

令和4年度

景況に関するアンケート調査 報告書

令和5年1月実施  
大町商工会議所

## 1. 調査の概要

### (1) 目的

令和5年1月末時点での資金繰りや返済状況等の情報を収集し、結果を通じて今後の施策に反映させるための資料とする。

### (2) 実施期間

令和5年1月25日（水）～2月10日（金）

### (3) 調査方法

調査票（FAX）による回答返信方式、並びに Google フォームでの Web 調査

### (4) 配布先ならびに先数

令和5年1月25日（水）時点での大町商工会議所会員 907事業所

(5) 回答数 51件

(6) 回答率 5.6%

### (7) その他

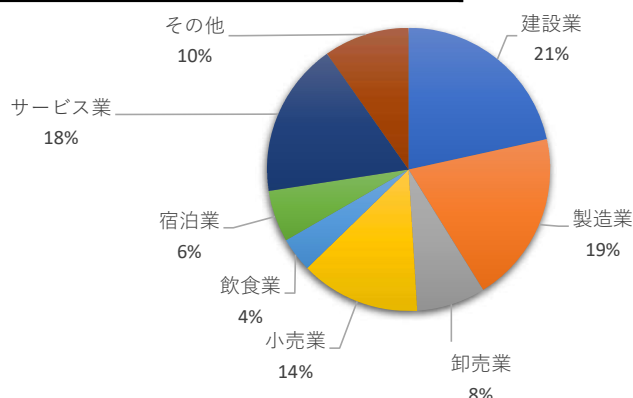
各設問に無回答の事業所があるため、回答件数にばらつき有り。

景況に関するアンケート調査 令和5年1月分

調査期間 令和5年1月25日(水)～2月10日(金)

問1. 貴社の業種を教えてください。

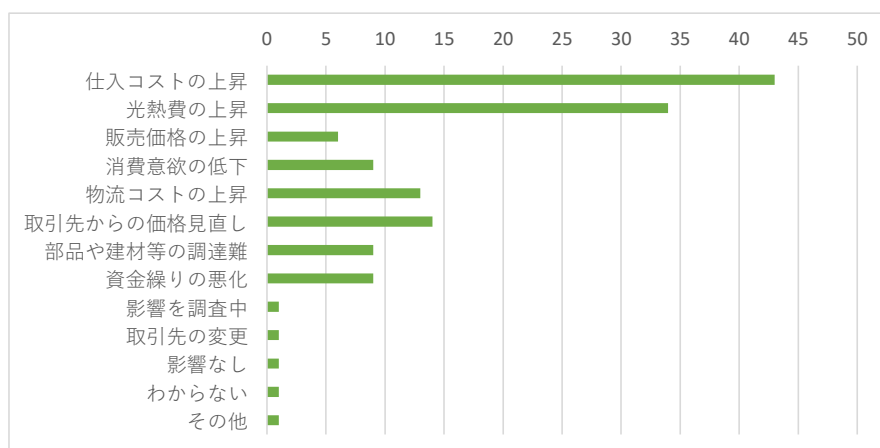
建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	総計
11	10	4	7	2	3	9	5	51
21%	19%	8%	14%	4%	6%	18%	10%	100%



問2. 原油・原材料高騰の影響について、当てはまる上位3つを選んでください。

1	仕入コストの上昇	43
2	光熱費の上昇	34
3	販売価格の上昇	6
4	消費意欲の低下	9
5	物流コストの上昇	13
6	取引先からの価格見直し	14
7	部品や建材等の調達難	9
8	資金繰りの悪化	9
9	影響を調査中	1
10	取引先の変更	1
11	影響なし	1
12	わからない	1
13	その他	1

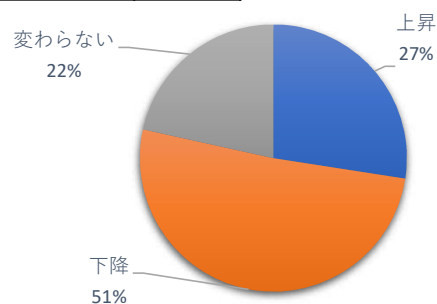
その他：物件乱立



問3. 「売上高」「販売単価」「仕入単価」「事業経費」「営業利益」「粗利」の動向について、2022年9月～11月と前年同期（2021年9月～11月）と比較して当てはまるもの1つを選んでください。

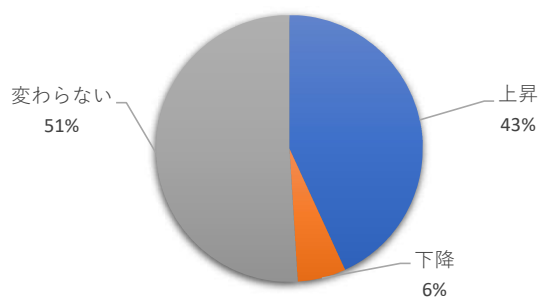
[売上高]

1	上昇	14
2	下降	26
3	変わらない	11



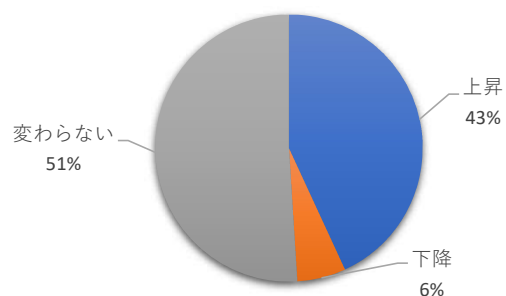
[販売単価]

1	上昇	22
2	下降	3
3	変わらない	26



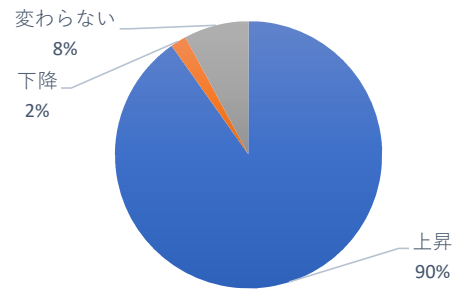
[仕入単価]

1	上昇	22
2	下降	3
3	変わらない	26



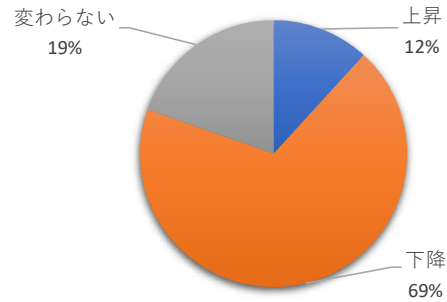
[事業経費]

1	上昇	46
2	下降	1
3	変わらない	4



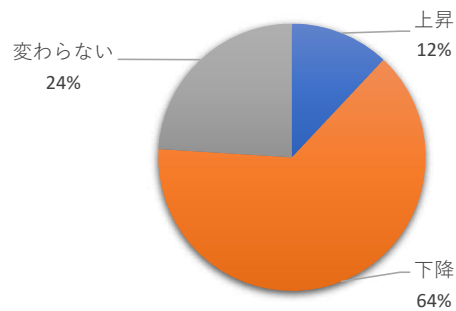
[営業利益]

1	上昇	6
2	下降	35
3	変わらない	10



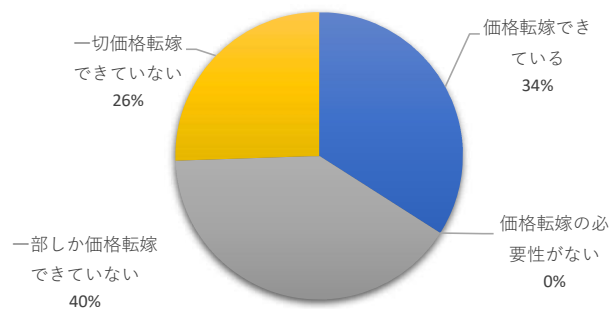
[粗利]

1	上昇	6
2	下降	32
3	変わらない	12



問4 問3で「仕入単価」又は、「事業経費」で「上昇」と回答した方にお伺いします。「仕入単価」や「事業経費」の上昇分の価格転嫁について、当てはまるもの1つを選んでください。

1	価格転嫁できている	16
2	価格転嫁の必要性がない	0
3	一部しか価格転嫁できていない	19
4	一切価格転嫁できていない	12



問4-2 問4で一部しか価格転嫁できていない、または一切価格転嫁できていないと回答頂いた方の理由

■同業他社の動向が起因する理由

- ・仕入単価、事業経費、上昇を商品価格に現在反映するには、組合加盟店として足並みをそろえなければならず時間が必要。
- ・他の企業との価格比較
- ・取引先・顧客も同じ状況であり、なかなか価格転嫁しづらい状況である。
- ・会社方針
- ・他店との価格差の為
- ・同業他社が価格改定を行っていないため
- ・同業他社も値上げしていない為
- ・物件乱立で家賃転嫁できない

■客離れが起因する理由

- ・値上げによる客離れが心配
- ・消費者の購買意欲低下が現れているため
- ・ネットで価格比較されるため客離れを恐れて
- ・顧客の承認を得られない部分あり
- ・価格の上昇は、顧客の購買低下にも繋がる懸念があるため

■資材の価格の高騰等が起因する理由

- ・売価が上げられない
- ・見積もりを提出してから、度々上がるので、価格に転嫁が追い付かない。
- ・メーカーの設計価格が間に合っていない
- ・物価上昇分を価格転嫁することが困難な事業もある
- ・価格変動の大きい商材は一部据え置いている
- ・材料費の高騰に価格改定が追いついていない

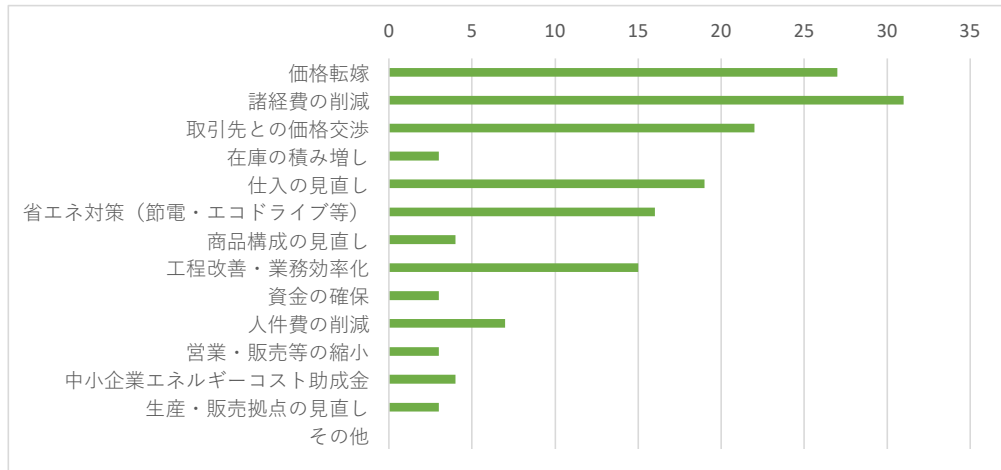
■その他

- ・段階的に実施のため
- ・販売価格は上がっているが、客入りが少なくなっているため。
- ・現場や仕事により転嫁できない場合がある
- ・仕入単価や光熱費が高騰前に設定した価格取引のためによるところが大きい
- ・今後価格変更の予定
- ・商品のリニューアルがある程度終わった後なのですぐに値上げができない
- ・まだ値上げができていない販売先があるため

問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について、当てはまるものを選んでください。（複数回答可）

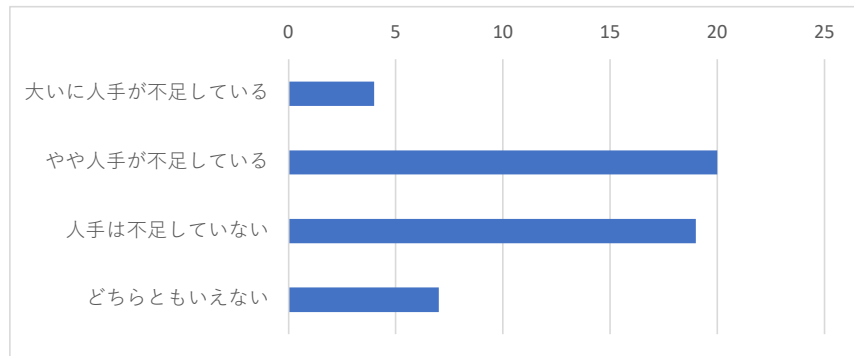
1	価格転嫁	27
2	諸経費の削減	31
3	取引先との価格交渉	22
4	在庫の積み増し	3
5	仕入の見直し	19
6	省エネ対策（節電・エコドライブ等）	16
7	商品構成の見直し	4
8	工程改善・業務効率化	15
9	資金の確保	3
10	人件費の削減	7
11	営業・販売等の縮小	3

12	中小企業エネルギーコスト助成金	4
13	生産・販売拠点の見直し	3
14	その他	0



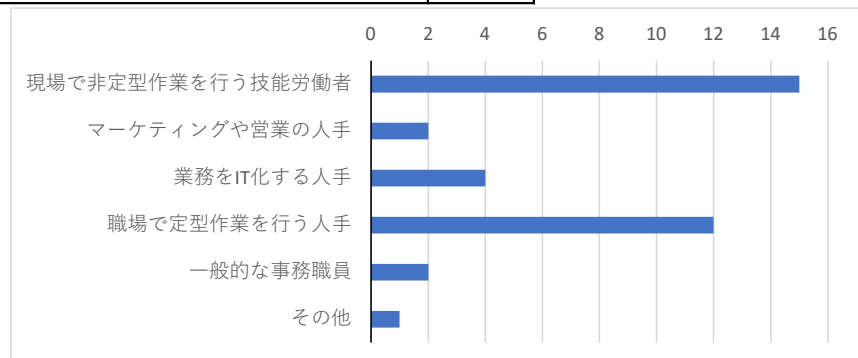
問6 現在の雇用人数について、当てはまるもの1つを選んでください。

1	大いに人手が不足している	4
2	やや人手が不足している	20
3	人手は不足していない	19
4	どちらともいえない	7



問7 問6で「①大いに人手が不足している」、「②やや人手が不足している」と回答した方にお伺いします。現在の人手不足はどんな職種ですか、当てはまるものを選んでください。（複数回答可）

1	現場で非定型作業を行う技能労働者	15
2	マーケティングや営業の人手	2
3	業務をIT化する人手	4
4	職場で定型作業を行う人手	12
5	一般的な事務職員	2
6	その他	1

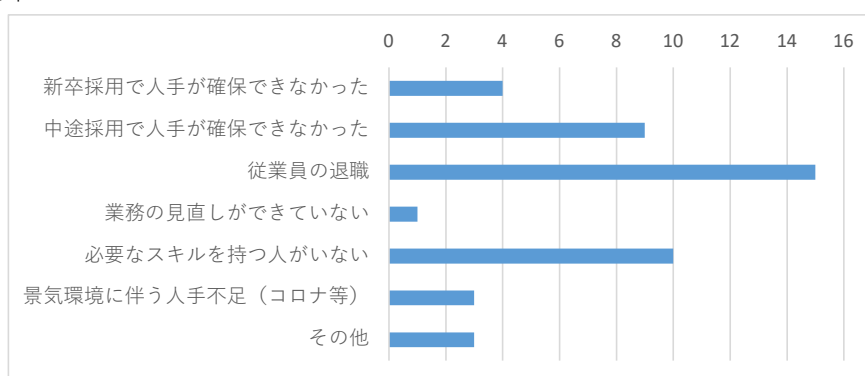


問8 問6で「①大いに人手が不足している」、「②やや人手が不足している」と回答した方にお伺いします。現在の人手不足の理由は何ですか、当てはまるものを選んでください。（複数回答可）

1	新卒採用で人手が確保できなかった	4
2	中途採用で人手が確保できなかった	9
3	従業員の退職	15
4	業務の見直しができていない	1
5	必要なスキルを持つ人がいない	10
6	景気環境に伴う人手不足（コロナ等）	3
7	その他	3

その他

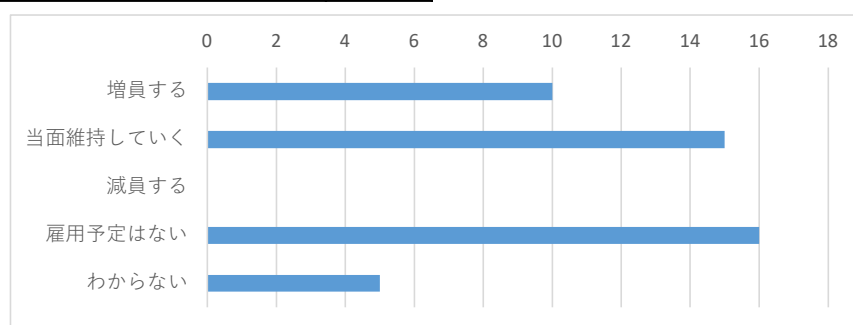
- ・ 季節雇用の上に就労時間が短く、ハローワークに登録しても確保できない
- ・ 季節により通年雇用が難しい
- ・ 高齢化によるスキルの低下



問9 今後の雇用人数について、それぞれ当てはまるもの1つを選択してください。

[正社員]

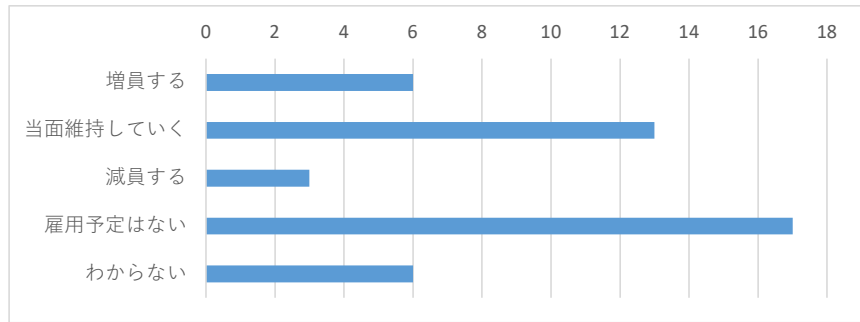
1	増員する	10
2	当面維持していく	15
3	減員する	0
4	雇用予定はない	16
5	わからない	5



[パートタイム労働者]

1	増員する	6
2	当面維持していく	13
3	減員する	3
4	雇用予定はない	17
5	わからない	6



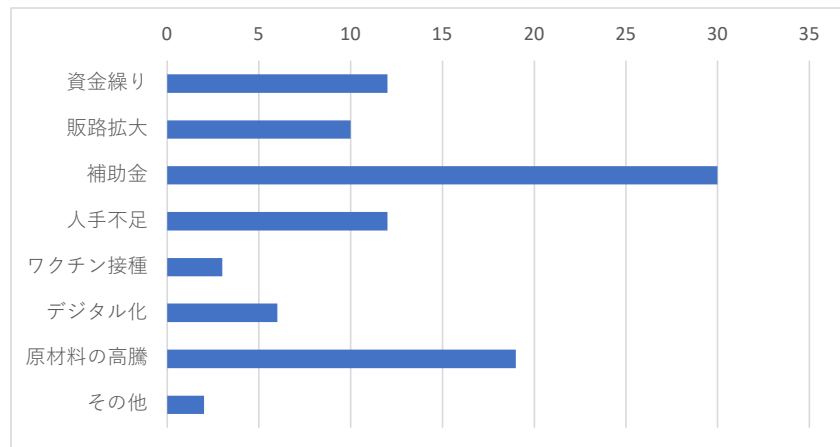


問10 国・長野県・大町市へ要望したいことは何ですか、当てはまるものを選択してください。（複数回答可）

1	資金繰り	12
2	販路拡大	10
3	補助金	30
4	人手不足	12
5	ワクチン接種	3
6	デジタル化	6
7	原材料の高騰	19
8	その他	2

その他

- ・50年間変わらない用途地域の見直し。
- ・高規格道路の建設促進



問11 今後期待する対策や支援策がありましたらご記入ください。

- ・地元の企業を支援する税の使い方をしてほしい
- ・個人事業主ですので、お客さんを一人、一人大事にしていきたい。
- ・クーポンの発行、補助金、SDGsの資料、ポスターが欲しい
- ・電気、ガス料金の補助金があると助かります。太陽光パネルは助成金はあるものの、負担金もかなり高いため、なかなか設備投資できないのが現状です。
- ・人手不足に対する対策や支援。
- ・ワクチン接種の補助はありがたい
- ・事業再構築補助金に期待します
- ・時代の流れで消費者がネットや通販で物を購入することが日常になってきて、小売店で客をまっているだけでは未来が乏し過ぎます。何か手を打つにしても、打開のメドが立ちません。実情です。
- ・原油・原材料・光熱費等の高騰に対する補填

- ・ 商工会議所内でおこなう各種セミナー等は昼間だけでなく、夜の部などがあると参加できることもあると思われる。
- ・ 販売価格が生産コストを下回らない仕組み作り
- ・ 行政のデジタル化を図って中小企業への負担や手間を削減して欲しい