

# 食品・貿易部会 議員・部会役員アンケート結果 概要

(対象件数：273件、回答数：74件、回答率：27%)

## 問1 カーボンニュートラルに向けた、貴社での取り組みについてお聞かせください。(複数回答可)

No	選択肢	回答数
1	LEDや高効率機器の導入	46
2	エネルギー使用量やCO2排出量の把握	26
3	長期的な脱炭素計画の策定	16
4	専門家による省エネ診断の実施	7
5	太陽光パネルの設置	6

## 問2 人材確保・定着のために取り組むべき最重要課題は何であると思われますか。(複数回答可)

No	選択肢	回答数
1	賃上げ、募集賃金の引き上げ	53
2	福利厚生充実	27
3	テレワークやフレックスタイム制等の柔軟な働き方の推進	26
4	人材育成・研修制度の充実	25
5	人事考課・給与制度の見直し	22
6	オフィス等の職場環境整備	21
7	兼業・副業の許可	20

## 問3 次世代半導体製造メーカー「ラピダス」の千歳進出により、貴社や業界にどのような影響がありますか。

No	選択肢	回答数
1	プラスの影響がある	26
2	どちらとも言えない	23
3	影響がない	22
4	マイナスの影響がある	3

### 【プラスの影響がある】

- 不動産開発、物流、再生可能エネルギー、モビリティ等の事業分野における新規案件が見込まれるため。
- 道外、海外企業が進出してくるため。
- ラピダスおよび協力企業の進出に伴う需要の増加
- 人口増加による活性化
- 産業全般の活性化
- 食品市場規模の拡大

### 【どちらとも言えない】

- 直接関係がない業種のため。
- 消費財を扱っているので、高所得者の人口が増えるのはありがたいが、建築などの投資に対してはマイナスの影響があるため。
- 労働力の取り合い。道内経済のレベルアップ
- 地域経済の活性化の一方で人材確保の難しさ（道外企業との賃金差）
- 人口増加により食品消費量の増加は見込まれるが、一方では農業就業人口の減少も予想されるため。

### 【影響がない】

- 事業分野が異なるため。
- 食品業界への影響は超軽微であると考えられるため。

### 【マイナスの影響がある】

- 人材確保の競争、建築費の向上
- 資材の高騰

問4 コロナ以前と比べた現在の貴社の資金繰り状況についてお聞かせください。

No	選択肢	回答数
1	不変	48
2	好転	14
3	悪化	12

問5 現在、当所の広報誌「さっぽろ経済」は紙媒体のほか、HP上でウェブ版を公開しています。ペーパーレスの観点から、今後の発行方法についてお聞かせください。

No	選択肢	回答数
1	ウェブ版のみでよい（紙媒体は不要）	37
2	現状のままでよい（紙とウェブ版の両方）	34
3	その他	2
4	紙媒体のみでよい	1

【その他】

- ウェブ版のみでもいいと思うが、そうなると一時的に購読者はかなり減ると思う。
- ウェブ版でよいがお知らせ付が良い。

問6 燃料・原材料高騰等の価格転嫁について、貴社の状況をお聞かせください。

No	選択肢	回答数
1	一部価格転嫁できていない	46
2	価格転嫁できている	17
3	価格転嫁できていない	9
4	その他	3

【その他】

- 定価制に基づく対応が必要
- 卸売市場における価格は需給バランスにより決まるので、価格転嫁は自らの努力によって行うことは難しい。
- 一部価格転嫁できている。

問7 前年と比較した経営状況について（売上高）

No	選択肢	回答数
1	多少好転	22
2	変化なし	19
3	多少悪化	17
4	大きく好転	8
5	大きく悪化	3

問8 売上に寄与した取組や要因として当てはまること（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	新たな販路の拡大	35
2	需要の増加	34
3	新商品・サービスの提供（業種・業態の転換なし）	27
4	顧客層の変化	13
5	人的要因（雇用の充実・人材育成の結果等）	10
6	オンラインPRの活用（HP・SNS・オンライン商談の活用等）	8
7	非接触販売の活用（ECサイト・テイクアウト・デリバリー等）	8
8	該当なし	6
9	業種・業態転換又は追加	3

問9 業界・貴社の課題について当てはまるものをお選びください。（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	人材確保・育成	44
2	売上向上	41
3	販路開拓・拡大	34
4	生産性向上	30
5	原油・原材料費の高騰	20
6	働き方改革	19
7	デジタル化への対応	18
8	物流	16
9	SDGsへの取組	16
10	施設・設備老朽化への対応	14
11	後継者問題（事業承継）	13
12	事業再構築（事業転換）	12
13	インボイス制度への対応	10
14	脱炭素への取組	10
15	外国人対応	10
16	衛生管理	6

問10 昨今の主な社会情勢のなかで、経営状況に特に影響を与えていること（見込み含む）があればお選びください。（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	原油・原材料費の高騰	54
2	物流2024年問題	38
3	最低賃金の引き上げ	27
4	自然災害・異常気象の増加	17
5	ALPS処理水の海洋放出	15
6	新型コロナ等の感染症の流行	15
7	インボイス制度の導入	11

---

**問11 問10により、影響を受けている内容・品目を教えてください。**

---

**【原油・原材料費の高騰】**

- 原油・原材料費の高騰と価格転嫁のギャップ時期が様々な商材で発生
- 製品の製造原価の上昇 全製品が対象
- 原油価格・原材料費の高騰により、原価を押し上げている。物流費の高騰。焼酎甲類全般
- 店舗の仕入れ価格、維持費のベースアップ
- エネルギー関係コストの上昇。運賃コストの値上がり
- 電気代、原材料のほぼ全てが値上がり問屋さんの人手不足による配送回数の減少と、値上げ
- 価格改訂による見積の再提示に繋がるため業務負荷が増している。
- 原材料、燃料費高騰、包装資材高騰、運賃高騰など経費の増大による圧迫

**【物流2024年問題】**

- 物流コストの上昇
- 原油による送料単価の上昇、原材料仕入れの上昇最低賃金の引き上げによる、人件費の圧迫
- 輸送費の高騰。海外需要の減退。賃金の引き上げによるコスト増
- 原油・原材料の高騰による価格上昇で顧客離れが懸念。また、それを運ぶ物流問題が非常に不安です。
- 物流の確保（商品流通、原材料）
- 来年以降のロジスティックについてサプライチェーンへの影響確認が必要
- 物流問題：人員、効率化

**【最低賃金の引き上げ】**

- 賃金の壁が不変のため労働時間縮小
- 最低賃金の引き上げについては、物流費・原料費の高騰に直接結びついているが許容されない。
- 人件費の増加による利益減少
- 扶養者控除枠103万円と最低賃金のギャップ拡大による就労時間シュリンクによる人手不足

**【自然災害・異常気象の増加】**

- 2023年の猛暑で、青果品に大きな影響が発生。売上低下だけでなく、顧客の信頼喪失に繋がる被害
- 農産物の収量
- 弊社の取扱品目である青果物全般
- 自然災害により青果物の生産量が安定しないため価格の上げ下げが非常に大きい。

**【ALPS処理水の海洋放出】**

- アジア向けの輸出量が減少。北海道産以外の日本産水産物。(ホタテ、スケソウダラ、太刀魚、サバ等)
- 食品、特に水産物を原料として多く使うが、国内は漁獲が減っている上に、円安で輸入品も高い。
- 中国向け水産物の輸出停止に伴う影響が大きい。活ホタテ 冷凍ホタテ 乾燥塩蔵ナマコほか
- ホタテ等水産物の相場
- ALPS処理水の海洋放出による中国への輸出停止。
- 処理水の問題により、中国向けの出荷が止まっていることや、輸出関連書類が増えていること。

**【インボイス制度の導入】**

- 人口減少。インボイス制度（振込手数料の取り扱いほか仕事量の増加）。
- インボイスが意味を含め国民に浸透していないので対応している側が負担しないとならない（機器含め）。

**【品目】**

- 商品全般
- 高価格帯商品
- タマネギドレッシングシリーズ B R C タマネギペースト・アッセサプリメント類
- 絹のあかすりシリーズ、日本酒
- ベトナムOEM生産品。輸送コストも上昇しているため原材料以外にも、コスト高になっている。
- 小麦粉
- ロシア産水産品全般と国産ほたて

**【原油・原材料費の高騰】**

- 見通しが立たない。状況が収まるのを待っている。国からの補助金は早めに交付してほしい。
- 価格改定
- 卸し単価の値上げ人件費削減による機械化補助金や助成金等のご案内
- 上昇した単価でコスト試算した新商品の投入
- 包装資材（プラスチック）の削減
- 原材料に関しては、本社（東京）での取りまとめのため、北海道としては動いていない。  
物流に関しては、グループ関連会社と動いている。
- 値上げ後の出荷変動事例※値上価格と出荷減の事例を知りたい。

**【物流2024年問題】**

- 調達先の多様化、物流・流通におけるDXの推進
- 資材の節約運送費の効率化
- 異業種との情報交換から共同配送への構築
- 物流に対する対応は力を入れて取り組んでいる。
- 物流体制の見直し
- 一部製品の内製化

**【最低賃金の引き上げ】**

- 賃金の壁の改定実施、作業効率化

**【自然災害・異常気象の増加】**

- 今後は、全国的な気温の上昇に備え旬の野菜や果物の提案を強く推奨しなければならない。  
農家さんの頑張りや、年中食べられる野菜が増えている時代ですが、四季を感じられるメニュー構成の提案や、旬の分かるカレンダーの作成を考えております。

**【ALPS処理水の海洋放出】**

- 水産物以外の取扱いを増やすべく営業

**【新型コロナ等の感染症の流行】**

- 新型コロナ禍での経験からBCPには終わりなしとしてブラッシュアップを継続している。

**【その他】**

- 会員の声を上級行政庁に伝えて頂きたい。
- 安心・安全な道産原料を使用し、差別化・付加価値の高い商品開発
- 事業再構築を検討中
- 顧客満足度を下げずに、いかにコストダウンできるかを模索中
- 東電への賠償請求
- AI活用、chatGPT
- 栽培方法の転換や、選果など農業IoTの導入検討
- 働き方改革
- 北海道物産展など、代理出店をして売上を立てる手助けをしてもらいたい。
- 省力化投資。新卒者の採用強化。
- ペーパーレス化
- 生産性向上の継続は必須
- 新商品開発と、海外への販路拡大支援をしてほしい。
- 商品の付加価値を増加させ、商品範囲を広げていく必要がある。
- 価格転嫁については社会の理解を深めるための啓蒙活動を引き続きお願いいたします。
- 不安定なロシア・中国関連の取引の見直し

問13 円安に対する影響の有無と詳細を教えてください。

【ポジティブ】

- 円安ドル高によりドル建て資産の円建て評価が上昇した。
- 国内外で事業を展開する当社では、どちらかというとポジティブであるも国内消費の落ち込みは心配されている。
- 輸入原材料の高騰はネガティブ要因だが、円安によるインバウンドの増加はポジティブ
- 輸入案件や輸入原料を使用している商品のコスト高がネガティブ。ポジティブは輸出の好調
- 輸出についての売上が伸びている。
- 海外部門において円安はポジティブに反映。全社的にもポジティブな状況。
- 円安はポジティブです。輸出増につながります。
- 仕入れ、原材料などネガティブだが、日本全体としては可能性があり、ポジティブではないかと思われる。

【ネガティブ】

- 輸出は輸入国の壁が高く一部の人がしか取り組んでいない。要するにどうすればよいかわからない。
- 輸出が増えるよりも仕入が軒並み上がるほうが大きいマイナス。
- 有り仕入れ価格の上昇
- 今のところ輸出より輸入が圧倒的に多いので、ネガティブ
- 訪日客の購買が伸びればポジティブ海外からの原料価格があがればネガティブ
- アメリカ産の輸入生鮮品の値上げが激しい。
- 原料を輸入しているので、円安で大きなダメージを受けている。
- 輸出に関しては、海外からの引き合いが強くなっている感じがする。国内販売は低下しています。
- 海外生産のため、輸入が多く、非常に大きなダメージがある。
- ベトナムの実習生の退職、輸入原材料の高騰
- 食材高騰お得意先様への値上げ案内
- 主な仕入れ原料でサラダ油、豚肉、鶏肉等の価格上昇が予想され、原価上昇要因になりうると考えられる。
- 輸入ニン卵の高騰
- 円取引が多く、直接の影響はない。
- 原料仕入れの高騰
- 輸入原材料の高騰
- 原油相場上昇によるコストアップ等ネガティブな要素
- 円安に伴う原料高騰で、値上げをするが、価格面で折り合いがつかず、見送られることがある。
- ネガティブです。練製品の主原料は魚。魚も海外より輸入しているため円安は非常に影響が出ている。
- 原材料仕入れ高騰
- バナナ、キウイ、レモンなどの輸入品全般にネガティブな影響がある。
- 原材料の多くが輸入品のため大きく影響を受けている。
- 海外からの原料価格の高騰による仕入れ価格の増大。その一部しか価格転嫁できていない。

問14 現在の営業手法で最も効果が出ているものを教えてください（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	リアル商談（対面商談）	55
2	展示会・商談会（リアル）	25
3	メール	15
4	オンライン面談	17
5	電話	12
6	SNS	10
7	展示会・商談会（オンライン）	6
8	DM等紙媒体	1
9	FAX	0

**問15 販路開拓・拡大に関する事業として取り組んで欲しいものを教えてください（3つ以内）**

No	選択肢	回答数
1	道外バイヤーとの商談会の開催	33
2	国内展示会等への出展支援	17
3	道内バイヤーとの商談会の開催	16
4	海外バイヤーとの商談会の開催	19
5	道外での北海道物産展の開催	14
6	札幌市内での販売会・商品PR等の催事	14
7	情報提供セミナー	19
8	海外展示会等への出展支援	15
9	越境ECへの支援	7
10	EC（国内向け）への支援	7

**問16 販路開拓・拡大に関する事業で「出展希望先」「商談希望先」など、具体的なご希望があれば教えてください。**

- 食品を中心とした道内産品の海外販路開拓への支援を引き続きお願いしたい。
- 東京の国際会議場や食のイベントの実施
- 道外への展示会出展希望
- 高級スーパー食品雑貨店 ジュピターやカルディ
- 東京・大阪・海外（北米、東南アジアなど）
- 北海道外の生産者や直接取引のできるJAの方々とのコミュニケーションの場が欲しいです。
- 中四国、九州。中四国、九州のスーパー、物販店
- 大手デパートや、航空会社、大手卸会社など高価格帯を扱う会社との商談を希望しています。
- プロスポーツ球団等（野球、サッカー、バスケットチーム等）
- 集客と販売実績のある食品関連催事全般。品質重視のローカルスーパーの食品催事
- 関東圏の生産拠点、東南アジアに向けた海外マーケット
- 海外販路（間接貿易が可能な国内商社）
- 北海道商品を北海道以外での展開を模索中
- 中国のマーケットを補えるくらいの市場規模を視野にいれていかないといけないので欧米

**問17 販路開拓・拡大に関する「情報提供」において、特に知りたい情報があれば教えてください。**

- 道産農産物・食品に関心を持つ海外バイヤーの情報
- 国内での需要喚起もまだできるはずですので食のイベントの実施
- 中四国、九州の情報
- 食品催事のジャンルごとの販売実績と引き合い情報
- 各国の食文化及びリアルなトレンドやニーズ
- 弊社の事業特性上「喫煙環境に関するお困りごと」を抱えている団体・企業様との繋がり構築
- 海外での展示会開催情報

問18 今後の販路開拓・拡大先として注力する国・地域（複数回答可）

選択肢	回答数
国内（関東）	38
国内（北海道）	30
国内（近畿）	23
国内（中部）	18
国内（九州）	17
国内（EC）	14
国内（中国・四国）	11
国内（東北）	11

選択肢	回答数
シンガポール	25
台湾	22
ベトナム	20
香港	19
アメリカ	18
中国	17
タイ	16
ヨーロッパ	14
インドネシア	13
マレーシア	13
フィリピン	11
韓国	10
中東	8

問19 EC導入・運営に関する課題を教えてください（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	集客	21
2	導入に係る費用	17
3	多言語化の対応	14
4	手続きの難しさ（FDA登録等）	11
5	在庫管理	7

問20 商品開発における課題を教えてください（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	費用面の負担が大きい	24
2	販路開拓が難しい	18
3	市場ニーズの把握が難しい	17
4	必要な人材の不足	16
5	技術面	11
6	知識・ノウハウの取得・構築ができない	7
7	適切な相談相手が見つからない	5
8	特に課題は無い	4

問21 新素材、代替食品等で注目しているものを教えてください（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	栄養機能食品	32
2	大豆ミート	32
3	米粉	23
4	植物性飲料（豆乳・アーモンド・ライス・オーツ等）	15
5	低糖質麺・パン	9
6	昆虫食	3



---

問22 商品開発支援として、当所で行ってほしい事業を教えてください（3つ以内）

---

No	選択肢	回答数
1	商品プロモーションの支援	22
2	新素材・新技術の情報提供	21
3	一次産品生産者とのマッチング	20
4	地場産品の地域ブランド化の推進	19
5	テストマーケティング	14
6	パートナー企業・研究機関の紹介	13
7	サンプリング・アンケート	9
8	専門家との相談会	8