

## 1. 景気の現状に対する判断理由等

景気の現状に対する判断の理由及びそれに対する追加説明等について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

### 1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（－：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  (北海道)	良く なっている  やや良く なっている	－  その他専門店 〔医薬品〕（経 営者） その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕（経 営者） スナック（経 営者） 観光型ホテル （スタッフ） 旅行代理店（従 業員） タクシー運転手	－  お客様の様子  販売量の動き  来客数の動き  来客数の動き  お客様の様子  販売量の動き	－  ・客の購買意欲が戻ってきた。客への啓もう活動が実を結んできたのか、はっきりとした目的を持って来店する客が増えている。 ・原油価格の急落により石油製品価格が下落している。 ・12月は総選挙があり、前半があまり良くない状況であったため、月を通して良くない状況で推移するとみられたが、総選挙の結果、自民党が大勝してからは元の状況に戻っており、大変忙しい日が続いている。 ・中国上海からのLCC直行便が週4便就航したことにより、近隣アジアからの観光目的の客が好調に推移している。 ・クリスマスから年末にかけての消費動向が活発になっている。忘年会なども例年どおりに行われているようだ。 ・12月は雪の降る寒い日が多かったうえ、クリスマス関連のイベントもあったため、客の乗車回数がやや増えており、3か月前と比較すると売上は約9%の増加であった。前年実績と比べても約2%の伸びとなり、やや良くなっている。
	変わらない	観光名所（従 業員）  商店街（代表 者） 商店街（代表 者） 商店街（代表 者） 商店街（代表 者） 商店街（代表 者） 一般小売店 〔酒〕（経 営者）	来客数の動き  販売量の動き  お客様の様子  来客数の動き  単価の動き  販売量の動き  販売量の動き	・12月24日までの利用客数は前年比で約94%となっているが、24日間のうち4日間で暴風雪などの天候不良による運休があったことが影響している。前年の運休はゼロだったため、単純にこの4日間に前年の数字を入れると、前年比は109.2%となることから、景気はやや良い状態にある。日々の様子をみても例年よりもにぎわいが感じられる。 ・クリスマスプレゼントの販売量が前年と比べて減っている。また、自己購入をしている客の単価、販売量とも前年を下回っている。 ・12月ということもあり、もう少し客の反応が良くなるとみていたが、意外に鈍かった。総選挙で良い結果が出ているが、それにしても客の反応が鈍い。 ・12月上旬から中旬にかけて、商店街を訪れる客は昼夜ともに少なかった。特に、年末大売出しの抽選会場への来場者は、前年と比べて初日及び2日目がかなりの落ち込みであった。消費税増税が延期されたものの、電気料金の値上げと総選挙の影響が大きかったとみられる。下旬になると、冬休みに入った学生や孫を連れてた祖父母世代の来街者が増加したが、月全体での来街者は前年を下回った。 ・今年は総選挙があった影響で、12月半ばまでの人出は最低な状況であった。その後、人出は増えてきたが、月全体としては前年よりも2割以上減るとみられる。 ・総選挙の影響が大きく、12月前半はほぼすべての業種でマイナスになった。総選挙後は持ち直したが、大雪の影響もあり、前半のマイナス分をカバーできず、前年比もマイナスとなることが確実である。ただ、北海道を訪れる外国人観光客は絶好調であり、関連業種は軒並みプラスとなっている。 ・12月半ばまでは大変良いペースで売上が推移していたが、後半になり、大雪の日など、例年になく大荒れの天候が続いたことから、外出が手控えられ、消費に結び付いてこなかった。1か月を通じて、前年を上回る売上は確保できているが、まだまだ予断を許さない状況にある。

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
		百貨店（役員）	お客様の様子	・12月は雪の影響もあり、ホームセンター部門は好調であった。一方、百貨店は相変わらず耐久消費財が苦戦している。輸入ブランドはクリスマス需要がみられたことから、前年並みで推移した。ギフトについては、総選挙の影響もあり、伸びがみられなかった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いており、変化がみられない。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・来客数の減少や客の来店頻度の低下が続いている。消費税増税による負担感が強いのか、消費に力強さを感じられない。ただ、以前とは異なり、相応の自己負担は仕方がないという自覚が消費者に根付いているため、安心する未来像とそれを実現するための具体的な政策の提示があれば、消費は自然に上向く雰囲気がある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・クリスマスケーキやおせちは好調だが、日々の売上と来客数は前年比で5%前後の減少が続いている。客の節約志向が続いており、変化はみられない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数の動きに回復傾向がみられない。特に市部の店舗で状況が悪くなっている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・まとめ買いをする客が少ない。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・ギフトシーズンになり、男性客の来店が多くみられるものの、客単価が低い。
		家電量販店（地区統括）	販売量の動き	・消費税増税後、一部の商品では回復傾向もみられるものの、家電全体としては、低迷が続いており、ここ数か月横ばい状態で推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税後の販売量の回復がみえてこない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年比でみても、販売台数や利益が上向いていると感じられる状態ではない。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・東日本震災後、初めての車検時期を迎える乗用車が多いこともあり、車検の売上は伸びてはいるが、カー用品全体は4月以降、前年の90%前後で推移している。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・歳末商戦にもかかわらず、景気が上向いているような実感が少ない。買物客も少ない。
		観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・国内客の減少を海外客の増加でカバーする構造が続いているなど、来客数自体は堅調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年と比べても、特に販売量が増えていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は1年間で最もタクシーの売上が良い月である。今年は、前半こそ総選挙の影響で夜の人出があまり多くなかったが、後半は天気の悪い日が多かったこともあり、タクシー1台当たりの売上が前年を5%ほど上回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・11～12月の実績が前年並みで推移しており、良くも悪くもない状態が続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店周期が固定化してきており、良くもならないが悪くもならないという状況が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・日常の消費は徐々に回復しつつあるが、住宅市場については引き続き消費税増税後の反動減で需要が生じてこない状況にある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・変わるような要因が見当たらない。
		住宅販売会社（役員）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームへの来客数はあまり変わっていない。しかしながら、訪れる客が購入に対して慎重になっており、判断に少し時間がかかるようになっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・飲食関連業者では、異口同音に総選挙の影響が結果に表れたと話すなど、売上が低迷した。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・数年に1度の大雪による大荒れの天候で交通の乱れがあったことと、総選挙の影響で売上は前年比96%と前年よりも減少した。また、円安や電気料金値上げの影響で仕入値が上がり、収益は前年を8%下回った。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・国内からの旅行者やビジネス客が横ばいで推移しており、やや悪い状況が継続している。ただし、外国人観光客が大幅に増えており、消費税免税店制度における対象品目拡大の効果もあり、外国人への販売量は増加している。

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
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・年間最大の繁忙期にもかかわらず、来客数が前年比94%と減少傾向にある。お歳暮の売上は前年比100%をキープしたが、クリスマスケーキやおせちの予約は前年比98%と前年を下回った。クリスマスギフトも直前まで下見客の多い状況が続くなど、慎重な購入姿勢がさらに増している。売上が最盛期となる週も悪天候が重なったことで来客数が減少するなど、苦戦した。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数、買上客数とも、クリスマスを迎えても減少傾向から脱却できていない。また、クリスマス商戦のメイン商材が、アクセサリーなどの装飾品からハンドバッグや財布などの実用品に移っているため、客単価も低下している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・年末のため、購買率は平月より高いものの、前年からの落ち込みが大きい。特に、宝飾品やブランドバッグなどの高額商材の動きが悪く、株高による恩恵の少ない状況がうかがえる。ただし、外国人観光客による購買は、全体に占める割合が小さいものの、高い伸びが続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・12月であるため、3か月前と比較すると当然売上も販売量も伸びているが、平月と比べると10%強程度の伸びにとどまっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数の減少傾向に歯止めがかからない。客は価格上昇に対する生活防衛策として、一度の買物の品数を抑えとともに、買物の頻度そのものを減らす傾向が出てきている。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・今年の12月は前年よりも日曜日が1日少なかったことに加えて、暴風雪の日が例年より多かったこと、さらに総選挙が行われたことなどから、前年と比べて来客数や売上が落ち込んでいる。客単価は前年から2%アップしたほか、商品単価も前年から3%アップしているなか、買上率は前年並みで推移しているものの、来客数が前年から3%前後落ち込んでいる。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・お買得企画の時は商材が売れるものの、通常時の客の財布のひもはまだ固く、節約志向が強まる一方である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は前年を上回っているが、来客数が伸びてこない。販売量も減少傾向が続いている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・テレビなどの大型商材の販売が伸び悩んだ。また、LED照明の商品単価の低下による影響もみられた。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・12月前半は来客数、売上ともに前年を下回った。後半になり、ようやく年末らしい来客数が戻ってきたものの、全体としてはやや悪い状況にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車業界全体のこともかもしれないが、リコールの影響などにより、客の動きが鈍っている。それにとまって販売台数も落ち込んでいる。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新型車が出たものの、一向に受注量が増加してこない。中古車も同様に悪い状況にある。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・毎年12月31日まで開店しているが、年末の利用客は観光客が大半であった。また、税込価格での価格指定の予約もあったため、前年と比べると消費税増税相当額だけ売上が減少している。総選挙の影響もあり、今年の売上は前年比で8%減少の厳しい結果となった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・天候不順も災いして、やや悪かった。クリスマスは日取りが良くなかったこともあり、ディナーの予約が思わしくなかった。団体予約は総選挙の影響で役所関係の利用が減少した。例年、12月のランチは主婦層で混雑するが、今年はあまり満席にならなかった。客からは、例年、予約が難しい人気店でも席が空いていると聞いている。外国人旅行客がかなり多いようだが、当店では恩恵が感じられない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・12月は前年比90%を下回った。年間でも、法人部門の販売量が最も多い11月が不調だったこともあり、予算達成が厳しい状況である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・12月は総選挙の影響があり、ビジネス需要が伸びなかった。また、天候悪化により2日間にわたって空港が閉鎖されたこともマイナス要因となった。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・衆議院の解散が報道されてから、来客数が減少している。特に、ファミリー層が目立って少なくなっている。

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・過去3か月の状況と比べて、12月は客の需要が増えている。ただ、その要因としては、年末を迎えるなかで、寒さが厳しかったという一過性の要因によるものである。
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・12月に入ってから、防寒コートの売行きが厳しい状況にあり、前年の9割台にとどまっている。ニット関連のクリスマス商材も低単価の商材中心に変わってきている。お歳暮も後半戦で失速し、前年の90%台後半で終わりそうである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・12月になっても、来客数、客1人当たりの買上金額、全体売上が前年の9割程度から増えてこない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・利用客数、運行本数、運行単価とも減少し続けており、好転するような要素が何もない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・12月は目標販売数を大きく下回っており、来年度に向けて社内での大幅な経費削減の必要性が生じている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・ここ3か月間、売上は前年を10%弱下回っている。それより前の3か月は前年を5%弱上回って推移していた。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・例年と比較して天候が悪いことから、フェリーの欠航日数が増加している。また、総選挙の影響により物流量も減少している。
企業動向関連 (北海道)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響が薄らいできた。景気対策としての公共事業などによる請負物件の需要が活況である。
		コピーサービス（従業員）	取引先の様子	・業種にもよるが、客先のなかには過去最高の売上を記録した企業が数社あり、多くの受注につながった。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末にもかかわらず荷動きが鈍い。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると、売上は特に変化がないまま推移している。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・技術職の従業員がほぼ通年で稼働している状況にあり、中途での人員確保が引き続き厳しい状況にある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・医薬品の本州向け輸送は順調であるが、飲料品については停滞気味である。農産品については生産が良かったため、好調に推移している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・安定した販売量と問い合わせが続いている。その一方で、納期などの顧客要望に応えられない事例もみられるようになってきている。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	取引先の様子	・顧客の受注状況が悪化しており、本州などへの出稼ぎが増えているとの情報もみられる。
	やや悪くなっている	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・建築業界では、本州市場を対象とする鉄骨構造分野は相変わらず好調だが、道内市場に限定される躯体や仕上などの分野は抱える仕事量が減少している。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・冬期間に入ったことで、道内の港湾物流の活況感がなくなっている。周りでも来期計画の話題が中心となってきた。
		金融業（企画担当）	それ以外	・外国人観光客は大幅に増加しているが、道内景気を下支えしてきた建設業は公共工事の発注が減少するとともにやや伸び悩んでいる。個人消費は食料品価格の上昇や電気料金の値上げなどから節約志向が強まっている。
		司法書士	取引先の様子	・前年の同時期と比較して、一段と悪化している。特に、不動産関連や個人住宅の建築における悪化が目立っている。
		司法書士	取引先の様子	・冬期間間の不動産取引が減少するのは例年どおりであるが、消費税増税後の購買力が依然として低迷したままである。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・地区の基幹産業である公共工事の発注が鈍化しており、東北や関東方面に人員を派遣する客先が前年と比べて増えている。

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
		その他非製造業 [鋼材卸売] (役員)	受注量や販売量の動き	・大型案件が重なったことで売上は増加したが、消耗品を中心とした基幹商材に落ち込みがみられる。ただし、客先の仕事量は安定しているため、極端な落ち込みとはなっていない。
	悪くなっている	○	○	○
雇用 関連	良くなっている	—	—	—
(北海道)	やや良くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数が増加傾向にある。派遣のニーズも引き続き堅調に推移している。特に、営業マンの求人が増えており、企業が景気に乗り遅れないよう売上拡大に向けて動き出したとみられる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年から1.1%増加し、58か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年から4.2%増加し、58か月連続で前年を上回った。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・求人数が増え、求職者数が減少している傾向にあるが、肝心の雇用条件が良くなっていない。働く場所があっても、雇用形態が変わらなければ景気が回復していると実感できない。
		求人情報誌製作会社(編集者)	周辺企業の様子	・いわゆる大型倒産はなかったものの、独立開業を目指した若い世代による飲食店や物販サービス業の開店と閉店がほぼ同数であった。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・3か月前よりも求人件数が減っているが、季節的な要因であり、例年とほぼ同じ動きとなっている。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・求人件数が若干持ち直している。正社員求人が前年比で横ばいとなったことに加えて、飲食店やホテルなどのアルバイト求人やパート求人が増えている。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・11月の新規求人数は前年を3.2%下回った。新規求職者数は前年を8.0%下回った。月間有効求人倍率は0.88倍となり、前年の0.84倍を0.04ポイント上回った。しかし、新規求人数のうち正社員求人の占める割合は48.2%と相変わらず低く、求人者と求職者の間における職種や労働条件のミスマッチも少なくないことから依然として厳しい状況にある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数の増加傾向が続いている。新規求人数が12か月連続で前年を上回り、月間有効求人数は21か月連続で前年を上回っている。ただ、増加幅が若干縮小してきていることは懸念材料である。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・物価が上昇しているにもかかわらず、賃金の上昇がみられない。消費よりも貯蓄にお金回っている状況にある。
	やや悪くなっている	新聞社[求人広告] (担当者)	求人数の動き	・募集広告の売上が前年比マイナス9%とここしばらくないほどの落ち込みだった。医療、派遣、環境衛生、加工製造は2～7割程度、売上を伸ばしたが、小売、飲食、運輸関係が半減しており、全体を押し下げた。12月の総選挙の影響が大きかったとみられる。
職業安定所(職員)		採用者数の動き	・就職件数が3か月連続で減少している。魅力のある求人あまり多くないことが要因とみられる。	
	悪くなっている	—	—	—

## 2. 東北(地域別調査機関:公益財団法人東北活性化研究センター)

(—: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	良くなっている	タクシー運転手	販売量の動き	・時節柄、当地では様々なイベントが行なわれており、客が途切れることはない。今のところ不景気な話をしている人もいないため景気は良くなっているとみている。
(東北)	やや良くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・消費税率10%への引上げが延期されたことによる心理的な影響か、3か月前の来客数は最悪の状態であったが、今月はそれを少し脱しているようである。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・12月に入り客単価が上昇しており、前年比103%、前月との差異はプラス1%の実績となっている。ただし、買上点数に大きな変化はなく、高単価商品へのシフトが見受けられる。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・客単価が上昇している。

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
変わらない		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・降雪と積雪で長靴などの冬物商品の動きが活発になっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月は忘年会シーズンであり飲食業は忙しい。また、前年並みであるものの来客数の動きも良い。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・11～1月は忘年会、新年会というイベントがあり、年間を通して一番のピークとなっている。今年は総選挙後に忘年会を行う企業が多く見受けられており、特に建築や物流に関する企業が多い。また、一般客も多く、年末年始の10日間はほぼ満館状態である。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・工場物件や一般物件の受注が好調である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・雇用が増えた、ボーナスが増えた、といっても、人々は明日の暮らしに不安を感じている。景気というのは人の気持ちで作ると良く言うが、長く続いている本質的な節約志向はそう簡単には変わらない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・時計、宝飾品などの高額商材を扱う店は、時期的なものもあり動きが良いという声を聞いている。しかし、商店街全体からは、年末での選挙、週末の悪天候などによる影響が来街客の出足に表れており、せっかくの年末イベントにもかかわらず、今一つという声が多い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・9～11月は横ばいか少し良くなっている状況の店が多いように見受けられた。しかし、12月に入り大雪や悪天候が続き、業種、業態によっては売上並びに来客数の減少に大きく影響している。ただし、催事、イベントなどを実施しているところは何とか横ばいで推移している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・地方の景気の実感は良くない。周囲もどんどん空地になっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今年の冬は早目に降雪、寒さを迎えたために一部の季節商材が好調であったものの、全体ではややマイナス基調が続いている。また、総選挙が終わり、景況が上向くことを期待していたが、上向く兆候が今一つみられないままに年を越しそうである。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・3か月前と比べて来客数が若干増えているものの、季節柄によるものとみている。また、客単価に変化はなく店頭からみる景気は横ばいである。ただし、客の様子は悪くなく、以前ほど財布のひもが固いという印象はない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・12月は歳暮商戦の最中ではあるが、総選挙の影響を受けており天候も悪かった。そんな先行き不透明のなかで客も節約志向となっており、消費は足踏み状態となっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年とほぼ同様に推移している。また、歳暮商戦については売上が前年を下回る見込みではあるが、客単価は上がっている。さらに、クリスマス商戦では前年を上回る売上となっており、催事などのきっかけがあれば、まだまだ客には購買意欲があるとみている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・12月は年間で最も消費が活発になる時期であるにもかかわらず、消費動向が鈍い。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・高額商材における販売量の減少の動きは変わらない。12月に入ってからクリスマス商戦でもインポート商品のギフト需要にも顕著に表れており、お歳暮も含めギフト商戦は非常に厳しい状況である。
百貨店（経営者）	お客様の様子	・お歳暮関連は前年をやや上回る状況で推移している。ただし、婦人服を中心とした衣料品、化粧品などについては依然低調に推移しており、個人の消費動向に変化はみられていない。		
スーパー（経営者）	来客数の動き	・上旬からの降雪で足元が悪く来客数が減少しており、お歳暮、クリスマス商戦に影響が出ている。		

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
		スーパー（経営者）	単価の動き	・12月は、賞与支給の低調、農家の米収入の減少、商品の価格上昇もあり、さらに雪の日が多かったため芳しくない状況である。1品平均単価は前年比5%増加となったが、傾向としては若干下がりが気味となっている。また、来客数もあまり良くなく、買上点数も減少が続いているが、その前年比の推移も低迷傾向であった。たとえ安かったとしても、不要不急なものを買うことや衝動買いが減ってきており、客の財布のひもはやや固くなりつつある。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数はほぼ前年並みで推移している。購入点数は若干伸びているが、売上を大幅に上げるまでには至っていない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・年末ということで各種の高単価商品があり、売上はようやく前年並みに戻している。しかし、年賀状印刷件数の減少が目立ち、客単価も前年を下回っているため、あまり安心できない状況である。また、買上点数も横ばいである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・消費税増税後から、来客数は6%程度の減少が続いている。また、年末のクリスマス関連素材において買上単価の低下がみられている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価は上がっているものの、売れているものは価値のある商品や話題の商品などごくわずかである。また、来客数が回復しておらず、来店頻度改善が優先課題となっている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・来客数の回復につながるような出来事がない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・歳暮商戦は中盤以降に盛り返したものの、単価が低くなる傾向がみられている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・買上客数は増えている。しかし、高単価商品の動きが例年と比べると鈍く、全体の売上額は前年並みで推移している。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・既存店の来客数、買上点数はほぼ前年並みである。しかし、客単価が低下しており売上高の確保が厳しい状態である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数に変化がみられない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・電化製品のなかでも暖房商品は好調である。電気暖房もエアコンを中心に売れているが、石油暖房は灯油価格の下落の影響もあり前年よりも好調である。それ以外の白物家電は前年よりもやや弱含んでいる。テレビなど映像関係、パソコンなども前年より悪い状況が続いており、客の財布のひもは固い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新規受注数が一向に向上しない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税以降、販売量が伸びないままで推移しており、景気が悪いままで変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客の動きが非常に悪く、ひやかしの客がほとんどである。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・様々な集客イベントを行うも、ことごとく空振りしている状態である。他社メーカーも集客にはかなりてこずっているようである。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・受注量が減少しており、前年同期と比べても確実に数字が落ち込んでいる。また、同業他社も同様である。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・消費税増税以降、来客数、販売額共に減少したまま推移している。小規模店なので社会の動きにすぐ影響を受けるが、好景気の流れはすぐには伝わってこないのが現実である。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	お客様の様子	・地方では、いまだ一般消費者までは潤っていないのが現状である。客は欲しいもの、必要なものでもかなり吟味をしている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・選挙の影響により、消費者の購買意欲が高まる時期に動きが鈍くなり、それを選挙後に取り返す事が出来ていない。本来であれば繁忙期で販売量も多くなる時期にもかかわらず、選挙の影響で飲食の機会が大幅に減少したことにより飲食店への販売量が減少しており、お歳暮に関しても、選挙のために渡さないし、もらわないという企業も出ている。

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
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当)	販売量の動き	・早い時期から雪が降ったものの、防寒着の動きが悪い。昔のように毎年防寒着を配る所も少なくなってきた。なるべく経費をかけない姿勢がうかがえる。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	お客様の様子	・石油製品の価格が上昇して以降、消費の抑制傾向が続いている。ただし、原油価格が下がり、連動して販売価格も下落している現在でも目立った回復傾向は見られず、暖房用、レジャー用の石油製品の消費は相変わらず節約志向が続いている。それに伴い、末端の販売価格も競争が激しくなっており、総じて利益が取りづらい状況が続いている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・原油価格暴落の影響により、販売単価が下がってきている。しかし、販売量はこれまでと変わらずに前年割れが続いている。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	来客数の動き	・天候に左右されつつも、前年同期と同程度の来客数となっている。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・販売量、客単価共に、3か月前と比べて特に変化はみられない。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・当店は以前からの努力が功を奏しており、今月は良い景気となっている。しかし、周囲の店からは前年よりも売上が落ちているという話を聞いており、良いところと悪いところが極端になっている。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・総選挙による来客数への影響を心配していたが、落ち込みはほんの少しだけであった。しかし、相変わらず休日と平日の変動が大きく、年末の休暇が多い分には集客に反映しているが、月間を通すとほぼ前年並みとなっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・クリスマス、忘年会の売上は良かった。しかし、月前半の状況が悪く、宿泊を除いたすべてで前年を下回っており予算達成には至っていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は忘年会などもありいづらく景気は良くなっているものの、来客数は前年より減少している。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・ガソリン代は値下げの傾向にあるが、その反面、電気料金の値上げも予定されているため、購買意欲は相変わらず慎重なままである。年末年始のイベントもあり、消費者はまだまだ購買意欲を抑えながら行動している。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・総選挙が終わり客の様子を見ているが、景気改善の兆しは全く見当たらない。景気改善は一部の大企業だけであり底上げにはなっていない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化はみられない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・新規加入者が若干増加しており、解約者数も減少しているためやや持ち直してきた感があるが、全体的に見ると大きな変化はない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・顧客との会話では消費税増税の話が良く出るが、あわせて、売上を保つためにはさらなるコスト削減が必要との話になり、値下げを要求される。
		テーマパーク (職員)	販売量の動き	・来客数は悪くないが販売量が伸び悩んでいる。そのため、結果として売上が伸びていない。
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・降雪が例年と比べて早く、また、根雪状態になるのも早かったことが影響しているのか、イベントを開催しているものの、あまり効果はみられていない。
		遊園地 (経営者)	来客数の動き	・週末限定で営業しているが、11月と違い寒さと天候不順のため低調に推移しており、来客数は前年を大きく下回っている。
		競艇場 (職員)	販売量の動き	・目玉商品の動きは良いものの、それ以外の商品は動きが鈍いため、平均すると動きに変化はない。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・再来店率、新規リピート率共に、前年比95%前後で推移しており、3か月前と比較しても景気の動きに変動はみられない。
		その他住宅 [リフォーム] (従業員)	販売量の動き	・供給は予算を達成したものの、前年実績には及んでいない。依然として受付数が減少している。

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
	やや悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・来客数、販売量共に、前年比81%である。また、客単価は前年よりも600円ほど落ち込んでいる。客の様子をみても必要であれば買うものの余分なものまでは買っていない。
一般小売店〔カメラ〕（店長）		販売量の動き	・高額商材、低価格商材共に販売量が低迷しており回復傾向がみられない。	
百貨店（売場主任）		お客様の様子	・お歳暮ギフトはほぼ前年並みに推移した。クリスマス商戦は直前型で、単価が低く活気がみられない。買物に対して消極的になっている雰囲気がかえりえる。	
百貨店（売場担当）		来客数の動き	・翌月のクリアランスセールを控えて、12月は例年買い控えがみられている。しかし、消費税増税後は客の買物などの動向が変化しており、さらに、今月は降雪、暴風、爆弾低気圧が3段階でやってきており客足を遠のかせている。結果として、来客数は前年比90%と大きく数字を落としての着地となり、厳しい月となっている。	
百貨店（経営者）		販売量の動き	・総選挙の影響も考えられるが、例年の年末商戦からは考えられないぐらいの不振となっている。特に衣料品、なかでも婦人服のマイナス幅が最も大きい。	
スーパー（店長）		販売量の動き	・客の1回当たりの買上点数が減少している。儉約ムードとなっており、必要なもの以外は買い控えをしている。	
スーパー（営業担当）		お客様の様子	・来客数、買上点数共に前年を下回っている。都市部だけではなく地方の小都市でも競合店の出店が相次ぎ、完全にオーバーストア状態となっており、出店した側もされた側も厳しい経営状態が続いている。	
コンビニ（経営者）		競争相手の様子	・今月は周辺に競合店舗が出店しており、来客数が減少している。	
コンビニ（エリア担当）		競争相手の様子	・既存店による売上の前年比が良くならない。	
コンビニ（店長）		単価の動き	・物価の上昇に所得がついていかない状況であり、客は単価の低いものを選んで買物をしている様子である。	
コンビニ（店長）		来客数の動き	・毎月ごとに売上の前年比が下がっているなか、今月は天候が非常に悪く厳しい状態が続いている。大雪で来客数が減少しており、更に客単価も下がってきている。	
衣料品専門店（経営者）		お客様の様子	・今月中旬より来客数が減少しており、入店した客も他店との比較をしているのか買上率が非常に低い。また、土日の天候悪化も売上の減少に大きく影響している。	
衣料品専門店（店長）		来客数の動き	・スーツ、コート、防寒着すべてにおいて買い控えが多くなっている。さらに、来客数も大幅に減少している。	
乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・消費税増税後の反動減について、緩和されるどころか強まっている感がある。	
乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・客は、特に乗りたい車がない、お買い得感がない、などの理由で車の購入を急いではいない。そのため、客自体に購入能力はあるものの、購入の決定までに至らないケースが多い。	
その他専門店〔酒〕（経営者）		来客数の動き	・総選挙の影響により飲食店の前半の売上が悪かった。また、地方の小売店、飲食店は停滞状態が長期化しており状況は悪化している。	
その他専門店〔食品〕（経営者）		販売量の動き	・総選挙や大雪など消費にマイナスのこともあり、年末商戦で最も活気が出る月にもかかわらず、期待したほど販売量が伸びていない。厳しい年の瀬になりそうである。	
高級レストラン（経営者）		来客数の動き	・師走の選挙などによりあまり盛り上がらない。また、良くなる材料もない。	
高級レストラン（支配人）		来客数の動き	・前年より客単価は上昇しているものの、来客数は減少している。	
一般レストラン（経営者）		来客数の動き	・総選挙の影響もあるのかもしれないが、期待していたクリスマスも平日以下の来客数となっている。レストランでクリスマスを過ごすという志向がなくなりつつあり、レストラン業界においては大変厳しい状況である。店を始めて18年目となるが、最もひどい12月となっている。	

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
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・11月までは前年比でほぼ同じかやや良い状態の売上であった。しかし、12月に入ってから、総選挙関係でのキャンセルもあるが、それとは別に旅行マインドが急に落ちている様子が見受けられている。正月も3日は地域全体でまだ空室があり、それ以降は先行予約が非常に少ない状態である。
		観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・価格を下げて集客を図る施策から抜け出せない。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・年末の商品であるクリスマスケーキやおせち料理などは安価の商品が売れ筋であり、予想していた平均単価を割り込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・アフターデスティネーションキャンペーンの後半に入り、選挙の影響なのか急速、急激に客の反応が鈍くなり客の出足が鈍ってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・企業、団体などの利用はさほど変わらない。しかし、レストラン、宿泊などの個人利用に関しては客単価の前年割れが続き、予約状況も低調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前から全体的に来客数が停滞している。回復傾向にある店舗もあるが、圧倒的に来客数が落ち込み続けている店舗がほとんどである。同業他社でも前年比で売上などが落ち込んでいるようであり、総選挙後、又は年末年始でどれだけ回復するかは不透明な状況である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・本来であれば年末の海外旅行が多い月であるが、円安の傾向もあり、前年と比べて随分と落ち込んでいる。3か月前の見込みからみても、かなりのかい離幅である。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・円安の影響もあり、海外旅行の下降傾向に歯止めがかからない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・総選挙や円安の影響により客の予約状況が鈍い。年末年始の受注も前年と比較して発生が遅くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・師走に入り、ますます乗り控えが目立ってきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・師走に入り毎年混み合うこの時期にも、来客数が0人の日がある。地方で仕事をしていると景気が回復しているという実感はない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・今月は特に住宅の新築が少なく、仕事の件数がかなり減少している。その他の物件は復興補助がらみであり、建主がやりたい事とやれる事との間に違いがあるため、決定までに時間がかかっている状況である。
	悪くなっている	一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	お客様の様子	・年末バーゲンを開催しても来客数が激減している。セールのため客単価が下がることは理解していたが、客の反応も鈍い。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・12月は例年であれば来客数が通常の2割増となるが、今年は総選挙の影響により月の前半の状況が悪かった。さらに、選挙後も来客数が増加せず、最終的には前年比10%減のまま年末を迎えている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・例年であれば12月末は忙しい時期であるが、消費税増税の影響が出た結果なのか今年は非常に悪くなっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・選挙報道などで景気に関するネガティブな情報が毎日のように報道されていたため、マインドが低下して消費者の財布のひもが固くなっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客はほとんどが目的買いであり、衝動買いの商品はほとんどみられていない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少しており、仕事も少ない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客はコートなどの単価の高い物を消費税増税前の駆け込み需要で購入している。そのため、今年は客単価が上がらず売上が厳しい。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税増税後の反動減から回復していない。また、例年であれば就職活動をする学生の購入がピークを迎える時期であるが、今年は就職活動開始時期の変更によりずれ込んでいる。そのため、販売量は前年比20%となっており、非常に厳しい状況になっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・選挙が始まってから特に悪くなっている。また、土日の天候が悪く売上の前年比が大幅に落ち込んでいる。

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	
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・秋から年末にかけて、耐久消費財に対する客の財布のひもは固くなっている。また、新築物件も前年から30%減少しているため、購入者数、来客数が減少しており、販売量も減っている。	
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・12月前半は総選挙の影響で予約が極端に少なく、なかにはキャンセルや延期も発生した。選挙が始まると人が街に出てこなくなり、人が多く集まる飲食関係は静かになってしまう。特に今年は忘年会シーズンと重なっており、影響は大きい。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・12月に入り、11月までは前年並みであった来客数が前年の半分にまで落ち込んでいる。フリー客、団体客共に同程度の落ち込みであり、年末年始に向けてがくと景気が悪くなってきている。	
企業 動向 関連  (東北)	良く なっている やや良く なっている	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型公共工事の受注者が確定しつつあり、明らかに景気は良くなっている。	
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月は最繁忙期ということもあり、売上計画も最高額になる。多少であるが計画超えで着地できそうである。	
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・印刷業であり、総選挙の期間中は市場の動きが大変鈍かった。しかし、選挙終了後は急に印刷関係の市場に動きが出てきている。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・業界全体の業績が上向いており、その結果が給与に徐々に反映されてきている。	
	変わらない		広告業協会（役員）	それ以外	・10～12月の第3四半期は、新聞、テレビが好調で、サービス業、遊技場関係などの出稿が増加しており、広告業界にとっては少し持ち直した感がある。
			食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・総選挙開始で減少したお歳暮受注が、選挙終了後も思った程には回復しないまま、歳暮商戦は終わりそうである。12月の選挙はやめてほしい。
			繊維工業（経営者）	取引先の様子	・景気は上向きのはずなのだが、店頭の売行きがあまり良くない。
			木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが依然として悪い。
			出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・総選挙関係の仕事が入り、予想より売上が伸びている。
			土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年は、例年より早く降雪地域に雪が降り積もり、道路工事が大幅に遅れている。冬期間の工事は天気によって左右されるため、予定通りの発注工事はなかなか難しい。
			一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品については、国内需要は減少しているが、輸出環境は良好な状況を保っている。
			建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・選挙、円安などの影響もさほどなく、数か月間は現状維持の状態が続いている。
			通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約更新の際に他社へ切替えをする顧客が増加傾向にある。
			通信業（営業担当）	取引先の様子	・周囲からは先行投資などの話を聞かない。
			金融業（営業担当）	取引先の様子	・売上は伸びているが、従業員に還元できるまでには至っていない。
			広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は選挙特需により売上は若干の増加となっている。しかし、3か月前との比較では、上向きとはいえ、景気が良い方向に向かっているとは考えにくい。
			公認会計士	取引先の様子	・建設関係は利益を出している会社が多いが、3か月前と比べ大きな動きはない。小売関係は消費税増税の影響から抜けつつあるが、前年比での売上増には至っていない。
			コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は多少増加しているものの、前年同月に比べればまだまだ少なく、厳しい状況に変わりはない。
			その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・首都圏向けの出荷は好調であるが、県内地元向けの出荷は不調である。また、飲食店が受けた師走の総選挙による忘年会需要への大きな痛手を、月後半でも取り戻せていない。地方と首都圏で明暗を分けた形となっている。
			その他企業〔企画業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・得意先との価格交渉の場面において、値引き要請の項目と金額が一層厳しくなっている。また、受注案件数が極めて少なくなっている。

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
	やや悪くなっている	その他企業〔工場施設管理〕(従業員)	取引先の様子	・出荷量などが安定して推移している。
		農林水産業(従業者)	受注価格や販売価格の動き	・ほとんどの農家は果樹と米作とを兼業している。ふじりんごの年末贈答用の注文数は前年と同程度であったものの、米の農協出荷分の値段は前年の70%となっている。
		農林水産業(従業者)	それ以外	・米の概算金や転作助成金が入金されたが、前年よりも大幅な減額となっている。
		食料品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・地元卸会社が廃業した影響もあり、東北地方での販売不振が続いている。そのため、販売量が前年比で10%減少している。
		電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・製造業においては、特に再生エネルギー関連の製品、部品メーカーの落ち込みが激しい。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大手企業の設備投資については依然として消極的姿勢が根強い。経済の底冷えは想像以上に進んでいると実感している。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・資材費の高騰による建築価格の上昇により、成約が延期もしくは規模縮小のケースが出ている。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・物価高により消費者心理が冷え込んでいる。
		金融業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・原料価格が高騰している。また、消費税増税の影響からの回復が遅れている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・生活用品の価格上昇が、消費者の生活防衛意識にスイッチを入れている印象がある。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕(経営者)	取引先の様子	・取引先のスーパーなどからは、来客数がやや減少している、1品単価が以前よりも低下しているなどの話を聞く。そのため、景気が良いという実感はない。
	悪くなっている	○	○	○
雇用関連(東北)	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・11月の新規求人数は前年同月比で若干の減少となったが、新規求人倍率は6か月連続で2倍を超えており好調が続いている。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・相変わらず外食産業、小売り、塾、建設会社の求人が多いものの、なかなか採用ができない状況である。そのため、最近では給与や休暇など成約条件の待遇改善について相談を受けることが多くなっている。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・登録者数が頭打ちとなり、リクルーティングコストがかさんでいる。
		アウトソーシング企業(社員)	それ以外	・年末になり3か月前よりは忙しいものの、前年と比べると仕事は増えていない。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	雇用形態の様子	・求人広告の申込件数は若干増えているが、ほとんどが非正規雇用である。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・求人広告の売上は3か月前と同水準である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・今月の有効求人倍率は4か月ぶりに増加したものの、新規求人数は2か月連続で減少している。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・求人数はやや増加しているものの、求職者の応募が少ない介護、飲食店などの職種が多く、雇用につながっていない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が2か月連続で前年同月を下回っており、ここのところ続いていた求人の高止まり状態は少し落ち着いてきている。また、新規求職数も下回っているものの下げ幅はそれほど大きくはなく、その結果、求人倍率は3か月振りに1.0倍を下回っている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・8月以降、常用求人の求人数減少が続いている。しかし、求職者数の減少も継続しているため、求人倍率は引き続き1.3倍台で推移している。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・3か月前と比べて就職率がわずかに減少している。求人数は増えているものの、人材不足が慢性化している建設関係、食料品製造関係、医療福祉関係の求人が多く、求人倍率は高い水準で推移しているが、就職件数が伸びていない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数、求職者数共に前年同月比は微減している。また、有効求人倍率はこの1年の間で0.8台後半から1.0台前半で推移している。そのため雇用が落ち着いているという印象であり、大きな変化はみられない。

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
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・選挙があると市場が止まるということもあり、求人数も落ち込んでいる。その結果、年末商戦も低調であったようである。こちらの市場としては初売りに期待をしている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・製造業の求人数が減少傾向にある。また、求人の業種は介護、福祉関係に偏っている。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・売上高、売上総利益共に前年比80%台となっており、業績は悪化している。

### 3. 北関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（－：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	良くなっている	コンビニ（経営者）	単価の動き	・今月はクリスマスや正月の準備等で単価の高い商品を購入する客が多かったため、良くなっている。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年12月は動きが良いが、今年は前年比110%と、車の動きは非常に良い。	
（北関東）	やや良くなっている	スーパー（店長）	お客様の様子	・来店する客の1人当たりの買上単価の上昇が大きく、それが客数減を補う形で成績は悪くない。ただし、単価の上昇が実質値上げによるものであるのも事実である。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で売上が102%、来客数が100%である。	
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・消費マインドは緩やかながら消費に積極的になってきている。原材料費の値上げで1品単価が上がっていることもあるが、当社の客単価、1品単価はいずれも上昇してきている。	
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・販売量が前月比7%増加している。	
		スナック（経営者）	お客様の様子	・選挙があったため、12月上旬の出足は悪かったが、11月後半が良かったのと12月も選挙後に少し動きがあったので、良い方向に向いていると思う。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年同期比、予算共にクリアしている。予算達成が難しいと思われた月でも直近の受注で何とかカバーできたため、やや良くなっていると感じる。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は忘年会の時期だが、会社関係では行わないところも割と多く、数年前から忘年会の期間が短い気がしている。第2週の週末ぐらいが盛んであるが、家路につく時間も早い。売上は3割増し程度で終わりそうである。	
		変わらない	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・客に年末の購買意欲が見受けられない。
			百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・お歳暮ギフトは、買上客数、客単価共に前年割れという結果であった。また、クリスマス商戦も盛り上がりには欠け、依然厳しい商況が続いている。
			百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・選挙が終わりようやく売上が戻ってきた。しかしながら累計値では前年を下回る見込みで依然として厳しい状況が続いており、3か月前と比べても変わらない。
			百貨店（店長）	販売量の動き	・12月は2週間の衆議院選挙が商売のピークと重なってしまった。選挙後も先行きの不透明感が払しょくされていないことが大きいと考えている。
			スーパー（経営者）	競争相手の様子	・デフレの競争環境は変わらない。
			スーパー（商品部担当）	販売量の動き	・既存店における売上、来客数、客単価などに大きな変動が見受けられない。また、年末においても同じ傾向である。
			コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比80%と非常に厳しい状態である。
コンビニ（経営者）			販売量の動き	・本来12月は年末商戦ということで、クリスマスや年賀状印刷などで例年もう少し活気があるが、今年は雪の影響があったり寒さが厳しいために客の出足が非常に少なく、盛り上がりには欠けた12月になってしまっている。	
コンビニ（店長）			来客数の動き	・前年同月比で見ると売上は特別変わっていないが、近隣で工事をしている影響でなんとか前年並みの売上を保っているという状態なので、実質的には若干悪いかもしれない。	

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
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・付加価値のついている単価の高い商品よりワンランク下の商品が売れている。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・車両販売に関しては相変わらず低迷している。高額の修理が必要となった場合、低価格の車に買換えるといった感じである。車検や一般修理は若干増加傾向にあるが、売上、全体的な水準はいまだに低い感がある。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・月間を通じて客数の伸びは感じられないが、チラシで特売を行うとその商品はよく売れる。客の生活防衛意識が続いていると感じている。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・11月に大きく落とした暖房機器等の冬物商材が12月の寒波到来により持ち直しているため、足元の状況は悪くない。しかし、その他の商材の動きは買上点数、単価共に上がっていないため、好況感はない。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者に話を聞いたところ、やはり客数が非常に少なく、客単価も落ちているため収支はあまり良くないということである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・宴会の件数は前年同月よりも改善したが、フリーの客があまり多くなかったので全体としては同じぐらいである。選挙の影響は正直よく分からないが、言われているほどの影響はないような気もする。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・年々忘年会の需要が減っているが、今年は景気回復の影響か前年と同程度の入込があったので、プラスマイナスで変わらないという判断である。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・12月は1年の内で売上が読めない月の1つである。今年は前年実績を上回っているものの当初の予定よりは落ち込んでいる。特に、ここに来て客単価が前年を下回っているのが気掛かりである。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・表面的には来客数が増えているように感じるが、宿泊者数、列車乗降人員等が比例して増えている感じがしない。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・急な円安に対応できていない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・国内旅行、海外旅行共に受注が落ちてきている。選挙等の影響もあり、受注が止まってしまった。海外旅行においては円安の影響が出始めている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・なぜここまで物が動かないのかわからない。一般消費者の生活水準は改善どころか徐々に貧窮しているというのが本当のところである。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・季節的要因として年末年始での消費は高まるが、円安等の影響による物価上昇から購入数の低減が予想される。また、次の消費税増税に向けての消費者の蓄財傾向を感じる。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・夏以降、販売量に大きな変動がなく、厳しい状況が続いている。顧客の財布のひもが固い。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・天候不順や災害が追い打ちとなり、秋ごろから業績が伸び悩んでいる。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・今月は天気予報や気象条件の影響による出控えが少なからずあり、飛び石連休や曜日配列の悪さから人員が伸び悩んだ3か月前と来客数の動きは変わらない。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・企業、団体の年末忘年ゴルフは少ない。小さな地区、仲間のコンペが中心で、予約は前年比95%である。ただし、天候には恵まれているので、雪の多い隣県からの予約を期待している。
		美容室（経営者）	それ以外	・8～9月ごろは美容院の独立開業の融資相談が10件程度あったが、それ以降、めっきり融資相談がなくなっている。複合施術を希望する客も少しずつ減ってきているような様子である。
		その他サービス [イベント企画]（職員）	お客様の様子	・イベントに対する協賛等は維持しているが、景気の浮揚感はない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・年末のせいなのか、選挙の影響なのか、今月はほとんど仕事の情報がなかった。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲があり、安い物件は引き合いがあって契約寸前までいくが、所得が上がってないせいかローンが組めずにキャンセルとなるケースが増えているように感じる。

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
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・師走という名前は過去の物になってしまったのか、通常の月と比べて何の盛り上がりもなく、むしろ下降気味である。年明けのバーゲン待ちというのものもあるのかもしれない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月に入り早々の大雪で、各商店街の客足も少なくなっている。駅前通りが土日でも閑散としていて、暮れのせわしさが全くみえない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前半の衆議院選挙、その後の寒波と降雪で11月までの勢いがぱったり止まってしまった。年末最後の数日で多少盛り返したが追い付かず、近年ない最悪の年末である。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・ボーナスが出ても皆大事にしまっていて出さない。正月も近いのに普通の月と同じような状態で、商店街の大売出しも今一つぱっとしない。仕入れ値が上がったままなので、仕入れても利益にあまりつながらない暮れである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・年末ではあるが消費者の財布のひもは緩むことなく、必要な物のみの購入が大半である。季節商材の購入も、修理できずに買換えるケースが多い。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・寒さが本格的になり衣料品が動き出したが、薄手の物の重ね着需要が多く、コートの動きは鈍い。肉や魚の売上は伸びてきている。飲食関係、宴会需要は低迷している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・11月の売上が前年並みになり上向いてきたと思っていたが、12月に入ってまた前年売上の9割程度の数値になってしまっている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・食料品は、食肉が10～15%の相場高が続いているものの、農産物は果菜類、葉菜類が10%前後、相場が下がっているため、食料品の既存店売上高は前年同期比100.1%であり、3か月前の105.5%までの活況はない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・生活必需品などが少しずつ値上がりし、家計を締めつけているため、当店の扱っている婦人服というのは、客が我慢して通り過ぎるような雰囲気になっている。見に来ると買いたい気持ちを抑えられないので来店しない、という客の様子が手に取るようによく分かる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ボーナス商戦も芳しくない。新型車が出たが、客の購買意欲は高まってこないようである。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・努力不足もあるかもしれないが、販売台数が落ちてきている。軽自動車伸びていると言われていたが、勢いがそがれているようである。もちろん普通車は少ない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・11～12月の輸入車の新車受注台数は極端に減少している。国産車の新車、中古車の売上、契約台数も原因はよく分からないが減少している。一方で、車検や整備の売上は伸びているが、会社全体の売上額はかなり落ち込んでいる。修理関係が増えているので何とかやっているが、販売は本当に悪くなっている。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・円安による輸入食品の値上げに伴い、消費が低迷している。ガソリン価格は値下がりしているが、消費税増税の影響で消費者の出費は控え目である。社会保険料の増加により手取り収入も減少している。国内経済は中小企業を中心に依然厳しい環境である。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・予想よりも新型車の販売が伸びない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前に比べて販売量が伸び悩んでいる。客のぶれがある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会についても、件数の減少に加え、規模もかなり縮小して行われている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・宴会の予算が低額になってきている。また、値引きやサービス品を要求される頻度が高まっている。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・あつという間の1年である。相変わらず良くない状態で、本当にアベノミクスは地方には来ていない。客が何を求めているかなかなか理解できないような状況である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・12月は選挙等もありキャンセルの客がいたが、その穴を埋める新たな予約はなかった。

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	
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・地方都市の当地域ではまだ景気は回復しておらず、忘年会のシーズンでありながら、なかなか思うように客が集まってこない状況である。	
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・3か月前と比較して12月は結構伸びるという予想だったが、若干伸びてはいるものの、前年と比べそこまで伸びがない。少し落ちているのではないかという事で、やや悪くなっているという判断である。	
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・販売量が減少している。	
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・全体的に動きが悪く、前年同月比で3%の減少である。	
		タクシー(役員)	お客様の様子	・年末の選挙で忘年会シーズンがずれたため、やや悪くなっている。	
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・相変わらず客の反応が鈍く、加入へ結び付かない。	
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・急な総選挙や寒波の影響を受け、来客数が減少している。	
		競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に少しずつ低下しているからである。	
		美容室(経営者)	来客数の動き	・ボーナスを期待していたが、この町ではおもち代といった額をもらうことが多い程度で、消費が増えることは少ない。美容業は真っ先に節約をされるため、来客頻度に影響が出ている。	
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	販売量の動き	・来客数は若干増えているが滞在時間が非常に短くなっており、それに伴って単価も横ばい、総体的な売上等はやや悪くなっている。	
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・今まで仕事量は多かったが、少し落ちてきている。	
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・3か月前と比べ来客数が激減している。土日の打ち合わせペースが空室という深刻な状況になっている。	
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・消費税増税の延期決定後、顧客の動きが急に鈍くなり、慎重に時間をかけて購入を決める動きになってしまっている。	
		悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・消費税が上がった分、客は買物する金額を調整している。商品を小型化し、価格を変えずに内容量を減らしている。
		一般小売店[衣料] (経営者)	販売量の動き	・市内を歩いていると観光客が多くなっているように見えるが、商売にはつながっていないように感じる。	
	家電量販店(店長)	販売量の動き	・前年が消費税増税前の駆け込み需要が盛り上がっていた時なので、今年は金額で前年比95%と振るわない着地となった。主要商品の金額は前年比で冷蔵庫が76%、洗濯機92%、エアコン90%、テレビ99%といずれも前年をクリアできていない。		
一般レストラン (経営者)	それ以外	・ここ数年の12月のうちで売上、来客数共に最低である。			
通信会社(経営者)	販売量の動き	・販売量全体の下降が続いている。営業戦略も見直しているが、一向に改善する様子が見えない。			
企業動向関連	良くなっている	その他製造業 [環境機器] (経営者)	取引先の様子	・行政の清掃センターで使う廃棄物処理装置については、販売、レンタルリースが多くなった。フロン回収機は新型の大型機がプラントに配備されるまで忙しくなる。	
(北関東)	やや良くなっている	食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量の動き	・急激な円安進行により輸入ワインに影響が出ており、甲州をワインはじめ国産100%のワインは比較的安定して伸びている。	
		窯業・土石製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・前年比で売上増となっているが、利益率は落ち込んでいる。	
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・主要取引先である国内自動車メーカーの輸出が増加傾向にある。	
		建設業(開発担当)	受注量や販売量の動き	・公共工事中心の建設業であるが、公共工事はアベノミクス効果で前年比10%増の発注があり、当社の受注も前年比10%以上増加と、恩恵を受けている。ただし、材料費の上昇で利益は厳しい状況が続いている。12月も賞与を支給することができなかった。	
	変わらない	食料品製造業 (製造担当)	それ以外	・原料価格が高騰しているため、作っても利益は出ず、むしろ作るだけ赤字になる。輸入品の原料は為替の関係で大きく赤字になっている。	

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		
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年、年末年始は季節商材の受注が主であるが、今期は特注品の受注に動きがある。		
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・産業用の医療器や船舶関係の仕事は上向いているが、住宅関連、その他の民間向けの仕事が前年より2～3割落ちているため、全体では前年より1割程度ダウンしている。		
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事を確保するのがやっとという厳しい状態で変わらない。		
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先、受注量、販売量の動きは今のところまずまずの調子であるが、先行きは分からない。		
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・年末年始に向かい、特に冬物暖房商材や初売りの特売品等で家電の物量は増えているが、それに対して車両が不足しているため、車両手配等に苦慮し、コスト高により利益が薄くなっている状況である。		
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・ホテル、旅館業は引き続き富士山の世界遺産登録の効果などで好調である。一方、卸、小売業や飲食業は売上が減少した企業が多かった。住宅関連事業者は大手ハウスメーカーに押され売上が減少傾向にあるものの、土木、建設は公共工事の受注が好調である。		
		金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・非常に厳しい競争下でパイが少ないために低価格競争にさらされている。いまだ恩恵を受けていない。		
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は前年比101.6%である。選挙関連で前年を上回ったが、それ以外ではマイナスである。選挙期間中は飲食店、タクシーなどは客が減って静かだったと話している。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・街なかの空き店舗を賃借して新規出店するケースが増えている。小売業、飲食店、個人向けサービス業などは年末景気でにぎわっている感があるが、例年並みである。製造業の下請、建設業などの大きな業況変化はなく、地域企業の業況は総じて横ばいで、資金繰りも大きく改善していない。		
		司法書士 その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず一進一退の状況である。 ・特段の変化はみられない。		
		やや悪くなっている		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は単月で良かったせいか、それと比較すると販売量が落ち込んでいる。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・仕事量が目に見えて減ってきており、多くの社員に手待ちが発生している。		
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き			・クリスマス商戦は盛り上がりに欠けた。円安の影響で海外からの輸入宝飾品の価格は年当初より20～30%近く上昇しており、卸、小売共に売上不振である。		
建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き			・前年と比べ、民間、公共共に全般的な仕事量が明らかに減っている。		
金融業（調査担当）	取引先の様子			・円安に伴い収益が改善する企業がある一方、原材料価格の上昇の影響で悪化する企業も増えており、格差が拡大している。		
不動産業（経営者）	それ以外			・消費の傾向が二極化しているようで、人数的にも消費量的にも本来消費が多いはずの層の消費が少ないようである。また、消費の種類について、消費により社会を活性化させ得る分野の消費が少なく、付加的な分野の高額消費が目立つ。		
広告代理店（営業担当）	取引先の様子			・住宅販売の落ち込みが顕著で完成見学会の件数が減少しているため、チラシ出稿が伸びていない。		
社会保険労務士	取引先の様子			・ガソリン価格は下落してきているが、原材料の高騰傾向がはっきりしており、最終製品に価格を転嫁しない限り、どこかがかぶることになる。		
悪くなっている				電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの受注が月ごとに減ってきている。
				不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受託業務の延期や中止があったため、売上が減少している。
雇用関連 (北関東)	良くなっている			—	—	—
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が増加し、求職者数は減少傾向にある。		

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
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・3か月前とほぼ同じくらいの求人内容で、自動車、電子、住宅、建設関連の募集が多かった。衣料関係は持ち直してきており、食料品については年末商戦に向けての若干増えているようであった。
		人材派遣会社 (管理担当)	求人数の動き	・携帯電話の下取り業務が一時的に増え、来年2月までは続く見込みで、求人数が増加している。一方、自動車関連の求人が減少しており、全体的には変わらない。
		人材派遣会社 (支社長)	雇用形態の様子	・人材派遣から直接雇用化は積極的に進んでいるが、よく受注内容を聞けば、正社員ではなくパートであったり、派遣時からの収入額をスライドする動きが目立つ。当然、働き手側も理解しているが、条件が良くなる以上、直接雇用化のデメリットが目立ってしまい、より好みする傾向が出てきている。
		民間職業紹介機関 (経営者)	求人数の動き	・一部の大手企業の採用はおう盛だが、ほとんどの企業は正社員採用に慎重になっている。パート、アルバイト、派遣、契約社員の採用姿勢は変化がない。
やや悪くなっている		求人情報誌製作会社 (経営者)	求人数の動き	・例年12月は正社員の求人は少ないが、パート、アルバイト募集の求人広告は多く掲載されていた。今年はそれが減少気味である。中小企業、小売業の景気が低迷すると求人広告は少なくなる。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・窓口を利用する求人者数が減少している。新規求人数は大手企業の求人の影響で、前年と比べてあまり減少していないように見えるが、大手企業の求人分を除くと減少である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・小売業やサービス業の求人が減少傾向にある。消費者の購買意欲が低下したためと思われる。
悪くなっている		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣期間が長い仕事はあまりなく、人を入れて欲しいと言われたり、引き取ってもらいたいと言われたり、繰り返しでなかなかうまくいかない。また、労働者派遣法にからんだ対応も厄介である。
		人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・買物をしていない。消費税が高いためか、安い物を更に安くという状況である。

#### 4. 南関東(地域別調査機関：(株)日本経済研究所)

(-：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  (南関東)	良くなっている	コンビニ(経営者)	お客様の様子	・クリスマス関連の販売で売上が2割ほど多くなっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・忘年会の件数が前年よりも上回っている。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・契約上の入金が遅れていた分が暮れに重なって入金された。また、企画が急ぎょ決定した。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・受注予算を2か月連続で達成しており、今月の数字をみると景気は回復している。
	やや良くなっている	一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・当業界では年賀状印刷が年間を通して最大のイベントであるが、同業者が閉店して残っているのは当店ともう1軒だけであるため、全体的には年賀状印刷は減っているものの、売上はほとんどで良い結果が出ている。
		一般小売店[家具](経営者)	販売量の動き	・12月に入って販売量が多少上がっているような感じがする。来客数も若干増えている。
		一般小売店[文具](販売企画担当)	来客数の動き	・今年は年末の休みが長いせいか、客の出足が大変良く、多くの来客があったおかげで客単価はそれほど変わらないが、店頭売上が相当上がっている。外商においては案件が少しずつ出てきて前より若干良くなっている。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・ここ数か月の間、首都圏でお茶の売出しがあり、それぞれの地域で売上額が前年を上回り、業績が良くなっている。お茶の本数をまとめ買いする個人客が増えてきているのが特徴である。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・12月中旬までは前年割れが続いていたが、選挙後からお歳暮ギフトを中心に売上が伸長してきた。選挙で与党が圧勝したことで、今後の景気回復や賃金上昇の期待感から売上が伸びたものと思う。
		百貨店(販売促進担当)	それ以外	・売上高全体では前年並みに推移している。年末商戦では寒波など天候与件による防寒ファッション商材などの動きもみられた。

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
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・今月は急に気温が下がったため防寒衣料の動きが良く、早めに前年をクリアできている。また、福引セール、ダイレクトメール、チラシ等で毎週イベントを仕掛けたこともあり、買上点数も伸びている。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・年末からのバーゲンに伴い、来客数が前年を超えるようになってきている。
		その他小売 [生 鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・年末らしい動きが客からみえない。
		その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	販売量の動き	・売上高は微減だが、日曜日や祝日の日数を考えると前年並みである。3か月前に比べると消費が回復している感がある。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・インターネットに細かく新メニューを掲載したため、僅かながら客足が伸びてきている。
		旅行代理店 (従 業員)	お客様の様子	・国内団体旅行の問い合わせ、電話や見積依頼件数が増えてきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前半はいつもと変わらない不景気風の吹く街角風情だったが、後半の20日を過ぎてから忘年会などで、やっと師走の雰囲気になってきた。今年も超遠距離客があり、値引きを強要する年末ならではの一幕もあった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月初めは需要があまりなく少し不安だったが、月中あたりから徐々に仕事が増え始め、深夜は相変わらず悪いものの、朝から夜まで無線が鳴りやまず、駅ではタクシー待ちの客も多い。
		通信会社 (営業 担当)	販売量の動き	・キャンペーンに対するレスポンスが増えており、サービス加入の契約数も増加傾向にある。
		通信会社 (経営 企画担当)	お客様の様子	・顧客の売上が増加している。
		通信会社 (管理 担当)	それ以外	・求人数が増えて人材の確保が難しくなっている。特に、営業職については他業種も含めて求人数が増加しており、処遇内容も上がってきているため、人材確保が難しい状況である。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	単価の動き	・客は消費税増税に少し慣れ、安定感の中で多少良いものを希望しているようである。年末の高揚感もあるように感じる。
		設計事務所 (所 長)	競争相手の様子	・行政の物件は今年は順調に取れているが、低価格の物件が多い。民間の動きがないことが影響しているのではないかと感じる。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約110%である。良い月と悪い月を繰り返しているが、3か月前と比べると景気はやや良い。
	変わらない	商店街 (代表 者)	販売量の動き	・大企業ではまだコストダウンの流れが継続している。
		商店街 (代表 者)	来客数の動き	・最近、当店の近隣に大型店ができた影響が出てきている。大型店の出店はこれから多くなると思うので心配である。
		商店街 (代表 者)	来客数の動き	・個店では年配の客が多いため、病気や寒さによって亡くなる人が0.5%ぐらいおり、商店街の客が減少しているのではないかと皆が話している。
		商店街 (代表 者)	それ以外	・11月の後半は良かったが、12月は飲食を中心に総選挙までは最悪で、選挙後は随分と盛り返した。どちらが本当の姿なのか分からないが、選挙結果も追い風となっているように感じる。
		商店街 (代表 者)	販売量の動き	・商店街の空き店舗は以前に比べ少ないものの、個々の既存店売上は相変わらず厳しい状況である。
		一般小売店 [印 章] (経営者)	来客数の動き	・当店では年賀状印刷を扱っているが、最近は各家庭にパソコン、プリンターがあり、ちょっとした年賀状や喪中のはがきは自宅でプリントしているようで非常に客が少なくなっている。また、カメラ店などでも印刷を行っているのでその影響もある。
		一般小売店 [茶] (営業担 当)	単価の動き	・来客数は減少したもののギフトの利用が増え、売上は上がっている。
		百貨店 (売場主 任)	お客様の様子	・クリスマス商戦は、株で潤っている客は高額の時計や貴金属を購入しているが、一般顧客は価格を抑えて買う傾向が顕著である。また、駆け込み需要で前年が伸びていることもあり、前年比ではマイナス基調が続く。

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
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・前年と比べて100%を若干切るぐらいの状況である。消費税増税が延期になったので、売上減は免れたかもしれないが、所得の上昇など景気の刺激策がまだ見込まれない中で、購買力の低い状況が続いている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・世の中の好景気が全く消費に結び付いていない。客は目的買いで、無駄使いはしないため買上率は10%以上落ちており、厳しい。単価も下がっており、ダメージが大きい。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人アパレル関連が動き始めた反面、食料品全般の動きが芳しくない。お歳暮ギフトについても、前年未達となっている。例年、選挙時にはギフトの動きが悪くなる傾向があるものの、今年については景気の影響も受けているようである。ただし、クリスマス需要の盛り上がりに伴い、一般的には戻りつつあるが、月間累計では厳しい状況は続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・株など資産運用で含み資産が増えている富裕層などは、高額品、高級品などを中心に購入するため上向きである。一方、中小企業に勤務している客や給与が増えていない中間所得者や年金生活者などは、消費税増税分の負担が響いており、比較的求め安い被服、履物等の商材が苦戦している。秋以降、変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・客単価を前年と比較すると、9～11月に比べ12月は若干の改善がみられるものの、上向きまでとは言えない。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・総選挙があったため、お歳暮の売上にマイナス影響を与えた。円安でのインバウンド効果は郊外店にはプラス影響が全くなく、売上増加とはならない。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・選挙の影響かもしれないが、12月後半に入り、お歳暮の売上が好調である。12月全体を通して前年をクリアすることができた。しかしながら婦人服の歳末セールやおせちの予約は振るわず、消費の底上げというところまではいっていない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・売上は特に変化がない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、売出し初日やポイント何倍、何%引きというメリットのある日を利用したり、上手に店舗を買い回っているようである。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・単価は高くなっているものの来客数が減っているため、良いとするか悪いとするか判断しかねるが、総合すると前年より少し良いぐらいの状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客は安い物だけ買ってそれで終わりという状況で、買上客数及び買上点数が減少しており、厳しい。例えば、卵の日といって1パック98円で売るとそれだけで200人くらいが並ぶが、片手に卵を持ち、それ以外の物は買わずにレジに並ぶという状況が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数、買上点数は前年並みで推移しているものの、単価の上昇がみられない。売出し初日が極端に良いわけではないので、一般的に買い控えをしているような感じである。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・12月の売上は、10日前後のボーナス商戦で衣料品が非常に苦戦したことと、年末に向けて食品関係で頻度性の高い乾物や化学調味料、日配品の動向が良くないため、変わらない。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・堅調に予算を上回る状況が続いている。特に、円安、株高の影響が大きい。更なる消費税増税の延期も影響しているのではないかと。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・顧客の来店頻度が少なくなり、1日の来客数は減少している。特売品を買い求める傾向は変わっていないが、歳末に向かい質の良い高単価の商品の動向も上がってきている。
		スーパー（仕入担当）	それ以外	・買上単価の下落は一段落しているが、商圏内の客の獲得を目的としたチラシ等による価格訴求の頻度は高くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・悪天候の日が多かったこともあるだろうが、来客数は増えず、客単価も上昇しない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・12月に入り、1月から毎月100%を超えていた売上が前年比98%と厳しい結果になっており、気がかりである。単価は同97%である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年のクリスマス、年末商戦と比べて販売量の伸びが弱い。直近のトレンドを引きずっている。

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
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いており、3か月前と比較しても変化がみられない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の中心が年金受給者のため、各種税金が増えて収入が減り、先行き不安の声も聞かれ、買物にも慎重になっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・インターネット販売を含め大きな偏りはなく、来客数の動きは例年とほぼ変わらない。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・暖冬による影響が大きい。暖房小物を中心に販売個数の減少が来客数の減少につながっている。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・年末商戦に突入したが、総選挙や天候悪化の要因もあり、来客数は前年並みに戻ってはいるものの、売上額が前年度を下回る水準で推移しており、今月の残された日数でどこまで回復させることができるかが勝負である。順調とは言えない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売が3月までの駆け込み需要以降、あまり芳しくなく、前年比3割減となっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・歳末セールをしても通常とあまり変化がなく、そこそこの売上しか上がらず苦戦している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数はあるが契約に至らないケースが多い。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・トラック関係の需要は今年度平均で120%ぐらいの伸びを示していたが、11～12月は段々落ちて110%ぐらいになっているので、景気としては少し落ちてきている。また、建設関連については期待されたほど仕事量がまだ出てきていないため、ダンプトラック等のキャンセルが相次いでいると聞いている。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・自動車販売及び入庫台数がなかなか戻らない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・可処分所得の増加がないため、財布のひもが固い。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴席については、前年同様のペースで推移している。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・現時点で客単価の上昇も下降もほとんどないためである。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて客単価及び料理単価が安くなっている。消費税増税の影響も出てきているような気がする。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年比でみて、3か月前の9月1～26日までの売上は106.9%、来客数101.3%であった。今月は、1～25日までの売上94.8%、来客数92.6%という結果である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・例年どおり宴会はまあまあだが、フリーの回転数が悪く、年の瀬という感じがしない。通常月と全く変わらないフリー客の入り方である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・消費税が上がったことを考えるとそれほど良くないが、売上自体は落ちていない。客が入っている店と落ちている店があるため、総じて変わらない。スーパーに行くとも客はいるが、かごを見ても大して買っていないし、周辺の店ではあまり客が入っていない。当店には客が入っているので変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊については変わらず好調であるが、婚礼、宴会、レストランについてはここ数か月前年比をやや下回る状況が続いている。忘年会やクリスマスなど忙しい時期ではあるが販売量は横ばいで、景気が上向いていると言われているが、良くも悪くもない状態で何も変わっていない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・インターネットでの予約が大幅に増えているため、新規が伸びていない。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・電話での予約件数が伸びていない。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・今月は選挙があったので、関係する団体の忘年会などはキャンセルまたは延期となった。個人の旅行についてもそれほど大きな販売の流れが出ていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・選挙の関係なのか前半があまりにひどかった。後半にやっと回復の兆しが少しみえたが、それほど程良くなるとは思えない。

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・客は良くなっているとはあまり言わなくなったが、少し前のように悪くなっているとも言わない。どちらかというとも多少良くなっているのではないかと思う。建築関係の客も良いとは言わず、人件費や資材の高騰で工事が順調に進まないと話している。悪くはなっていないと感じる。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・12月はテレビ、インターネットの解約が予算内であるが、引き続き電話の解約が予算以上で推移しており、純増を押下げている。3サービス共に加入は堅調だが、顧客単価が予算より低い状況が続いている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・加入契約は目標達成に厳しい状況が続いているものの、解約も減少傾向にあり、契約者数の増加は維持できている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・夏以降は安定して目標数字が達成できている。キャンペーンも有効に働き、結果を出しているが、上向きという感じはない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・低価格サービスの新規加入は増えているが、解約数も増加しており、トータルでみると変化はない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の収入が増加しないため、消費マインドが冷え込んでいる。契約するプランは、他社より安いからと乗り換えるか低価格のプランが多い。集合住宅の空室や商店街の空き店舗も多く、顧客対象は増加していない。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・目新しい商品のみに反応があると感じている。企業側が新しい商品やサービスを投入しない限り、消費者が動かないのが実状である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入状況、解約動向からは特に変化は感じられない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・天候の影響も大きいとは思いますが、前年よりも来客数は多くなっている。ただし、景気が良いというものではない。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・12月に選挙があったため、関係筋と思われるキャンセルが若干あり、来客数減となっている。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・来客数にも変化はみられず、単価も上げられる状況にない。
		パチンコ店（経営者）	単価の動き	・少し前にメインの店と2番目に大きな店の低玉貸しとって安く遊べるパチンコのコーナーを増やした。また、別のスロット専門店でもやはり低玉貸しのコーナーを増やしたため、安く遊べるコーナーには客がいるが、お金を使う台にはあまり客がいない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・手がけていたプロジェクトが一段落し、ある程度落ち着いてきたため、変わらない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・特に変化は感じられない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・3か月前からほぼ横ばいで、良い状態で推移している。都内のアパート分譲が好調であり、投資家の動きも活発である。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・季節変動を考慮すると例年は忙しくなる時期だが、仕事量が上向く気配がみられない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	それ以外	・例年12月にまとまった注文をもらっている取引先が倒産し、今年は注文が入らなかったため売上が減少している。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・前年と比べると、今年は来客数が減っているように感じる。ただし、高くても良いものを勧めると購入する客が増えてきた感じがする。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・先行きの不安からか必要でないものは購入しないというスタンスが感じられる。壊れてしまえば省エネ型の良い物を購入してもらえが、余分な物には興味を示さない。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・今年は新規の客が少なく、かなり悪い。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・高額商品の販売が今一つ伸びていない。

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
		一般小売店 〔靴・履物〕 (店長)	来客数の動き	・消費税の3%増が効いているようで、当店は年配客が多く、年金がそれだけ目減りするため、買物に慎重になっている。特に壊れなければ新しい履物は買わないというようになっている。物価も上がっており、当店のようにならなくても我慢できるような物は買い控えがあり、心配である。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・4月の消費税増税後、一時的に売上が減少したものの徐々に回復し、夏ごろには回復も期待されたが、天候不順、実質所得の伸び悩みなどが重なり、売上は前年にと一歩のところで足踏みしている。セールなどを行っても大多数の客は消費に慎重で、不要不急の物には反応せず、効果が期待できない。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・婦人服は不要不急な物であり、現状の必需品の値上げの影響を大きく受けている。急激な市場の変化に給料がついていっていない。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・歳暮商戦は好調にスタートしたものの、中盤以降、選挙によるマイナス影響を受けた。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・来客数が依然として厳しく、客の購入に対する慎重な姿勢も続いていることから、状況は更に厳しさを増している。
		スーパー(総務担当)	競争相手の様子	・11月末に競合店がオープンし、来客数が激減している。7月オープンの競合店と合わせて2段階で悪化している。特に、12月繁忙期に影響が大きく出ている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・予約商材であるクリスマスケーキ、おせちも振るわず、予約、店売り共に前年割れという非常に厳しい状況である。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・ホットコーヒー等の売上は顕著だが、同業他社のみならず他業種とも競合が激しくなり、年末の予約商品の獲得が難しく、売上が下降気味である。3か月前に比べて100%を維持することは全く困難な状況である。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・当店は複数の路線が乗り入れているターミナル駅から近いため、人の動きが大変多い。同業他社だけではなく、同じチェーンの店が沢山進出しており、次から次へと開店しては閉店することを繰り返しており、大変厳しい状況に陥っている。
		衣料品専門店(営業担当)	販売量の動き	・コート等の動きが大切な時期に、思っていた量が売れなかった。そのため、カットソー、セーター、ボトムなどの単品を沢山売るようにして何とか前年をクリアすることができたという状況である。これで10か月連続で前年をクリアしている。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・販売量の下落が止まらず、かなり厳しい状況である。
		住関連専門店(統括)	販売量の動き	・来客数がなかなか伸びず、販売量、販売額が低迷している。
		その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	来客数の動き	・今年は年末のイベントによる来客数の増加が非常に弱い。
		その他小売〔ゲーム〕(開発戦略担当)	販売量の動き	・例年、年末商戦をけん引するメーカーの製品が振るわず、市場全体で前年を大きく割っている。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・レストランとケータリングをしており、店の売上は前年とほぼ同じぐらいだが、ケータリングや他の売上、販売量が大幅落ち込んできた。前年よりも2~3割落ち込んでおり、やや悪い方向にしている。
		タクシー(経営者)	来客数の動き	・前年比で2~3%ほど1台当たりの売上が低下している。
		タクシー(団体役員)	来客数の動き	・選挙の影響か、例年の年末に比べて明らかに人出が少ない。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・例年、年末は販売量が増加するが今年は増加していない。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・例年の12月と比較すると契約数が減少している。社内の要因もあるが、個人消費のマインドが厳しくなり、衝動買いのようなことが減り、過去と比べシビアに判断するようになってきている。
		通信会社(総務担当)	単価の動き	・円安と異常気象による価格上昇がみられる。ボーナス商戦、年末特需もあるが、総体的には冷えてきている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・商店街の店が減ったので、来客数が減っている。

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
		設計事務所（所長）	単価の動き	・労務単価が上がっているとはいえ、消費税増税の影響か、やはり大手から値切られるというケースが非常に多いというのが実態で、決して単価が良くなっているわけではない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・相変わらず受注件数が前年比20%減である。特に、注文戸建て住宅が厳しくなっており、受注残が少なく、売上に影響が出始めている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建住宅部門は堅調な販売実績を維持しているが、アパートや店舗などの土地活用部門は地主、テナント共に慎重な姿勢が鮮明になってきている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・衆議院選挙があり、選挙時はまずまずの売上だったが、終わってからの数字が非常に悪くなり、現在も売上が取れず、来客数も少ない状況である。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・競合店との顧客の引っ張り合いや、まだ安価な商品に顧客が動くため、デフレ脱却はほど遠い。
		百貨店（営業企画担当）	それ以外	・おせち料理やクリスマスケーキなどのハレの日の消費や化粧品等のし好性の強い商品は堅調である。外国人観光客の売上も引き続き好調である。一方で、デリー性の強い食料品は買い控える傾向が強い。婦人服も必要以外の物は買わないなど、消費者がメリハリをつけて商品を購入する傾向が顕著になっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数が少なく、前年同月比で4割減である。あらゆる手段で訴求しているが、反応が悪い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・12月になればと期待していたが、景気が悪いのは変わらず、売上は前年に比べ10%近く減少している。特に、中高年層は生活防衛に必死であり、物価高と消費税増税のダブルパンチで安い価格の物しか売れていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月に選挙が行われたため、宴会数が顕著に減ってしまっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・12月は年末ということもあり、なかなか旅行に出かけるという客も少ないが、特に今年に関しては全くといっていいほど予約がない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・12月になると旅客がかなり減るので、夏休みと連休で多くの来客数があった3か月前と比べると悪い。前年実績と比べても今月はかなり悪くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・昔と違って暮れの仕事がなく、客自体の季節のけじめがなくなったような気がする。
住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・当社は住宅を主に扱う不動産デベロッパー業と総合建設業だが、住宅事業については消費税増税後いくら広告を出しても反響、来場する客がなく、これだけ来客数が少ないのはここ20～30年のなかで初めてである。総合建設業については、公共工事の量だけはたくさん出ているので仕事はあるが、原価が非常に高い状態で進んでいるために利益が取りづらく、赤字になることもある。		
企業動向関連 (南関東)	良くなっている やや良くなっている	—	—	—
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年との比較ではやや良くなっている。ここ3か月をピークとして以降の月は通常は減少するため比較しにくい面もあるが、見通しとしては楽観視していない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後、何か月か落ち込んだ月が多かったが、11月に入り受注が多くなってきた。ただし、納期の短縮等を求められるようになってきている。
		建設業（従業員）	取引先の様子	・見積を提出して決定する物件が多くなってきている。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税が先送りされたことにより検討する時間ができたため、急ぎの仕事でない限りは先送りになっている。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・なぜかと言われると要因は分からないが、同業者間のやり取りの中で多忙を極めているという話が結構多く出てきているので、いくらか上向いていると感じている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の国内出荷量が年末にかけて増えてきた。また、燃料価格が下がり始めてきたので若干採算がとれるようになってきている。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・8月を底に徐々に回復し、前年同月並みになってきている。

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
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・所有オフィスビルの空室率が改善しており、ほぼ満室に近づいている。また、約200戸の分譲マンションも2年半の販売期間を経てようやく完売したことなどにより、景気は上向いていると感じる。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築関係の公共事業の受注が相変わらず多い。それに伴い、警備員不足がマンネリ化している。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・来客数は増えているものの客単価が低く、今までと変わらない。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・業界トップの企業だけは前年をクリアできているが、その他はすべて前年割れしている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・例年の12月のように作業量が少なく、稼動も少なくて良くない月である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アベノミクスでの景気動向がはっきりしないので、まだ動き出しはしていないように感じる。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・新しいテーマの仕事がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・選挙があったせいか、この年末は静かである。まだ消費税増税の影響が残っているような気がする。建設業界はすべて来年に持ち越しのような状況である。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・得意先の様子は極めて順調で、落ち着いて推移しているようである。また、材料屋などが来た時に話をしているが、特別悪くも良くもないようである。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・商談件数は以前より減少してきたが、受注価格は以前より利益率の高いものが増えてきた。もっと利幅の確保できる仕事を受注できるようになりたいものである。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・不定期便の比率が高い当社にとって、チャーター便の依頼が思うように伸びない昨今は苦戦続きとなっている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末で物量が増えている取引先があるものの、季節的なものを除けば大きな変化はみられない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・主立った資金ニーズが特に発生していないからである。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・円安、株高が進み、大企業の業績回復は進むが、中小企業の経営者には景気回復の実感はない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の取引先の様子だが、業種問わずに円安に伴ってコストが増え、収益を圧迫しているため景気は若干弱くなっている。製造業も取引先の在庫調整によって受注が伸び悩んでいるため、まだ景気は現状維持のようである。
		金融業（役員）	取引先の様子	・為替は大きく変動したが、まだそれほど影響が出ていない。3か月前と景況感に変化はみられない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅よりバスで10分、10月完成の軽量鉄骨造り3階建、2LDK、55～64平米、賃料106,000～117,000円、管理費4,000円、駐車場10,800円の物件が11戸中、まだ7戸空いている。8月から報告している駅から徒歩4分の物件も先月から1戸決まったが、17戸が空きのまま新年を迎える。
		税理士	それ以外	・最寄駅の商店街を毎日歩いており、夜に飲食店を見ると、年末なのにあまり客が入っていない店が多い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店でも前年並みと話している。
		税理士	取引先の様子	・円安の影響で年末の海外旅行は減る見込みである。ガソリンの値下げは良い材料だが、今後の見通しが不透明である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・私鉄駅前のレストランの経営者から、資金繰りについて相談を受けた。来客数も売上も落ちてはいるが、牛肉など食材が値上がり、従業員の人件費アップで想定していた収益を確保できず、金詰りになってきたとのことである。同じような悩みを持つ商業者が、このところ増えてきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業では、4月ごろからみて20%近く売上が減少している企業もあり、大手の好調に対して相反する状況にある。

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
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・アベノミクス効果が顧客である中小の製造業にまだ表れていない。さらに価格も上げられない状態が続いているため、例年同月よりも数%程度目減りしている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・マンションにおける高速インターネット環境整備に関する競合他社の進出が多くなってきていることが、取引先の様子から見て取れる。これまでも厳しい競争が継続していたが、先月よりも厳しい状況になっている。
	やや悪くなっている	繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・円安の影響で、輸入している糸などの原材料が高騰しているが、製品の納入価格に転嫁できず、各企業とも苦しい運営を強いられている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。会社設立の印鑑が1つの目安になるが、通常は4～5本ぐらいのところ、12月は1本だけである。季節的なものなのであまり景気には関係ないが、12月は年賀状の注文があるため、売上自体はある。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・中堅の同業他社がインターネット印刷業界の価格の下落によって採算が合わなくなり、インターネット印刷事業から撤退した。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客によっては年度末の棚卸と重なり発注を控えるところが多いため、売上が減少している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・年末にかけての仕事で忙しかったが、売上はさほど上がらず、非常に厳しい状況である。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先から出される3か月先までの生産見通しが、10月より11月、11月より12月の方が減っているため、販売が鈍っているように感じる。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先に仕事がないか聞くと、いつ注文が入ってくるかわからないので、車を待機して待てのことで待っていると、4～5時間も待たされた後、仕事があることもあるが、ないこともあり、大変困っている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度から8か月が経過したが、売上の落ち込みに歯止めがかからず、前年の売上を上回った月は1か月だけという非常に厳しい状況である。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先の業績不振により、八つ当たりに通りそうだった提案が流れた。こうしたことも不景気の1つである。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・3月のイベント協賛企業の集まりが非常に悪い。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・クライアント、特に、小売りメーカーの業者との商談で、売上が伸び悩むという話をよく聞くようになってきた。実際に販促費も半年前に比べると減ってきている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社や廃業するような会社が見受けられる。
		悪くなっている	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・仕事はあるが単価が上がらず、むしろ下がっている。
	出版・印刷・同関連産業（所長）		受注量や販売量の動き	・年末の繁忙を予測していたが、前年を大きく下回る状況である。
	一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・完成した品物を納品しないでくれという客がでてきている。納品できたのとできないのでは、大きな売上の差が出る。
	電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・景気が一段と後退している感じであり、経済政策がどのように実施されていくかで先がみえてくるが、現在は全く先がみえず、不透明な状態で悪くなっている。
		悪くはない	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
建設業（経営者）			受注量や販売量の動き	・消費税増税後の回復が遅い。
雇用関連	良くはない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人の募集が増え、求職者が足りない状況である。そのため、派遣時給、想定年収も増加傾向にある。

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
(南関東)	やや良くなっている	人材派遣会社(営業担当)	採用者数の動き	・選挙の特需で短期的な仕事が増えている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・正社員の新規求人数が3か月ぶりに2けたの増加率である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・9月以降、新規求人が相変わらず増えている。11月の有効求人倍率がリーマンショック後、初めて1倍を超え、1.02となっている。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・どの業種も特に求人が増えているものはない。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・衆議院解散総選挙で短期的な求人は増えたが、長期の事務系求人は3か月前と同様に低迷している。
		人材派遣会社(支店長)	それ以外	・求人数、求職者数共に数は増えているが、比例して成約が伸びてこない。企業、求職者共に選ぶ傾向がある。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	求人数の動き	・例年12月の求人数は少ないが、前年に比べてもやや少ない。総選挙の影響もあると思う。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・今月は倒産が3社、廃業が1社、新規が29社で35件だが、年末の状況にしては悪い。年末は期間限定の募集や正社員の募集が出なければならぬが、全体を見渡しても規模的にも例年より相当下回っている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は前年同月に比べ25%増加しているが、通年で募集している人手不足の求人を除くとほぼ同程度となっている。また、常用求人の充足数に占める正社員の割合も0.3ポイントの増加にとどまっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数については、3か月前と比較してあまり変動はみられない。ただし、総求人数の中の正社員が占める割合は、人出不足といわれている建設、介護、保育等の業種とサービス、飲食業が多くを占めており、求職者の希望職種とのミスマッチがある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は引き続き前年同月に比べて増加傾向で推移しているが、医療福祉、労働者派遣業の占める割合が高く、同産業の求人増が大きく影響したものであり、その他の産業では目立った増加がみられないことから、雇用環境が改善傾向にあるとの判断はできない。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・1年半ほど前は企業からの求人件数が良くなった気がしたが勢いがつかず、人員不足で募集というより良い人材がいればという感じである。
		民間職業紹介機関(職員)	採用者数の動き	・総選挙や円安等の影響もあり、心理面での不安があるため、人材採用について大きな変化は今のところみられない。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数自体は依然として高止まりの状態である。
		学校[専修学校](就職担当)	求人数の動き	・新卒対象の獲得求人数は前年同月と比較しても微増状態であり、大きな変化はみられない。
やや悪くなっている	人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・人材派遣サービスに関しては求人件数が減少し、前月比で半数程度の落ち込みとなっている。各企業とも人材派遣ではなく、直接雇用による採用傾向が高まっていることが背景にある。	
	求人情報誌製作会社(広報担当)	周辺企業の様子	・賞与がほとんど出なかった。周辺企業でも賞与が減った、または出なかったというような話を聞く。一部の企業を除いて、景気は良くなっていない。	
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月と比べてマイナスとなり、新規求人を申込む事業所数も減少してきている。	
悪くなっている	-	-	-	

## 5. 東海(地域別調査機関:三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(-: 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	良くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・客の様子からは、良いとまでは言えないが景気は良くなりつつある。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・クリスマスケーキの予約数、販売数がともに前年を上回っている。
(東海)	やや良くなっている	スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数、売上高ともに前年を上回っている。2週間前に市内に同業者の大型店が新たに新店したが、全く影響はない。

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
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今までは客単価の維持で売上を支えてきたが、加えて11月には久しぶりに来客数が前年を上回っており、双方のおかげで安定した数字が期待できる。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・年の瀬で牛肉やかまぼこ、おせちの具材が売上を伸ばしている。今月上旬の大雪の影響も最小限で済んでいる。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・年末ということもあるが、客足が良い。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数はまだ戻っていないが、単価は前年を上回っている。主力の弁当、おにぎりの販売数も回復しており、やや景気が良くなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・高額なおせち料理の予約数が例年より増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の投入が需要を喚起している。消費税増税の延期で目先の購買動機は下がっているが、新型車の魅力は大きい。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・衆議院選挙も一段落し、年末で気持ちが上向いている。3か月前より少し景気が良くなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・12月は決算期ということで、販売量は増加している。
		その他専門店【雑貨】（店員）	お客様の様子	・高額商品に関心を寄せる客が増えていると感じる。
		その他専門店【雑貨】（店員）	お客様の様子	・ボーナスや年末調整等の支給をきっかけに、消費税増税後の消費停滞ムードも緩和し始め、更に小売店におけるスマートフォン連動の割引キャンペーン等、財布のひもを緩ませる仕掛けもあり、高額品の動きが良くなってきている。
		その他専門店【貴金属】（営業担当）	単価の動き	・バーゲンでは予想を上回る来客数があり、徐々にではあるが客の購買意欲に高まりを感じている。販売単価も高くなっており、4月の消費税増税の影響は、ほぼ終息している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンで多少活気が出てきている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊部門、レストラン部門ともに今月は好調である。クリスマスシーズンのレストラン来客数が伸びている。宴会部門は依然として弱含みである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・選挙の影響で今月前半は良くなかったが、中旬頃からは忘年会の客が街中にたくさん出てきて忙しくなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量が増加傾向にあり、工事日程が混み合ってきている。
		美容室（経営者）	それ以外	・客層が高齢化してきて出足が悪くなっており、景気が悪くなっている。
変わらない		商店街（代表者）	単価の動き	・購買意欲は見られるものの、販売単価が低下している。
		一般小売店【高級精肉】（企画担当）	販売量の動き	・お歳暮シーズンと衆議院選挙が重なった影響で、法人向けはやや苦戦しているが、個人商戦は良好である。
		一般小売店【土産】（経営者）	来客数の動き	・遷宮のピークから14か月が経過し、参拝客や観光客の動きはやや鈍っている。特に12月中旬以降は予想外に静かである。
		一般小売店【生花】（経営者）	お客様の様子	・必要な商品は価格が少し高くても買うが衝動買いはしないという傾向は続いているが、その傾向が僅かながら緩やかになっている。シクラメンやシンビジウム等、冬の定番物の売上はやや落ちている。
		一般小売店【贈答品】（経営者）	お客様の様子	・12月はお歳暮や企業の贈答品需要のピークであるが、一部の優良企業がたくさん購入する一方で、個人客や中小事業者、商店等では、お歳暮を廃止したり点数を少なくしている。中堅以上の企業の大量購入で販売額は増加しているが来客数は減少している。全体として数字は伸びているが、客層の幅が狭くなっている。
		一般小売店【薬局】（経営者）	販売量の動き	・歳末セール等、大きなイベントがあるのでにぎわいもあり売上も伸びているが、恐らくそれは短期間で終わる。普段は必要な物しか購入されず、景気が上向きとはあまり感じられない。インフルエンザの流行が始まって薬局部門では12月は非常に多忙となっている。

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
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・年末セールの上は、前年に比べマイナス4%となっている。4月の消費税率の引上げを考慮すれば、実質的には大幅な売上減であり、景気は厳しい。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・限定品や人気のある商品はすぐに売り切れる。一方、いつでも買える商品は、買い控えられている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・12月前半は高額品が売れたので売上予算に達したが後半は客単価が下降する等、売上には波がある。平均すると景気は良くない状況である。この時期はクリアランスセール待ちで、購入に至る客は減少している。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・購買意欲が高いのは一部の客に限られている。全体としての消費は、3か月前と比べて下向きとまでは言えないが、上向きであるとも思えない。
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・貴金属・時計や婦人服等の高額品については、外商客を中心に好調に推移している。ただし、店頭の商品に関しては、中旬以降の冷え込みでようやく動き出した感がある。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・美術関連の高額品が売れる場合もあるが、総じて低調である。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・依然として来店数は前年割れの状況である。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・今月も気候の影響に大きく左右されたが、特選ブランドや宝飾等の高額品の伸びが衣料品の鈍化をカバーするとともに、免税対象品の売上も大きく伸張しており、日曜日が1日少ない中、全体としては堅調に推移している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・天候不良による青果物の価格高騰もあり、売上高はあまり落ち込んでいないが、来客数が減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・12月まで消費税増税の影響が続くとは考えもしなかった。コンビニエンスストアでは常に新商品を提供しているが、既存店は伸び悩んでいる。スーパーの衣料品売場等も売れずに困っている状態である。いまだ景気回復という実感は湧かない状態である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比97%前後で推移している。商圏は既に飽和状態に近く、競合先の新規出店や改装オープン等で来客数がじわじわと減っている。高齢化や少子化で食料品の消費量は減り、おいしい物を少量購入するという傾向も見られるため、売上では苦戦が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・商品1点当たり単価が上がって客単価は上昇している。しかし、買上げ点数は増えておらず景気が良い方向にあるとは言えない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・全体的に販売量の動きが鈍い。値段を安くすれば数字が伸びるが、通常販売では僅かな数量しか動かない状況が続いている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・相変わらず全店合計では、前年のマイナス15%で推移している。大型競合店ができてから1年経つが、食料品や日用品の数字が前年をクリアできない状態が続いている。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・厳しい状況が続いており全体としては変わっていない。クリスマス商戦では、カタログで注文を受ける3～4千円のケーキが前年より30%程度悪化している。逆に、ホイップクリームやピザ等、家庭で調理する商材は好調となっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が3か月連続して前月比で減少しているが、キャンペーンや値引き施策等で何とか購入点数を改善し、全体の数字を維持している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上高は前年同期を下回る状態である。衝動買いが減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・繁華街では、クリスマスの人出が前年よりも減少している。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	お客様の様子	・消費税増税後は、価格の高低はあまり関係がなく、必要な物のみ購入する傾向が続いている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・年末ということで景気が良くなっているとまでは思わないが、クリスマス・歳末セール等で客の購買意欲は上がっている。客との会話の中からもそのように感じる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きが良くない状態で、上にも下にも変わっていない。

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
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・12月は元々厳しい時期であるが、衝動買いも駆け込み購入も少ない。先につながる話もなく、思った以上に良くない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数目標を達成する店舗が多い。例年厳しい12月であるが、前年の消費税増税の駆け込み需要を除いて見れば、例年並みの数字で推移している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・新築住宅の需要は持ち直していない。リフォーム需要や非居住分野の民間建設、オフィス市場等は動いている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	販売量の動き	・売上高は前年同月比0.3%のプラスで、来客数は、前年同月比で5.7%のマイナスとなっている。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・忘年会等の宴会予約客数は前年割れで、予約以外のフリー客も減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は相変わらず少ない。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・年末商戦で高額商品が若干は売れてはいるが、前年同期を下回っている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・販売量も売上額も変わらない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・年末になって駆け込みでの旅行申込みはあるが、客層は限られ、単価も低めである。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・お歳暮用に商品券を購入する客が多い時期であるが、今年はそのような客が減少している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・前年に続き年末年始は連続休暇が取りやすい日並びであるが、円安が定着し海外旅行への足を踏む客が多いためか、長期旅行を申込み客が思ったよりも少ない。旅行を計画する人はそれほど減っていないが、低予算での日帰りから1泊の短期旅行に需要が集まっているように感じる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は第2週ごろから忘年会や会社関係の会合が多くなり、全体的には前年並みの売上である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は1年で一番忙しい月であるが、乗車客数は前年より減少している。景気が良くなった等と報道されているが、状況は前年と比べても大きな変化はない。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・客からは、少しでもコストを抑えるため料金プランの見直しや割引サービスの注文が増えている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年末に入って個人客の申込みが多少は増えているが、解約件数も多く景気は変わらない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は低迷したままで、回復の兆しは見られない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末は売上、来客数とも増加する時期であるにもかかわらず、3か月前と変わらない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	お客様の様子	・グループホームの利用者では、持病が悪化して入院する頻度が増加している。入院中は介護施設に利用料が入らないため収益が悪化する。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	競争相手の様子	・同業者の撤退という話をちらほら耳にする。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は横ばい状態である。消費税再増税が実施されるまでの間は、客は様子見の状況が続く。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・土地購入を希望する客の問い合わせは増えているが、検討期間が長引き慎重な姿勢の客が大半を占める。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価は低下の一途をたどっており、販売量、販売高にも改善が見られない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の財布のひもは固く、明らかに例年とは状況が変わっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・4月から客単価が落ち込み続けており、特に11月中旬以降その傾向が顕著となっている。来客数は横ばいで、実質的に売上は減少している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・年末の売出し時期にもかかわらず、売上が非常に悪い。似たような商品の中で客はなるべく安価な物を選ぶため、利幅の大きい商品が売れなくなってきている。

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
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	単価の動き	・景気の動きと無関係な客層では変わりはないが、一般的な消費者の多くは価格に敏感になっており、より安価な商品を選ぶ傾向が顕著である。繁忙期となる年末ではあるが、売れ筋は単価の低い商品となっている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・クリスマス商戦は予想よりもかなり厳しく、客単価はここ数年で最低となっている。他社でも同様の様子である。ジュエリーよりも単価の低い雑貨は好調とのことで、若年層のプレゼント需要はジュエリーより安価な物にシフトしている感がある。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・10月以降は来店客、購入客ともに減少が止まらず、景気は下向きと考える。一部の超高額物件が売上を支えているため、表面上は大きなマイナスになっていないが、実質的にはクリスマス商戦のムードは盛り上がり欠けている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・高額品は動くものの、低価格品や普及品等の価格帯の動きが悪い。価格帯は客の所得水準や生活レベルとつながっており、一部の富裕層や大手製造業の関係者等、今の経済政策の追い風を受けている客層のみが利益を享受し、それ以外の層は生活にゆとりを感じていないことが顕著に現れている。特にこの冬は厳しさを感じる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・12月に入って業況が良い店も少数はあるようだが、大半は不景気であるとの声を聞く。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・12月は例年よりもやや寒く、雨や雪の影響で来客数が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ボーナス支給の時期で、下見の客は多いが、購入には結び付かない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・高齢化という要因もあると思うが、廃業する業者が出てきている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・年末のボーナス商戦が不調である。来客数が前年よりも目に見えて減少している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数の減少が止まらない状況になっている。4月の消費税増税前の駆け込み需要の反動が少し影響している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車種が投入されても客の購入意欲を高めるまでには至らず、新車市場には元気がない。客からは、世の中で景気が良いと言うのはどこの話かとも言われ、新車購入の話がなかなか進まない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数は前年と変わらないが、ほとんど成約に結び付かないため、販売量は前年同月の8割程度と前月に続き非常に厳しい状況が続いている。車検の入庫も、オーナー数が多い軽自動車を中心に安さを売りにする店へ流れる傾向にあり、若干厳しい動きとなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の販売台数が回復しない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊部門、昼・夕食部門のいずれも、数字は前年の80%前後と動きが悪くなっている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・3か月前には団体向けシリーズ商品のヒットがあったが、今月はそういった特需がないためやや悪くなっている。大型イベントであるクリスマスディナーショーでは目標を達成したものの、クリスマスケーキとおせちの販売数が伸びない。また、ケーキは料金の見直しで売上高は伸びているが、おせちは価格を据え置いたため、同じ販売量でも消費税増税分だけ減収となっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約数及び来客数の動きからは、景気は後退局面という様子が見られる。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・年末に入っても人の動きが鈍く、連続休暇が可能にもかかわらず海外旅行の動きは良くない。高齢化が進み体力的に難しくなっていると思われる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・前年の年末年始に比べると、売上は5～10%ほど減少している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売動向は前年よりも悪化している。他業種の人と話をしても、本当に景気が良くなっているのかという疑問や、良くなってはいないといった声が多く、景気は悪化していると感じる。

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
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新サービスの投入により新規契約者は増加しているものの、予想したほどではない。競合会社の営業攻勢の影響が大きく、解約件数が大幅に増えている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・雪の影響で来客数は大幅に下がっている。天候の影響もあるため景気の良し悪しは見極めが難しいが、あまりにも大幅なダウンであるため、景気も悪くなっていると感じる。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は忙しいはずの時期であるにもかかわらず、客が来ない。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・年末年始は出費が増えるので、主婦はまず自分自身にかける支出を節約する。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・大手企業の景気が良いが、その下の層には伝わらない。一般消費者にとっては景気は良くない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・同業他社の知人から話を聞いても、受注残が減っており前年に比べて悪化しているとの状況である。
	悪くなっている	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・年末になっても販売量が減少している。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	お客様の様子	・来客数も販売量も減っており、消費者には買う気がないとしか思えないほどの悪さであり、景気は悪いと実感している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・衆議院選挙の影響で12月初めの忘年会はキャンセルが続き、今月前半の来客数は明らかに例年と比べ大幅に減少している。また、毎年12月には毎日アルコール類の注文が入っていた飲食店から、今年は上旬だけで3日間も注文がこないことがあった。この10年間でこのようなことは初めてである。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・製造業は堅調というものの、工場の多くは海外移転しており、足元の景気の伸びもここまでかもしれない。選挙が終わり政権基盤が安定し、新しいことに誰でもチャレンジできる環境や体制等の仕組み作りに期待したい。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・円安が続き、輸出関連企業においては為替効果で景気は良いのかもしれないが、小売店の販売量には動きがなく客単価も上昇していない。消費者の買い控えが続いている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・記録的な大雪が降った影響で交通状態が悪いため、集客が難しい。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きや単価の動きが悪くなっている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客からは景気の良い話題は出ない。また、客の来店サイクルが長くなっている。
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・広告を出しても客の反応は少なく、反応があっても購入には至らない。		
その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・輸入資材が軒並み値上がりしており、品物によって客は国産品に切替えて対応している。		
企業動向関連（東海）	良く なっている	企業広告制作業（経営者）	それ以外	・衆議院選挙が終わり、アベノミクスに対して一定の評価が得られたことで景気回復は加速する。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・年末の人出は前年に比べて多く、活気があるように感じられる。
	やや良くなっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・12月に入ってから寒さで冬物が好調である。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・衆議院選挙も終わり、原油価格の下落や円安は景気を安定させ将来への期待を感じさせる。年末で買物客があふれる街の様子から、少なくとも景気が悪化はしていない。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年ならば電子部品向けの設備投資が一服し、受注・売上ともに落ち着く時期であるが、この冬は車載用電子部品等の需要がおう盛で、受注が増え続けている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・オリジナル製品、OEM製品合わせて当社パーラー用チェアがよく採用されている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	それ以外	・ここ数か月、円安の恩恵を受けて輸出における為替差益が利益を押し上げる要因となっている。

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
変わらない		不動産業（管理担当）	それ以外	・業務の請負単価は変わらないが、パート社員の募集において人材が集まりにくくなっている。パート希望者の選択の幅が広がっているため、他業界を含む景気としては上向きと考える。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが良い。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・繁忙期の12月にしては、受注量、販売量とも前月より変化はなく、横ばい状況が続いている。
		化学工業（人事担当）	それ以外	・高額商品の売上が伸びているという話を聞くが、それは一部の富裕層や株式投資で利益を得た人の影響である。大多数の人には景気が良くなっているという実感はなく、同じ商品ならばできるだけ安く購入しようという意識が強い。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・海外製品と当社製品を購入していた客が、円安のおかげで全量を当社製品に切替えた。この1製品だけで売上の25%を占めているため、創業以来最高の売上達成に貢献している。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事上で慌たしさは増しているが、受注量・販売量を見ると、この時期の数字としては良くはない。例年に比べて5%ほど悪い。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事量の確保にはあまり心配はないが、受注単価が上がっていないので、原材料や労務費上昇のしわ寄せが来ている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は期待したほどではないが落ち込んでもなく横ばい状況にある。一部の商材で一時期膨らんだ在庫も調整が終わり、品薄の物もある。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・4月の消費税増税以降は、停滞が続いている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・海外子会社で製造した生産物や海外製品を国内へ供給している企業にとっては、円安方向への急激な変動は厳しいものであり、対応しきれない状況が続いている。売上が増加しつつあるにもかかわらず、利益の確保が非常に厳しい。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・公共下水道整備に対する予算は多く確保されており決裁が下りれば工事が着工されるため、浄化槽等に関する受注は、方向としては悪くなる。今のところはまだ変わらない地域もあり、大きな状況には変わりはない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年であれば小売店向けの物量が跳ね上がる時期だが、今年は盛り上がらない。年末の最終週になってようやく物量が増えてくるような状況である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・4月以降、荷動きは前年同月と比べて約3%減っており、消費はいまだ回復していない。円安が続く中ではあるが、石油価格は下降してトラック燃料となる軽油の価格やフェリーの燃料サーチャージが下がる等、物流業界にとっては明るい材料もある。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸入貨物は確実に減っている。輸出は微増している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の取扱い個数が前年同期比で減少している。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・ただでさえ景気が良くないところへ円安による追い打ちをかけられ、とりわけ中小企業は景気悪化の影響を受けている。冬のボーナスが支給されない企業も少なくない。アベノミクスの効果がアピールされているが、まだ経済の末端にまでは行き渡っておらず、良くなる兆しが見えない。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・家計では支出が収入を上回り、消費税率8%となった影響がじわじわと響いている。家計にとって良いことはガソリン価格の値下がりで、円安による輸入品の価格上昇は直接的に響いている。株価上昇の恩恵が一般市民にまで届くには、まだまだ時間がかかりそうである。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・円安や株価高による資産効果等、金融資産を保有している人は消費が活発になっているが、金融資産を持たない人の状況は変わらない。住宅ローンの申込件数は増えつつあり、不動産の動きは相応に出てきている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の動きには、衆議院選挙後も大きな変化は見られない。

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	
		不動産業（用地仕入）	受注価格や販売価格の動き	・マンションの販売価格や販売量に変化が見られない。	
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告の受注件数はそれなりにあるものの、低めの予算設定で依頼される場合があり、厳しい状況が続いている。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・地価の動きは足踏み状態である。建築費の高騰等が地価に対してはマイナス要因となっている。	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業においても自社で付加価値を高められる業種は上昇傾向にあり、その逆の業種は総じて苦しい。また、同じ飲食業でも、やり方や創意工夫次第で繁盛している店もある。	
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・数か月前から変わりなく、月次決算では売上や利益が好転している顧問先が増えてきている。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・今年度の第4半期を前に案件は既に見通しているが、大幅な増加はない。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・ここ半年間は非常に多忙な状況が続いている。取引先では自動化を積極的に進める方針のため設備投資が多くなっている。円安基調が安定的に続けば、この傾向はまだ続く。原油価格も1バレル当たり60ドルを切っており、経済環境としては良い状態である。	
		やや悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量が減少している上、販売単価も低下している。
			輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・取引先の生産計画が減少傾向である。
			輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・米国以外の世界経済は今一つの状況なので、完成車メーカーの海外向け輸出が少なくなっている。
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き		・戸建、マンションともに、土地及び建築費の上昇を販売価格に転嫁した影響で、来場者数や契約率は低調である。		
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き		・荷主の荷動き等が前年比マイナス4.5%となっており、動きが緩慢となっている。		
金融業（従業員）	取引先の様子		・自動車産業では生産工場の多くが海外へ移転しているので、国内で自動車部品を製造する企業としては、景気はあまり良くない。		
金融業（法人営業担当）	取引先の様子		・取引先の自動車部品メーカーでは受注が伸び悩んでいる。		
公認会計士	取引先の様子		・出荷数が前年同期を2割程度下回っている製造業が多い。また、消費税増税が延期となったことで、今すぐ買う必要のない高額商品に対する購買意欲が落ちている。		
悪くなっている	○	○	○		
雇用関連 (東海)	良く なっている	—	—	—	
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・忘年会向けの派遣スタッフ利用が、例年と比べても好調である。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者が複数の内定をもらうケースが増えており、求人企業における採用意欲は高い。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・期末を意識した人材の流動化が起きている。	
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・日経平均は1万7千円台後半まで回復し、求人数も増えているように感じる。	
		職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・全体として売上は増えるが収益は減る傾向にあるが、中には収益を上げている事業者もある。足元の受注は確保していても先の見通しが立たない事業者が多く、12月下旬の時点で新規求人に占めるパート比率は47.9%と、9～11月の水準に比べて高くなっている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が前年同月比で4か月連続増加している。	
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・3月末までに中途採用で人員を補充したいと考える企業が多いため、年末にかけて採用決定する企業数が増えている。	
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先からのエンジニア派遣のニーズは常に多く、絶対的なエンジニア不足が続いている。	
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は3か月前と同様に前年比10%強の水準で推移している。なお、採用数についても求人数と比例して推移している。	

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
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・新車の国内販売が低迷しているため生産台数の推移も良くない。求職者の動きも横ばいとなっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は引き続き高い水準にあるが、求職者が減少しているため人手不足が深刻となっている。特に中小企業においては、ボーナスが大手企業並みにはアップできず、容易には人手が確保できていない状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の有効求人倍率は1.22倍と、前年同月比で0.04ポイント改善しているが、有効求人数は4.6%の減少となっている。求人内容を見ると、製造業では前年同月比で増加しているものの、全体としては派遣による求人の減少等の影響が見られる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・衆議院選挙の直後に年末年始を迎えることにより、景気には停滞感が見受けられる。周りの企業においても様子見という経営者が多い。
やや悪くなっている		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞に掲載された求人数は、前年に比べると6割台にまで落ち込んでいる。ここまでの落ち込みは、今年初めてである。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・衆議院選挙の影響もあり、求人数や件数は前年よりも15%減少している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・医療・介護分野、建設関連及び小売業関係では、相変わらず人手不足である。求人募集の採用意欲も引き続き全産業で見られるが、正社員としての求人数の伸びは鈍い。当地域の基幹産業である自動車等の製造業については、生産の主力部分が海外に移ってしまったため、現状は忙しいところと仕事が少ないところが並存している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、3か月前と比較すると2.6%減少している。特に常用求人については、13.1%減少しており、依然として非正規で採用する企業が多いことから景気は回復していない。特に中小規模の製造業では、円安による材料費の高騰で増収減益という状況が続いているため、人件費を縮減せざるを得ず、非正規での採用となる傾向にある。
悪くなっている		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	周辺企業の様子	・一時期に広告出稿量が増えていたが、最近では減ってきている。
		—	—	—

## 6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（－：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 (北陸)	良くなっている	タクシー運転手	来客数の動き	・今月は全体として寒い日が続き、例年になく雪も降って積雪もあったため足元が悪く、利用客が多かった。また忘年会も月初めからあり、週末はもちろんのこと平日でも人出はあった。いつもは空車タクシーがいっぱいで外れているのに、週末はタクシーの台数が足りない状況だった。総選挙で客足が心配だったが、影響は少なかった。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・12月当初から雪が降り寒くなってきたので、冬物関係が売れた。このため3か月前と比較すると若干売上が良くなっている。また、12月はボーナス支給及びクリスマスなどがあり、売上の増加になっているものと思われる。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・北陸新幹線の開業を間近に控え、新規開店や改装が増えて金沢市は活気が出ている。反面12月に入ってから低気圧の影響で海がシケて、冬の目玉商品の「カニ」の入荷が例年と比べて激減している。しかし、その他の年末年始向けの商材は堅調に売れている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・政局も落ち着き、何かしらの期待があるようで、来客数も増えほんのわずかだが売上も伸び加減である。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新型車効果や車検、板金等の伸張もあって11月はそこそこ良い結果となったが、新車受注台数が伸びてこない。

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
		その他小売 〔ショッピング センター〕（統 括）	販売量の動き	・強い冬型の気候もありコートなど冬物衣料の動きが堅調で、秋以降ずっと不調だった衣料品の前年割れが止まった。また、昨年は降雪が少なく不振だったブーツや長靴の売行きも好調である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・昨年の12月は少し落ち込んでいたが、それよりも1割アップの結果になった。前半は雪と選挙で大変悪かったが、20日の少し前くらいから動きがあり、やれやれという感じだった。選挙以降、食事処は大変忙しかったと聞いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会のにぎわいは昔と同じ活気があった。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦としての販売増もあるが、一家族での購入台数が増えている。1台の購入なら、家族全員でという客が増えている。
		通信会社（役員）	お客様の様子	・新規の加入問い合わせ件数が増えている。
	変わらない	一般小売店〔事務用品〕（店員）	お客様の様子	・年末の繁忙期に選挙があり、商談、受注件数共に少なからず影響を受けたため、売上減となった。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・北陸新幹線開通に向けて改装やリニューアルをしていた店舗がオープンし、11月末から来客数は一時的に増加したが、12月に入って急激に寒くなったため、客足が途絶えた。そのため、目的買いの客がほとんどで買い回りが少ない。セール待ちの声もちらほら出ており、相変わらず財布のひもは固いと感じる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客の買物状況を見ていると、この12月はクリスマス、正月用品を含めて目立った動きはしていない。買上単価もシビアで、冬のボーナス受給に期待していたが、前月とあまり変わらない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数の減少傾向が続いているが、消費税増税後は1品単価がアップしているため、売上高は前年と同水準を維持している状態が続いている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・年末の実際の販売量は商品によって上下はあるもののほぼ昨年並みであった。また生活必需品においても、値上げされた品が多い中、販売量は昨年並みであったことから横ばいと思われる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は微増だが、来客数の落ち込みは大きく、回復の兆しは見えてきていない。特にたばこの売上は大きく落ち込んだまま、回復の兆しが見えていない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・8月末日に大手コンビニが出店し、近隣に3大チェーンがそろい踏みした。3大チェーンの5店舗が同じ道路で等間隔に位置するようになった。それから4か月たっても最初に落ち込んだ数字のまま今日まで推移している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・年末、年始にかけて多くの積雪があった。クリスマスも例年以上の積雪があり、外出を控える動きになり、来客数、単価とも減少した。前年比大幅減だったが、雪による影響は否めない。景気の悪かった3か月前より明らかに悪い状況だが、雪が降らなければここまで悪化していないだろうから景気は変わらないと判断した。少なくとも去年のクリスマスや年末はここまでの積雪はなかった。
		コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・米飯の売上は前年比100%を維持しているが、ドラッグストア等とさらなる使い分けが進んでいるように思う。
		衣料品専門店（総括）	お客様の様子	・バーゲンなどでどれだけ安くても、必要のないものは買わない。反対にどうしても欲しいもの、必要なものは多少高くても買う傾向が見られた。価格よりも価値観が優先されていると考える。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・月初に公共施設を借りてのイベントを開催したが、当日の降雪もあり、来場者数が極端に少なかった。また、当日即決の商談も大変少なかった。
		その他小売 〔ショッピング センター〕	お客様の様子	・冬型天候になるも、インナーやジャケットといった衣料品や寝具等の住まいの品の動きが悪い。ワインやチーズ、ピザなどのポジョレー関連の食材も悪い。節約志向が強くなっているように感じる。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・総選挙のためか、例年より特に間際になってからの忘年会の問い合わせが少ないように感じた。

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
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比総売上96%、宿泊人数95%、宿泊単価101%であった。個人客の落ち込みが15名以上の団体客の落ち込みより少なかったため、宿泊単価が上昇した。選挙の影響で地元客への影響がでた。Webは好調で前年比130%であった。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊は、外国人旅行者増で国内旅行者の減少を補っている。レストランは消費税増税以来、価格に対し今まで以上に敏感になっていると感じており、来客数の減少が回復していない。個人消費にまだ弱さを感じる。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊、レストラン、宴会部門は例年と同じ状況にあるが、ブライダル部門において、郊外のハウスウェディングの影響により、レストラン婚礼が減少している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・年末の選挙で出控えがあったことに加え、投票率の低下など無関心による結果のみの批判の声を多く感じる。
		通信会社（職員）	販売量の動き	・販売量はおおむね変わらず推移しているが、原材料費高騰によって、単価が値上げとなる仕入れ先が増加した。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・光サービスを提供開始し、旧サービスからの移行及び新規契約獲得を強力に進めているが、家計に十分な余裕がないとみられることや競合事業者の存在もあり、実績は目標を下回って推移している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前と比較し、購買単価に変化が見られない。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・季節指数以上に、会員数が減少してきている。車や空調用の燃料が安くなってきているのが救いである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・雪の影響も多少あるが、それ以上に客の来店サイクルが伸びている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・展示場来場者数も少ないが、契約件数及び契約額共に増える雰囲気がない。前年度と比較すると今回は約25%減の契約額である。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・例年は2～3月に向けて客が動くが、予想以上に来客数は変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客への先行セールでも、通年より販売の動きが弱い。好景気の実感はない。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	お客様の様子	・ギフト月だったが、ギフトを中心に客数が少なかったように思う。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・11月より徐々に単価ダウンの傾向が現れている。選挙終了後も傾向に変化は見られない。 presteegeな商品だけではなく、ベターな商品も不調である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・昨年と比較して今年は日曜日が1日少ないという要因はあるが、ファッション関係が特に厳しい。ファッション関係でも、コートや防寒ブーツといった、景気が良ければ毎年でも買うが普通は何年かに1回買う大型商材の動きが非常に悪い。このようなことから、客が衣料に対して支払う単価がかなり下がっているというのがこの12月の特徴的な事象である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・天候不順のためか来客数が急激に減っている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・当地は雪で天候が良くなかったというのがあるが、来客数自体がここ何か月かずっと減少傾向にある。円安による値上げで、客の買い控えも見られる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ファッション商品は客の気持ちの高揚感が購買を決定づけるが、消費税増税後は客が高揚感をあまり表情に出さなくなった。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・12月に入り爆弾低気圧の影響が2週間続き、月初の土日の影響もあって、衣料品はここ数年来の悪さである。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・積雪の影響もあり12月の来客数が鈍っている。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・毎回同じだが、選挙の時期には業種業界を問わず消費が低調になる傾向がある。今回は年末商戦と重なったこともあり、影響が大きく出ている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・12月に入り予想外の悪天候続きで、なかなか客足が伸びない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・12月の販売量は前年同月比79%である。9月の販売量は前年同月比98%だったため、3か月前と比較して下向きである。消費需要の回復はまだまだ遅いと考えられる。

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	
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・今月は月初からの降雪もあり来客数は多かったが、例年以上に低価格商品に集中しており、販売単価や利益の減少が大きかった。スタッドレスタイヤ等の安全商品は価格より性能が重視される傾向だが、今年は限定品等の低価格商品を希望する客が多かった。	
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・例年なら年明けのことまで考えて仕入をするが、今年は年内だけのギリギリの仕入をしたものの、それでも在庫がはげずに大変苦戦している。	
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・和食部門は忘年会単価が例年より10%ほど高かったが、来客数は減少したため例年並みの売上であった。鉄板焼き部門は、前年同月の売上を2年以上上回ってきたが、改装中で席数が減少していることもあり、今月で途切れてしまった。	
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・原料費、人件費のアップ分を売価改定で補う方向で動いた場合、売上高は前年超えをするが来客数は昨年割れを起こす。来客数が減ると徐々に売上高が下がる傾向になるため、まだ具体的な方策が打てない状況が続いている。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・大雪の影響以上に、間際予約の件数が減っている。また、これまでは年末の予約が取れなかったが、今年は予約が取れる。客はマスコミの報道ほどは動いていない。	
		通信会社（店舗統括）	来客数の動き	・12月に入って来客数、販売数共に減少した。	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・海外からのいわゆるインバウンドの客は前年と比べやや増加傾向にあるものの、国内旅行の団体と個人のうち、個人旅行の客の人数が減少傾向にある。全体として客の人数がやや減といった状況である。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・単月でみると受注額は上向いたが、ある意味、消費税増税前の駆け込み需要だったのか、単なる一時的な数字であるのかかわからない。	
		悪く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・とにかく人通りが少なく、売上の減少がひどい。不景気、選挙、天候など、悪い理由を挙げればきりが無いが、何が原因かもはっきりわからない。
			衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・一部飲食店などで人出があるという話もあるが、再三の雪のせいなのか、総選挙のせいなのか景気はすこぶる悪い。当店は12月29日までの営業だが、売上は悪かった昨年よりも更に30%ほど悪くなっている。その日その日の生活に一生懸命で、心の余裕を失っているように思う。
住関連専門店（店員）	販売量の動き		・来客数及び販売数量には回復の兆しが見えず、昨年、一昨年と比較しても落ち込んでいる。		
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き		・受注量のみならず、単価も下がってきている。客の契約までの所要時間も延びており、個人に対する販売が特に厳しい。		
企業 動向 関連  (北陸)	良く なっている	—	—	—	
	やや良く なっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内市場は決して良くないが、輸出関連については受注に安定感があり、増加傾向にある。	
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に前向きな動きがなく、前期同様の変わらない動きである。	
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在の売上は、3か月前より増加している。	
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内、欧米市場とも引き続き受注が確保できている。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・第3四半期に大型工事の受注があり、例年よりも手持ち工事が多くなっている。	
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・消費税の影響もここにきて落ち着き、原油の値下がりにより燃料費のコストが下がり、トラック業界としてはプラスの要因となっている。	
	変わらない	食料品製造業（役員）	それ以外	・日常販売しているコモディティーな商材は秋以降販売量が落ちている。しかし、年末のおせち商材は販売量が対前年比5%程度アップしている。お正月だけは少しぜいたくにとという傾向が見える。	
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内販売に関しては期待に反し、ここ数か月間、量的にはあまり変化していない。	
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・緩和傾向にあった受注価格競争が、地域によっては低価格競争も出始め、ばらつきが生じている。	

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
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・通信機器の販売の中で、物の価値は安い高いで判断せず、経営にどう生かすかで決めているように思える。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・先月同様販売が伸び悩む中、引き続き仕入価格や運送コストなどが高止まりしており、それを転嫁できる情勢にはなっていない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・小売業において、売上が伸長している取引先とそうでない取引先があり、一概に強弱つけられない状況である。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に聞くと、購入者がいないという意見が多い。個人でも購入者がなかなかいないというのが現状である。
		司法書士	取引先の様子	・世代交代としての代表者変更の依頼が多かったが、事業承継者不在のための会社解散も多い。
		やや悪くなっている	○	○
	悪くなっている	○	○	○
雇用 関連  (北陸)	良くなっている	新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・12月の求人広告は絶対額は低いですが、前年同月比101%を超えている。
	やや良くなっている	—	—	—
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・年末短期間の需要は例年以下ながら僅かにあったものの、1～3月の需要件数は減少している。専門職など将来直採用へ結ぶ派遣の依頼件数は増えてきているが、スキルに見合う求職者側は減少気味で手配が厳しい。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・客から求められる求人に適した人材確保は難しく、質的、量的に不足感が強いのが現状である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・週平均で50件ほど掲載数が減少した。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数はほぼ横ばいである。業種等にも特に大きな変動はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年度と比べ、横ばいで推移したが、有効求人数は増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月と新規求人数を比較すると減少しているが、ここ数か月の状況からみると大きな変動がない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・好調な企業も多いと思われるが、求人数は横ばい状態である。企業の対応として派遣、残業等で対応し、求人については慎重になっている企業も見られる。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・依然として求人数が増えてきていない。退職者や休業者の補充求人が多い。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・現在の大学3年生の就職活動に対する状況が把握しにくい状況である。	
	やや悪くなっている	—	—	—
悪くなっている	—	—	—	

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（—：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  (近畿)	良くなっている	高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・当初予定していた予算よりも、高額な買物をしてくれる客が多かった。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・衆議院選挙の影響で忘年会のキャンセルが発生したが、選挙後はかなり予約が増えている。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・海外や国内の観光客が多く、客室はほぼ満室である。このところは高単価での販売が続いている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は11,178円であった。3か月前の客単価は9,745円であったが、今月は最高グレードのレースが行われたため、一時的な上昇である。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・クリスマス期間の売上が久しぶりに昨年を超えた。免税売上も徐々に増えてきている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・年末を迎えて、売行きは良い。このまま年度末に向けて需要が伸びてほしいものである。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、1人当たりの客単価が低い。その一方で、花の単価が高騰しているため、今後は買わなくなる可能性が高い。

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
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・10月の免税対象商品の拡大以降、外国人客向けの売上が更に急増しており、今月は前年の3.5倍となっている。クリスマス前後は低迷していた現金顧客の売上も、前年並みにまで回復しており、今月は増収となる見通しである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食料品では、競合店の出店による影響が薄れてきている。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月は前年を上回る販売量となっている。クリスマスギフトが堅調で、高級ブランドのほか食品や雑貨の動きも良い。婦人服がやや苦戦しているが、全体的には前月よりも上向いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・プレミアム商品の売上が増える傾向が今月も続いており、客単価の上昇要因となっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今までと違い、20日以降はクリスマスや忘年会の打ち上げを社内で行う動きが増え、ビールやおつまみ類が多く売れている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量自体は3か月前と比べて減っているが、消費税増税の先送りにより、客の間では購買意欲が高まっている。
		住関連専門店（店員）	それ以外	・上期決算の賞与が支給された影響が出ている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・難波地区の一部でみられるように、家賃が安く少し寂れた場所に、低単価の小規模な店が増え続けている。12月前半は小さな店舗は暇だったようだが、大規模な店が減っていることもあり、忘年会や慰労会などの会社経費を使った利用が多かった。少し景気が回復していると感じている。
		一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・忘年会、新年会の予約は比較的好調であったが、突然の衆議院選挙で宴会のキャンセルが発生した。一方、インバウンド客の来客数は堅調に推移している。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・12月は衆議院選挙による悪影響もそれほどなく、前年比でもかなりプラスとなるほど好調であった。団体客も個人客も動きが良い。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・イベントの効果か、10～11月は売上が前年を超えている。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・ホテルの稼働率や客室単価の動きは依然として好調である。従来であれば、12月からは稼働率が落ちる時期となるが、高い状態で推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年末の繁忙期に天候不順が続いたため、乗車機会が増加し、前月比で2割ほど伸びている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・アベノミクス効果が最近ようやく出てきた気がする。老後の医療や介護の充実をしっかり行えば、若い年齢層の需要も高まり、供給とのバランスが取れてくる。
		競艇場（職員）	単価の動き	・1人当たりの購買単価が、3か月前と比べて107%に上昇している。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	それ以外	・百貨店のお歳暮コーナーは待ち時間が必要なほど盛況であり、ほかのフロアも人であふれているなど、景気は着実に回復している実感がある。
		その他サービス [コインランドリー]（経営者）	来客数の動き	・年末に向けて、周囲では給与や賞与が増え始めているという話をよく聞く。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・戸建住宅、マンション共に、この3か月で新築、中古の売買件数が増加している。
		その他住宅 [情報誌]（編集者）	それ以外	・社内外問わず、この年末年始の休暇では、海外旅行、国内旅行共に以前よりも高い予算で遠出する人が増えた。イベントでも財布のひもが緩んでいるように感じる。
	変わらない	一般小売店 [時計]（経営者）	販売量の動き	・低価格帯の目覚まし時計の動きが目立っているが、腕時計がほとんど動かず、平均単価は低下している。必要に迫られた買物以外は目立った動きはなく、ボーナスやクリスマス時期としては寂しい結果となった。また、依頼された修理品を取りに来なくなってきたことに、景気の悪さを感じる。

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
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・11月よりも販売価格を上げて年末商戦に入ったため、売上からは景気が判断しにくい。様々な食品が値上りしており、日常のおかずなどは購入がかなり絞られているように感じる。贈り物は買っても、日常の消費はできるだけ抑えている。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	販売量の動き	・12月の繁忙期であるにもかかわらず、販売量は平行線である。特に、12月中旬以降は振るわない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・消費者がクリアランスセールを待っているせいか、販売量が増えない。新年に向けて、新たな気持ちで新しい衣料を用意するという昔ながらの習慣も、世代が変わって薄れてきている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・節約意識が強いのか、安い商品は売れるが、普通の商品が売れない。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・年末商戦が終わったが、販売量はあまり芳しくない状況であった。衆議院選挙の影響もあったように感じる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・10月に食料品以外をリニューアルオープンした後、近隣に大型商業施設がオープンした影響で苦戦しているが、12月は前月よりも昨年水準に近づいており、少し良くなってきている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・景気対策に本気で取り組んでおらず、根本的な解決に至っていない。また、減税を行う際の財源として、歳入の増加にこだわり過ぎている。むしろ、支出を減らすことを考えるべきである。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は売上目標が未達となる見込みである。外国人客の需要が増え、メイドインジャパンの製品やジャパンブランドは好調であるほか、カジュアルウェアやクリスマス関連商材の雑貨は好調に推移している。ただし、メンズ関連では重衣料が苦戦している。前年は消費税増税前の駆け込み需要が徐々に増えていたこともあるが、客の消費マインドには依然として慎重さが見受けられる。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・クリスマスや正月といった時期には消費するが、必要でない消費は先送りする傾向にある。特に、12月は衆議院選挙もあり、ギフトの需要などに影響が出ている。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・衆議院選挙の影響が大きく、都市部と地方との差が出ている。地方は景気回復基調とは程遠い状況である。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・来客数の傾向に大きな変化はないが、外商顧客を対象とした高額な美術品は売行き好調であり、寒波の影響で婦人用ブーツなどの防寒商材も好調である。一方、売場での販売は苦戦しており、先月までの傾向と大きな変化はない。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・イベントや話題性のある催事には客の反応があるものの、一般的な消費は全般的に鈍い。また、都心に比べて郊外店や地方店は厳しく、この傾向に変化はない。
		百貨店（商品担当）	来客数の動き	・クリスマス商戦の売上は前年比で9%減である。特に、20～30代の若者の財布はひもが固い。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・客は家族の結婚や成人式といったイベントでは洋服や宝飾品にお金をかけるが、今必要ではない物については消費意欲が感じられないなど、景気は一進一退となっている。
		百貨店（営業企画）	お客様の様子	・気温の低下に伴い、11月よりも防寒アイテムを中心に、服飾、衣料関係の動きが改善傾向にある。ただし、衆議院選挙の影響か、ギフト需要、特に食品がやや悪化している。また、必要な物以外は買わない傾向がみられる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は増えないが、客単価が上昇しているため、売上は減少していない。良い物にお金を使う傾向が出てきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上が最も伸びる歳末商戦、ボーナス商戦であるが、相変わらず客の節約志向が強く、販売数量が増えない。実需に合った購買といった傾向が顕著である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品以外では厳しい状況となっている。

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
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食品や家電、化粧品は、景気の持ち直しで年末に向けて上向いているが、衣料品の高額品は依然として動きが悪い。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・クリスマスケーキやおせち料理の予約は堅調で、年末商戦もこれまでのトレンドを維持している。
		スーパー（広報担当）	来客数の動き	・来客数に回復の兆しがみられない。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・競合店が増えて競争が厳しくなった店舗でも、生鮮食品を中心とする客の購買額は、引き続き堅調に推移している。この時期のイベント商材であるクリスマスケーキの販売数や、おせち料理の予約数は前年と変わらない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・おにぎりやお弁当のセール、クリスマスケーキなどの様々なイベントにより、何とか売上を前年並みに維持しているが、特別に景気が良いとか悪いといった感覚はない。来客数もほぼ例年並みであり、客の様子はあまり変わらないように感じる。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・先月と同様に悪いままで、変化はあまり感じない。日常の買物に関しては、値上げなどが生活に影響しているのか、財布のひもが結構固いと感じる。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電品の買換えサイクルが長くなっているように感じる。故障しない限り、買換えを検討しない客が多い。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・年末ということで景気が上向くことを期待していたが、客の動きには変化が感じられない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・消費税率の引上げ後は、特に景気回復を実感できず、不安を感じているという声をよく聞く。安全に乗ることができる限り、大きな出費は控える様子が顕著にみられる。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・円安の影響で輸出関係の収益が増えたが、国内需要が下降気味であり、先行きにやや不安を感じる。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・年末にもかかわらず普段と変わらない動きであり、売上の伸びがなかったように感じる。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・客の間には格差があり、株を持っている人は多くの配当も得られるが、持っていない人には何の恩恵もない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・特に景気の変化は感じられず、上向く要素もない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	来客数の動き	・来客数の増加はみられない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・10月中旬から続いていた悪化傾向が、12月10日以降は流れが変わってきている。12月10日ごろまでに賞与が支給され、消費傾向が改善したと感じる。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・販売量は前年を上回っているが、来客数はほぼ横ばいの水準であり、前年を下回っている。ただし、客単価は前年を50円程度上回っているなど、高額商品の売行きは好調である。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・喫茶の利用客数は、横ばいのまま大きな変化はない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・年末は衆議院選挙のため、宿泊・宴会などにいくつかキャンセルが出たが、全体的に大きな影響はなかったように感じる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は通年で好調を維持しており、客単価も上がっている。特に、東アジアからの団体客が円安もあって増加しており、受け入れ制限をしているほどである。国内客もビジネス、観光共に活発である。宴会部門についても、下半期からは前年の売上を上回っているが、単価が上がってこない。パッケージ商品でいえば、8千円が消費税増税後も8千円のままであり、実質的に下がっている。食堂も、宿泊客の増加で朝食収入が大幅に増えた反面、昼食、夕食は落ち込んでいる。
		都市型ホテル（管理担当）	それ以外	・円安の影響により、海外からの宿泊者は依然として好調に増えている。ただし、輸入食品などの値上がり、ここへきてレストラン・宴会部門の利益率に影響を与え始めている。

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
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内旅行は昨年並みに動いているが、海外旅行が伸びてこない。海外滞在中に急激な円安を実感したという客の声も聞かれる。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・客の動きはあまり良くないが、悪い雰囲気はない。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・ボーナスが出れば申込が増加すると期待したが、財布のひもは固く、貯蓄に回すという客が多い。法人需要は好調であるが、個人消費にまで回っていない。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・円安による国内旅行への影響は特にならない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月前半は来客数が少なかったが、それ以後は今までにないほど忙しく、とりあえずは例年並みとなっている。
		美容室（店長）	販売量の動き	・節約のために化粧品を通販で買う客が増え、売上に影響が出ている。
		美容室（店員）	単価の動き	・年末ということもあり、パーマやカラーなどの複合メニューが良かったため、単価が上がっている。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・年末にかけて昔の大物俳優の映像レンタルが増えているほか、人気アニメのキャンペーン効果もあり、前月比で大幅アップとなったほか、前年比もプラスとなっている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税が1年半延期されることが決まり、駆け込み需要が様子見となったため、契約が増えていない。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・どちらかといえば、若干悪くなっているようにも思われる。消費はそれほど増えていないと感じる。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・年末の買物も財布のひもが固い。必要な物だけを購入する客が多く、客単価が上がらない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・飲食関係の客も個人客もかなり動きが鈍く、年末だというのに全く関係がない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月もインバウンド客向けの売上は大幅に増加しているものの、全体では来客数も売上も、前年をやや下回る水準であり、ボーナス支給後も変化は感じられない。また、気温が低下した後もコート類の動きは前年を下回っている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・株高や外国人客向けの免税品目の拡大による追い風で、9月以降は高額品や化粧品が堅調であるにもかかわらず、全体の売上は月を追うごとに減少している。特にOLを中心としたキャリア向けのファッション商材や日常の食料品の売上が減少するなど、消費者の財布のひもが固くなっている様子がうかがえる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・富裕層の優良顧客のうち、約5%以下の限られた顧客が、超高額な海外高級ブランド品や美術品を購入しているが、そのほかの顧客の買上は更に減ってきている。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・12月は非常に厳しい消費傾向となっている。月前半の天候不順が影響したほか、中盤には衆議院選挙もあった。昨年の12月はアベノミクスの影響や、消費税増税前の駆け込み需要で高額品、宝飾品の購入が増えたため、その反動も出ている。報道では高額品の回復などが報じられているが、地域や店舗により少し違いがある。歳暮商戦やクリスマス商戦は、前年を下回ることになりそうである。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・消費税増税後は、中間所得層に支えられている住関連品の不振が続いている一方、富裕層が中心の美術や呉服、時計は好調である。販売量全体としては前年を下回り続けている。
		百貨店（売場マネージャー）	単価の動き	・今年は需要が単価の低い物にシフトしているほか、前年の12月ごろからは高額品や必需品を前倒しで購入する傾向がみられたため、その影響がまだ続いている。

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
		スーパー（経営者）	単価の動き	・円安や原料高の影響で、年明け早々から食料品関係での値上げが報じられている。肉や魚といった生鮮食品の価格の上昇によるしわ寄せが、加工食品や日用消耗品に出ている。他社との差別化ができない商品の価格については、またもやデフレの様相を呈している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・同じモール内でも百貨店の衣料品は好調が続いている様子であるが、専門店にはやや陰りが出てきている。12月は前半の冷え込みで良かったが、中旬以降は失速した。食品では野菜の相場が下がった一方、肉の相場上昇によるマイナスの影響が大きい。年末商材の割高感が増すなか、中間所得層の収入は増えておらず、電気料金の引上げも控えているため、しばらくは厳しい。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来店客数が前年比で95%と、11月から後退している。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・物価が上がり、それに賃上げの動きが追い付いていないため、実質的に目減りしている人が多い。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年を大きく下回っている。ボーナス商戦での販売の動きが4Kテレビに偏っており、パソコンの販売台数は大きく減少している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・従来に比べると客の動きが鈍く、単価も低くなっている。例年、年末は景気が上向くが、今年はそういった動きが感じられないため寂しい。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・例年と比べて受注量が少ない。特に、エコカーの売行きが一般的に良くない。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・原油安にもかかわらず、電気料金の値上げが発表されるなど、円安による恩恵は輸出企業に偏っている。その一方、国内の原料輸入メーカーの疲弊が目立つ。円安が一服しなければ、ますます消費は低迷する。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・食料品をはじめとした生活必需品の動きは堅調な一方、衣料品や家具寝具などの住関連の動きが非常に悪い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・衆議院選挙の日までは来客数が減少し、近隣の飲食店も早い時間に閉店していた。選挙が終わってからは通常来の客数に戻ったが、12月の選挙はやめてほしい。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・例年、年末は実績の変動が少なかったが、今年は衆議院選挙もあって忘年会の予約が重なるなど、悪影響が出ている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・宿泊施設の平均稼働率が前年比で2.0%落ちており、利用客も0.6%減少している。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・ボーナス支給による個人消費の増加を期待したが、相変わらず景気は良くならない。外国人観光客による宿泊は好調であるが、宴会、レストランの売上は低調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・日に日に悪い感覚が強まっている。天気の影響もあり、外出する客が少ない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・原材料費の増加で物価が上昇し、一般消費者の購買意欲が減少している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・昨年との比較では、顧客獲得数が60%程度に落ち込んでいる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・観光シーズンが終わり、明らかに海外からの客の動きが目立つようになってきている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・市内中心部のデベロッパー向けマンション用地や投資家向けの収益物件は、まだ好調が続いているようだが、中小企業の主力である戸建住宅は、売行きや広告の反響がかなり悪くなっている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場の12月の来場数は増加傾向であるが、1年以内の建築計画者の比率は低下している。
	悪くなっている	一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・12月と9月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は12月が83.0%で、9月が100.1%、関東は12月が88.6%で、9月が94.9%、中部は12月が94.2%で、9月が95.0%、中国は12月が72.8%で、9月が99.3%となり、各地区合計の平均は12月が84.5%で、9月が98.0%と全国的に悪い。この歳暮期も、今年最悪の中元商戦時と同じような動きになっており、非常に厳しい状態である。

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
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・衆議院選挙と寒波の影響を受けて来客数が減少している。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・洋服に関しては、秋以降は売上が前年比で10~20%落ち込んでいた。12月のプレセールが始まってからは、売上が持ち直すかと思われたが、結局は20%減少している。主婦層は洋服にお金をかけられなくなっていると感じる。
企業 動向 関連 (近畿)	良く なっている やや良く なっている	一般機械器具製 造業 (経営者)	取引先の様子	・顧客が設備投資に積極的になっている。
		電気機械器具製 造業 (営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注量が増えている。
		輸送業 (営業所 長)	受注量や販売量 の動き	・新規案件が増えている。
		広告代理店 (営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・テレビを中心に、広告出稿の状況は良い。
		その他サービス 業 [店舗開発] (従業員)	受注量や販売量 の動き	・気温がやや低めに推移したこともあり、駅構内では冬物商材の売上が好調に推移している。
	変わらない	食料品製造業 (経理担当)	受注量や販売量 の動き	・年末年始用の商品の荷動きは前年よりも悪かったが、特別注文が入り、前年とほぼ同じ売上となっている。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・季節的要因を考慮すると、受注量、販売量が少し悪い。
		化学工業 (管理 担当)	受注量や販売量 の動き	・自動車や電子部品、建築関連の全てで、販売数量に大きな変化はない。
		プラスチック製 品製造業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・年末の駆け込み需要が例年よりも少なめである。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・製造業に対する円安効果が期待されたが、新たな海外流出は阻止できても、一度海外に出て行ったものは帰ってこないのが現実である。一方、日本で製造している輸出品については、有利な状況になりつつある。
		金属製品製造業 (管理担当)	受注量や販売量 の動き	・出荷量が大幅に増えているが、工場の許容量を超えており、残業や二交代などで納期に間に合わせている。人件費が増えているため、利益が出るかどうかは分からない。
		金属製品製造業 (営業担当)	受注価格や販売 価格の動き	・ステンレス素材メーカーの値上げ幅は、大手ユーザー向けと一般市場向けで差がある。販売価格に転嫁しきれておらず、利益が減って苦しんでいる。
		一般機械器具製 造業 (設計担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注量がここ数か月は安定している。
		電気機械器具製 造業 (経営者)	取引先の様子	・円安の進行で国内生産が増えてきており、海外で生産していた物も回帰しそうである。ただし、海外に出ようとしている企業もまだ多くある。
		建設業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・12月は思ったほど受注が伸びず、例年よりも少なくなりそうである。
		輸送業 (営業担 当)	取引先の様子	・特に変わった要因は見当たらない。
		通信業 (管理担 当)	それ以外	・家電量販店の商品の売行きが悪い。
		金融業 (営業担 当)	取引先の様子	・衆議院選挙は終わったが、中小企業には消費税の増税が待っているだけである。
		金融業 [投資運 用業] (代表)	それ以外	・円安、株高は進みつつあるが、やはり揺り戻しの動きを慎重に見極めたい。
		不動産業 (営業 担当)	取引先の様子	・神戸からの事業所の撤退が相変わらず続いている。事務所の数が減り、社宅の需要も減る状況が今後も続く。
新聞販売店 [広 告] (店主)	受注量や販売量 の動き	・折込依頼が増え、売上も伸びているが、衆議院選挙の特需や年末商戦によるものであり、景気が上向いているとは思えない。		
広告代理店 (営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・各ショッピングセンター共に年末セールが始まって来客数は増えているが、客単価は低下しており、売上に変化はない。		
経営コンサルタ ント	取引先の様子	・小売業、飲食業では客単価の上昇はみられないが、来客数は前年よりもやや多い。ただし、12月だからといって大幅に伸びているわけではない。		

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	
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・良くいえば安定した受注量で推移しているが、今のところは改善したという実感はない。	
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・年末であるが、追い込みの忙しさが無い。	
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・12月のイベントの後は、毎年冷え込む。ただし、今年は衆議院選挙のポスターなどで、取引先はある程度の仕事量があったように感じる。	
	やや悪くなっている		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売れ筋商品が少しずつ変わってきた。以前からその傾向はあったが、安い商品の販売量が増えている。今まで平均的に売れていた商品から、少しでも安い商品へと変わってきている。
			食料品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・年末年始は消費が増える時期ではあるが、昨年よりも減少しているように感じる。
			繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・今月も受注量は増えていない。今年の年末需要は、前年に比べると低迷している。
			繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新年の成人式関連の販売が伸び悩んでおり、前年比で10%以上減少している。
			出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・医療業界ではますます価格競争が厳しくなっており、受注量は横ばい状況であるが、売上は減少傾向にある。また、大学関係では発注量を絞るところも増えてきている。
			電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・新築住宅の着工戸数の減少に比例して、住宅関連商品の受注量が減少している。反動減からの回復がみられない状況である。
			輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内での積極的な設備投資がまだ出てきていない。
			建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・秋の見学会などで出てきた見込客は、いずれも住宅ローンの審査が厳しく、個人の収入が増えているとは思えない。
			広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿では、紙媒体もインターネット媒体も前年の売上を下回っており、それがここ数か月間続いている。
悪くなっている		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・定期的に受けている注文が在庫調整で止まってしまう、売上も前年比で80%を切る状況にまで悪化している。年末になって更に動きが悪くなっている。	
		その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・アベノミクスの効果が出ていない。	
雇用関連（近畿）	良くなっている	—	—	—	
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・ここ数か月は人材の確保が難しい。失業率が下がり、有効求人倍率が上がっているほか、雇用形態が短期から長期に変わってきていることも、大きな要因となっている。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみると、関西の地元企業の動きが活発化している。	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・年末のあいさつで、企業による来校が増加しているほか、企業が持参するカレンダーや手土産などがかなり増加している。	
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・先月末から、全体的にはIT関連がかなり活発な動きをみせており、今まで決まらなかった案件が決まってきた。ただし、それも一時的なものであり、年末を迎えてすっかり動きは落ち着いている。昨年と比べると格段の差が感じられる。	
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・全体的に不透明な状況であり、今一つ動きが鈍い。	
		人材派遣会社（役員）	採用者数の動き	・人材ビジネス業では、11月ごろから人材登録の希望者が激減しており、労働者の数が足りない。一方、企業の求人数は変わらないか、やや減少傾向にあるなど、人材の質を求めている部分もあるため、景気が良いのかどうかは判断が難しい。	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・大きなプロジェクトによる人の動きについては、今年度後半は見込めない。カジノなどの大阪招致などが具体化すれば、目立った動きが出てくる。	
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・求人広告は前年に比べると若干増えているが、景気の方角性を確認できるようなレベルではない。	

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人及び求職者の動向に、3か月前から特段の変化はみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で5.0%増加した。年末年始の繁忙期の臨時的な請負求人が多く、それを除けば前年並みとなっている。業種別にみると、宿泊業や派遣業で増加しているが、製造業や卸売業、小売業などの多くの業種では減少している。求職者は引き続き減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は上昇しているものの、新規求人数の増加には一服感がみられる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇い求人数は前年比で減少幅が少しずつ大きくなっている。建設関連の日雇い労働者数の減少に合わせて、市場自体が少しずつ縮小しているように見える。一方、求人倍率はむしろ上昇しているように感じられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・求人件数は増加しているが、人事担当者からは、採用関係の予算は年々減少しているとの話をよく聞く。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・病院などの求人時期が少し早まってきているが、まだ景気が上昇しているとは判断しかねる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・安定志向や正社員志向の強い求職者が多く、派遣離れが進んでいる。一方、40代以降の年齢層の場合、仕事が決まらないことへの不安が若年層に比べて大きい。そのため、長期の仕事を希望する際は、派遣を選択肢に入れるケースが少し増えている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・消費税率の引き上げは見送られたものの、一度冷え込んだ消費マインドの回復は難しい。食品関係を中心に、商業施設での入店や購買の動きに慎重さがみられるなか、老舗百貨店が事業再生手続を開始するなど、地域経済への影響が出ている。
		民間職業紹介機関（大学担当）	採用者数の動き	・新卒の就職活動のスケジュール変更が、学生にも採用企業にも不安要因となっている。
	悪くなっている	—	—	—

## 8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（－：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	良くなっている	—	—	—
(中国)	やや良くなっている	スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年の102%で、来客数は前年の100%である。売上は前年の102%と、若干上向きつつある。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・年末商戦の効果がでて、販売量はやや良くなった。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・総選挙の結果を受けて世の中は少し落ち着きを取り戻し、人の動きが活発になってきた。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・年末の宴会需要は総選挙の影響を受けて、前年に比べて若干のマイナスであった。ただ景気は3か月前に比較すると、やや持ち直してきている。
		通信会社（販売企画担当）	販売量の動き	・当社の販売量には大きな変動はない。ただ競争相手の販売が活性化してきており、客の動きが激しくなっている。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・イルミネーションイベントも始まり、来客数が増えてきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税再引上げの延期が決まり駆け込み需要は期待できないが、景気回復の兆しが見え始め、積極的に動く客が増えてきた。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・冬期はイベントを実施しても来場数が伸びないため、インターネット広告のみ実施しているが、客の問い合わせが増えてきている。消費税再引上げの動向をうかがっていた客が少しずつ動き出している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候の悪化もあり、来客数が減少した。客は必要以上に購入することはせず、財布のひもは固い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・総選挙の影響はあまり受けず、商店街に来街する人は多かった。ただ客単価が低下する店と、客単価は上がっているが来客数が減少する店が混在し、前年同期の売上確保が厳しい状況である。この点から景気の状態は3か月前と変わらない。
一般小売店〔食品〕（経営者）		来客数の動き	・来客数が前年同月に比べて減少する傾向が続いている。	

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
		一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・従来であれば12月は会社関係の注文が増加する時期であるが、今年は注文があまりなく静かであった。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・総選挙や悪天候の影響を受け来客数が減少し、食品を中心に売上も落ち込んだ。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・12月は月初より一気に冷え込んだが、客にはセール待ちの意識が強いためか、コート関連の動きは期待したほど回復してこない。またお歳暮やクリスマスギフトでも単価ダウンに加え、客数が大きく減少した。消費税増税後の節約志向は依然として強く、冬物ファッションや各種ギフトマーケット低迷の要因となっている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・12月中旬に総選挙が実施されたため選挙の手伝いで来店する暇がなかったという客がいる。また消費税増税前に購入したので今年は見合わせるという声も多く、コート類を始め衣料品の動きが悪かった。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・化粧品など駆け込み需要の反動減があった商品群が前年実績をキープできるようになり、安定してきた感がある。お歳暮ギフトや婦人靴など一部のアイテムは厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・天候が不順であるため、生鮮品の入荷が安定しない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価や1人当たりの買上点数に変化はない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は割引デーや広告チラシなどで店を使い分けて、なるべく安く買物するという状況は変わっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・良くも悪くも、景気には目に見える変化は全く感じられない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は前年を下回らない状態で推移している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・この3か月、来客数は減少傾向にあるが、販売量と客単価は落ち込むこともなく、ほぼ前年並みで推移している。この点からみて、3か月前と比較して景気の変化は感じていない。ただ客の様子を見るにつけ、例年に比べると年末のまとめ買いや慌ただしさには欠ける。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数に変化はみられず、客の購買動向は相変わらず慎重である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は徐々に回復傾向にあるが、買上点数がやや下がっているため、売上に影響を与えている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	お客様の様子	・来店時に客がセルフカゴを持つ頻度は少なく、客は欲しいものだけ購入するため、店内での滞在時間が短い。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・客数は前年と変わらない。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・前年比をみると、来客数は前年の90%程度と3か月前の数字と変わらず、売上額も90%程度と改善がみられない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・特に客数が多いというわけでもなく、また客の購入意欲も変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来場客は増えないし、販売量も変わらない。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・12月も前月と同様に、来客数は平日・休日とも安定している。総選挙前までは前年並みであったが、総選挙後は前年の105%で推移している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・景気にはとりたてていえるほどの変化もなく、相変わらず景気の悪さが目立つ。高い商品は売れず、売れるのは安価なものばかりである。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・来客数に特別大きな変化はない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・歳末商戦に入っても常連客ばかりで客数が増えず、厳しいクリスマスである。また高額品が売れない。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	単価の動き	・前月から続いてお歳暮が好調で、購買単価は上がっている。ただ団体客は減っている。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	販売量の動き	・12月に入り集客はかなりあるが、客の手元をみると買物袋が一つであったり買物袋を持たない客が多い。当店の販売量は前年の70%である。

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
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・忘年会等の利用は前年を若干下回っている。家族客の週末利用は前年並みである。
		観光型ホテル(宿泊予約担当)	来客数の動き	・個人客に動きがみられるが、団体やツアー客の先行予約は芳しくない状況である。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・忘年会時期の客数や単価等はほぼ前年並みであった。ボーナス増額等などのニュースがあったが、売上はほとんど変わらなかった。
		都市型ホテル(企画担当)	来客数の動き	・大型ショッピングモール開業に伴い、一過性ではあるが経済効果がみられる。忘年会の単価低下やレストラン客の減少などにみられる個人消費の抑制志向に加えて、法人の団体需要も減少している。
		都市型ホテル(企画担当)	来客数の動き	・宿泊部門はアジアやヨーロッパからの海外客が依然として好調に推移している。レストラン部門は消費税増税や当地の土砂災害の影響から少しずつ回復基調にあるが、回復にはもう少し時間がかかる。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・総選挙の結果を受けてアベノミクスは継続するようであるが、地方の景況には全く変化がない。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・売上は前年比でマイナスである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・企業は設備投資や新規事業を始め人事異動も行うので、タクシーの利用が増えている。ただ一般客の利用が思うように増えないため、売上数字はさほど上がらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・総選挙が終わり世間が落ち着いてきて、客足は少し戻ってきている。
		通信会社(広報担当)	販売量の動き	・ボーナス商戦期であるが、売上が飛躍的に伸びることはなく、微増という状況である。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・加入件数は例年であれば年末に向けて増加する傾向となるが、今年はその動きが小さい。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・販売数の伸びは前年並みである。
		テーマパーク(営業担当)	来客数の動き	・総選挙もあって団体客は減ったが、個人客には変化はない。全体として客数はまざまざである。
		テーマパーク(管理担当)	来客数の動き	・来館者数が微減している。
		ゴルフ場(営業担当)	お客様の様子	・客単価は前年に比べ若干上がっている。売上は休日数や天候に左右されるので、景気が良くなったとは一概にはいえない。客からは利用料金の値上げはこたえるので、料金が高くなれば安価なクラブに変わるとの声が多い。
		競艇場(職員)	販売量の動き	・1日当たりの売上金額はほぼ横ばいである。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数は12月なので例月に比べれば多いが、不景気であるためかそれほど増加していない。近所の商店街の人をみても、それほど忙しそうな雰囲気はない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客の業種によって景気の良し悪しが分かれている。景気が悪いなか仕事があればまだ良い方で、総選挙の影響で仕事が止まったという客もある。
		その他サービス[介護サービス](介護サービス担当)	お客様の様子	・客やその家族との会話では景気の変化がうかがわれるような話は最近全く聞かない。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・同業の設計事務所にも様子を聞いてみるが、新築・リフォームを含めて客からの引き合いが少ない状況が続いている。
		設計事務所(経営者)	販売量の動き	・今年4月の消費税増税前後に引き合いがあった木造住宅が次々に着工し、仕事量は順調に推移している。ただし非木造の物件はコスト高の影響を受けて、計画段階で中断しているものが多い。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・相変わらず低価格商品に需要が集中している。
		住宅販売会社(販売担当)	お客様の様子	・客の動きは少なく、景気の先行きをみている様子である。
	やや悪くなっている	商店街(理事)	お客様の様子	・同じ商圏内に大型ショッピングモールが開店した影響なのか、例年のような年末の盛り上がりを感じられない。また客の財布のひもが固い。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・お昼時のランチタイムはまだ良いが、夕方には以前ほど客の入りがない。

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
		商店街（代表者）	単価の動き	・客は買物に非常に消極的で、デフレ傾向が止まらない。小売店にとっては、景気が良いとはどこの世界の話かと思う。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・観光シーズンが終了し観光客は減少しており、ここに来て地元客の買い控えも顕著になってきた。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・総選挙の悪影響は多大であった。例年なら忘年会シーズンで料飲店にはぎわうはずであるが、土日に混雑するぐらいで年末の忙しさを感じない。お歳暮も簡素化する傾向が強く、前年を下回っている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・大型ショッピングモールが11月末にオープンし、当店の売上は20～30%ダウンしている。来客数は40%近く落ちているので、売上は客足ほど落ちていないともいえるが、相当な衝撃である。想定内ではあるが、今後もずっと続くとなると店の存続の問題になってくる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・プレクリアランスセールを12月中旬から開催しているが、今一つ盛り上がりせず、販売量は辛うじて前年並みである。某有名ブランドの冬物販売を今季で終了することから、動きが良い。商品は特別な事情があれば動くが、そうでなければ動かない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・12月初めに大型ショッピングモールが駅前にオープンしたことにより、買物の選択肢が広がり、客の購買動向が大きく変化してきた。地域の活性化にはつながっていると思うが、客の分散化という不安要素がある。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・11月中旬から12月上旬にかけて、防寒衣料や雑貨が苦戦した。前年に駆け込み需要で販売が伸びたラグジュアリーブランドが苦戦している。お歳暮、クリスマスケーキやおせちは順調に推移したが、店全体では前年をやや下回る店舗が多い。
		百貨店（営業推進担当）	単価の動き	・来客数が減少し、客単価が低下している。特にお歳暮は前年に比べて大幅に落ち込んでいる。この傾向はお中元から続いており、当地の景況感を示している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・アベノミクスの効果は地方に波及していない。美術品では象牙工芸品が売れるくらいで、100万円を超える高額品はなかなか売れない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の来店頻度が明らかに少なくなっている。特に雑貨はディスカウント店で購入するなど、商品により店を替える客が多くなっている。惣菜や食肉の販売は好調であるが、青果は相場安にある。天候の影響だけでなく安売り合戦の影響もあり、買上点数と客数はともに大きく前年割れしている。
		スーパー（業務開発担当）	来客数の動き	・青果物の価格下落が響き、販売価格や客単価が低下している。客の来店頻度が下がり、客数は依然として伸びない。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・円安による価格上昇と消費税増税の影響で、既存店の1人当たり買上点数と客数はともに前年割れが続いている。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・客単価は前年並みであるが、客数が減少している。ディスカウント店に客がシフトしている可能性が高い。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・消費税増税が家計に与えた影響は大きく、スーツ等の買い控えが続いている。来客数も減少したままの状態である。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・最近では師走という気ぜわしさが感じられない。客は来店しても、なかなか買物をしない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・ボーナスは支給されたが、金額は前年並みの会社が多いようである。11月に比べれば財布のひもは多少緩んでいるが、客には浮かれた感じがしない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・競合店の出店や総選挙の影響で来客数が多少減少し、飲食関連の売上に影響が出ている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・11月下旬から忘年会予約のキャンセルが多く発生した。また一般客の来店も前年に比べて少なくなっている。

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
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・総選挙の実施と寒波の襲来が影響した。例年であれば忘年会でにぎわう時期であるが、客数は前年の98～100%、客単価は100%程度であり、売上は前年の96～100%弱で推移している。ファミリー客は来店しても食べ放題等の価格固定のメニューを注文する機会が多い。また中小企業の宴会が極端に減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年であれば12月は忘年会で客の出足はもう少し良いが、今年は例年より悪くなっている。
		その他飲食 [サービスエリア内レストラン]（店長）	来客数の動き	・高速道路の交通量が減少している。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・集客イベントの来場数が減少しており、客の反応も鈍い。
	悪くなっている	一般小売店 [茶]（経営者）	販売量の動き	・非常に厳しい。たださえ景気が冷え切っているうえに、この重要な年末商戦時期に総選挙が実施されたため、その後も売上が上がらず、大変苦戦している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・前年は12月から駆け込み需要が始まっていたので、その反動で販売量が前年比67%と大変厳しい状況である。
企業 動向 関連  (中国)	良くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・11月を3か月前と比較すると、水揚げ量は1,170tの増加、水揚げ金額は1億1,900万円の増加であった。増加理由は沖合底引き網漁や大中型巻き網漁の増加である。11月単月の前年比は、水揚げ量が785tの増加で前年の177%、水揚げ金額が7,760万円の増加で前年の119%であった。水揚げ量の増加理由は沖合底引き網漁や大中型巻き網漁の増加で、水揚げ金額の増加理由は沖合底引き網漁やイカ釣り漁の増加である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新車の立ち上がりがあり、受注は伸びている。
	やや良くなっている 変わらない	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、受注量は生産能力の70%程度であったが、12月は90%まで回復しそうである。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・テレビコマーシャルの効果もあって、年末に向けて販売量が増加している。ただ一時的なものかもしれないので、景気判断は不変とする。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・駆け込み需要の反動減と円安が継続しており、景気が回復するきっかけが見出せない。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・生産量と販売量はともに予算に対して微増であるが、この傾向が今後も継続又は拡大する要素は見当たらない。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・建設案件は納期最終段階であり、生産部門は多忙な状況が続いている。鉄鋼向け製品も納期対応に追われ、多忙である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・秋口には受注量は冬に落ちるとみていたが、堅調に推移している。受注の中身をみると電子部品関係は落ちているが、車関係や新分野である航空機エネルギー関係が動いており、生産ラインは安定して稼働中である。一方で中国を主市場とする軟磁性材料分野は仕事量が落ちており、アセアン等の新たな市場を開拓中である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・短期的には波はあるが、先行きのおう盛な需要に大きな変化はない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・材料費や燃料費が上昇しているが、単価を上げられない状況が続いている。売上減少を懸念するあまり、ジレンマに陥っている感がある。下請中小企業にとって世間並みの賃上げやボーナス支給はおぼつかない。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量全体では大きな変化はないが、製品によって増加するものと減少するものが混在している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設業にとってこの時期は多忙なのが通常であるが、今年あまり動きがなく、受注が悪い状態が続いている。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・景気の先行きが不透明になってきた。
建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原価は確実に上昇しているが、手持ち工事量の多さが幸いし、利益総額は例年を上回っている。しばらく仕事量が目一杯な状態が継続する。		

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
		金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の受注状況からみると、3か月前は消費税再引上げの動向が注目され、年末の需要は先行き不透明な感じを受けていた。アベノミクスの継続が決まり景気回復が見込まれているが、総選挙実施の影響でお歳暮商戦は苦戦していると取引先から聞いている。したがって身のまわりの景気はあまり変わらないと判断している。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・自動車部品メーカーの受注は北米輸出向けが引き続き好調であり、中国など新興国向けの低迷を補って高水準を継続している。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来店客数や成約件数はあまり変わらない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業は仕事量に変化はなく、小売業やサービス業が12月になって急激に良かった兆候もない。中小零細企業では大手のように1割以上も売上が増えているわけではない。増加しても数%の範ちゅうに留まっている。
やや悪くなっている		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に自動車部品メーカー向けの受注量について、下方修正又は納入のキャンセルが散見されるようになった。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・製品によって増減はあるが、輸送用機器関連で販売量が減少している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・発送荷物が前年以上又は前年並みであるのは大口客のみであり、中小企業や個人客からの荷物は前年割れである。また個人消費の落ち込みが単価にも影響し、売上は前年割れである。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・上半期末の荷動きに比べて、年末の荷動きはそれほど活発になっていない。輸入扱いの減少が大きくなっている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通信環境への設備投資の見送りが続発するなど、販売量が伸び悩んでいる。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・12月時点では来期は自治体の情報通信関連予算に目立った大型案件が少ない。また総選挙後の国会で審議される予算関連も不透明であることから、3か月前よりも公共分野での営業が厳しくなっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末商戦時期を迎えるので取引先からの受注量は増加すると考えていたが、減少傾向で推移している。
悪くなっている		食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・商品の売上が減少し、取引先からは更なる値下げ要求がきている。
		その他製造業【スポーツ用品】（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在の急速な円安により材料費が大幅に高騰しており、このままでは大幅な赤字が確実な状況となっている。また販売価格を多少値上げしたため、受注量が徐々に減少しており、会社運営が非常に困難になる見通しである。
雇用関連 (中国)	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・社員としての雇用を希望する求職者が増えており、企業も新卒採用も含めて社員雇用を進めている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・新卒採用活動を実施する企業の採用目標数が増える傾向にあり、多くの企業から相談いただく機会が増えている。
		学校【短期大学】（学生支援担当）	求人数の動き	・企業から求人を例年より多くいただいているため、希望する学生を紹介できない状態が続いている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・求人動向には大きな変動はみられない。企業からは中央と地方の景気に格差があるように感じるという声を聞く。
		新聞社【求人広告】（担当者）	求人数の動き	・求人倍率は4か月ぶりに上昇したが、大型ショッピングモールの開業に伴うもので、飲食業やサービス業など業種が限定された求人である。消費税増税後の回復力が弱い。
		新聞社【求人広告】（担当者）	雇用形態の様子	・前月と同じ傾向でアルバイトやパートはどこでも不足気味で、時間給もじわじわ上がり続けている。ただ雇用が増えたという雰囲気はない。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・管内企業には大規模な倒産や閉鎖といった話はなく、落ち着いた状況である。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人は前年比で減少したが、有効求人は前年並みとなっている。企業の採用意欲は高い状況が続いている。

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
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・11月の有効求人倍率は1.29倍となった。前月比では6月以降6か月連続で上昇しているが、前年同月比では3か月連続で低下している。これは新規求人数の減少幅が縮小したことと、年末を控えて在職者は増加しているが新規及び有効求職者数が減少したことが原因とみられ、引き続き動向を注視していく必要がある。 ・良くも悪くも円安が景気に響いている。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・右肩上がりであり伸び続けていた求人数が、11月をピークに落ち込み始めている。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・人材派遣業界全体で求職者数が低迷している。派遣法改正は廃案となったが、人材確保の課題は依然として大きい。小売業や流通部門に向けた人材の確保が喫緊の課題である。
		その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕（職員）	求人数の動き	・新規求人は駆け込み需要の反動減が長引いているため、基幹産業である製造業で電気機械器具製造やスマートフォン・タブレット関連製造を中心に3割減となっている。求人全体では前年比で1割減となり、このところ好調だった多くの業種で勢いが弱まっている。
	悪くなっている	—	—	—

## 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（－：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 (四国)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	家電量販店（店員）	販売量の動き	・季節商材の販売量は増加しているものの、それ以外は低迷を続けている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・軽自動車市場と同程度までの回復には至っていないが、相次ぐ新型車投入効果により、緩やかに回復している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・例年より忘年会が多いことから、景気は良くなりつつある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会があった12月は、9月に比べ、売上は増加している。ただし、忘年会の客足は、前年より、2割程度減少している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・年末商戦期となり、販売量は上向いている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数や予約状況は、2～3か月前を上回って推移している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・ヘアケア関連商品やメニューの需要が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・景気が大幅に上向かなければ、地方までは浸透しない。原油価格の低下傾向はプラスと判断している。今後、可処分所得増に寄与する株式市場の活力に期待したい。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・昼間の来街者数が目に見えて少ない。アベノミクスによる景気回復は実感がなく、ますます消費者の財布のひもが固くなっている。忘年会シーズンにもかかわらず、夜の人出も非常に悪い。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・衆議院選挙が終わり、長期安定政権が誕生した結果、消費マインドは幾分か回復したものの、大幅な改善にはつながっていない。気温が低下したことから、衣料品には動きが見られるが、高額品の動きは鈍い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・衆議院選挙の影響により月初の来客数が伸び悩み、選挙が終わってようやく動き出した感がある。依然、年末年始に向けて不透明な状況が続く。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・月の前半は人通りも来客数も落ち込んだものの、クリスマス前あたりから来客数が戻ってきた。単価はやや低めで推移している。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・12月は忘年会時期で料飲店の書き入れ時であるが、衆議院選挙の影響からか販売量が伸びなかった。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・4月の消費税増税以降、食品・大型専門店などのデイリー商材は堅調であるものの、主力の衣料品と高額品は振るわず、前年より売上は悪化している。

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
		スーパー（店長）	販売量の動き	・クリスマス商戦は順調に推移しているものの、嗜好品を中心に、売上点数は伸びていない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・客数は伸びていないが、売上は値上げ等による商品単価の上昇分だけ伸びている。クリスマスケーキの予約状況は、価格が上昇した分、数量は落ち込んでいる。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・依然、客数は前年を下回っている。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・来客数はなかなか伸びず、横ばいの状態が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・12月前半は公務員のボーナス支給日を起点に、気温にも恵まれ、それなりに良かった。後半は曜日配列が良くなかったため、厳しい状態になっている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・売上は、前年に比べて4%程度マイナスの見込み。重衣料の動きが悪く、単価が伸びない。客足も鈍く、気温低下と値下げ効果が予想より出していない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	来客数の動き	・来店客数は天候に大きく左右されるが、トータルでは変化なし。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・顧客の動向に大きな変化はない。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・特に変わったことはない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来客数は変わっていない。
やや悪くなっている		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衆議院選挙の影響から歳暮を贈る件数がやや減少している。歳暮の動きが少し止まったように感じる。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・12月に入り、客単価が下がり始めている。通常、客単価にあまり変化はないのに、前年比97%になっている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・気温や天候に左右されるが、来客数の前年割れが続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年に比べて、来客数が少なく、販売単価も上昇しない状態にある。景気は消費税増税の影響で悪くなり、まだ元には戻っていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売の回復見込みはない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・12月の新車受注は前年比60%台で推移しており、この状況がしばらく続きそうだ。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・11月同様、新車受注は減少しており、前年を上回るの是非常に難しい状況である。2～3月には上向くと思うが、当分、我慢の時が続くのではないかと。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・寒波や衆議院選挙の影響により、団体旅行の中止や個人旅行者も出控える傾向が見受けられた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンの12月はそれなりに動きはあるが、お遍路客の売上は落ちている。
		通信会社（支店長）	お客様の様子	・円安の影響から、景況感が悪くなっていると判断している顧客が多い。
悪くなっている		競艇場（職員）	販売量の動き	・12月の売上は、前月比11%増、3か月前比12%増、前年比7%減であった。場外発売で大きなレースがあり、売上増加に寄与している反面、本場の売上増加に寄与したかは疑問である。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・売上は前年比5%下落している。売れている物がない状態である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上が2割近く減少しており、かなり厳しい状況になって来ている。市内や住宅地域に比べて郊外店舗は減少幅が大きく、先行きに不安を感じている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数に変わりなく、前年比20%下落している。
企業動向関連 (四国)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は小売店からの発注額が増加している。得意先によってバラつきはあるが、全体的には悪くない。特に、高価格帯の商品の発注が増加している。高価格帯以外の商品は、各小売店も販売効率の良い商品を選択し、積極的に販売している。

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
雇用 関連 (四国)	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は1年間で一番売れる時期で、売上は好調に推移している。
		鉄鋼業（総務部長）	受注価格や販売価格の動き	・円安の影響から、造船関連で受注価格、販売価格に若干の値戻りがある。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・原油価格の高騰は一旦落ち着いている。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・12月の法人需要は落ち込み気味であるものの、今年は一定量の受注があり、例年よりやや良くなっている。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・売上が増加傾向で、利益を出している企業が少しずつ増加している。
	変わらない	農林水産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・市場入荷量の少ない品目は高値で動いているが、重要野菜等の動きは悪い。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内受注は引き続き堅調で、海外受注は全体的に順調にある。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・得意先からの受注量はわずかながら増えているものの、全体的には3か月前と同程度である。
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注高は微かに増えたが、売上は減少している。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・受注量、売上、利益、年末賞与などは企業によってバラつきがあり、良い悪いが混在している。全体的には変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が全然伸びない。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・例年なら、輸送車輛の確保にも苦勞する繁忙期なのに、今年は物量の大きな動きもなく、発送到着の取扱物量は前年を下回った。また、1月から食品や家庭紙等の販売価格の値上げが予定されているが、その駆け込み需要に対する取扱物量の増加はなく、消費の低迷を強く感じる。
		通信業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・理由はわからないが、全国の支店のなかで徳島県のみが落ち込んでいる。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・住居用不動産は低迷しているものの、事業用等の法人向け物件は少しずつ良くなっている。
		公認会計士	取引先の様子	・12月の企業の決算書等から判断すると、景気は良いとも悪いとも言いきれない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格が高騰しているものの、販売価格への転嫁は出来ていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光、再生エネルギーについて、電力会社の受付中断、経済産業省の発言等を受け、非常に混乱している。そのため、今の状況は悪いと思っているが、当社は残工事を持っているので、なんとかこなしている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・国政選挙があると消費が落ち込むため、例年に比べ販促広告費を抑えている。
	悪くなっている	輸送業（支店長）	取引先の様子	・荷主からの車両手配の台数が激減しており、原料の投入回数や工場の出荷日数も減少している。
雇用 関連 (四国)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は増えてきているが、大幅な伸びはない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・11月の月間有効求人倍率は1.12倍で、3か月前と比較して0.10ポイント上昇している。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・有効求人倍率が改善したとの報道があったが、実際に派遣登録に来る人数に変化はない。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・周辺各企業の景況感は大きく変わらない。採用活動の活発化はあるが、不足分の確保目当てがほとんどで、業務拡大のための人員増は稀である。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		周辺企業の様子	・一般企業の広告出稿は控えめで、官公庁団体の広告出稿に支えられている。建設業はかなり羽振りの良いところもあるが、衆議院選挙があったために資金が還流していない。	
雇用 関連 (四国)	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求職者が減少するなか、就職者数は増加しており、雇用保険被保険者数も増加している。就職者の3割以上がパートで、その中には30代40代の男性もあり、景気が良くなったとは言いがたい。	
	民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・どの業種も、来年の景気が良くなるかという質問に対して、分からないという回答が多い。世間で言われているほど景気が好循環しているとは言いがたい。	

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
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業）	採用者数の動き	・欠員補充のため求人募集をかけても人材が集まらない。来てもミスマッチが起こる状況が顕著に表れている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の減少が2か月続いている。
	悪くなっている	—	—	—

### 10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（－：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 (九州)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・12月に入って商店街の来客数が増えてきた。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は、歳末謝恩セールを実施した影響で来客数が大幅に増えた。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月後半は、年末の商店街の雰囲気や新しい食材を求めて、他の地区や市外からの客で混み合う。しかし、29～31日になると近くのスーパーの商品がタイムサービスで半額まで下がるため、商店街への客足が消えてしまう。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	来客数の動き	・来客数も増えているが、高額商品ほどよく売れている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・景気は全体的にみると良くなっているようだが、収入格差が広がっている。当店も、顧客の収入を考慮した価格帯での商売が必要となる。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・関連店舗の売上は、前年比で98～105%と3か月前と比較してやや良い状況にある。12月前半は気温等の関係で落ち込んでいたが、中旬以降衣料品が回復している。1品単価は非食品が104.1%、食品が103.2%、購買客単価は非食品が103.2%、食品が102.2%と若干購買数量が減っているものの、ここ2～3か月では一番良い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・ギフトの売行きが悪く、客数もそれほど増えていない。しかし、買上量の増加により客単価が非常に上がっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品を中心とした身の回り品の売上が、昨年を上回るようになってきている。特にギフトや加工品が好調に動いている。
		衣料品専門店（チーフ）	お客様の様子	・インバウンドの客が頻繁に流れてきているため、売上が前年よりも大幅に伸びている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・売上は前年同月比で約105%と伸びている。個人用のコーヒーの販売量も若干増えている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数が多い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・総選挙も終わり年末にかけ来客数が増えている。客単価もわずかではあるが高くなっている。客から景気が悪い話は聞かない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン、忘年会、宿泊ともに前年の売上を上回っている。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・今月は宴席、婚礼、宿泊ともに売上増になる予定である。おせちやケーキなどの販売も締切予定日より早く完売したこともあり、少し景気が良いようだ。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・特に東南アジアを中心にインバウンドの客が非常に増えている。単価も非常に高くなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販売量はお歳暮シーズンで底上げされており、想定をやや上回った。
		通信会社（営業）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減により、昨年と同水準かやや冷え込むと考えていたが、問い合わせ、販売量共に前年を大きく上回った。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・不動産は総選挙の影響もなく、来客数も前月とほぼ変わらない。しかし、住宅分野の需給関係は供給過多となっている。
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・購買する人が多くなく、安い商品を試着しても購買まで至らないという状況は変わっていない。購買力のある人、ない人が分かれおり、格差が非常にはっきりしてきた。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・例年に比べ寒波の訪れが早く、冬物商品の動きが活発になっている。客は消費税増税の負担感にも慣れ、再増税が先延ばしになったこともあつてか、売上も順調に推移している。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・年末の書き入れ時というのに客が来ない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	単価の動き	・年末だが売上は例年と変わりはなく横ばいである。単価は毎年減少し贈答も減っている。消費税増税の影響か、年末にまとめ買いする客の購入量も少なめである。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・ボーナス支給月で例年活気が見える月であるが、前半は、総選挙の影響で宴会予約のキャンセルなどがあり、来店客数が減少した。中盤以降、盛り返す力が全くみえない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・年末商戦、お歳暮ギフト、クリスマスの影響でレジ客数、1品単価が上昇し、3か月前と比較すると売上は微増となった。お歳暮ギフトの単価は維持したが、1人当たりの買上点数は減少した。しかし店外での受注は増えた。店頭では、化粧品、婦人雑貨、スカーフ手袋の自家需要及び快眠商品、ナイトウェア、寝具が好調であった。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・お歳暮ギフトの売上は、新規顧客数増でどうにか前年を上回った。一方、衣料品関連はミセスを中心に不振である。メインターゲットの50～60代顧客の来店・購買が例年に比べて厳しい。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が始まった前年に比べ、高額品の動きが鈍い。毎年買うわけではない商品を中心に、昨年の反動が出ている。一方、防寒商品は健闘、11月に一旦冷え込みが緩んだが12月は月初めより寒波となり活発に動いた。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・12月中旬までは総選挙の影響により、売上、来客数ともに厳しい状況にあったが、中旬から後半にかけて買いが戻ってきている。ただ、必要なものを吟味して買う姿勢に変化はなく、高額の商品については、割引を待って買いたいと言う客が多い。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・年末になり、高額商品になるほど消費税を計算し、客の購買に時間が掛かっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・大きな流れとしては3か月前と変わっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・全体的な野菜の相場安で単価が落ちている。精肉は相変わらず単価高で売上は好調に推移している。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・食料品の売上は前年を大幅に上回っているが、衣料品の前年割れが続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・12月半ば以降寒さも本格的になり、冬物商材の動きが良くなってきている。衣料品やおでん・鍋商材などは特に好調だが、青果物・米は単価が安く、販売点数は前年を超えているが販売額は大きく下回っている。
		スーパー（業務担当）	来客数の動き	・お歳暮ギフトは売上・客数ともに例年並みの結果で終息し、安定した売上を確保できている。ただし、青果の品薄や防寒衣料の低迷は真冬が近づいても好転せず、やや低調が続いている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・コンビニの客は目的買いが中心であるが、景気が良いときはついで買いもある。しかし、最近、不要、不急の物は絶対買わない状況にある。クリスマスケーキの予約数は、前年に比べて非常に低調であった。客は景気が良いと実感しておらず、財布のひもが更に固くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・年末に入っても客の財布のひもは固く、必要な物以外は買わない状況である。客単価のアップはほとんどない状況である。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・今月の量販店、コンビニエンスストア、ローカールスーパーの販売量の平均値は前年比103.7%と、ほぼ横ばいであった。店頭予約・販売量が少なく、クリスマスケーキが前年比1割減となった。

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
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・客の様子から消費税の影響は余り感じられない。落ち込みもなく売上は以前と変わらない。景気に変化がない。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・12月の前半と後半に商店街で売出し企画を催すも客足が悪い。選挙期間中は毎回運動員の動きがあるが、今回の総選挙は人の動きが全くみられなかった。
		衣料品専門店 (店員)	来客数の動き	・目的買いの客が目立ち、フリーの買い回り客が少なかった。固定客の売上は前年並みだったが、フリーの客数が伸び悩み前年割れの売上だった。ここ数か月その状態が続いている。
		衣料品専門店 (取締役)	それ以外	・12月後半から一部セールに入っているが、まとめ買いというよりも必要な物だけ買う状況である。1点当たりの利益率が低く、薄利多売の状況である。景気が良くなっているとは言えない。
		衣料品専門店 (総務担当)	お客様の様子	・当店の主力である高齢層の価格帯上位の衣料において、客は非常に慎重な購買態度で、気に入ってもなかなか買ってもらえないという状況が続いている。
		家電量販店(総務担当)	販売量の動き	・小物商品の動きは年末らしくなってきたが、大物商品の動きが鈍い。消費税増税の影響が依然として続いている。
		家電量販店(広報・IR担当)	販売量の動き	・当月は繁忙期であるため、来客数や販売量は増えているが、前年の売上を確保するのは厳しい見込みである。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・消費税増税以降、新車の販売が伸びない。いつまで続くのか不安になる。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	お客様の様子	・燃料油の小売価格は下げ基調ははっきりとし、ガソリン価格は130円台の看板が出始めている。顧客との会話から、総選挙が実施された12月前半は、飲食等の消費を抑えていた様子がうかがえる。後半は、燃料油を満タンで購入する顧客がやや増加した。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター](統括者)	販売量の動き	・インバウンド効果の高い施設では、売上が増加しているが、インバウンドを取り込めていない施設では、ほぼ前年並みで推移している。
		その他小売 [ショッピングセンター](広報担当)	販売量の動き	・寒波による客数及び売上の伸びがみられない。一部は動くが、防寒衣料の動きが鈍い。クリスマスも客数、売上ともに動きが鈍い。
		高級レストラン(専務)	来客数の動き	・年末にかけて忙しくなると予想したが売上は伸びなかった。まだ景気が悪く、飲食にお金回りが回っていない。
		居酒屋(経営者)	来客数の動き	・総選挙の影響もあり、忘年会のシーズンのわりに静かな年末であった。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・稼働率も高い水準で維持できており、今後も失速する気配はない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・年末年始の旅行は、海外を見送り国内にするケースが多く、取扱人員に比べ売上減少が目立つ。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月前半は総選挙のため忘年会が少なかった。後半にいくらか盛り返したが、それでも前年並みにはいかなかった。
		タクシー運転手 タクシー運転手	お客様の様子 来客数の動き	・夜のタクシー利用が多くても、昼が極端に悪い。 ・今月前半は総選挙の影響で、景気や人出が停滞していたものの、後半は、ガソリン価格の下落もあり、忘年会、年末の買物等、盛況を取り戻した。
		通信会社(業務担当)	販売量の動き	・12月は商戦期で商品入荷数は問題ないが、今ひとつ客へのインパクトが弱く、販売数があまり伸びていない。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・年末にかけて県外客の予約が結構入っており客単価も高い。地域柄、ボーナス支給後の地方公務員、団体職員等の利用も少し増えたが、他の客は昨年と比べると少ない。総体的には微増しているが、思うように伸びなかった。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・12月の繁忙期にも関わらず横ばいが続いている。総選挙の影響か景気は低迷している。
		美容室(店長)	来客数の動き	・例年と変わらない年末である。景気はあまり変わりがない。
		設計事務所(所長)	販売量の動き	・年末を迎えるので官公庁発注の工事が非常に少なくなっている。また、民間も住宅の着工件数が落ち込んでいる。

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	
	やや悪くなっている	百貨店（企画）	単価の動き	・乗客数は順調に前年を上回っているが、単価が上がらず、売上が伸び悩んでいる。	
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・青果は相場安のため、前年比87～88%で推移している。競合店が2店舗できた影響で、酒が同93%、一般食品のドライグロスラリーが同94%、その他同97%で推移している。	
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上は前年比でマイナスである。	
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・消費税増税後、9～11月の売上は前年を割っていたが、12月になって少し良くなってきた。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・4月以降、受注が伸びず赤字に転落した。	
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・総選挙や消費税の再増税見送りなどによる消費の不服感で、来客数が減っている。	
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	単価の動き	・お歳暮商戦も終わり、前年比92～93%の売上となった。総体的に商品単価の下落が見受けられた。	
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月前半は会社関係の忘年会はあったが、総選挙の影響で全体的に動きが鈍く悪かった。後半は結構忙しくなったが、前半の出遅れを取り戻すのは難しく、例年に比べると悪かった。	
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・受験期に備えてピアノのレッスンをやめる子どもが出てきている。	
			悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き
高級レストラン（社長）	来客数の動き			・総選挙の影響で客が非常に減った。	
企業動向関連 (九州)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—	
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月前半は原料不足であったが、後半は原料の手当てもつき、取引先からの要望に8割方対応できた。しかし、宮崎の鳥インフルエンザの影響で、一部原料出荷ができなくなり、終盤取引先に迷惑をかけた。販売の引き合いは居酒屋、スーパー、加工メーカー等順調な動きである。	
		農林水産業（営業）	取引先の様子	・小売店で少しずつ良いものが売れていると聞く。	
		金属製品製造業（事業統括）	取引先の様子	・取引先の受注残や引き合いが増加している。工事延期の影響は大きいですが、今後は良くなる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・社内における理念の追求、ものづくりに対する教育などが功を奏し、経営がやや良くなっている。	
		電気機械器具製造業（取締役）	競争相手の様子	・当社も繁忙であるが、同業他社も上向きである。	
		金融業（従業員）	取引先の様子	・企業活動では資金繰りにやや余裕が出てきた。個人においてはボーナス急騰により家計に余裕が出てきた。	
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・企業の新商品開発が進み始めた。	
		変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・比較的好調に販売できた。
			繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・下請工場では給料が安く人気がないため、従業員は募集しているが集まらない。従業員は少しずつ減少しているが、仕事の受注が増えてはならないため、営業上問題はない。
窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・今年の後半は受注量が増えて、今月も年を越した受注がある程度来ている。今まであまりなかったような状況で、販売量も前年比で若干増加している。		
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・不安定な要素が多いため、受注量が確定しないのが一番の悩みである。採算ペースはそれなりであるが、受注量が不足しているため、景気が良いという感覚にたれない。		
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・例年の年末駆け込み受注があまりみられなかった。		
その他製造業（産業廃物処理業）	受注価格や販売価格の動き		・販売価格は相場通り上がっておらず、仕入れ価格だけが高騰している。販売先が今の経済状況を信用していないため、相場通りの価格を支払うのに不安を抱えているのが原因だ。		
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き		・仕事の案件数がほとんど変わっていない。		

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	
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・総選挙もあり荷動きは良くない。本来12月は繁忙期であるが、年々通常月と変わらなくなってきている。	
		通信業（経理担当）	それ以外	・消費税増税後の買い控えムードが続いている。	
		金融業（従業員）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要の反動が残っている住宅や自動車の売上は、前年を下回っている。一方、一部業種では人手不足感が強まっているなど、労働需給は改善傾向にある。百貨店、スーパー等の売上も回復してきている。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・小売、飲食、卸売等の中小企業は、円安及び消費税増税の影響により、売上・利益ともに低迷が続き、資金繰りもタイトである。	
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業の受注状況は、昨年より高い水準にあるが、ここ数か月大きな変化はない。	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・チラシ配布などの営業活動を実施しているが、反応が少ない。	
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先から最近の状況を聞くと、ほとんど変化がないという回答が多い。	
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・当社では補助金を活用した省エネファイナンスの提案を行っているが、設備投資には前向きな企業が見受けられる。これからアベノミクスに便乗できる企業とそうでない企業との差が広がる。	
		やや悪くなっている	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・3か月前に受注できた工事があるので、仕事量としては悪くはないが、収益については未定である。10月に工事の積算方法が変更になり、不明な部分も多く苦慮している。また、発注量は激減している。
			新聞社（広告）（担当者）	受注量や販売量の動き	・総選挙に伴う政党広告など、一過性の広告出稿により売上は前年比116%とプラスだが、選挙関連を除くと前年比80%と大幅減となっている。主力の通販、旅行が前年比80%台と低調で、その他の業種も広告出稿には消極的である。
その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子		・市町村の12月の補正予算は、建設関係の予算が少なく、委託や工事発注が減少している。いくつかの入札で、低価格で応札する業者が出てきている。建設需要が落ち着いたため、手持ちの業務が少なくなり、仕事を取りに行っている。		
悪くなっている	—	—	—		
雇用関連 (九州)	良く なっている	—	—	—	
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・企業の採用意欲は増している。従業者だけでなく経営に関わる役員クラスを求める声も多いが、専門人材が足りていない。	
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・短時間勤務の派遣依頼が若干増加している。フルタイムまでの仕事はないが、少し忙しいという状況である。	
	変わらない	人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・特にサービス関連を中心に幅広い業種での人材不足は変わらない。しかし、景況感的に変化がない。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は人手不足を背景に増えている。特にインターネットのサイト作成業務などの伸びが著しい。	
		職業安定所（職員）	それ以外	・新規求人倍率は上昇傾向にあるものの、有効求人倍率はあまり変わらない。また、求人を出しているものの、人手不足により店舗を閉鎖せざるを得ない企業がある。	
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業所訪問の際の聞き取りにおいて、前月と変わらず、円安に伴う原材料費の高騰等を懸念する声が多く聞かれる。また、有効求人倍率は上昇したが、有効求職者の大幅な減少が主な要因であり、求人数は微増の状況にある。	
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・景気が良いため、新規求人件数増加と比較し就職件数は伸びていない。	
	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・12月の求人数は前年同月比3%減であった。1月以降の求人数も芳しくない。派遣労働者の採用よりも、直接雇用のアルバイト、パート社員の需要が堅調である。		
	学校〔大学〕（就職支援業務）	採用者数の動き	・今年度卒業予定者の就職活動がほぼ終了した印象が強い。		

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
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は先月同様前年比110%で推移しており、変化はない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は昨年より上回っているものの、ここ数か月のトレンドをみると、昨年並みに落ち着いてきているようだ。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・生命保険会社などのコールセンター進出が相次いでいるので人手不足感はあるものの、その他の業界での人材採用は低調である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社の求人取扱件数が前年比10%近く落ちている。当社の主な取引先は地元のサービス業であるため、民需が停滞しているか大手に売上を吸収されているかが考えられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・総選挙の影響か12月の求人広告は激減した。地域中小企業の景気は回復しておらず、年明けの動きも弱い。U・I・Jターンを希望する既卒者向けの求人広告の動きがあった。
	悪くなっている	—	—	—

### 11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（－：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 (沖縄)	良くなっている	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・国内だけではなくて、海外の観光客も多く、インバウンドの効果がかなり大きい。
		百貨店（営業企画）	来客数の動き	・12月はお歳暮ギフトの動向がポイントとなっているが、競合店の閉店に伴い、お歳暮ギフトが堅調に伸びている。また、菓子銘店の改装効果、外国人観光客の来店等、客数は対前年同月比で15%アップした。衣料品、食品、家庭用品全体でも2けた伸びの売上高となった。
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が大きく伸長し、客単価も良くなり、売上は前年比8%増になっている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・利用客数が、予想を上回ってきている。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・貸渡件数は前年同期に比べ多少増えている。特に今月は外国人観光客の利用が増えた。今後も外国人観光客の利用は増えてくるものと予想される。
	変わらない	スーパー（販売企画担当）	単価の動き	・円安などによる原材料の高騰から単価上昇は続いている。それでも買上点数は下がっていないため、景気は3か月前と変わらない状況が続いていると考えられる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年度と比較して売上がほぼ横ばいである。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・年末商戦も前年並みに推移しており、個人の消費力は安定していると感じる。競合店の影響で客の取り合いはあるが、今は落ち着いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・欲しいものがあっても我慢してる感が見受けられる。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・稼働率が前年同月実績を下回っており、マイナス幅としては、3か月前とほぼ同様である。
		住宅販売会社（代表取締役）	来客数の動き	・建築関連に関しては、資材や人件費の高騰で建築単価が値上がりしている。そのような影響なのか、土地を購入しての戸建住宅の相談件数が減っているようにみられる。
	やや悪くなっている	旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・旅行会社を利用せずインターネット等による個人予約の増加などもあり、販売量、取扱額も減少している。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・年末商戦に入っても来客数、販売数とも伸びてこない。来店があっても購入を検討するが他店と比較して1円でも安いところに行っている様子である。非常に厳しい状態である。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数が3か月前と比べて40%落ち込んでいる。また客単価が低くなっている。

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
	悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・小規模の店が集積した商店街は、大型店が歳末商戦で特価での販売等に力を入れていることから、客足を奪われていると思われる。
		その他専門店「楽器」（経営者）	販売量の動き	・前年より売上は減少している。観光客は増加しているが、大型店の閉店により、地元の客が減少している。インターネットでの注文は増えているが、安価な商品が中心で値引き競争もあり、厳しい状況である。
		その他飲食「居酒屋」（経営者）	来客数の動き	・本来なら最も入客の取れる時期だが、平日の地元客の宴会予約が例年の半分ぐらいしかない。26日の後から盛り返してきているが、例年の売上の93%ぐらいになると予想される。
企業動向関連 (沖縄)	良くなっている	食料品製造業（総務）	受注量や販売量の動き	・今歳暮は前年に比べるとギフトの動きが早くなっている。また、週末の大型量販店での買物客も多くなっていて活気がある。
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事向けは前年比増、民間工事は前年比減、全体でほぼ横ばいとなっている。
		輸送業（営業）	それ以外	・対前年比で受注量は増となり、受注価格見直しが進んでいる。
	変わらない	会計事務所（所長）	取引先の様子	・観光業は外国人観光客も増加しているが、他県からの観光客も増加していると感じる。
		建設業（経営者） 通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・契約件数が伸び悩んで、横ばい状態である。 ・仕事は確保されており、雇用も増えている。しかしながら1人当たりの単価は相変わらず安価である。安価なのは技術力が無く、未経験者でもできるような仕事の受注にとどまっているためである。
	やや悪くなっている	—	—	—
悪くなっている	—	—	—	
雇用関連 (沖縄)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	○	○	○
	変わらない	学校「大学」（就職担当）	周辺企業の様子	・求人数が落ち着いてきた感がある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・県知事選挙や衆議院議員選挙の影響で人の動きが停滞している印象を受ける。当社の求人登録者数も長期派遣が減少している。
		求人情報誌制作会社（編集室）	求人数の動き	・3か月前の週平均求人件数978件に対し、12月は812件とマイナス166件と減少している。毎年師走は、求人を控える企業が増える傾向にある。
		学校「専門学校」（就職担当）	採用者数の動き	・求人票がたくさん届いているが人材がない。
悪くなっている	—	—	—	