

令和4年度中小企業事業再生・再チャレンジ支援事業

# 緊急調査アンケート報告書

〔 令和4年度 第2回 〕

1. 目的 度重なる災害に加え、コロナ禍、戦禍など、全体的な経営環境がなかなか上向かない状況が続いている中、経営対策の基礎資料としたい。
2. 調査期間 令和4年7月1日～令和4年7月8日
3. 調査対象 宮古商工会議所会員1,287事業所
4. 調査方法 郵送調査。回収は、郵送、FAX、電話、面談による。
5. 回答状況 初速件数（一週間以内の回答） 378件  
最終件数 612件（回答率47.5%）

内訳

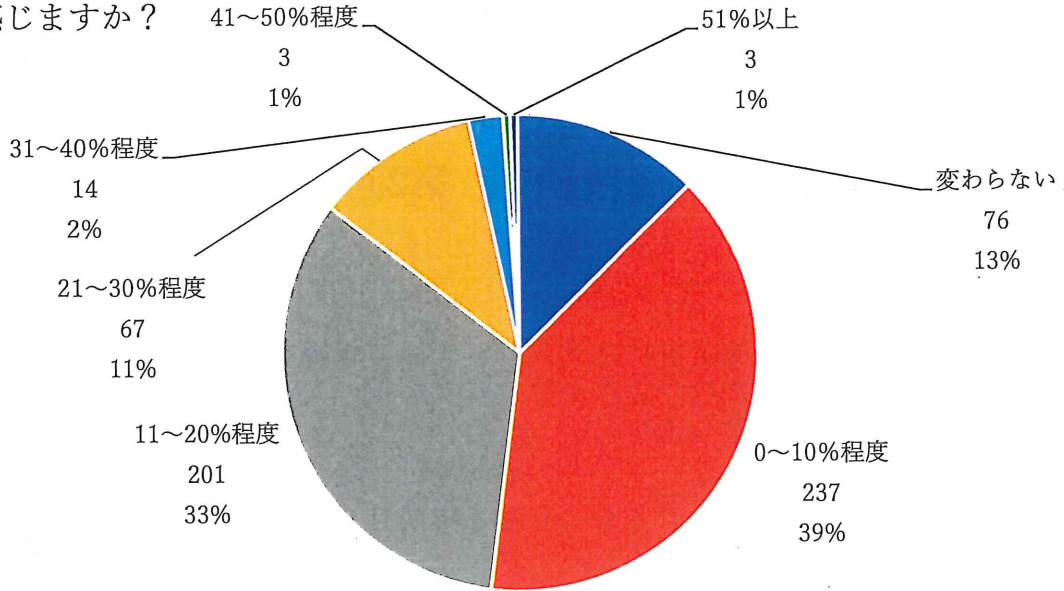
①卸売業 22 ②小売業 135 ③製造業 77 ④建設業 110  
⑤運輸業 16 ⑥サービス業 73 ⑦飲食業 66 ⑧理美容業 46  
⑨宿泊業 8 ⑩その他（不動産農林漁業等） 59

6. 別添資料 アンケート集計結果

宮古商工会議所経営支援課

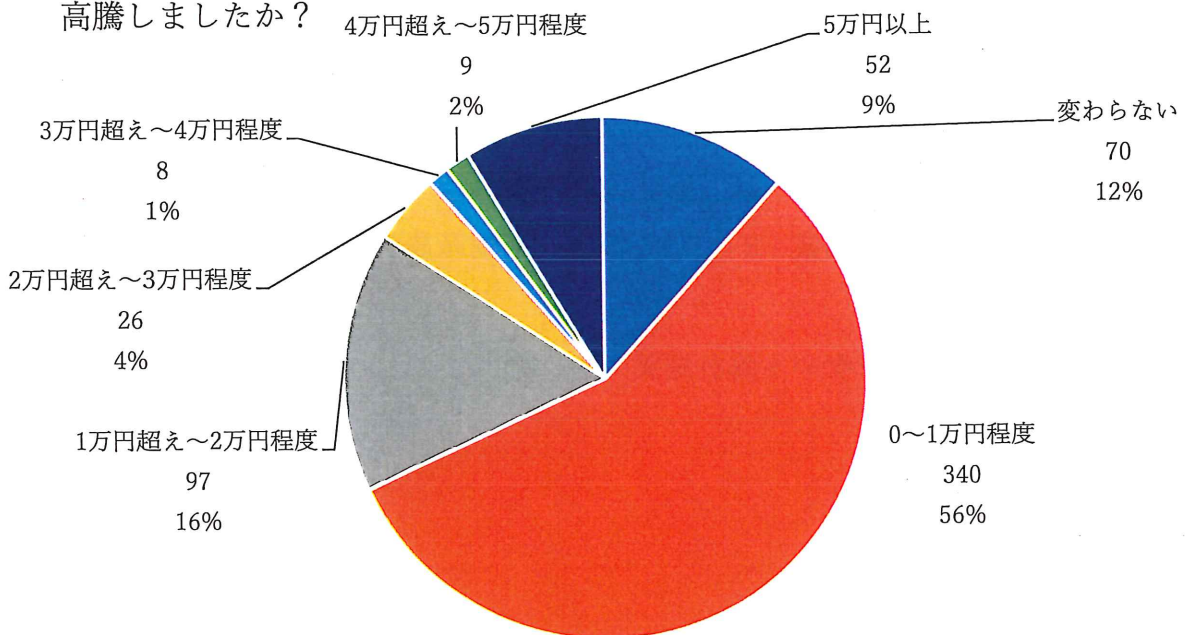
【全体】

Q1.電気料金値上がりの影響についてお尋ねします。昨年（2021年）の1月～4月期頃と比べて、本年の同時期は何パーセント程度高騰していると感じますか？



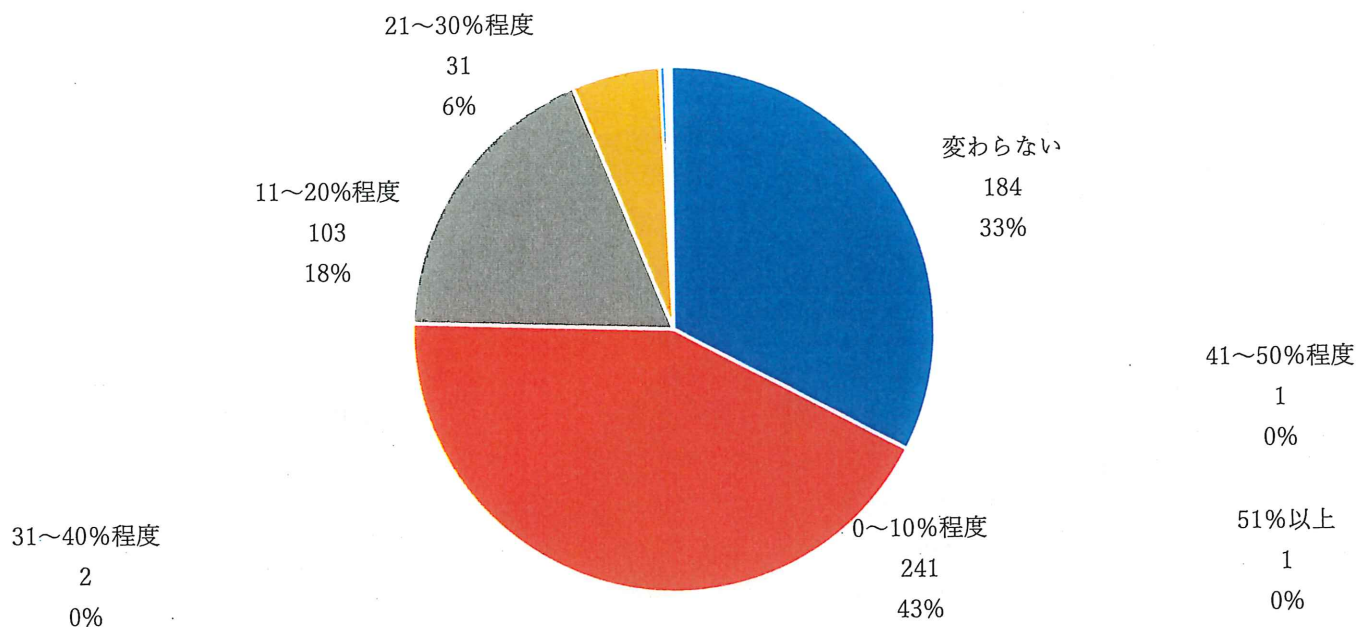
□回答数601

Q2.電気料金値上がりの影響について、月額金額に換算すると、どのくらい高騰しましたか？



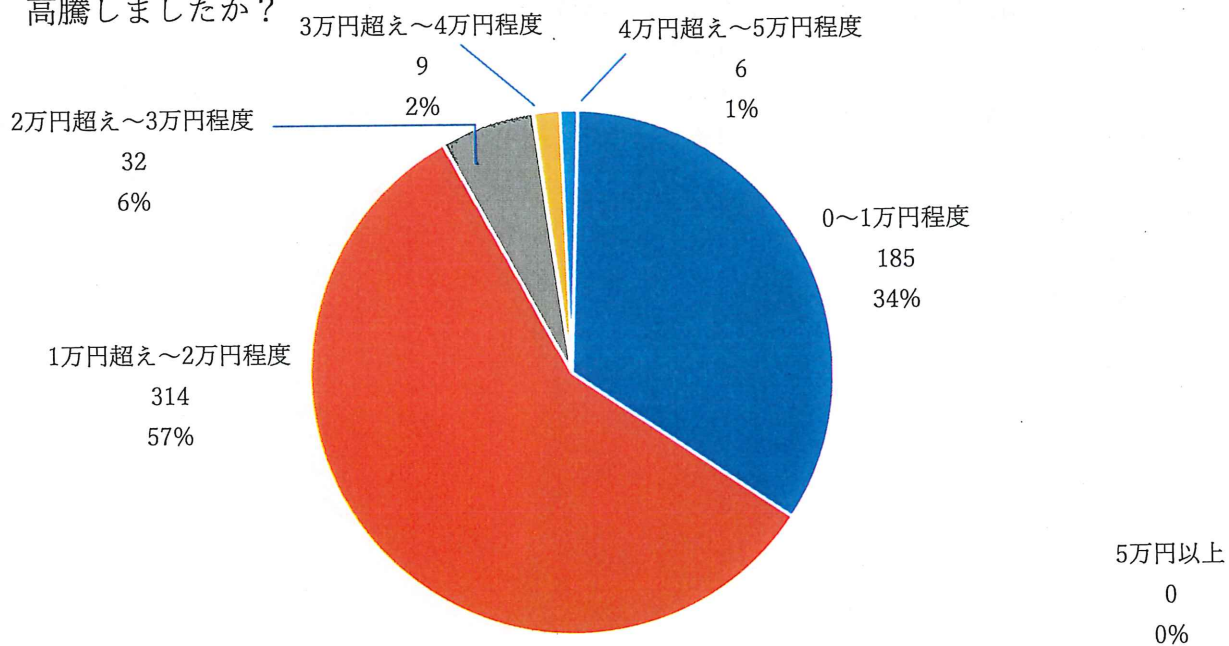
□回答数602

Q3.ガス料金値上がりの影響について、昨年（2021年）の1月～4月期頃と比べて、本年の同時期は何パーセント高騰していると感じていますか？



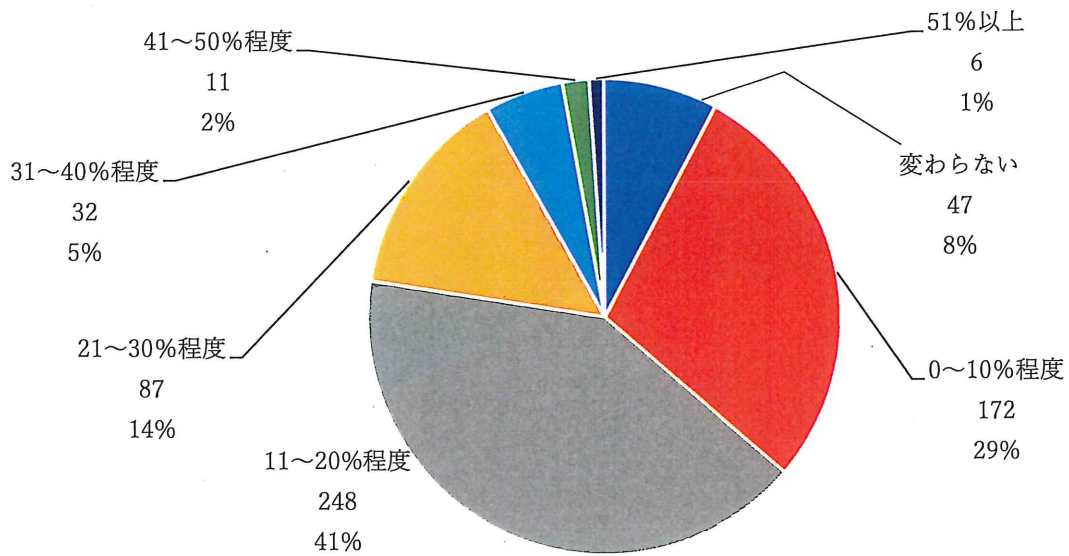
□回答数 563

Q4.ガス料金値上がりの影響について、月額金額に換算すると、どのくらい高騰しましたか？



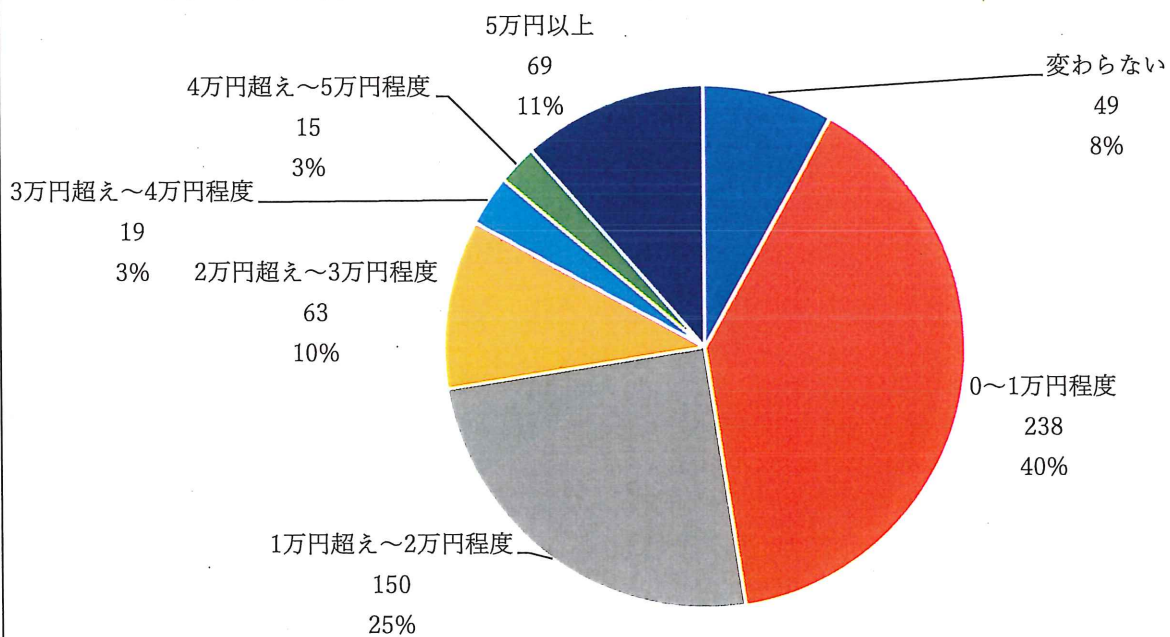
回答数 546

Q5.燃料費（ガソリン・灯油・軽油・重油等）値上がりの影響について、昨年（2021年）の1月～4月期頃と比べて、本年の同時期は何パーセント程度高騰していると感じていますか？



□回答数603

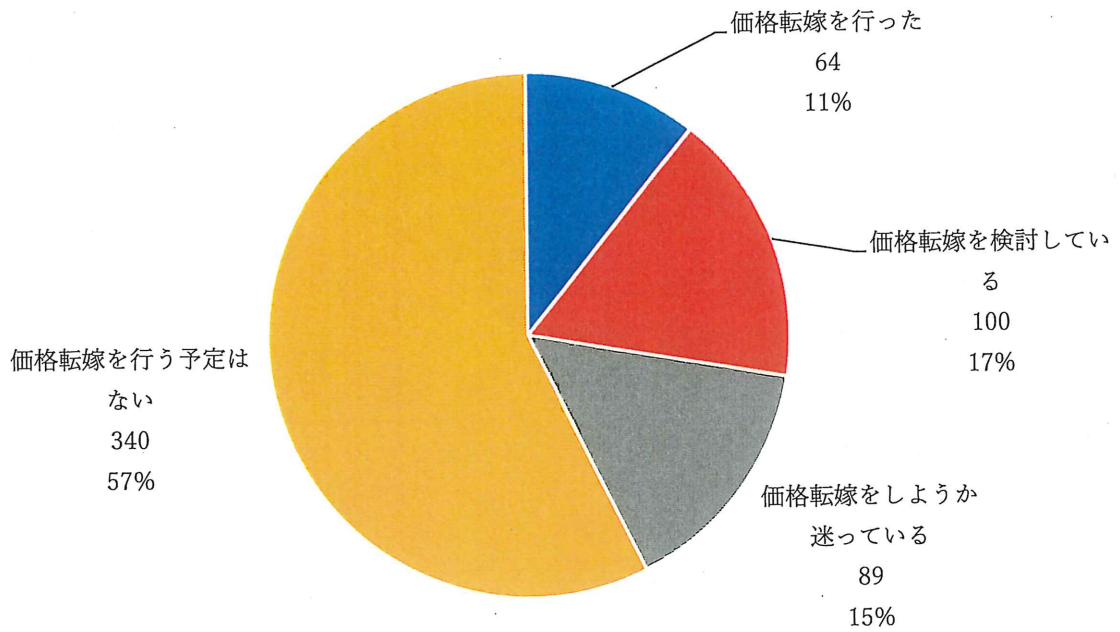
Q6.燃料費（ガソリン・灯油・軽油・重油等）値上がりの影響について、月額金額に換算すると、どのくらい高騰しましたか？



□回答数603

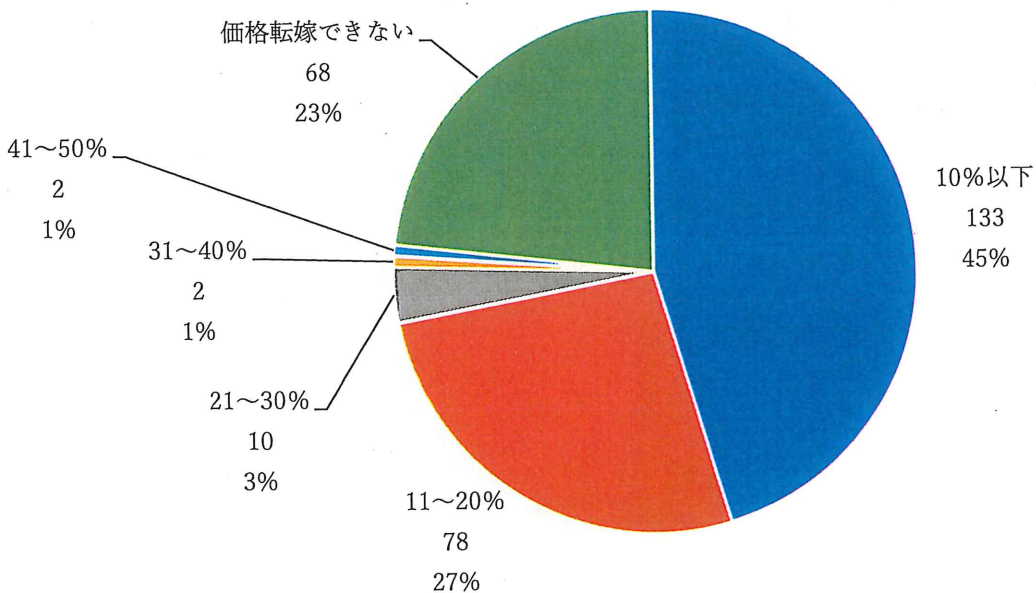


Q7.光熱費・燃料費の高騰に併せた価格転嫁を行いましたか？または、ご検討されていますか？



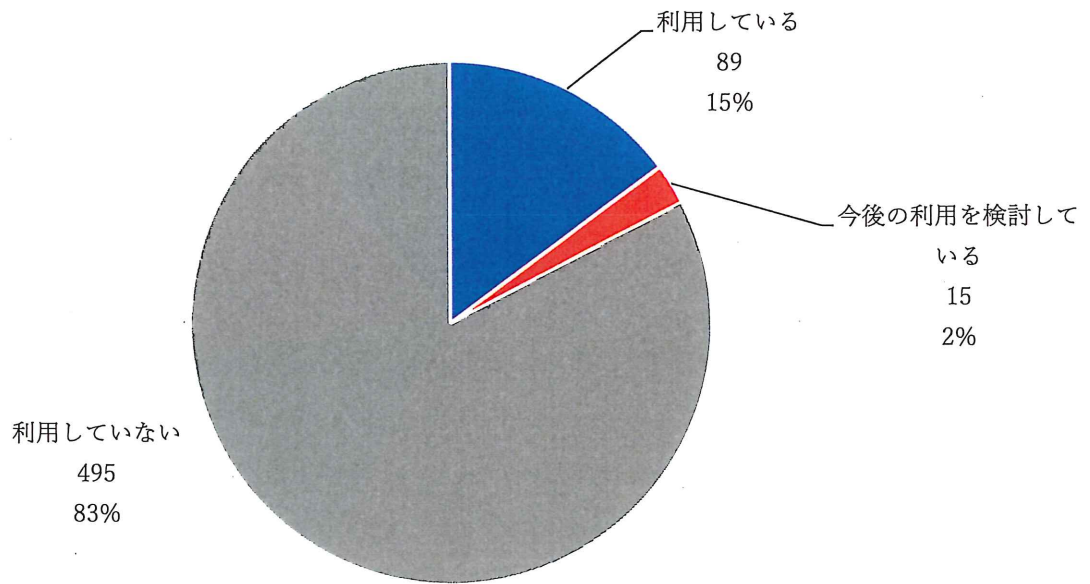
□回答数 593

Q8.価格転嫁をした（検討している）又は、価格転嫁を行うとした場合、その割合について下記項目から選択願います。



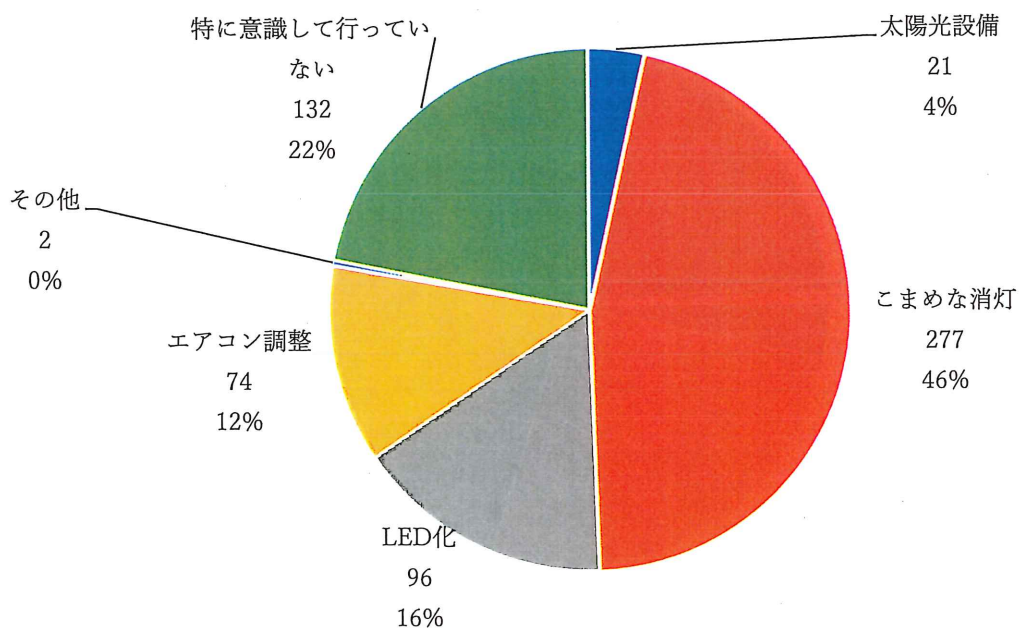
□回答数 293

Q10. 「新電力」についてお尋ねします。あなたの会社・ご商売では、新電力を利用しますか？



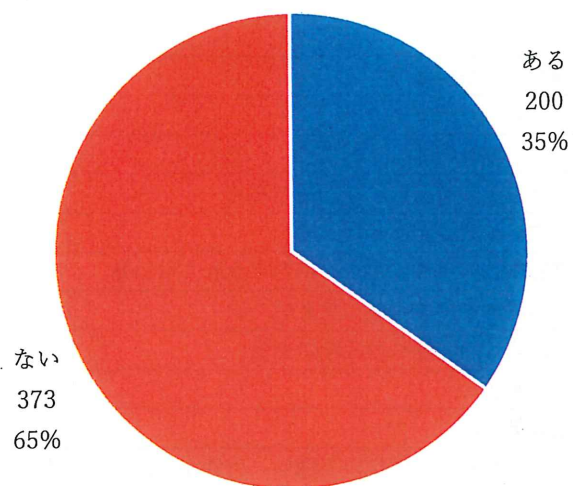
□回答数 599

Q11. 「節電」についてお尋ねします。あなたの会社・ご商売で、節電対策として最も注力している項目を1つ選択してください。



□回答数 602

Q12.今年度は、コロナ禍の影響による積年の過剰債務など、事業者が金融面の課題解決に向けて行う取り組みに対して積極的な支援の展開を検討していますが、あなたの会社・ご商売において金銭面での課題はありますか？



□回答数 573

業種	価格転嫁を躊躇する要因について、最も大きな理由と考えられるものをお聞かせください。
1 サービス業	最近値上げしたばかりなので、当分はできない。
2 サービス業	そのうち下がると思っている。(燃料費)
3 サービス業	現状維持
4 サービス業	他社との価格競合
5 サービス業	顧客離れ、価格競争等
6 サービス業	低料金店とのバランス
7 サービス業	地域的にも業種的にも「しにくい」です。
8 サービス業	値上がりによる顧客離れが心配である
9 サービス業	仕事の内容や数が見通せない
10 サービス業	付加価値額に対する光熱費の割合が大きい事
11 サービス業	業種から材料費等お客様に見えにくい
12 サービス業	値上げによる顧客離れが心配である
13 サービス業	取引先の減少
14 サービス業	売り上げ低下
15 サービス業	価格転嫁に際して、燃料の高騰は一過性か、恒久的かを慎重に見極める必要があるため。
16 サービス業	タイミング
17 サービス業	経費の大きな比率を占めていない
18 サービス業	法令上できない(介護保険法のしぼり)
19 サービス業	取り扱う商品が価格転嫁できないため
20 サービス業	利用客の減少
21 サービス業	相手先から理解してもらえない。相手も経営難のため
22 サービス業	お客様の反応が心配な所も有り
23 サービス業	こちらの都合で価格を変更することができないため
24 サービス業	見積の時点で高額なサービスと判断されてしまう。
25 サービス業	値上げすると、来店が減少すると思うから
26 サービス業	来客様の減少。
27 サービス業	取引の新規契約への影響が予想されるため
28 その他	水産業(漁船なので、市場水揚のため)
29 その他	全てのものが高くなっている
30 その他	価格の高騰は販売数量を落としかねない事から
31 その他	取引先への説明
32 その他	業務運営上特に価格転嫁する必要に迫られていない
33 その他	お客様の要望にできるだけ答える仕事を優先するよう心掛けている
34 その他	公共性の高い業種のため
35 その他	自助努力を優先すべき、お客様は神様。
36 その他	販売減につながるのではという不安
37 その他	当社の商品は相手次第
38 その他	価格が自社で決められるものでない
39 その他	あてはまらない
40 その他	市場出荷のため、私たちは、価格はどうもできないため
41 その他	賃貸借料交渉中
42 その他	お客様に対して申し訳ない
43 その他	自社に価格決定権がない
44 飲食業	値上げによる利用の減少
45 飲食業	顧客離れを起こす
46 飲食業	常連客の印象が悪くなるから
47 飲食業	お客様の反応(価格が高くなるのは…。)



48	飲食業	原材料、食材の価格高騰
49	飲食業	価格はお客さんが決めるので転嫁は出来ない。
50	飲食業	すでに「原材料の値上がりの為」という理由で、価格を上げてしまったから。
51	飲食業	客バナレ
52	飲食業	物価高になっているが値上げへの迷いがあり考え中です
53	飲食業	価格を上げることが、来店客の減少になるのではないかと心配
54	飲食業	顧客離れの恐れがある
55	飲食業	健康増進、地域休養の場としての役割
56	飲食業	コロナの影響もある中でますます客足の低下につながる気がするため
57	飲食業	原材料の高騰分を転嫁するだけでも大きくなっているから。
58	飲食業	顧客の減少
59	飲食業	固定客が多い為
60	飲食業	価格転嫁により、購入回数の減少につながる不安
61	飲食業	価格転嫁のタイミングを考えている。
62		先が見えず不安
63	飲食業	コロナとこの外国の変事
64	飲食業	お客様の来店回数等、少なくなる可能性を考えて
65	飲食業	価格を上げてしまうと、お客様への負担となってしまう、客足が遠のく。
66	飲食業	タイミングを見計らっている
67	飲食業	お客様の来店。
68	運輸業	軽油高騰で備車（下請の運送屋さん）が即トラックを貸してくれない
69	運輸業	建設業の復興事業終了により需要減少に伴う運送業の競争
70	運輸業	価格転嫁できない職種のため
71	運輸業	取引停止
72	運輸業	顧客の離反
73	運輸業	顧客離れ。
74	卸売業	客離れ
75	卸売業	メーカー価格のため
76	卸売業	商品の値上がりに上乗せ出来ない
77	卸売業	他店との比較
78	卸売業	取引停止
79	建設業	公共工事
80	建設業	ほとんど公共工事なのでスライド条項について協議による
81	建設業	材料等も高騰している中、これ以上上乗せすると受注できなくなのではと思う
82	建設業	発注が来なくなる。
83	建設業	顧客関係
84	建設業	受注の縮減
85	建設業	仕入資材価格高騰により支払額負担が増加した。価格転嫁の比率を検討中です。
86	建設業	仕事が減少しているので他社との競争のためむずかしい。
87	建設業	情報収集がメリット、デメリット、不足、手続き
88	建設業	消費者の負担が増える一方なので、仕方がないと思う
89	建設業	業種の特性より。
90	建設業	価格競争で負ける。デフレ化が進んでいる。
91	建設業	景気が低迷している状況で、購買意欲をさらに下げる懸念がある
92	建設業	元請の理解を得られない
93	建設業	顧客離れが心配。
94	建設業	建設業全体的に売り上げが落ちている状態なので
95	建設業	全国的に不景気だから
96	建設業	価格転嫁を何回もしてよいか。（1度行ったが、再度は）
97	建設業	材料が売れない。
98	建設業	同業者及びお客様の反応が気になる
99	建設業	客離れ、チェーン店に負けるため

100	建設業	業種の特性より。
101	建設業	発注者の負担増
102	建設業	お客様の反応 関係維持がある為
103	建設業	お客様との関係性を大切にしていきたい為
104	建設業	元請業者の方から請負金額で…、請求してもいただけない
105	建設業	お客様との関係性があるため
106	建設業	受注率低下
107	建設業	他社との価格競争
108	宿泊業	他地域を含めた同業他社との価格差（相場感）
109	宿泊業	価格転嫁による利用率の低下
110	宿泊業	昨年4月に料理内容変更のため値上げを実施したため今の段階ではできない。
111	宿泊業	客数の減少
112	宿泊業	オフに売上が落ちそうな気がする
113	宿泊業	宿泊料金を上乗せすると、宿泊者の減少が予想される。（お客様が敏感）
114	小売業	主になる原料（もち餅、うるち米）変動なし。小麦は値上がり
115	小売業	商品の仕入れが値上げしていて（何度も）光熱費だけを理由に値上げは出来ない
116	小売業	来店客の減少
117	小売業	客離れ
118	小売業	高騰の影響が少ない
119	小売業	大手スーパー、ディスカウントストアができるから
120	小売業	配達のコストアップなので価格転嫁できない。（小売業）
121	小売業	宮古の経済が悪いため
122	小売業	同じ商品の低価のものが多く出回っている
123	小売業	価格転嫁による買控え
124	小売業	価格転嫁したら売れなくなる
125	小売業	商売上大きく価格に転嫁出来ない
126	小売業	化粧品の単価は決まっている。
127	小売業	買い手がどのように感じるか心配
128	小売業	販売価格そのものが上がっている為
129	小売業	価格競争
130	小売業	他社との競争を鑑みて。
131	小売業	顧客からの値上げに対する不満
132	小売業	売上の減少
133	小売業	売上が落ちているのに値上げすればさらに落ちるのではと考えています
134	小売業	時期のタイミング（秋の予定）
135	小売業	売上低下等
136	小売業	お客様への負担
137	小売業	値段が決まっているので
138	小売業	価格転嫁について、他社と足並みを揃える必要がある
139	小売業	ただでさえ商品の価格が上がってしまっているため。
140	小売業	商品価格が上がり過ぎ、買え控えをされても困るから。
141	小売業	仕入先（メーカー）の価格高騰に合わせた。
142	小売業	メーカー価格を基準にしているため、自由な価格設定はしていない。光熱費燃料費の高騰による価格転嫁というよりは、メーカーの値上げがあれば必然的に価格も値上げする。
143	小売業	現在、たばこ販売のみの為。
144	小売業	購買客の減少
145	小売業	価格転嫁を行う場合は躊躇しないつもりでいる。
146	小売業	人口減少（東日本大震災後の）による消費力の低下によります。
147	小売業	全体的に物価が上がり売上が下がる事が予想される
148	小売業	取引先の反応や関係性がある為
149	小売業	消費者の価格に対する目が厳しいので出来ません

150	小売業		大型店に客足を取られているから
151	小売業		タバコ、ジュース等、自動販売機だけなので
152	小売業		取り扱っている商品が勝手に価格を決めることができない他為
153	小売業		売上げ不振につながるかもしれないため。
154	小売業		売り上げ減なのにこれ以上上げられない。
155	小売業		今のところ予定されていない
156	小売業		開業して1年顧客もついてきたので値上げによる顧客離れは避けたい
157	小売業		取引先が値上げをしづっているため。
158	小売業		小売価格は設定してある（メーカー）
159	小売業		商品に上乘せすると、コロナで減少の客単価が増々減少すると思う
160	製造業	工業	相見積されて価格の安いほうを選ばれるので価格転嫁できない状況。
161	製造業	食品	値上げは可能だが、値上げしてからの受注量の減少に不安はある
162	製造業	食品	売上が下がること。
163	製造業	食品	価格転嫁できる状態にない。
164	製造業	食品	光熱費、燃料費以外の製造原材料高騰ですでに一部値上げを実施しているため。
165	製造業	食品	原材料費率（魚代）の割合が高く、経費増分は加味しにくい
166	製造業	食品	消費者の買い控えに対する不安
167	製造業	食品	買い控え、客離れ
168	製造業	食品	原料高騰で値上げしたばかりの為
169	製造業	食品	客離れ
170	製造業	工業	製品の運搬コスト（ガソリン）代が大きくしめているため。
171	製造業	工業	ウッドショックで木材の値も上がり過ぎたため
172	製造業	工業	お客様の反応
173	製造業	工業	原材料（セメント）の値上（R4,4）を価格転嫁した。
174	製造業	工業	従来品に関しては受注減少を懸念し検討中、新製作品は一部行っている。
175	製造業	工業	価格転嫁するほどの燃料費高騰ではない（今のところは）
176	製造業	工業	客先で対応してくれないことがある。
177	製造業	工業	今後の状況を見極める必要がある。
178	製造業	食品	転嫁すると販売が下がるため。
179	製造業	工業	材料の絹、綿等の輸入生地高騰し転嫁をせざるを得ません。
180	製造業	食品	売上の減少
181	製造業	工業	購入基材の値上、円安。
182	製造業	工業	材料、電力料金の変動タイミング、為替レート、等
183	製造業	工業	価格が保健点数で決められているため、価格を変えられない
184	製造業	食品	現状は価格転嫁しなくても問題ない
185	製造業	工業	エンドユーザーに商品が届きにくい
186	製造業	工業	原材料と併せて行うため
187	製造業	工業	ここに来て製品価格が弱含んでいるため
188	製造業	食品	お客さんが離れること
189	理美容業		コロナの影響で客が減少しているから。
190	理美容業		値上げしたばかり（消費税8%→10%の時）
191	理美容業		仕入も少し高くなったがもう少し様子見をします。（今年中）
192	理美容業		客足が遠のく
193	理美容業		客の減少
194	理美容業		来客減少
195	理美容業		老人が多いので
196	理美容業		顧客離れ

## Q13

	業種	金融面での課題の内容、概要について、差し障りがない範囲でよろしければご記入願います。
1	サービス業	売上が伸びない
2	サービス業	運転資金不足
3	サービス業	売上減少により固定費の支出が困難、運転資金不足
4	サービス業	借入先から連帯保証人を求められる事
5	サービス業	売上げの低下
6	サービス業	売上が上がれば23年消費税がたいへん
7	サービス業	今のところない
8	サービス業	売上げ面で下がっている事に影響有り
9	サービス業	銀行、金融公庫からの借り入れが増えたこと。
10	サービス業	返済を1つにまとめたい。
11	サービス業	収入減で運転資金の減少
12	サービス業	1人勤務で、今の勤務時間で
13	サービス業	債務超過
14	サービス業	売上減による資金繰り
15	その他	売上の減少
16	その他	運転資金等の課題は有ります。
17	その他	車両系（移動クレーン車、ダンプ）等台風10号で浸水し修理の限界に来ている
18	その他	校舎新築に際し、多額な資金が必要のため
19	その他	資金（運転）がきびしい状況
20	その他	固定経費の上昇による利益率の低下
21	その他	資格が多数必要で従業員に取らせなければ法律上業務に就けさせられないが費用がかさむ。
22	その他	売上げが悪いため毎月のやりくり。
23	その他	融資
24	その他	売上単価減少→新事業展開が困難
25	飲食業	売上増加のビジョンが見えない
26	飲食業	蓄えの減少
27	飲食業	またコロナが増えてきた時、継続できるか
28	飲食業	支払いが心配（借り入れの分、固定費）
29	飲食業	来年から借入償還が始まるため
30	飲食業	売上が3割も落ちている状況が続く中、今は支払いを待ってもらっているが、来春から月15万もの返済は無理です。
31	飲食業	光熱費だけでなく、様々な材料が値上がりして、大変厳しい状況です。
32	飲食業	生活費、借入金返済、運転資金、すべてが不足です。
33	飲食業	借入の返済
34	飲食業	2020年1月のオープン後すぐにコロナ禍に突入したため、借入金を返済するのにとても苦労している。
35	飲食業	物価高に加え、保険料も上がることが予想され、心配。
36	飲食業	売上の見当がつかない！
37	飲食業	売上の見当がつかない。
38	飲食業	一人での営業14年目になります年々売上減となり支援金がなければ終わってました
39	飲食業	コロナ前に戻るまで支援金を継続してほしい
40	飲食業	金融面の件は年金で一人で仕事をしているので無難だと思う
41	飲食業	支払（給料）が大変
42	飲食業	分からない
43	運輸業	コロナより戦禍で輸入品が入らなくなっており、物流が3分の1～2分の1動きが悪い
44	運輸業	借入金返済に対しての助成をお願いしたい
45	運輸業	原料高騰による燃料費負担が大きい割に運賃への転嫁が進まない。
46	運輸業	来年からの返済時まで燃料費がこの状況であれば苦しい状態だ
47	卸売業	焦付きの発注
48	卸売業	資金ショート
49	卸売業	支払いサイトが短縮されている。（保障金の増額）

50	卸売業	プラマリーバランスの徹底	
51	建設業	受注減	
52	建設業	運転資金	
53	建設業	売上の減少。	
54	建設業	多大な返済金を、滞りなくきちんと返済できるよう、継続して仕事を受注できるかが課題です。	
55	建設業	今は支払えているが、仕事をいただくためにも幅広い業種に補助金をお願いします。	
56	建設業	受注の減少	
57	建設業	仕事激減により資金調達が大変です。	
58	建設業	返済の時期が重なっているので大変だ。3年過ぎると毎月の利息と元金で苦しくなると思います。	
59	建設業	売上減の状況で、資金繰りが大変です	
60	建設業	売上げの落ち込み、コロナで新築現場が数件延期または立ち消えた。	
61	建設業	コロナ資金の返済	
62	建設業	借入が増えた。	
63	建設業	税金対策	
64	建設業	金融機関に返済を猶予してもらっている	
65	建設業	月、朝での支払い、	
66	建設業	受注、先細り減	
67	建設業	借入金の返済	
68	建設業	材料の入荷が難しい	
69	宿泊業	債務超過、金利が高い	
70	宿泊業	運転資金の工面	
71	宿泊業	長期（15年以上）の融資制度（政府系）がほしい。	
72	宿泊業	一括返済の期限が本年と来年にある。	
73	宿泊業	売上減少で生じる資金繰り不足	
74	小売業	今時点はいいけど、今後原材料の高騰が伴えば、逼迫は避けられないのではないかと思う	
75	小売業	運転資金	
76	小売業	仕入れ、経済の高騰、売り上げがあがっていない。	
77	小売業	借り入れしても支払う余裕がない。	
78	小売業	今後の事を思うとないとは言えないです	
79	小売業	毎月返済額が大きい	
80	小売業	資金繰り	
81	小売業	毎月の運転資金が足りない状況です。	
82	小売業	4～6月期も半減中。個人口座から店の座へ資金投入。（支払いのため）	
83	小売業	借金をこれ以上増やしたくない	
84	小売業	今のところなし	
85	小売業	資金繰り	
86	小売業	売上が増えない。	
87	小売業	債務減少のために、仕事の依頼は極力断らない。経費削減、資産売却を行っているが、自力は厳しい。	
88	小売業	資金繰りが大変です	
89	小売業	コロナのため訪問販売ができず売上減少、先が見えなくなりました。	
90	小売業	売上ダウンに対し家賃の比率が高く負担に感じている。	
91	小売業	借入の返済	
92	小売業	仕入れのための資金が、材料費の値上のため大きくなっていること。	
93	製造業	工業	売上減少により資金繰りが難しい
94	製造業	食品	水産資源の減少、原料価格の高騰による資金繰り等
95	製造業	食品	負債額が大きくなった点。
96	製造業	食品	金々金が無い!!
97	製造業	食品	債務超過の懸念
98	製造業	食品	季節資金在本資金の定理、があれば助かります
99	製造業	食品	コロナによる売り上げ減少に加え、原料や光熱費等の高騰
100	製造業	食品	人手不足によって売り上げが上らず、あらゆるものの高騰
101	製造業	食品	借入返済



102	製造業	食品	今後の仕入れ価格、経費等の上昇に伴う資金の不安
103	製造業	工業	仕入れ金額の上昇で、資金繰りを圧迫している。
104	製造業	工業	借入金の増額により利息負担が大きい
105	製造業	工業	コロナにより出展デパートが制限され出品回数が少なくなり工芸関係は大いに苦戦しています。
106	製造業	工業	設備投資をしたいが躊躇している
107	製造業	工業	コロナ長期化により、返済計画の見通しが立たないこと
108	製造業	食品	借入金のリスケジュールを組み
109	理美容業		分からない。

## Q14

業種	東日本大震災、台風災害、コロナ禍、諸物価高騰と経営を取り巻く外部環境の厳しさは途切れることなく、またデジタル化や消費税インボイス制度の導入など会社の内部環境も大きな転換期を迎えています。このような事業環境の中で、あなたの会社・ご商売において、最も大きなテーマは何か、よろしければお聞かせ願います。
1 サービス業	コロナ禍による部材不足や、納期の遅延。
2 サービス業	商売を続ける事。
3 サービス業	経済対策
4 サービス業	人材
5 サービス業	事業承継
6 サービス業	とにかく現状より悪化させないようサービスにつとめる位です。
7 サービス業	人口減による利用者の減少
8 サービス業	年齢的にデジタル化には付いていけません。消費税インボイス制度も理解出来ていません。
9 サービス業	受注先、受注額の安定確保
10 サービス業	定期的作業の確保
11 サービス業	社員の安全確保と新事業の開拓
12 サービス業	東日本大震災の復興事業が終了し、会社の業務が大幅減少となっていることが深刻な問題となっている。
13 サービス業	地域経済の疲弊や人口減少による市場の停滞と縮小。
14 サービス業	消費税への対策
15 サービス業	人不足、求人はわずか、人が来ない
16 サービス業	魅力ある職場づくり
17 サービス業	諸物価高騰による収入への影響
18 サービス業	売上アップ
19 サービス業	デジタル化と良い人材の確保
20 サービス業	従業員の世代交代
21 サービス業	人口減少で、5年～10年ぐらいしか商売が成り立たない。
22 サービス業	在庫促進等に力を入れ少しでも売上げを伸ばすことに尽きると思う
23 サービス業	事業継続・維持
24 サービス業	ペーパーレス化、オンラインによる（お客様、従業員）業務の効率化（リモート募集、在宅業務等）
25 サービス業	これまでになかったサービス（事業）を運用すること
26 サービス業	今までと違うお客様層の獲得、料金体制の見直しなど
27 サービス業	コロナ禍の物流の不振と温暖化現象による、サケ・サンマ島漁業資源の減少による水産物の不振、水産業全体が不振
28 サービス業	提供しているサービスの価値を上げる。もっと集客できるようにする。デジタル化という部分で、機械に弱いので、時代に対応できるようにアナログな所をデジタル化に検討、勉強する。
29 サービス業	若者の流出を止める事。大学（4年制）の誘致や企業誘致に力を入れて欲しい。
30 サービス業	事業継続
31 サービス業	電子帳簿保存法、インボイス制度への対応
32 その他	作業の効率化による経費削減
33 その他	事業継続
34 その他	お客様の回復、施設設備の復旧、復興が最大のテーマ。あとは安定した安価な原料の確保、安定した販売
35 その他	人口減少
36 その他	沿岸地区の景気動向。
37 その他	お客様へのアフターの徹底と、相談いただいた仕事には業種外でも対応する事

38	その他	地域の交通安全をリードする永久的な企業であり続けること
39	その他	税制の大幅な変更が負担となっている
40	その他	スタッフの高齢化により社会の変化についていけない。
41	その他	育てる漁業等
42	その他	温暖化による海洋変動の対応。新しい増養殖事業へのチャレンジ。
43	その他	人材育成と人材確保
44	その他	仕入は個人からの購入なのでインボイスで仕入価格が上がる。
45	その他	法や制度、社会の変化に対する適応。
46	その他	人材確保、費用の工面
47	その他	賃貸借契約の成立
48	その他	インボイス制度の意味が分からない
49	その他	インボイス
50	その他	新規顧客の開拓
51	飲食業	利用してもらえそうなイベントなどの工夫
52	飲食業	人口減、少子化
53	飲食業	借入の返済
54	飲食業	コロナによる在宅の定着
55	飲食業	デジタル化についていけない
56	飲食業	店の存続検討中
57	飲食業	継続！！
58	飲食業	すべてのことに「無駄」をなくす努力をすること。（社内目標です。）
59	飲食業	人々の社会活動の回復
60	飲食業	外部環境の厳しさ
61	飲食業	全てがインターネットを使用するようになり、若い世代の方は、短利で紙類の保管も少なくなり、良いと思います。50代ともなると、インボイスもまったくもって理解しがたく、また、今まででネット注文で購入した分の領収書の管理についても、ファイルにデータ保管、と言われても、意味が分かりません。事業主名義での購入でない物もあり、今後どうしたら良いかわかりません。
62	飲食業	忍耐しかない。
63	飲食業	独自の技術を持つ企業は揺るがぬ強みを持っていると思います。地方の小都市でテナント経営は家賃、負担金等難しさが増して先が見えない状況。駅前キャトルさんの廃業の影響は地区の人流変化だけでなく、心理的にも大きい。
64	飲食業	客足の減少、燃料高騰
65	飲食業	売上の向上
66	飲食業	日常生活の回復による、市場（マーケット）経営の正常化
67	飲食業	安定した売上の確保
68	飲食業	コロナ禍で外部からのお客様を呼ぶことも厳しい中、地元の方を中心に集客できる方法があればと課題として感じています。
69	飲食業	インボイス
70	飲食業	事業を継続していくこと。
71	飲食業	食材のロスをなくす。
72	飲食業	スタッフ不足
73	飲食業	分からない
74	運輸業	戦争の早めの終結を望む。売り上げも利益も3分の1～2分の1まで落ち込んでいる
75	運輸業	変化に対応し事業継続する事
76	運輸業	当地域での収入が減少する中、提携、統合、M&A、譲渡なども念頭に入ってくる。
77	運輸業	現状維持
78	運輸業	生産性の向上
79	運輸業	経費削減
80	卸売業	対応力
81	卸売業	海より揚がる物が相手なので自然環境が悪化しないよう祈るのみ。

82	卸売業	正しい食品表示の徹底、インボイス制度の導入
83	卸売業	事業承継
84	卸売業	売上げの確保
85	卸売業	経営資源の最大活用法
86	卸売業	チェーン店の増加、小売店の減少により売売、売り物の変化。
87	卸売業	販売拡大
88	卸売業	インボイス制度
89	卸売業	資材高騰
90	建設業	工事受注の減少及び資材の高騰
91	建設業	物価高騰資材価格の高騰、受注代数の確保
92	建設業	工事の受注とそれに伴う、技術者、作業員の確保
93	建設業	労働力 若返り
94	建設業	工事受注
95	建設業	住む人のしあわせがあふれる家づくり
96	建設業	大工の技術を次の世代へ継承しながら、安心して住める住まいを提供できる会社でありたい
97	建設業	時代の流れについて行けなくなっていしまいます。(いろいろな面で)
98	建設業	さらなる情報収集とチャレンジ。そこから助け合いにつなげられればいいです。
99	建設業	木料の価格高騰
100	建設業	規模を3分の1にしてやって行ける経営を目している。(全てにおいて)
101	建設業	インボイスの登録
102	建設業	仕事の確保。
103	建設業	工事量及び利益の確保
104	建設業	デジタル化対応、消費税インボイス制度導入などの対策が大変です。
105	建設業	色々な課題が多すぎて、お客様あつての商売なので誠実に仕事をして行きたいです。
106	建設業	地域の活性化、企業
107	建設業	宮古市外からの受注と書類等の再整理
108	建設業	仕事の効率化
109	建設業	半導体不足に伴う物価高騰及び品不足商品の納入与手が不明な点
110	建設業	事業承継
111	建設業	会社の継続、後継者がいないので廃業への手続きも思案中
112	建設業	生き残り
113	建設業	消費税が増額にならないように祈るばかり。
114	建設業	何をしたらいいか分からない
115	建設業	自営業、70代、50年、デジタル化などの時代不安だらけの毎日です
116	建設業	仕事の受注を増やす事
117	建設業	補助金を活用しながら、デジタル化を進めること
118	建設業	人材不足、人材育成
119	建設業	事業の規模を縮小したい
120	建設業	年々売上が下がっているので物件の発注をお願いしたい
121	建設業	後継者について
122	建設業	地域人口減、世帯減
123	建設業	公共工事の受注
124	建設業	持病継続 維持
125	建設業	持病継続 維持
126	建設業	将来継続維持
127	建設業	事業継続・新規開拓
128	建設業	受注の確保
129	建設業	デジタル化の知識、広告、省エネルギーの知識
130	宿泊業	老朽化
131	宿泊業	安定した収入が見込めない。

132	宿泊業	集客と人材確保
133	宿泊業	毎年、難しい問題が生じているので、長期、低利の融資利息の設立。
134	宿泊業	借入金の返済のいい方法、高単価のための設備投資。
135	宿泊業	特にありません。ただお客様が必要としていることを提供できればと思っています。
136	宿泊業	デジタル化、人材育成
137	小売業	顧客の拡大か、売上が上がるのか一番ですが、経費をどのように掛け、節減するかが問題です
138	小売業	世の中が大きく変動しつつあるので個人（家族）で地味に行く
139	小売業	売上増加
140	小売業	インボイスの導入を生産者にしてもらうようにする。
141	小売業	デジタル化とインボイス
142	小売業	現状をできるだけ長く維持していきたい。
143	小売業	世代交代
144	小売業	地域の人口流出、漁業不振
145	小売業	三陸縦貫道（交通の利便化による）大型店出店でお客様の奪い合い。
146	小売業	お客様サービスに徹する、商品、接客、来店の楽しみ、他
147	小売業	各種支援制度（現金給付）により、商業者の商売意欲の低下
148	小売業	顧客と雇用の増加
149	小売業	半導体不足等による商品の納期遅れ
150	小売業	景気が良くなると良い
151	小売業	今までの仕事は出来ませんが、これからを考えると若い人の力が必要です
152	小売業	新規顧客開拓
153	小売業	コロナ禍での不振と、高齢化
154	小売業	デジタル化、新しい設備、
155	小売業	同業他社に加え他業種との競争激化
156	小売業	コロナの終息
157	小売業	顧客数減少の阻止
158	小売業	顧客の自然減（高齢化）
159	小売業	デジタル化
160	小売業	大手の宮古進出による、地元企業の売上減
161	小売業	2年前の行政改革担当大臣の「ハンコ不要」発言とコロナの状況で売り上げ半分。今の売り上げを回復したい。
162	小売業	模索中
163	小売業	人口減・新聞離れ
164	小売業	困難な状況でも、お客様のニーズにどれだけ応えられるか、満足していただけるかを考えています。
165	小売業	売上の減少
166	小売業	コロナ禍、諸物価高騰次第、インボイス制度の動向注視
167	小売業	店主高齢化で
168	小売業	なかなか店舗を建てられない。
169	小売業	DXとシニア社員の活躍を両立させること
170	小売業	地元の主力産業の回復に期待したいところです。
171	小売業	事業環境の多くは外的要因によるところがほとんどで、そのことへの対応で毎日が汲々としている。
172	小売業	新設されました海岸近くの高台住民に対し、特に自家用車を所有しない方々に対して、生活物資を提供する事を任務としたい。（日用品の小売店）
173	小売業	事業継続の維持
174	小売業	持病継続 維持
175	小売業	商品の確保
176	小売業	事業継続 維持
177	小売業	人口減少、特に子供が少なくなった事



174	小売業	持病継続 維持
175	小売業	商品の確保
176	小売業	事業継続 維持
177	小売業	人口減少、特に子供が少なくなった事
178	小売業	事業継続・維持
179	小売業	生産性の向上
180	小売業	施設の老朽化
181	小売業	エネルギーの脱炭素化による代替エネルギーの変遷、高齢代社会人口減
182	小売業	「お客様の動員」商店街一丸となつての集客が重要。
183	小売業	同業他社が撤退する中で、注文は増えてきているが、それを賄うだけで、資金と設備がない。
184	小売業	常にお客様のニーズにこたえるように努める
185	小売業	何とかして、顧客数が増えることしか現在では考えられません
186	小売業	デジタル化に対応できるかどうか
187	製造業 工業	人材採用、育成
188	製造業 食品	オンリー1の商品を目指す。社内の従業員の人材育成。
189	製造業 食品	販売先の開拓
190	製造業 食品	基本に戻り、「まずいものは出さない」ことにチャレンジしていく。
191	製造業 食品	会社の継続
192	製造業 食品	新販路の開拓やデジタル化
193	製造業 食品	人手不足
194	製造業 食品	事業継続売上倍増
195	製造業 食品	インボイス
196	製造業 食品	事業継続
197	製造業 食品	売上の向上
198	製造業 工業	取引先の減少と仕事の減少
199	製造業 工業	仕事の減少により
200	製造業 工業	全て 特に人口減少
201	製造業 工業	売上増加
202	製造業 工業	人材育成が一番の課題。成長過程で辞めていく人が多いため。
203	製造業 工業	事業の継続には後継者の問題が一番です。
204	製造業 食品	後継者の育成
205	製造業 工業	全体的に景気が上向く事
206	製造業 工業	他社と価格差が大きい事。
207	製造業 工業	劣化、陳腐化、老朽化設備の更新改善、省力化、自動化、一部工程の無人化、不足人員の補充育成
208	製造業 工業	事業継続・維持
209	製造業 工業	若手の人材確保
210	製造業 工業	人材の確保
211	製造業 食品	臨機応変、基本と変化対応する意識を持つこと。
212	製造業 工業	従業員の雇用の維持、待遇の向上
213	理美容業	高齢のため、諦めている。
214	理美容業	新しい制度等への対応力
215	理美容業	キャッシュレス化
216	理美容業	別がない、人口減だけです。
217	理美容業	コロナ禍で外出する人が少なく売上減が大変です。
218	理美容業	インボイス制度がよくわかっていないので講習会などを開催してほしいです

宮古商工会議所 令和4年度中小企業事業再生・再チャレンジ支援事業  
令和4年度 第2回 緊急調査アンケート報告書の分析

令和4年8月

公立大学法人岩手県立大学宮古短期大学部 学部長 松田 淳

## 1 背景

宮古地域はもとより、我が国や東北地方、岩手県を取り巻く経済環境は、米中貿易摩擦に端緒とした半導体不足を皮切りに、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う生産活動と個人消費の停滞、ロシアによるウクライナ侵攻に端を発した食料品やエネルギー等の輸入抑制と輸入物価高騰、日米金利差に基づく円安、さらには世界的な天候不順と、多種多様な問題が複合的かつ短期間のうちに一挙に襲い掛かることによって、極めて厳しい状況に陥っている。

こうした状況は、一方で国際的に低位で推移する我が国の賃金水準も手伝って、個人の消費マインドの低迷につながり、他方で原材料やエネルギー等を海外に依存する各種産業にとっては、世界的な原材料・部品不足とその価格高騰により生産活動の一層の停滞を引き起すなど、個人消費、生産活動の両面で極めて強い下押し圧力となっている。

ことに、今回の緊急調査アンケートの調査の対象となっている、電気料金、ガス料金、燃料費等の高騰は、ここ数カ月、顕著な動きを示し、なおかつ相互に干渉しあっている。例えば、6月の燃料油の輸入は248万klで、前年同月比の82.8%に過ぎず、5ヶ月連続で前年を下回っている。こうした影響は結果として、東北電力において、6月分に適用される調整単価の計算の基となる平均燃料価格が、上限価格（基準燃料価格の150%）である47,100円/klを上回って47,700円/klに達するなど、複合的に波及している（ただし、「燃料費調整制度」に基づき、低圧供給については、上限価格を上回る変動分を、同電で負担する）。

## 2 全体

【電気料金】 電気料金値上がり幅については「0～10%程度」の39%を筆頭に、「11～20%程度」が33%、「21～30%程度」が11%と続き、「変わらない」は13%にすぎない。月額換算については、事業規模にもよるため単純比較はできないものの、「0～1万円程度」が56%、「1万円超え～2万円程度」が16%と続くが、「5万円以上」も9%ある。

【ガス料金】 料金値上がり幅については「0～10%程度」の43%を筆頭に、「11～20%程度」が18%と続くが、「変わらない」も33%あり、電気料金値上がりに比較すれば影響は小幅である。ただし、月額換算については「1万円超え～2万円程度」が57%、「0～1万円程度」が34%と続いており、月額換算への影響は、電気料金値上がりよりも大幅である（※もともと電気利用額よりもガス利用額のウェイトが高いということか？）。

【燃料費】 燃料費値上がり幅については「11～20%程度」の41%を筆頭に、「0～10%程度」が29%、「21～30%程度」が14%と続き、「変わらない」は8%にすぎない。月額換算については「0～1万円程度」が40%、「1万円超え～2万円程度」が25%と続くが、「5万円以上」も11%ある。燃料費値上がり幅・月額換算への影響は、電気料金値上がり幅・月額換算とほぼ同程度といえる。

【価格転嫁】 光熱費・燃料費高騰の価格転嫁については「価格転嫁を行う予定はない」が57%、「価格転嫁をしようか迷っている」が15%を占めるなど、「価格転嫁を行った」「価格転嫁を検討している」を合わせた28%を大幅に凌いでおり、全体に価格転嫁に対して消極的な姿勢が表れている。この点は、価格転嫁幅について「10%以下」「11～20%」が合わせて72%あり、こうした事業者が転嫁を実行すれば、ある程度、費用高騰分を回収できるなど、価格転嫁が収益構造を改善させるためのカギとなっている。他方で、顧客の減少を懸念するために「価格転嫁できない」も23%あり、価格転嫁が「諸刃の剣」となっている。

【新電力・節電】 新電力を「利用していない」が83%を占めている。新電力については、プランによって逆に割高となる可能性もあるため、電気料金の変動が不安定な現状などを背景として、消極的になっているといえる。また、節電については、さまざまな努力がなされているが、「特に意識して行っていない」が22%を占めるなど、コストマインドが必ずしも高いとはいえない。

### 3 業種別

【卸売業】 電気料金、ガス料金については、全体の動向と大きな相違はないが、燃料費値上がり幅については「11～20%程度」が61%を占め、月額換算についても「1万円超え～2万円程度」が35%を占めるなど、影響が比較的大幅である。また、価格転嫁については「価格転嫁を行った」「価格転嫁を検討している」が合わせて39%あり、やや積極的な姿勢もみられる。

【小売業】 燃料費値上がり月額換算については「0～1万円程度」が47%と、他産業に比較してやや多いことを除けば、全体の動向と大きな相違はない。

【製造業（工業製品）】 全体と比較すれば、電気料金値上がり幅について「11～20%程度」が20%あり、月額換算についても「5万円以上」が33%を占めるなど、負担となっている。燃料費値上がり幅についても「11～20%程度」が50%と、影響が比較的大幅である（月額では、全体の動向と大きな相違はない）。その分、価格転嫁については「価格転嫁を行った」「価格転嫁を検討している」が合わせて43%を占めるなど、やや積極的な姿勢が表れている。

【製造業（食品加工）】 電気料金値上がり幅について「11～20%程度」が26%と高く、月額換算についても「5万円以上」が20%を占めなど、影響が比較的大幅である。また、ガス料金値上がり幅については「0～10%程度」が57%、月額換算についても「2万円超え～3万円程度」が15%、「4万円超え～5万円程度」が8%と、影響が比較的大幅である。また、燃料費値上がり幅についても「21～30%程度」が23%を占め、月額換算についても「2万円超え～3万円程度」が28%、「4万円超え～5万円程度」が8%と、影響の大きさが顕著に表れている。その分、価格転嫁については「価格転嫁を行った」「価格転嫁を検討している」が合わせて49%を占めるなど、積極的な姿勢が表れている。

【建設業】 燃料費値上がり幅については、全体の動向と大きな相違はないものの、月額換算については「5万円以上」が18%と、影響が比較的大幅である。

【運輸業】 電気料金、ガス料金については、全体の動向と大きな相違はないが、燃料費については、その業種の特質から、値上がり幅「11～20%程度」が53%、次いで「41～50%程度」が17%、月額換算についても「5万円以上」が53%を占め、他業種と比較して影響が極めて大幅である。また、価格転嫁については「価格転嫁を行った」「価格転嫁を検討している」が合わせて44%を占

め、その転嫁幅も「11～20%」が45%を占めるなど、積極的な姿勢が表れている。

【サービス業・その他】 サービス業及びその他は、業種が多岐にわたるため、その特質と関連づけて分析することは難しいが、全体の動向と大きな相違はない。

【飲食業】 電気料金、ガス料金、燃料費とも、全体とほぼ同等か、影響がやや小幅といえる。その分、価格転嫁については「価格転嫁を行う予定はない」が46%、転嫁割合も「10%以下」が68%と、他業種と比較して消極的である。

【理美容業】 他業種と比較して事業が小規模であることから、電気料金値上げの月額換算については「0～1万円程度」が86%、燃料費値上げの月額換算についても「0～1万円程度」が77%を占めるなど、影響は比較的小幅である。他方、ガス料金値上げ幅については「11～20%程度」が44%、月額換算についても「1万円超え～2万円程度」が79%と、影響を色濃く受けてはいるものの、「価格転嫁を行う予定はない」が76%など、転嫁には及ばない程度の影響といえる。

【宿泊業】 電気料金値上がり幅については「51%以上」が13%、月額換算についても「5万円以上」が63%、ガス料金値上がり幅については「21～30%程度」が25%、月額換算についても「2万円超え～3万円程度」が50%を占め、燃料費値上がり幅については「41～50%程度」「31～40%程度」がともに13%、月額換算についても「5万円以上」が50%を占めるなど、他業種とは比較にならないほど大きな影響を受けている。その分、価格転嫁についても「価格転嫁を行った」「価格転嫁を検討している」が合わせて62%、転嫁割合についても「11～20%程度」が43%を占めるなど、極めて積極的な対応を図ってはいるが、この対応が客足に影響することも否めない。

#### 4 今後

財務省東北財務局「岩手県内経済情勢報告」では、7月判断の総括として「持ち直しつつある」、個人消費で「緩やかに持ち直している」、生産活動で「一部に供給面での制約の影響がみられるものの、持ち直している」とし、今後については「感染対策に万全を期し、経済社会活動の正常化が進む中で、各種政策の効果もあって、持ち直しの動きが続くことが期待される。ただし、原材料価格の上昇などによる下振れリスクに十分注意する必要がある」と予測している。また、岩手県商工会連合会「中小企業景況調査報告書」では、7-9月の見通しを、製造業「晴」、建設業「曇」、小売業「雨」、サービス業「曇」と、ここ数四半期と比較すれば、やや肯定的に予測している。

「1 背景」で挙げた「多種多様な問題」うち、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う、個人消費と生産活動の低迷についてこそ、ここ数年である程度「耐性」ができたことにより、厳しい状況にあっても「持ち直し」が予測される。だが、国際情勢の激変に起因する、食料品やエネルギー等の輸入抑制と輸入物価高騰、日米金利差に基づく円安といった問題は、年単位でしか改善の見通しが立たない、根深い問題である。例えば、エネルギー問題に絞って指摘するなら、東北電力が、燃料高などに対応するため、法人向け高圧プランと家庭向け低圧プランの一部の電気料金を11月から15%前後値上げすることを発表している。このように今後も、電気料金、さらにはガス料金、燃料価格といった各種エネルギー関連費用の高騰は避けがたく、むしろさらに厳しさを増すことすら予測される中、高騰するコストをどう抑制・回収するのか、収益構造をどう再構築するのか、中長期的かつ抜本的な対応が迫られているとあってよい。