

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：246件、回答数：91件、回答率：37.0%)

問1.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	44
2	変化なし	17
3	多少悪化	17
4	大きく好転	7
5	大きく悪化	5

【理由】

<好転>

- ・百貨店の催事が前年以上のため。
- ・道外百貨店開催北海道物産展での試食販売再開による販売拡大。
- ・展示会商談会への出店を増やしたため。
- ・新事業展開をしたため。
- ・TVショッピング実施による注文増加のため。
- ・販路拡大のため。(例) 施設給食分野の取引量増大
- ・観光事業回復のため。
- ・外食店の売上増加のため。
- ・海外輸出、toC販売が伸びているため。
- ・価格上昇前に原料を仕入れたため。
- ・コロナ不況の反発感が好影響な様相
- ・円安の影響とロシア産の商品が出回っていない影響で日本からの輸出問い合わせが増えている。
- ・商品政策の推進（高差益商品の開発・販売強化、販売価格の見直し等）による。
- ・店舗オペレーションの改革推進（発注精度の向上、要員体制の最適化等）による。

<悪化>

- ・原料や経費の上昇による利益の減少のため。
- ・運送部門の燃料高騰が燃料サーチャージが導入できていない。
- ・販売数の減少のため。需要減。
- ・コロナウイルス関連の影響（旅行業が回復しない、等）
- ・受託事業の減少と北海道フェアの延期のため。
- ・輸出輸送費（海上運賃）の値上げ、コロナによる海外市場の変化のため。
- ・貿易、上海輸出が低調。
- ・中国企業番号シングルウィンドウズに伴う商品メーカーコード(cow コード、hisコード)に手間取った。
- ・営業活動ができていない、など総合的に人材育成が出来ていなかった。
- ・人員不足による生産数の減少
- ・人件費高騰に伴い生産拠点の再編成を行ったが、天候により原料の入荷量の調節が上手くいかなかった。
- ・在庫過多
- ・個包装菓子類の需要が減少し（道民の外出が増えたため）全体として悪化
（高付加価値を付けたブランド商品は好調。）
- ・喫煙人口の減少、増税のため

問2.売上に寄与した取り組みや、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	需要の増加	47
2	新たな販路の拡大	38
3	新商品・サービスの提供（業種・業態の転換なし）	34
4	顧客層の変化	26
5	人的要因（雇用の充実・人材育成の結果等）	9
6	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
7	オンラインPRの活用（HP・SNS・オンライン商談の活用等）	8
8	業種・業態転換又は追加	7
9	その他	5

【その他】 金融機関との連携 値上げ 複数回答：56
 原材料コスト増による売上増 単価上昇
 PB商品の拡販

問3.自社の当面の課題について（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	価格高騰対策	65
2	人材確保・育成	51
3	生産性向上	44
4	売上回復	38
5	デジタル化への対応	34
6	物流	32
7	施設・設備老朽化への対応	30
8	働き方改革	24
9	SDGsへの取り組み	23
10	インボイス制度への対応	23
11	感染症への対応	17
12	事業再構築（事業転換）	16
13	食品表示基準改正への対応	16
14	後継者問題（事業承継）	15
15	衛生管理	14
16	その他	4

【その他】 電気代金をはじめとするコスト高 複数回答：87
 資金繰り
 安定した収益事業の確立
 仕入れ企業の開拓

問4.原油・原材料費の高騰について

No	選択肢	回答数
1	大きく影響	58
2	やや影響	30
3	あまり影響していない	2
4	今は影響していないが今後影響すると思われる	1
5	影響していない	0

問5. (問4で「大きく影響」「やや影響」と答えた方へ) 原油・原材料費の高騰の影響を受けている品目について (複数回答可)

No	選択肢	回答数
1	容器・梱包資材	68
2	輸送費	68
3	原油	44
4	食用油	37
5	調味料	32
6	小麦粉・小麦加工品	30
7	水産品	29
8	乳製品	22
9	肉類	21
10	野菜	18
11	アルコール	16
12	その他	7

【その他】 大豆(×2) 卵、砂糖等ほとんどの原料 複数回答：76
 縫製資材 天然ガス
 製造コスト(加工費等) 紙資材等
 電気 米
 輸入米粉

問6.原油・原材料費の高騰による、商品やサービスの価格変更について

No	選択肢	回答数
1	一部の商品・サービスを値上げした	38
2	全体的に値上げした(商品量の調整含む)	34
3	値上げしていない	9
4	今は値上げしていないが今後する(検討中含む)	9

問7.原油・原材料費の高騰対策として取り組んでいること（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	値上げ（商品量の調整含む）	70
2	経費削減	50
3	原材料の変更	25
4	製造・サービスの仕様変更	25
5	集客の強化・販路開拓	17
6	補助金等の活用	17
7	サービスの向上	12
8	特に対策はしていない	6
9	その他	2

【その他】 ・仕入先からの情報提供キャッチ早め取引先とのコミュニケーション多くし値上げ
低減した提案に努めている
・新商品への切替え

複数回答：64

問8.販路開拓、拡大先として注力する国・地域（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	国内（北海道）	64
2	国内（関東）	57
3	国内（近畿）	36
4	国内（中部）	34
5	国内（九州）	26
6	台湾	19
7	香港	19
8	シンガポール	18
9	国内（その他）	16
10	アメリカ	13
11	ベトナム	10
12	マレーシア	8
13	その他	8
14	タイ	7
15	インドネシア	7
16	EU	5

【その他】 オーストラリア(×2) UAE(×2) 韓国(×2) 中国

複数回答：64

問9.現在の営業手法で特に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	対面	60
2	メール	26
3	オンライン面談	25
4	展示会・商談会（リアル）	25
5	電話	22
6	SNS	11
7	DM等紙媒体	6
8	展示会・商談会（オンライン）	4
9	その他	2
10	F A X	1

【その他】 営業活動無し EC含む各種デジタルマーケ策

複数回答：54

問10. 販路開拓・拡大に関する事業として当所で取り組んでほしいものを教えてください（3つ以内）

No	選択肢	回答数
1	国内バイヤーとの商談会の開催	40
2	国内展示会等への出展支援	27
3	札幌市内での販売会・商品PR等の催事	26
4	情報提供セミナー	25
5	道外での北海道物産展の開催	24
6	海外バイヤーとの商談会の開催	22
7	海外展示会等への出展支援	9
8	その他	2

【その他】 北海道らしい商品 制度改革

複数回答：48

問11.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。

<出展希望先>

- ・円安メリットを得られる「輸出」を中心に、北海道ブランドを訴求できる国
- ・台湾、マレーシア、インドネシア、バンコクなど
- ・道外、関東、関西エリア
- ・主には生協関係を販売先として卸売り事業を展開していて、東京、広島は現在継続しているが、中部、近畿の中間地域を広げたいと考えている。

<商談希望先>

- ・価格競争ではなく、品質・ブランド重視で共走頂けるパートナー
- ・道内外の地域密着型で拘りの高品質品を積極的に販売する姿勢が顕著な食品スーパーや食料品販売店との商談会。道外の北海道と交通の便が悪い地方百貨店の北海道物産展への出展を希望。
- ・『喫煙環境に関するお困りごと』を抱えている団体・企業様とのつながり構築
- ・業務用飲食店
- ・水産加工会社・製麺会社・食品加工所

<その他>

- ・簡単に輸出できるパッケージ等の検討
- ・商工会議所で多言語対応するHPの開設
- ・スーパーマーケットトレードショー規模の展示会

問12.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	36
2	市場ニーズの把握が難しい	32
3	必要な人材の不足	30
4	販路開拓が難しい	24
5	知識・ノウハウの取得・構築ができない	15
6	技術面	14
7	適切な相談相手が見つからない	10
8	特に課題は無い	9
9	その他	8

【その他】 円安 安定供給できる北海道産加工済み食材の情報
 安定調達原料の確保 食品のイサ化
 開発原料の運送コスト 制度の壁
 生産設備 該当なし

複数回答：54

問13.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	大豆ミート	31
2	米粉	30
3	栄養機能食品	28
4	植物性飲料（豆乳・アーモンド・ライス・オーツ等）	12
5	低糖質麺・パン	9
6	その他	6
7	昆虫食	4

【その他】 G I 産物 レトルト食品
 おからコンニャク 該当無し

複数回答：33

問14.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	新素材・新技術の情報提供	37
2	パートナー企業・研究機関の紹介	36
3	一次産品生産者とのマッチング	27
4	商品プロモーションの支援	27
5	地場産品の地域ブランド化の推進	21
6	テストマーケティング	17
7	専門家との相談会	9
8	サンプリング・アンケート	8
9	その他	3

【その他】 北海道産加工済み食材の情報提供 行政への制度改革提言
 特になし

複数回答：55

問15. (問14の) 取り組んでほしい事業について、具体的なご希望があれば教えてください。

- ・補助金、助成金対象についてのアドバイス
- ・価格競争ではなく、品質・ブランド重視で共走頂ける仕入・加工パートナー
- ・道産小麦生産者と製粉工場とのマッチング商談会など
- ・更に絞った分野での異業種交流など
- ・スイーツに合うフルーツ等の安定供給可能な北海道産加工済み食材の情報提供
- ・エゾシカ肉加工食品の販売を行っているが、英国、ドイツ並みにジビエの扱い、流通を改善してほしい。

問16.越境ECの活用状況について

No	選択肢	回答数
1	すでに取り組んでいる	47
2	取り組んでいないが今後取り組む予定	27
3	取り組んでいない (取り組む予定なし)	13

**問17. (問16で「取り組んでいる」「今後取り組む予定」と答えた方へ)
販売先の国または検討中の国を教えてください。**

アメリカ	6
中国	5
欧州	4
シンガポール	3
日本国内	3
東南アジア	3
アジア諸国	2
マレーシア	2

ベトナム	2
インドネシア	2
北米	2
豪州	2
台湾	1
タイ	1
スペイン	1
ドイツ	1

※欧州、北米、豪州へチャーシューやラードなど動物検疫をクリアーできるならば開発した高品質冷凍ミールキット札幌黄生ラーメンを販売してみたい。

※当社が直接EC展開するわけではなく、EC運営企業への商品卸として検討

問18. (問16で「取り組んでいる」と答えた方へ) 越境ECの成果について

No	選択肢	回答数
1	やや成果が出ている	6
2	あまり成果は出ていない	5
3	成果は出ていない	5
4	大きく成果が出ている	1

問19.越境ECについて関心のある内容について教えてください（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	情報提供（初心者向け）	31
2	越境ECへの参入方法	21
3	SNS等の活用による情報発信・プロモーション	13
4	越境ECに関心が無い	13
5	専門家による相談会	10
6	ライブコマース	8
7	情報提供（上級者向け）	3
8	その他	0

複数回答：29

問20.越境ECへの参入および運営について課題があれば教えてください

- ・輸出コスト
- ・初期コスト、ランニングコスト、両面で費用がかかりすぎることが課題。
- ・人材確保(ECサイト運営に長けた人材がいない、など)
- ・多言語対応
- ・簡単で確実な入金方法。
- ・現地でのマーケティング、パートナー企業、製造物責任等のリスク対応（海外PL保険等）、
輸送等の商品供給フローの確立
- ・在庫管理

問21.輸送コストの上昇や、収穫期の配送車台数確保、多頻度配送対応など、貴社商品の輸送に関する課題があれば教えてください。

- ・運賃値上げ
- ・北海道外への製品流通コストの増大
- ・道外小口冷凍輸送便のコストダウン
- ・国内、物流費負担分は得意先へご負担頂いているのが現状であるが大手物流会社との取組みでクリアして行く予定。
- ・小売店の配送を受託を昼間の便に切り替えたい。
- ・商品における輸送コストの比率が高く、小ロットでも全国配送してもらえる輸送会社があれば……
- ・各物流業者様の値上げやドライバー不足が顕著になってきており、道央圏から遠方への配送など課題が多い。
- ・2024年問題を控え市場における荷卸し時間の短縮のためパレット輸送に取り組んでいるが、
取り組み姿勢に温度差がある事が課題である。
- ・冬季の除雪体制を完璧にして欲しい。渋滞過ぎて残業代も含むすべての経費に絡むので。
- ・直営店舗および卸先のエリアにより運送業者が異なっておりコストも異なっている
- ・札幌ー成田空港間の横持ち
- ・フードロス対策

問22.自社の業務のデジタル化を行ったもの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	情報共有	49
2	勤怠管理	42
3	顧客管理	39
4	文書の電子化	36
5	社内稟議・決裁	26
6	導入していない	13
7	その他	2

【その他】 現在、取り組みつつある ほぼ全て

複数回答：55

問23.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。

No	選択肢	回答数
1	省エネの推進（節電、設備への切り替えなど）	49
2	フードロスの削減	44
3	輸送におけるCO2排出量の削減	20
4	環境に配慮した原材料への切り替え	20
5	製造におけるエネルギー使用量の削減	17
6	特に取り組んでいない	17
7	製造におけるCO2排出量の削減	14
8	再生可能エネルギーの利用	9
9	その他	0

複数回答：46

問24.人材確保のために業界が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	賃金改善	57
2	働き方改革の推進	51
3	女性活用	34
4	業界PR	29
5	外国人材活用	19
6	その他	1

【その他】 高齢者人材活用

複数回答：60

問25.人材確保のためには、どのような取り組みが効果的であるとお考えですか。（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	現場（職場）見学	37
2	学校への募集活動	34
3	就職支援サイトへの登録	31
4	インターンシップ	30
5	SNSによる企業告知	26
6	合同企業説明会への参加	23
7	その他	2

【その他】 宣伝広報との連携 ブログ・音声配信などの広報活動

複数回答：57

問26.その他ご意見・ご要望・ご提案など、忌憚なくご記入ください。

- ・小学校・中学校の教育に就労意識の向上授業（働く事への異議）を取り入れる。
- ・道内外で開催される食の祭典への参加を可能にする情報提供などを期待します。
北海道の小規模食品加工事業者にとって売上と利益を得ながら知っていただくことが販路拡大のチャンスですから、収益を得られない展示会ではなく、収益を得ながら商品紹介できるイベント参加が有り難い。
- ・北海道の牽引役たる札幌を元気にするために、今後も連携を深めてまいりたく存じます。
引き続きのお力添えをよろしくお願いいたします。
- ・1人1人が仕事に役立つ技や知識を自ら学びたいと思うような資格や認定を、会独自で制度を作ってみてはどうでしょうか。例えば「電話対応」「整理整頓」などです。総ての業種に共通したテーマで、直ぐに役立つ上、評価（給与）にも繋げる事ができます。御参考にして下さい。