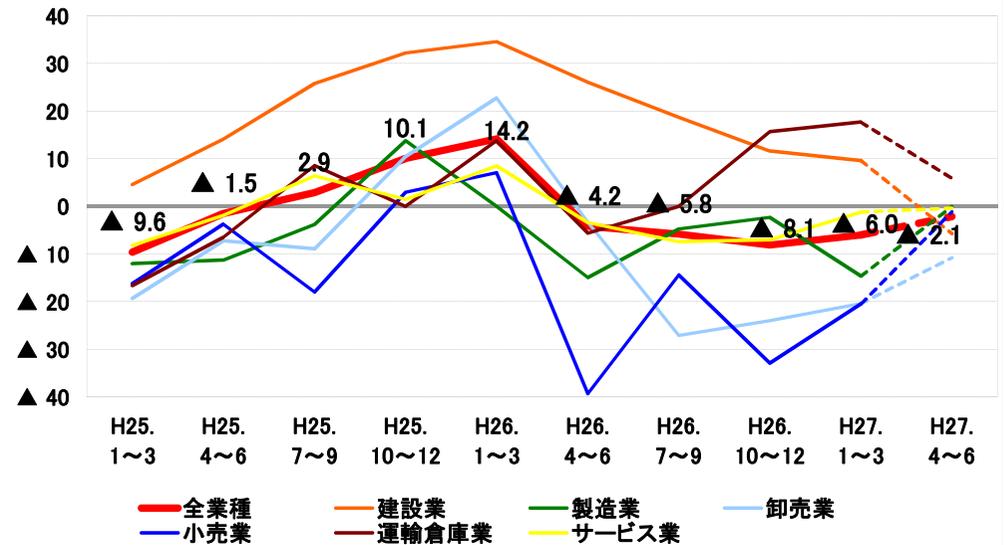


### 業況DIは、4期ぶりに改善。次期も改善の見込み。

- 平成27年1～3月の自社業況DI（全業種）は▲6.0（前期比+2.1ポイント）と4期ぶりの改善。
- 規模別にみると、調査対象の9割以上を占める中小企業が▲4.7（前期比+2.8ポイント）で4期ぶりの改善。大企業は、▲21.8（前期比-10.7ポイント）と2期連続の悪化となった。
- 業種別にみると、小売業（前期▲32.9→今期▲20.5）、サービス業（▲7.0→▲1.2）、卸売業（▲24.0→▲20.4）、運輸・倉庫業（15.7→17.7）と改善したが、製造業（▲2.3→▲14.6）、建設業（11.6→9.6）が悪化。
- 項目別にみると、営業利益DI（前期▲17.5→今期▲16.2）は2期連続の改善、受注価格・販売価格DI（▲4.4→1.7）は3期ぶりの改善、資金繰りDI（▲6.4→▲4.2）は2期ぶりの改善となった。一方、生産額・売上額・完成工事高DI（▲0.8→▲6.3）は4期連続の悪化。原材料・製(商)品仕入価格DI（33.5→32.7）は3期連続の下落となった。
- 次期（平成27年4～6月）は▲2.1（今期比+3.9ポイント）と改善の見通し。

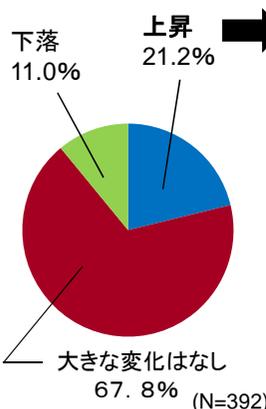
【自社業況の景況判断推移（業種別）】



### 販売価格設定の動向（BtoC）

- ・消費者向け商品・製品（BtoC）の販売価格設定について、一年前と比較して、「上昇」と回答した企業（全業種）は、21.2%
- ・上昇した要因として、仕入価格上昇分（原材料、資材・部材、商品、製品など）を転嫁できた企業（全業種）は、73.5%と最も高い割合となった。

#### ◆ 消費者向け商品・製品（BtoC）の販売価格設定の動向（全業種）



上昇要因の内訳（複数回答）	
仕入れ価格上昇分を転嫁できた	73.5%
既存製品・商品・サービスの付加価値を高めた	15.7%
人件費上昇分を転嫁できた	8.4%
新製品・新商品・新サービスを投入した	6.0%
新規顧客を開拓した	6.0%
その他	6.0%
燃料費上昇分を転嫁できた	4.8%
電力料金上昇分を転嫁できた	3.6%

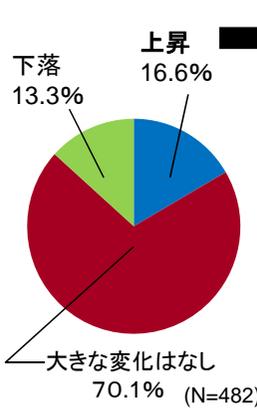
#### 【中小企業の声】

- ・前年の消費税率変更に伴い、販売価格を値上げしたため（飲食店）
- ・人件費の上昇や運賃、各部品の値上がりなどが大きい。その分を多少改正した（輸送用機械器具製造業）
- ・輸入商品が殆どなので為替に影響される（飲食料品卸売業）

### 販売価格設定の動向（BtoB）

- ・企業向け商品・製品（BtoB）の販売価格の設定について、一年前と比較して、「上昇」と回答した企業（全業種）は、16.6%
- ・上昇した要因として、仕入価格上昇分（原材料、資材・部材、商品、製品など）を転嫁できた企業（全業種）は、71.2%と最も高い割合となった。

#### ◆ 企業向け商品・製品（BtoB）の販売価格設定の動向（全業種）



上昇要因の内訳（複数回答）	
仕入れ価格上昇分を転嫁できた	71.2%
人件費上昇分を転嫁できた	21.2%
既存製品・商品・サービスの付加価値を高めた	13.8%
新規顧客を開拓した	10.0%
新製品・新商品・新サービスを投入した	8.8%
燃料費上昇分を転嫁できた	2.5%
その他	2.5%
電力料金上昇分を転嫁できた	0.0%

#### 【中小企業の声】

- ・販売価格の上昇分は、原価の上昇分ほど行っていない。（総合工事業）
- ・工事費の上昇に伴い、契約のフィーも上昇したため。（技術サービス業）