

原材料費の価格高騰調査の結果に関して

いつもお世話になります。

愛知中小企業家同友会では原材料費の価格高騰に関するアンケートを行いました。喫緊の課題は、情勢変化を注視しながら価格転嫁を進めること。そして社内でのコスト切り下げの対応です。特に今回は、記述回答が多く寄せられています。ご参照頂ければ幸いです。

- テーマ：「原材料・仕入価格高騰調査」
- 主催：愛知中小企業家同友会
- 期間：5月23日（月）～5月31日（火）
- 回答数：1048社（建設業：186社、製造業：208社、
流通・商業：273社、サービス業：381社）

新型コロナウイルス感染症は世界中で多くの物資の生産・供給・輸送を混乱させ、半導体・原油・木材などの価格上昇を招いています。国内では、企業物価指数が2021年以降急上昇し、最近では消費者物価の上昇も問題になっています。世界的な価格上昇は、ウクライナ侵攻によって、今後さらに強まることが予測されます。

今回の調査結果によれば、原材料価格の高騰について「影響あり」「やや影響あり」の回答が全体で67.5%、業種別では製造業が91.2%、従業者数では50～99人以下で83.6%と高い数値を示しました。反面、「あまり影響していない」「影響していない」比率が高いのがサービス業で38.1%、1～4人以下で30.4%でした。従業者が多い企業ほど影響が大きいのが特徴点といえます。

価格高騰分の転嫁状況は、「価格転嫁できていない」が全体では33.1%、業種別ではサービス業が42.1%、従業者では1～4人以下が42.5%を占め、従業者が少ない企業ほど価格転嫁が困難であることが示されました。原材料・仕入価格で上昇したものは、「原油・石油等（35.0%）」「石油製品（15.4%）」「鉄鋼・鋼材（13.0%）」が上位を占め、特に従業者数の50～99人が「鉄鋼・鋼材（20.0%）」の比率が高い結果となりました。

文章回答の「原材料費の高騰に関して」では、「価格決定権を持っている企業が値上げしてくれなければ下流に居る我々の値上げにはつながらない」（建設業）、「自社ブランドの強化・確立など価格転嫁しても納得して頂ける商品力が必要」（流通・商業）、「円安に関して言えば、その原因の本質は、政府が国債を大量発行しすぎてきたツケが直撃」（サービス業）、という意見が寄せられました。要望面では、「エネルギーコストを下げるために、再生可能エネルギーをもっと増やしていく必要がある」（製造業）、「消費税やガソリン税、自動車税など課税制度の見直しが必要」（流通・商業）、「金融緩和政策の是正、日銀の独立機能回復、生活の自給力回復」（サービス業）、という提言が出されました。

中小企業が重視することは、まず可能な限り価格転嫁を戦略的に進め実行していくことだといえます。次にこの先、調達難や調達価格上昇が続く可能性があるため、社内でのコスト切り下げの対応が必要です。最後には、今後の情勢変化を注視していくことが肝要です。物価動向は、企業活動や消費に影響を与え金融政策にも影響を与えます。先行きが見えないなか経済動向を掴んでいくことが求められます。

原材料費の価格高騰調査_設問

Q 1_1年前と比べて原材料・仕入価格で上昇したものはありますか？（複数選択）

- 1) 原油・石油等
- 2) 石油製品
- 3) 鉄鋼・鋼材
- 4) 非鉄金属
- 5) セメント
- 6) 木材・木製品
- 7) 食料品・生鮮品
- 8) 燃料コスト
- 9) 外注コスト
- 10) その他（ ）

Q 2_貴社の経営環境に原材料価格の高騰は影響していますか。

- 1) 影響あり
- 2) やや影響あり
- 3) どちらともいえない
- 4) あまり影響していない
- 5) 影響していない

Q 3_前問で、「影響あり」「やや影響あり」と回答した方へお聞きします。具体的にその影響をお書きください。（文書回答）

Q 4_「原材料費の高騰分」の価格転嫁状況についてお聞きします。

- 1) 価格転嫁できている
- 2) 一部価格転嫁できている
- 3) 価格転嫁できていない
- 4) 価格交渉する予定
- 5) その他（ ）

Q 5_今後貴社はどのような対応をお考えですか？（複数選択）

- 1) 経費の削減
- 2) 販売価格への転嫁
- 3) 仕入先との値下げ交渉
- 4) 役員報酬・人件費の削減
- 5) 代替品の検討
- 6) 省エネ設備の導入
- 7) 事業の縮小
- 8) 代替エネルギーの活用
- 9) 対応策が見当たらない
- 10) その他（ ）

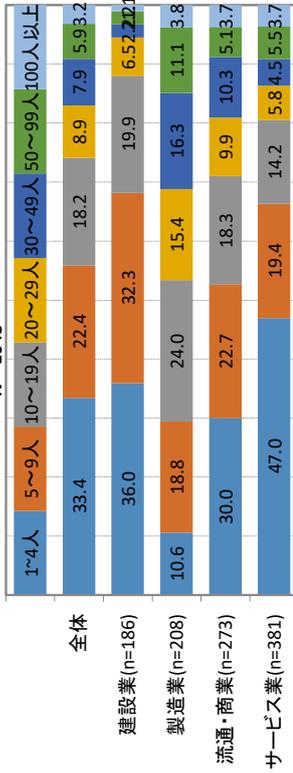
Q 6_原材料費の高騰に関して、意見や要望をお聞かせください。（文書回答）

○従業員数 × 業種

業種	従業員数									
	上段: 下段%	1~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上		
全体	1048	350	235	191	93	83	62	34		
	100.0	33.4	22.4	18.2	8.9	7.9	5.9	3.2		
建設業	186	67	60	37	12	4	4	2		
	100.0	36.0	32.3	19.9	6.5	2.2	2.2	1.1		
製造業	208	22	39	50	32	34	23	8		
	100.0	10.6	18.8	24.0	15.4	16.3	11.1	3.8		
流通・商業	273	82	62	50	27	28	14	10		
	100.0	30.0	22.7	18.3	9.9	10.3	5.1	3.7		
サービス業	381	179	74	54	22	17	21	14		
	100.0	47.0	19.4	14.2	5.8	4.5	5.5	3.7		

従業員数 × 業種

N = 1048



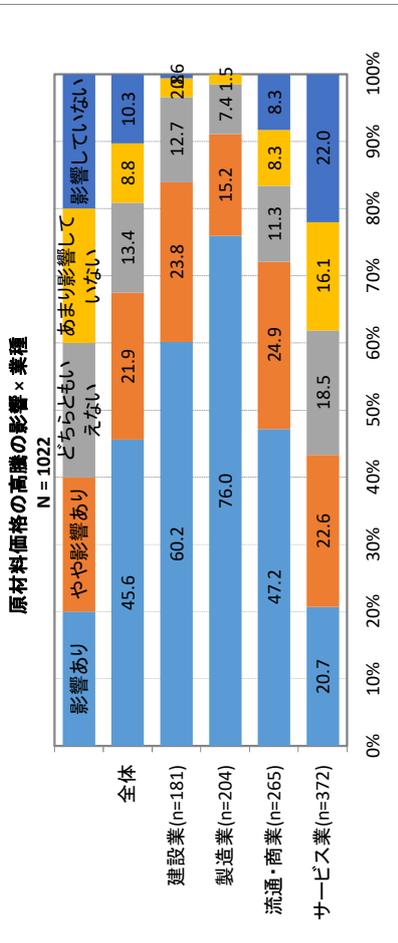
0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

Q1. 原材料・仕入価格で上昇したもの × 従業員数

従業員数	原材料・仕入価格で上昇したもの										
	下段: 上段: 下段%	原油・石油等	石油製品	鉄鋼・鋼材	非鉄金属	セメント	木材・木製品	食料品・生鮮品	燃料コスト	外注コスト	その他
全体	907	317	140	118	19	6	36	62	80	52	77
	100.0	35.0	15.4	13.0	2.1	0.7	4.0	6.8	8.8	5.7	8.5
1~4人	274	86	36	31	4	2	12	13	31	17	42
	100.0	31.4	13.1	11.3	1.5	0.7	4.4	4.7	11.3	6.2	15.3
5~9人	203	65	38	32	6	3	7	10	17	11	14
	100.0	32.0	18.7	15.8	3.0	1.5	3.4	4.9	8.4	5.4	6.9
10~19人	174	65	24	21	4	-	10	10	16	14	10
	100.0	37.4	13.8	12.1	2.3	-	5.7	5.7	9.2	8.0	5.7
20~29人	86	35	13	12	4	1	2	4	5	3	7
	100.0	40.7	15.1	14.0	4.7	1.2	2.3	4.7	5.8	3.5	8.1
30~49人	78	35	14	6	-	-	2	10	5	4	2
	100.0	44.9	17.9	7.7	-	-	2.6	12.8	6.4	5.1	2.6
50~99人	60	18	9	12	1	-	2	10	3	3	2
	100.0	30.0	15.0	20.0	1.7	-	3.3	16.7	5.0	5.0	3.3
100人以上	32	13	6	4	-	-	1	5	3	-	-
	100.0	40.6	18.8	12.5	-	-	3.1	15.6	9.4	-	-

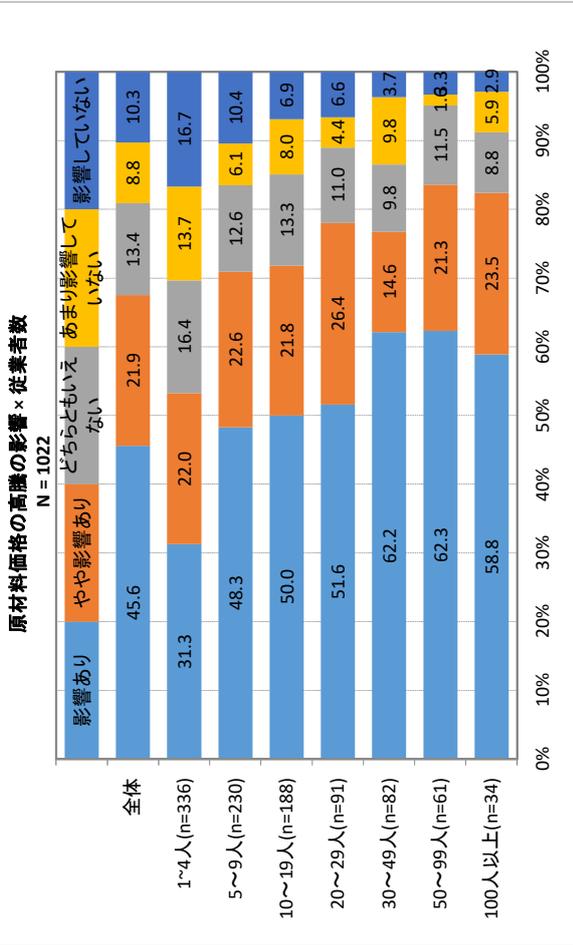
Q2. 原材料価格の高騰の影響 × 業種

業種	上段:度数		原材料価格の高騰の影響				
	下段:%	合計	影響あり	やや影響あり	どちらともいえない	あまり影響していない	影響していない
全体		1022	466	224	137	90	105
		100.0	45.6	21.9	13.4	8.8	10.3
建設業		181	109	43	23	5	1
		100.0	60.2	23.8	12.7	2.8	0.6
製造業		204	155	31	15	3	-
		100.0	76.0	15.2	7.4	1.5	-
流通・商業		265	125	66	30	22	22
		100.0	47.2	24.9	11.3	8.3	8.3
サービス業		372	77	84	69	60	82
		100.0	20.7	22.6	18.5	16.1	22.0



Q2. 原材料価格の高騰の影響 × 従業員数

従業員数	上段:度数		原材料価格の高騰の影響				
	下段:%	合計	影響あり	やや影響あり	どちらともいえない	あまり影響していない	影響していない
全体		1022	466	224	137	90	105
		100.0	45.6	21.9	13.4	8.8	10.3
1~4人		336	105	74	55	46	56
		100.0	31.3	22.0	16.4	13.7	16.7
5~9人		230	111	52	29	14	24
		100.0	48.3	22.6	12.6	6.1	10.4
10~19人		188	94	41	25	15	13
		100.0	50.0	21.8	13.3	8.0	6.9
20~29人		91	47	24	10	4	6
		100.0	51.6	26.4	11.0	4.4	6.6
30~49人		82	51	12	8	8	3
		100.0	62.2	14.6	9.8	9.8	3.7
50~99人		61	38	13	7	1	2
		100.0	62.3	21.3	11.5	1.6	3.3
100人以上		34	20	8	3	2	1
		100.0	58.8	23.5	8.8	5.9	2.9



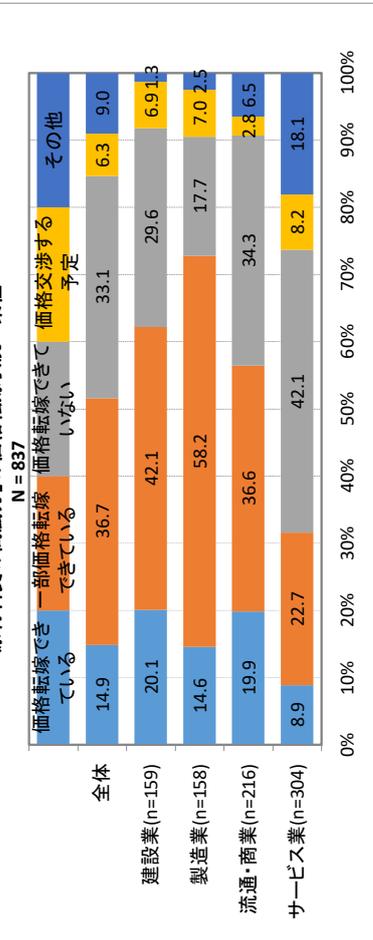
Q4.「原材料費の高騰分」の価格転嫁状況 × 業種

業種	上段:度数		「原材料費の高騰分」の価格転嫁状況					その他
	下段:%	合計	価格転嫁できている	一部価格転嫁できている	価格転嫁できていない	価格交渉する予定		
全体	837	100.0	125	307	277	53	75	
建設業	159	100.0	32	67	47	11	2	
製造業	158	100.0	23	92	28	11	4	
流通・商業	216	100.0	43	79	74	6	14	
サービス業	304	100.0	27	69	128	25	55	
			8.9	22.7	42.1	8.2	18.1	

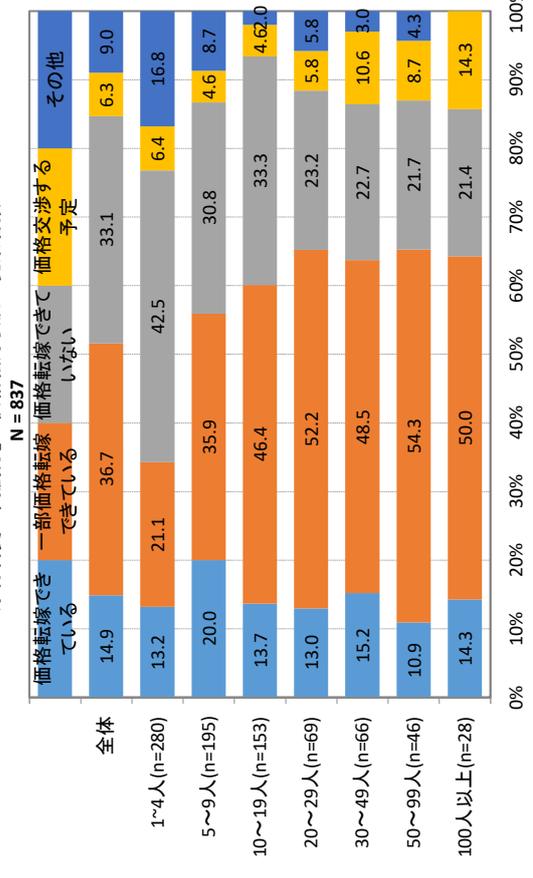
Q4.「原材料費の高騰分」の価格転嫁状況 × 従業員数

従業員数	上段:度数		「原材料費の高騰分」の価格転嫁状況					その他
	下段:%	合計	価格転嫁できている	一部価格転嫁できている	価格転嫁できていない	価格交渉する予定		
全体	837	100.0	125	307	277	53	75	
1~4人	280	100.0	37	59	119	18	47	
5~9人	195	100.0	39	70	60	9	17	
10~19人	153	100.0	21	71	51	7	3	
20~29人	69	100.0	9	36	16	4	4	
30~49人	66	100.0	10	32	15	7	2	
50~99人	46	100.0	5	25	10	4	2	
100人以上	28	100.0	4	14	6	4	4.3	
従業員数			14.3	50.0	21.4	14.3	-	

「原材料費の高騰分」の価格転嫁状況 × 業種



「原材料費の高騰分」の価格転嫁状況 × 従業員数



Q5. 今後の対応 × 業種

業種	上段/度数		今後の対応											
	下段%	合計	経費の削減	販売価格への転嫁	仕入先との値下げ交渉	役員報酬・人件費の削減	代替品の検討	省エネ設備の導入	事業の縮小	代替エネルギーの活用	対応策が見当たらない	その他		
全体	846	100.0	323	352	20	15	16	9	4	1	54	52		
建設業	157	100.0	56	78	7	1	1	-	-	-	8	6		
製造業	159	100.0	70	75	3	1	3	-	-	-	3	4		
流通・商業	217	100.0	74	91	3	6	5	3	1	1	17	16		
サービス業	313	100.0	123	108	7	7	7	6	3	-	26	26		
	100.0	39.3	34.5	2.2	2.2	2.2	1.9	1.9	1.0	-	8.3	8.3		

Q5. 今後の対応 × 従業員数

従業員数	上段/度数		今後の対応											
	下段%	合計	経費の削減	販売価格への転嫁	仕入先との値下げ交渉	役員報酬・人件費の削減	代替品の検討	省エネ設備の導入	事業の縮小	代替エネルギーの活用	対応策が見当たらない	その他		
全体	846	100.0	323	352	20	15	16	9	4	1	54	52		
1~4人	284	100.0	96	110	8	4	7	3	2	-	26	28		
5~9人	196	100.0	71	80	5	5	1	2	-	-	16	16		
10~19人	154	100.0	65	67	4	2	3	-	2	-	5	6		
20~29人	69	100.0	28	34	1	3	1	1	-	-	-	1		
30~49人	68	100.0	34	24	1	1	2	2	-	-	4	-		
50~99人	46	100.0	19	23	-	-	1	1	-	-	2	-		
100人以上	29	100.0	10	14	1	-	1	-	-	-	1	1		
	100.0	34.5	48.3	3.4	3.4	-	3.4	-	-	3.4	3.4	3.4		

Q3_具体的な影響

No	業種	従業者数	記述回答
1	建設業	1~4人	管材やパルプ、器具などが値上げ、納期遅れなどスムーズにいかなくなった。
2	建設業	1~4人	製品単価に上乗せできない。 景気悪化による、物件の競争が激しく、製品は値下がり傾向。
3	建設業	1~4人	原材料全般が高騰しているにもかかわらず、販売価格になかなか転嫁されていない。
4	建設業	1~4人	材料費がやや上昇している。
5	建設業	1~4人	原油価格上昇に伴い、燃料費、ビニール製品が上がっている。電線なども銅の価格変動がはげしい、鉄製品も多くの商品が定価改正されている。見積もりしても、工事する時には価格が変わってしまうため、大変である。
6	建設業	1~4人	材料の高騰と工事受注金額が比例していない。
7	建設業	1~4人	仕入れ価格が上がった。見積りに入れられない消耗品(釘、ビス、接着剤など)の価格が上がった。 すべては製品に乗せられない。
8	建設業	1~4人	材料費が上がっている
9	建設業	1~4人	銅管をはじめ、ほとんどの材料が値上がりしている。材料の先行発注や見積有効期限短くする事で、幸い価格が上昇した分を見積単価に反映できているため、粗利への影響は無いが、全体的な工事金額の上昇には影響している。
10	建設業	1~4人	移動の要である車のガソリンの高騰、ちょっとした造作でも木材の単価がかなり上がっている、それらに合わせるようにすべての建材が2.3か月おきに値上げし続けている
11	建設業	1~4人	材料費が上がった
12	建設業	1~4人	販売価格への転嫁にお客様への理解が必要となるための時間が少し必要と思うので、利益の部分で取りあえず吸収して徐々進めていく形です。
13	建設業	1~4人	材料費の高騰により見積金額が上がってしまい案件の受注率が低下してきている。
14	建設業	1~4人	販売価格不変。仕入れ価格高騰
15	建設業	1~4人	原価は高騰している理解は得られているが、お客様の予算は限られている為、金額が大きな案件になると、値下げせざるえない状況になっている。 仕入れが毎月上がっていく状況で、見積もり保証の時期が短くせざるえない為、再見積もり案件が増える為、時間の確保が難しい状況。
16	建設業	1~4人	仕入れ定価の上昇に伴う、客だし単価の上昇に直接響く。
17	建設業	1~4人	原材料費の価格高騰より材料不足による納期の遅れや納期未定が増えた。
18	建設業	1~4人	建設工事において、期間の長い工事、例えば公共工事等は、契約時の金額に対して、実際の材料の購買の時点で材料代が値上がりをしてしまうと、利益が圧迫されてしまう。付加価値は15%程度であるが、それ以上原価が高騰すると、赤字に転落する可能性もある。
19	建設業	1~4人	注文住宅なので、提供価格の上昇により競争力が低下する。
20	建設業	1~4人	材料費が上がったのに受注金額はさほど上がってない。
21	建設業	1~4人	材料費の値上がり
22	建設業	1~4人	原材料高騰により資材確保困難 見積もりの見直し
23	建設業	1~4人	材料の高騰により、請負単価の値下げの要求がある。
24	建設業	1~4人	仕入れ値の高騰
25	建設業	1~4人	遠方地での現場における燃料代、及び仕入れ材料の軒並みの値上げ分が売りに転嫁できず、同じ工事をしていても昨年より利益率が数%下がってしまう。得意先には理解をもらい徐々に単価の見直しをしていくが時間的に数カ月の遅れがありそう。
26	建設業	1~4人	物価の上昇において、自社の利益を削って対応出来るキャパシティを超えているので、販売価格を一部値上げせざるを得ない。エンドユーザーなら説明ができるものも多いが、元請仕事となると単価が決まっている物件も多く、なかなか簡単に値上を受け入れてもらえないケースも多い。
27	建設業	1~4人	ダンプ使用によるガソリン代の負担、生コンクリートを使用する業者のため、原材料の負担増。
28	建設業	1~4人	異常な高騰により値上げ調整が追いつかない。
29	建設業	1~4人	材料費高騰による単価の見直しの周知がされていない。
30	建設業	1~4人	木材・建材の仕入れ価格は毎月値上げの連絡が入るような状況。住宅設備も全メーカー、2022年のカタログで値上げ。元請事業はお客様に状況を説明して価格転嫁できているが、下請事業は元請が価格決定権を持っていて、困窮具合を伝え続けているが価格交渉には一切応じてくれない(独立行政法人からのほぼ官需のような仕事なので、年1回の価格改定時しか対応できないと言いくるめられている)

Q3_具体的な影響

No	業種	従業者数	記述回答
31	建設業	1~4人	商品の価格設定の変更や仕入れ価格の変更があった為。
32	建設業	1~4人	木材・鉄鋼材の価格が3倍にまで高騰。上海のロックダウンや半導体の影響で納期未定の資材多数。目処立たず。
33	建設業	1~4人	塗装事業。石油を使用した塗料やビニール製品の価格が上昇しました。 飲食事業。ラーメンなどに使う小麦粉等の価格が上昇しました。
34	建設業	1~4人	仕入単価高騰の為、m ² 単価を上げざる負えない状況になっています。ただ、省エネ事業の為、電気代の高騰によって償却期間が削減でき光熱費を多く消費している企業に対しては追い風になっています。
35	建設業	1~4人	資材の高騰も原価が変わらない
36	建設業	1~4人	材料の高騰
37	建設業	1~4人	単価は上がらないのに材料が上がり、利益率が減少
38	建設業	1~4人	仕入価格の増加による利益減
39	建設業	1~4人	仕入れ値が2倍ほど高くなっている。 元請け・お客様への理解不足。
40	建設業	1~4人	塗料の価格短期的に上がっている。
41	建設業	1~4人	銅の値上がり 燃料の値上がり
42	建設業	5~9人	材木の価格高騰、建築建材や設備品の高騰。
43	建設業	5~9人	仕入価格への転嫁が出来ない為
44	建設業	5~9人	仕入れ価格の高騰 売値に反映しにくい 粗利の減少 圧迫
45	建設業	5~9人	材料値上がりが、毎月変動している。 単価を上げるタイミングと上げた単価を上げれない。
46	建設業	5~9人	顧客の買い控え、購入延期など
47	建設業	5~9人	木材の価格が高騰し、見積り金額も上げたことで、顧客の予算と折り合いが付かず受注し難くなっているように感じる。
48	建設業	5~9人	計画案件の利益圧迫、計画の頓挫
49	建設業	5~9人	仕入れ価格に対しては見積段階で価格転嫁して提出しますが、当然ながらお客様にとっては予算がアップしてしまうため工事を控えてしまうことにつながります。仕入れはすることもできませんが工賃に関しては自社施工を増やすことでコストを圧縮し原材料費高騰分と相殺して受注につなげているような状況です。
50	建設業	5~9人	見積書内容のタイムラグで、有効期限切れでも、鋼材費負担が嵩む。在庫を回しての対応も限度があるので難儀。
51	建設業	5~9人	材料だけ上がり単価があげづらい
52	建設業	5~9人	建物1件あたりのコストがこの2年間で20%ほど上昇しました。建築という単価の高い商品なので、一般のユーザーが手が届かなくなると売り上げに繋がらず、大きな問題となりそう。
53	建設業	5~9人	元々付加価値をつけて高いが弊社を選んでいただいた。仕入れ値が上がり更に値上げになっていくと、仕上がり、対応力よりも低価格へシフトされる懸念がある
54	建設業	5~9人	電線の銅の価格がかつて無いくらいの高騰になっています。
55	建設業	5~9人	仕入れが値上がりした分は販売価格に転嫁するだけだが、上がるタイミングと上がり幅が読めない部分があり新規顧客に対しての対応が困難になっている。
56	建設業	5~9人	ほとんど全ての建築資材が値上がりしているが、一般消費者の中には値上がりする現状を受入れられない方が値下げ要求をしてくる。
57	建設業	5~9人	コロナ過以降、原材料費・燃料・輸送費・人件費などの値上がりによりさまざまなものが値上がりしています。その分を見積もりに反映させると工事代金が高額になり、取りやめになる物件が多くあります。 又、製品の在庫が遅れているため完了が遅れ清算ができない物件もあり、回転率がわるくなっています。
58	建設業	5~9人	燃料費上昇
59	建設業	5~9人	燃料費（軽油）の価格上昇のため、消費量が変化しなくても絶対金額が増加している
60	建設業	5~9人	木材などほとんどの資材価格があがっている
61	建設業	5~9人	売上は前年対比でほぼ横ばいだが去年に比べて経費の燃料費が80万上がった。
62	建設業	5~9人	建築資材の高騰とガソリン代の値上がり
63	建設業	5~9人	先々の材料費の見通しが立たないため客先に提出する見積もりができない
64	建設業	5~9人	機械本体、部品価格の高騰
65	建設業	5~9人	販売価格への転嫁によって、客先が事業撤退の検討をしている。

Q3_具体的な影響

No	業種	従業者数	記述回答
66	建設業	5～9人	資材価格高騰のため慎重に購入していかなければならない 又、購入しても在庫不足ですぐ搬入されない
67	建設業	5～9人	鉄の値上がりで足場資材の購入が（確保）が厳しくなってくる。 鉄の値上がりはあっても工事費用の値上げできない。
68	建設業	5～9人	鉄骨、钣金、アルミ製品にて仕入れ単価の上昇が見られる。
69	建設業	5～9人	元請けとの金額交渉との間にタイムラグがあり、金額値上げ後すぐ仕入れ値が上がる為苦しい状況が続く
70	建設業	5～9人	車両交通費に影響あり
71	建設業	5～9人	足場材の価格高騰
72	建設業	5～9人	建設機械の燃料費。値上げ前は1日25000円が35000円くらいになり、1現場1か月25万程上がっている。 3現場稼働の場合75万の原価上昇。
73	建設業	10～19人	基本的に顧客からの材料支給なので大きな影響はないが、材工で受注することもあるので見積段階と受注までのタイムラグで影響がある。
74	建設業	10～19人	仕入れ高騰が激しく、契約金額との差異があり、その上昇分を元請け 施主にお問い合わせすることが難しい。
75	建設業	10～19人	製品コストの値上げが原材料が値上がりと説明があった。
76	建設業	10～19人	建築資材や外注費が上がっているため、住宅建設の全体的なコストが上がり、お客様の予算に合わない場合は、値引きをするしかないという状況になる。
77	建設業	10～19人	仕入れが上がり売り上げに反映できていない
78	建設業	10～19人	製品価格の上代が上がっている。 販売先への価格転嫁はできるが、最終消費者のマインドに影響を与える。
79	建設業	10～19人	価格高騰による失注
80	建設業	10～19人	電線等の価格の変動が大きく見積時と発注時に差額が生じている
81	建設業	10～19人	仕入れ価格の上昇
82	建設業	10～19人	燃料費は直接工事見積に影響します。これからもっと価格が上がりそうです。
83	建設業	10～19人	スクラップ買取価格の変動のふり幅が大きすぎる。
84	建設業	10～19人	材料仕入れ価格上昇が材木は前年の倍、その他の物も3割アップしており、今後も値上げ傾向は続くので、販売価格が上昇し、住宅新築、リフォームの受注が困難になっている。価格競争力が下がって受注が取れない。
85	建設業	10～19人	見積した時期と工事開始時期のずれでの原材料の上昇分は元請から出ないので自社で吸収するしかない状態
86	建設業	10～19人	各業者とも値上げまたは値上げ要求あり。特に木材製品の値上げが顕著。
87	建設業	10～19人	ガス(アセチレン)の値段が20%アップ
88	建設業	10～19人	原価高になっている
89	建設業	10～19人	材料費の値上げ
90	建設業	10～19人	仕入れのUPにより売上減少、利益の圧縮につながっている。
91	建設業	10～19人	見積提出後の見積価格の上昇
92	建設業	10～19人	受注後の値上げによる利益の損失
93	建設業	10～19人	材料原価が上がったことで、BtoBにおいては人件費が圧迫する値段協力の要請（値上げがなかなか上手くさせてもらえない）とBtoCにおける見積金額の高騰による受注難。
94	建設業	10～19人	建物建設のための費用が高騰しました。
95	建設業	20～29人	値上がり分の価格転嫁が困難
96	建設業	20～29人	仕入れからの値上げ要求がずっと続いており、今回は交渉する余地もほぼない状況です。仕入れ価格の上昇により、客先へも値上げのお願いをし一部了承を得ておりますが、あまりにも多くの仕入れ商品の値上げ要請により、これ以上客先へ値上げのお願いをし続ける状況が難しくなっております。
97	建設業	20～29人	電線・ケーブルは半年前に見積もった価格が、現在の仕入れ価格より安い 外注費も高騰しており利益の圧迫が予想される。
98	建設業	20～29人	長期でお付き合いしている元請けさんに価格の転嫁が難しい。
99	建設業	20～29人	機械を使用する業種ですので、燃料の高騰は影響があります。
100	建設業	20～29人	鉄鋼材料の仕入れ単価の上昇やガソリン代等の経費
101	建設業	20～29人	原油価格高騰によりアスファルト単価の上昇が売上に反映できていない。このまま続くと非常に拙い状況です。
102	建設業	20～29人	鋼材費、特に鉄筋が値上がり。 鉄不足ではなく電気料金の上昇が原因とのこと。

Q3_具体的な影響

No	業種	従業者数	記述回答
103	建設業	20～29人	資材の値上げを価格に反映させやすい環境となった
104	建設業	20～29人	仕入れ原価に直結
105	建設業	20～29人	弊社はステンレスや樹脂製品を仕入れることが多くありますが、ほとんどの販売代理店が販売価格を10～15%程上げてきています。工事についても、人工代を上げてきている下請けが増えてきている為、原価率は厳しくなっています。公共工事の元請を中心としていますが、なかなか行政サイドはその辺を鑑みて発注してくれていないのが現状です。特に工事期間が長いものに関しては、途中での値上がりについてはあまり聞く耳を持っていただけていません。納期も遅くなってしまっているのが、工期が無駄に伸びてしまうケースも散見され、利益が十分にできていません。手離れがよく、利益が出やすい入札案件は各業者による取り合いで、正直運に近いものです。弊社としては、出来るだけニッチな得意分野をとがらせていく必要性を感じています。
106	建設業	30～49人	原材料（鉄）の値上げが止まらなく、客先に値上げを打診するがなかなか認めてもらえない。
107	建設業	30～49人	建築資材（特に木材） 人件費（外注費） 運送コスト（ガソリン代） など、全般
108	建設業	30～49人	材料費がかなり高騰しているがその分販売価格に反映しにくい
109	建設業	30～49人	予定されていた工事が、資材不足により延期や中止になる事がある
110	建設業	50～99人	エアコン施工の事業をしています。銅の値上がりが必要な影響で銅管や電線がコロナ前と比べて150～170%の値上がり。 夏の繁忙期まで現在より更に値上がりする懸念があります。施工費に占める材料費の割合も40%程度となっていて以前と比べ15%ほどコスト高となっています。
111	建設業	50～99人	とにかく材料のこうとうに繋がっています。
112	建設業	50～99人	仕入単価高騰とお客様との価格ギャップが起きているため
113	建設業	100人以上	水処理施設で使う薬品や燃料費が上昇している。
114	製造業	1～4人	全ての仕入れ価格が上昇しています。 生活必需品の上昇を見て、社員全員ベースアップしました。しかし、販売価格に仕入れ価格上昇分を全て乗せられるわけではないので、人件費増も資金繰りを圧迫しつつあります。
115	製造業	1～4人	機械油、ワイヤー加工用真鍮線、鋼材などの材料費、外注加工費等
116	製造業	1～4人	販売価格に転嫁しなければならず、その都度見積もりを提出しなければならない。顧客によっては、価格転嫁できないところもあり、様子見の状態。販売価格を上げれば離れる顧客もあり、顧客を切れる反面、売上は減少するということになる。
117	製造業	1～4人	1年前と同じ製品を受注しても材料費の高騰により価格が反映しにくい。
118	製造業	1～4人	材料の仕入れ価格に対しては発注元も理解し単価の見直しはしてくれるが、それ以外に必要な経費（消耗品や電気代など）の値上げに対しては認めてもらえない。
119	製造業	1～4人	材料支給なので、おおきな影響は無いが、両面テープなど間接材の値上がりしている
120	製造業	1～4人	仕入れ価格・人件費が上昇しているわりに販売価格の価格転嫁が進まないため利益確保が厳しい環境になっている。今後は社員教育をすすめて生産性向上を目指したい。
121	製造業	1～4人	為替の影響により、原材料等の仕入れ価格高騰
122	製造業	1～4人	刃物単価や電気、油の値段が上がったが、加工単価は据え置きの為、利益がほぼ無い。
123	製造業	1～4人	高騰により利益が減少しています。 商品単価になかなか反映できず悩んでいる状況です。
124	製造業	1～4人	仕入価格の高騰、販売先への値上げ難
125	製造業	1～4人	仕入れ価格がそのまま販売価格に反映せざるを得ない。客先から高いと来ている。
126	製造業	1～4人	材料費が高騰のために、製作費をあげられない。 去年製作した製品を同じ価格で製作依頼がある。

Q3_具体的な影響

No	業種	従業者数	記述回答
127	製造業	1～4人	農業ビニールの値上げ 肥料、農薬の値上げ ステンレス線の値上げ
128	製造業	5～9人	鋳物材料は20～30% アルミニウム合金は35% 高圧ガスは20%以上 マシン用刃物類は15% マシン用潤滑油は12% 最低でも直接仕入がこれだけ高騰 なかなか一気に値上げは無理です。 廃業など将来性が見えない同業者の値上げはないですからこちらが一方的にこれだけ上げて下さいとは言えません。
129	製造業	5～9人	仕入価格の上昇分を売値に反映できていないため、財務状況の更なる悪化に繋がる。また今回の仕入れ値の上昇が今までの上昇とは次元が違う。
130	製造業	5～9人	取扱材料が全て価格高騰。2～3ヶ月に1回値上がりしている。物によっては倍以上もある。 いつ値上げが止まるかの目途も立っていない。
131	製造業	5～9人	僕らが使用されている薬品は主に、基礎薬品とそれらを混ぜ合わせたブレンド薬品に分けられ、基礎薬品は皆さんにも比較的なじみのある、塩酸、硫酸、硝酸、水酸化ナトリウムなどです。それらの基礎薬品は海水や石油等を電気分解したモノであり、すなわち電気代に影響を持つものであります。それらの基礎薬品の高騰により基礎薬品をベースにして作られたブレンド薬品もすべて高騰している状況です。また、鉄鋼などの産出量の多い金属は、2～3割UPで済みますが、我々が使う亜鉛やニッケルなどは、投機目的の対象となると2～3倍に跳ね上がります。 (亜鉛はこの15年で3倍になっております) これらを自助努力のみで解決するのは、いささか無理があるのではないのでしょうか？
132	製造業	5～9人	ステンレスの価格の大幅UP
133	製造業	5～9人	値上げの必要性
134	製造業	5～9人	鋼材の価格上昇が非常に激しい。
135	製造業	5～9人	材料費の100%が、10%から30%値上がりしました。一時的には、値上げを認めても、値下げで仕事を受注する事になってくるのではないかと？材料はまだ値上がり傾向にあります。
136	製造業	5～9人	各種原料価格の上昇
137	製造業	5～9人	販売価格は据え置き状態なのに材料仕入価格は毎月上昇（見積有効期限が1週間で切られている）。中には入手に数か月かかる物も出始めました。
138	製造業	5～9人	原材料仕入れ 2年前の6～7割アップ 電気代 基本料金が8～9割アップ
139	製造業	5～9人	真鍮、銅、アルミ、ステンレス、樹脂の加工をしており、価格の上がり方が今まで見たことない上がり方をしている。それに伴い顧客に値上げ要請をかけても、すぐに価格があがるので顧客にも値上げ要請をしづらい状況。樹脂は材料自体が手に入りづらくなっている。
140	製造業	5～9人	すぐに価格転嫁できないから
141	製造業	5～9人	3ヶ月前の見積がアテにならないので受注に繋がらない、もしくは案件が無くなる。
142	製造業	5～9人	見積から発注の流れまでに半年～1年近くかかりその頃に予想を上回る材料費の高騰があれば価格転嫁が難しくなってしまう。
143	製造業	5～9人	原材料の高騰により、薬品の仕入れ単価の上昇がとまらない
144	製造業	5～9人	仕入れ価格上昇が何度もあり、いつ止まるのかが見えない。できる限り販売価格に転嫁していかないといけないのでどこまでの値上げをどのタイミングで行うかを考えている。
145	製造業	5～9人	仕入れ価格の高騰による原価率の上昇、製品単価は現在交渉中だが仕入れ価格は現状始まっている
146	製造業	5～9人	仕入れ値が上がった分を売値に還元できていない
147	製造業	5～9人	鉄はほぼ倍溶接のガスやトラックの燃料代普通に仕事ができない。
148	製造業	5～9人	製品を製造するための仕入れ価格が上昇し続けているが、販売価格への転嫁が出来ておらず利益を削っている状態である。また、同時に外注費や間接費である輸送コストの上昇もあり仕入れ関連全般での価格上昇に対して対応が出来ていない。同時に人件費の最低賃金底上げも影響している。
149	製造業	5～9人	包装資材や運賃の金額が大きいため、値上げは影響を受けます。
150	製造業	5～9人	コスト増
151	製造業	5～9人	原材料の価格転嫁はできたが、副資材がその後上がり転嫁のタイミングを逸した
152	製造業	5～9人	食材、包装資材の値上げ、輸入食材が入ってこない。

Q3_具体的な影響

No	業種	従業者数	記述回答
153	製造業	5～9人	材料費の値上がりがありにも大きく、急激なので価格転嫁が間に合わないでいる
154	製造業	5～9人	戦争の影響で石油関係の材料が高騰している。
155	製造業	5～9人	仕入れ先からの原材料値上げがすぐに転嫁できない。
156	製造業	5～9人	5月の電気利用代金が 30%アップ。現状の工賃では吸収が困難のため賃上げ交渉を行った。
157	製造業	5～9人	製造業(金属加工)の為、見積もりがどうしても値を上げないと立ち行かなくなる
158	製造業	10～19人	材料、熱処理費の値上がり10～20%
159	製造業	10～19人	国内協力工場との打ち合わせと配達。海外生産、特に中国からの物流が不安定であるため一部国内生産へシフト。国内協力工場も近隣に多くは無いため遠方へ出向くようになる。
160	製造業	10～19人	すべての原材料が上がるか、上がる事を通告されています。それがどこまで販売価格に転嫁できるかが不安です。
161	製造業	10～19人	客先に転嫁するべくお願いしてもなかなか了解がえられず
162	製造業	10～19人	仕入れ価格の上昇が商品に転嫁できない
163	製造業	10～19人	見積り時期と受注決定と販売時期にかなり時差があり、価格転嫁できていない。
164	製造業	10～19人	すべての原材料が高騰し、燃料費なども高騰して影響はかなりある すべての商品が価格転嫁できればいいが、そうでないものもある アルミなど金属は昨年から今年にかけて30%～50%のほどの値上げがあり、紙、段ボールなどは製紙メーカーが年4回値上げを実施している
165	製造業	10～19人	ゴム製品の製造・販売を行っています。 材料は、石油由来の為価格が20%～30%値上がりしました。 取引停止を覚悟で値上げ交渉の末、満額の子承を得て一息つけました。
166	製造業	10～19人	電気などのインフラ、ベースアップなどの人件費など固定費の高騰を避けられず、業態変化していかないと生き残っていけない
167	製造業	10～19人	主原料である小麦粉価格の上昇
168	製造業	10～19人	価格改定のアナウンス等に時間を取られ本来の仕事が出来ない。 主原料の値上げは価格転嫁できるが、副資材の値上げはなかなか価格転嫁出来ない。
169	製造業	10～19人	原材料の値上げは待たなしたが、得意先に対して直ぐに価格転嫁を受け入れてもらえない。 その間に、次の原材料値上げが来てしまっている。
170	製造業	10～19人	鋼材価格が昨年の春から比較すると1.5倍になっている、ステンレスもkg当たり100円以上上がってるのと非鉄金属で真鍮はkg当たり400円くらい上がりました。
171	製造業	10～19人	毎月上がり続ける材料費に、価格転換が出来ない出荷分がある。 リピート品による価格据え置き。
172	製造業	10～19人	コロナ期の設備投資削減の影響が今になって、受注減、規模の縮小につながっている。それに加えての原材料、仕入れ価格の上昇でダブルパンチといったところ。
173	製造業	10～19人	新規案件は値上がりしたものを反映できますが、リピート品はいくらかアップしても上がり幅以上の反映は難しいです。
174	製造業	10～19人	材料費、電気代、加工ガス代、メンテナンス費用、すべてにおいて上昇が続いており、価格転嫁が追いつかない。
175	製造業	10～19人	鉄鉱石・石炭の高騰により材料である鉄銑価格の上昇。 脱炭素によるスクラップ価格の上昇。 ウクライナの戦争による鉱山資源の高騰。 石油の上昇による電気代の高騰。 すべてが最高値の時代になり、厳しい。
176	製造業	10～19人	部品、材料の仕入れ価格がほとんど上昇している。客先への価格転嫁ができるどころかできないところがあり影響がある。
177	製造業	10～19人	値上げ価格が販売価格に転嫁しきれない
178	製造業	10～19人	顧客に対しての販売価格がそこまで変えれない為、単純に支出のみ増えている
179	製造業	10～19人	材料の高騰
180	製造業	10～19人	原材料である鋼材等の値上げは毎月または数か月おきを実施されるが、販売価格改定はそこまで頻繁に認めてもらえなさそう。実際に申請しているわけではないが、他業者への切り替えが怖くてできない。電力単価の大幅値上げが7月から実施される。
181	製造業	10～19人	受注はたくさんあるが、仕入れ価格が異常に高騰しており利益が出しづらくなっている。
182	製造業	10～19人	仕入れ価格が不安定の為、 先行きが長い見積が出せない 見積金額が安全係数をのせることになる為、高額になってしまう

Q3_具体的な影響

No	業種	従業者数	記述回答
183	製造業	10～19人	仕上りにより、販売価格が上がり、顧客の減少
184	製造業	10～19人	材料原価に上乘せられてきています。 経費としてのガス・電気代も高騰しています。
185	製造業	10～19人	仕入れ値が上がった。売価格への転嫁が難しい。
186	製造業	10～19人	海外からの木製品の入手困難 価格高騰などが響き、販売したくても販売できないという状況が一時期続いたが若干の緩和は見られるが引き続き原材料の高値は続くであろう
187	製造業	10～19人	仕入れ価格上昇による利益の減少
188	製造業	10～19人	原材料の値上げや新電力会社から契約更新ができないため割高な電力費を払う契約に変更など影響あり。
189	製造業	10～19人	値上げが難しい状況のため、利益率が低下している。
190	製造業	10～19人	客先へ値上げ申請し承認いただくまでの時間一時的に資金繰りが悪化する
191	製造業	10～19人	製造コストがあがっている
192	製造業	10～19人	仕入れ値が上がり、利益率が下がる。今後の見通しも暗いので商品の値上げをしたいが、顧客離れが心配。
193	製造業	10～19人	材料である鉄の値段が昨年で約1割=60円程値上がりしました。今年に入っても最大で1割=50円は再値上げすると 言われていて、売値を軽くオーバーしている状況です。
194	製造業	20～29人	製品製造における主材料、副資材ともに値上がりして製造原価が上がっている
195	製造業	20～29人	ステンレス、アルミ、一般鋼材とも仕入れ価格が上昇した。 販売価格への転嫁が思うように出来ない
196	製造業	20～29人	印刷資材が前年比15～30%、動力費(電気)30%、燃料費(ガス)80%の値上げとなっており、 変動費率の上昇が大きい。
197	製造業	20～29人	材料の値上げ分は、顧客との交渉で改訂してもらっているが、廃棄する製品もありマイナスとなる。 材料以外の副資材も殆どの物が値上がりしていて経営の圧迫要素となっている。
198	製造業	20～29人	仕入れ部材及び外注費の急激な値上げによる利益率の低下、受注増による人材確保による経費増、 利益率を改善するための価格転嫁までの障壁を超えるための労力増
199	製造業	20～29人	原材料(シャフトなどの金属類)の高騰が止まりません。
200	製造業	20～29人	受注してから設計をし、仕入れ品の発注をしますが、その間に価格改正が頻繁にあり、利益減少につながっている
201	製造業	20～29人	ウクライナ問題で、輸入材料の高騰、材料の輸入の船便の遅れで部品の品薄が起こっている。円安も影響あり
202	製造業	20～29人	毎日のような値上げ、販売価格を上げれない
203	製造業	20～29人	あまりにも急激な価格上昇に、使用することができなく注文そのものが無くなっている。
204	製造業	20～29人	仕入単価が上昇し、顧客へのフィードバックが非常に時間がかかる状況です。
205	製造業	20～29人	材料、消耗品価格が 高騰しているが 製品単価は変わらず このままでは利益率が下がる。
206	製造業	20～29人	価格転嫁による受注減。 価格見直し・交渉に費やす時間の浪費。
207	製造業	20～29人	価格転嫁できず、粗利率が下がった影響で増収減益になってしまった。
208	製造業	20～29人	値上げ要請を受理してくれないため、影響あり
209	製造業	20～29人	製造委託先からの値上げが後を絶たない。その内訳に「電気料アップ」が明記されたのは、この10数年内で初めて。原材料(食品)、包装資材、人件費、運送費、管理費(電気料込み)のいずれも10～30%の値上げ。これ までは委託先も値上理由の明記を避けてきたが、自ら内訳を開示するほど、食品業界全体が値上げに動いているこ とを感じる。
210	製造業	20～29人	石油、燃料の値上げ
211	製造業	20～29人	原材料の値段が上がったことで、客先への製品単価が上がることを伝えているが なかなか承諾を得られずらい事など
212	製造業	20～29人	農業を営んでいますが、燃料、肥料、段ボールなどの梱包資材、全てが値上がりしています。 また、電気代も上昇しており、財務を圧迫しています。 トラクターなどの農機具も値上がりしており、かなり厳しい状況です。
213	製造業	20～29人	原価コスト増加
214	製造業	20～29人	材料価格の上昇に伴い、仕入先様からの購入単価アップの要請がある。 また客先様には単価改訂の依頼を行う必要がある。
215	製造業	20～29人	原材料高騰により値上げしなければならない。よって顧客離れが心配される。
216	製造業	20～29人	仕入れ値の向上

Q3_具体的な影響

No	業種	従業者数	記述回答
217	製造業	20～29人	書籍は販売価格を変更できないため、紙などの材料費が上がると利益を圧迫する。
218	製造業	20～29人	生産に関わる全ての材料・燃料が高騰しているため利益率が低下傾向。お客様に価格改定を認めてもらっているものの十分ではない状況。
219	製造業	30～49人	仕入価格が上昇した分すべてを価格転嫁できず、持ち出しとなってしまふ。
220	製造業	30～49人	輸入商材の値上げ（輸送コスト・海上運賃上昇）
221	製造業	30～49人	輸入穀物は円安、ロシア・ウクライナ情勢、原油高騰、それに諸外国に買い負けていることがすべて重なっているため致命的な影響です。
222	製造業	30～49人	石油（ナフサ）の高騰によるプラスチック原料の高騰 副資材となる段ボールの値上げ
223	製造業	30～49人	仕入れ価格が高騰してきているが、客先への転嫁がまだできていない。
224	製造業	30～49人	仕事の打診があるが、客先の希望額もあるので図面が来次第すぐに見積もりをして、価格・納期の返事を当日又は翌日にしなければ双方の仕事に支障が出る。 以前なら、指値で仕事を受けれた。納期に間に合うかどうか判断基準であった。指値でできなければ当社の競争力が無いので技術を上げる。という結論だったが、今は鋼材の価格が上がりすぎて、客先の指値がその分を考慮されていない価格になっている事が多い。都度価格交渉もしなければならず事務負担が大きい。 当然、価格が合わず受けられない仕事も多くなっている。
225	製造業	30～49人	材料高騰で製品への価格転嫁や交渉を常にしている。
226	製造業	30～49人	N i 金属を大量に使用しているが、1kgあたり1500円程度のものが4500円を超えている。このままでは加工すればするだけ赤字になってしまう。
227	製造業	30～49人	利益の圧迫
228	製造業	30～49人	原料費が倍になり、与信や資金がどこまで確保できるかが問題
229	製造業	30～49人	原価が粗く見ても昨対で50%増
230	製造業	30～49人	値上げ申請書の作成で余分な作業が発生している。
231	製造業	30～49人	4月にプラスチックフィルム原材料の調達価格の6次値上げがあり、顧客への価格転嫁が進んでいない。在庫がなくなる7月以降粗利へのインパクトの拡大が見込まれる。
232	製造業	30～49人	輸入油代の高騰
233	製造業	30～49人	原材料費の高騰で利益を圧迫
234	製造業	30～49人	飼料原料の高騰が激しい 円安・ウクライナロシアによる穀物原料の高騰・燃油高騰
235	製造業	30～49人	材料費の高騰、電気代の高騰。
236	製造業	30～49人	同業他社の廃業、及び縮小によって需要が弊社に寄ってきている。 たまたま不況型のビジネスに納品しているため、好調を維持することができた
237	製造業	30～49人	仕入額の上昇による利率の圧迫。
238	製造業	30～49人	今年に入ってから毎月のように値上げ要望が届いている。高騰が急すぎて価格転嫁が追いついていかない状況となっている。
239	製造業	30～49人	材料、副資材の値上がりを製品に反映しきれていない。
240	製造業	30～49人	スクラップ、副資材価格が高すぎる
241	製造業	30～49人	主原料である『砂糖』と『水飴』の糖類製品が軒並み上昇中
242	製造業	30～49人	仕入原価の高騰により、上代価格の上昇。または、利益額を圧迫することにより価格の維持を行う必要が出てきている。
243	製造業	50～99人	海外にて製品を委託生産しており、その購入価格が上昇した。 また、取引をUSドルにて行っているため、最近の円安によりその購入価格がさらに高くなっている。
244	製造業	50～99人	売価に反映出来ない
245	製造業	50～99人	業務用の食品卸をしておりますので、毎日のように値上げの要請がきております。 また、ポリプロピレンの加工もしておりますので、影響は甚大です。
246	製造業	50～99人	仕入材料の値上がりが大きく、価格転換するのが大変 今後為替が円安に振れば、また輸入資材の値上がりに反映するので困る 根本的には原油・LNGのエネルギーコストがすべての物に反映してくる インフレになる事は間違いないし企業業績に影響が出る。
247	製造業	50～99人	プラスチックフィルム、インキ、副資材などすべて大幅に値上がりしている。一方、顧客にも値上げ要請をしているが、資材の高騰に見合うだけの価格交渉はなかなか難しい。
248	製造業	50～99人	価格よりも先に調達できない。納期回答が来ない。 受注残は増えるものの、売上が予定から遅れていく。
249	製造業	50～99人	仕入れ業者から20%～30%上げますとFAXが届いています。まだ夏にももう一段と言われています。 どこまであがっていくのか。

Q3_具体的な影響

No	業種	従業者数	記述回答
250	製造業	50～99人	原材料の価格高騰が製品単価には直結しないので仕入単価が安定するまで販売単価の値上げが追いつかずその間、利益率が殆どなくなり経営を圧迫する。
251	製造業	50～99人	印刷関係でのインクの値上がり。
252	製造業	50～99人	使用する主要な原材料の構造用合板が、一昨年比で3倍近い価格になっている。
253	製造業	50～99人	鉄・非鉄金属 全ての材料が値上がり 客先への申請が追いつかない。
254	製造業	50～99人	価格が上がる問題もあるが、むしろ調達できるかどうかの方が問題が大きい。今は多少高くても調達できるかどうかの方が優先される。
255	製造業	50～99人	仕入品・原材料の他に電気・ガスなども値上がりしている。
256	製造業	50～99人	受注分の製品への価格転嫁が難しい。
257	製造業	50～99人	エネルギー費の負担増による収益の圧迫、仕入材料の高騰、設備費の値上げおよび入荷不定による故障リスク増大
258	製造業	50～99人	ゴム原材料仕入れ価格の高騰。電気料金の高騰。仕入れ納期期間の延長及び仕入れ困難品の発生。
259	製造業	50～99人	電力費の増加。
260	製造業	50～99人	昨年から続く仕入部品の全体的な高騰、及び 機械を駆動させるための電気部品の入荷納期が発注後1年を超えている。尚且つメーカーからの入荷日の回答がなく、予定納期までに入荷するのかしないのかも直前にならないとわからない状態。今後ますます状態が悪くなるとのことで機械を組み立てても電気部品が入荷しない為、出荷できない、在庫が増えることが予想される。
261	製造業	50～99人	価格転嫁できない為、利益を圧迫している。
262	製造業	50～99人	製品の原料に原油が使用されている。また輸送時にもガソリンなど燃料が必要だから。
263	製造業	100人以上	値上がり分を自助努力ではカバーできない。
264	製造業	100人以上	材料の高騰に合わせて値上げ交渉をしているものの、中々お客様からの承諾が得られないことが多発している。この要因から確実に利益を圧迫しており、スクラップの高騰で庇えない状況にある。
265	製造業	100人以上	変動比率がアップし、利益減少につながっている。
266	製造業	100人以上	一部のプラスチック材料の値上げや供給制限が行われている
267	製造業	100人以上	揚油が、3倍なので、つらいです。 冷蔵庫も多いので、電気代アップ辛いです
268	製造業	100人以上	原材料高騰により値上げしなくては行けないがそう簡単に上げられない。
269	製造業	100人以上	最も影響が懸念されるのは燃料コストです。弊社はセラミックスの製造販売を主としておりますが、電気代の高騰はこの先も影響が増大してくる見込みです。
270	流通・商業	1～4人	仕入単価が上がっているが販売価格に転嫁出来ない
271	流通・商業	1～4人	急激な円安により、海外現地法人のコストが上昇している。
272	流通・商業	1～4人	販売価格が合わない場合が出てきた
273	流通・商業	1～4人	原油高
274	流通・商業	1～4人	売値は変わらないが仕入れ値（燃料費、タイヤ代）が上昇している
275	流通・商業	1～4人	半導体不足による、制作費に掛かる電機部品価格の上昇
276	流通・商業	1～4人	売値に転嫁するが、それによって、延期や失注となっていることもある
277	流通・商業	1～4人	鋼材や材木の高騰が特に響く
278	流通・商業	1～4人	加工代があがれば販売価格も上がる。値段が上がって高いものは売れにくい。
279	流通・商業	1～4人	海外OEM製品がゴム製品の為、そもそも原価上昇。さらに円安で原価上昇。
280	流通・商業	1～4人	移動費、光熱費
281	流通・商業	1～4人	建築資材の高騰、設備の納入が滞る
282	流通・商業	1～4人	ウッドショックの影響で国産材も値上がりして仕入れ価格が上昇している。
283	流通・商業	1～4人	ポリエステル樹脂原材料の主成分がナフサ（粗製ガソリン）なので原油価格が顕著に反映される。 また仕入が輸入のため、為替（円安）の影響も大きい。
284	流通・商業	1～4人	下代に影響するため
285	流通・商業	1～4人	仕入れ業者の値上げ要請により仕入れ価格は上がったが、値上げ分を販売価格にすべて転嫁できていない。 一部顧客は値上げ交渉中。
286	流通・商業	1～4人	小売り電気事業をやっており、1年前に比べ電力の仕入れが上り、獲得したお客様も地域電力会社（中電）に戻つつある。
287	流通・商業	1～4人	ヘリウムガスの入手が困難となり、価格が倍以上に値上げ。ほぼすべての商品仕入れ価格が値上げのため、販売価格の値上げをせざるを得ない。また、ヘリウムガスの仕入れがいつ止まってもおかしくない状況のため、商品や事業そのものの見直しを図る必要がある。
288	流通・商業	1～4人	日本酒の仕入れ価格の値上げ ダンボールなどの梱包資材の値上げ 輸送コストの増加

Q3_具体的な影響

No	業種	従業者数	記述回答
289	流通・商業	1~4人	IT・マーケティング業界 ・自社利用PCの価格高騰 ・クライアントの業績が間接的に悪影響
290	流通・商業	1~4人	燃料高騰により利益圧迫している。
291	流通・商業	1~4人	仕入れ価格が毎月上がっている
292	流通・商業	1~4人	仕入先からの値上要請があり、弊社も得意先に対して値上をしている状況であるが、資材全般の見直しをする契機となってしまう。
293	流通・商業	1~4人	減価高騰を販売価格に反映できない
294	流通・商業	1~4人	貴金属やダイヤモンドの相場高騰により、仕入れ値が上昇している。
295	流通・商業	1~4人	設備投資のため、エアコンの購入を検討していたが昨年末の見積りより価格が高くなっていった。
296	流通・商業	1~4人	額装に使う木材や表具代金などの高騰
297	流通・商業	1~4人	ガソリンの値上がり
298	流通・商業	1~4人	運送費、送迎時のガソリン代
299	流通・商業	1~4人	改装費用の増加
300	流通・商業	1~4人	乗客型保険代理店ではないので、移動手段として車を使う以上、燃料代がかかる。低燃費車両を使用しているが、1Lあたりの単価が上がれば、必然的に経費もかさみます。
301	流通・商業	1~4人	安くお客様に提供ができなくなってきた。
302	流通・商業	1~4人	建築費用増加による戸建の価格上昇
303	流通・商業	1~4人	外注費が3割高騰
304	流通・商業	1~4人	見積書の期限を細かく限定しているが、木材・合板等の基礎資材の値上がりが顕著でコスト反映及び調整が難しい。
305	流通・商業	1~4人	仕入が1週間から1ヶ月半に延長
306	流通・商業	1~4人	生花店においては、輸送コスト、温室管理費など花や植物に係る生産コストが高騰し、結果的に卸価格へと反映されてくる。
307	流通・商業	1~4人	半導体不足、鋼材のじょうしょうにより、中古車が価格の上昇、新車納車の遅れが生じています。ガソリン価格の上昇により、燃料代が増えています。
308	流通・商業	1~4人	土地仕入れが各社で激化しており業者同士で値段の吊り上げになって居る
309	流通・商業	1~4人	現場移動のためのガソリン燃料の高騰 外注人件費の高騰
310	流通・商業	1~4人	車を使っているため、原油高が影響している
311	流通・商業	1~4人	コロナによる建築コスト上昇と供給不足
312	流通・商業	1~4人	鋼材費の上昇分を適正に価格転嫁できるか
313	流通・商業	1~4人	原油価格・価格高騰でプランターなどのプラスチック製品が高騰し、経費がかさむ。
314	流通・商業	5~9人	原材料をメーカーに販売すること自体が社業です。 仕入れ価格が急騰しており、現在の仕入れ単価での納品では、大多数の得意先の採算が悪化します。
315	流通・商業	5~9人	ガソリン代など。今のところ「ひと桁パーセント内」で済んでいる
316	流通・商業	5~9人	貴金属地金の高騰で制作した商品の価格設定が難しくなる。宝飾品需要の落ち込みは顕著。
317	流通・商業	5~9人	仕入れ価格高騰が止まらない、半年で2回3回の商品も、販売価格に転嫁しきれない。
318	流通・商業	5~9人	価格高騰のサイクルが早すぎて見積もり時の価格が注文時には値上がりしている。
319	流通・商業	5~9人	重油の高騰
320	流通・商業	5~9人	流通業間屋業で石油製品が90%を占めているので、急激な値上がりに対応できていなく結果粗利（利益）が減少。
321	流通・商業	5~9人	全てが販売価格に転嫁できるわけではないので厳しい
322	流通・商業	5~9人	燃料費が経費の中でもかなりのウエイトを持つため。
323	流通・商業	5~9人	去年の年末に、 中国の電気代、人件費、燃料費の値上げから仕入れ価格が10~20%値上げ。 2022.7月からは円安の営業でさらに10~15%値上げ。
324	流通・商業	5~9人	燃料、油脂製品、タイヤ等の石油製品価格の上昇。
325	流通・商業	5~9人	仕入価格の高騰
326	流通・商業	5~9人	液剤や添加剤を仕入れているメーカーの値上げ、燃料費の値上げなど
327	流通・商業	5~9人	部品、製品の価格高騰と納期が延びて入手しづらい
328	流通・商業	5~9人	取引先が悲鳴を上げ始めている
329	流通・商業	5~9人	材木、ベニヤ、石油を材料とするプラスチック建材、キッチン、トイレなど住宅に関するすべてのものが値上がりし、また入荷もスムーズにいかない。 客先の理解はあり、ある程度転嫁できるのが救いだが、タイミングや上げ幅の判断を間違えると他社へ流れてしまう。

Q3_具体的な影響

No	業種	従業者数	記述回答
330	流通・商業	5～9人	機器の仕入や外注費の増加により価格転嫁する際の説明に時間を要してしまっている
331	流通・商業	5～9人	輸入費用の高騰
332	流通・商業	5～9人	顧客が原材料高騰の為、支払い内容を見直している為。当方保険業の為、見直しという名の削減が激しい。
333	流通・商業	5～9人	仕入れ価格の高騰 輸送費の上昇
334	流通・商業	5～9人	ポリエステル、ビニルエステル樹脂の価格高騰(昨年より4段回の値上げの実施) 鋼材(ステン)の価格の値上げ
335	流通・商業	5～9人	メーカー標準小売価格があるので、比較的値上げは受け入れられやすい。経費削減で安い物→ネット販売や100円均一で購入する所で、売り上げの影響はある。
336	流通・商業	5～9人	インフレで上がっています。
337	流通・商業	5～9人	仕入れの高騰、高止まりが続いています。戦争により輸入品の入荷量が減少し、それによって国産品の単価も吊り上がっている状況です。
338	流通・商業	5～9人	メーカー商品の仕入れが値上げ
339	流通・商業	5～9人	価格転嫁出来ない部分や、仕入れの値上がりと販売価格の値上げのタイムラグによる利益率の低下。値上げによる客離れ
340	流通・商業	5～9人	販売価格の上昇
341	流通・商業	5～9人	価格改定の交渉や改定前の在庫確保等で奔走しています。
342	流通・商業	5～9人	仕入れ値の高騰、ガソリン代の高騰、運送費の高騰により利益が薄くなってきています。
343	流通・商業	5～9人	原価率の上昇。
344	流通・商業	5～9人	中古車販売業の中でも部品の製造が止まって今までの価格より高くなるのが当たり前になっている。
345	流通・商業	5～9人	中国から輸入する商品の製造コストの増加及び燃料費高騰の影響を受けています。
346	流通・商業	10～19人	仕入価格の上昇。
347	流通・商業	10～19人	包装資材の値上げ
348	流通・商業	10～19人	製品ケースに使う材料がアップし原価に影響している。 又、材料ではないがセンサー部品が通常ルートでは入手困難なため、市場にある物で調達するとコストが6倍になった。2000個なんとか調達したが500万円利益が減った。
349	流通・商業	10～19人	ギフト用商品の油・小麦など食料品と洗剤の値上げスピードが早い
350	流通・商業	10～19人	値上げラッシュ、全て
351	流通・商業	10～19人	原材料費の高騰による様々な仕入れ品の値上げ要請を、中々すんなりと販売価格に転嫁出来ない。
352	流通・商業	10～19人	仕入れ価格の上昇により、販売価格に転嫁できるかどうか。 燃料価格上昇により、運送代の値上がり・自社の燃料価格上昇により、管理費のUPに繋がっている。
353	流通・商業	10～19人	合板価格は、約2倍、MDF価格は50%の仕入れコストアップ。代替品がないため、今のところ、価格は通っているが、同じ数量を売るだけで、債権が増える。コロナ前に営業を掛けていた先から連絡があり、新規取引が始まった。その先はBCPの観点から、複数購買の指示が取引先からあった様子。
354	流通・商業	10～19人	原油価格高騰により燃料費が高く利益率が薄い。 ロシア輸出向が禁止され大きく影響を受けている。 人材不足によりトラックの売上が減少。
355	流通・商業	10～19人	繊維関係を取り扱っているが、糸や付属品、輸送コストの高騰は全て原油高(それだけではないが)に関連している。また、原材料費の高騰だけでは原因ではないが、中国、東南アジアからの製品の供給状態が非常に不安定になっている。これが一時的なものか、始まりに過ぎないかは現時点では不明。
356	流通・商業	10～19人	ほぼすべての商品が、値上げした、今後値上げを行う通知が、毎日のように届いていて、値上げ前に防衛買いを行う。お客様ばかりで、その後の受注に大きな影響が出そうです
357	流通・商業	10～19人	お客様の業績悪化による予算の減少。
358	流通・商業	10～19人	段ボールなどの資材費・運送費の上昇が商品に転嫁できない。
359	流通・商業	10～19人	梱包資材の値上がりと、 燃料費の値上がり、 商品単価と、輸送コストに 直接的に影響しております。
360	流通・商業	10～19人	原油価格の上昇により製品価格値上げあり。
361	流通・商業	10～19人	見積時の価格から数週間の単位で調達価格のコストが上がるため、案件によっては受けても赤字、受けない方がいいようなものもある。 ただ、付き合い上断れないものもあり、これが続くと社員のモチベーション低下につながっていき心配
362	流通・商業	10～19人	商品を生産する全ての過程において影響する
363	流通・商業	10～19人	毎月走行距離の変化はないのですがガソリン、軽油の単価が上がり運賃に転嫁するのは困難。
364	流通・商業	10～19人	高騰により、輸送トラックなどの燃料費があがったり、石油製品タイヤ、オイル等が上がっている。

Q3_具体的な影響

No	業種	従業者数	記述回答
365	流通・商業	10～19人	燃料価格や新車価格などほとんど経費が高騰し、経営に大きく影響している。
366	流通・商業	10～19人	営業なのでガソリンが高騰は影響有り。
367	流通・商業	10～19人	仕入価格上昇による手元資金の目減り
368	流通・商業	10～19人	クリーニングするためのガス代
369	流通・商業	10～19人	・卵、乳製品、糖類、粉類をはじめ輸入材料などメインで使用している材料の高騰が続いているが、値上げ幅が大きくなりすぎる懸念があるため比較的成本を抑えた商品の開発に時間と経費を費やしている。 ・人件費がどんどん上がっているが、スキルや業務内容はあまりテコ入れできていない
370	流通・商業	10～19人	ガソリン価格の上昇で、配送コストが上昇している。 原油価格上昇で、原油由来製品の価格も高騰している。 燃料費の上昇と円安の影響で、輸入品の価格も高騰している。
371	流通・商業	10～19人	仕入れ値段が高くなり、在庫率が減りました。
372	流通・商業	10～19人	原材料費高騰により商材の価格高騰に直結しその為仕入れコストも上がっている。
373	流通・商業	10～19人	運送の際に必要な燃料費が上がったが、運賃は変わらずで負担だけ増えている。 アドブルーも品薄のため入手困難になり、単価も上がっている。
374	流通・商業	10～19人	燃料費の高騰で配送コスト、直接材料費増。 原油高の影響で米袋が値上がり。
375	流通・商業	10～19人	利益率が下がり、人件費コストの見直しを行っている。
376	流通・商業	20～29人	値上げ前に余分に仕入れる商品の保管用スペース、マンパワーが余分に必要になっている。 仕入計画の平準化が困難になっている。
377	流通・商業	20～29人	今までの感覚では原価計算ができず、都度仕入先に確認しながらの見積もりや仕入になり手数がかかる。また、全部が販売価格に転嫁できていない。
378	流通・商業	20～29人	ウッドショックの影響と急激な円安を受け仕入れ価格が暴騰。
379	流通・商業	20～29人	仕入商品の値上がりによる顧客の買い控え。 燃料・光熱費の増加による経費増。
380	流通・商業	20～29人	仕入製品が10%～20% 物によっては30%上昇で、急激な上昇で価格転嫁しづらい
381	流通・商業	20～29人	商品原価の上昇
382	流通・商業	20～29人	海外からの仕入れ価格高騰に輸送費（船・航空）の高騰がダブルで売上原価の上昇につながった。
383	流通・商業	20～29人	取引先の利益の減少が、半年から1年遅れて影響する。
384	流通・商業	20～29人	顧客の現場単価を抑えようと思うと価格転嫁が遅れていく。価格が落ち着けばよいが上昇傾向はつらい。
385	流通・商業	20～29人	純粋に必要な経費が上がりが価格転嫁できていないから経費を圧迫している。 石油製品全般が、高騰している為。 働き方改革に伴う労働時間の削減により、人材不足も出ており協力店への支払い価格も上昇している。
386	流通・商業	20～29人	紳士服生地は、全世界的に羊毛不足と中国での買い占めにより、年々高騰しています。またこのコロナで世界の運送コストが急騰し続け、通常期の倍以上のコストになっています。また戦時のウクライナの戦争により、運送コストが見えない状況です。今まで円安の為替に注意が行きがちでしたが、運送コストが大きなコストアップの要因になっています。
387	流通・商業	20～29人	為替の円安と地金相場が上昇のため、仕入れコストが上がるが、相応の値上げが難しい。
388	流通・商業	20～29人	鉄
389	流通・商業	20～29人	流通業であり、前もってわかっていた定価の増加なので価格転嫁はできているが、事務処理上でかなり手間がかかり人件費が増大している。
390	流通・商業	20～29人	仕入価格、販売価格、輸送時の燃料費
391	流通・商業	20～29人	車両設備修理にかかる部品の高騰
392	流通・商業	20～29人	1月の燃料費（軽油）が昨対25円上げになっている。弊社の規模で軽油だけでも81万の値上りになってしまった。 今後の景況としては元受けへの国の助成金のおかげで、それほど上がることはない聞いたが、毎月の単価の安定は見込めない。
393	流通・商業	30～49人	穀物等すべての食料品 ガソリン価格高騰で配送料アップ
394	流通・商業	30～49人	ガソリン価格・食品価格が主に全ての商品が一斉値上げ
395	流通・商業	30～49人	穀物価格の高騰で畜産の飼料価格が暴騰し、仕入価格に影響が出ている。 輸入物も安定供給が難しい。客先の販売価格への反映がなかなかされず、卸売への圧力を感じる。 適正な利益を頂けず大変厳しい状況。
396	流通・商業	30～49人	今のところいい方に影響あり
397	流通・商業	30～49人	コストアップ 販売価格に転嫁中
398	流通・商業	30～49人	原材料高騰分をすべて単価に転嫁できず、利益率が低下している。

Q3_具体的な影響

No	業種	従業者数	記述回答
399	流通・商業	30～49人	原材料費の高騰分を販売価格に転換できていない。
400	流通・商業	30～49人	・燃油価格の高騰、高止まり ・油脂製品全般の価格上昇 ・設備費の値上がり
401	流通・商業	30～49人	燃料高騰 タイヤ代高騰 尿素高騰など
402	流通・商業	30～49人	輸入穀物価格の上昇。
403	流通・商業	30～49人	食材費の値上がりがダイレクトに影響している。今後も食料品は値上がりが続けると思う。現状では販売価格に転嫁できていないので厳しい。燃料の値上げも厳しい。石油製品（フードパック・テイクアウト食品梱包材料など）の値上げも厳しい。
404	流通・商業	30～49人	ガソリン代の高騰。
405	流通・商業	30～49人	多くのガスや商品の値段の仕入が上がったため販売も上げている。
406	流通・商業	30～49人	アドブルー（尿素水）などの一部の品物が入荷せずに、売り逃している。 バッテリーやエンジンオイルなど、春以降2段階くらい仕入が上がっている。 小嶋プレスのサーバー攻撃で、部品の供給が止まったが、最近は解消されつつある。新車ライン優先なので、アフターマーケット市場は品薄となった。
407	流通・商業	30～49人	輸入材・国産材とわず、在庫も少なく価格も上昇基調が止まらない。 材料販売の部門はもちろんのこと、材工で受注している工事業については、取り決めが以前の価格のままという現場もありどうやっても単価があわない。
408	流通・商業	50～99人	直接輸入品が現地ドルベースで20%為替が15%1.4倍になった、値上げはするが平均1.2倍が限度。
409	流通・商業	50～99人	ガソリンの高騰により、コストアップ 新車導入の期間が不透明
410	流通・商業	50～99人	仕入商品の値上要請
411	流通・商業	50～99人	輸入車の販売を行っていますが 車の値段が何度も上がっています また、生産台数に問題があり、 グレードを絞った生産に代わりそうです
412	流通・商業	50～99人	設備費用の増加 仕入れ価格の高騰
413	流通・商業	50～99人	メーカーからの仕入れ価格が上昇している
414	流通・商業	50～99人	業務にて使用している備品及び消耗品が、今までより約2割増えた。 お客様への単価設定の見直しにて対応している。
415	流通・商業	50～99人	小麦、一部の野菜の高騰により、販売価格の値上げが必要となった。
416	流通・商業	100人以上	仕入価格の上昇分を売価に乗せることができないため、利益の確保が難しくなっている
417	流通・商業	100人以上	基本は包装資材の商社ですので、仕入れ商品（ポリなどの石化製品、パレットなどの木材製品等、段ボールなどの紙製品等）は軒並み上がっています。何度も値上げ要請はできにくいため一回で終わるように考えておりますが、営業マンはハードな日々を送っています。何とか80%の製造業の方には認めていただいている状態です。
418	流通・商業	100人以上	軽油価格や尿素的の値上がりにて、毎月经費増となっている。価格転嫁をしたい所だが、 半導体不足による製造業の停滞で輸送量も減少しており、安易に運賃交渉に踏み切れない 状況もある。
419	流通・商業	100人以上	燃料価格の高騰は、燃料費を30%上げてしまっている。燃料サーチャージ導入の機運と捉え推進中。
420	流通・商業	100人以上	仕入れ先からの値上げ分をお客様売価に転嫁するが、購買意欲の低下に繋がる可能性がある。
421	流通・商業	100人以上	ユーザーへの全額転嫁ができていない
422	サービス業	1～4人	特に食品などの値上がりと預金金利の低下、株式配当金の減少に目角に現れている。
423	サービス業	1～4人	仕入れ材料費が上がることに伴い、外注費が上がっている。
424	サービス業	1～4人	仕入れのないサービス業だが、経費の増大が大きい。
425	サービス業	1～4人	仕入れ金額など物価が高くなっている
426	サービス業	1～4人	当社で書いた図面に基づく見積が1年前と思うと1、3倍ほどになっている。 設計変更は常で本当に苦慮している。
427	サービス業	1～4人	建設材料が値上がりし、全体の建築予算に影響し、設計見直しや、それに伴う納期の延長による 資金繰りの悪化などが予想される
428	サービス業	1～4人	木材の値上がり不安定化により新規戸建住居計画が凍結した

Q3_具体的な影響

No	業種	従業者数	記述回答
429	サービス業	1~4人	電気代、燃料代、その他もろもろ、すべてのものが上昇しているが、売り上げ単価が上昇しない
430	サービス業	1~4人	建築資材が高止まりしている。
431	サービス業	1~4人	お客様（住宅メーカー）の業績に影響が出ているため、弊社の受注量にも影響が出ている。
432	サービス業	1~4人	印刷や運輸の値上げにより、利益率が下がっている。 販売価格は簡単には上げられない。
433	サービス業	1~4人	景況のアンケートの方で記載しましたので割愛します。
434	サービス業	1~4人	ガソリン・軽油価格の上昇が利益押し下げ要因となっている。
435	サービス業	1~4人	光熱費（灯油、ガソリン、電気ガス水道）の上昇
436	サービス業	1~4人	水道光熱費や材料費の高騰で、当社の価格も改正予定
437	サービス業	1~4人	燃料費
438	サービス業	1~4人	輸送コスト
439	サービス業	1~4人	移動費ガソリン代
440	サービス業	1~4人	ガソリン代の値上げによる経費増大
441	サービス業	1~4人	ガソリン代に影響があった
442	サービス業	1~4人	物価高によるコスト高
443	サービス業	1~4人	工事費が予算より増え、金額の調整による計画の変更
444	サービス業	1~4人	自社には燃料関係で少し経費増がある程度。 コンサルティング業において、顧問先の経営数値に大きく影響が出ている。材料やエネルギー関連支出の変動幅が非常に大きく、個々の取引先や内容によって現在の影響度に差がある。まだ影響が少なくても、逆に今後大きく増加が予定されている場合もある。円安も加味すると適切な価格転嫁がなければ、採算化が難しくなる企業が間違いなく増加する。価格転嫁の受入について、大手企業は正当な価格転嫁には適切に対応しているように感じるが、中小の取引先は価格転嫁をなかなか受け入れず引き延ばしにかかっているようにも感じる。
445	サービス業	1~4人	直接原材料の仕入れはしないが、仕入をしている協力会社からの請求金額が増大し始めている
446	サービス業	1~4人	前回の値上げから更に10%~25%の上昇、年間数回の値上がりで数年前から比べると倍以上になるものもある。工賃が上がらない分利益の低下につながる。
447	サービス業	1~4人	ガソリン代が高くなった
448	サービス業	1~4人	ガソリン代が高くなって影響が出ない会社があれば教えてほしい
449	サービス業	1~4人	燃料費ぐらいます。
450	サービス業	1~4人	原油価格の上昇により流通も原価が上昇、その為に仕入価格に反映される為に大きく影響を受けている。
451	サービス業	1~4人	材料・インク・紙関係の価格高騰
452	サービス業	1~4人	ガソリン、鉄、中古車高騰
453	サービス業	1~4人	移動で車両を使用しているのでガソリン代が上がりすぎて困っている。 電気代の値上がりも困っている。
454	サービス業	1~4人	移動時の燃料費、電気・ガス代が高騰している
455	サービス業	1~4人	配管、電線の仕入れ価格上昇
456	サービス業	1~4人	高騰した工事費と発注者の予算計画の乖離による失注、設計中に価格変動が大き過ぎて設計変更が終わらない、それともなって新規案件への受注余裕ができない。
457	サービス業	1~4人	食材費が高騰し、利益率を下げている。
458	サービス業	1~4人	移動費高騰
459	サービス業	1~4人	部品コストの上昇により顧客の財布のひもが固くなっている
460	サービス業	1~4人	取引先の費用や予算圧縮でこちらの売価アップが厳しい等
461	サービス業	1~4人	食品の値上げにより今までと同じ価格帯で提供するのが難しいから。
462	サービス業	1~4人	流通、生産者の減少で生花の価格が上昇している
463	サービス業	1~4人	ペットシーツなどののべーパー類の値上げにより仕入れ額が上昇した
464	サービス業	1~4人	仕入れ価格値上げによる価格転嫁をしていない
465	サービス業	5~9人	仕入れ商材がことごとく値上がりしている。 ウクライナへの軍事侵攻の影響は、まだ出ていないもの、夏以後にかけて顕在化すると覚悟している。
466	サービス業	5~9人	仕入れ価格で大幅に値上がりしたのが印刷費。
467	サービス業	5~9人	土地取得費、材料、仕入れ単価の上昇は、原価のアップにつながり、販売価格を上げざるを得ないが、売れるかどうかは別です。
468	サービス業	5~9人	取引先が原材料価格高騰と手配難により業務が縮小、廃業を検討しており、余波は確実に到来する。
469	サービス業	5~9人	部材費や原材料費がかなり値上がりしている。

Q3_具体的な影響

No	業種	従業者数	記述回答
470	サービス業	5～9人	客単価の変動。仕入れ困難
471	サービス業	5～9人	値上がり分が売りに転換できない
472	サービス業	5～9人	ガスなどの維持費が高騰
473	サービス業	5～9人	仕入れ価格の高騰
474	サービス業	5～9人	輸入品の原価上昇と民間需要の停滞が見合わない
475	サービス業	5～9人	受注成約率の低下
476	サービス業	5～9人	廃棄物を運搬する燃料や容器の値上がりを価格に転化しにくい。 微妙な価格を値上げしてもまた値上げとなるより少し待つ傾向にあるのだから、その際の値上がり時に適正価格でも上げ幅が高いと思われてしまう。 結局全額転化するの難くなる。 ガソリン代は転化しにくい、人件費は更に転化しにくい。
477	サービス業	5～9人	建設機械、フォークリフトの修理、点検に運送会社に回送をお願いしている。当社回送費の上乗せはほとんどしていなかったのだが回送業者の往復回送費 往の便20% 復の便30%の値上げは大きく影響している。 仕入の各種オイル類も毎月確実に値上がりしていて当社としても価格の見直ししざるを得ない
478	サービス業	5～9人	原価上昇
479	サービス業	5～9人	太陽光発電関係の部材の価格が高騰しております。
480	サービス業	5～9人	よくわからない
481	サービス業	5～9人	印刷代の上昇
482	サービス業	5～9人	4月から塗料、シンナーなどの仕入れ価格が平均で30%値上がりした
483	サービス業	5～9人	見通し不明
484	サービス業	5～9人	お肉高い
485	サービス業	5～9人	棺（木製品）や仕入価格の値上げ
486	サービス業	5～9人	基本的にすべて値上げされている。ガソリン・軽油をはじめ、清掃に関する道具(消耗品等)洗剤等、仕入れの値上げのタイミングと売上の値上げのタイミングが合わないで一時的に利益がなくなっている、早く売上に転嫁できるように顧客に相談している。
487	サービス業	5～9人	材料の仕入れ単価上昇による原価率の上昇。
488	サービス業	5～9人	営業車や現場での重機類の燃料コストが高くなっている。
489	サービス業	5～9人	顧客先の経営悪化による顧問料の値下げ、廃業による売上減の可能性が生ずる
490	サービス業	5～9人	コスト増加
491	サービス業	5～9人	仕入れは上がってるのに 売値はそのまま
492	サービス業	5～9人	石油高騰は船を動かしているためしんどい
493	サービス業	10～19人	飲食業で原材料費の高騰が止まらず値上げせざるを得ない
494	サービス業	10～19人	ガソリン代、光熱費
495	サービス業	10～19人	顧客の燃料が上がると利益が減り自動車に対する修理が減る
496	サービス業	10～19人	巻ラップやPPバンド、フィルムなど石油由来の消耗品が今年3月より値上げしています。4月に年度末分までの使用分を発注し通常より在庫を増やしています。また、ナフサ上昇で樹脂の再生品が価格的に重宝され引合いが多いです。
497	サービス業	10～19人	ガス電気水道が1.5倍くらい クリーニングに使うビニール・ハンガーも値上がり ガソリンも
498	サービス業	10～19人	配送、クリーニング設備（灯油）など欠かせないものなのでコストがかさむ
499	サービス業	10～19人	リフォームで使用する住宅設備機器の仕入れ値の値上げ。
500	サービス業	10～19人	基本的な作業費用の諸経費を増やすことが出来ず、ガソリンの高騰価格は持ち出しになる。
501	サービス業	10～19人	仕入れ価格の高騰
502	サービス業	10～19人	すべての原材料が高騰により、技能実習生たちの生活費負担も増加し、受入れ企業への要求も高くなりますので、困ります。
503	サービス業	10～19人	ガソリン代の高騰
504	サービス業	10～19人	利益圧迫
505	サービス業	10～19人	物価高騰
506	サービス業	10～19人	燃料や電気代高騰が、固定費を押し上げており、長い目で見ると利益の圧縮要因となっているが、これを避ける方法がない。
507	サービス業	10～19人	ガソリン代の高騰により交通費を上げた。
508	サービス業	10～19人	電気代、ガス代があがり、損益分岐点が大いぶあがった

Q3_具体的な影響

No	業種	従業者数	記述回答
509	サービス業	10～19人	顧問先の経営上影響があるため。
510	サービス業	20～29人	建設費高騰と、納期の不安定のために建設の着工予定がなかなか決まらない案件が増えてきています。また、円安の影響で工事中に価格が高騰して、仕様の変更を迫られるケースが出てきました。しかし契約通り施工をせねばならず施工会社などは利益率がかなり低下すると思われます。
511	サービス業	20～29人	仕入れ値の高騰により、他の業者に移行してしまう
512	サービス業	20～29人	お客様の利益減少により、採用が積極的になりにくい
513	サービス業	20～29人	仕入れ先からの値上げが相次いでいる。やむを得ないと思うが、物品については当社はそのままユーザーに価格転嫁しているので、申し訳ないと思う。
514	サービス業	20～29人	原材料などの値上がり
515	サービス業	20～29人	例えば、鶏肉の仕入原価は2年前に比べればおおよそ2.5倍ほど高騰しており、今後多少の変動は見込んででもどこまで元に戻るかは不明瞭。 その他、小麦粉、食用油など飲食業の必須アイテム全般値上がりが続いているため、利益を圧迫している。とは言え、販売価格は値上げが難しいので、日ごとの仕入で原価の安い商品をいかにうまく使うかが利益の出し方にかかっている。
516	サービス業	20～29人	石油製品の値上げにより、利益率の低下
517	サービス業	20～29人	設備、備品交換、リフォームなどビル管理や設備に関わるものの値上がりが厳しい 固定費でコストがかかるため先行きが怖い
518	サービス業	20～29人	清掃で使用する洗剤類、清掃道具、清掃自動洗浄機器、制服に至るまで、4月から5%～30%の値上がりをしており、お客様に対して値上交渉しているものの、なかなか値上に応じられないことから、仕入れ価格が増え、利益が減少している。
519	サービス業	30～49人	軽油単価が前年比で128%と増加している。 トラック、機械備品が値上げ及び納期がわからない。
520	サービス業	30～49人	材料費が概ね10%～20%上昇しました。売上に対して材料費の割合は10%ですが、販売価格が平均600円ほどの弊社業界では今後の材料費高騰が価格転嫁に大きく反映し、顧客離れが加速するのではとの憶測もあります。
521	サービス業	30～49人	原材料の仕入れ単価が大きく上昇している
522	サービス業	30～49人	運送費でガソリン代の高騰による利益圧迫
523	サービス業	30～49人	小麦、油、肉
524	サービス業	30～49人	外注人件費の高騰
525	サービス業	30～49人	食材が軒並み高騰。資材も同様
526	サービス業	30～49人	仕入れ価格の上昇と売価が比例させづらい
527	サービス業	50～99人	価格に転嫁出来ない為、業績に悪影響
528	サービス業	50～99人	ガソリン代、洗剤原料の高騰、一部化学製品のメーカー撤退
529	サービス業	50～99人	食材の価格があがっており、販売価格への転嫁を進めているが、今後も値上がりが予想されること
530	サービス業	50～99人	原料価格が高騰し利益を圧迫している 販売価格を上げるしかない
531	サービス業	50～99人	公的な事業のためもらえる金額は一定だが、資材の不足に伴い高騰が続いている。 燃料費は明らかに上がっている。
532	サービス業	50～99人	デイサービスでの食材の値上げがあり特にサラダ油、野菜等、又社有車のガソリン代の値上げがきつい。
533	サービス業	50～99人	設備材料費 内装材料費の高騰と納期遅延
534	サービス業	50～99人	戦争の影響で欧州からの輸入品が止まっているため欠品が多い 北海道からの品物の値上がりが激しい
535	サービス業	50～99人	食材原価の高騰による利益圧迫
536	サービス業	50～99人	エネルギーコストの増加による、経費が増大。 エネルギーコストが前年比約1.8倍になっている。 影響としては、甚大。
537	サービス業	100人以上	原材料費の高騰に販売価格の上昇が追いつかず、利益が出ないようになってきている。
538	サービス業	100人以上	医療は大規模設備が多いので水光熱費の上昇及び患者送迎のガソリン代は大きく影響する。
539	サービス業	100人以上	ガソリン代の上昇、ボイラーの燃料としての重油代の上昇など影響あり。
540	サービス業	100人以上	原材料そのものの価格UPよりも、パート賃金、増税に加え、働き方改革などで、増員を余儀なくされ、人件費やそれにかかわる経費増の方が経営の負担になってきている。全体的なコストアップにより、顧客との交渉の末、契約解消せざるを得ないケースが増えてきている。
541	サービス業	100人以上	食材仕入れ価格の上昇
542	サービス業	100人以上	粗利圧迫
543	サービス業	100人以上	低単価のランチなどの営業が不可能なぐらいです
544	サービス業	100人以上	建装部門、木材費上昇

Q6_意見や要望

No	従業者数	業種	記述回答
1	1～4人	建設業	コロナ、戦争などいち早く終息を願っています。
2	1～4人	建設業	円安対策は、重要。人件費対策より、外注費を増やす対策。
3	1～4人	建設業	減税をお願いしたい。
4	1～4人	建設業	あらゆる助成金などで、様々な動きがあり、助成金が出る業界や申請できるものが今後伸びていくのは確かだと思う。中小企業は、原材料が上がる事で、利益が薄くなるのは確かだが、付加価値をつける事で通常の利益は確保できているともう。あらゆる物価が高くなっているため、社員にも利益還元はするが、昨年度より売り上げが上がっても、利益が伸びないので、昨年度よりは還元は下がる見込み。今後は、政府は消費者（社員）に給料を上げると言われるが、国も厳しいとは思いますが、中小零細企業はもっと厳しい時代だと感じています。目先のばかりの事ではなく、大きく先を見ていかなければと感じています。
5	1～4人	建設業	原材料費が高騰した分を販売価格に反映させなければ、自社や仕入れ先が泣く事になる。結果、経済面での好循環は生まれないと思う。都度見積を行う業種は価格転嫁が容易かもしれないが、製造業など販売価格が決まっている業種は対応が難しいと思う。
6	1～4人	建設業	国に明確な姿勢がないため、各メーカーがそれぞれの価格に転嫁せざるを得ない。今の価格の高騰は国民それぞれの不安を象徴している。
7	1～4人	建設業	相見積もりで価格が下落していくなか、運送費や材料費が高騰し尚且つ外注施工費も上がってきているので自社での施工率をあげたいがなかなか雇用できない。
8	1～4人	建設業	なるようにしかならない。そもそも物自体がないことも増えてきた。先が見えないものは代替品や別の方法を考えるしかない。原材料費が上がっているものに関してはお客さんにも納得してもらった上で価格転嫁させてもらう。
9	1～4人	建設業	公共工事では、物価が急騰した場合、その材料費の割合が一定金額を超えると申請できるが、人件費とのバランスもあり、その総合で判断されるが、申請をしてもなかなか受注金額を上乗せして盛らない場合が多い。今後、この点に関してより詳しく検討していきたいと思う。
10	1～4人	建設業	今後は木材供給の仕組みについて新しい考えでの取組が必要となる。
11	1～4人	建設業	これ以上上がると経営が危険。
12	1～4人	建設業	販売価格への転嫁ができれば問題ないです
13	1～4人	建設業	賃上げが追い付いていない状況で値上げされている現状があるので、自社だけでなくすべての会社が努力されていると思うが、努力して何とかする時代はもう疲れたので国や政府、自治体にはぜひとも我々中小企業の生の声を汲み取って、新しい方策を打ち出してほしい。
14	1～4人	建設業	ガソリン、軽油が高すぎる
15	1～4人	建設業	原油高騰による原材料一斉値上となっているので、顧客への説明はしやすいが、ただガラス関連製品だと多くて30%上昇や、部品関連も管理コストの影響を含めると2倍になったものもあり、そういった振れ幅が大きな値上がりかなり苦しい部分。
16	1～4人	建設業	需要の低下、原材料の高騰による見積金額の上昇で、今後受注に繋がるか心配です。
17	1～4人	建設業	木材問屋によると、需給バランスが崩れたある商品が値上がりすると、全体の相場感として十分な供給量がある商品についても引っ張られて値上がりしてしまうという状況だと聞いた。（木材市場の相場バランスの話なので、便乗値上げというと少々言葉が乱暴になってしまうが早い話が便乗値上げと同義。）
18	1～4人	建設業	国内生産や国が対策しないとどうしようもない状況であると思う。
19	1～4人	建設業	時価なので上手く対応し様子を見るしか無い。
20	1～4人	建設業	原材料の高騰は直接的には関係がないがそれによる建築工事の減少により昨年よりも売り上げが減っている。選ばれる業者になるための社員教育や仕組み作りに取り組みたい。
21	1～4人	建設業	高騰することは、逃げる事が出来ない事実なので、新サービス、事業に対する付加価値の強化を徹底する
22	1～4人	建設業	原材料費の高騰は仕方ないので、元請け・お客様への理解を仰ぐ。
23	5～9人	建設業	このまま高値が続くそうなので、ここを標準に考え方を 変えて頂くしかない状況である。
24	5～9人	建設業	下請けの立場上値段交渉しか手立てはありません
25	5～9人	建設業	これ以上上げてほしくない
26	5～9人	建設業	原油価格が上がっているので、輸送費が上がっているため下げる傾向がありません。 販売価格に転換できていないのが問題ですが、単価に材料と手間費の区分を明確につける時期になっている気がします。
27	5～9人	建設業	国から何らかのカタチで激変緩和措置が講じられることを期待。

Q6_意見や要望

No	従業者数	業種	記述回答
28	5～9人	建設業	結局の所、価格決定権を持っている企業が値上げしてくれなければ下流に居る我々の値上げにはつながらないのではないかと？もう1つは今は社会情勢として高騰圧力が高いがそれが下火になった時に下がるのかどうか？
29	5～9人	建設業	鋼材製造メーカーも、今まで冷や飯を食べてきたのも理解できるが、鋼材費が暴騰中だ。スクラップ価格が高騰に伴い、スクラップ・ビレット共に海外輸出価格が高値水準の為、国内のスクラップ価格が高騰に繋がり、メーカーの製品転嫁に加速している。メーカーも強含み。(いつの世も鋼材相場は不安定だ)
30	5～9人	建設業	今まで経験したことのないインフレに直面して、どの様に戦略を練っていけばよいかまだ試案中です。
31	5～9人	建設業	建築資材、電機資材、住宅設備類の高騰や納期の問題については、食品関係やガソリン等と違い、あまり詳細にマスコミなどに取り上げられないため、個人客、法人客とも実態を知らない方が多く、一概に高いと言われてしまい、対応に苦慮している。
32	5～9人	建設業	社員から生活用品の値上げがりが家計を逼迫している。給料は上がらないかと相談を受けた。物価で変動はできないと回答。そのかわり決算賞与をスタートさせた
33	5～9人	建設業	材料の高騰が起こっても、値下がりはずり有り得ないのは、なぜだろう
34	5～9人	建設業	多くの物が値上がりや欠品などがあり、以前の様に工事工程を容易く組めない状況です。 資材や商品などの普及は大企業に優先的に回され中小零細には後回しになっていると感じられます。
35	5～9人	建設業	企業活動に必要な物の値上がりだけでなく、生活に必要な食料品・消耗品などの値上がりも夏以降も続くようです。売り上げは上がらず、しかし社員の家族の生活のことを考えると物価の上昇分は給料を上げたいと思いますが、むづかしい状況です。
36	5～9人	建設業	自社だけで高騰に抗うことはできないので、得意先の理解を得て価格転嫁するか、付加価値を高めて価格改正に努めていくしかないと思っている。
37	5～9人	建設業	高騰だけでなく半導体不足により材料が全然入ってこないのも多い。 高騰に関しては何とかなる。
38	5～9人	建設業	人を活かす経営などといって頑張ったところで日本は政治が変わらないと何も変わらないと思う。 円安に対しても打つ手なし。 コストプッシュインフレが収まるのを指をくわえて折っています。
39	5～9人	建設業	原材料の高騰により値上げ交渉するも売り先に理解が得られない
40	5～9人	建設業	そもそも、日本は外国に比べて安かったのが、この価格高騰に対応し、社員の給与を上げる機会と考えています。
41	5～9人	建設業	コロナ、ウクライナ情勢が影響
42	5～9人	建設業	一定期間の減税
43	5～9人	建設業	高騰に合わせて単価も上げている
44	5～9人	建設業	下請を通して請負で購入している場合が多く、直接的な影響は少ない。
45	5～9人	建設業	住宅設備、建物改修における補助金にて購買促進があるとありがたいです
46	5～9人	建設業	材料費高騰により工事前に先行仕入し在庫管理が大変。
47	5～9人	建設業	国の対策は小企業にはあまり効果が無い事が多い為、期待することなく、自企業の経営展開にて乗り越えていく事で生き残りを考えています。
48	10～19人	建設業	異常なまでの材料高騰は、今後建築物が高すぎて売れない、高すぎて計画を中止するという事に繋がってくると思う。この現状がニュートラルになるのであれば、社員の所得を上げていきたいけど上げられない悪循環が生まれる。
49	10～19人	建設業	高値安定でインフレの世の中であれば、そのように対応するしかない。価格が乱高下するようではこの先こまります。
50	10～19人	建設業	地場大工の所得が下がっている。 このままでは、共倒れの危機感を感じる。
51	10～19人	建設業	今後、さらにインフレになるので、一定の価格高騰は、やむを得ないと考えている。価格が上がった分を今までと客層を帰ることで、価格転嫁しやすくして行くしかない。
52	10～19人	建設業	我々がどうこうできるものではなく、見積りに転嫁できるようにしていきます。
53	10～19人	建設業	受入れ、お客さまにもご理解頂くしかない。
54	10～19人	建設業	どこまで上昇するか分からないので工期が長い工事の契約に躊躇する
55	10～19人	建設業	値上げ要求はある程度受け入れざるを得ない状況。 他の経費等で削減を行う予定。 販売状況もあり、販売価格への転嫁は難しい。
56	10～19人	建設業	売上UPで補うしかないと思う
57	10～19人	建設業	原材料費の高騰は避けられない為、発注金額を上げてもらうことを検討中
58	10～19人	建設業	仕方がないと考えている
59	10～19人	建設業	直接の影響は無し

Q6_意見や要望

No	従業者数	業種	記述回答
60	10～19人	建設業	材料単価が日に日に上がっていく昨今なので、そこに関しての理解が得られる政策を打ち出していきたい。
61	10～19人	建設業	原価が上がるため、原価上昇を極力抑えることと、販売価格への転嫁を第一に進めていきたいと思うが、元請によっては必ずしも許容してもらえるかどうかは分からない。元請においてもエンドユーザーへの価格転嫁ができるかどうか分からず、どの立場の企業も状況は同じであるため、そのあたりの補助を国等で行ってほしい。
62	20～29人	建設業	下請けを保護できるような政策を国に望む
63	20～29人	建設業	原油価格上昇由来による仕入先商品の値上げ要請がずっと続いています。 仕入先からは原油価格が減少に転じれば、また元の価格に戻すとは言われておりますが、この先原油価格が減少する様相がないことから、厳しい状況が続くと思われま。
64	20～29人	建設業	価格転嫁の出来る体質に切替える。自助努力で頑張るが 自助努力ではできないインボイスの見直し、免税業者を廃止しもっと簡素化しないと複雑すぎ
65	20～29人	建設業	鉄関係は当分、高止まりすると思う。 このような高騰が続くと体力の無い会社にとってはかなりきつい状況になる。
66	20～29人	建設業	先述した通り、上からも下からも圧迫があるため、今まで通りの利益率を確保できなくなることが予想されます。 単価上昇や保険料、歩掛においても行政で予算を取って頂き、機器や部材の納期を鑑みた上で公告を出して頂く等、不調件数を減らす様にして頂けると助かります。
67	50～99人	建設業	経営努力するしかない。外部環境は変えられない為に仕入先との交渉を積極的に進める。各部署の作業効率を高め残業や休日出勤などを抑えて人件費の抑制に努力する。正直、ギリギリの人手で回しているの限界はあるものの無駄な作業を削減して生産性を上げるのか、逆に人手を増やして1名あたりの人件費を下げ余裕のある体制に持っていくのが悩んでいる。
68	50～99人	建設業	材料代の高騰に伴って、お客様にも値段単価の高騰を要求しなくてはならない。
69	100人以上	建設業	価格転嫁を粘りずよく行う。
70	1～4人	製造業	世界基準で考えてみると、日本での販売価格は低迷しており、今回の原材料費高騰は致し方ないと感じます。 ウッドショック等がもう起きないようにするためにも、日本全体が販売価格アップと賃金アップをしていく必要があると思います。しかし、現在進行形で考えると非常に厳しいです。 エネルギーコストを下げるために、再生可能エネルギーをもっと増やしていく必要があると思います。SDGsやBCP対策と合わせて、行政の方針とサポートをもっと大胆にしてほしいです。
71	1～4人	製造業	社内で吸収できるような努力する
72	1～4人	製造業	現状ではある意味仕方がない部分はある。顧客のほとんども納得とはいかないまでも、理解は示している。しかし、今後やり方などを変えることで弊社の商品が不要になる可能性もあり、そちらの影響の方が不安である。
73	1～4人	製造業	駆け込み需要で高騰している物もあり、酷い物は仕入れ見込みが立たないものもあるので、仕入れメーカーも代替品の提案をしてもらいたい。
74	1～4人	製造業	値上がりは仕方がない部分もあると感じている この先どの様になっていくかが心配
75	1～4人	製造業	今年の1月に販売単価の見直しを行ったのでまだよかったです、今後も仕入れ価格上昇の話があるため、仕入れ価格と販売単価のバランスは注意が必要かと思ひます。
76	1～4人	製造業	いつまで値上がりするのか心配な点があり 商品に対して単価を上げるにも 状況を見ている状況です。
77	1～4人	製造業	仕入先から今後3ヶ月の値上げを伝えられている。 現在は製品への価格転嫁ができていますので安心だかこの先どこまでそれができるのか分からない。
78	1～4人	製造業	早く戦争やコロナの影響より脱却した上で物価が安定して欲しい。高止まりはいやだなと思う
79	5～9人	製造業	何も言えない。 お互いにみんな苦しい。 消費税、社会保険料など抑えてほしい
80	5～9人	製造業	値上げしたいが、仕事が少なくまた競争なので下げざるを得ない状況で利益が無い

Q6_意見や要望

No	従業者数	業種	記述回答
81	5～9人	製造業	近年、非鉄金属や基礎薬品を扱っているメーカーの弱体化が目立ち、撤退や設備の更新が遅れ、製造できない状態が目立っている。最近では硝酸を製造している日産化学が設備が破損し、4～8月まで硝酸が製造できない状態に至っている（8月には稼働できるようですがそれも怪しい状況です）日産化学は2～3割のシェアなのだが、現在は硝酸の取り扱いになっている。この状態が続かないと良いのですが、みとうしの立たない状態が続いています。硝酸は67.5%ぐらいが通常の濃度なので、取り扱いが難しく一般の薬剤メーカーレベルでは解決できない状態でありませう。これらは国なので緊急輸入すべきような案件だと思われませうが、これらも自助努力で済まされるのはどうも釈然としませう。
82	5～9人	製造業	大企業との公正な取引を望む
83	5～9人	製造業	現在の世界情勢を踏まえると、我々中小企業は厳しいが、中でも何とか様々な企業努力を考えていかなければならないと思っている。
84	5～9人	製造業	世界情勢から仕方ない部分もあるが便乗値上げもやや感じられる。大企業が増益を報じられるのであれば下請けにもっと還元があるような措置を取ってもらいたい
85	5～9人	製造業	手の打ちようが無いです。
86	5～9人	製造業	コロナやロシア問題など様々な要因はあるので仕方ないとは感じているが、コロナだけでも規制（2類→5類）に緩和してもらいたい。
87	5～9人	製造業	製造業は売値のデフレを止めない限りインフレへの対応は難しいのでは？
88	5～9人	製造業	戦争の早期終結
89	5～9人	製造業	原料価格の高騰に関しては免れないことであるため、販売価格がその分上昇することが必要になってくる。各取引先の柔軟な対応が求められる
90	5～9人	製造業	一年半で材料が倍では厳しい
91	5～9人	製造業	国の支援など補助する対応が出来ると助かる。 価格転嫁がしやすい環境作りが必要。
92	5～9人	製造業	原材料の高騰に関しては致し方無いと思っている。
93	5～9人	製造業	政治をあきらめている 変化が速すぎる 廃業を真剣に考えなくてはならないのかもしれない
94	5～9人	製造業	諸物価の値上げに対して販売先への転嫁をしないと社員の給料が上がらない。
95	5～9人	製造業	原発の稼働を。。。
96	5～9人	製造業	一度上げたものは低くならないと思うので、随時交渉も視野に入れて動く必要がある
97	10～19人	製造業	長期化が予想されるため価格転嫁は事業継続のためには必須。価格高騰分をいきなり転嫁することもできないため段階的な対処をしたい。
98	10～19人	製造業	コロナの影響で売り上げが下がってきているところで、原材料費の値上げは、価格に転嫁するとさらに受注が減るのではないかという不安はあるが、これだけ上がると転嫁せざるを得ない。石油ショック当時のように原材料が上がった分をみんなが転嫁すればよいのだが、中には抜け駆けをする業者もいるし…。不安は尽きませう
99	10～19人	製造業	元にもどることはないので、販売価格に転嫁した上で、受注をできるように取り組むしかない。
100	10～19人	製造業	仕方ないこと。地球に負荷をかけてまで事業存続をしたいと思わない。そのためのイノベーションであり、その意識改革無くして技術改革もないし、そのための中期経営計画がより重要になってくる。被害者意識でモノゴトを進めないし外部環境のせいにもしたくないと思っている。あくまでも自主努力が必要。
101	10～19人	製造業	長く続いた価格帯が崩れ、新しい価格帯に移行してる段階なので、販売先には丁寧に説明をして柔軟に対応しながら利益を確保しつつ新しいステージに立つ準備を整えていきたい。
102	10～19人	製造業	従来になく上げ幅が大きく、更に短期間で値上げが続いているのに対し、大手得意先はのりくりにしてなかなか値上げを認めない。行政からの指導等が無いと、なかなか認めてもらえない。 電気料金については、中小・零細向けに対しなんらかの支援策を立てて欲しい。いきんりの電力供給停止は、いくらなんでも対応しきれない。
103	10～19人	製造業	鉄鋼メーカーの値上げ幅はここ20年くらいで一番厳しいのではないかとと思われませう。弊社は自動車部品加工業でT2になりますが幸い客先とはトヨタ集購連動で材料価格の見直しをしていたので何とか材料費の値上がり分はの飲んで頂いておりますが今後はメッキや熱処理等の後処理も値上げ要請が来ると考えられ（一部加工先からは来ております）どう価格に反映して客先と交渉しようか思案中です。
104	10～19人	製造業	値上げについては、文書1枚、FAX一本の通達のみで問答無用といったところ。受注金額については各社競争激化で仕事欲しさに逆に低下して共倒れの危機。
105	10～19人	製造業	アップしてしまうのはしょうがないと思ひますが 不景気だけに満額アップは難しいなあと感じています。

Q6_意見や要望

No	従業者数	業種	記述回答
106	10～19人	製造業	今までにないペースで高騰が続いているが、終わりが見えず、早急な価格転嫁も難しく、地道に交渉するしかない。
107	10～19人	製造業	相場で動く資源の価格の上下はコントロールできないと思うが、消費税やガソリン税など政府が決めたことは変更、改善できるはず。 それをやろうとしない政府に問題があると考えている。
108	10～19人	製造業	急激に値上がりしすぎており価格転嫁が追いつかず、利益が出なくなっている。
109	10～19人	製造業	・便乗値上げも見受けられる ・メーカーのみ鼻息荒い印象 ・急騰よりも緩やかに上昇が希望
110	10～19人	製造業	定期的に仕入れ先に 価格確認、価格改定予定の情報を聞いている
111	10～19人	製造業	値段の上がるものは、価格の変換で対応できます。 しかし、不足により入荷困難なものが増えてきています。 お客様からは「周りが値上げばかりで購買意識が低くなり、必要最低限以外は買えない」と言われています。 一般家庭の助けも必要ですが、弱小企業にはまだまだ先が見えない以上に齎寄せが大きく、早急な資金援助が必要です。
112	10～19人	製造業	日本の生産性は欧米に比べ低いので、正常に価格転嫁し国として生産性を向上できるようにして頂きたい。
113	10～19人	製造業	ロシアへの経済制裁も結構であるが自国や世界経済が共倒れにならない様に調整してほしい。
114	10～19人	製造業	致し方ない
115	10～19人	製造業	仕入れ値の価格上昇が出揃ってから販売価格を値上げしようと考えて、タイミングを見計らっている。
116	10～19人	製造業	今の値上げ状況はどうしようもできないので、何とか取引先には納得して頂いて引き続き値上げ交渉をし続けていきます。
117	20～29人	製造業	仕入れ先と輸送回数を減らすなど経費節減の交渉を行いたい
118	20～29人	製造業	ウクライナ戦争の影響が大きいですので、どうしようもない
119	20～29人	製造業	原油高、円安、コロナショック、政情不安などから、ある程度の値上げはやむを得ないと考える。 一方リーマンショック以降の物価上昇率は、諸外国と比べて日本は低すぎる。 その結果国民の購買力がどんどん下がっており、このままでは諸物価の値上げによってますます経済は疲弊してします。 解決するためには購買力を高めていかないと出口が見えない。まさにアベノミクスに代表されるように政治の失敗が招いていると思っている。 国民の懐を暖めて、購買力を高めていくために抜本的な手を売って欲しい。 中小企業対策、大企業への規制などなど、 特にアメリカの要請に基づいて、数兆円単位の防衛費の増額をしている場合ではないと思っている。
120	20～29人	製造業	現状の世界情勢では、解決策は見当たらない。
121	20～29人	製造業	ある程度は仕方がないのでどれだけ価格追加できるかが今後の経営課題です。
122	20～29人	製造業	円安で原材料が高騰、さらに日本はデフレで安い材料でしか利益が出ない。 去年から同じ材料が3回も値上げになりその都度自社製品の値上げ交渉をしなければならず仕事にならない 大手の販売先からは値上げはOK、と言われているが値上げの条件が厳しく交渉が長引く。
123	20～29人	製造業	便乗値上げが往來している
124	20～29人	製造業	現状は、為替レート・ウッドショック・ロシア侵攻・コロナ等の要因が考えられます。 原因はそれぞれにあるので、ひとつ施策・対策をして良い方向に進むのを期待します。
125	20～29人	製造業	強制的に止める事で、その反動がおき「山」「谷」が激しい。バランスよく均一にしていきたい。
126	20～29人	製造業	いつまで高騰が続くのか 高止まりするのか不安 この先が知りたい
127	20～29人	製造業	受け入れざるを得ないと考えるというより材料メーカーは大手企業なので、受け入れないのであれば買わなくてもいいです。というスタンスであり、受けれるしかない状況。しかし、エンドユーザー（大手企業）は世間がこの状況でも簡単には受け入れないスタンスをとることに日本経済をよくすることを考えているのか疑う。
128	20～29人	製造業	良い意味でインフレするきっかけになればいいが、消費者が価格主義から脱却しないことには全員が苦しむことになると考えている。しかし、価格主義からは脱却しないだろう。
129	20～29人	製造業	円安由来の高騰であるなら、国から為替差分の補助をしてほしい。また、九州で根強く残っている「基ぐされ病」の根絶を強く望む。
130	20～29人	製造業	戦争での輸入を何とかして欲しい

Q6_意見や要望

No	従業者数	業種	記述回答
131	20～29人	製造業	どこの会社も今回の原材料の高騰で大変だとは聞いている。 その中でも自社としてはできる部分で対応をしていくしかないかなと思っている。
132	20～29人	製造業	燃料や電気などは、国が何かしら援助してほしい。 また、私たちはお米を生産していますが、コロナの影響で需要が減り、米余りの状況で、販売単価が下がっています。仕入れが上昇しているのに、販売価格が下がっているの、まさに踏んだり蹴ったりの状況です。なんとかしてほしいです。
133	20～29人	製造業	急激な値上げは厳しい
134	20～29人	製造業	販売価格に転嫁できればよいが、書籍のように販売価格が決まっている場合、かなり厳しいので是正してほしい。
135	20～29人	製造業	あらゆる商品の価格が高騰することによる、買い控えや民需低下が懸念される。
136	30～49人	製造業	大手企業の購買窓口担当者レベルでは、価格転嫁への拒絶反応が強い。行政には、トップのリップサービスではなく、現場の実態をみて対処をお願いしたい。
137	30～49人	製造業	原材料費の上昇は客先に価格転嫁の要請をすべき。 少なくとも我々が負担すべきコストではないはず。
138	30～49人	製造業	原油の高騰で原料単価が強硬に値上がりしているが、製品単価に乗せてはいるがあまりにも数回に分けて要請があるため、この先の状況が読めない。
139	30～49人	製造業	原材料高騰は世界的なものなので仕方ないことである。この世間情勢をみて承諾できない客先は取引をしないまでである。
140	30～49人	製造業	本日、経済産業省より、パートナーシップ構築宣言 宣言企業代表者あてに原材料価格、エネルギーコスト等の上昇に係る適切な価格転嫁に関する下請け事業者等に対する配慮について、言う文書が郵送されてきた。以前に、間違えて登録してしまったものだが、大企業等にはこの様な通達が政府から届いているはずなので原材料費の値上がり分は受け入れてもらうしかない。中小企業は鋼材を注文しても入荷時に「値上がりしました。〇〇円です。」で認めるしかない。
141	30～49人	製造業	自動車関連企業だけは本当に動いてくれない。とても困っている。
142	30～49人	製造業	今のところ影響はないが、今後影響が出てきたら、販売価格に転嫁したい。
143	30～49人	製造業	原材料の高騰に関して、今後もありうるので客先等と取決めを見直していく。
144	30～49人	製造業	人件費が安いことによるメリットを、原料高騰分を吸収するには無理があるレベルまで上がっている。生活基準をかなり落とさないと2割給与を上げたところで生活水準向上や、将来を考えるとところまでたどり着けず目先の生活回避をいかに行うかだけになっている。その先にある円高に振れた際、高くなった給与水準や、売価の向上からくる安定的GDPによる豊かな日本を創造できるように期待します
145	30～49人	製造業	原材料が安くなるような政策を行うか、商品に対して賞味期限のルールやHACCP、無理な最賃引き上げ等の原価以外のコストになるような事への法規制の緩和や見直しを…本当に現場が必要としているかだと思います
146	30～49人	製造業	過去に経験のない仕入価格の上昇（値上率も回数も）であり、業界全体が対応に苦慮している。コロナや戦争、地震など外部環境変化が大きすぎるため、企業経営に対するリスクは高まっていると考える。
147	30～49人	製造業	客先に原材料費の上げ幅分の値上げをお願いしているが、今回はおおむね承を得ています。 しかし今後も原材料費の値上がりが続くそう、そうした場合の値上げ交渉は難しそう。
148	30～49人	製造業	先が見えない。これでは業界全体が終わってしまう。 これまでとは違うビジネスモデルで自社がマネタイズが必要
149	30～49人	製造業	可能な限り製品に価格転嫁、仕入れ価格も材料グレードの変更や、グレード統一で対応
150	30～49人	製造業	別に何にも期待していない、今後は確実に資源高となるし欧米の経済成長は低下（当然日本も低下）すると見ているので、備えを考えている。設備投資などは全く考えていない
151	30～49人	製造業	政府によるガソリン等への支援よりも電力料金の支援の方が多くの人々・企業に恩恵があるのではないかと考える。原材料に対しては、ヨーロッパでの戦争が多大な影響を及ぼしており、各国が言い値で資源を保有しようとしているため、価格高騰が進行していると思われる。また、グローバル化が進んでいるため、1つの部品が入手できないことによる生産停止も起こっている。メーカーの調達システムの変革が進むのではないと思われる。どのように変革していくのかは、これから注視していく必要がある。
152	30～49人	製造業	客先へ値上申請するため資料作りに苦慮しております。
153	30～49人	製造業	中小企業を助けてください
154	30～49人	製造業	日本国内全体として、消費者が納得いく形で価格転換することができればよいが、できない場合、利益圧迫となり、企業として存続が難しくなる。または、別の商品やサービスを早急に検討して出していく必要がある。
155	50～99人	製造業	上場企業構造が独禁法に繋がる様相
156	50～99人	製造業	県に対する要望ではないが、円安を防ぐために 日銀に為替介入をすることを望みたい。（円買い、ドル売り）
157	50～99人	製造業	大手材料メーカーになればなるほど値上げはFAXの紙1枚で通達してくる。交渉にならない。

Q6_意見や要望

No	従業者数	業種	記述回答
158	50～99人	製造業	代替案は既に手を尽くした。 弊社が何とか間に合わせても、他の設備業者やお客様の準備が遅れて、結果的に手待ちや出直し状態になり、利益確保が 更に困難になる。
159	50～99人	製造業	仕入れルートによっても価格差はでる。相見積をとって少しでも精査するよう指示している。
160	50～99人	製造業	原材料費の高騰は世界経済・情勢がある程度落ち着くまでしょうがないと考えるが、大手企業が自分たちは値上げするのに下請けの値上げを認めず利益を確保しているなど、いまだ下請けいじめの構造がなくなるので、そこがしっかり価格転嫁が出来るようになれば少しは経済が安定すると考える
161	50～99人	製造業	急激な値上がりについていけない。値上げ交渉を根気よく粘り強く行っていく。無駄の削減で人件費を抑制させる努力をしている。(パートタイマー)
162	50～99人	製造業	主要原材料のみならず、電気料金や副資材などもすべて値上がりしているが、間接費用についてはあまり価格転嫁できていない。今後は、賃上げに物価上昇分を反映させなければならないが、その分の価格転嫁の目途が立っていない。
163	50～99人	製造業	従来の顧客とのやり方 毎月や四半期ごと年一回などの 材料費の見直しについて この様な大きな変動が起きると 事務仕事が一気に負担となり お互いに消耗する。 運送業・電気料金などにみられる サーチャージ(調整費的な・・) 料金みたいな感じに 出来ないものか?と思うところがある。
164	50～99人	製造業	悪いインフレは避けたいが、こればかりはどうしたらよいか判らない。 影響を受けにくい業種業態を自社の事業に組み込めるか?
165	50～99人	製造業	中小企業連携による国内での原材料およびエネルギー自給率の向上
166	50～99人	製造業	原材料費高騰は当面止まりそうにないので価格転嫁を進める。しかし価格転嫁も限度があるので特に円安を是正するような動きを政府には求めたい。
167	50～99人	製造業	原材料費の高騰事態は受け入れるしかありませんので、経費削減、自動化など進めながら、強い会社にするチャンスだと思って進めていきます。
168	50～99人	製造業	現在の状況からすると、材料費の高騰はある程度やむを得ないと考えているが、 材料費以外の値上げはチェックを厳しくしている。 材料費が戻ったら価格も戻るような形が望ましい。
169	50～99人	製造業	やむを得ない。
170	50～99人	製造業	仕方がない。世界的に見ると日本の物価は安すぎる為、世界基準に近づけないといけないと思う。
171	100人以上	製造業	率先して値上げをして、利益を上げ社員の給与も上げるといふ。良いスパイラルにもっていきます。
172	100人以上	製造業	原材料費値上がりがスムーズに価格転嫁できる環境づくりをお願いします
173	100人以上	製造業	値上げ交渉頑張るだけです!
174	100人以上	製造業	小麦粉は出来るだけ政府からも補填してほしい
175	100人以上	製造業	銅や真鍮といった金属材料の高騰を背景に瀬戸地区で安価な金属製品を製作してくれていた加工メーカーの廃業が目立ってきています。現在の状況から可能な限り、お客様にコストアップにご理解を頂き、仕入先様、協力会社様を守っていく取組が重要と考えております。
176	1～4人	流通・商業	補助金支給
177	1～4人	流通・商業	仕入れ原料はない仕事です 質問が愚問です。 他業種の方の給与 や 業績に影響すれば 弊社にも影響していくのでは 業種別にしてほしい
178	1～4人	流通・商業	現状は、戦争も含めてやむを得ない状況と判断しています。
179	1～4人	流通・商業	仕入れ先期を多角的に広げることを検討している。
180	1～4人	流通・商業	外部環境に依存しすぎている日本。原材料でさえこの状況で食糧難をどう乗り切るのか。そっちが心配です。 今こそ国内で経済を回す方法を考える時かと思えます。
181	1～4人	流通・商業	・日本全体が価格上昇改定を受け入れるムードがあるので、上げるチャンスは今だと思えます。
182	1～4人	流通・商業	政府支援
183	1～4人	流通・商業	円安抑制
184	1～4人	流通・商業	しかたない。付加価値を高める努力をする。
185	1～4人	流通・商業	原材料費が上がるのは世界の情勢で致し方ないところはある。国として、我々や一般消費者が支払う消費税やガソリン税、自動車税など課税制度の見直しが必要。
186	1～4人	流通・商業	コロナ禍の状況で仕方がない部分はあるが、ロシア・ウクライナ情勢によって天然ガス資源の輸出ストップの影響も大きいので、早く終わってほしい。
187	1～4人	流通・商業	急激な上昇を抑えるための政府の取り組みが必要

Q6_意見や要望

No	従業者数	業種	記述回答
188	1~4人	流通・商業	デフレ脱却のマインドを国策として作り上げてほしい 中小企業の努力ではどうしようもない
189	1~4人	流通・商業	ガソリンスタンドなので、原材料の値段については政府の保護下にあります。業界や消費者に対しては価格の安定に対しては大きく寄与していると思いますが、国全体としては根本的な解決にはつながっていません。円安に対して歓迎ムードが出ていること自体おかしおしいと思います。円を売って外貨で運用も一つの形かもしれませんが、円安が進むことによって国内での需要の停滞や、外貨による日本企業の乗っ取りに結び付くので長期的にはよい影響は出ないと思います。国内で資金が回るための仕組み（外資をかませないことを前提）が必要だと考えます。
190	1~4人	流通・商業	価格転嫁できているが、高騰による販売価格上昇で、消費者の需要停滞が懸念される。 様々な生活費上昇に伴い、給料アップなどの根本的な底上げや対策がないと今後さらに厳しくなる。
191	1~4人	流通・商業	不動産賃貸業において、土地価格の上昇が借地料の上昇の起因になっているが、イコールの関係に必ずしもなっていないと感じている。特に刈谷市は土地価格の上昇が激しいがしかし、店舗等の賃貸料は以前のままだ若しくは安くなっている所が多々見受けられる。商業用より居住用のニーズの方が高いのではないかともっと商業に有利な政策は出来ないものだろうか。
192	1~4人	流通・商業	価格転嫁できる付加価値の強化
193	1~4人	流通・商業	むやみやたらと高騰するのは困るが、こんなものだと考えています。コントロールできない事に気を回すより、コントロールできる事に集中した方が、生産性が高いと思っているので期待していません。
194	1~4人	流通・商業	建築、リフォーム費用増加により買取金額を下げたいが大手がエンド価格に近い金額で買い取っていくため物件が減少
195	1~4人	流通・商業	半導体不足の影響はあと1年くらい続く見込み。
196	1~4人	流通・商業	国としてどのような施策を今後進めていくのか疑問に思うところです。
197	1~4人	流通・商業	基本、仕入れはありませんので、影響がありません。
198	1~4人	流通・商業	価格上昇は今後も続き、大幅に下がることはないと考えている為、お客様に説明し、現在の状況が普通になる事を説明し、価格に納得してもらおう事が必要と考えています。
199	1~4人	流通・商業	仕方のないことだと割り切っている
200	1~4人	流通・商業	鉄、ステンレスの価格上昇の原因を確認し、上部団体で是正して欲しい。
201	1~4人	流通・商業	製品・食品・燃料・その他全てが高騰してしまい、日本の景気が悪い事(コロナ禍)も重なりお金を使う事に抵抗が出てきている。
202	5~9人	流通・商業	戦争、COVID の影響でそもそも材料の供給が停滞。 在庫のリメイクもいづれは限界が来る。
203	5~9人	流通・商業	全体社会が同じ条件なので、体力をつける事。
204	5~9人	流通・商業	ウクライナや円安状況以前から原料費が高騰しており、情勢にはほぼ無関係ですが、同業他社でウクライナの影響で廃業が起きてきています。今後、このような事態が続くことが想定されますので状況を見極めながら経営判断をしていくことが続くと思います。
205	5~9人	流通・商業	原材料費高騰しても売り上げに転嫁でき賃金も上げることが出来れば良いと思います。
206	5~9人	流通・商業	お客様と交渉して、値上げさせていただきしかない。
207	5~9人	流通・商業	価格が上がるのはしょうがない部分もあるが少しでも緩やかに上がるようにしてほしい。
208	5~9人	流通・商業	サービス業(旅行業)のため現在ところ大きな影響はないが、手配先の旅館・飲食店・運輸機関の値上げは予想される。容易に価格転嫁ができるかどうかは業界の動向次第かと考えます
209	5~9人	流通・商業	現在の価格高騰は、戦争による影響が強く出ているが、コロナ禍による各国の緊急対策(金融緩和)によるインフレが原因だと考えている。アメリカはいち早くインフレ率が上がり利上げに踏み切ったが、日本はコアコアCPIはまだ1%未満、現状の金融政策が維持されればデフレからの脱却が見えてくると思う。原材料の高騰は痛い、いずれインフレ&(今よりは)高金利環境にシフトしていくと思う、そこに対応できるよう準備が必要だと思う。
210	5~9人	流通・商業	全体的に賃金があがればよいのですが
211	5~9人	流通・商業	あまり影響はないが、航空運賃の燃油サーチャージが思いのほか上がっている。
212	5~9人	流通・商業	先が見えない
213	5~9人	流通・商業	仕入が安定しない以上、安定しているものは価格も強気であると感じている。早く通常納期に戻ってくれば価格も落ち着くのではないかと考えている

Q6_意見や要望

No	従業者数	業種	記述回答
214	5～9人	流通・商業	弊社は保険代理業であるが、モノの価格が上がれば当然保険会社が保険料を上げて来るが、ライバルとの競争上、ストレートに価格転嫁せず、必ず値上げ出来ない分を代理店への手数料カットで対応してくる。 従業員は働き方改革と賃上げでハッピー、大企業は中小を打ち出の小槌のように、一つ叩いて利益を確保。 これでは中小零細はいつまでたっても間に挟まれて、経営者の幸せな展望が見えない！！（笑） 同業者もほとんど大手代理店に吸収されて、いなくなったー。 経営権は吸収されてなくなっているのに、同友会には黙っていて適当な肩書で残っている代理店が50%は居ますよ。（苦笑）それもどうなのかな？
215	5～9人	流通・商業	仕入単価が上がっており、代替え品も現在は無い その中でどうすればいいのか
216	5～9人	流通・商業	仕方ない事だと思う
217	5～9人	流通・商業	繁忙期と閑散期の差が激しいことが、繁忙期の原材料費の激しい高騰を招いている一因なので、需要を均していく努力が必要だと思います。
218	5～9人	流通・商業	今後原材料の高騰が続くようであれば、別の材料を探す必要がある。
219	5～9人	流通・商業	資源の高騰は、世界的にピークアウトしていると思います。しかしながら各業種では値上げの機会との事で原材料費の高騰がまだ止まっています。各業種が適正な利益を確保する動きは、長い目で見ればデフレ経済の脱却につながっており、良い流れだと思います。日本においてはバブル後初めての値上げ局面だと思います。
220	5～9人	流通・商業	簡単に改善するわけでは無いため対応して能力が必要だと思います。
221	5～9人	流通・商業	原材料費の高騰は仕方がない。問題なのは価格転嫁が出来ていないことで、自社ブランドの強化・確立など価格転嫁しても納得して頂ける商品力が重要だと考えています。
222	10～19人	流通・商業	原材料の高騰は一時的なものだと捉えず販売価格の見直しをお願いする。認めなければ価値のない製品と捉え、製品そのものを見直すしかない。
223	10～19人	流通・商業	いろいろ言い事はあるが、まずは安全確認されている原子力発電システムの再稼働をお願いしたい。 そうすれば石油などの輸入エネルギー価格は下がると思われる。 プラなどの原油をもとにした製品も下がるのでは。
224	10～19人	流通・商業	原材料費の高騰による値上げではなく、便乗値上げも往々にしてある。
225	10～19人	流通・商業	70年卸売業を営んできているが、歴史を振り返ると、戦後から高度経済成長期の「需要>供給」での卸売業は、モノを持っている（在庫機能）ことが強みだった。ただそれ以降、1990年代以降の常にモノが余っている状態では、在庫機能は不利。ただ現在の「供給不足」（需要もそんなにないが、それ以上に供給がない）は、在庫機能が強みになっている。在庫は含み資産。ただ一方で、当社がモノづくりに投資しているのは、やはり卸売業の未来は明るくないと思っているので、次代の飯のタネを育てるため。
226	10～19人	流通・商業	戦争の影響が大きくガソリン軽油高騰にて利益減少！！ トヨタ自動車工場のストップにより新車輸送が減少。 ガソリン軽油に対しての運送業への助成金を切に願う。
227	10～19人	流通・商業	業界自体、安売りが当たり前となっているので、すべての商品の値上がりはチャンスととらえている
228	10～19人	流通・商業	コロナやウクライナ問題の関係で上がっているのは間違いないが、終息後回復するとも思えない。 太陽光発電等の代替エネルギーへの転換期ともいえるが、原子力以外に脱化石燃料で賄うことができるのかは不明だと思う。こういう時期に、大規模太陽光発電所でなく、限なく家庭用、事業所用、工場用の発電を助成金を出してでも進めるべきだと思う。全部の施設が行えば、そこそこの化石燃料由来の電気を賄えると思う。（効率化を求められると難しいがそこは電池の開発に期待したいと思う。）
229	10～19人	流通・商業	一事業者ではどうしようもない
230	10～19人	流通・商業	ガソリンに関しては、適正価格化を求めます。
231	10～19人	流通・商業	トリガ発動が必要。
232	10～19人	流通・商業	ああああああああああ
233	10～19人	流通・商業	弊社は、IT業で元手は人(技術者)です。しかし弊社(主に製造業)の顧客経由で影響を受けつつあります。 何らかの差別化を図り、価格転嫁するしかないと思います。
234	10～19人	流通・商業	原油価格の上昇に加え、円安が燃料価格の上昇に輪をかけている。激変緩和補助がいつまで続くかわからないが、現状上限いっぱいの35円を超えている状況であり、補助がなければ補助金分上がることを世間的に通知しなければ、着地点で大混乱が起きる
235	10～19人	流通・商業	原材料の高騰による影響ではないと思いますが自動車の生産が思うように行っておらず、市場に車の数がだいぶ減ってきています。なので早期の自動車生産台数の回復と正常な円の価格に戻ってほしいです。
236	10～19人	流通・商業	販売価格の見直し、スタッフの能力底上げ、消費者のストレスが少なくなるような対策
237	10～19人	流通・商業	安定するまで政府が干渉していただけると幸いです。

Q6_意見や要望

No	従業者数	業種	記述回答
238	10～19人	流通・商業	今現時点というよりは、3ヶ月先などに影響が来る可能性が高く、反面どのような対策を企業が講じるかを予測立てていきたいです。
239	10～19人	流通・商業	原材料費の高騰については広く一般的なものとしてとらえられており、これまでの顧客との価格交渉よりは理解を頂け、スムーズなものとなっているのが現状。ただ今後いつまでその流れがあるのかが見通せず、今後も同じように販売価格へ転嫁できるかが悩みどころ。
240	10～19人	流通・商業	弊社は原材料がない為、原材料にさほど影響はございません。 しかし、上記に伴い競合他社が増加傾向にございます。
241	10～19人	流通・商業	燃料代は元から下げることができないので、お客様から原材料等の負担が減っていけば値上げ交渉もしやすいと思う。 負担を減らせるところから手を付ければ良いと思う。
242	10～19人	流通・商業	一時的なものではないと思う。 販売価格に転嫁していきたいが、大手企業・競合他社に売り負けてしまう恐れがあるため中々難しい。
243	20～29人	流通・商業	原料価格の転嫁に対する社会的理解、特に大手元請け業者の理解が必要。 今後は公取も消費税転嫁の調査から価格転嫁に対する対応をフォローすべき。
244	20～29人	流通・商業	販売価格に転嫁していかざるを得ないと思うが、大手のようにはいかないのが中小の現状。中小からの販売について消費税を減額できるなどの施策があると一息つける
245	20～29人	流通・商業	自社ではリサイクル店事業を運営していますが、ネット対応運営のための諸設備の運営費の増加が経費増加の課題になっています。
246	20～29人	流通・商業	一時的なものではなく、構造的なトレンドであると認識し、経営していかなければならない
247	20～29人	流通・商業	海外からの値上げ連絡・要求が即日適応される場合が多いので価格転嫁までの間に損失を被る。
248	20～29人	流通・商業	資源価格や為替の影響はやむを得ない。
249	20～29人	流通・商業	ようやくコロナとの付き合い方が見えてきたところで値上げ及び商品不足で景気の腰折れが懸念される。特に商品が無いのは早く解消されないと深刻な問題を引き起こす。
250	20～29人	流通・商業	全体的に原材料費（モノの値段）が高騰していくこと自体は悪くないし、仕方がないと思うが、同時に販売価格に転嫁していかなければならないのに出来ていないことが問題。ラグが出来てしまうのは仕方ないと思うが、進めていかなければならないと感じている。 社内でも公共料金の値上げや輸入品の為替要因も含む価格上昇などにて生活費が上昇している為、給与も引き上げていかなければならない中、費用が高騰している為。利益を圧迫していることから出来ていないのが現状。
251	20～29人	流通・商業	しっかり価格転嫁ができていれば売上も増大も見込めるが、 買い控え等の影響も少なからずでてくるので困惑はしている。
252	20～29人	流通・商業	政府の方針に従うしかない。
253	20～29人	流通・商業	こちらでどうこうは出来ないで、顧客に説明しながら受け入れてもらうしかない
254	20～29人	流通・商業	トラックも10年前と思うと200万値上げしている。設備の高騰はどうしようもないと考えていますが、装備するものを最低限に変更したり付属品を控えてる。行く末は看板となるトラックも塗装なしの社名だけの完成車となるかもしれない。社員のモチベーションも下がるのでなるべくは避けてゆきたいと思っている。燃料の高騰は今後も世界情勢で影響を受けるだろうけど、数年前から取り組んでいる「燃費」「車速」は続けていく。電気自動車が軽くて安く購入できるようになるまで、これに徹するしかないと考えています。
255	30～49人	流通・商業	考えてもしょうがない
256	30～49人	流通・商業	仕方ない部分もあり、客先への理解を求めていくしかない。
257	30～49人	流通・商業	市場価格は市場に任せれば良いと思います。
258	30～49人	流通・商業	軽油引き取り税を撤廃して欲しい、運輸業界としては経営が楽になり、仕入れ価格や人件費に有効に活用できる原資になる。全日本トラック協会では政治的背景から声をあげていない。
259	30～49人	流通・商業	半導体減少により、製品が入ってこないため代替品を販売しています。
260	30～49人	流通・商業	金融業なので直接的な影響は少ない。 営業の移動にかかるガソリン代くらいだが、DX化を推進していきオンライン取引を増やし、費用対効果をあげていきたい
261	30～49人	流通・商業	販売の値段も上げてるから問題なし。これ以上上がるとお客様への説得が困るけど。
262	30～49人	流通・商業	どれだけ値上げするのか非常に不安。 コンテナ不足による海外からの荷物の遅延などで、売り逃すことが多い。 自社便で配達しているが、人件費（最低賃金）やガソリン代の上昇で、無料配達にも限界が来ているが、優良にすると競合他社へ注文が流れるので、この先どうなるのか非常に不安である。

Q6_意見や要望

No	従業者数	業種	記述回答
263	30～49人	流通・商業	建設現場については、住宅非住宅問わず見積・受注から着工までのスパンが長く、どうしてもこのような原材料費の急激な高騰について、各業者で受け止めきれない部分が多い。 また、一時的なコスト高による利益圧縮は耐えきれぬ業者も多数いると思うが、これから発生する大きな問題は、住宅価格の高騰による建築需要の大幅な減退である。 すでにコストアップによって折り合いがつかず、計画段階だった建物の話がなくなったということが出てきている。 全てを補助金などで賄うことは不可能だと思うが、こういった状況にあるということ認識頂ければと思います。
264	50～99人	流通・商業	世界中がインフレと賃金上昇しているのに日本だけ賃金が上がらないのは円安の影響、円安は輸出に有利のはずだが活かされていない
265	50～99人	流通・商業	荷主にサーチャージの交渉 新車価格のメーカーへの交渉
266	50～99人	流通・商業	円安が続く限り、上がり続けるものだと思います 量的緩和をやめることはできないと思われるので 円安→輸入品の値上がり の構図は数年続くと考えます
267	50～99人	流通・商業	高騰してるのかこれが普通なのか分からなくなってきたので、今の状態で利益を出せるようにしていく
268	50～99人	流通・商業	まだまだ物価上昇が続くのは目に見えているので国として早く手を打っていただきたい。
269	50～99人	流通・商業	原材料の高騰にて、対応せざるおえないのは、仕方がないので、いかに情報を集めるかが課題となっている。特定の取引先だけの情報ではなく他の情報も取り入れる事が大切だと思って動いています。
270	100人以上	流通・商業	ガソリン等の燃料費の上昇は、すべての人に影響が出る。現在は大手の元売り業者に補助金を出し、価格のコントロールをしているが、今後消費を活性化させたいのであれば、ガソリン税を廃止すべきと考える。これならば徴税コストも安く、消費や企業行動を積極的にする効果が期待できる。また、同時に消費税の廃止も要望したい。そうすれば経済はもっと好循環になる
271	100人以上	流通・商業	価格転嫁ができ社員の給与を上げることができれば経済はまわっていくと思われれます。大企業、中堅企業はとくに下請けいじめをせずに価格転嫁を認めていただきたい。
272	100人以上	流通・商業	世界的な問題なので、一事業者がとやかく言えないが、政府も激変緩和措置にて税金を投入して燃料高騰を抑制してくれているので、それに甘んじることなく、運賃値上げを断行し、アイドリングストップ等の経費削減も同時に行い、急場を凌ぐ努力をして参ります。
273	100人以上	流通・商業	今後も原油価格の高騰は免れない情勢であるため、この際物価上昇も受け入れるべきである。
274	100人以上	流通・商業	原材料費の高騰に関しては、直近では影響が少ないが、今後製造業などが設備投資を控えるような状況になれば、影響が出てくると思われる。
275	1～4人	サービス業	基本的には世界秩序の巡航回転に求めるしかないが、国内政策としては、金融緩和政策の是正、日銀の独立機能回復、生活の自給力回復を計らなければ抜け出せまい。
276	1～4人	サービス業	世界情勢の影響を受けている。特に輸入材料については大きい。
277	1～4人	サービス業	物価が上がれば、まず社員の賃上げを検討したいが、どのくらいあげられるか検討中
278	1～4人	サービス業	固定費の削減などで対応する、売り上げアップは即難しい
279	1～4人	サービス業	円安も価格高騰に影響して対策の取りようがない。 政治（日銀も対策示さない。 選挙で訴えるしかないが。解決策が思いつかない。
280	1～4人	サービス業	昨今の状況を考えれば致し方ないが、それを価格転嫁しやすい状況を政府に求めたい
281	1～4人	サービス業	原油高が落ち着くの待つばかり
282	1～4人	サービス業	行政による個人消費者への補助を充実させて欲しい。
283	1～4人	サービス業	今の所、原材料の高騰による影響は出ていない。仕入れ元からそのような話が出たときに考える必要はあるかも…だが、基本的には販売価格に転嫁予定
284	1～4人	サービス業	弊社の事業への影響は限定的ですが、多くの業界への影響が懸念されており、政府において可及的速やかに原材料費価格の適正かつ安定化を目指した政策をうって頂くべきと考えます
285	1～4人	サービス業	特に製造業に対する国の激変緩和措置の適用。 上昇分に対する一定量の補填。
286	1～4人	サービス業	経営上、原材料費の高騰に関して影響をあまり受けていないので特にありません。
287	1～4人	サービス業	価格の上がり方が急すぎるので何か対策をしてほしい。
288	1～4人	サービス業	コロナや紛争による影響でいろいろなもの価格が上昇は仕方がないが 何か国で補助やこういった価格の状況の見直しを行って欲しい。
289	1～4人	サービス業	収入が減り支出が増えていくことから、さらに不景気になると思う
290	1～4人	サービス業	本当の意味での企業間競争の始まりのきっかけになるのかなと思っています。
291	1～4人	サービス業	原材料費の高騰が物価高につながっているが、これを経済発展の物価高と同じに捉えることは絶対にあってはならない。あくまで庶民の給与、可処分所得が増えてこそ物価高が容認されるものである。

Q6_意見や要望

No	従業者数	業種	記述回答
292	1~4人	サービス業	意見：日本の多重請け構造が、末端の価格転嫁に大きく負の影響を与えている。輸出企業の円安の恩恵は、末端中小企業まで回らず、大手企業の価格転嫁受入も中間業者で吸収されるため末端にはごく一部しか回らない。付加価値増大という名のもとに、異常に高すぎる中間コスト（利益）によって、末端に許容される単価は採算割れする水準となり、過去の半導体のようにビジネスが空転しはじめている。海外に流出も難しい現状では、理由を付けた生産停滞が起こり続け不採算企業が増加するだけ。不採算に対する支援より、日本全体のビジネスモデルのテコ入れができないものか。また、海外現地生産の拡大など実質的に日本国内の変化で対応することが不可能で製造業中心の輸出の時代が終わっていくのであれば、以前方針として示していた観光立国、観光業やインバウンド対応への投資再開、拡大の時期ではないか。
293	1~4人	サービス業	事業としては特に影響はない。あると言えば交通費(ガソリン代) だがまだそこまでの影響は出ていない。
294	1~4人	サービス業	価格の高騰が企業の設備投資需要の停滞を招くのであればそのタイミングはいつかを見極めたい
295	1~4人	サービス業	いつまで続くかわからない石油製品の価格の高騰を鑑みて対応策を早急にしなければならぬ。
296	1~4人	サービス業	ガソリン等のエネルギーは、当面は高い水準が続くと考えられます。特に日本は、GDPが増加していません。売上高・利益・給与などすべての上昇が必要と思います。
297	1~4人	サービス業	円安どうにかしてほしい
298	1~4人	サービス業	製造業では無いので原材料費はゼロなのでガソリン代として回答しました。
299	1~4人	サービス業	原材料費の高騰は変えようがないものとなるため、中小企業としては販売価格等への転嫁をしていかなければいけないと考えています。自社でその費用を抱え込もうとしては経営自体に影響を及ぼす可能性が高い。
300	1~4人	サービス業	便乗値上げが増えないようにと願っています。
301	1~4人	サービス業	燃料費について補助金による補填対応ではなく、ガソリン税や軽油税のあり方をそもそも見直すべき。
302	1~4人	サービス業	あまり影響がなく、問題ない。
303	1~4人	サービス業	正直、どうしようもない。
304	1~4人	サービス業	案件単価を上げてない点から、細かい経費部分の上昇に合わせて少しずつですが上げていく必要があると感じています。 原価のかからない商売である以上直接的に打撃はないのでそこまで重くはとらえてないですが、人件費の増加や細かい部分でのガソリン代の増加等が地味に影響を感じます。
305	1~4人	サービス業	ガソリンの税制改正をお願いしたい
306	1~4人	サービス業	原材料費の高騰、円安と、インボイス制度の開始令和5年10月、給与上昇圧力と相まって、中小企業にとっては厳しい経営環境である。自社は国内のサービス業で直接の影響は受けないが、間接的に影響を受ける可能性がある。自社のサービスの見直しを行い、クライアントにとって有益なことはなにかを常にサービス提供に盛り込む必要がある。
307	1~4人	サービス業	エネルギーコストの上昇は、新規受注増加で吸収するしかない。 電気・ガスは調達先を変更した
308	1~4人	サービス業	補助金や給付金ではなく、高い価格が下がることはないという意識。原材料費高騰は世界の単価に追いついていない日本の問題という意識を浸透させるべき。
309	1~4人	サービス業	原材料費が存在しない業種
310	1~4人	サービス業	現状自社には影響がないが、影響のある業種では価格転嫁や経費削減の具体的施策アドバイスがあると良いと思います。
311	1~4人	サービス業	あまり影響を受けるビジネスモデルではないが、備えをきちんとしていきたい。
312	1~4人	サービス業	価格上昇をもう少し緩やかにしてほしい
313	1~4人	サービス業	特に影響を受けない分野です。
314	1~4人	サービス業	好循環が必要、原材料アップ→売価アップ→給料アップ→消費拡大→原材料アップ
315	1~4人	サービス業	値上げに関しては仕方ないと思っているので他の部分で補える商品を生み出す。
316	1~4人	サービス業	コンサル業であり、直接は影響していない。今後、クライアントの業績が原油価格高騰の影響を受けるのであれば弊社も影響を受けてくると思われる。しかし、現状はあまり影響を受けていない。
317	1~4人	サービス業	今後、なにかも物価は上昇していこうと考えます。 売値をあげていくしかないものと思いますが、工夫して抑えられるものは抑えています
318	1~4人	サービス業	弊社の事業は原材料がかかる事業ではないため、特に困っていることはないです。
319	1~4人	サービス業	価格アップし、その他の付加価値をつける
320	1~4人	サービス業	為替や外部事情により石油や原材料の高騰があるものの、なかなか価格に転嫁するのが難しい。コロナで需要が大きく減ったところに原材料費の高騰があり、中小企業の負担は非常に大きいと感じています。
321	1~4人	サービス業	今後、原材料費の高騰は増加する一方だと思います。 それを従業員や市場に還元して経済を回すことが経営者としての役割だと思います。
322	1~4人	サービス業	高騰は仕方がないことなので代替品を見つけるか他の経費削減をしようと思います。
323	1~4人	サービス業	競合先が値上げの動きがない限り、当社だけ値上げを行い顧客離れを危惧する為、今は状況確認
324	1~4人	サービス業	これからどんどん価格は高騰すると思われるので 早め早めの対策が必要だと思っています

Q6_意見や要望

No	従業者数	業種	記述回答
325	5～9人	サービス業	材料の値上がりに対して価格転嫁をしていかなければ成り立たない。 周りの他社の様子を見ながら追随する。
326	5～9人	サービス業	全ての仕入れ商品が値上がりしてくる。
327	5～9人	サービス業	円安を止めるべき。
328	5～9人	サービス業	せめて消費税廃止か税率引き上げとインボイス廃止しないと辛くなると思う。
329	5～9人	サービス業	良いインフレとなるよう、販売価格を上昇させ給与所得も上げられるようにする。 輸出型大企業が内部留保を一定額以上できないような法整備が必要。 (従業員の給与所得にまわしたり市中にキャッシュが回るように)
330	5～9人	サービス業	原材料が必要な業種ではありません。しいて言うのであれば機材の入手が困難だったことです
331	5～9人	サービス業	影響なし
332	5～9人	サービス業	政府が価格介入したらしいが、価格の変動は一切感じられなかった。 適正価格での購入対策をして欲しい。
333	5～9人	サービス業	当社としては原材料の高騰は仕入れに関しては売り上げに転嫁するが、
334	5～9人	サービス業	円安も絡み、高騰が続きます。
335	5～9人	サービス業	上がるのは仕方ない、元請けや客先に値上げが出来れば解決は簡単だがまず聞き入れてくれないのが現状
336	5～9人	サービス業	これまでの単価が恵まれていたと思っている。着実にコストに反映し、よりよい価値を提供する企業体質を継続するに徹している。
337	5～9人	サービス業	仕方ないので、当面は経費の節約等を考える。
338	5～9人	サービス業	きついです
339	5～9人	サービス業	助成金や補助金などをうまく活用して一時的な値上がりはしのぎたい、安易に売り上げに転嫁するのを避けたい。
340	5～9人	サービス業	原材料費の高騰による、レシピの見直しをはじめた。
341	5～9人	サービス業	原材料の高騰や市況の変動により、社業が傾くのは避けたい。 そのため、日常的に取引先に状況の受け入れを理解してもらえ関係作りや安いで選ばれてる関係性を作らないようにしています。
342	5～9人	サービス業	税金下げてほしい
343	5～9人	サービス業	日本社会、政治が悪いと思います
344	10～19人	サービス業	状況が状況だけに如何ともし難い。状況に合わせた運営に心がけるしかない。
345	10～19人	サービス業	現在、直接的な高騰の影響はないがこれからじわじわ出てくるものと考えています
346	10～19人	サービス業	原材料費の高騰は仕方がないとしてその中で競争がある事実価格競争にならないよう巻き込まれないようにしたい
347	10～19人	サービス業	日本の大手企業はグローバルサプライチェーンなので、外部環境に左右されやすい状況は基本的に変わらない。但し、中小企業も大手頼りを止めて自立型企業になる様に、社内で従業員と内外の情報や現状認識はする様にしないといけない。
348	10～19人	サービス業	コスト削減も限界あるので 売値をあげるしかない。そのためには元請けとして良好な関係を築き、そういったお客さんをつくること
349	10～19人	サービス業	この先々、どこまで上昇するのか見通しがきかないため値上げに躊躇するところがある。
350	10～19人	サービス業	原材料費の高騰の場合にも、下請法や独金法が適用されやすいガイドライン等の改定、運用について同友会として運動をして欲しい
351	10～19人	サービス業	物品に対しては値上げは世界情勢などにより一斉にできるが、作業費はなかなか値上げが難しい。諸経費をあげさせてもらうにも、高いイメージがつくと別の会社へ流れることになる。我慢してのりこえるしか方法はない。
352	10～19人	サービス業	しばらく、状況が変えられないので、我慢する予定です。
353	10～19人	サービス業	高騰した分仕事を増やさなくてはならない
354	10～19人	サービス業	売上に占める人件費率が高いので、経費の増加は人件費の上げ代を圧縮してしまう。国からの補助金、助成金で成り立っている事業なので、そこを手厚くして欲しい。
355	10～19人	サービス業	原材料費においてもサービス価格や売価に反映ができるような流れが欲しい。 「企業努力で・・・価格に転嫁できない」とは意味が違うような気がします。
356	10～19人	サービス業	原材料費の高騰があったとしても、新規ビジネスを立ち上げる等、対応策はいくらでもある。
357	10～19人	サービス業	原材料かからないです
358	10～19人	サービス業	木材など高騰していたりして顧客から購入見送りがある
359	10～19人	サービス業	円安、ウクライナ等の問題により高値にしているのが早く落ち着いて適正な価格に落ち着いてほしいです。
360	20～29人	サービス業	建設関係は、値上げなどの価格交渉はできている方だと思います。しかし一般的には十分な値上げとは言えないと思います。しかし、業界で調整して値を決めている可能性があるものも見受けられます。しかし、価格よりも供給が追いついていくことが課題です。供給の見込みを立てるのが先決だと思います。特に鉄骨、木材。

Q6_意見や要望

No	従業者数	業種	記述回答
361	20～29人	サービス業	付加価値の創造に注力する。
362	20～29人	サービス業	過剰なグローバリズムのツケを、今我々は支払っているのだと思う。資本主義社会は気を付けないと貧者からの搾取が当たり前になってしまう。フェアトレードを義務付け、過剰な海外依存を抑えるべき。原価の転嫁はユーザーに負担を強いるが、国内生産と需要を増やすことで賃金上昇に向かわせる事は出来まいか。可能ならば、健全化への変化の兆しかもしれない。
363	20～29人	サービス業	今のインフレの流れは、本来であれば望むべきであるはずなのに、所得を上げる事が出来ない実情を、なんとか出来るような政策を期待したい。
364	20～29人	サービス業	協会会社と互いに共存し合える範囲で話し合い決めていく
365	20～29人	サービス業	障害福祉の中での生産活動で影響があるため死活問題ではない。
366	20～29人	サービス業	弊社には現在関係が薄いです。 情勢的には、消費者転嫁せざるを得ないかなど。
367	20～29人	サービス業	いまは大変なとき。食いしばって乗り切るしかない。楽しんで遠方の誰かが苦しむのは想像に難くない。
368	30～49人	サービス業	軽油引取税1ℓ32.1円を廃止して欲しい。
369	30～49人	サービス業	早く、ウクライナの戦争と中国のロックダウンが終わってほしい
370	30～49人	サービス業	人はいるが育成が難しい
371	30～49人	サービス業	全体で物価の上昇で対応するしかない
372	30～49人	サービス業	よろしくお願ひ致します！
373	50～99人	サービス業	ガソリン代が影響している。政府の施策である程度で収まっているが、昨年と比べると影響あり
374	50～99人	サービス業	大企業中心の状況だからあきらめています。政府の見当違いの政策は本当にあてにならない。
375	50～99人	サービス業	原材料の高騰よりもコロナのダメージの方が深刻です！輸入品が高くなっている位で価格転換しています
376	50～99人	サービス業	OEMで仕入れていたものを、自社開発・製造へ切替中
377	50～99人	サービス業	世界情勢を鑑みると材料費上昇は仕方がない。価格転嫁ができるような世の中の流れが必要（大手企業の経営姿勢が大事）
378	50～99人	サービス業	原材料費の高騰には様々な要因が存在するが、円安に関して言えば、その原因の本質は、政府が国債を大量発行しすぎてきたツケが直撃しているものと考えられる。 そのため、円安傾向は、（世界的不況が生じて世界的に金融緩和が行われるような状況に転じない限り）今後も継続すると思われる。 そうした見通しを前提に対策を打っていかないといけないと思う。
379	50～99人	サービス業	価格転換を取引先に交渉し続けます
380	50～99人	サービス業	原材料費が上がるのは仕方がないことだと思いますが、輸入に頼りお金が最終的に海外に流れて行ってしまいう現状が厳しい 国内で仕入れ生産でき、海外に売ることができていた時代ではない。
381	50～99人	サービス業	このまま高騰は続く流れと見ており、代替え品などの検討も進めているが、販売価格の見直しを必須になると考えています。
382	50～99人	サービス業	新電力会社が高压電力販売を中止が相次いでおり、割引きされていた現状から大幅に値上げする。 重油の高騰を受け、都市ガス料金も大幅に値上げになっている。 弊社の様なクリーニング主体とする業種への影響は、甚大で、 事業を停止することも検討せざる負えない状況。 電力、重油、ガスなどは、国からある程度の補填をする必要があり、 補填が無いのであれば、間違いなく、倒産する企業が出てくると思います。
383	100人以上	サービス業	飲食店なので食材の価格安定には食料自給率にも関わってきます。そうなると農業や種子、肥料、飼料をどこから買うのかという問題にもつながります。安心して食べられる安全な食物を安定して供給できる態勢を作るために、国には農林水産業の分野にもっと力を入れてもらいたい。
384	100人以上	サービス業	資源国ではない日本はエネルギーに関して原発稼働を真剣に考え、自給率向上のための農業政策をきちんとやるべき。
385	100人以上	サービス業	仕方がないことなので、これをどう価格に転換し、従業員の給与へつなげるかが課題
386	100人以上	サービス業	単価を上げるほかない
387	100人以上	サービス業	上昇仕方がない。販売価格にどう転嫁するか