

松本市の景気動向

— 中小企業景気動向基本調査 —

【令和6年11月】

■調査概要（データ対象期間：令和6年11月1日～11月30日）

○調査期間：令和6年11月30日～令和6年12月23日

○調査対象：市内中小企業200企業に対して郵送等によるアンケート調査及び全会員対象のWeb景気動向調査アンケート

○回収状況：建設業19企業、製造業23企業、卸売業14企業、小売業22企業
飲食業15企業、サービス業45企業（運輸、不動産仲介業を含む）
<合計138企業>

○調査項目：11月の売上・仕入・営業利益・受注量・受注単価・販売(客)数・販売(客)単価
状況向こう3ヵ月の業況見通し（DI値を集計）

(注)DI(Diffusion Index)値は、売上などの各項目についての判断の状況を示す。ゼロを基準として、プラスの値で景気の上向きを表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの値で景気の下向き傾向を表す回答の割合が多いことを示す。従って、売上高などの実数値の上昇率を示すものではなく、強気・弱気などの景気感の相対的な広がりの意味する。

※DI=(増加・好転などの回答割合)-(減少・悪化などの回答割合)

松本市・松本商工会議所

概況

○判断の基準

	好調	やや好調	横ばい	やや低調	低調
DI値	DI ≥ 20	20 > DI > 5	5 ≥ DI ≥ ▲5	▲5 > DI > ▲20	▲20 ≥ DI

1. 業況判断

- 全産業合計の業況DI(前年同月比ベース)はやや低調
前月(やや低調)から好転(▲10.0→▲6.5)
- 全産業合計の水準DIはやや低調
前月(やや低調)から好転(▲15.4→▲9.4)

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	サービス業
業況DI	低調	やや低調	やや好調	やや好調	やや好調	低調
水準DI	低調	横ばい	やや好調	横ばい	やや低調	やや低調

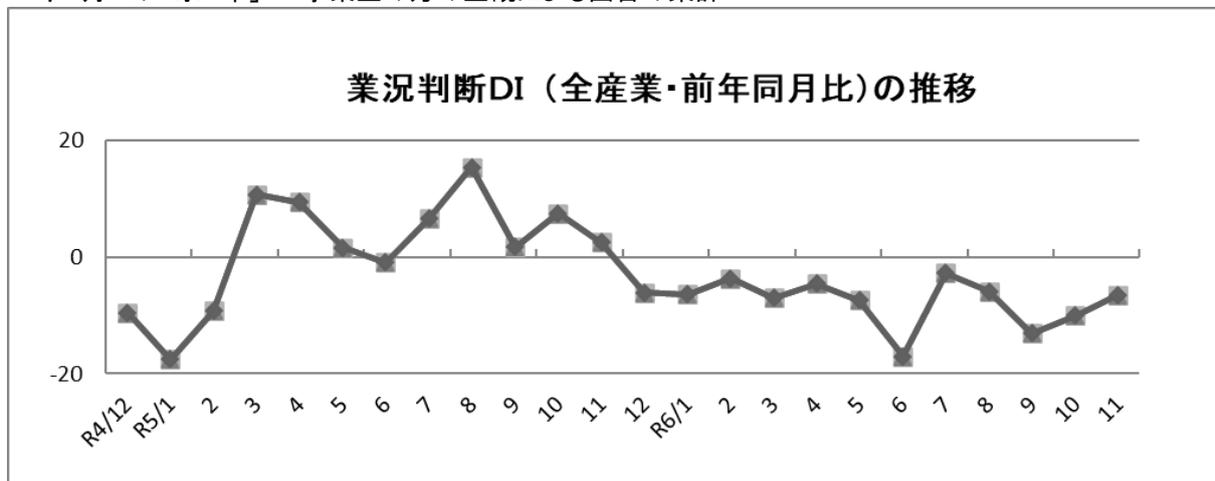
	業況[前年同月比]					今月の水準				
	好転%	不変%	悪化%	DI	前月との差	良い%	普通%	悪い%	DI	前月との差
合計	16.7 (15.5)	60.1 (59.0)	23.2 (25.5)	▲ 6.5 (▲ 10.0)	3.5	16.7 (16.4)	57.2 (51.8)	26.1 (31.8)	▲ 9.4 (▲ 15.4)	6.0
建設業	5.3 (7.1)	63.1 (57.2)	31.6 (35.7)	▲ 26.3 (▲ 28.6)	2.3	15.8 (7.1)	47.4 (50.0)	36.8 (42.9)	▲ 21.0 (▲ 35.8)	14.8
製造業	13.0 (10.5)	65.3 (63.2)	21.7 (26.3)	▲ 8.7 (▲ 15.8)	7.1	21.7 (21.1)	56.6 (42.1)	21.7 (36.8)	0.0 (▲ 15.7)	15.7
卸売業	42.9 (27.3)	28.5 (63.6)	28.6 (9.1)	14.3 (18.2)	▲ 3.9	35.7 (18.2)	35.7 (63.6)	28.6 (18.2)	7.1 (0.0)	7.1
小売業	27.3 (10.5)	59.1 (52.7)	13.6 (36.8)	13.7 (▲ 26.3)	40.0	18.2 (10.5)	59.1 (52.7)	22.7 (36.8)	▲ 4.5 (▲ 26.3)	21.8
飲食業	33.3 (15.4)	46.7 (61.5)	20.0 (23.1)	13.3 (▲ 7.7)	21.0	13.3 (23.1)	66.7 (53.8)	20.0 (23.1)	▲ 6.7 (0.0)	▲ 6.7
サービス業	4.4 (20.6)	71.2 (58.8)	24.4 (20.6)	▲ 20.0 (0.0)	▲ 20.0	8.9 (17.6)	64.4 (53.0)	26.7 (29.4)	▲ 17.8 (▲ 11.8)	▲ 6.0

※緑色の部分が前年同月と比較し増加した業種となります。

()内は前月データ

「業況[前年同月比]」…前年同月の業況との比較による回答の集計

「今月の水準」…事業主の方の主観による回答の集計



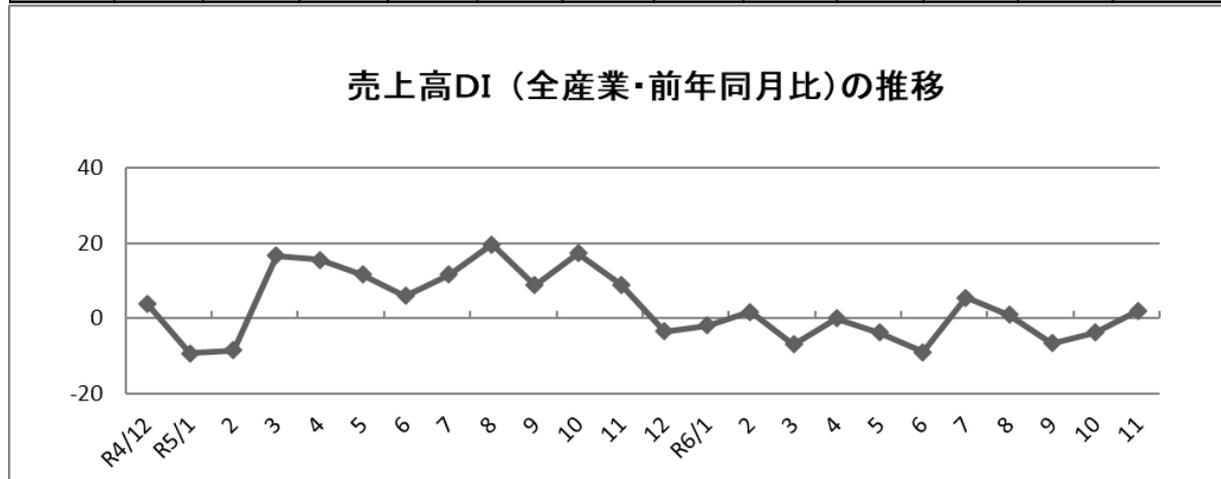
2. 売上高

- 全産業合計の売上高DIは、横ばい。
前月(横ばい)から好転(▲3.7→2.1)

業種ごとの売上高DI(前年同月比ベース)					
建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	サービス業
やや低調	横ばい	好調	やや好調	好調	やや低調

【対前年同月比全産業合計売上高DIの推移】

R5年11月	12月	R6年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
9.0	▲3.5	▲1.8	1.8	▲6.9	0.0	▲3.7	▲8.9	5.5	1.0	▲6.5	▲3.7	2.1

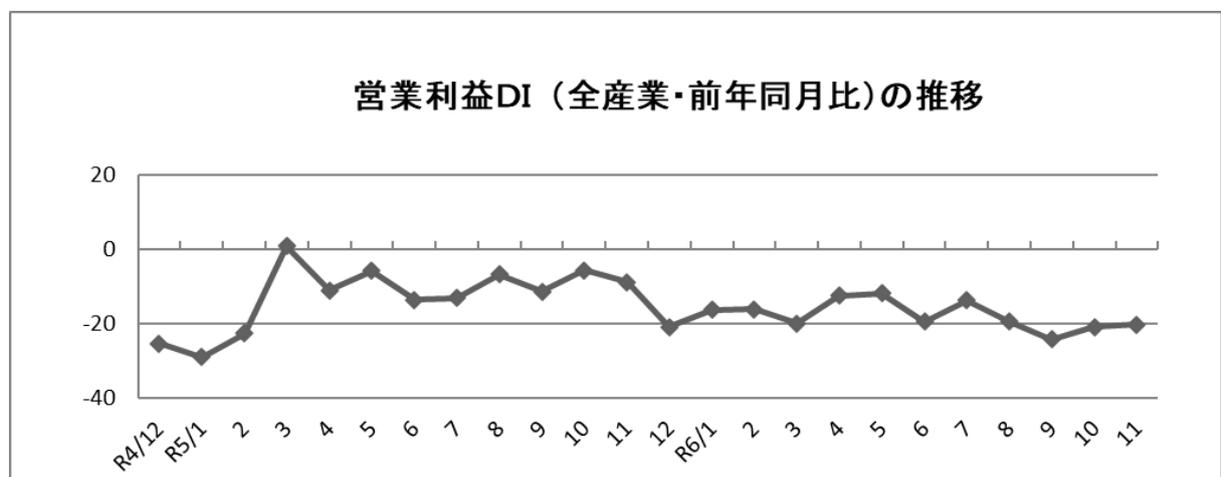


3. 営業利益

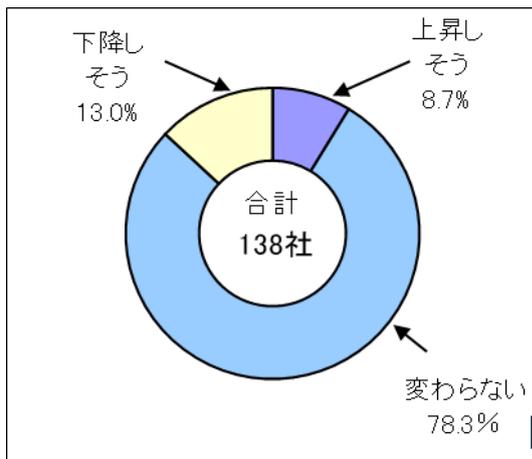
- 全産業合計の営業利益DIは低調。
前月(低調)から変化なし(▲21.0→▲20.3)

業種ごとの営業利益DI(前年同月比ベース)					
建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	サービス業
低調	低調	横ばい	やや低調	やや低調	低調

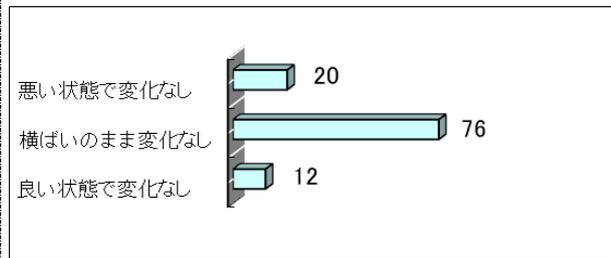
R5年11月	12月	R6年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
▲8.9	▲20.9	▲16.4	▲16.2	▲20.0	▲12.6	▲11.9	▲19.6	▲13.9	▲19.6	▲24.3	▲21.0	▲20.3



◇ 向こう3カ月の見通し ◇



◆ 『変わらない』の内訳 ◆



令和6年12月～令和7年2月の見通しDIは、

「上昇しそう」が増え(4.5%→8.7%)、「下降しそう」は減った(17.3%→13.0%)

業種ごとの見通し DI					
建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	サービス業
低調	横ばい	横ばい	やや低調	好調	横ばい

今後3ヶ月の見通しに対する各業種のコメント

【建設業】

「下降しそう」 受注がなく、発注量も少ないため
 中信地区、長野県内はもちろん全国的に建築物件数が減少しているため
 物件数の減少のため

【製造業】

「上昇しそう」 全般的に多少動きが出てきたため
 特需ではあるが一部品目について増産の予定があるため

「下降しそう」 年が明けると閑散期のため
 市場が閑散期のため
 見積もり単価を安くしないといけないため

【卸売業】

「上昇しそう」 年末年始の需要が増加するため
 受注が順調なため

「下降しそう」 流通の単価が高くお客様の買い控えがあるため

【小売業】

「上昇しそう」 繁忙期に入るため

「下降しそう」 観光客が落ち着いてきているため
 物価高に伴い購買を継続するのが厳しい現状のため

【飲食業】

「上昇しそう」 年越しそばの需要があるため
 年末年始の需要期であるため
 11月から宴会の予約が増えているため
 宴会、忘新年会シーズンのため

【サービス業】

「上昇しそう」 年末年始は消費意欲が高まるため

「下降しそう」 寒くなるため
 物価高のため

業種別景況

1. 建設業

売上高	受注量	受注単価	営業利益	今後3ヵ月の見通し
やや低調	低調	低調	低調	低調
前月比 18.1増加	前月比 6.1増加	前月比 17.2減少	前月比 4.3増加	前月比 12.0減少

【項目別DIの推移】

	R5年11月	12月	R6年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
売上高	0.0	▲ 5.3	▲ 11.7	▲ 13.3	▲ 22.2	▲ 21.0	▲ 25.0	▲ 38.8	▲ 25.0	▲ 29.4	▲ 27.7	▲ 28.6	▲ 10.5
受注量	▲ 5.0	▲ 5.2	▲ 11.7	▲ 26.6	▲ 16.6	▲ 21.1	▲ 30.0	▲ 27.7	▲ 25.0	▲ 41.2	▲ 27.7	▲ 42.9	▲ 36.8
受注単価	5.0	5.3	5.9	0.0	0.0	0.0	5.0	▲ 5.6	▲ 6.2	▲ 17.6	▲ 5.5	▲ 14.3	▲ 31.5
営業利益	▲ 5.0	▲ 15.8	▲ 23.5	▲ 13.3	▲ 22.2	▲ 21.0	▲ 30.0	▲ 50.0	▲ 43.8	▲ 41.2	▲ 33.3	▲ 35.8	▲ 31.5
見通し	0.0	▲ 10.5	▲ 5.9	▲ 13.3	▲ 11.1	0.0	15.0	5.5	▲ 12.5	▲ 11.8	0.0	▲ 14.3	▲ 26.3

<経営者の目・見方・e t c>

鉄工

・現状と今後の見通しについて周囲の方々とお話する様子では、今期以上に来期は厳しそうである。

特に来年3月頃まで、物件の延期や見合わせ等で組合会員の工場稼働率が低くなっている。

電気工事

・世の中全般の値上がり同様、電気関係の電設資材、ケーブル類、照明器具等もほぼ全般にわたり値上がりしている。さらに来年にかけても値上がりの傾向は高めだ。

2. 製造業

売上高	受注量	受注単価	営業利益	今後3ヵ月の見通し
横ばい	やや低調	横ばい	低調	横ばい
前月比 10.5減少	前月比 7.0増加	前月比 27.2減少	前月比 14.8減少	前月比 16.7増加

【項目別DIの推移】

	R5年11月	12月	R6年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
売上高	5.9	▲ 23.5	11.8	6.2	▲ 31.5	▲ 5.9	5.0	▲ 22.2	38.9	▲ 18.7	▲ 13.4	10.5	0.0
受注量	0.0	0.0	0.0	0.0	▲ 31.6	▲ 23.5	▲ 5.0	▲ 11.1	27.8	▲ 25.0	0.0	▲ 15.7	▲ 8.7
受注単価	0.0	0.0	23.5	12.5	▲ 10.5	11.7	15.0	11.1	33.3	6.3	13.3	31.5	4.3
営業利益	▲ 29.5	▲ 35.3	▲ 5.9	▲ 25.0	▲ 57.9	▲ 35.3	0.0	▲ 16.6	5.5	▲ 18.7	▲ 13.4	▲ 15.7	▲ 30.5
見通し	▲ 5.8	▲ 17.6	23.5	6.3	0.0	0.0	0.0	11.1	▲ 16.7	0.0	13.3	▲ 21.1	▲ 4.4

<経営者の目・見方・etc>

印刷

- ・小さな同業他社の廃業があつて、近くの同業者経由で使わなくなった機材の提供の打診があつた。弊社でも取引先への印刷製造に関する価格交渉を進めているが、ネット印刷との価格差が広がってしまうため、用紙、資材の高騰は押し寄せているものの、適切な価格が提示できているかと言えばそれは難しい状況となっている。ましてや経産省、中小企業庁が推し進める労務費の価格転嫁となれば一層ネット印刷との価格差が生じるため、さらに困難となっている。

精密機器組立

- ・最低賃金引上げ、物価高騰の価格転嫁交渉を始めた。

小型情報機器組立

- ・今月までの状況は良いが先の予定が見えていない。年度末が怖い。

機械

- ・老舗製造業の事業譲渡があり今後の動向が気になる。

金属塗装

- ・市内に本社を置くメーカーの今後の動向が心配である。

スチール

- ・日本をはじめ、各国の政治情勢が安定せず経済界に不安要素を残す。

3. 卸売業

売上高	販売客数	販売客単価	営業利益	今後3ヵ月の見通し
好調	やや低調	低調	横ばい	横ばい
前月比 12.3増加	前月比 7.2減少	前月比 30.5増加	前月比 9.1減少	前月比 変化なし

【項目別DIの推移】

	R5年11月	12月	R6年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
売上高	0.0	21.5	▲15.4	0.0	▲7.7	▲15.4	▲6.7	▲38.5	23.1	0.0	▲7.7	9.1	21.4
販売客数	▲16.7	▲7.1	▲7.7	▲7.7	0.0	▲15.4	6.6	▲30.8	15.4	0.0	▲15.4	0.0	▲7.2
販売客単価	0.0	14.3	▲7.7	0.0	0.0	0.0	20.0	▲7.7	15.4	▲10.0	▲15.4	▲9.1	21.4
営業利益	▲25.0	▲7.1	▲23.1	▲23.1	▲7.7	▲7.7	0.0	▲46.2	▲15.4	▲40.0	▲46.1	9.1	0.0
見通し	0.0	▲7.2	▲23.1	0.0	▲7.7	15.4	0.0	▲30.8	▲23.1	0.0	0.0	0.0	0.0

<経営者の目・見方・etc>

魚介類	・中堅、若手営業社員の研修会(初級編)の開催をした。
青果卸小売業	・年金受給者は12月の年金が入金されたらお金をどのように使うか気にかかる。
自転車	・11月から自転車のながらスマホ、飲酒を対象に罰則強化になった。自動車スタッドレスタイヤの交換が始まったが、昨年からのスタッドレスタイヤをはき通している車両が例年より多いようである。
土産品	・上高地、黒部ダムはクローズになったが、県外の取引先は好調を維持しており、外国人観光客の増加は売上に寄与している。
機械部品	・来年春に地域にある工場の閉鎖が報道され、売上減少が予想されるが、その影響がどこまであるのか情報が少なく測りかねている。
金属製品	・流通各社、物の動きが低調な分弱気な価格提示があるが、大幅なことはせず踏ん張っている状況である。仕事量がある先とない先がはっきりしており、先々の状況に不安を抱いている。
木材・建材	・県内でも大企業については初任給の引上げの動きがあるが、今後の新卒者の初任給動向、また、来年度の賃上げの動向について気になる。

4. 小売業

売上高	販売客数	販売客単価	営業利益	今後3ヵ月の見通し
やや好調	横ばい	横ばい	やや低調	やや低調
前月比 39.2増加	前月比 42.1増加	前月比 15.1増加	前月比 18.2増加	前月比 12.6増加

【項目別DIの推移】

	R5年11月	12月	R6年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
売上高	▲16.7	10.6	0.0	9.1	19.1	6.6	▲16.0	18.8	▲6.2	6.6	5.0	▲21.0	18.2
販売客数	▲5.6	0.0	5.5	9.1	0.0	0.0	▲16.0	6.2	▲18.7	▲6.6	▲15.0	▲42.1	0.0
販売客単価	▲5.6	0.0	▲5.6	9.1	19.1	20.0	▲12.0	12.5	▲6.2	▲6.6	10.0	▲10.5	4.6
営業利益	▲22.2	▲15.8	▲22.2	▲18.2	▲19.0	6.7	▲24.0	0.0	▲31.2	0.0	▲25.0	▲36.8	▲18.2
見通し	▲5.6	▲21.1	0.0	18.2	0.0	0.0	0.0	0.0	▲12.5	▲13.3	▲10.0	▲26.3	▲13.7

<経営者の目・見方・etc>

洋菓子店

- ・節約ムードが高く、今後の予想がつかない。材料の値上げ幅が大きすぎて、菓子の単価を上げるしかない。
- ・地域の動きは特になし。正規雇用がいろんな職種で減ってきている気がする。その分、タイミーなどは活発というが、本当なのでしょうか？調べて欲しいです。

印章

- ・まつもと市民祭には多くの人出があり賑わいが戻ってきた。老舗閉店の知らせを見聞きする度に淋しくなる。

印章・刃物研ぎ

- ・寒くなる季節を迎え観光客が少なくなるが、冬でも多くの皆様が来ることを考えなくてはならない。

化粧品

- ・インバウンドでの外国人が増えているが、飲食や買い物などの程度松本で消費があるのか。宿泊、飲食は好況に感じるが物販はどうなのか。

生鮮食品

- ・売上は前年より少し多かったが、仕入値が下がらず利益率が良くない。

5. 飲食業

売上高	販売客数	販売客単価	営業利益	今後3ヵ月の見通し
好調	やや好調	やや好調	やや低調	好調
前月比 19.0増加	前月比 5.6増加	前月比 1.0減少	前月比 40.5増加	前月比 33.3増加

【項目別DIの推移】

	R5年11月	12月	R6年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
売上高	50.0	0.0	7.7	0.0	▲ 33.3	0.0	0.0	33.3	16.7	45.4	0.0	7.7	26.7
販売客数	20.0	15.4	7.7	8.4	▲ 25.0	0.0	▲ 6.2	16.7	25.0	45.4	▲ 11.1	7.7	13.3
販売客単価	10.0	7.7	0.0	0.0	25.0	7.7	6.3	16.6	16.7	18.2	22.2	7.7	6.7
営業利益	▲ 10.0	▲ 53.8	▲ 15.4	▲ 16.7	▲ 41.6	▲ 15.4	▲ 37.5	▲ 8.3	▲ 8.4	0.0	▲ 22.2	▲ 53.8	▲ 13.3
見通し	0.0	▲ 7.7	7.7	33.3	16.7	7.7	25.0	25.0	16.7	9.1	11.1	0.0	33.3

<経営者の目・見方・etc>

食堂

- ・11月は市民祭も行われ街中は賑やかだったと思われるが、郊外は中年の同好会等で飲食会の予約が多かったが、宴会の予約数はコロナ禍前より減ってきた。
- ・75歳を過ぎ体力に衰えを感じるようになった。来年より夜の営業を止める方向で、まず6時閉店、5時閉店と進める予定である。

寿司

- ・毎年恒例の贈答用りんご(ふじ)の値上がりは驚くばかりだ。10kg入りの箱1箱が例年だと5,000円であったが、今年は7,500円もした。これでは贈答品も考えなくてはならない。12月、売上は間違いなく伸びるが、営業利益はわからない。

郷土料理

- ・インバウンド増加のためか、外国人のお客様は増えている。しかし、宴会の予約が少なく売上が伸びない。もろもろ値上がりして仕入が上がり負担を感じる。

中華料理

- ・上高地が閉山すると一気に外国人観光客が松本から消えてしまった。

6. サービス業

売上高	販売客数	販売客単価	営業利益	今後3ヵ月の見通し
やや低調	やや低調	横ばい	低調	横ばい
前月比 13.3減少	前月比 10.4減少	前月比 12.4減少	前月比 14.1減少	前月比 4.4増加

【項目別DIの推移】

	R5年11月	12月	R6年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
売上高	20.0	▲12.1	▲3.1	3.0	9.4	17.7	10.5	▲2.9	▲3.0	9.1	0.0	0.0	▲13.3
販売客数	8.6	▲18.1	▲3.2	9.1	12.5	14.7	10.5	0.0	▲6.0	▲3.0	▲6.3	▲2.9	▲13.3
販売客単価	11.4	▲3.1	0.0	6.0	18.8	17.6	23.6	5.7	24.3	21.2	3.1	14.7	2.3
営業利益	11.4	▲12.1	▲12.5	▲9.1	6.3	▲5.9	5.3	▲8.6	▲3.0	▲18.2	▲15.6	▲5.9	▲20.0
見通し	0.0	▲6.1	▲6.3	9.1	9.3	3.0	13.2	8.5	9.1	0.0	6.3	▲8.9	▲4.5

<経営者の目・見方・etc>

観光旅館

- ・11月中旬でシーズンの営業を終えたが、とにかく暖かい11月であった。雪を期待して来られた東南アジアのお客様には申し訳ないが、片付けが楽に進められた。11月に入っても日帰りのバスは途絶えず、明神池や徳沢の施設は営業していないので、トイレが少なく、ご不便をおかけした。今後の課題である。

ホテル

- ・宿泊は客数、単価とも伸び、大変良かった。会議、宴会の単価は伸びたが客数はコロナ禍前に戻らない。

ソフトウェア

- ・ビジネススタイルや技術動向の変化に追従するため、恒常的なシステム投資が必要ということに気がついている企業は少ない。それにも関わらず新規開発、移行作業等は順調と言えるが、多様な状況に対応できる人材不足感は否めない。これが地方企業の競争力が低下している原因とも言える。

美容

- ・美容業界にとって11月は閑散期、12月は繁忙期に入るので、更に売上を伸ばせるように新しい工夫を考えたい。

機械設計

- ・来期のテーマの話があるがまだ先の話で、現状はテーマがなく厳しい。来期はどうか。

建築設計・工事監理

- ・2025年4月の建築基準法改正に対応するための準備が進められている。

ホームクリーニング・

- ・大型商業施設の撤退による求職者数及びとあるメーカー撤退後の跡地利用について伺いたい。

リネンサプライ業

広告業

- ・インバウンドの観光客が多く、相対的に日本人の観光客が減っている。

アート・古着・飲食

- ・気温が高い時期から急に寒くなったので、外を歩く人が少なくなった。

7. 任意調査

(調査目的)

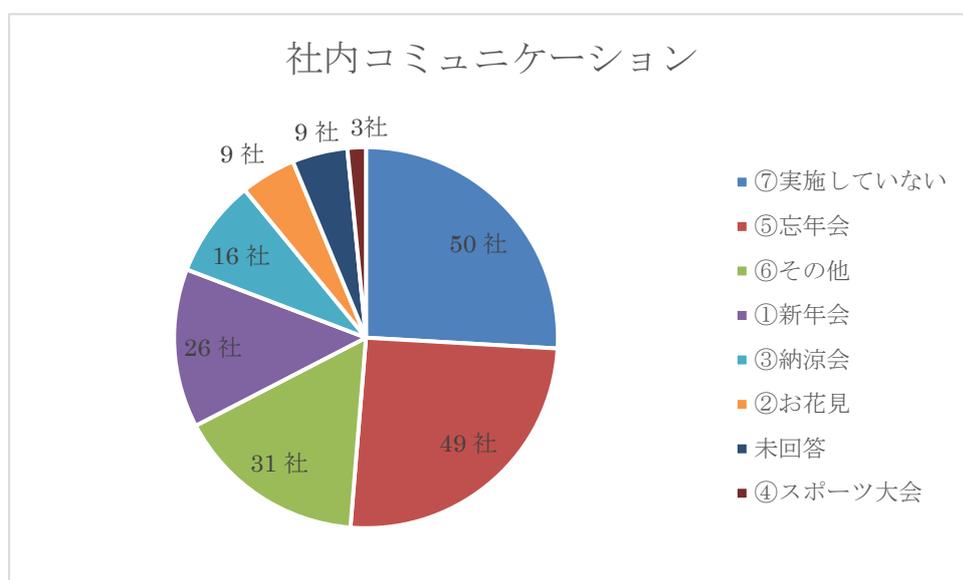
仕事におけるコミュニケーションでは、他者との信頼関係やお互いの理解を深めることが必要ですがコロナ禍、マスク着用や黙食など対面でのコミュニケーションに影響があり、約2割の人が「コミュニケーション低下」を実感していると言われています。

コロナが第5類に分類され約1年7ヵ月が経過し、各事業所はどのような社内コミュニケーションを図っているかを知ること、今後の社内でのチームワークを高め、社内の雰囲気良くし、生産性の向上につなげる参考とするため調査となります。

問. 社内でコミュニケーションを図るためにどのようなことを行っていますか。(複数回答可)

- ① 新年会 ②お花見 ③納涼会 ④スポーツ大会 ⑤忘年会 ⑥その他
- ⑦ 実施していない

(回答数135社・複数回答)



(その他の内容)

- ・ランチ ・バーベキュー ・社員旅行 ・研修旅行 ・新入社員歓迎会 ・暑気払い ・全社員集会
- ・各部署単位でのイベント実施 ・春夏年末、年3回お酒なしの昼食食事会 ・毎朝の朝礼 ・お盆休み、年末休み前の抽選会 ・社員の展示会への参加 ・グループ企業を含めた社員全員の懇親会
- ・スポーツ観戦 ・誕生パーティー ・退職者の送別会 ・定期ミーティング ・随時ミーティング
- ・キックオフミーティング ・常に話をしている ・コミュニケーション DX

(スポーツ大会の内容)

- ・ボーリング大会 ・マレットゴルフ大会



