

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (甲信越)		衣料品専門店（経営者）	・5月には春物の準備が始まっているので、当然客足も伸び、売上も伸びてくる。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・3月1～3日の葬儀予約が、既に数件入っている。また、墓じまいや永代供養台葬墓を使いたいという問合せが増えている。
		商店街（代表者）	・新中学生の学販は終わったが、3月に入ると高校生の販売が始まる。毎年のことだが3～4月は忙しく、これが売上のメインなので、良くなる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・少しずつ良い季節になってくるので、客の動きも良くなるのではないが、夏物商材等の早期購入も期待ができる。
		百貨店（総務担当）	・1月から続いた雪がやっと終了し、気温も少し上がっていくため、若干は上向いてくるのではないが。
		スーパー（経営者）	・たまたま、当地のイベント会社の方と話をしたが、11～3月まではイベントがなく、厳しい状況とのことである。当店も同様である。前年は3月末～11月まで忙しく、今年も前年同様に、あと1か月、3月末になれば、必ず忙しくなると期待している。
		コンビニ（経営者）	・長い冬が過ぎてこれから春に向かい、客の動きも活発になってくると期待している。飲料やアイスクリーム等、気温の上昇によって売れる商材も増えてくるので、ある程度期待できる。
		乗用車販売店（経営者）	・雪で滞っていた需要が、少し回復してくる。
		乗用車販売店（経営者）	・決算期を迎え、販売量に増加傾向がみられる。
		スナック（経営者）	・今月余り良くなかったのは、家で平昌オリンピックをテレビで見ている人が多かった影響だと思うので、すぐに回復するとみている。
		スナック（経営者）	・3～4月に入ると歓送迎会の時期になるので、団体客で動くケースが増える。多少でも今月よりは確実に売上は上がると期待している。
		観光型ホテル（支配人）	・土地柄、冬はオフシーズンのため、春からの行楽シーズンには客層も変化して、宿泊プランの売れ方も変わってくると見込んでいる。
		都市型ホテル（支配人）	・名実ともに11～2月の冬季閑散期を脱し、営業職の地方への活動が活発になる時期である。また、都市部の景気を反映して、今年は更なる伸びが期待できそうである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・前月、今月と、ここ数年で見たことのない低調な推移だったので、現状よりは良くなる。ただし、今月が余りにも悪かったとって、この先販売が大幅に好転に向かうとも思えない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・やっと天候が安定してきて、道路の積雪もなくなってきているので、人の動きが出てくる。
		美容室（経営者）	・売上は天候に大きく左右されるが、年間で売上の多い月は、3月、7月、12月である。3月は卒業、入学、入社等のイベントが控えているので、ふだんの月よりも売上、来客数は増加する。
		住宅販売会社（従業員）	・天候や平昌オリンピックなどの影響もあってか、周辺のスキー場などの利用客が上向いているほか、地元自治体の観光施策強化の効果も、徐々に見込める。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・家電製品の買換え需要が出てくる時期なので、売上増を期待したいが、単価が下がっているため、金額的な増加には結び付かない。
		百貨店（営業担当）	・賃金が上がっているわけではないので、個人消費が上向いている様子は見受けられない。景気は、このまま変わらない状況が続いていく。
		スーパー（経営者）	・ここ1週間くらい気温は低いながらも降雪は少ないが、客の買物に変化はない。
	スーパー（経営者）	・個人給与の伸びはあるものの、実質的な所得の伸びが感じられないため、個人消費には結び付かない。	
	家電量販店（店長）	・年々、来客数が減少傾向にある。	
	乗用車販売店（経営者）	・例年2～3月は年度末の最需要期だが、今年は商談数も特別増えておらず、売上増は期待できそうもない。	
	自動車備品販売店（経営者）	・単価は上がっているものの、来客数は横ばい傾向が続く。	
	一般レストラン（経営者）	・若年層の動きに、この先も勢いが感じられない。	

	一般レストラン（経営者）	・近くにできた温浴施設の客入りは良さそうだが、町内の既存同業者は良くない。
	スナック（経営者）	・都会では良くなるというような話も聞くが、地方では本当に良くなる要素が1つも見つからない。
	観光型旅館（経営者）	・今年は大河ドラマや観光誘客の大型キャンペーンなどもないため、春の集客は余り期待できない。
	旅行代理店（副支店長）	・客足の鈍さが続く懸念されるが、天候も安定してきたことから、春休み等の旅行目当ての来客が少し増加している。しかしながら企業等では動きが遅く、前年の同時期に比べても受注が減少している。
	タクシー運転手	・12月以降、北陸は降雪が多いが、当地は雪が少ないため、タクシーの動きが悪い。
	通信会社（経営者）	・新社会人など、人の移動の時期を迎えるが、インターネット加入等の予約は低調である。
	設計事務所（経営者）	・依頼を受けている物件は多くあり、しばらくは忙しい状況が続く。
	商店街（代表者）	・一時の盛り上がりは去って、観光客の減少が顕著である。
	百貨店（店長）	・食料品以外の消費は、全般的に非常に弱い。主力の衣料品が回復してこない売上増は見込めない。
	スーパー（副店長）	・ウィンタースポーツが盛んな地域の上、東京オリンピックが近づいている影響もあって来客数が増加しているが、シーズンオフになると、落ち着きを取り戻す。
	コンビニ（店長）	・競合店が出店してくるので、どうしても若干の落ち込みは避けられない。
	ゴルフ場（経営者）	・人口構造の変化に対応できる有効な策がない限り、経済規模は縮小せざるを得ないため、施策を練っている。
	×	×
企業 動向 関連 (甲信越)	-	-
	食料品製造業（営業統括）	・今年10月から国税庁の指示により、国産ぶどうのみを原料として国内で製造されたワインだけを日本ワインと表記する基準が適用することになっている。ますます国産ワインに対する需要が増すと予想される。
	食料品製造業（総務担当）	・春の新製品投入を控えて、売上増が期待される。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・受注量、販売量は共に低迷しているが、新製品や新規顧客からの受注があり、今後の動向に期待する面もある。
	電気機械器具製造業（経営者）	・仕事量は確保できるが、利益を確保できるところまでは至らない。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・設備投資の引き合いが、多少増加してきている。
	建設業（経営者）	・当地域ではUターンなどによる、家族の増加がもう少し続くようである。
	金融業（調査担当）	・引き続き、製造業の景況感が高い水準で推移すると予想されるが、消費の弱さ等を背景に、非製造業全体の改善にはつながらない。
	金融業（経営企画担当）	・米国の金利上昇を始めとして、世界各国が金利引上げに向かい、しばらくは調整が続く可能性がある。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・仕事の発注があっても人手が足りず、受注を断っているという話を設備会社や建設下請会社から聞いている。募集関連チラシを見ると、同じ店、企業が何回も出稿している例も見掛ける。
	食料品製造業（製造担当）	・商品離れもあり、なかなか販売点数が伸びない。
	一般機械器具製造業（経営者）	・国内受注量は堅調であるが、海外需要の変動が大きい上に、為替の動向が不透明である。
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・店頭販売が落ち込んでいるため、問屋は軒並み売上が落ちている。小売店は、いつでも委託販売で商品を貸してくれる大手問屋の言いなりで、小規模問屋は消えて行く方向にあり、流通の形が変わりつつある。この先、問屋販売はますます厳しくなり、海外を含む新たな販路を開拓する以外には活路がみえない。
	×	×
雇用 関連 (甲信越)	-	-
	職業安定所（職員）	・パートを含む全数で比較すると、新規求職者、有効求職者共、前年同月より減少し、減少幅も前月より上昇している。一方、新規求人数、有効求人数共に、前年同月より増加し、前月からも増加している。有効求人倍率は、1.62倍と高水準で推移している。
	人材派遣会社（営業担当）	・ベースアップがなかなか難しいためか、購買意欲が湧かず、夜の酒場がにぎわう様子もない。

	職業安定所（職員）	・前月中旬以降豪雪が続いたことから、求人増に対して求職活動の出足が鈍り、新規求職者は前年同月比で12%の減少となっている。これが有効求人倍率を押し上げる要因の1つとなっており、人手不足の状態は継続する。
	職業安定所（職員）	・求人倍率も1倍台後半に入ってきており、そろそろ求人数の増加及び求職者数の減少も一服するのではないかと見ている。国際情勢等の影響がなければ、横ばいで推移するとみている。
	民間職業紹介機関（経営者）	・製造業では、円高に対する不安感が大きくなってきている。今後の受注減を想定して、現在の良好な受注をパート、契約、派遣社員で切り抜ける傾向があり、応募者の技術、技能不足から受注を絞る企業も出始めている。
	-	-
x	-	-