

## 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：271件、回答数：77件、回答率：28.4%)

問1：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	売上向上	47
2	人材確保・育成	42
3	原油・原材料費の高騰	37
4	販路開拓・拡大	33
5	生産性向上	33
6	働き方改革	28
7	海外展開・輸出促進	28
8	物流	21
9	DXの推進	20
10	円安への対応	18
11	施設・設備老朽化への対応	17
12	後継者問題（事業承継）	14
13	SDGsへの取組	9
14	事業再構築（事業転換）	9
15	衛生管理	9
16	脱炭素への取組	7
17	税制改正（インボイス・減税含む）への対応	5
18	外国人対応	4
19	その他（記述）	2

### 【その他】

- 限られた人材で効率的な生産及び販売を展開。相次ぐコスト増加に対応した収益構造の立て直し
- 程度に差はあるが上記課題いずれも該当

問2：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	50
2	最低賃金の引き上げ	41
3	物流2024年問題	36
4	円安の進行	28
5	働き方改革への対応	21
6	自然災害・異常気象の増加	15
7	税制改正（インボイス・減税含む）への対応	5
8	その他（記述）	3

### 【その他】

- 従業員の不足
- 人手不足、最低賃金が上がらる中で扶養控除の上限が上がらないことによる労働意欲喪失。  
インフレと個人所得増加がバランスよく進まずハレーションを起こすのではと危惧。
- 程度に差はあるが上記課題いずれも該当

---

問3：問2を受けて、今後貴社で取り組もうと考えていること、または当所で取り組んで欲しいことを教えてください。

---

**【原油・原材料費の高騰】**

- 価格改定
- 商品価格への転嫁を進めている。
- 効率化と価格見直しや売上拡大にむけた取り組み
- 海外輸出の販路拡大。特に欧米への進出
- 商品開発
- 販路開拓、売上向上
- 物価高で商品価格が上がるので、さらなる営業努力が必要、使いやすい助成金や補助金がほしい
- 取引先の開拓
- 諸コストアップに対応して利益確保のための方策をとる。

**【最低賃金の引き上げ】**

- 賃金引き上げ
- 今よりも賃金を上げるには、サービス料金値上げ・人員を削減（時間短縮も含めて）を検討。
- 最低賃金の引き上げに伴う社員の賃上げ。DX推進による人的ミスの削減。属人化の解消。他社との連携により物流（主に地方便）の問題解消。
- 最低賃金の上げ幅が大きすぎるので、会議所として国に意見して欲しい
- 求職者とのマッチングの機会の企画・補助金などバックアップいただくための情報提示
- 新規店舗の出展新商品の開発営業先とのコミュニケーションの深化
- 本店移転、取引先の拡充、販路拡大
- 利益率の改善

**【物流2024年問題】**

- グループ会社の人材確保、物流問題への取組支援
- 中小企業支援の助成金補助金の情報提供、支援
- 原材料の安定確保・効率化のための設備導入。

**【円安の進行】**

- 販路を海外、特に東南アジア（中国含む）
- 採算性の悪い事業、製品をやめること

**【働き方改革への対応】**

- 生産性向上、付加価値向上、取引先の見直し
- 今後の担い手有無で施設及び設備の大型投資を行うか躊躇している。政府が掲げる働き方改革は人手が求められる製造業にはなじまず、2020年代に最低賃金1500円へというも扶養控除額を引き上げてもらわなければ労働時間だけが減る一方で中小製造業弱体化の一途と懸念している。
- 組織の見える化を進めていく。部門別に独立させて役割と責任を分かりやすくしていくこと。
- 営業と物流の分離
- 付加価値のある商品群への販売シフト

**【自然災害・異常気象の増加】**

- 令和の米騒動から来年夏頃からの米不足も予想される。米業界は玄米価格の値上がりから資金調達や資金繰りに悩んでいる。飲食業界も米不足の影響を受ける可能性があり、会議所から農林水産省への働きかけ、備蓄米放出の検討などの考え方、方向性を質問してほしい。
- 新しい事業の取り組みを専門家と考案中

**【税制改正（インボイス・減税含む）への対応】**

- 広く情報をアップデートする。

問4：前年と比較した経営状況（売上高）を教えてください。

No	選択肢	回答数
1	多少好転	29
2	多少悪化	24
3	変化なし	18
4	大きく好転	4
5	大きく悪化	2

問5：売上に寄与した取組や、要因として当てはまることは何ですか。（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	既存顧客との取引強化	44
2	商品・製品等の値上げ	39
3	新規顧客の獲得・販路拡大	34
4	新商品・サービスの提供（業種・業態の転換なし）	22
5	SNSの活用	11
6	ECサイトの活用	5
7	業種・業態転換又は追加	3
8	その他（記述）	3
9	顧客層の変化	2
10	人的要因（雇用の充実・人材育成の結果等）	0

【その他】

- インバウンドの増加
- 相場の上昇による単価高と全国的な品薄による引き合いが強かった為
- 程度に差はあるが上記課題いずれも該当

問6：販路開拓・拡大に関する事業として取り組んで欲しいことを教えてください。（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	道外バイヤーとの商談会の開催	29
2	海外バイヤーとの商談会の開催	24
3	道内バイヤーとの商談会の開催	24
4	国内展示会等への出展支援	21
5	海外展示会等への出展支援	17
6	札幌市内での販売会・商品PR等の催事	17
7	道外での北海道物産展の開催	12
8	情報提供セミナー	11
9	越境ECへの支援	7
10	EC（国内向け）への支援	5
11	その他（記述）	5

【その他】

- 食品企業での書類作成業務における生成AIの活用の仕方、作業効率の上げ方
- 金融機関からのマッチング支援。北海道以外の同業者との連携。
- ふるさと納税への販路

---

問7：今後の販路開拓・拡大先として注力する国・地域を教えてください。（複数回答可）

---

【国内】

No	選択肢	回答数
1	国内（北海道）	42
2	国内（関東）	33
3	国内（近畿）	21
4	国内（中部）	15
5	国内（東北）	9
6	国内（EC）	8
7	国内（中国・四国）	7
8	国内（九州）	0

【海外】

No	選択肢	回答数
1	アメリカ	22
2	シンガポール	21
3	台湾	17
4	中国	14
5	タイ	14
6	インド	13
7	香港	12
8	韓国	12
9	ベトナム	12
10	インドネシア	11
11	マレーシア	10
12	カナダ	9
13	ヨーロッパ（国名記述）	6
14	カンボジア	4
15	フィリピン	3
16	中東（国名記述）	3
17	その他（記述）	2

- ヨーロッパ国名：ドイツ、イギリス、フランス、オランダ
- 中東国名：ドバイ、サウジアラビア、
- その他：越境EC、国・地域によらず付加価値理解層

---

問8：海外展開（輸出等）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	現地の情報・ニーズ・市場の把握	37
2	現地パートナーの確保	36
3	現地パートナー・関係者とのコミュニケーション	22
4	カントリーリスクへの対応	21
5	海外規格や認証への対応	21
6	国内パートナーの確保	15
7	資金調達	13
8	その他（記述）	10
9	海外展開（輸出）に対応できる社内人材の確保	0

【その他】

- 代金回収が確実に出来るか
- 海外展開は想定していない
- 昨今の中国との関係により海外売り上げは減っている。アジアにおいては一部の国を除いて途上のため、定番での取引は絞られる。安定的な取引構造構築が求める。
- 海外展開はしていない

---

問9：海外展開（輸出等）支援として、当所で取り組んで欲しいことを教えてください。（複数回答可）

---

No	選択肢	回答数
1	海外バイヤーとの商談機会の提供	30
2	現地の情報・ニーズ・市場に関する情報提供	29
3	国外販路を持つ国内バイヤー（商社等）との商談機会の提供	23
4	輸出の制度・規制に関する情報提供	21
5	テストマーケティングの機会提供	20
6	輸出に向けた手続き方法に関する情報提供	16
7	輸出代行事業者（手続き代行者）とのマッチング	14
8	その他（記述）	7

【その他】

- 継続的に輸出できる商品が無く、そうした取り組みができるよう伴走してアドバイスをくれる方がいない。
- 海外展開をしていないため無い
- 海外認証継続のための助成金

---

問10：人材採用・活用・定着について当所に取り組んで欲しいことを教えてください。（複数回答可）

---

No	選択肢	回答数
1	セミナーなど 最新情報の提供	29
2	大学・高校との交流機会の創出	18
3	合同企業説明会など求職者とのマッチング機会の創出	18
4	企業交流会など情報交換の場の提供	16
5	SNSを利用した求職者へのアプローチ	10
6	その他（記述）	3

【その他】

- 本社にて対応
- 小中学生への情報周知

---

問11：貴社における外国人材受け入れにあたって当所で行って欲しいことを教えてください。（複数回答可）

---

No	選択肢	回答数
1	受け入れの予定はない	37
2	受入れ・採用に関するノウハウの紹介	17
3	日本のビジネス慣習・マナー研修の開催	15
4	仕事や人間関係、生活面での相談窓口の開設	8

---

問12：デジタル化を進める上で、どのようなサポートがあれば進展すると思いますか。（複数回答可）

---

No	選択肢	回答数
1	補助金情報の提供	41
2	成功事例の紹介	31
3	業者とのマッチング機会の創出	13
4	専門家派遣	13
5	その他（記述）	1

【その他】

- 本社にて対応

---

問13：当所の公式SNSアカウントのいずれかを登録・フォローしていますか。（複数選択可）

---

No	選択肢	回答数
1	登録していない	51
2	LINE	14
3	Facebook	10
4	Instagram	4
5	YouTube	1

---

問14：当所の事業についてどのように情報を受け取られていますか。（複数回答可）

---

No	選択肢	回答数
1	札商メールマガジン（毎週月・木配信）	48
2	さっぽろ経済	35
3	部会メールマガジン（毎週水曜配信）	32
4	ホームページ	22
5	部会ニュース（毎月発行/当所ホームページ掲載）	12
6	各種SNSアカウント（LINE・Instagram・Facebook・YouTube）	6

---

問15：来年度開催される大阪万博の視察会を当所で開催した場合、参加されますか。

---

No	選択肢	回答数
1	いいえ	60
2	はい	15