

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (甲信越)		-	-	-
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・丁寧な接客によって、品質の良さを理解してもらえると、購買単価は高くなる。また、客は品質の高さに納得すると、その商品を繰り返し指名する。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・例年2月は国立大学の入試期間前後の受験生宿泊を境にビジネス利用の宿泊需要が増してくる。予約状況をみると今年もほぼ同じ傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・若い客、女性を中心にランチバイキングの来客数が、前年同時期に比べて120%伸びている。
		ゴルフ場（経営者）	それ以外	・企業のゴルフコンペが盛んになってきている。入会者も増加している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・冬期の問合せや来客数は、例年ならごく僅かだが、1～2月にかけて何件か入っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・スポーツ用品店だが、冬のスキー、スケートは扱っていないので、今は春待ちである。学校販売が多少始まっているので、もう少し待てば、いくらか良くなっていくと思って、我慢している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらず、消費者の出費は必要な物のみで、財布のひもは緩んでこない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・客の動きが悪く、必要最低限の物以外には購入意欲を感じられない。
		スーパー（経営者）	それ以外	・大雪で来客数は減ったものの買上点数、客単価が増えている。天候要因なので判断が難しい。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・1月の売上は前年比105%である。これは前年4月から新規の外販納品先が増えたためである。店頭への来客数は、同99%で、11～3月までは、店頭販売は厳しい。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・2月は節分の恵方巻きイベントは盛り上がったが、バレンタインデーは下火になってきていて、余り良い材料はなかった。ただ、今年は降雪が非常に少なかったため、客が割と足を運んでくれて、まあまあ成績である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・近くに工事現場があり、関係者が若干来店するようになっている。その分で何とか普通になってきている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・今月は降雪の影響もあり、来客が特に減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・一般整備、車検の入庫数は、若干ではあるが目標を上回っている。新車販売も前年より台数が多いものの、利益となるとやはり厳しい状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・寒波の影響もあるが、特に、若年層の動きが悪い。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・回復が遅いようである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きと回答したが、競争相手の動き、客の様子も気にはなる。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・来客数はおおむね好調なものの、単価が低いため、売上は伸び悩んでいる。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・悪天候が続く、客の出足が鈍い。特に平昌オリンピックの開催に伴い、自宅に引きこもる方も多く、来客数が減っている。国内外問わず、相談件数は減少している。
	通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規加入件数がほとんど伸びない。	
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・詳細設計、計画物件の数は多く、下請に手伝いを依頼している状況が続いている。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・一度落ちた客足は、なかなか回復の兆しが見られない。春の到来や年度替わりなど、気分転換で回復することを期待する。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・前月に続き、厳しい寒さや平昌オリンピックの盛り上がりと反比例するように、人出が少なくなっている。	
	百貨店（総務担当）	来客数の動き	・今月の降雪の影響で、前年以上に気温も低く、雪が多かったことで、郊外の客がほとんど来店しなかったため、非常に悪くなっている。	
	百貨店（店長）	販売量の動き	・平昌オリンピックと悪天候で、非常に苦戦している。	

	スーパー（経営者）	単価の動き	・12月以降、野菜価格の高騰や厳冬などの影響で、消費に対する意欲が下がっているようである。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・大雪の影響で、店頭への来場や新車受注が減少している。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・フリーの客がとて少なかった。家で平昌オリンピックを見ている影響だと思うが、しばらく悪い月が続いているので様子をみないと分からない。今月は余り良くない。
	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・冬季は県外客が減るため、地元客がメインとなるが、近年地元の需要減少が続いているため、冬の売上は悪くなっている。最近ではインバウンドも増加傾向だが、減少分を補うだけのインバウンド客は増加していない。
	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・例年になく大雪や気温の低下が大きく影響し、フリー客を取り込めない日が多くあった。また、天候の影響で予約キャンセルも多くあり、前月の低調な推移のまま今月も終了している。
	タクシー運転手	販売量の動き	・運行回数が少なくなっている。
	美容室（経営者）	それ以外	・毎年この時期から3月末まで、美容院では退職者が多くなる。従業員が辞めれば、店の売上も減少してくる。美容業界は慢性的な人手不足の状況である。根本的に従業員の福利厚生を強化していかないと、業界の地位向上にならないし、昇給もできない。
	その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・今月は3か月前と比べると、葬儀の依頼は少ない。
	x 衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・2～3か月前は客足が鈍いなりであったが、今月は中旬まで寒かったせいか、客の来ない日がほとんどである。20日頃から日に2～3人の来店がある。
企業 動向 関連 (甲信越)	-	-	-
	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・2月は天候にも恵まれ、ワインツーリズムによる成果が徐々に現れてきている。特に、1,000～2,000円の国産100%ワインに人気がある。
	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・海外の景気動向に加え、国内各企業の第3四半期の決算状況が良好であることから、景気は徐々にではあるが、良くなってきている。
	食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・同業者で売上不振による倒産が起きているが、どの企業でもありうる話である。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事の確保はできているものの、部品供給が追いつかず、生産の遅れが多い。相変わらず、コストが安い下請までは景気の恩恵は来ない。
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業を中心に、景況感が高水準で推移している。ただし、非製造業ではまだ模様で、特に消費関連は弱い動きとなっている。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は、前年比90.6%と落ち込んでいる。衣料品関係者の話では、「今年は降雪が少ないものの、寒さが例年より厳しく、来客数が伸びていない」とのことである。
	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・12月は何とか販売計画をクリアしたものの、前月、今月と達成できない感が濃厚である。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・低迷状態に変わりはない。
	x その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・店頭販売が厳しい。デパートの宝石売場の売上も芳しくない。店頭で来場客の多かった催事もあったが、単価が下がり、売上全体としては前年を割っている。
雇用 関連 (甲信越)	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率が7か月連続して上昇している点からも、景気は上向いている。個人消費が活発化しているのか、小売や飲食サービス業の求人が増加しており、更に人手不足感が強くなっている。
	*	*	*
	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・採用条件を変えずに、適任者が応募してくるまで待つ企業が多い。
	求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・当地では3月に市議会議員、市長選挙があるので、業種によっては売上を伸ばしている企業がある。短期ではあるがパート、アルバイトの採用も多い。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・卸、小売、宿泊、飲食サービス業で新規出店による大口求人や、人手不足の拡大により派遣受入れを希望する企業が増加したことから、求人は大幅に増加し、全体で前年同月比12%の増加となったものの、人員確保に苦慮し、企業活動の好転には至らない。

	x	-	-	-
--	---	---	---	---