

エネルギー価格・物価高騰等に伴う事業者の影響調査

(令和6年11月分)

1 調査時点

令和6年11月30日

2 調査対象

県内の商工会議所及び商工会の会員の約2%を調査対象として抽出

3 調査方法

事業者本人による電子回答または各商工会議所及び商工会による調査票の配付聴き取り

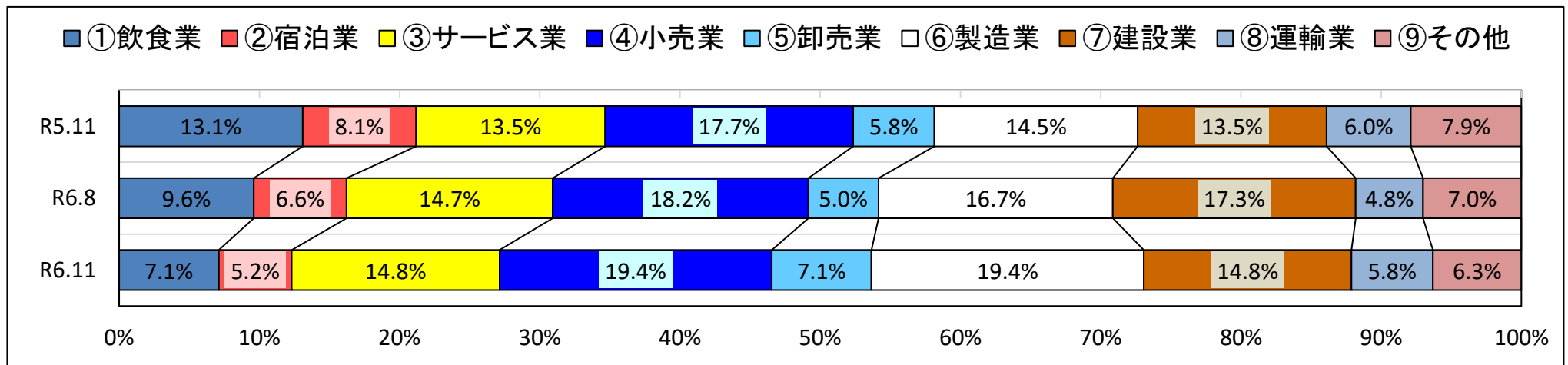
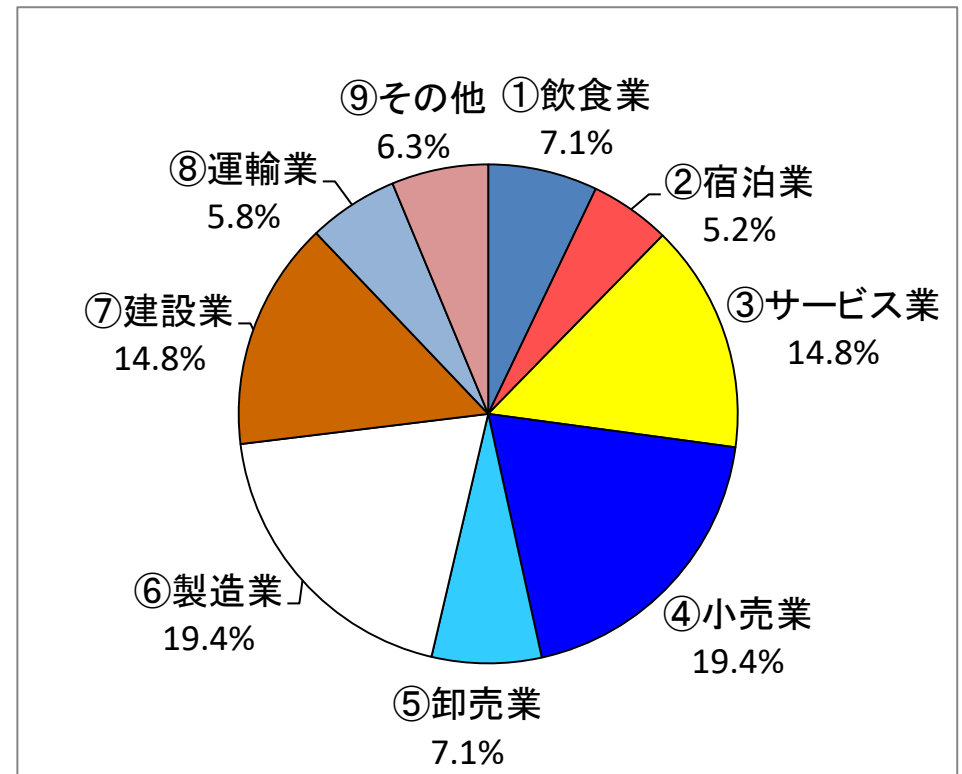
※令和2年3月から令和5年2月まで毎月実施（令和4年8月からは隔月実施）していた「新型コロナウイルス感染症等に伴う事業者の影響調査」を、令和5年度から「エネルギー価格・物価高騰等に伴う事業者の影響調査」として、四半期毎（5月末、8月末、11月末及び2月末）に実施しています。

また、令和6年度実施分から、調査項目の一部見直しを行っています。

岩手県商工労働観光部経営支援課

Q2 貴社の業種を教えてください。

項目	回答数	割合
①飲食業	34	7.1%
②宿泊業	25	5.2%
③サービス業	71	14.8%
④小売業	93	19.4%
⑤卸売業	34	7.1%
⑥製造業	93	19.4%
⑦建設業	71	14.8%
⑧運輸業	28	5.8%
⑨その他	30	6.3%
合計	479	100.0%



Q3 貴社の従業員数を教えてください。

項目	飲食業	宿泊業	サービス業	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	その他	合計	割合
①1～5人	32	6	39	56	13	20	22	2	9	199	41.5%
②6～20人	2	10	16	21	8	35	24	13	7	136	28.4%
③21～50人	0	7	5	8	5	21	13	2	6	67	14.0%
④51～100人	0	0	5	2	4	8	5	3	0	27	5.6%
⑤101人以上	0	2	6	6	4	9	7	8	8	50	10.4%
合計	34	25	71	93	34	93	71	28	30	479	100.0%

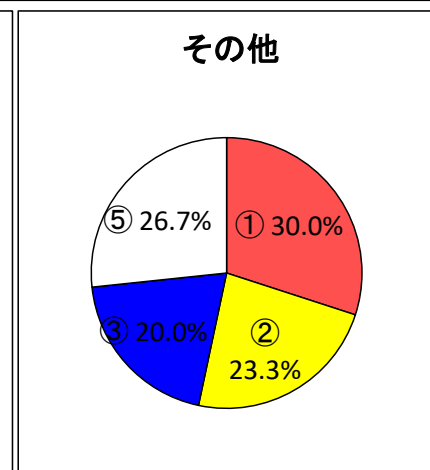
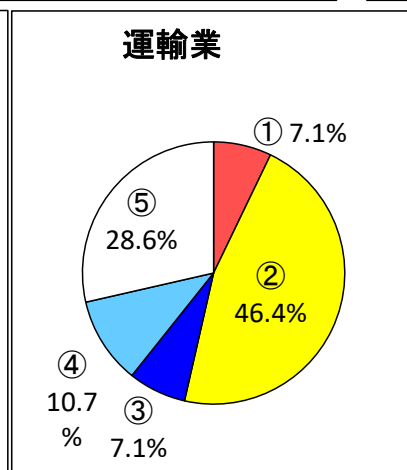
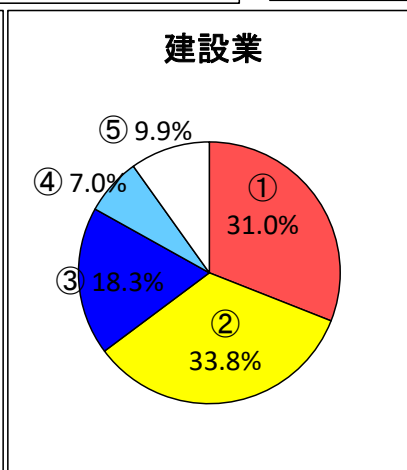
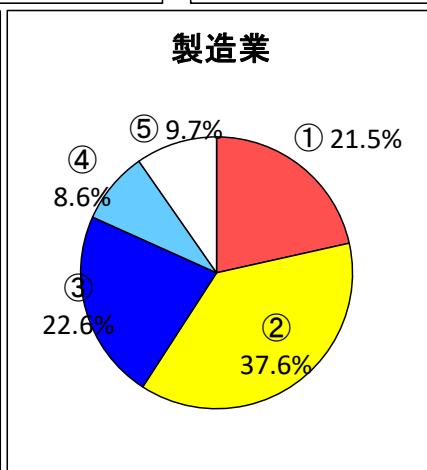
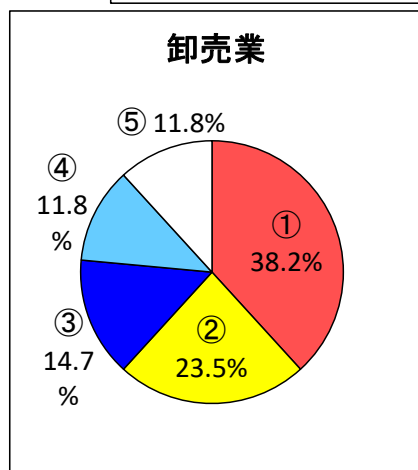
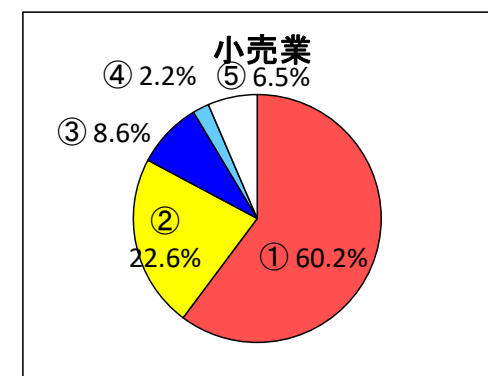
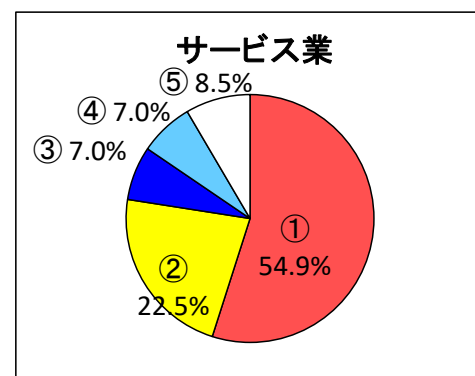
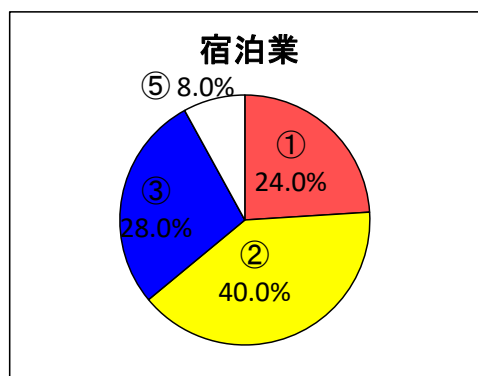
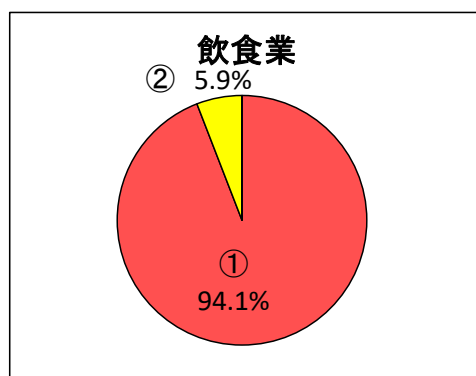
■ ①1～5人

■ ②6～20人

■ ③21～50人

■ ④51～100人

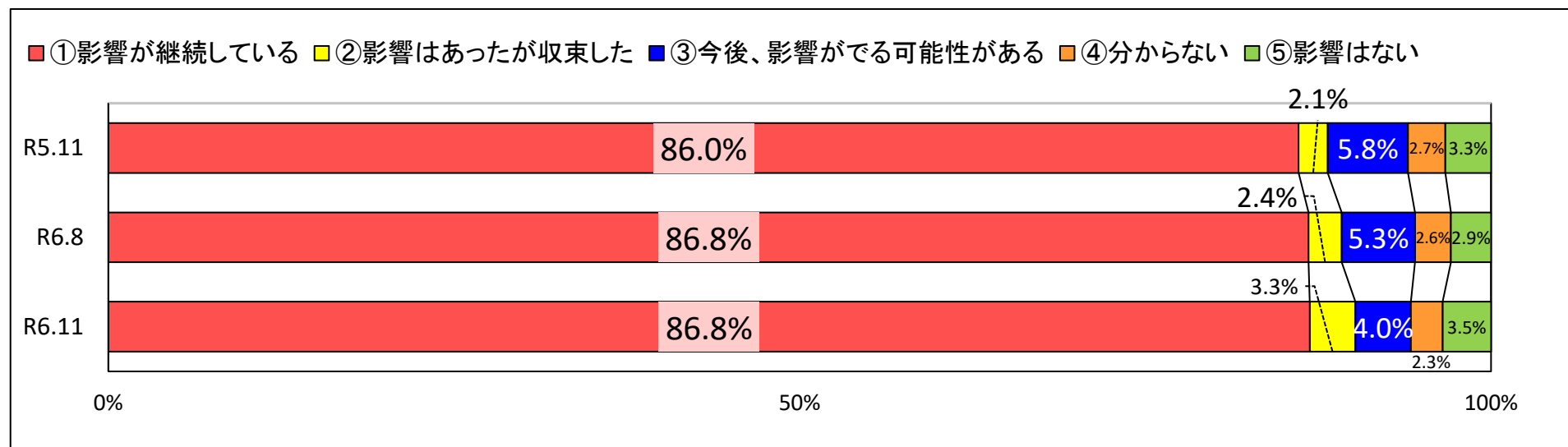
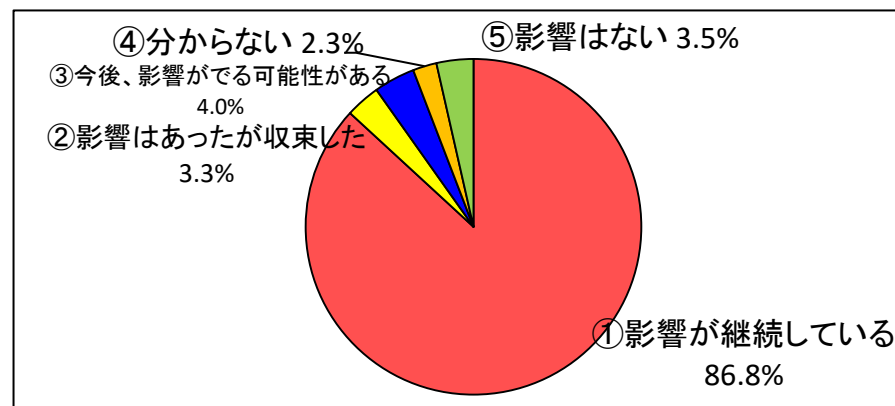
□ ⑤101人以上



Q4-1 エネルギー価格・物価高騰等による貴社の経営への影響はありますか。

- 1 「①影響が継続している」が86.8%、「③今後、影響がでる可能性がある」が4.0%、合計90.8%が影響ありと回答している。
- 2 業種別で「①影響が継続している」と回答する割合が高いのは、運輸業96.4%、製造業94.6%、飲食業94.1%、宿泊業92.0%となっている。

項目	回答数	割合
①影響が継続している	416	86.8%
②影響はあったが収束した	16	3.3%
③今後、影響がでる可能性がある	19	4.0%
④分からない	11	2.3%
⑤影響はない	17	3.5%
合計	479	100.0%

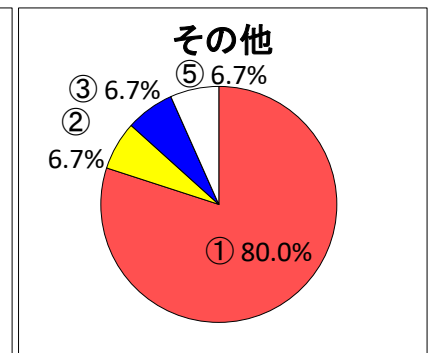
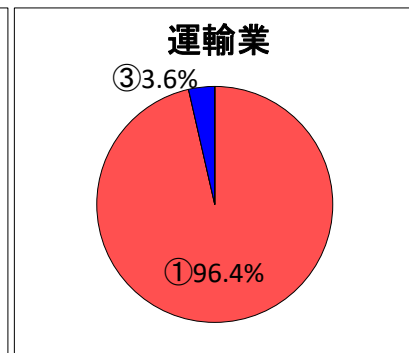
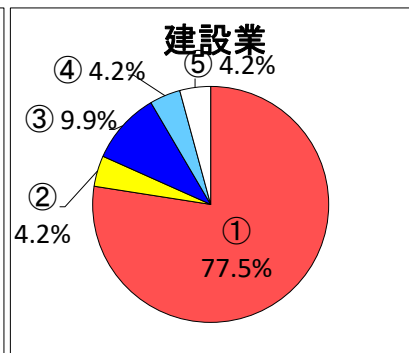
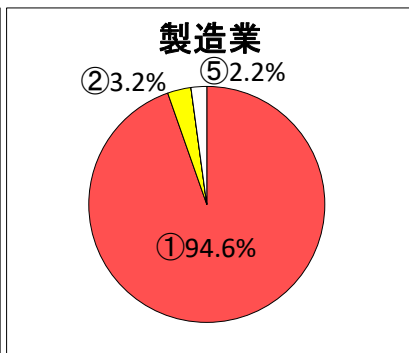
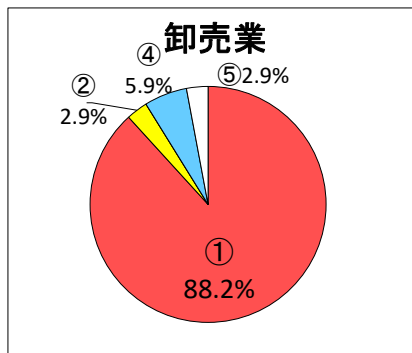
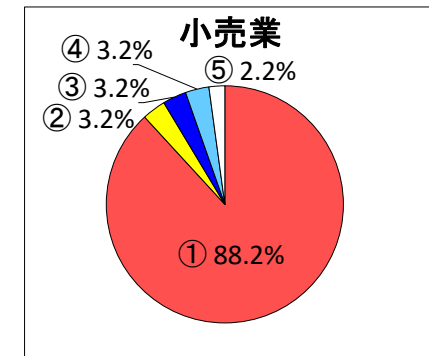
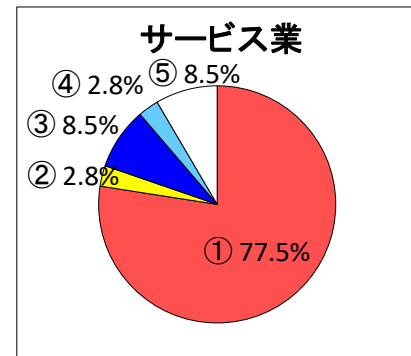
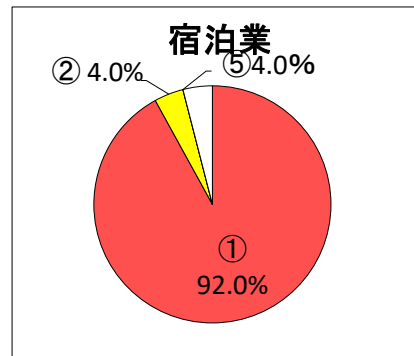
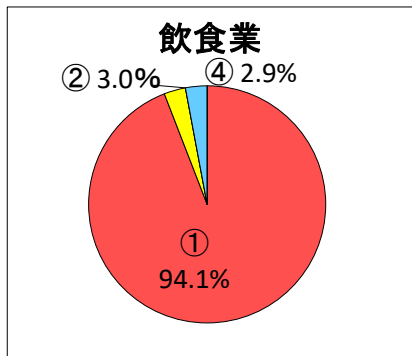


【業種別】

Q4-1 エネルギー価格・物価高騰等による貴社の経営への影響はありますか。

項目	飲食業	宿泊業	サービス業	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	その他	合計
①影響が継続している	32	23	55	82	30	88	55	27	24	416
②影響はあったが収束した	1	1	2	3	1	3	3	0	2	16
③今後、影響がでる可能性がある	0	0	6	3	0	0	7	1	2	19
④分からない	1	0	2	3	2	0	3	0	0	11
⑤影響はない	0	1	6	2	1	2	3	0	2	17
合計	34	25	71	93	34	93	71	28	30	479

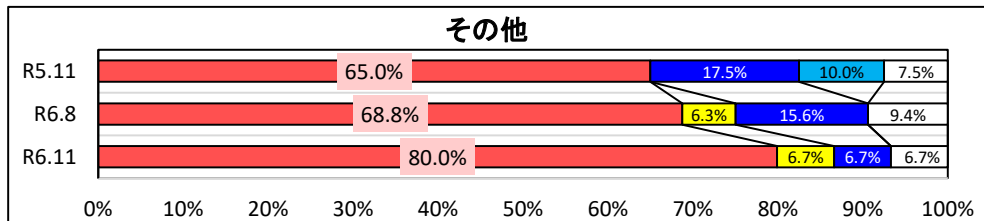
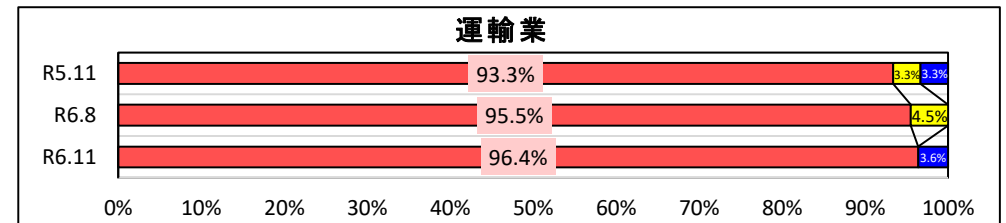
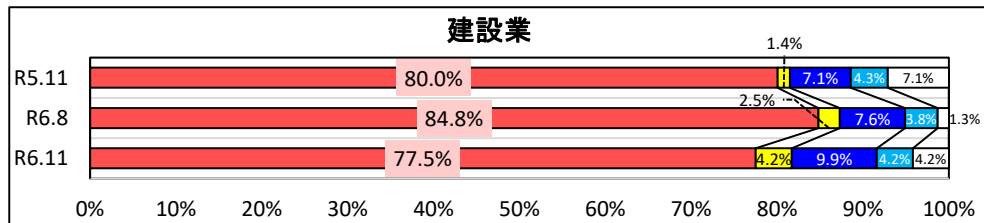
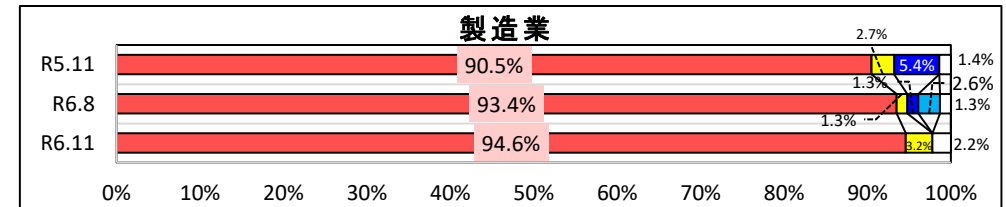
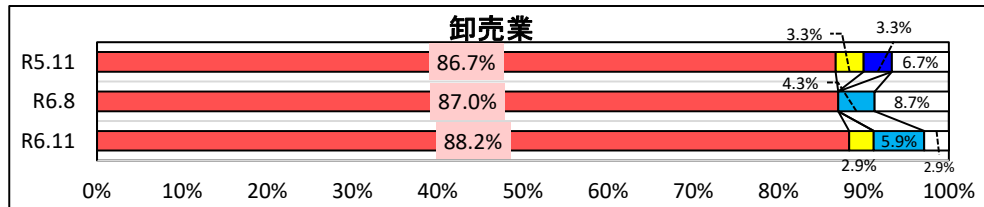
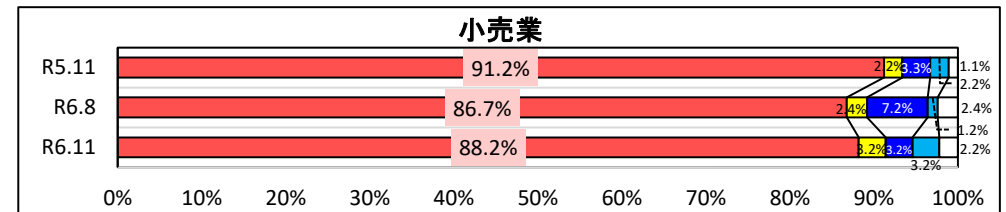
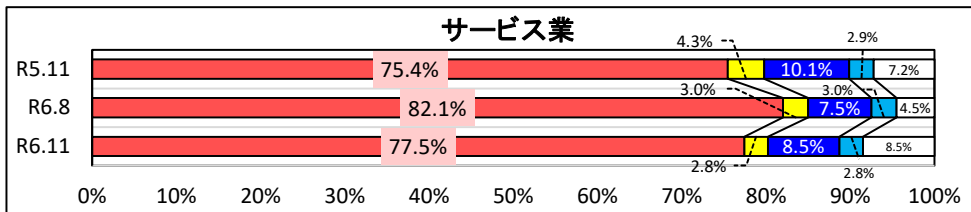
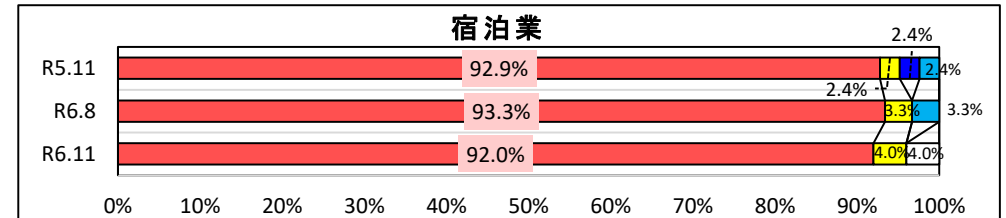
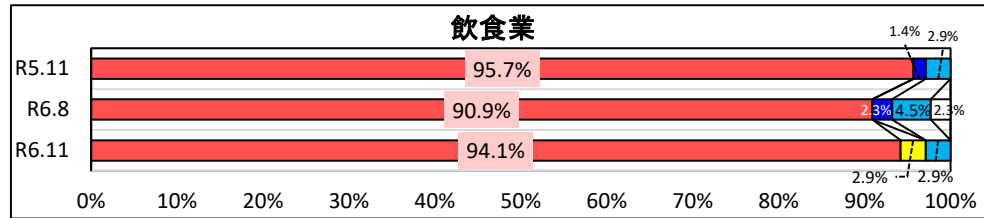
■ ①影響が継続している
 ■ ②影響はあったが収束した
 ■ ③今後、影響がでる可能性がある
 ■ ④分からない
 □ ⑤影響はない



【業種別推移】

Q4-1 エネルギー価格・物価高騰等による貴社の経営への影響はありますか。

■ ①影響が継続している
 ■ ②影響はあったが収束した
 ■ ③今後、影響がでる可能性がある
 ■ ④分からない
 □ ⑤影響はない

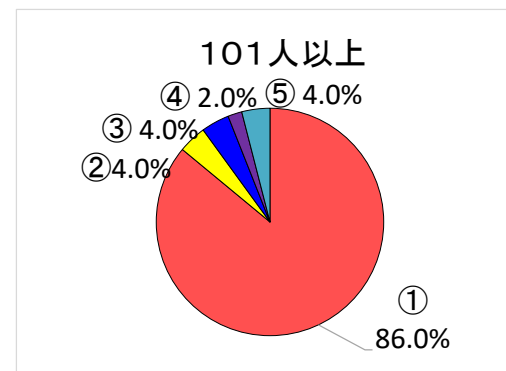
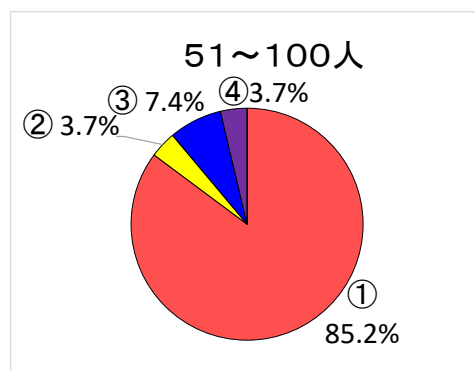
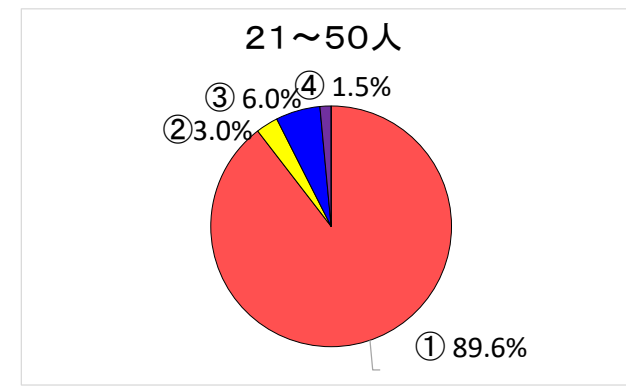
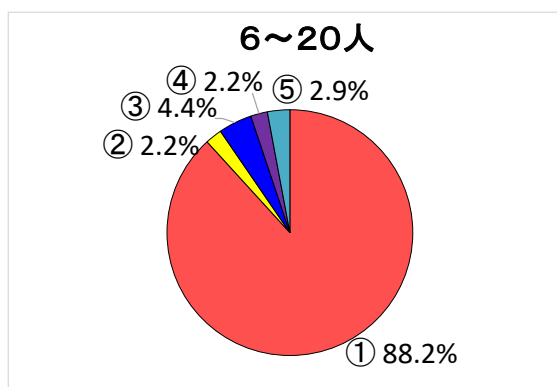
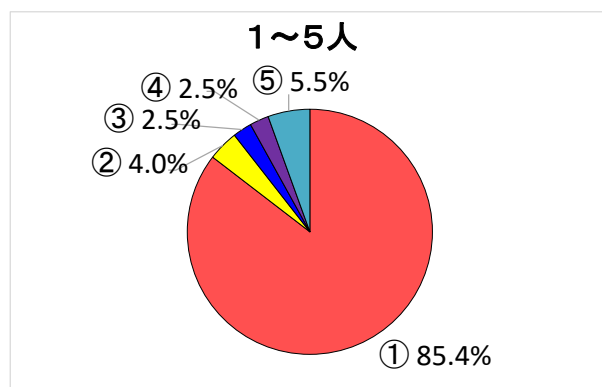


【従業員規模別】

Q4-1 エネルギー価格・物価高騰等による貴社の経営への影響はありますか。

項目	1～5人	6～20人	21～50人	51～100人	101人以上	合計	割合
①影響が継続している	170	120	60	23	43	416	86.8%
②影響はあったが収束した	8	3	2	1	2	16	3.3%
③今後、影響がでる可能性がある	5	6	4	2	2	19	4.0%
④分からない	5	3	1	1	1	11	2.3%
⑤影響はない	11	4	0	0	2	17	3.5%
	199	136	67	27	50	479	100.0%

■ ①影響が継続している
 ■ ②影響はあったが収束した
 ■ ③今後、影響がでる可能性がある
 ■ ④分からない
 ■ ⑤影響はない

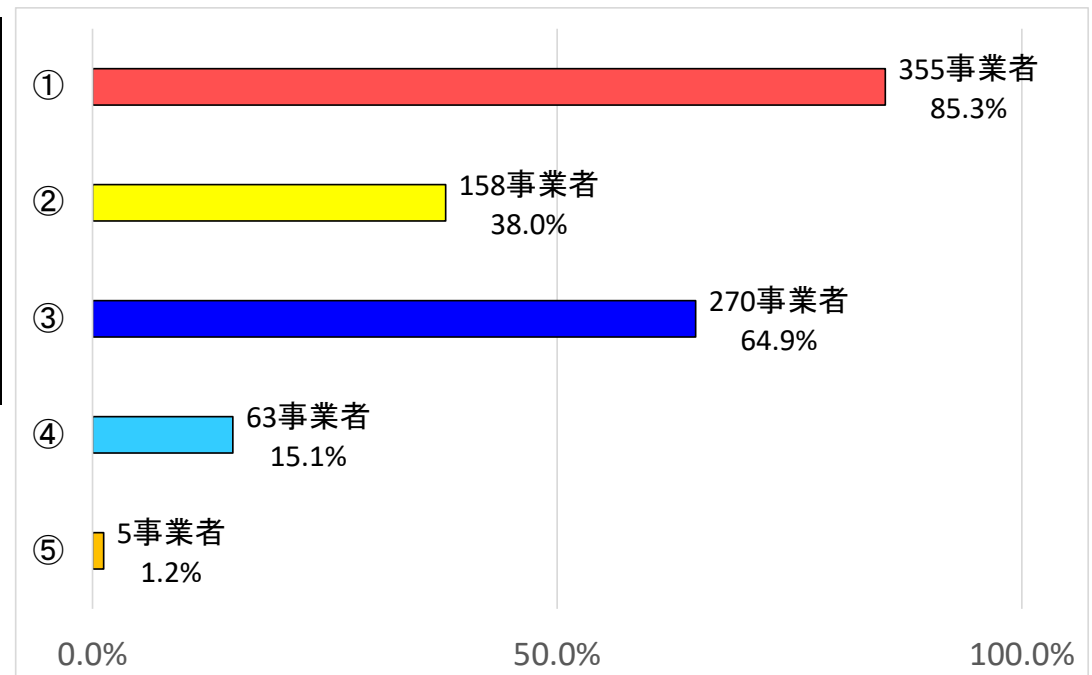


Q4-2 影響が継続している場合、その内容をお聞かせください。(複数回答可)

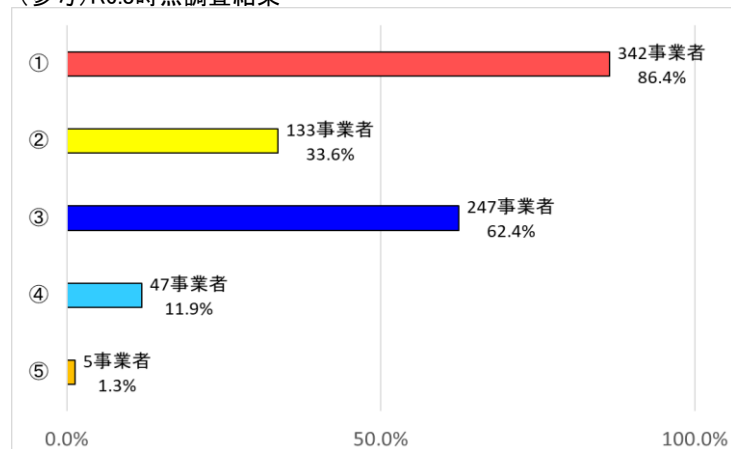
対象者:416事業者(Q4-1において、「①影響が継続している」と回答した事業者)

- 1 「①原材料や生産コストの上昇」が85.3%、次いで「③利益率の低下」が64.9%となった。
- 2 業種別には、「①原材料や生産コストの上昇」の割合が高いのは飲食業、製造業、運輸業、宿泊業、「③利益率の低下」の割合が高いのは宿泊業、卸売業、製造業となった。

項目	回答数	対象者数に対する割合
①原材料や生産コストの上昇	355	85.3%
②売上の減少	158	38.0%
③利益率の低下	270	64.9%
④借入等債務負担の増加	63	15.1%
⑤その他	5	1.2%



(参考)R6.8時点調査結果



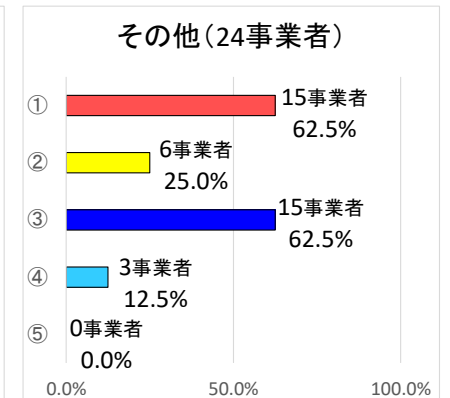
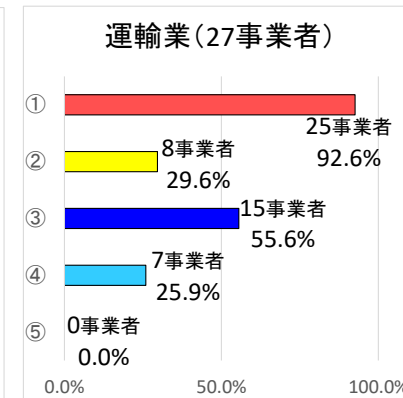
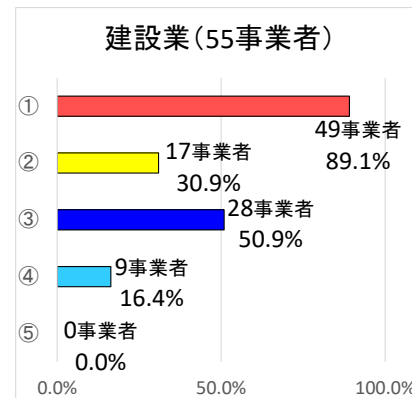
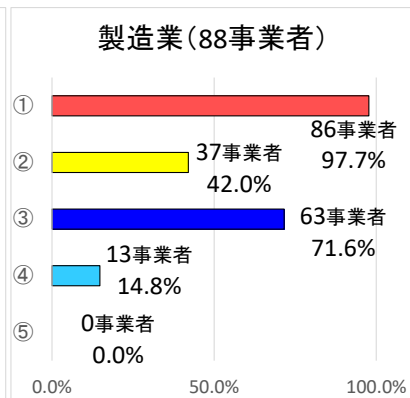
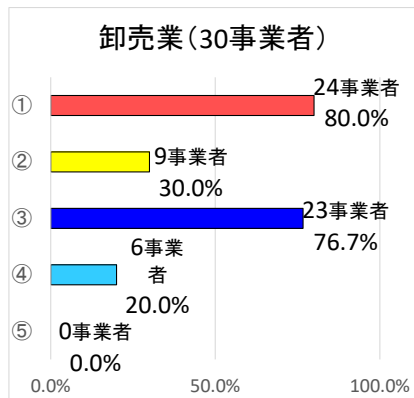
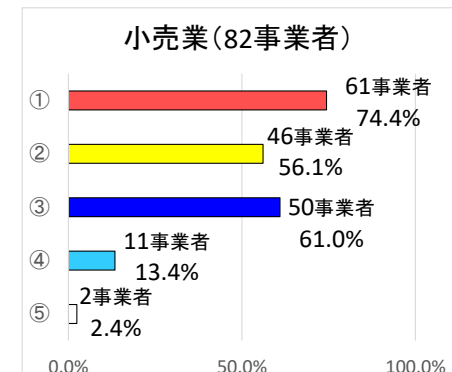
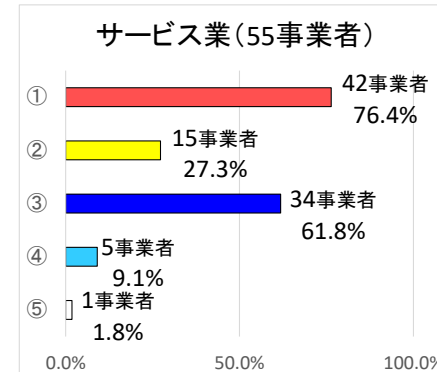
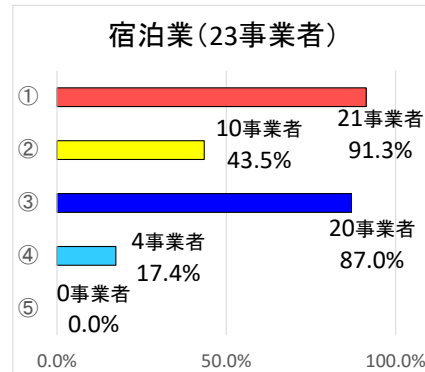
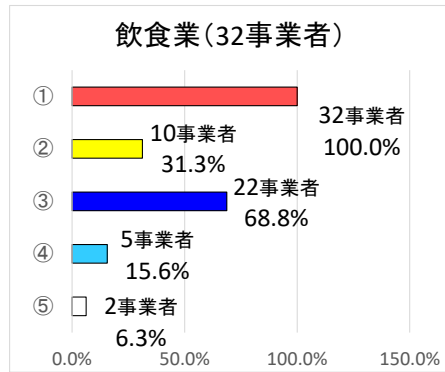
【業種別】

Q4-2 影響が継続している場合、その内容をお聞かせください。(複数回答可)

対象者: 416事業者 (Q4-1において、「①影響が継続している」と回答した事業者)

項目	飲食業	宿泊業	サービス業	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	その他	合計
①原材料や生産コストの上昇	32	21	42	61	24	86	49	25	15	355
②売上の減少	10	10	15	46	9	37	17	8	6	158
③利益率の減少	22	20	34	50	23	63	28	15	15	270
④借入等債務負担の増加	5	4	5	11	6	13	9	7	3	63
⑤その他	2	0	1	2	0	0	0	0	0	5

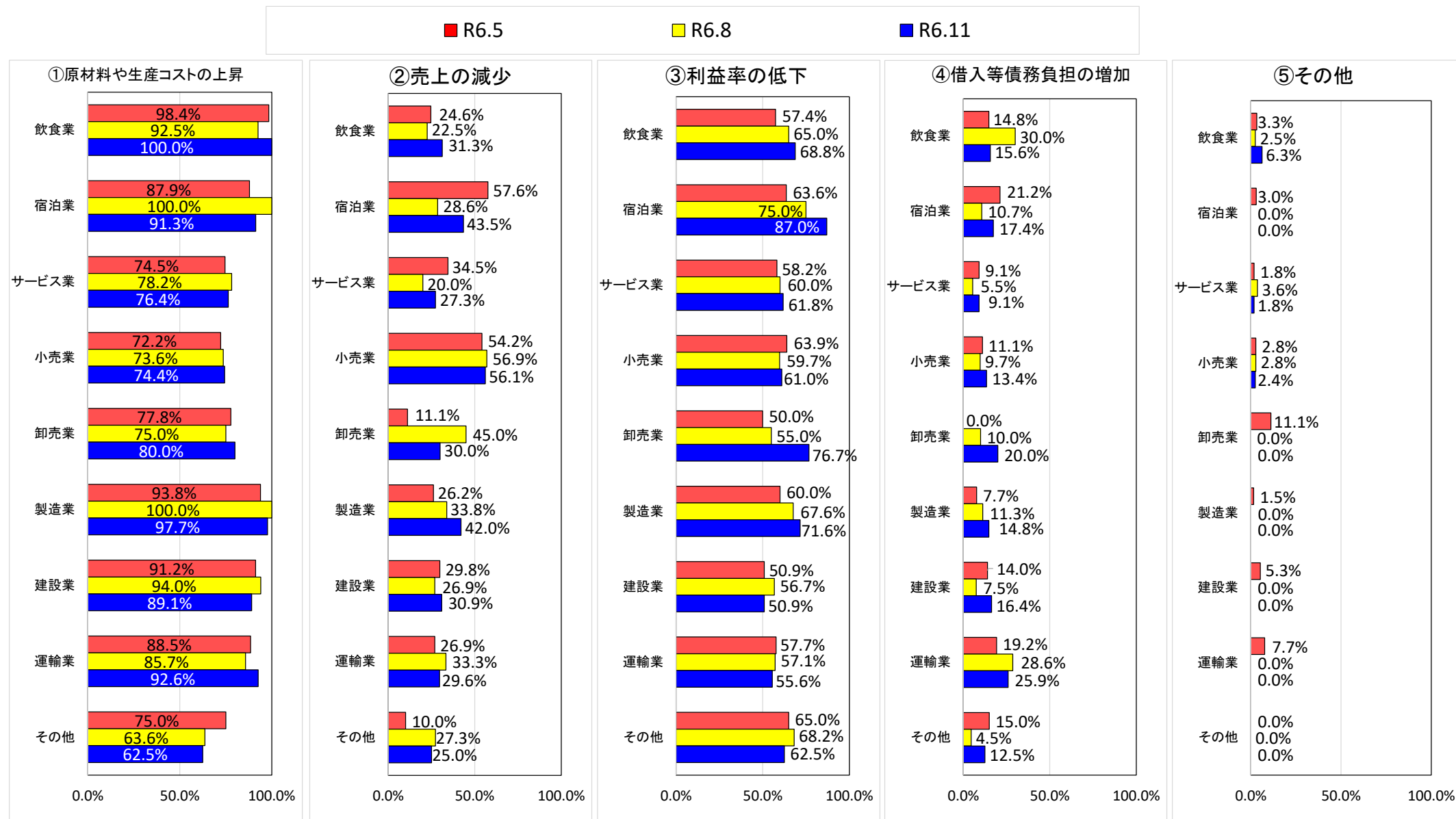
■ ①原材料や生産コストの上昇 ■ ②売上の減少 ■ ③利益率の減少 ■ ④借入等債務負担の増加 □ ⑤その他



【業種別推移】

Q4-2 影響が継続している場合、その内容をお聞かせください。(複数回答可)

対象者: Q4-1において、「①影響が継続している」と回答した事業者



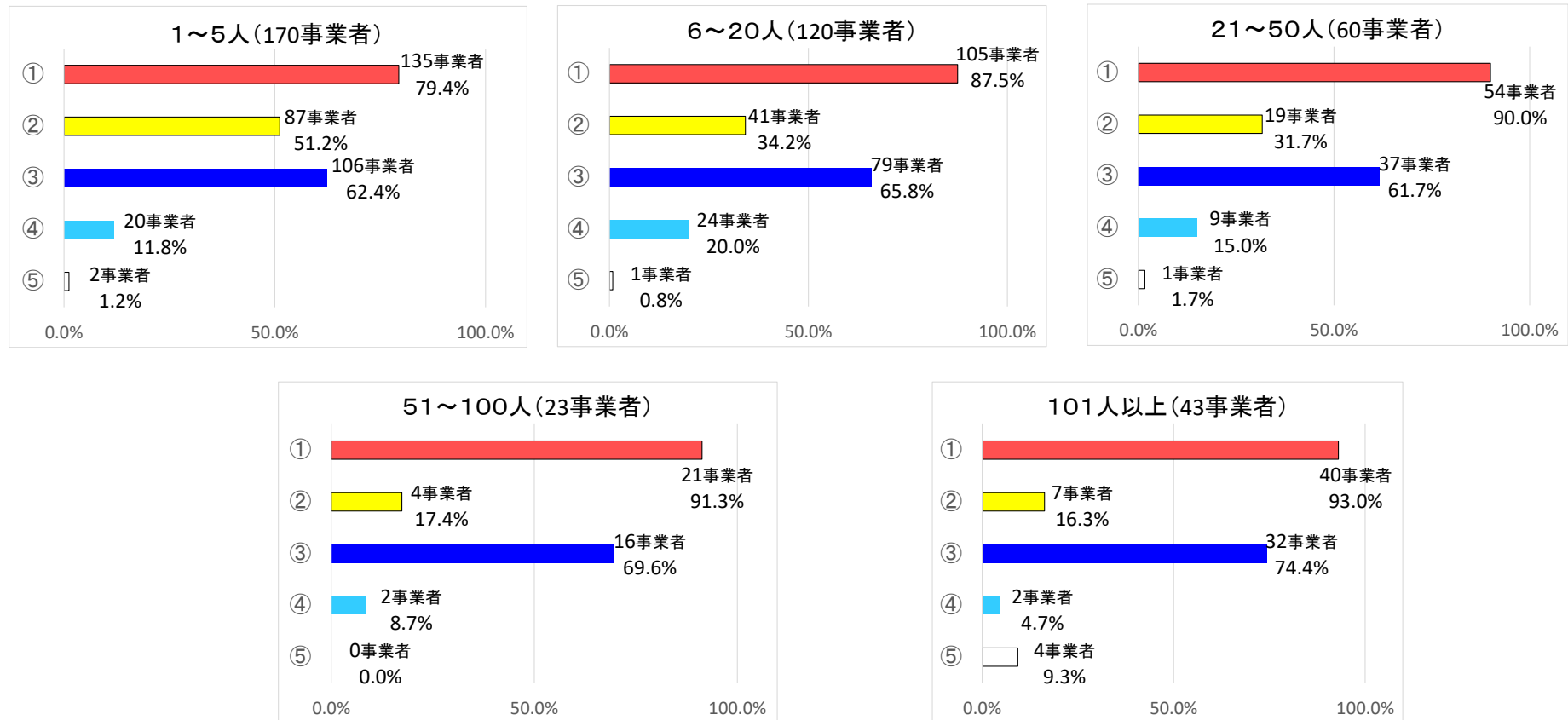
【従業員規模別】

Q4-2 影響が継続している場合、その内容をお聞かせください。(複数回答可)

対象者: 416事業者(Q4-1において、「①影響が継続している」と回答した事業者)

項目	1～5人	6～20人	21～50人	51～100人	101人以上	合計	割合
①原材料や生産コストの上昇	135	105	54	21	40	355	89.6%
②売上の減少	87	41	19	4	7	158	39.9%
③利益率の低下	106	79	37	16	32	270	68.2%
④借入等債務負担の増加	20	24	9	2	2	57	14.4%
⑤その他	2	1	1	0	4	8	2.0%

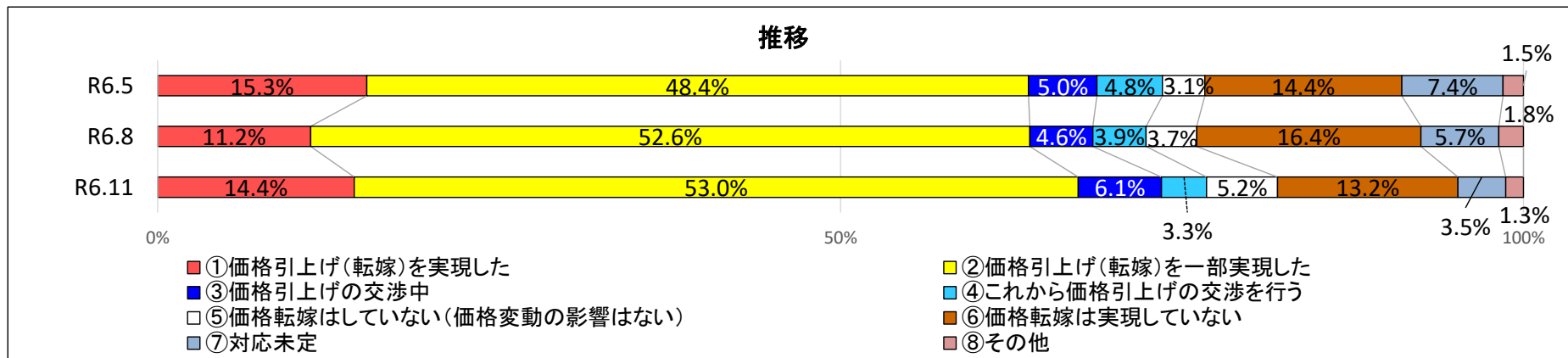
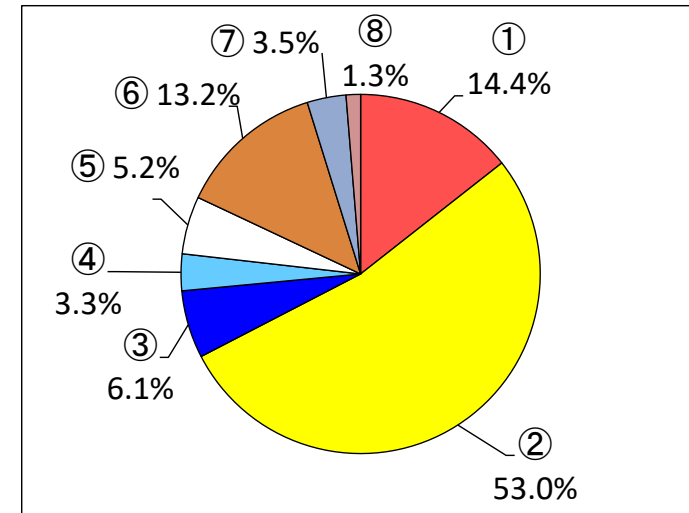
■ ①原材料や生産コストの上昇 ■ ②売上の減少 ■ ③利益率の低下 ■ ④借入等債務負担の増加 □ ⑤その他



Q5-1 原材料費、人件費などの増加による貴社の販売・受注価格への転嫁状況をお聞かせください。

1 「①価格引上げ(転嫁)を実現した」が14.4%、「②価格引上げ(転嫁)を一部実現した」が53.0%、「③価格引上げの交渉中」が6.1%、「④これから価格引上げの交渉を行う」が3.3%で、合わせて76.8%となっており、価格転嫁に向けた取り組みが行われている状況が見られる。
 2 業種別には、「①価格引上げ(転嫁)を実現した」と回答した割合が高いのは卸売業、小売業、宿泊業で、「⑥価格転嫁は実現していない」と回答した割合が高いのは運輸業、サービス業、建設業となった。

項目	回答数	割合
①価格引上げ(転嫁)を実現した	69	14.4%
②価格引上げ(転嫁)を一部実現した	254	53.0%
③価格引上げの交渉中	29	6.1%
④これから価格引上げの交渉を行う	16	3.3%
⑤価格転嫁はしていない(価格変動の影響はない)	25	5.2%
⑥価格転嫁は実現していない	63	13.2%
⑦対応未定	17	3.5%
⑧その他	6	1.3%
合計	479	100.0%

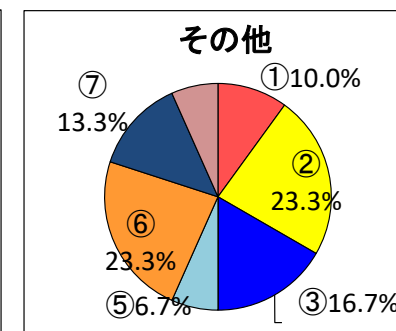
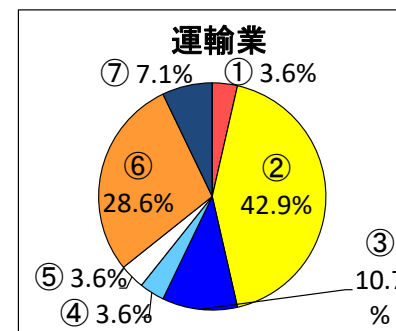
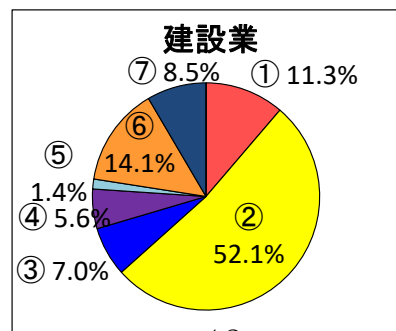
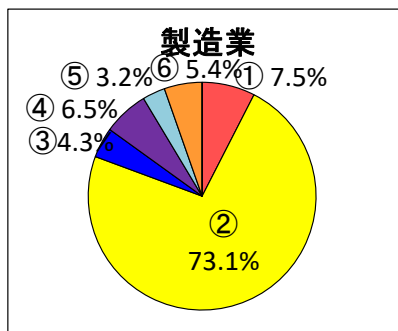
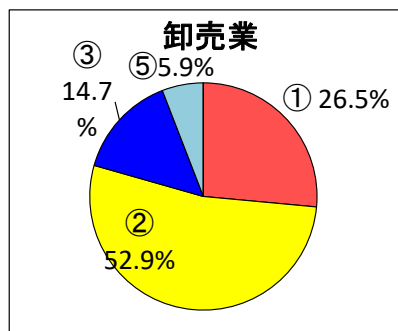
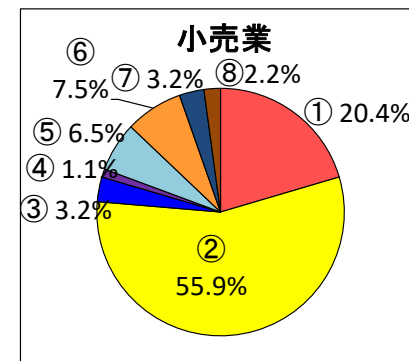
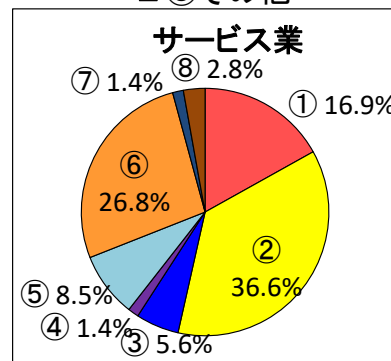
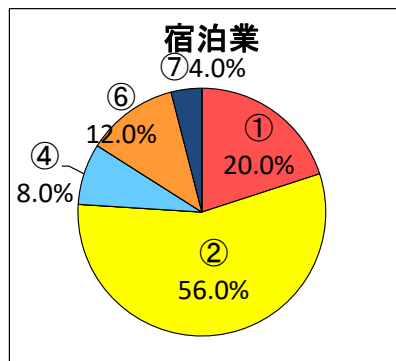
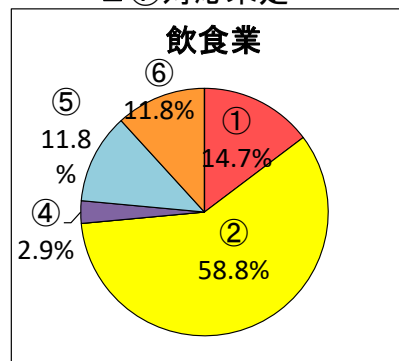


【業種別】

Q5-1 原材料費、人件費などの増加による貴社の販売・受注価格への転嫁状況をお聞かせください。

項目	飲食業	宿泊業	サービス業	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	その他	合計
①価格引上げ(転嫁)を実現した	5	5	12	19	9	7	8	1	3	69
②価格引上げ(転嫁)を一部実現した	20	14	26	52	18	68	37	12	7	254
③価格引上げの交渉中	0	0	4	3	5	4	5	3	5	29
④これから価格引上げの交渉を行う	1	2	1	1	0	6	4	1	0	16
⑤価格転嫁はしていない(価格変動の影響はない)	4	0	6	6	2	3	1	1	2	25
⑥価格転嫁は実現していない	4	3	19	7	0	5	10	8	7	63
⑦対応未定	0	1	1	3	0	0	6	2	4	17
⑧その他	0	0	2	2	0	0	0	0	2	6
合計	34	25	71	93	34	93	71	28	30	479

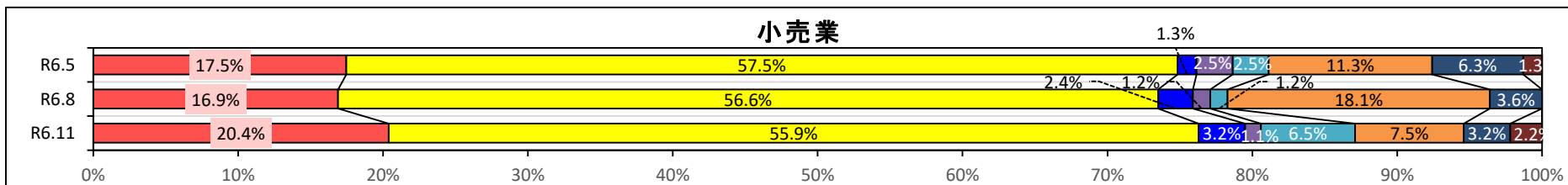
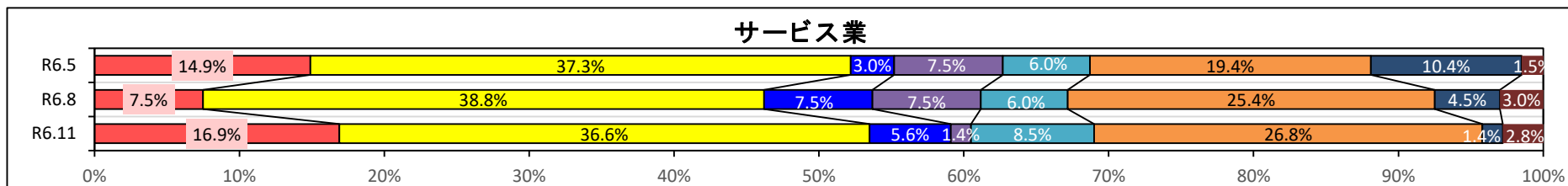
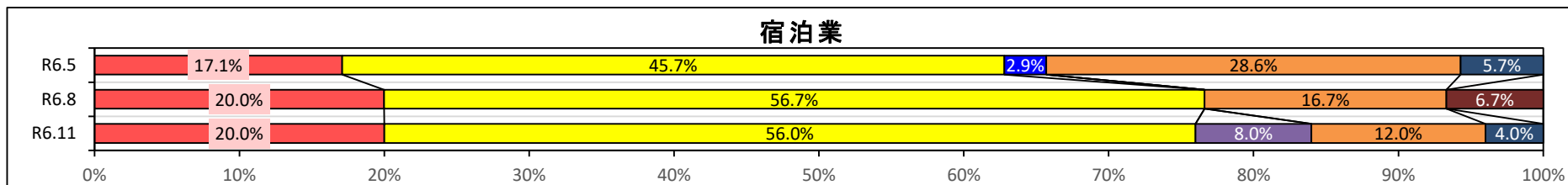
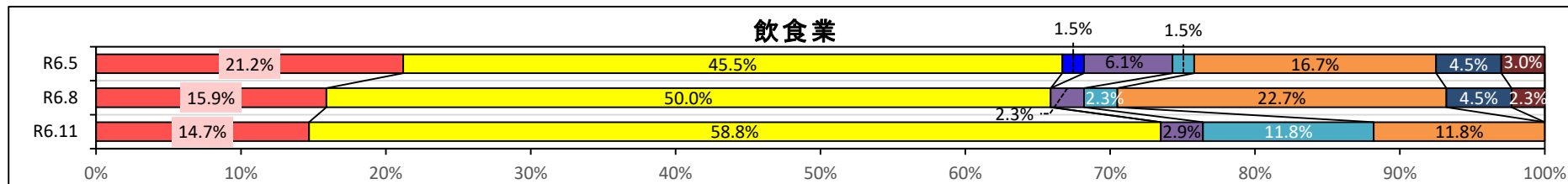
- ①価格引上げ(転嫁)を実現した
- ②価格引上げ(転嫁)を一部実現した
- ③価格引上げの交渉中
- ④これから価格引上げの交渉を行う
- ⑤価格転嫁はしていない(価格変動の影響はない)
- ⑥価格転嫁は実現していない
- ⑦対応未定
- ⑧その他



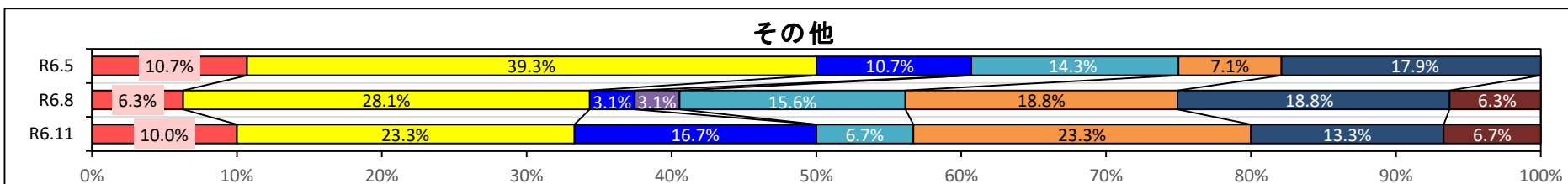
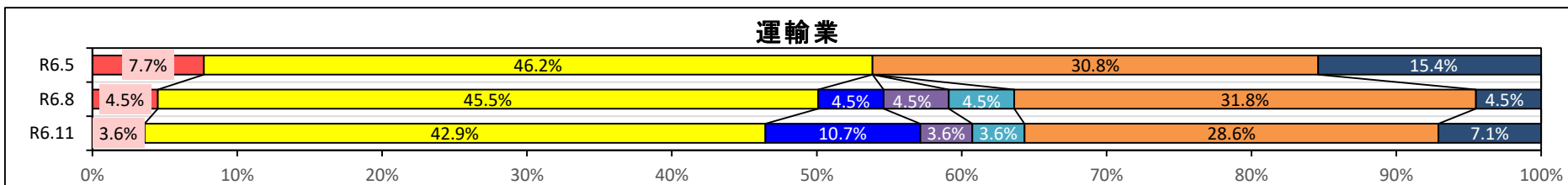
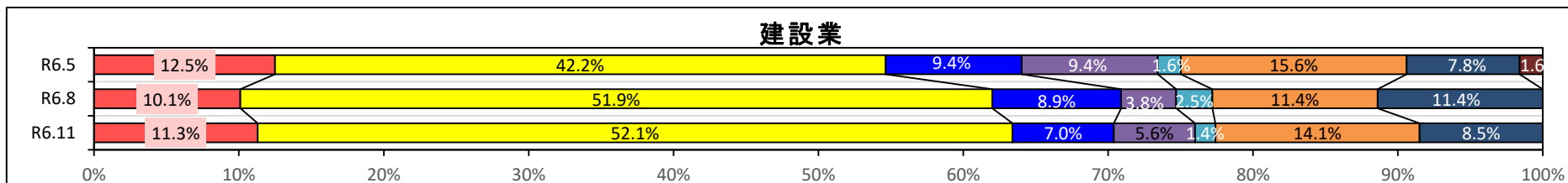
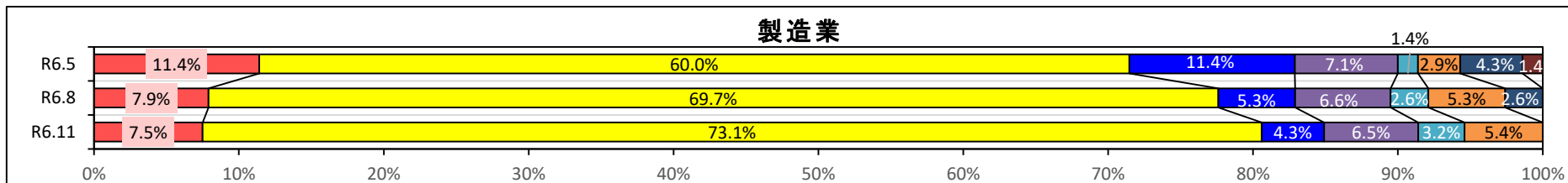
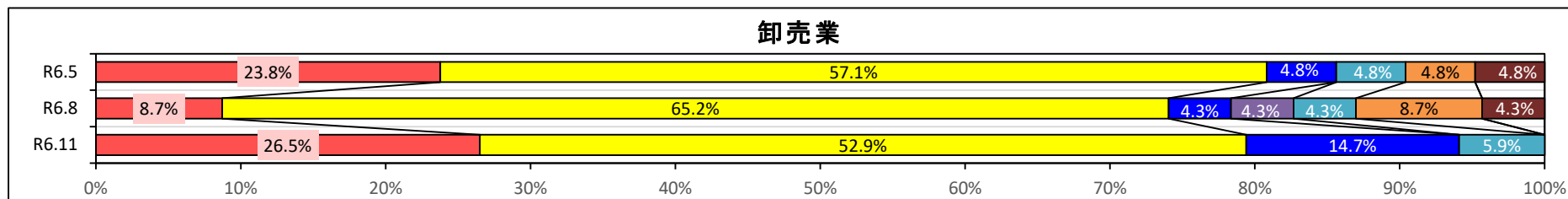
【業種別推移】

Q5-1 原材料費、人件費などの増加による貴社の販売・受注価格への転嫁状況をお聞かせください。

- ①価格引上げ(転嫁)をすべて実現した
- ②価格引上げ(転嫁)を一部実現した
- ③価格引上げの交渉中
- ④これから価格引上げの交渉を行う
- ⑤価格転嫁はしていない(価格変動の影響はない)
- ⑥価格転嫁は実現していない
- ⑦対応未定
- ⑧その他



【業種別推移(続き)】

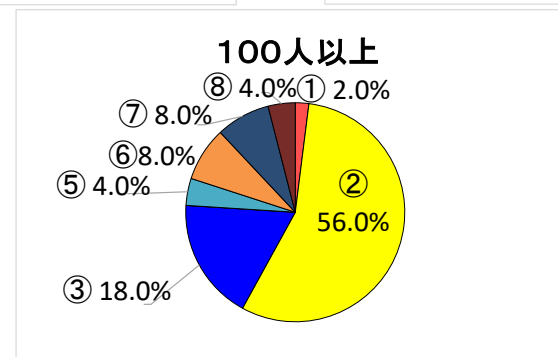
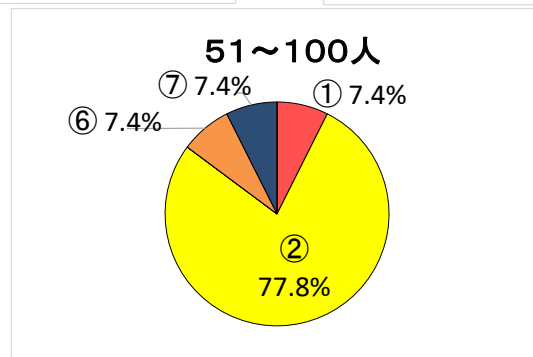
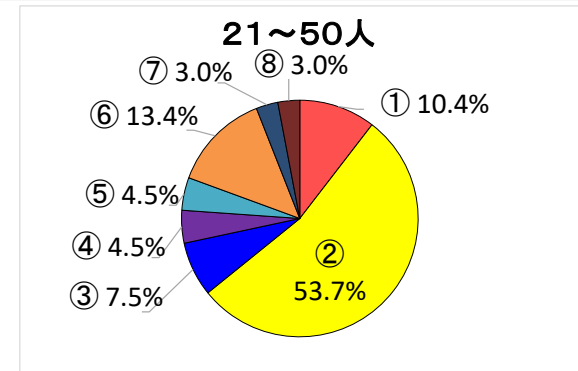
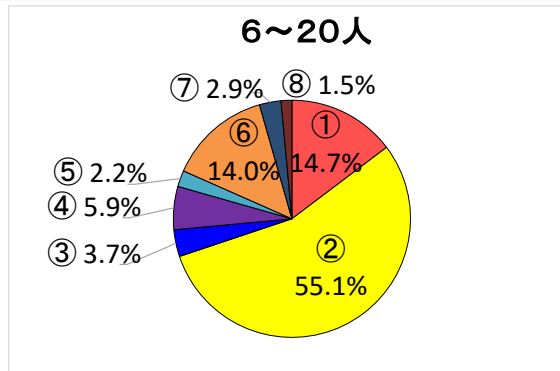
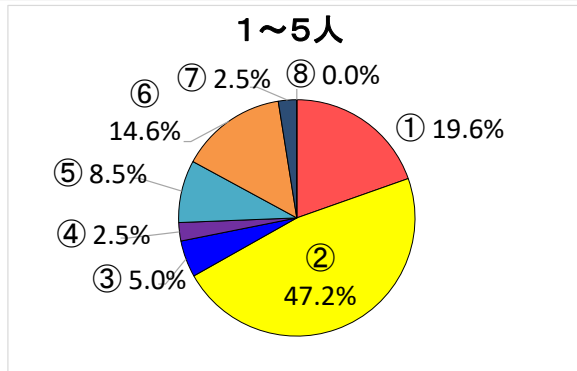


【従業員規模別】

Q5-1 原材料費、人件費などの増加による貴社の販売・受注価格への転嫁状況をお聞かせください。

項目	1～5人	6～20人	21～50人	51～100人	101人以上	合計	割合
①価格引上げ(転嫁)を実現した	39	20	7	2	1	69	14.4%
②価格引上げ(転嫁)を一部実現した	94	75	36	21	28	254	53.0%
③価格引上げの交渉中	10	5	5	0	9	29	6.1%
④これから価格引上げの交渉を行う	5	8	3	0	0	16	3.3%
⑤価格転嫁はしていない(価格変動の影響はない)	17	3	3	0	2	25	5.2%
⑥価格転嫁は実現していない	29	19	9	2	4	63	13.2%
⑦対応未定	5	4	2	2	4	17	3.5%
⑧その他	0	2	2	0	2	6	1.3%
	199	136	67	27	50	479	100.0%

- ①価格引上げ(転嫁)を実現した
- ②価格引上げ(転嫁)を一部実現した
- ③価格引上げの交渉中
- ④これから価格引上げの交渉を行う
- ⑤価格転嫁はしていない(価格変動の影響はない)
- ⑥価格転嫁は実現していない
- ⑦対応未定
- ⑧その他

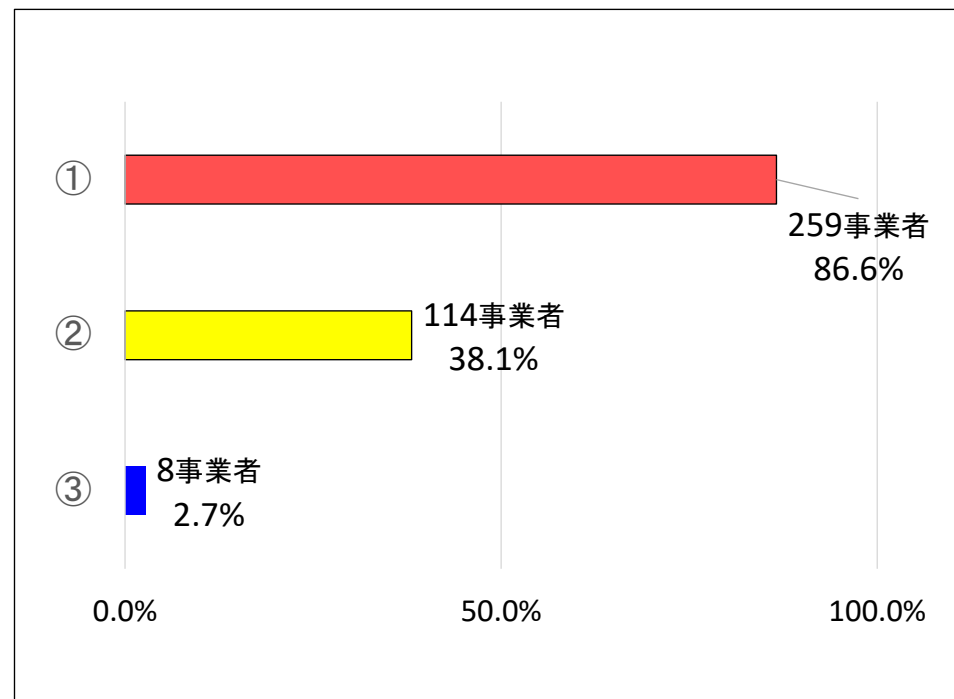


Q5-2 原材料費、人件費を含めた販売・受注価格への転嫁の内容をお聞かせください。(複数回答可)

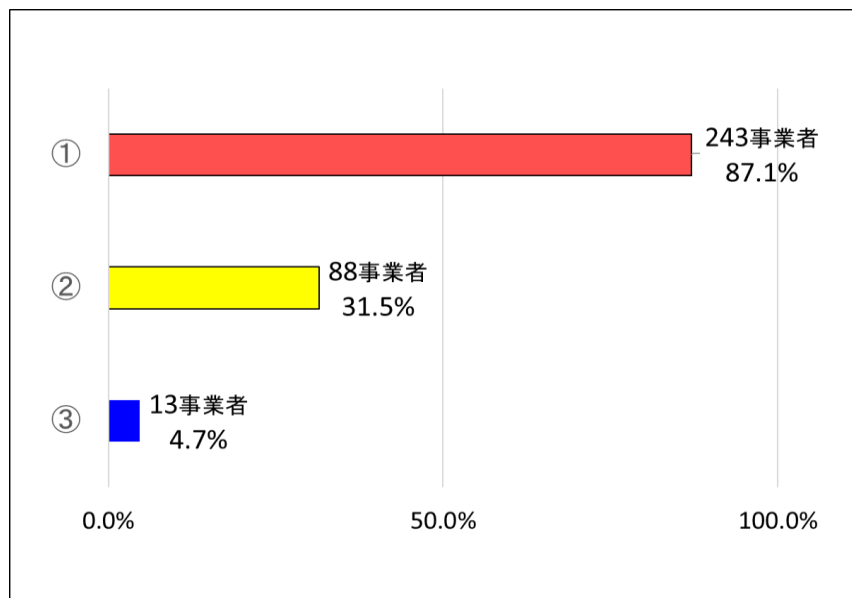
対象者: 299事業者(Q5-1において「②価格引上げ(転嫁)を一部実現した」「③価格引上げの交渉中」「④これから価格引上げの交渉を行う」と回答した事業者)

- 1 「①原材料分の転嫁を行った(行う予定)」と回答した事業者が86.6%であったのに対し、「人件費引上げ分の転嫁を行った(行う予定)」と回答した事業者は38.1%であった。
- 2 業種別には、「①原材料分の転嫁を行った(行う予定)」と回答した割合が高いのは、宿泊業、卸売業、飲食業、製造業、「②人件費引上げ分の転嫁を行った(行う予定)」と回答した割合が高いのは、運輸業、建設業、製造業となった。

項目	回答数	対象者に対する割合
①原材料分の転嫁を行った(行う予定)	259	86.6%
②人件費引上げ分の転嫁を行った(行う予定)	114	38.1%
③その他	8	2.7%



(参考) R6.8時点結果

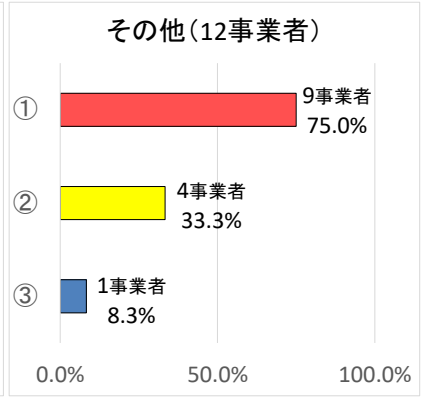
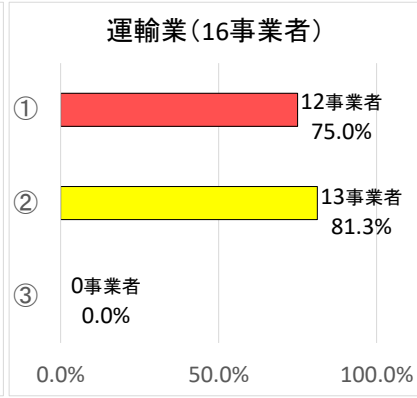
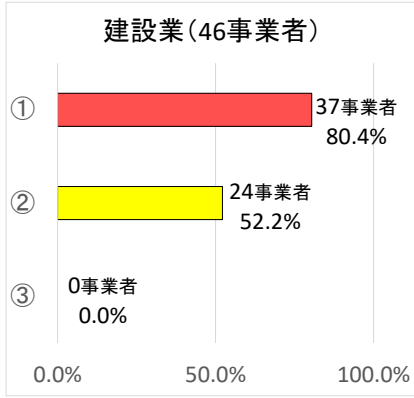
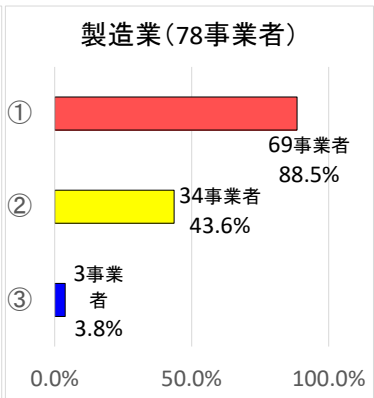
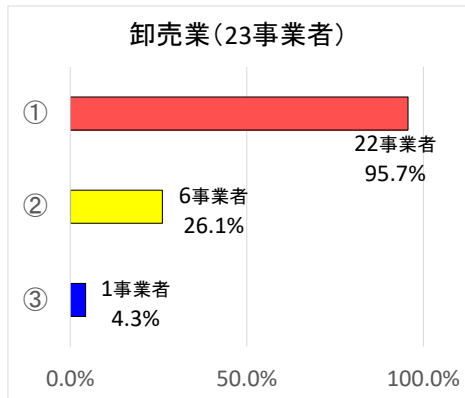
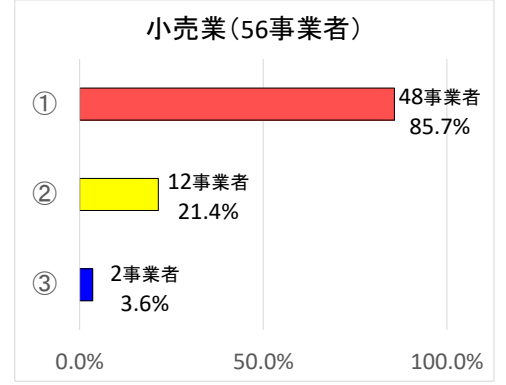
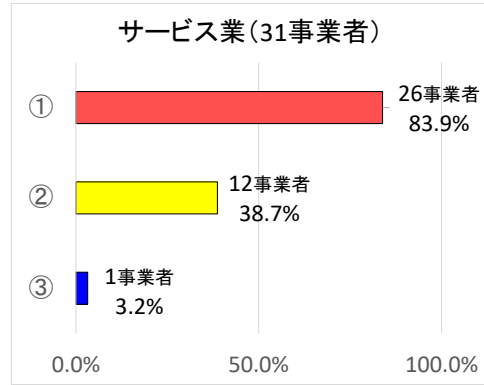
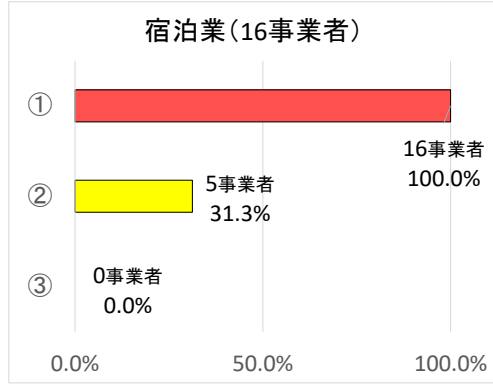
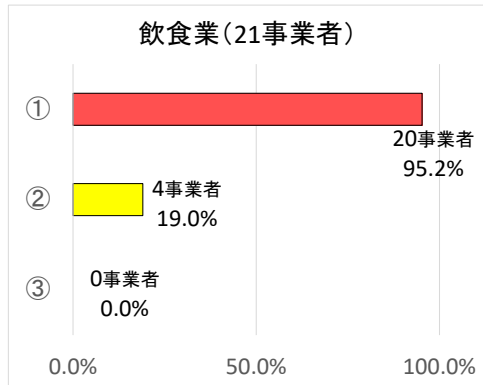
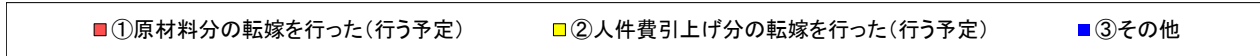


【業種別】

Q5-2 原材料費、人件費を含めた販売・受注価格への転嫁の内容をお聞かせください。(複数回答可)

対象者:299事業者(Q5-1において「②価格引上げ(転嫁)を一部実現した」「③価格引上げの交渉中」「④これから価格引上げの交渉を行う」と回答した事業者)

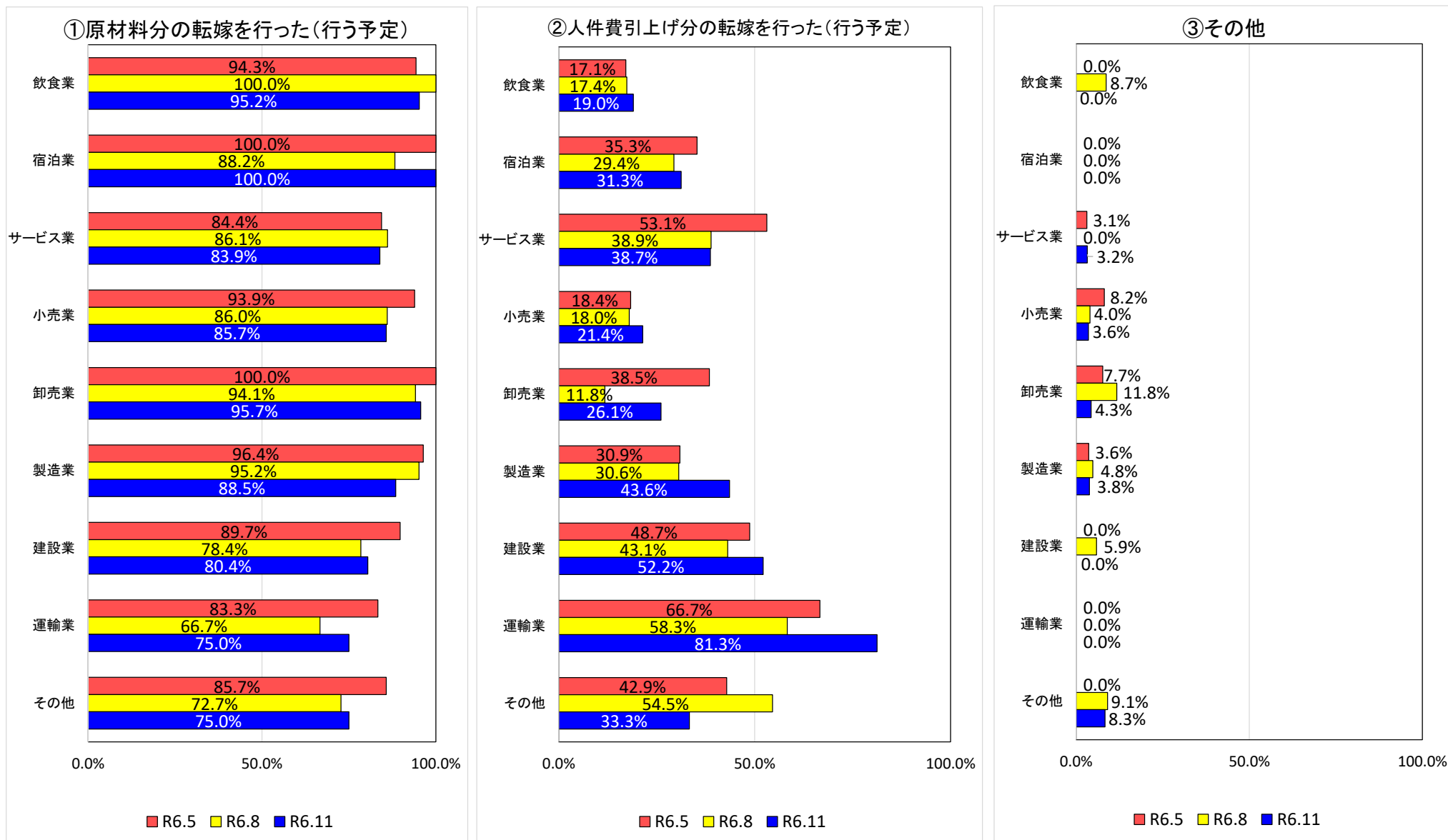
項目	飲食業	宿泊業	サービス業	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	その他	合計
①原材料分の転嫁を行った(行う予定)	20	16	26	48	22	69	37	12	9	259
②人件費引上げ分の転嫁を行った(行う予定)	4	5	12	12	6	34	24	13	4	114
③その他	0	0	1	2	1	3	0	0	1	8



【業種別推移】

Q5-2 原材料費、人件費を含めた販売・受注価格への転嫁の内容をお聞かせください。(複数回答可)

対象者: Q5-1において「②価格引上げ(転嫁)を一部実現した」「③価格引上げの交渉中」「④これから価格引上げの交渉を行う」と回答した事業者



【従業員規模別】

Q5-2 原材料費、人件費を含めた販売・受注価格への転嫁の内容をお聞かせください。(複数回答可)

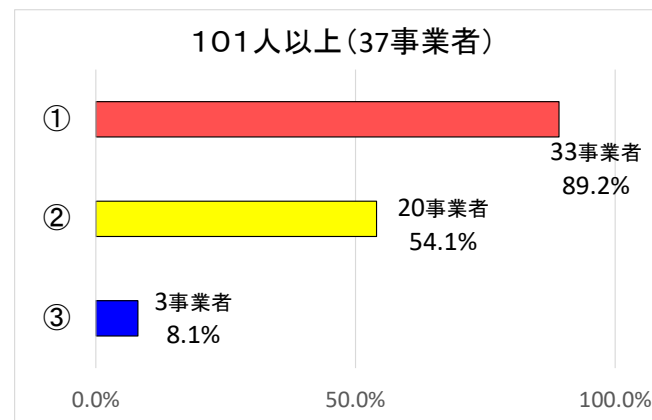
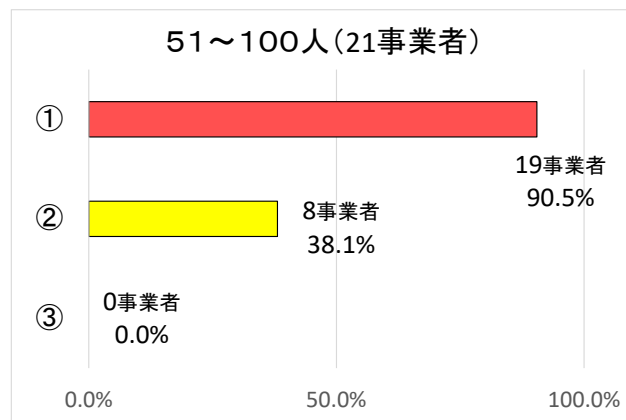
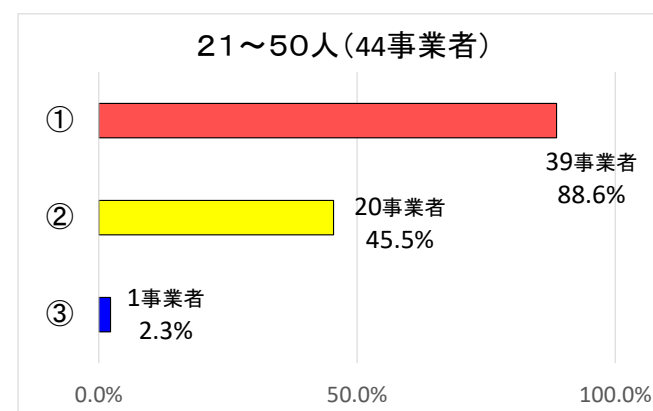
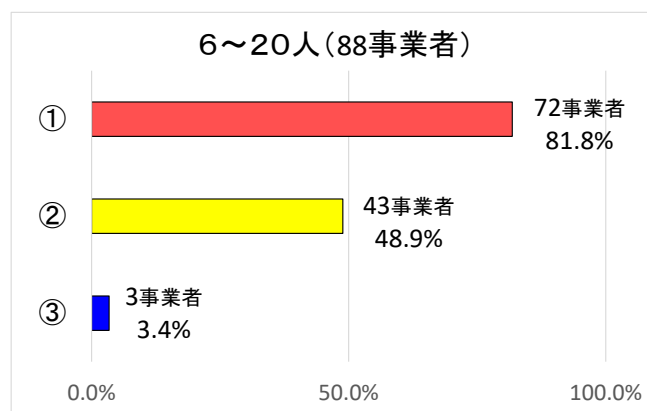
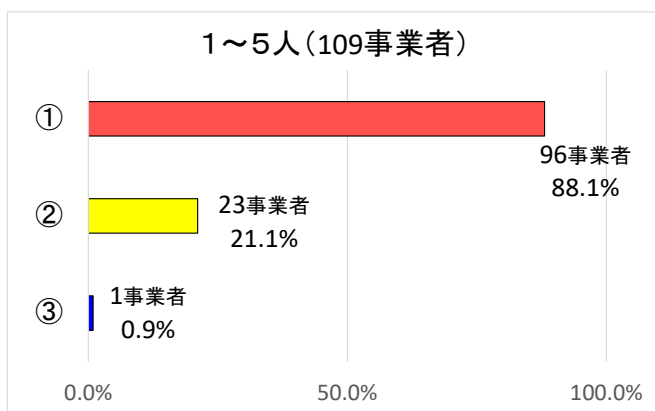
対象者：299事業者(Q5-1において「②価格引上げ(転嫁)を一部実現した」「③価格引上げの交渉中」「④これから価格引上げの交渉を行う」と回答した事業者)

項目	1～5人	6人～20人	21～50人	51～100人	101人以上	合計	割合
①原材料分の転嫁を行った(行う予定)	96	72	39	19	33	259	86.6%
②人件費引上げ分の転嫁を行った(行う予定)	23	43	20	8	20	114	38.1%
③その他	1	3	1	0	3	8	2.7%

■ ①原材料分の転嫁を行った(行う予定)

■ ②人件費引上げ分の転嫁を行った(行う予定)

■ ③その他

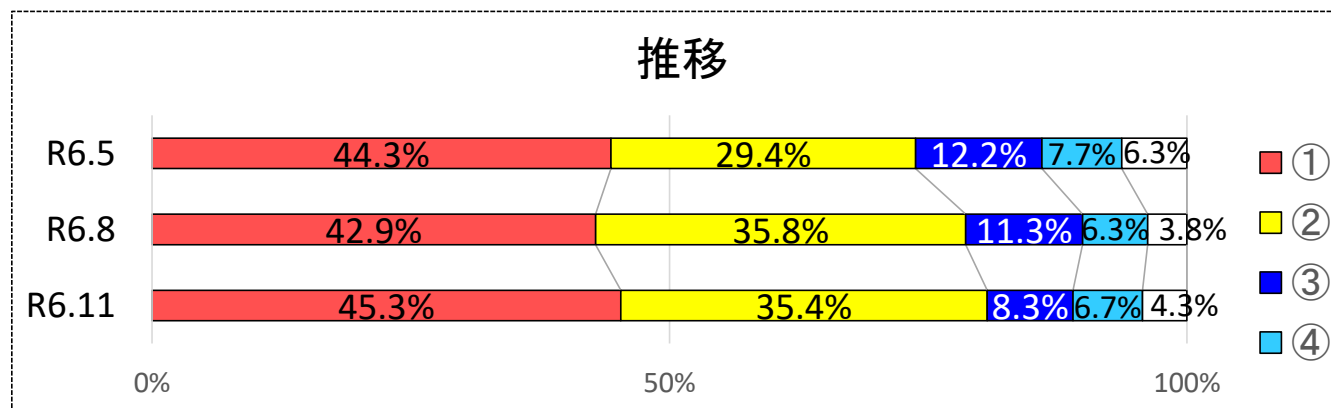
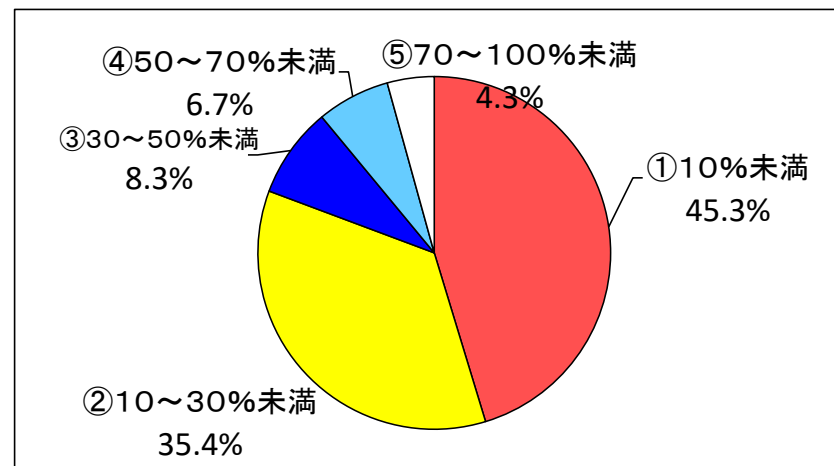


Q5-3 価格引上げ(転嫁)を実現している場合、価格転嫁率をお聞かせください。

対象者:254事業者(Q5-1において、「②価格引上げ(転嫁)を一部実現した」と回答した事業者)

- 1 「①10%未満」及び「②10～30%未満」と回答した割合が合わせて80.7%となっており、多くの事業者において価格転嫁率は30%未満にとどまっている。
- 2 業種別には、「①10%未満」と回答した割合が高いのは飲食業、サービス業で、「⑤70～100%未満」と回答した割合が高いのはサービス業、建設業となった。

項目	回答数	割合
①10%未満	115	45.3%
②10～30%未満	90	35.4%
③30～50%未満	21	8.3%
④50～70%未満	17	6.7%
⑤70～100%未満	11	4.3%
合計	254	100.0%



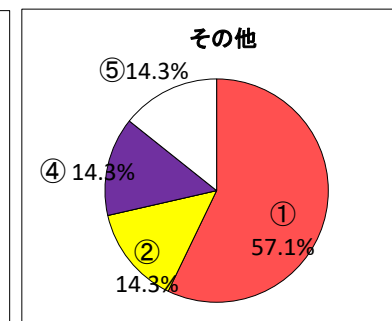
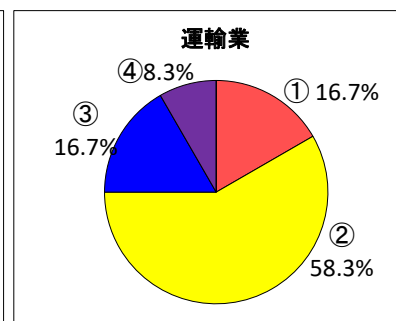
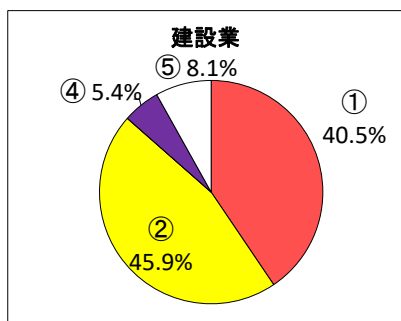
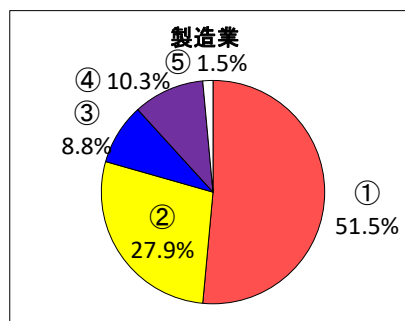
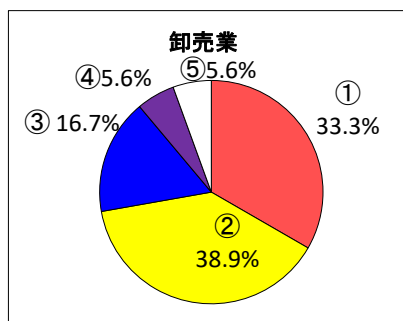
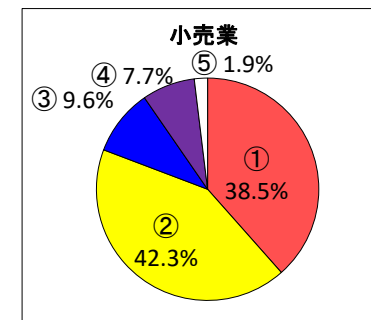
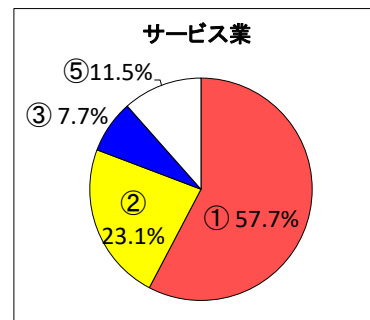
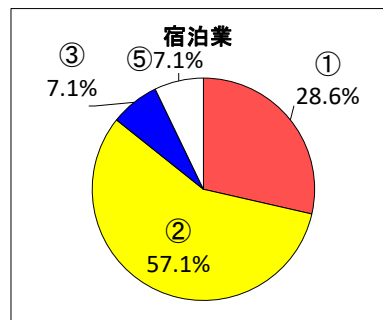
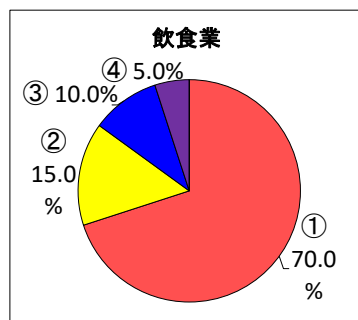
【業種別】

Q5-3 価格引上げ(転嫁)を実現している場合、価格転嫁率をお聞かせください。

対象者:254事業者(Q5-1において、「②価格引上げ(転嫁)を一部実現した」と回答した事業者)

項目	飲食業	宿泊業	サービス業	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	その他	合計
①10%未満	14	4	15	20	6	35	15	2	4	115
②10~30%未満	3	8	6	22	7	19	17	7	1	90
③30~50%未満	2	1	2	5	3	6	0	2	0	21
④50~70%未満	1	0	0	4	1	7	2	1	1	17
⑤70~100%未満	0	1	3	1	1	1	3	0	1	11
合計	20	14	26	52	18	68	37	12	7	254

■①10%未満 ■②10~30%未満 ■③30~50%未満 ■④50~70%未満 □⑤70~100%未満

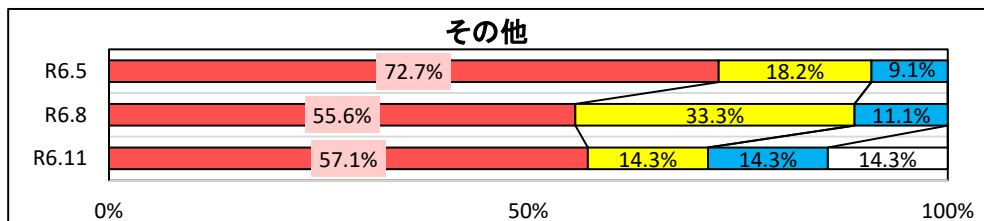
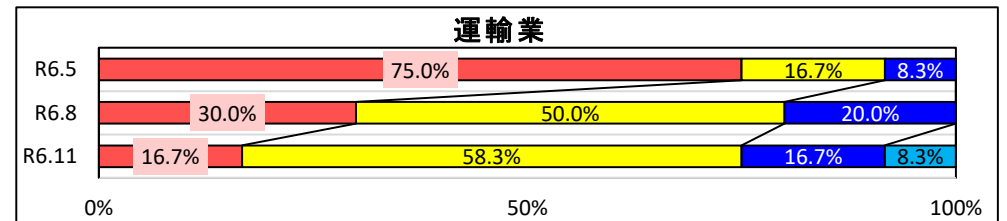
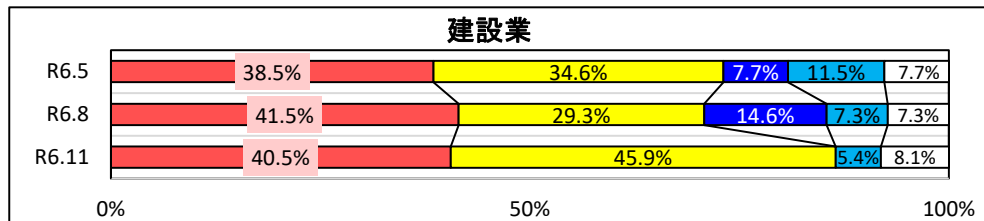
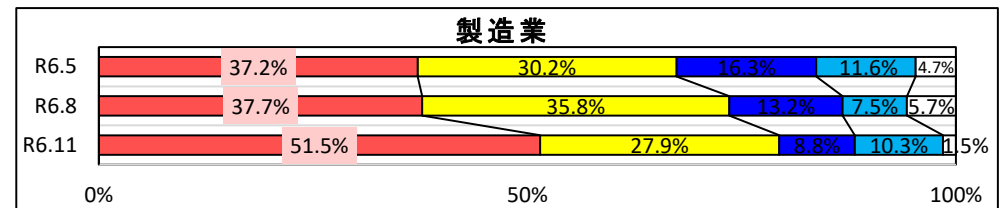
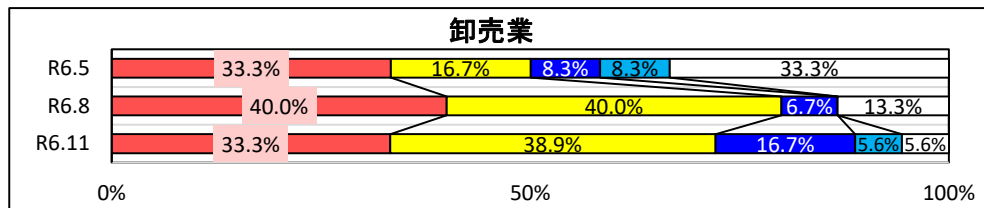
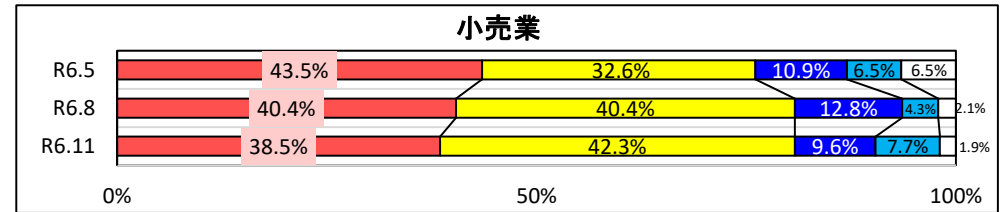
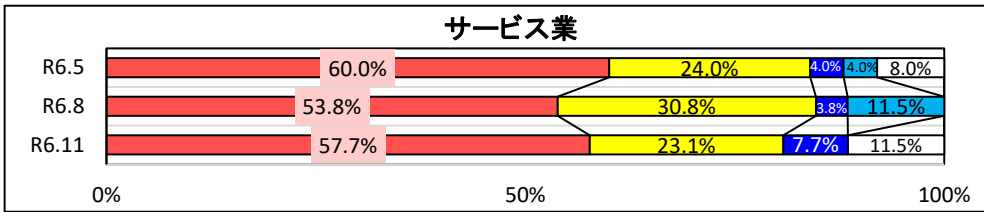
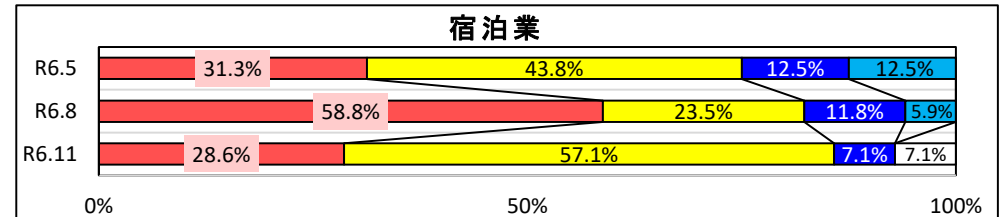
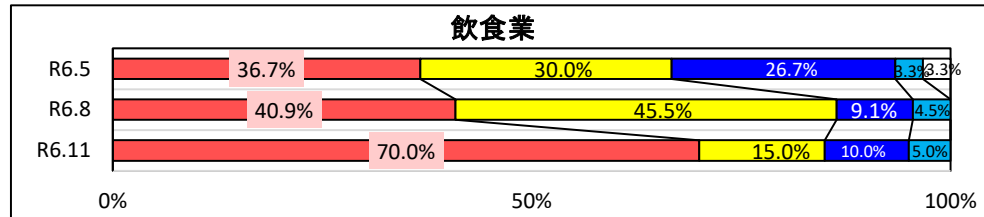


【業種別推移】

Q5-3 価格引上げ(転嫁)を実現している場合、価格転嫁率をお聞かせください。

対象者: Q5-1において、「②価格引上げ(転嫁)を一部実現した」と回答した事業者

■ ①10%未満 ■ ②10~30%未満 ■ ③30~50%未満 ■ ④50~70%未満 □ ⑤70~100%未満



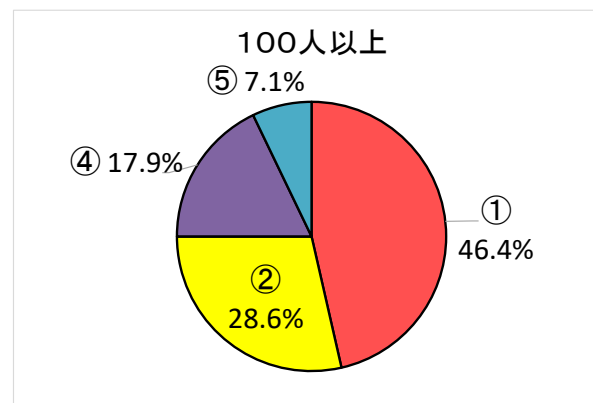
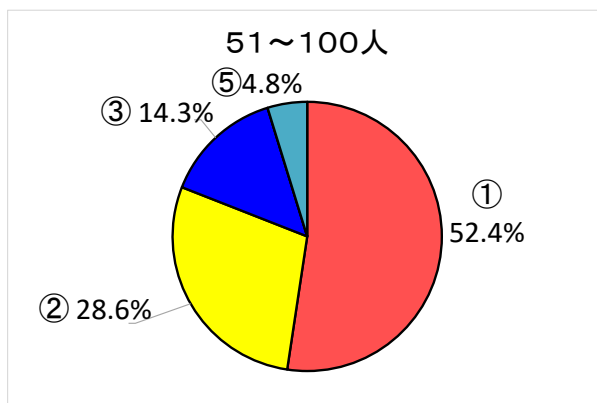
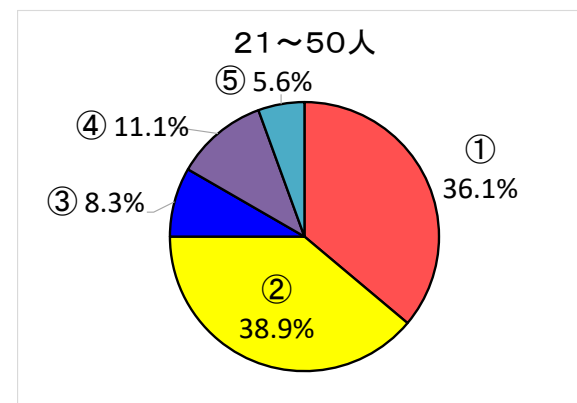
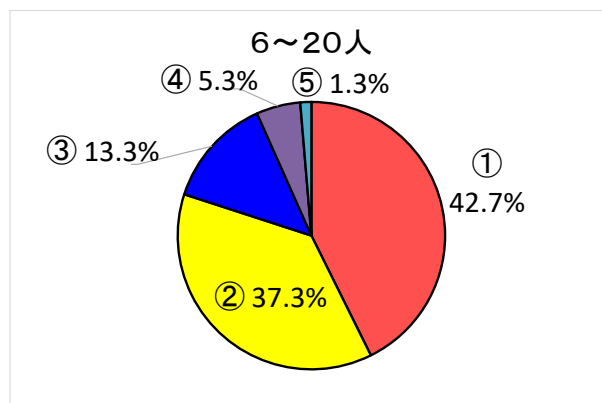
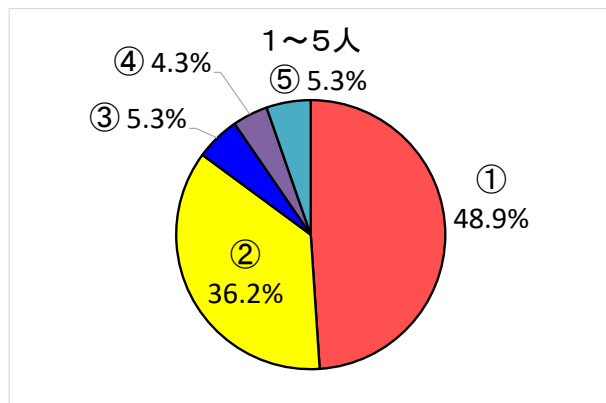
【従業員規模別】

Q5-3 価格引上げ(転嫁)を実現している場合、価格転嫁率をお聞かせください。

対象者:254事業者(Q5-1において、「②価格引上げ(転嫁)を一部実現した」と回答した事業者)

項目	1~5人	6~20人	21~50人	51~100人	101人以上	合計
①10%未満	46	32	13	11	13	115
②10~30%未満	34	28	14	6	8	90
③30~50%未満	5	10	3	3	0	21
④50~70%未満	4	4	4	0	5	17
⑤70~100%未満	5	1	2	1	2	11
	94	75	36	21	28	254

■①10%未満 ■②10~30%未満 ■③30~50%未満 ■④50~70%未満 ■⑤70~100%未満

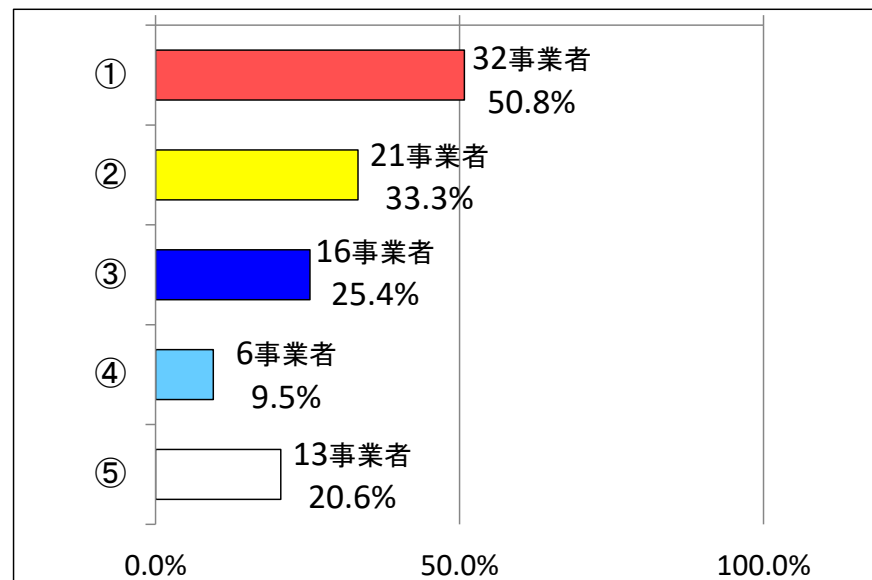


Q5-4 価格転嫁が実現していない場合、その理由をお聞かせください。(複数回答可)

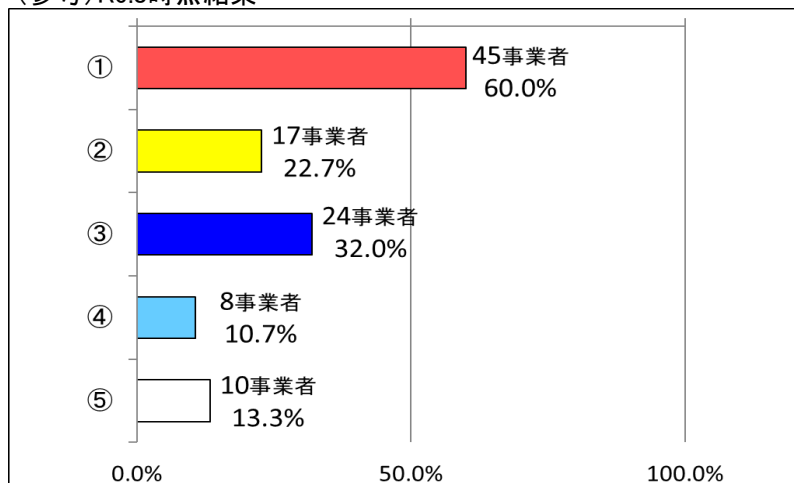
対象者:63事業者(Q5-1において、「⑥価格転嫁は実現していない」と回答した事業者)

「①受注減などの取引への影響が懸念されるため」の回答が最も多く、業種別では、飲食業、宿泊業、小売業、建設業で割合が高い。

項目	回答数	対象者に対する割合
①受注減など取引への影響が懸念されるため	32	50.8%
②主要取引先からの理解が得られないため	21	33.3%
③同業他社が転嫁していないため	16	25.4%
④受注契約時点で当面の販売単価が定められているため	6	9.5%
⑤その他	13	20.6%



(参考)R6.8時点結果



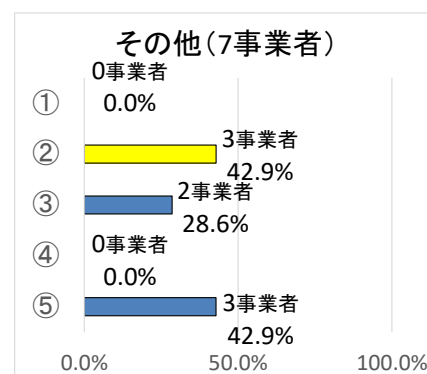
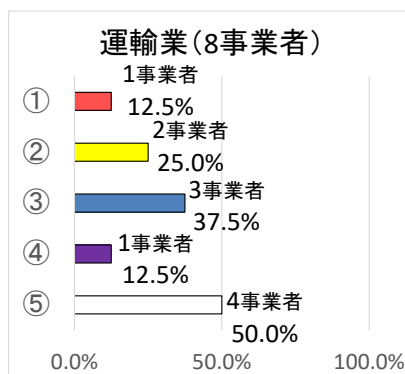
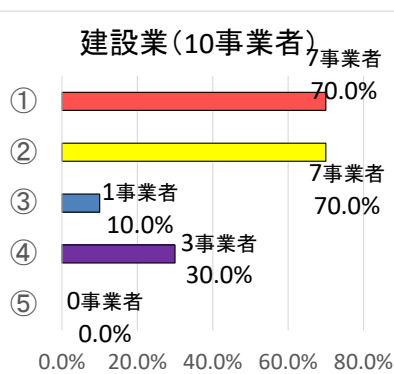
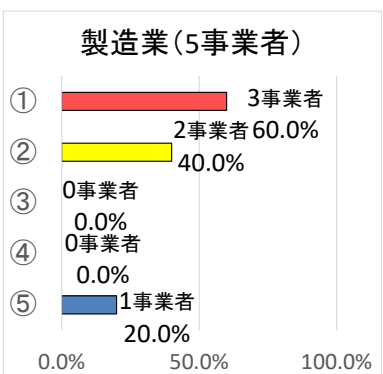
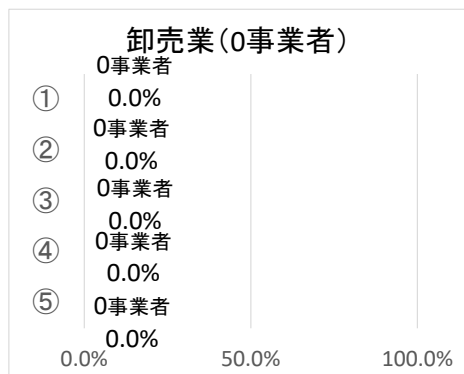
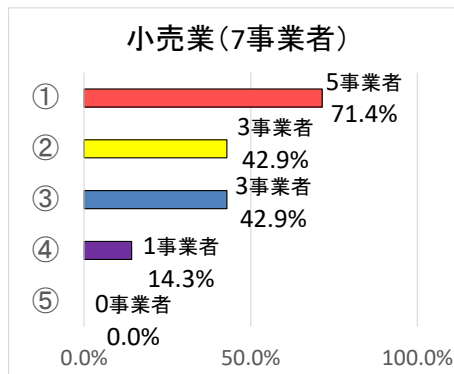
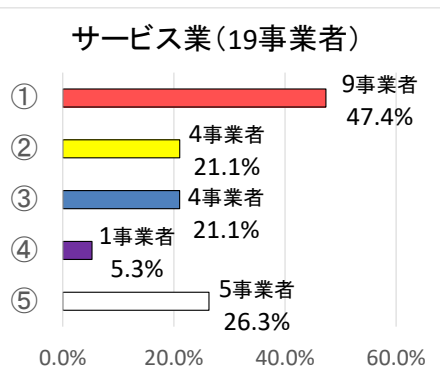
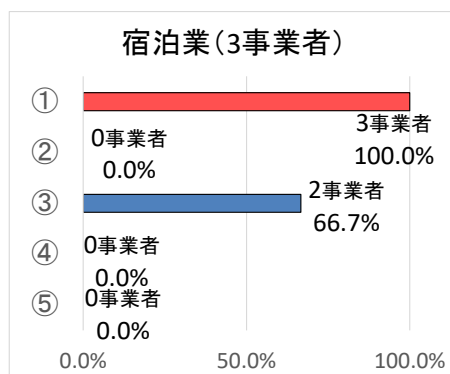
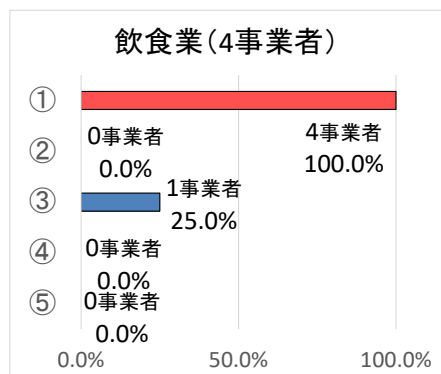
【業種別】

Q5-4 価格転嫁が実現していない場合、その理由をお聞かせください。(複数回答可)

対象者:63事業者(Q5-1において、「⑥価格転嫁は実現していない」と回答した事業者)

項目	飲食業	宿泊業	サービス業	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	その他	合計
①受注減など取引への影響が懸念されるため	4	3	9	5	0	3	7	1	0	32
②主要取引先からの理解が得られないため	0	0	4	3	0	2	7	2	3	21
③同業他社が転嫁していないため	1	2	4	3	0	0	1	3	2	16
④受注契約時点で当面の販売単価が定められているため	0	0	1	1	0	0	3	1	0	6
⑤その他	0	0	5	0	0	1	0	4	3	13

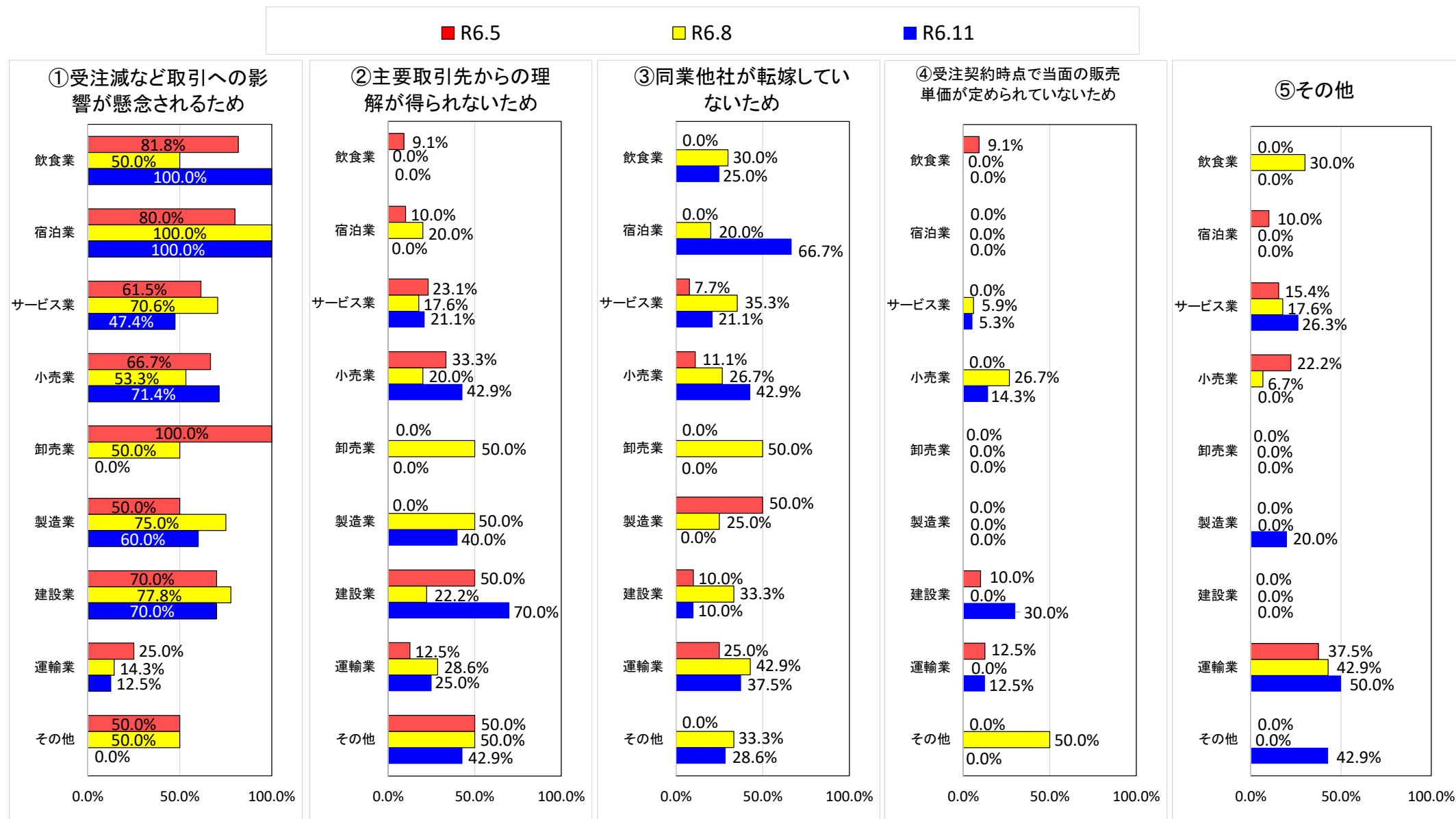
■ ①受注減など取引への影響が懸念されるため
 ■ ②主要取引先からの理解が得られないため
 ■ ③同業他社が転嫁していないため
■ ④受注契約時点で当面の販売単価が定められているため
 ■ ⑤その他



【業種別推移】

Q5-4 価格転嫁が実現していない場合、その理由をお聞かせください。(複数回答可)

対象者: Q5-1において、「⑥価格転嫁は実現していない」と回答した事業者



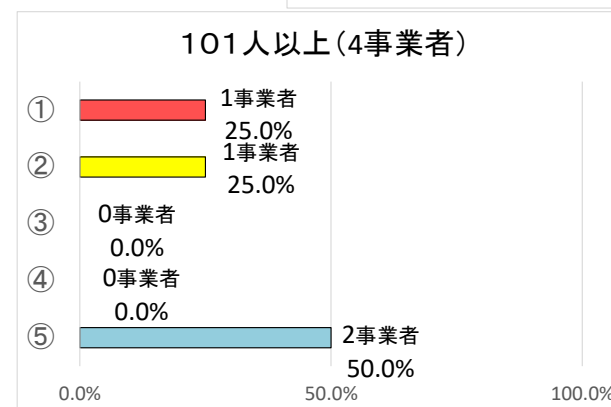
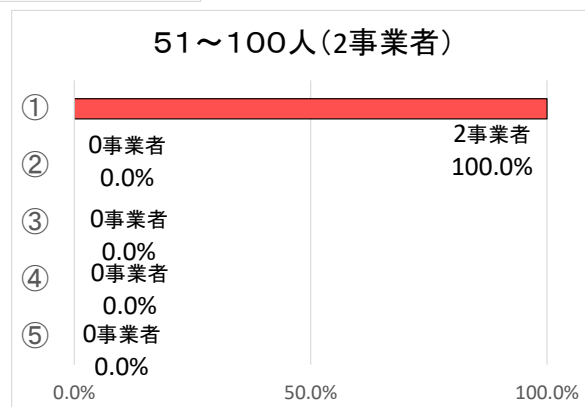
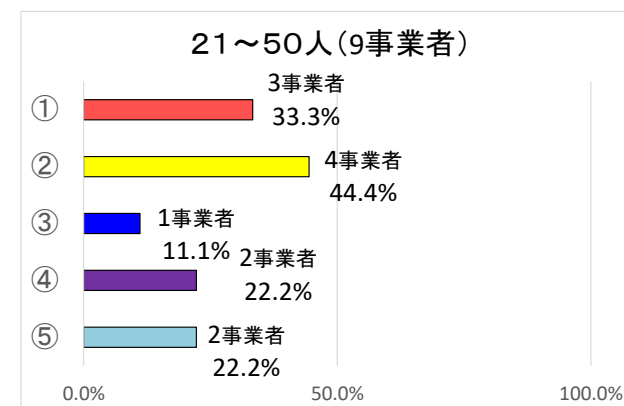
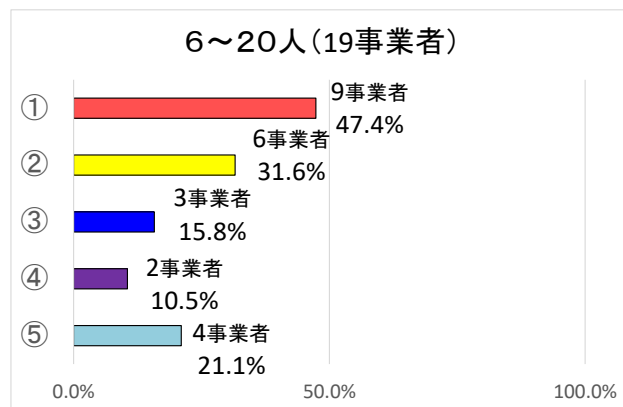
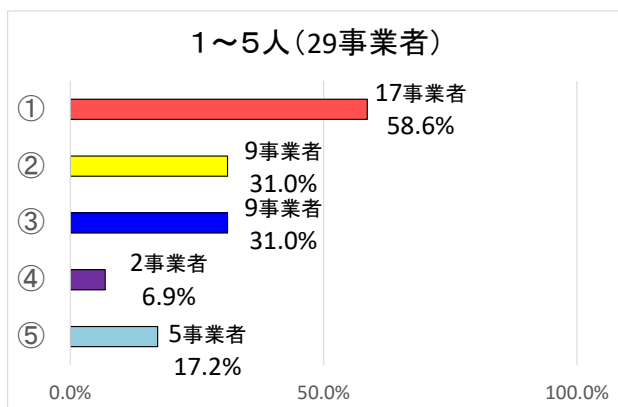
【従業員規模別】

Q5-4 価格転嫁が実現していない場合、その理由をお聞かせください。(複数回答可)

対象者:63事業者(Q5-1において、「⑥価格転嫁は実現していない」と回答した事業者)

項目	1～5人	6～20人	21～50人	51～100人	101人以上	合計
①受注減など取引への影響が懸念されるため	17	9	3	2	1	32
②主要取引先からの理解が得られないため	9	6	4	0	1	20
③同業他社が転嫁していないため	9	3	1	0	0	13
④受注契約時点で当面の販売単価が定められているため	2	2	2	0	0	6
⑤その他	5	4	2	0	2	13

- ①受注減など取引への影響が懸念されるため
- ②主要取引先からの理解が得られないため
- ③同業他社が転嫁していないため
- ④受注契約時点で当面の販売単価が定められているため
- ⑤その他



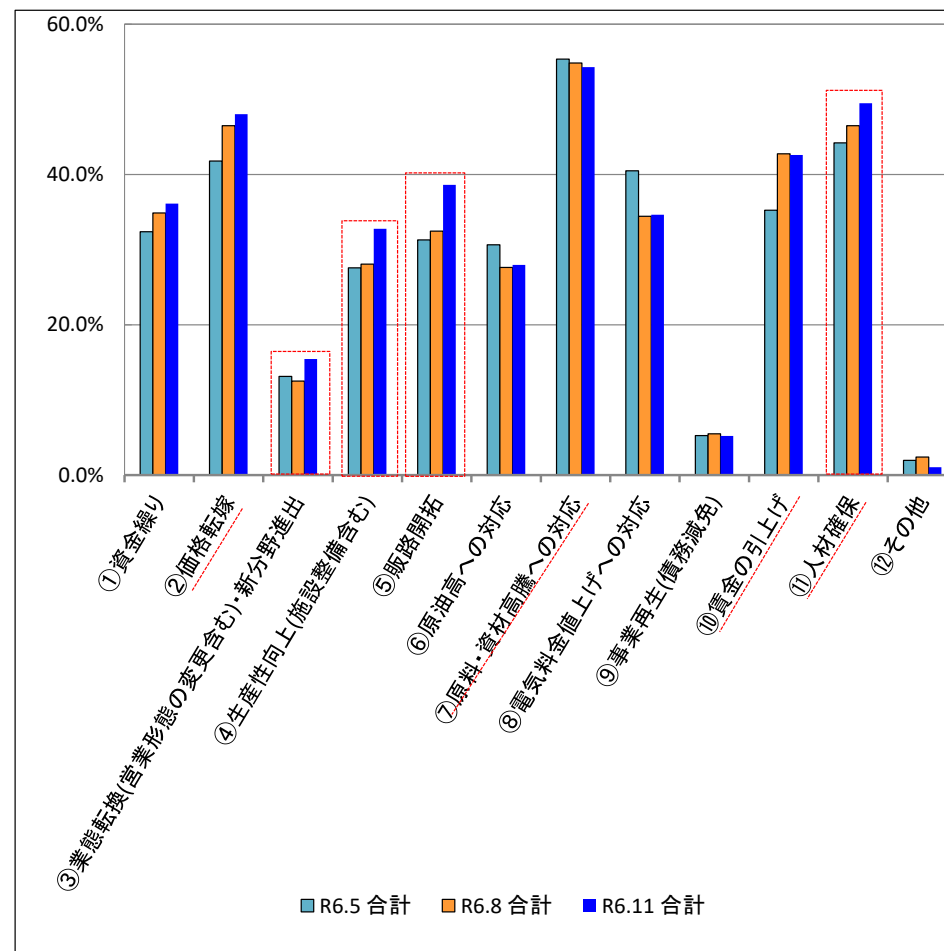
Q6 現在の経営課題についてお聞かせください。(複数回答可)

1 「原料・資材高騰への対応」が54.3%、「人材確保」が49.5%、「価格転嫁」が48.0%、「賃金の引上げ」が42.6%となっており、引き続き、物価高騰の影響や適切な価格転嫁、人材確保、賃上げへの対応等を経営課題としている事業者が多い状況にある。

2 前回調査から、課題とする割合が増加しているのは、「販路開拓」、「生産性向上」、「人材確保」、「業態転換・新分野進出」などとなっている。

項目	全体	飲食業	宿泊業	サービス業	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	その他
①資金繰り	173 36.1%	10 29.4%	11 44.0%	26 36.6%	43 46.2%	10 29.4%	32 34.4%	21 29.6%	14 50.0%	6 20.0%
②価格転嫁	230 48.0%	20 58.8%	13 52.0%	27 38.0%	42 45.2%	13 38.2%	60 64.5%	28 39.4%	15 53.6%	12 40.0%
③業態転換(営業形態の変更含む)・新分野進出	74 15.4%	2 5.9%	2 8.0%	8 11.3%	21 22.6%	8 23.5%	12 12.9%	9 12.7%	4 14.3%	8 26.7%
④生産性向上(施設整備含む)	157 32.8%	6 17.6%	8 32.0%	15 21.1%	22 23.7%	8 23.5%	53 57.0%	26 36.6%	12 42.9%	7 23.3%
⑤販路開拓	185 38.6%	10 29.4%	8 32.0%	28 39.4%	46 49.5%	16 47.1%	39 41.9%	20 28.2%	8 28.6%	10 33.3%
⑥原油高への対応	134 28.0%	10 29.4%	9 36.0%	18 25.4%	21 22.6%	5 14.7%	27 29.0%	20 28.2%	17 60.7%	7 23.3%
⑦原料・資材高騰への対応	260 54.3%	26 76.5%	17 68.0%	29 40.8%	45 48.4%	14 41.2%	65 69.9%	41 57.7%	12 42.9%	11 36.7%
⑧電気料金値上げへの対応	166 34.7%	17 50.0%	12 48.0%	21 29.6%	40 43.0%	6 17.6%	45 48.4%	11 15.5%	5 17.9%	9 30.0%
⑨事業再生(債務減免)	25 5.2%	2 5.9%	0 0.0%	1 1.4%	7 7.5%	2 5.9%	1 1.1%	4 5.6%	3 10.7%	0 0.0%
⑩賃金の引上げ	204 42.6%	9 26.5%	14 56.0%	29 40.8%	35 37.6%	10 29.4%	48 51.6%	29 40.8%	18 64.3%	12 40.0%
⑪人材確保	237 49.5%	10 29.4%	15 60.0%	34 47.9%	27 29.0%	15 44.1%	53 57.0%	48 67.6%	20 71.4%	15 50.0%
⑫その他	7 1.5%	0 0.0%	0 0.0%	2 2.8%	2 2.2%	0 0.0%	0 0.0%	1 1.4%	0 0.0%	2 6.7%
合計	1,852	122	109	238	351	107	435	258	128	99

※回答割合の分母は、回答事業者の合計(Q1の表)であるもの。



Q7 その他自由記載欄 【主な意見等】

①飲食業	<p>燃料はガスや電気だけでなく灯油・炭等他の燃料にも補助対象を広げてほしい。</p> <p>値段をあげようにも、お客様が減る可能性があり、怖い。 従業員(パートさん)募集してもこない。 固定費の増加の影響がかなりある。</p>
②宿泊業	<p>電気料金、重油等水道光熱費の高騰、食材仕入単価高騰、最低賃金上昇により人件費も増加し、利益を圧迫している。 現状、企業努力では賄えないこともあり、補助金等の検討をお願いしたい。</p>
③サービス業	<p>電気・エネルギー高騰だけではなく、物価上昇に対して売上は減少が続いている。サービス業のため、価格転嫁すれば他社に乗り換えられるだけ。解決にはならない。</p> <p>金融政策の正常化(金利を上げる)によって、円安による物価高騰を抑制してもらいたい。</p>

Q7 その他自由記載欄

【主な意見等】

④小売業	<p>燃料高騰よりも、大手の進出、人口減の方が遙かに深刻です。</p> <p>新年度から価格転嫁する品目を増やしました。売上への影響、お客様の反応が心配です。さらなるコスト上昇も懸念しています。</p>
⑤卸売業	<p>事業再構築補助金の増枠と、申請方式の簡素化。</p> <p>温暖化による異常気象が、第一次産業に大きな影響を及ぼしている。米の値上がりは、決して一時的なものではなく将来にわたり続くものと考えられる。農業生産人口の著しい減少と従事者の高齢化、農業資材の高騰に異常気象が重なり、かつての様な「当たり前」が通じなくなっている。 私たち消費者も、今までの「当たり前」の感覚を大きく変えていかなければならない時を迎えている事を認識しなければならないと強く感じる。</p>
⑥製造業	<p>賃上げ分が値上げに反映できずにいる。 利益が減少し賞与が出せずにいるため社員からの不満が上がっている。 官公庁・民間共に受注が減少し新分野に投資したが補助金などが採択されず、とても苦しい。</p> <p>年初の能登地震以降、明らかに小規模事業者への各種支援策が縮小した。 例を挙げると小規模事業者持続化補助金やものづくり補助金の終了、業務改善助成金の劣化(さかのぼり申請が不可になったため県内最低賃金上昇に合わせた賃上げには使えなくなった)などがある。 また、産業の新陳代謝などの名目で、生産性の低い小規模零細事業者や地方は潰れても(人がいなくなっても)しょうがないよね?という風向きに変わってきているように感じる。 国としてもコロナや災害が続き、余裕はないのかもしれない。また、たしかに地方や小規模事業者の生産性が低いことは間違いないだろう。一方で、地方から優秀な人材が都市部に供給されることや、一次産業を担っている場合が多い地方の生産性が低くなるのは国の構造にも問題があると思う。またそんな地方が受け皿となって生活を支えてきた人材もたくさんいるだろう。このまま「自己責任」の名の下に支援がない状況が続くと様々な業種での倒産はどんどん増えていくと考えられる。本当にそれが経済的に正しいとは思えない。地方が豊かに持続するための施策を考えていただけると嬉しい。</p>

Q7 その他自由記載欄 【主な意見等】

⑦建設業	<p>全体的な価格高騰のため消費が落ちているからか、問い合わせ数が落ち込んでいる。</p> <p>県としても、過去最高を更新中である中小企業の倒産を食い止めるべく国への働きかけを今以上にお願いしたいと思います。</p>
⑧運輸業	<p>直近半年はコロナ禍より売上高は回復基調にありエネルギー・物価高騰の影響は緩和傾向にある。一方で、人材確保(特に若手社員)は厳しい状況が続いている。</p> <p>タクシー業界では価格を地域内で、ある程度一定にしなければ利用者が混乱するという先例があるため、値上げについては慎重に行う慣例がある。</p> <p>他業種に比べ価格転嫁が実現しづらい反面、固定費は3割以上上昇中であり、また人材不足が顕著であること、一般利用客だけでなく過疎地域のスクールバスのような需要も増加していることから、一時的な補助金でなく継続的な法改正を含む支援をお願いしたい。</p>
⑨その他	<p>物価上昇、ベースアップによる原価が上昇しているため、価格転嫁(令和7年度2.7%の単価増)について交渉を続けているが、要因については理解いただけているものの、全体予算の中で価格転嫁分を飲み込んで欲しいという要望が多々あり、実質価格転嫁が難しい状況となっている。</p>