

商店街ネットキャビン令和7年2月アンケート

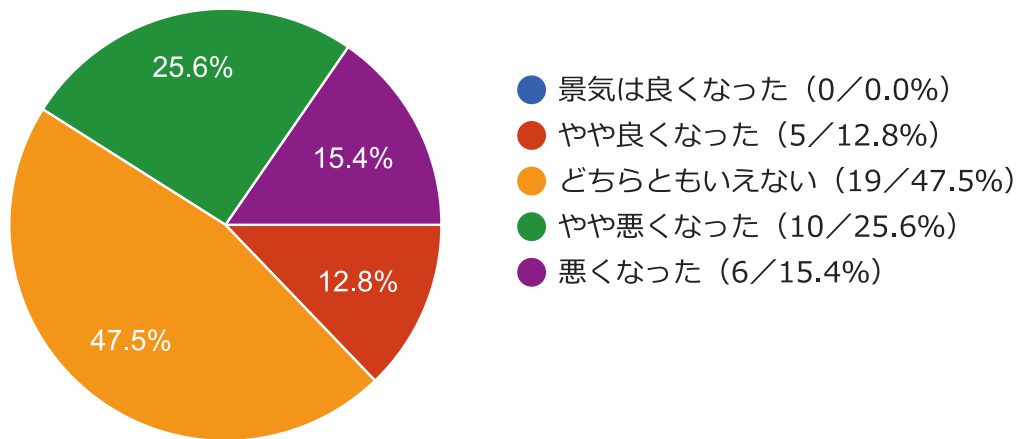
実施期間： 令和7年2月10日～2月25日
対象者： 県内の33地区のモニター60人
総回答者数： 40人（県内27地区）

～景況感について～

1. あなたの所属する商店街（もしくは、お店が立地する地域）での、最近の景況感を教えてください。以下から、一つだけお選びください。（最近の3ヶ月間を振り返って）

41件の回答

- ◆「どちらともいえない」が最も多く、47.5%だった
- ◆次点が「やや悪くなった」で、25.6%だった

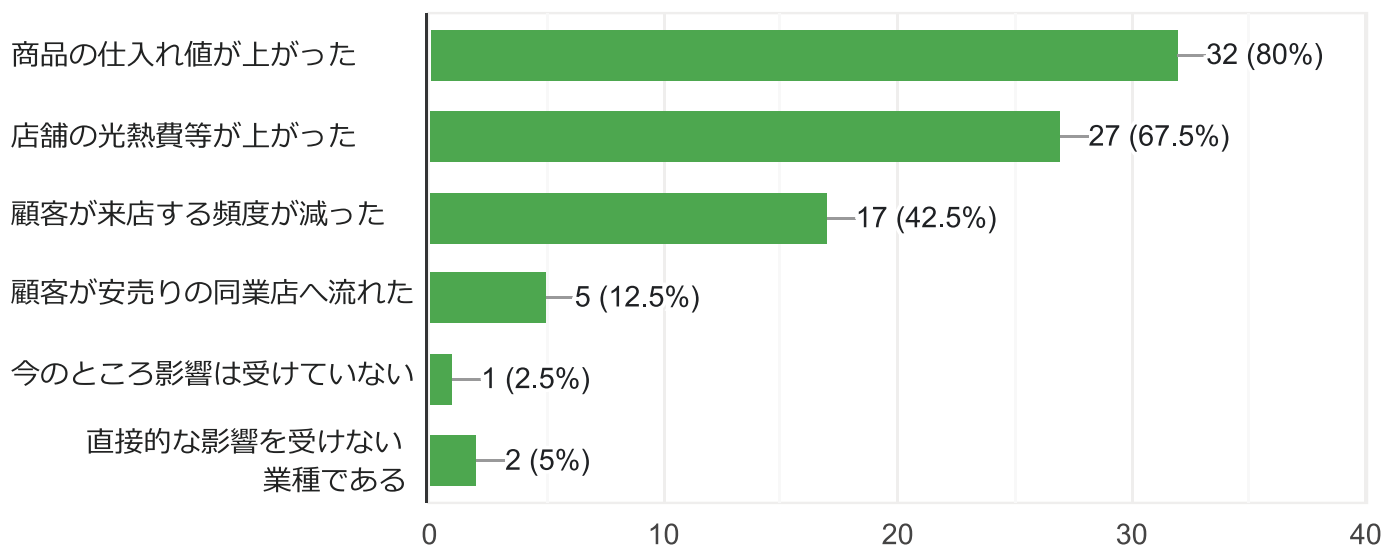


～燃料・物価の高騰の影響について～

2-1. 現在、燃料・物価の高騰などが中小企業に及ぼす影響が懸念されています。あなたのお店では、どんな影響がありますか？

40件の回答

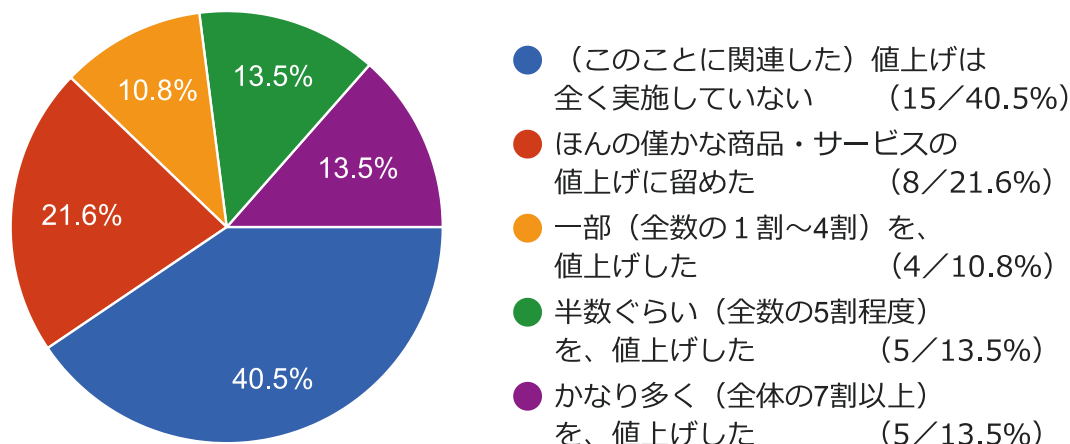
- ◆商品の仕入れ値が上がったという回答が最も多く、80%となった



2-2. 上記質問で、「商品の仕入れ値が上がった」と「店舗の光熱費が上がった」と回答された方にお聞きします。あなたのお店では、**販売する商品・サービスの値上げを実施**していますか？

37件の回答

◆値上げを全く実施していないという回答が40.5%で最も多いが、ほんの僅かな値上げ、は21.6%であり、以降値上げをしたという回答が続いた



2-3. あなたのお店が、燃料・物価高の高騰により受けた影響について、**具体的に困っていること(またはこれから困ること)**について教えてください。

30件の回答

◆燃料費、光熱費の高騰をはじめ、仕入れ価格の上昇など様々な懸念が寄せられた

[燃料費・光熱費の高騰]

- ・電気代やガソリン代が高騰し経費がかさんでいる(同意見4件)
- ・暖房費や、事務所の空調費など
- ・光熱費高騰で、節電対策中。品物の数量減少。

[仕入れ価格の上昇]

- ・仕入れ単価が高い商品の販売が難しくなる
- ・メーカーの仕入れ値が年に何度も変わり、その都度値札の張替えがあり困る
- ・酒類の6割が輸入酒で価格変動が年に2、3回あり30%~40%上昇しています
- ・ほぼ全ての物が値上がりしているので、経費がかかる
- ・同じ品物が何度も値上げされる
- ・消費者間の値上げ以上に、企業間の値上げが著しく、同業他社も事業の撤退を考えている。当社も例外ではない。

[価格転嫁の難しさ]

- ・仕入れが上がったからと言って簡単に全て上がった分の値上げをする事は難しい
- ・燃料物価高から販売・サービス価格転嫁に踏み切りたいが、消費者離れを招く可能性が高く、躊躇しており、収益状況は悪化している。
- ・価格に転嫁出来ない
- ・光熱費・輸送費・燃料費の高騰での価格転嫁が難しい

[消費者の買い控えと客離れ]

- ・燃料&物価の高騰は来店するお客様も同じであり、財布の紐が更に硬くなったと感じます。
- ・お客様も同様に、電気代、燃料価格などが高騰すると、必需品以外の買い控えに繋がる
- ・生活必需品ではなく趣味の分野ですので、ますます客離れが進む。

[経費の増加と収益の悪化]

- ・営業経費の拡大
- ・経常収支の悪化
- ・経費がかさみ収益を圧迫する
- ・ガソリン代は高騰したが、配送費を取っていないので利益率が減少。
- ・利益の減少

[その他の影響]

- ・見積もりした商品が、注文時には値上がりしている(電気配線材料銅線など)
- ・現状は特に大きな影響は見られないが、パート給与の値上げをしなければ法律に触れることなど、外部要因による経営の圧迫が出てきそう。
- ・商品袋やプライスカードといった店舗運営用品やネットショップの運営費なども値上がりしており、これからじわじわ影響が出ると思います。

[影響なし]

- ・まだ影響なし

2 - 4. あなたのお店が、**燃料・物価高の高騰に対する対策として行っていること**を教えてください。(値上げ以外のこと。使っていないサービスを解約したり、仕入先を変える、など)

25 件の回答

- ◆様々な節約や人件費の見直しなどが挙げられ、中には問屋との仕入れ価格交渉に及んでいる回答者もいた

[節約・経費削減]

- ・様々な経費削減のための節約(同意見3件)
- ・なるべく照明や暖房をお客様にわからないように節約する(同意見1件)
- ・効率的な配送と不要な電気の消灯。
- ・室内温度を下げる
- ・閉店間近でお客様がいなければ、スポットライトを消す

[エネルギー・設備の見直し]

- ・古いエアコン、冷蔵庫等の買い替えによる電気代の削減を検討中
- ・電力会社を変更

[仕入れ・材料の調整]

- ・問屋との仕入れ価格交渉
- ・使用数などを見直して仕入れを細かく調整
- ・値上げ著しい材料は使用しなくなった
- ・低価格帯で品質の高い商品を探すのに苦労している

[人件費の削減・営業の見直し]

- ・生産性を上げて人件費を削減する、販促を強化し売上アップを図る
- ・営業時間の短縮・人件費の削減
- ・スタッフの出勤を減らす

[事業形態の変更]

- ・賃貸の店舗を引き払い、自宅を改装して営業

[その他の対策]

- ・ゴミ処理費がかなり値上がりしたので業者を変更した
- ・ガソリンは安い店を探して入れている
- ・各種サービス解約

[対策できていない]

- ・仕入先は変更できず、対策を打てない
- ・特に何もできていない

総括

- ◆景況感については「どちらともいえない」が最も多く、47.5%、次点が「やや悪くなった」で、25.6%だった。
- ◆燃料・物価の高騰などが及ぼす影響については商品の仕入れ値が上がったという回答が最も多く、80%となった。
- ◆お店での商品の値上げを行っているかどうかについては、全く実施していないという回答が40.5%で最も多かったが、他の回答は程度の差こそあれ値上げを行ったという回答で59.5%となり、値上げをした方が多いという結果になる。
ほんの僅かな値上げ、は21.6%であり、以降値上げをしたという回答が続いた。
- ◆物価の高騰により受けた具体的な影響については、燃料費、光熱費の高騰をはじめ、仕入れ価格の上昇など様々な懸念が寄せられた。
- ◆具体的な対策として行っていることについては、様々な節約や人件費の見直しなどが挙げられ、中には問屋との仕入れ価格交渉に及んでいる回答者もいた。