

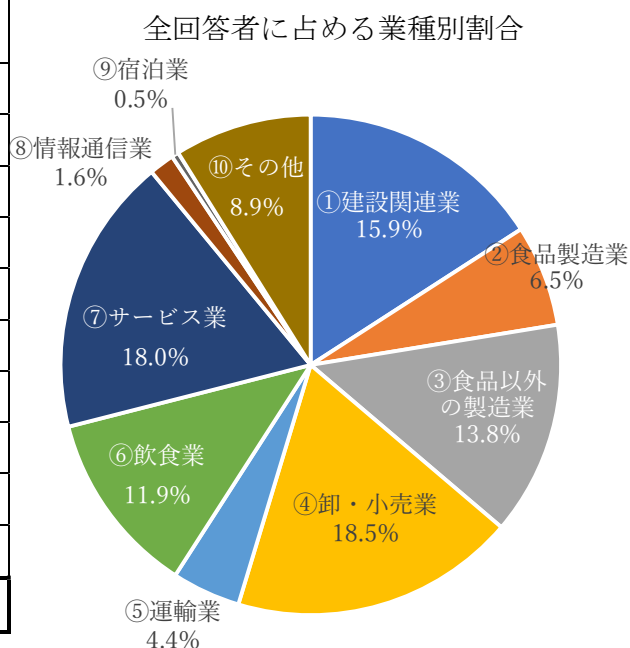
原油・原材料高騰に関する緊急アンケート
調査結果報告書

佐久商工会議所
令和4年9月30日

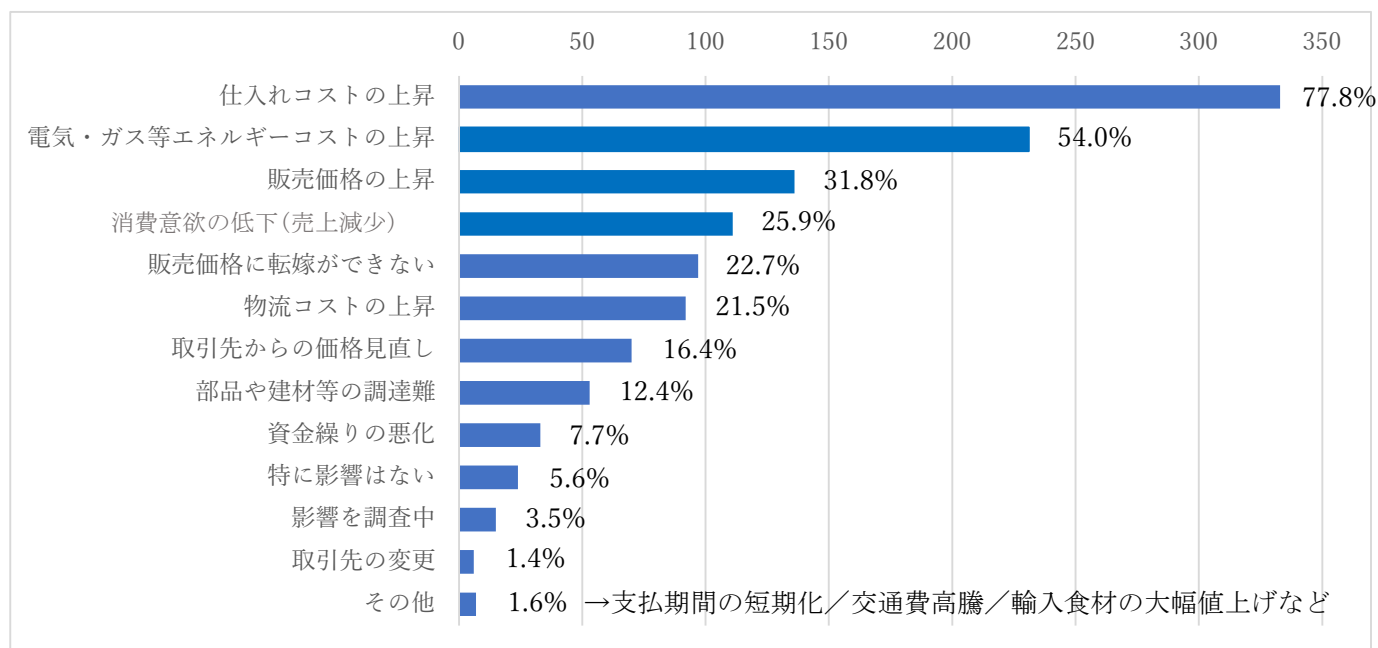
【目 的】	昨今の半導体不足や円安等による原油・原材料の高騰は、中小・小規模企業の経営に深刻な影響を及ぼしている。会員の実態を把握するため緊急アンケートを実施し、今後の支援活動や行政への要望に活かす。
【調 査 期 間】	令和4年7月25日～8月31日
【調 査 方 法】	グーグルフォームによるWEB調査及びアンケート用紙への記入調査
【調査対象事業所数】	1,840事業所
【回 答 事 業 所 数】	428事業所（回答率：23.3%）
【アンケート結果】	

1. 業種別調査対象事業所数及び回答数・回答率（主たる業種を選択）

業 種	調査事業所数	回答数	回答率
①建設関連業	452	68	15.0%
②食品製造業	69	28	40.6%
③食品以外の製造業	187	59	31.6%
④卸・小売業	314	79	25.2%
⑤運輸業	140	19	13.6%
⑥飲食業	265	51	19.2%
⑦サービス業	244	77	31.6%
⑧情報通信業	69	7	10.1%
⑨宿泊業	9	2	22.2%
⑩その他	91	38	41.8%
合 計	1,840	428	23.3%



2. 原油・原材料高騰の影響（上位3位まで選択）



原油・原材料高騰の影響について、上位3つまで聞いたところ、最も多かったのが「仕入れコストの上昇」(77.8%)、次いで「電気・ガス等エネルギーコストの上昇」(54.0%)、「販売価格の上昇」(31.8%)である。

業種別に見ても、それぞれ最も多いのは「仕入れコストの上昇」であり、卸・小売業以外は2番目に「電気・ガス等エネルギーコストの上昇」である。

卸・小売業では2番目に「販売価格の上昇」、製造業では3番目に「物流コストの上昇」、建設関連業では3番目に「部品や建材等の調達難」、サービス業、飲食業では3番目に「消費意欲の低下(売上減少)」である。

建設関連業（回答数 199）

項 目	回答数	%
仕入れコストの上昇	59	86.8%
電気・ガス等エネルギーコストの上昇	25	36.8%
部品や建材等の調達難	23	33.8%

食品以外の製造業（回答数 166）

項 目	回答数	%
仕入れコストの上昇	51	86.4%
電気・ガス等エネルギーコストの上昇	42	71.2%
物流コストの上昇	19	32.2%

卸・小売業（回答数 241）

項 目	回答数	%
仕入れコストの上昇	70	88.6%
販売価格の上昇	56	70.9%
電気・ガス等エネルギーコストの上昇	32	40.5%

飲食業（回答数 156）

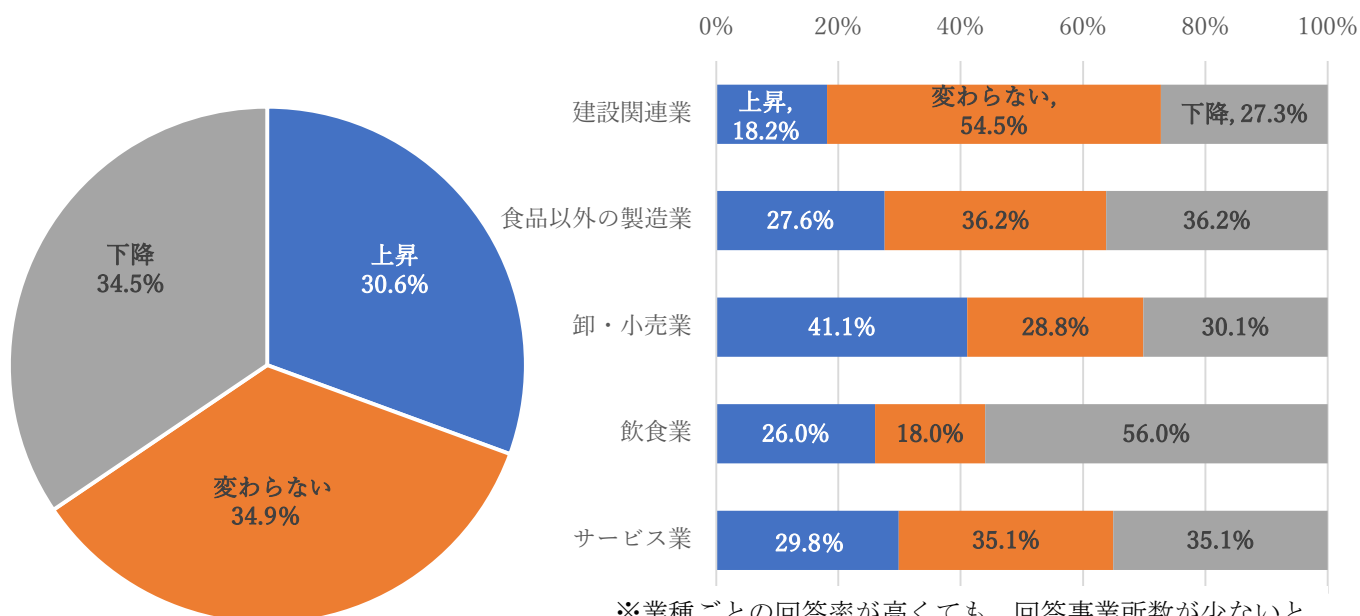
項 目	回答数	%
仕入れコストの上昇	45	88.2%
電気・ガス等エネルギーコストの上昇	39	76.5%
消費意欲の低下(売上減少)	23	45.1%

サービス業（回答数 195）

項 目	回答数	%
仕入れコストの上昇	44	57.1%
電気・ガス等エネルギーコストの上昇	41	53.2%
消費意欲の低下(売上減少)	25	32.5%

3. 売上高・販売単価・仕入単価・事業経費・営業利益の動向

①-1 直近3ヵ月間（令和4年4月～6月）の「売上高」を昨年の同期と比較

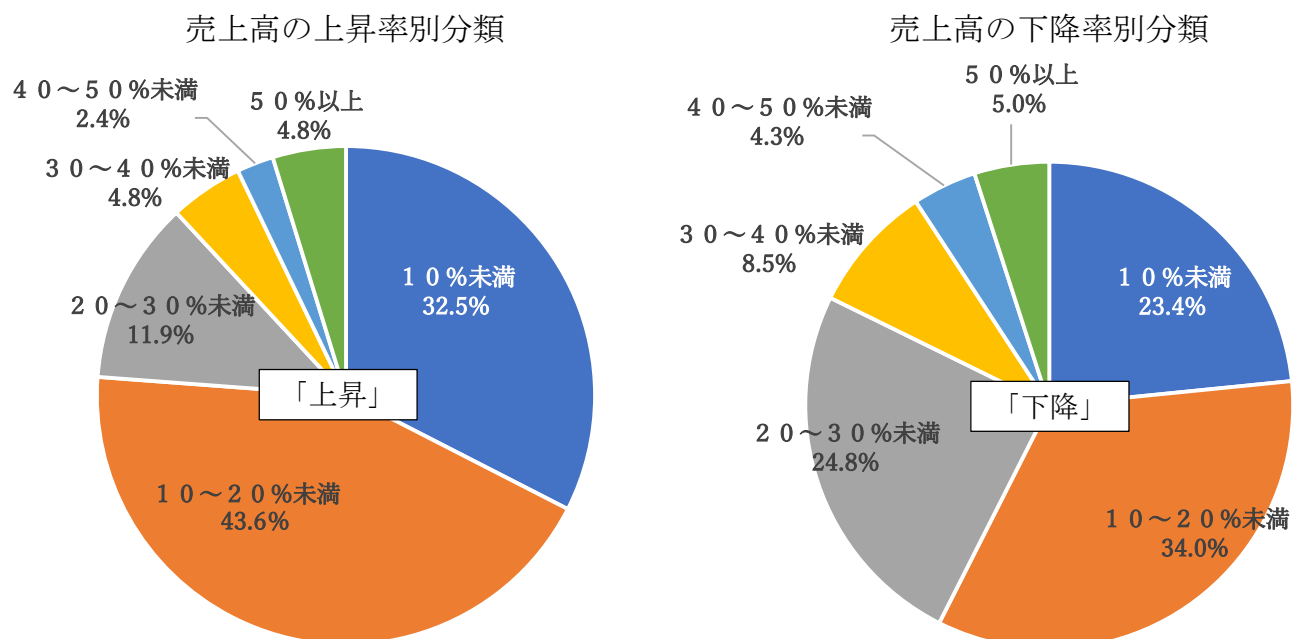


※業種ごとの回答率が高くても、回答事業所数が少ないとアンケートの信頼性が低くなるため、回答事業所数50以上の業種を対象とした。

売上高が「上昇」は30.6%、「変わらない」が34.9%、「下降」は34.5%である。業種別で見ると「上昇」は卸・小売業が41.1%で最も多く、「下降」は飲食業が56.0%で最も多い。

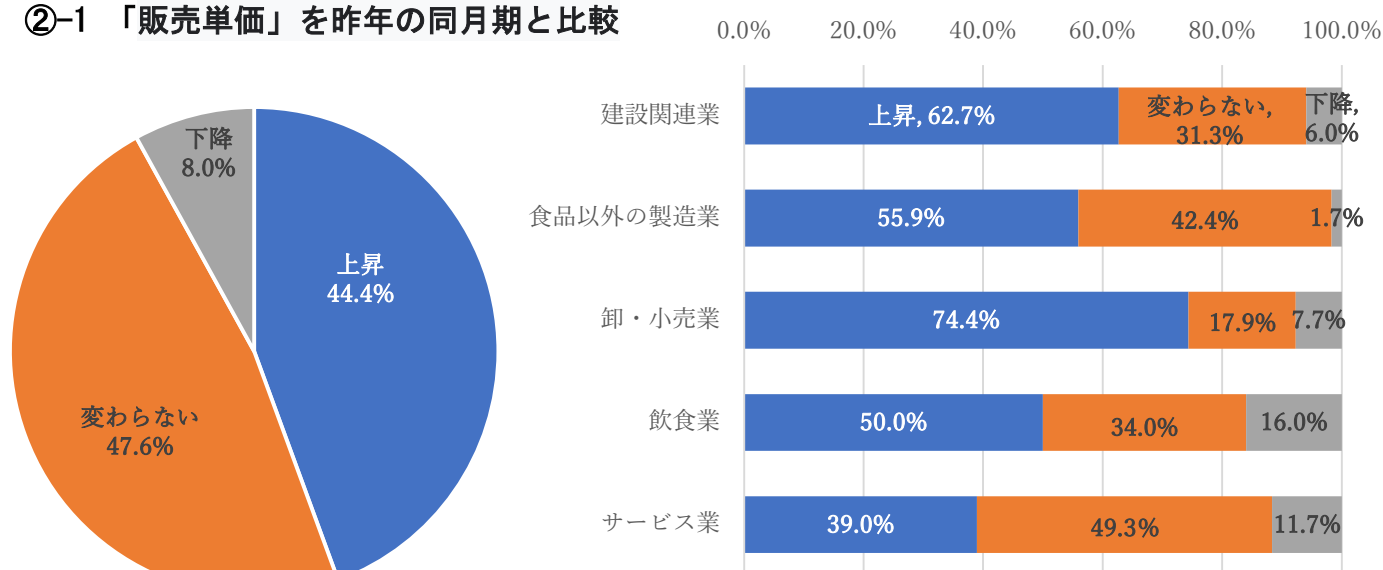
卸・小売業は、値上げした分売上が上昇したと想定される。一方で「飲食業」は新型コロナウイルスの感染者数増加の影響もあると思われるが、客離れを心配してなかなか値上げできないといった背景が想定される。

①-2 「売上高」の上昇率及び下降率



「上昇」の割合が最も大きいのが「10%~20%未満」で43.6%、次いで「10%未満」の32.5%である。「下降」の割合で最も大きいのが「10%~20%未満」の34.0%、次いで「20%~30%未満」の24.8%である。

②-1 「販売単価」を昨年の同月期と比較

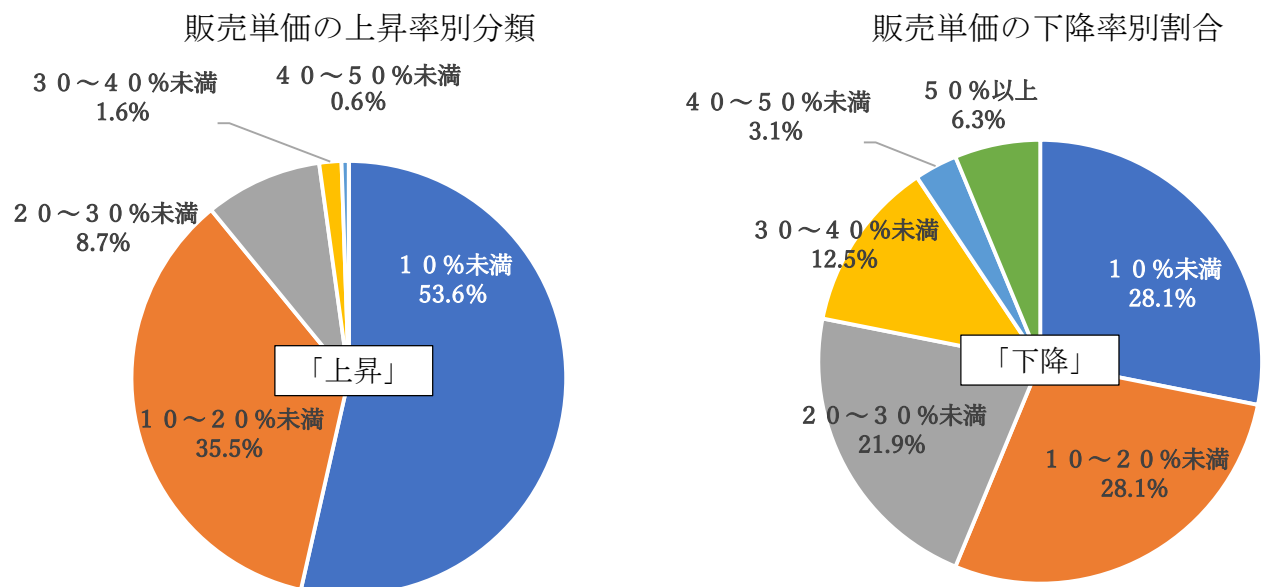


※回答事業所数 50 以上の業種

販売単価は「変わらない」が 47.6%で最も多く、次いで「上昇」が 44.4%である。

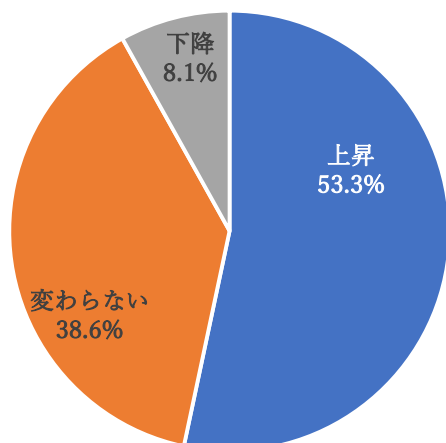
業種別で見ると「上昇」は卸・小売業が 74.4%で最も多く、次いで建設関連業の 62.7%である。「変わらない」はサービス業で 49.3%と最も多く、次いで食品以外の製造業で 42.4%である。

②-2 「販売単価」の上昇率及び下降率



上昇の割合が最も大きいのは「10%未満」が 53.6%、次いで「10%以上～20%未満」で 35.5%である。下降の割合は回答数が 33 件と少ないため参考とする。

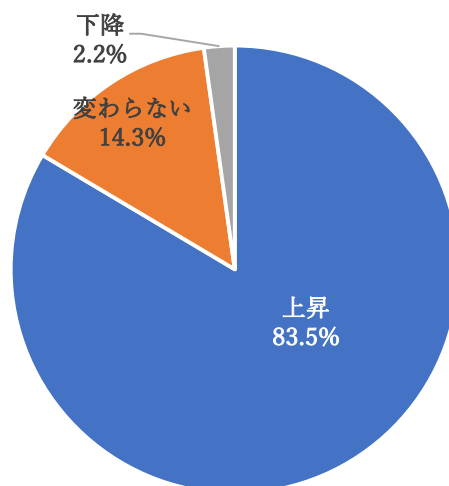
②-3 「販売単価」の今後（年内）の見通し



販売単価の今後の見通しは「上昇」が 53.3%で最も多く、次いで「変わらない」が 38.6%、「下降」は 8.1%である。

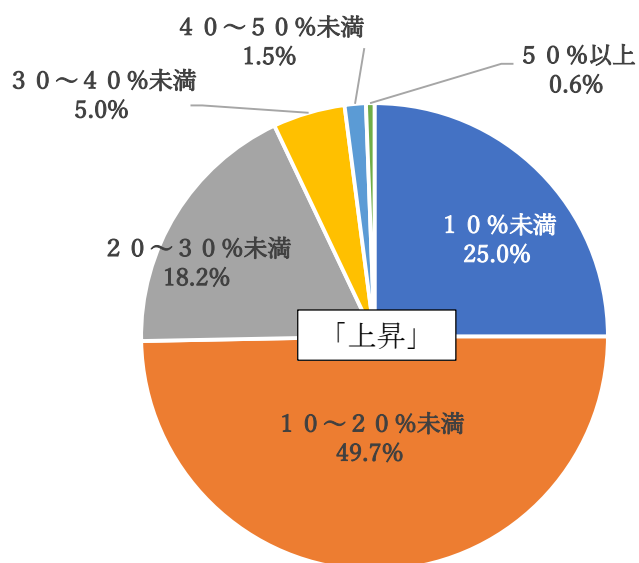
③-1 「仕入単価」を昨年の同月期と比較

仕入単価は「上昇」が 83.5%で最も多い。次いで「変わらない」が 14.3%、下降が 2.2%である。

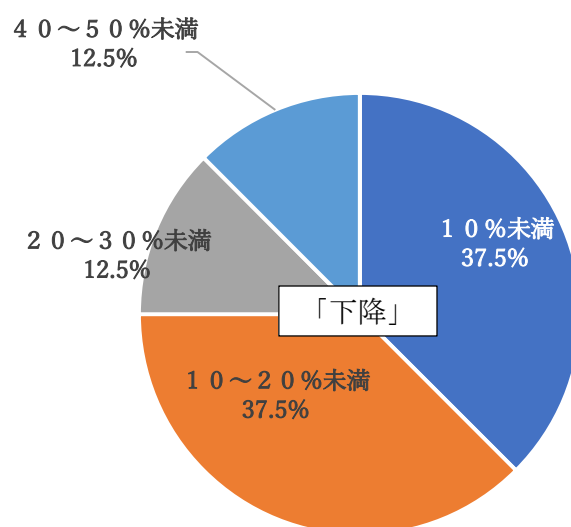


③-2 「仕入単価」の上昇率及び下降率

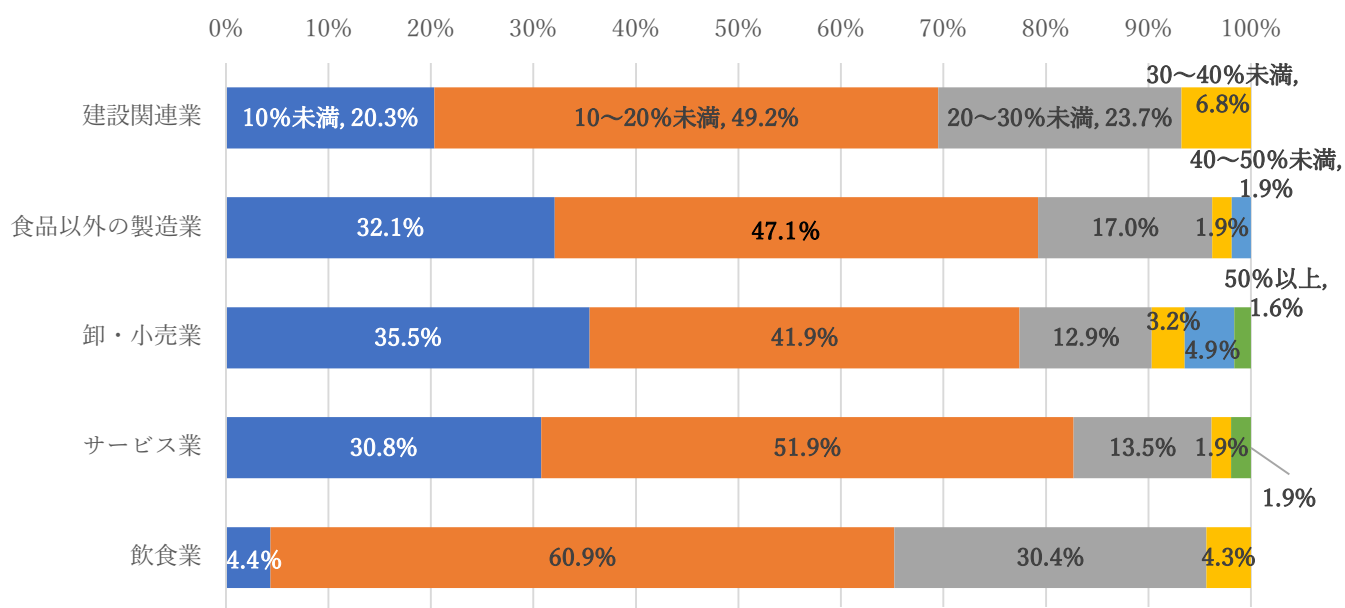
仕入単価の上昇率別分類



仕入単価の下降率別分類



「仕入単価」の業種別の上昇率別分類

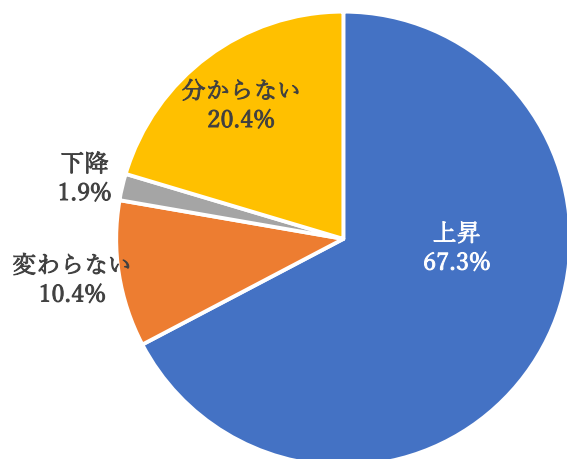


※回答事業所数 50 以上の業種

仕入単価の上昇は「10%～20%未満」が最も多く 49.7%、次いで「10%未満」が 25.0%、「20%～30%未満」が 18.2%である。「下降」の割合は回答数が 9 件と少ないため参考とする。

業種別では、卸・小売業で「40%～50%未満上昇」が 4.9%、「50%以上上昇」が 1.6%、サービス業で「50%以上上昇」が 1.9%と大幅な上昇がみられる。

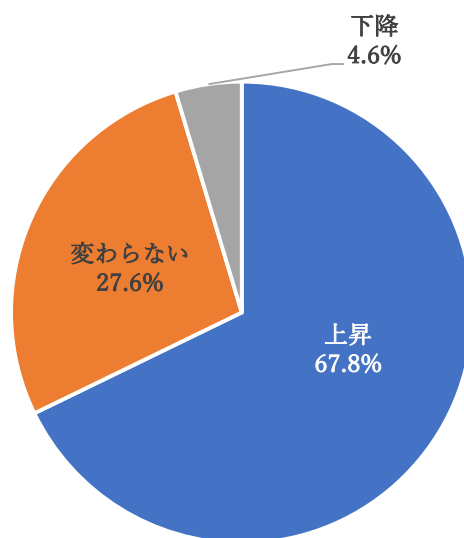
③-3 「仕入単価」の今後（年内）の見通し



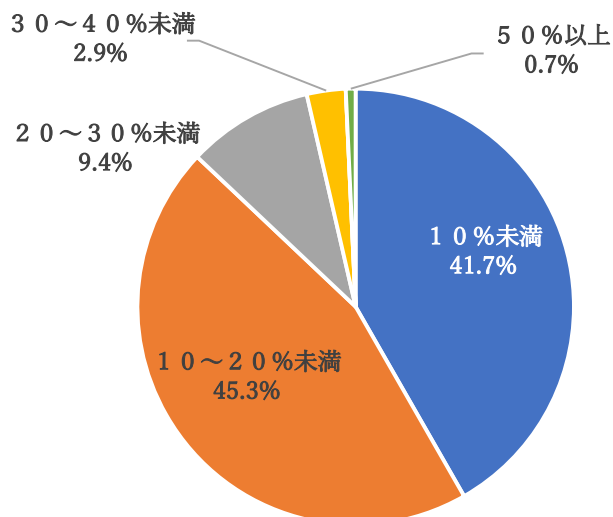
仕入単価の今後の見通しは、「上昇」が67.3%と最も多い。一方で「分らない」も20.4%あり、価格変動の予想が立てにくい状況もみられる。

④-1 「事業経費」（仕入れは除く）を昨年の同月期と比較

事業経費では「上昇」が67.8%で最も多く、次いで「変わらない」が27.6%である。



④-2 「事業経費」の上昇率別分類

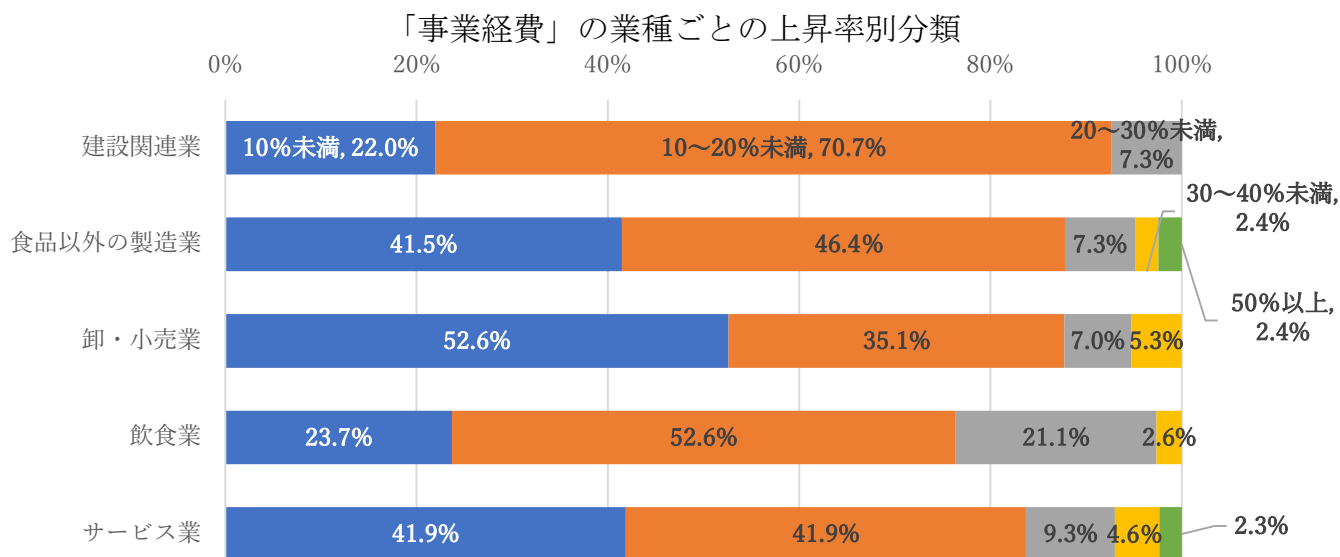


事業経費の上昇率は、「10～20%未満」が45.3%と最も多く、次いで「10%未満」が41.7%である。

これを業種別で見ると、飲食業では「20～30%未満」が21.1%と、全体の割合と比較して11.7ポイント高くなっている。

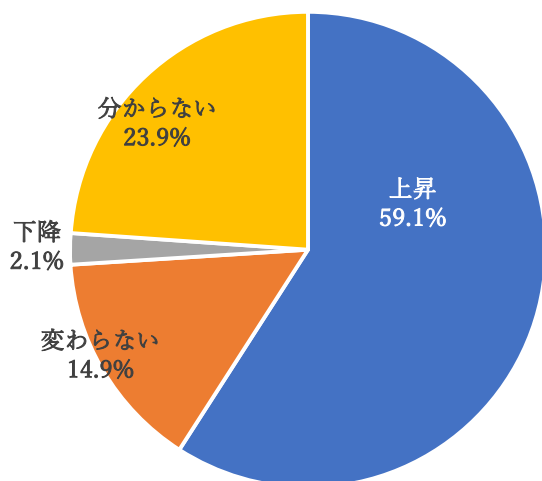
また建設関連業では「10～20%未満」が70.7%で、全体の割合と比較して25.4ポイント高くなっている。

飲食業では電気代・ガス代、建設関連業ではトラックや重機の燃料代が影響しているものと思われる。



※回答事業所数 50 以上の業種

④-3 「事業経費」の今後（年内）の見通し

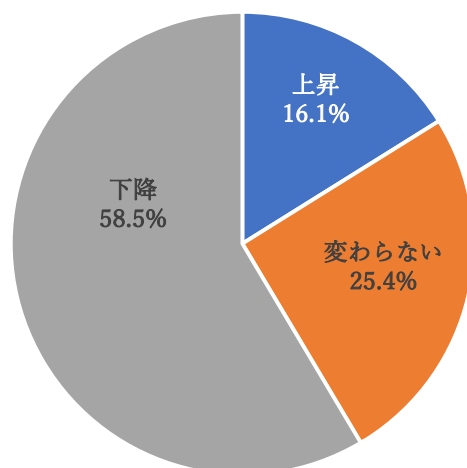


事業経費の今後の見通しは、「上昇」が59.1%で最も多く、次いで「分からない」が23.9%あり、仕入単価と同様に価格変動の予想が立てにくい状況がみられる。

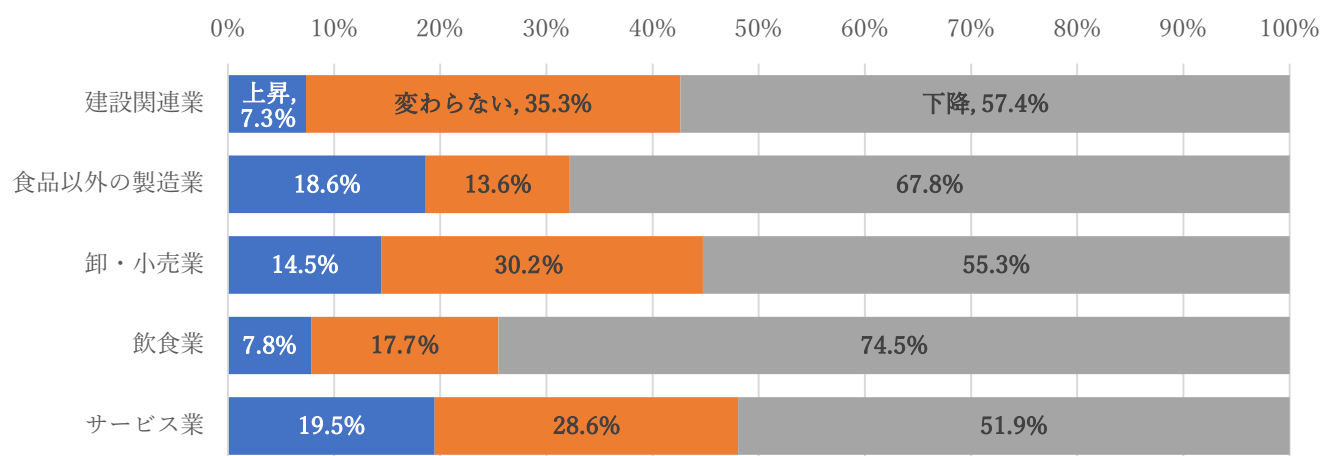
⑤-1 「営業利益」を昨年の同月期と比較

営業利益は「下降」が58.5%で最も多く、次いで「変わらない」が25.4%、「上昇」が16.1%である。

業種別に見ると飲食業で「下降」は74.5%で、全体の割合と比較して16.0ポイント高い。



「営業利益」の業種ごとの回答

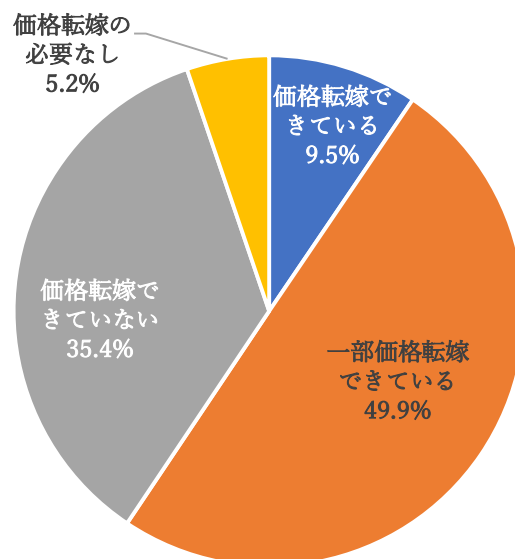


4. 事業経費や仕入単価の上昇分の価格転嫁状況

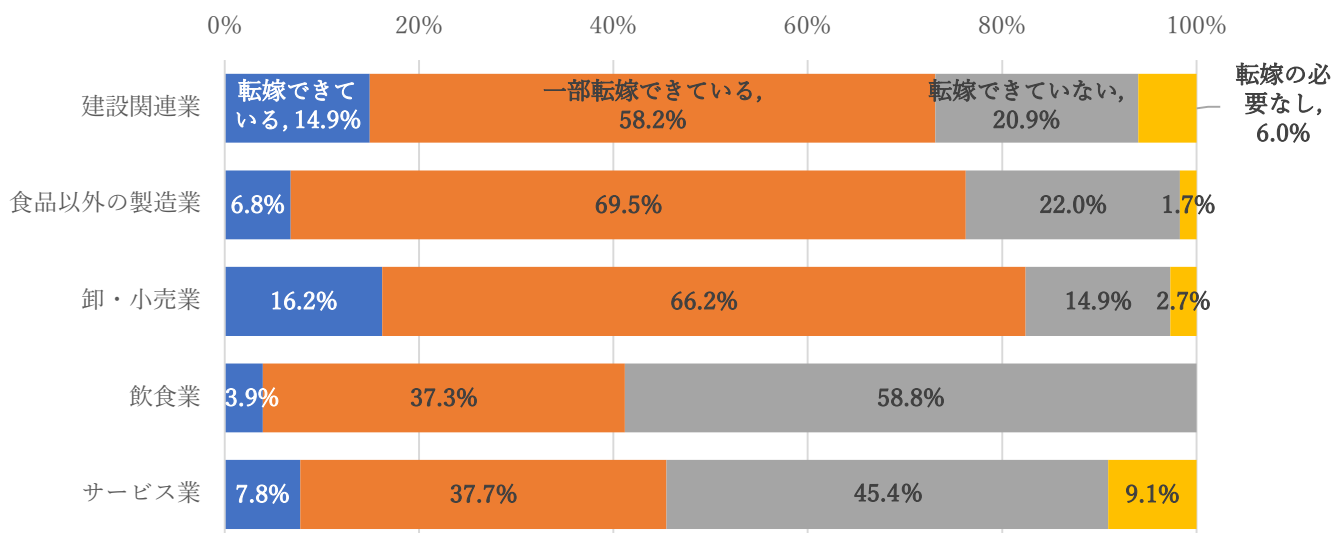
「一部価格転嫁できている」が49.9%で最も多く、次いで「価格転嫁できていない」が35.4%、「価格転嫁できている」は9.5%だった。

業種別で見ると、「価格転嫁できている」と「一部価格転嫁できている」を合計した数値では、卸・小売業が82.4%で最も多く、次いで食品以外の製造業が76.3%である。

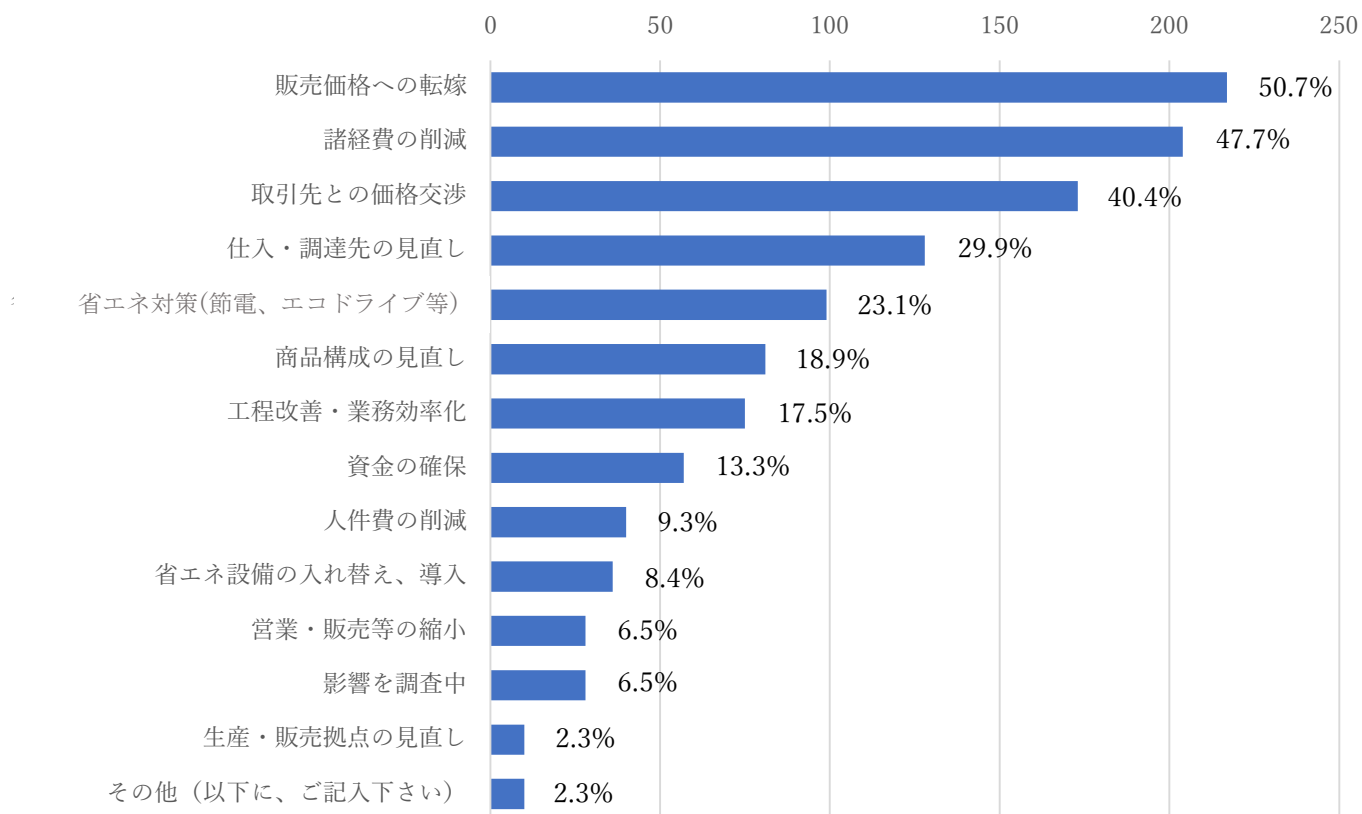
「価格転嫁できていない」は、飲食業が58.8%で最も多く、次いでサービス業が45.4%である。



業種別の回答内訳



5. 原油・原材料高騰に対し、自社が行った対策・今後行おうとしている対策（複数回答可）



その他の回答

- ・雇用調整助成金特例を申請（その他の業種（印刷業））
- ・主な商品の販売価格は点数制で決められており、ほぼ毎年世の中の物価状況にあわせて薬価技術料見直し改正で減額が続いているので、他の副収入を少しでも得ようと画策中。本業もレベルアップ出来るよう勉強している。（その他の業種（薬局））
- ・対策はしていない。（2件／サービス業他）
- ・売上拡大で固定費率を下げる。（卸・小売業）
- ・物流コスト（配達コスト）高に対し、物品への転嫁は難しい。（卸・小売業）
- ・価格を改定しようにも、今後またどれほど上がるかわからず、何度も上げればメニューの作り直しのコストもかかる。（飲食業）

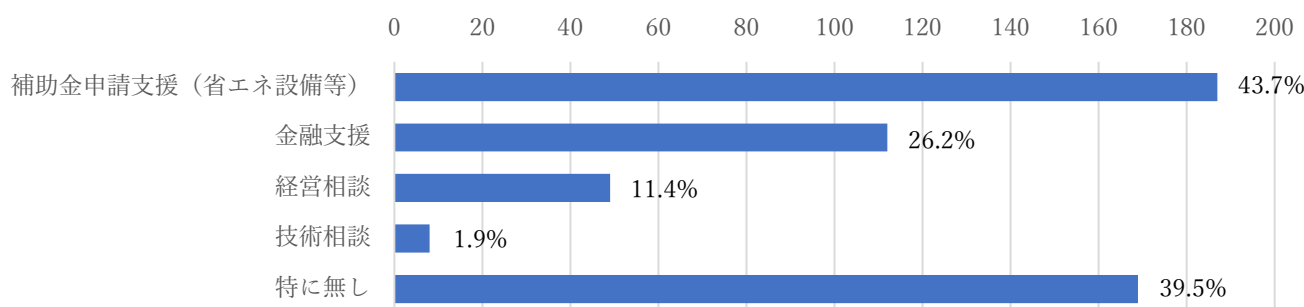
回答で最も多かったのは「販売価格への転嫁」(50.7%)、次いで「諸経費の削減」(47.7%)「取引先との価格交渉」(40.4%)である。

業種別に見ると回答数の多い順に以下の通りである。

業 種	回答数 1 位	回答数 2 位	回答数 3 位
建設関連業	販売価格への転嫁 (55.9%)	取引先との価格交渉 (50.0%)	諸経費の削減 (33.8%)
食品以外の製造業	取引先との価格交渉 (71.2%)	販売価格への転嫁 (67.8%)	諸経費の削減 (49.2%)
卸・小売業	販売価格への転嫁 (57.0%)	諸経費の削減 (54.4%)	取引先との価格交渉 (40.5%)
飲食業	諸経費の削減 (56.9%)	販売価格への転嫁 (51.0%)	商品構成の見直し (49.0%)
サービス業	諸経費の削減 (44.2%)	販売価格への転嫁 (36.4%)	省エネ対策 (33.8%)

製造業では「取引先との価格交渉」との回答が最も多く、卸・小売業、建設関連業は「販売価格への転嫁」、飲食業、サービス業は「諸経費の削減」と回答している。各業種で似たような回答であるが、業種の特色により優先順位に違いが出た。また「飲食業」では3番目に「商品構成の見直し」、サービス業部会では同じく3番目に「省エネ対策」が入っている。

6. 必要とする支援策（複数回答可）



必要とする支援策では、「補助金申請支援」が 43.7%で最も多く、「金融支援」が 26.2%である。

7. 行政や商工会議所への意見・要望

〔補助金・助成金の要望〕

- ・ 中小企業への助成金、補助金を増やしてほしい。（同内容他 3 件：食品製造業／飲食業 3 件）
- ・ 仕入れ価格補助や、インフラ価格の補助などをお願いしたい。（同内容他 1 件：飲食業／食品以外の製造業）
- ・ 補助金は広く広報して本当に必要な所に届くようにしてほしい。（飲食業）

〔売上げ減少を根拠としない支援の要望〕

- ・ コロナで売上げを減少した所をケアしがちですが、雇用の維持等に努めてきた中小企業にも何かしらの手当てをしても良いのでは？（卸・小売業）
- ・ 諸々の対策は売上減少ありきで、売上が上がっても対応してもらえる支援がほしい。（卸・小売業）

〔消費喚起に関する要望〕

- ・年末あたりに景気支援策（プレミアム商品券、電子クーポン券）などがあると助かるかなと思います。（同内容他 1 件：卸・小売業 2 件）

〔税金に関する要望〕

- ・軽油引取税の廃止 固定資産税の減額（運輸業）
- ・ガソリン税に対する二重課税はそろそろやめていただきたい（同内容他 1 件：その他の業種／卸・小売業）
- ・消費税を 5%に引き下げインボイス制度は廃止。（飲食業）

〔人材等に関する要望〕

- ・求人に関する手ほどき、働き手を確保する魅力的な手段（サービス業）
- ・社員の給与水準のUPに対する施策。（同内容他 1 件：食品以外の製造業／卸・小売業）
- ・人員確保、人材流出防止の為の政策をお願い致します。（同内容他 1 件：飲食業／食品以外の製造業）

〔価格転嫁に関する要望〕

- ・材料のみならず、電気、ガス、物流、外注費の円滑な価格反映を後押ししてください。（食品以外の製造業）

〔情報発信に関する要望〕

- ・補助金・助成金に関する情報を早く提供して欲しい。（同内容他 4 件：食品以外の製造業 2 件／飲食業 2 件／食品製造業 1 件）

〔要望以外の意見等〕

- ・厳しい未来が予想される（建設関連業）
- ・コロナ禍とロシアの戦争が原因だと思われるので先行きが不透明です。（その他の業種）
- ・仕入や光熱費の上昇を販売価格に転嫁してお客様の減少に繋がっては本末転倒。薄利になってもお客様が来ないよりはマシ。ここにきて販売価格を思い切って下げました。（飲食業）
- ・事業経費、とりわけ電気代が昨年同期比で 2 倍近くまで増加しており、今後の対応に苦慮しております。（飲食業）
- ・エネルギー補助金、、、せっかく該当してる設備を導入したけど時期が 7 月 1 日より前だった・・・どうにもならない。（飲食業）
- ・taxi 会社は、おもに LPG ガス・ガソリンを使用する。車両について、油脂の経費について、当社では 40%～50%の高騰をしていて、かなりきびしい状況です。（運輸業）
- ・R4. 10. 1～メーカー出荷分値上げあり、今後の動向注視しております。（建設関連業）
- ・食品卸業界 酒類 値上は 2022. 10. 1～ 現在価格改定中、相手が受け入れるかは今後の問題
小売価格上昇は競合企業の反応次第。結果出るのは年末から年明け（卸・小売業）
- ・原材料は下がった事は稀なので、このままいつまで上がるのか不安ではあります。なんとかアイディアを出しながら営業してまいります。（卸・小売業）
- ・雇用調整助成金制度が终れば資金調達となる。（サービス業）
- ・コロナ禍の助成金・支援金の対象事業所が会社全体になると、弊社のように本社が市外・多事業部がある場合、対象外になるケースが多い。（サービス業）

〔当所へのお礼等〕

- ・商工会議所さんは気持ちの支えです。（その他の業種）
 - ・いつもサポートいただき、ありがとうございます。（食品以外の製造業）
 - ・補助金申請等相談に応じていただいています。（建設関連業）
 - ・いつも情報などありがとうございます。個人なので非常に助かっています。（サービス業）
- ほか 5 件

調査結果（まとめ）

- 1 原油・原材料の高騰は、あらゆる業種で仕入単価の上昇等で収益が圧迫するなどの影響を受けていると言える。また、売上高で見ると、「上昇」と回答したのは約3割で、残り7割は「変わらない」「下降」であり、依然としてコロナで売上が減少した状況のままと言える。
- 2 飲食業は売上高で「下降」と回答している割合が全体割合よりも高く、新型コロナウイルス感染症第7波の影響を受けているものと思われる。
- 3 仕入単価では、8割以上が「上昇」と回答しており、影響の大きさが浮き彫りとなった。事業経費についても約7割が「上昇」と回答している。これは、電気、ガス、灯油、ガソリンなどのエネルギーコストの上昇が大きく影響しているものと思われる。
- 4 営業利益について見ると「下降」が約6割となっている。
- 5 価格転嫁は「一部価格転嫁できている」「価格転嫁できていない」を合わせると8割以上の事業所が価格上昇分を転嫁できておらず、企業努力により営業利益を削りながら経営していると言える。
- 6 自社が行った又は行おうとしている対策では、約5割が「販売価格への転嫁」を挙げており、企業の大きな課題となっている。

以上の結果から、今後下記の課題が浮上してくる。

- 1) 事業経費・仕入コストの上昇による営業利益の減少で体力を大きく消耗
原油・原材料高騰によるエネルギーコスト上昇、円安による仕入れコスト上昇のダブルパンチで営業利益が減少したことで、事業所は体力を大きく消耗している。これまでのコロナ禍の影響に加え、10月からの最低賃金引上げなど更なる運転資金の調達も懸念材料となりうる。
- 2) 間接経費（電気・ガス・物流等）も含めた価格転嫁への後押し・理解が重要
消費者に直接販売をする飲食業・サービス業の事業者は、特に価格転嫁に慎重で、諸経費の削減等自助努力による対応で凌いでいる。各種支援金の給付がなくなった今、価格転嫁をスムーズに実現するため、顧客や発注先企業の理解が図られるような行政の後押しが重要である。
- 3) 行政の総合的経済対策の必要性
各種助成金や支援金、中小企業支援策の継続的な実施、並びに新たな経済対策について国・県・市の総合的施策を期待したい。

佐久商工会議所としての取組み

- 1) 国・県・市から出される経済対策や当所独自の支援事業の迅速な情報提供と活用支援
- 2) 中小企業診断士や社会保険労務士、税理士等各種専門家による無料経営相談窓口の実施
- 3) 政府系金融機関と連携した金融支援の実施
- 4) 現状からの脱却に向け、新たに事業の再構築を行う事業者に対する支援
- 5) 売上増大、販路開拓に対する支援
- 6) 当アンケートで要望のあった事項等の行政(国・県・市)への早期伝達

令和4年7月25日

会員各位

佐久商工会議所

「原油・原材料高騰に関する緊急アンケート調査」 ご協力をお願い

昨今の半導体不足や円安等による原油・原材料の高騰は、中小・小規模企業の経営に深刻な影響を及ぼしています。当商工会議所では、会員の皆様の実態や要望を把握し、今後の支援活動や行政への要望に活かしたいと考えています。つきましては、緊急アンケートを実施いたしますので、趣旨ご理解いただき、ご協力をお願いいたします。

【回答方法】 下記アンケートにご回答いただき、FAX（64-2008）にてお送りいただくか、当所ホームページよりWEBにてご回答ください。

【回答期限】 8月31日（水）

※本案内と行き違いにご回答いただいておりますらご容赦ください。

【アンケート】

事業所名	
回答者名	

1. 貴社の業種を 選択して下さい （複数にまたがる場合は主たる業種を選択）

- ☐建設関連業 ☐食品製造業 ☐食品以外の製造業 ☐卸・小売業 ☐運輸業
☐飲食業 ☐サービス業 ☐情報通信業 ☐宿泊業 ☐その他

2. 原油・原材料高騰の影響について上位3位までを選択して下さい。

- ☐消費意欲の低下（売上減少） ☐販売価格の上昇 ☐仕入れコストの上昇
☐電気・ガス等エネルギーコストの上昇 ☐物流コストの上昇
☐販売価格に転嫁ができない ☐取引先からの価格見直し ☐取引先の変更
☐部品や建材等の調達難 ☐資金繰りの悪化 ☐影響を調査中 ☐特に影響はない
☐その他（以下に、ご記入下さい）

--

3. 貴社の 売上高・販売単価・仕入単価・事業経費・営業利益の動向についてお答え下さい。

①-1 直近3ヵ月間（令和4年4月～6月）の「売上高」は、令和3年の同期と比較して

- ☐上昇（以下に、おおよその割合（%）を選択して下さい）
☐下降（以下に、おおよその割合（%）を選択して下さい）
☐変わらない

①-2 上記回答で「上昇」または「下降」を選んだ方は、以下からおおよその割合（％）を選択して下さい

- ☐ 10％未満 ☐ 10～20％未満 ☐ 20～30％未満 ☐ 30～40％未満
☐ 40～50％未満 ☐ 50％以上

②-1 「販売単価」は昨年の同月期と比較して

- ☐ 上昇（以下に、おおよその割合（％）を選択して下さい）
☐ 下降（以下に、おおよその割合（％）を選択して下さい）
☐ 変わらない

②-2 上記回答で「上昇」または「下降」を選んだ方は、以下からおおよその割合（％）を選択して下さい

- ☐ 10％未満 ☐ 10～20％未満 ☐ 20～30％未満 ☐ 30～40％未満
☐ 40～50％未満 ☐ 50％以上

②-3 「販売単価」の今後（年内）の見通し

- ☐ 上昇 ☐ 下降 ☐ 変わらない

③-1 「仕入単価」は昨年の同月期と比較して

- ☐ 上昇（以下に、おおよその割合（％）を選択して下さい）
☐ 下降（以下に、おおよその割合（％）を選択して下さい）
☐ 変わらない

③-2 上記回答で「上昇」または「下降」を選んだ方は、以下からおおよその割合（％）を選択して下さい

- ☐ 10％未満 ☐ 10～20％未満 ☐ 20～30％未満 ☐ 30～40％未満
☐ 40～50％未満 ☐ 50％以上

③-3 「仕入単価」の今後（年内）の見通し

- ☐ 上昇 ☐ 下降 ☐ 変わらない ☐ 分からない

④-1 「事業経費」（仕入れは除く）は昨年の同月期と比較して

- ☐ 上昇（以下に、おおよその割合（％）を選択して下さい）
☐ 下降（以下に、おおよその割合（％）を選択して下さい）
☐ 変わらない

④-2 上記回答で「上昇」または「下降」を選んだ方は、以下からおおよその割合（％）を選択して下さい

- ☐ 10％未満 ☐ 10～20％未満 ☐ 20～30％未満 ☐ 30～40％未満
☐ 40～50％未満 ☐ 50％以上

④-3 「事業経費」の今後（年内）の見通し

- ☐ 上昇 ☐ 下降 ☐ 変わらない ☐ 分からない

⑤-1 「営業利益」は昨年の同月期と比較して

☐上昇 ☐下降 ☐変わらない

4. 事業経費や仕入単価の上昇を販売単価に転嫁できていますか

☐転嫁できている ☐一部転嫁できている ☐転嫁できていない
☐転嫁の必要なし

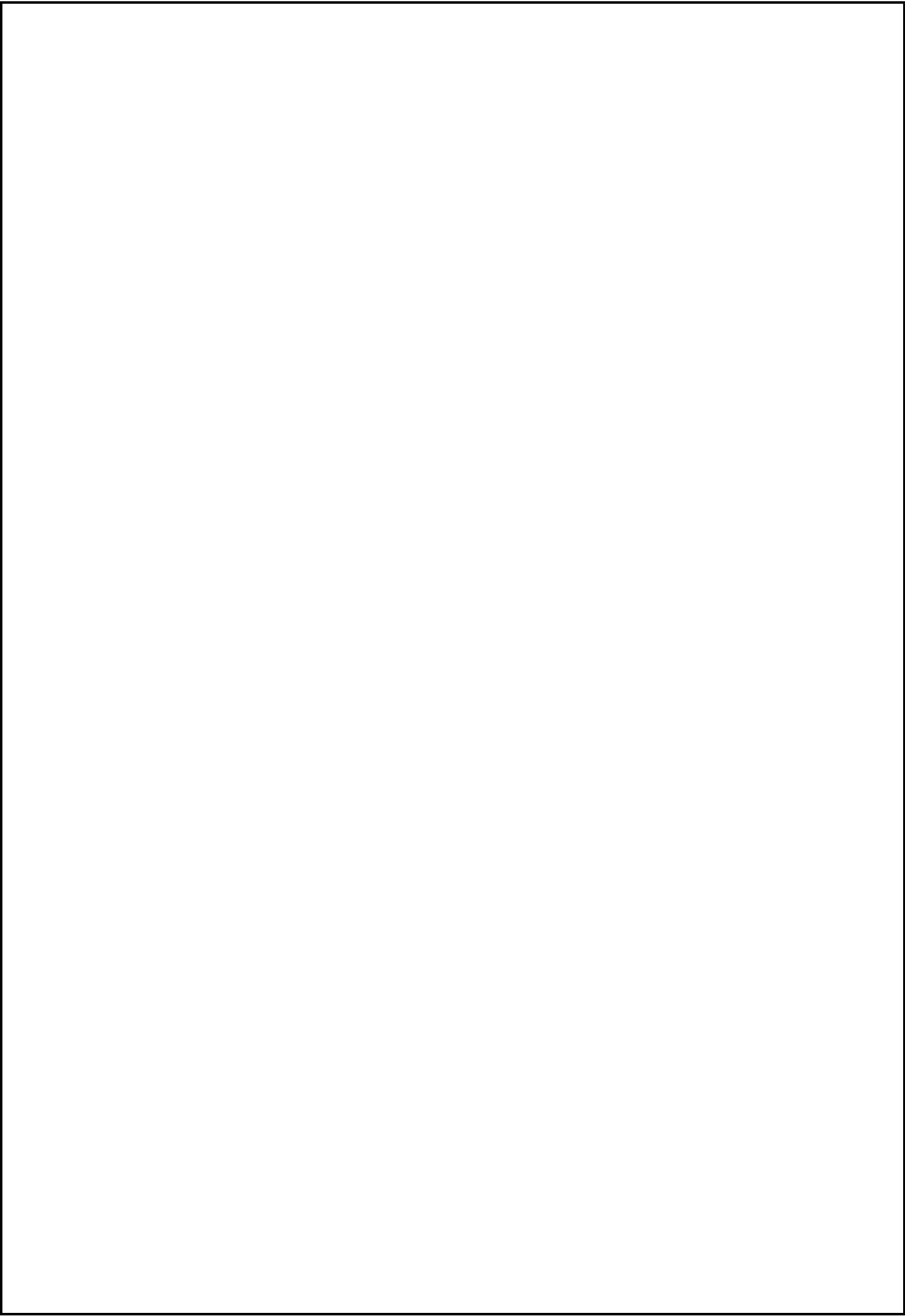
5. 原油・原材料高騰に対し、既に自社が行った対策・今後行おうとしている対策を選択して下さい。（複数回答可）

☐仕入・調達先の見直し ☐営業・販売等の縮小 ☐取引先との価格交渉
☐販売価格への転嫁 ☐商品構成の見直し ☐諸経費の削減
☐生産・販売拠点の見直し ☐工程改善・業務効率化
☐省エネ対策（節電、エコドライブ等） ☐省エネ設備の入れ替え、導入
☐資金の確保 ☐人件費の削減 ☐影響を調査中
☐その他（以下に、ご記入下さい）

6. 必要とする支援策（複数回答可）

☐経営相談 ☐技術相談 ☐金融支援 ☐補助金申請支援（省エネ設備等）
☐特に無し

7. 行政や商工会議所への忌憚のないご意見・ご要望をご記入下さい。



佐久商工会議所 中小企業相談所

佐久市中込 2 9 7 6 - 4

TEL (0267) 6 2 - 2 5 2 0

FAX (0267) 6 4 - 2 0 0 8

ホームページ <https://www.sakucci.or.jp/>

E-mail info@sakucci.or.jp