

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)	◎	タクシー（経営者）	来客数の動き	・イベント開催が多く、人の動きが良くなっている。
	○	百貨店（店長）	販売量の動き	・年末商戦で重要なお歳暮やおせちの売上が、かなり好調である。単価の高いコートやニットなどの動きも良い。
	○	コンビニ（経営者）	単価の動き	・くじ等のコンテンツ商材の併売が増加している。
	○	自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・冬物商戦の時期という要因はあるものの、来客数が伸びてきている。
	○	その他専門店〔酒〕（店長）	販売量の動き	・3か月前と比べて売上は伸びているが、内容的にこの時期なりの動きである。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・お盆過ぎからこれまで、変わりなく推移している。
	□	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・物価上昇に慣れてきたのか売価が上がっても消費者の反応に驚く様子はないものの、生活必需品の購入だけにとどまってしまう。相変わらず販売側の施策には乗ってもらえない状況である。
	□	百貨店（経理担当）	お客様の様子	・前年実績はカバーできているものの、内容は余り良くない。ブティック、宝飾、時計と高額商材がけん引している一方で、衣料品関連が苦戦している。婦人雑貨、食品、日配品は堅調に推移している。近年、ブラックフライデーを積極的に取り入れているECサイトやショッピングセンターの影響は無視できない。
	□	スーパー（経営者）	来客数の動き	・価格上昇に伴って、来店頻度が低下している様子が見受けられる。
	□	スーパー（店長）	お客様の様子	・物価高が止まらない。セール開催日のまとめ買い傾向は変わらず、週間での買物頻度も下がっている。
	□	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・徐々に寒くなって来客数はやや伸び悩んでいるが、例年と余り変わらない。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・繁忙期が過ぎ、売上は落ちるかと思っていたが、さほど落ち込んでいない。来客数もそこまで変わっていない。
	□	家電量販店（店長）	来客数の動き	・継続的に来客数が減少している。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・モビリティショーや新型車発表効果で、新車受注が好調である。
	□	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・日によってばらつきが激しく、結果的に売上は伸びていない。
	□	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・8月は宿泊については1年の最繁忙期のため、3か月前と比べると当然ながらやや落ち込んでいる。前年同月比では客室稼働率、売上共に5%ほど増加している。11月はイベントがあった関係で増加しているため、景気が良くなったから上昇したのかは判断が難しい。
	□	タクシー運転手	販売量の動き	・日中は、通院や買物客でまずまずの動きはあるものの、物価上昇で財布のひもは固い。夜の時間帯は金曜夜の飲み客以外は駄目である。特に、日曜日は非常に悪い。
	□	通信会社（社員）	来客数の動き	・季節指数以外に変動もなく、上がっていない。
	□	遊園地（職員）	来客数の動き	・11月は2度の連休を中心にイベントを開催し、人々の関心を集められた。天候が良かったことも追い風となり、好調な推移につながっている。
	□	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・景気に左右されにくいビジネスモデルを構築しているため、よく分からない。
	□	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（経営者）	来客数の動き	・今月は3連休が2回あったが、天候に恵まれたために屋外のレジャーに出掛けてしまったのか、集客が良くなかった。平日は企業等の団体利用が多かった。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・恒例の商店街の祭りでも、みこしを担ぐ人は多いものの、買物客の姿は全く見当たらない。

	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月前半の連休は人出も良かったが、後半からは観光客を中心に急激に減少している。
	▲	スーパー（経営者）	来客数の動き	・前年比では売上は2％増加、来客数は13％減少となっている。物価上昇分を考えると、2％増加で喜んではいけないのかもしれない。来客数は減り続けている。幸運なことに、既存の取引先から、新たに保育園を運営するため、野菜の取引の打合せがしたいとの連絡があった。少し場所は遠いが、売上を伸ばしていきたい。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の減少が著しく、夕方以降の道路の交通量をみても空いている。
	▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・3か月前は前年実績を超えていたが、今月は前年を割っている。また、売上も、朝などのピーク時間帯に若干悪い状況が続いているため、やや厳しい。
	▲	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・サービス部門、車両販売部門共に、目標を下回っている。従来は車両販売の落ち込みをサービス部門で補っていたが、今月は非常に厳しい結果となっている。
	▲	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・長引く物価高騰の影響か、予約は足踏み状態で、例年より少ない。
	▲	スナック（経営者）	来客数の動き	・お酒を飲んで帰る人が減っている。自転車の飲酒運転の取締りが原因だとみているが、2度と元には戻らないため、非常に辛い。食事のメニューを増やすなど努力はしているが、忘年会シーズンの予約もめっきり少なく、悲観している。
	▲	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・11月に入ってから好天が続く、紅葉もいつも以上にきれいな上に、勤労感謝の日が週末と重なり、3連休が1回多いなど、今月は例年より客の動きが良い。ただし、連日の熊被害の報道により、熊が出没していないかといった問合せがかなり多い。熊出沒の風評被害が観光客の動きに水を差している。
	▲	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前月から、動きの鈍い状況が変わらず続いている。特に、平日の夜は、個人利用が大幅に減少している。年末に向けての小休止であってほしい。
	▲	旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・来客数が減少している。また、物価上昇によるホテル等の値上げにより、旅行控えがうかがえる。
	▲	観光名所（職員）	来客数の動き	・お盆頃から連休や週末のたびに悪天候が続いたため、個人客が大きく減少している。
	▲	ゴルフ場（副支配人）	単価の動き	・以前は、高額な昼食メニューが比較的出ていたが、最近は低価格メニューのオーダーが増えている。また、プレー後のパーティーについても、金額を下げる、あるいは行わないといった傾向がみられる。
	×	*	*	*
	◎	*	*	*
	○	*	*	*
企業 動向 関連  (甲信越)	□	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の動きは変わらない。
	□	食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・販売量は前年と比べて大きな落ち込みはないが、諸経費、原材料価格の大幅上昇によって、営業利益は低下している。
	□	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月は客向けの催事を幾つか行ったが、総じて来場客数が減少している。しかし、商材単価が上がっているために、売上は前年比微増となっている。催事自体としては全体的に前年比では若干のプラスといったところではないかと考える。一方、卸部門では、今年はクリスマスに向けた注文がほとんどない。店舗では来客数が減少しており、依然として厳しい状況が続いているとのことで、ルートセールスは不調である。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事の受注量は順調で、あわせて工事単価も改定している。
	□	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・インバウンドの回復はみられるものの、米国の関税政策の影響や物価高などのマイナス要因もあるとみている。総合的には変わらない。

雇用 関連  (甲信越)	▲	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・来年の季節商材受注対応のみで、やや悪くなっている。
	▲	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、見積件数共に減少している。前年同期比でも減少傾向にある。
	×	*	*	*
	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・ここ数か月、何も変わらない。条件や給与だけで動く人が多いものの、なかなか就職できず、難しい状況である。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数、求職者数共に大きな変化はみられない。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・価格が変動しやすい商材やサービスでは価格転嫁が進む一方、一部では価格転嫁が適切に進まない等、ばらつきがある。企業収益に明暗が出やすい状況である。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・当所管内の令和7年10月の有効求人倍率は1.34倍となり、前年同月比で0.11ポイント下降している。月間有効求人倍率は18か月連続で前年同月を下回っている。
	▲	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人をけん引する製造業において、ほぼ即戦力でなければ採用されない厳しい状況が目立ってきている。
	×	—	—	—