



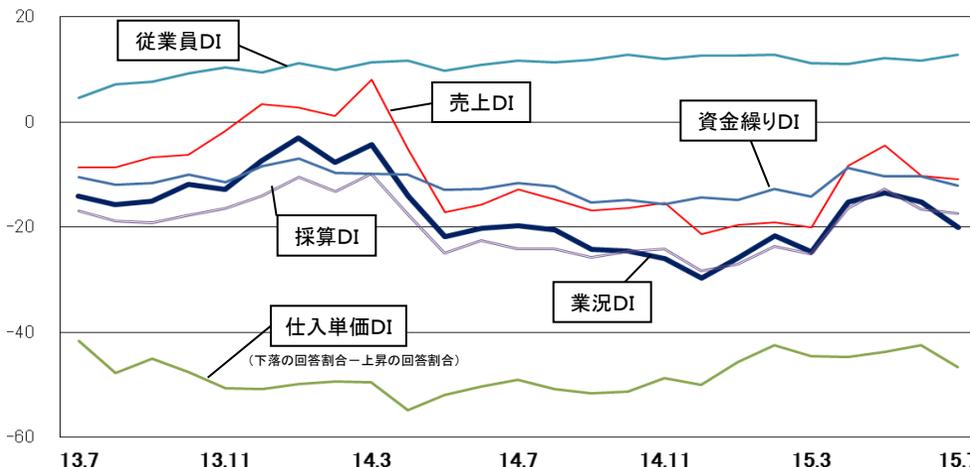
業況DIは、足踏み。先行きは改善見込むも、転嫁遅れなどからばらつき

ポイント

▶ 7月の全産業合計の業況DIは、▲20.0と、前月から▲4.7ポイントの悪化。仕入価格上昇分の転嫁遅れや人手不足、人件費の増大が経営の足かせとなる状況が続く。また、台風など天候不順の影響による売上減を指摘する声も聞かれ、中小企業の景況感は足踏みとなった。ただし、好調なインバウンドによる下支えや、住宅・設備投資に持ち直しに向けた動きが伺えるなど、好材料がみられるほか、「好転」から「不変」への変化がDIを押し下げる要因となったことにも留意が必要。

▶ 先行きについては、先行き見通しDIが▲17.0(今月比+3.0ポイント)と改善を見込むも、「悪化」から「不変」への変化が主因。賃上げ、プレミアム付商品券などによる個人消費の持ち直しや、夏休みに伴う観光需要の拡大、住宅、設備投資の回復を期待する声が聞かれる。他方で、コスト増加分の価格転嫁や人手不足、人件費の増大などの懸念材料が残り、中小企業においては、先行きの見通しにばらつきがみられる。

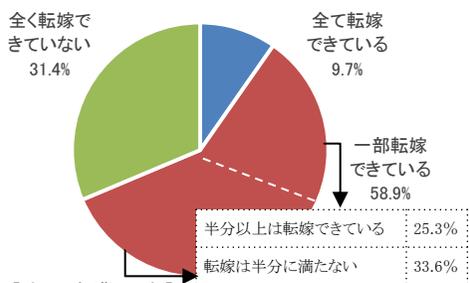
LOBO全産業合計の各DIの推移(2013年7月以降)



コスト増加分の価格転嫁の動向 (BtoC)

▶ 消費者向け商品・製品 (BtoC) におけるコスト増加分の価格転嫁について、「全て転嫁できている」と回答した企業 (全産業) は、9.7%、「全く転嫁できていない」と回答した企業 (全産業) は、31.4%

◆価格転嫁の動向 (BtoC) (全産業)



※1年前と比較したコスト増加分を「全て転嫁できている」「一部転嫁できている」と回答した企業が対象

転嫁できた要因の内訳 (複数回答)	
①需要が伸び、自社製品・商品の引き合いが増えているため	8.4%
②値上げに対する消費者の理解が進んでいるため	40.6%
③同業他社など、業界内での値上げが進んでいるため	42.2%
④既存の製品・商品・サービスの付加価値を高めたため	14.0%
⑤新製品・新商品・新サービスを投入したため	10.4%
⑥その他	5.5%

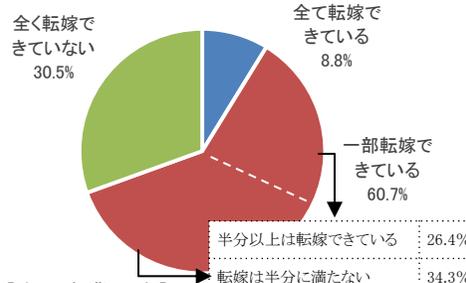
[中小企業の声]

- ▶ サービスなどで付加価値を高め、仕入コスト上昇分の一部を価格に転嫁できたが、これ以上の転嫁は顧客離れを招くため、難しい (米沢 総合百貨店)
- ▶ 食材の値上げに加え、アルバイト時給が1000円を超えるなど負担増が続いているが価格転嫁できない (武蔵野 飲食店)
- ▶ 既存商品への価格転嫁は困難なため、単価の高い新商品を投入。その結果、売上を維持し、利益を確保できている (池田 和菓子製造・販売業)

コスト増加分の価格転嫁の動向 (BtoB)

▶ 企業向け商品・製品 (BtoB) におけるコスト増加分の価格転嫁について、「全て転嫁できている」と回答した企業 (全産業) は、8.8%、「全く転嫁できていない」と回答した企業 (全産業) は、30.5%

◆価格転嫁の動向 (BtoB) (全産業)



※1年前と比較したコスト増加分を「全て転嫁できている」「一部転嫁できている」と回答した企業が対象

転嫁できた要因の内訳 (複数回答)	
①需要が伸び、自社製品・商品の引き合いが増えているため	8.8%
②値上げに対する販売先の理解が進んでいるため	45.6%
③同業他社など、業界内での値上げが進んでいるため	42.7%
④既存の製品・商品・サービスの付加価値を高めたため	13.5%
⑤新製品・新商品・新サービスを投入したため	10.5%
⑥その他	5.8%

[中小企業の声]

- ▶ 資材価格や人件費などが高止まりする中、受注競争が激化しているため、転嫁が難しく、収益を圧迫している (帯広 総合建設業)
- ▶ 取引先の理解が進み、一部ではあるが燃料や運賃等のコスト上昇分を価格転嫁できた (大垣 窯業・石灰加工業)
- ▶ 円安定着に伴い、輸入木材の仕入に係る負担が重い。価格への転嫁も進んでおらず、採算が悪化している (高知 製材木製品製造業)