

# 松本市の景気動向

## — 中小企業等景気動向基本調査 —

【令和8年 1月～3月】

### ■調査概要（データ対象期間：令和8年1月～3月）

- 調査期間：令和8年4月3日～令和8年5月6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257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		1件	2.0%	21件	41.2%	16件	31.4%	13件	25.5%
製造業		2件	2.7%	22件	30.1%	14件	19.2%	35件	48.0%
卸売業		2件	3.6%	24件	42.9%	8件	14.3%	22件	39.3%
小売業		2件	4.1%	7件	14.3%	24件	49.0%	16件	32.7%
飲食業		0件	0.0%	4件	13.3%	9件	30.0%	17件	56.7%
不動産業		0件	0.0%	6件	4.8%	19件	15.2%	100件	80.0%
人材派遣業		0件	0.0%	3件	27.3%	0件	0.0%	8件	72.7%
宿泊業		1件	5.3%	9件	47.4%	2件	10.5%	7件	36.9%
その他サービス業		3件	3.0%	27件	26.5%	31件	30.4%	41件	40.2%
【合計】		11件	2.1%	123件	23.8%	123件	23.8%	259件	50.2%

○調査項目：1月～3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	$DI \geq 20$	$20 > DI > 5$	$5 \geq DI \geq \blacktriangle 5$	$\blacktriangle 5 > DI > \blacktriangle 20$	$\blacktriangle 20 \geq DI$

## 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	減少	やや減少	やや増加

○ 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	減少	横ばい	減少	減少	やや減少
水準 DI	やや減少	やや増加	やや減少	横ばい	減少	やや減少	減少	やや減少	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	16.3	56.0	27.6	-11.3	18.3	53.3	28.4	-10.1
建設業	21.1	50.0	28.9	-7.8	13.2	57.9	28.9	-15.7
製造業	18.4	55.3	26.3	-7.9	26.3	55.3	18.4	7.9
卸売業	23.5	50.0	26.5	-3.0	20.6	52.9	26.5	-5.9
小売業	24.2	48.5	27.3	-3.1	27.3	42.4	30.3	-3.0
飲食業	0.0	46.2	53.8	-53.8	7.7	23.1	69.2	-61.5
不動産業	16.0	64.0	20.0	-4.0	16.0	60.0	24.0	-8.0
人材派遣業	0.0	33.3	66.7	-66.7	0.0	33.3	66.7	-66.7
宿泊業	16.7	25.0	58.3	-41.6	25.0	33.3	41.7	-16.7
その他サービス業	8.2	73.8	18.0	-9.8	13.1	63.9	23.0	-9.9

※「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 [ ▲3.9 ]

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	やや増加	やや増加	やや増加	減少	やや減少	減少	減少	横ばい

## 3. 営業利益

○ 全産業合計の営業利益DIは、減少 [ ▲21.4 ]

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
減少	やや減少	やや減少	減少	減少	やや減少	減少	減少	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 257 社の内

好転率%	悪化率%	DI	減少
13.2%	43.4%	-30.2	

◇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	2.6	57.9	-55.3	減少	-15.7
製造業	15.4	41.0	-25.6	減少	7.9
卸売業	14.7	52.9	-38.2	減少	-5.9
小売業	18.2	36.4	-18.2	やや減少	-3.0
飲食業	15.4	46.2	-30.8	減少	-61.5
不動産業	16.0	40.0	-24.0	減少	-8.0
人材派遣業	0.0	66.7	-66.7	減少	-66.7
宿泊業	41.7	33.3	8.4	やや増加	-16.7
その他サービス業	8.2	36.1	-27.9	減少	-9.9

# 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	やや増加	減少	減少
DI：-10.5	DI：-26.3	DI：7.8	DI：-23.7	DI：-55.3

### 【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	-5.7	-10.7	-14.8	-10.5
受注量の動向	-11.4	-28.6	-29.6	-26.3
受注単価の動向	8.6	-7.1	-11.1	7.8
営業利益	-2.8	-14.2	-11.1	-23.7
今後3カ月の見通し	2.9	-10.7	-21.4	-55.3

### <経営者の目・見方・e t c >

- ・エアコン業界では銅管の大幅値上げで工事代金の値上げが必須事項。交渉で上げられれば良いが上げない元請けの仕事は受けないぐらいの対処が必要。職人不足高齢化が進んでいる。
- ・現在の世界情勢が気になる。
- ・全国的には建築物件数の減少によりかなり工場稼働率が悪化しており、単価下落により鉄工業界は低迷している。
- ・燃料価格が気になる。
- ・原油高が気になる。
- ・材料等特に電線関係は、銅ベース及び被覆のビニール系材料不足の為、単価アップ及び納期遅れ等不安要素があり心配
- ・工事物件が減少した。
- ・石油製品値上げの影響で品不足となっている。
- ・新卒者の就職先等が気になる。
- ・仕入単価の上昇率はどのくらいになるのか。
- ・元請けからの発注が減少しているため
- ・原油由来資材の供給状況が気になる。
- ・仕入物価、原材料高も懸念
- ・中東情勢不安による資材納入状況が気になる。

### <今後3ヶ月の見通し>

#### 「変わらない」

- ・繰り越し工事が多少あるため
- ・大きな変動要因は見込んでいないため
- ・今年も暑くなりそうなので受注は増えそうだが物価高で後回しになりそうのため
- ・客層が変わらないため
- ・昨年と同じ状況のため
- ・横ばいのまま変化がないため
- ・中信地区は他地区と比較して工場稼働率が今のところ通常の状態だが、全国的には建築物件数の減少によりかなり悪化しているため
- ・引き合いを含めて状況に大きな変化がないため
- ・公共事業費が前年と同程度のため

- ・さらなるインフレーションが懸念され、受注が前倒しになったため「下降しそう」
- ・売上物件数の減少
- ・現在の世界情勢が不安定のため
- ・材料高騰による設備投資が減少したため
- ・物価高になり受注が減少しそうなため
- ・中東情勢が不安定となっているため
- ・物価上昇により見通しが厳しい状況であるため
- ・今月が良かったのでその反動があるため
- ・コスト増加のため
- ・石油関連商品が入荷せずに現場がストップしそうであるため
- ・受注顧客数の減少のため
- ・仕事が全くないため
- ・建築資材の高騰・供給遅延、金利上昇に伴う受注減が見込まれるため
- ・物価高、仕入れ・外注費の値上げのため
- ・原油価格上昇のため
- ・イラン情勢により一部資材の目詰まりがおきており、材料価格も高騰しそうであるため
- ・中東情勢の影響などもあり、先が読めないため（止まっている現場もある）
- ・資材の高騰のため

---

#### 【コメント】

建設業においては、売上高 DI が▲10.5 と前期(▲14.8)から若干改善したものの、依然としてマイナス水準が続いており、受注環境の厳しさは変わらない。受注量 DI は▲26.3 と大幅なマイナスが継続しており、建築物件数の全国的な減少が業界全体の稼働率低下につながっている状況がうかがえる。一方、受注単価 DI は 7.8 とプラスに転じており、銅管をはじめとする建設資材や電線関係の仕入単価上昇分の一部が価格転嫁に結びついているものとみられる。しかし、営業利益 DI は▲23.7 と前期(▲11.1)から大幅に悪化しており、単価上昇が収益改善に十分寄与していない実態が浮き彫りとなっている。

今後3カ月の見通し DI は▲55.3 と急激に悪化しており、中東情勢の緊迫化による資材の供給不安や価格高騰、さらには金利上昇に伴う民間投資の冷え込みを懸念する声が多く聞かれた。職人不足・高齢化の進行も構造的な課題として重くのしかかっており、受注回復への道筋は見通しにくい状況が続いている。

## 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
やや増加	やや減少	やや増加	やや減少	減少
DI : 5.2	DI : -7.9	DI : 15.8	DI : -5.2	DI : -25.6

### 【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	-19.2	0.0	5.2
受注量の動向	0.0	-28.8	-12.0	-7.9
受注単価の動向	7.0	-1.9	-4.8	15.8
営業利益	-9.3	-25.0	-11.9	-5.2
今後3カ月の見通し	-6.9	-5.8	-18.2	-25.6

### <経営者の目・見方・e t c >

- ・中東情勢の影響によるシンナー不足など新たなリスクの顕在化及び実態調査について気になる。
- ・中東情勢の影響による出荷数減少および原材料の取得困難の見通し
- ・材料費がかなり高騰している。
- ・石油等の状況について変化があると思う。
- ・中東情勢や購買意欲の動きについて気になる。
- ・年度末を迎えても建築案件や産機・建機といった需要は依然低調である。中東問題もあり入手性の不安もあり、価格が右肩上がりの状況。各メーカーも値上げを発表しており、今後弱気だった流通が如何に価格転嫁していけるかが課題である。
- ・中東情勢の悪化による重油由来製品の供給制約。
- ・ホルムズ海峡がいつ通行できるのか気になる。
- ・ナフサ不足による包材不足と価格上昇が気になる。
- ・原油高、物資不足の影響が気になる。
- ・印刷業界に対する価格転嫁・価格交渉への理解の低さは依然として根強く残っている。公的機関や地域団体からの印刷業務については、物価高騰分が予算に反映されないまま競争入札となり、適正な価格転嫁が認められない結果、多くの受注機会を失うこととなった。また、地域団体の広報活動の縮小・廃止に伴い、印刷物のニーズ自体も減少している。消費税については、価格転嫁が進まない中でも納税義務は変わらず、実質的に事業者の負担となっている状況であり、地方の中小印刷業者にとって一層厳しい経営環境をもたらしている。「誰一人取り残さない」という政治の理念と、印刷業界が直面する現実との乖離は大きく、地方中小企業として強い閉塞感を感じている。

### <今後3ヶ月の見通し>

#### 「上昇しそう」

- ・新製品を立ち上げるため
- ・原料単価が高くなりそうのため
- ・受注増のため
- ・季節的な要因のため

#### 「変わらない」

- ・中東の影響次第のため
- ・コスト上昇のため
- ・原油価格上昇によるコスト上昇のため

- ・受注は順調ではあるため
- ・建設機械を中心とした世界的な需要低下に伴う受注の減少、中東情勢の影響によるシンナー不足など新たなリスクの顕在化があるため
- ・今までとあまり変わらないため
- ・年間の住宅着工数を決めているため
- ・取引先の情報を聞く限り変化がないため
- ・業種が特殊（業務音響機器メンテ）なため先は全く不透明で、特にコロナを機にガラッと変化した。一般の商品と異なり物が壊れない限り仕事がないことになる。販売物と違い営業をしても増えない。エンタメはコロナ以前に回復しているが機材の管理や修理などの費用等はコロナ以前より減少傾向と思われるため

#### 「下降しそう」

- ・中東を含め不透明な国際情勢であるため
- ・原材料がエネルギー高騰・入手困難であるため
- ・設備投資抑制による受注減が見込まれるため
- ・中東情勢の影響による出荷数減少および原材料の取得困難の見通しであるため
- ・需給動向の沈静化のため
- ・在庫過多のため
- ・価格・人件費の上昇のため
- ・値上げによる駆け込み受注の反動で下降の予想であるため
- ・既に受注量が減少しているため
- ・見積もりが出ていないため
- ・良い情報がない中でイラン問題が発生したため
- ・原油高、資材不足のため
- ・材料の値上げと材料不足による経済停滞のため
- ・受注が少ないため
- ・中東情勢悪化によるコスト上昇したため
- ・本社からの注文の減少のため
- ・印刷物への価格転嫁が、公的機関や地域団体において依然として進んでいない状況にあり、印刷物に対するニーズ自体も減少傾向にあるため
- ・仮に特定業種に限定した消費税減税が実施された場合、地方都市の飲食業が打撃を受けるだけでなく、その影響が地域の様々な中小企業にまで波及することが懸念されるため
- ・消費税減税が他の業種・業態に幅広く適用されない状況が続く限り、価格転嫁に苦戦する地方中小企業にとって厳しい経営環境が継続することは避けられないため

#### 【コメント】

製造業においては、売上高 DI が 5.2 と前期(0.0)からプラスに転じ、わずかながら改善の兆しがみられる。受注量 DI は▲7.9 と依然マイナス圏にあるものの、前期(▲12.0)からは縮小傾向にあり、底打ち感が始めている。受注単価 DI は 15.8 と大幅にプラスへ転じており、原材料費やエネルギーコストの上昇を背景とした価格転嫁の動きが進んでいることがうかがえる。一方、営業利益 DI は▲5.2 と前期(▲11.9)から改善したものの、仕入コストの高止まりが収益を圧迫している状況に変わりはなく、単価上昇が利益に十分結びついていない実態がみとれる。

今後3カ月の見通し DI は▲25.6 と前期(▲18.2)からさらに悪化しており、中東情勢の緊迫化によるシンナー・ナフサ等の石油由来原材料の供給制約や価格高騰への懸念が強く、先行きに対する慎重な見方が広がっている。建設機械・産業機械向け需要の低調継続や、値上げ前の駆け込み受注の反動減を警戒する声も多く、受注環境の回復には時間を要するとみられる。

### 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
やや増加	やや減少	増加	やや減少	減少
DI : 5.9	DI : -8.9	DI : 26.5	DI : -5.9	DI : -38.2

#### 【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	3.1	7.9	-2.8	5.9
販売量の動向	-3.1	0.0	-8.4	-8.9
販売単価の動向	9.4	18.4	8.3	26.5
営業利益	0.0	-7.0	-16.6	-5.9
今後3カ月の見通し	3.1	-5.1	-13.9	-38.2

#### <経営者の目・見方・etc>

- ・中東情勢が気になる。
- ・従業員の充足感について気になる。
- ・アメリカに端を発する世界の混乱、石油製品の納期遅延が気になる。
- ・業界としては、石油に関連する商品の品不足が懸念される。
- ・若者問わずボンボンドロップシールが、とにかく売れている。3月の海外出張中に生産現場を訪れたが日本、韓国からの発注が数千万枚ある様だが、いつまで続くのか不安がある。ただ国内エンターテイメント業界は活況が続いており、大手玩具会社の社長が玩具、お土産、雑貨、アニメ、映画などなど全てが日本のエンターテイメントだと語っていた。
- ・各医療機関、医療施設の医療機器への設備投資の状況が気になる。
- ・仕入先より価格改定（値上げ）の予定があるが、戦争の影響とは関係ない価格改定になる。戦争関連での値上げは今後予想される。
- ・安いお店に消費者が動いているように感じる。
- ・中東情勢起因による原材料の値上げ及び出荷状況が気になる。
- ・イラン情勢について知りたい。
- ・樹脂製品において原材料がひっ迫し包装材高騰、供給制限との情報からコスト高が続くのではないかと。
- ・米国・イスラエル・イランの現状がいつまで続くのか、見解を知りたい。
- ・中東情勢影響に因る資材供給仕入難、得意先の契約状況、工期遅延、急激なコスト上昇等懸念メーカーからの出荷制限が物に限らず件数が増えている。ホルムズ海峡封鎖が長期化すると死活問題となる。

#### <今後3ヶ月の見通し>

##### 「上昇しそう」

- ・受注残があるため
- ・お取引先との成約件数が増えているため
- ・ゴールデンウィークが来月から始まるため
- ・物価高、円安、原油高の影響もあるかと思うが、3月の売上状況を考えると期待がもてるため
- ・観光客が増えているため
- ・中東情勢の買い込み需要があるため

##### 「変わらない」

- ・底堅い需要の取り込みが行われているため
- ・中東情勢悪化の影響があり、判断できないため

- ・機械等大きな案件が今のところないため
- ・足元の受注状況から考えられるため
- ・物価上昇になり、商品の動きが悪くなるため
- ・長野県の観光業界次第で変わると思うため
- ・受注状況に波があり、先行きが不透明なため
- ・市場が縮小しているため
- ・コスト高が利益を圧迫しているため
- ・単価は上昇するが物によっては入手困難なため
- ・ナフサ不足の影響ありのため

#### 「下降しそう」

- ・大きな外部要因により減速は避けられないため
- ・中東情勢の影響があるため
- ・長引く原価高騰に加え、原油価格の推移や米国経済を含めた輸出不安定化による先行投資意欲の抑制で不景況感が有るため
- ・取引先の需要予測から下降しそうであるため
- ・中東情勢に起因する、商品の欠品により販売機会の喪失が発生しているため
- ・毎年の時期的な傾向であるため
- ・仕入価格の上昇のため
- ・消費節約の影響のため
- ・新規受注が減少しているため
- ・サーバーの供給不足及び中東情勢が不透明のため
- ・仕入れコスト、仕入れ量でのトラブルが予想されるため
- ・中東情勢の緊迫化に伴い、資材・塗料・建材等の仕入調達に不安定さがあるため
- ・中東情勢の悪化により、入手不可・受注停止・納期未定の製品が複数生じたため
- ・販売及び工事に於ける中東情勢が起因となる仕入資材の供給状況悪化のため
- ・需要減少のため
- ・米の単価下落、エネルギー問題があるため
- ・集客が見込めないため
- ・件数が少ないため

---

#### 【コメント】

卸売業においては、売上高 DI が 5.9 と前期(▲2.8)からプラスに回復し、持ち直しの動きがみられる。販売量 DI は▲8.9 と前期(▲8.4)からわずかに悪化しており、数量ベースでの需要回復には至っていない。一方、販売単価 DI は 26.5 と大幅なプラスに拡大しており、仕入価格上昇分の価格転嫁が積極的に進められている状況がうかがえる。しかし営業利益 DI は▲5.9 と、前期(▲16.6)から改善したものの依然マイナス圏にとどまっており、単価上昇による売上増が収益の本格回復に結びついていない実態がみてとれる。

今後3カ月の見通し DI は▲38.2 と前期(▲13.9)から急激に悪化しており、中東情勢の緊迫化を起因とする石油関連製品や樹脂・包装材の供給制約・価格高騰への警戒感が非常に強い。ホルムズ海峡封鎖の長期化懸念や、メーカーからの出荷制限の広がりを不安視する声も多く聞かれ、仕入調達の安定性確保が当面の最大の経営課題となっている。個人消費の節約志向の高まりも販売数量の重荷となっており、先行きは厳しい状況が続くとみられる。

## 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	減少	やや減少
DI : 18.2	DI : -9.0	DI : 15.2	DI : -21.2	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	9.1	6.6	15.6	18.2
販売量の動向	0.0	-3.3	-15.6	-9.0
販売単価の動向	9.0	10.0	18.7	15.2
営業利益	0.0	-3.3	-15.6	-21.2
今後3カ月の見通し	6.1	-6.6	-21.9	-18.2

### <経営者の目・見方・e t c>

- ・中東情勢影響による原油や原油由来製品の価格動向が気になる。
- ・石油価格の値動きが気になる。
- ・自転車の青切符が導入され、せっかくスポーツ自転車に乗り始めた層が、また離れていくのではないかと心配している。
- ・公設市場なのに商品があっても売り建て伝票が入っていないので仕入れする事ができない。(前日の発注なら買うことができる)
- ・主業の燃料の仕入れ価格が高騰している。また、製品入荷制限も出てきている。
- ・国内外や松本市内のヘルスケア事業の動向が知りたい。
- ・2月より新ブランドの取り扱いを始め好評である。
- ・旧松本パルコ周辺は若者向けの魅力に課題があるとの声もあるが、長年にわたり地域の発展を支えてきた商店街・店主の存在と貢献も正当に評価されるべきではないか。
- ・松本城プロジェクションマッピングの投稿が海外で大バズリして、海外からの観光客が松本を目的地の1つにしてくれているという。年々パワーアップしている事業の今後にも期待したい。
- ・1品単価の高い品が売れる割合が多くなった。
- ・戦争の影響が未知である。
- ・物価の上昇と世界情勢に寄る影響はまだ感じられないが、昨年比べて中国からの観光客の来店が減少している。

### <今後3ヶ月の見通し>

#### 「上昇しそう」

- ・観光地（上高地・美ヶ原高原）がシーズンインするため
- ・季節の疾患（花粉症等）の患者が増加するため
- ・流通が改善傾向にあるため
- ・大型店の閉店のため
- ・昨年の井上本店閉店セールから本来の営業になり落ち着いてくると考えられるため
- ・外国人観光客の増加のため
- ・これから繁忙期を迎え、業況の見通しが明るいため

#### 「変わらない」

- ・世界情勢、消費マインド低下の懸念があるため
- ・国の住宅省エネ補助金キャンペーンで受注があることを期待したい
- ・消費が低いため
- ・大きな変化が無いと思われるため

- ・新規が増えそうにないため
- ・仕入値が変わらず売上も横ばいのため
- ・上下する理由が無いため
- ・SNS等からの集客ができていように思われるため

#### 「下降しそう」

- ・仕入値の高騰、人件費高騰などが懸念されるため
- ・石油商品の値上げの影響があるため
- ・商品価格の値上げ傾向が止まらず、お客様の購買意欲が向上する気配ないため
- ・物価高、世界情勢の影響が懸念されるため
- ・アメリカーイラン戦争の関係のため
- ・イラン情勢に左右されそうであるため
- ・客の高齢化のため
- ・イラン情勢による燃料高騰で、消費量が減少しそうであろうため
- ・仕入価格上昇のため
- ・価格上昇による買い控えが発生しそうなため

---

#### 【コメント】

小売業においては、売上高 DI が 18.2 と前期(15.6)からさらに上昇し、4 四半期連続で改善傾向が続いている。しかし販売量 DI は▲9.0 と、前期(▲15.6)から縮小したものの依然マイナス圏にあり、売上増は数量回復によるものではなく、販売単価 DI が 15.2 とプラスを維持していることが示すように、価格上昇による押し上げ効果が主因とみられる。営業利益 DI は▲21.2 と前期(▲15.6)からさらに悪化しており、仕入価格・人件費・光熱費の上昇が収益を大きく圧迫している実態がうかがえる。松本城プロジェクションマッピングの海外での話題化など、インバウンド需要の取り込みによる明るい動きも一部でみられる。

今後3カ月の見通し DI は▲18.2 と、前期(▲21.9)からわずかに改善したものの、引き続き慎重な見方が優勢である。中東情勢に起因する燃料・石油関連商品の仕入価格高騰や供給不安に加え、物価上昇による消費者の買い控え傾向が販売数量の重荷となっている。一方、上高地・美ヶ原高原の観光シーズン到来や外国人観光客の増加への期待感も聞かれ、地域特性を活かした集客が回復の鍵を握るとみられる。

## 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
減少	減少	やや減少	減少	減少
DI：-53.8	DI：-53.8	DI：-15.4	DI：-61.5	DI：-30.8

### 【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	-53.8
販売量の動向	4.4	0.0	-15.8	-53.8
販売単価の動向	30.4	13.0	5.2	-15.4
営業利益	-34.8	-39.1	-52.6	-61.5
今後3カ月の見通し	30.5	-17.4	-36.8	-30.8

### <経営者の目・見方・e t c >

- ・お酒を飲まれない方が少し増えて来た。運転代行の到着が早い＝暇である。
- ・年々大人数の食事会が減り、家族単位の集まりが増加した。

### <今後3ヶ月の見通し>

#### 「上昇しそう」

- ・大型連休に向けて客の増加が見込めるため
- ・客数が増加傾向のため

#### 「変わらない」

- ・変わる要素が無いため
- ・当店はほぼ常連のお客様で成り立っているのでお客様の動きが把握出来ているため
- ・引き続きお客様動向は堅調であるが、コスト高も続く事が予想される中、利益の大幅増は見込めないため

#### 「下降しそう」

- ・世界情勢や物価上昇が影響しそうであるため
- ・物価高、中東問題が懸念されるため
- ・戦争等による物流の悪化のため
- ・物価上昇とメニュー価格の差のため

### 【コメント】

飲食業においては、売上高 DI が▲53.8 と前期(▲10.5)から急激に悪化し、全業種の中でも特に厳しい状況となっている。販売量 DI も▲53.8 と同水準で落ち込んでおり、来客数の大幅な減少が売上を直撃している実態がうかがえる。販売単価 DI は▲15.4 とマイナスに転じており、消費行動の変化による客単価の低下が要因と推察される。営業利益 DI は▲61.5 と前期(▲52.6)からさらに悪化しており、4 四半期を通じて一貫して悪化が続く深刻な収益状況となっている。飲酒機会の減少や運転代行需要の低下など、消費行動の変化も業況に影響しているとみられる。

今後3カ月の見通し DI は▲30.8 と前期(▲36.8)からわずかに改善したものの、依然として大幅なマイナス圏にある。大型連休に向けた客数増加への期待感も一部で聞かれる一方、物価高や中東情勢に起因するコスト上昇への懸念は根強い。常連客中心の売上構造のもとで新規需要の取り込みも容易ではなく、収益の本格回復には集客力の強化とコスト管理の両立が急務となっている。

## 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	やや減少	横ばい	やや減少	減少
DI：-8.0	DI：-16.0	DI：-4.0	DI：-16.0	DI：-24.0

### 【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	5.5	-5.2	-7.2	-8.0
販売件数の動向	-5.5	-15.8	14.3	-16.0
販売単価の動向	0.0	-10.5	7.2	-4.0
営業利益	-11.1	-5.2	-14.3	-16.0
今後3カ月の見通し	16.6	-5.3	7.2	-24.0

### <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である。
- ・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。
- ・原油、ナフサの影響について懸念される。

### <今後3ヶ月の見通し>

#### 「上昇しそう」

- ・新規テナントとの契約ができたため
- ・昨年は松本 PARCO 撤退の影響があったため
- ・契約数が上昇しているため
- ・イラン情勢による需要の変化のため

#### 「変わらない」

- ・固定客が多いため
- ・不明：仲介業者の申し出によるため予想ができないため
- ・前年度と同様が見込めるため
- ・売買予定がないため
- ・問い合わせ等が横ばいであるため
- ・毎年それほど変わらないため
- ・地代、家賃収入が主なため
- ・概ね前年通りであることが予想されるため
- ・仕入は増えたが販売見通しは不明であるため

#### 「下降しそう」

- ・中東情勢の影響を受けそうなたため
- ・金利上昇や物価上昇による購買意欲の低下が見込まれるため
- ・全体的に反響が少ないため
- ・取引件数減少のため
- ・物価高騰のため

- ・ 建築材料の不足から新築・改築のスピードが遅くなり、流通が止まりそうであるため
- ・ 戦争の影響が建築資材に影響がでてきているため

---

### 【コメント】

不動産業においては、売上高 DI が▲8.0 と前期(▲7.2)からわずかに悪化し、弱含みの傾向が続いている。販売件数 DI は▲16.0 と前期(14.3)から大幅に悪化しており、前期に一時的な回復がみられたものの、取引件数は再び減少に転じた。販売単価 DI も▲4.0 と前期(7.2)からマイナスに転じており、件数・単価ともに軟化する厳しい局面となっている。営業利益 DI は▲16.0 と前期(▲14.3)からさらに悪化しており、取引件数の減少に加え、建築資材の高騰や供給遅延が収益環境を一段と圧迫しているものとみられる。松本駅前再開発や高価格分譲マンション計画など、地域の不動産市場の構造変化への関心も高まっている。

今後3カ月の見通し DI は▲24.0 と前期(7.2)から急激に悪化しており、先行きに対する慎重な見方が一気に強まっている。金利上昇や物価高騰による購買意欲の低下、中東情勢に起因する建築資材の不足・供給遅延への懸念が需要の重荷となっている。一方、松本 PARCO 撤退の影響剥落による反動回復への期待や新規テナント契約の動きも一部でみられ、エリアごとの需給動向を見極めながら慎重に対応していく必要がある。

## 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	横ばい	減少	減少
DI：-66.7	DI：-100.0	DI：0.0	DI：-66.7	DI：-66.7

### 【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	-66.7	-16.7	-25.0	-66.7
受注量の動向	-33.3	-16.7	-50.0	-100.0
受注単価の動向	0.0	-16.7	-25.0	0.0
営業利益	-66.7	-50.0	-50.0	-66.7
今後3カ月の見通し	-66.7	-33.3	0.0	-66.7

### <経営者の目・見方・e t c >

- ・松本より北側の大町や安曇の企業は低下しており、諏訪や伊那など南側の方面は立ち上がりが見えるようになってきた。

### <今後3ヶ月の見通し>

「変わらない」

- ・人材不足のため

「下降しそう」

- ・大きな変動がなく、製造業が低いいため
- ・売上先がほぼ変わらないため
- ・見通しとしては安定しているが、世界情勢により不透明であるため

### 【コメント】

人材派遣業においては、売上高 DI が▲66.7 と前期(▲25.0)から大幅に悪化し、4 四半期を通じて最も厳しい水準となっている。受注量 DI は▲100.0 と全回答企業が受注減少を報告しており、極めて深刻な状況といわざるを得ない。一方、受注単価 DI は 0.0 と横ばいを維持しており、前期(▲25.0)からプラスに転じた点はわずかな好材料といえる。営業利益 DI は▲66.7 と前期(▲50.0)からさらに悪化しており、受注量の急激な落ち込みが収益に直結している実態がうかがえる。地域別では、大町・安曇野方面の企業で需要の低下が顕著な一方、諏訪・伊那方面では回復の兆しもみられるなど、地域間での温度差が生じている。

今後3カ月の見通し DI は▲66.7 と前期(0.0)から急激に悪化しており、先行きへの警戒感が一段と強まっている。製造業をはじめとした取引先業種の業況低迷が派遣需要の回復を阻む構造的な要因となっており、世界情勢の不透明さも重なって見通しは厳しい。人材不足が続く中でも派遣依頼が増えないという需給のミスマッチが課題となっており、取引先企業の動向を注視しながら慎重な経営対応が求められる局面が続いている。

## 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カ月の見通し
減少	減少	やや増加	減少	やや増加
DI: -33.3	DI: -33.3	DI: 16.7	DI: -58.4	DI: 8.4

### 【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	36.4	60.0	26.7	-33.3
宿泊者数の動向	9.1	40.0	0.0	-33.3
客室単価の動向	36.4	70.0	40.0	16.7
営業利益	18.2	50.0	6.6	-58.4
今後3カ月の見通し	9.1	0.0	-40.0	8.4

### <経営者の目・見方・etc>

- ・世界情勢の中で特に重油や燃料費の今後の動きが気になる。
- ・観光客は異常な寒さにより来なかった。長野市、白馬村、野沢温泉村、軽井沢町以外は軒並み悪かったようだ。
- ・戦争によるインバウンドの急なキャンセルが数件あった。
- ・松本城の入場者数の減少が気になる。
- ・中国人観光客の移行が気になる。
- ・外国人および国内旅行者ともに減少している。

### <今後3ヶ月の見通し>

#### 「上昇しそう」

- ・インバウンド需要が好調のため
- ・新しい施設工事が増えているため
- ・例年1~3月は景気が落ち込む傾向にあるが、2025年は特に寒さが厳しかったため例年以上に落ち込んだ。今後は徐々に回復していく見込みである。

#### 「変わらない」

- ・軒並み昨年同様と予測しているため
- ・外部要因に変化なしのため

#### 「下降しそう」

- ・全てのものの値上げが懸念されるため
- ・中東情勢悪化長期化に伴い、仕入れ及び原油関連製品の単価上昇が見込まれるため
- ・インバウンド含め、国内需要も燃料費高騰による出控え可能性があり、悪化する予測であるため

### 【コメント】

宿泊業においては、売上高 DI が▲33.3 と前期(26.7)からマイナスに転じ、好調が続いていた宿泊需要に大きな変化が生じている。宿泊者数 DI も▲33.3 と前期(0.0)から急落しており、異常な寒さによる観光客の減少や戦争によるインバウンドの急なキャンセル、中国人観光客の動向変化など複合的な要因が重なったものとみられる。一方、客室単価 DI は 16.7 とプラスを維持しており、価格改定の効果は継続しているものの、宿泊者数の落ち込みを補うには

至っていない。営業利益 DI は▲58.4 と前期(6.6)から急激に悪化しており、売上減少と燃料費・仕入コストの上昇が収益を同時に圧迫している深刻な状況がうかがえる。

今後3カ月の見通し DI は 8.4 とプラスに転じており、全業種の中でも数少ない回復期待がみられる業種となっている。インバウンド需要の回復基調や春から夏にかけての観光シーズン到来への期待感が先行きを支えているものとみられる。一方で、中東情勢の長期化に伴う原油関連コストの上昇や燃料費高騰による国内旅行者の出控えを懸念する声もあり、需要回復の恩恵を収益につなげるためにはコスト管理の徹底が引き続き重要な課題となっている。

## 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
横ばい	やや減少	横ばい	減少	減少
DI：-1.7	DI：-8.2	DI：3.3	DI：-22.9	DI：-27.9

### 【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	0.0	-3.3	-13.8	-1.7
受注量の動向	-10.0	-8.2	-8.6	-8.2
受注単価の動向	8.0	-1.6	-6.9	3.3
営業利益	0.0	-16.4	-3.4	-22.9
今後3カ月の見通し	0.0	1.6	-13.5	-27.9

### <経営者の目・見方・e t c>

- ・インバウンドの状況（施設等における国・地域別の入込人員推移）が気になる。
- ・中東情勢が気がかりである。代替エネルギーを真剣に検討したい。
- ・燃料や石油由来商品の不足や価格高騰について憂慮される。
- ・この地域での人材の必要性や採用感について知りたい。
- ・樹脂関係の材料が入らない。各メーカーの値上げについて気になる。
- ・イランの戦争がどうなるか、株価の動きが気になる。
- ・物価の上昇に加え、情勢不安による更なる物価上昇が懸念される。
- ・中小企業の規模別の借入額と返済完了予定時期と金利気掛かりである。
- ・油脂関連部品の品薄感が危惧される。
- ・最近の情勢は負の連鎖である。
- ・2026年の賃上げ状況及び賞与について動向を注視している。
- ・人材不足や人件費の高騰、営業力の低下により、IT人材派遣の業界は大手との再編が進む。ただし、顧客ベースで見ると引き合いは若干増加していると感じており、特に地方では業務支援の方向性が必要。
- ・昔は年末年始といえば書き入れ時であったが、最近では来店数も売上も平時とさほど変わらず、特別な時期という実感が薄れてきている。

### <今後3ヶ月の見通し>

#### 「上昇しそう」

- ・昨年からの改善策などの効果が現れてきており、単年度だが新たな業務の受注が期待できるため
- ・ユーザーの設備投資のため
- ・客単価を上げたため、新規事業の立ち上げのため
- ・地域金融機関合併のため

#### 「変わらない」

- ・既存サービスは減少傾向にあるものの、新サービスの伸長が見られているため
- ・例年どおりの動向のため
- ・特に発注が増えるという情報はないため
- ・節約志向が高まる中、単価の上昇が期待できないため
- ・上昇要因が見つからないため
- ・大幅な変動はないとの予測のため
- ・今現在、見通しが立たない状況にあるため

- ・業務量を抑えているため
- ・官公庁を対象とした業務について例年通り受注が見込めるため
- ・衣替えの時期で単価が上がるため
- ・業務期間が1、2年程度の長期物件がメインのため半年先までの景況感は把握できるため
- ・年間契約の業務が多いため
- ・顕著に需要は底堅いため
- ・前年並みを推移しているため
- ・長期的には少子化の影響を受けるが、短期的に大きな変化はないと思われるため
- ・新規の方が少なく固定客がほとんどであるため
- ・物価上昇、戦争等により経済的に余裕がないため
- ・準委任によるシステム再構築に加え、新規案件の引き合いがあるため

#### 「下降しそう」

- ・人手不足による売上低下が危惧されるため
- ・イラン情勢が徐々に影響するため
- ・中東情勢による原油価格上昇及び調達が見込めないため
- ・中東情勢悪化による INB 需要の減少、燃料費の高騰等が懸念されるため
- ・国の早期予算成立が懸念されるため
- ・イラン有事や原油高、インフレなどに不安があるため
- ・コスト高で仕事量が減少しそうであるため
- ・仕入、経費（燃料費・水道光熱費等）の高騰が予測されるため
- ・色々なものが値上がりし観光客数が減少しそうのため
- ・季節対応品扱いであり、受注が未定のため
- ・経済的に厳しいため
- ・広告をやめるため
- ・鉄鋼事業の動きが低調なため
- ・石油製品、入荷困難のため

---

#### 【コメント】

その他サービス業においては、売上高 DI が▲1.7 と前期(▲13.8)から大幅に改善し、ほぼ横ばい水準まで回復している。受注量 DI は▲8.2 と前期(▲8.6)からほぼ横ばいで推移しており、受注環境に大きな変化はみられない。受注単価 DI は 3.3 と前期(▲6.9)からプラスに転じており、一定の価格転嫁が進んでいることがうかがえる。しかし営業利益 DI は▲22.9 と前期(▲3.4)から大幅に悪化しており、燃料費・車両修理費・人件費など各種経費の増大が収益を強く圧迫している実態がみてとれる。年間契約や官公庁向け業務など固定的な受注基盤を持つ事業者が多い一方、タクシー運賃値上げや樹脂関連材料の入手困難など業種固有の課題も顕在化している。

今後3カ月の見通し DI は▲27.9 と前期(▲13.5)から大幅に悪化しており、先行きへの警戒感が一段と強まっている。中東情勢の緊迫化に伴う原油高・石油由来商品の供給不安が燃料コストの上昇に直結するサービス業者を中心に、下降を見込む声が多く聞かれた。人材不足・人件費高騰への懸念も根強く、新サービスの立ち上げや新規案件への期待感がある一方で、物価上昇による消費者・企業の支出抑制が需要の重荷となっており、業種・事業者間で景況感の二極化が進んでいる。

## 中東・ウクライナ情勢・原油価格上昇の影響について

【問 4】 原油価格上昇の影響として、具体的にどのような変化が生じていますか。(複数選択可)

仕入価格・原材料費の上昇／原材料・商品の調達が困難／燃料費・光熱費の増加／輸送コストの増加／  
利益率の低下／価格転嫁が困難／需要の減少／特に影響はない／その他

	仕入価格 上昇	燃料・ 光熱費	調達 困難	利益率 低下	価格転嫁 困難	輸送 コスト	需要 減少	影響 なし	その他
建設業	33	26	23	14	13	10	5	0	0
製造業	33	25	21	16	11	14	5	3	0
卸売業	30	14	18	16	10	15	7	1	0
小売業	21	21	11	12	8	9	5	4	2
飲食業	8	5	3	6	3	1	2	1	0
不動産業	14	9	7	4	7	4	7	6	0
人材派遣業	1	2	1	2	0	0	2	0	0
宿泊業	10	8	5	7	1	3	4	0	0
その他 サービス業	33	39	14	19	14	10	6	9	1
合計	183	149	103	96	67	66	43	24	3

※「その他」の記載内容：顧客マインド低下、まだ早すぎる、現時点では全く変化なし

### 【コメント】

「仕入価格・原材料費の上昇」が最も多く、ほぼすべての業種において原材料コストの増大が共通の課題となっていることが明らかとなった。次いで「燃料費・光熱費の増加」が 149 件、「原材料・商品の調達が困難」が 103 件と続いており、価格上昇にとどまらず供給面での支障も広範に及んでいる実態がうかがえる。

「利益率の低下」は 96 件、「価格転嫁が困難」は 67 件、「輸送コストの増加」は 66 件となっており、コスト増加分を販売価格に十分転嫁できないまま収益が圧迫されている事業者が多いことが示されている。各業種の DI において売上高がプラスまたは横ばいを維持しながらも営業利益 DI が大幅なマイナスとなっている状況と符合しており、価格転嫁の難しさが収益悪化の構造的な要因となっているとみられる。

「需要の減少」は 43 件と、物価上昇による消費者・取引先の支出抑制が需要面にも波及していることがうかがえる。一方、「特に影響はない」と回答した事業者は 25 件にとどまり、原油価格上昇の影響が業種・規模を問わず広く事業活動に影響を与えている状況が浮き彫りとなった。

【問 5】原油価格上昇に対して、どのような対応を行っていますか。(複数選択可)

販売価格への転嫁／コスト削減(人件費・経費見直し等)／仕入先・在庫管理の見直し／生産・サービス内容の見直し／省エネルギー・効率化の実施／設備投資の見直し・延期／取引条件の見直し(価格・納期等)／資金調達の実施／特に対応していない／その他

	価格 転嫁	コスト 削減	仕入先 在庫管理	省エネ 効率化	取引条件 見直し	生産 見直し	設備投資 見直し	資金 調達	その他	対応 なし
建設業	17	9	10	6	5	5	3	1	0	7
製造業	15	10	10	14	8	3	1	2	1	7
卸売業	19	11	13	4	9	4	4	2	0	4
小売業	14	11	8	6	2	2	0	1	1	9
飲食業	3	1	5	2	1	1	0	1	0	3
不動産業	4	8	4	2	4	2	2	1	0	11
人材派遣 業	1	1	1	1	2	1	0	0	0	0
宿泊業	6	5	4	6	1	1	6	1	0	1
その他 サービス業	11	17	10	18	2	6	9	4	0	19
合計	90	73	65	59	34	25	25	13	2	61

※「その他」の記載内容：どれくらい続くかわからない中で対応しようがない、急激な上昇や不足に対しては顧客と価格交渉ができない

【コメント】

「販売価格への転嫁」が最も多く、コスト増加分を販売価格に反映させる動きが最も広く取られていることが示された。次いで「コスト削減(人件費・経費見直し等)」が 73 件、「仕入先・在庫管理の見直し」が 65 件と続いており、価格転嫁と並行して内部コストの圧縮や調達面での工夫を組み合わせ対応している事業者が多いことがうかがえる。

一方、「特に対応していない」が 61 件と 4 番目に多く、対応策を講じられていない事業者が一定数存在する。問 4 において「価格転嫁が困難」と回答した事業者が 67 件に上っていることと合わせて考えると、コスト増加の影響を受けながらも有効な手立てを打てずにいる事業者の存在が一定程度いることが分かる。

「省エネルギー・効率化の実施」は 59 件と比較的多く、中長期的なコスト構造の改善に向けた取り組みも一定程度進んでいる。「設備投資の見直し・延期」および「生産・サービス内容の見直し」はそれぞれ 25 件、「取引条件の見直し」は 34 件にとどまっており、抜本的な事業構造の変革には踏み込めていない事業者が多い実態がうかがえる。「資金調達の実施」は 13 件と最も少なく、手元資金での対応を優先している状況がみてとれる。

【問 6】 原油価格上昇等による影響を踏まえ、現在直面している課題や支援ニーズについてお聞かせください。(複数選択可)

燃料費・光熱費の負担が大きい／原材料費の上昇への対応が難しい／価格転嫁が進まない／  
資金繰りに不安がある／今後の見通しが立たない／相談したいがどこに相談すべきか分からない／  
相談するほどではないが不安がある／特にない／その他

	燃料費	原材料高	価格転嫁	見通し	相談不要	資金繰り	相談先不明	その他	特にない
大企業	4	8	3	2	1	1	1	0	2
中小企業	57	56	38	23	21	9	1	2	12
小規模事業者	48	35	27	31	25	13	7	0	20
合計	109	99	68	56	47	23	9	2	34

※「その他」の記載内容：燃料の供給不安、顧客の生産調整など中東情勢の影響がこの先何に対してどこまで広がるか分からない

## 【コメント】

「燃料費・光熱費の負担が大きい」が 109 件と最も多く、エネルギーコストの高止まりが幅広い業種において経営上の重大な負担となっていることが改めて確認された。次いで「原材料費の上昇への対応が難しい」が 99 件、「価格転嫁が進まない」が 68 件と続いており、問 4・問 5 の結果と一貫して、コスト増加への対応に苦慮している事業者が多数を占めている実態が浮き彫りとなっている。

「今後の見通しが立たない」は 56 件と 4 番目に多く、中東情勢やウクライナ情勢の長期化を背景とした先行き不透明感が事業者の経営判断を困難にしている状況がうかがえる。「相談するほどではないが不安がある」も 47 件に上っており、顕在化した課題への対応にとどまらず、潜在的な不安を抱える事業者への情報提供や早期の働きかけも重要といえる。

「資金繰りに不安がある」は 23 件、「相談したいがどこに相談すべきか分からない」は 9 件となっている。相談窓口の認知度向上や利用促進に向けた取り組みの余地があるとともに、「特にない」と回答した事業者は 34 件にとどまっており、大多数の事業者が何らかの課題・不安を抱えている現状を踏まえ、商工会議所としても相談体制の充実や支援情報の積極的な発信が求められる。