５．甲信越（地域別調査機関：株式会社ＤＢＪ総合研究所）

（－：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）	◎	遊園地（職員）	来客数の動き	・３連休を含む週末は好天に恵まれ、多くの客に来場してもらえたほか、人気アイドルグループとのコラボ企画や人気動画クリエイターによるイベント開催も、集客に寄与している。
	◎	その他サービス［葬祭業］（経営者）	お客様の様子	・今月は依頼が非常に多かった。ただし、その９割は簡素なものである。
	◎	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・顧客からの見積依頼や具体的に業務受託が可能かどうかの問合せが増えている。配置技術者が充てられない場合や、見積額とのかい離があれば受注を見送ることもある。
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・今まで空き店舗だったところに新店舗が入居し、それなりに客を呼び込む要素を持って営業しているので、期待している。
	○	スーパー（経営者）	販売量の動き	・前年比では売上は７％増加、来客数は１％増加と７か月ぶりに来客数が増えている。８月から新規に高齢者施設への納品が始まり、１か月30万円ほど売上があったことが１番大きな要因である。来客数は少ないものの、納品の仕事があるため、午前も午後も忙しく、午前中だけで店内で１万歩ほど走り回っている。顧問税理士からは売上も増えたが、それ以上に経費が増えていると忠告されている。
	○	その他専門店［酒］（店長）	単価の動き	・３か月前や前年と比べても売上はかなり良いが、季節的な要因に加え、単価が非常に上がっているので、一概に景気が良いとはいえない。また、繁閑が非常にはっきりしていて、景気が良いかどうか判断しにくい状況である。単価は当然高くなっているが、消費者にどれくらいの負担になっているか少し読めない。
	○	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今月は天候も安定しているためか来客数は多い。予約は１か月前くらいから大きく動くが、今月に関してはガソリンやナフサなどの話題も少なかったため、社会的な不安が少なく、安心して旅行をする雰囲気があったものと考えている。特に、首都圏と東海からの客の動きが、例年よりも多くなっている。
	○	旅行代理店（副支店長）	来客数の動き	・来客数に動きが出ており、行楽シーズンに向けて客の動向が活発である。
	○	タクシー運転手	販売量の動き	・今春から２人乗務員が入社したため、８月からの３か月間は前年比100%を超えている。今後は更に２人ほど増員したいが、増やして需要があるかどうかが問題である。
	○	タクシー（経営者）	お客様の様子	・飲食店への人の流れが非常に良くなっている。
	○	観光名所（職員）	来客数の動き	・個人客は天候に左右されるが、団体のツアー客が伸びている。紅葉シーズンになり、アジア圏からのインバウンドが大幅に伸びている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・10月は天候が安定し、紅葉シーズンで客も多かったが、財布のひもは固いままである。
	□	一般小売店［家電］（経営者）	お客様の様子	・商材の値上げ報道にも慣れてきているものの、影響もあるようで消費意欲に歯止めを掛けている様子がうかがえる。年末商戦を控えても消費者の購入意欲はみえない。
	□	百貨店（経理担当）	お客様の様子	・化粧品、ブティック、食品催事や物産展、レストラン、小型店は好調に推移している。一方、衣料品、その他の動きが鈍く、前年並みで推移している。高額品が動く一方で、デイリーユースの動きが鈍い点からも、まだ消費に消極的な状況が続いていると実感している。
	□	百貨店（店長）	お客様の様子	・物価高に関する報道はあるものの、実際の現場ではそれほどの悲壮感はない。買いたいものにはしっかりお金を掛けて購入する傾向は変わらないが、楽観的ともいえない。

	□	スーパー（経営者）	来客数の動き	・相変わらず、客の節約志向は強い。買上点数と来客数、単価のトレードオフのような状態で推移している。
	□	スーパー（店長）	来客数の動き	・買上点数が増加し、来店頻度が減少する傾向は変わらない。し好品などは特売やセール日を意識した購入傾向にある。
	□	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・値上げの影響により、客単価は前年を上回っているものの、来客数の前年割れが続いている。
	□	コンビニ（店長）	来客数の動き	・天候の影響もあるだろうが、降雨になるとすぐに来客数が極端に減る。今まではそこまで極端には動かなかった。傾向としては余り変わっていないが、厳しい面はある。
	□	家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。新規カテゴリーの販売強化を行っている。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車効果で新車販売が堅調である。客の来場と受注は増加傾向にある。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車検、一般整備は、目標をクリアしているが、車両販売は厳しい状況が続いている。あらゆる物の価格上昇が影響している。
	□	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・地域恒例の祭りが開催され、来客数を見込んでいたが、予想外に少なかった。祭りの見学者も例年より少なかったようである。
	□	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・９月の長雨に続き、10月は週末の天候が良くなかったこと等がマイナス要因である。予約数は多くあるものの、キャンセルが多く発生し、来客数の減少で実質的に売上が伸びておらず、残念ながら変わらない。
	□	通信会社（社員）	販売量の動き	・加入者数の増加は爆発的ではないものの、安定して伸びている。特に目立った要因はないが、ここ数か月の傾向としては悪くない。
	□	通信会社（社員）	販売量の動き	・大きく下がることはないが、現状維持が精一杯である。
	□	ゴルフ場（副支配人）	お客様の様子	・天候が悪くなる前はそれなりに状況も悪くなかったが、悪天候で動きや売上が落ち、全体としては３か月前と変わらない。
	□	その他レジャー施設［ボウリング場］（経営者）	来客数の動き	・天候が良い日が続いており、過ごしやすい気温で屋外レジャーが盛んになっているため、今までより多少、客入りが良くない。
	▲	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・近隣に新たに大型店が出店した影響により、セールや特売をしているが、売上的に厳しくなっている。
	▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・気温が下がり、飲料の売行きは落ちている。10月から最低賃金は上がったものの、売上や来客数には反映してこない。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・１年以上、来客数の減少が止まらない。来客数増加を考えるよりも、客単価引上げなどそれ以外の方法が必要である。
	▲	自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・物価高騰により、様々な商材価格が高くなっていることもあり、客の買い控えが発生している。
	▲	スナック（経営者）	来客数の動き	・街で酒を飲む人が減り続けている状況には、歯止めがかからない。物価高も一因だが、恐らくそれだけが原因ではなく、飲酒後の移動手段が限られることも影響している。早く自動運転技術が向上し、家まで帰れるようにしてもらわないと、街で酒を飲む文化がなくなってしまう。
	▲	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・上がり調子からの中休みなのか、平日の動きが減少傾向となっている。週末は街中でも旅行客が多く、大きな落ち込みはないものの、地元客中心の平日になると、今までとは違い、明らかに人の動きが減少している。
	×	スーパー（副店長）	単価の動き	・本当に何もかも高過ぎる。買物の量は減り、娯楽に掛ける金額も大幅に減っている。
	×	コンビニ（経営者）	それ以外	・電気料金、人件費等の経費が高騰している。経営者への支援等は全くなく、先行きが悪すぎる。
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	・飲食店からの発注は少ないが、観光施設からの受注は増えている。
	○	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・上昇傾向というより、３か月前から良い状態が継続しており、受注量は多めに確保できている。
	○	電気機械器具製造業（従業員）	競争相手の様子	・当社仕入先の情報によると、同業者はどこも忙しいという話で、景気はやや良くなっているとみている。
	○	金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業はＡＩサーバー向け部品の需要拡大に伴い、電子部品やデバイス、生産用機械などの受注増加がけん引し、業況感は大幅に改善している。一方、非製造業は、製造業の受注改善に伴って機械器具卸売業の業況感が改善している。観光業関連も国内客やインバウンド需要が順調だったが、消費者の節約志向の強まりや人件費、エネルギーコストの上昇が利益を圧迫し、全体の業況感はやや悪化している。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注金額に変化はないものの、大口工事の件数が少なく、工事が小口化している。
	□	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・インフレや中東情勢の影響による原油価格上昇を背景に、国内消費はやや下向きと考えるが、インバウンドは、そこまでの変化はみられない。
	▲	食料品製造業（製造担当）	取引先の様子	・大手はともかく、地元や県内の同業者は値上げに動いている。経費の増加で利益を出すのが厳しくなっている。
	▲	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏季トップシーズンも過ぎ、ワークショップの予約状況も低迷している。商材受注も減少傾向である。
	▲	その他製造業［宝石・貴金属］（経営者）	受注量や販売量の動き	・ルートセールスは今月も全般的に不振である。催事は小売店でも自社で工夫をして若い購買層を育てている店は好調である。一方で、集客は行うものの企画や販売を問屋や催事業者に依存している店では、客も購入は難しいものの店から度々の誘いがあるから顔だけ出しているという様子で、購入意欲は余りない。ごく一部の高額品を購入できる顧客が来場するかしないかで売上が決まるのが現状で、不振の催事が多い。受注では新型コロナウイルス感染症発生前と異なり、クリスマスや年末に向けての発注はほとんどなく、あっても量が大幅に減少している。経費面では社員の出張時の宿泊代が高騰しており、採算が取れないときもある。
	×	＊	＊	＊
雇用関連 （甲信越）	◎	－	－	－
	○	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人倍率が、ここ数か月大幅に上昇している。
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・世の中の動きが早く、一般消費者は対応し切れない。冷静に考えることができるはずなのに、なかなか難しいため、しばらくは変わらない。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・為替相場や金利の動向などを注視する事業所の姿勢が続くなか、最低賃金引上げなど人件費の捻出に苦慮する傾向もあり、求人申込みの勢いは弱くなっている。求職申込みは天候不順による農作物の価格高騰などが影響し、パートを希望する求職者の増加もみられるほか、賃金引上げを期待した求職活動の活発化も見受けられる。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業所から聞く話では、製造業は引き続き好調である。一方で、中東情勢の影響は業種によって差があり、中小零細企業ではコスト増加や賃上げ対応による負担が生じているものの、現時点で深刻な状況には至っていない。今後も、中東情勢の動向を注視する必要はあるものの、全体として景況感に大きな変化はみられず、変わらない。
	□	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、現場作業求人や総務人事、経理等、専門職求人が多く、新製品の開発設計求人が目立たない。新しい製品開発の話題も聞こえてこないため、不安が残る。
	▲	－	－	－
	×	－	－	－