

・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	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・節電のための冷蔵庫、LED照明の販売が好調である。ただし、消費税増税前の買換えの動きはあまり目立っていない。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・2013年度は4月以降、毎月、利用客数が前年を上回って推移しており、特に12月は25日時点の利用客数が前年比約130%とこれまでにないプラス幅となっている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・年末大売出しの期間ということもあり、今月中旬以降、お歳暮等の買物をする来街者が増加している。また、徐々に気温の冷え込みが厳しくなっているなか、来街者の買物袋が比較的大きいことから、冬物衣料等を購入する買物客が増加している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・北海道も多少は景気が回復している感があり、ほとんどの業種で景気が悪いと言う人がいなくなってきている。なかには前年並みという人もいるが、前年より売上が増加していることがほとんどのようだ。海外観光客の入込も衰えず、過去にないくらい状態が続いている。冬は閑散期のはずだが、閑散期とは思えない来客数となっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数が前年並みとなっているのに対して、定価品の売上が前年比103%と好調である。また、ラグジュアリーブランドと宝飾ブランドの高額品も前年比110%を超えている。しかし、主力の婦人服は前年並みの動きにとどまっている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・前年よりも気温が高く推移し、降雪も少ないなか、来客数、買上率は依然として前年を下回っているが、これらのマイナス要因を上回る客単価の上昇がみられ、前年を上回る基調で推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価、商品単価の上昇傾向が続いている。高額品、高単価品の購買動向も依然として好調である。
		スーパー（従業員）	お客様の様子	・相場高、原料高により、商品価格が上昇傾向にあるなか、客1人当たりの平均買上点数が前年を2%ほど下回っているものの、来客数、客単価ともに前年を1%前後上回っており、品質の良いものを購入している様子がうかがえる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・12月の売上は前年を上回った。新年に向けて、着物や帯の動きが良い。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・薄型テレビの需要も月を追うごとに回復傾向が出てきている。特に4Kテレビ等の高付加価値商品の販売量が増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の発表もあり、この時期としては来客数が多く、成約も前年に比べて40%ほど増加している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税を控えての駆け込み需要が顕著に表れており、その分が上乘せとなり、3か月前と比べて良くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車の投入により、受注量、販売量ともに上向き傾向にある。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・アジア人観光客の利用が堅調である。インターネット経由の個人予約も比較的好調に推移している。ただ、今年のクリスマスの日並びが悪かったことがマイナス要因であった。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・10～12月の四半期の収益が前年比100.9%となっており、やや良くなっているものの、低価格帯の商品が中心であり、景況感が上向いているとまではいえない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・航空路線のビジネス利用が増加してきている。地域の1次産業の堅調な動きに加えて、公共事業などに動きが出てきているためとみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は年間で最もタクシーの売上の良い月であるが、今月上旬は雪が少なく、暖かい日が多かったため、タクシー1台当たりの売上は前年を大きく下回った。しかしながら、中旬以降は人出も多くなり、ほぼ前年並みの売上となった。ただ、会社全体の売上は、乗務員不足で稼働率が悪かったため、前年を下回った。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・客の様子や来客数、販売量の動きからは景気回復の実感がない。特に、クリスマスギフトに伸びがみられなかった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・冬物本番という時期にあっても、防寒物に対する客の買い控えがみられ厳しい。コートなどはバーゲンまで買うのを待つという客が多くみられる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の話を総合すると、変化がみられない状況にある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・一般客の財布のひもが大分固く、売上は前年の9割台で推移している。一方、最近では領収書をもらう客が増えており、建築関係や建築にともなう電気工事関係の会社による利用が増えている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・前年は近隣でアイドルのライブがあった効果が大きかったが、今年はそうした特殊要因がみられなかった。また、前年よりも雪が少ないにもかかわらず、日本人観光客が少ない。シンガポール、香港、タイなどの東南アジアからの観光客は目立っているが、外国人観光客は当店の主力商品である昆布を買うことが少ないため、売上に直接貢献しているわけではない。今月の売上は前年比97.5%と前年を下回った。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・商品の流通量からは活気のある客先もみられるが、低価格帯の商品の動きが多くなっている。単価の高いアルコール類の販売量が増えなければ売上に結び付いてこないが、お茶や飲料水等の注文が多く、配送コストもかかるため、販売量が多い割に売上が伸びてこない状況にある。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・冬物のコート、ニット、パンツ等の売上は前年を上回って推移している。しかし、紳士物については、スーツも含めて前年比90%台となっている。お歳暮の売上は前年を上回った。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・客単価は上がっているものの、来客数、買上客数は減少傾向にある。ただ、全体としては予想どおりの売上増加となっている。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・前年は大雪と寒波に襲われ、コート、除雪用品、ストーブ等がよく売れたが、今年は温暖な天候が続いているため、売上が前年を下回る状況を余儀なくされている。景気よりも天候に左右されているのが現実である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月25日時点の累計では、来客数が前年比101%、販売量が前年比99%となっており、ほぼ前年並みで健闘しているが、クリスマス後の歳末セールでどう動くのかが全く予想できない状態にある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・売上に波があり、悪くなったり、良くなったりを繰り返しているため、まだ景気の動向を読めない部分がある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は回復傾向にあるが、買上点数は前年を下回っている。特に菓子や飲料水等の食料品の落ち込みが大きい。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・今月は需要が後半にずれこんだが、どうにか前年を上回る売上となった。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・来客数の動きをみると、月単位での波はあるものの、ここ3か月の合計では前年を上回って推移している。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前月に引き続き、最終的には前年並みの売上となった。帰省客や地元客は少ないが、観光客の入込が非常に良く、時には外国人客が半数以上を占める時もみられた。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・全体では前年並みであった。クリスマスディナーは24日が平日で奮わず、単価も上昇することはなかったが、平均すると例年並みであった。ランチは低単価メニューが人気であり、高単価商品はあまり注文が入らなかった。夕食は企業の団体予約がやや増えているが、個人客が減っている。景気の回復を感じられなくもないが、飲食店では食品表示問題で相殺されている状況にある。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・外国人観光客の増加が全体をけん引しているが、国内の個人客、団体客ともに低調に推移している。館内の飲食や物販の売上が落ち込むなど、消費単価は伸び悩んでいる。また、エネルギー価格が急上昇しており、収益の低下が顕著となっている。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・全体的に来客数、客単価に大きな変化はみられない。ただし、年末年始の日並びが良いことから、旅行者が増加している。年末年始の旅行者については、旅行日数も長く、単価も上昇傾向にある。
		タクシー運転手	販売量の動き	・年末の景気動向について、やや上向き傾向にあるという話も聞かれるが、当社に関しては、気温が高く、雪のない年末を迎える形となっていることから、販売量は前年よりも減っている。
		タクシー運転手 通信会社(社員)	来客数の動き お客様の様子	・注文数が前年とほぼ同じ実績となっている。 ・年末という要因や12月決算の企業の業績からは景気回復が進んでいるとみられる面もあるが、身の回りに関しては、数か月前と比べて特に景気が上向いているわけではない。客はこれまでと変わらず必要なもののみを購入しており、余計なものは極力購入を控えているという話をよく聞く。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・現役世代については若干、購買意欲が出てきているが、年金世代については逆に引締め感が強まっている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・年末を迎えて売上は若干良くなっているが、客との会話や身の回りから景気の良い話は聞かれない。
		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	・12月に入ってから、フェリーの欠航回数が増加しており、年末にかけて売上がそれほど伸びなかった。
		住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・建築資材等の価格が高止まりしている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	それ以外	・当商店街において、60年前後にわたり営業していた老舗が12月に閉店したことで、街のにぎわいがなくなっており、商店街の弱体化が表面化している。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・新聞等では、大都市で貴金属やラグジュアリー等の高額商品が売れているとの話があるが、当地域ではそうした動きが全くみられず、客の買い控えがみられる。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・当地区では、1次産業の収量が特に悪い状況となっていることから、景気がやや悪くなっている。
		衣料品専門店(店長)	単価の動き	・12月に入り高額商品の動きが悪くなっている。
		その他専門店〔医薬品〕(経営者)	販売量の動き	・今年は前年のような大雪がみられないにもかかわらず、客足が悪く、販売量も減少している。12月としては異常である。
		高級レストラン(経営者)	それ以外	・原材料価格がどんどん上がっている。単価に上乘せするにも限度があるため、商売としては良くない状況にある。客の様子をみても、財布のひもが固い。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・12月という時期的に忙しい感じはあるが、全体としてはやや悪い。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・長期先の出発分の予約の入り方が鈍い。新商品が出て出足が鈍い。
		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の効果で利用客が増えるとみていたが、雪が少なく、暖かい日が続いたせいもあり、それほど売上は良くなかった。3か月前と比較しても約4.4%の落ち込みであり、景気はやや悪くなっている。
		美容室(経営者)	単価の動き	・来客数は変わらないが、客単価が下がってきている。特に店販品の売上が減少している。
	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
企業 動向 関連 (北海道)	良く なっている	食料品製造業 (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・周りに前向きな話が増えてきた。
		その他サービス 業〔建設機械レ ンタル〕(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・公共工事がおう盛に発注されている。
	やや良く なっている	輸送業(支店 長)	取引先の様子	・現在みられている回復基調は、一過性のもではなく、今後も継続するものと実感している。すでに来期に向けての計画もおう盛であり、生産面、流通面の先行きに関しても話題が多い。
		通信業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注量の増加が顕著である。
		金融業(企画担 当)	それ以外	・建設業界は公共工事が増加し、活況を呈している。ただ、人手不足による工期の遅れや、人件費、資材価格の上昇による収益の低下がみられる。観光関連は、円安やLCCの就航などで東南アジア客が増加しており、堅調に推移している。
		コピーサービス 業(従業員)	取引先の様子	・取引先において設備購入の話がみられる。店舗の新設等の規模拡大の動きもみられる。
		その他サービス 業〔ソフトウェア 開発〕(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・一時的なものかどうかを見極める必要はあるが、人材不足にともない受注単価等の条件がやや良くなっている。
		その他サービス 業〔建設機械 リース〕(支店 長)	取引先の様子	・新規設備投資に関する相談や引き合いが増加している。
		その他非製造業 〔鋼材卸売〕 (役員)	受注量や販売量 の動き	・顧客の仕事量が増え、人手不足の現象が起こっており、それをカバーするための機械工具の販売量が増加している。
	変わらない	家具製造業(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・住宅関連では消費税増税前の駆け込み需要も終わり、受注が減少している。請負物件は手堅い動きを続けている。
		建設業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・建築工事に対する建設業界の職員や労務者の不足が否めず、人件費単価が上昇しているものの、工事の絶対量は増えていない。
		輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・当地域における製紙工場2か所の生産が順調であり、正月も操業する予定となっている。また、今年度の北海道産でん粉も、春先の定植遅れや夏場の干ばつの影響が心配されたが、16万9000トンと前年並みの生産量となった。
		司法書士	取引先の様子	・不動産部門、建設部門ともに、特に業績が上向いている兆候はみられず、大都市のような状況にはない。
		司法書士	競争相手の様子	・売上や取引の減少により、事務員の削減や給与の据置きといった対応を取る企業がみられるなど、全般的に景気低迷時と同様の状況がみられ始めている。
やや悪く なっている	司法書士	取引先の様子	・土地の売買や建物の新築、増築が減少している。	
悪く なっている	—	—	—	
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)	求職者数の動き	・求人倍率が上昇しており、求職者が減っている状況にある。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・12月という季節要因もあり、求人受理件数は3か月前より少なくなっているが、前年よりも約25%増加している。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・コンビニやスーパーといった個人消費関連の業種や、パチンコやカラオケなどの娯楽業の求人が順調である。介護業界の求人もニーズの高い状態が続いている。また、最近は首都圏からの求人も少しずつ増えている。建設系だけではなく、サービス業にも及んでいることが特徴的である。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は前年から12.6%増加し、46か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年から18.3%増加し、46か月連続で前年を上回った。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・建築関連の業種では消費税増税前の駆け込み需要に対応する求人に一服感がみられるものの、全体的には求人数の増加傾向が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求職者数の減少傾向が続くなかで、就職件数が3か月連続で増加している。人手不足感の強い企業の採用意欲が高まっていることが要因とみられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・今年の傾向ではあるが、建設や介護福祉を中心としたサービス業等の求人意欲は相変わらず高い。外国人観光客の回復も一因となっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人売上は前年比101%と微増であったが、流通小売系の求人売上が前年比172%と大幅に増加しており、業種別でも1位となった。消費が若干上向きになっているようであり、年末商戦も比較的好調だった。また、前年トップの医療は前年よりも12%の減少となり、業種別では2位となった。次いで、前年比108%の派遣、前年比150%の飲食、前年比135%の運輸運送の順となっている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・11月の新規求人数は前年を9.7%下回った。新規求職者数は前年を3.7%下回った。月間有効求人倍率は0.84倍となり、前年の0.74倍を0.10ポイント上回った。しかし、新規求人数のうち正社員求人占める割合は47%と高く、求人者と求職者の間における職種や労働条件のミスマッチも少なくないことから依然として厳しい状況にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・消費税増税前の駆け込み需要により車や住宅の購入がやや上向き傾向にあるが、一時的なものであり、経済状況が好転しつつあるとは感じられない。ただ、観光産業については確実に上向きとなっている。
	やや悪くなっている	—	—	—
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	商店街（代表者）	販売量の動き	・ボーナスが実際にはどのくらい増加したのかは不明だが、ムード的には10%くらい増加しているようである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売台数が2割増しをキープしている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・商品を値上げしたことで客単価が上がっている。来客数も増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月だからか乗客も不安材料のことを話さない。そして、乗客も途切れない。ただ、走っているタクシーの台数が多いので、個々に見ると大変かもしれないが、今は大変良い状況である。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・周辺で実施されているイベント等の効果とみられるが、12月に入り来街者が増加している。飲食店、ファストフード店等は即効果がみられる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・来客数は減少しているものの、買上点数が10%ほど増えている。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・来客数が上向いている要因の1つは、同じ商業地区のなかに新しい専門店ビルができたことによるとみられる。12月というオケージョンで見ると、3か月前より来客数が伸びている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要なのか、高額な羽毛布団や敷布団などが活況となってきている。特に羽毛布団の販売数が伸びている。増税前の購入品が日々変化している。増税後の季節商材のまとめ買いや、買い置きが起こっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・天候が安定している面や野菜の相場高もあるが、来客数が安定し、単価も前年を超えている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が前年比で2%増加している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が前年を上回っている。特に買上点数が改善しており、プラス1品購入されていることが見て取れる。カウンターのファストフードが伸長している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前月よりも来客数の前年比が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・買上客数は増えてきているが、高単価商品の動きが不安定で、締めると前年並みである。		
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・客の冬のボーナスも増えている。また、消費税増税前の駆け込み需要が発生している。そして、新型エコカーの発売で新車受注は好調に推移している。ただ、その好調な受注に対し、特にハイブリッド車の供給が追いつかず、販売面では前年越えをするものの苦戦をしている。		
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新型車の売行きが好調で、12月としては過去最高の受注獲得ができています。		
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が多少あるとみられる。		
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・土日の新規来客数が増えている。		
		乗用車販売店(店長)	来客数の動き	・2～3か月前よりも新規来客数が増加している。新車効果とみられるが、前年と比べても2割増しであり、先行きにも期待感が持てる。		
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・前年は天候が非常に悪かったことも影響していたが、前年実績より良くなっている。		
		その他専門店[酒](経営者)	販売量の動き	・お歳暮ギフトの販売量は予想以上に良くなっている。前年のように大幅に贈り先を減らしたりするお得意様もなく、ほぼ例年通りの動きとなっている。また、飲食店もアルコール類の販売量が上昇傾向にあり、特に週末は良く動いている。		
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	来客数の動き	・12月中旬以降、来客数が前年を上回っている。これは前年と比較して積雪量が少ないことが原因と考えられる。また、企業による歳暮需要、特に金券の購入金額が増加している。クリスマス直前になって、バーゲン価格となった品物を購入する方が多く見られる。		
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・クリスマス及び年末年始商品の動きがよい。		
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・今月は忘年会シーズンだが、復興特需の支援客は全くなくなり、地元企業、特に建設、建築関係や自動車関連の会社が目立つ。内容も、1人当たりの消費単価が多少上がり、館内にも明るさがうかがえる。		
		旅行代理店(店長)	お客様の様子	・公共事業はもとより、個人消費に至るまで、変わらず好況が持続している。		
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・消費税増税前で、車と家の購入客が増えている傾向がある。自動車業界は異例の年末に新車発表をしており、来年1月初旬から販売攻勢を仕掛ける予定である。		
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・加入促進イベントを毎週実施している。来客数は大幅に増加し、契約者数も徐々に増加している。		
		観光名所(職員)	来客数の動き	・現在開催中のイベント効果で、例年の同時期と比べ来客数が多くなっている。		
		美容室(経営者)	単価の動き	・年末商戦ということで、単価は若干例月より上がっている。		
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	販売量の動き	・来客数、販売数、客単価のいずれも、前年及び前月より上昇している。		
		その他住宅[リフォーム](従業員)	販売量の動き	・受付件数は前年並みである。供給は消費税増税を意識した工事が増えている。		
		変わらない		商店街(代表者)	お客様の様子	・無駄な消費はしないという雰囲気がある。特に社用の動きが鈍い。
				商店街(代表者)	来客数の動き	・現状は寒く、雪も降っており、冬物衣料並びに飲食の動きは前年と変わらない状況となっている。
商店街(代表者)	お客様の様子			・冬のボーナス支給に期待したが、生活必需品に向かう程度で、消費拡大につながっていない。		
一般小売店[医薬品](経営者)	来客数の動き			・来年4月の消費税率上昇を控え、駆け込み需要は来年3月でピークに達すると予想される。医薬品の購入間隔が数か月から半年間隔の客も多く、既にその助走的な傾向が始まっていると考えるべきだろう。しかし、現状はその割に振るわず、前年比など総合的に判断しても、来客数は横ばいで、単価はむしろ低下気味となっている。		
一般小売店[カメラ](店長)	販売量の動き			・高額商品は新商品の販売が好調である。しかし、低価格品の動きは鈍く、横ばいで推移している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・上旬は必要なものだけを慎重に買っている様子が目立っていたが、ギフト、自家需要共に中旬から下旬にかけて商品の動きが良くなっている。クリスマスギフトは小物を中心に雑貨系が動き、防寒アイテムは天候、気温に左右されながらも高単価のものがより活発に動いているものの、月全体をカバーできるほど大きい伸びはない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費者の消費マインドに大きな変化は見られない。時計、宝飾は相変わらず好調である。高額品ではなく手頃な価格の商品が動いている。消費税増税前の駆け込み需要は、顕著な動きは無いがコートなどの生活用品で来年買うなら今年買っておくといった動きが一部見られる。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・担当する売場では、圧倒的にフリー客の数が減っている。顧客は前年同様だが、近隣にファッションビルができたということもあり、若い人たちは多少そちらに取られているようである。フリー客の減少により、今月売れるべきコートの枚数も大幅に落としているのが現状である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・12月前半は好調だったが中旬から減速している。既存店の平均1品単価は前年比2%強の上昇があったが、買上点数と来客数は前年を割り込んでいる。既存店売上は前年比横ばいである。地方の消費者の財布のひもはやや固めである。消費環境は変わらない。
		スーパー（店長）	それ以外	・既存店売上は前期を上回っているが、原料高による仕入値入率の低下や電気料金など光熱費の増加による販売管理費の増大といったことで、売上の伸び以上に費用の増加が大きくなってきており、企業経営は厳しい。消費が伸びてもコスト増で利益が圧迫されれば何の意味もない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数、販売量のいずれも変わらない。
		スーパー（物流担当）	お客様の様子	・特売やポイントセールなど販促策によって来客数、売上は上向いているが、1人当たりの買上点数は前年を割った状態が続いており、必ずしも景気が上向いているとはいえない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前月同様に新店の影響で来客数が減少、それに伴い売上も減少しており苦戦が続いている。その他、客単価、買上点数等の数値は変化が無い状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年割れの状況は続いている。競争環境変化が一周するまではこの傾向は続く。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・消費税増税を前に競合店の出店が加速しており、既存店の淘汰が進んでいる。また、降雪次第では動向が読みづらい。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ようやく防寒衣料が動いてきたが、他店と比較した上でより価値が高いと思う商品を購入している。財布のひもは依然固い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・お歳暮商戦は最終駆け込みの受注で多少の動きがあるだけで終了した感がある。法人関係では消費税増税で3月までの納品の話が増えている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今までは駆け込みで、年内もしくは年明け一番の納品を望む客からの問い合わせや注文が数件あった。しかし、ここに来て、注文はあるものの「急がないのでゆっくり、丁寧に」といったことや「安くしてほしい」といった要望を言われるようになってきている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・消費税増税の影響により、消費マインドが低下しているようである。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・来客数は戻りつつあるが、客単価が戻っていない。必要最低限の購買はまだ続いている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は依然減少している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年と比べ1割ほど減少している。販売内容は良いが、来客数が絶対的に少ない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・当県は復興需要もあり、新築、引越し等での家電の需要はうかがえる。しかし、農業などを中心とした客からは、農産物があまり売れないという話もあり、需要は今のところやや停滞している。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・今月も単価の高い商品の売行きが鈍く、単価の低い小間物商品がよく出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・年末だが飲食店が思ったほど良くない。また、比較的手堅くて単価の手頃な商品が動いている。売上総体では、一進一退といったところである。
		その他専門店 〔パソコン〕（経営者）	お客様の様子	・客は消費税率が上がる前の購入を考えているようだが、商品の供給や人手が足りず、納品や作業ができなかったりすることにより、売上には結び付いていない。
		その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・年末で防寒着の需要が高まると思っていたが、なかなか受注に結び付いていない。業種によっては、防寒着の貸与年数が2～3年となっているので、毎年の注文にはならないところが痛い。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・例年どおりの寒さが続いているため、暖房用燃料の出荷は順調である。ガソリンの販売も順調であるが、収益が取れていないため、以前より改善しているとはいえない状況である。
		高級レストラン（経営者）	単価の動き	・景気はあまり良くないが、だからといって非常にどうしようもないわけではない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月は忘年会シーズンなので、当然前月よりも忙しいが、前年比でいえば同じくらいである。
		観光型旅館（スタッフ）	それ以外	・12月決算だが赤字で終わっている。前年はあった期末手当も無くなり、悪いままという印象しかない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・デスティネーションキャンペーンの効果を期待したが、宿泊は前年比105～110%となっている。客はかなり来ているが、街全体を押し上げてくれるレストランや宴会にまではなかなか回っていかない。若干、お土産物がよく売れたなという感じである。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売量は3か月前と比べて伸びても落ちてもない。
		タクシー運転手 通信会社（営業担当）	来客数の動き 単価の動き	・相変わらず夜間の乗客は非常に少ない。 ・一見景気が改善しているように見受けられるが、物価が上昇しており、現状は従来のまま推移している。景気の変動はない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に積極性があまりうかがえない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客との商談からは、好況感は相変わらずうかがえない。報道されているような冬季賞与増は大手一部企業のみであり、地場系企業で賞与増の話は聞こえない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客先を定期訪問しているがその際の様子を見ても、特に変わっていない。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・利用客層の影響で前年よりは良い傾向にあるが、景気の良さはあまり実感できない。買上点数に大きな変化はない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・団体予約数は前年と特に変わらないが、最近、天候の悪さが全国ニュースで放送されるためか他の理由によるものかは分からないが、フリー客が入ってきていない。客単価自体は若干増加しているが、いかんせん来客数が少ないため、前年まで届かない状況となっている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・冬季に入り土日祝日のみの営業であり、大勢をつかみにくい。中旬まで比較的暖かかったこともあり、来客数は前年より2割良くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・最近来店しなくなった顧客がカラーリングは市販のものを購入して自宅で行い、カットやパーマも安いお店を探して行っているという話を聞いた。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年末で慌ただしさはあるが、仕事量が増えているわけではない。今年中に終わらせて欲しいという要望があるための忙しさである。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・受注量が安定している。
	やや悪くなっている	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・期待した年末商戦はお歳暮やおせちなどの動向に象徴されたように微減となっている。また、時計以外の輸入商材の動きも厳しくなっている。ここに来て、震災後の復興需要、絆消費に陰りが出てきた感はあるが否めない。一部衣料品の高単価商品は増税前の駆け込み需要がみられる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・12月の日曜日は車や家電量販等々の耐久消費財を販売している店に人が流れている。食品については、節約、節約志向が高まっているため、日曜日の売上が落ちている傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・12月に入り、競合各社ともにチラシ価格ディスカウントによる集客合戦が激しくなっている。前月までの伸び率がやや鈍化している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・建設業の仕事もある程度終わってきており、年末にかけても例年どおり動きが鈍くなっているのが現状である。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・年末商戦は3連休最後の23日にクリスマスパーティーをする家庭が多いことがうかがえた。近隣の大型ショッピングセンターに客を取られ、来客数は前年比、売上共に振るわない。コンビニおせちの予約も、品質は向上しているようだがまだ認知されておらず苦戦している。全体的な売上も前年比5%減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・本来12月は来客数が増える時期だが、非常に反応が鈍い。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・野菜の価格が高騰していることに加え、物価も徐々に上がってきているということもあり、コンビニからスーパーやディスカウント店に客が流れているという実感がある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・経営している全店が前年割れをしている。先月開いた新店も日販が厳しい状況にある。客の購買欲は以前よりもうかがえるが、乱立やドミナントによる飽和状態で共食いになっている。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・車検入庫台数が減り、1台当たりの車検に伴う交換部品費用も減っている。エコカー減税による買換え時の1回目の車検が入庫しているため、交換部品はほとんどないものとみられる。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・12月に入り客の動向が年明けの正月初売りに向けての品定めだけで、売上につながっていないというのが現状である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・クリスマスの営業を終えての感想だが、レストランでたまには高いお金を払ってコース料理を食べようというような方々が年々減少している。スーパーなどで買って家庭でこぢんまり過ごしたり、居酒屋などで安くすませようというような雰囲気が蔓延している。財布のひもが固い状態が続いているし、ぜいたくをするということが日常的になくなってきているというのが現状である。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・12月は例年よりも客単価が3～4割低くなっている。来客数は伸びているので、景気が下がっているとは一概にはいえないが、来客数が多くても単価が悪いため前年よりも大分悪い状況である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・年末年始の注文内容のグレードが、前年よりも平均してワンランク下になった客が多くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・11、12月並びに年末年始については、まずまずの予約状況、来客数が続いている。しかし、年明け以降については下振れ傾向になっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・忘年会や新年会の予約が減ってきている。また、平日の入込も減少傾向にある。夕食時の飲み物の注文も控えめであり、全般的にリーズナブルな利用形態が多くなってきている。消費単価は減少傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前月に引き続き、大幅な前年割れであるレストランの動きが悪い。消費者マインドの冷え込みと食品表示問題の影響があるのかもしれない。とにかく信頼回復あるのみである。心配していた百貨店のデリカ部門については、利用数、単価共に回復基調になってきている。客のニーズに合った商品の提供を心掛けて、さらに細やかな接客で対応した結果であると考えられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・当月の売上を左右する高額商品のおせちの販売個数が前年の2割減となっており、かなりの痛手となる。販売委託をしているデパートでも、他商品全体で80～90%とのことなので、大型正月連休が影響しているのかもしれない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・震災被災地で2年ほど特需が続いていたが、現在は震災前の状況に戻っている。来客数、イベント数共に前年を下回り、来月以降の問い合わせ件数、予約売上も前年に比較してやや弱含みとなっている。

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
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊は前年並み、宴会は前年伸びず低迷、婚礼は相変わらず悪くなっている。レストランもクリスマスディナーはそこそこ入ったが宴会同様前半の落ち込みが響き、マイナスとなっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・年末を控えていることに加え、消費税増税という重圧に耐えかねているのか、だんだんと乗控えが目立ってきている。
	悪く なっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・商店街は閑散としている。ボーナスが出たという気配すらない。
		一般小売店〔医薬品〕(経営者)	来客数の動き	・12月はアベノミクスの効果が一般消費者まで影響し、繁華街は特に毎日人が出るだろうという噂が周辺で流れていたが、むしろ前年より非常に悪く当店では売上が10%ほど下がっている。月曜日から木曜日までは全く普通と変わらず、金曜日と土曜日のみ非常に混雑しているという状況である。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・冬物セールの時期だが、今一つ盛り上がり欠ける。先月からの落ち込みは、なかなか回復できない。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・来客数はボーナス商戦の盛り上がりもなく、12月中旬以降は本当に通常と同じような状況に戻ってしまっている。震災特需が残っていた前年、前々年に比べ、12月中旬以降の来客がない。12月中旬は買い控えて初売りに向かうという2010年以前の動きに戻ってきている。
	その他専門店〔靴〕(従業員)	販売量の動き	・来客数、客単価共に減少している。ワンランク下の商品を購入している。	
企業 動向 関連 (東北)	良く 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か月前の売上高は前年を10%ほど下回っていたが、今月は前年を10%ほど上回っている。
		建設業(従業員)	競争相手の様子	・官庁発注の大型復興案件の受注者が決定してきている。
		広告業協会(役員)	それ以外	・新聞広告正月元日号はナショナルスポンサーの出稿が多く、久々の増頁が見込まれている。また新聞の初売り広告も好調で特集号やテレビの特別番組も完売の様子が見受けられる。
		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	・地元向け出荷については前月、前々月と比べ大きな動きみられないが、年末にきて首都圏への出荷が大きく伸びている。特に定番品の出荷に伸びがあり、料飲店向け、広域流通店舗向けの出荷が貢献している。
	やや良く なっている	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・我々の業界では消費税増税による消費の低迷などは関係なく、順調に例年とほぼ同じような流れのなかで景気は動いている。
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・師走は販売量と利益が1年で最大となる。傾向は今年も変わらず、ほぼ例年並みで推移している。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	取引先の様子	・半導体関連の大手工場の業務が増えたことで、関連する下請企業にも仕事がきている模様である。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	取引先の様子	・電子機器の新製品の開発が活発化している。ここ数年は開発スパンが徐々に縮まりつつあり、品種も増えている。
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	取引先の様子	・円安の進行により、自動車産業は凍結していた設備投資を段階的に行っており、中小企業への波及効果はゆっくりだが出ている。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・新規の荷主もあり、全体的に物量が増加しつつある。
		金融業(営業担 当)	取引先の様子	・新事業を始めるに当たった設備投資、そして運転資金需要など、前向きな資金ニーズが出始めている。
		金融業(広報担 当)	取引先の様子	・販売量が増加している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・街中は例年より人出が多い日が続いている。
変わらない	農林水産業(従 業者)	受注量や販売量 の動き	・ふじりんごの個人出荷、注文数、販売額のいずれも前年と同程度で、震災前の8割程度となっている。	
	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・歳暮需要は思ったほど動きが良くない。月末のおせち販売でどこまで売上を確保できるかである。	
	食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・販売量の前年比5%減が継続しており、悪い状況は変わらない。	

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（経営者）	受注量や販売量の動き	・天候の影響で店頭の販売が良くないため、先物の春物の展示会の受注が今までになく悪くなっている。
		土石製品製造販売（従業員）	それ以外	・賞与や給与が多少増加するなど、一部で上向き傾向はみられるが、雇用の面では人員削減があったりするなど、すべてにおいて上向きになっているわけではない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品は輸出が比較的堅調であることに加え、消費税増税前の駆け込み需要もあり、比較的堅調に動いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前ということで、小口工事の受注が続いている。市民の増税に対する意識が強いことがうかがえる。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税に伴う受注増は、量的には9月から落ち着いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・微増ではあるが新規受注は伸びている。全体的に防災関連の案件を中心に上向き傾向である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・景気が上向いているのは建設業のみである。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係は業績としては利益を計上している会社が多いが、そうはいつでも突出した状況でもない。他の小売り、サービス業も売上、利益共に小康状態である。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月以降、苦戦状況に変わりはない。一部の季節商材を除き、売上も低迷している状況である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・見積査定基準が前年より厳しくなっており、問答無用で値引きを要求されることが多くなっている。
		やや悪くなっている		農林水産業（従業員）
木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・住宅部材の資材価格の高騰と商品価格の低迷で採算が悪化している。
広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・用紙メーカーによる印刷用紙の値上げ分を単価に反映できない状態である。結果、原価だけが上昇している。
その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	競争相手の様子			・同業者、生産者、メーカーのいずれの話も聞いても、単価等ほとんどで前年を割っており、大変苦戦しているという状況である。
悪くなっている		—	—	—
雇用関連 (東北)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・飲食店、外食産業を中心に中途採用が継続しているが、なかなか数の確保ができず、採用活動が継続している。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・1月の仕事の予約が多くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・仙台圏に限っていえば、サービス業や流通を中心に募集広告も増えている。流通中心に年内の駆け込みもあるが、地元プロ野球球団が日本一になった高まりがそのまま年末商戦に継続している感がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の申込数が増えてきている。勤務地が首都圏の求人が多いことは気になるが、地元募集も確実に増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・県内は例年と変わらないが、大阪、仙台、東京の県外3支社で新年の出稿状況が良い。
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率が2か月連続で上昇しており、過去2番目に高い倍率となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数はスマートフォン部品やパン製造、客足が戻ってきた飲食業、デイサービス施設の新設等の福祉関連で増加し、前年比増加が続いている。求職数はまとまった企業整備が数件あり、前年比減少が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は9か月連続して減少している。特に、11月は17.6%の減少だが、米国の大手金融機関の破たん以来15%を上回る減少は初めてである。求人は微増傾向である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月比6.5%減少し、事業主都合離職者も常用で27.3%減少している。また、雇用保険の一般受給資格決定件数は22.6%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
	変わらない	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・製造業は相変わらず変化がないが、その他の業種では求人が増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・求職者（派遣登録者）が集まらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新たに仕事を探す人の数は減少しているが、求人数も減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・目立った企業整備等もないことから、増減はあるものの求職者の減少傾向は続いている。新規求人も前年比で減少傾向にあるが、悲観的な状況ではなく、3か月前と比べての状況はあまり変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、新規求人倍率共に、3か月前とほぼ同数である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・第2四半期終盤から派遣社員数で150名規模の他社営業譲渡を受けた。それにもかかわらず、売上推移は前年比現状維持で、販管費は前年比10%増となっており、営業利益は前年比で半減している。
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
家計動向 関連 (北関東)	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上、客数共に前年比で109%と好調である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・4月からの消費税増税に伴う駆け込み需要が発生している。顕著な商品はエアコンで、数量比は115%、金額比135%、単価は15%増と前年を大きく上回っている。好調な商品は冷蔵庫、洗濯機、パソコンも金額比で100%を超えてきている。パソコンはOSのサポート終了を控えてこれから3月までは伸びそうである。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・自治体のプレミアム付き商品券が発行され、利用者が増えている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みでの消費はあまり感じられない。客は割と平常心であるが、年末に向けては前年より若干消費が伸びている。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・食品表示問題もあり、客は高単価でも品質を確認して購入している。東日本大震災の風評により、れんこん、乾燥芋などの名産品を贈答するのを手控えていたが、12月に入り贈答需要が増加している。お歳暮の単価はやや下がっているが、個数は増加している。
		スーパー（経営企画担当）	単価の動き	・このところ来客数は増加していないが、一品単価が上昇している。輸入原料の値上げの影響もあるが、上質な商品の販売が増えているのも事実である。
		スーパー（商品部担当）	単価の動き	・12月に入り客単価が上昇し、単価及び買上点数も前年比で微増している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・3か月前より来客数は減っているが、客単価が上がっている。クリスマス商材等の単価が高い商品を買う傾向にあったからである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車が続けて発売されたため、やや良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費税が上がる前の3月までに車を購入したいという客が来店するようになったので、一時的には景気が良くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・さすがに12月は2～3か月前とは全然違う月で、当店の客であるホテルや宴会場、飲み屋などの飲食店関係も12月に入って良くなってきたことで、当店に新車や中古車の話が来るようになってきているので、やや良くなっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・新型車の販売が好調である。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・来年の消費税増税が間近になり、注文等を急ぐようになってきているので、これからの2か月ぐらいは上がってくる。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・この3か月で買上単価が前年と比較しても5～10%上向いてきている。また、買上点数も3～6%上昇傾向にある。「安さ」から「品質や素材」への変化が出てきている。

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
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数が伸びてきている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・会社の業績が良いようで、忘新年会は仲間が集まらず中止となっているところが多いようである。逆に企業単位では今まで不景気で自粛してたところが復活したりもしている。いずれにしてもまだサービス業には客が回ってきていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会シーズンに入り、3か月前と比べると客入りが大分良くなっている。例年との比較ではほとんど変わっていない状況である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・毎年12月は忙しい時期であり、季節的な要因が売上に大きく影響している。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昨年12月は一昨年の同月と比べて19%の減収であったが、今年の12月は昼の動きは前年と変わらなかったものの、夕方の動きが良く、前年同月比で1%の増収であった。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・ボーナス時期もあるが例年以上にデパート、ショッピングモール等の来客数が多く、消費傾向がかなり高まっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・夏から秋にかけて、冷夏や台風などの影響を受け来客数が減少していたが、イルミネーション営業が始まってからは来客数が増えている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・台風接近の影響で来客数が減少した3か月前に比べ、新規施設のオープンや外国人観光客の増加により、来客数は堅調に推移している。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・人口の割に県内に美容院が多く競争が激しいにもかかわらず、11～12月のこの時期としては珍しく3店舗くらい開業した店がある。最近では客の入店サイクルも短くなっているようで、少し良くなっているように感じる。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・このところ仕事の依頼数が増え、対応が遅れている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・固定資産を流動資産に換える顧客が多くなってきている。売り物件が多くなれば流通量が増え、機会が増えてきていることが要因となっている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・歳末景気という言葉は死語になってしまったようで、日中の人通りは平常と変わらない。お歳暮を含めて贈答品も売行きは至って不振である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・必要な物には財布を開くが、無理な消費は控えているようである。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・年末売出しも低調に終わった。クリスマスも静かで、人の動きがあるのは大型店のみで、一般店は前年より閑散とした状態である。他の業種に聞いてみても同じようなところである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・年々動きの静かな年末となっていて、年末、ボーナス商戦も家電へ流れることは少なくなっている。消費者は買上記念や特価の文字に踊らされることなく、堅実である。必要な物を必要な時に自由に購入できる環境が整っている現状での売上増は厳しい。
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・今年は12月のお歳暮もほとんど動かず、公設市場に行っても野菜も果物も山のようにあふれているという状態で、本当に動きが悪い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上自体が良くなっているというわけではないが、ここから先、将来に渡っての経済指標が上向いているので期待感を持っているような気がしている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・おせちなど、一部好調な商品も見られるが、依然として厳しい状況は続いている。地方都市では、冬期賞与増といった明るい話題を聞くこともなく、景気は依然低迷している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数は増加してきたが必ずしも売上に結び付いていない。価格への感覚は継続してシビアであり、一部で聞こえる好調な要因は見当たらず、3か月前と比べても変わらない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・高額品については高所得者層を中心に前年より売れているものの、主力商品である衣料や雑貨、日用品については売上増などの変化が感じられない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・製造業などでは賞与も良かったようで、買上単価が上昇している。ただし、第3次産業においてはまだまだの感がある。

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（総務担当）	販売量の動き	・ここ3か月、状況は変わらないが、販売量も含めて客数が減っている。商品単価は上がっている。景気は上向いているというが、企業にお金回っているだけで、個人には回っていないように思う。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・野菜、豚肉が12月に入っても相場高で推移していることもあり、食品については前年同期比102%となっており、個人消費は底堅さが感じられる。おせちセットの予約は金額、件数共に前年並みであるが、食品表示問題が影響してか、ホテル系の高額品の予約件数は前年同期を下回っている。衣料品は気温の低下に伴い防寒衣料が動き始めたものの、婦人、紳士以外は前年に届いていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少もやっと止まり、落ち着いてきている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は本来ならばクリスマス関連の販売やおせち、年賀状印刷等、年末でいろいろ盛り上がる月だが、競争相手との問題などで例年と比べてあまり盛り上がりなかったため、あまり変わっていない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・競合他社が来てちょうど3か月たつので、そこで減った分が今月も同じように減っているという状態なので、3か月前と比べたら特別変わった様子はない。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・9月の後半からずっと客の出足が極端に悪くなっている。消費税増税の話が出てからで、婦人衣料なので相当我慢している雰囲気を感じる。本当に悪い状態である。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・大手企業の実績は増えているが、中小企業は非常に厳しいと、買物は控え目である。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・新型車や新車購入に関しては一部の客に限られ、多くは単価の安い車を中心の動きである。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・いろいろな業種の法人、個人客に聞いてみたところ、近い過去と変わらないとのことである。我々乗用車販売店も売上高や粗利益で新車販売が伸びれば整備売上が下がり、またその逆もあり得るので、あまり変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年末の需要期になっているが、販売量は伸びていない。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・登録車、軽自動車の低燃費及び商品力強化に伴い、エコカー減税対象車種の販売は伸びている。他の車種の販売量は減少している。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数に変動がないので変わらない。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・暖房機器の動きが前年と比べ鈍く、日用消耗品の節約志向も継続している。リフォーム関連の引き合いは多いが、工事業者が受注残を多く抱えており、順番待ちの状態である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・飲食関係は宴会の数が例年より減りつつある。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・前月の来客数は前年より少なく、それに伴って客単価も下がりつつあるため、売上は大分減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会は前年並みくらいだが、フリーの客があまり多くない。メニューを改善して客単価が若干良くなったので、何とかあったという感じである。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客の様子のほかに競争相手の様子も気になっている。本当に1年が早いもので、地方にはアベノミクスが全く来ていない。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・オフシーズンで観光客は落ち着き、宴会シーズンを迎えたが、企業、団体の忘年会の動きは悪かった。一方、クリスマスディナー等の個人客の利用は例年にならぬ伸びとなった。
		都市型ホテル（副支配人）	お客様の様子	・売上、客単価、1室当たりの単価等を前年と比較してもほぼ同じであり、客や周辺同業者からの情報でも景気が良くなったという声はあまり聞かれない。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・訪日外国人観光客は堅調に伸びてきているが、肝心の日本人観光客の動きが鈍い。訪日観光客は、円安基調が引き金となっている。また、タイに対する観光ビザ免除の影響で、タイからの観光客が順調に伸びているが、日本人観光客は依然として伸び悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・円安により単価が上がっているため売上は変わらない。

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
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・消費税増税の決定で3月までの受注が少し前倒しで発生している。そのほか、一般については前年と変わらない。年末年始休業での旅行者もほぼ前年と同じ、団体等では旅行ではなく宿泊の忘新年会の受注が多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は忘年会等で期待していたが、その割にタクシーの利用客が伸びない。週末は、多少動きがあったが、その反動で平日は全くと言っていいほど、利用客が少ない。特に、深夜の客が少ない。皆、家に帰るのが早い。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新築等に伴う新規加入が多少出ているが、長続きしそうにない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・当地域ではアベノミクス効果もなく、冬のボーナスも大したことがないか支給されない企業も多い。したがってわずかなお金も将来のためと貯蓄に回されている。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・3か月前も販売に苦勞していたが、今月もそう変わらず苦勞している。客の様子を見ても、当社商品の購買に変化を感じるほどの材料はない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共にほとんど変化がみられない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	来客数の動き	・来客数に関しては例年この時期が一番増える時期であり、今年も同様の動きである。3か月前と比べると増えているが、例年比では同数ということなので変わらないと判断している。単価、その他も横ばいなので同様に考えている。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	お客様の様子	・依然として人の動きは変わらず、景気浮揚の効果は地方には及んでいない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・年末の影響からか来客数は全く増加していない。忙しさだけが残り、景気は変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・中央の方は大分景気が良いという話だが、北関東ではまだ少しもその良さが無い。地価もようやく下げ止まりが来たかという状況下で、物件によってはまだ下がっている。貸店舗、アパート、マンション等についてはまだ空室が多く、家賃はいまだにデフレ現象である。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	来客数の動き			・毎年今の時期は悪いが、それにしても今年は客の購買力がなくなったのか、特に悪いように感じる。
スーパー（経営者）	競争相手の様子			・出店増により、場所によっては競争が激化している。
高級レストラン（店長）	販売量の動き			・12月なのに忘年会等の宴会が前年度から40%もダウンしており、深刻な状況である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き			・前年同月より多少売上は多いが、相変わらず会社関係の忘年会が少ない。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き			・前月に比べ売上が減少している。
ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子			・一般的なニュース報道では景気が上向きといわれているが、地方の末端では客の様子を見ても、決して良いとは言えない状況である。
美容室（経営者）	来客数の動き			・売上が前年より1割減である。格安店ができたことと、美容院に来ていた女性客が千円の理容店に行くようになったことなどが来客数にも表れている。
設計事務所（所長）	来客数の動き			・3月完成程度の改修工事の依頼はあるが、完成が4月以降となるような依頼はない。よって3か月前よりは下向きである。
悪くなっている	一般小売店〔衣料〕（経営者）			来客数の動き
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	・環境装置の製造販売において、フロン回収機が周期的な落ち込みである分、もう一方の装置は大幅増のため、前年同期より増加となる。
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年の年末商材受注対応に変わりはないが、店頭販売の一般商品受注に多少の動きがある。

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
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けて少し動き出した。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特装車両のコンクリートミキサー車は新車販売が1年待ちとなっており、3年は需要が続く見込みである。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社はまだ良い状態とは言えないが、取引先の数社は過去最高の業績との話である。それらの会社については、明らかに円安が業績のプラスに大きく働いている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先が十数社あるが、ほとんどの会社でコストはそれほど厳しくなくてかまわないので急ぎの仕事をして欲しいという話が増えてきている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	取引先の様子	・12月に行った小売展示会は来客数が増え、売上も前年比20%増だが、卸部門の売上が低迷し、結果的には前年並みの売上にとどまっている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事発注は政策により前年比16%増であり、特に国の仕事は前年比大幅増である。デフレ脱却を期待したい。当社の受注も前年比5%増で確保できている。5年以上賞与支給ができていなかったが、今年の12月は金額は少しではあるものの支給することができた。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・海外経済の持ち直しや円安により受注改善の動きが続いており、企業マインドが改善してきている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・サービス業関連では富士山の世界文化遺産登録により観光地が引き続き好調であった一方で、卸、小売業は大型スーパーが相次いで出店した影響で売上高が減少している。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・年末の特別清掃やメンテナンスなどのスポット業務が前年より増加した。
		経営コンサルタント	それ以外	・過去数年と比べ、年末の商業施設は買物客でにぎわい、人出も多く、一般道路に車の列が続き、人と物の動きが出ていた。ただし、話題のスポットや元々人気のある場所や施設に集中し、時間も長くはない模様である。相変わらず建設関係が広く好調で、物流関係も動きが活発である。消費関連も堅調であり、全般的に消費意欲が増しているようである。
変わらない		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・秋の観光シーズンと比較すると、ほぼ同じ程度の来場者数、売上額となっている。
		化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・鉄工関連市場が相変わらず回復しないために、春から行ってきた製品価格の値上げ交渉がとうとう年を越してしまった。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連は好調の様子である。カメラ、光学関係、デジタルカメラ関係は相変わらず悪い状態が続く、前年同時期の半分以下というところもある。建設関係も9月末までは受注が多かったが、10月以降は極端に成約が減少したとのことである。当地域は全体的に厳しさは過ぎそうで、賞与も昨年の半減というところが多い状況である。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大手自動車メーカーとの取引では、3か月前と比べ量的にはほぼ変わらない状況である。前年比では20%ほど伸びている一方、収益面ではいろいろな材料、燃料等の価格高騰があり、収益的にはそこそこの黒字という状況で、増収減益である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・年末に向けて寒くなり、暖房、防寒商材等の出荷量、荷動きが良くなっている。車両確保については協力会社の車両も減り、大変苦慮している。
		金融業（役員）	受注量や販売量の動き	・建設、自動車関連はそれなりに数量が上がっているが、小売、卸は依然として低迷している。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・依然として契約額が低くなったままのところが多い。
		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92.7%で、昨年の衆議院選挙関連を除いても96.4%となっている。年間を通じて前年実績を上回ったのは7、8月の2か月にとどまった。量販店では前半冬物用品の売上が鈍かったようだが、下旬に降雪があり一気に取り戻しているとのことである。また、自動車ディーラーによると、後半、連休のころから駆け込みと思われる客が増加してきているとの話である。

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
		社会保険労務士	取引先の様子	・高額品が売れている話は聞かぬが、日常生活関連の品は相変わらず消費者の財布のひもが固く、価格競争も激しく、厳しい状態である。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の状況から二極化が進んでいるように思える。中堅及び上場企業は仕事量が増えつつあり、人材の採用、教育に力を入れ、また、業務改善の投資に動き出している。しかし、中小企業は変化が見られず、苦戦して投資どころではない企業がまだまだ多い。OSの切替えすらできないところもまだあり、心配でならない。
	やや悪くなっている	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現場は確かに忙しいが、新規受注はほとんどないため、資金繰りの面からは厳しく感じられる。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・求人募集が増えなかった。特に、飲食店の客入りは、都市部に比べて良くないようである。
		悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	それ以外
雇用 関連 (北関東)	良くなっている	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・人材派遣の長期利用に関する問い合わせが増加傾向にある。前年比120%前後での受注が続き、好調を維持している。
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・衣料品、食品関係については年末、クリスマス商戦が功を奏したのか結構好調のようである。電機電子、携帯電話、スマートフォン関係の細かい電子部品の組み立てといったところの製造業も従来から好調である。住宅関連の増改築が今回少し目立ったが、これが景気の先行きにどうなるかはまだ判断しづらいところではあるが、やや上向きである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・各産業での求人が増加してきている。建築関係では消費税増税前の駆け込み受注が増えている。製造業でも受注増の動きがある様子である。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・飲食店や建設業などで設立、創業が増えていると税理士法人から聞いている。新規求人倍率、有効求人倍率共に前年同月比で増えている。ある大手企業は現在人手不足で、派遣採用でなくパートの直接雇用で補充しているという流れがある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ数か月は景気回復の兆しも停滞している感がみられ、求人数は多少の増減があるものの、ほぼ横ばいで推移している。とはいえ、建設や介護福祉では人手不足感も強く、求人数は安定している。また、今まで厳しいとされていた製造業においても、徐々にではあるが求人数が増加傾向にある。全体的には派遣社員で単発的な受注に対応したり、パート採用により人件費コストを抑えるなど、「安定感低くまだまだ厳しい」と答える企業も多いが、人材を採用できなかった時期を考えると、ここ数か月の景気は良い方向で推移してきている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺の企業は中小、零細企業が大多数で大企業の景気回復感にはほど遠い。まだ倒産する会社もある。求人広告の掲載数も少なく、景気は低迷している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人数をみると8月までは減少傾向で推移しており、8月は前年同月比9.2%減であったが、9月は同6.0%増、10月は同19.9%増となった。しかし11月は4.1%減と、また減少に転じている。一方、新規求職者数は8月が前年同月比8.1%増、9月は同13.0%増と増加傾向で推移してきたが、10月は同8.0%減、11月は18.6%減と、減少幅が大きくなってきている。こうしたことから考えると新規求人数は10月に改善してきたような感はあるが、11月は減少になっており、周辺企業に現況を聞くと、受注はあるものの依然として先の見込が読めず厳しい状況との声が聞かれるところであるため、変わらない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・時給の高い仕事のみ求職者数が多く、通常の派遣に従事する人が少ない。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・採用試験後の結論に時間をかけ、慎重になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	商店街（代表者）	それ以外	・今月は非常に景気の良さを感じる。クレジットカードの取扱高が日別で過去最高を記録した。飲食業においても、ここ数年忘年会シーズンでも余裕で予約が取れていたが、予約できない店が多数出ている。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・12月に入り高額品の販売が好調に推移し、腕時計を中心に高単価商品が売れている。クリスマスシーズンのプレゼント需要、外国人観光客の購入など、来客数、単価共に上昇している。確実に消費意欲が向上していることが確認できる。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・政府の様々な政策が非常に的を得ており、国民に安心感を与えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・毎年のことだがクリスマスディナーや忘年会などが重なって、12月は景気が良い。通常の3割ぐらいアップしている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・師走に入って前半はごく普通の空車隊列の続く様相だったが、後半はバブル期を思わせる忙しさの師走景気となった。しかし、今年の年末は遠距離客で料金引下げを求める客が多かった。もちろん要望には応じていない。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	単価の動き	・今月の売出しの客の動向から、高額品を買う客が以前よりも若干増えているように感じる。そのため全体的に売上額が増え、今月は前年よりやや良いという結果が出ている。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	それ以外	・近隣の同業者が閉店し、そこで扱っていた注文等を引き継ぐことができたので売上が少し伸びている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・前年まではクリスマス商戦も沈滞ムードだったが、今年は商店街の中でもジングルベルの音が聞こえ、来店数も増えている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・年々、年賀はがきの印刷が減少していたが、今年は前年並みに受注できた。近隣の同業者が辞めているということもあるが、かなり良い。文房具屋にとって年賀状の印刷は年間売上のかかなり部分を占めるので、そのような点でも良い。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・店頭においては来客数が極端に伸びている。客単価はそれほどではないが若干は伸びている。また、外商に関しては案件数が多くなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリスマス商戦のアクセサリーはプラチナや18金といった高額な物をためらわずに買う客が増えてきている。これは前年にはなかった傾向である。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・売上はこれまでも前年同月比で3%前後の増加であったが、ここにきてわずかが来客数も前年を超えるようになってきている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要と思われるが、時計、貴金属の販売数が増加している。また、急激な気温の低下に伴い、12月以降、コートなど重衣料の販売が前年比110%程度で伸びている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高額品、少しぜいたくな商品が自家需要、ギフト需要共に増えてきている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・クリスマスギフト、高額品の好調にボーナス増の影響が見られる。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・ボーナスが多少なりとも増額した効果なのか、動きは悪くない。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・これまで好調だった宝飾品、特選などの高額品に加え、衣料品、服飾雑貨などファッション商材にも単価上昇の動きが見られる。また、住宅需要の高まりに伴い、リビング関連商材の動きが良くなっている。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・景況感が良くなっていることにより、来客数が前年をクリアして売上額自体も前年比で3%ほど増加している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・暮れということもあるが、荷動きや来客数が非常に多くなり、12月の販売量は例年通りである。

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
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比110%と好調である。ただし、客単価は前年割れなので、楽観視はできない。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・寒さも本番となって冬物商戦で売上は前年比100%を超すと思われたが、当県の場合、湾岸方面に大型ショッピングセンターがオープンしたり、また別の大型ショッピングセンターが改装するなど、湾岸の方に客が行ってしまい、ターミナル駅付近がドーナツ化現象で後半は急ブレーキがかかり、最終的には売上は前年比98%という状況である。
		家電量販店（経営企画担当）	単価の動き	・販売単価が前年を上回っているが、来客数はまだ前年割れの水準にあり、すべてが上回っている状態ではないが、来客数は増えてきている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・通常の年末と違い、消費税増税の影響なのか来客数が増えている。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	お客様の様子	・接客をしていて商品を勧めた時に、客がもう一つ買おうというような動きがよく見られる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・近隣の大型競合施設が改装オープンしたこともあり、月の前半は低調だった。月の後半はまた別の施設が新規オープンしたが、それでも売上はあまり落ちずに3連休でかなり盛り返した。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて客の様子は随分明るくなってきたような気がする。単価も少し良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年比でみて、3か月前の9月は1～25日までの売上が94.76%、来客数93.7%という結果であった。今月は1～25日までの売上が108.76%、来客数106.4%という結果である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・内装、外壁業の客から、仕事がさばききれないほどの受注状況にあると聞いている。その他の業界の客も総じて景気が悪くないという印象を受けることが多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は繁忙期である。客の賞与等が例年より若干良かったのかもしれないが、表情的にも余裕があるように見える。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ボーナスが下げ止まったことで、家計に与える影響が大きく、実際には大して上がっていても明るくなって購買意欲が上がったという客がいた。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・12月は忘年会シーズンなので売上が上向いている。夜間の飲食店の客が増えており、タクシーの需要へとつながっている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ、インターネット、固定電話、携帯電話共に販売が好調である。新築戸建、集合住宅の入居に伴う加入も散見される。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・OSのサポート終了に伴うパソコン販売を行っているが、客からの要望が多く、目標以上の販売実績である。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・12月は契約数が目標の数字に達した。解約数は前年と比較しても増加せず、加入数が伸びている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・興味のあるサービスについては多少支払額が上がっても加入する割合が高くなっている。
		通信会社（局長）	それ以外	・次世代のテレビ視聴を目的とした新商品の開発によって、客単価が上昇する見込みである。
		通信会社（総務担当）	来客数の動き	・量販店などのボーナス商戦、年末商戦の状況からやや良くなっている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・10月は雨が多くキャンセルが多かったが、11、12月中盤までは天候に恵まれ、来場者数は順調に推移している。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	来客数の動き	・前年並みに推移していた車の販売状況だが、4月の消費税増税を前にして駆け込み需要が見られる。3月までは車の登録が前年実績を相当超えることみている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・当社は住宅を主に扱う不動産開発業と総合建設業だが、住宅及び不動産においては特に景気が良くなっているとは感じないものの、客の様子に少しずつ明るさが出てきている。一方、建設業においては現政権が変わってから主に防災対策工事、耐震補強工事などの公共工事が大量に発注されているが、建設工事原価が異常に上昇しているため、発注価格の見直しをしてもらわないと利益を確保することがなかなかできない。

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
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・マンション購入に対する顧客の意欲が高くなっている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・分譲アパートの契約が好調で3か月前より需要が多く、供給不足感がある。ちょうど3か月前くらいから仕入れが難しくなってきた。
		その他住宅〔住宅資材〕(営業)	販売量の動き	・マンションの手すり、パーテーションの材料の販売が好調で、全体の売上額を押し上げている。他の物については低調である。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・最近、当地区で大型店の出店が多くなり、大変な時代を迎えている。来客数の減少が一番大変である。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・先日、暮れの売出しの件で役員が集まったが、皆が憂いているのが消費税増税と、商店街から1キロ以内にディスカウント店ができたことである。当商店街の大型店も非常に厳しいが、当店はそれ以上に厳しく、なかなか景気が戻ってこないという状況である。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・季節変動を除き、商店街や駅前にはやや人出が戻ってきているように見えるが、販売量、販売額の増加にはまだ直結していない。
		一般小売店〔家電〕(経理担当)	お客様の様子	・必要な物や消費税増税前にと思うものは購入してもらえが、年末と考えると全体的に動きは良いとは思えない。3か月前に消費税増税が決まったので、そのころから購入を考える人はいた。エアコンの動きは良く、高級なものが売れている。
		一般小売店〔家具〕(経営者)	販売量の動き	・12月に入り、来客数、販売量がもう少し増えなければいけないのだが、あまり期待できない。
		一般小売店〔祭用品〕(経営者)	来客数の動き	・来客数が減少すると同時に、客単価が低下している。
		一般小売店〔米穀〕(経営者)	販売量の動き	・メディアから感じるような高級食材販売の動きはあまりない。中小企業にはもう少し時間がかかるのではないかと思う。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・固定客のまとめ買いに支えられて売上が伸びている。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・来客数や販売量など以前と比べても特に良くなっていない。景気は良くなっていると言われているが、客は消費にシビアであり、低迷している。
		百貨店(広報担当)	それ以外	・年末に向けて株価がまだまだ上昇傾向にあり、また、円安による輸入ブランド品の値上げがおおむね11月末で落ち着き、百貨店の客はおう盛な消費意欲を継続している。このような経済環境で、輸入品値上げによる単価アップも後押しして、百貨店の客単価が上がり、結果的に売上の増加にも貢献している。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・都心店では来客数が増えているものの、支店レベルになると決して良い状況ではなく前年を割っている。高額品は多少動いているものの、婦人服の中心価格帯の売上は厳しい。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・全般的には回復傾向に向かっている。カテゴリごとでは、美術宝飾品の伸びは鈍化しているが、クリスマス、年末においては売上シェアが大きいことでの影響と考えている。食料品では、原材料の高騰、野菜類の値上げによる影響も考えられるが、3か月前と比較しても5ポイント回復している。毎日消費されるものなので、食料品の実績が上向きなのは今後の判断としても良い材料である。食品表示問題によりおせち等の売上が心配されていたが、前年比3ポイントアップという結果で、商品単価も上がっていることが好調の要因だったと考えられる。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・入店客数は順調に推移したものの、売上が目標に届いていないことを考えると、購入に関し、引き続き客の慎重な姿勢がうかがえる。
		百貨店(販売管理担当)	お客様の様子	・ボーナス支給、消費税増税前の駆け込み需要、株価の継続上昇などの好調要素があり、最大の商戦であるクリスマスは好調に推移したものの、その反面、日用品、最寄品の動向に以前ほどの勢いが見られない。
		百貨店(副店長)	販売量の動き	・消費税増税の好影響はまだ見られない。歳暮商戦も前年を割った。高額品の少ない当店においてはぎりぎりにならないと現れないのと考えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年よりも少ない。1品単価が上がっているので、売上はなんとか前年に近いが、やはり来客数がもう少し増加しなければ前年並みとはならない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客は競合店を見ながら買い回りにしているので、値段的部分の優位性や買い回りやすさなどを1つ1つ細かく対応しないと非常に厳しいと思う。当店に来て調味料1個だけ買って帰るといった客も見受けられるので、しっかりと対応したいと考えている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・買上点数、来客数は前年並みだが、単価が下がっている分、厳しい状況が続いている。客は日々近隣の数店舗を買い回りしており、まだ余分な物に手が出るような状況ではない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と同様に衣料品、住まいの品関連は売上が厳しいものの、食品の売上額は前年を上回っている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・12月は年間で最大の売上月だが、その中でも最大の12月第2週のボーナスサンデーを中心に大きな商品の動きがなかった。セールが前倒しにされたことや客が本当に必要だと思う流行品もそれほど見当たらなかったことが原因である。また、クリスマス、年末に向けても日々の生活の中で買う物が中心で大きな動きがなく、来客数が5～6%下がった中で客単価が上がらず、売上も非常に厳しい。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・現在の円安、株高の状況の中で、買上単価、販売口数、来客数共に前年より伸びている。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・気温の低下によりおでんや鍋関連商材の動きが良いが、低単価商品を中心に売れているため、数量が伸びても売上が伸びない状況である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・12月に入って、来客数の動きが鈍くなってきている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・ショッピングモールなど大型店の出店が相次ぎ、さらに同業他社が異常とも思える出店を繰り返し、近隣のコンビニほとんどが売上減と従業員不足の二重苦に陥り、閉店する店も相次いでいる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店の通りは商店街というほどではないが、様々な複合施設と個人店舗が並んでいる。その中で最近、通りに特徴が出てきて、店がなくなると病院と美容室の2つが集中的にできており、客層が大幅偏ってきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数のトレンドがあまり変わっていない。客単価も同様にあまり動きがない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・競合店が増えている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の反応が悪い。顧客対象にプレセールを行っても動きが鈍い。セール控えというより必要な物をシビアに見ている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・諸物価が値上がり、忘年会やディナーショー、クリスマス会などの話も聞こえず、生活にゆとりがなくなっている様子がうかがえる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・景気が良くなっているといったニュースがあるが、周囲を見ても実感がなく、物価が上がり生活が苦しい上に来年、消費税増税になればますます物が買えなくなるといった客の声をよく耳にする。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・株高で小売におけるぜいたく品等は好調である。また、耐久消費財の単価は上昇している。その反面、寒波の到来が昨年より遅いため、既存店の来客数は、暖房機等の商品の伸びが悪い。また、玩具においても昨年のようなゲーム機のヒットがないため、全国的に来客数減の要因となっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が思った以上に少なく期待外れである。年末の売出しも前年と変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・景気が良くなっているという気はするが、実質的に販売量が安定して増えているわけでもない。落ちる時もある、上がる時もある。まだ先行きが不透明のような感じがする。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客との話の中で世間が騒いでいるほど景気が良くなった実感が感じられないと聞く。実際に訪問活動等で話していても上向いている実感をさほど感じることがない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	お客様の様子	・この先、消費税増税に伴う需要は期待できるが、客の様子を見る限りでは特に購買動向に変化はみられない。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・高級豆のひきたてコーヒーが1杯100円の時代であり、安かろう悪かろうで値段引下げはできない。旧態依然の同業者は廃業に追い込まれている。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・同業他社の動向を聞いても、やはり年末にかけて宴会などの盛り上がりが少ないようである。特に来店のみ客、宴会を抱えていない店の売上は、ひどく落ち込んでいるようである。
		都市型ホテル (スタッフ)	それ以外	・12月に入り土日、祝日のレストランの個人利用については高単価メニューの予約が相次いで入り、さらに当日予約のない客の来店もあり、クリスマスの入込客も増えた。また、おせち料理の販売数は食品表示問題もあったが、前年と比べて若干の減少で済んでおり、会社全体で少し良くなっている感じはあるが、法人での夜の接待利用は前年より少なかった。宿泊は近隣での大型イベント開催による個人宿泊利用は以前同様にあり、特に良くなっている感じはない。宴会は新規の忘年会の取込みができて前年より良くなったが、内容を見ると個人のレクリエーション費用の積立金での利用で、法人が費用を負担しての忘年会は少なく、なんとも言えない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・12月の宿泊、レストランはクリスマス及び年末年始、宴会ではディナーショーや忘年会シーズンの繁忙期であるが、ほぼ例年どおりの売上である。おせちは前年同様の価格設定で完売し、高額品の売行きが良い一方で忘年会は予算が厳しいものも目立つ。個人消費は活発だが、法人利用では景気の停滞感がある。
		旅行代理店(経 営者)	販売量の動き	・問い合わせはあるが、実際に売上に結び付くような状態ではないので、以前とあまり変わらない。
		旅行代理店(支 店長)	販売量の動き	・今月の販売量は以前と変わらず、出発直前の契約が結構多かった。忘年会シーズンということで、毎週金曜日、特に第1、第2がピークだった。早い客は9月ぐらいから予約があったが、11月前半までなかなか決定ができない客もあり、そういった面からも判断している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月初めから10日ごろまで客足は伸びず、かなり不安だったが、中旬ごろから徐々に利用が増えてきた。昼間は以前同様に良い。夜は忘年会などで人の流れもあり、良くなっている。しかし、前年ほどの忙しさではない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年の12月に比べると前半は静かな日もあったが、後半は多少、客数が増加した。ただし、景気が良くなっているという感じではまだない。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・新規での多チャンネルサービス加入者数は、目標を大きく下回っている。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・ニュースでは景気が良いと報道されているが、実際に所得が増えている人は限られているようで、客の財布のひもはまだ固いようである。消費税増税に向け、年明けには駆け込み需要があると期待したい。
		通信会社(局 長)	販売量の動き	・世間で言われているようなアベノミクス効果は当業界ではあまりなく、ケーブルインターネットの契約数も横ばいでむしろ11月から下降傾向である。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・新規加入者、既存加入者共に無駄なものを極力排除しようという意識が強く、必要最小限のサービスに絞ってのコース選択が多い。
		ゴルフ場(従業 員)	来客数の動き	・11、12月と来場者数は少し増えている。天候が安定していることが主な要因である。
		ゴルフ場(支配 人)	単価の動き	・来客数は若干増えてきているようには見えるが、依然として低価格のプレー代による集客であり、通常価格の設定がまだ難しい状況である。
		パチンコ店(経 営者)	単価の動き	・1円パチンコという低玉貸しのコーナーがあり、4円の一般的な台の数が多いが、朝のスタート時などは1円の台で遊技する客が多い。やはりお金をあまり使わないで遊ぶという傾向が徐々に増えてきている。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・年末の販売量増加を期待していたが、さほど変わりが無い。

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
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・先月と変わらない状況である。民間の動きが全くなく、先の予定を立てることができない。
		設計事務所（所長）	それ以外	・既契約の設計料が入っただけであり、新規契約の設計料は無きに等しい。
		設計事務所（職員）	それ以外	・景気の方向性に顕著な変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・請負物件は、工期から考えて消費税増税までのしゅん工、引渡しが困難であるため、受注量が落ち込んでいる。
	やや悪くなっている	一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・客からの煎茶の注文が前年比で大幅に下回っている。コーヒーや海苔の販売より、煎茶の売上が下降し続けている。寒さが続いているのに今年の注文数はとても少なく、特に大口の客の注文が減ってきている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・セール期間中の来客数が前年に比べ減少した。他の量販店と同じような品揃えになる仕入販売の小売業では価格面では太刀打ちできない。キャンペーン商品やこの店で買って良かったと客を感じる体験型のイベントについては成果が上がっている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・物販において低価格化が進みすぎている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・乗用車の整備は順調に入っているが、販売は先月は良かったが今月は前年比で3割減となっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今月は消費税増税前の駆け込みの客は少ない。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数もそれほどの伸びが見込めていない。それに伴って販売量、販売額も減少している。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・今年は例年よりも温かく、冬物の売行きが悪い。また、販促をかけても売れない。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・クリスマス商戦はまだ結果が出ていないものの、前年比70%程度となってしまう可能性が出てきている。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で減少した。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・アベノミクスで景気が良くなったと言っているが、当地域には効果が全く及んでいない。クリスマスでも暇である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内団体旅行の見積依頼件数が約半分に激減している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・2、3か月前は秋山の最盛期であったが、12月になると閑散期となり、来客数は一気に減ってしまった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ10年、年末年始の仕事がなくなっているような気がする。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・マスコミでは非常に景気が良くなったとされているが、これはあくまで大企業のみであって、中小企業の末端までにはまだ行き届いていない。末端まで景気が良くなったという実感がなければ、景気が回復したとは言えない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前は消費税増税前の駆け込み需要と上半期決算の関係で、契約、売上共に好調だった。現在はその反動なのか契約は前年を大幅に下回っている。売上についてはほぼ前年並みである。
	悪くなっている	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・近隣にオープンした競合店の影響が続いている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・当店は印章、年賀状などの軽印刷をしているが、最近コンビニエンスストアやカメラショップ、ショッピングセンターなどでも年賀状やシーズン商品のほとんどの取扱を始めており、我々のような個人店への対応が非常に薄くなってしまっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・たばこ以外の商品の売上は前年比でプラスになったが、たばこを入れるとまだ少しマイナスである。来客数はほぼ横ばいであるが、単価が上がっている。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・円安で輸入関連の商品がすべて値上がり、特にサーモンの値上げ幅が大きく、毎週のように値上げされている。

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
		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33%となり、また、3か月前と比べても非常に販売量が落ちているため景気は悪くなっている。業種、職種にもよると思うが、消費税増税前の駆け込み需要による反動が明らかに出ている。とはいえ年間目標数字の進捗状況は100%を達成しているため、危機感はない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量、契約数共に前年から比べてかなり落ちている。
企業 動向 関連 (南関東)	良く なっている	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・職人が不足している。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今年は忘年会や会議などの会社関係の注文が多かった。
	やや良く なっている	出版・印刷・同 関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3か月前との比較では良いが、受注量が前年比では8%落ち込んでいる。TPPへの懸念から落ち込んでいる影響と思われる。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、印刷の仕事をしている。12月は会社設立に関係する印鑑が通常4、5本ぐらいのところ9本あった。また、大手電機会社で今回は特需があり、月10万円ぐらいが割と良い得意先であるところ、1回の納入で12万円ぐらいのものがあつた。弁護士法人の設立も1件あり、時代の流れなのか、景気でそのような方向になったのではないかと思う。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・生産量が少しずつ増えている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・省エネ型の新商品がよく売れており、フル操業の状態である。いつまで続くのか分からないが、長く続いてほしい。
		精密機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・先月より受注量は約3%増加しているが、製造原価が上がっている。その理由として補助材料の値上げ等が考えられる。
		建設業(営業担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で3月までに仕上げる工事を多く発注されているが、4月以降はまた落ち込むのではないかと不安がある。
		輸送業(経営 者)	取引先の様子	・先月後半より荷主から受注が非常に増えて、車を探すような状況になっているので、このまま続けば良い。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注が多く、仕事をさばききれない状況が続いている。ドライバー採用もなかなか難しく、人が集まらない。
		金融業(支店 長)	取引先の様子	・円安、株高が進み、オリンピックへの期待感もあり、個人投資家が余資運用に前向きになってきている。
		金融業(役員)	取引先の様子	・建設、不動産業は以前から好調であったが、ここに来て製造業の設備投資意欲が出てきつつある。
		広告代理店(従 業員)	受注量や販売量 の動き	・消費税増税前の駆け込み需要により受注量が増加している。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・クライアントからの新規相談が増えている。
		経営コンサル タ	取引先の様子	・年末ということもあり、取引先でも客の動きが良い。
		税理士	取引先の様子	・民間の冬の賞与が数年来の高額であったことや、株価が16,000円を超えるなどの明るいニュースがある。住宅関連事業は消費税増税前の駆け込み需要もあるが好調である。
		経営コンサル タ	取引先の様子	・先日訪問した小規模建設会社の社長の話では、仕事が多く非常に忙しいが人が足りず困っており、やむを得ず外国人も活用しているが、それでも足りない。東北復興の影響だけではない。少しの足しにでもと思い、先日リース切れとなったトラックをひと回り大きくしたと聞いている。
		その他サービ ス業[ソフト開 発](経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注案件は増えているが、単価が上がらない。
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・数量的には前年に及ばないが、金額的には若干超えている。
		食料品製造業 (営業統括)	取引先の様子	・取引先の中で好不調のばらつきがあり、全体では変わらない。

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（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年は特に天候不順の影響をまともに受けて、秋物が全く売れなかった。また、来年の夏物も注文が十分に来っていない状況で、全体的に業況は悪化の傾向にある。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今年は12月としては最悪の年と言えるほど受注量が少ない。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年末の繁忙期なので判断しにくい状況だが、受注量も前年並みを確保できているので一安心である。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数、売上額共に目標をここ3か月間達成している。
		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、販売量共に低迷している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月はメインの顧客2社が棚卸しのため、発注調整されてしまい売上は激減して赤字となってしまうそうである。また、アベノミクス等と世間で噂されているほど住宅関連部品の受注が伸びず、横ばい状態が続いており、歯がゆい思いをしている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・半年前から予定されていた工事がやっと発注になり、最終納期が短く、今年の年末は忙しい日が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注に向けた新しい動きがない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一般的に大手企業は円安のために景気が良いという状況であるが、零細企業はまだその恩恵を受けるところまでできていないので、先がはっきり見えない。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・消費税増税で販売量が落ち込むだろうと予想されるので、取引先からレベルアップした商品を要求されて、プレッシャーを感じて作っているところである。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が希望価格で売れない。
		建設業（経理担当）	競争相手の様子	・現在、仕事量が手一杯の状態だが、同業他社も今期受注した工事で手一杯のようである。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・百貨店の売上の商品構成を見ると高額品が売れているようだが、一般には景気回復の波は届いていないような気がする。
		輸送業（経営者）	それ以外	・今年の年末は予想していたよりも取扱量は多いようだが、中規模の納品先の廃業が相次いでいるため、全体としては変わらない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先により業務量に変化はあるものの、全体的にはそれほど変わっていない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・消費税引上げ前の駆け込み需要はあると思うが、まだぱっとしない状況である。ただし、今月は年末なので多少良くなっている。
		金融業（支店長）	それ以外	・取引先の様子は、建設業、不動産業は売上等が上がって受注も増えているが、下職の人手不足と賃金が上がっていることで利幅はそんなには増えていない。また、製造業は親会社からの受注見通しがあまり増えておらず、消費もそれほど戻っていないことを考えると、現状はそれほど変わってない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・10年前、大手保証会社の物件10戸が新築と同時に満室になった。現在、この物件の数部屋の借主が退去し、借りやすい条件に緩和されたのにもかかわらず、ふさがらないまま数か月たっている。このことから今後、新築物件が満室になるまで時間がかかると思われ、売上が厳しい状況となる。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・郊外型のファミリー向けマンションを分譲中であるが、価格設定も決して高くないのになかなか売れない。消費税増税前の駆け込み需要も期待外れである。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・3か月前は、客先の多くがこちらから提案してもらうの空だったが、最近は前向きに聞いてくれる空気が漂い始めているので、当業界も少しは良くなり始めているのかもしれないが、確信にはほど遠い。

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		
		税理士	それ以外	・小売業の顧客で、年々業況が悪くなって自分の給料も取れない状況になってきているところが結構ある。また、最寄駅までいつも歩いているが、夜、飲食店を見ると、大分前は皆それぞれに入っていたのに、今は人が入っていない。		
		社会保険労務士	取引先の様子	・退職者などが出て、社員を1人雇うよりも当事務所に給料計算、社会保険手続き等を依頼したいという事業主が数社見受けられた。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ニュースや新聞などで一部の中小企業が良くなりつつあるという報道があるが、取引先の製造業では、自動車関連のみ忙しくなっており、他は依然として不景気のみである。		
		その他サービス業〔廃棄物処理〕(経営者)	取引先の様子	・アベノミクス効果は、中小の製造業には現れていない。工場閉鎖などに伴う仕事の受注が大きな割合を占めている。		
		その他サービス業〔警備〕(経営者)	取引先の様子	・年明けも建築現場の仕事が続き、このまま推移していく。		
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・見積依頼の件数は多少増えたが、成約には至っていない。		
		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	・新規の受注や来年度の問い合わせがほとんどない状態である。		
		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	・マンションにおけるインターネット接続環境整備の導入が増えない。		
		やや悪くなっている		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・出荷量は増加傾向にあるが、時間指定の配達が多めで台数ばかり必要で1台当たりの運搬量が低い状態が続いている。よう車が全く集まらず、何台か来ても低運賃と燃料費の高騰でよう車先より断られることも多々ある。
				通信業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・前月よりは改善しているが、一進一退の状況である。
悪くなっている		○	○	○		
雇用関連 (南関東)	良くなっている		○	○		
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社(編集者)	採用者数の動き	・企業の採用活動のスケジュールがやや早まっている。一次エントリーシートの締切を早めている。背景には業績が良くなって、学生の争奪が激しくなると予想する企業が多いのかもしれない。		
		求人情報誌製作会社(営業担当)	それ以外	・この時期は月の前半に、アルバイトなど期末の短期求人が出るぐらいで大きな動きがない。例年どおりの傾向である。ただし、年末年始に向けて活気をみせている企業、商店が見受けられる。		
		求人情報誌製作会社(広報担当)	採用者数の動き	・最近取引先等から、正社員を中途採用する予定だが、なかなか良い人材が確保できないという話をよく聞くようになった。		
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・人手不足が反映してか派遣会社からの求人が増えている。		
		民間職業紹介機関(経営者)	採用者数の動き	・製造業の動きとしては、海外、特に東南アジア地域に製造拠点を移動し始めてすでに10年以上になる企業が多く、人材面では管理職の現地化も進んできているが、まだ日本人をトップマネジメントに据えたほうが安心という企業も多く、海外経験のある日本人が好まれる。国内でも海外拠点との連携が重視され、ふさわしい人材が求められる。		
		民間職業紹介機関(職員)	周辺企業の様子	・採用支援系企業の業績が急激に上がっており、前年比5~10%上昇している。公募メディア商品に関しては20~30%の伸びをキープしている。		
		民間職業紹介機関(職員)	採用者数の動き	・求人数は相変わらず高水準であるが、実際に採用される人数も増えてきており、人材需要が高まった結果、採用基準が下がってきている。		
		変わらない	人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・10月以後、求職者数が増えている。特に50歳前後の管理職がリストラされ、また徐々に増えてきている。求人は若手中心が増えておりギャップがあるので、対応するのが難しい。	

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
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・企業からの求人数は増えているものの募集等の反響が非常に悪くなっており、採用が進まず求人に対応しきれていない。また、大型ショッピングセンターのグランドオープンの影響で更に採用が難しくなっている。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・顧客の人材ニーズが堅調である。
		人材派遣会社(社員)	それ以外	・自分を含め周囲の購買状況をみると、景気に変化がみられない。
		人材派遣会社(支店長)	それ以外	・派遣依頼数は前年同月程度の件数へと回復してきているが、登録者が激減しており成約に結び付かない。
		人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・自動車、住宅など一部の業種は繁忙期となっており、人員の採用に積極的になっているが、機械、電子部品などの業界は経費削減の動きがあり、欠員補充も行なわない状況にある。ただし、ここ最近の傾向として今まで派遣を活用していない企業が新たに派遣を活用し始めるケースが見られる。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月比6か月連続で減少している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数自体は前年同月比で今月も増加傾向を保っているが、ここにきてフルタイム求人は減少し、パート求人が増加したことで全体の増加を維持している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で減少傾向にあり、特にフルタイム求人の減少幅が大きくなっている。一方で、新規求職者も減少傾向にあるため、身の回りの景気は3か月前と比べて変わらない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・例年どおり12月の求人は他の月と比較して減少しており、前年同月比の増加率も小幅となっている。求人活動の動きに、大きな変化は見られない。
		学校[専修学校](就職担当)	求人数の動き	・新卒向け求人獲得数は前年同月比で若干の増加であり、ここ数か月の状況も大きな増加傾向はない。
		やや悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子
	悪くなっている	-	-	-

5. 東海(地域別調査機関:三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(-: 回答が存在しない、○: 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連(東海)	良くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・客は安い商品だけではなく高い物も購入する。
		一般小売店[土産](経営者)	来客数の動き	・今年の当地域への入込客数は、史上最高を記録し続けている。土日祝祭日だけでなく平日も例年の週末並みの状況である。この時期のおもてなし如何で今後にも影響する。
		百貨店(経理担当)	競争相手の様子	・自社を除く業界他社では、引き続き前年の売上を大きく上回る水準で推移している。この傾向は、これまで売上をけん引してきた時計・宝飾等に留まらず、衣料品や生活雑貨など全アイテムに及ぶなど、消費全体に力強さを感じている。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・依然として高額品の動きが良く、クリスマス商戦も前年比をクリアしている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・特定日の売上だけ増えているわけではなく、平日の売上も前年を上回るようになっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月に入ってから非常に人の動きが多く、日中も慌ただしくいろいろな客の利用がある。特に20日、27日の金曜日は忘年会等で遅く帰る客が朝方まであふれており、非常に忙しかった。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・久しぶりに売上が、前年比・前月比を上回っている。問い合わせの電話も少しではあるが増えてきている。
一般小売店[高級精肉](企画担当)		販売量の動き	・景況感はいいが、食品業界にはまだその波は伝わらない。	

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
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・当店はテナントビルに入っていて、例年12月は年末・クリスマスセールで、ある程度の売上を確保できるが、今年はそれらが終わってから売上が伸びている。化粧品、栄養剤のほか、何故かダイエット用健康食品の売上が伸びている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・家庭用の正月の飾りの物等で、値段をあまり気にせず購入する客が増えている。高額である蘭の鉢植えもわりと売れている。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・12月は売上が前年を上回る日が多く、トータルで確実に上回る。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・時計宝飾等の高額品のみならず、コートやスーツといった衣料品の動きが好調である。景気の回復と消費税増税前のボーナス支給とが相まって、高単価品をまとめ買いしている。多少値が張ってもいずれ必要でいつかは買いたい物を今買っている状況であるため、この先の消費税増税を見越しての購買であることは明らかである。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・賞与増などによる消費マインド上昇により、引き続き宝飾、特選などの高額品の需要が高く、クリスマス商戦もここ数年にはない盛り上がりとなり、売上増に大きく寄与している。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・クリスマス商戦はリーマンショック以降で最も客単価が高く、景気の回復を感じる。ブライダル商品やアニバーサリー需要の高価格帯商品も、消費税増税前の前倒し購入が目立つ。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・クリスマスギフトの需要は前年よりも少なく感じたが、高額品の動きが良好である。クリスマスを機に自分へ的高額品の購入もいつも以上に多い。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・数か月前に比べ、特に高額品の動きが良くなっており前年比で客単価が伸びている。消費税増税前の駆け込み需要が本格化している。また、11月から急激に下がった気温の好影響で、引き続き冬衣料の動きが良い。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上ともに増加している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ボーナスが支給されて消費者のマインドは少々良くなってきている。デフレから脱却し、今までになく消費に積極的である。正月用食材も今までの商品レベルより少し上の物が売れている。4月からの消費税増税を控えて高額商品が前倒しで売れている。全体的に景気は上向きになっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・自店舗だけでなく、市内にある自社店舗すべてで売上高が前年比100%を超えてきている。1人当たりの買上点数も増加しており、徐々に良くなりつつある。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・秋の初めに比べ果物を袋でなく箱で購入する層が増え、売上増加につながっている。全体的な数字をみても上昇傾向である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・牛肉、鶏肉の市場価格高騰と鍋物商材の野菜と菌茸類の値上がりの影響により、全体の売上高も押し上げている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上はまだ前年比をクリアできてはいないが、来客数の下げ幅がかなり縮小してきている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・各店の売上は前年を上回るようになっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ2～3か月の傾向では、単価の高い物が売れはじめている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上、来客数ともに前年割れが続いていたが、12月は前年並みを維持している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・徐々に来客数に動きがあり、数字が出てきた。何よりも人が動き始めた。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・季節商材であるエアコンが、単価、台数ともに好調に動いている。リフォーム関連のIHクッキングヒーターやガスレンジの台数も顕著に伸びている。白物商品である冷蔵庫や洗濯機、クリーナーなどが買換え需要もあり、台数、単価ともに伸びている。しかし、一方では映像関連商品のテレビ、DVDの動きが悪い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の動きが好調である。消費者購買意欲も向上している。

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
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・ハイブリッド車で消費税増税前の駆け込み需要が起きている。受注台数ではハイブリッド車両が前年を大きく上回り、受注全体を引っ張っている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・消費税増税の影響もあり大幅に販売台数が増加しており、例年厳しい12月とは思えない販売台数を記録している。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が発生している。
		住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・新築住宅、分譲住宅など消費税増税前の駆け込み需要の工事、関連商品の出荷がおう盛になってきている。官公庁関係の物件も出ている。
		その他専門店 [貴金属] (営業担当)	販売量の動き	・販売量と販売単価、来客数において増加、上昇している。
		その他小売 [ショッピングセンター] (営業担当)	単価の動き	・クリスマスギフトなどで高単価商品の動きが良い。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・12月ということですが今月は客の流れが良い。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・3か月前の9月頃と比べると宿泊客が8～10%伸びており、やや良くなっている。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・3か月前がかなり厳しかったこともあるが、それに比べれば宿泊・宴会ともに堅調で前年はクリアする。ただし、予算の面では、直近に大型宴会のキャンセルが2件ほどあり、少し届かない状況にあるので手放しでは喜べない。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・年末年始のレストラン予約が比較的好調である。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・旅行需要もまあまあ上向きで、商品券の売上も良い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は、曜日によって差はあるが夜の街に人があふれている。
		通信会社 (サービス担当)	販売量の動き	・パソコンの買換えや転居に伴い、光回線の新規申込が増えている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・台湾からの旅行者の入込が好調で、全体の数字を押し上げている。
		美容室 (経営者)	お客様の様子	・客が高齢化しているためか、2～3か月前よりは良いが、例年の12月よりは落ちている。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・美容院ということもあり、暮れは、正月にはきれいにしてほしいという客が多い。
変わらない	商店街 (代表者)	販売量の動き	・客単価は低く、販売量が増加しない状態がずっと続いている。	
	商店街 (代表者)	販売量の動き	・大企業の景況感が良いが、中小企業においてはまだ上向いているように思えない。販売量も以前と変わっていない。	
	商店街 (代表者)	販売量の動き	・来客数は横ばいであるが、今月に入っても1,000円以下の商品の販売量が1,000円以上の商品を上回っており、なかなか売上が増加しない。ただし、商店街全体での来客数は増えており、200円以下の食べ歩きできる商品は好調である。	
	商店街 (代表者)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要は一段落している。反動による買い控えかもしれない。	
	一般小売店 [土産] (経営者)	来客数の動き	・遷宮の効果による好景気がまだ続いている。	
	一般小売店 [贈答品] (経営者)	お客様の様子	・12月は来客数が減ったが、売上は横ばいから少し増加している。大多数の客は、贈答シーズンの早期で割り安な11月に購入しており、その勢いが12月には届いていないが、一部の大口先の購入がある。一部の客では景況感が良いが、一般的な客は買得な物の購入に留まる。一部の客のプラス材料で世の中が少し上向いているが、全体的にはプラスとマイナスがバランスして大きくは変わらない状況である。	
	一般小売店 [食品] (経営者)	販売量の動き	・毎年この時期は、商店街の年末セールがありそここの売上があるが、今回はそれに若干上積みがあり、前年比で6.0%程プラスになっている。	
	一般小売店 [酒類] (経営者)	お客様の様子	・12月に入っても飲食店への客の流れは前年に比べて特別良くなっているとは言えない。12月でも一日に3組という低いレベルの店もある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日の来客数は変わらない。夕方からもある程度の客がある。12月はクリスマスプレゼントやお歳暮の購入に来る客が多く、紳士靴を購入する客は少なかった。クリスマス前の連休中は、手袋やマフラー売場では忙しそうであったが、紳士靴売場はクリアランス前の下見の客が多い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・毎年贈っているお歳暮も、相手によっては先方から届くのを確認してから送る客が多く、数を減らしたくて見極めている様子がうかがえる。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・外国人による売上が増加している。その他では、特に景気に変わりはない。
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・お歳暮ギフトセンターでの販売は前年比95%前後で終了している。冬物衣料品についても同様の流れでありあまり良くない。都市部では景気が上向きの傾向にあるようだが、地方はまだまだ厳しい状況が続くようである。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・小売店、飲食店では11月の基調と変わらず、消費者の買い控えが続いているという話である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比98%前後と回復の兆しがない。競合店舗の出店やコンビニ、ドラッグストアなどで食品、惣菜等の商品を充実させてきていることも影響している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の高騰につられて客単価が上がっているだけで、その他の商品の単価が上がっているわけではない。野菜が多くを占めているため客単価は上がっているが、形だけである。買上点数は、高騰につれて下がっている状況である。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・景気が悪いというよりも、競合店や大型店が増えてきているため客足が分散し、来客数が減っている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・客単価は依然として上がってきていない。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・ここ数か月食品を中心に販売量は前年比をクリアしてきたが、直近では横ばいか微減が続く。野菜の高騰で単価が上がったカテゴリーもあるが、全体では厳しい状況となっている。
		スーパー（支店長）	単価の動き	・金融経済での景気が上向きなだけで、実態経済は横ばいである。しかし、客単価はやや上向きである。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・売上、来客数が前年割れとなるなか、客単価は前年を上回る状況を維持していたが、11月頃から右下がり傾向で、12月は前年割れはしていないが更に悪化している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・月曜日から木曜日までの来客数は前年比でみて動きが良くない。週末や夜には多少動きがある。毎日の来客数が増えているわけではなく、今月時点で前年比2千人程少ない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・12月中旬頃からコートやカシミヤセーターなどの高額商品が売れはじめたため、売上は3か月前より上昇している。一元客は、ボーナス支給額に基づいて予算を決めており少しも妥協しないという傾向が、ますます顕著になっている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・例年より月次の売上は増加しているが、内容的には、既存の客の売上は下がっており、消費税増税前の駆け込み需要で補っている。そのため、実感としては変わらない状況である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・例年プリンターやパソコンが売れる月であるが、何故か今年は販売台数が伸びない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・需要、販売量ともに変化は表れていない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・年金生活者の客は、どんどん年金が少なくなると話している。支払も遅くなり、景気が良いとは言えない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量の動きはほぼ想定レベルで推移しており、景気は良くも悪くもなっていない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・前月少し良くなっていると回答したが、消費税増税前の特別な需要が続いており、その状況から変わっていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・11月の方が勢いがあったが、それほど悪くはない。

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
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・客との会話では消費税の話題が増えてきている。自動車の場合は3月中に登録することが税率5%となる前提で、車種によっては3月中に登録が間に合わないものもあるが、それを認識している人は少なく、客の動きが鈍い。法人客は活発になってきており、今後個人からも爆発的に注文が入るのか、このまま肩すかしを食らうのか、判断に困る状況である。
		その他小売 [ショッピング センター] (経 理担当)	販売量の動き	・売上高は前年同月比で2.4%のプラス、来客数は、同期比でマイナス2.0%である。ここしばらく、売上はプラス、来客数はマイナスという状況が継続している。
		高級レストラン (役員)	来客数の動き	・忘年会・新年会の予約状況、お節料理の販売状況は前年並である。客単価にも変化はない。
		スナック (経営 者)	来客数の動き	・今年はボーナスのアップなども期待していたが、思っていたよりも忘年会需要は見込めず、一次会はある二次会までという団体客の姿がなかなかみられない。消費税増税も控えていることから、景気が良くなったことを、現実的に給料アップなどでもっと実感できない限り、消費者の財布のひもはなかなか緩まない。
		その他飲食 [仕 出し] (経営 者)	販売量の動き	・年末商戦の商品が思いのほか伸びない。低価格帯のものばかりが売れる。
		旅行代理店 (経 営者)	それ以外	・産業構造の変化に航空券ホールセラーの旅行代理店が対応しきれず薄利多売が続いている。客の高齢化も原因で旅行客は、より一層安近短の傾向となり、横ばいが精々である。
		旅行代理店 (経 営者)	単価の動き	・長期となる正月休みに海外旅行を計画している人は、早くからほぼ確定していた。12月に入ってからのも正月期間の旅行に関する新規の問い合わせは、例年どおりである。行き先も、1泊2日で楽しめる近場の温泉&レジャー施設が多い。3世代での申込が多くみられる。
		旅行代理店 (従 業員)	販売量の動き	・この時期は年末年始の旅行が増えるが、今年に限ってはその傾向があまり見えない。特に料金が安い商品は売れない。
		旅行代理店 (従 業員)	お客様の様子	・賞与の平均が前年を上回るという報道があるように、少しずつではあるが家計にゆとりが出てきているように感じる。一方で消費税増税に備えた買い控えも感じられる。旅行需要は横ばいの状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は忙しい時期であるが、前年と比べて多少良くなった程度である。
		通信会社 (企画 担当)	販売量の動き	・例年と比べて、12月の新規加入数が伸びていない。通常月と比べれば、多少上昇している。
		通信会社 (営業 担当)	販売量の動き	・現状設備の更改による設備増設が中心となり、新規増設が減少してきている。
		通信会社 (営業 担当)	お客様の様子	・新築の建築物件数と関連する仕事であるため景気が良い。
		観光名所 (案内 係)	お客様の様子	・馴染み客の利用頻度がどんどん減っているようである。
		ゴルフ場 (企画 担当)	来客数の動き	・今月の入場者数は前年同月比及び予算ともに少しマイナスとなっている。月末にかけては、冷え込む時期であるものの連休が続くため、そこそこの入場者を見込んでおり、前年並み以上となる。
		美顔美容室 (経 営者)	販売量の動き	・12月末までホームケアキャンペーンを行っているため、セット箱の販売があって売上が伸びている。
		その他サービス [介護サービ ス] (職員)	販売量の動き	・年末だが例年ほど販売量が伸びていない。
		設計事務所 (職 員)	お客様の様子	・客との話や打合せのなかでは、景気が良い話はなく、消費税増税などのネガティブな話題しか聞かない。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・他社の受注状況を聞くと、消費税増税に伴う駆け込み需要は減り、現在は受注残の具体化が精一杯とのことである。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み受注も終わり一時的に販売量は伸びたが、あくまで一時的なものである。横ばい状態が続く。

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
	やや悪くなっている	スーパー（営業企画）	単価の動き	・年末・年始の客単価が低下している。特に年末に入って急速に下がってきた感じがある。1品当たり単価の低下に加え、無駄な消費を抑えるような傾向が顕著である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価は下がっている。来客数はそれほど変わらないが、弁当や主力の単価の高い商品が売れなくなってきており、売れる物が変わってきている。一般商品が売れず、ギフトカードなど儲けの少ない商品が売れるようになってきている。
		衣料品専門店 〔紳士服洋品〕 （売場担当）	競争相手の様子	・近辺の同業他社では、売上が前年比で2けた増加の店や、そこまできかなくても前年実績を上回っているが、当社では前年同期を下回っており、季節商材の動きもあまり良いとは言えない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・4月以降は消費税増税となるため客も手控えている様子で、先行きが読めない状況である。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・雪が降り閑散期であるため、外国人も少なく前年度より静かである。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きから判断した。
		その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	単価の動き	・福袋では安いセットしか売れない。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・忙しいはずの12月であるが、あまり客が来ない。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・消費税が5%の物件の在庫が売れているのでまだ良いが、その後が怖い。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・問い合わせと受注件数は増えたものの、一件あたりの販売単価は上がり、思うほど売上は伸びていない。まだ一般的に景気が良いとまでは言えない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・例年のことだが、12月は広告への反響、来客数ともに落ちるので仕方がない。
			悪くなっている	スーパー（販売促進担当）
一般レストラン（経営者）	来客数の動き			・営業を始めて以来の低い来店率である。
理美容室（経営者）	お客様の様子			・客はあいかかわらず財布のひもが堅く、どんどん安い店に流れるなど、景気の悪い話は出てこない。
企業動向関連 (東海)	良く 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	・当社オリジナルのパーラーチェアの販売量が多かったため、売上がかなり伸びている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先でもボーナスが前年より多く出ているようで、自動車や家を購入する人が増えている。
	やや良くなっている	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・年末に向けて消費意欲は徐々に高まっている。外食機会も増えて客が並んでいる店も増えている。地元においては、事業者の大部分では式年遷宮効果を大いに享受している一方で、そうではないところとの二極化が明確になっていると感じる。
		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	・例年この時期にある梱包用紙材の特需が今年もあり、受注量、販売量ともに10%程度増加し、景気はやや良い。
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・スーパーなど小売店での販売価格が数か月前と比べて上昇している。円安の影響もあるだろうが、一部の消費者で高額商品の購入が増えている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・この1年ほどアメリカのライバル会社に多くの契約を取られていた製品の受注が、円安の影響もあり急に戻って来ている。前年は売上の30%程度を占めていた製品だけに、プラスの影響は大きい。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月から11月、更に12月と単月での売上は伸びている。しかし、季節要因もあるかもしれないが、顧客の忙しさは増している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は増加しているが、販売価格は上がり、材料価格の上昇によってむしろ利益は減少している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安で受注量が増加傾向である。

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
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・海外での製品の販売量が順調に伸びている。為替差益もあり円建ての売上も計画を上回っている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月までは消費税増税前の駆け込み受注で増産傾向にある。しかし4月以降は不透明で、人員を増やすか残業をさせた方がよいか迷っている。リーマンショック以降、突然海外に仕事を持っていかれるようなケースが増えているため、安易に設備投資や増員などをしにくい構造である。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸送量、保管量ともに増加している。消費税増税前の駆け込み需要のための在庫の積み増しで、空き倉庫が見つからない状況である。また、トラックも例年以上に不足感があり、同業からも引き合いが続いている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要もあり、例年以上に荷動きが活発である。ドライバーの求人をしては応募者が極端に少ない状態であり、しばらくはドライバー不足が続く模様である。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・売上は前年比で19%プラスととても良くなってきている。主要荷主の荷動きも、少しずつだが良くなってきている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・前年同期と比較して、輸出・輸入とも増加している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業においては、さほど良い悪いという傾向は見受けられないが、建築、瓦屋、塗装などの業種では、消費税増税前の駆け込み需要でここ数か月比較的忙しいという話を聞いている。
		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は、消費税増税前の駆け込み需要を見込んだ自動車増産に対応して、稼働率を高めている。
		不動産業（用地仕入）	取引先の様子	・ゼネコンは、利益が十分に確保できない案件は受注しないとといった受注の選別を行っている。
		公認会計士	それ以外	・円安や消費税増税前の駆け込み需要等で大企業の売上高は増加しており、それが当社の客先である中小企業の売上高増加にもつながり始めている。売上高の増加は、経営者や従業員のマインドにプラスの効果をもたらしている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・建設関係事業者では、受注増加に驚いている。ただ、工期がひっ迫しており職人が激減しているためそれだけの仕事量がこなせず困惑している。また、この反動がいつ来るのかも心配している。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・客の中には、役員報酬を上げたり、冬のボーナスを増額するところが多い。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・小規模ながら業種にかかわらず案件の問い合わせ、受注が増えてきている。
	変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車向けの段ボールは、円安であっても海外生産が進んでおり輸出用は自動車販売に比例して増加するような傾向にはない。ただ安定した受注量は確保できている。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安の影響もあり原材料価格が上がっているが、製品への価格転嫁が難しい。消費税増税分の値引きを要求する取引先もあり、対応に苦慮している。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・景気は全般的には良い印象を持つが、ますます良くなっているかと言えばそれほどでもない。年末にアベノミクスの成否に関する論評が多数出ているが、今後の中小企業の賃上げ次第という先行きに託すような内容である。実態はまだよくわからないが今は景気が良さそうなのでそのムードに浸りたいという雰囲気である。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型プロジェクトによるわけではないが、気づいたら仕事量が増えてきている。そういう意味では建設業界の動きが良くなってきている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注金額は前々月・前月に比べて50%落ち込んでいるが、例年12月は受注金額・量ともに年間最低を記録することが多く、落ち込み幅も想定内である。
		電気機械器具製造業	受注価格や販売価格の動き	・受注状況は悪くないが、依然として競争が厳しいので、受注しても利益が上がらない。競争相手も当社もこの競争環境に疲弊している。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・素材価格の上昇分について価格転嫁を客に要望したところ、値上げに対応できる状態でないということであり、10月以降の素材価格上昇分がいまだに転嫁できていない状態である。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上は3か月前と比べてほぼ同程度である。11月末からスクラップの値段が上昇しており、2013年1月から12月で一番高い値段をつけている。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費税率が上がるということで、良いところと悪いところがはっきりしている。工事受注しようとしても提案が受けてもらえないところもある。景気が上向きか下向きかは、それぞれによって違う。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・客の荷物量は、発送便、到着便ともに順調に伸びている。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・原油価格の高止まりあるいは一層の上昇のため、取引先と運賃の値上げ交渉を行っているが、難色を示されることが減っている。原料費、資材費、人件費、材料費が徐々に値上がりし、客も同じような目にあっているため、同情感から運賃アップを受け入れてくれている。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・株高、円安の恩恵が、庶民にまで届いていない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・円安、株高により個人投資家の投資資産が増えている。利益を確定し顕在化してきたため消費に向かう資金が増えてきている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が見込まれるが、特需の後は落ち着く。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・中小企業事務所の不動産需要にまだ動きがない。アベノミクス効果は、まだ表れていない状態である。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・消費税が増税となる。この負担に対する不安が消費行動を減退させる。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・景気が上向きになっている企業は一握りに過ぎず、受注量からしても、まだそれほど上向きになっているとは思えない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込み広告が増えたのは自動車、進学塾だけで、全体を通せばマイナスである。
		経営コンサルタント	競争相手の様子	・地方の地価は人口減少もあり下落気味であるが、都市部は株価効果もあって地価は底入れから上昇に転じている。二極化ということで全体的には良い悪いのどちらとも言えない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・ここ4か月ほどまざまずの黒字の状態が続いている。成約件数もまざまずで、当社においては良い状態が続いている。しかし、企業によってまだら状態であり、中小事業者ではなかなか良い状態にまで至っていない。
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション、戸建住宅ともに販売のペースが落ちてきている。また消費税増税を目前に消費者マインドは確実に下降気味である。
	悪くなっている	—	—	—
雇用関連 (東海)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・忘年会が盛大に行われるようになったと感じる。一部の法人では、会社全体の忘年会と部署ごとの忘年会を開催している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材紹介事業の業績が好調で、特に新規の求人数が増えている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比べて105%、前年比で115%と堅調な回復傾向となっている。自動車メーカーの海外業績が好調であり、商社系での求人が増加している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車の輸出に関しては、為替が円安で推移しており、生産体制も増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は少し落ち着いてきたが新規求職者が減少している。例年であればボーナス前後で情報を閲覧する求職者が増えるが、この12月はここ数年にないくらい閑散としている。

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）	求人数の動き	・有効求人数が、9月の6,208人から11月は6,565人と5.8%増加し、有効求職者数は同期間に5,939人から5,582人へと6.0%減少したことで、有効求人倍率が1.05倍から1.18倍に上昇している。12月は、11月より求人は減少するが、求職者も引き続き減少すると見込む。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、製造業も含めほとんどの産業で前年同月比で増加を続けている。求職者数は減少を続けている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比の新規求人数が、2か月連続で増加している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・採用決定の実績がここ2、3か月上昇基調にあり、夏場を過ぎた10月以降では求職者の動きが活性化してきている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・募集広告を出しても人材が集まらないという状況が続いている。応募に来る人は50歳以上で、汎用系ソフトしか扱っていないという人材が多くみられる。
			それ以外	・有効求人倍率は上昇し雇用が増えてきているが、消費税増税を控えて消費の落ち込みが懸念される。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・取引先企業からの引き合いは、第3四半期に入ってから大きくは変わっておらず横ばいである。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・介護、看護職募集は増加傾向があるが、その他の業界・職種では大きな変化はみられない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比較すれば若干落ちてきており、製造業を中心に一服感がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人等の動き等をみる限り、前月と大きな変化は見受けられない。
民間職業紹介機関（営業担当）		求人数の動き	・特に良くなっているとは思わないが、求人広告の件数は少しではあるが増えている。また求人広告掲載などの問い合わせもあり、上向きになっていくのではないかと感じる。	
その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	周辺企業の様子			
やや悪くなっている	—	—	—	
悪くなっている	—	—	—	

6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北陸)	良くなっている	一般小売店〔精肉〕（店長）	乗客数の動き	・12月に入ってから、乗客数が多い日が続いている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・12月の車の販売量は、前年同月比140%であった。なお、今年9月における当該販売量は前年同月比125%であり、3か月前と比較すると、良くなっている。
		タクシー運転手	乗客数の動き	・今月は全体として天候が悪いことにより足元も悪くなり、また、年の瀬に伴い忘年会などから、タクシーの利用客が多かった。なお、前年同月は忘年会については週末が大半であったことから、上旬の利用客は少なく中旬以降においては増加となったが、今月については週末はもちろんのこと、平日においても月初より利用客が多かった。
	やや良くなっている	一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・今月は会社全体の売上が多少増加傾向にあり、営業及び店舗ともに忙しい状況下にある。また、引き合いについても、例年よりも前倒しされており同様の傾向にある。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	単価の動き	・食品表示問題により、今年のおせちや年末年始の商材については本物を使わざるを得ないことから、単価が上昇し売上についても増加傾向にある。上述の件により、食品関係の納入業者にとっては、良い傾向が続いている。なお、全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・暮らし関連部門の売上については、12月は前年同月比で1割増となり、非常に好調に推移している。具体的には、羽毛布団や高級な輸入製品の鍋など、家の中の生活を楽しむような多少高額な商材が売れている。

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
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・12月中旬以降はクリアランスセール待ちの客が多く散見され、売上については、前年同月と比較すると、当該セールを開催している店舗については増加しているが、それ以外の店舗については減少傾向にある。ただし、気温が急激に低下したことにより、秋物商材の動きが悪くなり冬物商材の需要が増加し、全体の売上については11月よりも増加傾向にある。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・クリスマス関連商材の販売状況やおせちの予約状況については、前年同月と比べて点数については増加傾向にあり、また、単価についても上昇していることから、景気の回復傾向が感じられる。また、小麦の高騰による関連商材の値上がりも考慮しても、全体的な売上は増加傾向にある。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来年4月の消費税率引上げ前の駆け込み需要により、高額商材や大型商材が売れ始めてきている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・全体的に客単価が前月より上昇傾向にある。特に、パソコンについては来年4月に代表的なOSの旧バージョンのサポートが終了することから、買換え客が増加してきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・月初に開催したイベントにおいて予想以上の来場者数があり、また、受注販売量についても前年同月比200%となっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・整備の売上については悪い状態が続いているが、新車及び中古車の販売台数は計画を達成している。なお、全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・例年同月と比較すると、忘年会及びクリスマス需要とともに、来客数が微増したことに加え、客単価についても上昇したことから、売上については前年同月比約110%を確保した。なお、個人客及び法人客ともに好成績の売上は、久しぶりのことである。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・しばらく忘年会を控えていた会社が数年ぶりに忘年会を開催したり、秋以降、来客数及び売上ともに前年同月より増加している。上述の件により、全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会などへ向かう客の態度が、3か月前よりもにぎやかな感じになってきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦に入り販売数が大幅に増加すると想定していたが、計画の約7割となり、新規取扱メーカーのスマートフォンによる効果も薄くなってきているように感じている。なお、全体としては3か月前よりやや良くなっていると認識している。
		通信会社（店舗統括）	お客様の様子	・価格が安いものではなく、客自身が欲しいもの、価値のあるものを求める傾向が強くなっている。
		通信会社（役員）	単価の動き	・高額コースへの加入状況が、多少ではあるが増加傾向にある。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・開催日数が少なくグレードレースが多かったことにより、1日当たりの売上平均額が前年同月より多少増加した。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年どおり客への招待セールを行ったが、購買意欲が高くないことにより、景気回復は実感できない状況下にある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・12月に入り、クリスマスギフトなど、消費のモチベーションが上昇する機会であるにもかかわらず、客の購買意欲に盛り上がりが見られない。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・クリスマス商戦や年末商戦の動きをみると、前年同月と比較すると、催事の売上が今一つ増加していない。なお、上述の要因は他業態の店舗との販売が重複していることが一因と考えているが、買上点数が増加せず、単価についても上昇傾向にはない状況にある。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・競合店の増加に伴い、来客数が前年同月を下回っている状況にある。また、寒さが続かないことにより、防寒衣料及び暖房用品の販売数が増加傾向にない。なお、全体としては3か月前とほとんど変わらない状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（統括）	単価の動き	・前年同月と比較すると、1品単価については野菜の高騰により多少上昇しているが、店舗全体としての販売点数はほぼ横ばいの状態にある。また、来客数についても相変わらず同97～98%前後で推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上については前年同月と比較すると、5か月前において近隣への競合店のオープン時に落ち込みが発生し、今月は多少回復したが100%までには回復していない状況にある。また、クリスマス商戦の売上についても、前年同月と比較すると増加傾向にはなかった。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・来客数及び客単価ともに、前年同月比で横ばいの状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今年の売上は前年比約10%増加しているが、前年の売上はおととしに比べて約10%減少していたことから、今年の当該状況については、景気が良くなったというよりも、おととしの状況に戻ったのみであるととらえている。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		衣料品専門店（総括）	販売量の動き	・例年どおり売上は増加傾向にあるが、前年同月比の状況については3か月前よりほぼ同じ推移をしている。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・売上については、新型車効果も薄れつつあることにより多少減少傾向にあるが、来年4月の消費税率引上げに伴う駆け込み需要が多少助けになっているように感じている。なお、全体としては3か月前とほとんど変わらない状況にある。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・今月は降雪により、冬季商材の動きは例年同月並みであったが、高額商材については単価を含めて回復の兆しが無い。なお、エンジンスターターなど一部の季節商材においては、例年同月と比較すると売上が増加しているものもあるが、景気は大きくは変動していないと認識している。
		住関連専門店（店長）	単価の動き	・消費税率引上げに伴う特需があり、新築物件が増加していることより、まとめ買いによる単価の上昇が発生している。しかし、買換えなどの客は少なく、必要に迫られて購入しているように感じている。なお、上述のような状況は、景気が良くなったことに伴う上昇ではないことから、今後も当該状況が続くとは考えていない。全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・12月は歳暮商戦のため多忙な時期ではあったが、前年同月と比較すると、利益は増加してはいない。また、売上についても当該月と比較すると、減少傾向が続いている状況にある。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・エコカーの増加により、客の給油回数が減少傾向にある。具体的には、1月当たりの給油回数については、以前は3～4回であったが現在は1～2回に減少している。なお、当該傾向は、最近数か月間、継続している。
		その他専門店〔医薬品〕（総務担当）	来客数の動き	・前年同月比の状況については、来客数は横ばい、客単価は多少下回って推移している。なお、売上については、ダイエット関連商材は某社商材における景品表示法違反問題の影響により減少しており、また、風邪がはやっていないことから、薬及びマスクともに前年を下回っている。ただし、カテゴリー別の売上状況をみると、ほぼ前年同月並みで推移している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・来客数は前年同月よりも増加しているが、食品など日用品関連の売上が中心であり、客単価についてはほとんど上昇していない。むしろ、来客者数全体に占める購入者数の割合が低下している。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、来客数及び売上ともに、ほとんど変化が無い状況にある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年12月は多忙な時期になるため、今年の同月の売上についても、前年同月比100%以上を期待していたが、結果的には他の通常月と変わらなかった。ただし、週末においては、タクシーや代行運転が1～2時間待ちの時もあり、人出があるように感じられた。全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年同月比113%、宿泊人数は108%、宿泊単価は同105%と好調な状況を維持できている。なお、当該要因は、部屋の調整が可能となったことに伴い個人客が当該比116%と大きく増加した点及び15名以上の団体客についても同102%と好調を維持できたことに起因するものと考えている。全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年同月と比較すると、宿泊部門においては外国人客が増加傾向にあるが国内の旅行者は増加していない。また、宿泊単価についても下げ止まっていない。なお、レストラン部門の売上については、単価を上昇させる努力をしているが、前年同月並みの状況下にある。さらに、12月の売上のウェイトが高いおせちの売上については、レストラン部門と同様の状況にある。一方、仕入れコストについては円安に伴い軒並み上昇していることから、会社の収益を圧迫している。全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・消費税率引上げやE T C割引率の低下などが予定されていることに伴い、当該業界に手控え感がある。なお、今月は全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・情報通信業全体においては相変わらず競争激化の状況下にあるが、顧客については特に大きな動きは無い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客からの問い合わせが多少増加傾向にあったことから売上の増加を期待していたが、加入者数及び解約者数ともに、3か月前と比べて変動が無い。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・キャンペーン実施の効果もあるが、年末年始はケーブルテレビの需要が高まる時期にあるため、獲得件数は最近数か月のなかで比較的好調な傾向にある。全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・積雪も無いため足元が良く、利用率は低下していない。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今年の夏以降、来客数及び売上ともに、前年同月割れの月が増加してきている。なお、美容業界においては、地方のみではなく都市部においても同様の傾向がみられる。全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	お客様の様子			・天気が悪いと極端に人出が減少し、近隣駐車場においても満車になることがほとんど無かった。また、客単価についても低下傾向にあった。さらに、お歳暮商戦は全く活気が無かった。
百貨店（営業担当）	来客数の動き			・前年同月と比較すると、店舗全体において、クリスマスや年末商戦の来客数が減少傾向にあると感じている。
コンビニ（店長）	来客数の動き			・例年年末はあまり売上が芳しくないが、今年は例年にも増して売上が増加傾向ではなく、前年同月比約10%マイナスであった。なお、クリスマスにおいては、ケーキの単価が100円台のものを中心に売れており、全体的な単価は低下した。ただし、月単位における単価は低下していないことより、売上の上述の傾向の要因は、純粹に来客数が減少していることが要因であると考えている。また、コンビニエンスストアについては、多少飽和傾向が強くなってきていると実感している。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子			・今年の冬が比較的暖かいことから冬物商材の動きが活発ではなく、また、11月後半より同業の多数の店舗においては一部セールを始めていたことから、客にできるだけセールまで待つて購入するという動きがみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・依然として衣料品は動きが悪く、前年同月の売上を確保することが厳しい状況下にある。なお、これまでは期待感が先行していたが、現実には想定どおりには至っていない。全体としては3か月前の状況よりやや悪くなっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・売上状況を前年同月と比較すると、宿泊部門は増加しているが、レストラン部門及び宴会部門は減少しており、全体としては減少傾向にある。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・年末年始は駆け込みによる申込みが期待できる時期であるが、12月に入り、来客数は増加傾向にはない。また、客単価についても節約傾向にあることから、前年同月比、売上が増加せず、消費が旅行に向いていない現況下にある。なお、全体としては3か月前よりやや悪くなっていると認識している。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・3か月前と比べると、来客数の動きについては、海外客は相変わらず好調に推移しているが、国内旅行の団体客や個人旅行客については前年同月割れとなっている。なお、全体としてはやや悪くなっている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・来年4月の消費税率引上げ前の駆け込み需要の動きが止まったように感じている。
	悪くなっている	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・前年同月と比較すると、来客数については90%、客単価は同98%、売上は同89%で推移している。出張の影響も想定されるが、当該要因以外においては単価の低いものを目的に購入する客が目立って増加していることにより、客単価が低下傾向にあるように感じている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・受注件数は9月以降毎月減少しており、例年同月と比較しても3分の1に激減している。一方、来場者数も伸び悩んでおり、好転は望めない状況にある。なお、全体としては3か月前の状況より悪くなっている。今後は、高価格帯の客層の動きがかぎといえる。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・現行の消費税率が適用される請負工事契約の締結時期の9月末の終了より3か月になるが、契約件数及び販売量は停滞した状況にあり、増加傾向は感じられない。また、販売量については、前年同月比約7割となっており、来月に向けての見込みも見通せない状況にある。なお、全体としては3か月前よりやや悪くなっていると認識している。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・現行の消費税率が適用される請負工事契約の締結時期が9月末で終了したことに伴う、来年4月の消費税率引上げ前の駆け込み需要の反動により、契約数が減少している。なお、リフォーム需要は依然好調ではあるが、上述の件により、契約を急ぐ決め手が無くなったことから、時間が掛かる事例が増加してきている。
		企業動向関連 (北陸)	良くなっている	繊維工業(経営者)
一般機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き			・国内及び海外からの受注量が増加している。
やや良くなっている	食料品製造業(役員)		受注量や販売量の動き	・年末の特別品はもちろんのこと、一般的なレギュラー品についても販売量が増加してきている。なお、特別品については追加注文も発生している。
	プラスチック製品製造業(企画担当)		受注量や販売量の動き	・消費税率引上げの影響により住宅需要がかなり増加してきており、当社にとっては今後約3か月間がピークになると想定している。
	建設業(経営者)		競争相手の様子	・平成26年度の公共事業予算がメインテーマとなった11月20日の経済財政諮問会議において、民間議員より、被災地などにおける入札不調の発生を理由として、予算を付けても当該事業が完全には達成できてはいないという意見が出された。なお、入札不調の原因は、公共事業費を平成9年度の9.7兆円をピークとして平成24年度の4.6兆円まで削減し続けたことにより、建設産業の体力が失われたにもかかわらず、発注において適切な対応を怠ったことに起因するものと考えている。現在は、各業者とも必死で工事の完成に取り組んでおり、暇であるよりは多忙である方が景気への期待感が持てる。全体としては3か月前の状況より

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）	受注価格や販売価格の動き	・依然として一部には低価格により受注する業者が見受けられるが、過度な受注価格競争は緩和傾向にある。なお、全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。	
		金融業（融資担当）	それ以外	・株価の上昇などにより、ムードが良くなっている。売上については、秋口は地元百貨店などが前年同月比減少傾向にあったが、ここへ来て高額商材が当該比増傾向にある。なお、夜の繁華街においても、にぎわってきているように感じている。	
		司法書士	取引先の様子	・住宅の新築や改築及びマンションの購入案件が多数あった。また、会社の設立も多かった。	
		税理士（所長）	受注量や販売量の動き	・全体的に需要は増加してきている。大企業を中心に冬のボーナスが上昇した企業もあり、小売関係については堅調に推移している。なお、来年4月の消費税率引上げ前の需要の先取りという側面もあるが、住宅関係においても小売関係と同様の状況にある。上述の件により、現在の景気の状況については3か月前よりやや良くなっていると感じている。	
	変わらない		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設業などにおいては受注量の増加傾向が伝えられており、繊維業においても同様の傾向にはあるが、加工賃については不満が残る状況が続いている。また、円安によるコストの上昇が次第に足を引っ張ってきている。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
			精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現時点における生産量及び出荷量は、2～3か月前とほぼ同様の状況にある。なお、部分的には新製品の増産体制に入っているが、出荷は1～2か月先になる予定である。
			輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・軽油価格は低下することなく利益を圧迫しているが、売上状況をみると3か月前と比べてほとんど変化が無く、厳しい状況が続いている。
			金融業（融資担当）	取引先の様子	・円安などに起因した原材料価格高騰により仕入単価が上昇しているが、販売単価への転嫁は小幅にとどまっており、苦しい状況にある。なお、景気については、今月より足踏みの様相を呈している。また、取引先の状況については、販売数量ベースでいまだに伸び悩んでいる。全体としては3か月前とほとんど変わらない状況にある。
			不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者から、仕事の話が止まってきているという声を多く聞くようになってきたことにより、業況はやや悪くなっていると感じている。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
	やや悪くなっている	—	—	—	
悪くなっている	—	—	—		
雇用関連 (北陸)	良くなっている	—	—	—	
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月に比べて増加傾向にある。なお、有効求人倍率についても、同様の傾向にあるため、景気はやや良くなっていると感じている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比13.9%減少したが、当該求人数のうち、製造業については22.8%増加した。全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。	
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・年末の繁忙期における需要は一段落したが、景気回復傾向がみられないため、今後の需要動向については少ない状況にある。なお、期間限定の案件については応募者数が少なく、また、高度なスキルを求められる需要案件については成約が困難な状況にある。全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・クライアントからのニーズに適した人材について、量的及び質的において不足感が強い状況にある。なお、全体としては3か月前とほとんど変わらない状況にある。	
	新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・12月の求人広告費の売上は、前年同月比約7割であった。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告については、前年同月と比較しても確実に増加しており、最近の数か月は安定した状況にある。なお、業種ごとの求人状況をみると、サービス業や製造業など、幅広い業種に求人の動きがある。全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・増加傾向にあった求人数が横ばいから、多少ではあるが減少傾向になってきている。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介及び人材派遣の受付件数については、12月に入ってから増加傾向にあるが、3か月前の状況と大きな変化が無い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は前年同月と比較しても、あまり変化が無い。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・12月中旬より、求人数が同月上旬と比べて、求人情報誌発行1回当たり約100件減少した。なお、全体としては3か月前の状況よりやや悪くなっている。
悪くなっている	—	—	—	

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (近畿)	良くなっている	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税を前に、高額な家電製品の販売量が増えている。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・季節品の販売量が気温の低下と共に増加するなど、売れる時期に売れるようになっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・12月に入り、近くのイルミネーションの見物客による来店が非常に増えている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来館者数や単価は好調に推移している。
	やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・お歳暮商戦はあまり良くなかったが、年末から正月に向けての客の購買意欲は例年よりも強く感じられる。大型連休となり、旅行などに出かける人も多いと聞くが、故郷に帰ってご馳走を食べてゆっくりする人も多いのではないかと。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・引き続き高額品が好調に推移し、入店客数も前年を上回っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は目標が未達成であるものの、コートなどの防寒商品や雑貨などのギフト商品の売上が伸び、一部の高額商品も動きも良くなっている。商品購入に対する客の姿勢は、従来の消極的なものから、必要な物や良い物については、やや積極的になってきている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・外国人観光客向けの売上は、3か月連続で前年の2.5倍となっている。また、前年は競合店のリニューアルによる影響で売上が落ち込んでいたが、今月は2年前の実績に近い水準まで戻ってきている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・初売りは高額品を中心にかなり好調に推移している。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・販売数量が増え、売上も前年を上回っている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・引き続き売上の好調を支えているのは時計や海外のブランド品である。宝飾品や呉服についても、消費税増税を考えて先に購入する客がみられる。
		百貨店（服飾品担当）	単価の動き	・クリスマス商戦では高額商材が活発に動いている様子である。20～30万円を超えるダイヤモンドやパールに加え、10万円を超える毛皮のネックウェアなどが日々順調に売れている。消費税増税前の冬物商材の思い切った購入がみられ、ギフトアイテムでもやや単価が上がってきている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・年末商戦では、鏡餅は大きなものから、おせち料理も高いものから順番に売れている。生鮮品はそろって相場高となっているが、販売点数は落ちていない。ぶぐの売上の伸びも昨年の倍となっている。ただし、加工食品や日用消耗品などは、円安と原料高で工場出荷価格が上昇しているにもかかわらず、店頭売価は上昇していない。財布の中身が増えないなかで、気分先行の消費増となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は3か月前と変わらないが、前年比では4%増となっている。ひきたてコーヒーを10月から導入したことが主な要因である。

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
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・ショッピングモール、百貨店の食品売場、専門店などの人の動きをみていると、状況はやや良くなっていると感じる。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・消費税増税の特需により、高単価商品の販売数量が増えている。ただし、来客数は前年を下回っている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・消費税増税の関係で白物家電が売れているほか、パソコンも大変好調である。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・取引先に年始のあいさつに行くと、例年よりも来客数は増えているとのことである。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・消費税増税の話題はあまり出ず、新型車は好調に売れている。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・軽自動車税の増税決定による影響が出ているように感じる。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・接客でプラス一点の購入を勧めると、追加購入してもらえる確率が、わずかながらアップしたように感じる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・気温が下がってきており、寒い日もあるため、風邪薬や保温剤の動きが良い。買上点数や単価も上向ってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・30～40名規模の忘年会の数が昨年よりも断然増加しており、宴会の平均単価も300円以上は上がっている。個人利用客からは、景気が良くなったという声はあまり聞かれないが、実際の飲食利用者の状況は景気の回復を感じさせる。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・全体的な単価上昇に加え、特に宴会の料理では前年よりも高いコースを選ぶ客が増えている。海外からの観光客も回復傾向がみられる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は思ったよりも忘年会での利用があり、クリスマスイベントも行ったため、例年になく調子の良い月となっている。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・宿泊人数は微増ではあるが、1人当たりの消費単価、宿泊単価については、まだ前年の水準には戻っていない。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・客室稼働率が高水準で推移している。また、宴会開催件数も前年比で5%程度多く、好調が続いている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・年末年始も、欧州を中心にした海外旅行の相談が多い。本来は10、11月に相談申込があるはずが、ずれ込んでいるように感じる。ただし、しっかりと状況判断を行ってからの動きであり、景気の認識は良くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業での客の乗車機会が確実に増加している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・建築、不動産などで消費税増税前の駆け込み需要が増えている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・例年よりも年末の契約目標を高め設定していたが、月半ばで達成できた。今年は年間を通して、加入実績は概ね良い。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・来客数がやや伸びている。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子	・業種によって偏りはあるが、昨年と比べるとかなり良くなっている。中には利益が過去最高の業績となっている企業もある。以前から戦略を持って前向きに経営を行っている会社が、この景気改善の波に乗って増収増益を実現している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・消費税率の引上げを目前に、消費意欲が向上している。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・オフィステナントについて、前向きな移転の検討が若干ながら増えている。		
住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・請負契約に関する消費税増税の駆け込み需要も一巡し、これからは3月末にかけての建売住宅を含む不動産販売と、リフォームの動きが期待される。		
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・年末商戦での客の購買意欲が低下している。先行きへの不安や、商店街の頼みの綱である高齢者の負担増、食材価格の高騰などで苦しい年末となっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・クリスマスイブとクリスマスが平日となり、商戦の盛り上がりは短期間で終わったように感じられる。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・クリスマスなどのイベントの際も、来客数、販売量は平日と変わらなかった。近くの大型商業施設やスーパーでは様々な歳末セールが催されており、圧倒的な集客力の違いをみせられた。客がお金を落とす場所は限られていると感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	それ以外	・コンビニのカウンターコーヒーの販売開始で、市場が変化している。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・悪化傾向が続き、12月の売上は前年比で3%減となった。10、11月を含めて、3か月連続で5%以内の減少が続いている。高額のコートなどが健闘したが、全体の販売点数は5%減となっている。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・12月と9月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は12月が96.1%で、9月が98.5%、関東は12月が95.3%で、9月が94.9%、中部は12月が99.0%で、9月が86.2%、中国は12月が100.7%で、9月が105.4%となり、各地区合計の平均は12月が97.2%で、9月が96.1%となっている。9月以降、12月に入っても状況はあまり変わっていない。なかなか前年を上回る状況にはならないが、あと一步のところまできている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・相変わらず安い物は売れているが、高額商品の売行きは悪い。
		一般小売店〔自転車〕（店長）	お客様の様子	・お金を使う人がいれば、出し渋る人もみられるなかで、まだまだ節約傾向の人の方が多い。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・単価と来客数が悪化しているなど、年末で買い控えがみられる。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・飲食関係やゴルフ場は、良い動きになっていない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・急激な冷え込みや雨の影響で防寒商品は動いているが、全体的な身の回り品、高額品などの動きは鈍い。前年の水準は上回っているものの、今年はクリスマス直近の日並びが良いことを考慮すると、やや低調に終わっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・売れ筋は今も変わらず、ブランド品や限定品に人気があり、量販品は不調である。また、現状は飲食関連が好調で、食品を中心に数量限定品などが人気となっている。今月は季節品が思うように伸びていない。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・来客数は増えているものの、売上や1人当たりの客単価は少し悪化している。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・高額な宝飾品や美術品は購入が一巡しつつある一方、他社を含めて、高額品に関する催しや販促は増えている。一握りの顧客にターゲットが集中することで、競争が激しくなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気候の変化に伴い、婦人衣料の動きはまざまざとなっているが、年末の家庭用品、高額品の動きが良くない。一方、食品は堅調である。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・一部の高額品に動きはあるが、期待されたボーナス商戦は低調な動きとなっている。婦人ファッションは比較的順調であるが、お歳暮ギフトをはじめとする、ほかの商品は好調とはいえない。一方、来客数に大きな変化はない。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は急な寒波の到来による天候不順により、来客数が伸び悩み、大変苦戦している。ただし、高額品の福袋に対する問い合わせや、海外ブランド商材の売上は好調に推移している。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・12月はお歳暮商戦やクリスマス商戦が中心であるが、お歳暮の売上は前年比でマイナスとなっている。クリスマスギフト需要も高額品の単価は上がっているものの、ボリューム商材が不調で、購買動向も力不足が実感される。特に、20代による購買が前年を下回る傾向となっている。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・当店舗では高額品などの取扱がないため、消費税増税前の駆け込み需要は特にみられない。高所得者の多いエリアでもあるため、おせち料理の価格にも大きな変化はない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・毎年12月になると、数の子をはじめとする単価の高いギフト商品が動くが、今年はなかなか動かない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・一時は単価が上がり、上向きの動きが感じられたが、年末にかけて買い回りによる単価ダウンがみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	それ以外	・クリスマスから正月にかけては高単価商材の動きが比較的良く、売上は好調に推移したが、日常の買物は非常に価格が厳しい。例年はみられない目玉商品への行列もできるなど、消費動向が二極化している。また、アパレルではブランド品などの高額のアウターは販売好調であったが、1万円以下の商材は売れ残る状態が続くなど、衣料品の苦戦は続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・店頭での動きとしては、食料品が堅調であるが、衣料品、住居関連品の動きが思わしくない。特に、季節品の動きが不振であり、浮上の兆しがあり感じられない。全体的な印象としては、歳末商戦を迎えても財布のひもが固い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・衣料品全般に盛り上がりが見られず、苦戦する傾向が続いている。食品関連はまずまず堅調な動きであるが、消費税増税前の大型需要も中途半端で明確な動きはなく、景気判断は依然として難しい。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数の推移は横ばいである。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・年末商戦は底堅かったものの、予想を上回ることにはなかった。消費税増税を控え、プチぜいたく消費は特にみられない。
		スーパー（広報担当）	来客数の動き	・消費税増税前の特需で高単価品に顕著な動きがあるものの、日用品への影響は少ない。
		スーパー（社員）	競争相手の様子	・当社の商圏内に大型競合店が秋にオープンして以降、周囲にある数店舗は売上を落としている。ただし、2か月ほど経過した現在は、客が以前に近い数値まで回復した店舗も多いようである。競合の激化をあまり感じさせないほど、客の消費は堅調である。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・年末商戦が始まっているが、なかなか来客数が伸びてこない。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合との価格競争もあり、1品単価が下がる傾向にある。客の買上点数がトータルで増えても、1品単価が下がっているため、買上金額が昨年水準に達していない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・相変わらずプレミアム商品やファストフードが好調で、客単価は高水準を維持できているが、来客数が伸び悩んでおり、結局売上は横ばいとなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・このところは客の様子や販売量にも特に変化がない。景気回復の兆しが報じられているが、変化は感じられない。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・前年と比べても大きな変化はなく、相変わらず客の財布のひもは固いように感じられる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・20日ごろまでは前年並みの来客数であったが、25日以降は減っている。年末年始の休みが長いこと、旅行などに行く客が増えている。
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・以前の購入時に比べて、単価を落とす客が増えている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・客の動きはますます二極化が進んでいる。収入が増加し、株の配当などの恩恵を受けている層は良いが、サラリーマンは良くなっていない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要はみられない。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	来客数の動き	・景気の高揚感はあるが、実需主体の購買行動に大きな変化はない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・クリスマスまでは例年以上の来客数となっていたが、それ以降はやや減少傾向となっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ここ数か月と同じく、大阪中心部が関西のその他の地域よりも低い水準にある。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・ボーナスも出たことで、客の動きは好調を維持している。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・来客数や客単価の推移をみる限り、景気が良いとは判断しにくい。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・少し上向いているように感じるが、客足はまだそこまで伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (支配人)	単価の動き	・消費税増税の駆け込み需要に期待していたが、2～3か月前とほとんど変化がない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊部門では単価の上昇はみられないが、来客数は増加傾向が続いている。特に、ビジネス客が安定して伸びている。一方、宴会や食堂の売上が、10月以降は前年を大きく下回っている。特に、法人利用の減少幅が大きく、景気の恩恵はまだ感じられないという声が多い。
		都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・客室部門は外国人観光客の増加により前年を上回る傾向が続いているが、宴会と食堂部門は前年を割り込み、特にディナーショーなどのイベントは伸び悩んでいる。ただし、おせち料理は比較的高価な商品の売行きが良く、個人消費がやや上向いているようにも感じられる。
		都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・宴会部門では、忘年会は前年並みであるが、おせち料理の売上は前年比で80%と落ち込んでいる。宿泊は稼働率、客室単価共に前年を上回っており、売上は前年比で114%と好調である。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・国内旅行、海外旅行共に、受付は昨年並みの動きである。年末年始の間際需要は、日並びが良過ぎて予約が取りにくい状態となっている。国内旅行の主力である関東のテーマパーク向けも予約を非常に取りにくい状況で、数字が伸びない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年この時期はタクシーにとって一番の稼ぎ時であり、特に今年は忘年会の回数が昨年よりも多いという客が多い。特に、三宮近辺のタクシーの動きはかなり良く、まだ最終電車のある駅でも回転が良い。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・状況は変わっていない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・消費税増税の影響の予測がつかない。
		観光名所(経理担当)	来客数の動き	・3か月前に比べて、時期的にクリスマス、正月という全国的な行事があり、にぎやかなムードになっているが、来場者数自体にそれほど変化はない。
		競艇場(職員)	単価の動き	・1人当たりの購買単価が以前よりも上昇してきている。
		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	・ボーナス支給後も特に好影響はみられない。景気回復の実感は、レジャー消費に関しては、一部の大規模施設から順番に波及していくと予想される。
		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	・タイトル不足の影響で、CD、DVDの販売に加えて、レンタル売上の前年比もかなり悪い。ただし、書籍、カフェについては好調である。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・新築マンション販売に関しては好調に推移しており、これからの販売予定物件への問い合わせも非常に多い。
		その他住宅投資 の動向を把握できる者 [不動産仲介] (経営者)	お客様の様子	・不動産価格は高止まりしているが、取引件数は変わらない。
		その他住宅 [情報誌] (編集者)	お客様の様子	・不動産では、消費税増税前の特例措置による駆け込み需要の反動減はそれほど大きく出でならず、引き続き好調に推移している。
	やや悪くなっている	百貨店(マネージャー)	お客様の様子	・60歳前後よりも上の顧客をターゲットとした、ファッションアイテムや生活雑貨は低調であり、富裕層向けの宝飾時計や高級ブランドのファッションだけが好調である。
		百貨店(販促担当)	来客数の動き	・年末商戦については来客数で苦戦している。また、客単価も伸びず、前月までのトレンドが悪化している。若年層が特に伸びず、競合条件の悪化による影響が出ている。
		スーパー(企画)	単価の動き	・景況感の改善や株高、企業業績の回復から、年末に向かって消費が増加すると期待していたが、消費税増税を前に不要不急の商品は買い控えが始まっている。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・今月は来客数が少なく、販売点数も少ない状況が続いており、買い控えの傾向が感じられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要に期待しているが、受注が減少しており、増税後の負担増に備えて消費を抑える動きを感じる。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・これまで年金支給月は高齢者の来客数が増えていたが、年金が減額されているせいか、今月は高齢者の来客が減っている。今年は年末年始が大型連休となり、当店の客も旅行に行く人が多く、正月用の料理の予約が少なかった。年末も近くの百貨店は人が少なかったが、大型ショッピングセンターは人があふれている。結果として、商店街は年々人通りが減少傾向となっている。	
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・前年同月比では若干良くなっているものの、今年の春から秋にかけての勢いはやや落ちてきている。12、1月に関しては、繁忙日と閑散日の差が極端であり、ここ半年と比べると、特に閑散日の増加が目立っている。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・温浴施設では、3か月前と比べて来客数は横ばいであるが、前年比で7%ほど減少している。一方、客単価は3か月前よりも35%ほど上がっているが、前年比で1%低下している。	
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・年末年始の日並びの良さから予約が集中し、結果として受注が増えている。ただし、年末年始の前後の予約が増えているわけではないため、景気自体が上向いたのではなく、日並びによるものであると思われる。1、3月には3連休が1回あるが、現在のところは申込が特に好調というわけでもない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・秋も終わり、客の流れが変わってきたため、暇になっている。	
		通信会社（企画担当）	単価の動き	・メダルゲーム機の稼動状態が良くない。	
		美容室（店長）	販売量の動き	・今月の売上は予想以上に悪い状況である。来客数はそこそこであるが、客単価が下がっている。	
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・分譲住宅の販売では、建築コストの上昇に伴って価格が上っていき、販売数が落ちている。また、職人が不足し、人件費も高騰している。	
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・新規の問い合わせが減っている。	
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・3か月前の9月が、注文住宅市場の景気のピークとなっている。	
		悪くなっている	一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・冬場は衣料品販売の繁忙期であるにもかかわらず、来客数がかなり減り、昨年と比べても減少している。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。食料品を含め、日々の必需品や年末年始商材の動きが悪い。
			競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は10,302円で、今月の客単価の速報値は9,482円と悪くなっている。
企業動向関連（近畿）	良くなっている	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連製品の輸出が好調であり、前年比で約14%の増加となっている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・海外市場は低調であるが、最近になって国内の受注が増加している。市場の環境が良くなったのか、自力の販売努力の結果かは分からないが、主に自助努力によるものと感じる。	
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・テレビのスポットCMの市場が活況を呈しており、特に自動車関係で顕著である。	
	やや良くなっている	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・大型連休の企業が多く、商品の在庫を多めに確保する動きなどで、受注が増えている。	
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・急な気温の低下もあり、年末年始のホット飲料水の販売が増えている。	
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・当産地の大手企業に大口の受注が入るなど、全体的な受注動向は昨年よりも良くなっているようである。ただし、電気料金や外注加工費の値上がり分をすべて転嫁できているわけではなく、採算的にはまだまだである。	

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
		出版・印刷・同 関連産業（情報 企画担当）	受注量や販売量 の動き	・セールの案内チラシや、来年4月以降の見積などの 問い合わせ件数が増えている。業界別にみると、教育 関係では国立・私立大学からの新年度の案件に対する 問い合わせが増え、作業も始まっている。住宅関連で は、新築戸建やマンションのほか、改築工事の販促関 係が好調である。
		化学工業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、比較的大きな工事 でも短期間で決まる動きがみられる。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・品種によって多少の差はあるが、全体的な荷動きに 勢いが出てきている。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注が増えている。
		その他製造業 〔事務用品〕 （営業担当）	受注量や販売量 の動き	・来客数が増えつつあり、売上も増加してきている。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・再生可能エネルギーの買取制度の影響もあるが、太 陽光発電関連が今後も伸びそうであるほか、土地の売 買に伴う土壌汚染調査も増えている。この傾向は来年 まで続く。
		輸送業（営業担 当）	取引先の様子	・売上が前年比で130%となるなど、良い状況となっ ている。
		広告代理店（営 業担当）	取引先の様子	・都心の商業施設は客単価が低迷しているが、郊外で は来客数、売上共に前よりも少し良くなっている。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・小売業の取引先をみると、年末という季節要因で良 くなっているだけでなく、売上は前年を上回ってい る。また、製造業の売上も、わずかではあるが前年を 上回ってきている。
		コピーサービス 業（店長）	受注量や販売量 の動き	・年賀状の印刷も、昨年に比べて依頼件数、枚数共に 上向いている。また、そのほかのサービスに関しても 比較的好調である。
		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	・建物の管理を行っているが、顧客のおう盛な投資意 欲が感じられる。また、ビルオーナーの間に、本業に よる利益を建物の保全に回すような動きがみられる。
	変わらない	食料品製造業 （従業員）	受注量や販売量 の動き	・11月が悪かったせいか、今月は前半から徐々に販売 量が増加している。前年と比較すると伸びは小さい が、12月は例年販売量が伸びることも影響している。 昨年と少し違っているのは、運送面で遅配が増えてい る点であり、荷物量が増えたせいで、トラックや人員 が不足している影響が考えられる。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注量が年末の需要で増加しているが、例年と変わ らない。
		金属製品製造業 （営業担当）	受注量や販売量 の動き	・秋以降、売上が前年比で15%以上の増加傾向が続 いている。
		一般機械器具製 造業（設計担 当）	取引先の様子	・受注量は増えてきているが、受注、発注額が抑えら れている様子である。
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・製造業に設備投資の意欲が出てきており、国内で新 規投資を検討する企業も増えてきている。
		電気機械器具製 造業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・マンション関連照明の受注は、以前の勢いはないが 好調を維持している。
		輸送用機械器具 製造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・消費税率のアップを見込んだ部品などの小口受注は あるものの、国内の設備投資は停滞している。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・公共工事、民間共に仕事量は増えているが、単価や 利益は相変わらず低調である。
		建設業（経営 者）	取引先の様子	・消費税増税の関係もあって、3月末に完成となる工 事が急増しており、管理技術者や技能労働者不足が深 刻である。
		輸送業（商品管 理担当）	受注価格や販売 価格の動き	・お歳暮やクリスマスプレゼントなどの受注で、販売 量は増加している。
		金融業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・中小企業は依然として厳しい。受注は小規模のもの が中心であり、納期も短期である。来年も受注や単価 については、厳しい状況が続く。
		不動産業（営業 担当）	取引先の様子	・神戸から企業が撤退し、事務所のニーズが減って いる状況は変わらない。社宅や賃貸マンションの需要 も減ってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞販売店〔広告〕(店主)	受注量や販売量の動き	・折込件数が増えているが、クリスマスや年末商戦があつてのことで、景気が上向いたためではない。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・テレビのスポットCMは好調であるが、それ以外のメディアは芳しくなく、大きな変化がない。
		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	・今年の終わりになつても、ぼたぼたとした感覚がなく、仕事が終わっている。
		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	・年末年始の大型連休が控えていることもあり、21～23日の3連休の客足は例年に比べて少なかった。一方、中旬以降の冷え込みもあり、駅構内でも飲食店、日用雑貨店では、冬物商材の売上が好調に推移している。
		その他非製造業〔機械器具卸〕(経営者)	取引先の様子	・引き合いや見積依頼が多くなく、売上等の変化もないため、景気回復の実感がない。
		その他非製造業〔電気業〕(営業担当)	受注量や販売量の動き	・アベノミクスの効果が末端まで浸透しているとはいえない。
やや悪くなっている		繊維工業(総務担当)	取引先の様子	・年明けの催事用の仕入も、例年になく減少している。業界と世間との景気の差はまだ大きい。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・建築関連では一部で良くなっている話を聞くが、業界に反映されるまでにはタイムラグがある。ただし、雰囲気は悪くない。
		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、この分野は凍結状態のため、新規の投資が止まっている。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・今年前半は受注が前年比で2割ぐらい増えていたが、ここ3か月は急に落ち込んできている。
悪くなっている	—	—	—	
雇用関連 (近畿)	良くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人倍率が5年6か月ぶりに1倍を超えた。また、今まで弱い動きであった製造業の新規求人数が前年比で2けた台の伸びとなったほか、すべての産業で前年を上回っている。
	やや良くなっている	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・12月に入り、様々な業種の企業へあいさつに行ったが、4月の消費税増税を踏まえても明るい雰囲気であった。東京オリンピックを控え、関東だけでなく関西にもその余波が及んでいる。
		人材派遣会社(支店長)	周辺企業の様子	・年末の繁忙時期となり、以前に比べると、自動車関係や技術者関係に大きな動きが出ている企業が増えている。
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・アベノミクス効果が徐々に始めているように感じる。
	変わらない	求人情報誌製作会社(企画担当)	求人数の動き	・求人件数の増加で採用の難易度が上がったこともあり、各企業、店舗における採用活動が活発化している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は相変わらず堅調に増加しており、特に製造業では前年よりも40%近く増加している。また、正社員の求人も増加傾向にある。一方、新規求職者の減少傾向は続いており、応募者がいないことで、賃金アップなどの条件を改善する企業が増えてきている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は前月に引き続き増えている。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求人数の動き	・新卒採用数が増えている。
	変わらない	人材派遣会社(営業担当)	採用者数の動き	・一部の上場企業では新卒採用が大幅増と聞いているが、正社員でなく派遣での採用に切り替える企業もあり、体力のある企業との差が広がっていると感じる。
		アウトソーシング企業(営業担当)	求職者数の動き	・例年、採用に苦戦する年末年始であるにもかかわらず、ある程度優秀な候補者が予想以上にエントリーし、採用の質も量も順調である。事務職であるため、他業務からのキャリアチェンジによるエントリーもあるが、それでもこれだけ離職者による求職が多いのは、あまり景気が良くないからではないかと感じる。
新聞社〔求人広告〕(管理担当)		求人数の動き	・求人広告は昨年後半以降、増加傾向にあつたが、このところ伸びがみられず、勢いを失っているように感じる。	
新聞社〔求人広告〕(営業担当)		周辺企業の様子	・新聞の広告量からみれば、3か月前と比べて状況に変化はない。	

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〕(担当者)	それ以外	・新聞広告の推移をみると、関西地場企業に変化はなく、消費税増税をにらんだ動きとなっている。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	求人数の動き	・求人広告には急激な回復傾向はみられないが、自動車メーカーの臨時従業員の募集、看護職の採用などの動きがあり、前年よりは良くなっている。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・製造業を対象にアンケートを行ったところ、30%の企業は過去も今も、やや悪いか、悪いという回答となっている。
		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、医療・福祉関連の求人は引き続き増加しているが、製造業、小売業の求人は前年よりも4.1%減少している。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・日雇い建設労働者の不足が、明らかに求人数の伸びを抑えている。
		民間職業紹介機関(大学担当)	採用者数の動き	・採用者数については着実な増加傾向を感じる。
		学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・年末で求人件数などの動きは鈍いが、例年どおりの動きであり、大きな変化は感じられない。
		学校〔大学〕(就職担当)	採用者数の動き	・昨年と比べても、採用者数に大きな変動がない。
		やや悪くなっている	—	—
悪くなっている	—	—	—	

8. 中国(地域別調査機関:公益社団法人中国地方総合研究センター)

(-: 回答が存在しない, O: 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	その他専門店〔海産物〕(経営者)	来客数の動き	・出雲大社大遷宮の効果で増加した来客数は、さすがに12月中旬から減少してきたが、例年に比べれば、はるかに多かった。
		一般レストラン(外食事業担当)	単価の動き	・忘年会シーズンで、客単価が上昇している。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・忘年会の利用が前年と比べ大幅に増えている。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街への来街者、来客数とも増加してきている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・客の買上点数が増加した。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・クリスマスと歳末商戦をみると、商店街に来る客の多さに、好景気と活気を感じる。しかし、業種や店舗によっては影響を受けていない所もあり、売上の格差が著しい。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・今月の売上目標は、リニューアル効果で売上が伸びた前年から、さらにプラス5%で計画していたが、その数字も確保できている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・ここ3か月の来客数は前年の100%、客単価は前年の104%で、好調である。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数の伸びはないが、販売点数が確実に増加している。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・中食動向が上向きである。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	単価の動き	・来客数は増加したが、単価は変わらない。
		家電量販店(販売担当)	来客数の動き	・年末・ボーナスといった季節的要因で景気が良い。
		家電量販店(企画担当)	来客数の動き	・消費税増税を視野に入れた駆け込み需要が出ている。
		乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・11~12月と、販売量が前年の110%になった。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・販売量は前年より伸びている。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・なかなか後が続かないものの、季節用品が早めに動き始めた。
		住関連専門店(営業担当)	来客数の動き	・来客数は微増で、客単価も上昇している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		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	・気温の低下に伴い、冬物衣料、スキー・スノーボ ード商品などの売上は堅調である。来客数も前年の 115%で推移している。		
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・人の動きが出てきて、使用金額も増えている。		
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・忘年会利用の来客数が、前年に比べ増加している。 また、利用するコースも高単価の商品が増えた。		
		その他飲食 [サービエリ ア内レストラ ン] (支配人)	販売量の動き	・来客数は微増であるが、売上は好調に伸びている。 客の購買意欲が高まっている。		
		観光型ホテル (支配人)	販売量の動き	・今月は全体の売上は、前年を下回る見込みである が、婚礼売上のマイナスが主因である。宿泊、その他 の宴会売上はプラスになっており、特に企業の忘年会 等の宴会需要が増えている。		
		旅行代理店 (営 業担当)	お客様の様子	・3月までの申込状況は好調である。		
		タクシー運転手	販売量の動き	・1年で最も売上が良い時期になっている。忘年会も 増えており、前年より数%、売上が増加している。		
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・イルミネーションの開催で、来客数が増加してく ている。		
		競艇場 (職員)	販売量の動き	・今月中旬から下旬に開催するレースで、売上が確保 できた。		
		設計事務所 (経 営者)	来客数の動き	・住宅のリフォーム相談の引き合いが、前年同月に比 べて多い。新築に代わってリフォームが徐々に増えて いる。		
		変わらない		商店街 (代表 者)	来客数の動き	・地方都市の商店では、客の財布のひもが固く、必要 以上に買物をしない傾向がある。
				商店街 (理事)	来客数の動き	・買物に出る頻度が少ない。
商店街 (代表 者)	お客様の様子			・物価は上昇し、増税の不安もある一方、収入の停滞 が続いている。		
一般小売店 [靴] (経営 者)	来客数の動き			・購買意欲のある客が引き続き目立つ。		
一般小売店 [印 章] (経営者)	お客様の様子			・古いゴム印、印鑑のやり替え注文が増えており、景 気は回復している。		
一般小売店 [食 品] (経営者)	販売量の動き			・来客数は前年を下回っているが、買上点数は増加し ている。しかし販売価格が上昇しているため、客は低 単価の商品ばかりを買う。		
百貨店 (営業担 当)	販売量の動き			・テナントのうち、前年の売上を超えている店舗は約 半数で、アパレル系が良くない。飲食やヘアサロンな どのサービス業は好調に推移しているが、寒くなっ ても、ボーナスが出ても、アパレル系が伸びない。		
百貨店 (販売促 進担当)	お客様の様子			・10～11月と苦戦が続いたファッション部門は、プレ セールがスタートし価格が下がったことにより、復調 してきた。10月の消費税増税発表後、客の価格に対 する目が厳しくなっているが、今後セールが本格化し て、さらに価格が下がれば、冬物の動きは活発化す る。		
百貨店 (売場担 当)	販売量の動き			・今月はクリスマス需要のラグジュアリーブランドが やや苦戦するものの、衣料品、雑貨全体の売上は、前 年並みで推移している。食料品はやや苦戦が続くが、 店全体としては前年の売上をクリアする見込みであ る。		
百貨店 (購買担 当)	お客様の様子			・衣料品関係は厳しい状況で、紳士服、婦人服、子供 服は大幅に前年の売上を下回っている。消費税増税前 の駆け込み需要で、高額な美術品、宝飾品、ブランド バッグが良く動いている。		
百貨店 (売場担 当)	来客数の動き			・今月は年末で、来客数は増加したが、当店は普通の 店舗より高齢の客が多いという事情があるため、景気 は、おおむね変わっていないと判断する。		
百貨店 (売場担 当)	販売量の動き			・500万円の高額商品を買う客はいるが、全体の売上 は良くない。		
スーパー (店 長)	販売量の動き			・客単価に変化はない。		
スーパー (店 長)	来客数の動き			・競合店の影響は一段落したが、依然として、来客数 が前年を超えない。		
スーパー (業務 開発担当)	来客数の動き	・野菜などの単価が上昇したが、販売点数の落ち込み はない。雑貨類の動きが良くない。				

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（財務担当）	来客数の動き	・単価の上昇で、売上は前年を上回っているが、既存店の来客数は前年を下回っている。
		スーパー（管理担当）	お客様の様子	・客単価は前年同月を若干、下回っているが、来客数の増加により、売上は増加している。ただ、販売価格の高騰の影響が大きいと思われるので、楽観できない。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・来客数が引き続き前年を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・あまり景気が良いと感じられず、来客数も少ない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・年末年始の連休が長いためか、客は比較的ゆったりとして、消費税増税への関心も感じられず、販売増加に結び付いていない。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・サービスの点検入庫はもちろんのこと、平日も来客数が多く、前年の130%で推移している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・売上は前年と比べて、良くもなく、悪くもない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・販売量に大幅な増減はない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・忘年会が行われる月で、客が増加している。気分的に財布のひもが緩んでいるようである。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	販売量の動き	・高額商品には駆け込み需要があるが、日常消耗品は節約ムードが強い。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・今年はクリスマスイブが平日だったため、ギフト関連やケーキの予約等の需要はあったが、イブ当日の落ち込みをカバーできなかった。例年より早く気温が低下したため、冬物商品の動向は良い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年並みで推移している。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊客数に変化はないが、客室単価は伸びている。レストラン部門に関しては、来客数、売上ともに、引き続き伸びている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・景気対策により景気が上向いていたときに、消費税増税が決定されたため、客は旅行への関心を失ってしまい、当業界にとっては厳しい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会の時期であるが、回数が減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・金曜日、土曜日は忘年会で忙しいが、平日は他の月と変わらない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・客の新サービス等への関心は、相変わらず高い。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦期であるが、爆発的に売れる状態ではない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来客数、販売量ともに、前年と比べてあまり変化はない。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・天候に恵まれ、来客数は多かったが、客単価に変化はない。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・来客数は先月と変わらないが、この時期のゴルフ場は、すべて天候に左右されるので、景気とはあまり関係がない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・通常であれば来客数が増加する12月に増加していないので、景気は引き続きあまり良くない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・収入が増えたという話は客から聞かれず、忘年会に参加しても一次会で終わるようである。
		その他サービス〔介護サービス〕（介護サービス担当）	お客様の様子	・景気の変化がうかがえるような話は、客から一切聞かれず、これまでと全く変わらない生活を送っているようである。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・消費税増税前の駆け込み受注残を抱えて、引き続き忙しくしている会社が多い。ただ、資材価格が値上がりしたため、収益を圧迫している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・報道が景気回復を唱えることで、高揚ムードに誘導しているように思える。あくまでも首都圏及び大手企業に限られた話であり、地方では、業者の生き残り競争及び厳しい雇用情勢に変化はみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・事業用建築、戸建て住宅、大規模修繕、リフォームなど、すべてのタイプで引き合いが続いている。これまでは、タイプごとに、全く引き合いがない時期があったが、現在は、すべてのタイプで動きがみられる。	
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・客が動いている様子はあるが、目立った新しい変動要素はない。	
		住宅販売会社（販売担当）	お客様の様子	・新規分譲地への問い合わせもあり、客の購入意欲を感じる。住宅取得の税制優遇やローン金利を考慮しつつ、時間をかけて検討する様子が見える。	
	やや悪くなっている		商店街（代表者）	単価の動き	・アベノミクス効果はなく、デフレ、節約志向が続いている。景気が良くなる気配はない。
			一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・歳暮の注文も減り、単価も低くなっている。中元、歳暮を贈る習慣がなくなっている。今後の対応を考えなくては行けない。
			一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・忘年会シーズンで、例年並みの売上はあるだろうと考えていたが、忘年会をやらない企業が増えてきているようで、11月の方が忙しかったと思うほど、売上が良くない。
			百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年と比較して5%減で、売上や購入客数も同様に5%減と、厳しい状況である。特に今月中旬に実施したプレセールの売上が、前年を大きく割り込んだ。
			百貨店（電算担当）	販売量の動き	・主力の婦人衣料をはじめ、雑貨・食品を含めた全体の売上は、前年比でマイナス4%である。消費税増税前の駆け込み需要も感じられず、厳しい。
			スーパー（総務担当）	単価の動き	・年末に向けて、来客数、客単価は、ともに伸び悩み状態である。
			スーパー（販売担当）	来客数の動き	・客単価は数か月前と比べてもそれほど悪くないが、来店頻度は減少傾向である。
			コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・電子マネーを利用する客が増え、売上はそれほど影響を受けていないが、工事客が減少して来客数は落ち込んでいる。
			一般レストラン（経営者）	単価の動き	・マスコミは、デフレ解消の兆しを報道するが、地方では引き続き、単価は下落傾向にある。客が収入増加を実感できないため、客単価、1組単価の下落が続く。
			都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・団体予約が少ない時期であり、イベント等の特需もなく、個人の動きも悪い。ビジネス需要も低迷している。年末年始の予約状況は、稼働率も単価も、やや前年を上回っているが、景気が良くなっている実感は全くない。
			通信会社（工事担当）	販売量の動き	・競争激化で需要がなかなか伸びない。
			住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が9月で終わったため、それ以降は、展示場来場者数が減少している。
	悪くなっている	その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・今月の売上は、ここ20数年間で最低である。今年は、当地方では災害もあったので、クリスマス景気を全く感じられない。	
企業動向関連 (中国)	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車産業の動きが良く、景気も良い。	
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・歳暮受注が好調で、電子商取引も広まってクリスマス前の荷動きが増えている。おせち料理の受注も好調で、世の中の生活スタイルの変化は、物流にも表れている。	
	やや良くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社は、秋から冬にかけての製品が多く、スーパーでの売上も良く、景気は上向いている。	
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・冬季ボーナスは増加傾向にあり、消費マインドも少しずつ高まってきている。	
		化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・主要原料である苛性ソーダの値上げが、各メーカーから出そろい、取引先に対する値上げ交渉の目途は、ほぼついた。	
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・自動車、建築関係の好調による市中在庫のタイト感が強まっており、市況も上昇傾向である。	
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・自動車関連を中心に増産傾向が見込まれる。	
電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・商談件数が増加しているが、消費税増税の影響で、なかなか成約に結び付かない。			

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（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新年度に向けて教育端末の受注量が増加している。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・仕事量や為替の影響から、今年度が売上高の底であり、2014年度以降は緩やかに回復していく。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設関係では受注する工事が活発になっている。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・10月以降、流通・製造業で、来年度の予算取りに向けた設備投資の提案依頼が増加しており、案件によっては、今年度での前倒受注も発生している。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・企業の運転資金、個人の住宅ローンなど、資金ニーズは高まりつつある。消費税増税前の駆け込み需要や年末資金など、取引先の金の動きからみて、景気はやや良くなっている。日経平均株価も上昇傾向にあり、有価証券の売買の話もよく聞く。
	変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・11月と8月を比較すると、水揚げ数量は212t、水揚げ金額は3,500万円の増加であった。11月単月の前年比では、水揚げ数量は350t減少し、前年の74.2%、水揚げ金額は7,970万円減少し、前年の81%であった。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原燃料費高を補てんするための製品価格の値上げが、なかなか進まない。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・出荷量は工事案件の谷間で低調であるが、生産量は、年末年始を考慮し、同水準を維持している。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・電子機器関連では在庫調整があるものの、輸送用機器関連は堅調に推移している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は過去3か月、横ばいで推移しており、大きな変化はない。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・現在、人気製品向け部品の受注数量は高止まりしており、新製品とあいまって、受注量は好調を維持している。
		輸送業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・取扱数量は増加したが、それに見合う利益増までにはいかない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末の駆け込み受注もなく、消費税増税前の通信設備の更改を提案しても、見送られるケースが多く、受注量は例年と変わらない。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・賃貸物件に関して、来客数、成約件数は、ともに横ばい状況である。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響を受けて、建売住宅・マンションの販売促進目的の受注は増加しているが、他業種からの受注増加は見られず、全体では変わらない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・秋の行楽シーズンがないまま、師走に突入したためか、客の消費マインドが例年よりワンテンポ遅れている。し好品関係の小売業は、今一つ、波に乗り切れていない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	それ以外	・原材料価格の高騰が止まらない。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・円安により材料・部品価格が上昇しているが、商品価格を上げられないため、収益が圧迫されている。受注も減少の見通しである。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・9月末までの駆け込み受注物件の着工が遅れており、職人の人件費、建設資材のコストアップは、今後も続くことが予想されるが、受注価格には転嫁できないため、利益率の低下は避けられない。
	悪くなっている	—	—	—
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（支社長）	採用者数の動き	・販売員を採用したい企業側の動きと、その職種を希望する求職者の動きがともに活発になっており、成約数が増えている。
(中国)	やや良くなっている	人材派遣会社（経営企画担当）	周辺企業の様子	・自動車・住宅関連で、求人の動きが活発になっている。
		求人情報誌制作会社（広告担当）	求職者数の動き	・新規求人の意欲は、各企業とも高まってきている。しかし採用に当たっては、マッチする人材でなければ妥協せず、採用活動を継続している。
		求人情報誌制作会社（採用支援担当）	求人数の動き	・新卒採用の広告出稿依頼が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求職者数の動き	・来春卒業予定の就職内定率が47.6%で、前年同期を3.0%上回った。景気が持ち直してきている。
		職業安定所(産業雇用情報担当)	求人数の動き	・正社員の有効求人倍率が、6か月連続で上昇している。
		職業安定所(雇用開発担当)	求人数の動き	・新規求職者数は、前年同月と比較して減少が続く一方、新規求人数は増加が続いており、有効求人倍率は上昇している。事業所の閉鎖等の情報もあるが、現時点では当地域の雇用情勢に影響を与えるような事案はない。
		民間職業紹介機関(職員)	周辺企業の様子	・求人票に記載されるボーナス月数に変化が生じている。リーマンショック前の水準に戻っている企業も多く、好調ぶりをうかがわせる。
		学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・2015年度に就職をする現大学3年生に対する求人が活発で、前年度を上回る勢いである。
		その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕(職員)	求人数の動き	・スマートフォンやソーラー関係が好調なハードウェア製造業、繁忙期を迎えている水産加工などの食品製造業が、けん引役となり、求人全体で増加傾向が継続し、有効求人倍率は2か月連続で0.9倍台をキープした。
	変わらない	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か月前と比べて若干増加しているが、フルタイム求人数は減少しており、景気が上向いているとはいえない。
		学校〔短期大学〕(学生支援担当)	求人数の動き	・特に変化は見られない。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

9. 四国(地域別調査機関: 四国経済連合会)

(—: 回答が存在しない、○: 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (四国)	良く なっている	コンビニ(店長)	単価の動き	・プラス一品の購入があり、節約モードは抜けたと感じる。以前は安いものが売れていたが、良いものなら少し高くても売れるようになっている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による、高額な美術品や指輪・ネックレス等の宝飾品の動きが良い。
	やや良くなっている	スーパー(店長)	単価の動き	・客単価が高めに推移している。
		スーパー(企画担当)	単価の動き	・来客数は伸びてはいないが、値上げによる商品単価上昇で客単価が上昇している。ただし、年末の予約商品(クリスマスケーキ・おせち)の状況は価格の高い商品が伸び悩んでいる。
		スーパー(企画担当)	競争相手の様子	・食料品の売上は堅調に推移している。同業他社も、前年を上回っている様子である。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・4か月ぶりに前年同月を上回った。来客数、売上ともに堅調な状況で推移した。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・今月は中旬までは11月に続いて厳しかったが、20日過ぎからはボーナスが出た影響により、急に動きが変わり、1か月を通してみると良かった。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・ボーナス支給やクリスマス商戦に加え、消費税増税前という事で、来客数も大幅に増え、購入量も増えている。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・11月に引き続き、新型車効果及び消費税増税前の駆け込み需要で、前年、前々年を上回ったが、受注状況をみると、今月中旬頃から動きが悪くなっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(支配人)	来客数の動き	・気温の低下により、衣料品関係の売上が上昇している。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・例年より忘年会の利用が増えた。単価についてもそれなりに上昇し、富裕層はお金を使っているという感じがする。宿泊客が増えているわけではないが、少し良くなっている。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・年末年始の日並びの良さで、長距離の海外旅行を申し込む客が多い。

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
変わらない		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・年末商戦を迎え、需要が増加傾向となっている。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・先月に続き、消費者の高額商品への引き合いは衰えていないが、景気が良いとまでは言えない。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・ボートレース界最高峰のレースが開催され、売上は前月比20%増、3か月前比12%増となった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・週末の集客力が少し低下しているように思われる。また、若年層の購入単価が下落している。
			競争相手の様子	・商店街の競争相手である郊外大型店のシェア争いが本格化すると思われる。既に家電量販店にその傾向が見えるが、数年後に残るのはどこかという状況になってきた。
			お客様の様子	・瀬戸内国際芸術祭が終わると、人出が減ると覚悟をしていたが、平日、週末ともに人通りは多い。一方、年配者の購入単価は上がっているが、全体で売上の上昇は見られない。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	お客様の様子	・客との会話の内容から、変わらない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・忘年会やクリスマス、年末の繁忙期なのに、繁華街の人出が少ない。単価の安い商品に売れ行きが集中し、衝動買いをする人は少ない。
		一般小売店〔菓子〕（総務担当）	お客様の様子	・購買意欲はあるものの、日用品に近い定番品を購入する動きは控えめである。価格訴求以外のものを求める傾向が強い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・少し高い商品を買う客もいるが、まだ少ない状況である。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・健康に良い物や、おいしい物がよく売れている。値上げによる客単価の上昇もあり、前年比プラスが続いている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・円安により建築資材等が値上りをしているため、計画していた設備投資の見直しを考えるとこも出てきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要が販売量に現れている。3月まで続くと思うが、4月以降の落ち込みの方が心配である。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・12月は、消費税増税の影響と景気の底堅さで受注が増加すると見込んでいたが、今のところ伸びていない。1月に新型車等の投入があるので、期待をしている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	お客様の様子	・景気が良くなってきていると言われるが、消費者の買物の姿勢は慎重である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・一部業種では景気が持ち直しているという報道もあるが、ホテル業は、景気の回復はみられない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・昨年を、やや上回って推移しているが、後半の伸びが無く、まだ良くなっているとの判断はできない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月なのに普段の月と変わらない。
		設計事務所（所長）	それ以外	・建設業では、仕事は増えているのに儲からないという状況が続いている。
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き
	販売量の動き			・外商は前年を上回ったものの、店頭販売が足を引っ張り、全体の売上は前年より少し下がった。
	衣料品専門店（総務担当）		販売量の動き	・昨年よりも新規客の動きが非常に悪く、売上も厳しい。コートなど重衣料の売上も前年を下回っている。
	タクシー運転手		来客数の動き	・忘年会シーズンで週末は人出があるが、それ以外は寂しい。もう少し良くなると思っていたが、期待はずれだった。乗客からも、上向きという話はなかなか聞こえず、変わらないという話が多い。
	タクシー運転手		お客様の様子	・例年12月は一番忙しい月であるが、平日は全然駄目で、売上は低迷している。
	美容室（経営者）		お客様の様子	・来客数等をもても、年末らしい忙しさが無く、普段とあまり変わりがない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	悪くなっている	一般小売店〔酒〕(販売担当)	お客様の様子	・忘年会シーズンで例年なら料飲店への酒類の出荷も伸びるが、今年は忘年会の件数が減少傾向だったようである。人口減少が著しい地方は厳しい。	
企業動向関連	良くなっている	食料品製造業(商品統括)	取引先の様子	・食品業界でも、人手が足りないというところが増えつつある。	
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・大阪支店で運搬車両不足が発生したため、本社から大型車両1台を応援に派遣している。	
(四国)	やや良くなっている	食料品製造業(経営者)	取引先の様子	・設備投資、新工場設立等が増えている。	
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・小売店からの受注は相変わらずおう盛である。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新商品を中心に、売上が伸びている。	
		鉄鋼業(総務部長)	受注量や販売量の動き	・自動車関連の受注が引き続き好調で、船舶関連受注もやや盛り返している。	
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・中国地方や北陸地方で上昇傾向にあるなど全国的に高稼働を維持し、受注状況も順調である。海外は地域によってバラツキや不透明感があるものの、全体としては堅調に推移している。	
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・確実に受注量は増加している。	
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・建設業の取引先は受注増を見込み、従業員確保を図っている。	
		広告代理店(経営者)	受注量や販売量の動き	・12月は繁忙期であるが、消費税増税の影響もあり、例年より販促広告が増加している。	
		公認会計士	取引先の様子	・昨年よりも忘年会の客単価が上昇しているようだ。街中の飲食店、ホテル等の飲食店においても客単価が伸びているという話を聞く。景気は持ち直しつつあると感じる。	
		変わらない	農林水産業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・供給量が前年を下回り、卸売単価は平年並みであるが、前年の高値の影響から発注量は少なくなっている。
			電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年は忙しい時期であるが、今年は普通である。新設の電気設備工事が少なく、メンテナンスをする程度にとどまっている。
			電気機械器具製造業(経理)	受注量や販売量の動き	・今四半期と直前の四半期を比較すると、販売量は変わらない。
			建設会社(経理担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は若干増えている。
			建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共事業が増えて受注量も増加したが、自社の処理能力の限界近くに達していることから、手持ち業務を完工させないと新規受注が難しく、大きくは変わらない。
建設業(経営者)	受注量や販売量の動き		・見積依頼は増えているが、職人の不足や請負金額が合わないため、なかなか受注に結びつかない。		
輸送業(営業)	受注量や販売量の動き		・景気回復報道や年末繁忙期ということで、物流の大幅増を期待したが、予想に反して、前年を少し下回った。地方においては景気回復が実感できない状態である。		
通信業(部長)	受注量や販売量の動き		・12月は前月比では売上増加傾向にあるが、前年同月と比較すると、大きな変化は見られず、しばらくはこの状況が続くと思われる。		
	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	新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・消費税増税前でカーディーラーの広告出稿はおう盛。人気車種は3月納車が難しいという声もある。住宅関係は広告はしないが建築は好調とのこと。これまでは高額商品が対象だったが、今後は低額商品や日用品にまで広がっていくと考える。	
		人材派遣会社(営業)	求人数の動き	・正規、非正規問わず事務系の求人が増えている。派遣法改正後に落ち込んだが、最近増加傾向にある。ただ、求人ニーズに対して、求職者が不足気味で、バランスが悪い。	
	人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・公共事業が増えているため、土木系の求人が少し増えている。		
	求人情報誌(営業)	周辺企業の様子	・新卒採用を再開もしくは新たに始めた企業が、前年比1.2倍程度ある。		

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	
		職業安定所（職員）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・11月の月間有効求人倍率は1.07倍で、3か月前より、0.14ポイント上昇している。 ・内定辞退者が出るほど就職内定率は前年同期を上回っている。 	
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き		
	変わらない		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・新聞等で報道されているような景況感には、顕著に認められない。建設業等で現業作業員の求人ニーズがあるが、求職者の希望職種とのマッチングが難しい。 ・建設業、サービス業、小売業など、消費税増税前の駆け込み需要が期待できる業種で、販売拡大・営業強化の求人増が目立っている。しかし、企業の価格転嫁や採算改善の兆しまでは至っていない。 ・求人倍率は過去最高を更新し続けているが、採用条件の好転はなく、採用者数も増加していない。 ・景気浮揚の起爆剤的なものは、あまり無い。むしろ消費税増税が及ぼす影響を懸念する声が多い。設備投資を次年度は控えるという企業もある。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	
			職業安定所（職員）	採用者数の動き	
			民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	
	やや悪くなっている	○	○	○	
悪くなっている	—	—	—		

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）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・例年以上に単価の高い商品から売れている。 ・12月の売上は、量販店、コンビニエンスストア、ローカルスーパーを合わせて前年比115.3%となった。クリスマスケーキ関係も前年に比べて売上も販売個数も伸びた。 ・今月は例年よりも遠距離利用の客が多く、売上は前年比で13%ほど良かった。 ・入場者数は、週末の土日祝日に増加傾向にある。公務員や団体職員の利用が多い。また、県外客も土日休みの企業の業績が大分良くなっているようで増えている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	
		タクシー運転手	来客数の動き	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・年末にかけてキャンペーンや年賀状などの印刷件数は増加する。しかし、時代の変化とともに減少するとは思っていたが、年賀状の注文数が去年より2割ほど減少した。 ・12月上旬～中旬は客足が悪く、年末に向けて客が買い控えたようだ。
			お客様の様子	
		スーパー（店長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・全体的に半年前より客数が増えている。 ・冬のボーナス支給と消費税増税前の駆け込み需要で、白物家電等の高額商品の動きが好調である。 ・客単価が昨年と比較して上昇している。
			それ以外	
		スーパー（統括者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・客単価が昨年と比較して上昇している。 ・時期的なものかもしれないが、客単価が少し上がってきている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新車受注台数が計画、前年実績を上回って推移している。消費税増税前の駆け込み需要が寄与している。 ・12月のお歳暮シーズンとなり、コーヒーのギフト物の需要が高まった。売上は前年と比較して、数%ではあるが増加している。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	
		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	<ul style="list-style-type: none"> ・年末年始のために仕入れた数の子や焼き海老が早々に完売した。昨年より動きが速い。 ・忘年会・懇親会等の予約が増えている。宿泊に関しても順調に推移しており、円安の影響からか欧米からの宿泊も伸びている。韓国に関しては竹島問題で減少したが、ここ3～4か月は増加してきている。中国は尖閣問題以降いまだにツアー客は来ない。 ・インターネット中心の予約は変わらないが、単価が大きく向上している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	
都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネット中心の予約は変わらないが、単価が大きく向上している。 ・月の前半はやや出遅れたものの、中旬以降はボーナスが出たこともあり好調を維持している。 		
タクシー運転手	来客数の動き			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（店長）	販売量の動き	・例年、年末の客数は多少増すが、今月は思いがけず来客数が上回り戸惑ってしまった。
		住宅販売会社（代表）	それ以外	・大工や基礎工事をする業者の人出がかなり不足している。原因としては、新築住宅着工戸数が伸びているというところもあるが、消費税増税前の駆け込み需要が大きな要因である。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・師走というのに来客数は増えない。商店街への来街者はシニア層が大半なため、急激な寒波が要因と考えられる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・経済的に余裕のある客の購買マインドは以前より良くなっている。しかし経済的に余裕のない層は、以前と全く変わらないか悪くなっている。おそらくこの傾向は続くと判断する。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・歳末商戦の来客数は、例年とほとんど変わらない状況である。販売量の動きも変わらない。商店街としては非常に厳しい状態が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・11月末、歩いて5分ほどのところに大きな商業施設ができたが、人の流れはさほど変わっていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年末商戦の時期にもかかわらず、客の消費行動は一向に上向かない。寒い冬との予報だが、防寒衣料品もさほど売れない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・冬場でハウス関係のピーマン、キュウリ、トマトなどの需要が全国的に高まる時期だが、この冬は極寒でありながら関東、関西からの引き合いが弱い。そのため、昨年の相場の7～8割程度であった。またギフト関係も7～8割であり、全体的に商品は動いていない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・ここ数年お歳暮の贈答品は減りつつあり、今年も少なかった。一方、単価の低い自宅飲用の販売量は増加している。年々減少してきた売上をまき返すほど景気は回復していないようだ。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・年末の繁忙期を迎え期待したが、アパレルテナントも動きは鈍く、飲食、特に忘年会の客数と客単価ダウンにより全体的に低調に推移している。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客は慎重になっており、買物の決定までに時間がかかる。冬物衣料についても今必要なものだけを買うか、処分価格になる時期を尋ねてから、購入を考慮するという状況だ。プラスの売上が立たず、昨年の実績も取れない。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・気温の低下により先月は衣料品を中心に好調であったが、今月は停滞気味である。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・関連店舗の売上は、前年比100～103%と前年を上回るのでやや良い。3か月前とはほぼ変わらない。衣料品よりも食料品がかなりけん引しているのが今月の特徴だ。ギフト全体の売上は、前年実績を超えている。衣料品の売上は婦人ヤング層を中心に当店以外でも苦戦している。ただし、紳士服は前年比100%、身の回り品も107.6%とけん引している。
		百貨店（営業統括）	単価の動き	・客1人あたりの購買数量、買回り、単価が増えない。目的の物のみを購入するケースが多い。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・クリスマスやお歳暮等のモチベーション商戦は堅調だが、自分用の衣類・雑貨となると全体が良いという流れとはならず、定評のある人気ブランド・商品に動きが集中している。買物は非常に堅実でファッションを楽しむというよりもハズレのない買物を志向している印象である。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店ができたがさほど影響がない。特に今年は青果の価格が高く、青果の売上が前年同月比110%、鮮魚が同107%と好調に推移している。あとは正月用の際物商材が30、31日でどう動くか心配はあるが、昨年並みの売上となる。衣料品は、寒波のせいで前半苦戦している。特にアウターのミセス、紳士のブルゾンが鈍い。一方、インナーの肌着関係は順調に推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・競合店との価格競争のなか、生鮮食品の強化等により、客数はなんとか維持できているものの、相変わらず客単価は前年を下回っている。

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（総務担当）	お客様の様子	・販売単価、客数とも大きな変動がなく、横ばいとなっている。高額品の反応が若干あるものの、動きは鈍い。生鮮食品や一般食品の価格変動が大きくなかったこともあって、生活必需品に、これまでの低単価一辺倒の動きはなくなり、質的、安全といった商品の動きが良くなっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・夏以降の少し良い傾向は変わっていない。猛暑から寒さが厳しくなり、青果物の多少の高値などで販売は前年を上回っている。冬物商材の動きも良く、特に生鮮食品関連が良い。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・商品動向に変化はないが、全体的に自家需要中心で、贈答品は歳暮以外に目立った動きがない。クリスマス・正月関連商材も平年並みの動向で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・年末、人の動きが活発化しているが、地方では収入が思うように上がらないため、買上点数が上昇せず、厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・寒い師走なのに商店街全体の来客が少なく、当店への来客も少ない。たまに来ては冷やかしかつばかりで財布のひもは固い。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・客の動向が二極化している。買う客はまとめ買いで単価も高い。他は迷って1点買うかどうかで、中間の客が少ない。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・12月初旬はセールの下見や買い控え客が多く、中旬以降に物が動き出した。プラスアルファの買上が少なく、よく売れたのは低単価商品であったため、収益は今一つだった。一方、高額品の店は売っていたようだ。
		衣料品専門店（総務担当）	競争相手の様子	・衣料に関連する、上場小売企業の売上や繊維製品企業の売上が前年を大きく下回っている。また、商店街同士の競合により、来客数が非常に減っている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・12月は消費税増税前のボーナス商戦ということで、やや良くなると踏んでいたが、あまり大きな変化はなかった。良くなっている実感が無い状況が続いている。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・カーナビ等の高単価商品の売行き不振が全体の売上に影響している。
		住関連専門店（経営者）	競争相手の様子	・消費税増税前の駆け込み需要の影響で、年末の売出しは順調だった。反面、新規キャンペーンは低調で、トータルで横ばいといったところだ。
		その他専門店〔書籍〕（地区支配人）	販売量の動き	・来店客数が前年を超えることができない。同業他社の廃業、退店も減少しておらず、危機的状況に変わりはない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	お客様の様子	・燃料油の販売数量は、例年とほぼ横ばいの状況で推移している。ただ、灯油の小売価格が昨年並みかやや高めなので、販売が伸び悩んでいる。顧客に賞与支給状況を聞くと、昨年並みとの声が多かった。業種によっては昨年より厳しかったとの声も聞いた。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	販売量の動き	・ほぼ前年並みで推移している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	販売量の動き	・消費税増税を念頭に耐久消費財を中心に購入の動きが一時みられたが、一旦落ち着いた様子である。冬の賞与が昨年を上回ったという報道もあるが、貯蓄や「時間消費型」のレジャーなどに回っているようである。クリスマスは、ケーキやギフト中心に動きは良かった。日常の消費は節約してもイベントへの消費は活発である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月は結構人の動きが多かった。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は若干多くなっているが、オーダー内容が安価なコースに移ってきている。景気の悪さは感じないが、客がフェアや特典にかなり執着している様子を見ると、外食に対してシビアになってきている。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・例年、11、12月はホテルのかき入れ時で、宿泊宴会利用などの部門でプラスの売上である。しかし、上向きになっていない部門も多く、このまま1月もプラス売上を出せるかどうか分からない。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・忘年会は例年よりもやや客単価が上昇傾向ではある。一方、おせち料理等の個人向け商品の販売数が昨年ほどの伸びがなく前年比80%の状況である。販売提携先関係者によると、10月に発覚したホテルの食品表示問題の影響で、ホテルの商品は全体的に苦戦しているとのことだ。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始が日並びの良さもあり好調な反面、前後の12、1月の動きが良くない。昨年の領土問題以降、しばらく低調であった韓国が秋口から上向きになってきた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は夜が特に良く、忘年会シーズンで予想以上の客の動きがあった。また、時間帯によってはタクシーが不足していた。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販売促進施策を打ち出しても販売量が伸びない。
		通信会社（総務局）	販売量の動き	・新規契約はキャンペーン中にもかかわらず低調に推移している。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・過去の平均入場者数と比較して増加しているとは言えない。
		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	・例年通り、季節要因である寒さでキャンセルが発生し、顧客が減少した。また、消費税増税や医療・介護保険の負担増による利用控えが生じ始めている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・不動産業はマンションと建売、注文住宅用地は来客数が落ち、契約件数も前月に比べて落ちている。ただし、年末という季節要因であり景気に左右されていない。仲介業者と関係の良い物件は売れているので、全体的な売上は変わらず推移している。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・お歳暮ギフトをみると、1品単価は維持しているが、1人当たり買入点数がダウンした。一方、減少傾向にあったギフト商品持帰りコーナーは好調で、客単価及び1品単価がアップした。大切な方への進物は送らず持参する方が増えたのが要因だろう。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・お歳暮は単価が上がっているが、1人当たりの購入数は減っている。クリスマスケーキ、おせち等もやはり単価が上がっているが、数量は増えておらず前年並みである。また、時計、宝飾、ラグジュアリーブランド等、高額品の伸びが非常に良いが、それではカバーできないほど衣料品が厳しい。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・入店客数が前年比98%と下回っている。いろいろな物産催事等を行っているが増えていない。また、お歳暮の売上も非常に苦戦している。
		百貨店（営業政策担当）	販売量の動き	・12月の九州エリア主要百貨店売上高推移は、各社バラツキはあるものの、概ね昨年比100%を維持している。福岡天神エリアの百貨店3社の売上は、いずれも前年比プラス、専門店も平均で100%維持している。全体的に昨年水準を維持しているものの、先月までの伸びが若干鈍化している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店やコンビニエンスストアの開店と同時に、他の競合店が開店時間を早めたため、午前中の客数が少なくなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・セール日以外の客数が昨年を下回り、セールでのまとめ買いが増加している。客は、近隣店のチラシと比較して買い回りしている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・業界全体は上向きと聞くが、弊社及び県内のマーケットでは上昇感がない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・年末年始品の買物で忙しく、車は後回しになっている。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・街を出歩く人が少なく、忘年会や新年会など宴会の目的以外の客の姿は見当たらず、集まりも少ない。
		居酒屋（経営者）	お客様の様子	・忘年会シーズンではあるが予約が後半のみにかたまっていて、全体的には悪い。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・売上が思いのほか減少している。景気の良さを感じられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の忘年会の人の動きが悪い。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・12月は、例年がボーナス商戦で盛り上がるが、今年の販売数は前月とほとんど変わらず、見込より大きく売上減となり、厳しい状況であった。

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
	悪くなっている	設計事務所（代表）	来客数の動き	・消費税増税の経過措置後の反動で来客数が減っている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・一般小売店では、客の買い控えが目立ってきている。商店街全体ではいろいろなイベントをしているが、客層もだんだんと高齢化しており商店街に活気がなくなっている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・予約状況はあまり芳しくない。何とか前年並みを確保したいのだが、厳しい状況である。
企業動向関連 (九州)	良くなっている	その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・建設業全般で仕事が多く、職人数が少ない。仕事が溢れている様子である。特に3月竣工の現場も多く、断りを入れている状況である。人材派遣業は希望する求人が来ない。好景気になってきたのか、より良い条件の仕事に就いている様子である。トラックの販売も好調で、運送会社に訪問したが物が動き出したとのことだ。
		農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・特需期に入り、市況により販売が順調である。
	やや良くなっている	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年に入り商業施設のなかでも、飲食店舗の改装物件の見積依頼が増えており、今月は前年比で10%アップした。一方、新規店舗の見積はマイナスで推移しており、本格的な景気回復には至っていない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商品の荷動きは先月、あるいは前年度より大分良くなっている。特注が入って売上は上がったが、燃料のガスの高騰が大変業績に響いている。ガスの価格は10月まで約108円だったが、来年1月に147円に値上がると聞いており、大変危惧している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連の仕事が急増しており、とにかく仕事量が増加し、大混乱を起こしている。なかなか人もおらず、本当に大変な状況である。この状況がしばらく続く。
		電気機械器具製造業（取締役）	競争相手の様子	・太陽光発電関連事業は、今年度申請のピークを迎えバブル気味となっている。土木業者、電気業者は年度内人がいない状況である。
		精密機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注先からの受注量が増えて増産しているが、人員不足で人員確保に勤しんでいる。
		その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子	・生産量が若干増加しており、市中相場も上がっている。
		建設業（社員）	競争相手の様子	・一般競争入札、指名競争入札共に、辞退する業者が非常に多くなっている。地方の零細企業では、社員を多く確保することができず、技術者や職人の不足で、入札に応札したくても応札できない場合が多いようだ。社員を多く抱えている業者は、常に応札している。結果、零細企業の仕事は増えない。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・年末ということもあり荷物の量も増えている。
		通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・景気の底上げにより、公共受注物件の取引量が増加している。自治体においても新サービスと効率化に向けた投資が実施しやすくなってきている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・建設関連では、消費税増税に関連した需要増の影響で、資材の値上がりや人手不足が深刻化している。一方、百貨店やスーパーの売上は増加傾向にあり、乗用車の販売も順調に伸びている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建設業を中心に受注量上がり、事業内容を選別した受注もできる環境になりつつある。利益も黒字転換している中小企業が増えている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業、建設業など年末ぎりぎりまで受注があり、仕事納めの日程が決まらないほどだ。消費税増税前の駆け込みや公共工事など増加要因は多く、3月までは高い水準の需要が期待できる。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要により、小売業の売上が上昇している。
		新聞社（広告担当者）	受注価格や販売価格の動き	・今年は衆議院選挙で、関連する一過性の広告出稿があったが、それを除いても前年を超える出稿額となった。通信販売や不動産が売上がけん引した。
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・高級ワインや高級清酒の売行きが良いようだ。
		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・金額が上向いている。また問い合わせも増えてきており、企業の投資意欲が高まってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・国の景気対策を受けて、市町村から土木設計や建築設計の業務が発注されたため、設計・工事業務の発注が多くなった。他の建設コンサルタントや施工業者は、低い金額の入札を辞退する場合もある。景気が良い状態が続いている。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は例年通り特需で、商品の引き合いは強い。各分野ともものすごい売行きである。特にスーパー関連は終盤にかかり全体的に供給不足や品不足の状態だ。夏場の暑さの影響から鶏関係は卵も含め生産が落ち込んでいるため、取引先に迷惑をかけている。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・消費者がなかなか高い物を買わないため、畜産物の販売は厳しい状況になってきている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙期ではあるが、比較的順調に製造販売することができた。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・職人不足で工事が進まず、受注残のみが増えている状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10、11月は若干上向き加減だったが、12月になるとまた元に戻り、3か月前とあまり変わらない状態になっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年通り、12月は一服感があり、11月までに比べて受注量が落ちている。
		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をみると、正月休み用の食品は多少動いているが、全体的にあまり良くない。昨年までと比較すると少ない。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・災害復旧関連工事の受注の増加により、建設関連業者は高水準で推移している。当地域は建設関連業者が多いため、景況感は先月に引き続き良好と判断した。他の業種では、4月からの消費税増税前の駆け込み需要により、自動車販売業者の売上高は好調に推移しているが、産業全体が同一な動きをとっているわけではない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・受注量が増えず、変化がない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・12月は歳末商戦ということもあり、全体的に好調だったと聞く。実際、売上は昨年より少し良くなっている。暦の関係もあるかもしれないが、年末、正月にかけてはわりと堅調である。
	やや悪くなっている	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が少ない。新規が取れていないために、ぎりぎりで回転している。競合相手のなかには暇で休みがちのところもある。
	悪くなっている	—	—	—
雇用関連	良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・12月の新聞求人広告は前年を大幅に上回っているが、求人広告の反応は落ちているという話を聞く。求職者が仕事を選び始めている。
(九州)	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・雇用確保について企業動向が活発になってきている。新卒の雇用確保と同時にキャリア採用についても出遅れないよう各社の人事が情報収集に動き出している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・コンパニオン派遣及び配膳人紹介を行っているが、例年に比べて宴席も多く、コンパニオンの依頼も増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人依頼数が前年比1.5倍の状況である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・昨年よりも求人の問い合わせが多く、新規取引先も多く獲得できた。消費税増税前に、顧客も様々な対策を打つところが多く、それに伴う求人が多かった。
		人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・求人数は確実に上昇している。福岡県内の求人倍率も上昇している。政府の緩やかな上昇という判断は、完全な売手市場となっている実態からも読み取れる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・年末年始の新聞、雑誌の年賀広告の出稿が昨年に比べ順調だった。昨年まで出稿を渋っていた不動産管理、建設関連の企業で「今年は出そう」という動きが目立った。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・基幹産業である建設業、製造業において、業績が上向いているとの声が増えてきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の増加が続いている。月間有効求人倍率は0.95と昨年同月の0.77に比べると非常に高くなっている。逆に求職者は減少傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年同月比で4か月連続減少、新規求人は3か月連続増加しており、求人倍率も改善している。
		職業安定所（職業相談）	採用者数の動き	・求人数が増加し、求職者数が減少傾向にあるが、企業の採用意欲の回復からこのところ就職率が改善している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年と同様、12月の求人の動きは良くない。特に1年以上の長期派遣求人が少ない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社が発行している求人誌の求人取扱件数が、これまで前年比110%で推移してきたが、最近鈍化傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・株価上昇傾向にあることはプラス材料だが、消費税増税を控え、今後の消費動向が不透明である。
		民間職業紹介機関（社員）	求職者数の動き	・登録者数が前月と比較して30%以上低下している。直接雇用が進んでいるようである。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・年末年始の繁忙期需要が前年同期比の2割減である。派遣労働者よりも直接雇用、アルバイト採用の動きが強い。
	学校〔大学〕（就職支援業務）	採用者数の動き	・昨年の同時点と比較した2014年卒業生の内定率は若干の増だが、ここ数か月の景気動向を判断する根拠としては、やや弱い。	
やや悪くなっている	—	—	—	
悪くなっている	—	—	—	

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上の前年比は、3か月前と比べ8%ポイント改善している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・クリスマスケーキやお歳暮の予約が前年より増えている。
	やや良くなっている	旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・販売単価の高い商品もそこそこ売れていると感じるが、お金を使うか控えるかの両極端である。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・販売量が相変わらず前年割れをしているが、徐々に回復している。通話用携帯端末は飽和状態にあるが、ネット用としてのタブレット端末の販売が好調であることから、消費者の需要さえしっかりと捉えれば、まだ伸びる可能性はあるとみられる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・個人客や外国人客が増えてきている。
	変わらない	その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・今度の年末年始は、日並びが良いせいか予約状況が好調に推移している。沖縄県内のレンタカー各社、年末年始は2か月前から満車状況となっており、観光客の県内への入込が好調だと予測される。
		一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・販売量は前年に比べ良いが、単価が上がらない状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・観光客増による売上増の効果はあるが、地元県民の購買意欲はまだまだ向上していない。特に雑誌の売上は年々下がる一方で、余分な買物はしない傾向が強みられる。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず、売上は厳しい状況だが、前年並みである。本土は景気が良いと言われているが、昔のようにその後の観光客増が感じられない。人通りは多いが、日本人ではなく中国人、韓国人などアジア系中国系が非常に多い。台湾人も多いが、外国人で商品を購入する人は稀であり、現状維持が精一杯である。来年は交付金で良くなるかもしれない。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・当初、高単価の客が増加する見込みであったが、単価の安い客が出てきており、なかなか難しい局面にある。
	住宅販売会社（代表取締役）	販売量の動き	・9月の消費税増税前の駆け込み需要の影響で手持ちの建築工事の受注が多い。	

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
	やや悪くなっている	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・9月より3か月連続で前年に対し売上が8%アップしていたが、今月は前年に比べ0.5%と伸びが鈍化している。食品や雑貨関連は3%~10%の好調を維持できているが、一部の衣料品で伸び悩んでいる。宝飾関連の高額品は前年超えて景気の回復がうかがえるが、婦人衣料の伸び悩みが続いている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・売上はここ3か月前年割れを続けており、前年比自体も月を追うごとに悪くなってきている。
	悪くなっている	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は公務員のボーナス支給の頃にピークがあったが12月としては過去最低の推移をしている。昼間の観光客はかなり増えているように感じるが、平日夕方以降通りに人が歩いていない。建築関係の客は急激に仕事が増えて、飲みに出る時間がないという人もいるが、12月としては今までのなかで一番静かである。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・稼働率が前年同月実績を大きく下回る見込みである。3か月前は、前年実績を若干上回っている状況であったが、今月は前年割れとなっている。
企業 動向 関連 (沖縄)	良くなっている	輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・生コンクリート、アスファルト共に受注が増え自社の輸送能力も不足しているが、砕石及び海砂の製造会社の能力も限界気味で、更には需要家である建設会社自体に鉄筋工や型枠工等の職人が足りないと聞いている。
	やや良くなっている	輸送業（本社事業本部）	受注量や販売量の動き	・例年と同じで、12月は商品取扱量が増え、更に取引先の出店が計画通りに進んでいることから例年以上に取扱量が増加している。
		会計事務所（所長）	それ以外	・年末に向けて株価も回復している。これが間接的に消費者にも良い影響を与えるのではないかと期待している。
	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	・ここに来て、公共、民間工事向け出荷は、共に前年比横ばいである。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務）	それ以外	・円安による原材料価格の上昇に加え、県産原料の品薄があり、原料の確保も厳しい状況となっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約案件の話は規模が大きいのが、実際に受注してみると案件は縮小されていることが増えている。
悪くなっている	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の契約件数が減少している。	
雇用 関連 (沖縄)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・今年度の採用活動はほぼ終息し、早くも来年度の採用活動が活発になってきている。年明けの合同企業説明会も目白押しで、単独での会社説明会の打診も多い。日程調整に追われている。
	変わらない	人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・企業の求人は堅調に推移しており、即就業の案件も増加してきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・全体的に動きが鈍い。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—