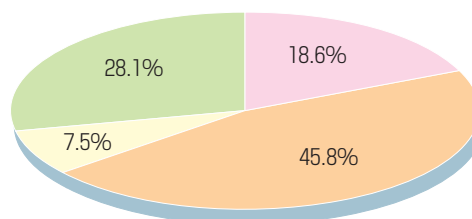


## 特別調査「消費税率引き上げの影響と賃金・価格改定の動向」について

問1

今年（2014年）4月からの消費税率引き上げ（5%→8%）について、貴社では、販売価格にどの程度反映（転嫁）できると考えていますか。あてはまるものを、次の1～4の中から1つお答えください。

1. 全て反映（転嫁）できる
2. 一部の反映（転嫁）にとどまる
3. まったく反映（転嫁）できない
4. わからない



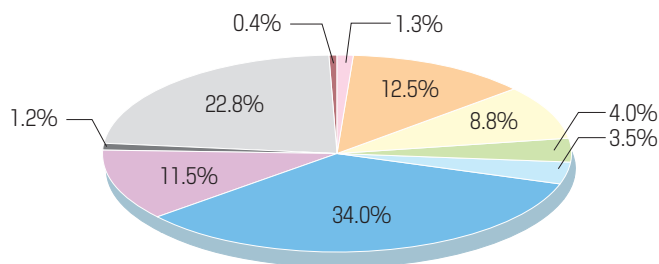
■ 全て反映（転嫁）できる ■ 一部の反映（転嫁）にとどまる  
■ まったく反映（転嫁）できない ■ わからない

今年4月からの消費税率引き上げを、販売価格にどの程度反映（転嫁）できると考えているかについて、最も多い回答は「一部の反映（転嫁）にとどまる」45.8%、次いで「わからない」28.1%という結果となりました。

問2

今年（2014年）4月からの消費税率引き上げ（5%→8%）は、当面の貴社の売上げに対し、どのような影響を与えると見込まれますか。最もあてはまるものを次の1～0の中から1つお答えください。

1. 今年4月末ごろまで減少する
2. 今年6月末ごろまで減少する
3. 今年9月末ごろまで減少する
4. 今年12月末ごろまで減少する
5. 来年（2015年）以降も減少する
6. どちらともいえない
7. 影響はない・変わらない
8. むしろ増加する
9. わからない
0. その他



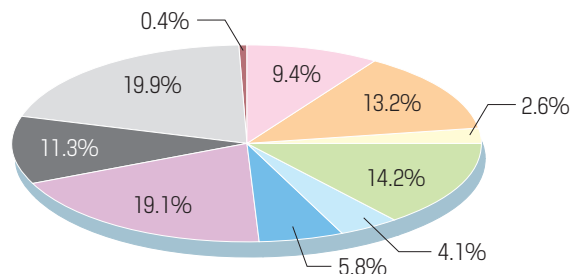
■ 今年4月末ごろまで減少する ■ 今年6月末ごろまで減少する  
■ 今年9月末ごろまで減少する ■ 今年12月末ごろまで減少する  
■ 来年（2015年）以降も減少する ■ どちらともいえない ■ 影響はない・変わらない  
■ むしろ増加する ■ わからない ■ その他

今年4月からの消費税率引き上げが、売上げに対し、どのような影響を与えると見込まれるかについて、最も多い回答は「どちらともいえない」34.0%、次いで「わからない」22.8%という結果となりました。

問3

今年（2014年）4月からの消費税率引き上げ（5%→8%）後の収益を確保するために、貴社ではどのような対策を考えていますか。あてはまるものを次の1～0の中から最大3つお答えください。

1. 販売価格を全面的に引き上げる
2. 販売価格を個別品目・区分ごとに見直す
3. 新事業・分野への進出を検討する
4. 仕入価格の上昇を抑える
5. 新しい仕入先を検討する
6. 駆け込み需要の平準化につとめる
7. いっそうの経費削減につとめる
8. 現状の業容を拡大する
9. これまでと変わらない
0. その他



■ 販売価格を全面的に引き上げる ■ 販売価格を個別品目・区分ごとに見直す  
■ 新事業・分野への進出を検討する ■ 仕入価格の上昇を抑える  
■ 新しい仕入先を検討する ■ 駆け込み需要の平準化につとめる  
■ いっそうの経費削減につとめる ■ 現状の業容を拡大する  
■ これまでと変わらない ■ その他

今年4月からの消費税率引き上げ後の収益確保のための対策について、最も多い回答は「これまでと変わらない」19.9%、次いで「いっそうの経費削減につとめる」19.1%という結果となりました。

問4

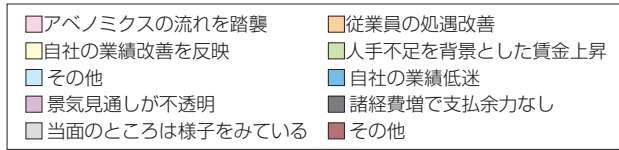
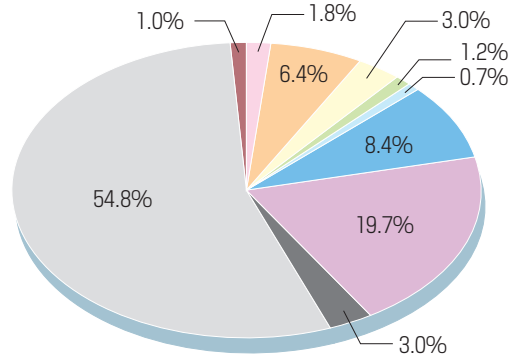
貴社では、アベノミクスの流れの中で、今春、賃金を引き上げましたか。引き上げた場合は、その理由について、最もあてはまるものを次の1～5の中から1つお答えください。引き上げていない場合は、その理由について、最もあてはまるものを次の6～0の中から1つお答えください。

(賃金を引き上げた理由)

1. アベノミクスの流れを踏襲
2. 従業員の処遇改善
3. 自社の業績改善を反映
4. 人手不足を背景とした賃金上昇
5. その他

(賃金を引き上げていない理由)

6. 自社の業績低迷
7. 景気見通しが不透明
8. 諸経費増で支払余力なし
9. 当面のところは様子をみている
0. その他



アベノミクスの流れの中で、今春の賃金の動向について、賃金を上げた理由で最も多い回答は「従業員の処遇改善」6.4%、次いで「自社の業績改善を反映」3.0%、また、賃金を上げていない理由で最も多い回答は「当面のところは様子をみている」54.8%、次いで「景气見通しが不透明」19.7%という結果となりました。

問5

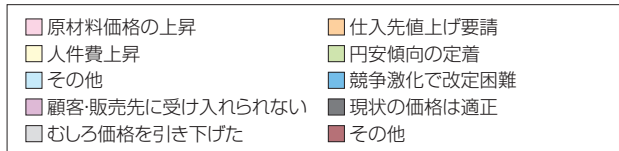
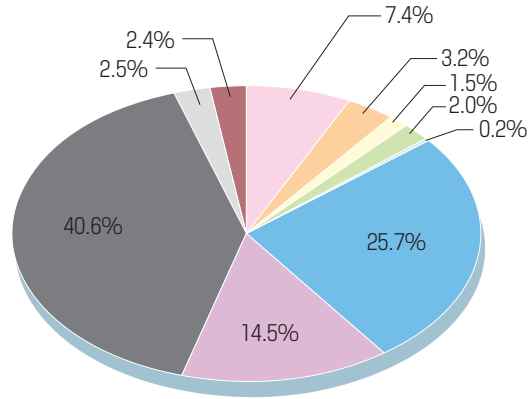
最近(ここ1年)、貴社では、主な製品・商品・サービスの価格そのものを改定しましたか。改定(引上げ)した場合は、その理由について、最もあてはまるものを次の1～5より1つお答えください。改定していない場合は、その理由について、最もあてはまるものを次の6～0より1つお答えください。

(価格を改定(引上げ)した理由)

1. 原材料価格の上昇
2. 仕入先値上げ要請
3. 人件費上昇
4. 円安傾向の定着
5. その他

(価格を改定していない理由)

6. 競争激化で改定困難
7. 顧客・販売先に受け入れられない
8. 現状の価格は適正
9. むしろ価格を引き下げた
0. その他



ここ1年の、価格改定の動向について、価格を改定(引上げ)した理由で最も多い回答は「原材料価格の上昇」7.4%、次いで「仕入先値上げ要請」3.2%、また、価格を改定していない理由で、最も多い回答は「現状の価格は適正」40.6%、次いで「競争激化で改定困難」25.7%という結果となりました。