

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) | | 遊園地（職員） | ・今後も、新規施設やイベント実施等により、引き続き多くの客の来園を期待する。 |
| | | 一般小売店〔家電〕（経営者） | ・10月に入り天候が落ち着いてくれば、秋の好天から年末にかけて、客の動きも上向いてくるのではないが。 |
| | | スーパー（経営者） | ・12月初めまではイベントがあり、前年より良くなる。今月は中旬に10日間イベントがあったため25日までで、売上が前年比141%、来客数同98%である。イベントがなければ売上は92%である。10月も2回大きなイベントがあるので、期待している。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・消費税再増税前の買換え需要が、そろそろ見込まれるのではないが。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・冬季商材の販売増が期待できる。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・9月がひどすぎたので、希望的にやや良くなるとしている。製造業も、仕事はあるが以前のような利益は出ず、働き方が変わってきている。こうした影響がいろいろな部分に出ている。 |
| | | 観光型ホテル（支配人） | ・紅葉シーズンを迎え、売店、レストランの売上に期待している。来客数は予約状況から前年を上回る予想である。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・前月から、先の予約状況に動きが出始め、その流れが続いている。天候によるフリー客のマイナスも考えられるが、それ以上に、予約は動いてきている。 |
| | | ゴルフ場（経営者） | ・秋のゴルフシーズンを迎え、平日のシニア層の予約が順調である。また、コンペの組数は多くはないが、予約も順調に入ってきている。 |
| | | その他サービス〔葬祭業〕（経営者） | ・冬に向かって葬儀や納骨といった問合せが増えてくる。 |
| | | 商店街（代表者） | ・天候に左右されることが多く、年末に向かって贈答用の農作物に影響が出ないことを祈る。 |
| | | 一般小売店〔家電〕（経営者） | ・暖冬と予想されているなかで、季節商材の動きは鈍く、4K、8Kテレビ放送の情報が流れても、さほど話題にならない。必要になれば動き出す消費者心理は崩れそうにない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・客の買物の様子を見ても、余り積極的に買物している雰囲気はない。ガソリンを始め、石油製品の値段が上がっているため、節約モードを感じる。 |
| | | スーパー（経営者） | ・米国発の貿易摩擦問題が不安ではあるが、とりあえず3か月くらいは大丈夫である。 |
| | | スーパー（経営者） | ・消費者心理は、いまだ厳しい状況が続いている。客の財布のひもが固い状態はしばらく続く。 |
| | | コンビニ（店長） | ・来月頭にたばこの値上げがあるので、今月は持ち直しているが、来月になればなくなるので、その分若干落ちるか変わらないくらいとみている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・10～11月は冬物の準備で少しは客足が増えるだろうが、12月には準備も終わるので、余り期待できない。 |
| | | 家電量販店（店長） | ・少子化の影響で来客数が年々減少している。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・小型車、軽自動車の販売はそこそこあるものの、高級車の売行きは良くない。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | ・3～4か月間の合計販売量は、大きく上振れする要素がない。 |
| | 一般レストラン（経営者） | ・若者の既存店離れ、社員同士の飲み会減少等、周りでも良くなる話を聞かない。 | |
| | 一般レストラン（経営者） | ・良くなる材料が見当たらない。 | |
| | スナック（経営者） | ・少し期待していた前月が思ったほどではなかったため、様子をみないとわからない。客からは不景気な話は聞こえてこないで、それほど心配はしていない。 | |
| | スナック（経営者） | ・変わらないと回答したが、今の悪い状態のまま変わらないという意味である。本当に何か良い方法はないだろうか。 | |
| | 観光型旅館（経営者） | ・関西や北海道の方には申し訳ないが、秋の間は関西や北海道からの旅行の振替需要がしばらくあるとみている。 | |
| | 都市型ホテル（支配人） | ・秋頃までは宿泊予約が順調に入っているが、例年、冬は落ち込む。今までが順調とはいえ、地方で大きな変化は期待できない。 | |
| | タクシー運転手 | ・車の動きは月によって違う。12～1月は良いが、9～11月は少し落ち目である。夜の動きがないのと、運転手が高齢化で、だんだん減ってきている。そうした面でも売上は減少している。 | |

| | | |
|-------------------------|---------------------|--|
| | 通信会社（経営者） | ・4Kテレビ放送開始の話題も少なく、多チャンネルテレビ等に対する関心はほとんどない。良い材料に乏しい。 |
| | ゴルフ場（経営者） | ・数年はこの状況が続くとみている。ただし、若者に可処分所得がなければ、今後、ゴルフ業界は伸びない。 |
| | 美容室（経営者） | ・来月は年金支給日のため、高齢者の来店を期待している。秋のイベントで業界を盛り上げて、美容需要を増加させたい。 |
| | 設計事務所（経営者） | ・現場監理物件は今年中はまだあるが、終わった後の物件数は少なくなっていく。 |
| | 商店街（代表者） | ・当店はスキー、スケートの冬物は扱っていないので、これといって特別売る物もなく、学校のクラブ競技の予算も使い果たしてしまうので、毎年のことだが、10月過ぎると2月までは大変な時期となる。今年も特別なことがない限り例年同様である。 |
| | 百貨店（店長） | ・天候不順もあり、主力の衣料品も苦戦している。全体の売上も前年割れが続いており、この傾向が変わる兆しも見えない。 |
| | コンビニ（エリア担当） | ・たばこ価格上昇の影響で、買い控え行動に拍車がかかる。 |
| | 都市型ホテル（スタッフ） | ・来月に市長選挙があるため、市内企業関係の動きは非常に鈍くなる。宿泊に関しては、今回の災害や台風24号で、インパウンドが減少するとみている。実際、当社でもキャンセルが出ている。 |
| | 旅行代理店（副支店長） | ・今後の台風や天候の状況によって、農作物等が不作となれば、農家の収入が落ちるため、動きが多少悪くなるということと、更に海外情勢も悪くなり、輸出入のマイナスが起きているので、そうしたことから旅行等の受注が少なくなる。 |
| | 住宅販売会社（従業員） | ・別荘オーナーの高齢化による売却依頼が多い。 |
| | x | * * |
| 企業 動向 関連 (甲信越) | | - |
| | 食品品製造業（営業統括） | ・10月以降は新酒が出回り、来場者の増加が期待でき、前年を上回るとみている。 |
| | 食品品製造業（総務担当） | ・新穀を使用した商材や企画商材の投入で、てこ入れを行う。これに気温の低下が乗り、売上は増加するとみている。 |
| | 金融業（経営企画担当） | ・米中の貿易問題によって、不安定だった日本の株式市場も耐性力がついてきており、変動幅も小さくなってきている。2012年以降、10～12月の株式市場は上昇する傾向で、年末に向けても上昇が予想される。 |
| | 窯業・土石製品製造業（経営者） | ・年末商材受注は見込めるものの、先行きは不透明である。クリスマスに向けてのワークショップ展開に期待をしたい。 |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | ・営業をしっかりとすれば、仕事の確保はできそうである。 |
| | 電気機械器具製造業（営業担当） | ・当面は現状維持が続く。 |
| | 建設業（経営者） | ・猛暑が過ぎると同時に、小口工事の受注が出てきている。受注は回復傾向にあるようである。 |
| | 新聞販売店〔広告〕（総務担当） | ・紳士服店やホームセンターでは、「長雨で秋物の準備が遅れている」とのことである。「天候不順が長引けば、そのまま秋物需要を飛び越しそうだ」とも話している。 |
| | その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者） | ・中国向けの商材は、どこまでデザインの多様性に対応できるかが鍵である。国内マーケットが低迷しているため、中東、中国方面などの海外の展示会に出て、活路を探す業者も増えている。国内の回復が鍵となるが、先が見通せない。 |
| | 金融業（調査担当） | ・米中の貿易摩擦の影響が懸念され、堅調な設備投資需要に悪影響が及ぶ可能性がある。企業マインドにも影響が及ぶことから、先行きに対する企業の慎重な見方が強まるとみている。 |
| | x | 食品品製造業（製造担当） |
| | x | 出版・印刷・同関連産業（経営者） |
| 雇用 関連 (甲信越) | | - |
| | 職業安定所（職員） | ・「原油価格が高騰しており、原材料コストが増加しているものの、それをカバーできる受注がある」との声が多く聞かれる。新規求人数は引き続き増加が見込まれる。 |
| | 人材派遣会社（営業担当） | ・寒くなりつつあり、今後到新卒採用も控えているため、求職活動が止まることも考えられる。 |
| | 求人情報誌製作会社（経営者） | ・これからも人手不足は続くため、特に福利厚生など従業員の優遇策を考えていかなければならない。 |

| | | |
|---|---------------|--|
| | 職業安定所（職員） | ・仕入単価は上昇しているものの、採算はやや改善している。また、今夏の猛暑の影響は、業種により明暗が分かれている。一方、求職者の応募には、労働条件の確認等に慎重さがうかがわれる。 |
| | 職業安定所（職員） | ・パートを含む全数の新規求職者は、前年同月比、前月比共に微増で、有効求職者は前年同月比及び前月比共に微減となっており、減少幅はここ3か月間では最小である。新規求人数は、前年同月より増加するも、前月よりは減少し、有効求人数は、前年同月比、前月比いずれも増加しているが、前月からは微増程度となっている。有効求職者数は依然として低いレベルにあり、有効求人倍率は前月より0.03ポイント上昇し、引き続き高い数値をキープしているため、しばらくはこのまま推移していく。 |
| | 民間職業紹介機関（経営者） | ・人員不足からパート求人を正社員にシフトする求人が目立っている。正社員の採用基準を下げることは難しく、未充足のまま求人として残り続け、結果として、有効求人倍率を押し上げる状況が続いている。求職者1人1人の意識改革が必要で、年齢と経験に見合った求人への慎重な応募検討が必要となっている。 |
| | - | - |
| x | - | - |