 (1) 過去の経営危機	武道具業界の最大の危機は戦後における剣道・柔道の禁止措置でした。戦後はスポーツ用品の販売を手掛けていましたが、剣道の復活と共に武道用品の製造卸販売に特化しました。大手業者の市場参入により卸売業が減少した時期を経験し、新製品の開発・新販路の開発等により業績を拡大して今日至っています。
質問3 (4) 老舗企業の強み	剣道具製作における長年培って来た伝統の技術と経験及び弊社の経営理念が従来の顧客から支持されているとともに、安易に時代に迎合しない商品製作と 永年積み重ねてきた信用度・インターネット利用した販売や独自ポイントカード発行などにより新規顧客の開拓を図っています。
質問4 調達先対策	材料をはじめとした調達先の取引はコロナ禍による変化はありません。但し、取引額は減少しています。
質問5 (1) 新たな販売取組	2020年3月から6月まで、全日本剣道連盟より剣道稽古の中止が発令されました。また、学校教育の場ではクラブ活動・大会が中止や延期され、今年に入り徐々に稽古・練習が始まった状況です。全国の警察は昨年より1年半以上柔剣道は禁止されており、特に剣道は警察がリードしていますために大変な需要の落ち込みです。ポイントカードによる顧客の囲い込み・限定商品の販売に力を入れています。
質問6 組織体制	従業員の提案は以前より強く聞き、老舗に安住せず、前よりこまめに顧客に対応するように努めています。特に原材料の調達先・制作技術者の対応がより強く求められる時期と考えます。
質問7 経営体制	老舗企業として、伝統の素材材料と技術による剣道具製作を推進していくこと。また、新素材による消費者が求める主品開発と追及していくこと。 伝統の頑固さと時代に合わせた柔軟性を持ち続けることが企業の永続性と思います。

質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	1. すでに悪い影響が出ている
質問3 (1) 過去の経営危機	<p>弊社は主に祭りや舞台、イベントなどの催事に使われる手拭や浴衣の受注販売が主でしたが、コロナ禍でこれらはほとんどが中止・もしくは延期となっています。このような具合なので、現在はかえって普段は忙殺されて取り組めないことに集中することができています。例えば助成金や支援金の仕組みを利用して新しい生産体制や企画を打ち立てたり、ECサイトやSNSによるWEBの活用を積極的に行なっています。数字的にコロナ禍前の状況には及びませんが、新しい客層を獲得できている実感がありますのでまた世相が平常化したときに大きなプラスになることと確信しております。</p>
質問3 (4) 老舗企業の強み	<p>これまでの古きを大事にしつつ従来の価値観に縛られない新しい取組も積極的に行うべきと考えております。またお客様や職人さんと良好な関係を構築していき皆で注染の世界観をより魅力的に作り上げていくことを重要視しております。そしてこれまで蓄積してきた注染のノウハウと型紙の保有数は強みとして実感しております。</p>
質問4 調達先対策	<p>注染は各工程が全て分業で、生地～型彫～染め～整理～…と様々な工程を経てやっと一つの商品が出来上がりますが、その中の中核となる一工程を担う職人さんがコロナ禍で引退を余儀なくされました。未だ業界では尾を引いている重大な問題でしたが、弊社では早めに方策を打ち出しその工程を内製化することができました。またお客様につきましては従来の舞台やイベント、お祭り関係のお客様からの受注が激減しましたが、代わりECサイトやSNSを充実させることで一般のお客様とのお取引が増えました。</p>
質問5 (1) 新たな販売取組	SNSやECサイトなどのWEB上での販売取組みを拡充しております。
質問6 組織体制	既存の運営・方針に囚われすぎず状況の変化に柔軟に対応することです。
質問7 経営体制	まだ現行2代で具体的な引き継ぎはしておりませんので未回答とさせていただきます。

質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	1. すでに悪い影響が出ている
質問3 (1) 過去の経営危機	ポリシーを変えない。
質問3 (4) 老舗企業の強み	人との繋がり。
質問4 調達先対策	できる限り、現金でしいれる。
質問5 (1) 新たな販売取組	インターネット販売に力を入れています。
質問6 組織体制	従業員が積極的にできる環境重視する
質問7 経営体制	過去、現象を体で体感し、将来的な新しい考えかたを後押しする。

質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	1. すでに悪い影響が出ている
質問3 (1) 過去の経営危機	江戸時代: 天然痘・火事・天保の大飢饉 明治: 大政奉還 大正: 関東大震災 昭和: 第二次世界大戦(最大の経営危機) 平成: バブル経済崩壊・リーマンショック 令和: 新型コロナウイルス感染症の拡大
質問3 (4) 老舗企業の強み	強みは「千疋屋ブランド」の確立。本業を大切に顧客ニーズを捉え、時代とともに進化する。商品はもとより、接客サービス、店舗にこだわりを持ち「千疋屋らしさ」を創る。
質問4 調達先対策	生産地の気候・環境によって左右される農産物を扱っているのでコロナ禍で生産地の視察が出来ない為、生産者との連絡を密にし、生産物の調達を維持する。
質問5 (1) 新たな販売取組	・Web販売の強化 ・オンラインギフトカードの開発
質問6 組織体制	従業員の提案を積極的に導入している。デジタル化の推進(テレワーク、キャッシュレス等)
質問7 経営体制	・店是「一客・二店・三己」 ・コアバリュー「一つ上の豊かさ」(ブランド経営) ・家訓「勿奢、勿焦、勿欲張」(おごることなかれ、あせることなかれ、欲張ることなかれ)

質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	1. すでに悪い影響が出ている
質問3 (1) 過去の経営危機	強みを生かすこと。従業員の力を発揮しやすい環境作りをすること
質問3 (4) 老舗企業の強み	基本に忠実に行う 毎日勉強する
質問4 調達先対策	特になし
質問5 (1) 新たな販売取組	特になし
質問6 組織体制	意思・決定のスピードを速くする。任せるところは現場に任せる
質問7 経営体制	美味しいお菓子を作り、しっかり販売していく 従業員の力を最大限に発揮する環境を作る

質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	1. すでに悪い影響が出ている
質問3 (1) 過去の経営危機	卸売業態の衰退のためネット販売の拡充、経費の削減を行ってきました。借入金は少ない為、財務面での影響は少ない為、事業継続は可能でした。
質問3 (4) 老舗企業の強み	財務面での借入金の少ないこと。長い間に培われた商売上の信用。豊富な内部留保
質問4 調達先対策	支払い条件を取引先の希望に合わせて早期の支払いを行う
質問5 (1) 新たな販売取組	ネット販売の拡充
質問6 組織体制	日々のお取引を大事にする。低価格商品の質を上げる
質問7 経営体制	財務体質の強化。社員・準社員の雇用を守る

質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	1. すでに悪い影響が出ている
質問3 (1) 過去の経営危機	関東大震災や第二次世界大戦による店舗焼失
質問3 (4) 老舗企業の強み	経営理念にもあるが、おいしい海苔を多くのお客様に召し上がっていただくべく、焼き立て海苔やおつまみ海苔など時代に即した商品を開発、提供する
質問4 調達先対策	
質問5 (1) 新たな販売取組	外出を控えている方も多いため、ネット通販に力を入れたり、ご近所で買えるように量販店などへの販路拡大を進めている。
質問6 組織体制	
質問7 経営体制	「伝統は革新の連続である」

質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	1. すでに悪い影響が出ている
質問3 (1) 過去の経営危機	大口のお客様である歌舞伎やお茶会などが中止していたため、足袋の売上はほとんど無くなってしまいましたが、職人には代わりにマスクを作るなどして仕事を作ってしのぎました。今はマスクも落ち着いていますが、足袋のお客様も戻ってきているので、お客様の求めている物を作る大切さは感じました。
質問3 (4) 老舗企業の強み	客よし、世間よし、社員よし、とさせていただけるようにできることをやっていきたい。製造業なので作る喜びを社員全員に感じてもらいたい。
質問4 調達先対策	問屋が閉店してしまったり下職さんがやめてしまったり色々あり、今後在庫がなくなると代替りの物が調達に困っている。
質問5 (1) 新たな販売取組	ネットやSNSを使った宣伝など、できることをこまめにやろうと心掛けている。
質問6 組織体制	リモートワークとして工業用ミシンを社員の自宅に設置させてもらい、材料を持ち帰ってもらい入社日数を減らした。自転車による通勤している人が増えている。アルコール消毒液を渡している。
質問7 経営体制	1つ1つを丁寧に「売り手」「買い手」「世間」良しの三方よしとなるように心掛けている。

【1830年(7代目)／製造業／5～10人未満】

江戸ほうき（ほうき草で作った箒  
※当社の登録商標です）の製造・販売

挑みつづける、変わらぬ意志で。



質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	4. 影響はほとんどない
質問3 (1) 過去の経営危機	震災、戦災(両方とも店舗焼失)、戦後の家事の電化によるほうきの需要の減少。現在は重くてうるさい排気がくさい掃除機より手軽で音もせず、CO2も出さない箒の需要が増えている。技術と人材を大切に、その時代に対応した商品を開発している。長柄箒(両手掃き)⇒手箒(片手で掃く軽い箒) ⇒マンション用の小ぶりな手箒
質問3 (4) 老舗企業の強み	創業当時から続いている製造方法や材料の選別技術、海外も含めての良質な材料の確保と生産者との意思疎通を密にして、どういう材料や商品が欲しいかを明確にして他社との差別化をより鮮明なものにする。周りの環境は今より悪くなっていくので、どこまで悪化を止められるか、または遅くできるかの努力。自分たちの基準にどこまで近づけられるかの努力が必要。
質問4 調達先対策	タイを中心にしていたほうき草の生産地を洪水のカントリーリスクを考えてインドネシアにも拡大、数年かけてある程度のレベルにはなりつつある。茨城の農家に頼んで作ってもらっていた国産のほうき草は、その後中央区観光課にお願いし山形の東根市のJAの研究員の方々に作ってもらうようになって3年。まだまだだが、毎年前年の失敗の原因究明と対策を練り、より良質な国産ほうき草の生産に一緒に取り組んでいる。
質問5 (1) 新たな販売取組	ネット販売の強化、より丁寧な商品説明と当社商品の特長の明確化。小ぶりで若干安価な商品や背の高い方でも苦にならない柄の10cm長い本箒の開発。
質問6 組織体制	商品が慢性的に不足しているため、営業職を減らしました。職人はデパート出張がなくなっても商品を作っていればいいので、非常に気は楽です。作業場が狭いため3名の職人のうち1名を京橋の店舗で作業して密にならないようにしました。意思疎通がしやすくなり、作業効率化が上がっています。
質問7 経営体制	自分たちの強みを認識した上で、10年後を見据えて技術者の育成、良質な材料の確保を目指していくこと。人任せにしないで販売も自分から積極的に行い、その中で新製品を時代にあわせて作り出していくという職人との共同作業をすること。

質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	1. すでに悪い影響が出ている
質問3 (1) 過去の経営危機	①関東大震災。本店、倉庫、商品が全焼。取引先も被災して売掛金の回収も困難を極めた。仕入れ先による商品代金の一部免除震災後の需要回復、社員一同の努力により、経営危機を乗り越えた。②第二次世界大戦。空襲により本店、倉庫、商品が全焼。戦後の復興、朝鮮動乱によるという特需、社員一同が試練に耐え忍び努力した結果、経営危機を乗り越えた。
質問3 (4) 老舗企業の強み	①商売の基本である「信用」を大切にしながら、浮いた利益を追わず「薄利多売」で事業継続をする。②「不易流行」。「不易」である「歴史と伝統」を大切にしながら、「流行」である「革新（新商品開発、新規事業など）」を時代の変化に対応して行う
質問4 調達先対策	コロナ禍の約1年半で、オンライン会議やテレワーク対応等、状況に応じて行ったが、基本的にはリアルの従業員からの人間関係など築いた関係性を大切にして、仕入れ先や得意先との取引を維持した。
質問5 (1) 新たな販売取組	医療用紙製フェイスシールドや外出自粛に対応した自宅用商品のパッケージなど、コロナ禍に対応した新商品の販売を行った。環境問題対策で、FSC認証商品、SDGs 対応などの紙製品への取組を強化した。
質問6 組織体制	トップダウンになりがちながら、出来るだけ従業員からの提案を重視するようにしている。江戸時代より、社長・役員・管理職・一般社員まで、一致団結して経営危機を乗り越えるようにしている。
質問7 経営体制	江戸時代は「一意専心」の老舗が多い中、経営多角化を行い、木綿問屋・漆器販売・和紙販売が事業の三本柱だった。現在は紙販売、漆器販売、不動産賃貸が事業の三本柱であり、これからも経営多角化によって、事業継続を図りたい。

質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	6. その他:昨年は既成の不織布マスクが市場になく布・糸・ゴム等の特需があり販売好調だったが、本年は既存のマスクが市場に溢れて苦戦
質問3 (1) 過去の経営危機	子会社で経理上の大きなトラブルがあつたものの、経営陣皆が力を合わせ難局を乗り越えることができた。
質問3 (4) 老舗企業の強み	高品質や市場ニーズにあつたな物造り。従業員への道徳性向上を目的とした教育。三方よし経営。
質問4 調達先対策	従来大きな額の取引のない先からの受注や定番にはっていない大手量販店からの注文。昨年は子会社が5月のゴールデンウィーク返上で縫い糸の生産を増やしてもらえた。
質問5 (1) 新たな販売取組	従来のシルク製の「おやすみシルクマスク」を改良して「お出かけマスク」の商品開発ならびに改良型としてクラボウの抗菌ガーゼを挟んだ「シルクマスク抗菌+ (プラス)」を企画しシルク愛好者だけでなく医療関係のOEM商品にも採用頂けた。
質問6 組織体制	イベント等中止が続き消費者の生の声が聞きづらく川上、川中の弊社として消費者からの直接のメールやお電話。また社員がホームページ等から発信する
質問7 経営体制	経営理念の順守

質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	1. すでに悪い影響が出ている
質問3 (1) 過去の経営危機	①同業他社との価格競争 ②戦後の襖紙・障子紙の需要低迷 ③1964年の東京オリンピック以降の壁紙素材の多様化
質問3 (4) 老舗企業の強み	常にお客様に寄り添った商売をしていくことを最も重要視している。代々続く地域との関係性が強みである。
質問4 調達先対策	企業の営業活動が自粛となったため、各メーカーへ頻繁に連絡を行うようになった。商品見本市が中止となったため、インターネットを通じて常に最新情報を得るよう工夫をしている。
質問5 (1) 新たな販売取組	①コロナ感染予防商品を取り扱うようになった。②コロナ禍で外出できないお客様に対するサービスの一環として、要望される商品の写真を送り受注をする体制を整えた。
質問6 組織体制	その時々々の経営危機に対して、先祖代々受け継いできた有形・無形の財産をどうすれば守っていけるか。守るべきものが分かっていたら、その方法は自ずと見えてくる。時代に合わせて組織運営の改善に取り組んできた。
質問7 経営体制	当社の経営理念である、『三敬四感(さんけいしかん)』を引継ぎ、これからも受け継いでいくこと。『三敬四感』とは…自らを敬い、相手を敬い、商品を敬い、仕入れ先に感謝する、得意先に感謝する、金融機関に感謝する、社員に感謝する

質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	1. すでに悪い影響が出ている
質問3 (1) 過去の経営危機	明治維新、関東大震災、太平洋戦争、バブル崩壊、リーマンショック
質問3 (4) 老舗企業の強み	絶えず変わり続けるお客様に寄り添い続けていく事
質問4 調達先対策	
質問5 (1) 新たな販売取組	新店舗を開店した。
質問6 組織体制	安全な生活と働き方、安定した調達と供給を1番に考える。
質問7 経営体制	正直さ、既存事業の強化と新しい事への挑戦の 両立。

## 【1907年(6代目)／小売業／300人以上】

婦人靴、子供靴、紳士靴、ハンドバッグの小売及び卸売

質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	1. すでに悪い影響が出ている
質問3 (1) 過去の経営危機	企業理念の徹底、財務主導、縮小均衡
質問3 (4) 老舗企業の強み	顧客確保の支え、従業員への企業理念の徹底
質問4 調達先対策	資材等の共有化
質問5 (1) 新たな販売取組	ECの強化、サステナブル商材の推進
質問6 組織体制	従業員の人材確保（特別休暇の付与、教育研修）
質問7 経営体制	不易流行

質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	1. すでに悪い影響が出ている
質問3 (1) 過去の経営危機	生産の合理化（工場の統合、生産ラインの縮小）、非生産部門の甚人削減等
質問3 (4) 老舗企業の強み	先人からの教えを引き継ぎ、新たな技術や知恵を取り込んでフロンティア精神をもって前へ進んでいく（温故知新）
質問4 調達先対策	会食や会合が減り、商談も対面からオンラインが増えてきた。
質問5 (1) 新たな販売取組	ECでの販路拡大、パッケージの刷新を検討
質問6 組織体制	社員全員に目標を立ててもらい、評価したうえで、還元する制度を導入している。
質問7 経営体制	会社の使命、ビジョンを見える化したうえで全社員に向けて同じ目線に立って行動してもらえる指針を共有してもらっている

質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	4. 影響はほとんどない
質問3 (1) 過去の経営危機	石油元売りの統合による得意先の減少。運賃の大幅値引き、設備(船舶) 人員(船員)の法改正によるチェック体制導入。
質問3 (4) 老舗企業の強み	信頼を決して裏切らない。
質問4 調達先対策	半数以上がテレワークに変化。素早い情報伝達。
質問5 (1) 新たな販売取組	特にありませんでした。
質問6 組織体制	業界の少しの変化でも情報が入ってくるように常にオープンな関係を保つ。
質問7 経営体制	銀行には隠し立てをしない。味方になってもらう。

# 【1712年(12代目)／卸売業／300人以上】

挑みつづける、変わらぬ意志で。

食料品全般（加工食品、日配品、冷凍食品、酒類、青果、鮮魚、食品原材料）食品資材・包材、物流受託事業など



質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	1. すでに悪い影響が出ている
質問3 (1) 過去の経営危機	明治維新、関東大震災、太平洋戦争、その後の流通変革
質問3 (4) 老舗企業の強み	<p>社是の「信用」を礎に、時代時代にあった「企業理念」と行動規範・行動憲章である「帳目」を社員一人一人が、行動の基準とし、経営を続けていくこと。</p> <p>※経営理念 「継続する心・革新する力」～300年間紡いだ商いを、次世代に繋げていく。私たちは食を通じて世界の人々の幸せと笑顔を創造します。～</p> <p>「継続する心」とは：信用を大切に作る心、確か仕事でお応えする心、提案をする心、商人の心「革新する力」とは：必要な変化に積極的な姿勢、挑戦をする力、創造する力</p>
質問4 調達先対策	<p>私たち食品流通業界は、食のライフラインを担っているという使命のもと、コロナ禍にあっても、食の供給維持にむけて、製配販が協力しあい、難局を切り抜けた。特に、昨年3月からの第一波の感染拡大期には、生活者の買い走りから売り場への商品供給が間に合わず、混乱を招いたものの、製配販が協力して、様々なBCP（例：調達ルートが多様化、売れ筋商品への集約等）を実施したことにより、短期間で収束にこぎつける。</p>
質問5 (1) 新たな販売取組	需給バランスが崩れた商品の販路を新たに開拓することで、生産者支援を行うなど、卸としての役割を果たすべく対応。
質問6 組織体制	<p>感染防止策の徹底とともに、感染者発生時の行政との連携と安全確保をすべての事業所が同じレベルで対応できるよう徹底。</p> <p>また、有事が発生した際の情報の共有と指示命令系統として、危機管理委員会内にコロナ対策チームを設置。</p>
質問7 経営体制	どのような局面にあっても社是の「信用」を第一に、顧客から良い評価を得られる人材と機能に磨きをかけること。環境変化への対応と革新への努力を継続すること。

質問項目	回答
質問2 (1) コロナの影響	2. 今のところ悪い影響はない
質問3 (1) 過去の経営危機	得意先の合併・統合またはメーカーの事業部の売却により商権が他者に移動するケースがあり、大きな影響が出る。最終的には弊社がメーカー、ユーザーの調整で担当することになる。
質問3 (4) 老舗企業の強み	老舗企業であるからという認識は特にありません。造船・海運・漁業・官公庁・エンターテイメント・レジャー分野で船舶を安全に運航するためのメンテナンス用品を安定して提供すること。それがニーズなので粛々と進めています。
質問4 調達先対策	物流インフラ・社会インフラを担っている船舶対象なので、特にコロナ禍で取引先との関係に変化はありません。調達品の中には中国・欧米からの輸入品が多く、入荷しないことによる情報交換は常に行っています。直接会って話すことが少ないので、WEB会議等インフラ整備はしています。
質問5 (1) 新たな販売取組	従来から実施していたWEB通販の改善・強化をしています。特にシステムがかなりのスピードで技術革新しています。自社サイトの開発だけでは追い付かないので、Amazon等の外部サイトの利用も実施しています。
質問6 組織体制	社員への権限移譲と教育です。現在の経営メンバーが抜けた時を想定して、仕事の見直しをしています。体質を変えるのには苦勞します。
質問7 経営体制	いつまでもあると思うな親と金。ないと思うな、運と天罰。

挑みつづける、変わらぬ意志で。

