

## ・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	－	－	－
		スーパー（店長）	販売量の動き	・年末の正月用商材の動きが少し良くなり、販売量も前年比96%とわずかだが上向きになってきた。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・クリスマス、年末など、派手なイベントにお金をかける傾向が感じられるようになってきた。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・年末に向けて工事現場作業者の来店が増加している。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・今年は雪が早く降ったことで、年末商戦が良かった。前半は総選挙の影響であまり良くなかったが、後半は客の消費動向が単価の高い商材を中心に動いた。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・地上デジタル放送関連のテレビ需要が落ち着いたことによる反動はまだあるものの、LED照明、電球、冷蔵庫等の省エネ関連商品の需要がおう盛で、単価は低いが売上に貢献している。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・地上デジタル放送への完全移行後、低迷が続いていたテレビの販売が、約1年半ぶりに前年を上回るようになり、全体としては微増ながらも回復してきた。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・来客数は前年並みだが客単価が前年比106%と高くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・週末ごとに需要を喚起する大型のイベント、大会が開催され、来客数、客単価を押し上げる結果となった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・季節要因も含まれるが、今月に入って全体的な受注の状況がやや上向き傾向となっている。ただし、まだ予断の許せるような状況ではない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・売上が前年比で3%以上の増加となっており、今後も売上の増加を期待できる雰囲気がある。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・消費税増税法案成立の影響があり、駆け込み需要が徐々に生じてきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・販売事務所に来るほとんどの客が分譲マンションの購入に対して積極的であり、見学のみ客は少ない。来訪前に購入する意思を固めている客も多く、営業に要する時間が少ない。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・12月は防寒衣料のピークの月だが、例年より寒いこともあり、フリー客、一見客がダウンコート等を買う様子がみられる。一方、顧客やOLは買い控えをしており、単価の高い商材もあまり売れていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・総選挙により政権が変わったが、まだ実際の客の気持ちとしては、景気が良くなっているのか、悪くなっているのか判断できないようである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月に入り、強い寒波と積雪の影響で客足は鈍かったが、下旬以降は、年末大売出しの抽選期限等もあり、来街者数が増加した。しかし、来街時間帯は昼前後から夕刻までの短い時間であるため、目的を定めて来ていると判断され、ついで買い及び衝動買いは少ない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・観光土産店だが、観光客は全く入っていない。公務員関係の客も動いていない。ただ、総選挙で自民党が勝ったことで、建築関係の客が少しお金を使い出している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・総選挙が終わったばかりで今後への期待感が出ているが、それが消費には全く結びついていない。むしろ、中小企業金融円滑化法の期限が切れることに対して相当不安が出ている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・売上の減少幅は小さいものの、前年割れの状況が続いている。客単価は前月に引き続き前年を上回っているものの、買上客数の減少が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数は微増で推移しているものの、買上客数は微減にとどまっている。また、客単価も低下傾向にあるため、来客数の伸びほど、売上が伸びない状態が続いている。

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
		百貨店（役員）	お客様の様子	・今月は大寒波の到来で、コート関連がよく売れたほか、暖房用品も好調であり、どの部門も前年比で2けたアップの勢いである。胆振地区での大規模停電の影響もあり、ホームセンターでは乾電池や懐中電灯、ポータブルストーブ等が異常なほど、売上を上げている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は伸びているが、買上点数の伸びない状況が続いている。そのため、なかなか売上も上がらない。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・12月の売上は前年比100.1%、商品単価は前年比97.5%となり、11月と比べて12月はやや改善している。しかし、クリスマス催事の好調が数値を押し上げている状況であり、平常日の状況は決して良くない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・催事商材が前年を上回っているなど、売上は回復傾向にあるものの、依然として買上点数の減少が続いている。特に、たばこの減少が響いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・年末の需要商材の販売量が減少した。生活必需品ではないため、余剰に使う金が客にないとみられる。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・クリスマス商材の販売動向が前年と比較して鈍い。特に、店頭販売品の動きが鈍く、当日に購入する客が減少している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・12月後半の大雪にともない寒さも増しており、暖房関連がよく売れた。来客数も伸びており、店に活気が戻っている。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・タイヤ交換の期間であるが、来客数及び客単価の前年比はここ3か月変わらない。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・悪天候が重なり、大幅に来客数が減少している。客単価こそ上昇しているが、全体の売上は前年比で5%のダウンとなった。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・販売量が比較的安定して推移している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末にもかかわらず、買物をしている客が少ない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・毎年のことであるが、平日は天候に左右されるため、来客数はその日によって極端である。一方、クリスマスディナーは例年以上に良かった。全体では前年並みの売上であった。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・12月単月の売上は前年比107%でやや良いが、内訳をみると、個人客の動きが良くない。3か月前から、全体的な動きは変わらない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・当地区の空港からの出発客は前年割れの傾向が継続しており、現時点では客の消費マインドは回復していないとみられる。ただし、札幌と当地区を結ぶ路線については、地元通勤ター航空会社の撤退もあり、自社単独では伸長している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は雪が多く、除雪が間に合わず、年末の繁忙期に市内の道路の渋滞がひどかった。このため、タクシーの注文があっても、断ることが多く、売上は前年よりも減収となった。人出は多かったが、タクシーの売上には天候が災いした。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月は、クリスマスファンタジー等のイベントがあり、また半ばから寒い日が続き、雪も多くなったことから、売上も徐々に伸びてきてはいる。ただし、3か月前と比較すると、約2.5%の減少であったため、全体としては変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・注文数が前年並みであった。観光客からのオーダーは減少したものの、前年は少なかったイベント関係からのオーダーがみられた。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・12月の乗降客数は、24日現在で前年比101.5%となっている。一方、東日本大震災前の2010年との比較では、前々年比99.8%となっており、利用客は例年並みとなっている。
		パチンコ店（従業員）	お客様の様子	・北海道は例年のない寒波による大雪で、客の外出の機会が少なくなっている。観光客も同様であり、ホワイトイルミネーションやミュンヘン・クリスマス市などのイベントも来場者数が少ない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・変わった動きがみられない。

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	商店街（代表者）	お客様の様子	・クリスマス商戦が盛り上がりなかった。例年は月半ばの土日に山があるが、今年は総選挙のせい、厳しい状況であった。客単価も低く、ギフトの数も前年より減った。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・総選挙の影響で歳末商戦の出足は全減のような状況であった。総選挙後も大雪などの影響で来客数が減少した。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・年末という特殊な月であり、本来であれば売上の多い月であるが、得意先の飲食店もなかなか景気が戻ってこないという雰囲気であり、例年よりも忘年会等の宴会も少なく、それにともない当社の売上も前年を大きく下回った。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月は週末ごとに大雪が降ったことにより、来客数が減少したため、売上が減少した。また、総選挙の影響により、ギフト関連の需要が中盤戦から後半にかけて伸び悩んだ。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・天候要因が大きい。総選挙の影響は軽微とみられるものの、進物需要は苦戦した。来店客の買上率は上昇してきているため、購入目的がなければ来店しないという傾向が強くなってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・アプローチしても今は車にお金をかけられなくなかなか商談まで行き付かないケースが多く、乗用車までお金が回ってこない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・10月からエコカー補助金がなくなり、冷え込みが続いている。売行きもそれに応じて間違いなく悪くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・受注量の落ち込みが止まらない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・総選挙や異例の大雪、クリスマス連休などが重なったことで、夕食客が減少して前年を下回った。また、忘年会も企業などの団体予約が減った。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会シーズンに総選挙が行われたことで、宴会がキャンセルになった。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・ここ数年で最も新規販売数が落ち込んでおり、販売回復の見通しが見えない。
		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	・厳冬期を迎え、気象状況の悪化による欠航回数が増加しており、旅客、車両ともに売上が減少している。
			悪くなっている	スナック（経営者）
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き			・航空機材の縮小化と料金の高止まりにより、道北や道東への本州方面からの入込が増えず、地域全体として国内客が減少している。
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
		建設業（従業員）	取引先の様子	・消費税増税に向けて、駆け込みの不動産取得や住宅建設にともない、大工や内装、設備工事の労働者が不足している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き単価は下落傾向であるが、それを上回る受注量の増加が、下期に入り顕著となっている。
		コピーサービス業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注数の拡大かつ単価の上昇がみられる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・各業界とも政権交代への期待感が強い。
		変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
	食料品製造業（団体役員）	それ以外	・12月の前半は総選挙期間でもあり、贈答用品及び飲食店等の来客数等に厳しさがみられたものの、後半は政局の安定と景気動向への期待感から前年より好転した。12月としては例年より寒気が強く、大雪となったことから、冬のイベント等の開催に期待感が持てる。	

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
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・販売量は3か月前と変わらず、特に増減なく推移している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・東北海道は夏季の日照時間が国内でも長い地域で、冬季も雪が比較的少ない。また、遊休地も多いことから、電力不足問題を背景とした売電用の太陽光発電設備の架台、ソーラーパネルの輸送が継続している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・年末を迎えたことでの季節要因もあるが、荷動きは落ち着いている。前年比、前月比とも、大きな変化はみられない。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備投資は医療福祉施設の新増設やメガソーラーの建設が活発である。住宅投資も貸家が増加している。震災復興で技能工が流出していることもあり、工期の遅れも出ている。個人消費は、大雪の影響で全般的に客足が鈍っている。
		司法書士	取引先の様子	・建設業や宅地建物取引業など、取引先の様子から、一時回復傾向に転じたが、また以前の状況に戻っているようにみられる。
		司法書士	取引先の様子	・12月の総選挙で25年度の予算編成などが遅れている。通常国会も1月末の開会では、早い時期の景気回復に期待が持てない。株式市場だけが潤ったところで一般の人には関係がなく、節電だけではなく、節約も日常的になってきていることから、不動産取引も活発にはならない。
	やや悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・政権交代により消費税増税の気運が高まっていると感じているためか、建物の新築とこれに先立つ土地の取得が活発になってきている。
悪くなっている	その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・厳冬期に入り、鉄工関連の顧客の仕事量が減ってきているせいか、消耗資材の販売量が減少している。	
雇用 関連  (北海道)	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	・コールセンターからの求人が増え、さらに一般企業からの営業職の求人、IT関連の求人が増えている。企業側では、今まで、業績低迷を背景に求人を抑えていたが、ここにきて業績拡大に向けた動きが出てきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で9.5%増加し、34か月連続で前年を上回った。また、月間有効求人数も前年比で14.4%増加し、34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）	求人数の動き	・年末年始の繁忙期に向けた短期求人が多くみられたが、一過性のものであり、状況は大きく変わっていない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告件数は前年と比べて若干多いものの、2～3か月前と比べると急激な減少傾向がうかがえる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・例年よりも寒くて早い冬の影響で、一部の業界に活気がある。本来1～2月がピークとなる除雪、排雪作業が前倒しとなり、建設業や運輸業等が忙しくなっている。また、厳しい寒さと大雪の影響で、冬物衣料や雪かき商材等を中心に百貨店や小売店で活気があり、年末商戦と重なったことで、街や店舗がにぎわっている。冬の観光は来年2月の雪まつりがピークであるが、国内観光客のほか、台湾、タイなどの海外からの需要があり、宿泊業も順調に推移している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・政権が代わり、景気浮揚への期待感を感じるが、中国や韓国等からの観光客減少の懸念が払しょくされない。具体的な政策が見えてくるまでは不透明感が強い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上が、今月も前年を上回った。管内のJA農畜産物取扱高が過去最高を記録したほか、関連施設の建設等もあり、その経済波及効果が裾野にまで広がっている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・11月の管内の有効求人倍率は0.62倍と前年を0.12ポイント上回り、3か月連続して0.6倍台と高い水準となっている。

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
		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比で18.1%の増加となった。新規求職者数は前年比で8.9%の減少となった。また、月間有効求人倍率は0.74倍となり、前年の0.58倍を0.16ポイント上回った。一方、新規求人数のうち、正社員求人の占める割合は46.5%と高く、求人者と求職者と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。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・年末を控えて従業員の整理解雇や事業廃止の動きがみられるのは例年のことではあるが、前年まではどうか持ちこたえてきたものの、今年は対処できなかつたという事業者が各業界でみられ、より厳しい状況になっていることがうかがえる。
	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 (東北)	良くなっている	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・早々と訪れた極寒の影響と震災の影響で買い控えをしていた客が落ち着きを取り戻し、購買意欲も増してきている。仮設住宅に住んでいる人も復興支援で支給された寝具では寒いらしく、買換えをする人も多くなっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・先行きが相変わらず不透明で不況感はあるが、政局の安定並びに今後の社会保障、将来に向けての期待度が高まっているので、少し景気は上向き。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・クリスマス及び年末のギフトの状況が前年に比べてやや良くなっている。客単価があまり伸びていないことは心配だが、徐々に上向きにはなっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・前年に比べて高い商品が売れている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きは前年と変わらないが、販売量の動きは多少良くなっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・例年12月は繁忙期となるが、この12月はここ数か月の改善傾向の延長線上にあるといえそうである。データ的には来客数の増加となって現れている。また以前と比べ、高額の商品を買う前に悩んだりする様子が薄れてきているようである。建設関係の客から直接景気の良い話を伺うこともある。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・これまで来客数が前年を下回っていたが、最近前年を上回る日が続いている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・気温や天候の影響もあるが、鍋物商材といった冬物商材の動きが良い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上、来客数、単価、買上点数のいずれもプラスとなっている。なかでも今年は年賀はがきの売上が相当伸びている。一方、クリスマス景気は低調であった。売上改善のテーマとして1日で一番来客数の少ない午後2時から5時までをどのようにするかということで対策を講じた。当店は事務所立地だが、あえて地域住民をターゲットに野菜、果物、総菜関係を意識的に多く、種類も広げた結果、プラスに繋がっている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・寒くなり防寒衣料系が動いている。安さを求めているというよりも、必要なものをしっかりと選んで、そこそこの単価で買っていくという購買の動きが続いている。いわゆるデフレ的ではなく、必要なものを必要なだけ買っているようで、単価は上がってきている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・冬物のセールが始まったが、安さに惹かれての買物ではなく、品物の良し悪しが決め手になっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金が終了した影響で新車の販売に勢いがなくなったが、新型車効果で少し盛り返している。しかし低燃費車、軽自動車中心の商談が多く、売上の減少傾向は変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3か月前はエコカー補助金も終わりどん底であったが、今月は新型車効果もあり、少し上向いている。

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
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・景気は良くなってきているが、あくまで一過性のものでしかない。選挙が実施されることにより、お歳暮品の販売量に影響が出るのではと懸念したが、動きは早かったものの例年通りの販売量となっている。クリスマスは三連休ということもあり自宅で過ごす消費者が多く、飲食店への販売量が予想以上に少なくなっている。
		その他専門店 〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・気温が下がりブーツは好調だが、積雪が無いため長靴等の動きが鈍い。また総選挙の影響で買物客が減少している。
		一般レストラン （経営者）	販売量の動き	・決して景気が良くなっているわけではない。今まで耐え忍んできて、最後に少し良くなったというイメージである。
		観光型旅館（スタッフ）	それ以外	・会社の業績が好調だったため、期末手当がわずかだが従業員に支給された。やはり会社の業績好転が実際に収入に変わると気分が違う。従業員一同の士気も一時的なものだろうが回復している。
		都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・本来、選挙があると全体的に動きが悪くなるというのが今までの実績であり、業界でも一般的であった。ところが、今年に関してはその影響がほとんどなく、忘年会等もすべて受注できている。また、イベントに関しても非常に販売状況が良く、心配していたように景気は低迷していないということを実感している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月だからであろうが、客の様子からすると不景気な話は聞こえてこない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年末に向けて新規加入者が若干増えている。キャンペーンの効果と年末までに加入し、テレビやインターネットのサービスを楽しみたいという、駆け込み客の申込が増えてきている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・ボーナス時期なので、新しいメニューを注文する客もおり、単価が伸びている。
		住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・停滞していた大型物件が動き始め、受注確約がとれている。
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・震災反動景気は今春で大体終わり、その後は息切れをして続落状態になっており、秋からは震災前以下になっている。季節要因により今は2、3か月前よりは良いが、景気が良くなっているわけではない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・12月になり、近年体験したことがないような寒波、積雪に見舞われ、暖房器具、衣料、防寒靴、除雪用品が例年より早く動き始めたが、寒波のせいで客足が鈍くなっており、ややマイナスの状況である。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商品及び低価格商品の販売量は横ばいで推移しているものの、来客数は減少傾向である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・例年のない寒さが一気にきて、防寒物の動きが良くなっている。ギフト需要は単価が低いがコンスタントな動きである。天候により来客数が大きく左右される状況にある。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・売上高等の数字については、10～12月は天候の与件が昨年とは比較にならず、なかなか判断ができない。客の動きについては、お歳暮商戦が非常に苦戦している。また、クリスマス需要も間際こそ盛り上がったが、依然として消費者の財布のひもは固い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・季節商材については天候、気温の影響で前後したものの、ほぼ横ばいで推移している。年末のギフト需要については、他県からの震災復興需要が落ち着き、若干の落ち込みがみられる。おせち料理の需要は2けた増となり、家族で過ごす年末年始の姿やちょっとした品物の動向が前年に増して顕著である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・低温傾向により、売上全般は前年をやや下回る見込みであるが、歳暮商戦については前年を上回る実績となり景気自体は落ち込んでいないとみられる。前年に続き、おせち及びクリスマスケーキの受注が好調で、今年も家族あるいは友人で年末年始を過ごす方が多いようである。衣料品は年末に近づくにつれクリアランス待ちによる買い控えが起こっている。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・買物に対する生活防衛意識の強さは変わらず、クリスマスギフト等も前年より客単価がダウンしている。客単価ダウンが続いている。

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
		百貨店（売場担当）	それ以外	・3か月前と比較して決して良いといえる状況ではないが、今月単月で見ると、担当する婦人服に関しては前年をクリアできるところまでできている。今月は例年よりも初雪が早かったことで客足に影響が出る日数が多く、来店数で苦戦を強いられたものの、来月開催のセールの前セールの動員による客単価のアップで、その期間は大きく売上を伸ばしている。しかし、ヤングやミセスの婦人服を取り扱う売場に関しては前年比95%といった状況であり、店全体をみても前年を割っている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・下旬の雪の影響か選挙の影響か、来客数や単価の低下が止まっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・12月の平均1品単価は前年比100%を超えている。来客数も上期ほどではないが戻ってきている。寒さも手伝い農産品の相場高もあったが、食料品の動きは良くなっている。鍋物などではこれまでのオーソドックスな食材の他に洋食系の食材も売れている。特販促に大きな対策の変更もないのに、政府経済政策への期待感からか停滞からやや戻ってきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数の伸び率より買上点数の伸び率が低く、客単価ダウンになり、売上が低迷している。チラシ以外の買い控えが見られる傾向にある。
		スーパー（物流担当）	単価の動き	・買上1点単価は下がっているが、買上点数が上がっており客単価を維持している。この傾向は3か月前とほぼ同じ状況である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価前年比が100%を超え、売上が戻ってきている。降雪と寒さの影響でホットドリンクの販売数が前年より良い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・依然、来客数は前年を下回る状況で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・たばこの売上は前年比微減が継続しており、単価減少の要因となっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前半は総選挙の影響からか来客数が減って大変苦戦した。選挙終了以降は徐々に客足も戻り始め、回復傾向にあるものの、全体的にはやや悪い。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年より早めの冬物バーゲンを開始したが、コートなどの防寒衣料の動きは良く単価は上がっているものの、来客数はあまり増えず、トータルで売上は前年並みとなっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・新卒採用も出足好調に見えたが、現在は前年より減少している。電子部品関連企業の縮小が要因とみられる。県内の先行きの不透明さが目立つ。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ないので、当然売上も無い。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・冷え込んだため防寒衣料は伸びているが、スーツは前年に復興需要で売れたため、前年比で見ると大幅に落としている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦、クリスマス商戦の時期でも、客の買上点数及び平均売価が上がっていない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・社会情勢では政権交代があり景気回復の動きもあるが、実際に回復するのはまだまだ先の話である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・白物家電はやや上向きに推移してきているが、テレビ関係の売上が前年比で全く振るわない状況である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・家電製品のなかでも暖房商品は季節的に寒くなってきたので好調に推移している。石油ファンヒーターは前年並みであり、エアコンは前年よりも多少落ちているが、全体的には悪くない。ただ、テレビは単価が前年比3割ダウンと下がっており、販売量も下がっているなど、引き続き持ち直しが見られない。そして、冷蔵庫や洗濯機といった白物家電は前年並みで、落ち込んだ分をカバーしきれていない。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・客の買上状況を見ると、そんなに景気は悪くないように見える。財布のひもが少し緩んできたようである。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	来客数の動き	・今月は選挙の影響が大きいことに加え、県庁等、公務員関係の賞与時期と重なってしまい、飲食店の来客数が目に見えて減っている。量販店などでバック等の商材が売れているものの全体的に低調で、年末の最後の売上に期待している。

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
		その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・就労人口減少の影響で、制服の追加注文の数量が減っている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	お客様の様子	・石油業界では販売不振でガソリンの価格を下げたところが出てきており、収益重視の経営をしているところと販売量に差が出てきている。現在寒波がきていて暖房用需要があり収益が増えているため隠れているが、寒波が過ぎた段階で収益悪化が響いてきそうである。
		高級レストラン （経営者）	お客様の様子	・客の様子を見ても皆非常に厳しそうであり、良い方向にはいっていないようである。ただ、総選挙も終わり明るい話題がないわけでもないの、期待したいところである。
		一般レストラン （経営者）	それ以外	・同業も含め、景気は良くなっていない。12月なので3か月前と比べたら良くなっているが、12月としての忙しさは例年同様である。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・忘年会もありトップシーズンである。そのなかでも、震災復興工事関連の忘年会が半数を占め、館内は大変にぎやかである。消費単価も好調であるが、入込数については前年比微減である。
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・ほぼ震災前に戻りつつあるが、やはり週末に集中しており、平日については少し弱含みで推移している。
		都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・官公庁が強い土地柄なので、忘年会は前年並みの売上を上げている。また、クリスマスケーキ及びおせちも目標どおりの個数を得ている。しかし、25日以降年末まで悪天候に見舞われ、客の出足は鈍くなっている。また、今年の非常に大きな特徴として、曜日配列により25日以降が年末という意識が非常に強かったため、本来であれば打ち上げの宴会がかなり入ってくるのが今年は入らなかったというところがある。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・宴会、宿泊、レストラン各部門とも大幅な落ち込みはないが、前年まで好調だったおせちの予約数が前年を1割ほど下回っている。
		旅行代理店（店長）	単価の動き	・決して悪い環境ではないが、夏の終盤から先行の買い付け状況が芳しくない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・働きたくても働く場所がない、仕事がないという話をよく聞く。これでは景気は良くならない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・一部業界では上向き加減との声もあるが、ほとんどは変化無し、もしくは下降の様子がみられる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との会話では、3か月前と比較して特に景気が向上したという話は聞かれない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化は見られない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との商談では、被災地復興関連業種以外からは好況感や設備投資意欲が見られない。政権交代への期待感というよりは、復興へのスピードを早めてもらいたいとの絶望感からの脱出を切に願っているようである。好況までは程遠い状況である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・売上、来客数共に横ばい状態であり、前年よりちょっと良い程度が続いている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客単価については、施術や必要なパーマなど基本的なメニューがベースで、プラスアルファという部分に結び付いていない状況がここしばらく続いている。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・年末になってにぎわうかと思いきや、総選挙が終了しても客が少ない、物が売れない状況は変わらない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・前月同様、住宅の設計の仕事が続いている状態で、軒数はほとんど変わらない。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	来客数の動き	・震災直後は至急の修繕工事の受付が急増した。その工事が完了して供給は増えているが、現在の問い合わせは落ち着いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・12月は書き入れ時だが、年末選挙の影響で、特に飲食店からは苦境の声が聞かれる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大型店や中心部とは打って変わって商店街を歩いている人が少ない。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が少なく、売出しをするも前年割れをしている。



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（経営者）	来客数の動き	・新規の商業施設がオープンした影響もあって、郊外など広域からの来客数が減少している。来店頻度の高い食品において、一番来客数が減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・10月以降、同業及び異業種競合店の出店が相次ぎ、商圈内の客の流れが変わってきている。また、客を取り戻そうと既存の競合店もチラシ価格を下げ競合店対策を実施している。結果、以前にも増して、買上点数、客単価の減少、買いまわり傾向が強まってきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数の数自体も減ってきているので、販売量の動きが鈍くなっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べると客の動きはまあまあだが、来客数が減っている分、厳しい状態にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競争店出店増のため、既存店前年比が低下している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・12月に入り、県全体の売上が落ちていると聞いている。確かに前年に比べて、近隣に変化は無いのに売上、単価共に落ちている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・例年と比較すると、ナショナルブランド、インポートといった単価の稼げる商品の動きが鈍くなってきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金終了による反動減に総選挙、ボーナスの減少などが重なり、来客数が激減している。その上、大雪の影響により営業活動もままならず、今月の新車受注は前年の50%前後と大苦戦している。一方、販売については、受注残の食いつぶして何とか前年近くまで追い込める見通しである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・冬期間を迎え、ハイブリッドを含む小型車の売行きがかなり鈍化してきている。また、雪解け以降の購入を予定しているケースが多く、お買得感を訴求しても動かない。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・来客数の減少に歯止めが掛からない。来客数は前年の50%程で推移し、販売量も比例して悪い。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・年末であることに加え、総選挙もあったため人の動きが鈍っており、耐久消費財を扱っている店としてなかなか厳しい状況であり、販売量が落ちている。
		その他専門店 [パソコン] （経営者）	販売量の動き	・年末もあって動きは幾分良いが、売る側はいくらでもさばきたく、買う側は安く買いたい思いがあるため、市場の単価が低い値で取引されており、利益的には良くなっていないのが現状である。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・降雪による道路状況の悪化により、車での来客数が減少している。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・来客数は横ばいながら、客単価は実にシビアである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で悪くなっている。自民党になって良くなるとの期待はあるが、今のところはその影響は全くない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・このシーズンは忘年会の予約で忙しくなる時期だが、前年と比べても来客数の変動は無かったものの、客の声を聞く限りでは、不透明な景気の先行きをすぐに解決できるような良い話はほとんど出てこない。地元と中央のスタンスの差があまりにも大きいようである。それとあいまって、総選挙が更に輪をかけて景気の妨げとなっていた。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・レストラン関係及びデパート地下のデリカ各店については、利用人員は増加しているものの消費単価は毎月下落している。購入品目について明確な目的を持って買物をしている傾向が見られる。特にレストランについては接待関係の需要が大きく減少してきており、ここに来て法人、個人共に消費の低迷が如実になっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・被災地特需で前年夏以降、宿泊・宴会件数共に順調に推移してきたが、今月から来客数、宴会数共に前年を下回り、来月以降の予約件数も前年同時期に比べ減少し始めている。

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）	お客様の様子	・客の需要が落ちてきているようである。普通に帰ったといえばそれまでだが、9月までの勢いはなくなってきている。	
		タクシー運転手 通信会社（営業担当）	お客様の様子 お客様の様子	・年末を迎えて乗り控えが目立ってきている。 ・中小企業のボーナス支給が遅れている。クリスマス需要も例年より人出が少なく、特に高齢者層の買物控えが目立っている。	
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・景気そのものはここ2、3年と比べてクリスマス、年末の来客数はいずれも減っている。仕事そのものが少ないということや雇用が安定しないとか、先行き不安など、民主党政権だったおかげでかなり停滞しているというのが現状である。	
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・秋の旅行シーズンが終わり、年末年始に向け、レジャーに対する出費を抑える傾向にあり、単価が下がる傾向にある。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・12月上旬に降雪があったせいか、選挙の影響か客足が止まっており、例年より来客数が少ない。	
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・12月は週末のみの営業である。前年が割りと良かっただけに2割以上落ち込んでいるが、寒波や週末の天候不順もあって、やむを得ないところもある。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・先日、常連客から施術料金を下げてほしいとの話が出た。思ったよりボーナスが少なかったり、給与カットがあってなかなか美容室に来れなくなったということである。1回のパーマやカラーリングにかかる金額が高いとのこと。今は低価格の店が人気だと言われた。	
	悪く なっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・総選挙後、繁華街に人出が戻るとみていたが、選挙前と同じくとても静かな毎日である。他の月とほとんど変わらない。ただし、月末だけは12月らしく人が多く出ている。	
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・大手量販店、また地元の企業においても安売り合戦が更に激化しており、客は安くても買わない。しかし、安くなければ全く買わない。そんな状況が続いている。	
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・衆議院解散後、選挙期間中は客足が極端に減少し、その後も回復し切れていない。	
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・ボーナスなどの収入があっても財布のひもは固く、歳末商品の販売に勢いが出てこない。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・開店17年目だが、もっとも静かな12月の営業となっている。総選挙のせいという話も多く聞かれるが、ほとんど客の来ない日が何日もあるような状況である。景気は冷え込んでいる。	
	企業 動向 関連 (東北)	良く なっている	—	—	—
		やや良く なっている	広告業協会（役員）	それ以外	・10月以降広告業界は新聞、テレビ、ラジオなどのマスメディアの出稿が増加している。特にテレビはスポット広告が好調である。業種も多岐にわたっている。折込は遊技場関係の自主規制で減少しているが、大型小売店、飲食業などが復活してきているので落ち込みは少ない。
			経営コンサルタント	取引先の様子	・為替が円安に振れている関係で明るい見通しを持つ中小製造業が散見される。
その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）			取引先の様子	・新政権に変わったことによる影響もあるとみられるが、今までと違って受注量が伸びている。	
変わらない		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・農業者戸別所得補償制度の影響によるそばの作付面積の増大で、玄そばの価格が大幅に下落している。	
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・牛タン業界では、お歳暮という大きなメインイベントがあった。選挙があるので心配していたが、早く終わってくれたこともあって影響はあまりなく、お歳暮も前年をクリアしている。	
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月末のお歳暮商戦スタートは良かったが、総選挙が始まってからは大きく前年を下回っている。選挙戦があるとギフトは良くないが今回もそのような結果で終わりそうである。ギフトシーズンに選挙はやめてもらいたい。	
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・お歳暮の進物商品の売上が年々低下してきている。	
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅の着工が順調であるが、価格の改善が進まない。	

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
		土石製品製造販売（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・これからしばらくは、受注価格の値上げもなく現状を維持する方向である。
		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	・当社の製品が関連する市場では受注価格が上がる傾向にあるが、その効果はまだわれわれ末端の社員までは届いていない。その他身の回りの景気という点でも、良くなる要素、様子は見られない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年だと冬期は受注が一息つくののだが、今年は期間に関係なくリフォーム工事の受注がある。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・地方自治体の発注は一定量進んではいるが、地元向け工事や海上工事の比率が高く、発注に偏りが見られる。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・技術者不足と労働者不足の状態が続いており、量的にも一段落の感がある。
		輸送業（従業員）	それ以外	・取扱貨物量は変わらない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・案件数は少ないが、契約は増加傾向にあり、下半期も上半期に続いて例年並みに目標を達成できそうな状況である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・前月同様、拡大傾向に舵を取る企業は少ない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・介護施設の新設、メガソーラー建設の設備需要はある。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・自動車販売はエコカー補助金終了により販売台数の減少が見込まれたが、一方で低燃費の軽自動車販売が好調で、トータルでの販売台数を確保しており、悪化の動きにまでは至っていない。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・悪いまま変わらない。折込チラシの予定が2回から1回に減ったり、作ろうとしていた製品パンフが中止になったりと、全体的な広告費の圧縮は歯止めが掛からない。
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの月次、決算状況から判断すると、小売、建設関係は利益は確保しているが、3か月前と比較して、業績はそれほど伸びていないし、悪化もしていない状況である。膠着状態が続いている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は公益エネルギー企業を顧客としているが、広告費削減が続いており、その影響を多大に受けている。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	それ以外	・3か月前と変わらない。
やや悪くなっている		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・りんごの販売は風評をなくすことを目的に行ったが、単価は震災前の7割程度で、贈答用の注文数は震災前の7割程度である。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注が前年と比べて伸びていない。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・気候の影響だけでなく例年に比べて店頭売行きが良くないので受注が悪い。
		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、エコカー補助金終了による国内販売の減少と輸出環境における中国及びASEAN地区での販売減少等の影響を受けている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・ものづくりをしている中小企業を訪問すると何も無い空間が目立つ。ものがあってもそれが出荷されると次は未定という状況が多い。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大手荷主の各社より値引きの協力を要請され、現状からみてやむを得ず応じざるを得ない状況である。これが当地区内の物流業者も同様であり、明るい展望が開けない。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・総選挙の影響により、料飲店での需要や酒類歳暮の動きが悪く、歳末商戦の出鼻を挫かれた感がある。後半、持ち直しつつあるものの、前半の苦戦を取り戻すに至っていない。
悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前は前年並みの売上であったが、今月は前年比5%の減少となっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・経費削減を最優先し、設備投資を敬遠しがちに見える。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注の絶対量が減っている状況である。店頭に来客数も減少しており、小口の受注量も減ってきている。
雇用関連	良くなっている	—	—	—

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
(東北)	やや良くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・現地調査や記録など、東日本大震災関連のの仕事が多くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・選挙のある月はものが動かないという定説どおり、流通の年末セールは今一つ盛り上がり欠けている。ただ、求人需要は横ばい状態で、来年にかけて進出計画を持っている京阪の企業も多く、仙台を中心に求人はやや上向きになると予想される。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・選挙関連広告で、今年度の前年比マイナス分を大分カバーできている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が20か月連続で前年同月を上回っている。また、新規求職者数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	・新規求人数は24年4月から11月までは、8月を除きすべて前年比プラスになっている。11月においても前年比2けたのプラスになっている。製造業は厳しいが、製造業以外は求人が前年よりも増加している。
変わらない	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月は特に選挙関連の業務からほぼ東北全県で一過性だが繁忙になっている。それ以外に上向きの要因が見当たらない。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・急速に派遣依頼が縮小する一方で、直接雇用への人材紹介依頼が増えている。しかし、市場ニーズと求人ニーズにかい離があるためにマッチングするケースはまだまだ少ない。双方にらみ合うままで、人材市場は硬直化しているように見える。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と同様に今年の大学4年生向けの採用を追加で実施する企業がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・流通関連で個人消費が少し上向いてきた。採用意欲が出てきた企業もあるが、将来が見通せずに、我慢しているようである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業において、大量解雇を行わざるを得ない企業が引き続き発生している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・復興需要を背景に求人倍率は改善を続けているが、求人倍率の改善ほど景気が上向きと実感する場面は少ない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数が増えて、求職者数が減っているという全体の傾向のなか、一部の企業でまとまった数の人員削減等があり、求職者数が前年比一進一退を続けている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・7月以降、有効求職者数は前年同月比で増加している。求人も増加しているが求職者も増加していることで、有効求人倍率は思ったより良くなっていない。
やや悪くなっている	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・求人企業数でいえば前年とほぼ同数だが、大規模な求人が減っている。介護ヘルパーなど介護関連及びタクシー乗務員や運送業務などはここ数か月と同じくらい堅調に出ている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業の落ち込みなどの影響で景気全体が落ち込んできている。消費も落ち込んできており、厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業や派遣業などの求人数が減少していることもあり、新規求人数の増加傾向も鈍ってきている。求人窓口でも来所者が減少してきている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・年末という特異な事情もあるが、求人募集の新聞折込チラシの件数が半減している。
悪くなっている	悪くなっている	—	—	—

### 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
(北関東)	良く動向関連	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・賞与支給による効果は当然のことながら、総選挙後の目安効果や株価が高くなっていることで、若干先行き不安が解消されつつあるムードになってきている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・工期がいくつか重なり、同時にいくつもの計画を進めなければならない状況となっている。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	単価の動き	・セールへの期待が感じられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客数は前年比110%以上、客単価は同108%前後と今年に入ってから成績が良かった。降雪が早かったことが要因である。観光地に客が戻っているのが奏功している。ホテル関係者の買物で、1回当たり10～20万円も購入する客が多い。

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（統括）	販売量の動き	・気温の低下とともに、防寒衣料、鍋商材の動きが活発化し、数量ベースでクリスマスケーキは昨対109%、おせちセットの予約は同105%と堅調に伸びており、特におせちセットは高単価品の伸びが顕著であり、消費マインドは回復基調である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・クリスマスケーキ、年賀状の印刷、おせち販売などの予約商品がわりと好調だったため、販売量が伸びている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・寒い日が続いたために冬物商材の動きが良く、来客数が昨対で約25%増加した。
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・年末にもかかわらず、商談の件数が比較的多い。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・毎年12月中盤に販売量が失速するが、今回はやや客の動きが出てきた感じがして、車の注文なども意外に出てきた。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末を迎え忘年会が多くなった。4年に一度のオリンピックの年に開かれる同窓会も多く入り、活気がある。
		観光型ホテル（営業担当）	単価の動き	・室料単価は変わらないが、料理の注文単価が若干上昇している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年と比較して90%ぐらいの売上であり、今一つというところである。全体的にまだ不景気のため、なかなか前年並みにはいかない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・地域の競争相手が廃業したため、売上がかなり上がっている。
		通信会社（販売担当）	来客数の動き	・携帯電話業界は、12月のボーナス商戦に向けて各社が冬モデルを投入してきた効果もあり、来客数、販売数共に増え、売上は前年比102%である。
		その他サービス 〔フィットネスクラブ〕（支配人）	それ以外	・政権交代して株価が1万円を回復した効果が大きい。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・久しぶりに具体的な問い合わせがあった。おそらく実現することが濃厚である。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・12月はあまり目立った動きは見られないが、新年を迎え、新内閣が誕生したことによる景気回復の兆しが見られれば、動きが現われるかもしれない。11月は堅調だったため、期待も込めてそう願いたい。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・賃貸住宅、商業施設、事務所等の建築は、好調を継続している。戸建て住宅においては、12月に入って展示場への来場者が落ち込んでおり、1月以降の契約に影響が出るのではないかと。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・冬物を扱っていないため当然だが毎年、秋が過ぎて寒くなると来客数が極端に減少するが、今年は例年になく非常に減少した。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・12月になり、寒さが影響して人の動きが悪い。正月用品も動かず、年の瀬の気配を感じられないこのごろである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・年末らしい商品の動きがなく、太陽光で売上を確保している状況である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・年末とはいえ特別な動きが見えない。ボーナス商戦も振るわず、歳末売出しにも乗らず、必要な物を必要な時に購入するケースが多くなってきている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・2月をもって60年の営業に幕が下りるということで、残念感を抱いて来店する客が多くなり、今月は全体としては前年よりも6%売上増になっている。しかし、いろいろな面で複雑であり、客と接しているが、閉店のむなしさが日々大きくなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・年末賞与の減額等、可処分所得の減少により購買行動は極めてシビアである。特に高額品の売上は軒並みマイナスである。また、お歳暮においても、法人、個人共にマイナスという結果である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・数か月間、客一人当たりの販売単価に変化が見られない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・12月の来客数は前年と比較して減少、お歳暮ギフトは前年並みだがクリスマス商材は前年割れ、必要な物以外は買わない傾向が続く。

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
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・たばこの年齢確認を厳しくやっているため、たばこ、雑誌の販売高が前年割れしており、同時に客数も減少している。しかし、客単価が上がっているため、何とか前年並みになっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・クリスマス、おせち料理等の年末商戦は前年比90%であり、おせちでは100%である。少くくはぜいたくをという雰囲気も感じられるが、基本的に多くの人は買物にも慎重である。政権交代、円安、株高等、先行きへの期待感が高そうである。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客単価はたいして変わっていないが、客数はここに来て大分落ち込みを見せている。時期的には同じような傾向で動いているが客数が若干減っているため、厳しい傾向にある。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・以前は消耗品でも在庫を持っている人が多かったが、今では使いきってから購入する人が多い。
		乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・県内の販売店で展示会を一斉にやるが、今まで売れていた所が全く売れなくなったり、当社も売れないが、それがずっと続いている。これからは良くなる要素もないため、おそらく変わらない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・売上額では前年同月と変わらないが、忘年会月としては相変わらず会社関係の予約は数件であり、厳しい状態である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きを選択したが、今のところすべての回答理由を選択したくなるような様子である。とにかく競争相手が出て、客の様子も動きがあり、なかなか前が見えない状態である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・これ以下に落ちないところまで落ち切っているといた感じである。何をやっても効果が出ず、気力が続かない。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・ビジネスホテルだが、12月は忘年会シーズンで稼働はそれなりに上がるが、例年に比べて12月の終わりは稼働が伸びていない。例年に達していないこともあり、景気としては今一つである。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・状況は依然として同じである。
		旅行代理店（所長）	お客様の様子	・新政府の施策次第であると思う。平均株価も上昇傾向だが、年が変わって継続できるかにかかっている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・政権が変わって間もないため、今後景気が復調するのを見極めがつかない。
		旅行代理店（副支店長）	販売量の動き	・景気に対する上向き感はあるものの、まだまだ販売の申込自体は少ない状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンでもう少し動くと思っていたが、週末である金土の21～23時ごろまでの短時間での動きのみで、売上はさほど伸びない。忘年会をやらない所もあるようである。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・可もなく不可もなく、例年並みの販売量に落ち着いた。しかし東日本大震災後の不景気を考えれば、当社は着実に業績回復に向かっている気もする。ただし、一般企業や店舗からの受注は相変わらず冷え込んでおり、売上のほとんどが行政や建設業からの受注であり、一般が動き出さなければ業績回復とは縁遠い。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・盛り上がっているのは株式市場だけである。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・客の様子を子細に見ているが、3か月前と特に変化がない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・シーズン波動があるものの、全体的に良くなっていると思える材料が乏しい。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、来客数の動きに大きな変化は見られない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、売上単価共に、ほとんど変化が見られない。
		その他サービス〔清掃〕（所長）	それ以外	・量販店は定期的に新聞の折込広告を入れているが、生活必需品はほとんどの店に置いてあり、目玉商品は売れているが、その他の商品は出費を控えられているため、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
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	来客数の動き	・総選挙前は非常に好調であり、台数がかなり増え、売上額が前年に比べて8%以上伸びている。それ以降は例年と同じであり、12月が一番入庫台数が増える月である。約4万台という月間の台数に向かって、順調に推移しているところである。また、3か月前に比べても台数的には増えているが、販売量、単価等はそのまま据え置きとなっているため、変わらない。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・年末の忙しさもあるが、来客の動きが非常に悪い。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・12月の土日は稼ぎ時なのに、商店街は人が歩いていない。平日の夕方客の引きが早く、来客数も少なく、注文の数も減っている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・年の瀬だというのに、混雑している所は大型店とパチンコ店、そして病院だけである。物販店も飲食店も来客が極端に少ない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・年末贈答商戦は苦戦した。特に来店客は寒さのためか大きく減っている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・販売金額が、前年同月比で1割くらいダウンしている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・食品の売上が不振である。お歳暮の売上の大半が食品のため、ギフト需要の低下が主たる不振要因となっている。また、デイリーで必要な商品群も不振となっており、3か月前と比べてやや悪い傾向である。
		百貨店(販売担当)	販売量の動き	・婦人服、紳士服、子ども服など自家需要商品の売上がダウンしている。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・店頭価格が大幅に値引きされ、ディスカウント競争になっている。
		スーパー(経営企画担当)	販売量の動き	・12月商戦は11月までのトレンドより下がってしまった。年末商戦もおせち商材や年越しそばの販売点数が落ち込んでいる。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・前年比で売上、客数共に97%とやや悪くなっているが、例年と比べて雪が早く降った影響もあるかもしれない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・登録車の台数が減っている。また、軽自動車の販売比率が上昇している。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・年末は例年だと需要期になり、販売台数も増加するが、依然として前月に続きマイナス10%である。
		乗用車販売店(販売担当)	来客数の動き	・12月に入り、電話等で客の来場を促したり、チラシ等いろいろな方法で呼び込みをしているが、今年の年末は客の財布のひもが固いようで、とにかく来客数が12月に入って極端に減っている。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・マスコミ報道で流れているような景気高揚のムードはあるが、実際の購買行動には反映されていない。賞与の支給等、現実の状況はいまだ冷えているように感じる。
		住関連専門店(仕入担当)	販売量の動き	・12月に入り消耗品を中心に販売減が加速し、特に2週目の総選挙まではその傾向が強かった。寒波の到来による季節品の売上増をその他の商材で食ってしまった。
		高級レストラン(店長)	それ以外	・年末年始の旅行者や帰省の客が、高速道路のトンネル事故の影響でかなり少なく、キャンセルも出ている。
		一般レストラン(経営者)	競争相手の様子	・同業者の話では、前年よりも客数が減少し、売上が非常に落込んでいると聞く。特に夜の客数が減少しており、なかなか良い方向には向かっていないという話が多い。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・全体としては、総選挙後どうなるのか見えないが、一地方の市町村レベルでは、個人経営の店は、大手やフランチャイズ店のかかり強引な拡販活動に押されており、売上に偏りが見られる。それぞれの業界をひとくくりでは語れない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・9月から売上が落ちており、景気が悪くなっている。年末であるが、前年よりも売上が伸び悩んでいる。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・地方の宿泊業界にとって、最悪のタイミングでの総選挙となり、忘年会旅行等の需要が減少している。
		都市型ホテル(支配人)	販売量の動き	・今年の忘年会は例年より人数が少なく、大きな宴会が減っている。また、単価も下がり気味である。
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・円ドル為替レートや、燃油サーチャージが不安定のためである。	

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
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・受注が伸びない。例年は、すでに春先や4月以降の受注や商談が出ている時期だが、団体旅行も個人旅行も動きが鈍い。また、例年では2～3月にロングの海外旅行の受注もあるが、ショートステイや国内旅行に移行されている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・12月は1年を通して一番稼働が良い月だが、今年是不景気のため動きが悪く、前年同月と比べて19%減少である。
		ゴルフ場（業務担当）	単価の動き	・前月と引き続き同じような状況である。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	販売量の動き	・客数自体が落ちているのは間違いないが、特に今年は寒さもあって、夜から深夜、明け方の客数が非常に減っている。例年では寒さしのぎで入ってくる若い人もいるが、その客数も少ない気がする。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・新政権に変わり、少し円安になって株価も少し上がり、景気浮揚策が少しずつ出されているが、末端の中小企業的美容院の売上及び来客数は、全く改善しない。
悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・歳末商戦という言葉は、死語になってしまったようである。街中はいつも閑散としており、気合いも入らない。
		一般小売店 [衣料]（経営者）	販売量の動き	・12月中はタオル等の年始用品の動きはあったが、それ以外の物はあまり動きがない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・12月は、総選挙と寒波で人の動きが鈍い。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・12月ということで、年末の忙しさや、ボーナスでのプラスアルファを期待していたが、残念ながら肩すかしである。しかも今の気候と同じように相当冷え込んでいる。この状態は本当に死活問題というくらい、かなりひどい状況である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・例年12月の売上高におけるテレビの構成比が特に高くなるが、地上デジタル放送化特需の影響で今年度は構成比が上がらない。そのためトータルで前年比90%近くまでできていたが、80%のペースで着地しそうである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末になっても、各種宴会が激減している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・高速道路のトンネル事故の影響を受け、当地域への入込みが減少している。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・このところ本当に住宅地の販売や、店舗、アパート等についての引き合いが少なくなっている。また、デフレ傾向により、客がもっと安くなるだろうという観念でいるため、なかなか成約に結び付かない。
企業動向関連 (北関東)	良くなっている	その他製造業 [環境機器]（経営者）	受注量や販売量の動き	・環境装置の年度単位のメンテナンス付直接レンタルであるが、年度末と年度初めの時期で大変忙しくなっている。
	やや良くなっている	○	○	○
変わらない		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界の実績もさることながら、地域全体の景気動向も非常に悪く、影響を受けて販売量も低迷している。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・政権が変わり、何らかの変化を期待している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少し、そのまま低水準で推移しており困っている。先のことがよく分からない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・比較的仕事量がある客先と、非常に仕事が薄い客先が明確に分かれてきており、ひとくくりに業種等で状況を判断できない。全体として判断すれば、大きく変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の12月と同程度で推移している。年末は受注量が増えるため、例年通りの状況で、最近では良くもなく、悪くもない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・寒さが厳しくなるにつれ、前年のような東日本大震災対応のバブル的な出荷量はないが、衣類、暖房、雑貨などの物量が例年並みに順調に動いている。そのなかで、インターネット販売のホームセンター向けが目立って増えている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・尖閣問題による中国人旅行者の減少と、オフシーズンによる売上減少のためである。



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
		金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・価格面では、少ないバイの奪い合いで価格競争が激化し、販売価格の低下を招いている。生産面では、自動車関連の生産拠点の海外への移転が進み、国内の生産が非常に落ちている。また、消費面では、飲食関連の需要が低迷しており、特に先月あたりは総選挙の絡みがあったため、街中はがらがらの状況であった。
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・メンテナンスを依頼している取引先の話では、客に設備の改修が必要との提案をしているが、予算をなかなか出してくれず、故障してから急に呼ばれることが多くなっている。また、提案時の見積額で作業をしてくれと言われるため、仕方ないがその金額で飲まざるを得ない状況のようである。当社でも、提案をしても、実際に不便を感じるまで依頼されないことが多い。
		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96.8%である。毎回国政選挙の時は商業活動が鈍るのが通例であるが、それを総選挙関連チラシで補えた。しかし今回は、総選挙関連チラシは前回と同程度に対して、一般チラシは12月にもかかわらず総選挙時の停滞を差し引いてもかなり悪い。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・今月は本当にわずかではあるが、少し上向き始めているような感じを受けている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・株値上昇、円安、経済政策の転換期待から、マインド的に景気の底打ち感が出てきた。主要ショッピングセンターなど、商業施設等への人出にやや戻り感がある。
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	・製品の出荷が、前年に比べ悪くなっている。土木建設関係に新しい話がまるでないのも影響している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・変動が激しい。単発的な発注が多く、継続的な発注は少ない。また、今まであった受注に対しての繰り延べや、取消しも出ている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先の生産計画に陰りが見える。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・11月に続き12月と、取引先、競争相手等の様子が若干落ちてきている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・海外需要の減少に伴い、製造業では生産が減少傾向にあり、企業マインドも低下傾向にある。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・一方的な契約料の引下げ要請があり、同意せざるを得ない状況である。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・忘年会シーズンで企業の宴会は入っているが、規模が小さくなっている。また、個人の客は減っているようで、12月だというのに平日の飲食店への客足は鈍い。
		社会保険労務士	取引先の様子	・自動車部品製造の事業所で人員整理が先月、今月とあった。さらに上乘せするという話はないようだが、先の見通しは良くない。
		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	・引き合い、受注量共に、あまり変化はないが、案件ごとの投資予算が抑えられ、収益は厳しい状況が続いている。
		悪くなっている		食料品製造業（営業統括）
食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子			・地元のみならず、全国の同業者が倒産している。やはり安売りで原価をたたかれており、同業者の下をくぐり抜けていく会社は資金繰りが厳しいと言って、そういうことに走るが長続きはしない。
輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き			・前年と比べて、大幅に売上がダウンしている。大手自動車メーカーからの生産の3か月見通しでも、直近の受注とのかい離が非常に大きくなってきている。そのなかで、12月は特に売上が大幅ダウンしており、賞与も減らさざるを得ない状況である。見通しとしては非常に悪くなっている。
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き			・年末の各種セールでは、一部高額品も売れたことにより売上は辛うじて前年並みになったものの、集客、販売個数共に下落している。

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
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で土木舗装工事を行っているが、受注金額は前年と比べて12%減と厳しい数字であり、12月受注はほとんどなかった。新政権になり、経済政策を第一に考えてくれることに期待したい。年明けから受注活動を全力で行っていく覚悟である。
雇用 関連  (北関東)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・このところ会社からの注文が増えている。約50人の規模で頼まれており、少し世の中が良くなっているような気がする。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・12月は例年、前月から比べると多少良い。年末は卸、小売等の流通業やサービス業などが忙しい時期で、求人もパート、アルバイトの募集が多い。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・着工、改修関係の住宅関連の工事の動きは見られた。年末年始に向けての冬物商材、ギフト商品の動きが出始めていることから、回復基調である。しかし、自動車関連部品の下請等は、依然、底の状態である。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・雇用形態はパート、アルバイトが主流になっている。女性の雇用が増える一方で、男性の雇用は低迷している。
		人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・年末で派遣業務が増えている企業と減っている企業があり、求人数的には変化がない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年比22.3%増となっているが、年末に向けた業務増を見越しての運輸業、小売業におけるの臨時雇用の求人が多く、長期的な雇用に結びつきにくい。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内では今年度最大規模となる大量離職者が発生し、電子部品製造業2社において計105人が12月末離職予定となった。企業内の組織再編のあおりにより事業主都合離職になったもので、中高年齢者が多数であることから、早期の再就職は難しいと思う。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求職者は大幅に減ったが、季節的要因だと思う。先月から雇用調整助成金の相談、申請が増えてきており、今月も相当数あった。
悪くなっている	○	○	○	

#### 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）	来客数の動き	・12月については、3か月前よりも非常に良くなっている。12月の景気は一般的に買物する客が相当多く、2～3割程度上がる場合がある。それを見た範囲内で、良くなっている。
	やや良くなっている	百貨店（広報担当）	それ以外	・12月の政権交代前後から、次期政権による経済政策に対し期待感が高まり、株価も年末に1万円超えするなど、顧客の心理的な側面では、景気回復への期待が高まっている。ただし、実際の都内百貨店の売上動向を観察すると決して楽観はできず、購買心理は上向いているものの、まだ実売につながっていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・前半は、客の様子も買い控えがあるようだったが、総選挙があり総理の交代とともに、客の買い方が以前のような感じでやや良くなっている。将来に少し希望が出たような感じで客が買っているようである。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・今まで平均単価が低迷していたが、ようやくここで下げ止まりが起きているようである。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・年末は早めの行楽、帰省のためか、住宅地に位置する当店の来店客は大幅に減少している。弁当のセールも完全に不発に終わっている。クリスマスケーキ、おせち料理などの高額商品の予約が増加している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・目的の物以外の買物も増え、ついで買いが増え、客単価、買上点数共にアップしている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・冬物商材が売れ始めて、旧品を中心として販売量を伸ばしている。
		家電量販店（営業統括）	来客数の動き	・クリスマスのプレゼント需要と寒波の影響で、来客数は伸びている。時計や一眼デジタルカメラなど、高額商品の動きも活性化している。円安、株高の傾向を受けて、消費意欲に多少の変化がみられるが、所得の上昇につながっておらず、財布のひもは依然として固い。

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 (経営者)	販売量の動き	・政権が変わって株価が上がり、景気が上向きになるとの期待感から、少しずつ売上が伸びている。
		乗用車販売店 (総務担当)	来客数の動き	・10、11月と来客数が減少していたが、12月に入り、若干増えてきている。政権交代、円安、株価上昇等、景気が上向き傾向にあると思う。販売量も前年並みに回復してきている。
		乗用車販売店 (営業担当)	競争相手の様子	・販売量は増えているが、相変わらず単価が低く、また値引き交渉がかなりきつくなっている。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・当月の純受注は、中旬以降に前年超えの水準まで回復したが、目標台数までには届かなかった。マッチ率は改善したもののバックオーダー不足の状況は変わらず、売上台数は未達となっている。フェア受注は前半2週は前年割れとなったが、カーライフアドバイザーの効率は、いずれの週も県内他社を上回る結果となっている。
		その他小売 [雑貨卸] (経営者)	お客様の様子	・政局がやや安定してきたという感じがするためである。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・12月は例年と変わりなく、忘年会やクリスマスがあるため、売上はいつもよりは伸びる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・総選挙が終わって政権が変わり、国民の期待に応えてくれるような安ど感が漂っている。タクシー利用客も、思ったより多く、特に14日と21日の金曜日はバブル当時を思わせる忙しさであった。良い師走景気である。
		タクシー (団体役員)	お客様の様子	・忘年会シーズンに入り、週末だけは、業界にとって年に一度の繁忙期の期待感が感じられた。夜の繁華街にも人が出ていたが、二次会、三次会に流れる人が少なく、例年のこの時期の売上には遠く及ばない。
		通信会社 (経営者)	販売量の動き	・12月から販売を開始した新商品が、客の楽しいといった声に応じて順調に滑り出している。インターネットや通話プランの契約も割安感があり好調である。勸奨販売も新型スマートフォンが引き続き好調である。
		通信会社 (社員)	販売量の動き	・身の回りでは景気の良い話はないが、業務上の12月の営業数字は目標達成しているため、少し上向きの感じがしている。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・当社としては、公共事業が80%と例年どおりの予定を踏まえている。現在の混迷した政治が新政権に変わり、いくらかでもスピードが早くなる株等の動きを見ると、少し良くなるのではないかと感じる。また、公共事業も多少増えるという希望感もある。前年度できなかった、民間のちょっとした話はあるが、なかなか動かないというものも、積極的に掘り出していかなければいけない、周りのニュースに惑わされない自分たちの考え方をやっていかなければならないと考えている。やや良くなっていく。
		設計事務所 (所長)	お客様の様子	・完成物件があり、引き渡しにて入金され多少ほっとはするが、作業する仕事量はない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量が増えている。客数も12月のわりには多い。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・12月は従来、契約数があまり伸びない月だが、今月はほぼ順調に契約できたため、3か月前より若干良くなっている。
変わらない		商店街 (代表者)	それ以外	・10月は悪く11月は持ち直し、12月は前半非常に悪かった。上下の振れがあるため、良し悪しの判断が難しい。判断基準は、クレジットカードの取扱額と、来街者数で見ている。総選挙が終わるまでの夜の街は本当にひどかったが、ここにきて少し持ち直している。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・今月はクリスマスイブが祭日に当たったため、ケーキ屋は、前年より2割程度良いと聞いている。衣料品関係は、コート類やそのほか高級衣料は全く売れないが、肌着類が前年より1割弱良いとのことである。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・世間全体が景気が悪いと諦めてしまうのが悲しい。全体が沈み込むなかで、年金支給日や近隣で開催される催し物といった身近な世間の動きに注意を払い、いかに売上増につなげようとしているのが現状である。不景気であるなかでも商環境は刻一刻と変化し続けている。

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
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末に入って総選挙などがあったため、皆、落ち着かない状態が続いたと思う。こういう状態の時には動きが悪くなるため、客数が減り、売上が大変落ちる。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	単価の動き	・電気製品は、付加価値が高くて、値段が高い商品は売れない。売れているのは安い物だけで、売上が上がらない。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・クリスマスは、全く駄目だった。年末年始に期待する。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	お客様の様子	・3か月前と変わらず、やはり客は安い物を探している。さらに、今まで少し良い物を履いていた客も、安い物で間に合わせる傾向がある。良い物を買う客は本当に良い物を買うが、中級品以下を買う客は、もうなかなか上にかかない。安い物を探す傾向は変わらず続いている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・12月にしては月初が良かったが、半ばから下旬に掛けて寒かったせいか客足が減っており、あまり良くはない。現在はそうだが、長期的に見ると、他の部門、外商などを見ても、あまり変わらない感じがある。また、客数が減っているのも、どうしても日数、カレンダーの影響があり、12月はどうしても若干落ちるのは予想される範ちゅうである。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・最近のお茶の売出しでの総売上は、前年より少し減っているが、個人消費者のお茶に対する購入意欲は、少しずつ厳選傾向に変化してきている。安い商品より、少し高くても味の良いお茶が飲みたいという客の声が多く聞かれる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・12月は、来客数は昨年を若干上回っているが、客単価が若干下がっている。価格への関心度は依然強く、クリスマスギフト、防寒アイテムなど、単価が下がっている。年末賞与も平均的に下がり、自分へのご褒美も価格を意識しているようである。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・来客数の減少に歯止めが掛からず、結果として売上も減少傾向にある。特に衣料品の落ち込みが厳しい。年末商戦の状況を注視していく必要がある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・必要な物を必要な量しか購入しない現象が、まだ続いている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・政治的なことを語るのとは違うとは思いますが、デフレからの脱却がない限り、状況の好転はないと感じる。日本の代表的な電機産業等の物作りによるグローバルな活性が鍵である。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・政権交代などにより、株価の上昇などがみられるが、現状では良くない。ただ、今後には期待できる。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・年間最大のクリスマス商戦が、プレゼント需要やケーキの自家消費分も含めて苦戦したためである。前年の絆消費の反動を考慮しても、客単価は微増ではあるものの、客数の落ち込みが想定以上であり、客の消費意欲に顕著な減速傾向がみられたためである。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・冷え込みにより防寒衣料等は好調に推移しているが、全体としては特に良いということはない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・今月は、先月より多少は良くなっており、本来なら、やや良いと答えたいが、やはり競合が激しく、その影響を受けているため、なかなか良くなっているところまではいっていない。また、肝心なところで雨に降られたことが、痛いと思っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・当地域は坂がなく、そのなかで競合店が乱立しているため、自転車で購入回りの客が非常に多い。そのため、チラシで98円の卵を買い、次のスーパーへ行き、そこでまた日替わりで安い物を買って次のスーパーへ行くというように、自転車でどんどん買い回りしていく。1店舗でワンストップショッピングで終われば有難いが、買い回りされるということで、なかなか苦戦している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数、点数は前年並みを維持しているものの、単価の上昇がみられない。価格競争が厳しいなか、より一層価格に対して敏感になっている状況で、販売側としては単価を上昇させるのは非常に困難な状況である。

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
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・冬物商戦については、11月に気温が下がったことで、衣料品を中心に、11月に買った客は12月にはあまり買っておらず、お歳暮も、単価、点数共伸びがあまり良くない。また、歳末商戦については、ご馳走メニューなど単価の高い食材等の売上が、前年よりも1割減という状況で、全体的にあまり良くない状況が続いている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。
		スーパー（仕入担当）	それ以外	・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・相変わらず客数は前年比97～98%で推移している。たばこ客の離反が特に大きい。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数、販売数共に苦戦しており、依然として厳しい状況は変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・11月後半から一気に寒くなったため、一時動きは良くなったが、寒過ぎて外出を控えているため、売上は微増にとどまっている。また、12月は年金、年末賞与の支給月であり、歳末で忘年会やクリスマス等の行事があるためコート類の売上を期待していたが、客はかなり引き締めているようである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。しかし、必要な時に必要な物だけ購入し、余分な物は買わない。全般的には厳しい状態が続いている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・単価が下がると企業への利益圧迫につながり、消費者は喜んで生産者側が赤字に追い込まれ、不景気へとつながる。量販店、通信販売において過激な値下げがキーワードになっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当社は自動車の整備と販売をやっているが、整備は順調に入っているものの、販売はあまり芳しくない。前年度比4割減となっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・復興事業が期待されているわりには、復興事業に必要なダンプカー、ミキサー車、クレーン車の需要が思ったほどない。一部のメーカーでは需要があるようだが、当社においては、特に目立った需要はそれほど出ていない。販売量の動きから、景気としては悪いまま変わっていない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・低価格のチラシには客が集まる。
		その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・国内のクリスマス商戦は、そこそこの盛り上がりはあったものの、前年を下回ったほか、特定のタイトルに売上が偏っていた。海外も、国内同様の動きと聞いている。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・レストランは、夏頃までは売上も順調に推移していたが、ここ数か月で客単価が下がり始め、特に今月は総選挙もあり、厳しい状態が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・総選挙の影響で月半ばまでは、フリーの客が全く来ない状況だったが、終わった後は通常の暮れの忙しさに戻ってきている。若干、心理的にも良くなっているような気がする。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・今月は、法人の団体については、師走ということであまり動きはないが、個人の客が大きく動いている。まずは、年末年始ということで海外への客、また、当社で取組んでいるスカイツリーの1月1日～5日までの日帰りツアーを販売したところ、12月1日からの販売で約380名強の客を集客した。今年は休みが長い会社が多いため、そういったところに客が集中する傾向が顕著に見られる。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・ぜいたく品である多チャンネルの需要が、相変わらず伸び悩んでいる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・商店街でも顧客である店の売上が減少していること、空店舗が増えていること、集合住宅では、オーナーが賃料の減少と空室が多いとの声が大きくなっているためである。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・相変わらず、通信会社同士の他社切替での契約が多く、実質業界の利益向上にはつながっていない。

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
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・多チャンネルサービスもインターネットサービスも、安価なサービスに流れる傾向が続いている反面、新しいサービス、興味があるサービスについては、単価が高くなっても契約するケースが以前より増えている。
		パチンコ店（経営者）	単価の動き	・客数は少し増えているが、低玉貸しとあって、単価の低い所に客が付く。パチンコの店舗でも、スロットでも、そのように安く遊べる所で客が遊んでいる傾向が強いことから、変わらない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（店長）	来客数の動き	・年末商戦に際しても、来客数が前年比で上回らず、厳しい状況となっている。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	販売量の動き	・年末の販売量増加に期待をしたが、3か月前とあまり変わらずに推移した。しかし12月の後半ぐらいから、今後の上向きが期待できる様子がうかがえる。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・このところ公共建造物が主体になってきているため、この時期は発注物件が減少してきている。そのため、今後の状況は今のところはっきりせず分からない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・建築業界全体はともかく、当社の受注量などに、顕著な変化は見られない。
		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70%という結果であり、景気はやや悪いと感じたが、3か月前と比べると、販売量がそれほど変わっていないため、景気は変わらないと判断する。先月は景気が良かったが、12月は実働営業日数も少なかったために販売量が落ち込む結果となっている。しかし、客の建築、購入意欲は落ちていないのではないかと。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ユーザーの消費税増税に対する意識が少しずつ上がってきたようで、受注は前年比を上回ってきている。売上については、前年並みである。全体的には少しずつ良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・消費税増税の見通しが不透明なためである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・毎年、客の買上金額のデータをとっているが、特に今年に入ってから、50万円以上の買い物を1回にする客が非常に少なくなっている。そのような客がかなり減り、半分くらいの金額に落ち込んでいることが、売上の減少に大きくひびいている。
		一般小売店 [和菓子]（経営者）	来客数の動き	・12月に入って寒さが厳しくなり、来客数の減少がみられる。また総選挙があり、人の動きが鈍くなったようである。
		一般小売店 [家電]（経理担当）	販売量の動き	・世の中の情勢もあり、購買意欲がわかなくなっているようである。いろいろな業種の人の話でも、秋ごろから急に景気が悪くなったと言っている。特に選挙の時は、消費が冷え込むようである。
		一般小売店 [家具]（経営者）	来客数の動き	・12月というと、もう少し客数は多いのだが、今年は非常に来客数が少ない。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・来客数が落ち込んでいる。定価で買わずバーゲンを待っているようである。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数については、年間を通して減少傾向にあり、現時点では更に前年比2%の落込みが見られる。一方で、客単価は若干上がっているが、それは食料品のシェアが下がった結果であり、特に食料品は前年比8%減と非常に厳しい状況である。例年、お歳暮の受注のピークは前倒し感があったが、今年は更に加速したようである。為替、株価共に改善の方向が見られるが、個人消費については、まだ明るい話題は見当たらない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・お歳暮、クリスマス、おせちなど、オケージョン対応に関しては、前年を上回る結果となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・先月、近隣にスーパーの出店があり、影響がある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で1割強落ちている。客の使い方が限定的になってきている。缶コーヒー1本だけ買いに来るということがなくなり、自分の家から温かい飲み物をマグボトルに入れて持ち歩いている人が非常に多くなってきている。節約志向が強く表れている。

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（経営者）	競争相手の様子	・駅前に競合コンビニエンス、ドラッグストア、その他いろいろあり、そちらの景気が良くなっているためである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・例年に比べて客数が減少しており、歳末商戦は盛り上がりには欠け、平常月と変わらない。商店街全体でも来街者が減っている。特にクリスマスのギフト関係が売れなかった。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2～3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼げなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月は何とか連続前年比80%台から上がったが、91%で終わった。仕入に細かく動いて、やれることはすべてやって、前年が取れない状況である。消費税が上げれば、3か月程度は影響がある。商店街の仲間ともよく話すが、徐々に日本経済が壊れていっている。物を買わない、節約、節電、景気が良くなるはずがない。
		家電量販店（統括）	単価の動き	・家電量販店における市場は、小物を中心に客数は増加しているが、テレビを中心とした大物商品が依然として不調である。厳しい状況はまだまだ続くようである。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、それに伴った売上、販売量が伸び悩んでいる。
		その他専門店 〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・推奨品は昨年より売れているものの、客単価が下落しており、必需品への財布のひもの固さを非常に感じている。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・施設としては、12月下旬のクリスマスの最終商戦または年末のカウントダウン商戦において、最終の積み上げができなかった。特に年末は施設全体での環境が整えられなかったことも一因だと思っている。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・飲食店にとって一番の稼ぎ時であるシーズンだが、今年は例年になく組数も少なく、客の金額に対する意見が非常にシビアである。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・老舗の同業他社の廃業や縮小が相次いでいる。外食不況はいまだ続いている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・やはり3か月前と比べても、宴会等が全く入らなくなり、他店を見ても同じように入っていない。それだけ本当に消費が遅れており、それが悪いような気がする。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・やはり良くない。気分的に前月と同じだが、やや悪くなっていると思う。当店は50年の老舗であるため、他店よりはまだ良いのだが、どこに聞いても全体的に良くなく、悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン関係は、中旬まで企業の10名程度での夜間の接待利用が少なく、総選挙後に多少回復したものの、前年の来客数には追いついていない。クリスマスケーキやおせちの販売は、前年を若干オーバーしているが、月の前半の減少をカバーするまでには至らない。宴会関係も、企業の社員対象の忘年会が、業績不振を理由に3件40名ほどキャンセルになり、前年になかった宴会を取り込んだが追いつかない。宿泊は、周辺施設でのイベントによる客数増加や、改装による単価上昇があり、前年をオーバーしているが、利用客は料金にかなり敏感で素泊りが増えており、朝食の利用が落ちてレストランに少なからず影響が出ている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・クリスマス、年末年始共に日並びが良く、宿泊やレストランはほぼ満室、満席である。しかし、最も景気の影響を受ける法人の忘年会は、例年に比べ動きが鈍く、前年割れをしている。クリスマス以降の予約もほとんどなく、景気回復感はない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・総選挙の影響か、12月上旬はほとんど問い合わせがなく、電話も鳴らない時間が長く続いた。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月本来の動きとは思えない。期待以下である。長距離の客も少なく、活気もない。週末の金曜日、土曜日は良かったものの、全体として非常に悪い。政権が変わり、来年こそは期待したい。

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・選挙の時はずっとそうだが、客が非常に少なくなり悪いということは想像していたが、予想外に悪かった。客があふれるようなことは1日もなかった。非常に厳しい状況である。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・量販店等、関連するデジタル業界の景気回復の兆しが全く見えず、12月の年末賞与後に上向き要素も全く見られない。低価格商品を探すモチベーションはあるものの、景気回復には程遠い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・契約の見直しをする客が多く目に付く。現在の契約に少しでも無駄がないかを確認し、可能な限り契約ランクを下げるという動きが、年末を前に目立っている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・競合他社の低価格戦略の影響で、契約数が計画を大きく下回る状況が続いている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・2、3か月前は、遠足、旅客がまだ多かったが、12月は一番来客が低迷するため、悪くなっている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・当ゴルフ場では12月まで料金を落とさず営業している。ほかのゴルフ場の料金と比較して割高なためか、寒い日が続いたためか、客数が多少減少した。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了以来、徐々に衰えていた受注の動きが、この12月になって、大分下がっている。その意味で非常に悪い。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事量が少ないなかで、業者が逆に増えているのは困る。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・すでに消費税増税が決定されて数か月が経過しているが、今のところ顧客の駆け込み購入はほとんど感じられない。年明けからは、多少動きが出るかもしれない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建材関係の需要も一段落して、全体的に停滞感がある。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・近隣の化学会社が、軒並み業績が悪い。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・扱い品目のなかで年賀状印刷等を扱っているが、今年は例年以上の落ち込みであった。そういう習慣が徐々に少なくなっているのか、または仕事が他店に回ってしまっているのか不明だが、非常に景気は良くない。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・やはり年賀はがきの印刷が大幅ダウンしたため、その分12月の売上は相当悪いものになっている。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・新しくできた競合店へ客が流れているためである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・政権が変わり、これから良くなるかと思うが、現在のところは、前の3か月と比べて非常に悪くなっている。これからの期待している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・クリスマスケーキ、おせち等の年末年始の販売が、非常に良くなかった。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が大幅に減ってきているためである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・売上を前年と比較すると陰りが見えてきている。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	お客様の様子	・年末の繁忙期に注文らしい注文がほとんどない。世の中が変わった。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の9月1日～24日までの前年比は、売上97.3%、客数98.6%である。今月、12月1日～25日までは売上92.3%、客数92.4%である。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・12月だというのに忘年会は入らず、飲みに来る客が少ない。当店はオフィスビルの地下にあり、人はいるが、皆、飲まないという状況である。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数は、天候不良もあるが、依然として前年同期を下回っている。また、ゴルフ練習場も利用者が減っているとのことである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・いつもの暮れらしい客が来ていないような気がする。



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
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・当社は住宅を扱う不動産デベロッパー業と総合建設業だが、不動産価格が下がり続けており、デフレ経済から脱却できない限り、景気は良くならないと思う。工事の請負の面では、東日本大震災の影響下で原価が上昇しているにもかかわらず、公共事業を含めた請負価格は低いままである。このような状態では景気はますます悪くなる。
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	—	—	—
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注的には、多少良いほうに進んでいると思う。ただし、単価は厳しく、薄利多売である。消費者に若干意欲が出てきたようである。
		建設業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の市場が良くなってきている企業もあり、低迷していた設備投資が再開し始めている。
		金融業(渉外・預金担当)	取引先の様子	・取引先のなかには、受注が回復傾向の所が増加しつつある。
		金融業(支店長)	取引先の様子	・個人投資家が円安、株価上昇を背景に、投資に積極的になっている。新政権に対する期待が大きい。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店など年末の繁忙期に入っているが、予約が間近に入ることが多く、需要が読みづらい。
		税理士	取引先の様子	・新政権になり、財布のひもを緩めてもいいかもしれないという雰囲気が大いにある。
	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	・お歳暮商材の単価が下がっている。また件数も減っている。
		繊維工業(従業員)	受注量や販売量の動き	・百貨店の売上がプラスに転じたという報道があったが、OEMを中心とする製造業には注文がない。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・ここ3か月のみの、時期的な要因によるものである。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・印鑑や印刷の仕事をしている。12月は上場企業からのゴム印の特需があり、1回の納品額が25万円程あった。我々の業界は小さいため、通常、1か月で10万円以上であれば上得意とされているため、これは大きな特需だと思う。ただし、昨年12月も同じようであったため、景気の影響なのか、それともその企業が良かったのか分かりかねる。そのため、変わらない。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・受注件数は、前年同月の目標を3か月間達成できたが、販売価格の下落で売上は未達である。
		プラスチック製品製造業(経営者)	取引先の様子	・受注量に大きな変化はみられないが、円安傾向の影響か、現在海外生産している製品の国内回帰の話が出始めている。
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・下半期になり、受注量は増えることより減ることが多い。また、得意先の内示情報も下方修正することが多く、景気が回復しているとは思えない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・同じような状況が毎年続いており、これ以上、底になるとは考えられない。総選挙で新政権に変わったため、これからの経済政策を期待している。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・身の回りの景気について、やはり1年程、悪いままほとんど変わらない。ここにきてまた何軒か工場を辞める人も出ている。少しでも良くなればと思っている。
		その他製造業[靴](経営者)	取引先の様子	・得意先のことだが、四苦八苦しながらも営業しているということである。そういったなかで、特にメイドインジャパンという日本の職人が作る品物一つの看板として商いをしている声をよく聞く。日本の職人がかなり少なくなってきており、貴重な技術を売り物にしているようである。
		建設業(経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・発注者の予算が厳しく、最近、役所の入札でも、当社は現場経費までも除いた数字で応札したが、5億円程度の工事で、最低価格の業者が4億1千万円でも落札できず、発注者は3億円台を望んでいたようである。どこの業者も落札できず、不調に終わっている。発注者側は、もう少し相応の予算を組んで計画を立ててもらいたいものである。
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・取扱量は例月と変わらず、年末年始の特需は過去のものとなった感がある。景気は沈滞したまま年末を迎えた感じである。

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
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・年末から年度末に掛けて、例年出荷量が増え、車両のやり繰りに苦勞するが、今年は、12月初旬までは繁忙であったが、ここに来て出荷量が減少している。
		金融業（統括）	取引先の様子	・株価上昇と円安が進み、将来的な期待はできるが、取引先の受注関係を見ていると、それほど大きな動きがない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩3分、鉄筋RC造り4階建て19所帯、ワンルーム25平米が、6月完成でこれまでにやっと10室契約された。来年の繁忙期に満室にはなるだろうが、このような状態が続くのは異常である。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィス賃貸は、相変わらず大手の引き抜きが顕著で、空室拡大、賃料低迷で大変な状況にある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の店主たちの話である。年末だけに、高額商品もある程度売れているが、安売りイベントに対する反応が非常に強い。期間や商品を限定し、価格を下げると、すぐ行列ができてしまう。年末賞与が主婦たちの期待以下ただけに、価格に対し非常にシビアになっている。
		税理士	それ以外	・最寄の駅方面へ歩くと途中で飲食店などがあり、ガラス越しにのぞいて見ると、夜、ほとんど客が入っていない。景気が悪いと実感する。
		社会保険労務士 その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子 取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見られる。 ・新政権に変わり、公共事業が増えると期待しているが、まだ当面は現状維持で推移する見込みである。
		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	・政権が変わって、円安になり、株価が上昇したが、広告や映像の業界では、まだそれほどの変化は見られない。相変わらず低迷している。
		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	・取引先工場など、稼働率が向上してない。受注量、受注価格共に低いままで回復していない。
		やや悪くなっている		金属製品製造業（経営者）
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・現在、客が7社あるが、来月の受注も良くない。今月より悪いのではないかと。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・今月は例年のようなボリュームのある物件がほとんどなく、過去10年で最悪の受注状況である。当社にとって福島第一原子力発電所の事故が一番の原因である。
建設業（経営者）	それ以外			・相変わらず、価格競争の世界である。早くデフレ脱却してほしい。
通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き			・前年同月比で、伸び率がほぼゼロになった。
金融業（役員）	取引先の様子			・製造業は、10月以降売上の落ち込みが激しい。卸、小売は、デフレ傾向が改善されず、売上が伸びていない。建設、不動産は、消費税相続増税による駆け込み需要があるものの、賃貸は悪化傾向にある。
金融業（支店長）	受注量や販売量の動き			・当社の取引先で、製造業は受注は減っており、先行きの受注もないということで、やはり景気は下向きようである。不動産業は、10月まではかなり動きがあったが、11月からはやや下火になっている。全体的に小売業も売上が不振ということもあり、やや下り坂である。
広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き			・年始恒例だった大きめの仕事が、来年からなくなるのが決まったためである。
経営コンサルタント	取引先の様子			・金属加工業関係は、11月から更に受注が低下傾向である。商業は、年末でも若干上昇傾向だが、全体の様子はやや悪くなる方向である。
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き			・インターネット対応のマンションにグレードアップする取り組みを実施しているが、年末商戦の時期にもかかわらず、新規での受注件数が伸びない。
悪くなっている		出版・印刷・関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・前年比10%以上のマイナスとなっており、非常に厳しい状況である。案件数は微増だが、1案件ごとの価格が落ちているため、この状況は続く。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・直前3か月の前年比は20%減、前月比でみると20%減である。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・各飲食店に聞いた結果、悪くなっている。

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
		その他サービス業 [ビルメンテナンス] (経営者)	取引先の様子	・今月末日にて、大型物件の解約がある。また、昨年実施していた、年末の特別作業も今年は半減している。
雇用 関連  (南関東)	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)	求職者数の動き	・以前に加えて離職者が減り、求職者が減っている。募集をしても以前ほど集まりが良くない。年末年始の季節要因もあるかもしれないが、この傾向は春まで続きそうな印象を受けている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人は毎月増えており、前年度に比べてかなり増えている。求職者は前年度に比べて減っている。求人内容は様々だと思うが、政権が変わり、これから公共事業に力を入れるといているため、建設関係も増えてくるのではないかと思う。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・どの業種も目立って求人の多いものはない。
		人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイトの需要は上向いており、求人数でみると変わらない。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向が高く、求める派遣スタッフのスキルレベルが高くなっている。そのため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにいる。
		求人情報誌製作 会社 (編集者)	採用者数の動き	・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よりも多くなっている。企業の採用意欲は強まっているように感じる。
		求人情報誌製作 会社 (営業担 当)	求人数の動き	・毎年12月は、求人件数が少ない。この数か月の流れからみると、今月は予想どおりの動きである。
		求人情報誌製作 会社 (広報担 当)	採用者数の動き	・取引先メーカーが、若干名ではあるが、技術職で中途採用を再開すると聞いた。ほかにも不定期採用ではあるが、社員を増やしたいという企業の話を目にした。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・景気の先行き不透明感はあるものの、新規求人数は前年同月比20%の増加が見込まれており、8か月連続で増加している。一方、新規求職者は4か月連続で減少している。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・一般、パートの新規求人数は、前年比でサービス、IT、医療福祉を中心に増加傾向が持続している。
		民間職業紹介機 関 (経営者)	採用者数の動き	・政権が変わり、円高是正など今後には期待はされているが、すぐに変わるとは思えない。
		学校 [短期大 学] (就職担 当)	求人数の動き	・今年度は求人票件数は前年同月比でほぼ同じ件数が届いたが、届いた求人票はほぼ前年と同じ企業で、新規企業からは届いていない。
		学校 [専修学 校] (就職担 当)	求人数の動き	・前年同月比の求人獲得状況は、ほぼ横ばいであり、さほど大きな変化は見られない。
	やや悪く なっている	職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・管内派遣会社の雇止めにより、新規求職者が増えてきている。また、管内の大手電気工事業者の破産手続きが開始する等、倒産事案もみられる。
		民間職業紹介機 関 (職員)	求人数の動き	・獲得求人数が前年比20～30%程度で上回ってきた実績が、12月に入り、前年比10%程度に落ちてきている。

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
	悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が1社、廃業が2社、新規が8社、その内大口が2社あったが、ユーザーのなかの大口1社が全く募集を出さなくなった。この影響での痛手が相当きつく、かなりのダウンである。

## 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  (東海)	良く なっている	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・天候にも恵まれ、来客数は前年同月比で3%ほど伸びている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・普段は我慢している人も夜の街に出てきて、タクシー利用客数は増えている。
タクシー運転手		お客様の様子	・忘年会シーズンに入り、2週目ごろからエンジンが掛かり始めた。14日と連休前の21日の金曜日をピークに、28日の金曜日にもあふれるほどの客であった。30日の日曜日、駅前のデパートの買物客で大変にぎわい忙しかった。31日も初詣の客が相当多いと見込まれ、本当に多忙である。	
やや良く なっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・皆明るく、前向きに買物しているようにみえる。新政権に期待しているのではないかと。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・新商品の発売もあってか、売上は堅調に伸びている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・総選挙の結果が鮮明になり、観光客の気持ちは明るくなっている。今月は後半の動きが良くなっている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・12月最終週の飲食店への客の流れは、この数年間で最も良くなっている。また、1月以降に料飲店を新規開業するとの相談もある。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・クリスマス商戦は、比較的好調に推移している。来客数は前年並みであるが、ギフト関連商品では高額品の動きが良い。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・鍋物野菜を中心に、牛肉などの販売量も、初秋に比べるとやや増加傾向にある。総選挙の結果、政権交代することになり、客の話題にも明るさが見える。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・3か月前よりは売れている。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・気温の低下により、衣料品が好調である。また、野菜の売上が価格上昇に伴い前年並みに回復するなど、全体的に前年を上回っている。牛乳等の値下げした商品群の単価は低下しているが、販売数量は伸びており、プラスになるカテゴリーが増えている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・年末を控えて、クリスマス、年末の大掃除、会社の仕事納め等で、来客数は3か月前と比べて多くなっている。売上単価もそれなりに上昇している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要と思われるリフォームやインテリアの物件が、小型ながらも動き始めている。新築住宅やマンションについても、駆け込みを目指して計画が進んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンでもあり、多くの来客数がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前と比べて、良くなっている。ただし、忘年会シーズンということもあり、前年同月と比べると決して良くはない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数はあまり伸びていないものの、解約数が少なくなっている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・先月に続き、ハイスペックの光回線の値下げと、新しく始まった割引サービスに伴い、光回線の申込件数が増えている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて、大口の受注もあり、少しではあるが良くなっている。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・年内にもう一度手入れしたいという客が多く、来客数は増えている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話を聞いていると、忘年会や正月休みの海外旅行等のレジャー面で、お金を使うという人が多い。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税増税が間近に感じられるようになり、ギリギリになって駆け込む危険を感じた客は、余裕を持って検討し始めている。		
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・年末のため忙しいが、後半は少し伸び悩んでいる。詳しい原因は分からない。

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）	販売量の動き	・年末の書き入れ時であるが、動きは非常に少ない。前年末も良くなかったが、今年は更に良くない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・総選挙の影響のためか12月初めの売上は良くなかったが、選挙以降、販売量は回復しつつあり、全体としては変わらない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・先月までと同様に、売価千円以上と以下の割合は逆転したままであるが、差は開いていない。また、300円以下の小物商品の動きが良くなっている。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・このところ、悪い状態が続いている。良くなる可能性もない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・天候等の影響により切り花の価格が高騰したものの、迎春用によく売れている。墓花や仏花に関しても、高くても買ってくれる客がほとんどであり、スーパー売りの花もますますである。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客の様子を見ると、3か月前と変わらない。贈答品用にお金を使える客と使えない客との間で、二極化が進んでいる。良くなっている客と悪くなっている客は同程度であり、平均すると変わらないという不思議な状況である。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・正月気分はあまり見られない。必要最小限で済ますという雰囲気の客が多くなっている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価が低い。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・総選挙後、客の目立った動きはまだ見られないが、かすかに上向き雰囲気は感じられる。客の様子を見ると、これから徐々に良くなっていく感じがする。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・総選挙の影響のためか、歳暮・ギフトの受注は例年よりもスローペースであった。しかし、受注は月中旬以降も続き、結果的にはほぼ前年並みになっている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・主力の衣料品が不振である。宝飾品や美術品といった高額品は、一進一退である。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・気温が低下してきたにもかかわらず、衣料品の動きは鈍いままである。しかし、プレセールを行ったショップでは、若干持ち直している。歳暮商戦については、数量、単価共に下落傾向である。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・11月に好調に動いていたお歳暮、クリスマスギフトやケーキの販売、受注は、12月には非常に厳しくなり、期間合計で見ると前年並みに終わりそうである。特典付きの早期購買が多いことは、割引やプレゼント特典の増加、ひいては経費の増加につながる。購買マインドは、まだまだ弱い状態で変わっていない。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・ボーナス、クリスマス時期であるが、前年と比べて変化はなく、いつもと変わらない。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・海外特選ブランドや宝飾品の一部に動きが見られた一方で、婦人、紳士共に衣料品の動きは鈍く不調である。単価も下落傾向にあり、全体としては変わらない状況が続いている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・来客数や買上客単価はやや良くなっているが、売上は減少している。その要因は、買上客数の減少にあると考えられる。歳暮・ギフトでは、買上客数よりも販売個数の減少のほうが大きい。全般的に贈り先の絞り込みが見られる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・小売店、飲食店は、持ち直している店とそうでない店とに分かれている。売上は、総じて減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年同月比98%前後と、低迷が続いている。単価の低いセール企画時には売れるが、平常時の動きは悪い。低価格になった時にしか買わない傾向が強い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数はさほど減少していないが、売上は依然として増えてこない。その原因として、消費者が購買により慎重になっていることが考えられる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単品単価は、まだ下げ止まっていない。どこまで下がるのか、不明である。買上点数は増加しているが、単品単価の下落によって、客単価も低下している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・商品の買上量は非常に少なく、余分に買わない傾向が続いている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・今月も前年同月をクリアできていない。前年同月比3ポイントほどのマイナスが続いている。

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
		スーパー（支店長）	お客様の様子	・相変わらず、財布のひもは固い。低価格の商品しか売れていない現状である。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・悪い状態が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・各店舗の売上は、前年同月を下回っている。衝動買いを避ける傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は、前年割れが続いている。コマースを打って一時的に客が来ても、長続きはしない状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・売上の前年同月比の改善度合いと比べて、客単価の改善度合いのほうが低くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・年末という感じがしないまま、年の瀬を迎えている。今年はボーナス需要も全くなかった。路面店では得意客だけであったと実感している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・洗濯機などの白物家電は伸びているが、パソコンやテレビが悪い。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・3か月前もあまり良くなかったが、現状もあまり変わり映えがしない。客の動きは前年同月と比べると良くなっているものの、客が欲しがらぬ高単価商品がないため、単価は前年同月を割り込んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、客は出費に慎重な様子である。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量の動きを見ると、この2～3か月間であまり変わっていない。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・前年同月と比較して、販売台数の目標を大幅に少なくしている。それでも、当店では何とか目標を達成できているものの、達成できていない店舗もかなりある。会社全体では、かなり厳しい販売台数になっている。
		乗用車販売店（従業員）	それ以外	・例年、12月はそれほど良い月ではないが、今月は良くも悪くもない。全体的に買い控えのためか、売上は例年並みかやや少ない。景気は横ばい、または良くないのいずれかであるが、判断が難しい状況である。動きは少ない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・取得税や重量税が減税される車種の売行きは良いが、それ以外の車種ではかなり落ち込んでいる。客と話しても、維持費の安い車にばかり関心がある様子である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車は全然売れていない。そのため、景気は悪くなっているとも思うが、クリスマス、年末ということもありデパートに行くのにぎわっているため、どちらか分かりにくい。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	単価の動き	・年末需要は、思ったほど伸びていない。不安定感は変わらない。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・今夏以降、日中韓の領土問題で訪日外国人数は激減していたが、徐々に戻りつつある。また、インドやタイからの訪日が増えて、宿泊人数は確保できている。一般宴会については、政権交代によって今後の利用が減っていく政党と、元気が出てきて利用が増えそうな政党の動きが、少し見えている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・例年ならば年末はもう少し売上が伸びるはずであるが、今年あまり伸びていない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・政権交代後の景気状態は、まだ把握できていない様子である。相変わらず、旅行する客と支出を抑える客とに分かれている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年末のボーナス時期は最も忙しい時期であるが、今年空車のタクシーが途切れたことは3～4回しかない。前々年や前年と比べても、やや悪い。また、繁華街での酔っぱらい客も少ない。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・政党間の争いにひとまず区切りが付き、多くの人々は日本の将来の新たな舵取りに対して期待と不安を持っている。確かな動きはまだ感じ取れない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・冬季シーズン早々に降雪という恵みもあり、環境的には申し分ない。しかし、来場者数は伸びていない。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・総選挙の結果、政権交代することになり、月末は少し物も人も動いている様子である。ただし、全体的には様子見である。

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
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来場者数は前年同月と比べて増えており、売上も前年同月より好調である。予算目標に対して、現時点の来場者数、売上は共に少し足りていないが、ここ2～3か月間で見るとそこそこである。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・売上が良い会社と悪い会社とに二分化している。営業の仕方や広告の打ち方で、差が出ている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・いまだに、消費税増税に対する切迫感は出ていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・横ばい状態である。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	競争相手の様子	・不動産売買では、成約件数や成約価格の動きは近年とあまり変わらない。同業他社でも、1千万円前後の仲介が大半であり、大規模開発等の話題はない様子である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・手を変え品を変えやっているが、来客数は少なく、販売量や売上の増加につながっていない。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・選挙があるとギフト市場は悪くなるとの経験則どおり、前年同月の売上には達していない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・人出が多く商品の動きも活発なのは、例年通りである。売上の見通しも、前年同月並みに収まる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・12月の前半はお歳暮を買いに来る客があり、来客数はそれなりにあった。ボーナスの支給後は、自分の物を買う客で、少し売上があった。しかし月後半は、厳しい状況が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・年末の歳暮商戦、クリスマス商戦共に、個人向け商材は堅調に推移している。しかし、外商客、上客の買上動向が低調である。中小企業の景況の悪化が感じられる。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・ギフトの単価が下がっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・寒さが厳しいため、冬物の売行きはまずまずである。しかし、正月を控えているにもかかわらず、衣料品等は12月下旬から値引き合戦が厳しく、5割引が続々と出ている。ガソリンスタンドでも、原価が上がっているにもかかわらず、値引き販売をしている。地元の中小企業の経営者は、売上が増えておらず利益も出ていないため、年末の資金繰りに大変苦労している。全体的に、景気はまだまだ良くない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・クリスマス商戦では、当日販売のクリスマスケーキの販売量が大幅減であった。当ショッピングセンター内の洋菓子店でも、同様の結果とのことである。ただし、低価格のショートケーキは、早い時間に完売している。客は、お金を掛ける部分と掛けない部分に関してシビアになっている。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・単価の低下はもちろん、来客数も若干減少してきている。ここにきて寒さが厳しくなったことも、来客数の減少に影響している。景気は依然として低迷しており、政権交代による効果を期待したい。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・電気代の値上がりや消費税増税等を控えて、客は無駄な買物をしない動きになっている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・とにかく、客は必要な物、安い物しか買わない。前年と比べると、単価は1割5分ほど低下している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・例年と同様に、年末の動きは鈍っている。新年早々の新車発表展示会に期待している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了に伴う反動減が出ている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数、販売量共に少ない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年12月は、1年間で最も人出が多くなる時期である。しかし今年の売上は、寒波や総選挙による影響のためか、オープン以来27年間で最低である。ボーナスが減った会社も多いと聞く。先行き不安な状態が続くなか、団体客はほとんどない。財布のひもはますます固くなる一方であり、売上は増えない。
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊者数は前年同月比90%止まりであり、悪化してきている。	

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
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・秋以降、宿泊は前年同月比で減少している。忘年会、新年会も振るわない。ただし、レストランは年末年始の個人需要が良好である。
		都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・電機や自動車の製造業を中心に、各企業の業績が反映されてきている。交際費を中心に、削減傾向にあると思われる。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・年末年始の旅行は例年並みかそれ以上に販売できているが、1～2月の見込み客が少ない。年明けの動きは不明であるが、現時点ではやや悪くなっている。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・旅行業では選挙がある月は動きが悪いと言われているが、今月の当店の動きもそのとおりである。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・年末で忙しい時期なのに、客は来てくれない。
	悪く なっている	コンビニ(店長)	販売量の動き	・競合店が新規出店したせいもあるが、クリスマス、歳暮商品が大きく落ち込んでいる。
		衣料品専門店 (販売企画担当)	販売量の動き	・販売量が激減している。ファッション品は、ベビー、子供、婦人、紳士のすべてで落ち込んでいる。
		その他専門店 [貴金属](店長)	お客様の様子	・客単価は3か月前と比べて落ち込んだままであり、売上も伸び悩んでいる。ただし、経済、政治が安定すれば、消費マインドの回復につながる。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・企業関係者が多い平日の来客数のみならず、家族客が中心の日曜祝日の来客数も、前年同月を下回っている。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・ホテルのレストランの来客数が減っている。居酒屋など様々なサービス業では、単価が低下している。外食が減り、家庭内での食事が増えている。駅の高架下で朝7時から夜中1時まで開店しているスーパーは、繁盛している。その一方で、そのスーパーの開業以前に繁盛していたコンビニは、スーパーの開業後半年も経たずに閉店に追い込まれている。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数や単価が良くない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・総選挙もあったが、やはり将来不安のためか、客はお金を使わない。
		美容室(経営者)	それ以外	・美容院を始めてから54年になるが、今月ほど客入りが悪いことは初めてである。気候や客の高齢化も影響していると思うが、今までで一番暇である。
		理容室(経営者)	お客様の様子	・景気の良い話はまだまだ聞かれない。収入はどんどん落ちており、給料も払えない状態である。
企業 動向 関連 (東海)	良く なっている やや良く なっている	○	○	○
	変わらない	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	・総選挙後は、受注量、販売量共に増加傾向にある。
		化学工業(総務 担当)	受注量や販売量の動き	・東日本大震災の復興需要が底上げになっている。
		窯業・土石製品 製造業(社員)	受注量や販売量の動き	・スマートフォン向けの部品用に、銅を溶かすための耐火物の受注が堅調に推移している。その他の製品は前年同月比で2割ほど少ないが、その分を十分にカバーしている。
		一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量の動き	・受注見込み量は、上向きで推移している。
		電気機械器具製 造業	取引先の様子	・取引先の設備投資計画を見ると、以前と比較して前向きの姿勢がうかがえる。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・生産財系の物量が増えてきている。悲観的な見通しが少し和らいでいる。
		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、受注が増加している。
		金融業(企画担 当)	取引先の様子	・年末に向けて株価が上昇し為替も円安方向にあることから、個人の投資が戻りつつある。企業は依然として慎重な面があるものの、個人の投資は増えてきている。
		企業広告制作業 (経営者)	それ以外	・新政権による景気対策への期待が大きい。
		食料品製造業 (経営企画担 当)	受注量や販売量の動き	・デフレ傾向は依然として続いており、恒常的な原材料高との板ばさみで、厳しい状況が続いている。経費削減によるコストダウンにも限界がある。新政権による金融政策に一縷の望みを掛けたい。



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
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・新政権が誕生して一時的に株高、円安傾向になっているが、課題は山積しており、今後も不透明である。また、生産財メーカーでは、影響は消費財メーカーよりも3～6か月遅れることもあり、受注に変化は出ていない。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車や家電などの製造業で、動きが活発になる見込みはない。国内需要が落ち込んでいるため、受注量、販売量共に前年同月比で10%以上減少している。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・忙しい部分もあるが、先の仕事が見えているわけではない。また、低価格受注が収まっているか、まだ見極められない。
		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	・やや円安方向となり、受注は安定してきている。売上も、予算目標に近づいてきている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・欧州の債務危機や中国の問題は改善しておらず、売上の回復も当面期待できない。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先の生産計画は、増産傾向にある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・戸建て、マンション共に、モデルルームへの来場者数、契約の動きに一服感が出てきている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月と比べて輸出が減り、輸入は増えている。貿易は双方向でプラス・マイナスがあるが、東海地域の経済は輸出依存型であり、輸出が経済をけん引する。輸出が減少している現状は、良くない。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・新政権への期待から、円安、株高になっている。2%のインフレ目標、10兆円規模の補正予算等々の経済対策への期待は大きい。ただし、効果が出るまでには時間が掛かる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・ここ半年間ほど、自動車産業が良くなく、今後の状況もなかなか読めない。現状が悪い分、少しでも回復すれば景気回復を見込めるが、現時点ではどちらともいえない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問い合わせ件数や物件の照会件数が少ない。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・円安や政権交代等によって景気が良くなるという実感は、特にない。今後もそのようなことはない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・客によっては、印刷部数や配布地域を少しずつ減らし始めている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・サービス関係のチラシが、20%減少している。大半がパチンコ店であり、回復するかどうかは微妙である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・3か月前の予想では、サラリーマンの賞与はもっと悪くなるとの見方が大半であったが、政権が変わり期待感が出たためか、下落率は小さくなっている。ただし、サラリーマンの給与、賞与が増えるまでには、相当時間が掛かりそうである。下げ止まりつつあるという程度で止まっている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・新しい商品や製品の開発に成功した企業では順調に売上を伸ばしているが、これまでと変わらない営業をやっている企業や、取引先が従前と変わらない企業では、厳しい状況が続いている。特に自動車関係では、発注が少なく苦戦している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・どの業者でも、特定の技術者の不足感は相変わらず続いている。ただし、二次下請以下の業者では、空き要員が出始めている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・政権交代により、大きく円安に振れている。ただし、お金は広く大衆に行き渡ってこそ意味があるため、デフレから簡単には脱却できない。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月に消費が冷え込んだ影響もあり、12、1月に広告経費を削減する客が出てきている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。
		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	・尖閣問題が発生して以降、中国向けがまだ回復しておらず、低位で安定している。

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
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上の3か月前比は、今回はマイナス4.5%となったが、前年はマイナス12.1%であったため、比較すると7.6%ポイント良くなったようにみえる。しかし、前年同月比で見ると今回は89.5%であり、非常に大きく落ち込んでいる。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・毎月末にトラックの燃料単価について石油販売会社8社と交渉するが、各社共に重油、軽油の燃料の売行きは良くないとのことである。産業用の車両や工業で使う軽油が売れていないことは、稼働率が低いということの表れである。
		公認会計士	受注量や販売量の動き	・尖閣問題の影響により、自動車関連企業の受注量は前年同月比でも減少傾向にある。
	悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・尖閣問題の後に、主要取引先では中国向け部品用梱包資材の発注が大幅に減少し、3か月経過した現在でも回復していない。周囲の同業他社でも、同様に悪化しているようである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設機械、工作機械等は、中国問題の影響で需給バランスが崩れたままである。ある建機メーカーでは、販売量が70%も減少している。回収率も50%減少しており、キャッシュフローがひっ迫している。その下請会社では、より大変な状況にあると推察される。中国プラス1が進まない限り、今の不況は改善しない。そうした方向を促進する必要がある。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・とにかく、動きは全くない。電話等もたまたま掛かってくるという感じであり、早々と年末年始の休みに突入している感がある。来年が心配である。
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	・法人関係の忘年会利用が好調であったため、求人数は増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・紹介事業部門の業績が好調である。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・政権交代に伴い、円安、株高が進行している。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・政権交代、株価上昇や円安への期待感により、海外向けの製造業を始めとした経済界の動きが活発化していく兆しがある。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・派遣労働者の長期稼働者数は増加傾向に転じており、3か月前と比べて5%増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設、小売、福祉関係の求人数は、前年同月比で増加を続けている。事業主都合による離職者も落ち着き、横ばいであった有効求人倍率も上昇に転じている。
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	それ以外	・客からの需要はおう盛であるが、転職市場が活発で競争が激化しており、人材の増加が図れない。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人数の動きはそれほど変わらないが、求職者がほとんど出てこない状態も続いている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・自動車生産台数や求人数等は、横ばいである。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・市場は、新政権の景気対策に期待している様子である。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・円高等の要因により、生産量が20～30%減少している自動車部品製造業等の事業所もあり、製造業を中心に新規求人数は減少している。製造業を中心に雇用調整助成金等の相談が増加している。一方、介護・福祉関係等では、団塊の世代など今後増加する高齢者への対応として、介護施設を増設したり新設したりする事業所も増えている。保育施設を併設するなど、介護関係の求人とともに保育士の求人も増加している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・改正労働者派遣法の影響もあり、各業界では人材派遣の活用を手控えている。また、改正労働契約法の影響で、契約社員やパートの採用も手控えられているなど、雇用の創出機会は減ってきている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・周辺企業からの派遣の引き合いが減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・8月以降、求人数は前年同月を下回る傾向が続いている。減少幅は小さいが、製造業等の正規雇用の求人数が減少している。

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
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・電機関連や自動車など輸送用機器関連の企業で、円高に伴う海外シフトの影響により、会社都合による離職が増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は減少傾向にあるが、業績の悪化からより良い条件の転職先を求める正社員、契約の不更新や打ち切りを気にする非正社員など在职中の相談者が目立つようになっている。求人数は増加しているが、正社員求人比率は43%と縮小傾向にある。内容的にも即戦力を求める案件が多く、マッチングしにくい状況にある。失業状態の長期化が懸念される。
		職業安定所（次長）	採用者数の動き	・季節要因があるため判断は難しいが、今月の採用者数は例年の推計値と比べて落ち込んでいる。求職者数の前年同月比は増加に転じたにもかかわらず、採用者数は伸びていない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・自動車関連業界では、下期の売上予測が不透明であるため、中途採用や外部人材の活用をストップする動きが見られる。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・新規求人数は減少傾向にある。採用計画の見直しも出始めている。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・フルタイムの求人数は、ほとんどの産業で減少している。特に建設業、製造業、医療・福祉業での減少が目立つ。一方、パート求人は、医療・福祉業、サービス業が増加している。これまで景気の影響が少なかった医療・福祉業で、フルタイム求人を抑えてパートで補おうとする動きがあり、景気は一段と悪化している。

## 6. 北陸（地域別調査機関：（財）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	・前半は総選挙があり、忘年会を延期したところもあり、あまり活気がなかったが、後半に忘年会が集中した。全体としては、前年同月よりは良くなかったが、3か月前よりは良かった。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・年末に向けてのボーナス商戦割引施策を行った結果、予想以上の販売数増加につながった。
	やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・来客数が全体的に多かった。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・前年同月比は厳しいものの、少しずつではあるが来客数は回復傾向にある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・地元電力会社の節電要請などもあり、ウォームエコが大分浸透し始めている。顕著な例が、布団や毛布、電気を使わない石油ストーブといった商材の動きが、前年同月の5割増しの勢いで伸びている。そういう意味では、客自体が無駄な事をせずに温まる、温もりのある暮らしを求めるといった行動が顕著に出ているのが実態である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・大手通信事業者によるインターネット高速ブロードタイプの新商品および料金引下げ発表の影響を懸念していたが、現状は特に大きな影響は無く、新規契約数も堅調に推移している。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場来場者が着実に増加し、引き合いも増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・厳しい寒さとなり、季節関連商品は前年同月より好調であるが、天候が週末にかけて崩れることが多く、全体としては横ばいの状態である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・セールを待っている状態である。例年より早く買い控え状態に入っている。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・12月前半は総選挙の影響でパーティーなどのキャンセルが相次いだ。選挙後はやや持ち直したが落ち込みは取り戻せていない。年末年始向けの食材も例年の売上には届いていない。
百貨店（売場主任）		単価の動き	・若干であるが単価上昇の傾向がでてきている。ただし、客単価上昇にはつながっておらず入店動向に左右されている。	
百貨店（営業担当）	単価の動き	・今年の冬期間は早めに積雪もあり、例年より高単価のコートを多く販売した。3WAYや4WAYの多機能コートを始め、毛皮のついているコートを中心に販売し売上につなげることができた。		

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
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・11月に関しては秋という気候がなく急に冬になったという感じで、重衣料の動きが非常に良く、売上がグンと伸びたが、当月になってからは、セール待ちの客が多々見られるので、数字は少し伸び悩んでいる。インナー関連では、気温が低下し寒いので、あったかインナーや腹巻、毛糸のパンツなどの雑貨アイテムが売れている。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・総売上の客単価は前年同月比100.1%と前月と変わらず、全体売上は同99%であった。売場改装を実施した部門は、客単価も前年比114%と好調であるが、他の部門は横ばいの状態である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の動きを見ていると特に変わった様子は見受けられない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・年末の動向を見ても、買物単価は依然上がっていない。相変わらず安売り商品を中心とした買物をしている様子で、年末といえども高級志向ではなく、従来通りの買回りをしている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・12月前半は総選挙の影響で、売上が伸びなかった。特に歳暮用ギフト商品、婦人服が前年を下回った。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・クリスマス、正月食品は概ね点数的には前年同月を上回るも、単価は前年同月同様やや下がった。前年よりケーキなどで高額品が売れるカテゴリーもあるが、景気は横ばいかやや上向きという感じである。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・3か月前と比較すると、客の買物の仕方では大きく変化は見られない状況である。しかし、今月においてはクリスマスというイベントの中では多少今までと違って購買意欲が増し、ものが良く、おいしくて、高価なものを以前よりも購入する客が増加しているような感じである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・総体的には変わっていないが、近くで住宅の建築を結構行っていたりして良い部分もあるのだが、逆に目的買いだけのために他のところで物を買って、本店では必要なものだけを買っていく人もいる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・2号店においてだが、競合店が出店以来、売上の前年同月比は90%には届かず、1日の来客数は100人程度減っている状況がずっと続いている。
		コンビニ（店舗管理）	お客様の様子	・例年、12月の傾向として中旬から下旬に売上が上がるものなのだが、今年はその傾向が見られない。クリスマス商材への反応も鈍かった。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・店舗内の様子だけに限定すると、来客数については変化がないようだが、来客の層については少しバラエティーが増えている感じがする。年末のセールにこだわらず、1人ひとりが自分の判断で買物をしている気がする。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年同月比で約20%下回っている。今後も伸びる気配はなさそうである。
		家電量販店（管理本部）	販売量の動き	・販売量が前年同月実績を超えそうで超えない。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・降雪に伴いスタッドレスタイヤの数量ベースは例年並であったが、客の要望は少しでも安く収めたい消費者が多く、単価は前年同月比で10%低下している。また、使用期間を超えたタイヤを使用している消費者も多い。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・年の瀬になってきて慌ただしいだけで、売上は伸びていない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	お客様の様子	・客の様子を見れば、高額な品物は買い控えている状況だと考えられる。
		その他専門店〔医薬品〕（総務担当）	来客数の動き	・来店頻度、買上点数、単価は低下傾向にある。買上商品は、目玉商品、低価格商品にシフトしており、売上高は前年同月を下回っている。ボーナス商戦、クリスマス商戦は、盛り上がりがなく終わった。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・早いタイミングの降雪によって、衣料や身の回り品の冬物関連用品の販売量は堅調に推移している。ただし、例年であれば売上が増加するボーナス支給時期の、来客数及び販売量が目標を下回った。クリスマス関連商品についても、身近な食品などは好調であったが、高額商品の販売量が目標を下回った。

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
		スナック（経営者）	来客数の動き	・総選挙の影響が不景気なのか、低空飛行でもこの12月だけとは思っていたが、前年同月も良くなかったが、売上はそれよりもまだ1割悪く、がっかりといった状態である。皆さん良い話はないが、政権交代による期待については各職業で聞かれる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・総選挙の関係か忘年会の予約が伸び悩んだ。また、1件1件の人員も少なくなっており集客に苦戦している。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年同月比92%、宿泊人数は同92%、宿泊単価は同93%となった。宿泊人数が個人、団体とも減少したためである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・忘年会シーズンも終わり、売上は前年同月と変わらなかった。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・割引や値引に対する反応も薄く、活発な動きがみられない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・スマートフォン需要は堅調である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・スマートフォンの新機種発売に伴い、一時的ではあるが動きがみられたが、3か月前と比較すると、客の購買意欲に変化が感じられない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新機種発売効果で10月、11月の販売量は増加したが、新機種発売前と比較すると販売量に変化はない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は前年同月比2桁減となった。3か月前と依然変わらず、個人旅行、団体旅行ともに鈍い状況である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・販売促進活動をいろいろと企画して来客数は何とか前年同月並みであるが、経費は前年をオーバーしている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税率引き上げ前にと動いている客層は、質より安価なものを求める客層が多く中高級商品の販売が増えてない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・景気が改善されず個人消費が伸びる要素がないため、資力に余裕がある人のみ購入に前向きであり、購買意欲が全体に広がらない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税率の引き上げと言われながらも、今のところは駆け込みが感じられない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年、寒さの訪れと共に客の数も減少気味ではあるが、今年は特に少ないように感じる。年末商戦もイマイチの人出である。ここへきて、今まで健闘していた食品関連の店舗も来客数が減少している。
		コンビニ（店長）	それ以外	・12月においては、雪が思ったより早く降ったこともあり客足が非常に伸び悩んだ。それ以外にも、クリスマスケーキやおせちといった、注文して買っていただく商品が前年同月の6～7割位しか注文を受けられず苦戦をしている。原因としては、客に前年ほど声をかけられなかった当店にもあると思うが、そういったところを客が控えたり他のところで注文されたりと、コンビニよりも別の安い小売店、スーパーなどで既に購入されたというのが多く、前年同月比でケーキなどを含めた売上は、全体で7割となった。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・12月前半の土曜、日曜から積雪があり来客数が減少し、また師走の総選挙も影響したが、客自身の購買意欲が弱く感じられる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・大手を中心にコート関連が売れていると言うが、あくまで想定範囲内、特別に良い日がないが、天候などの悪い日の落ち込みがばん回できず、そのまま引きずってしまっている。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了以降、受注の水準が徐々に低下している。登録ペースでは前年同月比若干の遅れで推移しているが、内容が極端に悪化している。整備関係がほぼ前年同月並みなので販売の劣勢をカバーしている状況である。
		乗用車販売店（経理担当）	お客様の様子	・車の販売量は前年同月比67%と、ますます悪化している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・11月中旬に衆議院解散、総選挙が決まった翌日から、予約受注ペースが本来の50%にまで急激に低迷した。そのためもあり、今月は過去5年間の平均に対して75%ほどの売上に終わった。市や県の官庁がらみの忘年会ではキャンセルもあり散々の結果である。

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
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月は総選挙、雪の影響に加え、長期休暇となる年末年始にお金を回すため、クリスマスの外食も控え気味で客足が鈍っている。忘年会シーズンでもあるが、1人当りの価格を抑える傾向にある。また、インフルエンザやノロウィルスなどの影響もあり、人混みや外食を控えている家族もいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、レストラン、宴会各部門において、売上は前年同月比で減少している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・総選挙で全く動きが止まってしまっていたところへ、大雪のダメ押しとなった。消費がほかに向いてしまい、当地では旅行どころではない。大変厳しい状況である。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・降雪の影響で地元開催が中止になり、来客数が前年同月比で約10%減少した。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・会員の退会が、大人、子どもとも多くなってきた。
	悪くなっている	一般小売店〔事務用品〕（役員）	販売量の動き	・総選挙の関係もあったと思うが、半期の予算消化のための購入や決算の会社の駆け込み需要が全くなく、寂しい限りであった。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・総選挙期間を中心に来客数、売上ともに激減した。自動車諸税の軽減や廃止に関する問い合わせや、割賦金利手数料などの動向に、顧客の関心が高まっていることは日々の商談の中で強く感じ取れた。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の発表もあったが、全く注文が取れない。客は様子見状況で、購入を控えているようである。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・客の動きとして、エコや節約などが当たり前となって、必要最小限のものしか買わなくなっており、そこに欲求があまりわかなくなっているように思う。特に30代、40代にその傾向がみられる感じがする。
	企業動向関連 (北陸)	良くなっている	—	—
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	・社内会議の中で、今年度後半に受注が増加予定との報告があった。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に話を聞くと、少しずつ動きが出てきているという話がよく聞けた。
		税理士（所長）	取引先の様子	・税理士関与先のうち、中小下請の製造業において受注状況が好転してきたようである。特に工場の生産ライン関連設備の受注や省エネをはじめとした環境関連の受注により好転の動きが見られる。また、飲食店関係も独自のサービスを展開すべく設備投資した事業者は、特に良い結果が出始めてきている。
変わらない		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・業界内においては、年末おせち材料の予約分が前年同月比95%程度と、注文数、物量が若干減少気味になっている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が前年同月比で大幅に下回る状況が続いている。特にスポーツ用途の高機能織物の輸出が、相変わらず低迷している。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・衣料分野は春物生産の終盤であり非常に慎重である。また、車両関係については半減している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主力市場である欧米からの受注が回復しない。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産、販売量とも3か月前よりは若干高めの目標であったが達成している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・12月工期の工事に追われているが、雨や雪の影響で年内に完成できない工事も出てきた。厳しい競争の中での受注工事であり、採算性は良くなく、貧乏暇なしの状況である。
	建設業（総務担当）	競争相手の様子	・地域にもよるが、低価格受注の業者の破綻が続き、安値受注競争が一段落してきた。	
	輸送業（配車担当）	取引先の様子	・現状、急激に物量の回復は見込めないほか、燃料費などのコストが下がらず、利益を上げる上での負担となっている。	
	金融業（融資担当）	取引先の様子	・尖閣諸島問題などに端を発した中国経済とのつながりが冷え込み、引き続き影響しているものと思われる。	
金融業（融資担当）	取引先の様子	・相変わらず個人消費の重さが如実に感じられる。客の店頭での売上の状況が一向に改善していない。		

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
		司法書士	取引先の様子	・事業者関係では複数の建物新築、新施設開設やその準備の話があったが、医療機関、福祉関係施設に限られている。
	やや悪くなっている	○	○	○
	悪くなっている	○	○	○
雇用関連	良くなっている	—	—	—
(北陸)	やや良くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・12月に入ってから、翌年3月末までの単発の仕事ではあるが、求人数は例年より増えている。
	変わらない	人材派遣会社(役員)	求人数の動き	・年末月の需要は大きく発生しなかった。企業内での対応が見られる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は増加しているが、派遣や臨時求人が多く、求職者が求める正社員求人は少ない。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・企業の求人意欲は業種によってバラツキがみられ、飲食サービス、医療や福祉分野は意欲が高いものの、製造業は意欲が乏しい状況がみられる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は、医療福祉で新施設開所や増床などで増加する一方、製造業では一部業種で減少が続いている。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・求人数は前年同月比でも大きな変化はなく、今後も横ばいの状況ではないかと推測される。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・求人数が、求人情報誌1回の発行あたり100件ほど減少した。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・総選挙の影響もあるかもしれないが、12月の求人広告の売上は、前年同月比約4割である。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・求人数が増えてこない。派遣受注件数も低位の横ばいである。求職登録者数も増えていない。

## 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	商店街(代表者)	単価の動き	・夏以降、売上の基本に着目し、買上点数と客単価の向上に努めてきた。また、雑貨商材の仕入単価を下げるための、海外の生産地との直接取引にも成功した。日本の仕入価格並みで販売できるため、高収益を上げられることとなり、12月の売上は前年比で200%と大幅に増やすことができています。	
		通信会社(経営者)	来客数の動き	・12月は一般的にボーナス月でクリスマス商戦期でもあり、毎年繁忙期となる。今年も例外なく来客数が増え、景気は上向きとなっている。	
	やや良くなっている	一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・8月に大きな打撃を受けた自然災害の話題がほとんど出なくなった。それにつれて、かなり立ち直り始めているのが感じられるほど、来客数が戻ってきた。クリスマスプレゼントなどの季節商材は全くといえるほど動かなかったが、修理や自分のための買換えなどが目立っている。	
		一般小売店[食料品](管理担当)	販売量の動き	・歳暮シーズンで多少忙しくなっているが、売上は例年と変わらない。	
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	それ以外	・例年どおり、年末に近づいて消費が上向いている。	
		百貨店(企画担当)	単価の動き	・来客数が減少しているにもかかわらず、売上が伸びている。買う気のある客が多く来店しており、特に必要な物だけを購入している。	
		百貨店(外商担当)	お客様の様子	・12月に入ってから、年末に向けた自宅の家庭用品の買換えや、クリスマスパーティーで身に着ける宝飾品など、行事やイベント関連の商品には、客はお金をかけている。	
		スーパー(社員)	単価の動き	・今年は冬の訪れが早く、生鮮食品を中心に冬物商材の動きが順調である。ただし、来客数は増加しているが、競合状況の厳しさから店頭価格の低下は続いており、売上全体は大きく伸びていない。	
			コンビニ(経営者)	販売量の動き	・ファストフードの売上が相変わらず好調である。

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
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・省エネ型高級白物家電の需要が高く、なかでもエアコンや冷蔵庫の動きが良い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新政権になるので、景気対策や雇用対策が取られるとの期待から、客や取引先から設備投資や採用を始めるとい話を聞くようになってきている。
		その他専門店「宝石」（経営者）	お客様の様子	・総選挙によって新政権となり、経済政策の積極的な提案により株価が上がり、円安になっているのは良い傾向である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会以外の、予約なしで来店する客が非常に多い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・月半ばから駆け込み的な団体客の忘年会が予想外に多かったが、できるだけ対応していったため、ある程度の売上アップにつながっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月中旬から家族客の予約が増加し、結果的に月間最高売上を記録する店舗が続出している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会の問い合わせは増えたが、日程などが重なり団体客を断った。小規模の忘年会が結構多かったため、売上自体の伸びはない。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・正月に向けて、消費が活発になってきていると感じる。時期的に家族単位の消費になるため、消費金額の単価が上がっている。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・宿泊に関しては、クリスマスやお正月などの特別な日以外は、客の料金に対する反応は敏感である。今月は宴会が好調で、忘年会の受注に加え、おせち料理も前年比で135%と売上を伸ばしているため、ホテル全体としては良い状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・この時期は忘年会のシーズンであり、お酒を飲む機会が増えるのに伴い、夜の街も一時ではあるがタクシーが足りない状態の時もある。気温も低く、駅にいても寒いからと乗ってくれる。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は8,954円で、今月の客単価は9,519円となっている。
		競艇場（職員）	単価の動き	・3か月前と比べて、1人当たりの購買単価や来場者数が共に良くなっている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・消費増税の駆け込み需要の兆しが見られる。
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・12月は曜日の配列が悪く、客の給料日が3日遅いため、売上に悪い影響がある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・総選挙や天候に左右され、年末にもかかわらず人手が少なく、売出しも期待するほど成果が上がっていない。
		一般小売店「衣服」（経営者）	お客様の様子	・確実に悪くなっている。大阪はマイナス要因が多過ぎであり、電機メーカー関係をはじめ、所得が確実に落ちている。
		一般小売店「菓子」（経営企画担当）	販売量の動き	・12月現在と9月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は12月が92.4%で、9月が85.4%、関東は12月が103.7%で、9月が113.3%、中部は12月が100.3%で、9月が102.5%、中国は12月が95.6%で、9月が91.9%となり、各地区合計の平均は12月が96.7%で、9月が94.4%である。先月と同様に依然低迷が続いている。地区によっては多少バラつきもあるものの、全体的には多少上回ってきているようにも見えるが、依然として全体的に回復傾向に転じるのはまだ難しい。
		一般小売店「精肉」（管理担当）	お客様の様子	・12月は最大の需要期であるが、ギフトも含め、昨年の放射能汚染問題が発生して影響を受けた頃とあまり変わらない状況である。法人関係の利用も減少し、特に食材に関しては高級志向が薄らいでいる。ただし、外食は悪くなさそうであるため、お金の使いどころが変化してきているのかもしれない。
		一般小売店「衣服」（経営者）	販売量の動き	・昨年から売上はほぼ同じで、販売量は少々増えている。
		一般小売店「衣服」（経営者）	販売量の動き	・冬物衣料にそれなりの動きはあるが、販売量は昨年よりも減っている。3か月前の夏場に比べれば販売量は増えているが、それは単純に衣料シーズンに入っただけのことであり、実際の景気が上向きになっているとは決して思えない。
		一般小売店「花」（店長）	お客様の様子	・客単価は下がっているが、来客数はやや伸びている。



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〔野菜〕(店長)	お客様の様子	・年末でクリスマスだというのに、飲食関係が全く暇である。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・円安、株高の効果は百貨店にはまだ表れていない。厳冬の影響で衣料品は前倒しで売れたものの、高額品やクリスマスギフトの動きが鈍く、お歳暮も客単価の低下が著しい。節約ムードが相変わらず続いている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・客は決まった商品以外買わない。特に、安くて流行に合った物が中心で、不必要な物は買わない。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・11月は気温が低く、冬物衣料が好調に推移し、売上が前年を上回った。12月も気温は低かったが、冬物衣料の売上が伸びなかった結果、2か月の合計では前年並みである。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月は目標を下回る見込みである。気温が例年以上に下がり、防寒アイテムの売上増に期待をかけていたものの、マフラー、手袋などの洋品雑貨は好調に推移したが、コートなどの単価の比較的高い商品の動きが鈍い。客は金額が高く、買わずに我慢できる商品への消費は消極的である。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・防寒用品の購入が先月に先取りされたほか、総選挙の影響で消費マインドが低迷している。特に、贈答関係の売行きが不振である。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・最大の商戦期である今月は、海外高級ブランドの宝飾品は例年以上に高額な商品が売れた一方、10万円以上の商品の買上点数は昨年よりも減少している。
		百貨店(商品担当)	販売量の動き	・全体的に来客数が伸びず厳しい状況である。ただし、婦人ファッション関連では気温の低下もあり、防寒用品や身の回り品、ミセス衣料品が健闘している。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・今月も非常に寒い日が多く、入店客数は減少しているが、防寒商材を中心にバーゲン衣料が好調に推移している。また、クリスマスケーキやおせち料理の予約は前年並みであったが、前年実績の確保は難しい状況である。
		百貨店(販促担当)	単価の動き	・大型商業施設の開業の影響も少なく、来客数は前年を上回っている。しかし、購買客数及び購買単価が前年割れとなり、売上総額では前年に届いていない。総選挙の影響もあり、歳暮ギフトが芳しくなく、選挙当日も苦戦した。一方、防寒衣料、雑貨は気温の低下もあり、堅調に推移している。
		百貨店(店長)	来客数の動き	・入店客数の大幅な減少はないものの、増加もしていない。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・相変わらず高額商品の動きは悪く、客単価も伸びていない。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・12月もクリスマスに若干の盛り上がりを見せたが、歳末商戦は30日が終日雨となり、大晦日にその反動を期待したが、大きく期待を下回った。歳末商戦も顧客の奪い合いとなり、ポイントセールや全品値引きセールなどで何とか来客数を確保しようという動きが大半で、年間を通して各社が来客数の確保に苦労した様子がうかがえる。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・景気が良くなったようには感じないが、ハレの日の商品の動きは良くなっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・月前半は気温の低下で好調であったが、クリスマス前後から急速に下降している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・食品以外の季節品が11月に爆発的な動きを示したこともあって、今月は気温の低下にもかかわらず芳しくない。ボーナス支給後の日曜日でも盛り上がりが見られない。年末に向かって回復の兆しがやや感じられなくはないが、月間では厳しい状況となっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・世の中全体の景気後退感とは意味合いが違うが、当モールに関しては梅田とのすみ分けも進み、更なる地域密着の度合いを深めることがポイントとなる。そこに潜んでいる売上の要素を取り込むことで地域でのシェアを上げられれば、当モールの活況感が生まれ、景気後退感も地域的には低下する。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・週末の悪天候の影響はあったが、平年より低い気温が売上を下支えしている。クリスマスも曜日巡りの違いで比較は難しいが、前年を下回っているイメージはない。

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（広報担当）	販売量の動き	・日用品を中心に節約志向が強い状況は続いている。先月は季節品の販売が気温の影響でかなり伸び、需要を先食いしたことにより、今月に入ってその悪影響が出ている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、日替わり商品やポイント何倍といった特典のある日を見極め、いろいろな店を買い回って少しでも安く買物しようという行動が、大変多くみられる。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・年末に向けて、思うように売上が伸びてこない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこの販売は、ずっと右下がりの傾向が続いているが、ほかの商品（弁当、そう菜）で何とかカバーしている。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・急に寒くなってホットドリンクはよく売れたが、来客数は減少しており、売上も落ちている。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・今年の夏から変わらず、景況感は厳しい状況で推移している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・土日はフェアにもかかわらず、来客数が少ない。
		住関連専門店（店長）	それ以外	・期待感が持てる政策もなければ、客の購買意欲を上げる話題やキャンペーンもない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年と変わらない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・同業者や、商品の競合する衣料品関係の出店があり、客の取り合いになっている。このような場合には価格面よりも接客の工夫が必要で、来店客に喜んでもらえる情報・サービスの提供や、何かほっとするようなサービスが求められる。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	競争相手の様子	・仕入先への支払いが滞っている小売店がある。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	来客数の動き	・新政権の発足でデフレ脱却感は強いが、実需の購買層への浸透には時間がかかる。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・売上は足元で前年並みを維持している。来客数が前年の99%で、客単価は前年を上回っており、本来は良いと判断すべきだが、ほかの地域より関西地区の数値が劣っているため、良くなっているとは言い切れない。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・年末にかけて例年並みの需要はあったが、来客数の伸びは感じられない。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・今年は気温が低く、来客数は前年をわずかに下回る状況である。売上にも目立った動きはない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・本来であれば、もう少し客が動く時期に総選挙が入り、宿泊が伸び悩んでいる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・総選挙が終わり駆け込みの忘年会に期待したが、間際すぎたせいか駄目であったため、年明けに期待している。
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・入込客数の伸びがあまり芳しくなく、消費単価も下がっているため、総売上が減少している。特に、一昨年と比べると94%程度である。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・総選挙も終わり、横ばい状態である。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門は秋から堅調に推移しているが、宴会部門は苦戦が続いている。季節商材（おせち料理）は若干ながら前年を上回る販売となっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・韓国向けの落ち込みは徐々に戻りつつあるが、まだ前年並みというわけにはいかず、伸びていた海外旅行は足踏み状態である。国内旅行も前年の維持が精一杯である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・急激な寒さと年末特有の需要があり、営業収入は前月比で2割増であったが、季節的な需要であり、景気回復による継続的な営業収入の増加ではない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・総選挙で政権交代となり、その影響もあって動いている所と動いていない所があるが、企業は動いていない気がする。

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・2～3か月前から、どん底の状態が続いている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の調子や受注状況などは、特に大きな変化はない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・月前半は販売が伸びなかった。クリスマスというイベントも手伝って、月半ばから後半にかけて販売が伸びたが、3か月前に比べるとあまり変わらない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・秋以降、頭打ちのようにみえていた客の動員に、回復の動きが出てきている。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	お客様の様子	・各イベントによる客の動向は、売店、レストラン、自動販売機などの売上を比較してみると、ここ数か月は特に変化がみられない。ただし、気が付けば売上が少し落ちているという状況である。
		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	・秋は紅葉の状態が良く、集客が好調であったが、そのような要因がなくなると集客は落ち着いてしまう。ただし、大きく落ち込むことはなく、今年の全体的な傾向と同じ様子である。
		美容室（店員）	来客数の動き	・12月は一時的に多くの客が来店し、単価も高くなっている。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	お客様の様子	・ようやく新政権に代わり、今以上に悪くなることはないが、期待感のみによる株価上昇であり、実態がつかめない。これから少しずつ上げれば、好転する兆しがみえてくる。
		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	・音楽の販売、レンタル共に、久しぶりのヒットタイトルにより全体の売上前年比を押し上げている。一方、書籍などの主要アイテムは前年並みである。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・国内外の諸問題の影響もあり、企業業績は依然として低調気味であり、前向きなオフィス移転の検討は極めて限定的である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・今春以降、分譲マンションのモデルルームへの集客は好調な状況が継続している。
		その他住宅 [情報誌]（編集者）	お客様の様子	・マンション市場については、消費者の動向に大きな変化はみられない。新築マンションの供給側では、消費税増税前の駆け込み需要を見越し、来年度前半に契約できる物件の準備を急ぐ傾向が強い。それに伴い、来年の供給が増加傾向となり、需給バランスが崩れる不安が大きい。
	やや悪くなっている	一般小売店 [珈琲]（経営者）	お客様の様子	・飲食店での外食の回数が減少しているのか、1店舗当たりの消費量が減少している。
		一般小売店 [事務用品]（経営者）	お客様の様子	・年末に向かい、様々なイベントや売出しで店頭や商店街の活性化を図っているが、今一つ昨年よりも伸び悩んでいる。商店街の抽選会も昨年実績を下回っており、なかなか上向かない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今月は総選挙があったこともあり、ギフトの動きも悪く、全体が厳しい。前月と比べて2%ほど売上が下がっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・クリスマス商戦については、予想したほどの盛り上がりがなく、年末も含めて雨にもたたられた。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・クリスマス商戦の内容をみても、輸入時計などの高額商品の動きが悪く、迎春関連の商材についても、まとめ買いなどの動きが鈍い。11月からの気温の低下により好調であった冬物関連の商材も、ここへきて動きが鈍くなっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・12月だというのに、正月用品やクリスマスプレゼントでも、客が購入する単価が決まっておらず、値打ちがあっても、味が良くても売れない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・先行きの不安から、やはり個々の家庭の財布のひもが固くなる傾向が強く、今月に入って影響が表れている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で93%の推移となり、下げ止まり感がない。
		スーパー（企画）	単価の動き	・来客数は前年並みを確保できても、1品単価が下がっていることから、客単価の下落が続いている。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数が前年よりも悪く、芳しくない状況である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気温が低いいため、来客数が前年比で7～8%減少している。特に、リピート客による1日の来店回数が減っている影響が大きい。

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
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・12月はセール前ということもあり、元々単価の安い商品が売れるだけであるが、今年の売上は昨年の80%と低い状況が続いている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・冷蔵庫や洗濯機、エアコンの白物家電は堅調な推移を保っているが、テレビの売上が前年比で85%、DVDが70%と、本来は構成比の高い映像商品の前年割れが続いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・2、3か月前の客単価と比べると若干落ちてはいるが、宿泊や宴会の利用は、前年と比較して数%ではあるものの上向きつつある。ただし、日帰りの入湯利用者は前年よりも減ってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊では、中国人の団体客が皆無の状況が続いている。その穴埋めとして、国内ビジネス客や観光客を低価格のインターネット販売で取り込んでいる。価格の安い宿泊客は、朝食をはじめ、ホテルにお金を落とさないで、全体が沈む。宴会は忘年会時期であるが、総選挙の影響で予約の取消しが出たほか、周辺の居酒屋や料理店での値崩れが激しく、定価割れの料金で受注せざるを得ないなど、厳しい環境が続いている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・料飲部門の売上が低迷している。予約客はほぼ前年並みで推移しているが、当日の浮動客の動きが良くない。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・先行きの不透明感や、新しい政権の方向性によって、経済環境が変化するという意識が客の中に強くあり、生活に必要な物以外にお金を使わない。もう少し先が読めてから、旅行の予約を考えるといった客が増えている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・関西の空洞化につながる具体的な動きが出てきている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・例年に比べて、この時期に退会する生徒が多く、厳しい状況となっている。
		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	・会社の倒産件数が増加している。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の来場客数は、12月は前年比で減少となった。総選挙の影響か、今月は来場数が少ない。
		悪く なっている		百貨店（売場マネージャー）
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子			・12月に入って、客からバーゲンはまだかといった声は例年になく聞かれた。事実、定価での販売は、大変苦戦している。
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子			・定年となった人の再雇用が進み、若い人の雇用が減少し、活気がなくなっている。
家電量販店（企画担当）	販売量の動き			・例年の販売量には追いついていない。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き			・新規来店はあるものの、受注に結びつかない。
一般レストラン（経理担当）	来客数の動き			・国内経済の減速に加え、総選挙の追い打ちが重なり、なかなか低迷から脱することができない。
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子			・11月以降、広告の反響などが落ち込んでいる。
企業 動向 関連  (近畿)	良く なっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注残の仕事が出てきたほか、それと同時に新規案件の引き合いも出てきている。受注につながるかは不透明であるが、雰囲気は悪くない。
		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	・一転して寒気が訪れ、冬物商材の売行きが好調である。特に飲食店舗では、テイクアウト用の豚まんやスープ、ワッフルなどの売上の伸びが全体を押し上げている。単価は低いですが、買上客数が軒並み前年比で105%前後となり、結果として増収となっている。

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
やや良く なっている		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・師走ということが影響しているのか、政権交代で財政が拡大に向かう報道が増えているせいか、荷動きも良くなってきた。取引先ではボーナスが思うように出ていない企業もあるが、消費者が少しは外出するようになり、商品を手にする機会も増えてきている。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・12月は年末年始に向け、他メーカーも含めて注文が多めとなる。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年内の急ぎの大口案件が数件あったため、売上としては良かった。ただし、物件が関東に偏っており、関西の物件はまだまだ少ない。
		金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・メガソーラー向けの出荷が、何とか落ち込みをカバーしてくれている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近、円安や株高で明るい兆しがあり、引き合いが増える傾向にある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・来年度の第1四半期までは、ある程度の受注を見込んでいる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると、ホームページを見ての問い合わせなどが増えてきている。また、産業用太陽光発電などへの引き合いも増えており、土地の動きが少しずつ増えそうな気配もある。ただし、成約に至るのは、もう少し先になりそうで、それだけ客が慎重になっている。
		輸送業（商品管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・クリスマスや歳暮などの商品の購入が、年始に向けてまだ続いているので、荷物の量は増えている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・総選挙関連の広告もあって、折込数が伸びている。新聞購読も1月の契約更新が多く、経費削減などの経済的な理由から購読をやめる読者も多く出ることを心配したが、思っていたほど出なかった。むしろ新規購読の方が多く、購読数が増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・総選挙で広告の動きが少し活性化している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・クライアントの食品小売業（スーパー）は、例年と比べて出足が早く、この調子が月末まで続くかどうか心配している状況であるものの、今月に入ってから売上が伸びている。一方で商店街の物販店などは、寒さのせいで売上が芳しくなく、月末に希望をつないでいる。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・特典などのサービスを好む傾向は変わらないが、来客数の増加がみられるなど、全体的に良い流れである。
		変わらない		食料品製造業 (経理担当)
繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き			・当地域のタオルの最需要期であるが、11月は前年よりも低調に終わり、12月に入り一部では需要増もあったが、全体的には前年並みから、やや減少気味である。
出版・印刷・同 関連産業（情報 企画担当）	取引先の様子			・来年4月の新年度に向けて受注は上向いているが、一部の大学関係と医療業界の動きが目立って良い状況で推移している。住宅関係も以前に比べると上向いてきていると思われる。一方、依然として好転の兆しがみえないのが弱電業界である。
化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き			・販売数量が、3か月前とほぼ同じである。
金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き			・政権が代わって為替もやや円安になってきて、新政権への期待も高まっているが、景気回復には時間がかかる。
金属製品製造業 (管理担当)	受注量や販売量の動き			・建築、土木関連は受注が少なく、仕事が確保できない。ただし、太陽光発電関連は順調なため、トータルとしては利益が出ている。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・当社は原子力発電関連の顧客が多いが、この分野での投資はほぼ凍結されている。しかし、原子力発電の技術を活用した新規の投資が模索されており、小規模であるが、実験的投資が行われている。それに伴い、新しい引き合いや注文がきている。
電気機械器具製造業（経営者）	それ以外			・受注量や販売量の動きは、良くはないものの、それほど悪くはない。ただし、政治情勢や円高、国内のコスト高、欧州の信用不安などを考えると、現状が良いとは判断できない。

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
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・量販店の客足は依然少なく、荷動きの鈍化傾向は続いている。
		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、売上が横ばいで推移している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・政府による政策が終了し、10月以降は受注量そのものが増加していない状況となっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・まだ、景気の良い話が聞かれない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官庁関係の工事量は減少傾向にあるほか、民間関係も長引く不景気で計画は凍結・縮小傾向にある。その一方、東日本大震災の影響か、職人不足・賃金高騰の傾向がみられる。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・12月の荷動きでいえば年々減少傾向である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・中小の鉄工所で荷物が増えている。来月も受注が多い工場が数社あると予想しているが、景気が上向き期待はない。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・価格競争が激しく、取引先の受注価格は安値で推移している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告量は紙媒体もインターネット媒体も、3か月前からほとんど変化していない。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末であるが、ばたばたした感覚がない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・景気の流れについては、あまり変化しているようなところはない。ビル管理、不動産業では、年末は例年どおり全体的に動きがあまりない。
やや悪くなっている		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・消費者向けのイベントや販売催事が減っており、それに比例して販売数量が減ってきている。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年の同時期に比べ、売上が落ちている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年に比べて年末の駆け込み受注が少ない。12月の総選挙で政府の方向性が決まらなると大きな買物はできない。
		建設業（営業担当）	それ以外	・人手不足により原価が上昇し、収益を圧迫している。販売価格には転嫁できない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・例年に比べ、配達件数が減っている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・得意先には電機業界関連の会社が多いが、悪い状況にあるので、当社も悪い。
悪くなっている		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	取引先の様子	・生産計画が縮小している顧客が多い。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・当社装置の販売契約が進まない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸から事業所が出て行き、事務所の需要が少なくなっている。事務所がなくなるために社員の住宅需要も少なくなり、景気が悪くなっている。
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（経営者）	求人数の動き	・トンネル事故以来、それにまつわる関連事業や道路、トンネル関係の大手ゼネコン、下請、設計会社などが忙しくなっている。新政権になって本格的に公共投資を行う見通しとなり、人集めが始まっている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・年度末に向けた駆け込み受注かもしれないが、求人数が増えている。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・対前年比、前月比の求人数が安定的に伸びてきている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・人材派遣業では景気が上向いている実感はない。求人数は増加傾向であるが、企業の採用条件が厳しく、人材マーケットに企業が求める人材が少ないため、成約数が伸びている実感はない。

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
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・9月までは横ばいであったが、10月以降は当社が取り扱う新聞求人広告は上向いている。ただし、関西圏の経済全般は本格的な回復軌道に戻っておらず、一時的な上昇ではないかと考えている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設日雇いの数自体が少なくなっているなかで、未充足の求人票が窓口で増えている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・先週の日曜日に学内合同就職説明会を実施したが、医療系の採用はまだ充足感がないようで、多数の機関からの参加があり、当日が総選挙の投票日であったにもかかわらず盛況であった。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数が昨年と比較して増加傾向である。
変わらない		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告量からみると、年末ということもあり、依然として動きはない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	採用者数の動き	・求人動向からみる景気は決して良いものではない。業務の拡大、店舗拡大による人員増加の動きは、現場としてはみられない。特に年度末に向かったの大きな変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿状況をみても、3か月前の悪いままである。特に、地元関西の地場産業関連の元気がない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・周辺企業からの賃金形態が時間給の求人が多く、生活水準が上がる要素がない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・日中関係の悪化などにより、事業活動に悪影響が出ている企業が見受けられる。
		民間職業紹介機関（大学担当）	採用者数の動き	・まだ数値としては表れていないが、良くなる傾向がうかがえる。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・新規求人数の伸びが鈍化している。
やや悪くなっている		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は10か月連続で増加したが、その伸びは急激に鈍化しており、正社員求人はついに減少に転じた。製造業や運輸業、小売業などが大幅に減少しており、現状はパート求人やサービス業に下支えされての求人数の増加である。新規求職者数は引き続き減少しているものの、雇用情勢からは景気が下向きになっていると感じる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の動きについては、製造業などからの動きが悪くなっている。
悪くなっている		—	—	—

## 8. 中国（地域別調査機関：（社）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 (中国)	良くなっている やや良くなっている	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・菓子パンを中心に単価の低い商品の売上が良い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の売り出しはあまり良くなかったが、人出はあった。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・地元買物客の来店数が増加している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年同月比100%を上回っている店舗が半数あり、先月より少し良くなっている。ただし、前年12月は倉敷のアウトレット等のオープンで大きく売上を落とした月であることから、ようやく通常の状態に戻っただけである。今後の売上状況を注視する。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・これが好調なら全体の売上が良くなるといわれる紳士物が3か月連続で好調である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・買上単価は若干伸びているが、客動向は必要なものを少量だけ買う感じで家計状態はまだ厳しい。
		乗用車販売店（副店長）	それ以外	・政権が交代して大型の景気対策が期待されるため、円安に振れている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・世の中の雰囲気は少し明るくなり、株価上昇や円安などマスコミ情報の影響もあり景気が良くなる感が出ている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・季節商材が早めに動いた。

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
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（支配人）	単価の動き	・自民党が政権を奪回し、経済対策の方向性が出されたことから心理的な期待感が出てきたが、消費に対する前向きな傾向はまだない。ただ12月に入り目的買いの状況が見られ、客単価が上昇している。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（運営担当）	来客数の動き	・施設への来場者数は改善の兆しを見せており、客単価も上がっている。また今年の年末年始は大手企業を中心に長期休暇が見込めることもあり、冷え込んだ消費者マインドの喚起に期待している。
		都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・宴会利用は忘年会が前年に比べて件数・客単価とも上がっている。宿泊客も12月は利用が多く、稼働率が高くなっている。
		都市型ホテル （企画担当）	来客数の動き	・宿泊客、レストランの来客数は若干増えている。
		テーマパーク （広報担当）	来客数の動き	・クリスマスのイベントが好調で、地元客、県外からの団体客ともに前年より大幅に増加した。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・12月24日のレースでの売上があったことと、29～31日の売上が期待できる。
		その他レジャー施設（アミューズメント）	来客数の動き	・映画館で話題作の公開があり、娯楽目的で施設に来店する客が増え、当店の来店数も前年より15%ほど回復している。特に関連するキャラクターグッズの景品ゲームが集中して利用されている。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・戸建て住宅の引き合いが増えて売上が少し増加している。ただし、以前より予算が厳しいなかで建築物価は上昇しているため、引き合いが増加している割には具体化しないケースが増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注に関しては、消費税の問題で客が現在動いている状態である。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・昨年末に比べて客の購買額と来店頻度が下がっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・客の購買意欲がなく、12月の売上は前年より悪い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・選挙による影響が前半にあったが、後半の人出は多かった。そのなかでも売れる店と売れない店の差は出た。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きが悪く前月を割っている。専門店やショッピングモールの店でも同様である。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	来客数の動き	・お歳暮用品は例年通りの売上であったが、業績悪化で最低限の数に絞った得意先もあった。飲食店は忘年会シーズンの影響で第2～3週の週末はにぎわいを見せたが全体的には低調だった。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・お歳暮については法人の落ち込みに加えて個人でも件数の絞込みが目立っている。クリスマスギフトも低単価商品が人気を集めるなど、依然客の価格目線は厳しい。高級婦人服や宝飾といった高額品の動きも低迷している。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・衣料、食品関係は厳しい状況である。特に寝具関係や絨毯、タオルなどが前年に比べて悪い。アパレル関係が仕掛けをしているアイテムは順調であるが、まとめ買いは減少している。おせちやお歳暮は単価と件数が減少している。株価が上昇し円安になっているが、客の財布のひもは固いままである。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・閉店売りつくしという特殊条件のなかで、先月から今月中旬までは予想通りに推移したが、さすがにそれ以降は落ち着いてきている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・美術品は高額な物も売れるが、宝飾品は厳しい状況である。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・来客数、客単価共に前年から8%ほど落ち、年末に向けて量販店や大型商業施設への流出が大きい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前に比べて客1人当たりの買上点数が前年より落ちている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・衣服や住居・余暇商品の動きが悪い。消耗品や食品に変化はない。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・催事やイベント時は一時的に売上、客数とも上がるものの累計で見るとほとんど変わらない。年末年始が過ぎてみないとよくわからない。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・年末ということもあり、消耗品・生活必需品は比較的好調に推移しているものの、衣料品や家具等、単価の高い商品の動向は依然厳しい。



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
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較して売上と客数に変化はないが、クリスマス時期の連休の関係で客がスーパーやデパートに流れて前年より悪い。 ・来客数の減少傾向は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・依然として客数の前年割れが継続中である。クリスマス商戦の売上も前年割れで終わった。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・客の購買意欲はあるが、経済的な先行き不透明感のため買い控え傾向で、販売量は厳しい状況である。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・クリスマスセール・歳末セールで程々の来客数はあるものの、そこまで改善していない。景気が良くなっているとは言えない。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・12月の来客数は毎年厳しい状況である。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・清盛のイベント効果が大きい。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・年末ということで客数、単価とも前月よりも増加しているが、景気が上昇しているとは言えない。客は必要ない物は買わないという感じである。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	単価の動き	・相変わらず来客数が例年より少なく、12月のお歳暮商戦では数量は例年並みであるが、購買単価が下がってきている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今日は前年並みであるが、予約はまだ不透明である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の利用頻度減少と、外食を敬遠する動きに変わりはない。
		一般レストラン（外食事業担当）	来客数の動き	・3か月前と比較して宴会の需要はあるが、それ以外の来客数、特にファミリー客や若者は減少している。宴会は法人関係が減少し、個人利用が増加している。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	お客様の様子	・12月は例年通り中旬までは客の動きが悪く、年末年始の渋滞予想を見ても客の動きは同じである。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・今日は宿泊、宴会部門の売上は好調に推移しているものの、料飲部門は苦戦している。総選挙の影響によるものである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンであるが、忙しい日数が少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月10日頃から乗車率は上がった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンであるが、金曜日と土曜日だけ忙しく、以前と違う世界になっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・タブレット、モバイル、Wi-Fi環境に関する商材は伸びているが売上下降の商材のせいで全体としては変わらない。商材交代すれば新しい需要の方向は見えてきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の低価格志向が完全に定着している。
		通信会社（工事担当）	販売量の動き	・申込件数が予想を下回った。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来館者数、購買金額ともに1割減で推移している。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・例年と比べ今年は選挙や12月の平均気温が低いなど、集客が難しい月となった。
		美容室（経営者）	単価の動き	・年末で忙しくなるが、客の使う金額は必要最低限で売上につながらない。
		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	・客との話から景気の変化がうかがえる内容は聞かれない。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・相変わらず低価格の商品しか動かない。高額の商品購入は「悪」であるかのような雰囲気漂っている。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・全体的に仕事量が少なく、工事もリフォーム等の金額が少ない契約となっており売上高が伸びない。
		住宅販売会社（販売担当）	単価の動き	・住宅購入に際して、自己資金にゆとりのある客が少なく、自己資金そのものも極端に少ない客が増えており、資金流動が引き続き鈍化している。借入限度額の許容・緩和も今のところない。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・毎年客足が冷え込む時期であり、例年と同様である。

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
	やや悪くなっている	商店街（理事）	来客数の動き	・忙しいはずの師走なのに、12月に入ってから客足が少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月の年末商戦に入ってからすぐ選挙があったことも影響しているが、全体的に消費は低調である。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・年末は駆け込み注文が多いが、今年は会社関係を中心に減少している。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・選挙の影響もあるが、年末商戦（お歳暮）の売上が大幅に低下している。さらに料飲店は忘年会などが減っており、なかなか売上が上がらない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・11月に引き続き12月前半は防寒衣料・雑貨が好調に推移しているが、ボーナス以降のギフト商戦はアクセサリー全般が苦戦している。クリスマス需要は3連休に集中するが、若干計画を下回った。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価が上がらない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・年末に入っても来客数が増加せず、買上点数も伸びていない。
		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、来客数は減少したままである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・経済的に将来に不安があり、なかなか消費に気持ちが動かない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・成人式の予約数は前年並みであるが、単価が抑えられている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・競合店ができ来客数は減少している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・12月の販売量は前年の83%と大変厳しい状況が続いている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・選挙の影響で落ち着いて買物をする気持ちにならないのか、年末なのに売上は伸びない。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	販売量の動き	・時期的に来客数は多いが、プレゼント需要が前年の半分程度で自分用の購入も最小限度に抑えている。
		一般レストラン（エリア担当）	単価の動き	・忘年会シーズンにもかかわらず、宴会利用も少なく単価も大幅に下がっている。
		都市型ホテル（総支配人）	お客様の様子	・ビジネス客の動きが悪く、宿泊客は前年に比べ2%ほど減少した。原子力発電所の稼働停止の影響も原因の一つと考える。前年と違い当日ぎりぎりになってからの宿泊予約が増加しているのは、やはり企業の経費節約思考の表れである。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・今月に入って選挙等の影響もあり、客の動きが悪くなった。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・12月の総選挙で客の動きが止まった。政権が変わっても景気対策はこれからなので、今後は多少期待できるかもしれない。
		タクシー運転手通信会社（広報担当）	お客様の様子 販売量の動き	・忘年会の数が少なく、売上は良くない。 ・かなり苦戦している。販売量は増えているが、他社への流出が止まらない状況である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ数年で今年の12月の来客数と売上が最も悪い。
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・手取り収入額が増えないことに加え、残業及び諸手当の支給が制限されている客も見受けられ、加えて同業者のなかで受注格差が大きくなっている。		
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・以前の昼の繁忙期がなくなってきた。単価の低いコンビニ弁当などで済ませている傾向にある。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・選挙のある月は必ず売上が下がるというジンクスがあるが、一年間で一番売上が上がるこの月で大変厳しい結果となっており、前年を大幅に割り込んでいる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・冬物の稼働が鈍く、雑貨・ギフト類の動きも芳しくない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・買物単価が下落している。集客のために価格を下げていることもあるが、客の生活防衛の意識が強く、不必要な物は安くても買わない、必要な物はより安い物を購入する意識が強い。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・12月上旬は既存店の来客数が若干回復傾向にあったが、中旬になって低価格志向による買い回りで来客数がやや減少している。

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
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・冬季イベントを展開しているが、週末ごとに雨天や降雪に見舞われた。特に中旬以降は寒波の影響を受けてこの時期としては異例の積雪となり、客足に大きく影響し、予想していた来園者数を2割下回っている。また集客の目玉となる乗り物は前年より乗車率が3割程度低下し、親子連れを中心に節約志向がうかがえる結果となった。
企業 動向 関連 (中国)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—
		農林水産業（従業者）	それ以外	・11月と8月を比較すると水揚げ数量558t、水揚げ金額1億1820万円の増加である。11月単月では前年比で水揚げ数量2028tの減少で前年の40.4%、水揚げ金額2億4790万円の減少で前年の67.3%である。
		鉄鋼業（総務担当）	それ以外	・政権交代の様子見である。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・自動車部品メーカーは新型低燃費車の受注が好調で操業は安定している。為替相場が円安になっているため輸出採算が好転している。
	変わらない	会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業では翌年に向けての受注の引き合いの相談が出てきている。自動車関係でも中国向け部品の発注がやや回復傾向にある。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・この時期は受注量、発注量ともに多くなる。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・製品によって増減があり、一様ではない。
		一般機械器具製造業（経理財務担当）	受注量や販売量の動き	・国内販売が停滞している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・市場価格の下落、販売数量低下により取引先からの発注が減少している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関係の受注量が多く、高水準で推移している。
		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	・受注内示数量が依然として直近になるごとに減少している。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	それ以外	・直近の円安による輸入材料高騰の影響が大きい。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1年で一番仕事が多い時期のはずであるが、悪いままである。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大型物件の受注があり、現場技術者の確保に苦慮している。安定した受注環境であるが、決して予断を許さない状況である。
通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造業関係の客から円安の影響でダイレクトに収益の向上が見込まれており、新サービス検討の感触も良く、来年度につながる提案ができています。		
通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通信機器などの需要の伸び悩み、現状維持の客が多いような状況である。年末商戦で多少上向き期待はあったものの例月より売上高はマイナスである。		
やや悪く 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	・デフレ状況がさらに強くなっている。原料高騰でさらに収益が圧迫されていく傾向が強くなっている。	
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の中国向け輸出が国政不安の影響により引き続き前年より減少しているが、直近はやや回復傾向にはあるものの低水準基調にある。	
	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	・年末年始対応の生産もあって生産量は好調を維持している。	
	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・足元、やや緩和傾向にあるものの、尖閣問題による受注減少の影響がある。	
	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・尖閣諸島問題の影響で得意先の中国向けの案件が少なく、当社の受注量は直近3か月（9～11月）とその前の3か月（6～8月）を比べると30%減少で厳しい状況となっている。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大手メーカーの受注減、中国・欧州の景気減速の影響で家電や産業機器向けの主力製品のマイコンの受注が落ち込んでいる。	

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
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量が低迷状況である。
		輸送業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・一部の客については製造量が増え忙しいが、それ以上に鉄製品の販売不振による製造量の大幅な落ち込みが大きく影響している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・客の生産数量が減少し、リストラも行っている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・多業種の取引先の経営者と話をする機会があり、総じて売上は横ばいもしくは前年割れとなっている。ギリギリの経営を続けている企業も多く、業績改善の見通しがないなか廃業に追い込まれている企業も見受けられる。消費税率の引上げに備え、個人の住宅購入の話は相応にあるが、地元小売・サービス業の業況から消費回復の兆しをみることはできない状況である。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来店数と成約件数が減少している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始の受注量が減少傾向で、クライアントの予算削減等により下方に推移している。年末年始の販売拡大のための営業戦略も予算が取れず悪い方向である。
		悪く なっている	—	—
雇用 関連  (中国)	良く なっている やや良く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・老人福祉施設が常勤の社員募集をしているが、なかなか集まらなると人事担当者が嘆いていた。介護補助なので資格は不要であるが、それでも集まらない。給料は高くないが、これまでは募集をかければすぐ埋まっていたのに、気分的に景気が上向くムードで新たな求人へ乗り出す事業所が増えたためとみている。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	それ以外	・年末年始のイベントなどにかける消費が若干ではあるが増加しているという情報がある。
変わらない		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・前年同時期と比べて派遣求人依頼数が落ちた込んだまま推移している。人材紹介に関しても同様である。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・企業側の求人数が減っている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・雇用に関して、採用人数を前年より増やすという企業が少ない。
		求人情報誌製作会社（採用支援担当）	求人数の動き	・景気指標が良くないので求人数も減少すると想定していたが、直近の求人数と弊社の売上などは堅調に推移している。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は6か月連続で1倍を超しているが、新規求人数はフルタイム求人が減少し、パート求人が増加しており、景気が上向いているわけではない。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・採用意欲は戻りつつあるものの採用難易度は依然高止まりのままであり、正社員採用の選考が急遽非正規雇用での採用方針に変わるなど、採用に慎重である。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・特に変化はない。
		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	・求人は年度末までの一般事務職や保育士の臨時求人と、居酒屋・ラーメン店の新規オープンに伴うホールスタッフや調理補助のパート募集があった飲食サービス業では大幅増加となった。しかし、他業種が低調に推移したため求人全体では微増にとどまった。
やや悪く なっている		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・10月に雇用保険の資格喪失者のうち解雇されたのは975人で前年同月比70.2%の増加である。電機機器製造会社の人員削減などが要因で、解雇率も11.3%と前月より3.7%悪化した。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・有効求人数の伸びが前年同月比12%増と先月までの17~18%増に比べ減少している。新規求人数も、年末年始のアルバイト求人を含めても3か月前の求人数を下回っている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比べ4.3%、新規正社員求人数は6.6%減少している。増加している求人といえば食料品製造業や卸・小売業からの年末年始商戦に対応するための臨時求人が目立つ。

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	—	—	—

## 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	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上は前年同月比98%であったが、外商売上が伸びたため、トータルでは前年並みとなった。
	やや良 くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・寒波が押し寄せ、冬物の販売が好調に推移し、セールに入っている店も好調であった。また、クリスマス商戦も、3連休はかなり人出が多く、売上も増え、盛り上がった。
		商店街（事務局長）	来客数の動き	・気温の低下に伴って、冬物衣料の販売量が伸びている。総選挙による悪影響も限られた飲食店のみで、街全体としては週末ごとに多くの人出があり、にぎわった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・総選挙が終わり、消費者も景気が良くなるのではないかと期待を持っており、買物をしてくれるような状況である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・ボーナス商戦やクリスマス需要で販売量は増加している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・11月末から12月にかけての忘年会シーズンで、売上が昨年より大幅に増加した。これは円安や株高などのように、期待感の表れではないかと考えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2、3か月前と比べて、景気がやや良くなっているという乗客の声がある一方、忘年会がなくなった、あるいは規模が小さくなったという声も多い。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・12月は賞金王や賞金女王という大きなレースがあり、売上は前月比24.8%増、3か月前比7.6%増となったものの、前年比では5.6%の減となった。売上増加に向かっているかどうかは、もう少し様子を見る必要がある。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・12月なので来客数は多いが、例年と比べると良いとはいえない。	
	変わらない	商店街（代表者）	競争相手の様子	・政権が代わって新たな動きがあるのか、長い政局の混迷から抜け出せるかは、まだ確証が持てない。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・冷え込みにより婦人服等の売上は伸びているが、ギフトが非常に悪く、全体としてはあまり良くない状況である。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・年明けのセールを待つ顧客が多く、繊維部門は買い控えているようだ。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数と販売量の減少を、営業努力による販売単価のアップで補っている状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・3か月前と比べて状況は変わらず、来客数は確保できて、売上は増えていない。
スーパー（企画担当）		単価の動き	・既存店の来客数は、競争力のある大型店では好調に推移しているが、小型店では前年割れが続いている。店舗経営の効率化を考えると、小型店に人員を割くことはリスクになっている。	
スーパー（財務担当）		販売量の動き	・売上高、来客数ともほぼ昨年並みで推移しており、大きな変化はない。	
コンビニ（店長）		お客様の様子	・無駄なものは買わないが、欲しいものは少し高くても買う。消費者はお金がないわけではなく、節約をしているだけである。	
衣料品専門店（経営者）		単価の動き	・12月は寒い日が続く、前半こそ売上が増えたが、後半は買い控えているのか、ほぼ昨年並みになっている。	
タクシー運転手		来客数の動き	・忘年会シーズンにもかかわらず、動きが悪かった。週末の人出は多かったが、乗車されても距離が短く、売上は伸びず、昨年12月と比べて悪かった。	
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・スマートフォンへの買換えと合わせて、タブレット端末を中心とした2台目の需要が増加している。		
通信会社（企画）	お客様の様子	・高額商品の引き合いは、大きくは変わっていない。		
美容室（経営者）	来客数の動き	・年末の繁忙期であったのに、来客数は例年よりも若干少なかった。		

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
	やや悪くなっている	設計事務所（職員）	競争相手の様子	・下半期は、毎年のごとであるが、年度末までフル操業状態となる。今年度も前年よりやや下回っているものの、受注量は確保している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・12月の夜の繁華街は、最近では最も少ない人出となった。休業している店も多く、売行きも悪かった。年末のいつもの活気がない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・お歳暮の受注件数は、法人は例年並みであるが、個人の受注件数が減っている。飲食店の忘年会の件数も減っている。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	来客数の動き	・年々先細っているお歳暮商戦であるが、今年も同様であった。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・例年、忘年会シーズンは酒類が好調であるが、今年は少ない。単価が安い店へ客が流れている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・お歳暮用ギフトやクリスマス商戦における高額ブランド品の販売が低迷している。
		スーパー（統括担当）	単価の動き	・客は食品を買うとき、出来る限り少ない量で無駄なくということに気をしている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・天候や気温も影響していると思われるが、来店客数の前年割れが前月よりも大きくなっている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・前年に比べ来客数が少なく、売上も5%以上下回っている。来街者数も少なく、年明けからのセール待ちによる購買意欲の低下を感じる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金終了の反動はまだしばらく続きそうである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金終了後の販売量は、前年比60%程度で推移している。年度末に向けて販売努力は強力に進めているが、先行き不透明である。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了が影響し、12月は受注量、販売量とも前年割れになっている。賞与が出たら車を買うという時代は終わったと感じる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・10月以降、来店客数が激減している。販促活動に注力しているが、販売台数は伸びない。主力車種の大型マイナーチェンジにより、来店客数は少しずつ増えているが、まだ受注には結び付いていない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・総選挙の影響もあり、忘年会が減った。選挙終了後に人の動きが活発になると期待したが、来客数は少なく、客単価も下がり、景気は底を打っていないと感じる。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・総選挙の影響から、旅行の申込が減少傾向であった。年末年始の申込は、国内旅行は前年並みであるが、海外旅行は円安の影響もあって少ない。
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・季節要因を加味しても12月は最悪の月となった。週末の来場者が減少しており、昨年と比較しても大幅に減っている。予約状況も、昨年と比べて非常に悪い。		
	悪くなっている	○	○	○
企業動向関連	良く なっている	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・コスト的には非常に厳しいが、消費税率引上げの影響から受注量は上昇している。12月に入って、為替も円安になってきていることから、この状況は当分続くと思う。
(四国)	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	・取引先の小売店の優劣が明確になってきている。取扱い商品のセンスの良い店舗や、集客力のあるエリアへの出店、改装を積極的に行っている店舗などは好調に推移している一方、年内で閉店する小売店もある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	それ以外	・円安により海外部門の採算が好転した。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メガソーラーの受注や問い合わせが多く、好調である。電気設備部門も良くなってきているが、機械部門は悪い状況が続いている。
変わらない		農林水産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・気温の低下により市場への流通量が減っている。販売単価は前年を上回っているものの、売行きは鈍い。
		電気機械器具製造業（経理担当）	それ以外	・円高が一服し、好転する期待感はあるが、すぐ業績に結び付く状況ではないと考えている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が増えず、ずっと景気は悪い。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末年始にかけては例年並みである。

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
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・前年同期と比べて若干落ち込んでいるが、ここ3か月ではあまり変化はない。政権が交代し、経済政策に重点を置くコメントされていることから、今後の景気回復に期待したい。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先の売上低下が続いてきたが、底を打った感がある。寒さが厳しくなるとの予想から、衣料品等の販売改善が見込まれる。
		公認会計士	取引先の様子	・関与先の試算表などから、黒字企業が25%程度で、それ以外は赤字企業という状況が続いている。そのため、景気は変わっていないと考えている。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は、例年に比べると非常に悪い。特需の受注があるため、売上は増加するが、それを除くと非常に悪い。
	悪くなっている	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・円高の影響により受注量の減少が続いている。
雇用関連	良くなっている	—	—	—
(四国)	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・求職者が減少し、企業からの求人の需要もあって、落ち着いている。
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・企業の新卒採用意欲が高まっている。ここ数年、新規採用を控えていた地元中小企業が、新卒を中心に採用募集を再開しつつある。
		職業安定所（職員）	それ以外	・11月の月間有効求人倍率は0.88倍で、3か月前より0.14ポイント上昇している。
	変わらない	人材派遣会社（営業）	周辺企業の様子	・年末は消費意欲が上昇するが、お歳暮の売上は昨年より若干減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人における正社員の割合は、全国平均と比べて6.5ポイント低く、求職者の希望とのミスマッチが続いている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は6か月連続で減少している。有効求人数も減少しており、先行きについては、依然として厳しさが残っている。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・売上減少を理由に、今年度の中途採用予定者数を減らす企業が増えている。また、来年度も、中途採用者を増やす企業は少ない。
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・歳末にもかかわらず、新聞の折込広告が例年より薄く感じられる。忘年会シーズンの街のにぎわいも盛り上がり欠ける。広告出稿は自動車販売や金融も抑制気味で、元気な業界が見当たらない。特に建設業の冷え込みがひどい。	

## 10. 九州（地域別調査機関：（財）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	一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・通信販売の高額商品の販売量が増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月前半は客の買い控えがあったが、後半になると正月用の食材を求める客が増え、売上も少し上がった。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・急激な気温の冷え込みで冬物衣料品が順調に推移している。12月も先月に引き続き好調な売上が続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・クリスマス、正月商戦で、販売量が増加する。それに加え、メディアに露出したこともあり、来客数が増加している。
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・月初めは本当に悪かったが、後半で正月用品の予約を含めて昨年並みの売上になっている。	
	百貨店（売場主任）	それ以外	・総選挙の結果に反応し、円安傾向が進み、平均株価が1万円台を超えた。政権が交代し、経済が良い方向に向かう。	
	百貨店（店舗事業計画部）	販売量の動き	・お歳暮、クリスマスプレゼント共に、直前に購入する客が大半となり、事前予測がつきにくかった。しかし、直前は大きな盛り上がりで、数量、金額共に前年実績を確保した。値頃感のある商品への客の反応は良く、商品単価を下げながら、数量を伸ばしている。	
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・クリスマスギフトやお歳暮ギフト等の売上が前年比を若干上回っている。		

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（経理担当）	販売量の動き	・福岡都市圏は消費が回復しているが、北九州地区は製造業の割合が多く、販売量が全体的に回復していない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・年末にかけて、来客数、販売量共に増えており、忙しい。
		衣料品専門店（チーフ）	お客様の様子	・12月後半よりセール商材が好調に売れている。昨年に比べると商品の在庫も確保しており、売上につながっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年に比べると若干持ち直している。地上デジタル放送の開始やエコポイントの終了などの様々な要素が加わり、落ち込んでいた需要が、少しではあるが上向きつつある。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・年末年始で来客数が増えている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比約105%と微増の状態にある。それに伴って売上も若干増えている。
		その他専門店〔書籍〕（地区支配人）	お客様の様子	・隣のビルへの連絡デッキが全通し、客の流れが良くなっている。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	販売量の動き	・12月上旬までは動きが悪く、販売量も少なかった。ただボーナス支給後の中旬以降は勢いがつき、昨年の売上を上回っている。
		旅行代理店（企画）	販売量の動き	・総選挙の影響があり、一部の旅行需要は縮小したものの、年末年始の旅行について予約が昨年より伸びている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・先月あたりから日中の予約客の動きが大変良く、忙しくなった。また、今月は夜の繁華街の動きが大変好調で、売上も2割位アップした。
		通信会社（総務局）	販売量の動き	・相変わらず安価プランにシフトする傾向にあるが、新規契約は前年比プラスとなっている。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・個人住宅の設計は落ち込んでいるが、官公庁工事の設計が出ているので、そういう意味では当事務所以外の業者も良い。
		住宅販売会社（代表）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込みは、今のところ、そこまで感じられないという住宅関係の同業者の話もあるが、来客数は結構増えてきているので、住宅業界はやや上向きである。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・3か月前の売上ペースと変わらない。12月の売上は、初旬から中旬にかけて好調であったが、下旬に入り伸び悩んでいる。郊外大型店3店舗に客足が集中していることが要因である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・景気が上向きか、下向きかという判断はできず、あまり変化を感じない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・年末だというのに売上が伸びない。お歳暮需要も年々減っている。前年と比較しても売上は減少し、客は大型店舗での値下げ商戦について買いをしている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年比96%と低調となっており、この傾向は数か月前から続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来店促進策として、クリスマスや店頭特商、クレジット催事を行った。また寒波の訪れもあり、冬物衣料は動きをみせたが、もう一点の買い増しが少なかった。また、友の会金券での購入、クレジット払いは伸びたが、全店の売上を押し上げる勢いはなかった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・12月は非常に厳しい状況である。総選挙があったことも含めて、消費には多少のプレーキがかかっている。ただ、総選挙以降もマーケットは盛り上がりにかけている。ファッション衣料等はクリアランス待ちの状況である。ただ総選挙前に前倒しで売上が上がっており、12月は数字でみれば少し上向きである。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・今年は早くからの冷え込みがあり、一部報道では防寒用品が好調とされているが、前倒しになっている部分が多く、本来売れていた時期に売上が落ちている状況もある。冬物商戦が終わってみたいと景気の良し悪しは分からない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・季節要因や気温要因、あるいは販売促進策の強弱、そういったもので売上は良かったり、悪かったりする。



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
		スーパー（店長）	お客様の様子	・天候の影響で野菜の価格が高くなっており、高いなら買い控えるという購買行動には変化がない。価格による販売量の変化が顕著であり、今後の予測も厳しい。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今月に入って価格を多少抑えたこともあり、来客数は回復傾向にある。一方で客単価は依然として厳しい状況にある。競合店も販売促進策を強化しており、厳しい状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・前月に続き、来客数は大きく変化しておらず、購買点数も大きな変化はなく、横ばいである。来客数は多少増加しているが、低価格での販売路線を堅持しているため、売上の増加は期待できない。
		スーパー（業務担当）	来客数の動き	・客の動向、来客数について先月と比較しても大きな変化はない。年末需要の高い商品の動向をみても例年と概ね変わらない動きをしている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・大半の店が前年に比べて来客数が下回っている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・年末商材のおせち、クリスマスケーキについては販売量が伸びているが、ワンランク下の買い求めが多く、客単価は低い。売上は少し伸びたが、買上単価が昨年より若干伸び悩んだ。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・商店街の工事が終了して年末商戦に入ったが、長期にわたった工事期間のため客の来店がほとんどない。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・客の来店は前年並みであるが、フリー客の来店が減っている。衣料品等の買物で回遊している客をあまり見かけない。決まった店で必要な物だけを買っている。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・今年の冬は寒さに非常に助けられたところもあり、単価の高い物が動いた。3か月前の9月に比べると1品当たりの単価が上がっている。ただし、例年の12月に比べると特に多くなったという気配もなく、必要な物を必要な時だけ買うという傾向が完全に定着している。
		家電量販店（企画・IR担当）	販売量の動き	・洗濯機、冷蔵庫等の白物商品や季節商材が伸びているものの、テレビやDVDレコーダーの販売が依然として回復しない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	お客様の様子	・冬の寒さが一気に到来し、灯油の販売が好調である。小売価格は昨年とほぼ同価格なので、今後、順調な販売が見込める。来店する客の様子をうかがうと、冬の賞与支給が芳しくないとの声をよく耳にする。
		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〕（支配人）	販売量の動き	・気温低下でアパレル等の動きに期待したが、動きが鈍い。また高額商材の動きも悪い。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	来客数の動き	・客の価格に対する意識は相変わらずで、低価格志向は根付いている。不要不急の物は購入しない。客単価及び1品単価は継続して前年を割っている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・3か月前と並行して来客数が減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊者数、レストラン利用客数は前年を上回っている。総選挙の影響で宴会需要は落ちるかと思っただ、あまり影響はなかった。定価4万円のおせち料理も11月に予約を開始したが、11月中旬に完売している。一方で、披露宴が前年を下回る。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・9、10月と同じように団体、あるいはイベント、学会等に関連した事業が多かった。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・総選挙の影響もあるが、12月に入っての予約が鈍い。年末年始の間際予約も低調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は昼のタクシー利用が少なく、夜は忘年会利用があったが、昨年と比べると悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年であれば12月是他の月より若干人の流れもあり、売上も増えるが、今年は総選挙があり、ほとんど人が流れない状態となっている。売上は3か月前とほぼ変わらない。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・債権回収がうまくいっていない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販売促進を実施したが、思っていたほどの反応が得られず、販売量が伸びない。

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
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・スマートフォンを中心とした携帯販売は、週末に集中して売上台数が上向く傾向が続いている。ただ平日の販売台数は少なく、全体の販売台数としては例年より悪い。スマートフォン関連のアクセサリ商品や関連ソフトの売上アップでもカバーできない状況が続いている。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・近隣のゴルフ場で値引き合戦が増えており、どこまで値引きをしないと客を呼べないかというような供給過多の状態があり、苦戦している。そのなかで県外客が若干増えつつあるということが少しは明るい材料である。地元の客を取り入れるには単価を下げるしかない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・2、3か月前と比べると状況ではなく、ずっと低迷している。総選挙後の動きが大企業や輸出関連はいくらか良くなって来るが、一般企業や小売業、最終消費者までの活力が出てきていないので、このまま低い水準で推移する。中小企業の景気回復のテコ入れが必要だ。
		美容室（店長）	来客数の動き	・今月は1年で一番忙しい月であり、3か月に比べると景気は良くなっているようにみえるが、それほど良くない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	来客数の動き	・入院等による利用キャンセルが増加し、客の減少につながっている。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・今の時期は生徒の動きがない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・不動産業のマンション、住宅の土地の分譲関係は、値段的に相応な物が売れている。立地が良くても、利益率を抑える必要がある。マンション関係は供給過剰に加え、更に大型のマンションが着手しており、売れていない状況がみられ、景気は良くない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・買物が必要最低限に抑えられている。高価格帯の商品が売れない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・最近の客の動向をみると、買物状況は3か月前や3か月後で判断するのが非常に難しくなっている。先月は割と良かったが、今月は極端に落ち込むというような消費行動がみられる。今月は先月に比べて非常に悪い。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・寒気団の影響で地場野菜のレタスやニラ、ハウス栽培のトマト、ピーマン、きゅうり等の生産量が減少している。県外からの引き合いがかなり多く、価格は昨年の1.5～2倍程度になっている。単価が上がった割には利益率が悪い状況が12月に入ってみられた。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・総選挙の影響が大きく、飲食業を中心に非常に厳しい売上となっている。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・気温の低下に伴い、衣料品の重衣料販売への期待があるが、品ぞろえ計画変更等の要因もあり、客単価が前年比96.4%と減少している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・販売量は、9月は前年比0.4%減であったが、今月の見通しは同0.2%である。競合店2店では、1つが9月は前年比4.7%増で、今月は同約3%減である。もう1店も9月が前年比3.6%増であったが、今月は若干下がっている。ただ、衣料品は紳士、婦人共に前年実績を上回っており、気温に左右されている。お歳暮が前年比7%減と12月は特に良くなかったのが、全体を押し下げている原因になっている。1品単価、客単価については前年実績を上回っている。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・景気に対する不透明感があり、総選挙の結果に対する期待感もなく、客の買い控えにつながっている。
		百貨店（営業政策担当）	来客数の動き	・12月は11月の急激な気温低下により、冬物衣料や防寒雑貨が好調だったことの反動減に加え、クリスマスや歳末商戦中の総選挙があり、例年と比較して盛り上がりには欠けた。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・総選挙等の影響で客も先行きが不透明であり、買い控えがある。

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
		スーパー（店長）	単価の動き	・生鮮食料品の野菜が少し苦戦しており、前年比7%減で推移している。一般食品はケーキの予約や店独自の商品展開でカバーしている状況で、11、12月と変わらない流れで推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・年末商品の動き自体があまり良くなく、ギフト商品の売行きも良くない。買上単価も落ちており、景気は悪くなっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が減り、売上に影響がある。特にたばこの需要が減っている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・当地においては中心商店街にある百貨店の退店による商店街の集客力の減退が日に日に強くなっている。来街者数は非常に減っており、結果として当店への来客数も減っている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・寒波到来にもかかわらず、暖房機の動きが鈍く、客足が遠のいている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の販売台数が計画、前年比共に下回っている。エコカー補助金終了に伴う反動減が影響している。かなり厳しい状況である。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・新規部門での販売は先月に続き回復傾向だが、店舗での年末売出しは客足が伸びず、景気は良くない。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・12月は総選挙で客足がかなり悪くなり、そのまま年末に入り、客が増えない状況が続く。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月は忘年会のシーズンであるが、平日は少なかった。しかし金、土曜日になると結構にぎわっていた。今月は総選挙があったので、動きが悪いことは最初から分かっていたが、意外とそうでもなかった。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・昨年に比べ販売量が減少している。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・週末に悪天候が集中し、客の動きが鈍かった。また週間天気予報で雨や雪と予報されながら、直前に曇や晴れに変わるケースも多く、予約は週間予約次第で決まるといっても過言でなく、厳しい状況であった。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築住宅契約棟数が7～9月に比較して10～12月は13%減であった。
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は歳末セールの繁忙期に総選挙があったので、来客数、販売の動き、それから単価が非常に下がり、非常に悪い状況である。選挙が終わった後、回復するかと思われたが、悪い状況が続いている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・売上は前年比4%減となった。今月については売上が一番伸びるクリスマスケーキが土、日、月曜日の3連休で会社関係の予約が大半取れなかった。生餅についてはほぼ前年並みとなった。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・相変わらず来客数が伸びない。対策をいろいろしているが、効果が表れない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客の来店が少なく、受注が極端に落ち込んでいる。
		居酒屋（経営者）	来客数の動き	・総選挙の影響か過去10年間で一番売上が見込めないような状況である。
		都市型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宴会の出席数が少なくなっている。
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月は年末特需で期待通り伸びている。特にスーパー関係の伸びが大きかった。加工メーカー筋の原料肉の引き合いもそこそこあり、12月単月の売上は過去最高になる見込みである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月中旬過ぎから急激に受注が増えた。これは量販店が仕入れを控えていた結果である。売上は前年並みであるが、3か月前の売上から大きく減少している。また、商社が1件倒産し、その被害を今後被るので、景気はなかなか良くならない。
		精密機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・海外からの受注で、受注量が増え、景気は上向きになっている。
		通信業（経理担当）	それ以外	・政権交代に伴い、客の動きも今後期待できる。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・政権が代わり、ムードが良くなりつつある。
変わらない		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・調味料関係の製造、販売を行っているが、年末に商材をそろえるという動きは例年と動きは変わらない。

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
		繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・先月同様、受注が少なく、苦労している。特に正月休みが迫り、投入状況が悪くなる。生産工場にとって一番苦しい時期である。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注額は前年並みであるが、10万円以下の小口受注件数がかなり減っている。全体の需要件数がマイナス傾向にあり、特に小口の需要は買い控えがある。消費者の財布のひもは固い。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・今年は年末の作業中止期間が28日からだったので、作業の進捗率が大幅上がった。市役所の第3四半期の発注は微増であったが、県の発注が激減した。同業者の中にはいまだに今年、公共工事を受注できていない業者もいるようだ。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・預かっている荷物の荷動きが全体的に悪くなっている。まだ在庫量も少なく、出荷されるものも少なくなっている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・取引先の状況をみると、太陽光発電が一段と裾野が広がってきているほか、携帯情報端末等の売行きも好調である。一方、自動車関連、電気機械の生産が減少しており、雇用面では引き続き厳しい状況が続いている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・株価が上がる等期待感はあるが、製造業等の実需に変わりはない。大手製造業の海外移転で受注は厳しい。大手企業は資金繰りが悪化した下請けを支援する等、資金繰りがひっ迫している企業も多い。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業において建設関係の受注量は、消費税増税前の駆け込み需要により、増加している。ただ製造業、小売業は消費の低迷により、業績は悪化傾向にある。総じて変わらない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・足元の資金需要は、住宅関連事業や太陽光発電事業、サービス付き高齢者向け住宅関連を中心に一定のニーズがあるため、方向感としては変化はない。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・観光産業に依存した企業が数多くある地域であるが、年末年始に向けてどの宿泊施設もほぼ満室という声が聞かれた。曜日配列が良かったことが大きな要因である。金融機関の借り入れも実需が伴った申込は依然として少なく、金融機関同士の競合がますます激化している状況に変わらない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・昨年から今年にかけて、状況は全く変わらない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・自社の受注件数や金額に大きな変動はみられない。
		やや悪くなっている		農林水産業（従業者）
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・ユーザーの動きが非常に悪い。考えられる原因は2つで、中国の問題と円高の問題で輸出量が減少している点である。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・受注量は減少しており、かろうじてスマートフォン関連に動きがあるのみである。
悪くなっている		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・総選挙があり、荷物の動きが悪くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が全く止まってしまった。先の見通しが立たない。こういうことは過去になかったことで、どうしようもない混迷の状態となっている。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・市町村等の地方自治体は、通常であれば12月に今年度業務について補正予算を組んで、いくらかの調査、計画等の委託業務を発注するが、今年は、その動きが少ない。今年度は受注する仕事がないのかという状況である。
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）	求人数の動き	・求人の依頼が堅調であり、底堅い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・単発、短期だけでなく、長期の注文も増えている。年末のみの求人も例年になく多い月だった。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・昨年度の求人件数は前年度を若干上回ったが、今年度の求人件数は、現段階で前年度を更に上回っている。

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
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・年末の挨拶で数社より採用の継続、一部増員の話があった。欠員求人も含まれているが、ステップアップの転職も少なからずあり、良い意味での人の移動が始まりだした。
	変わらない	人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比べて変わらない。また、前年と比べても大きな変化はない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人の取扱件数の伸びが鈍化している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・求人広告が回復基調にない。
		職業安定所（所長）	雇用形態の様子	・製造業全般に雇用調整の動きがみられる。宿泊業も依然苦戦している。求人数は増加しているが、内訳はパートや臨時といった正社員以外である。
		職業安定所（職員）	それ以外	・本年4月以降上昇傾向にあった有効求人倍率は、このところ頭打ちになっている。また、管内企業の採用意欲はあまりない。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・労働者派遣法改正により、日雇い派遣が原則禁止となった影響か、単発の依頼が減少傾向にある。2か月以上の継続的業務は横ばい状況である。
	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	・多くの業界で市場が縮小傾向にあり、なかなか企業活動の発展が見込めないため、雇用拡大には向かっていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は、雇用調整による大量離職もあり、前年同月比で15.5%の大幅増加となった。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・県内の造船業が軒並み人員整理を始めている。往年の技術者は職を失い、技術を生かせない職業へと転換を強いられる。韓国、中国等の造船業界からは引く手あまたであるが、地元志向が強く、海外雇用にまではいかない。造船が落ちると鉄鋼が落ち、公共事業も新規建設から保守点検へとシフトするためますます鉄鋼需要が落ち込む。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・医療関連、教育、塾についての求人以外は全般として低調な状況が続いている。改善もみられない。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数が前年比30%の減少である。

## 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	ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・利用客数は、それほど増加していないが、客単価がかなり上がり、売上の伸びもかなり増加している。	
		百貨店（営業企画）	販売量の動き	・今月前半は選挙の影響もあり、お歳暮ギフトの動きが鈍く、ギフト需要の高い百貨店においては、月末までどうなるか予測が難しい状況であるが、後半は一部衣料品のクリアランスの動向やギフトで盛り返している。3か月前の前年同月比では前年を割っていたが、今月は前年クリアできている。	
	やや良く なっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年同月比で来客数が増加している。	
		通信会社（店長）	販売量の動き	・前年比100%の状況が続いていたが、今月は約20%の伸びをみせている。競合他社に対抗するための値引き施策が効果を出している。消費者が価格について非常に敏感なことがうかがえる。	
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・予約状況が前年に比べやや増加している。特に観光客の利用が好調である。県の入域観光客数も増加傾向にあると予測される。	
		住宅販売会社（総務・企画分野）	競争相手の様子	・住宅メーカーの建売棟の販売が順調に推移し、分譲地での建売住宅の問い合わせも増えている。	
		変わらない	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・競合店の開店に伴う価格競争の影響で、売上点数を伸ばせず、直近2～3か月は苦戦を強いられている。
			コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・クリスマスケーキやお歳暮等の年末商戦の売上は前年並みに確保できているが、来客数の減少は続いており、他の部門の売上減に直結している。なかでもアイス部門は寒さの影響もあり、前年と比べて極端に落ちている。
	衣料品専門店（経営者）		来客数の動き	・来客数はあるが、新規の客は少ない。	

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
		その他専門店 〔書籍〕（店 長）	販売量の動き	・販売量だけを比べると年末は確かに上がっているが、前年比では約2～4%減で推移しており、景気が良くなっているとも悪くなっているとも言えない状況である。電子書籍の台頭、携帯タブレットの普及など、この業界は売上を確保、維持すること自体苦しい状況にある。
		住宅販売会社 （代表取締役）	来客数の動き	・住宅建築等の相談者が増えている。
	やや悪く なっている	スーパー（販売 企画担当）	販売量の動き	・クリスマス商戦は曜日の巡り合わせが悪かったという点もあるが、商品の販売量が激減している。また、お歳暮贈答品も厳しい状況となっている。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・今月前半は総選挙の影響で大幅な来客数減になり、後半の追い込みでも取り戻せない状況である。
		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。数量的には前年並みだが競合店舗の増加と価格競争で、高額商品は出ない状況で低迷している。来客数も前年から厳しい状況は変わらない。
	悪く なっている	観光型ホテル （マーケティング 担当）	販売量の動き	・稼働率は今月も前年同月実績を上回っているものの、その増加幅は3か月前より小さい。
		その他飲食〔居 酒屋〕（経営 者）	お客様の様子	・20日までは街に人が無く、平月以下の来客数で、本当に師走かと思わせるほど盛り上がり欠けていたが、後半はようやく忘年会の件数も例年並みに戻ってきている。ただしニュースで言われるほど単価は上がっていない。
企業 動向 関連	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	○	○	○
(沖縄)	変わらない	窯業・土石製品 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・前年比で公共工事は減少、民間工事は個人住宅及び賃貸アパート新築でやや増となっている。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・新築及びリフォームとも受注価格が、3か月前に比べて横ばい。
		輸送業（代表 者）	受注量や販売量 の動き	・台風により積み増しされた受注残も、11、12月で消化され適正となっている。宮古島の農道でのアスファルト向けへの出荷が好調である。
		輸送業（本社事 業本部）	受注量や販売量 の動き	・年末という季節要因による物量増は例年どおりみられるが、季節要因を除いた業務量についてはほとんど変化は無い、もしくは減少している可能性もある。
		コピーサービス 業（営業担当）	受注量や販売量 の動き	・この3か月間で、選挙など様々なイベントがあったが、仕事量はさほど増えたようにはみられない。
	やや悪く なっている	食料品生産業 （総務）	取引先の様子	・お歳暮の売行きが前年に比べて良くない。
		通信業（営業担 当）	取引先の様子	・複数の家電系テストング業務が契約途中で中止となる。
	悪く なっている	—	—	—
		—	—	—
雇用 関連	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	学校〔専門学 校〕（就職担 当）	採用者数の動き	・県内で事業展開する県外企業からの求人が増えてきている。しかし即戦力を求めているため、経験者を募集する傾向が強くなっている。
		変わらない	人材派遣会社 （総務担当）	求人数の動き
	職業安定所（職 員）		求人数の動き	・求人数は特に増えていない。
	やや悪く なっている	—	—	—
悪く なっている	—	—	—	