

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 10月～12月】

■調査概要（データ対象期間：令和7年10月～12月）

- 調査期間：令和8年1月16日～令和8年2月9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247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	
		件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合
建設業		0件	0.0%	19件	32.8%	8件	13.8%	31件	53.4%
製造業		1件	1.4%	25件	33.8%	16件	21.6%	32件	43.2%
卸売業		1件	1.8%	30件	52.6%	5件	8.8%	21件	36.8%
小売業		4件	7.9%	10件	19.6%	18件	35.3%	19件	37.2%
飲食業		0件	0.0%	4件	9.8%	15件	36.6%	22件	53.6%
不動産業		1件	2.6%	1件	2.6%	12件	31.6%	24件	63.2%
人材派遣業		1件	9.1%	3件	27.3%	0件	0.0%	7件	63.6%
宿泊業		0件	0.0%	8件	40.0%	7件	35.0%	5件	25.0%
その他サービス業		2件	1.7%	29件	25.0%	27件	23.3%	58件	50.0%
【合計】		10件	2.1%	129件	27.7%	108件	23.2%	219件	47.0%

- 調査項目：10月～12月の経營業績全般（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	$DI \geq 20$	$20 > DI > 5$	$5 \geq DI \geq \blacktriangle 5$	$\blacktriangle 5 > DI > \blacktriangle 20$	$\blacktriangle 20 \geq DI$

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	やや減少	横ばい	横ばい	やや減少	やや減少	減少	増加	やや減少
水準 DI	やや減少	やや減少	横ばい	やや増加	減少	やや減少	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	好転%	不変%	悪化%	DI
全体割合	17.0	57.1	25.9	-8.9	17.0	59.1	23.9	-6.9
建設業	14.8	55.6	29.6	-14.8	7.4	77.8	14.8	-7.4
製造業	19.0	52.4	28.6	-9.6	23.8	45.2	31.0	-7.2
卸売業	25.0	50.0	25.0	0.0	19.4	58.3	22.2	-2.8
小売業	21.9	53.1	25.0	-3.1	28.1	50.0	21.9	6.2
飲食業	10.5	63.2	26.3	-15.8	5.3	57.9	36.8	-31.5
不動産業	7.1	78.6	14.3	-7.2	7.1	71.4	21.4	-14.3
人材派遣業	0.0	75.0	25.0	-25.0	0.0	50.0	50.0	-50.0
宿泊業	33.3	53.3	13.3	20.0	33.3	53.3	13.3	20.0
その他サービス業	10.3	60.3	29.3	-19.0	12.1	65.5	22.4	-10.3

※「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 [▲3.2]

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	横ばい	横ばい	やや増加	やや減少	やや減少	減少	増加	やや減少

3. 営業利益

○ 全産業合計の営業利益DIは、やや減少 [▲13.8]

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	やや減少	やや減少	やや減少	減少	やや減少	減少	やや増加	横ばい

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 247社の内

好転率%	悪化率%	DI	やや減少
11.2	29.5%	-18.3	

◇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	32.1	-21.4	減少	-7.4
製造業	9.1	27.3	-18.2	やや減少	-7.2
卸売業	11.1	25.0	-13.9	やや減少	-2.8
小売業	12.5	34.4	-21.9	減少	6.2
飲食業	5.3	42.1	-36.8	減少	-31.5
不動産業	14.3	7.1	7.2	やや増加	-14.3
人材派遣業	25.0	25.0	0.0	横ばい	-50.0
宿泊業	13.3	53.3	-40.0	減少	20.0
その他サービス業	11.9	25.4	-13.5	やや減少	-10.3

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	減少
DI：-14.8	DI：-29.6	DI：-11.1	DI：-11.1	DI：-21.4

【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	-5.7	-10.7	-14.8	
受注量の動向	-11.4	-28.6	-29.6	
受注単価の動向	8.6	-7.1	-11.1	
営業利益	-2.8	-14.2	-11.1	
今後3カ月の見通し	2.9	-10.7	-21.4	

<経営者の目・見方・e t c >

- ・蛍光灯等、省エネ基準を満たさない製品が製造されなくなることへの影響が気になる。
- ・建設費高騰、働き方改革による人手不足等で元請業者が無理な受注を避けている影響で、上半期は低迷するが、9月頃より物量は増加傾向に反転し、来年は抑制され、かなりの物量が出回ると予想される。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・年度末になり忙しくなる見込みのため
- ・決算時は例年より少し上昇するため
- ・国の補正予算成立で公共事業の発注が見込めるため

「変わらない」

- ・特段大きな動きは見込んでいないため
- ・注文数が増しても処理能力が変わらないため
- ・年度末(3月末)までは契約工事があるため
- ・昨年の進捗とほぼ同じのため
- ・金利上昇局面ではあるが、現時点では大きな変化がないため

「下降しそう」

- ・建設費高騰、働き方改革による人手不足等で元請業者が無理な受注を避けている影響で、建築物の絶対的数量が減少しており、上半期は低調に推移する模様のため
- ・昨年の工事減少により今年前半は厳しいが夏以降は回復が見込まれるため
- ・建設資材高騰による新築住宅の減少のため
- ・現場が10月から12月に集中しており、1月から減少するため
- ・金利上昇、資材価格上昇、人件費上昇のため
- ・厳寒期は受注工事が減少するため
- ・売上集計上は対前年比△13%、本年1～3月は稼働日数減少もあり対前年比マイナスになりそうのため

【コメント】

建設業においては、売上高 DI が▲14.8 と前期(▲10.7)から悪化し、需要の弱含み傾向が継続している。特に受注量 DI は▲29.6 と大幅なマイナス水準が続いており、公共・民間ともに発注動向の停滞が影響しているものと考えられる。受注単価 DI も▲11.1 と低下し、資材価格や労務費の上昇分を十分に価格転嫁できていない状況がうかがえる。営業利益 DI は▲11.1 と前期比でやや改善したものの、収益環境は依然として厳しい。

今後 3 カ月の見通し DI は▲21.4 と一段と慎重な見方が強まっており、受注残の減少や工事量の先細り懸念が先行き不透明感を高めている。資材価格動向や人手不足の影響も引き続き注視する必要がある。

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カ月の見通し
横ばい	やや減少	横ばい	やや減少	やや減少
DI: 0.0	DI: -12.0	DI: -4.8	DI: -11.9	DI: -18.2

【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	0.0	
受注量の動向	0.0	-28.8	-12.0	
受注単価の動向	7.0	-1.9	-4.8	
営業利益	-9.3	-25.0	-11.9	
今後3カ月の見通し	-6.9	-5.8	-18.2	

<経営者の目・見方・e t c >

- ・取引先との価格転嫁が思うようにいかず、経営状況が厳しい現状が続いている。
- ・元請事業所との適正な価格転嫁が出来ていない状況である。
- ・当社の大口得意先が他社に吸収合併されたため大幅な受注減となり、その減少分を補填できない。
- ・中国向けの得意先からの発注が少なく、また、取引先との契約金額が折り合わず、受注につながらない。
- ・物価高が影響して年賀状や帳票類が減少している。電子化の影響も受けている。
- ・取引先である飲食、観光業は SNS での情報発信に力を入れている実感がある。
- ・円安による輸入材料、部品のコスト上昇、銅価格の異常な高騰による製造原価増加、国内スクラップ銅の国内販売額(量)・海外販売額(量)の動向等が気になる。
- ・建設機械メーカーの動向が気になる。
- ・家具業界全体の売れ行きが不透明である。
- ・各業界も回復傾向は見え不透明な状況下である。特に人件費や物資が高騰しており、メーカーからの価格提示に対していかに価格転嫁していくかが課題である。また、流通は物が動かない状況で、価格提示に苦慮している。
- ・仕事に関連している業界はコロナから完全に戻っているのに、自社の受注量は回復しておらず、固定費が負担となっている。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・年度末による官公庁売上部分を期待できるため
- ・単価上げ交渉が進展しているため
- ・引き合い件数が増えてきたため
- ・周期的要因のため

「変わらない」

- ・横ばいの状況が続いており、変化が見込まれないため
- ・価格転嫁が進まないため
- ・非常に厳しい状況が続き、先行きの展望も暗いため
- ・毎月定期出荷をしているため
- ・生産台数に大幅な増減がないため
- ・受注量を維持できるため
- ・安定しているため

- ・メーカーでの3月期決算による特需に期待するため
「下降しそう」
- ・薬価改定による販売単価の下落と医療機関の買い控えのため
- ・例年、官公庁の仕事などの受注が多い月となるが、仕入れ費の高騰などで随意契約では無く、入札になる可能性があり受注減少の可能性が懸念されるため
- ・受注数の減少のため
- ・物価高・建設費の高騰により新規物件の受注が芳しくないため
- ・国際状況の先行きの不透明感があるため
- ・例年低下のため
- ・建設機械を中心とした国内外の需要が低迷するため
- ・注文がないため
- ・本社からの注文が減少しているため
- ・相場変動の影響により仕入原価が上昇するため
- ・在庫調整に入ったため
- ・業務音響機器は壊れないと受注が無いため営業がしにくく、特にコロナ後は需要構造が変化して、壊れた機器を修理するのではなく、新品商品を購入する傾向にあるため
- ・1月～3月はとくに減少する時であるため
- ・年末が繁忙期のため

【コメント】

製造業においては、売上高 DI が 0.0 と前期(▲19.2)から持ち直し、やや減少から横ばいへ推移したが、力強さを欠く状況が続いている。受注量 DI は▲12.0 と前期(▲28.8)から改善したものの、依然としてマイナス圏にあり、需要回復の動きは限定的である。受注単価 DI は▲4.8 と低下傾向が続いており、原材料価格やエネルギーコストの上昇分を十分に転嫁できていない可能性がうかがえる。営業利益 DI は▲11.9 と前期(▲25.0)から改善したが、収益環境はなお厳しい水準にある。

今後 3 カ月の見通し DI は▲18.2 と悪化しており、国内外需要の先行き不透明感やコスト上昇への警戒感が強まっている。引き続き受注動向と価格転嫁の進展状況を注視する必要がある。

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カ月の見通し
横ばい	やや減少	やや増加	やや減少	やや減少
DI：-2.8	DI：-8.4	DI：8.3	DI：-16.6	DI：-13.9

【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	-2.8	
販売量の動向	-3.1	0.0	-8.4	
販売単価の動向	9.4	18.4	8.3	
営業利益	0.0	-7.0	-16.6	
今後3カ月の見通し	3.1	-5.1	-13.9	

<経営者の目・見方・e t c>

- ・業界動向として外資が増えている。
- ・インバウンドの予想が気になる。
- ・人手不足と物価が上昇しているので、今後の消費マインド傾向が気になる。
- ・消費意欲が上昇していく気配が無い。
- ・原価・物価高騰の動向が気になる。また対中貿易摩擦が今後の事業の懸念となっている。
- ・ステンレス材、銅材料等の値動きからか、4月以降大幅な値上げ予定の製品・メーカーが多い。
- ・値上げを見越した駆け込み受注もあるが、売り上げの先食いとの見方もあり、先行きが不透明である。
- ・人材確保及び地方人件費の実態には注視を続けている。
- ・金利の高騰について気になる。
- ・今のところ大きな変動となる要素は無いが、為替は注視していきたい。
- ・贈答用りんごやみかん等は高値で推移した影響により注文が減少し、消費者による買い控えの傾向がみられた。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・年度末の予算執行に期待するため
- ・顧客との案件折衝のため
- ・仕入れ単価が上昇傾向にあり、販売単価も上昇しそうなため
- ・客数の増加のため

「変わらない」

- ・円安が進み、輸入商品の価格転嫁できるか不透明なため
- ・先行き不透明のため
- ・設備投資意欲の増加(IT関連)のため
- ・取引先との需要動向のため
- ・大幅な変化はなさそうだが、外部環境は相変わらず厳しいため
- ・資材高騰、金利上昇等、住宅業界への逆風のため
- ・取引先からの受注状況が変わらないため
- ・シーズンオフで現状維持が妥当であり多くは見込めないため
- ・11月、12月と伸び悩み、1月も前年並みであるため

- ・中国、米国向けが繁忙というメーカーが一部にはあるが、一方では仕事量が少ないというメーカーもあり、総じて直近の仕事量は抑え気味なため
- ・大幅に需要が冷え込むことは予測していないが仕入価格、資材高騰、人件費高騰をどの程度まで価格転嫁可能な経済状況にあるかによって大きく収益が乱降下する可能性があるため
- ・冬場で動きが少ないため
- ・売上は横ばい、物価高の影響で利益が減少したため
- ・物流は活発になると思うが市場の景気が伸び悩んでいるため

「下降しそう」

- ・受注量が減少しているため
- ・販売不振のため
- ・円安による価格上昇と中国からの入国制限があり、売り上げに影響があるため
- ・取引先企業からの受注減少のため
- ・レアアース問題で新車の遅れが発生しているため
- ・商材の品薄が続いているため
- ・去年の値上げの反動や県内の景気の不透明感が強い
- ・季節の変わり目のため
- ・大型取引先である納入先がなくなったため

【コメント】

卸売業においては、売上高 DI が▲2.8 と前期(7.9)からマイナスに転じ、持ち直しの動きに一服感がみられる。販売量 DI は▲8.4 と減少傾向が強まり、需要の弱含みがうかがえる。一方、販売単価 DI は 8.3 とプラスを維持しており、一定の価格転嫁は進んでいるものと考えられる。営業利益 DI は▲16.6 と前期(▲7.0)から大幅に悪化しており、数量減少の影響や仕入価格上昇分の十分な吸収が困難となっている可能性がある。

今後 3 カ月の見通し DI も▲13.9 と慎重な見方が広がっており、取引先業種の動向や個人消費の力強さを欠く状況が先行きへの不透明感を高めている。収益環境の改善に向けては、需要回復の動向と価格転嫁の持続性を注視する必要がある。

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カ月の見通し
やや増加	やや減少	やや増加	やや減少	減少
DI : 15.6	DI : -15.6	DI : 18.7	DI : -15.6	DI : -21.9

【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	15.6	
販売量の動向	0.0	-3.3	-15.6	
販売単価の動向	9.0	10.0	18.7	
営業利益	0.0	-3.3	-15.6	
今後3カ月の見通し	6.1	-6.6	-21.9	

<経営者の目・見方・e t c >

- ・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」

- ・客数の伸びが見込めるため
- ・店舗売上の上昇と取引先の増加により上昇が見込めるため
- ・受注量が増加しているため

「変わらない」

- ・物価高による節約のため
- ・価格高騰により消費は冷え込む一方、店舗移転により離れていた顧客がようやく戻りつつあるため
- ・受注案件が増加傾向のため
- ・物価高で買い控えが多くなるため
- ・顧客等に変動がないため
- ・気温によるが例年通りの灯油需要があるため

「下降しそう」

- ・グループ会社の業績が改善しないため
- ・人口減少や情報媒体の多様化のため
- ・仕入価格高騰のため
- ・昨年の値上げ前需要の反動のため
- ・物価高騰、消費低迷、ライバル店増加などがあるため
- ・高額品の動きが鈍く、客単価が下がっているため
- ・駅前の人々の動きが少なくなっているため
- ・インフルエンザの流行が落ち着くと予想されるため

【コメント】

小売業においては、売上高 DI が 15.6 と前期(6.6)から上昇し、堅調に推移している。一方で、販売量 DI は▲15.6 と前期(▲3.3)から大きく低下しており、数量面では弱さが鮮明となっている。販売単価 DI は 18.7 と上昇傾向が続いており、価格改定の進展が売上高を押し上げているものと考えられる。営業利益 DI は▲15.6 と悪化しており、仕入価格や光熱費、人件費の上昇が収益を圧迫している可能性がある。

今後 3 カ月の見通し DI は▲21.9 と大幅なマイナスとなっており、物価上昇による消費者の節約志向の高まりが懸念されるなど、先行きに対する慎重な見方が強まっている。需要動向と価格転嫁の持続性、収益改善の動きを引き続き注視する必要がある。

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カ月の見通し
やや減少	やや減少	やや増加	減少	減少
DI: -10.5	DI: -15.8	DI: 5.2	DI: -52.6	DI: -36.8

【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	8.7	21.8	-10.5	
販売量の動向	4.4	0.0	-15.8	
販売単価の動向	30.4	13.0	5.2	
営業利益	-34.8	-39.1	-52.6	
今後3カ月の見通し	30.5	-17.4	-36.8	

<経営者の目・見方・etc>

- ・山雅出店3回中止、松本マラソン中止など売り上げが見込めるイベントがなかった。
- ・急激な物価高で客足が減っている様を感じる。12月までは外国人観光客がそれを補っているが、1月、2月には外国人も減るので、地元客の動きの鈍さが余計に気になる。3月以降の動きに期待して準備しているが、1月、2月の松本の構造的な弱さをどうにかできないものか。
- ・給与等の割に物価が高くなりすぎている。
- ・この近年各集会の数と人数が増えて、お弁当の仕出しが増えているのでこのままいってほしい。
- ・食材の材料費が高騰している。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・経費の減少により利益が見込めるため

「変わらない」

- ・1、2月は年並みだが、3月からは山雅出店が決まれば忙しくなるため
- ・売上は来店客数とともに堅調であるが、コスト負担の増加も著しく、売上の増加に比して利益が残りづらい環境が続くと見込まれるため
- ・原材料高騰のため
- ・時期的に1月~4月中旬まで休業のため
- ・寒さで来客は増えているが、原材料が高くなっているため

「下降しそう」

- ・観光客を含めた人流が落ち着き、昨年よりも全体的な利用が低いように感じられるため
- ・閑散期のため
- ・1月の売上は過去最高となる見通しだが、客単価を増やす事に成功しているだけで、客が回っている手応えはないため
- ・異常な物価高と天候に左右されるため
- ・お客様が減り、営業時間を短くしたため
- ・体調を崩し、営業日数が減少するため

【コメント】

飲食業においては、売上高 DI が▲10.5 と前期(21.8)から大きく低下し、プラス圏からマイナス圏へ転じた。販売量 DI も▲15.8 と減少に転じており、来客数の減少や消費者の節約志向の高まりが影響している可能性がある。一方、販売単価 DI は 5.2 とプラスを維持しているものの、前期(13.0)からは縮小しており、価格改定の効果は次第に弱まりつつある。営業利益 DI は▲52.6 と大幅なマイナスが続き、原材料価格や光熱費、人件費の上昇が収益を強く圧迫している状況がうかがえる。価格転嫁だけではコスト増を十分に吸収できていない実態が顕著となっている。

今後 3 カ月の見通し DI も▲36.8 と大きく悪化しており、需要回復の遅れや収益環境の厳しさを背景に、先行きに対する警戒感が強まっている。引き続き消費動向とコスト負担の動向を注視する必要がある。

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カ月の見通し
やや減少	やや増加	やや増加	やや減少	やや増加
DI：-7.2	DI：14.3	DI：7.2	DI：-14.3	DI：7.2

【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	-7.2	
販売件数の動向	-5.5	-15.8	14.3	
販売単価の動向	0.0	-10.5	7.2	
営業利益	-11.1	-5.2	-14.3	
今後3カ月の見通し	16.6	-5.3	7.2	

<経営者の目・見方・e t c >

- ・松本駅前再開発についてもっと情報を提供してほしい。
- ・前に高価格の分譲マンション販売計画があり、松本でそのようなマンションが必要なのか疑問
- ・近所の新築マンションの入居状況、賃料等の変更について気になる。
- ・空き家問題が気になる。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・10月から契約が少しずつ増えているため

「変わらない」

- ・現在のトレンドは今後も継続するものと思われるため
- ・お問い合わせ件数が例年並みなため
- ・大型店閉店の状況がそのまま続いているため

【コメント】

不動産業においては、売上高DIが▲7.2と前期(▲5.2)からやや悪化し、弱含みで推移している。一方、販売件数DIは14.3と前期(▲15.8)から大きく改善し、取引件数は持ち直しの動きがみられる。販売単価DIも7.2とプラスに転じており、価格面では一定の改善傾向がうかがえる。営業利益DIは▲14.3と前期(▲5.2)から悪化しており、建築コストや人件費の上昇、金融環境の変化等が収益を圧迫している可能性がある。件数・単価が改善する一方で利益が伴っていない点は留意が必要である。

今後3カ月の見通しDIは7.2とプラスに転じており、取引の回復基調への期待もうかがえるが、金利動向や需要の持続性など先行きの不確実性も残されている。引き続き市場動向を慎重に見極める必要がある。

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カ月の見通し
減少	減少	減少	減少	横ばい
DI: -25.0	DI: -50.0	DI: -25.0	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	-66.7	-16.7	-25.0	
受注量の動向	-33.3	-16.7	-50.0	
受注単価の動向	0.0	-16.7	-25.0	
営業利益	-66.7	-50.0	-50.0	
今後3カ月の見通し	-66.7	-33.3	0.0	

<経営者の目・見方・e t c >

- ・全体的に停滞しているように感じる。
- ・中信地区全体の動向が気になる。

<今後3ヶ月の見通し>

「変わらない」

- ・年度初めは新規顧客があまり増えないので、営業に力を入れる時期と認識しているため
- ・特に増加要因が無いため

「下降しそう」

- ・顧客企業の営業低下が続くため

【コメント】

人材派遣業においては、売上高 DI が▲25.0 と前期(▲16.7)から再び悪化し、弱い動きが続いている。受注量 DI は▲50.0 と大幅なマイナスとなり、受注が減少している企業が増加していることが数値から読み取れ、派遣依頼件数が全体として減少傾向にある。受注単価 DI も▲25.0 と低下しており、価格面でも厳しい状況が続いている。営業利益 DI は▲50.0 と依然として低水準にあり、売上減少に加え、人材確保コストや管理費用の負担が収益を圧迫している可能性がある。人材派遣業は取引先企業の経営内容の影響を受けやすい業種であることから、今回の受注減少は企業の慎重姿勢を反映しているものと考えられる。

今後3カ月の見通し DI は 0.0 と横ばいまで持ち直しているが、力強い回復には至っておらず、企業の採用動向や景気全体の回復状況を注視する必要がある。

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カ月の見通し
増加	横ばい	増加	やや増加	減少
DI : 26.7	DI : 0.0	DI : 40.0	DI : 6.6	DI : -40.0

【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	26.7	
宿泊者数の動向	9.1	40.0	0.0	
客室単価の動向	36.4	70.0	40.0	
営業利益	18.2	50.0	6.6	
今後3カ月の見通し	9.1	0.0	-40.0	

<経営者の目・見方・e t c >

- ・10~12月の中国旅行客の影響はなかった。
- ・6月から導入される宿泊税に対して他業種の方々がどのような感想をお待ちなのか聞いてみたい。
- ・物価高により旅行を控えている傾向がある。
- ・11月後半以降、中国・香港からの訪日旅行客減少を受け、それまで中国・香港からの旅行客が多かった地域（東京・大阪・京都など）に他国及び日本国内からの旅行需要が移行し、そのあおりで国内地方部（中国・香港への依存度が低かった地域を含む）の旅行需要減少が生じている可能性がある。
- ・インバウンド需要が続き、シーズン最後まで好調に推移した。
- ・11月以降、インバウンドの閑散時期に入る。繁忙期との平準化を進めたい。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・悪条件が少ないため
- ・インバウンド客の増加のため

「変わらない」

- ・インバウンドの縮小の影響で全体の宿泊数が下がって来ているため
- ・業界としては閑散期に入るので供給過多になり需要の取り合いで価格競争になるシーズンだが、入込み自体は昨年と同様と考えているため

「下降しそう」

- ・物価高の影響で、個人消費が落ち込んでいるため
- ・予約状況が前年比を大幅に割っているため
- ・物価高、人件費負担、旅館業の特性（冬季）のため
- ・消費マインドが下降気味のため
- ・人手不足のため
- ・ホテル改修工事中のため
- ・訪日外国人客（特に中国・香港）が減少する可能性があるため

【コメント】

宿泊業においては、売上高 DI が 26.7 と前期(60.0)から低下したものの、依然としてプラス圏で推移しており、相対として需要は堅調である。宿泊者数 DI は 0.0 と横ばいで、前期の大幅増(40.0)から落ち着いた動きとなっている。客室単価 DI は 40.0 と依然高水準を維持しており、価格改定の進展が売上高を押し上げる要因となっている。営業利益 DI は 6.6 とプラス圏ながら、上高地の来訪者数が 2003 年以來 22 年ぶりに 160 万人を突破したこと等を要因とする前期(50.0)から大幅に低下しており、売上の伸びが前期ほど強くないことに加え、原材料・光熱費・人件費等の運営コストの上昇が収益に影響している可能性がある。

今後 3 カ月の見通し DI は▲40.0 と大きくマイナスに転じており、需要の先細り懸念や季節要因を踏まえた慎重な見方が強まっている。引き続き宿泊需要動向やコスト負担の変化、国内外旅行環境の影響を注視する必要がある。

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カ月の見通し
やや減少	やや減少	やや減少	横ばい	やや減少
DI：-13.8	DI：-8.6	DI：-6.9	DI：-3.4	DI：-13.5

【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	-13.8	
受注量の動向	-10.0	-8.2	-8.6	
受注単価の動向	8.0	-1.6	-6.9	
営業利益	0.0	-16.4	-3.4	
今後3カ月の見通し	0.0	1.6	-13.5	

<経営者の目・見方・e t c >

- ・ 同業者の廃業が気になる。
- ・ インバウンドを含めた松本エリアの状況を知りたい。
- ・ 大型ショッピングセンター跡地の今後の展開・中小企業の淘汰やM&Aの動向が気になる。
- ・ AI 関連への取り組み、活用状況が気になる。
- ・ 物価高の長期化による消費マインドの低下、節約志向の高まりが、ガスの消費にどのように影響するか気になる。
- ・ 特定業種の支援業務等に関しては問い合わせがある。また、IT人材育成支援などへの広がりを見込んでいる。
- ・ 中国人インバウンドの県内での状況を把握したい。
- ・ 物価上昇及び金利上昇を見込み、設備投資が急がれる状況にあると思われる
- ・ 11月のみ客単価が上がったが、10月・12月は客単価が下がった。
- ・ 介護施設としては人手不足の深刻を避けるために早い段階でDX設備投資を行った。
- ・ 大型店撤退を受けて中心市街地活性化計画が気になる。
- ・ 若い人たちの生活スタイルが変化してきている。
- ・ 夜の需要低迷が続いている。次年度に向けて運賃値上げを検討中である。
- ・ 10月～12月は仕事が出る時期にもかかわらず全体的に受注量が少なかったのが気になる。
- ・ 団体旅行等の落込みにより、松本周辺の旅行会社で倒産が発生していることが気になる。
- ・ 各イベントへの動員は多く見受けられる。
- ・ 中国からの観光客の減少が取りざたされているが当社のマーケットエリアではそれほど影響がないと予想される。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・ 暫定税率の廃止などのため
- ・ 受注予定物件の見込みがあるため
- ・ 仕事の入れ替えに伴う、一時的な業績悪化の回復のため
- ・ ディーラーの決算期で新車販売の増加が見越せるため。また3、4月の車検台数が年間で最も多く上昇済みであるため
- ・ 生産性向上を目指したため
- ・ 金の高騰が続き、手放す人も多いと予想するため
- ・ 新聞広告の効果が期待できるため

「変わらない」

- ・年齢を考慮し仕事を抑えているため
- ・公共事業の発注量に大きな変化はないため
- ・人口減少および競合他社による売り上げの伸び悩みのため
- ・急激に大きな変化が起こりにくい団体であり、少子化や給与所得の低迷等により、緩やかな減少が見込まれるため
- ・昨年はトラブル案件があったため苦戦したが、今年は通常どおりとなる見通しのため
- ・物価高と円安が変わらなそうなため
- ・誘客のためのアプリの利用を開始する予定だが、それによる増収はもう少し先になる見込みのため
- ・業種から大きな変動はないと予測されるため
- ・年度末は新規発注が少ないため
- ・娯楽費の減少のため
- ・引き続き、システム再構築の案件と新規開発分の回収が見込めるため
- ・ホテルの集客状況は1、2年良くなってきているが、中国を中心としたインバウンドの影響を受け不透明であるため
- ・寒い時期は客足が遠いため
- ・白馬方面のインバウンド客が前年同期に比べ増加し、概ね堅調であるため
- ・常連客で持っているため

「下降しそう」

- ・閑散期に入るため
- ・タクシーを使用せず公共の乗り物を使っているため
- ・客数の減少のため
- ・インフルエンザの流行により入居や利用が控えられると推測されるため
- ・写真の仕事の依頼が固定されてしまい、さらに減少する状況のため
- ・固定客の廃業のため
- ・中心市街地の大型店撤退のため
- ・仕事が減ると思われるため
- ・提携先に社員が入り 依頼が減ってきたため
- ・長期的に国内需要が低迷しているため
- ・今後も公共事業の発注が少ないと思われるため
- ・毎年1月～3月は落ち込むため
- ・一般団体旅行の減少のため

【コメント】

その他サービス業においては、売上高 DI が▲13.8 と前期(▲3.3)から悪化し、需要の弱含みが鮮明になっている。受注量 DI も▲8.6 と減少傾向が続き、受注環境はやや厳しい状況が続く。一方、受注単価 DI は▲6.9 と前期(▲1.6)から低下しており、コスト上昇分を十分に価格転嫁できていない可能性がある。営業利益 DI は▲3.4 とほぼ横ばいであるものの、収益環境は依然として慎重な水準にとどまる。

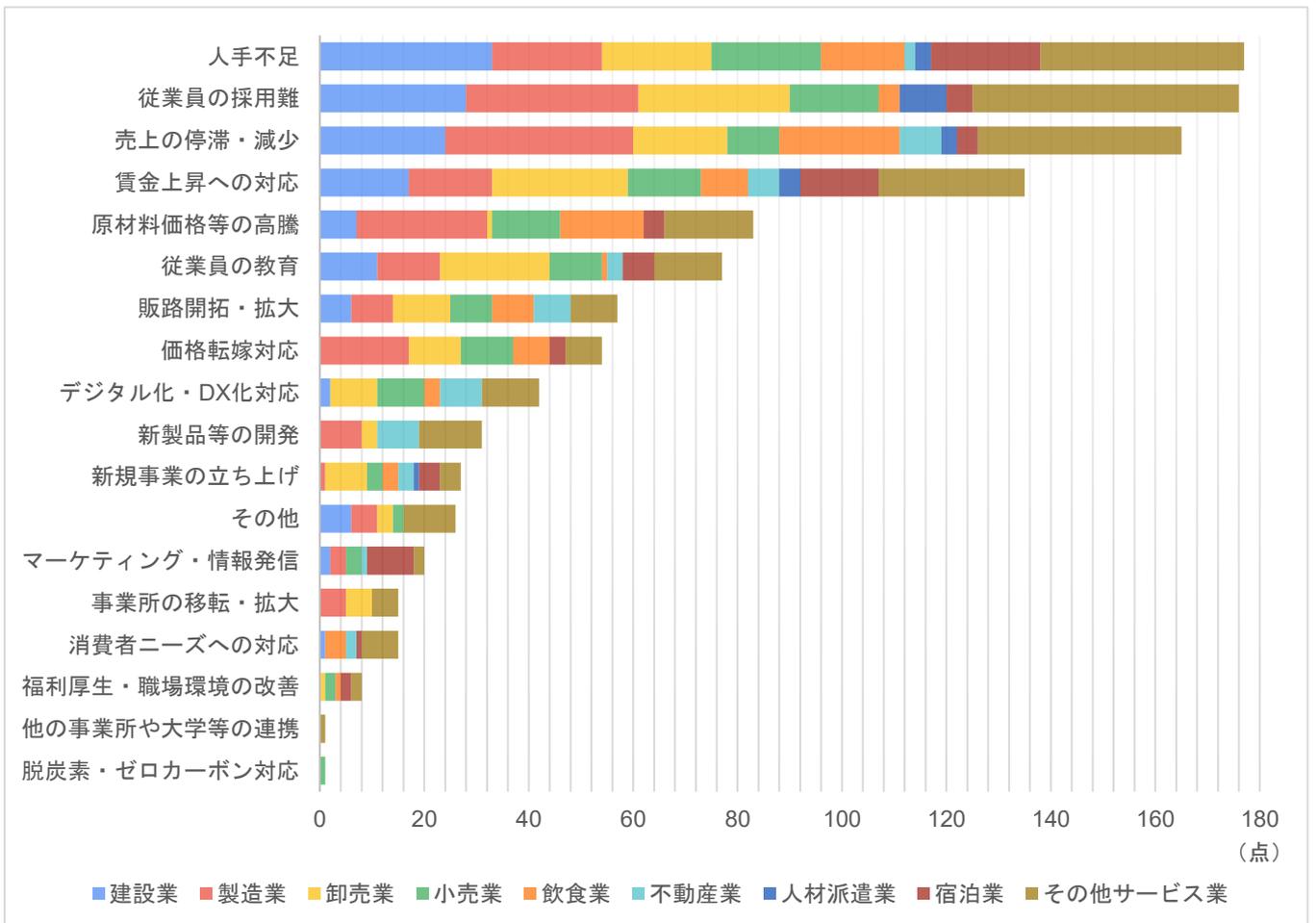
今後 3 カ月の見通し DI は▲13.5 と先行きへの警戒感が強まっており、景気動向や消費・企業活動の回復が鈍い場合、受注・収益への影響が懸念される。引き続き、需要動向とコスト負担の変化、業界特有の景況感を注視する必要がある。

事業者の課題等に関するアンケート結果

【問 4】 現在、貴社が抱えている課題を教えてください。(課題と感じている順に、3つ選択してください。)

人手不足／従業員の採用難／賃金上昇への対応／福利厚生・職場環境の改善／従業員の教育／
 売上の停滞・減少／販路開拓・拡大／新製品・技術・サービス等の開発／
 新規事業の立ち上げや新分野への進出／マーケティング・情報発信／消費者ニーズへの対応／
 原材料・エネルギー価格の高騰／価格転嫁対応／デジタル化・DX化対応／脱炭素・ゼロカーボン対応／
 事業所の移転・拡大／他の事業者や大学等との連携／その他

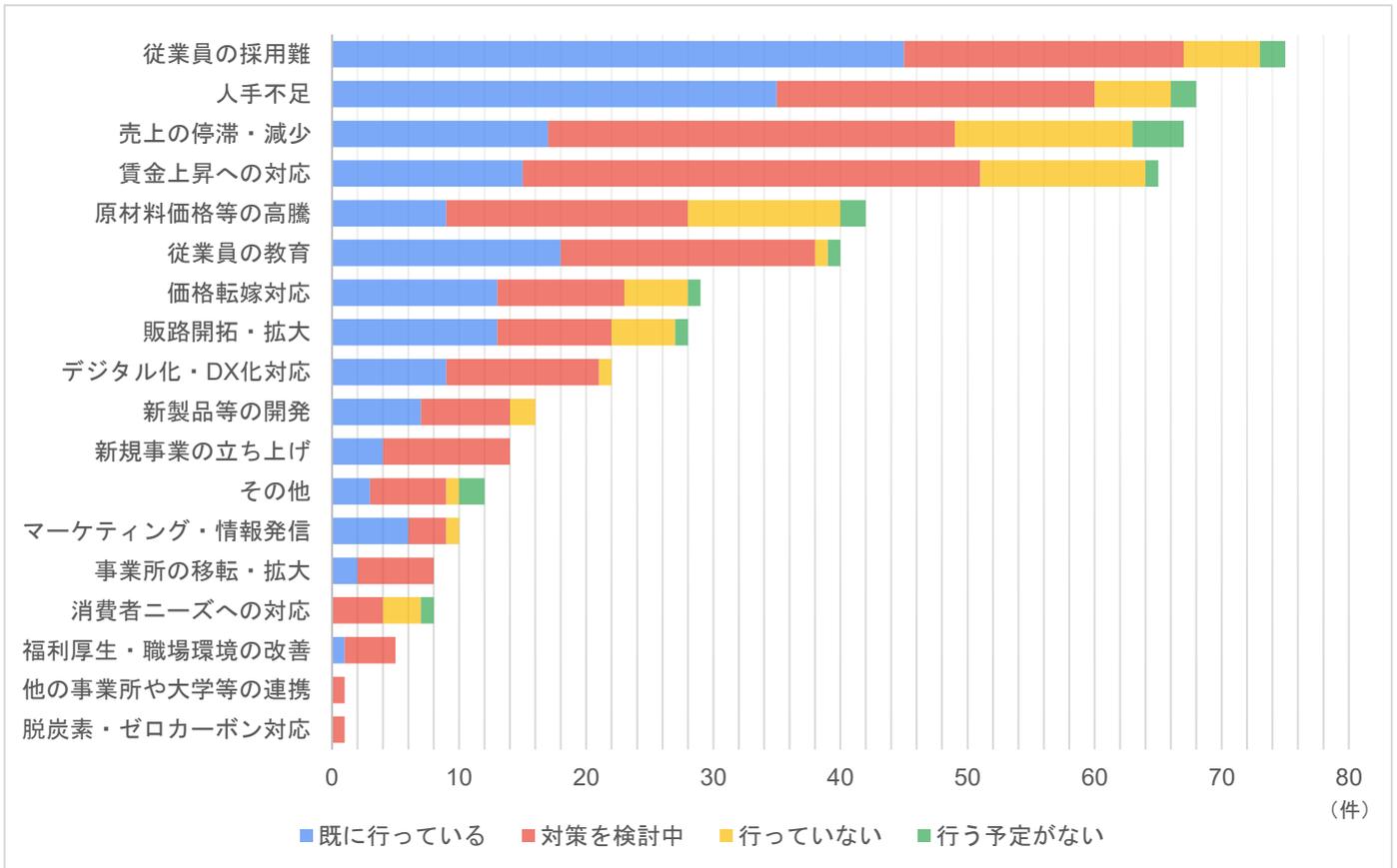
※順位回答(1番課題=3点、2番=2点、3番=1点)を点数化し、加点方式で集計しています。



※「その他」の記載内容：社員のスキル向上やスピードそしてサービス向上と売上や利益につながるまでのタイムラグ、体力の衰え、顧客 IT 部門へのシステム運用支援(業務継承)、後継者がいない、AI 導入、エアコンの入れ替え及び LED 化、障害者雇用、労働者の高齢化、設備更新、あと何年を継続するか

【問 5】 その課題について、何か対策を行っていますか。

既に行っている/対策を検討中/行っていない/行う予定がない



※「その他」の記載内容:【問1】と同様

【問 6】 「既に行っている」「対策を検討中」と回答した課題について、具体的にどのような対策を行っていますか。

専門家・コンサルタントの活用／社内制度等の見直し／他事業者・業種、大学等との連携／補助金の活用／セミナー等への参加／設備投資・システム導入／専門チームの設置／従業員への教育・研修／自社HP・SNS等を活用した広報活動／その他

	1 位	2 位	3 位
従業員の採用難	社内制度等の見直し (20 件)	自社 HP・SNS 等を活用した広報活動 (14 件)	専門家・コンサルタントの活用 (11 件)
人手不足	社内制度等の見直し (16 件)	専門家・コンサルタントの活用 (14 件)	自社 HP・SNS 等を活用した広報活動 (11 件)
売上の停滞・減少	自社 HP・SNS 等を活用した広報活動 (13 件)	従業員への教育・研修 (6 件)	専門家・コンサルタントの活用、補助金の活用 (各 4 件)
賃金上昇への対応	社内制度等の見直し (15 件)	専門家・コンサルタントの活用 (8 件)	補助金の活用 (4 件)
原材料・エネルギー価格の高騰	補助金の活用 (4 件)	他事業者・業種、大学等との連携、セミナー等への参加 (各 3 件)	専門家・コンサルタントの活用、社内制度等の見直し、専門チームの設置 (各 2 件)

※順位は「その他」を除いて算出しています。

● 「その他」の回答例

従業員の採用難	ハローワーク求人、中長期を目的として新卒だけではなく幅広い層を対象とした採用 等
人手不足	中長期を目的として新卒だけではなく幅広い層を対象とした採用 等
売上の停滞・減少	価格改定および新規受注、既存顧客と新規顧客営業に対する営業強化、業務形態の変更、価格改定 等
賃金上昇への対応	就業規則改正、客に交渉 等
原材料・エネルギー価格の高騰	受注先への値上げ交渉、今春価格改正の予定、仕事効率化 等

【問 7】「3.行っていない」、「4.行う予定がない」と回答した課題について、その理由を教えてください。

※【問2】の上位5つについて集計し、「その他」を除いて算出しています。

課題	最多理由	件数
従業員の採用難	人材不足	2
人手不足	資金不足・優先順位が低い	2
売上の停滞・減少	必要性を感じない	5
賃金上昇への対応	資金不足	6
原材料・エネルギー価格の高騰	資金不足	4

【総評コメント】

今回の調査結果では、企業が直面する主要な課題として、「従業員の採用難」「人手不足」「売上の停滞・減少」「賃金上昇への対応」「原材料・エネルギー価格の高騰」が上位に挙げられた。特に人手不足や採用難については、社内制度等の見直しを中心に、専門家・コンサルタントの活用や自社 HP・SNS 等を活用した広報活動など、採用力の強化や人材定着に向けた具体的な取組が進められており、多くの企業が人材確保を経営上の重要課題として認識していることがうかがえる。

一方で、「賃金上昇への対応」や「原材料・エネルギー価格の高騰」については、補助金の活用や情報収集等の取組が見られるものの、資金不足を理由に十分な対策を実施できていない企業も一定数存在しており、外部環境の変化に対する対応には依然として制約がある状況が確認された。また、「売上の停滞・減少」については、自社 HP・SNS 等を活用した広報活動や従業員への教育・研修などの取組が行われている一方で、「必要性を感じない」とする回答も一定数見られ、業種や企業規模、経営状況によって課題認識に差があることが示されている。

全体として、企業は人材確保や労働環境改善といった内部体制の強化に重点を置いた対応を進めている一方、資金面の制約により賃上げやコスト上昇への対応が十分に進まないケースも見受けられる。今後は、補助金の活用や専門家支援、デジタル化の推進など複数の施策を組み合わせることで、経営基盤の安定化と持続的な成長につなげていくことが重要であると考えられる。

【課題項目に対するコメント】

1. 従業員の採用難

多くの企業が採用難を主要課題として挙げており、対策としては社内制度等の見直しが最も多く、自社HP・SNS等を活用した広報活動や専門家・コンサルタントの活用も進められている。採用環境が厳しさを増す中で、労働条件や職場環境の改善、企業情報の発信強化を通じた人材確保への取組が見られる一方、人材不足そのものを理由に十分な対策が行えない企業もあり、採用力向上が引き続き課題となっている。

2. 人手不足

人手不足への対応としては、社内制度等の見直しを中心に、専門家・コンサルタントの活用や広報活動の強化が行われている。しかしながら、資金不足や優先順位の問題から対策に着手できていない企業も見られ、業務負担の軽減や働き方の見直し、生産性向上に向けた取組の必要性が引き続き示されている。

3. 売上の停滞・減少

売上の停滞・減少に対しては、自社HP・SNS等を活用した広報活動が最も多く、従業員への教育・研修によるサービス力向上や、専門家・コンサルタントの活用、補助金の活用などの取組も見られる。一方で、「必要性を感じない」とする回答も一定数あり、企業の置かれている経営環境や業種によって課題認識に差があることがうかがえる。今後は販路拡大や情報発信の強化を通じた売上向上策の検討が求められる。

4. 賃金上昇への対応

賃金上昇への対応では、社内制度等の見直しを中心となっており、専門家・コンサルタントの活用や補助金の活用も一部で進められている。しかしながら、資金不足を理由に十分な対応ができていない企業も多く、賃上げと経営負担のバランスをどのように確保するかが課題となっている。生産性向上や収益力強化と併せた対応が求められている。

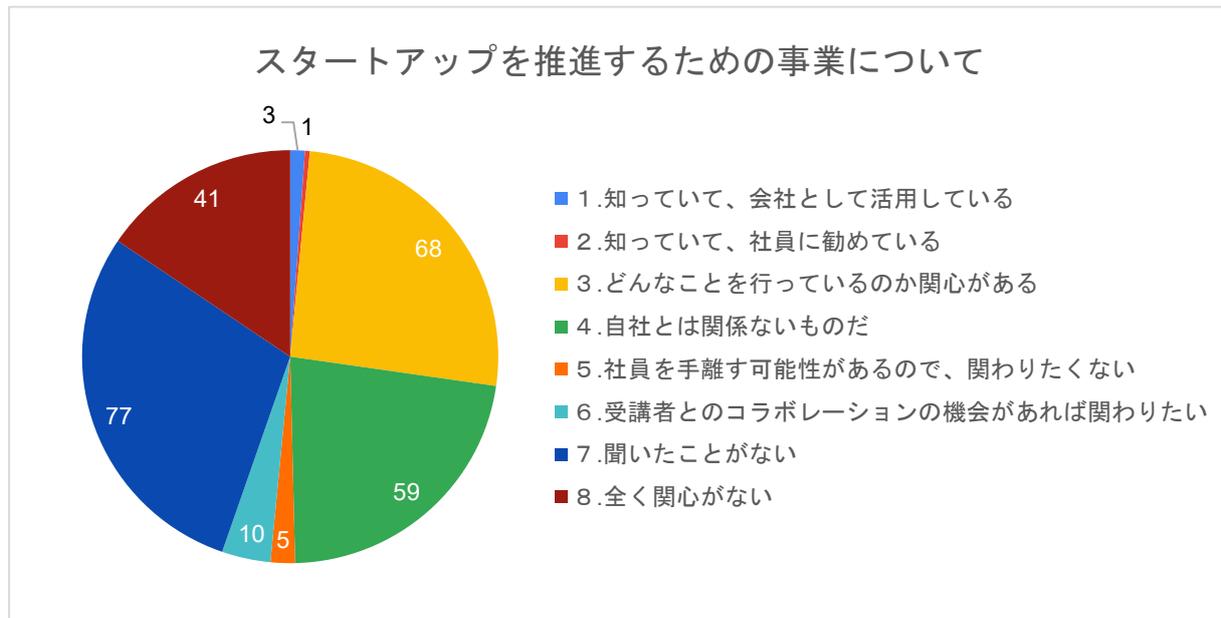
5. 原材料・エネルギー価格の高騰

原材料・エネルギー価格の高騰への対応としては、補助金の活用が最も多く、他事業者や大学等との連携、セミナー等への参加による情報収集も行われている。一方で、資金不足を理由に対策を実施できていない企業も見られ、価格転嫁やコスト削減、設備更新等を含めた中長期的な対応が今後の課題となっている。

【問 8】 松本市では、本年度からスタートアップ※を推進するための事業を行っています。その取り組みについてあてはまるものを選択してください。（複数可）

※新しい企業であって、新しい技術やビジネスモデルを有し、急成長を目指す企業。加えて松本市では、事業の規模にとらわれず、いまある商品・サービスを用いて従来と異なるアプローチや展開に挑戦する企業や組織と定義しています。

知っていて、会社として活用している／知っていて、社員に勧めている／どんなことを行っているのか関心がある／自社とは関係ないものだ／社員を手離す可能性があるので、関わりたくない／受講者とのコラボレーションの機会があれば関わりたい／聞いたことがない／全く関心がない



【コメント】

松本市が本年度より開始したスタートアップ推進事業については、「聞いたことがない」(77件)が最も多く、次いで「どんなことを行っているのか関心がある」(68件)、「自社とは関係ないものだ」(59件)、「全く関心がない」(41件)となった。現時点では、事業の認知度が十分に浸透しているとは言い難い状況がうかがえる。

一方で、「どんなことを行っているのか関心がある」との回答が比較的多く、潜在的な関心層が一定数存在していることも明らかになった。また、「受講者とのコラボレーションの機会があれば関わりたい」(10件)という回答も見られ、新規事業創出そのものではなく、連携や協業という形での関与に可能性を見出している企業も存在している。

実際に「会社として活用している」(3件)、「社員に勧めている」(1件)といった積極的な関与は限定的であり、加えて「社員を手離す可能性があるので、関わりたくない」(5件)との回答も見られることから、人材流出への懸念が一部で存在していることも示唆される。

全体としては、スタートアップ推進事業に対する認知不足と、既存企業との距離感が課題である一方、情報提供や具体的な連携メリットの提示次第では関心層を巻き込める可能性も見られる。今後は、事業内容の周知強化に加え、既存企業との協業モデルや参加によるメリットを明確化することで、地域全体での新たな価値創出につなげていくことが重要であると考えられる。