

【2025年3月号の内容】

- 1) 本番を迎えた「金利ある世界」～ 貸出金利1%を巡る攻防 ～
- 2) 市場拡大も競合・コスト高でネット通販の苦戦が鮮明
- 3) 企業の物価高 直近1年で総コスト平均2割上昇、価格転嫁は上昇分の1割
- 4) 日産1月の世界販売台数5.9%減、10カ月連続して前年割れ
- 5) 3期連続で増益する「成功企業」、マーケ予算は何に使っている？
- 6) 衣類の静電気 抑える工夫は？

---

～ 「FC大阪」様が開催予定のホームゲームを無料でご招待 ～  
当グループは地元大阪のサッカーチーム「FC大阪」様を応援しています。

【3月8日】vs ガイナーレ鳥取

会場：東大阪市花園ラグビー場第1グラウンド

<https://forms.gle/GEJVaNCHy9vnJqTT8>

【3月23日】vs ツエーゲン金沢

会場：東大阪市花園ラグビー場第1グラウンド

<https://forms.gle/eCBh1EhEE6s9GkqD8>

【3月26日】vs ジュビロ磐田(J2)

会場：東大阪市花園ラグビー場第1グラウンド

<https://forms.gle/HaavAadXCBZF27WY7>

【3月30日】vs アスルクラロ沼津

会場：東大阪市花園ラグビー場第1グラウンド

<https://forms.gle/64bcSPXaScdGfPzq5>

---

【1】本番を迎えた「金利ある世界」～ 貸出金利1%を巡る攻防 ～

.....

2024年3月、日本銀行が8年ぶりにマイナス金利政策を解除した。  
その後の2024年7月、2025年1月と相次いで政策金利を引き上げた。  
ただ、金融機関は政策金利の引き上げを見越し、ひと足早く預金金利と貸出金利の引き上げに動き出している。

■詳しくはこちら

[https://www.tsr-net.co.jp/data/detail/1200976\\_1527.html](https://www.tsr-net.co.jp/data/detail/1200976_1527.html)

※外部サイトとなります。

---

**【2】市場拡大も競合・コスト高でネット通販の苦戦が鮮明  
「無店舗小売業」の倒産、休廃業・解散は過去最多**

.....

2024年（1-12月）「無店舗小売業」動向調査

コロナ禍で急成長したインターネット通販などの「無店舗小売業」の倒産が急増している。

2024年の倒産は169件で、前年から約1.5倍に増え、過去最多を記録した。また、「休廃業・解散」も、261件と前年の1.2倍に増え、最多を記録した。倒産と休廃業・解散の合計は430件で、過去最多だった前年を99件上回った。

■詳しくはこちら

[https://www.tsr-net.co.jp/data/detail/1200993\\_1527.html](https://www.tsr-net.co.jp/data/detail/1200993_1527.html)

※外部サイトとなります。

---

**【3】企業の物価高 直近1年で総コスト平均2割上昇、価格転嫁は上昇分の1割**

.....

2025年2月「物価高・価格転嫁に関するアンケート」調査

全国の2月のレギュラーガソリン価格が185円/リットルなど、エネルギー価格や物価の上昇が止まらない。

為替も乱高下し、物価高の先行きが不透明ななか、企業の約9割が総コストが1年前より上昇したと回答した。

■詳しくはこちら

[https://www.tsr-net.co.jp/data/detail/1200999\\_1527.html](https://www.tsr-net.co.jp/data/detail/1200999_1527.html)

※外部サイトとなります。

---

**【4】日産1月の世界販売台数5.9%減、10カ月連続して前年割れ**

.....

日産自動車（株）は2月27日、2025年1月の世界生産・販売実績を発表した。前年同月比では生産が11.3%減、販売が5.9%減と大幅に落ち込んだことが

わかった。

1月までで世界生産は前年同月比で8カ月連続減、販売は10カ月連続減と苦戦が続いている。

■詳しくはこちら

[https://www.tsr-net.co.jp/data/detail/1201104\\_1527.html](https://www.tsr-net.co.jp/data/detail/1201104_1527.html)

※外部サイトとなります。

---

【5】3期連続で増益する「成功企業」、マーケティング予算は何に使っている？

.....

法人向けSaaSを提供するラクスは、3期連続で増益しているBtoB企業のマーケティング担当者を対象に、「成功企業のマーケティング施策に関する実態調査」を行った。

「売上高100億円未満」のBtoB企業のマーケティング予算の使い道1位は「展示会」だった。

■詳しくはこちら

<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2503/03/news067.html>

※外部サイトとなります。

---

【6】衣類の静電気 抑える工夫は？

.....

冬や春などの乾燥した季節は、衣類を脱ぐ時や着ている最中に静電気が起こります。

身体にまとわり付くこともあれば、パチッと痛みを伴うこともあるので、不快感を覚える人も多いのではないのでしょうか。

■詳しくはこちら

<https://news.nifty.com/article/item/neta/12305-3882009/>

※外部サイトとなります。

---

※本メールはEST Groupのサービスをご利用いただいた方にお送りしています。

※今後EST Groupからのご案内が不要の場合、ご連絡ください。

※記載された内容は予告することなく変更される場合があります。

EST Group 株式会社

〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田 2 丁目 1-14

---

(C) EST Group. All rights reserved.