

# 松本市の景気動向

## — 中小企業等景気動向基本調査 —

### 【令和7年 7月～9月】

#### ■調査概要 (データ対象期間: 令和7年 7月～9月)

- 調査期間: 令和7年10月3日～令和7年11月28日
- 調査対象: 市内対象中小企業および松本商工会議所会員事業所
- 調査方法: 郵送およびWeb等によるアンケート調査
- 回答状況: 回答数267件

(%は業種別・構成比率)

業種 区分	大企業		中小企業		小規模事業者		未回答	
建設業	1件	1.5%	15件	23.1%	12件	18.5%	37件	56.9%
製造業	1件	1.3%	33件	43.4%	18件	23.7%	24件	31.6%
卸売業	2件	3.3%	26件	43.3%	10件	16.7%	22件	36.7%
小売業	3件	5.5%	6件	10.9%	21件	38.2%	25件	45.4%
飲食業	0件	0%	5件	11.1%	18件	40.0%	22件	48.9%
不動産業	2件	5.0%	2件	5.0%	15件	37.5%	21件	52.5%
人材派遣業	1件	8.3%	4件	33.3%	1件	8.3%	6件	50.1%
宿泊業	0件	0%	5件	23.8%	5件	23.8%	11件	52.4%
その他サービス業	2件	1.6%	23件	18.4%	36件	28.8%	64件	51.2%
【合計】	12件	2.4%	119件	23.8%	136件	27.3%	232件	46.5%

○調査項目: 7月～9月の経営業績全般(業況)・売上・仕入・営業利益・

販売量／受注量の動向・販売単価／受注単価の動向

今後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を意味する。

※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

	増加	やや増加	横ばい	やや減少	減少
DI値	$DI \geq 20$	$20 > DI > 5$	$5 \geq DI \geq -5$	$-5 > DI > -20$	$-20 \geq DI$

## 1. 業況判断

○ 全産業合計の業況DIはやや減少

全産業の業況DI内訳

	業況	売上高	仕入高	営業利益	販売量・受注量	販売単価・受注単価
業況 DI	やや減少	横ばい	やや増加	やや減少	やや減少	横ばい

○ 全産業合計の水準DIはやや減少

業種ごとの業況判断									
	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	不動産業	人材派遣業	宿泊業	その他サービス業
業況 DI	やや減少	減少	横ばい	やや増加	横ばい	やや減少	やや減少	増加	横ばい
水準 DI	減少	減少	やや増加	やや増加	やや減少	やや増加	減少	増加	やや減少

	業況判断 DI							
	今期の業況				今期の水準			
	好転%	不変%	悪化%	DI	良い%	普通%	悪い%	DI
全体割合	19.5	55.8	24.7	-5.2	19.1	53.2	27.7	-8.6
建設業	14.3	57.1	28.6	-14.3	10.7	53.6	35.7	-25.0
製造業	15.4	46.2	38.5	-23.1	15.4	38.5	46.2	-30.8
卸売業	18.4	63.2	18.4	0.0	28.9	55.3	15.8	13.1
小売業	26.7	56.7	16.7	10.0	20.0	66.7	13.3	6.7
飲食業	30.4	39.1	30.4	0.0	21.7	47.8	30.4	-8.7
不動産業	15.8	57.9	26.3	-10.5	21.1	63.2	15.8	5.3
人材派遣業	0.0	83.3	16.7	-16.7	0.0	50.0	50.0	-50.0
宿泊業	50.0	50.0	0.0	50.0	50.0	50.0	0.0	50.0
その他サービス業	16.4	62.3	21.3	-4.9	14.8	57.4	27.9	-13.1

※「今期の業況」・・・前年同期間期の業況との比較による回答の集計

※「今期の水準」・・・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 [ ▲0.3 ]

業種ごとの売上高DI								
建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	不動産業	人材派遣業	宿泊業	その他サービス業
やや減少	やや減少	やや増加	やや増加	増加	やや減少	やや減少	増加	横ばい

## 3. 営業利益

- 全産業合計の営業利益DIは、やや減少 [ ▲14.6 ]

業種ごとの営業利益DI								
建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	不動産業	人材派遣業	宿泊業	その他サービス業
やや減少	減少	やや減少	横ばい	減少	やや減少	減少	増加	やや減少

## 4. 今後3カ月の見通し

◇今後3カ月の見通し比率

回答事業所合計 266社の内

好転率%	悪化率%	DI	やや減少
15.7	21.6	-5.9	

◇業種ごとの今後3カ月の見通し比率

業種	好転率%	悪化率%	DI	今期の水準DI
建設業	10.7	21.4	-10.7	やや減少 -25.0
製造業	17.3	23.1	-5.8	やや減少 -30.8
卸売業	12.8	17.9	-5.1	やや減少 13.1
小売業	16.7	23.3	-6.6	やや減少 6.7
飲食業	17.4	34.8	-17.4	やや減少 -8.7
不動産業	15.8	21.1	-5.3	やや減少 5.3
人材派遣業	16.7	50.0	-33.3	減少 -50.0
宿泊業	10.0	10.0	0.0	横ばい 50.0
その他サービス業	18.0	16.4	1.6	横ばい -13.1

# 業種別景況

## 1. 建設業

売上高	受注量の動向	受注単価の動向	営業利益	今後3カ月の見通し
やや減少	減少	やや減少	やや減少	やや減少
DI:-10.7	DI:-28.6	DI:-7.1	DI:-14.2	DI:-10.7

### 【項目別 DI の推移】

	第1四半期(4月～6月)	第2四半期(7月～9月)	第3四半期(10月～12月)	第4四半期(1月～3月)
売上高	-5.7	-10.7		
受注量の動向	-11.4	-28.6		
受注単価の動向	8.6	-7.1		
営業利益	-2.8	-14.2		
今後3カ月の見通し	2.9	-10.7		

### <経営者の目・見方・etc>

- 建築資材の高騰で建築費が上昇しているが、下請施工者の単価が建築物件数の減少により下落して、真逆の傾向が起きている。しかし、大手ゼネコンは最高益を更新している。
- 資材高騰により建築住宅着工件数が伸びない。
- 公共工事の投資額の上昇機運が見られない。
- 公共工事の発注量が少ない。
- 改正法に伴う駆け込み、遅延物件の完工。着工が相次いで、繁忙のピークを迎えた。

### <今後3ヶ月の見通し>

#### 「上昇しそう」

- 上半期の発注工事量は10月以降増加するため
- リフォーム物件が増えるため
- 元請けの仕事量が増えそうなため

#### 「変わらない」

- 業況変動要素が見当たらないため
- 県の9月補正予算が、芳しくなかったため
- 完工を迎える物件が残っているため

#### 「下降しそう」

- 建築物件数が減少して、価格競争の煽りで単価も減少しているため
- 展示場来場者数および公共事業の減少のため
- 物価高等の影響で市場環境が芳しくないため
- 夏の受注が良かったため
- 一部材料が値上がりし、他の経費も値上がりすると予想されるため

### (コメント)

第2四半期は、前期に比べて売上・受注ともに減少傾向が強まった。特に受注量の落ち込みが目立ち (DI : -28.6) 、公共工事の一巡や民間投資の慎重姿勢が影響していると考えら

れる。受注単価も前期のプラスからマイナスへ転じ、コスト上昇分を価格に反映しきれていない企業が多く見られた。そのため、営業利益も減少傾向が続いている。

今後3か月についても「やや減少」との見通しが多く、業況はしばらく弱含みで推移する可能性が高いようだ。資材価格は一部落ち着きを見せているが、人件費や下請費用の高止まりが重荷になっており、採算改善にはもう少し時間がかかりそうである。

今後は、公共工事の動きや民間建築需要の回復が、地域の建設業を下支えできるかどうかが注目される。

## 2. 製造業

売上高	受注量の動向	受注単価の動向	営業利益	今後3ヶ月の見通し
やや減少	減少	横ばい	減少	やや減少
DI:-19.2	DI : -28.8	DI:-1.9	DI:-25.0	DI:-5.8

### 【項目別 DI の推移】

	第1四半期（4月～6月）	第2四半期（7月～9月）	第3四半期（10月～12月）	第4四半期（1月～3月）
売上高	0.0	-19.2		
受注量の動向	0.0	-28.8		
受注単価の動向	7.0	-1.9		
営業利益	-9.3	-25.0		
今後3ヶ月の見通し	-6.9	-5.8		

### <経営者の目・見方・etc>

- ・アメリカの影響で商品・製品の開発がストップしている。
  - ・取引先からの情報では、製造設備機械の動きは11月頃まで鈍化することだ。
  - ・材料メーカーの働き方改革の影響により規格品でも在庫状況が安定しないものが増えてきている。
  - ・例年お盆前後は売り上げが落ちる時期である。
  - ・建築関連等は未だ好転に兆しが見えず先行き不透明である。労務費の高騰などを背景に各メーカーはここで強気に価格改定を推し進めているが、物事が動かず流通が弱気な状態となっている。
  - ・円安の進展による物価上昇から景気の押し下げリスクが懸念される。
  - ・米国関税の影響が気になる。
- 

### <今後3ヶ月の見通し>

#### 「上昇しそう」

- ・夏季は閑散期、秋季は繁忙期のため
- ・新製品受注によるため
- ・前年を上回る受注があったため
- ・一部門の受注が増加する見込みのため
- ・年末にかけて季節商品（年賀状）などの注文が増えるため

#### 「変わらない」

- ・受注状況から判断したため
- ・変動要因が見当たらなかったため
- ・受注量の大幅な増加が見込めないため
- ・見積から受注になかなかつながらず、また材料メーカーの働き方改革の影響で在庫が安定せず、自社で在庫確保を強いられている状況はこれからも続くとみられるため
- ・受注は多いが生産量が限界のため

#### 「下降しそう」

- ・トランプ関税の影響による世界経済の減速のため
  - ・客先より発注情報が極端に少ないため
  - ・輸出関連、設備投資など景況感が戻らないため
  - ・原材料の高騰が厳しく、需要が少ないため
-

#### (コメント)

第2四半期は、前期に比べて売上・受注ともに減少傾向が強まり、全体としてはやや厳しい状況となった。売上高 DI は0.0から-19.2へ、受注量も0.0から-28.8へと悪化しており、受注環境の冷え込みが鮮明である。原材料や部品価格の上昇が落ち着きを見せる一方で、需要面の回復が鈍く、特に中小規模の事業者では受注減の影響が大きく出ている。

受注単価は横ばい (DI : -1.9) となり、前期までの値上げ傾向が一服した。コスト高を価格に転嫁する動きは一段落したものの、依然として利益率の改善には至っていない。営業利益も-25.0と悪化が進み、採算面での厳しさが続いている。

今後3か月の見通しについては「やや減少」 (DI : -5.8) とする回答が多く、先行きに対しても慎重な見方が強いようだ。人件費の上昇や為替変動への不安もあり、コスト面での負担感は依然として大きいものの、一部では部材調達の改善や海外需要の回復に期待する声も聞かれる。

総じて、製造業は「足踏み」から「やや後退」へと局面が移っており、当面は受注確保とコスト管理の両立が課題となりそうだ。

### 3. 卸売業

売上高	販売量の動向	販売単価の動向	営業利益	今後3ヶ月の見通し
やや増加	横ばい	やや増加	やや減少	やや減少
DI:7.9	DI:0.0	DI:18.4	DI:-7.9	DI:-5.1

#### 【項目別 DI の推移】

	第1四半期（4月～6月）	第2四半期（7月～9月）	第3四半期（10月～12月）	第4四半期（1月～3月）
売上高	3.1	7.9		
販売量の動向	-3.1	0.0		
販売単価の動向	9.4	18.4		
営業利益	0.0	-7.0		
今後3ヶ月の見通し	3.1	-5.1		

#### <経営者の目・見方・etc>

- ・物価上昇がどのくらい続くのか気になる。
  - ・万博も終わりを迎える流れが以前に戻りつつある。
  - ・須坂イオンモールオープンに伴う周辺地域の状況が気になる。
  - ・通勤以外で松本に入る車が減少しているように見られる。
  - ・インバウンドの影響で売上増加にはつながるが、仕入単価が増加しているので、利益幅が少ない。
  - ・米の価格が高騰している。
  - ・受注件数が減少傾向にある。
  - ・商品の納期遅延が続いているので、安易に受注できない状況である。
- 

#### <今後3ヶ月の見通し>

##### 「上昇しそう」

- ・毎年過去3年見ても前年対比率は上昇しているため
- ・単価の高い物が多くなってくると同時に需要期になるため
- ・例年の傾向で年末年始連休前に受注が増加するため
- ・繁忙期のため
- ・売り上げの伸びは都市部に集中しているため、松本地域は紅葉シーズンを迎え観光客の入り込み増に期待したい
- ・新規で増やした分があるので、昨年と比べて売り上げは増えると思う

##### 「変わらない」

- ・仕入単価上昇に伴い売上金額が上がるが、需要がどの程度あるかが心配なため
- ・値上げも落ち着き、外部環境も特に大きく変化する見通しが無いため
- ・年内は現状売上維持で推移予定のため
- ・単価の値上げと、買い控えのため
- ・地域に於ける業界の景気動向と人材不足の両面の改善見通しが現状と変わらないため

##### 「下降しそう」

- ・価格高騰による消費減少のため
- ・生コンクリート出荷量見込薄、米原料の高騰の影響のため
- ・冬タイヤの値上げで7月から9月が良かったため
- ・商品値上げのため
- ・LED商品納期遅延、価格値上げ、買い控えのため

-----  
(コメント)

第2四半期は、売上がやや増加した一方で、販売量は横ばい、販売単価は上昇と、やや複雑な動きを見せた。DIを見ると、売上高は前期の3.1から7.9、販売単価は9.4から18.4へと共に上昇しており、価格要因による売上支えがうかがえる。物価上昇や仕入コストの転嫁が進んだことが背景とみられる。

ただし、販売数量の伸びは乏しく、実需の勢いには欠けている。仕入れコストや物流費の上昇分を転嫁できた企業とそうでない企業で業況にばらつきが見られる。営業利益DIは0.0から-7.0へと悪化し、採算面ではやや厳しさが増している状況である。

今後3か月の見通しについても「やや減少」(DI : -5.1)とする企業が多く、先行きには慎重な見方が広がっている。需要の動きが鈍い中で、価格競争の激化や在庫調整の影響が懸念されている。ただし、一部では季節商品の出荷増や法人需要の回復を見込む声もあり、業種によっては明るい兆しも見られる。

総じて、卸売業は「売上は維持しているが、利益がついてこない」構図が続いているが、コスト負担と需要動向の両にらみで慎重な運営が続く見通しである。

## 4. 小売業

売上高	販売量の動向	販売単価の動向	営業利益	今後3ヶ月の見通し
やや増加	横ばい	やや増加	横ばい	やや減少
DI:6.6	DI:-3.3	DI:10.0	DI:-3.3	DI:-6.6

### 【項目別 DI の推移】

	第1四半期（4月～6月）	第2四半期（7月～9月）	第3四半期（10月～12月）	第4四半期（1月～3月）
売上高	9.1	6.6		
販売量の動向	0.0	-3.3		
販売単価の動向	9.0	10.0		
営業利益	0.0	-3.3		
今後3ヶ月の見通し	6.1	-6.6		

### <経営者の目・見方・etc>

- 夏休み期間中、観光客が相当多かった。銀行の合併に絡んだ名称変更等のゴム印需要に期待したい。
  - 大型店舗の閉店により一般の小売店にお客様が来店するようになった。
  - 県外からの競合業者が入り、仕入、人件費などの上昇を販売価格に反映することが難しい。
  - 物価高で消費が低調である。
  - なわて通りのインバウンドが増加している。
  - 山梨にコストコ、須坂にイオンモールがオープンし、松本市周辺の客層の購買動向が気になる。また外国人観光客の購買意欲も気になる。
- 

### <今後3ヶ月の見通し>

#### 「上昇しそう」

- 大型店が閉店したため
- 固定客作りが進んでいるため
- 暖房用灯油販売が増加するため
- 季節的なこと、クリスマスやその他のイベントがあるため

#### 「変わらない」

- 例年通り、適度な需要は見込めると思うため
- 燃料需要の動向が読めないため
- 物価高等の不安定要素が多く、財布の紐がなかなか緩まないため
- 単価は低いが、客数が増えている状態が続くと予想されるため
- 取引先の注文量にほとんど変化がないため

#### 「下降しそう」

- 顧客層が高齢者で冬季に入ると購入本数が減少するため
  - 寒くなるため
  - 競合が出店したため
- 

#### (コメント)

第2四半期は、売上がやや増加し、販売単価も上昇するなど、堅調な面が見られた。  
(DI : 売上高+6.6、販売単価+10.0)。しかし、販売量は横ばいで伸び悩み、実需の拡大

は限定的となっている。物価上昇の影響で価格転嫁が進んだことが、売上・単価の押し上げにつながったと考えられる。

営業利益は横ばい (DI : -3.3) で、売上増や単価上昇がそのまま利益に反映されていない状況が見られる。仕入コストや人件費の上昇が、採算面での重石となっているようだ。

今後3か月の見通しについては「やや減少」 (DI : -6.6) と回答する企業が多く、消費者の慎重な購買動向や季節要因への警戒感が反映されている。特に、耐久消費財や高額商品の動きは緩やかで、繁忙期の売上がどこまで伸びるかが注目される。

総じて、小売業は価格の上昇で売上は確保できているものの、利益面では慎重な経営が続く状況である。今後は、消費者動向や季節商戦の動きが業況を左右する重要なポイントとなりそうだ。

## 5. 飲食業

売上高	販売量の動向	販売単価の動向	営業利益	今後3ヶ月の見通し
増加	横ばい	やや増加	減少	やや減少
DI:21.8	DI:0.0	DI:13.0	DI:-39.1	DI:-17.4

### 【項目別 DI の推移】

	第1四半期（4月～6月）	第2四半期（7月～9月）	第3四半期（10月～12月）	第4四半期（1月～3月）
売上高	8.7	21.8		
販売量の動向	4.4	0.0		
販売単価の動向	30.4	13.0		
営業利益	-34.8	-39.1		
今後3ヶ月の見通し	30.5	-17.4		

### <経営者の目・見方・e t c >

- ・酷暑の影響で人出が減少した。
  - ・地元のお客様は減少したが、8月はOMF関係者を始めとした観光客、登山客が来店された。
  - ・当店の仕入れ先が廃業し、代替え商品が無いのでメニューを減らした。
  - ・郊外でも県外ナンバーの車が多く、来客数が増加した。
  - ・インバウンドのためか、地元の方が少なくなった。
- 

### <今後3ヶ月の見通し>

#### 「上昇しそう」

- ・まだ目標には達していないが、売上の平準化が以前より上手くいってきているため
- ・事業承継を行ったため
- ・10月、11月は観光客の方、12月は地元の方々の需要がそれぞれに期待できるため
- ・年末年始の飲み会、クリスマスdinner、オードブルの注文などに期待できるため

#### 「変わらない」

- ・価格転嫁をしても支払いが多く、利益が出にくいため
- ・客数が安定しているため
- ・消費傾向に明るさが見えないため
- ・観光シーズンが終わり、客が少ないとため

#### 「下降しそう」

- ・気温が下がってくると人が歩かないため
  - ・客入り数が前年度比で毎月落ちているため
  - ・物価高騰により、販売価格の見直しをせざるを得ないため
  - ・物価高などが影響して、売上、利益共に減少しそうであるため
- 

#### (コメント)

第2四半期は、売上はやや増加(DI: +21.8) したものの、販売量は横ばい(DI: 0.0) と、客数の伸び悩みが見られた。一方で、販売単価は増加(DI: 13.0) しており、これまでの値上げやメニュー調整が一定の効果を保っている。

しかし、営業利益は悪化 (DI : -39.1) しており、原材料費や人件費の上昇が収益を圧迫している。特に客数が思うように回復しない中で、コスト負担が大きくのしかかる形となっている。

今後3か月の見通しも「やや減少」(DI : -17.4)と、慎重な見方が広がっている。夏場の繁忙期を経ても、客単価だけでは利益の確保が難しく、引き続きコスト管理や効率的な運営が課題となりそうだ。

総じて、飲食業は売上は増加しているものの、利益面では厳しい状況が続いている。今後は客数回復のタイミングとコスト動向が業況改善の鍵になると考えられる。

## 6. 不動産業

売上高	販売件数の動向	販売単価の動向	営業利益	今後3ヶ月の見通し
やや減少	やや減少	やや減少	やや減少	やや減少
DI:-5.2	DI:-15.8	DI:-10.5	DI:-5.2	DI:-5.3

### 【項目別 DI の推移】

	第1四半期（4月～6月）	第2四半期（7月～9月）	第3四半期（10月～12月）	第4四半期（1月～3月）
売上高	5.5	-5.2		
販売件数の動向	-5.5	-15.8		
販売単価の動向	0.0	-10.5		
営業利益	-11.1	-5.2		
今後3ヶ月の見通し	16.6	-5.3		

### <経営者の目・見方・etc>

- ・物価高の影響が気になる。
- ・近所の新築マンションの工事、中古物件の売買が気になる。
- ・インバウンドの影響で観光客を対象にした事業者からの相談が増えた。
- ・マンション業は建設すれば売れるようだが、一般の不動産業者は変動がないと思われる。

### <今後3ヶ月の見通し>

#### 「上昇しそう」

- ・季節変動があるため
- ・市場の動向を受け、消費者マインドが上向く兆しが見られそうなため
- ・案件があるため

#### 「変わらない」

- ・売上に大きな変化がないため
- ・新規の動きがないため

#### 「下降しそう」

- ・新しい物件増えているので、引っ越しを検討する人が増えていると考えられるため

#### (コメント)

第2四半期は、売上・販売件数・販売単価ともにやや減少（売上 DI : -5.2、販売件数 DI : -15.8、販売単価 DI : -10.5）しており、全体として慎重な動きが続いた。住宅市場では価格上昇や金利高止まりが需要に影響しており、購入意欲の伸び悩みが反映されている。

営業利益もやや減少（DI : -5.2）となり、価格低下や販売停滞による収益圧迫が見られる。特に中小規模の事業者では、販売件数の減少が利益に直結している状況である。

今後3か月の見通しも「やや減少」（DI : -5.3）と、慎重な見方が優勢である。住宅ローン金利や土地価格の動向が需要に影響しやすく、今後も市場の安定には注意が必要である。

総じて、不動産業は売上・利益ともにやや低迷しており、金利や価格動向の影響を受けやすい状況が続いている。販売活動や顧客対応の工夫が、業況改善のポイントとなりそうだ。

## 7. 人材派遣業

売上高	受注量の動向	受注単価の動向	営業利益	今後3ヶ月の見通し
やや減少	やや減少	やや減少	減少	減少
DI:-16.7	DI:-16.7	DI:-16.7	DI:-50.0	DI:-33.3

### 【項目別 DI の推移】

	第1四半期（4月～6月）	第2四半期（7月～9月）	第3四半期（10月～12月）	第4四半期（1月～3月）
売上高	-66.7	-16.7		
受注量の動向	-33.3	-16.7		
受注単価の動向	0.0	-16.7		
営業利益	-66.7	-50.0		
今後3ヶ月の見通し	-66.7	-33.3		

### <経営者の目・見方・etc>

- ・車載部品事業の動向、中信地域・大北地域の動向が気になる。

### <今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・先行投資の効果が現れるため

「変わらない」

- ・固定顧客を中心のため

「下降しそう」

- ・人件費含む仕入高の上昇が見込まれるため
- ・取引先の減産のため
- ・製造業の業績悪化のため

(コメント)

第2回調査では、売上高・受注量・受注単価がいずれもやや減少 (DI : -16.7) となり、前回の横ばいから弱含みに転じた。派遣先企業の採用姿勢が慎重化しており、需要環境の鈍化がうかがえる。

また、営業利益は減少 (DI : -50.0) と依然として厳しい状況が続いている。受注単価の伸び悩みや人件費負担の増加による収益圧迫がみられる。

今後3ヶ月の見通しも、減少 (DI : -33.3) と弱い見方が多く、受注回復までには一定の時間を要するとの認識が示された。

総じて、人材派遣業は需要面・収益面の双方で慎重な動きが続いている。

## 8. 宿泊業

売上高	宿泊者数の動向	客室単価の動向	営業利益	今後3ヶ月の見通し
増加	増加	増加	増加	横ばい
DI:60.0	DI:40.0	DI:70.0	DI:50.0	DI:0.0

### 【項目別 DI の推移】

	第1四半期（4月～6月）	第2四半期（7月～9月）	第3四半期（10月～12月）	第4四半期（1月～3月）
売上高	36.4	60.0		
宿泊者数の動向	9.1	40.0		
客室単価の動向	36.4	70.0		
営業利益	18.2	50.0		
今後3ヶ月の見通し	9.1	0.0		

### <経営者の目・見方・etc>

- ・エコーラインのシャトルバスのシステム変更により宿泊者が減少した。
- ・大雨で通行止めがあり、減収となった。また、米をはじめ食料品の値上がりが打撃となっている。
- ・インバウンドの関係で宿泊単価が上昇しているので、日本人旅行者が宿泊してくれるか心配している。
- ・来年以降の宿泊税導入が決定したので、どのような影響があるか心配である。
- ・白馬、上高地以外の観光地を訪れる外国人観光客の動向が気になる。
- ・中信地区（松本市近郊）のホテルの現部屋数が気になる。

### <今後3ヶ月の見通し>

#### 「上昇しそう」

- ・秋のシーズンのため

#### 「変わらない」

- ・11月は切り替え時期でお客様が減少するため
- ・予約率が変動しないため
- ・観光需要、ビジネス需要の両方が11月中旬までは見込めるが、上高地が閉山した後の観光客の動向が不安であるため

#### 「下降しそう」

- ・天候のため

### (コメント)

第2四半期は、売上・宿泊者数・客室単価ともに増加（売上 DI : +60.0、宿泊者数 DI : +40.0、客室単価 DI : +70.0）しており、非常に好調な動きが見られた。特に、客室単価の上昇が売上増加を強く押し上げており、利益面でも大きな改善（営業利益 DI : +50.0）が確認されている。

これは、観光需要の回復や大型連休・イベントなどの影響によるもので、宿泊需要の拡大が業績に直結している状況である。今後3か月の見通しは「横ばい」（DI : 0.0）と慎重な回答が多く、繁忙期の一過性の効果や季節要因への配慮が反映されている。

総じて、宿泊業は回復基調が鮮明で、売上・利益ともに堅調な状況である。ただし、今後は季節変動や需要の波に対応しつつ、収益の安定化を図ることが重要なポイントとなる。

## 9. その他サービス業

売上高	受注量の動向	受注単価の動向	営業利益	今後3ヶ月の見通し
横ばい	やや減少	横ばい	やや減少	横ばい
DI:-3.3	DI:-8.2	DI:-1.6	DI:-16.4	DI:1.6

### 【項目別 DI の推移】

	第1四半期（4月～6月）	第2四半期（7月～9月）	第3四半期（10月～12月）	第4四半期（1月～3月）
売上高	0.0	-3.3		
受注量の動向	-10.0	-8.2		
受注単価の動向	8.0	-1.6		
営業利益	0.0	-16.4		
今後3ヶ月の見通し	0.0	1.6		

### <経営者の目・見方・etc>

- ・業務発注量の動向が気になる。
  - ・インバウンドが増えているので、松本市内のオーバーツーリズムが気になる。
  - ・中心商店街の店舗の閉鎖、撤退が気になる。
  - ・これまでの常連さんの来店が減り新しい口コミでの顧客が増えている。
  - ・市内景気動向が気になる。
  - ・業界内では近年になく企業の再編が進みつつあることを感じる。
  - ・ユーザ企業はBIツール（データを自動で処理して、仕事を効率化する）を利用した環境が整いつつあるので、ツールを活用した生産性向上の支援をしていきたい。
  - ・暑さで人が外出しない。
  - ・大型店の撤退の影響が民放局に出ている。
  - ・建設業界の中では忙しいところとそうでないところが出てきている。
  - ・お客様の美容関係の支出が控えられている。特に、エステは贅沢品のため影響がある。
  - ・夜の来店客数が低迷している。
  - ・顧客で亡くなられた方がいることによって減少している。
  - ・発注が減少しているだけではなく、材料費、機器代、ソフト使用料、保険料などあらゆる物価が値上がりしているため、利益を出すことが難しい。
- 

### <今後3ヶ月の見通し>

- 「上昇しそう」
- ・値上げしたため
  - ・万博も終わり観光客が増えるかもしれないため
  - ・イベントによる撮影業務が多くなるため
  - ・年末需要があるから
  - ・受注件数の増加のため
  - ・認知が高まりつつあるため。
  - ・金の相場が過去最高を記録し続けているため
  - ・先行投資の効果が出そうなため
  - ・同業者および異業者の繋がりが増えているため
  - ・既存システムからのリニューアル案件が引き続き見込めるため
- 「変わらない」
- ・消費動向に変化がないと思われるから
  - ・緩やかな減少が続いているが、急激な変化は無い見通しのため

- ・受注を調整しているため
  - ・生命保険業であり景気とはタイムリーには連動していないため
  - ・自営業の為、変化は無いと思うから
  - ・原材料費や燃料費の高騰が依然として続いているため
  - ・高齢のため事業を控えめにしているため
  - ・契約形態が定期のため
  - ・物価上昇による買い控えを感じるので先が見えないため
  - ・布団を作る店がなくなるため
  - ・景気の不安定感のため
  - ・毎年変動があまりないため
  - ・後継者が修行先から帰ってきて、それに伴い店舗の改装を来年予定しており、改装後から本格始動する為、年内に大きな動きは無さそうなため
  - ・コロナ禍以降横ばいのため
  - ・インバウンド需要を含め現状維持の様子のため
  - ・長野県内の物量減少は継続する見通しのため
  - ・外国人を中心とした観光需要が旺盛な状態のため
  - ・当社は受注から納品までの期間が長いので急激な変化は少ないため
  - ・景気の変動にあまり影響を受けないため
  - ・例年通りのため
  - ・個人経営で、手が回らないため
- 「下降しそう」
- ・先行き不透明感があるため
  - ・業務の入れ替えに伴う一時的な減少のため
  - ・物価高騰による購買意欲の低下のため
  - ・最低賃金UPによる経営難のため
  - ・高齢客の体調不良や亡くなられてしまったため
  - ・中心商店街の衰退のため
  - ・取引先の減産のため
  - ・物価上昇の影響のため
  - ・冬は寒くエステは閑散期のため
  - ・長期的国内需要の落ち込みのため
  - ・7-9月が繁忙期に当たるため

---

(コメント)

第2四半期は、売上は横ばい (DI : -3.3) で安定している一方、受注量はやや減少 (DI : -8.2) し、需要の伸び悩みが見られた。受注単価は横ばい (DI : -1.6) で、価格面の調整による影響は限定的である。

営業利益はやや減少 (DI : -16.4) しており、売上の安定にもかかわらず、コスト上昇や効率面の課題が利益に影響している様子がうかがえる。今後3か月の見通しは横ばい (DI : +1.6) で、景況感の大幅な改善は期待しにくいものの、極端な悪化も想定されていない状況である。

総じて、その他サービス業は、売上は安定しているものの、利益面ではやや慎重な経営が続く状況である。引き続き、コスト管理や効率的な運営が業況安定の鍵となる。

# トランプ政権の「対中関税」に関するアンケート結果

【問1】 トランプ政権時に導入された対中関税(いわゆる「トランプ関税」)について、貴事業所では何らかの影響を受けていますか？

大きな影響がある／影響がある／あまり影響はない／全く影響はない／影響の有無は分からぬ

業種	大きな影響 がある	影響がある	あまり影響は ない	全く影響は ない	影響の有無は 分からぬ	総計
建設業	1	1	9	4	13	28
製造業	3	13	15	8	13	52
卸売業	1	8	17	4	8	38
小売業	0	2	10	7	10	29
飲食業	0	3	12	3	5	23
不動産業	0	2	7	4	6	19
人材派遣業	0	2	3	1	0	6
宿泊業	0	1	5	0	4	10
その他 サービス業	0	4	25	12	20	61
総計	5	36	103	43	79	266

## ★ (コメント)

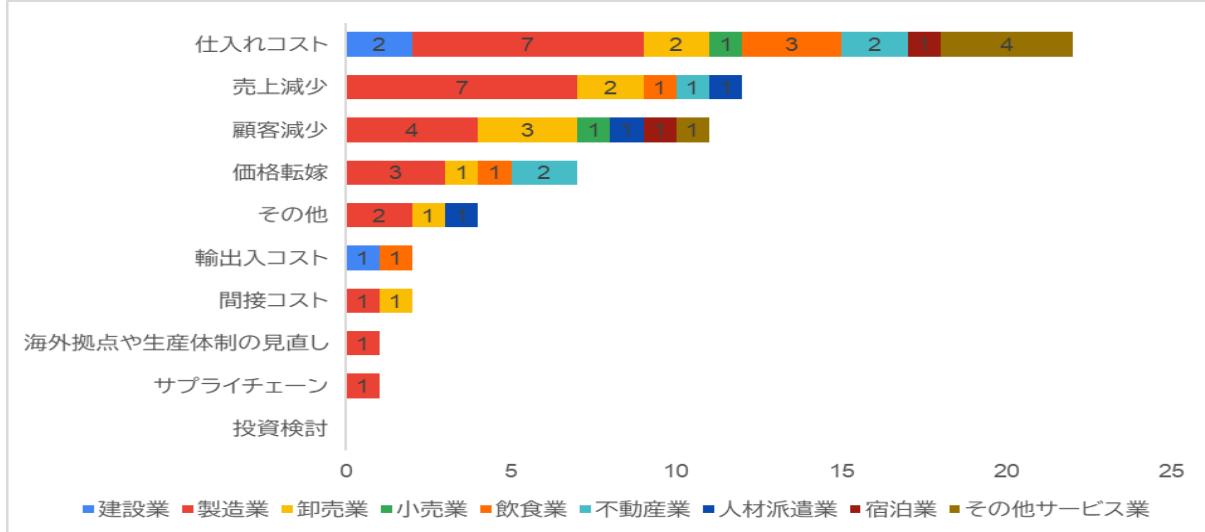
「大きな影響がある」と回答した事業所は5件（約2%）、「影響がある」は36件（約14%）であった。36件の内、製造業13件、卸売業8件、小売業2件、宿泊業1件、建設業1件、飲食業3件、人材派遣業2件、その他サービス業4件、不動産業2件、と回答している。一方、「あまり影響はない」との回答が103件（約39%）、「まったく影響はない」が43件（約16%）であり、多くの事業所では影響が限定的であることがうかがえる。また、「影響の有無は分からぬ」と回答した事業所も79件（約30%）あり、判断が分かれている状況である。

全体として、トランプ関税による直接的な影響を強く感じている事業所は少数派であり、多くの事業所では大きな変化は見られていない。ただし、一部の業種では影響を受けているとの回答もあり、引き続き動向を注視していく必要がある

【問2】どのような影響を受けていますか？該当するものをすべて選んでください。（複数選択可）

- 原材料・部品などの仕入れコストが上昇した／輸出入コストが上昇した／売上が減少した
- 顧客や取引先の減少があった／価格転嫁が難しくなった／サプライチェーンに混乱が生じた
- 海外拠点や生産体制の見直しを迫られた／投資や設備更新を見送った
- 人件費など間接コストへの影響があった／その他

※問2以降は、問1にて「大きな影響がある」「影響がある」と回答した事業所のみ集計



※「その他」の記載内容：納品単価の見直し、取引先での仕事量の減少、輸出製品取扱い業界の混乱派遣労働者の減少

### ★（コメント）

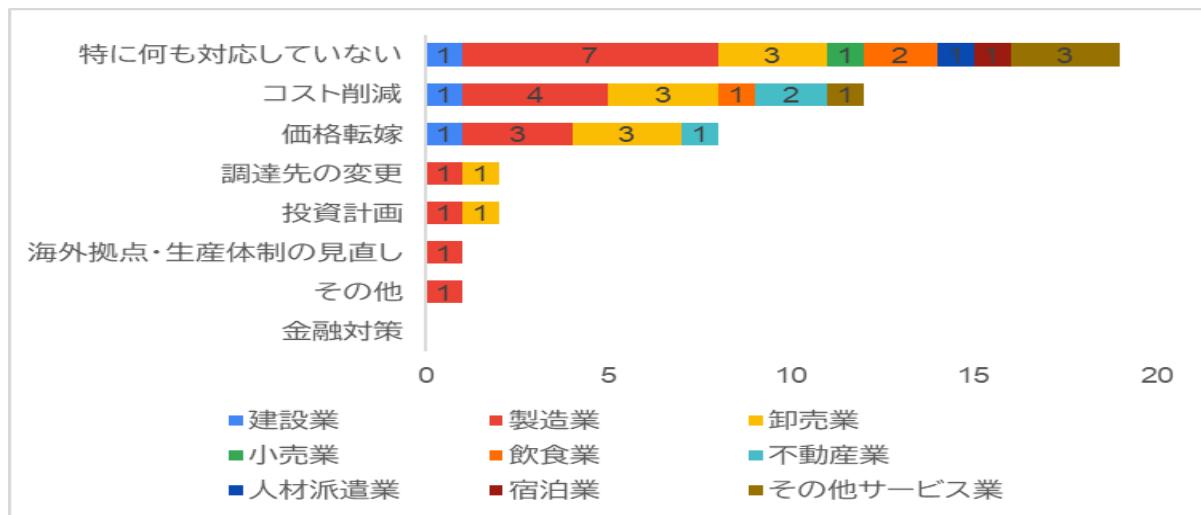
最も多かったのは「原材料・部品などの仕入れコストが上昇した」（22件）である。次いで、「売上が減少した」（12件）、「顧客や取引先の減少があった」（11件）、「価格転嫁が難しくなった」（7件）といった回答であった。また、「輸出入コストが増加した」（2件）、「人件費など間接コストへの影響があった」（2件）、「サプライチェーンに混乱が生じた」「海外拠点や生産体制の見直しを迫られた」（各1件）といった回答もあった。一方で、「投資や設備更新を見送った」との回答はなかった。製造業では、「原材料・部品などの仕入れコストが上昇した」「売上が減少した」「顧客や取引先の減少があった」「価格転嫁が難しくなった」ことに影響を受けていると回答している。また、その他サービス業が4件、仕入れコスト上昇に影響があると回答しているが、関税の直接的な影響はなく、景気悪化や消費低迷による間接的な影響を受けていると考えられる。

全体として、トランプ関税の影響は主に原材料や部品などのコスト上昇を通じて間接的に現れていることがうかがえる。直接的な生産体制の変更やサプライチェーンの混乱といった深刻な影響は限定的であるものの、コスト増加や価格転嫁の難しさが一部事業所の経営環境に影響を及ぼしている状況である。

【問3】 トランプ関税による影響に対して、貴事業所で実施した対応策があれば教えてください。

(複数選択可)

調達先の変更／海外拠点・生産体制の見直し／販売価格の見直し(価格転嫁)／コスト削減の実施  
為替ヘッジなどの金融対策／投資計画の見直し／特に何も対応していない／その他



※「その他」の記載内容：新規顧客の開拓

### ★ (コメント)

「特に何も対応していない」と回答した事業所が 19 件と最も多く、次いで「コスト削減の実施」（12 件）、「販売価格の見直し（価格転嫁）」（8 件）という回答であった。「調達先の変更」（2 件）や「投資計画の見直し」（2 件）「海外拠点・生産体制の見直し」（1 件）といった回答も一部に見られた。一方で、「為替ヘッジなどの金融対策」を実施した事業所はなかった。

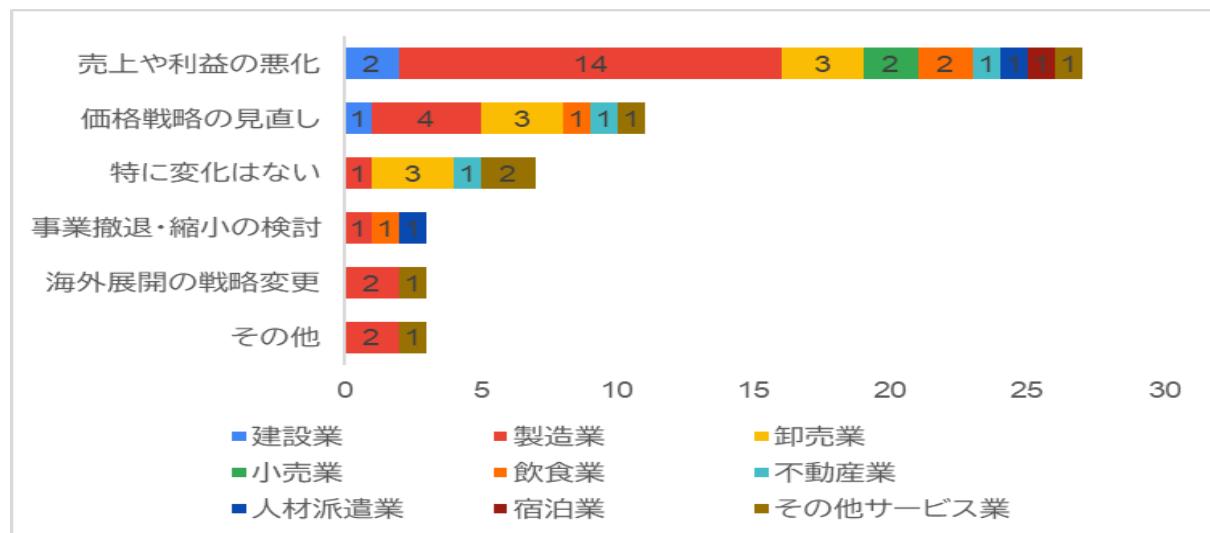
全体として、多くの事業所ではトランプ関税による影響が限定的であったため、積極的な対応までは行っていない様子がうかがえる。一方で、影響を感じたと回答した製造業の事業所では、「コスト削減の実施」「販売価格の見直し（価格転嫁）」を実施していると回答している。また同じく卸売業も「コスト削減の実施」「販売価格の見直し（価格転嫁）」を実施していると回答している。

【問4】今後トランプ関税が継続または強化された場合、貴事業所にどのような影響が見込まれますか。

(複数選択可)

売上や利益の悪化／海外展開の戦略変更／価格戦略の見直し／事業撤退・縮小の検討

特に変化はない見込み／その他



※「その他」の記載内容：相場が読みづらい、客先の減少、関連する取引先の混乱

### ★ (コメント)

「売上や利益の悪化」を懸念する事業所が27件と最も多く、次いで、「価格戦略の見直し」(11件)、「特に変化はない見込み」(7件)という回答であった。「事業撤退・縮小の検討」(3件)や「海外展開の戦略変更」(3件)といった、事業運営そのものに関わる慎重な見通しも一部で見られた。

全体として、関税措置の継続・強化による収益面への影響を懸念する声が製造業は特に多く、価格戦略の見直しなどを通じて対応を検討する動きが見られた。一方で、「特に変化はない」と回答する事業所も一定数あり、影響の感じ方には業種や取引先構成による差があることがうかがえる。