

商店街ネットキャビン令和5年2月アンケート

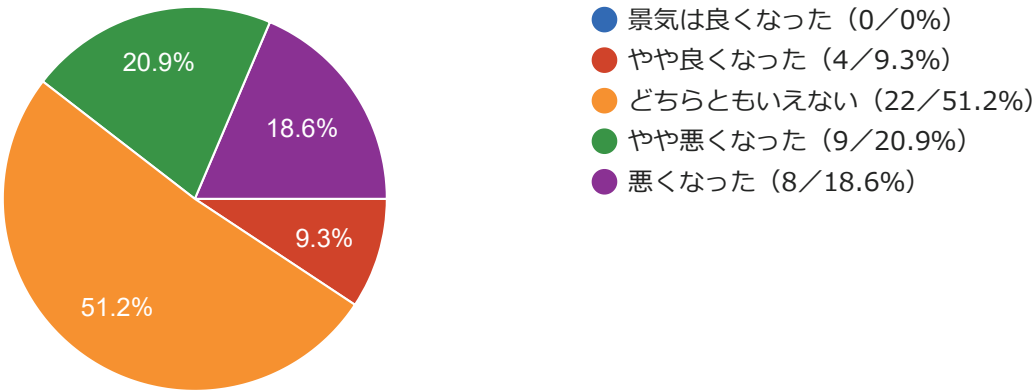
実施期間： 令和5年2月8日～2月17日
対象者： 県内の31地区のモニター61人
総回答者数： 43人（県内27地区）

～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）

43件の回答

◆「どちらともいえない」が最も多く、51.2%だった。

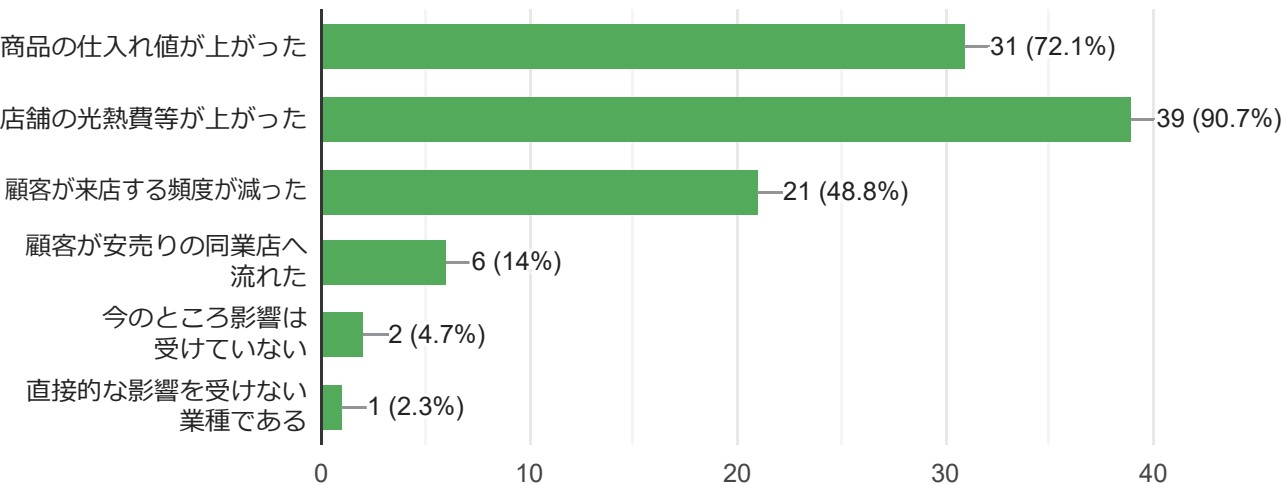


～燃料・物価の高騰の影響について～

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。このことについてあなたのお店では、どんな影響を受けていますか？

43件の回答

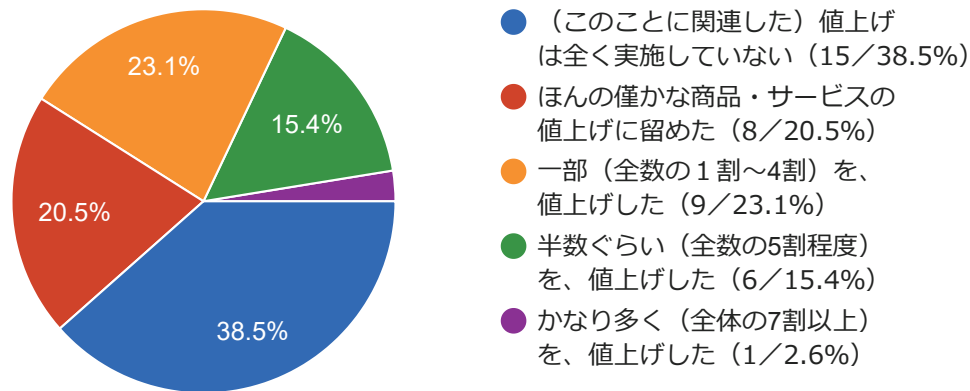
◆「店舗の光熱費が上がった」が最も多く、90.7%だった。
◆次に多いのが「商品の仕入れ値が上がった」で、72.1%だった。



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？

39 件の回答

- ◆「値上げは全く実施していない」が最も多く38.5%だった。
- ◆次に多いのが「一部(全数の1割～4割)を値上げした」で、23.1%だった。



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

- ◆各経費の増加、光熱費・仕入れ材料と燃料費、消費者の生活防衛感からの個店の売上の減少など、様々な声があった。

[光熱費等の経費が増える]

- ・経費率がじわじわと上がる
- ・経費が増えるので、利益が圧迫される。
- ・燃料(電気&ガス)の値上がりがいままで続くかわからない事。
- ・電気代高騰により街路灯などの維持費の負担が重くなる
- ・配達用車の燃料、電気代等(経費)
- ・エアコンの暖房費が高騰し利益を圧迫している
- ・夏場の冷房電気料金でこれから困ることになりそうだ
- ・電気代がさらに3割あがるとのこと。光熱費、仕入れ値の高騰も続いており、利益を圧迫している。
- ・昨年末から電気料金が約1.8倍に上がり、高騰分を商品やサービスの価格に転嫁できない店舗が多くある。

[仕入れ値の高騰]

- ・これからも予想される仕入れ価格等の高騰ですが、その都度販売価格を値上げする事は出来ず、結果利益が減少し経営が更に苦しくなります。
- ・冬に値上げせず頑張ってきたところがもう限界になってきて春から夏に大幅に値上げしてくるのでお値段が無くなり、全部が高級品のような雰囲気になってしまう
- ・共益費の上昇、メーカー価格の度重なる値上げでその都度消費税込みの値変え。
- ・商材が青果物の為、加温を要する物については、直接仕入れ金額に影響を受ける。
- ・支払いが単純に増え困る
- ・何度も仕入れ価格が上がり、卸売り先様に何度も値上げ交渉をする事になっている

[客離れが起きる]

- ・お客の来店頻度が減る
- ・中々全ての商品を値上げしにくく利益が出にくい。来客数も減。
- ・値上げが続くと購入頻度が明らかに減り 相対的に利益が減少する。
- ・ふとんは元々誰もが持ってるものなので、買い替えのサイクルが長くなる。
- ・商品の値上げを行うとネット販売で購入する顧客が増える。
- ・店販品の売り上げが減った
- ・この先は価格改定をしないといけない

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）

30 件の回答

- ◆節電をしたり、調理の時間を短くするなどして工夫している声などが寄せられた。また、過去にＬＥＤ等に変えた効果が出てきているなどの声もあった。
- ◆節電のために営業時間を短縮しているという声もあった。

[光熱費等の節減]

- ・電気代の値上げは厳しいが、5年前に交換したLED代金の支払いが終了したので値上げ以上の経費削減効果がでてきました。ガソリンは、この辺はスタンドの激戦地で価格も安く、最近スマホのアプリを入れたのでさらに2円/Lの割引があるので平均153円前後で利用できるのありがたい。価格高騰に対応するにはスマホの有効活用等も勉強するのが必修と痛感しています。
- ・電力会社の見直し、暖房の節約、冷蔵庫の温度設定の見直し等
- ・電気代節約のために、必要最低限の照明で営業。なるべく値上げ前に仕入れる。
- ・電気代の節約。早めに暖房を切る。
- ・照明を全てLEDに変更、閉店前に無駄な照明を消灯、人件費の削減
- ・空調・照明の効率化(サーキュレーターを活用して、暖房費を減らす、照明は間引き点灯を実施)車での配達には、スケジュールを見直して、効率よく回りガソリン代を減らす)
- ・共同店舗事業のため、電気利用の委託先を簡単に変更できないため、空調・機器等の使用量のコントロール、照明のLED化など。
- ・機械の運転時間の短縮・営業時間の短縮・暖房の短縮

[運営での工夫]

- ・品目により粗利を抑えた。
- ・都市ガスの焼芋機を使用しているが、集中調理するのと加温時間を短縮した。
- ・ロス削減の企業努力と新商品開発によって原価を少しでも下げようとしています
- ・無駄をなくす
- ・経費の見直しを図っているところです。

[自店が使うサービスの見直し]

- ・費用対効果の薄いサービスの解約や見直し

[消費者対策]

- ・ポイントカードに敏感な顧客が増えているのでその方面のサービスを細かく実施する

総括

- ◆感況景については、「どちらともいえない」が最も多く、51.2%だった。
- ◆燃料・物価の高騰の影響については、「店舗の光熱費が上がった」が最も多く、90.7%で次に多いのが「商店の仕入れ値が上がった」で、72.1%だった。9割以上の回答者が影響を受けているという厳しい結果になった。
- ◆商品・サービスの値上げについては、「値上げは全く実施していない」が最も多く38.5%だったが、全体で見ると値上げをしたという回答が61.5%で、半数以上が値上げせざるを得ない状況にあることが分かった。
- ◆具体的に困っていることとしては、各経費の増加、光熱費・仕入れ材料と燃料費、消費者の生活防衛感からの個店の売上の減少など、様々な声があった。
- ◆対策としては、節電をしたり、調理の時間を短くするなどして工夫している声や、また過去にＬＥＤ等に変えた効果が出てきているなどの声もあった。節電のために営業時間を短縮しているという声もあった。