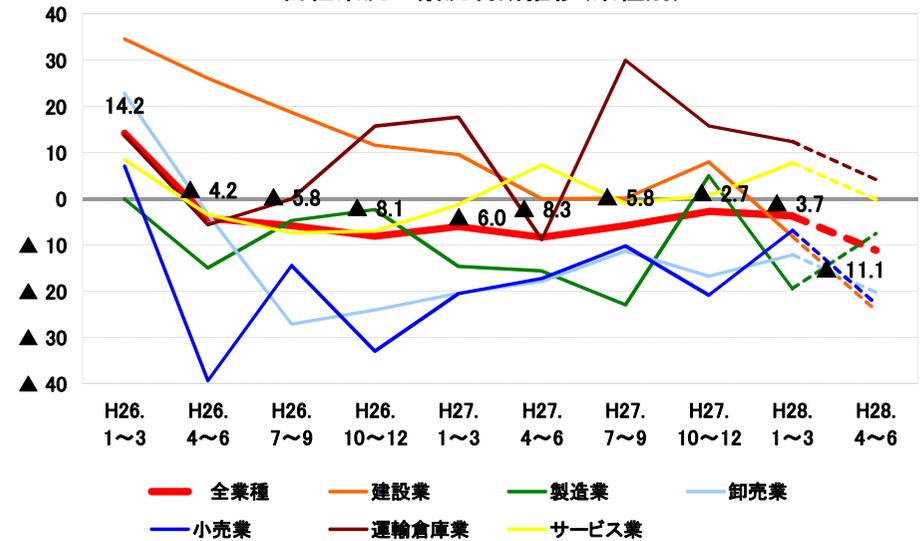


業況DIは、横ばい圏内の動き。先行きも慎重で、足踏み状態。

- 平成28年1～3月の自社業況DI（全業種）は▲3.7（前期比－1.0ポイント）となり、3期ぶりの悪化。ただし、平成26年4月以降にDI値の大きな動きはなく、横ばい圏内で推移しており、地場企業の景況感は足踏み状態続く。
- 業種別にみると、小売業（前期▲20.8→今期▲6.8）が7期ぶりの高い結果となった。卸売業（▲16.7→▲12.1）が改善し、サービス業（0.7→7.8）は2期連続の改善となった。一方で、建設業（8.0→▲8.1）は約3期ぶりにマイナスとなった。製造業（5.0→▲19.4）が前期4期ぶりのプラスから再びマイナスに転じた。運輸・倉庫業（15.8→12.4）は2期連続の悪化となった。
- 全体を項目別で見ると、受注価格・販売価格だけでなく仕入れ価格も上昇しており、営業利益はやや悪化している。また資金繰りではやや改善。
- 次期（平成28年4～6月）は▲11.1（今期比－7.4ポイント）と、2期連続悪化の見通し。改善に向けた動きは鈍く、先行きに慎重な姿勢は変わらず、足踏み状態が続く見通し。

自社業況の景況判断推移（業種別）

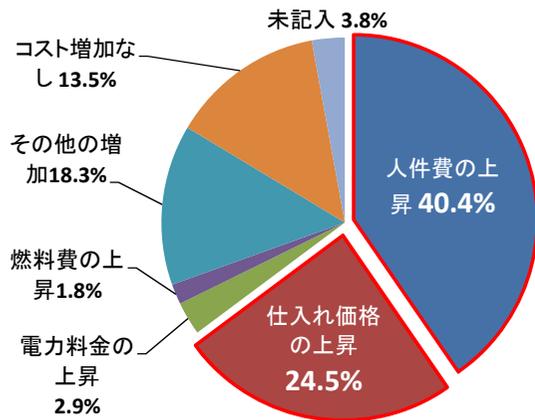


コスト増に伴う価格転嫁への対応について

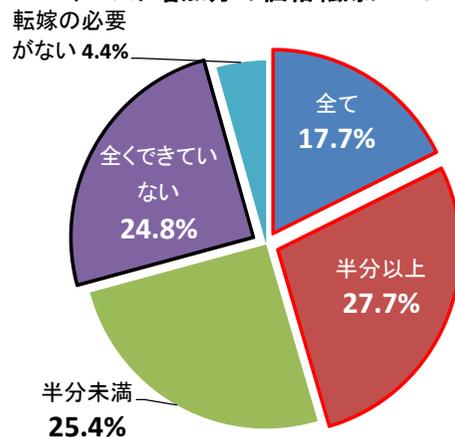
- この1年間でのコスト増加について40%が「人件費」、25%が「仕入れ価格」によるとしている。（複数回答）
- コストの増加分を「全て」または「半分以上」転嫁できたのは45%あった一方で、「全くできていない」企業が25%となっている。

- 転嫁できない理由としては約6割が「競合他社の据え置きや値下げ」また「消費者の低価格志向や取引先の値下げ要求」によるとしており、コスト高を単純に価格転嫁することの難しさを伺わせる。

◆コスト増の状況



◆コスト増加分の価格転嫁について



◆価格転嫁できない理由

