

11. 景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、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：株式会社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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北海道)	良くなる		
	やや良くなる	商店街（代表者）	・各種プレミアム付商品券の効果が出ている。その効果がなくなったときに来客数が大幅に減少する可能性もあるが、まだ先のことであり、現状から2～3か月後は景気が良くなる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・国内景気は、多少の株高はあるにせよ、今後は横ばい又はやや下向きで推移するとみられるが、外国人観光客の入店は今後も伸びていき、国内消費の減少分をまかなうような勢いで推移するため、観光関連の業種において、2～3か月先に景気が下振れするような要因は見当たらない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・11月は売上にブレーキがかかったような感じであったが、特別な状況とみられるため、2～3か月後は前月までと同様の状況に戻るようになる。
		百貨店（販売促進担当）	・店舗前の歩道の工事期間が終了し、店舗前の視界がふさがれていた状況が解消されるため、ショーウィンドウ寄りの通行量増加が見込まれる。競合店の出店以前までの回復は見込めないものの、景気はやや良くなる。
		スーパー（店長）	・以前から客単価が上昇傾向にあったが、来客数も増加傾向になってきているため、今後についてはやや良くなる。ただ、客の購買行動は二極化している。
		スーパー（役員）	・人手不足、最低賃金の上昇などにより、全体的にお金に余裕が出てきているため、今後についてはやや良くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・年末年始商戦を迎えることで、着物業界は忙しくなる。
		一般レストラン（スタッフ）	・原油安の影響で冬の必需品である灯油の価格が下がっていることで、家計に余裕ができ、消費が増えることになる。
		スナック（経営者）	・11～1月の3か月間は時期的な要因もあり、景気が少しは上向きことになる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・引き続き外国人観光客の宿泊予約が好調である。2月の旧正月、プレオリンピックのアジア冬季大会（2017年）へ向けたスポーツイベントと関連した予約も好調であり、今後についてはやや良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・当地の旅行動向としては、農閑期に寒い場所から暖かい場所へ向かう傾向があり、実際にマーケットも動いてきているため、今後については上向きとなる。唯一、TPPの影響がどのようになるのかがまだみえないのが不安要素である。
		タクシー運転手	・年末の12月は年間でタクシーの利用が最も多くなる時期であり、夜の人出も前年よりも増えてきているため、これから年末にかけて売上が良くなる。
		タクシー運転手	・今後、年末年始にかけて、忘年会や新年会などが控えていることに加えて、雪が降るとタクシーの利用客が増えることから、今後についてはやや良くなる。
		タクシー運転手	・冬型観光の時期であり、外国人観光客の2月の予約状況も増えてきていることから、景気が良くなることが期待できる。
	観光名所（従業員）	・例年、冬季シーズンになると、観光入込の勢いがやや鈍化する傾向にあるものの、全体的なムードから、外国人観光客の入込増加による地域経済へのプラス効果の勢いは今後も継続する。	
	美容室（経営者）	・価格が少し高めでも、商材の内容が良ければ購入する傾向が出てきているため、今後についてはやや良くなる。実際に商品販売の売上は前年から3%程度増加している。	
	住宅販売会社（役員）	・2017年に予定される消費税増税を控えて、客が積極的に動き始めており、このトレンドは当面続くことになる。ただ、中国経済の slowdown と欧州でのテロの影響から、景気の見通しは悪く、前回の消費税増税時ほど、駆け込み需要が大きくなるとはいえない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	商店街（代表者）	・客の様子をみると、2017年に予定されている消費税増税が話題に上がるようになってきている。また、今後の景気が良くなるわけがないと考えている客も多く、消費税増税がまだ先の話と思いつつも、財布のひもを締めていかなければならないと考えている。
		商店街（代表者）	・当地の氷まつりの開催時期となるが、開催場所が郊外ということもあり、観光客及び地元客が買物で中心市街地を訪れる機会が減るため、今後も現在と同様に悪いまま推移する。
		商店街（代表者）	・外国人観光客の入込はますますの状況であるが、客単価が若干低下傾向にあるため、今後の動向が心配である。これから北海道は冬型観光の時期に突入するが、楽観視できない状況にある。
		百貨店（売場主任）	・外国人観光客の好調さに売上が支えられているが、歳暮や冬物商戦の出足が例年より遅いなど、前年の売上を上回るような伸びまでは見込めない。
		百貨店（担当者）	・景気が改善するような兆しがみられない。
		百貨店（販売促進担当）	・これまで冬物衣料の買い控えが続いていたが、月末の大雪の影響でコート、手袋、マフラーなどの防寒物に対する購買意欲が持ち直してくることになる。
		スーパー（店長）	・地方都市の景気回復は大きく遅れている。賃金が上がってきていないなかで、2017年に予定されている消費税増税も控えており、今後も消費者の購買力が回復してこないとみられる。客の買物の様子をもみても、一定以上の品質を求めつつも、価格重視の傾向が続いている。また、客がGMSから専門店、カテゴリーキラーに流れており、来客数が一向に回復してこないこともマイナス要因である。
		スーパー（役員）	・冬季賞与の動向次第である。北海道は関東と違い、中小企業が多く、平均年収も低いうえ、人口減少や高齢化が改善されるような要因も少ないため、可処分所得が良くならない限り、景気回復は期待薄である。
		コンビニ（エリア担当）	・ロシアとの貿易協定が変わらない限り、景気は回復しない。
		衣料品専門店（店長）	・例年であれば冬物の需要期間であるが、客の買上単価が上がってこないなかで、販売量の伸びもみられず、今後の見通しとしては厳しい。
		衣料品専門店（店長）	・大きく景気が変わるような要因が見当たらない。ただ、逆に言えば景気が悪くなる要因もないため、今後も変わらない。
		衣料品専門店（店員）	・来客数が増えてこないなか、売上が前年を下回っていることから、今後も変わらない。
		家電量販店（店員）	・暖房機、白物家電などの動きが期待できるほか、4Kテレビの下見客もやや増えていることから、今後については前年並みで推移する。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車効果がいつまでも続くとは思えないため、景気もそれほど良くなることはない。
		乗用車販売店（従業員）	・新車種の発売や税負担の増加などの要因があれば違うのかもしれないが、今後、景気の影響で販売量が急激に伸びるようになるのは、正直言って難しい。
		乗用車販売店（従業員）	・来年4月の昇給もあまり見込めないなど、先行きに対して不安がある。
		乗用車販売店（役員）	・景気を左右するような環境要因は見当たらないため、12月に発表される新型車の効果を期待している。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・現状から、景気を上向かせるのは、売手の誘導、努力にかかっている。今のままでは厳しい状況にある。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・原油価格が上昇するような要因はないため、今後も変わらないまま推移する。
		高級レストラン（経営者）	・景気が上向くような材料が見当たらない。
		高級レストラン（スタッフ）	・道産の豚肉や鶏卵などが高騰しているため、家計の負担が増えており、外食にお金を回せない傾向が今後も続く。また、飲食店が割引をしたり、価格を下げたケースが多いなか、正当な価格の店の経営環境は厳しさを増しており、経営側の気分も高まらず、景気回復が見込みにくい。
		観光型ホテル（役員）	・冬の観光シーズンに入るが、外国人観光客、国内客とも団体旅行の宿泊料金が大きく上がる見込みがないため、今後も変わらないまま推移する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（従業員）	・流水観光など、冬季の外国人観光客の需要は好調に推移するが、降雪などによる欠航がどの程度発生するかが懸念される。欠航の状況によっては当地への観光が敬遠されることもありえる。
		タクシー運転手	・労働者不足が続いており、業界内の景気が上向くような要素が見当たらない。
		通信会社（社員）	・景気上昇のきっかけになりそうな施策や対策が行われることもなさそうのため、今後も停滞が続く。結局は現場がもがきながら、少ないパイを奪うための活動を必死に行い、数字をつくる厳しい営業活動が続くだけである。
		観光名所（職員）	・北海道経済全体をみると、外国人観光客の増加などにより一定の恩恵を受けているが、それは一部の企業のみであり、中小企業を中心とした大多数の企業については、電気料金の値上げや物価上昇などのマイナス要素があまりに多いため、従業員への賃上げも進んでおらず、根本的な景気回復には至っていない。
		パチンコ店（役員）	・冬の厳しい北海道において、灯油価格が下落していることは追い風になるが、そのほかの物価が上昇傾向にあるため、全体としては一般消費者の購買力低下につながる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・2月までの冬期間は天候の悪化もあり、輸送量が減少することになる。
		住宅販売会社（経営者）	・公共工事が減っていることに加えて、住宅建築の状況も今一つのことから、消費がやや上向いたとしても、建築関連は現状維持のまま推移する。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街では物販や外食などの売上が奮わず、厳しい状況が続いている。また、地元の建築関係の客によると、来年度の仕事の見込みが全くなく、非常に不安だという声も聞いている。これらのことから、今後についてはやや悪くなる。
		商店街（代表者）	・観光客の減少が飲食店に影響することになる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・ダイレクトメールによる注文がこれまでの20%程度に落ち込んでいる。また、歳暮需要については、自分用のものだけを注文する客が目立つようになってきている。道内客は電気料金の値上げと物価上昇で苦しんでおり、なかには娘に送る仕送りを今回は半分にしたという客もいたほどであり、今後についてはやや悪くなる。
		百貨店（売場主任）	・客の生活防衛意識を強く感じるため、これからのクリスマス商戦や歳暮商戦において買い控えが発生することを懸念している。また、1月はセール時期となるが、ほとんどのメーカーがセール期間の短縮や対象商材の縮小を希望していることから、売上の増加に大きな期待を持ってない。
		スーパー（店長）	・歳暮ギフトを中心に年末年始商戦に期待したいところだが、ここ数年、売上も上がらず、今一つ盛り上がり欠ける状態が続いていることから、今後についてはやや悪くなる。
		スーパー（企画担当）	・販売単価が上昇傾向にあるなかで、買上点数の減少が続いているなど、節約志向の消費行動が継続している。これから暖房費、除雪代などの生活コストが大きく上昇する冬場を迎えるため、消費が回復するような要因は見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・客の所得が増加しても、食料品の消費が増加するような傾向がみられない。また、社会的な風潮として健康志向や節約志向が定着していることで、必要最低限のものが購入していない客が多く、今後についてはやや悪くなる。
		自動車備品販売店（店長）	・前年の消費税増税前の車の買換え時期と新型車販売が重なった影響で、これからは車検の取得台数が大幅に落ち込む予測となっている。
		高級レストラン（スタッフ）	・前年の消費税増税後の景気回復がみられないなか、2017年の消費税増税に向けた動きが本格化してきているため、今後についてはやや悪くなる。また、軽減税率も対象を限定的にした小規模なものになりそうであり、そのこともマイナス材料となる。
		旅行代理店（従業員）	・テロの終息が見込めないことから、今後についてはすべての海外旅行への打撃が必至である。
		タクシー運転手	・前年と比べて従業員が少なくなっているため、顧客からの需要はあっても、十分に対応できない状況が予測される。
		通信会社（企画担当）	・冬商戦に向けた商材に対する客の反応が、法人、個人ともに地域を問わず前年よりも悪いため、今後についてはやや悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	コンビニ（エリア担当） コンビニ（オーナー） 旅行代理店（従業員） タクシー運転手	・ケーキ、オードブルなどの予約商品の受付数が前年よりも悪くなっている。前年に複数個を購入した客も今年は1個に減らしていることが多く、12月の売上の減少が見込まれる。 ・地場経済が段々と悪くなっているなか、特に客単価が低くなっていることから、今後については悪くなる。 ・11月の売上も、先行受注の状況も前年と比較して悪いいため、今後については悪くなる。 ・2017年に予定されている消費税増税に向けての議論が報道され始めたため、今後、消費マインドが低下することになる。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	・一般消耗品の販売額は減少したが、大型案件の受注が多数あったことから、後は11月と比べて、売上で約25%の増加予想となっている。
(北海道)	変わらない	食料品製造業（従業員） 建設業（従業員） 輸送業（営業担当） 金融業（企画担当） 司法書士 コピーサービス業（従業員）	・今のところ、特に景気が上下するような要素が見当たらない。 ・今後、TPPへの対策及び一億総活躍社会に関連しての事業が期待されるが、具体策の検討はこれからであるため、現時点での先行きは不透明である。 ・港頭の営業倉庫は、農産物の豊作やビート糖の予想を上回る生産量を受けて、相当タイトになる見通しである。また、脱脂粉乳の生産量も増加しており、倉庫業においては、今後の景気はやや良くなる。 ・観光関連は今後も好調が持続することが見込まれる。個人消費は食料品価格の値上がりもあって、客の節約志向が変わらず、弱めの動きとなる。雇用面は有効求人倍率の上昇など、雇用環境の改善が続くが、所得に関しては賞与が小幅の伸びにとどまるとみられる。 ・今後については、景気が多少上向くものとみられる。ただ、年末にどの程度の水準まで達するかまでは断言できない。 ・客の様子から慎重な姿勢がうかがえる。計画的な考え方にシフトしてきているのは歴然であり、設備投資計画について、内容に関係なく、費用を非常に気にする傾向がみられる。
	やや悪くなる	家具製造業（経営者） 建設業（経営者） 建設業（従業員） 輸送業（支店長） 通信業（営業担当） 司法書士 司法書士 その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・好材料が出尽くしたことから、今後についてはマイナス面が拡大することになる。国内富裕層の購買意欲も減退することになる。 ・冬季に入り、工事の完成が続くことと作業条件の悪化により、稼働量が落ち込むことになる。新規受注も官民ともに2月以降でなければ見込めないため、今後についてはやや悪くなる。 ・大手企業の少ない北海道では、民間建設の見積引き合いが少なく、補正予算による公共工事発注もあまり期待できないことから、今後についてはやや悪くなる。 ・北海道の冬場の荷動きが悪くなるのは例年のことであり、今年も同様の傾向で輸送量が落ち込むことになる。また、春商戦に向けての具体的な見積り依頼も少なく、同業他者からも例年と違って忙しくなるような話が聞こえてこない。 ・テロへの警戒や中国経済の減速など、海外情勢の不安定さを考えると、観光客数の影響を受けやすい道内景況感への影響は大きなものとなる。また、2017年に予定されている消費税増税を控えて、国内の消費も順次冷え込むとみられることから、これからは企業活動も慎重姿勢に入り、景気を下押しすることになる。 ・例年、冬季の土地の売買、建物の新築、改築は少ないため、今年も期待できない。 ・景気の回復が非常に遅い。政府の景気回復策も具体的なものがみえてこない。当地はこれから降雪時期になるが、灯油やガソリンの価格が現在のところ低下傾向にあるため、景気が大きく後退することはないが、現在よりも若干下向きとなる。 ・周囲の状況に変化がみられず、さらに公共工事の削減も見込まれることから、今後についてはやや悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・自治体のソフト開発作業が次々と納期を迎えており、今後の作業量が激減する。
雇用 関連 (北海道)	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・年末年始商戦を控えて、流通、物流、飲食の人材需要が高まることを見込まれる。また、外国人観光客や国内旅行客の増加も見込まれる。全体的にはサービス業が雇用を下支えすることになる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・大学や専門学校などへの進学やその後の卒業後のUターンを含め、地方から都市へ若年労働力の流出が続いており、地元中小企業の人材確保に影響を与えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・人手不足は当面続くだろうが、さらに求人数が伸びるまでの過熱感はない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・来年度の景気見通しをにらんでの動きになりそうだが、今のところ、個人消費の力強さも感じられないこともあり、先行きはあまり明るくない。
		職業安定所（職員）	・生計を支えるに足るような求人が少ないことから、今後も変わらないまま推移する。個人消費にも勢いが感じられない。
		職業安定所（職員）	・産業別の求人数をみると、卸・小売業、宿泊・飲食サービス業、医療・福祉など、一部産業での求人数の増加が全体を押し上げており、求職者の減少傾向と相まって求人倍率が高く推移する傾向が今後も続く。
		職業安定所（職員）	・新規求人数及び有効求人数とも3か月累計の前年比が横ばいであることから、今後も変わらない。
		職業安定所（職員）	・有効求人数は前年よりも増加しているが、新規求人数が減少したことから、今後の傾向は不透明である。
	学校〔大学〕（就職担当）	・道内企業の採用活動がそろそろ終わりを迎えているが、雇用環境について大きな変化はみられない。また、外国人観光客でにぎわっていた夏を境に景況感が一段落している。	
やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・これといった起爆剤が見当たらないため、今後の求人広告の売上については11月のような微減で収まらないとみられる。	
悪くなる	-	-	

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (東北)	良くなる	衣料品専門店（店長）	・8～11月上旬にかけて顕著な天候変動があり、スーツなどを扱う当店ではこの天候異常に非常に振り回された。ただし、今後は暦通りの天候が続けば客も動き出すのではないが、年内までに寒くなってくれば景気は上がっていくとみている。
		タクシー運転手	・12月には地下鉄が開業し、来年はサミットも開催される。マイナスとなる要素は見当たらず、これからも景気はどんどん良くなるとみている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・プレミアム付商品券の駆け込み需要もあり、年末まで景況は良いとみている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・寒さも本格的となり冬物商戦も活況を呈するとみている。商店街内には閉店した店があるが、同時に新規開店した店もあり、年末に向けて期待が持てるようになることが待ち望まれる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・3か月の平均でみていけば良くなるとみている。また、プレミアム付商品券も好調であり、当店で使用する客も多い。寒くなると来客数は落ち込むが、全体的にみれば悪い傾向ではない。
		百貨店（営業担当）	・婦人服の回復傾向がこのまま続けば良くなる可能性はある。また、地元では地下鉄の新路線が開通するため、人の流れが変わって街全体が活性化することを期待している。
		百貨店（経営者）	・原油価格の下落によって家計に占めるエネルギー消費の割合が下がり、多少なりともファッション消費につながるのではないかと期待している。
		コンビニ（エリア担当）	・地下鉄の開通やボーナス支給などにより、人の動きが活発化する可能性を期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・1月の初売りから最大の需要期である3月までは確実に売れると見込んでいる。ただし、前年比、前々年比としては下回るとみている。
		乗用車販売店（店長）	・新型HV車の発売初期の高需要がどこまで続くかが鍵となるが、しばらくは市場の活性化が見込めると期待している。
		乗用車販売店（店長）	・来年1月以降は客の動きが良くなるとみている。
		住関連専門店（経営者）	・公共工事の納期は3月までであり、11～12月から納品が始まるので、現在よりは販売量が良くなるとみている。また、介護関係は冬期間であるため伸び悩んでおり、逆に減少していくとみているが、受注の金額が大きいのでそれでカバーできる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・飲食店の繁忙期である。天候などの影響が無ければ人の流れが多くなるので、飲食店への販売量の増加が見込める。ただし、年々縮小傾向にあるお歳暮ギフトが懸念材料となっている。
		高級レストラン（支配人）	・年末商品などは、高単価の商品から予約申込が入っている。また、年明けの予約も早い段階で入っており、好調である。
		一般レストラン（経営者）	・年末年始の繁盛期に入り、また、雪も少なそうであるので人の動きが期待できる。
		スナック（経営者）	・いよいよ忘年会シーズンに入って団体客などに期待が持てるため、年に一度の売上を伸ばすチャンスであると準備をしている。なかなか厳しい時勢ではあるものの、少しは良くなるとみている。
		観光名所（職員）	・ここ3か月ほど客単価の微増が続いている。加えて12～1月の予約状況も順調であるので、このまま若干ではあるものの良くなっていくとみている。
		住宅販売会社（経営者）	・廃業した大型物件跡地にロードサイド店のオーダーが入るため、良くなるとみている。
	変わらない	商店街（代表者）	・地元において、特に冬場は寒ければ寒いほど動きの良くなる商品群がある。ただし、今年は暖冬であり、秋物衣料でまだ充分間に合うような状況である。今後の気温、天候の変化に注視しながら品ぞろえ又は接客を吟味することが必要である。
		商店街（代表者）	・ガソリン、灯油価格が下落傾向にあり、消費者にとっては朗報である。しかし、全体的な消費動向を喚起するまでには至っていない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・県内のボーナスの使用目的アンケートでは、一部は消費に回るものの、ほとんどが貯蓄に回すという回答であった。この結果をふまえると、先行きは比較的低調に推移するのではないかとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・これから迎える年末年始の季節的な売上を除くと、現在の悪い状況とほとんど変わらないとみている。良くなる要素が全然見当たらない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・安定した政権が続きそうである。基本的な政策の方向が変わらないため、世の中のお金の回りが良い状態が持続するのではないかとみている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・今年は本当に苦戦しており、先行きもみえない状況である。
		百貨店（営業担当）	・現状から大きく変化することはないとみている。
		百貨店（売場担当）	・防寒需要がない事で、次の買物に費やす金額が増えるのではという期待はある。しかし、一時的に売上が上がったとしても、現在の景気やここ1～2年のトレンドからみても、継続はしないとみている。
		百貨店（経営者）	・消費税増税後、来客数の減少傾向は継続している。また、所得増加などの恩恵が少ない地方では、購買動向は依然として低調のままである。
		スーパー（経営者）	・お歳暮のトレンドは下降傾向にある。また、年末年始のご馳走需要が不透明である。
		スーパー（経営者）	・12月は大手企業における賞与の支給状況に期待したい。しかし、客の買物動向に特に大きな変化はみられていないので、平均単価、来客数、買上点数共に、前月と同様の傾向になるとみている。
		スーパー（店長）	・プレミアム付商品券の使用期限が11月で終了するため、今後の消費拡大はますます見込めないとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・競合状態に変化はなく、各メーカー商品の原材料費高騰に伴う値上げの傾向も変わらない。そのため、景気が回復するような要因は今のところ見当たらない。
		スーパー（総務担当）	・株式市場にあまり大きな動きはない。また、暖冬との長期予報が出ているが、ガソリン価格、灯油価格も安定しており、景気の大きな落ち込みはあまり考えにくい。
		スーパー（営業担当）	・大きな景気底上げの要因が見当たらないため、現状のまま継続していくとみている。
		スーパー（営業担当）	・既存店の売上、来客数、買上点数、客単価を月ごとに比較してもほとんど変化していない。政府の施策をみても今後景気が良くなるような材料が見当たらない。
		コンビニ（経営者）	・最悪の時期は脱したが、客の動きが目立って変化しているわけではない。また、単価は前年を下回っているものの、3か月前と比較すればプラスに転じており、底堅い動きが続くとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・管轄内においては今後も競争激化が継続するとみており、景気が良くなる見込みは薄い。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数に変化がなく、今後も変化するような兆しがみえない。
		コンビニ（店長）	・気象状況に左右される部分はあるものの、今後、大きな変化をもたらすような要因は見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	・新聞などの報道によると、冬のボーナスの使い道は物品の購買が貯蓄を上回るとのことであるが、一般消費者のシビアな購買意識に変化はないので、景気が上向きとは考えにくい。
		衣料品専門店（経営者）	・暖冬気味で防寒衣料の動きが鈍く降雪待ちである、企業のお歳暮に期待している。
		衣料品専門店（経営者）	・現状からは、この先に景気が上向きになるような要因は見当たらない。
		衣料品専門店（店長）	・景気の回復を実感できない。客の買い控えは今後も継続するとみている。
		衣料品専門店（総務担当）	・12月の賞与に期待をしたいが周りの状況からするとあまり良い話は無く、現状のまま推移するとみている。
		家電量販店（店長）	・年間を通して来客数が減少しており、今後もその傾向は続くともみている。
		家電量販店（店長）	・ここ数か月の来客数が横ばいであるため、今後も同様に推移するとみている。
		家電量販店（従業員）	・今月は非常に来客数が少なく、売上も減少している。天気の影響が出やすい時期であり、来客数が少ない状況は今後も続くともみている。
		乗用車販売店（経営者）	・新型イベントも少なく、景気の良くなる兆しはみえない。
		乗用車販売店（従業員）	・販売量が3か月前よりは少し伸びているが、今後、それ以上の爆発的な伸びは期待できない。
		乗用車販売店（従業員）	・ここ半年間、土曜、日曜、祝日の新規客の来客数の動きに全く変化がなく、市場がかなり冷えているという印象がある。今後、急に来客数が伸びるということは考えにくい。1月は初売りがあるので若干期待はしているが、それほど伸びはないとみている。
		住関連専門店（経営者）	・天候次第で景気が左右されるため、大雪にならないことを願っている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・雪などの天候にも左右されるが、今のところ変動要因はないので、状況の変化はないとみている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・天候次第である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・需要の回復が困難ななか、販売価格の下落による収益の低下が改善される見込みは薄い。販売量もよほどの寒波が来なければ回復が見込めず、苦戦が続く見通しである。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・景気が良くなるような要因が見当たらないため、動きはないとみている。
		一般レストラン（経営者）	・多少は景気が良くなるとみているが、外食業においての近い将来の動向は良くも悪くもないのではないかと。
		一般レストラン（経営者）	・再来年の4月以降からは、消費税率10%への引上げを控えてどう動くかわからないが、それまでは、景気の動きに変化はないとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型ホテル（経営者）	・客の予約状況は、今月の入込とほぼ同じペースである。
		観光型旅館（経営者）	・客との会話や先行きの予約状況からも上向く気配はなく、横ばいのまま継続するとみている。
		都市型ホテル（経営者）	・現在の景気はやや良くなっている状況であり、そこから大きな変化はないとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門、レストラン部門、宴会部門は、個人利用、団体利用共に前年並みの入込であり、予約状況も同様の動きとなっている。
		旅行代理店（経営者）	・海外旅行に関してはしばらく様子見の状態が続くとみている。その後、安全が確保されるということが確認された段階で客は動くのではないかと。海外から国内に旅行をシフトすることは修学旅行ならありえるが、その他の客についてはほとんどないとみている。
		タクシー運転手	・時間いっぱい勤務しても最低賃金を確保できない同業者がかなりいる。このような状況のなかで、白タクシーの認可を前向きに検討しようとしている政治家がいる。このような現状をわかっていない政治家が政治をしているうちは景気は良くならない。
		通信会社（営業担当）	・今後、消費税率10%への引上げも控えており、中長期的にみても景気向上は期待できない。
		通信会社（営業担当）	・景気の先行きが好転するような材料に乏しい。
		通信会社（営業担当）	・価格値下げ要求が多い状態が続いている。
		テーマパーク（職員）	・客の購入単価に変動がない。
		観光名所（職員）	・来年2月上旬にビッグイベントがあるため期待をしている。
		遊園地（経営者）	・12月から地下鉄が開業して駅から便利になるが、シーズンオフに近いとみている。影響は限定的とみている。
		遊園地（経営者）	・冬季に入って天候も不安定であり、今月の見通しが立っていない。そのため、先行きも不透明である。
		競艇場（職員）	・売上は若干良くなってきているものの、現在の来客数からみても急激に良くなるとは考えにくいとみている。
		美容室（経営者）	・美容業界の景気は、世間一般の景気より半年ほど遅れてやってくる。そのため、しばらくは横ばいの状況が続くとみている。
		設計事務所（経営者）	・監理している物件が工事完了する時期である。そのため、新しい仕事が決まればやや悪くなる可能性もある。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	・エコポイントの反動減が、時期的に伸びる断熱窓ガラスの受付件数が増えていない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・シルバー層はもともと物を持っており、いままら消費には関心が薄く、健康と老後不安のみに関心がいつている様子である。また、中間層は住宅ローンや教育費でものが買えない。若年層は収入減と通信費でお金がない状態である。このままでは景気は赤信号となるのではないかと。
		商店街（代表者）	・12月からの地下鉄開通によるバス路線の変更があり、当地域は減便となるため戦々恐々としている。
		百貨店（売場主任）	・今まで毎日買物をつつ来店ポイントを付与していた客が、ポイントのみを付与して帰ってしまう傾向が徐々に増えている。また、中間顧客層全般において、ファッション関連に対する百貨店での購買意欲が低下しており、防衛型の消費が更に顕著になってきている。
		百貨店（総務担当）	・当県は特に雪という天候要因が大きい。その天候要因を除いても、依然として国内消費は上向いていない。また、海外のインバウンドについても、中国経済の不透明感、テロの影響もあり、あまり良い方向には向かわないのではないかとみている。
		百貨店（経営者）	・この先2～3か月のうちに消費動向が大きくプラスに転じるとは考えにくい。むしろ現在の生活防衛意識による動きが強まり、中間層の購買量減少に表れてくるとみている。
		スーパー（経営者）	・原油安によってガソリン価格や灯油価格が前年に比べて下落傾向にあるため、買い回りの動きが出てきている。しかし、来客数が伸びきれていない部分もあり、状況が良くなるような要素はない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・年末年始商戦において、予約商品に対する客の関心が今一つであり、なかなか予約につながっていない。そのため、今後も売上不振が続くとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・加盟店の人手不足問題は以前よりも深刻であり、人員難のために皆疲弊している。明るい話題がないわけではないが、耳には届かない。
		コンビニ（エリア担当）	・物販に関しては、年末年始を過ぎても低単価傾向が継続するとみている。
		コンビニ（店長）	・単価が良くない傾向は今後も続くとみており、回復する兆しはみえない。また、客の購買量には差があり、サラリーマンの財布のひもは非常に固く、表情を見ても渋いといった様子である。
		衣料品専門店（店長）	・現状のままでは冬物の実需期とセール時期が重なってしまうため、売上は確保できても利益の面で目減りすることを危惧している。
		家電量販店（店長）	・給料が増えないままで物価が上昇傾向にあるため、ここ半年ほどは客の買物がやや慎重になってきている。このような状況で、更に景気が良くなっていくような見通しは立たない。
		乗用車販売店（経営者）	・個人消費がなかなか上向かないため、状況の改善に期待が持てない。
		自動車備品販売店（経営者）	・降雪が例年に比べて遅いため、冬物商材の動きが悪い。この傾向が今後も影響するとみている。
		住関連専門店（経営者）	・当店のメイン商品は仏壇、仏具であり、正月は販売量の落ち込みが見込まれる。しばらくは、厳しい月々となるとみている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・年明け以降の受注の動きが全く読めない。更に安売りの傾向が加速し、利益の取れない商売が続くのではないだろうか。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・世界情勢の悪化によって相対的に日本市場の株価が上がることも見込めるが、それにより可処分所得の上昇が見込める様相ではない。
		一般レストラン（経営者）	・消費者は日々の暮らしに対して非常に現実的になっており、これまでは割と気楽にランチに来ていた主婦の客も、徐々に財布のひもが固くなってきている。このままでは、ますます景気は冷え込んでいくのではないかと。
		一般レストラン（経営者）	・12月はやはり会社のけじめとして忘年会をきちんと行うが、昔と違い、1月は新年会を行う会社が年々減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・忘年会や新年会の動きは前年並みであるが、今回の年末年始は曜日の関係で休日が少なく、その分の減少が見込まれている。また、先行きの予約についても今しばらくは芳しくない状況が続くとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・これから北海道新幹線が青森～函館間で開通する。中国からのチャーター便の就航が青森と函館に決まり、海外と国内の目はそちらに向いてしまっている。観光とビジネスの流れが急激に変化するのではないかと危惧しており、今後は非常に厳しい状態になるとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・フリー客の来客数減少に歯止めがかからず、予約受注も大きく出遅れている。同業者も前より停滞もしくは落ち込みが続いているという様子であり、先行きに関してもあまり良い話を聞くことがない。
		旅行代理店（店長）	・先行きの状況は芳しくない。パリのテロの影響で、中止や延期をする団体が発生している。
		旅行代理店（従業員）	・テロの影響により、フランスのみならずヨーロッパ各国やアメリカ方面への波及がみられている。検討していた海外旅行を延期する客が多くなっており、全体的に販売量が減少する見込みとなっている。
		通信会社（営業担当）	・消費動向が冷え込んできている。また、企業の設備投資も少なく、来年1～2月に中小企業の倒産が増えると思われる。金融機関の貸し渋りが増えている。
		通信会社（営業担当）	・年末商戦においてある程度の客が前倒して契約の申込をするため、年明けは新規の顧客獲得はあまり望めない。ただし、通信関連の商品で新規メニューを用意しており、若干の新規加入を期待している。
		美容室（経営者）	・毎年、冬季や雪の季節は来客数が減少するため、この先の数か月は同様に来客数の減少が避けられない状況である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	商店街（代表者）	・予約状況も下火である。クリスマスや正月に消費者が全く動かない状態であり、必要最小限の購買力しかないということが見受けられる。
		コンビニ（経営者）	・今までは若干下回るか横ばいで推移していた来客数が、前月から今月にかけては急激に落ち込んでいる。そのため、2～3か月後の景気もかなり悪くなるのではないかとみている。
		コンビニ（店長）	・競合店の出店影響、除雪代などを考えると例年より厳しい冬になるとみている。なるべく経費を節約して春まで耐え忍ぶほかない。
		衣料品専門店（経営者）	・もう冬支度も終わっているため、あまり期待できない。
		観光型旅館（スタッフ）	・雪が降る冬季は集客が厳しい時期であり、今回の予約状況も例年同様の動きとなっている。
		タクシー運転手	・来月に地下鉄が開通するということもあり、該当路線付近のタクシー利用が減少するのではないかと危惧している。
		企業動向関連（東北）	良くなる やや良くなる
	やや良くなる	食料品製造業（総務担当）	・冬季賞与を含んだ賃金の増加や原油安によるコスト低下などを背景に、企業収益は改善するものと見込んでいる。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年度末で仕事が動くため、期待している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・国内については相変わらず受注量の増加が見込めない。しかし、海外向けの販売に関しては、やや増加する見通しとなっている。
		広告代理店（経営者）	・エネルギー系クライアントからの仕事の相談が増えている。そのため、年度末から来年度に向けて期待をしている。
		経営コンサルタント	・これから本格的な年末商戦に入る。地方にとっては最大の節季行事であり、消費拡大を期待している。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・賞与の支給があり、年末年始の繁忙期を迎えるため、期待をしている。
		変わらない	農林水産業（従業者）
	農林水産業（従業者）		・そばの価格が上昇したものの、米価やその他農作物の価格はTPP合意後の情勢が不透明なこともあり、予断を許さない状況が続くとみている。
	食料品製造業（経営者）		・商品の動きからは、個人消費はまだまだ厳しい状況が続くように見受けられる。
	食料品製造業（営業担当）		・新商品投入などにより現状からの回復を目指したいが、大きな状況変化があるとは考えにくい。
	木材木製品製造業（経営者）		・住宅部材の価格改善が進まないため、依然として収益性が悪い状態が続いている。
	土石製品製造販売（従業員）		・冬季の積雪地域は道路修復工事が中心である。景気を左右する大型工事は雪が消えてからでないと見込めない。
	電気機械器具製造業（営業担当）		・年度内の受注は確保できている。ただし、利益率の低下や人手不足という不安材料があるので、このままの状況が続くかどうかは疑問である。
	建設業（経営者）		・受注量はある程度確保しているため心配はない。しかし、冬季に入り消費者の購買意欲が低下するのではないかとみている。
	建設業（従業員）		・本年度内の主要な大型公共工事の発注がほぼ完了しており、大きな変化はないとみている。
	建設業（企画担当）		・技術者に代表される人手不足や資材不足などは一時より緩和した感があるものの、年度内は現状のまま推移するとみている。
	輸送業（経営者）	・現状をしっかりと認識しながら、営業活動を進めることにより、状況が上向きになるよう努力していくことが必要である。	
通信業（営業担当）	・予断を許さない状況であり、今後も継続して顧客に対するきめ細やかな働きかけを行っていく必要がある。		
通信業（営業担当）	・政治次第である。		
金融業（営業担当）	・特に大きな変化要因はない。		
公認会計士	・大幅な設備投資、公共投資が見込めず、消費支出も改善するとは考えにくいことから、当面は現状維持が続くとみている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・今年に入り、景気が良いという状況でもなく、非常に悪いという状況でもない。今は景気の踊り場にいるのではないが、しばらくはこのような状況が続くとみている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・先の見通しから案件数増加の兆しはない。年明けから明らかになる得意先の次年度業務計画に注目したいが、それでも当面の受注にはつながらず、今月と同じ状況が継続するとみている。
		金属工業協同組合（職員）	・医療機器関係、農林機械関係などの受注量は増加傾向にある。しかし、大型建設機械関係、一般機械加工関係などは低調で推移している。総合的に変化はなく、このままの状況が継続するとみている。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・売上は変わらないが、原材料費、人件費が上昇しているため、利益が減少する傾向にある。
		繊維工業（経営者）	・店頭の売行きが悪いので、先行きも良くはならないとみている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・受注残高が前年を5%ほど下回っている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・通信分野、とりわけ携帯機器の製品開発スピード及び投資が鈍化しており、徐々に業績への影響が表れてきている。今後半年ほどはこの状況が続くとみている。
		通信業（営業担当）	・携帯電話料金に対して、値下げの検討を政府が開始しているため、利益の減少を懸念している。
		広告業協会（役員）	・例年であれば、年末には初売りキャンペーン広告の引き合いがあるが、今年は出足が遅く引き合いが少ないのが気にかかっている。また、自動車や不動産などの高額商材については、消費税率10%への引上げ前の駆け込み需要まで待つしかないという話も聞いている。
		広告代理店（経営者）	・社会情勢などの動きもあるが、中央の景気停滞の流れが続く場合、地方にも大きく影響してくるとみている。
コピーサービス業（従業員）		・原材料費や運賃の値上げを検討している取引先が増えてきており、この先価格に転嫁できるか不安である。	
悪くなる	-	-	
雇用関連 (東北)	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・当市においては、来月早々に地下鉄が開通する。年末商戦から初売りにかけて前年を上回る動きになることを期待している。
		民間職業紹介機関（職員）	・来年度向け製品の生産量増加、並びに消費者の購買量増加が見込まれている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・今回受託した業務は2～3か月先まで続くため、小康状態が継続するとみている。
		人材派遣会社（社員）	・周辺企業は、大学4年生の採用活動を継続しながらも、大学3年生に対してのインターンシップの企画をしている。既に2017年採用の新卒者を探っている企業が出てきていることから、現在の景気の良さが継続するとみている。
		人材派遣会社（社員）	・求職者の増加が見込めない。また、改正労働者派遣法に関するネガティブな報道の影響で、更なる求職者不足も懸念している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・周辺企業に大きな動きはなく、景気が良くなるような要素も見当たらない。
		職業安定所（職員）	・タクシー会社や介護事業所において、事業縮小の動きがある。
		職業安定所（職員）	・求人数の増加が微増に留まる状態はこの先も継続するとみている。
		職業安定所（職員）	・新規求人倍率は1.97倍と2倍を割り込んだが、依然として高い数値で推移している。また、有効求人倍率は1.4倍台の数値で引き続き推移しているため、今後についてもほぼ同様の状態が続くとみている。
職業安定所（職員）		・人手不足感が強い企業の求人はあるが、全体的に求人数、求職者数共に落ち着いており、今後も横ばいの状況が続くとみている。	
職業安定所（職員）	・目立った人員整理の情報はない。一部では季節的な臨時求人が増加しているが、全体的に求人数が上向くような改善は見当たらない。		
職業安定所（職員）	・求人はあるものの求職者数の減少が続いており、就職件数が伸びない状況が続いている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・求人の状況はここ数か月と変わりなく増加傾向にある。また、現在のところ企業の大規模な創業や人員整理の情報はない。求人の好調感はあるものの、近い将来の求人の動向としては大きな変化はみられず、内容としても、正社員求人は増加傾向にあるものの、パートなどの非正規求人の割合が多いため、景気が大きく改善するという印象はない。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は上昇しているものの、新規求人数は前年と比較して増加、減少を繰り返しており、今後もこのような動きが続くとみている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・求人情報のWeb検索利用は今後も増加傾向にある。そのため、求人企業への応募者の偏りも更に拡大するとみている。
		アウトソーシング企業（社員）	・前年と比べて受注量が増えているわけではないため、先行きが良くなるとは考えにくい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・広告媒体として新聞が選択されなくなってきており、デジタル媒体へと移行する流れは、止めようがない状況である。
	悪くなる	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (北関東)	良くなる	商店街（代表者）	・当地だけであるが、これから1年は活況が続く。
		タクシー運転手	・12月は年末ということもあって、1年で一番売上の多い月である。1月もそれに準じている。
		通信会社（営業担当）	・賞与額について、一部企業では増額も予想されることから、家電等の高額商品は、年末年始に消費が高まるとみている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・マイナンバーカードの申請は、若い世代の関心が深まれば期待できる。
		百貨店（営業担当）	・気温もようやく下がってきており、防寒衣料が少しずつ動いてきている。今月は極端に不振だった前月の反動も少しは見込めるため、今後2～3か月先は今日よりは、やや上向き。
		スーパー（総務担当）	・来客数が前年に比べ、若干良い状況は変わらないため、年末年始に向け、少しは上がってくる。ただし、暖冬になれば、売上を上げるのは難しいと考える。
		コンビニ（経営者）	・年末年始に入るの、来客数は少し増える。
		コンビニ（経営者）	・給与が出て、ボーナス支給もあり、年末ということで、売上が上がっていく。
		乗用車販売店（販売担当）	・当地は観光地を控えている立地のため、ホテル関係、テーマパークなどがたくさんある。楽観的ではあるが、年末年始には当地に客がたくさん来て、多少上向きになるのではないかと。
		一般レストラン（経営者）	・来客数は徐々に増加しており、来年に向けて、少しずつ景気が回復するのではないかと。
		スナック（経営者）	・若い人たちの忘年会の予約状況は比較的良い。全体的な数はあまり変わっていないが、若者が酒を飲むようになってきていることに期待感を持っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・これからの季節はトップシーズンとなるため、前年並みの売上は、是非確保したいと思っている。ただし、客があつての商売であり、どうなるのか少し疑問もある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現時点での目標は達成しているため、やや良くなるのではないかと。
		タクシー運転手	・忘年会や新年会等、わずかな期待はしている。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・団塊の世代が65歳以上になり、年金暮らし、少子化などにより親戚が少なくなっていくなか、どういう風に最期を迎えるかについての関心は高まっている。今月は葬儀件数が多く入っている。
住宅販売会社（経営者）	・消費税増税が1年後に迫り、潜在需要の動きが見られるのではないかと。		
変わらない	商店街（代表者）	・昔は11月末～12月にはボーナス時期で、いろいろな物が売れたが、今は全くといって良いほど、一般商品の動きは鈍い。先細りのようにしか思えない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔精肉〕 (経営者)	・これから暮れになっても、デフレ傾向である。景気の浮上は見込めないと感じる。客は財布のひもを緩めてくれない。当地で行っているプレミアム付商品券の使い方も動きが悪い。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・マイナンバー絡みで、銀行等に預金をしておくより現金を手元に置くという客が見受けられる。現金が商品に代わることを期待しているものの、まだ財布のひもは固い。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・今後、省エネエアコンや、リフォーム関連に期待をしているが、未知数である。
		一般小売店〔青果〕 (店長)	・毎回言う事だが、全然良くなる要素が見当たらない。
		百貨店(営業担当)	・地方では景気は上向いておらず、現状維持で推移するようである。ボーナスの数字は若干高めのところもあるだろうが、消費に回る分は少ないとみている。
		百貨店(販売促進担当)	・秋冬商戦は各商品群共に厳しい状況である。今後2～3か月で状況が好転する要因は、見当たらない。
		百貨店(店長)	・客の購買動向は慎重である。また、地方では都心の百貨店等を支えている中国人の爆買いなどはない。
		百貨店(店長)	・シニア層の客足が、はがれつつある。
		スーパー(経営者)	・消費者心理は変わらない。
		スーパー(店長)	・客は、高齢者や年金受給者が多いため、賞与が支給されたからと言って、急に高額商品や大量購入につながるとは考えにくい。
		スーパー(統括)	・暖冬予想が出て、防寒衣料は苦戦が予測されるが、県内企業の冬の賞与は前年を上回るとの報道も出ており、食品は引き続き堅調に推移するとみている。
		スーパー(商品部担当)	・現状の推移をみても、大きな変化はない。集客力の低下を単価が補っている状況は変わらず、店舗イベントや販促における集客も変化は見られない。
		スーパー(副店長)	・冬のボーナスが支給され、良くなるかもしれないが、長くは続かないだろう。当地は雪国のため、今年はこのまま灯油の安値が続き、その分で他の消費につながれば良い。
		コンビニ(経営者)	・消費の状況からみても、変わらない。
		コンビニ(店長)	・年末年始の予約状況が、平年より思わしくない。来年になり、この状態が好転するとは思わないため、現状維持であれば良い。
		コンビニ(店長)	・来客数が少し悪いのは天候や催し物の影響とみられるため、特別大きな流れとして良くなるとか悪くなるとかという傾向はないのではないかと。
		衣料品専門店(統括)	・当店などの祭り用品の業界では、秋を過ぎると商売の時期が大体終わる。一般向け商品は、郊外のショッピングセンターに向かう客が多く、町中でイベントをやっても、なかなか客が回遊するまでにはならない。
		衣料品専門店(販売担当)	・当店は婦人服を扱っており、つぶさに台所事情が見えるような会話や客の様子が増えている。年末年始を控えて、タイムリーな、催事に使うような商品への出費がまずは優先されるのではないかと。そう考えるといろいろな値上がりも含めて、当店のような一般商店は、相当ひどいあおりを食うのではないかと。
		乗用車販売店(経営者)	・客の購買意欲が感じられない。
		乗用車販売店(経営者)	・自動車販売の商談数は、低調のまま推移しており、回復する気配はない。
		乗用車販売店(営業担当)	・初雪の時期になると、車の冬支度のため店頭は少々にぎやかになるものの、自動車販売については、相変わらず先が見えない。
		自動車備品販売店(経営者)	・3か月後という2月ごろなので、例年ならば売上や修理が忙しくなる時期であるが、これから伸びるとい根拠が何も見当たらないため、どちらとも言えない。
		住関連専門店(経営者)	・一般家庭の収入が大きく変化しない限り、消費マインドは冷え込みから脱却できないだろう。雇用者の収入を増やした分は恒常的に減税を行うといったダイレクトな政策が必要である。
		住関連専門店(店長)	・天候に恵まれれば売上が伸びる可能性もあるが、不透明な状況は続くとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住関連専門店（仕入担当）	・価値訴求による単価の底上げが必要であるものの、そういった環境にはなく、特に生活用品については、競合他社とのシェア争いのなか、厳しい状況が続くとみている。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・数量的には増加していくが、前年比では減少しており、良くなっている状況にはない。
		一般レストラン（経営者）	・地域におけるプレミアム付商品券効果も一段落している。忘年会、新年会シーズンに入るが、今のところ、前年と同様、際立った客の動きは感じられない。
		一般レストラン（経営者）	・東京一極集中や大企業の好調さは分かるものの、地方に関しては、発展する要因、原因というようなものがまだまだ乏しい。
		スナック（経営者）	・都会はともかく、地方では良くなる要素が、本当に見つからない。他のところはどうか分からないが、当地はそんな状況である。何か良い方法はないだろうか。
		観光型旅館（経営者）	・冬季の集客は、地元での需要が減り、年々減少の一途である。ただし、最近では外国人旅行者も増えてきており、増加と減少が相殺されてきている。
		都市型ホテル（営業担当）	・現状の稼働状況を見ると、3か月後に落ちるようなところはあまりないものの、上がるということもない。稼働の良しあしは、周りの宿泊需要の状況によって変動するため、稼働率が上がることも考えられるが、根本的な上積みがあるかという点、現状と同じではないかと判断する。
		都市型ホテル（副支配人）	・これから先の受注量を見る限り、しばらくは前年並みで推移する。年末年始の問い合わせ、予約は立ち上がり好調である。
		旅行代理店（所長）	・海外のテロに対する不安もあり、客は国内旅行にある程度シフトすることが想定されるものの、楽観視できない。
		旅行代理店（従業員）	・特別これといった理由は見当たらない。景気が良くなる施策をきちんと実感できないと難しい。
		旅行代理店（副支店長）	・国内旅行については順調に受注を伸ばし、前年を上回る見込みである。海外旅行については、フランスのテロ事件の影響で大口の旅行が中止され、年末年始の海外旅行者も減少している。今後更に事態が悪化すれば海外旅行の受注は大きく減少する。
		タクシー（経営者）	・11月の後半から少し動きが悪かったものの、この先大きな変動はなく変わらないとみている。
		通信会社（経営者）	・テレビをあまり見なくなってきたという方が増えてきているようであり、今後も厳しい状況が続く。
		通信会社（経営者）	・地場の木工産業は全体的に衰退しているが、一部企業では景気の良いところもある。ただし、全体的にみると2～3か月先の景気は変わらない。
		テーマパーク（職員）	・9月に発生した集中豪雨による風評被害、クリスマスや年末年始の日並びが悪いことなどから、期待できない。
		遊園地（職員）	・依然、国内客の需要に左右されるとみるが、雪を楽しみに来る外国人客の需要を考慮し、変わらない。
		ゴルフ場（支配人）	・冬季を迎え、寒いゴルフシーズンに入るので、忘年や新年企画を県内外に告知している。
		ゴルフ場（総務部長）	・客の高齢化が進んでいるため、1人の利用回数は減少している傾向がみられる。
		美容室（経営者）	・秋のイベントや旅行シーズンで、客は少なかったが、その反動もあり年末に向けては、忙しくなるのではないかと。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・当県、特に県庁所在地以北は消費が底へと向かっている。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・今後についても、予約状況等はほぼ横ばい、そして買物は身の回り品の購入や買い回りの傾向が強くなり、今まで通りで変わらない。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・景気改善との報道もあるが、実感は、よく分からない。
		設計事務所（経営者）	・新たな計画や設計がほとんどない。
		設計事務所（所長）	・今月は受注も激減し、この先良くなるとはとても考えにくい。12月は稼働日が少ないため、今後の新春キャンペーンなどで確実な成果が出るように努力する必要がある。
	やや悪くなる	一般小売店〔乳業〕（経営者）	・地方経済の良くなる施策がない。
		コンビニ（経営者）	・今月は、ポジョレーヌーヴォーの発売があり、前年に比し、非常に売れている。また、予約弁当の数が前年と比べてかなり増えて良いものの、今後はそうした大口予約がない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・12月まではクリスマス、年賀状、おせちの売上などで、いろいろ盛り上がると予測されるが、2～3か月先となると、1～2月で、例年この時期は最低の状況になるため、あまり期待できない。
		コンビニ（経営者）	・コンビニ業界は今後も出店攻勢が続くと予想する。
		コンビニ（経営者）	・12月は工事関係者の需要があり、105%くらいを見通しているものの、1月になると工事が終了するため、来客数が減るとみている。
		家電量販店（店長）	・映像商材、白物家電、季節商材の台数が前年を上回っていかないと感じる。商品単価は高くなる傾向にあるものの、数量が伸びなければ、景気は安定しない。
		乗用車販売店（経営者）	・当地の基幹産業は、相変わらず北米向けの輸出が好調である。輸出量と共に円安効果が著しく、最高収益を挙げている。ただし、相変わらず良いのは1次下請企業までのようで、2次下請以下はかなり辛いようである。ある意味、産業構造がオールオアナッシングなのかも知れない。
		一般レストラン（経営者）	・いずれやってくる消費税増税をそのまま受け入れると、さらに消費が落ち込み、悪循環を招いていくのではないかと。
		一般レストラン（経営者）	・忘年会、新年会の予約状況を見ると、前年同期より減少している。恒例行事を中止や先送りする企業が多く、経費削減傾向は、前年より強い。
		旅行代理店（営業担当）	・1～2月は通常、旅行需要が伸び悩む時期である。
		タクシー（役員）	・当社も人材不足だが求職者が少ないため、稼働が落ちる。
		通信会社（社員）	・事業者からの手数料が減少し、販売にかかる経費は増加する。正社員でも派遣でも人が集まらず、より一層経費のかかる方法で人員を増員している。
		観光名所（職員）	・来年は今年のような大型連休や、近隣の大イベント等の好条件がなく、今後に大幅な伸びは期待できない。
		競輪場（職員）	・今年最後のG1レースが行われたが、販売額が目標に達しなかった。また、前年度割れとなったため、先行きに不安がある。
		設計事務所（所長）	・当社の次年度予定の物件が、これまでに少なくない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	・別荘売却の相談は相変わらず多い。
悪くなる		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・日光は紅葉が良かったので、観光客等がたくさん来ている。ただし、外国人観光客などは、なかなか買物をしてくれないので、あまり良くないのではないかと。
		通信会社（経営者）	・株価は上がっても消費者心理は何も変わっていない。今の政策は二極化を推し進めるだけではないだろうか。地方の中小零細ほど支援すべきではないか。地方の子どもたちが地元で働き、子育てのできる環境作りこそ推進すべき政策だと思うが、現実には地元の働き口はますますなくなり、若者が将来の不安から結婚する自信すらなくしている。生活に直接関係するエネルギーコストが下がったり、携帯電話の通話料が下がっても、働く場所がなければ意味はない。
		通信会社（経営者）	・師走を迎えても、まだ景気の底冷えは収まらないだろう。ここまでくると、人件費削減や業務転換も視野に入れて、年末年始に向かうことになる。
企業動向関連 (北関東)	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・輸出が増加している。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・当社、環境装置が契約レンタルで増加している。
	やや良くなる	窯業・土石製品製造業（総務担当）	・見積物件が増えてきているものの、まだ、売上にはつながらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車関連のまとまった開発案件が見込めることや、パワーショベル向けの仕事は現状の低水準より、若干ではあるが上向き計画がある。
		建設業（総務担当）	・来月以降に災害復旧工事が発注となるため、現状よりは良くなる。
輸送業（営業担当）	・年末年始に向かい物量が増えること、さらに、寒さが戻ればそれに付随する冬物家電や、乾燥が厳しくなれば加湿器等の輸送量が増える見込みである。また、好材料として原油価格が下がり、燃料コストも下がって見通しが良い部分もある。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		広告代理店（営業担当）	・年末年始の広告宣伝については、ほぼ予定通りの発注見込みである。
		食料品製造業（営業統括）	・ワインについて、日本とEUとのEPA交渉の影響も懸念され、今後の動きが流動的になるおそれがある。
		化学工業（経営者）	・引き合い物件数及び受注量からみて、良くなるとは考えにくく、現状維持を想定している。
		金属製品製造業（経営者）	・仕事の予定はあるものの、実際には、その時にならないと分からないため、期待感もあるが、不安である。仕事の増えることを期待している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・作業量がわずかに減少する予定であるものの、大勢に変化はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・長期的な仕事はなく、いつも不安定なものの現状維持はできる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・この2～3か月は、まあまあ良い方向であるが、これから先に良くなるという状況にはない。取引先、競争相手等でも、非常に厳しいところもあり、今後は悪くなくても良くはならない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・宝飾業界では中国向けの輸出をする企業が全体を引っ張っていたが、中国経済の減速により、以前のような需要はない。今後の中国の動きが、どのような影響を与えるか不透明である。国内市場は相変わらず低迷が続き、クリスマス用の発注も少なく厳しい。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくは、このまま推移すると考える。
		通信業（経営者）	・変わる要素が見つからない。
		金融業（経営企画担当）	・取引先のうち、サービス業では、観光関連が引き続き好調である。建設建築業関連は、今後も売上高は改善しないとみているところが多く、製造業は、売上高がやや増加するとみている企業もちらほらみられる。
		金融業（役員）	・食品や建設は、若干明るさが見えているものの、製造業の2次、3次下請については、一部の自動車関連を除いて、いまだ非常に厳しい状況が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・北陸新幹線延伸開業で、経済効果は上がっているとする声のある一方で、小売業関係者の多くは効果は限定的で、効果波及の実感はないと話している。
		経営コンサルタント	・人材、人手不足は相変わらずの状況であり、設備投資も一段落である。小売、飲食業関係は例年並みで、年明け後の盛り上がりは、あまり期待できそうにない。
		司法書士	・何か月か後につなげる問い合わせ等がなく、このまま、あまり良くない状態が続いていくのではないかと。
		社会保険労務士	・大規模な事業もなく、インバウンド消費も関係のない地方は、今の状況が続く。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・年末年始を迎え、商談や受注量は一時的に減少するとみている。
やや悪くなる		食料品製造業（製造担当）	・現状では、給料などの増額の話は聞かないが、物価は上がってきており、じわじわと景気が悪くなり、節約生活になって行くのではないかと。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・年末年始は受注の谷間となるため、動向の予想がつかない。例年の事だが、クリスマス関連商材も展開しているものの、良い商材には繋がらない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・先行きの見えない状況が続いている。
		金融業（調査担当）	・今後の方向性の見えにくい状況が続くなか、製造業では海外や国内経済の弱さから、先行きに対して慎重になり、設備投資に悪影響が及ぶ可能性はある。
		不動産業（経営者）	・やや悪くなる大きな理由は施政の影響と言わざるを得ない。個人や1企業の経営努力では及ばないと感じさせられる。景気が良くなっていくとしても偏った分野のみで、社会を支える分野は、構造的に良くなるのではないかと。
		不動産業（管理担当）	・受注業務は横ばいであるものの、資材の値上げも多く、受注金額に上乗せすることは困難なため、今後も厳しい状況が続くそうである。
悪くなる		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・毎月のことだが、資金繰りが大変である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		電気機械器具製造業（経営者）	・これから先の受注の増加見込みはなく、現状維持が厳しい状況になってきている。船舶関係もすぐには回復しそうにないため、その穴埋めをどうするのが痛い状況である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の電話システムは、今年はモデルチェンジの予定もなく、市場での販売量について期待が持てない。	
		建設業（開発担当）	・現政権のもと公共工事は、2年連続で10%以上発注額が増加していたものの、今年度に入ってから急速に発注額が落ち込み、前年に比べて14%減である。2020年度までは公共事業が順調に推移するかとみていたが、今後期待が持てない状況になっている。大手建設業は過去最高益を計上している一方、地方の建設業は今後厳しい状況におかれ、再び10年以上続いた建設業不況に戻るような不安がある。	
雇用 関連 (北関東)	良くなる			
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・冬物は、年末年始にかけての動きが活発化していくと思われる。冬山シーズンに向けセールスも多く見られるため、旅館、ホテル等の集客、売上は上がってくるのではないかと。製造業は依然として、横並びの状況で変わらないと思われるが、期待していきたい。年末年始まではガソリン価格は落ち着いたままとみている。	
		人材派遣会社（経営者）	・大きい仕事ではないものの、保養関係の求人で忙しくなる予定である。	
		人材派遣会社（管理担当）	・短期製造業派遣が順調に推移し、増員体制は続くと考えられる。	
		職業安定所（職員）	・製造業の現場が忙しくなっている。	
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・最近、自動車などを購入する予定があるという話は聞いたことがない。	
		人材派遣会社（支社長）	・12月までの派遣契約を延長し、ひとまず年越しを考える派遣スタッフが多いため、人材が動かずに発注残だけが増えている。引き合いの強さからは景気が良いように見えるが、実際の決定が出ない以上、売上が伸びる訳ではない。	
		求人情報誌製作会社（経営者）	・景気の先行きは不透明ではあるが、年末に向けて小売、サービス業のパート、アルバイトの募集は例年と同様多くなる。	
		職業安定所（職員）	・管内主力のサービス業については人手不足の状態が継続しているものの、小口ながら事業所の閉鎖情報もあり、業種間によりバラつきが見られる。企業からも仕事は忙しいが、景気の上向いている実感は感じられないと聞いている。	
		職業安定所（職員）	・今後、大規模な雇用の発生や雇用調整による離職等の情報もないため、求人数及び求職者数は、ほぼ横ばいで推移するものとみている。	
		学校〔専門学校〕（副校長）	・当県の有効求人倍率も1倍を超え、1.16倍と非常に良い状況である。ただし、職種は建設、福祉関連が2～3倍であり、他の職種への求人数は少ない。非生産部門の求人増が、景気回復の兆しとなるのではないかと。	
		やや悪くなる		
		悪くなる	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (南関東)	良くなる	一般レストラン（経営者）	・12月は忘年会で、1年のうちで最も忙しい時期と覚悟しているので、客に喜ばれる宴会ができるようにしたい。また、来年も忘年会を開催してもらえるように努めていきたい。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・客の様子で、今年は賃金が上がりボーナスも出るような話があり、少しは期待できそうである。
		百貨店（営業担当）	・若干の増減があり、今月は少し伸び悩んでいるものの、長い期間で見ると徐々に良くなっている。特に、食料品は堅調な動きをみせており、しばらくの間はこの傾向が続く。
		百貨店（営業担当）	・定価品ではなくセール待ちになる可能性が高い。ただし、セールについても前年から大幅に改善するといったことはない。
		百貨店（店長）	・月が替われれば気温も下がり、いまだ十分にストックのある冬物衣料が上向いてくることに加えて、お歳暮の駆け込み需要などにも期待できるため、多少は上向いてくる。
		百貨店（店長）	・気温が平年に戻りつつあるため、やや良くなる。
	スーパー（経営者）	・良くなるような種をまいているため、やや良くなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・現状は3か月前と比べて乗客数が落ちているので、3か月後は立て直しを図らなくてはならないので、今よりもやや良くなっている。何らかの対策を打って、3か月後までには予算や前年数値を達成させるべく、対応を図っていく。
		コンビニ（経営者）	・近隣で工事数が増えているため、工事関係者の利用が多い。
		コンビニ（経営者）	・客の動きは悪くはなく、大きな上昇はみられないが、小幅ながらも上向きになっている。
		コンビニ（エリア担当）	・販売量の回復が2～3か月継続しており、このままのトレンドが維持できるのではないかと考えている。
		家電量販店（経営企画担当）	・今が底という印象を持っている。プレミアム付商品券の有効期限も迫り、使用が促進されて一定の需要が顕在化する。年末のボーナス商戦、クリスマス、年始の商戦があり、潜在需要の掘り起こしが期待される。一方で、内需を盛り上げる施策も必要と考えている。
		乗用車販売店（経営者）	・年末年始に向けて大売出しをするので、新車の売上がやや上昇する。
		乗用車販売店（販売担当）	・新車の台替えトラックの輸出価格が下がっているが、車の注文が入ってこないということが考えられる。例えば、ミャンマーは日本からもトラックを沢山輸入するが、ミャンマーの政治が安定していれば新車が売れる、引取り車が高く取れば少しずつ良くなるのではないかとトラック業界ではみている。
		乗用車販売店（総務担当）	・ボーナス商戦もあり、客の動きが多少良くなる。
		住関連専門店（営業担当）	・リフォーム業界においては2017年の消費税増税を視野に、大型工事を検討する客が増えると予想しており、それに伴うメーカーの施策など相まって、今後の需要の盛り上がり予測される。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・冬の賞与があるため、期待している。
		高級レストラン（経営者）	・年末年始の外出需要が見込める。当店の最寄駅周辺では、商店街と大型店が協力して客の囲い込みをしている。ただし、次の四半期は期待しているが、その次の四半期には不安がある。
		都市型ホテル（支配人）	・宿泊の予約状況から、年度末ごろまでは増加傾向が継続する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末に向けて忘年会やクリスマスの需要が増えるため、やや良くなる。
		旅行代理店（営業担当）	・現在の好調な状況が継続する。
		通信会社（経営者）	・2～3年前と比べて株価が上昇しており、その資産効果が出ている。また、賞与が上昇して出るので、やや良くなる。
		通信会社（社員）	・今年度は順調に目標数字を獲得している。年末に向けて加入数の伸びがみられ、また、解約数は予想を下回っている。マイナス要因も控えていないため、このまま順調に推移する。
		通信会社（管理担当）	・年末年始は販売量が増加トレンドである。問い合わせ等も若干増加しており、例年どおりの推移とみている。
		通信会社（総務担当）	・為替レートに大きな変化がなければ、年末年始特需でやや好転する。
		通信会社（経営企画担当）	・2016年案件の情報数が増えてきている。
		通信会社（管理担当）	・求職者が増えており、雇用の流動化が進み、所得の向上が見込まれるため、やや良くなる。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・受注が好調な車種が何か月後かに登録されるので、受注残が将来的に売上に結び付いてくる。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・師走と正月になるため、買物客が増える。
		設計事務所（経営者）	・今までPRし説明してきた民間案件のうち、新規大型物件2件ほどが仕事になりつつあり、良い方向に向かっていく。
		住宅販売会社（従業員）	・客の様子が良くなってきているため、今月より多少は良くなっていく。
		住宅販売会社（従業員）	・更なる消費税増税が視野に入ってくる時期となり、駆け込み需要を取り込みたいが、少子化の影響は大きく、アパート建設などは更に低迷するかもしれないと危惧している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	商店街（代表者）	・最近の状況をみていると、店の前を通る客が若干減っているようである。また、買物をするのに非常に慎重であり、できるだけお金をかけないようにという気持ちが強く働いているように感じる。
		商店街（代表者）	・寒さもあるが、とにかく天候が悪くなると非常に影響が大きい。これだけは我々の努力ではどうにもならないので、大変である。
		商店街（代表者）	・大きく世界の景気指標が減退したり、国内株価が悪化しないという条件付きだが、下降することはない。来年の2月の春節の時期に街として仕込みをしているので、期待できる部分もある。
		商店街（代表者）	・最低賃金や仕入価格が年々上昇しており、販売価格を大型店と競争しているが、上げることのできない零細小売店はお一層厳しくなっている。
		一般小売店〔家電〕 （経理担当）	・暮れになり、売出しなどもあるが現状維持くらいではないだろうか。テレビの動きが良くなってほしいが、4Kは今一つである。
		一般小売店〔祭用品〕 （経営者）	・若干ではあるが新規の客もあるので、このまま推移する。
		一般小売店〔家電〕 （経営者）	・残念ながら、政治、経済共に明るいニュースがほとんどなく、市場が上向き様子がないように感じられる。
		一般小売店〔米穀〕 （経営者）	・良い材料が今のところみつからない。
		一般小売店〔文房具〕 （経営者）	・例年、売上をけん引する年賀状やダイアリーなどの年末年始向けの季節商材の動きがやや悪いが、定番商品がコンスタントに売れているため、売上を落とすことなく推移する傾向にある。
		一般小売店〔文具〕 （販売企画担当）	・外商の大口案件が沢山決まっているわけでもないのに、あまり変わらない。また、店頭では来客数が結構伸びているが、先日のセールでは、やはり客は必要のない物は買わなかった。個人の客は自分の興味がある物、趣味のものにはお金をつぎ込むが、それ以外の必需品は本当に安い物へと走る傾向にあるため、プラスマイナスして変わらない。
		百貨店（売場主任）	・原材料高騰での物価上昇や、非正規社員ばかりの雇用環境では、賃金上昇が多少あっても物価高に追いつかず、無駄な物は買わない傾向である。より吟味した消費になる。
		百貨店（総務担当）	・テロの不安については若干動きが出始めているので、解消されるのは時間の問題だと思うが、賃金が上がらずに物価がじわじわと上がっている傾向についてはボディーブローのように販売量に効いていって、当分状況は変わらないのではないかと。
		百貨店（総務担当）	・特に消費を促す要素に乏しく、売上は横ばいか下がる傾向になる。厳しい傾向は当分続く。
		百貨店（総務担当）	・景気が上向き材料が見当たらない。
		百貨店（広報担当）	・防寒物の動きはあまり良くはなく、今後についても現状の景気の動きが続く。
		百貨店（営業担当）	・海外からの観光客の購入は引き続き好調である反面、国内の客については、天候不順、暖冬の影響もあり、コート等の防寒衣料の動きがあまり良くない。個人消費は今一つ伸びてこない。
		百貨店（営業担当）	・中間層における年末にかけてのボーナス増等による所得拡大がない限り、消費意識の高まりは考えられない。
		百貨店（副店長）	・11月に出遅れている冬物、年末商材がどれだけ取り返せるのか、ボーナス支給前後の消費動向を注視している。そのなかで年明けの初商、セールと続くが、現状と同様に前年を大きく上回るような要素は現時点では見当たらない。
		スーパー（経営者）	・一部の富裕層だけが反映されており、末端まで波及してこない。
		スーパー（販売担当）	・客の買物の仕方をみていると、広告初日の目玉商品、価格を大きく出している商品に集中したり、店ごとの特典のある日、ポイント何倍、クーポン何倍などの特典のある日、曜日、店を買い回って出費を抑えている傾向がまだある。
	スーパー（経営者）	・やや悪い状態が続いており、この先も続くともみているので、変わらない。競合店が頻繁に出店してくるため、なかなか良い時はない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（総務担当）	・11月の冬物商戦の動向からみて、衣料品が良くなく、在庫がだぶつきかけているので、今年の冬は衣料品が非常に厳しい状況になるのではないかと。食品に関してはこれから賞与が出たり、新年を迎えるので、消費は伸びていくが、店トータルとしては、今と同じように厳しい状況がこれから3か月間は続くのではないかと。可処分所得がまだ上がっていないのではないかと客の状況からみてとれる。
		スーパー（営業担当）	・世界情勢によって景気が大きく左右されることは言うまでもないが、円高にならず、円安、株高の状況が続くことにより、景気の下支えができていく。
		スーパー（仕入担当）	・プレミアム付商品券で10月の売上は生活必需品を扱う小売業の業績は上がったものの、12月の最大消費時期にはすでに使い切っている客が多く、大幅な消費喚起は望めない。
		コンビニ（経営者）	・ボーナス時期に来客数と販売量の減少がみられるため、変わらない。
		コンビニ（経営者）	・求人の応募数が少なく、人手不足でこの先、スタッフの入れ替わりが順調に行えるのか。客の期待にこたえられる店づくりができるのかが不安である。
		コンビニ（経営者）	・景気が上向きと言われていたような業界があるようだが、当店の客からはそのような様子がみられず、不安材料の方が多い。
		コンビニ（商品開発担当）	・来客数が増加するような傾向もないが、今月よりも更に減少していくような傾向もないため、大きく変化はないとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・月末の寒さで本格的な冬物商戦になるものの、売れ筋キーアイテムもなく、仕入が難しい。何か大きなカンフル剤が欲しい。
		衣料品専門店（経営者）	・プレミアム付商品券の期限もあと2か月あるので、気温が下がれば売れる。
		衣料品専門店（経営者）	・消費税増税や物価の上昇で小売価格が想像以上に高くなり、売る方も買う方も大変苦慮している。
		家電量販店（店員）	・これから先、季節物の需要もあるだろうが製品の品質が良くなっているため、新規購入や買換え需要は横ばいである。
		家電量販店（統括）	・テレビの買換え需要を中心に若干回復する。4Kの価格が下がり、普及段階に入ってきている。
		乗用車販売店（経営者）	・市場が冷め切っており、ボーナス商戦の兆しすら感じられない。
		乗用車販売店（営業担当）	・このままのペースでいくと前年よりも悪くなるかもしれない。継続的に上がる起爆剤的なものが欲しい。
		乗用車販売店（渉外担当）	・新型車発表前の事前受注が予想どおりの水準で推移しているが、受注総数としては相変わらずやや悪い。来場者も前年を下回っており、今後も景気は変わらない。
		乗用車販売店（店長）	・まだ自動車の販売市場は景気回復とは感じられず、見通しは不明である。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・何となく先行きが不安定で、変わらないような感じがする。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・テロ活動等への過剰反応による外出を控える動きが危惧される。来客数に影響しなければよいが、心配である。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・年末年始商戦を控えるが、最近は商戦期だから何でも売れるという傾向ではなくなってきている。
		高級レストラン（副支配人）	・今後の宴会予約から判断し、変わらない。
		高級レストラン（仕入担当）	・今月も円安等による食材値上げが続いているが、それに合わせて全体的に販売単価を上げられるほどの勢いがまだ感じられない。
		一般レストラン（経営者）	・景気はあまり変わらないような気がする。一時的に販売量は増えても、また元に戻る。例年、12月は販売量が増えるが、1月には販売量がぐっと落ちてくる。
		一般レストラン（経営者）	・客の流れやニーズが大きく変わってきており、対応次第で集客も変わる。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後も景気が良くなる要素は決して見当たらない。上向いている会社は何か特別な原因があると思う。飲食店では外食の機会が減っている。また、消費税増税や税金の関係もあるので、伸び悩むような気がする。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・原価の高騰、人手不足による人件費の高騰、マイナンバー制度による直接的な理由かは分からないが、マインド的に厳しい。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・12月のお歳暮、忘年会、1月のお年玉需要などは伸びるかもしれないが、反面、それ以外の消費は落ち込むので、全体的には景気は悪くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・消費税増税や中国経済の動向によって変わってくるので、どちらとも言えない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始を迎え、宿泊の予約は順調に推移しているものの、忘新年会は中小企業からの予約が少なく、景気の影響からか全体的に動きが鈍い。先々のレストラン予約も例年並みの予想となっており、良くも悪くもない状況が続いている。
		都市型ホテル（総務担当）	・このまま今の勢いが続くかどうか不明である。中国経済の減速、国際的なテロ等の不安要素もあり、変わらないが悪くなるのが懸念される。
		旅行代理店（経営者）	・スキーに関しては降雪量が少なく予約がいまだ入っていない。前年行った客も、もう少し様子をみたいということで、行く予定はあるが日にちをまだ設定できないという状況である。インターネット等で客が直接宿泊先等の予約をしてしまうので、我々のような業者を通しての予約が少なくなっている。
		旅行代理店（従業員）	・販売数は上がってきてはいるが、繁忙期ではないので売上は良くならない。
		タクシー運転手	・これから忘年会、新年会で飲む機会が多くなり、それなりに仕事ができるが、例年並みである。今年1年を振り返り、変わらない、やや悪いと回答した月があったので、少し不安である。
		タクシー運転手	・良くなる要素が感じられない。
		タクシー運転手	・12月の忘年会シーズンに入るが、年々、一昔前に比べて地味になってきている。会社の経費で帰宅する客は減っているので、売上にあまり影響がないような時代になってきている。
		通信会社（経営者）	・営業員の仮想移動体通信事業の販売ノウハウ取得に時間を要し、本格立ち上げには時間がかかるかもしれない。
		通信会社（営業担当）	・景気が大きく改善する材料は見当たらず、現状維持が続く。
		通信会社（営業担当）	・客の収入は変わっておらず、当社で契約をする要因は月額の利用料金を比較して安いことが大きな理由である。
		通信会社（営業担当）	・単価は若干上がったものの契約数は横ばいであり、大きな変化はないと考えている。
		通信会社（営業担当）	・景気が良くなると予想できるような材料は見当たらない。
		ゴルフ場（支配人）	・客の使うお金や単価は横ばいである。
		ゴルフ場（支配人）	・客との会話でも、先行きに不透明感があり、プレー料金の割安感、天候の具合などで客動向がすぐに左右される。依然として団塊世代が中心で、若手のプレーヤーが少ない傾向は変わらない。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・宿泊施設の稼働が順調に推移している。インパウンドの増加が寄与しており、パリなど海外諸国で発生しているテロ事件の旅行客への影響が懸念される。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・客数、売上共に減少する。新たに商品を購入してもらえない。
		設計事務所（経営者）	・次のプロジェクトの下準備段階としては始まっているものもあるが、売上として現実化するには、まだ時間がかかりそうである。
		設計事務所（経営者）	・現状の悪い景況感から脱却できる要素が見当たらない。新築案件への期待は難しいので、改修工事に期待したい。耐震診断、補強工事は一段落したので、劣化改修に期待したいが、民間では投資意欲が弱い。しばらく我慢の時が続くそうである。
		設計事務所（所長）	・現在、進行中の物件があるため、変化はないと考えている。
		設計事務所（職員）	・平行線が続くのではないかとみている。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場の集客は前年に比べて20%増加し、更なる消費税増税を先取りした客が動き出したようである。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・新規性の高い案件が増える要素がなく、現状維持が精一杯である。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・更なる消費税増税が話題になっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔和菓子〕 (経営者)	・プレミアム付商品券や商店街の商品券が11月期限で終わってしまうので、来客数が多少減るのではないかと。年明けに近隣で大型商業施設が2か所オープンするので、客の流れが変わってしまうのではないかと。
		一般小売店〔家具〕 (経営者)	・政府では様々な取り組みをしているようだが、一般社会では良くなるような感じがしないので、段々悪くなるのではないかと。
		一般小売店〔印章〕 (経営者)	・プレミアム付商品券についても、金額を問わず売出しがあっても目的の商品のみが動いているだけで、末端小売業まではなかなか難しいところである。これから商品券がない状況を考えると、景気は決して良くはない。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	・来年に向けて、契約更新の予算取りを行う時期に入ってきたが、各社共、見積競争の金額が低すぎて、手が出せない状態である。お茶で利益を大分取れていた時代ではなくなってきている。
		百貨店(広報担当)	・食品やリビング関係は前年並みの売上を確保できているが、衣料品関係ではSPAやWeb、大型ショッピングセンターなどに流れている客を取り戻すのは難しく、特に、中間層の客の売上が厳しく、前年割れ状態が続く。しばらくは、百貨店が得意としている上顧客を逃がさないようにして、外商を中心に上質な物や高額な物を売り込む商いが続く。
		百貨店(営業担当)	・生活防衛的な意識が高く、婦人服はますます厳しさを増す。特に、中間層の来客数が伸びず、今後も中間層の給与水準が上がらなければ厳しい。
		百貨店(販売促進担当)	・訪日客の免税品対象範囲拡大による影響も10月で一巡し、今後は上半期ほどの大きな伸びが期待できない。一部の富裕層の消費は堅調に推移しているものの、足元、特に、中間層マーケットの消費が全く改善されていない状況が続いている。
		百貨店(販売促進担当)	・来客数は前年を上回っているものの、売上は前年割れしている。今後、冬の賞与支給日以降の動きをみる必要があるが、購買に関して慎重になっている客が多く、必要な時期にならないと買わない傾向は更に顕著であり、コート等の防寒商材に動きがみられない。このような傾向を考えると、景気はやや悪くなる方向にある。
		百貨店(営業企画担当)	・インバウンド売上や富裕層についてはこれまでどおり伸長することが予想されるが、いずれも中国経済、円安、株高に支えられているものであり、予断を許さない。中間層の消費は消費税増税が迫るにつれて厳しさを増すことが想定され、さらに軽減税率も報道では対象範囲が限定されることが予測されるため、やや悪くなる。
		スーパー(店長)	・年末年始を控えて出費がかさむ時期を迎えるため、日常生活の部分に関しては更に厳しい状況が続く。
		スーパー(店長)	・来客数などの変化はないが、1人当たりの買上点数が減少気味である。高額品に手を出す客もいるが、量的には必要な分、また、価格が安くても不要な物は購入しない傾向が加速している。
		スーパー(ネット宅配担当)	・プレミアム付商品券が12月で終わり、客の購入意欲は多少低くなる。
		コンビニ(経営者)	・来客数が下げ止まらない。単価はかるうじてプラスであるものの、来客数は1割近くマイナスであり、どうなるのか心配である。
		コンビニ(経営者)	・競合店出店の加速度がとどまるところを知らず、同じパイを食い合っており、ますます加速していく傾向にある。今後も厳しさが増してくる。
		コンビニ(経営者)	・ここところ世の中を騒がせているブラック企業大賞にチェーンがノミネートされてしまった。客というのはとても敏感なもので、報道では流れないにしても、様々なメディアで情報を知り、大変ななどと話をしてくる。精一杯頑張っているが、客の意識を良くしていかないとこれから先、仕事としてなかなか成り立たず、厳しいのではないかと残念に感じている。
		コンビニ(経営者)	・近隣に競合店ができる予定なので、これからやや悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・ショッピングセンターでは現在、周年祭を開催しているが、前年と比べると客足が鈍いと感じている。当店は売上が前年比で98%ではあるが、ショッピングセンター全体では同90%ぐらいである。
		衣料品専門店（経営者）	・天候の影響は大きいものの、過去の洋服でも我慢できるという声もあり、売上増は期待できない。
		衣料品専門店（経営者）	・様々な原材料の上昇で物価が上がっており、全国的にプレミアム付商品券が発行されているが、その効果は全く表れていない。
		衣料品専門店（店長）	・天候の後押しがあっても、衣料品の売上高や来客数の減少が続いている状況では、良くなるのはまだ先だと感じている。
		衣料品専門店（営業担当）	・とにかく買物をするという雰囲気がない。本当に消費税が増税されたら、商売にならない。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。前年の11～12月は賞与が支給されたため大分良かったが、今年はあまり良くない。
		住関連専門店（統括）	・景気が上向き要素が具体的にみつからないため、一般的に買い控えが定着している。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・客に必要と思ってもらえるように説明や販売促進を強化しないと、必要最低限の物を低価格で買われて終わってしまう。
		一般レストラン（経営者）	・消費税増税や内部留保への課税等、我々商店街の二次産業、三次産業にとってはかなり厳しくなるような内容が多く報道されているので、少し財布のひもが固くなっているような感じがする。
		一般レストラン（経営者）	・中東問題が混迷を増すか、もしくは悪化することが考えられるので、そうなった場合には欧米の一般の経済も混乱し、消費と生産が鈍るので、最初の間はそれがマイナスに影響し、日本の経済も減速するのではないかと。ただし、欧米に観光に行く人が国内旅行に切り替える分など、プラスの要因もあるので、その点も考慮したい。
		一般レストラン（スタッフ）	・当店は焼き鳥屋で3軒あるが、当店だけではなく街をみても、あまり景気が良いとは思えない。12月になれば暮れで買物をしたり、飲食店も良くなるが、今のところは良くない。
		旅行代理店（従業員）	・パリでのテロ事件により、海外旅行の取消が多数出ている。その分、国内旅行への振替が期待されるものの、既にインパウンドの客等でホテルの手配ができない状況で、旅行者数は落ち込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	・フランスのテロ事件により消費マインドが落ち込み、先々の申込が取消になり、不透明感がある。
		旅行代理店（従業員）	・国際情勢の好転が望めない。
		タクシー運転手	・最近の中国経済の悪化で日本経済を腰折れさせるほどの影響力はないものの、足を引っ張り続ける可能性がある。今後の日本経済の回復力が弱ければ、来年の消費税増税でまた一気に景気が冷える恐れも出てくる。このようなニュースを見ると、景気動向の末端であるタクシー業界はお先真っ暗である。
		タクシー（団体役員）	・本来はボーナス時期が迫り上向き傾向になるはずであるが、現在の市場が早期に上昇するとは感じられない。
		通信会社（経営者）	・来月アメリカでの利上げが予定されているので世界景気が悪化する可能性が高く、その影響を受けて販売量の予算達成が厳しくなる。
		通信会社（局長）	・他社の動きが遅いことによる契約数の増加傾向は今後、他社の展開によって逆に落ち込む可能性が高く、早々に囲い込み及びARPU（加入者1人当たりの月間売上高）向上施策の投入が必要である。
		ゴルフ場（従業員）	・国の予算が膨らんでも、国民1人当たりの借金が増えるばかりである。中小企業、地方自治はまだ厳しい状況が続く。
		パチンコ店（経営者）	・当商売は客が遊ぶ台の面白さが大切だが、様々な規制があって、この先あまり面白い台が出てこないで、来客数がやや減少してしまうのではないかと懸念がある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数の減少は相変わらず続いている。面談等で生徒の親が、生活費と食料品などの物価上昇で家計的には厳しいと話している。講習を2期間取らなかつたり、2期や3期間取っていた生徒が1期間のみの受講に変更するので売上は減っている。
		設計事務所（所長）	・景気が良くなっているというのは一部大企業や輸出関連であり、末端に景気が良くなったという実感は伝わってきていない。ますます税金等も高くなり、暮らしにくくなっている。今のところ景気が良くなるということは具体的にはみえてこない。
		住宅販売会社（従業員）	・前月、今月と景気が良すぎたので、このままの景気が続くとは思えない。12月は客の動きが止まり、2～3か月後の景気はやや悪くなる。また、同業他社で倒産があり、その影響も出てくるのではないかと。
		住宅販売会社（従業員）	・今の状態が特に良いので、これ以上上向きになるとは思えない。周りの状況を注視しながら今後につなげていきたい。アパート事業は特に注意しながら進めていきたい。
	悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・冷え込んできてたのでお茶が多少売れ始めてきているが、値段を一段、二段と下げて購入する客が多くみられる。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・近隣の駅ビルが増床オープンするため、悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・暮れに向けての予約活動を行っているが、例年に比べて申込が少なくなっている。各業態でおせち等の食料品関係を扱い始めているので、コンビニで販売する量が少なくなっているということから考えると、暮れの受注見込みは前年に比べて若干落ちるのではないかと。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・現在の状況では1～3月は間違いなく、もっと厳しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・フランスでのテロ事件等から、日本でも今後は対策を講じらなければならないと思うので、外国からの旅行者は今より減少する。
		旅行代理店（販売促進担当）	・法人の国内旅行、教育旅行が今はメインであるが、そのピークが今月のため、今後2～3か月については、冬場ということもあり非常に需要が少なくなるので、今一つである。また、パリでのテロ事件で個人の海外旅行についても不安という声が聞こえているので、海外の伸びも厳しい。法人並びに個人の海外においても良い材料がない。
		タクシー運転手	・正月に向けて節約の時期に入っているため、客の財布のひもはかなり固くなっている。
		観光名所（職員）	・11月は1年のなかでも旅客が一番多く、良い状況のため、3か月後の1～2月は閑散期で例年、11月よりかなり落ちる。
		設計事務所（所長）	・民間の動きが全くなく、前月と同様に相談すらない状況で大変不安である。
		住宅販売会社（経営者）	・大企業は景気がかなり回復しているようだが、中小企業はまだ良くなっていない。中小企業の景気も良くなり、一般の所得が増えない限り、住宅は売れない。住宅に関しては消費税を免税にしている国も多いので、住宅が売れると経済波及効果があることも考えて検討してほしい。また、公共工事は工事価格の見直しをしてもらわないと防災工事も進まない。
企業動向関連 (南関東)	良くなる やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・少しずつではあるが、底を打った感じが販売状況から見受けられる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・店頭販売の個人客の実印や銀行印の注文は例年の月と変わらない。法人関係では古くからの得意先が一時期停滞していたが、こここのところ注文が上向きになってきており、同じものをゴム印とネーム印それぞれ1個ずつといった注文が増え続けている。
		金属製品製造業（経営者）	・客の年度予算の見通しが出たのが、大口の見積が出てきている。皆、納期が短いので仕事が重なり、断る仕事もある。
		税理士	・スーパーマーケットでの購入やシティホテルの満室状況などをみていると、景気の良さを感じる。デパートのクリスマス商戦も良好のようである。
	変わらない	その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・12月に向けて忙しくなるので、仕事量が増え、売上も増加する。
		食料品製造業（経営者）	・大企業の業績ばかり発表しているが、小売はまだである。客が買物したくなるようなイベントや商品を開発していかなければ、良くなることはない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		化学工業（従業員）	・客先の反応が全くなく、先行きが良くなるのか、悪くなるのか判断がつかない。ただし、中国向けの製品は順調に注文が入っている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・2～3か月先になっても政府の景気対策は、すぐには出てこないため、実際の景気は上向きではなく、変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・化粧品容器はインバウンドの影響で受注や新企画立ち上げ等、堅調に推移しそうだが、他分野に勢いがいないため、設備投資に二の足を踏んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・省エネ型機器の需要は、今後も続くともっている。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・特別な情報があるわけではないので、現況のまま続く。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・客の来店周期の長期化など、現場では悪い話をよく聞く。良い店と悪い店の二極化は進み、業界全体として下降傾向にある。
		建設業（経営者）	・政策が実行されていないと感じる。
		建設業（経営者）	・しばらくはこのままの推移ではないか。くい改ざん問題が早く終息してほしい。
		建設業（営業担当）	・くいの改ざんの問題により最近、建設業における不信感日々強くなってきており、前回の耐震偽装に続き、発注側はうんざりしている。発注者の信用を取りながら受注をしていかなければならないので、景気とは反面、厳しい状況に置かれている。
		建設業（経理担当）	・見積依頼が来る民間工事は相変わらず少なく、予算が現状の積算価格となかなか合わない。オリンピック景気で都内の建設業者は忙しいようだが、当地域では押し上げられた労務費や材料単価に発注者の予算が追い付いてきていない。
		輸送業（経営者）	・我々の商売は、いつ、どうなるか分からないので、今いろいろと考えても仕方がないと思っている。
		輸送業（経営者）	・一部工作機器メーカーの動きは比較的良好な状態が継続するが、他の荷主の動きはそれほど変動しない。
		輸送業（総務担当）	・年度末に向け、季節的な物の動きが徐々に増えてくるが、例年と比べると大きな変化は期待できない。
		通信業（広報担当）	・マイナンバー制度関連の需要は底堅く、当面は現状が続く見通しである。
		金融業（統括）	・年末、年度末に向けて、通常であれば資金ニーズがもっと発生するが、それほど大きくプラスになっていないので、変わらない。
		金融業（従業員）	・建設業を中心に継続して受注が増加している取引先もみられる。ただし、人手不足を経営上の問題点に挙げる事業者が増えており、持続的な回復には課題が多いように感じられる。
		金融業（支店長）	・国際情勢の不安感がぬぐえるまでは、国内景気も一進一退が続く。
		金融業（営業担当）	・取引先の今後の受注状況を聞くと、先行きの予定が不安定とのことである。不動産業ではくい打ち不正問題等でマンション等の売行きが停滞気味である。製造業等の設備投資も少ないことから、今後の景気も変わらない。
		金融業（役員）	・建設業を中心とした内需型産業が景気をけん引するものと考えられる。不動産もマンション、戸建共に今のところ順調な販売を維持している。
		不動産業（経営者）	・同じような状況が続いている。我々中小企業は、目の前にある小さいことを真面目にやるだけである。
		不動産業（経営者）	・大型商業施設の新装開店の恩恵で、近隣の商店街は人がありにぎわっているが、売上の伸びは限られているようである。
		不動産業（総務担当）	・主力賃貸ビルのテナントから半年先の解約予告が出されているが、今後2～3か月先までは、ほぼ満室稼働が見込まれる。
		広告代理店（従業員）	・受注予想など、前年と変わらずに推移している。
		税理士	・アメリカの景気が良いため、日本車が売れている。ただし、中国が破たんするのではないかとということが叫ばれており、さらに、ヨーロッパでテロ事件があった。国内については、アベノミクスが引っ張って良くなるのではないかと以前も言っているが、政情不安が絡んでくると分からない。世界が全体的に不景気というか、暗くなるのではないかと。やはりパリのテロ事件などの影響は大きい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		社会保険労務士	・良くなるという要素が見当たらない。
		経営コンサルタント	・中国の影響が不透明である。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・増員できないと売上増につながらないため、人材確保の対策を考えなければならない。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・今のところ2～3か月後に良くなるという材料が見当たらない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・こここのところ、マンション向けインターネット環境整備についての受注量には変化がみられず、今後も大きな変化が出る要因はないため、今後も微増、微減といった状況が継続する。
	やや悪くなる	繊維工業（従業員）	・円安に伴う原材料費の上昇で生産コストが増大している。コスト上昇分を繊維価格に転嫁できず、経営を圧迫している。国内回帰の流れになっているが、国内に工場が少なくなっているため安い工賃で受注しており、もうかっている企業はほとんどない。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	・年末時期でこの程度の動きであれば、例年1月は案件自体も少ない時期に入るので、非常に苦戦が予想される。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・繁忙期に入っているが、例年どおりの発注量が見込めない。年々受注量が減少してきており、利益を出すことに苦労している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・全体的に注文が減っている。この状態でいくと更に悪くなるような感じがする。
		電気機械器具製造業（経営者）	・注文案件が激減しているのは、中国の経済が非常に悪くなっているためで、大手が影響を受け、全般的な企業の景気まで落ち込んでおり、末端の零細企業も冷え込んできている。
		建設業（経営者）	・次の消費税増税を控え、景気も不安定なので、購入意欲が高まることはない。
		輸送業（経営者）	・12月の商売の動きが弾みになれば、2～3か月先は非常に明るい見通しが立つと思うものの、現状では、この12月の予想が立てにくい部分もあるため、あまり期待できる景気にはならないのではないか。
		輸送業（経営者）	・1年のうちで取扱量が落ち込む1～2月を迎えるため、現状のまま推移すると、売上の減少が大変懸念される。
		広告代理店（経営者）	・2月はまだ今期の予算範囲にあり、現時点で売上向上案件の兆候がないことから、厳しさが継続する可能性が非常に高い。
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）		・取引先工場等の稼働率が上がる様子もなく、ますます落ち込んでいきそうである。	
その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・最低賃金が900円を超えた影響と人手不足に伴う外注費及び募集費の増加により、原価が高くなってきているので収益を圧迫し始めている。最低賃金が上がった分を見積金額に転嫁しているが、その金額では成約に至らない。		
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・世間で言われているように景気が良くなっているとは思えない。		
悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・3か月後は好転の兆しがみえない。	
	金属製品製造業（経営者）	・国内需要だけでは景気維持が厳しいなか、依然として海外需要が低迷している。	
	精密機械器具製造業（経営者）	・大企業のための売上、利益増で中小製造業には実感できていない。日本の支払方法を変えないと変わらない。中小製造業の決済は70%が約束手形である。大手の信用調査会社に調査してもらったところ、330兆円の手形債権が日本中で流通しているとのことである。政府も現金決済を勧めてほしい。	
	輸送業（総務担当）	・国内出荷量の減少は、年末から年度末にかけても続く見込みである。荷主は輸出物件で生産を調整している。	
雇用関連 (南関東)	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・2～3か月後の採用募集も依頼が入ってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年明け1～3月にかけて約20社、特に、1月に限っては12社から募集のプランがすでに来ており、相当盛り上がりがある。全体的にみても様々な展開、話があり、かなり良いのではないかと。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（広報担当）	・売上が大幅に伸びる要素はないが、案件が若干増えてきているように感じる。
		職業安定所（職員）	・正社員の就職件数が7か月ぶりに前年同月比でプラスに転じている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		職業安定所（職員）	・過去5年間の有効求人倍率の推移をみると22年度は0.51倍、23年度は0.62倍、24年度は0.82倍、25年度は0.83倍、26年度は0.97倍、27年度は4～10月で1.03倍となっている。有効求人倍率の増加要因としては、有効求職者数の減少もあるが、月間有効求人数が27年度が4～10月で7.2%となっていることから、景気についてはやや良くなっている。
		職業安定所（職員）	・求人数の伸びが大きいと、やや良くなる。
		人材派遣会社（社員）	・中小企業の経営者に話を聞いたが、中国の景気後退が非常に悪い方に効いており、あまり良いという見通しは立たない、ということである。
		人材派遣会社（社員）	・引き続き求人に対するマッチングに苦戦する状況が続くことが見込まれる。
		人材派遣会社（社員）	・景気回復となる要因が見当たらない。
		人材派遣会社（支店長）	・企業の採用意欲はあっても人材を選ぶ傾向は根強いと、成約率は低下傾向にある。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人数、求職者数が共に増加傾向にある。企業側が求めている人材のレベル感が高くなり、求職者もそれと比例して希望条件が高くなってきている。より高い次元でのマッチングを双方が求めてくるため、マッチング率が低くなり、就労者数はさほど変わらない可能性が考えられる。
		人材派遣会社（支店長）	・派遣の求人、求職者共に大きく増加はしていない。
		人材派遣会社（営業担当）	・少なくとも今期中に引き合いが減少するような、営業的情報は聞かれない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人の募集企業が毎週違うパターンであり、求人数が多いので景気が良くなるのかと思うと、次の週は全くないというアップダウンが激しく、想像がつかないので、変わらない。
		職業安定所（職員）	・正社員求人が減少している分、非正規求人が増加しており、景気は横ばい状態である。
		民間職業紹介機関（経営者）	・新たな採用スケジュールの変更で、大手と小企業の採用力格差が拡大するのではないかと、様子見に終始する企業が多い。
		民間職業紹介機関（経営者）	・季節的な変動要因による景気への影響が大きくなってきている。景気対策の感度が落ちてきている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・国内での購買力は限定的な感じがあり、海外の主要国での販売に期待しているようである。新規生産、販売拠点の増加は現時点ではあまりなく、現拠点の強化に力を入れており、そのための求人は継続してある。
		民間職業紹介機関（職員）	・3月決算の企業は来期計画を検討する時期になるが、今期については要員、採用計画が大きく変わる要素が今のところは見当たらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・現在の情勢からあまり期待できないと感じている。
		やや悪くなる	
求人情報誌製作会社（営業担当）	・世界中で不安な動きになっている。		
職業安定所（職員）	・小売業の企業で人員縮小が行われるなど、個人消費が伸び悩んでいる。年末年始で一時的に個人消費は上向いた後、下向きとなる。		
職業安定所（職員）	・今後、中国経済の減速、中東、ヨーロッパでの各種問題から派生する海外経済の影響により、企業活動が慎重になる可能性がある。		
悪くなる		-	-

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式会社）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・世界的には不安要素もあるが、国内では悪くなる要素が見つかからない。
		百貨店（販売促進担当）	・今後もインバウンド消費の拡大が続くと見込んでいる。
(東海)	やや良くなる	商店街（代表者）	・客から購買意欲が若干感じられるようになり、販売場所によっては、販売量が増加している。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・足元はプレミアム付商品券の反動で非常に悪いが、ここからは良くなっていくと期待する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔土産〕 (経営者)	・年末年始の観光需要に加えて、伊勢志摩サミット関連の効果が期待できそうである。
		一般小売店〔書店〕 (経営者)	・良くなっているという実感はないが、数字をみると、少しずつ良くなっている。
		一般小売店〔和菓子〕 (企画担当)	・政府の経済対策等で、先行きは良くなるという期待感が強い。
		一般小売店〔書店〕 (営業担当)	・例年、年度末に向けて受注増加が見込まれる。
		百貨店(販売担当)	・ギフト需要が増える中で、自家需要も増える。下見客が多く、購買意欲は高く感じる。販売量は変わらなくても、単価アップが期待できる。
		スーパー(店長)	・客層を見極めて、価格・鮮度・品ぞろえ等ベーシックな部分をきちん行えば、客足は更に伸びる。
		スーパー(店長)	・新年度に向けて様々な動きが出る時期である。人の動きも活発になり、様々な商品も動き出すと期待をしている。しかし、商品の動きが不安定なため、値上がりは今後も続く、また状況は変わってくる。
		スーパー(総務担当)	・ボジョレーヌーヴォーの販売数が、前年よりも良い。
		コンビニ(企画担当)	・当地域でも東京オリンピックが開催される2020年に向けて、製造業や商業での明るい話題が多い。
		コンビニ(エリア担当)	・市場の背景を読み、生活に密着したコンビニならではの商品展開で新たな客層を確保し、テレビCM等の告知を強化し、客単価の引上げと来客数の増加を目指す。
		衣料品専門店(販売企画担当)	・商品が確保できれば、販売量は再び増加する。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕(売場担当)	・中国人観光客が増える時期であり、国内需要もバレンタインや新入学・新社会人に対する需要が増える。
		家電量販店(店員)	・前年の消費税増税の影響から落ち込みが続いているが、来年の2～3月には少し良くなる。
		乗用車販売店(経営者)	・決算セールや新卒者向けの需要等で、年明けからは動きが活発になりそうである。
		乗用車販売店(従業員)	・年度末と新型車種の登場が重なり、店頭が活気付くことを期待する。高額車種を検討する客に動きがみられるので、何とか受注に結び付けていきたい。
		住関連専門店(営業担当)	・年末に入って、再来年の消費税増税の前に、建築、リフォーム、内装工事等を発注あるいは完成を目指すムードが出始めている。
		その他専門店〔雑貨〕(店員)	・新年を迎えるということで、客の動きが出てくる。
		その他専門店〔雑貨〕(店員)	・ボーナスの時期でもあり、年末年始商戦に期待する。
		スナック(経営者)	・客からは、年末年始等で多少は付き合いも増えると耳にしている。少しは財布のひもが緩めばと期待をする。
		都市型ホテル(経理担当)	・インバウンドの増加が期待できる。
		通信会社(企画担当)	・例年どおり、年末に向けては新規契約数が一層上向く。年明けも多少は好調を維持する。
		通信会社(営業担当)	・今後も設備投資が必要とされ、利用者の増大も見込める。
		美容室(経営者)	・年末年始にかけて行事やイベント等が増える。ボーナスもあり、いろいろな要素が重なって、客が金を使う機会も多くなる。
	変わらない	商店街(代表者)	・消費税の再増税が実施されるかが問題になる。
		商店街(代表者)	・前年の消費税増税以降の客単価下落と売上低迷が続く状況は、当面変わらない。
		商店街(代表者)	・これから景気が良くなるとは全く考えられない。これ以上悪くはないが、良くもならない。
		商店街(代表者)	・展示会を行っても来客数、売上共に動きが良くない。歳末セールの時期となるが、今後もこの傾向は続くように感じる。プレミアム付商品券も地元の自治体のやり方では、消費促進にはつながらない。
		商店街(代表者)	・客の様子を見ていても、相変わらず必要な物以外は買わない。客単価も伸びない。イベント等を行えば来客数は増えるが、何もなければ来客数が少ない状況が続いている。
		一般小売店〔生花〕 (経営者)	・しばらくは厳しい状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔薬局〕 (経営者)	・年末年始に入って客の購買が増え、年金支給月でもあるので期待をしたいが、足元の落ち込み状況では、景気の先行きには期待が持てない。中身の濃いイベントを常に行う等、努力が必要である。経済政策は大企業向けの一边倒であるが、個人商店への対策にも、もっと力を入れて欲しい。
		一般小売店〔贈答品〕 (経営者)	・売上は、非常に調子が良い一部の会社や客に支えられ、慎重な買い方をする一般客は少しマイナス傾向であるので、2～3か月先の状況も現状維持が見込まれる。
		一般小売店〔土産〕 (経営者)	・来年は伊勢志摩サミットがあるが、短期的には観光への大きな影響はないものと思われる。
		一般小売店〔果物〕 (店員)	・3か月ほどでは、現状の販売動向からは変わらない。
		百貨店(売場主任)	・衣料品の購買は、まだ動きが弱く、インバウンドの売上と、前年並みの実績を維持する状況が続く。
		百貨店(売場主任)	・12月はお歳暮で来客数はやや増加する。様々なイベントを行っているが、優待等があるから買うのではなく、欲しいから買うという客が多いため、購入に至るケースは少ない。高額商品の売上が減少しているため、引き続き厳しい状況が見込まれる。
		百貨店(企画担当)	・11月は気温が下がらなかったので防寒関連商材の動きが鈍い。お歳暮の動きも悪く、消費者の購買意欲が高いとはいえ、今後も売上は前年を下回る傾向が続く。
		百貨店(経理担当)	・12月に入り一気に冷え込めば、冬物衣料品の動きも活発化するだろうが、あまり期待できない。
		百貨店(販売担当)	・再来年の消費税増税への備えや高齢化による先行きの生活への不安から、家計の支出には一層ブレーキがかかる。インバウンドを除く一般消費においては、先行きに明るさを感じることができない。
		百貨店(販売担当)	・消費の二極化に暖冬も加わり、主力の衣料品に好転の兆しがみられない。高額所得者の消費は活発だが、中国経済や中東情勢等の不安要因もあり、先行きに不透明感が強い。
		百貨店(経営企画担当)	・ボーナス商戦に期待をするが、主力である衣料品の不調は12月も続きそうである。動きとしては横ばいと考えている。
		スーパー(経営者)	・価格が同じで容量を減らす実質値上げの食品が相次いでいる。所得が増えそうな実感はなく、消費が拡大するとは考えにくい。
		スーパー(店員)	・精肉の価格がやや上昇しているのは気掛かりだが、年末に向けて、みかんの箱買い等、ふだんよりは買上げ点数が増える。
		スーパー(販売促進担当)	・今年になってから11月まで、悪いままの状況で推移している。
		スーパー(販売担当)	・チラシの日替セール等、安い商品は売れるが、通常価格の商品の売行きは今一つという傾向が、先行きも続きそうである。
		スーパー(支店長)	・現状を打破する策が見当たらず現状維持に努めるしかない。利益を出しているのは大企業のみで、中小企業は相変わらず厳しい状況が続く。
		コンビニ(エリア担当)	・当面は今月と同様に好調な売上が期待できる。
		コンビニ(エリア担当)	・客単価は回復傾向といっても主力商品のおにぎりや弁当が伸びず、良くなっている実感はない。今後もこういった傾向がしばらくは続く。
		コンビニ(商品開発担当)	・買い控えの動きは、引き続き続くと考えられる。
		衣料品専門店(経営者)	・バーゲンになれば、以前のように衝動買いをする客は少ないが、商品に納得をすれば購入する客も増えてくるので、それなりに売上が増加する。
		家電量販店(店員)	・4Kテレビの価格が低下している。販売台数は伸びるが価格は一層下がり、売上としてはあまり増加しないと思われる。
		乗用車販売店(経営者)	・とりたてて良くなる要素も、悪くなる要素もないと感じる。
		乗用車販売店(経営者)	・これから各メーカーの新型車種の発売等が控えてはいるものの、一部ユーザーの動きにしか影響はなく、大勢は変わらない。
		乗用車販売店(従業員)	・先行きを楽観視するわけではないが、あまり不安感はないので、今のまま安定していくと見込んでいる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・新型車種の発表が控えているが、既存オーナーの掘り起こしは終わっており、現状からは新規客も期待できないため、良くなる見込みがない。
		乗用車販売店（従業員）	・年明けから1～2月までは変化はないという認識を持っており、足元の動きが続くと想定している。
		乗用車販売店（従業員）	・法人客の買換え需要は増えているが、個人客には全く景気の恩恵がみられない。軽自動車は堅調であるが、メインで保有する車の買換えの遅れが響いている。また、販売店、工場共に、他社との競争が激化しており、収益は非常に厳しい状況が続くとみられる。
		乗用車販売店（従業員）	・景気が良くなるとは思えないが、このまま、天災やテロ等の大きな問題が起こらなければ、年末年始には、悪い状態からは少し改善する。
		乗用車販売店（販売担当）	・人気の車種や新型車種の販売量は増えてくるが、在庫がないため、思うようには登録台数の伸びにつながらない。
		乗用車販売店（経理担当）	・販売台数は、足元よりは増加すると思われるが、2～3月はもともと決算セール等で販売量が増える時期であり、景気が良くなるわけではなく、大きく変わることはない。
		乗用車販売店（総務担当）	・人手不足感は出ているが所得の増加は緩やかで、景気が良くなるには、まだ時間がかかりそうである。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・マイナンバー制度によって、財布のひもがやや固くなる可能性がある。今年度はまだ良いかもしれないが、先々はやや厳しくなる。
		高級レストラン（役員）	・予約客の反応は、前年同月と比較して同程度であるが、この先の繁忙日を除く予約の動きは、まだ見通せない。
		観光型ホテル（販売担当）	・年末年始の支出はかなり抑えているように見受けられる。特に、2月以降の一般宴会予約は、前年同月に比べて少なく、今のところ景気が良くなりそうな要素はない。
		都市型ホテル（支配人）	・ホテルの集客はインバウンド頼みで、国内需要はあまり良くない。
		旅行代理店（経営者）	・3か月先を見通しても、景気が良くなるような材料は特に見当たらない。
		旅行代理店（経営者）	・スーパーは客を奪われる心配をしながらも生鮮品等を値上げし、消費者の節約志向は来年も続く。周囲の状況からは、少子高齢化に伴う消費減少が加速的に進んでいるように感じる。
		旅行代理店（経営者）	・行き先を十分に吟味したうえで予約する客が多いため、先行きの予約客を取り込むための見通しが難しい。海外から国内にシフトできるような対処も必要である。
		タクシー運転手	・良くなる材料も悪くなる材料も見当たらないので、2～3か月後も現状維持を見込む。
		タクシー運転手	・忘年会の時期であるが、良くなる気配が感じられない。先行きも良くなるとは思えない。
		通信会社（サービス担当）	・光回線の申込は増加するが、携帯電話の掛け放題プラン等で固定電話の需要は減っているので、新規申込よりも解約が増え続ける。
		通信会社（営業担当）	・先行きは需要期の年度末を迎えるが、前年と同様でこのままの状況では、来客数が増えるとは思えない。
		テーマパーク（職員）	・急な変化ではないので、今後も現状の傾向が続く。
		ゴルフ場（企画担当）	・2～3か月先は真冬となり、入場者数は雪等の天候次第となるが、景気としてはそれほど良くも悪くもならない。
		設計事務所（経営者）	・案件数は少なく小規模なままで、ほとんど変化はない。先行きに良くなる兆しは全くない。
		住宅販売会社（経営者）	・単価の安い商品しか売れない傾向が、先行きもまだ続く。
		住宅販売会社（従業員）	・国会が年明けからとなり政策的な動きもないため、年末に向けての駆け込み需要には期待できない。先行きも変化なく経過すると見込まれる。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・年末は明らかに不動産の動きが悪くなるが、年が明ければ、少しずつ動き出す方向と見込まれる。
		その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・リフォーム工事の引き合いが、引き続き増えている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・年明けは、客の動きが悪くなる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・ぶだんの飲食店への客足は、一層厳しくなっている。飲食店の景気は、更に悪くなると考える。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（経理担当）	・企業業績に陰りがみられ、冬の賞与等、所得の改善には期待できないことから、一段と消費が冷え込む。
		百貨店（販売担当）	・クリスマス商品の出足が悪い。ハロウィンで盛り上がった分、停滞している印象である。
		スーパー（経営者）	・2月ごろは企業の稼働日数が少なく、一部を除いて全体的に緩やかな稼働状況となる。国の補正予算も春以降の実施と見込まれ、2月は景気回復の谷間の時期となる。中国経済の減速もまだ続き我が国の輸出も伸びないため、本年度の景気の底となる可能性が高い。
		スーパー（商品開発担当）	・相次ぐ競合店の出店もあり、来客数は現状より更に悪くなる可能性が高い。客単価、1品単価も今までは好調であったが、今月はやや下がったため、このままいくと厳しい状況になる。
		スーパー（営業企画）	・景気を向上させるような要因が見当たらない。今後は消費税増税の話題が増える中で、生活を防衛する意識がより一層強まるため、消費の停滞を懸念する。
		コンビニ（店長）	・客単価の下降がまだ続いている。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・年末年始を過ぎると、しばらく財布のひもは固くなるので、売上の面では期待ができない。
		一般レストラン（従業員）	・夏場が忙しい商売のため、寒い時期の売上は期待できない。来年は夏季オリンピックがあるが、ゴールデンタイムに放送があると大変である。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・景気が良いという声が少ないと、ネガティブな方向へ徐々に向かっていく。
		観光型ホテル（経営者）	・例年1～2月は閑散期となる。地元の経済力が徐々に落ちてきており新たな需要もない。来客数が前年比で5～10%下降する状況がまだ続く。可処分所得の向上を図るといっても、その前提となる企業収益が増えていないので、容易には実現しないと思われる。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数から、先行きはやや悪くすると見込んでいる。
		都市型ホテル（経営者）	・インパウンドによる好調をどれくらい維持できるか不安である。
		旅行代理店（経営者）	・客の財布のひもは固いと実感している。
		旅行代理店（従業員）	・ここ1年で景気が回復しているようには実感できない。世間でも同様ではないかと感じる。
		旅行代理店（従業員）	・テロや情勢不安の影響に加え、インフルエンザ等の感染症が多くなる時期に入るので、海外旅行客は更に減少する。国内旅行も団体客が少なくなる時期で、見通しはあまり良くない。消費税率再引上げ前の駆け込み需要がどれくらい発生するかが、景気の先行きを左右する。
		パチンコ店（経営者）	・前年の消費税増税や業界全体での低単価による薄利多売傾向で、客が店を選別するようになっている。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・今のまま消費税増税を断行すれば、中小企業や地方は壊滅的になる。景気に悪影響を及ぼさないよう、きちんと税収増加が見込める対策を期待する。中国経済が慢性的に悪化との報道も耳にして心配である。
		理美容室（経営者）	・客の話には景気が良くなる話題もあまりなく、来客数も少ない。
		美顔美容室（経営者）	・年内でキャンペーンが終わり、毎年、年明けから2～3か月は販売量が減少する。
		美容室（経営者）	・年末はパーマや毛染めの客で忙しくなる。その反動で2～3か月先は来客数が減る。
		美容室（経営者）	・地元からの若い女性の流出が多い。人口流出が止まらない限り、地方の景気も良くならない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・利用者数が減少し、パート職員の賃金も上げにくいため、将来の見通しは悪い。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・寒い季節はレンタル機器の返却が増加する。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅、リフォーム等の市場には活気がなく、先行きが不安である。
	悪くなる	旅行代理店（経営者）	・景気は全体としては良くなっていない。一部の人や企業が良いただけである。年末に向けても、状況が好転するようには感じない。
		タクシー運転手	・昼間のタクシー利用は必要経費でも、夜の利用では経費に認められず、一層少なくなる。夜に使う金は余分な支出と見なされ、減らされる方向に進んでいく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		理容室（経営者）	・客は消費税再増税の話題で持ちきりである。景気が良くなるとは思えない。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・民間工事は二極化が進み、新たな受注確保に苦戦している。
企業 動向 関連 (東海)	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（経営企画担当） 窯業・土石製品製造業（社員） 輸送用機械器具製造業（品質管理担当） 金融業（従業員） 金融業（法人営業担当） 企業広告制作業（経営者） その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・伊勢志摩サミットを来年に控え、関連商品の販売増加等の期待が持てる。 ・スマートフォン用部品の製造に関連して、消耗品の需要が伸び続けており、一層の受注増加が期待できる。 ・客の生産計画によれば、しばらくは設備投資が続く見込みである。 ・生産量のこの時期及び先の見通しが、例年よりも比較的良さそうな感触である。 ・地元自動車メーカーの生産台数が増加する計画となっており、部品等の生産も増加する。 ・賞与支給への期待感が大きい。 ・パリのテロ事件のように、世界的にどこで何が起こるか分からない。国内も同様かもしれないのに、日本全体が安心ムードなことを危惧している。企業としては、好調であっても開発の手を緩めてはならないと考えている。
	変わらない	化学工業（人事担当） 化学工業（総務秘書） 鉄鋼業（経営者） 金属製品製造業（経営者） 金属製品製造業（従業員） 一般機械器具製造業（営業担当） 一般機械器具製造業（経理担当） 電気機械器具製造業（企画担当） 電気機械器具製造業（営業担当） 電気機械器具製造業（経営者） 建設業（営業担当） 輸送業（経営者） 輸送業（従業員） 輸送業（エリア担当） 輸送業（エリア担当） 輸送業（エリア担当） 輸送業（エリア担当） 通信会社（法人営業担当）	・国内だけをみれば、決して景気が悪いとは思えないが、パリのテロ事件や中国経済の減速等、海外の不安要素を考えると、しばらく景気は停滞する。 ・良くなる話題も悪くなる話題も見当たらない。我が国にとっては、来年の伊勢志摩サミットに向けて、安全対策が重要となる。 ・希望的な受注見込みを持っているが、まだ実際の見積等の動きには至っていない。実現がもう少し先と考えると、当面はプラス要因が見当たらない。 ・引き合いの動きも横ばいで、変わらない。 ・同業他社の中には、今後の仕事量に不安を感じるとの声をちらほらと聞く。 ・中国での設備投資の落ち込みが予想ほどではないので、先行きも現状維持は可能である。 ・受注量、販売量も安定した推移である。 ・高成長は実現が困難にしても、まだ成長余地はある。世界的に紛争が広がっており、急激な環境変化にも対応できるよう意識しておく必要がある。 ・先行きも変化する要素が見当たらない。 ・製品は中国向けが多く、中国の景気次第である。年末から年度末に向けて、受注が増加するというような話はない。 ・関係者と話をしても、あまり変化はないと考える。 ・国内消費、軽油価格や海外取引の先行きの動きにおいて、大きな変化は見込まれない。 ・季節商材は天候により動きが変わるが、景気が上向くような要素は乏しい。燃料価格の下落に伴い、一部の荷主からは運賃値下げを要求され、運賃単価の下落が心配である。その一方で、利益が出ることによりトラックの買換えは促進される。業界としては、燃料価格の動向が最大の関心事である。 ・微増傾向は続くが、お歳暮の時期であり、先行きは同業他社の動向によって大きく左右される。 ・これまでの同じ傾向が続くと見込まれる。 ・燃料の軽油価格が前年比で約32円下がっており、非常に助かっている。貨物の荷動きは、今一つ緩慢な状況が続いている。 ・例年通りであれば、年末は荷物の量が増え1～2月には閑散期を迎える。先の状況はまだ読み切れない部分もあるが、何か大きな動きや景気が変わるような前兆もないので、例年並みと見込んでいる。 ・中国やアジア諸国の経済成長の減速による、我が国の景気への影響が懸念される。経済政策は力強さに欠ける。消費税の軽減税率が中身のあるものになるか不安である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（企画担当）	・個人の資産を持たない層での自動車購入が目には止まるが、消費のペースとなる給与が上がらないと、景気は更には良くならない。
		不動産業（経営者）	・客には、引き続き様子見の状況がうかがえる。
		不動産業（用地仕入）	・2～3か月先の景気に影響を与えそうな要素は見当たらない。
		広告代理店（制作担当）	・企画案件等により年明けの受注量も前年同期並みにはあるが、物件によって波があるため、大きく変化する要素は見受けられない。
		行政書士	・先行きの荷物の量は現状維持である。
		公認会計士	・円安による輸入材料のコストアップ等が収益性を悪化させている。中小企業の雇用維持が厳しい。社会保険料の企業負担が増え、人件費増加が更に収益性を悪化させている。
		経営コンサルタント	・マーケットで好調なのは、富裕層向けの物件である。一般消費者向けの物件は下落傾向が続いている。富裕層向けの物件は株価次第で、くい工事の問題も出てきたので、先行きが気掛かりである。
	やや悪くなる	会計事務所（職員）	・消費税増税はまだ先で、T P P 合意による影響もすぐには表れないことから、当面は変化がない。
		会計事務所（社会保険労務士）	・客には業況の良いところが多いが、先行きに対して楽観的にはなれず、守りに入っている印象を受ける。新規に借入れるところはあまりなく、設備投資も一段落と思われる。
		食料品製造業（営業担当）	・給料が下がれば節約志向が強くなり、消費を一層抑えていくため、早い時期での景気回復は見込めない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・現在は景気も良好に推移しているが、ボーナスや年末調整の時期を過ぎ、2～3か月先の景気は少し下降する。
		出版・印刷・同関連産業（代表）	・アベノミクスのトリクルダウン効果が全く感じられない。消費者の買い控え傾向は更に進み、右肩下がりで悪くなっているように感じる。
		化学工業（営業）	・競合先の売り込み攻勢により、売上と収益が減少する可能性がある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・業界の台数規制等で、全体に景気が悪くなってきている。今後の設備投資も見込めないこともあり、2～3か月先の売上は期待できない。
悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・指標となるスクラップ相場の動きや中国景気の減速から、全体的な景気は悪くなると見込んでいる。	
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・客の販売計画では、今月よりやや販売台数が減少する。新規投資に伴う初期ロス費用が発生するため、利益も減少傾向となる。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・折り込み広告の受注量が、前年同期に比べ悪くなっている。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・年度末に向けて公共案件は減少してくる。	
雇用関連 (東海)	良くなる	民間職業紹介機関（営業担当）	・年末までに採用を決定したいと考える企業が、ある程度は増えてくる。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・ターミナル駅周辺は、新ビルの開業ラッシュが続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・例年、年明けから年度末にかけては新年度に向けた派遣スタッフの求人が伸びており、今年も同様の動きが期待される。
		人材派遣会社（営業担当）	・年末年始に向けて、多少は回復すると思われる。
		人材派遣会社（営業担当）	・製造業でも特定分野に限定されるが、民間航空機飛行試験の成功による航空機産業の活性化や、自動車メーカーでの開発の活発化等、明るい情報もあり景気の好転に期待したい。
		人材派遣会社（支店長）	・マイナンバーに関する業務委託や、派遣スタッフの短期的な引き合いも含めて求人が増加傾向にあり、業況はやや回復に向かう。改正労働者派遣法の施行の影響は、特にないものと見込まれる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・採用者数増加の動きがあるが、人材不足のため思うようには採用決定にまで至らない。景気は上向きに推移する。
その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	・景気が急激に良くなるとは思わないが、少しずつゆっくりとは良くなっている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・忘・新年会シーズンの繁忙期に入り良くなる見込みであるが、足元が既に良いので、状況としてはあまり変わらない。
		人材派遣会社（社員）	・求人は引き続き堅調に推移するが、企業のニーズに合う求職者が不足している。
		職業安定所（所長）	・管内に航空機関連の会社があるが、足元の雇用増加にはつながらない。数年後には増えるであろうが、すぐにというわけではないので、このまま安定した景気の動きが続く。
		職業安定所（職員）	・新規求職者の中では、在職者が前年同期よりも増加しているが、正社員採用等の条件の良い求人がなかなか増えない。
		職業安定所（職員）	・大手企業を中心に好調な業績が見込まれるが、中小企業の多い当地では、家計も含めて引き続き厳しい。中国経済減速の影響は大きいとの声も出ている。求人数は増加傾向にはあるものの、相変わらず正社員よりも販売業を中心にパートでの募集が見受けられる。改正労働者派遣法の施行に伴う派遣事業者の動きも目立っている。
		職業安定所（職員）	・中国景気の減速や中期に渡って続く円安が、県内の生産・消費にも徐々に影響し、景気回復の歩調を更に鈍化させる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は引き続き増加し、有効求人数も増加する方向にあるが、窓口で事業主の話を見ると、欠員補充は急ぐものの、設備投資等に関連する新規募集は景気の動向を見極めてからという声が、少し増えている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・消費税の軽減税率の動向等によっては、消費者の意識も変化し、景気の先行きにも大きく作用する。また、中小企業の従業員を対象とする処遇改善方策の有無によっても意識は変化する。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・例年よりも会社説明会や採用試験等は頻繁に開催され、企業の採用への積極性を感じる一方で、実際の内定件数は、前年同月と比べると若干出遅れている。
		やや悪くなる	
新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・くい工事の問題も続いており、不動産業界には少なからず影響がある。パリのテロ事件の影響は、旅行業界には大打撃である。正月を前に、景気の先行きに不安の影を落としている。		
職業安定所（職員）	・有効求人倍率は依然として高い水準を維持しているものの、企業は必要な人材を確保できない状況が続いており、今後もこの流れが続いていく。		
職業安定所（職員）	・求職者数は前年同月比で減少しているが、求人数がそれ以上に減少している。		
悪くなる		-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (北陸)	良くなる	一般小売店〔書籍〕（従業員）	・今年の冬のボーナス商戦が期待できそうである。
		通信会社（営業担当）	・ボーナス商戦に加えて学生向け購入が増えてきて、販売台数が増えてくると思われる。
		通信会社（役員）	・年度末の商戦期に近づくにつれて、申込が好調に推移すると予想する。
	やや良くなる	一般小売店〔事務用品〕（店員）	・業界の繁忙期に入るタイミングなので、商談の引き合いが微増している。
		百貨店（営業担当）	・年末商戦に入ってくるが、郊外や近隣の商業施設との客の奪い合いが売上に響くと予想している。しかし、クリアランスセール時期に入るため、今よりは客の財布のひもは緩み、景気は少し上昇してくると予想する。
		乗用車販売店（役員）	・年末には新たにフルモデルチェンジ車が発売されるので、販売力の増強に強力な商品となると思っている。
		住関連専門店（店員）	・年内は年末商戦も追い風になり、小売全体の販売量は増加傾向にあると思われる。企業により年末のボーナス支給は異なるが、消費の波は徐々にし好品にも流れていると考える。
		スナック（経営者）	・新しい年を迎え、流れに期待したい。しかし、国際的な様子が怪しげになれば、逆に最悪になるかと思う。
		都市型ホテル（役員）	・レストラン部門、宴会部門は横ばい傾向にあるが、宿泊部門の増加により全体ではやや良くなると見込む。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		旅行代理店（従業員）	・北陸新幹線効果により石川の観光業を中心に活性化している。
		通信会社（役員）	・今年度新たに提供開始した無線サービスも、当初は申込が少なかったが、ここにきて着実に伸びてきており、今後の総契約数の増加に結びつくものと期待している。
		競輪場（職員）	・冬季期間は開催日数が減少する。しかし比較的グレードの高いレースを発売することが多いため、月あたりの平均売上額は増加傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	・来年になると消費税増税の動きが出て、客も動くと思う。
		商店街（代表者）	・プレミアム付商品券の反動は11月までとみているが、暖冬と予測されていたにもかかわらず、ここにきて一気に寒さが増してきた。人出に影響がありそうだ。
		商店街（代表者）	・12月は歳末の売り出しやクリスマスなどがあり、1月は正月の売り出しや、成人式などがある。これらは例年のことであり、大きく変わることはない。今後2～3か月の景気は例年並みになると思う。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・忙しい日々が続いて良いのだが、現場の社員はかなり疲労がたまっている。人材募集を続けているが、求人にかからない。逆に今の給与に耐えられず、より良い報酬の会社へ転出する人が増えていると、同業者の声を聞く。
		百貨店（売場主任）	・今冬の暖冬予測から、クリアランスセールにおいても、コートなどの防寒素材や冬物衣料は低迷すると思う。期待できない。
		スーパー（店長）	・年末需要を考えると、現状から予測するにあたり、厳しい状況が続くものと思われる。特に天候の影響を受けると、より厳しいものと予測される。
		スーパー（総務担当）	・11月のお歳暮ギフトの売上もほぼ前年並みであるため、景気が良くなっている印象は受けない。
		スーパー（総務担当）	・3月ごろまではこの状況が続くと思われる。ただし、人手不足により人件費が上がり、4月以降は不透明と予想している。
		コンビニ（経営者）	・来客数については微増の状態が続いていて良いのだが、やはり目的買いで、コーヒーならばコーヒーだけを100円で買って帰るといった客も相変わらず多く、ついで買いがなかなか増えている感じがしない。金額についても、どちらかというところ抑え気味に買う客が多いのが目立つ。清涼飲料のパックジュースで健康志向の商材は好調に推移しているが、やはり単価が上がらない以上、トータルの売上は今後とも増加は見込めない。
		コンビニ（経営者）	・クリスマスケーキの予約など、年末商戦での数字の上積みも期待しているが、その他の平常時の状態に変化があるとは思っていない。
		衣料品専門店（経営者）	・売上の減少が続き、回復の見込みがたたない。このエリアの衣料品の売上の平均は、前年比8割台だと聞いている。
		家電量販店（店長）	・買う人と買わない人がはっきりしている状況である。この状況は続きそうだ。
		家電量販店（店長）	・客の購入点数が継続的に少なく、主要商品に対して関連提案をするが、必要最低限の物しか購入されず、ついで買いや衝動買いが見られない。
		乗用車販売店（経営者）	・他社では年末に向かって新型車に期待しているようだが、当社は新型車の予定がないので現状通り推移すると思う。
		自動車備品販売店（従業員）	・温暖化で降雪量が少ないとの長期予報の情報もあり、買い控えを考えている客から、もう少し我慢して使おうかななど、できる限り出費を抑えたいとの声が多くある。厳しい状況は変わっていないと感じる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・とにかく、これ以上悪くなってほしくないという希望で、変わらないとした。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	・来客数の前年割れが続いている。他の競合店の価格や話題性で、買い回りしている様子である。食料品の値上げが続いているため、買い控えや切売り品購入が増え、さらに価格に敏感になっているようだ。ただしガソリン価格の値下げが続いているため、商品需要が増えることを期待したい。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・来年の年始は1月4日が月曜日で期間が短いため、買物関連での外出がどうなるか不透明である。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（店長）	・北陸新幹線効果がやっと現れたのか、関東からの入込数が増加したようだ。観光シーズンということもあり今月は良かったが、今後の推移を注視したい。
		観光型旅館（経営者）	・来年3月までは北陸新幹線効果、大手旅行会社の全社キャンペーンなど集客が期待できる。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約状況は11月のみ103%となっているが、12月以降は150%台となっている。冬場は県外客が減少するが、北陸新幹線利用客を今後どの程度確保できるかが課題といえる。
		旅行代理店（所長）	・観光需要が少なくなる季節でもあり、大きな変化が感じられない。
		タクシー運転手	・新年会などでお酒を飲む機会があり、タクシー利用も昨年の年初より期待できそうである。
		通信会社（営業担当）	・売上目標は達成しているが、客の様子から大きな変化はみられない。冬商戦が到来するので期待している。
		通信会社（店舗統括）	・それほど上がる要素が見当たらない。
		その他レジャー施設（職員）	・体験教室、特別教室などの企画実施で、冬場に向けての落ち込み開始時期を少しでも遅らせるようにしていく。燃料費がピークになるシーズンだが、現状の燃料費で推移してくれば助かる。
		美容室（経営者）	・地方の景気は全く良くなっていない。今後の労働市場を考えると、不景気なのに人手不足ということになりかねない。
		住宅販売会社（従業員）	・今後、販売量に変化はないが、競合がますます激しくなり、利益額への影響が懸念される。
やや悪くなる		一般小売店〔精肉〕（店長）	・今後も原材料の値上げが予想され、それによる単価の値上がりにより、客の購買意欲が薄れるような感じが否めない。
		百貨店（営業担当）	・今年、北陸はアウトレットモールなどが開業した。初売りについては、新しい店はまずまずだが当店は厳しい。小売全体でも少々悪化するのではないか。
		コンビニ（店舗管理）	・競合他社の求人時給が急激に上昇している。そのため当社も追随するしか方策は見当たらず、損益の悪化は避けられない。
		乗用車販売店（従業員）	・天候が悪い日が続く季節になり、客足が遠のく。
		高級レストラン（スタッフ）	・1月以降の受注は、この秋に比べて落ち着いている。JRの北陸デスティネーションキャンペーンも年内で終了するので、現在がピークと思われる。
		一般レストラン（統括）	・客単価アップの方策で売上高を伸ばしてきた店舗に陰りがみられてきた。客単価を下げて来客数を増やす戦略に転じる場合、目標値到達までに要する期間を考えると、利益を圧迫する期間がやや長くなる見通しである。売上高や来客数が伸びても利益確保が難しい状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・冬場に向かい、北陸新幹線効果がどれだけ見込めるかが分からない。
		タクシー運転手	・今まで良かったのは、県外からの観光客で忙しかったからだが、これだけ寒くなると予約もちょっと少なくなっている。
		通信会社（職員）	・特典などがないと売上がついてこないという負の連鎖が続いている。
		テーマパーク（職員）	・北陸新幹線開業効果による特需も、先行予約をみる限り向こう2～3か月先は落ち着きをみせている。インバウンドもやや横ばいか減少傾向にある中で、全体としてはやや悪くなる方向にあると予想している。
		住宅販売会社（従業員）	・受注数字は前月比12%の減少であった。消費税増税が実施されることを前提に考えた場合、完工日数を考慮すると受注契約数字はもっと伸びてもおかしくない。現状は伸び悩んでいると言わざるをえず、先行きが心配である。
		住宅販売会社（従業員）	・毎年11月までは人の動きがあり、12月になると人が動かなくなるのだが、今年はその動きが早くなり11月の人の動きはとてまもなく感じた。他社の動きも鈍いように感じ、来年早々にイベントで集客するためにエネルギーをためこんでいる感じがする。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	悪くなる	コンビニ（店長）	・売上が横ばいだが、経費が数年前より30%ほど上回っている。店舗売上だけをみた景気は横ばいだが、店舗経営でみた景気は利益と経費の割合から確実に悪化している。おそらく我々小売は、アルバイト時給の高騰と人手不足から、店舗運営の継続が極めて難しい状態に陥りつつある。売上というより物価の上昇、利益の根本的な底上げがない限り致命的な状態になる。	
		衣料品専門店（経営者）	・景気は下り坂に入ったように思う。周りの9割方の人は、先行きに明るさを感じていないように言っている。国に頼ってもだめだとは思っていても、何とかならないのかという不満が充満しているような感じである。	
企業 動向 関連 (北陸)	良くなる	-	-	
	やや良くなる	プラスチック製品製造業（企画担当）	・軸足を置く住宅市場は、5月以降新設住宅着工数が前年比順調な伸びを示している。部材供給は着工後2～3か月後となることから、業績的には上向くものと予想している。	
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の分の注文の入り方を見て、そのように思った。	
	変わらない	繊維工業（経営者）	・国内消費が盛り上がり欠けると共に、輸出の伸びも期待できず、現在の状態が継続すると思われる。	
		繊維工業（経営者）	・開発案件が非常に多く、3～4か月後には必ず実ると思っている。1～3月は、やや悪いのではないかと思う。現在のところ、ここしばらくは定番商品の動きのみであろうと考えている。	
		化学工業（総務担当）	・受注状況は、横ばいの予定である。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・円安状況下であり、輸出関連はこの状況が当面続くと考えられるが、新興国通貨安と景気減速が懸念材料である。	
		精密機械器具製造業（経営者）	・今後春先に向け、生産量的には増産気味の計画をしているが、国内では特に中国人観光客のいわゆる爆買い以外、あまり市況が良くなるような話を聞かない。	
		輸送業（配車担当）	・消費者の購買意欲が向上するとは考えにくい状況の中では、しばらく現状の状態が続くと思われる。	
		金融業（融資担当）	・観光客の入りは相変わらずではあるが、人件費が上昇し人材確保が難しくなってきた。	
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・上半期に比べれば、ややチラシ出稿量が上向いたとも思えるが、業種やクライアントが偏っている心配がする。浮き沈みが各業種ともあり、安定感があるクライアントも限られている。バランス的に変わらないとしか言いようがない状況と思える。	
		司法書士	・事業用不動産、住宅地用不動産の取引が堅調にあるが、売買価格が安いと感じられる。	
		やや悪くなる	食料品製造業（役員）	・原材料の高騰といった現在の環境はこのあとも続く予想され、かつ原材料の在庫評価額もじわりじわりと上がっており、厳しくなる一方と考える。対応策である既存製品のリニューアル、新製品開発、またアイテムの統合などの効率化もすぐには大きく効果が出るものではないが、順次推し進めていく状況である。
			一般機械器具製造業（総務担当）	・欧州のテロの影響で、設備投資意欲が落ちると思われる。
		建設業（経営者）	・手持ち工事量が少ないので、年末工期の工事を終えると手持ち工事がなくなり、経営難に陥る業者の発生が予想される。暖冬の予想であり、除雪作業の売上も少なくなるであろう。	
		建設業（総務担当）	・北陸3県の工事発注量に減少傾向が見受けられ、受注価格競争がさらに激化する兆候が表れており、今後受注環境は厳しさを増すと見込まれる。	
		金融業（融資担当）	・当地域では、北陸新幹線開業効果も一巡し、プレミアム付商品券の需要促進効果も終了した様子である。再来年の消費税率引上げなど悪いニュースが多い。	
		不動産業（経営者）	・今後の話は、法人からの問い合わせも少なくなってきたり、個人客の問い合わせも少なくなってきたりという意見が多い。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		税理士（所長）	・景気は「さっくばらん」な話、国民の気分によってかなり左右される部分があるが、今のところ新しいアベノミクスや今後の展望について、マイナス、ネガティブなイメージが強い。マスコミの報道も、マイナンバー関連など色々な面でネガティブな報道が多い。何か先が細くなっているイメージを払しょくするような新しいニュースがあればと思う。日本人は、政策など旗を振る政治家の勢いには素直であるので、ちょっとしたインパクトのある政策によって大きく変わると思う。給料が上がる形での、より具体的な政策を期待したい。
	悪くなる	-	-
雇用 関連 (北陸)	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕 （担当者）	・求人数は落ち着きつつあるが、逆に言えば就職者が増えているということで、今後そうした人々の経済活動が活性化する可能性は高く、景気は上向くのではないかと考える。この後景気が本格的に上向けば再び求人数や雇用形態に変化が出てくるだろうと思う。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が1.5倍と、非常に高い数字を示している。また、求人数の増加についても、多くの主要産業で増加傾向がみられる。
	変わらない	人材派遣会社（役員） 人材派遣会社（社員）	・期間限定の案件には求職者が飛びつかない。 ・今後、マイナンバー制度導入により、短期、日雇い、単発の派遣業務における対策をしっかりと考えていかないと難しい。
		求人情報誌製作会社 （編集者）	・大きな雇用計画の動きがない。また、転職する人の動きがあまり目立ってない。
		職業安定所（職員）	・業績が良くなるという事業所がある一方で、依然として先行きを不安視している事業所もある。
		学校〔大学〕（就職担当）	・現在のところ、昨年度と比べて次年度に向けての求人依頼は増えているが、今後の中国やEU圏での経済状況がどのようになるを見極める必要がある。
	やや悪くなる	職業安定所（職員） 民間職業紹介機関（経営者）	・新規求人数が前年同月を下回る状況がみられる。 ・プレミアム付商品券のような消費を拡大するような目玉がなく、消費が伸びていない。給与や賞与も増えていそうにない。
悪くなる	-	-	

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (近畿)	良くなる	高級レストラン（スタッフ）	・問い合わせの多さをみると、来月以降の忙しさが予想される。
	やや良くなる	商店街（代表者） 一般小売店〔珈琲〕 （経営者） 百貨店（企画担当） 百貨店（営業企画） コンビニ（経営者） コンビニ（店長） コンビニ（店員） 衣料品専門店（営業・販売担当） 乗用車販売店（販売担当）	・年末商戦で少しは良くなる。 ・求人数が増加傾向にあり、特に中小企業は採用が困難になっている。 ・今月末に向けて気温が下がってきており、クリスマス商戦も本格化するため、少しは回復に向かう。 ・気温や天候といった11月の不調要因は一過性と思われるが、消費マインドの力強さを感じられない。全体的には世界各地でテロの不安が増し、消費の冷え込みにつながるリスクが高まっている。商圈内では競合店の改装や、大型商業施設のオープンなど、競合の激化が予想される。昨年からのボーナス支給の増加や、最低賃金の上昇分が貯蓄に回るのではなく、消費の増加につながることを期待する。 ・品ぞろえが充実したファストフードやコーヒー類の売上がまだまだ伸びそうなので、プレミアム系商品の売上も好調が続くと予想されるため、客単価の上昇が期待できる。 ・来客数が増えているため、今後のクリスマスや年末イベントのほか、キャンペーンへの反応は良くなりそうである。 ・設備投資や改装により、客目線での店づくりを行い、集客増を狙っていく。 ・必ずしも必要ではない物でも、購入しようという雰囲気を感じられる。 ・新型車効果で市場は活性化しているが、販売が最大となるのは来期以降になる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・全体的な年末年始商戦の強化で、12月中は来客数が増える。1～2月に再来店してもらえきっかけを作らなければ、物販のセールなどで消費が増える時期に、飲食業界の需要が低下する。
		一般レストラン（経理担当）	・正月、旧正月と、まだまだインバウンドの利用者が増えるなかで、受入体制も徐々に整い、効率的になってきている。国内の旅行者も増えており、相乗効果が見込まれる。
		観光型ホテル（経営者）	・先月、近くの施設がユネスコ記憶遺産に認定された影響で来客数が増えており、今後もその状態がもうしばらくは続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・円安で訪日客が増えるという図式が続く限り、ホテル業にとってはインバウンドが大きな収入増加の柱となる。ただし、客室単価の大幅なアップは、既存の国内ビジネス客にとっては大きな負担増となるため、出張回数や規模の縮小といった影響が出てきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は依然として好調を維持しており、単価も上昇している。一方、宴会部門は例年の会合に加えて、小宴会なども受注できているが、単価は横ばい傾向である。食堂については、宿泊客の利用がなかなか増えず、歓送迎会の受注を目指して販売している。
		都市型ホテル（客室担当）	・客室単価が上昇しているものの、先の予約は現在のところ順調に入っている。冬のボーナスは全体的にアップが見込まれるため、ボーナスが出れば国内の予約状況はもっと良くなる。
		遊園地（経営者）	・来客数、客単価共に好調に推移している。従業員の人員確保が困難であり、雇用環境は売手市場の傾向が強まっている。
		競艇場（職員）	・年末年始にかけて業界ではビッグレースが多数開催予定であり、盛り上がり期待できる。
		美容室（店員）	・成人式や卒業式などがあり、髪型を変える人も増えてくるため、やや良くなる。
		美容室（店員）	・来店時期がずれ込んでいる客も、年内には来店することが予想されるため、少しは良くなると予想している。
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	・秋の体験で来校した半数が入会を決めている。
		住宅販売会社（経営者）	・ようやく消費者の間に景気の上向き感が浸透し、購買意欲の向上が進むのではないかと期待している。
		住宅販売会社（総務担当）	・駅近の物件だけでなく、バスの利用が必要な不動産にも契約の動きがあり、好調の要因となっている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・注文住宅の購入にかかる消費税増税の経過措置の期限が来年9月末までであり、契約に向けての準備段階として、展示場への来場客が増えている。
変わらない		商店街（代表者）	・品ぞろえも低単価品が中心になってきている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	・プレミアム付商品券などの景気対策が実施されているが、消費が増えているとは思わない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・今月の客の様子や雰囲気から、2か月先に良くなることは想像できない。特に、年配客は一部の人を除いて、生活を楽しんでいる様子はみられず、先行きの見通しが明るいとは思えない。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・12月の繁忙期に突入するものの、目立った予約受注もなく、大きな変化はない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・大阪のダブル選挙が終わり、消費者からは今後の大阪への期待と共に、不安についての声も多い。また、物価が上がっても給料が上がらないという声もよく聞かれる。やはり、起爆剤としての政治や社会経済の変化があり、大手企業だけでなく、小さな町工場も少しずつ給料が上がっているという実感が必要ならば、景気は決して上向いていかない。
		一般小売店〔花〕（店員）	・客の購買意欲は相変わらず低いのが、固定客については売上の変化はない。今後も固定客向けの売上が見込まれるため、売上全体に大きな変化はない。
		百貨店（売場主任）	・気温が下がってきているため、コートを中心にファッション関連は少し上向きであるが、全体の動きが鈍く、前年超えは厳しい。当店はビルの工事がマイナス要因となっており、今後も状況はあまり変わらない。
		百貨店（売場主任）	・初売りから冬物のクリアランスセールにかけては、景況感も良くなり、盛り上がり予想している。ただし、その後はプラスの要素が見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・客単価は上がっている一方、流動客数は増加しているにもかかわらず、買上客数は減少が続いている。富裕層以外は堅実な消費行動が続いていると考えられる。
		百貨店（売場主任）	・気温の低下や景気の回復、インバウンドの好調さに頼らざるを得ない状況にあり、大きな期待はできない。一部の高額品の売上は堅調であるものの、ボリューム層向けの商品の動きが鈍く、取引先のアパレル大手でも在庫や人員調整の動きが加速している。外的、内的要因に好転する材料が乏しい状況である。
		百貨店（営業担当）	・海外の高級ブランド品の売行きが一部に偏っており、人気のある商品は入荷待ちである一方、インバウンドによる購入も含め、今までどおりの売上を確保できないブランドも出てきている。
		百貨店（営業担当）	・暖冬の予報が出ているため、冬物商材の売行きは厳しいと予想される。
		百貨店（売場マネージャー）	・現在の消費の傾向をみると、ファッション関連の低迷に歯止めがかからないため、苦戦が続くと思われる。また、気温の低下の遅れによる季節消費の減少は、取り戻すことができない。中国人の訪日客についても、ホテル代が高騰しているため、クルーズでの来日に移行しているが、メインの季節は春から夏であるため、回復は少し遅れると思われる。消費者の行動も、以前にも増して、必要消費やコト消費に変化していると感じる。
		百貨店（サービス担当）	・12月は、前年に実施しなかったイベントや催事の開催効果が見込まれる。集客の増加により、前年売上の確保に努めたい。
		百貨店（販促担当）	・今年の冬はエルニーニョ現象の影響で暖冬の予測が出ており、衣料品を中心に苦戦が予想される。来客数への影響も懸念され、食品などの売場も苦戦しそうだ。
		百貨店（外商担当）	・近隣の競合店が改装に入り、大幅に店舗面積が減少するため、当店で客が流れ込むと考えられるが、年明けには大型商業施設の開業を控えているため、状況は一進一退である。
		百貨店（マネージャー）	・百貨店全体の好調要因であったインバウンド消費に、不確定要素が出てきている。その一方、中間ボリューム層の回復も見込めない。
		百貨店（マネージャー）	・食品や消耗品、身の回り品は、価格志向が強い状況が続くと思われる。また、将来の消費税増税や軽減税率の情報、最近の中国経済の動向などが購買心理に影響し、様子見状態が続くようである。雇用状況では、自社でも少子高齢化の影響が出ており、不足している人材と確保できる人材のギャップが出始めている。
		百貨店（商品担当）	・年末年始やボーナス商戦はある程度盛り上がるものの、長続きしない。結果として、春節に伴うインバウンド需要に大きな注目が集まる。
		スーパー（経営者）	・これからクリスマスやお正月となるが、今年は歳末の気分が出そうにないので、悪く感じる。
		スーパー（経営者）	・暖冬予想であり、鍋物などの需要が停滞するほか、景気の先行き見通しも芳しくない。一方、顧客の低価格志向は確実に強まっており、国産牛から輸入牛、牛から豚などのシフトも進んでいる。パートタイマーの賃金だけでなく、正社員の賃金上がるような状況にならなければ、この傾向は今後も継続する。
		スーパー（店長）	・12月の歳末商戦も、暖冬によるマイナスの影響が出ると思われる。一方、高額品は依然として好調が続くことで、消費の二極化が更に進む。
		スーパー（店長）	・マイナンバー制度は、カードの送付時点から不安要素が非常に多い。パートタイマーに対する勤務時間のアンケートを始めているが、今後の制度変更に対する不透明感も不安要素の一部となっている。
		スーパー（店長）	・ボーナス商戦から年末年始の動向がキーポイントになると思われるが、現段階では良くなる材料が見当たらない。
		スーパー（店長）	・プレミアム付商品券の使用量が減ってきているほか、年末に向けて、ハレの日のために通常商品の買物を控える傾向が強まる。おせち料理の予約好調が唯一の希望である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経理担当）	・クリスマスから年末年始の日並びは今一つであり、逆にいえば、スーパーなどの家内消費型の業種には多少のプラス要因となる。普段の節約意識の反動で、ハレの日に消費が増える分を、いかに獲得するかが売上増加のカギになる。
		スーパー（広報担当）	・12月商戦次第である。気温が冷え込めば大きな売上が期待できるが、現状のような暖冬が続けば、苦戦は必至となる。
		スーパー（社員）	・これまでは原価の上昇分を店頭価格に転嫁できたため、順調な業績が続いてきたが、今月ごろから客が価格を気にしながら買うようになってきた。当面は大幅な悪化はないと考えられるが、消費税増税に向けて購入態度が慎重になる恐れが出てきている。
		スーパー（開発担当）	・原油価格や野菜の高騰は落ち着いたようであるが、これから先は不透明である。
		コンビニ（広告担当）	・今後、大きな変化はなさそうである。
		家電量販店（経営者）	・客の財布のひもが緩むような要素が見当たらない。
		家電量販店（企画担当）	・V字回復が見込めるような新しい対策が出ない限り、今後も厳しい状況が続くと感じている。
		乗用車販売店（経営者）	・個人消費の回復が一部の富裕層に限られ、社会全体に広がっていない。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の販売や車検、その他の修理のすべてにおいて、前月とあまり変化がない。
		乗用車販売店（経営者）	・年末は来客数が増えて物が動き、お金も動く傾向となるが、今年は静かである。
		住関連専門店（店長）	・この半年間、売上の水準はまだまだ厳しいものの、安定した売行きであった。今月の案件数をみると、もうしばらくは今の状況が続くと予想される。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・年末商戦では、忘年会などは若干上向きになる可能性があるものの、お歳暮などの単価低下や、企業による贈答品の予算削減が進む。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・今後は株価や金の価格変動への注意が必要となる。どちらも変化がなければ、客の消費行動にも変化はない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・12月に入るとボーナスシーズンになる。健康食品や高品質な化粧品などの販売増を狙い、従業員による接客の工夫などに努めたい。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・引き続き円安傾向となることで、販売価格に変化はなく、購買意欲も高まることはない。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	・年明けからのセールの反響も期待できないため、変わらない。
		高級レストラン（企画）	・先の予約状況を見ても、大きな増減がない。
		一般レストラン（経営者）	・12月に新しいスーパーがオープンするため、人通りが戻ってくることを期待したい。
		一般レストラン（企画）	・外食では低価格のファストフードが好調である。一方、高単価、高付加価値の店は、客単価の引き上げで何とか前年の売上を上回っているものの、来客数は伸び悩んでいる。特に、平日の来客数の回復がキーポイントであるが、なかなか増えないのが現状である。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・12月は賞与の支給月であるが、政府の要請もあり上場企業などの一部では支給額が増えるものの、消費者全体に占める割合はわずかであり、景気の改善につながるとは思えない。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	・急激に増えたり減ったりすることはないが、福利厚生のために給茶器を導入するほど景気が良くなるとは思えない。
		観光型ホテル（経営者）	・売上は前年比で2%落ちている。世の中は景気が良くなっているといわれているが、当社はそうでもない。
		観光型ホテル（経営者）	・今後2～3か月先の予約も順調である。
		観光型旅館（経営者）	・好調が続くと予想している。
		観光型旅館（経営者）	・原油相場が下がりつつある一方、暖冬の予報も出ているため、景気には様々な影響が出る。
		都市型ホテル（支配人）	・来月のボーナス支給で個人消費の増加に期待しているが、忘年会や新年会の予約は昨年並みである。単価の低下もあり、売上は多少減少しているが、宿泊の増加で全体的には変わらないと予想される。
		旅行代理店（広報担当）	・欧州方面の落ち込みを、国内旅行の増加でカバーするには無理があり、現在の悪化傾向が継続する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・景気が良くなってほしい気持ちはあるが、季節的に飲食の機会が増え、タクシーの利用回数が増えるとしても、早めに帰宅する人も増えるため、必要以上の乗車は見込めない。
		タクシー運転手	・これから年末にかけて、少し人が動き出すとを感じる。
		タクシー運転手	・一般客の動きや、企業関係のハイヤー予約は、順調に推移している。
		通信会社（経営者）	・特に変化の兆しはない。
		観光名所（企画担当）	・来客数は前年比で10%増のペースが何とか続いている。この状況を維持するため、冬期イベントを実施する。
		観光名所（経理担当）	・前年の11月は、3連休が月前半と後半に2回あったが、今年は後半だけであり、少し影響があったと思われる。ただし、後半の3連休は天候に恵まれたため、売上、来客数共に前年比で115%となった。琵琶湖の周辺には紅葉の景勝地が多く、好天や暖かさの影響で来街者数が増えたようである。一方、飲食や体験教室は売上が伸びているものの、物販の方はあまり増えていない。顧客ニーズを的確にとらえた品ぞろえがますます求められており、最終的には全体で前年比10%ほどの増加となりそうである。
		ゴルフ場（支配人）	・報道されているような好調な動きは、身近ではみられない。まだ就職難が続いている。
		競輪場（職員）	・年明けの伸びに期待したいが、プラスの要素が見当たらない。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設]（企画担当）	・国内のレジャー消費が好転する感覚はあまりない。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・12～2月はコンサートが17日間予定されており、ほかにも子ども向けのイベントや、企業イベントが開催されるので、今年と同じぐらいの集客を見込んでいる。
		美容室（経営者）	・土日の商店街は本当に閑散としており、大手スーパーに客が流れている。近隣のスーパーが建て替えのために閉店してから1年半となるが、再オープンまであと2年もある。それまで持ちこたえられるかが不安である。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル] （エリア担当）	・コミックレンタルや、書籍、中古本、文具などの売上が前年を上回って順調に推移している。そのほかのアイテムについても、カフェなどの複合出店によってまずまずの状況である。
		住宅販売会社（経営者）	・人気地域の物件であっても、客の反響が薄いため、しばらくは横ばいとなる。
		住宅販売会社（経営者）	・契約見込みが減少している。
		その他住宅[情報誌] （編集者）	・中古マンションの高値傾向が続き、新築マンション価格も下がる要素が見当たらない。一方、富裕層を中心に購入意欲の高い状態が継続している。
	やや悪くなる	一般小売店[衣服] （経営者）	・暖冬がいつまで続くのかが不安である。1月末から2月の冬物最終処分を早期に切り上げ、春物の仕入れを1週間ほど早く行うことで、次の展開に移りたい。
		一般小売店[精肉] （管理担当）	・牛肉の仕入価格は高騰しているが、なかなか販売価格に転嫁できない。繁忙期に利益を確保できなければ、この先は非常に苦しくなる。原料が安くなる可能性は非常に低いため、今までにない対策を取らなければ非常に厳しい状況になる。
		一般小売店[衣服] （経営者）	・今月の状況をみていると、先行きが不安である。
		一般小売店[酒]（社員）	・過激派組織に対する動きが欧州で始まり、ユーロは対円で下落することが予想される。ユーロ安による還元セールができるほどではないが、消費者の間ではそれを見越した輸入品の買い控えが増える。
		百貨店（企画担当）	・インバウンド売上の拡大基調が一巡しており、これからは前年を下回ってくることを予想される。ボリューム層の動きも厳しく、これからの商況は悪化すると考えている。
		百貨店（売場マネージャー）	・近隣のショッピングセンターの集客も増えているようにはみえず、地域全体として活気がない。ボーナス支給後に戻ってくるかどうかを注視している。
		百貨店（マネージャー）	・消費者は12月中旬から年明けのセールを見据えて、買い控えに入ることが予想される。定価品の販売期間が短くなることで、メーカー側も生産調整などに入らざるを得ない。春物商品の品ぞろえなども縮小することで、更に消費を喚起する要素が減ることになる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経営者）	・消費税増税や物価の上昇に、賃上げが追い付いていない状況であるため、消費は落ち込む。
		スーパー（店長）	・企業の業績は好調であり、ボーナスアップに関する記事もみられるものの、一般家庭での景況感の良さは感じられない。情報通信費や光熱費の高騰による可処分所得の減少が進んでおり、買い控えの傾向が顕著となっている。
		スーパー（企画担当）	・来客数の減少が続く。
		スーパー（管理担当）	・年末商戦に向けて期待したいところであるが、原料が高騰することで、利益率の低下が避けられない状況となる。
		コンビニ（店員）	・来客数の減少傾向が進んでおり、先行きが不安な状態が続く。
		衣料品専門店（販売担当）	・客の来店頻度や購入単価が悪化している。
		乗用車販売店（経営者）	・政府は社員への給与アップや設備投資の増加を奨励しているが、我々中小企業は人手不足が深刻で、円安による原材料価格の高騰といった厳しい環境に置かれていることを理解してもらいたい。実体経済が悪いため、今後もしばらく景気は良くならない。
		一般レストラン（店員）	・これから寒くなると、客足が遠くなる。
		観光型旅館（経営者）	・12月以降の予約客数をみると、動きが悪い。
		観光型旅館（団体役員）	・食材などの仕入原価が上がっているほか、人材不足に伴って人件費が高騰する可能性もあるため、先行きはやや悪くなる。
		都市型ホテル（管理担当）	・海外の団体客によるキャンセルが目立ち始めている。
		旅行代理店（経営者）	・今のところ目立ったキャンセルは出ていないが、今後はパリを中心に、年末の欧州方面のキャンセルが出ると予想される。また、新規の受注にも大きなマイナスの影響が出てくる。国内を含めて、ほかの方面へ振り替えるだけではマイナスは補えない。
		タクシー運転手	・これから年末となるが、現状維持は難しく、少し悪化する。
		通信会社（社員）	・テレビを購入する動きがあまり回復していない。4K放送などで回復する可能性もあるが、状況は楽観できない。
		テーマパーク（職員）	・減少傾向にある来場者数に対し、販売量まで落ち込む様子はみられないものの、海外情勢の悪化に伴い、今後は外国人客による訪日の減少が予想される。また、多くの人が集まる場所は何となく避けたいという心理が広がるなかで、その影響の出方が気になるところである。
		美容室（店長）	・最低賃金を1000円に上げる話があるが、仮にそうなるとパート社員を雇えなくなる。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・帳面上では利益が出ていても、キャッシュフローが少なく、先行き不透明感がある以上、設備投資は控えられる。来年中に景気の上昇感が出てこなければ、その先は間違いなく下降する。
		住宅販売会社（従業員）	・これまでマンション市況は、都心回帰の動きや相続税対策、インバウンド需要によってけん引されてきたが、税制改正の動きやくい施工データの改ざん問題といった逆風のなか、購入意欲の減退が予想される。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	・円安が続いているため、輸入業者は良くならない。
		悪くなる	一般小売店〔花〕（店長）
スーパー（店長）	・プレミアム付商品券の効果がなくなり、客の購買意欲が低下する。人口減少も大きなマイナスの要素であり、急激な過疎化による悪影響が出る。		
コンビニ（経営者）	・競合店への対抗上、商品の充実を図る必要がある。その結果、在庫の負担が増えてロスが多くなり、経営が圧迫される。		
衣料品専門店（経営者）	・洋服の値段が値上がりしている。家計は洋服代を減らそうと考えているため、ますます売れにくくなる。		
衣料品専門店（経営者）	・政府の消費喚起策の終了後、消費の低迷が加速すると考えられる。		
企業	良くなる		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
動向 関連 (近畿)	やや良くなる	食料品製造業（営業担当）	・年末年始には消費者の購買意欲が高まるため、売上は良くなる。
		食料品製造業（経理担当）	・政府の後押しで賃上げなどが進む影響が出てくる。
		木材木製品製造業（経営者）	・進めている新規事業が更に順調となり、入荷、販売共にスムーズに進むようになる。
		化学工業（経営者）	・年明けには、ものづくり助成金を活用した新規設備が導入されるので、その効果が少し出てくる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・定番商品に需要が集まっているように感じる。売上は前年並みか少し増加傾向で推移しており、大きな伸びはないが、堅調な路線を進んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・日本の停滞の原因が人件費の高さにあることは明白であり、2008年ごろにはその影響を強く受けた。現政権は様々な支援金を支給したり、国内の人件費を上昇させる政策を率先して行っているが、そのために国内の景気が暗転する不安を感じている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・例年どおり、年度末に向けて受注、売上共に増えている。
		建設業（経営者）	・年度末に向けて、少しずつ良くなっていくと思う。既存客だけでなく、新規客からの引き合いも増えてきている。
		輸送業（営業担当）	・電子部品の国内生産が増えて、工場間の荷物が増えている。
		輸送業（商品管理担当）	・お歳暮シーズンに入ったため、販売量が増加する。
	変わらない	コピーサービス業（店長）	・問い合わせの件数が増加しているため、少しは上向いてくと予想している。
		食料品製造業（従業員）	・食品関連の動きは景気に大きく左右されにくいですが、ソースを使用する食べ物は、どちらかといえば家計に負担の少ない物が多いため、景気が悪いと需要が伸びる傾向にある。
		繊維工業（団体職員）	・年末需要は前年比で増えているが、昨年は消費税増税の影響による大幅な減少があった。一昨年と比較すると、受注量は減少している。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・忙しくなっているが、例年どおりである。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・顧客からは増産の話が聞かれない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・ここ2～3か月は、少しずつ上向き傾向にも感じられたが、例年は需要が増える年末から期末にかけての注文が鈍いように思われる。
		化学工業（管理担当）	・米国の金利引上げ時期が未定で、景気回復が見込めない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・現状では、良くなる理由も悪くなる理由も見当たらないため、今の状態が続く。
		金属製品製造業（管理担当）	・12月からは、ローンの運用に関する法律も施行される。当社の商品を使った引き合いがきているが、うまくいけば新たなビジネスにつながるかもしれない。
		金属製品製造業（営業担当）	・この先も、鋼材メーカーの対応が変わる様子は感じられない。
一般機械器具製造業（経営者）	・当社は大型受注が増えているが、周囲の状況は良くない。特に小口の受注が減っており、全体としては良くも悪くもない状態で推移する。		
一般機械器具製造業（設計担当）	・収入が増えていない一方、物価が上昇していることで、支出の抑制傾向が強まりそうである。		
電気機械器具製造業（経営者）	・日本国内では新技術の研究開発が進んでいるが、世界に目を向けると政治的にも経済的にも混とんとしている。		
電気機械器具製造業（営業担当）	・景気の良くなる要素がない。		
電気機械器具製造業（宣伝担当）	・景気が良くなる要因がない。		
輸送用機械器具製造業（経理担当）	・自動車関連の受注は確実に出てくる一方、そのほかの引き合いをいかに受注に結び付けるかが課題である。		
その他製造業〔履物〕（団体職員）	・靴の小売業界全体ではスニーカーブームが依然として続いており、一見好調に見える。ただし、当業界のファッションシューズ部門では、スニーカーのあおりを受けて苦戦している。また、今月は例年に比べて気温が高めとなったため、ブーツ系の冬靴の売上が伸びていない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（経営者）	・案件の単価が低く、売上が伸びないほか、利益率も低いためにもうからない。さらに、人材不足が深刻化してきており、仕事がさばけない。これも負のスパイラルである。
		建設業（経営者）	・相変わらず東京一極集中の状況が続いている。現場監理技術員や技能労務者の不足が、地方では深刻な問題である。
		建設業（営業担当）	・2017年までは受注見込みが先行しており、人手不足の状態が続くことが想定される。この先、くい関連の問題がどうなるかが不安要素であるが、全容が明らかになれば、新たな方向性がみえてくる。
		輸送業（営業所長）	・輸出入の航空貨物配送の業務が年々減少しており、先行きが暗い。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・景気の起爆剤となるような対策が必要である。特に中小企業の底上げになるような内容が求められる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込収入がやや上向いているが、前年比でみると良いというほどではない。購読数が減少しているため、景気が上向いているとは思えない。
		広告代理店（営業担当）	・1月まではまずまずであるが、2月の受注が少ないため、全体的には変わらない。
		広告代理店（営業担当）	・今まで好調であったインターネット広告が前年を下回っており、予想しにくい状況になっている。
		広告代理店（営業担当）	・これ以上の好調は難しいが、今の状態がしばらくは続く。
		司法書士	・状況が変わるような要因も見当たらないため、今の状態が続く。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・取引先からも良い話が聞かれず、このまま年末までは良くない状況が続くそうである。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・気象庁が発表している3か月予報によると、近畿地方は数年ぶりの暖冬に加え、多雨となる可能性が高い。暖冬は冬物商材の売行きに影響し、多雨は出控えの要因になる。
		やや悪くなる	
繊維工業（総務担当）	・米国の利上げ予想から円安の進行がみられる。海外からの仕入コストの上昇により、経営が圧迫されると感じている。		
金属製品製造業（経営者）	・世界的なテロや中国経済の停滞により、市場は不安定となり、全体的に減速に向かう。		
輸送業（営業担当）	・当分は競合店に客が取られるため、配達件数が減る。		
金融業（営業担当）	・今後の消費税率の引上げにより、景気の良し悪しが決まる。		
経営コンサルタント	・全体としては消費マインドが冷え込んできている。消費税増税の時期が近づいてくるなかで、身の回りの物価上昇もあり、財布のひもが固くなっている。		
その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・ルート販売を行っているが、流通が変化しており、仕入れや販売の方法が変わりつつある。零細企業には方向転換が求められる状況である。		
その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・毎年、年明けは仕事量が減る。		
悪くなる		不動産業（営業担当）	・12月に米国の利上げが予想されており、実施されると新興国からは投資が引き上げられる可能性が高く、そのなかには中国も入っている。中国から設備投資などが引き上げられれば、景気が悪化し、日本の景気にも悪影響が出る。
		その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・实体经济の回復が見通せない。
雇用関連 (近畿)	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年末商戦、初売り商戦共に盛り上がりを感じる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・景気が右肩上がりとなる傾向は、来年一杯は続く。ただし、ここへきてははっきりしてきたことは、企業が優秀な派遣社員を正社員に切り替えようとしていることである。
		人材派遣会社（営業担当）	・具体的な景気対策の動きが出てきていない。
		人材派遣会社（支店長）	・年末までの契約更新分に対する、求職者の動きが悪い。
新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・新聞求人への動きは安定しているが、上向きで推移しているとはいえない。中国経済の減速懸念や欧州でのテロなど、社会を不安に陥れ、経済に悪影響を与えかねない不安定要素が多いため、景気が良くなるとは考えにくい。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・医療・福祉分野、卸売・小売業、宿泊・飲食サービス業の求人増加が続いている一方、駅前開発による交通量の変化で、地域経済に長らく貢献してきたテナントビルや映画館の閉館が相次いでおり、先行きは楽観視できない。
		職業安定所（職員）	・求人は増加傾向で推移しているものの、前年比での増加率は縮小しており、大幅な増加は見込めない。また、有効求人倍率は上昇しているが、正社員求人の割合は40%台で推移している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・採用時期の変更の影響で、まだ新卒者を確保できていない企業がある。
		学校〔大学〕（就職担当）	・良くなることを期待している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・新年度の採用の動きが出るまでは、今の状況が続く。
	やや悪くなる	アウトソーシング企業（管理担当）	・年末に入るべき仕事が入ってこないため、しばらくは厳しい状況が続くそうである。
		民間職業紹介機関（職員）	・日雇い労働者を雇用している事業所への聞き取り調査の結果、例年になく仕事が増えそうにないという声が多い。
	悪くなる	-	-

8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連 (中国)	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・11月後半から商店街への来街者も増え、また県のプレミアム付商品券がスタートしたことにより、景気上昇に期待が持てる。
		スーパー（店長）	・11月末で近隣の競合店が1店舗閉店する。
		スーパー（総務担当）	・来客数が平均して推移しているのに対し、客単価は緩やかに伸びてきているので、少しずつ上向き感がある。
		スーパー（販売担当）	・ここ2～3か月は来客数と売上が前年を上回っており、寒い日は冬物食材が売れているので、今後の気温によっては売上に期待ができる。
		スーパー（営業システム担当）	・ハロウィンイベントが開催されるなど、周囲のイベントへの意欲の高まりを感じられるため、年末年始や節分等にも期待が持てる。
		コンビニ（支店長）	・現状から判断すると売上で来客数に増加が見込める。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・気温が下がれば売上は伸びる。
		家電量販店（販売担当）	・年末年始に期待が持てる。
		家電量販店（企画担当）	・今月末から県のプレミアム付商品券の利用が始まったので、消費効果に期待が持てる。
		乗用車販売店（業務担当）	・12月に新商品の正式な記者発表があるので期待が持てる。
		乗用車販売店（店長）	・客の動きや様子から見てどん底から抜けた感がある。2月、3月の増販に向けて以前よりは売上が期待できるので、サービス利用客がもう少し増えれば安心できる。
		乗用車販売店（総務担当）	・来客数の増加により商談が充実しており、受注数に期待できる。
		乗用車販売店（営業担当）	・12月にはボーナスもあり、その後初売りもあるので、客も増える。
		自動車備品販売店（経営者）	・政府ももういい加減に何とかするだろうと期待している。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	・バーゲンセールが始まるので客の動きは良くなる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・昨年12月に大型ショッピングモールが新規出店したため、12月と1月は多少影響を受けたが、今年は昨年落ち込んだ分やや良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・プレミアム付商品券の影響で景気は良くなる。
		一般レストラン（店長）	・年末年始の予約も順調に入ってきていることに加え、コース単価が上昇傾向にあるため、売上也増加する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会等の時期に入り予約も順調である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		旅行代理店（経営者）	・首都圏が好景気と言われる一方で、大企業の大型負債などもあるが、地方では堅実な営みの下にあるので、とにかく景気が良くなることを念じるばかりである。
		タクシー運転手	・運賃の値上げが控えていることと、利用できるカードが増えることで近距離の客が増加し、売上が伸びる見込みがある。
		通信会社（総務担当）	・年度末に向けて新築着工件数が増えるとともに、マンションの竣工を控えて新規契約の増加が見込まれる。
		通信会社（販売企画担当）	・賃金の上昇によって購買単価が上昇する。
		通信会社（工事担当）	・客の様子から判断すると良くなりそうである。
		設計事務所（経営者）	・消費税率再引上げを控えて全体の受注が上向く。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税率再引上げ前の駆け込みが始まるのではないかという期待感がある。
		住宅販売会社（営業担当）	・来場者の中に購入意欲のある問い合わせをする客が増えてきており、消費税率再引上げ前に住宅購入を検討する客が多くなることが見込まれる。
		商店街（代表者）	・客は節約しており、大容量のお徳用サイズより小さいサイズを買い求める。この様子からしても、年末から来年にかけて景気が良くなる雰囲気はない。
		商店街（理事）	・天候不順やマイナンバー制度に対する不安などが影響し、客の財布のひもは固いままである。
		商店街（代表者）	・出入り業者、顔見知り客、近隣住民ともに景気が良くなる感触はない。
		商店街（代表者）	・食料品をはじめとする日用品の値上げが続くなか、主婦層の買い控えが続く。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・景気が左右される要因がない。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	・来客数が増加する要因がない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・景気回復の要因がない。
		百貨店（経理担当）	・大きく売上増につながる要素がなく、今の状況がまだ続きそうである。
		百貨店（営業担当）	・先月と同様に空き区画が多く、催事等であまり目立たないよう工夫をしてやっとしのいでいる状態である。前月と同様に空き区画の早期誘致に取り組むことが、緊急の課題であることに変わりはない。
		百貨店（営業担当）	・婦人服に関しては単品買いが多く、しばらくは厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・地方百貨店はインバウンドの恩恵もほとんどなく、一般消費に関しては、主軸となる紳士、婦人、子供向けファッション部門の厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・良くなる要因が見当たらない。
		百貨店（販売促進担当）	・クリスマス、ポーンズ、冬セール、正月などの大型商戦がスタートしてくる。コートに代表される冬アイテムの動きは悪いが、価格が下がれば動きがあるのではとの期待感はある。ただ来年の正月は曜日条件が悪く、帰省客が減少し年末年始商戦へのマイナスにつながるの心配材料もある。
		百貨店（売場担当）	・近年になく歳暮の受注がやや苦戦気味にスタートしており、アイテムを問わず消費が低迷してきている。
		百貨店（購買担当）	・衣料品関係では天候情報に従ってコート類を買おうという客がまだ多くない。宝飾品に関しては客の購買意欲は落ちない。
		スーパー（店長）	・景気を判断する材料はない。
		スーパー（店長）	・現状のまま推移する。
		スーパー（店長）	・暖冬の影響で野菜の値段が下がっているが、寒くなってくれば様子は変わる。
		スーパー（店長）	・政策含めてここ1年で近隣に変化が訪れる要因がない。
スーパー（管理担当）	・景気を向上させる起爆剤となるものがなく、現状維持状態はまだ続きそうである。		
コンビニ（エリア担当）	・昼の売上が伸びており、前年度の103～104%で推移していく。現在の売上の伸びは継続していく。		
コンビニ（エリア担当）	・来客数の動きが上向き傾向にならない以上、現状とはあまり変わらない。		
コンビニ（副地域ブロック長）	・予約催事が好調なので景気は継続する見込みである。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・景気が良くなる要素がない。
		衣料品専門店（店長）	・客の財布のひもは固いままで、景気は回復しない。
		家電量販店（店長）	・ボーナスの話題が出る時期であるが、客からはそういった雰囲気はなく、必要なものしか購入しない姿勢は続く。
		乗用車販売店（統括）	・今年度は新型車の発売もなく厳しい状況が続く。
		住関連専門店（営業担当）	・マンションの建築ブームが過ぎたようで、一戸建ての新築を求める客も減少している。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・販売増につながる要素が見当たらない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・売上は当面相変わらず低調に推移するが、消費税率再引上げなどの要因により更に厳しくなりそうである。従業員賃金を上げたくとも地方では難しく、景気も上向かない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（運営担当）	・好転材料が現在ないため、今後大きく景気が良くなることはない。地域マネーの導入を検討しており、それによる効果を期待しているところである。
		高級レストラン（スタッフ）	・前年並みの来客数が見込まれるものの、それ以上になるか否かは疑問である。
		一般レストラン（経営者）	・地方における客の賞与や給与の額は変わらない状況が固定化している。またパートやアルバイトの就業時間規制も厳しく、個人の所得は減少感がある。
		一般レストラン（外食事業担当）	・忘年会や新年会で宴会の数が増えるものの、今年は年末年始期間が短いので、前年ほどの売上は見込めない。若者が食べ放題に流れる傾向に変化はない。
		スナック（経営者）	・アベノミクスに期待していたが、地方の景気は一向に良くなっていない。何か対策を打たない限り景気は良くならない。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・春の観光シーズンまでは利用客数に変化はない。
		観光型ホテル（営業担当）	・プレミアム付商品券の使用によって年末までの個人消費が拡大する。
		都市型ホテル（企画担当）	・宿泊稼働率は高水準で推移しているため、室単価を上げる施策を実施する。
		都市型ホテル（総支配人）	・11月より年末年始を除きマーケット全体がオフ期に入り落ち込むが、温泉旅館は女子旅の増加や行政のインバウンド客の誘致により、例年より来客数の増加が見込まれる。当館は12月から3月末まで客室改装を実施する予定であり、売り止めが発生するため比較が難しい状況である。
		旅行代理店（営業担当）	・現状ではプラスに働く要素がない。
		タクシー運転手	・客の様子からすると、当地の経済状況はニュースで伝えられる状況からはかい離しており、車内で経済状況判断への不満を言う客や敢えて触れない客が増えている。
		タクシー運転手	・忘年会シーズンに入るものの、今までの動きが良くないのであまり期待できない。最近はハンドルキーパーを決めていることも多いので、それが以前に比べてタクシー利用が減った要因となっている。
		通信会社（社員）	・利用者からの販売量増加につながる問い合わせや申込に変動がない。
		通信会社（企画担当）	・新商材の展開で年末年始に期待をしていたが、現状からすると大きくは期待できそうにない。
		通信会社（総務担当）	・購入意欲等の変化を感じられない。
		通信会社（広報担当）	・現段階では年末商戦を迎えても景気よく売れる予兆は見られず、例年通りの売上予想である。
		通信会社（営業担当）	・一時的景気浮揚感が失われて久しく、家計における節約ムードが高まっている。低迷までには至らないまでも景気が好転する機運はない。
		テーマパーク（管理担当）	・周辺には業績が伸びる大きな要因もなく、景気の変動は予測できない。
		テーマパーク（業務担当）	・年末年始の人出や購買などもあるが、年度末は来客数が増えにくい時期にもなるため、実感できるほど大きな景気回復には期待できない。
		テーマパーク（営業担当）	・良い材料がないので景気は変わらない一方で、長期気象予報では暖冬傾向となっているので、好天になることに期待が持てる。
		ゴルフ場（営業担当）	・これからオフシーズンに入るためあまり変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		競艇場（職員）	・1月には正月レースや女子戦が開催され、2月にはG1競争があるので売上は確保できる。
		美容室（経営者）	・売上が落ち込んだまま回復せず、この先良くなる様子はない。
		美容室（経営者）	・2～3か月で現状が変わることはない。
		美容室（経営者）	・消費の傾向よりも離職率の問題が大きい。
		設計事務所（経営者）	・地方都市に明かりが全く見えず、絶望感をひしひしと感じる。
		設計事務所（経営者）	・今の様子から建築関係に良くなる要素が見当たらず、もうしばらく様子見となりそうである。
		設計事務所（経営者）	・建築業界は慢性的な人手不足により建築費が高止まりの状況なので、急に景気が上向くことはない。
		住宅販売会社（営業担当）	・問い合わせ件数は増えているものの成約にはなかなかつながらない。客は安定的な収入を実感できるまでは、高額な買物は控える傾向にある。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・客の様子から景気が上向く兆しがない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・地元のロータリークラブも退会者が増え、若い人たちには経済的にも社交でも余裕がなくなってきている。地元の衰退が大変心配である。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・新聞折込チラシへの反応が鈍く、客の購買力が低下しており、先行きは厳しい。
		百貨店（売場担当）	・歳暮商戦が良くなる要素はなく、まだまだ同一商圏内での競合が続き、厳しい状態は継続していく様相を見せている。
		百貨店（営業推進担当）	・地域的な要素もあるが、歳暮も今ひとつの状況で、年明けに向けての良い材料が見当たらない。
		スーパー（業務開発担当）	・年末年始を控え期待したいところだが、食品に対する節約志向が定着しているため厳しくなりそうである。
		スーパー（販売担当）	・現状で売上は比較的好調に推移しているものの、その内訳はポイントセールとか全品何%引といったキャンペーン時に集中しており、日常的に安定して売れているわけではない。こうした点から判断してこの先景気が好転するとは考え辛い。
		スーパー（財務担当）	・年末年始にぜいたくをする反動により、1月以降買上点数は減少し、客単価も低下する。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店が相次いでおり、既存店の集客数が減少する。
		衣料品専門店（経営者）	・地方の景気がなかなか好転せず、買い控えが続いている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・山陰地方まで地方創生が浸透していない。日本国土の人口バランスが取れるように仕掛けをしなければ地方創生は進まない。地方に仕事が少ないので、大都市部に人口が移動しているだけで、豊かな人が増えるというわけではない。
		観光型ホテル（宿泊担当）	・宿泊単価が低下している。
都市型ホテル（企画担当）	・全体的に需要が落ち込む時期であるが、個人客の動きは昨年より良い状況になっている。ホテルに併設しているコンビニの売上などは好調である。		
住宅販売会社（営業担当）	・年末までの仕事は多いが、年始からの仕事は減少する傾向にある。		
悪くなる	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・消費税率再引上げ後の消費税等の納付時期と重なり、中小企業の負担増が生じる。	
	その他専門店〔海産物〕（経営者）	・松葉ガニの競り価格が高いことに加え、今のところ品薄であるため商売としては苦しく、来客数も増える見込みがない。	
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・受注が増える予定なので忙しい状況が続く。
		不動産業（総務担当）	・年明けより賃貸物件の需要時期に入るため、来客数や成約件数は上向きとなる。
(中国)	やや良くなる	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大口案件製造が本格化して生産量が増加し、基準外時間労働も増加する見込みである。鉄鋼向けもペースは遅いが回復基調は変わらない見込みである。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・来年下期からは多少受注量が増える見込みである。
		輸送業（経理担当）	・国際関連貨物の荷動きがあるとの話も出てきており、これから若干良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信業（営業担当）	・景気対策や雇用促進などで改善が進み、経済団体による基本給の水準底上げ指示が中小企業にまで波及すれば、消費動向にも変化が生じて景況感が若干向上する。
		金融業（貸付担当）	・上場企業の利益増加などを受けて、冬季賞与が増額すると一部で報道されている。個人所得が増加し消費マインドの上昇や個人消費の増加につながれば、2、3か月先の身のまわりの景気はやや良くなる。取引先では増加運転資金など前向きな資金需要も少しずつ増えているので、金が動けば景気は良くなる。
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	・売上が伸びても利益率が低いいため厳しい状況が続く。
		木材木製品製造業（経理担当）	・世界情勢が不穏になってきており、景気は変わらないというよりも予測困難である。
		鉄鋼業（総務担当）	・安価な輸入材の流入が止まらず、先安観に歯止めがかからない。建築物で動きが出そうであると期待する声もあるが、当面は現状レベルの活動水準と市況が続くことを覚悟している。
		金属製品製造業（総務担当）	・中国向けの案件の見通しが芳しくなく、先行きは不透明である。鉄原材料価格も下がったままであり、現在の状況が続く。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きに変化はない。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・今後も安定した受注内示となっている。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・業種、業界、地域ごとに景況感は様々だが、当業界では一難去ってまた一難であり、良くも悪くも現状程度で推移する見込みである。
		建設業（総務担当）	・受注予想に沿った動きが続いている。
		建設業（総務担当）	・海外のテロやロシア機撃墜問題で、混とんとしてきている。
		輸送業（支店長）	・マイナンバーの配達遅延が発生しているため、荷主の動きが敏感になっている。市場の動向が読み切れていない。
		輸送業（総務担当）	・好景気への大きな起爆剤となる要素もなく、景気減速につながる悪化要因もないため、変化はない。
		通信業（営業企画担当）	・直近でIT市場での売上に大きく影響する新商品の登場が見込めない。
		金融業（自動車担当）	・現在の為替水準なら完成車メーカーの輸出は当面好調が継続し、自動車部品メーカーの受注が高水準を継続することが見込まれるため、残業や土曜出勤を含む高操業が期待できる。
		会計事務所（職員）	・製造業では造船関連にやや期待感が出てきてはいるものの、数字にはまだ表れていない。消費マインドはアメリカの利上げや株価動向に敏感に反応し、来月以降の景気動向は、この冬のボーナス支給額にかなり影響される。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・1～10月は水揚げ数量が前年度より656tの増加で前年比での105%であったが、水揚げ金額が4億4,680万円の減少で伸び悩んでいる。残る2か月でどこまで回復できるのかが不安要素である。時化が多くなり出漁ができない日が増えるので不安が募る。
		食料品製造業（総務担当）	・年末商戦が開始されるなか、買い控えが見られる。
		化学工業（経営者）	・中国の景気低迷は回復の兆しが見えない状況であり、欧州経済の不安定さも重なり、主要取引先の輸出減少の影響が継続する見通しである。
		化学工業（総務担当）	・直近でのセメントの出荷やこれからの見通しが悪い。これは景気の底上げができていないことや建設業者の不足が原因となっているが、このままでは東京オリンピックの特需が起こっても景気回復につながるか疑問である。
		鉄鋼業（総務担当）	・中長期的に伸びる航空機やエネルギー関連は、スポットでも注文が入ってきているが、電子、自動車関連はブレが出ている。来春以降の動向も調査中であるが、今の段階では良い話はあまり聞かない。
		非鉄金属製造業（業務担当）	・中国経済減速の影響は今後とも続くとともに、金属相場下落が長期化している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・中国経済が下降気味なことに加え、日本国内の景気刺激策と消費拡大に対して後手になっている感があり、地方では景気改善の気配すら感じられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	電気機械器具製造業（総務担当）	・海外の大手自動車メーカーの不正検査問題により、全世界の自動車販売台数が激減していることから、当社への発注量が減っており、今後も減少する恐れがある。
		広告代理店（営業担当）	・年末年始を過ぎると例年受注量が低下する状況があり、現状より下回った状況が継続する。
雇用 関連 (中国)	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・中間決算を見ると、地場企業は昨年の消費税率引上げの閉塞感から脱し回復感がうかがえる。また消費者と直接関わる百貨店、スーパーなどの売上も順調に推移している。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・臨時雇用を除き例年年末に向けて求人数や求職者数が減少する傾向にあり、今後も注視する必要がある。
		民間職業紹介機関（職員）	・円安基調のなかでの地元企業の好調な輸出に支えられ、地場メーカー、周辺企業において積極的に人材採用を行っている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・中国経済の低迷が中小製造業の採用活動に影響を及ぼすが、その他の産業の採用活動は引き続き上向きなので、総じては変わらない。
		人材派遣会社（支店長）	・時期的に今後依頼が増える見込みではあるが、例年と変わらない水準になる。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・一部の業種や企業の景気は上向き傾向であるが、ほとんどの中堅中小企業は大きく変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地場中堅の土木会社で、来春採用の高校新卒内定者の半数が内定を辞退するという事態となったが、高校新卒者採用では珍しいケースである。地場中堅といえども中小企業であり、待遇改善にも限界があるため、学校側への対応を含めて対応策に頭を痛めている。
		職業安定所（所長）	・医療福祉関連や建設業では慢性的に人手不足状況が続いており求人意欲が極めて高いが、その他製造業やサービス業など幅広い業種で人手不足感が広がっており、求人意欲が高まっている。
		職業安定所（雇用開発担当）	・事業所の求人意欲には若干陰りがある模様だが、高い求人倍率は継続する見通しである。
民間職業紹介機関（人材紹介担当）		・大手ショッピングモールが行った集客対策にはあまり効果が見えず、景気にプラスとなる要素が見当たらない。	
学校〔短期大学〕（学生支援担当）		・良くなるほどの動きはない。	
やや悪くなる	人材派遣会社（支社長）	・まだ一部の限られた製造業だけであるが、チャイナリスクの影響が出始めている。今後は大口需要先で中国の負の影響が更に大きく出始める恐れがある。	
	人材派遣会社（経営企画担当）	・中国の景気減速、自動車関係のリコールなど経済市場での不安要因による受注活動への影響が懸念されるとともに、国内市場での求職者確保の競争激化や労働者派遣やマイナンバー実施などに向けた法改正への対応が控えている。人材業界はこれら様々な案件に真摯に対応できるところが生き残っていく。	
	職業安定所（産業雇用情報担当）	・円安による利益率の悪化で倒産した事業所や雇用調整助成金の相談をする事業所も出てきており、先行きに不安がある。	
	悪くなる	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (四国)	良くなる	設計事務所（所長）	・メーカー等の展示会やPR会が頻繁に開かれるようになった。
	やや良くなる	衣料品専門店（経営者）	・気温の下がった11月後半の売上はそこそこ良かったことや、12月はいよいよ催事期に入ることなどからある程度の売上は期待できる。
		家電量販店（店員） 乗用車販売店（従業員）	・ボーナス商戦で単価・販売数の回復を願う。 ・来月上旬にモデルチェンジ発表予定の新車の受注は、高グレード車を中心に順調な立ち上がりが見込まれる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		乗用車販売店（従業員）	・来月に新型車の発表があり、かなりの受注台数が見込め期待も大きい。例年年末から年度末にかけて繁忙期を迎えるが、今年は希望を込めて例年以上の販売増を予想している。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が発売されるなど期待が持てる。ただ、納期の長期化が予想されるので、すぐには売上に繋がらない。
		乗用車販売店（役員）	・11月に入って少し動きが出てきたようだ。12～1月に新車の投入があるため、2～3か月は堅調に推移すると予想している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・年末には、お歳暮などで売れるが、3か月先は少し景気は悪くなるだろう。
		通信会社（営業担当）	・冬商戦期に家族まとめでの需要を狙いたい。
		通信会社（営業担当）	・春商戦期に入り、需要が高まると想定。
		商店街（代表者）	・11月末以降寒い日が続く、重衣料を中心に冬物衣料が売れている。これから冬物商戦、クリアランスなどでかなり期待ができるので、今までくらいの景気状況で推移すると思う。
		商店街（事務局長）	・プレミアム付商品券の有効期限が年末迄となっていることから、年明けは反動減が予想される。一方で消費マインドは上向いている感があり、総じて横ばいと見ている。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・改善される要因が思いつかない。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・良くなるというイメージがわからない。
		百貨店（営業担当）	・寒くなって、徐々に客が戻ってきている。12月以降、客の動きが変わってくると信じている。
		百貨店（販売促進担当）	・8月から売上回復トレンドが継続していたが、11月は中盤以降がやや失速ぎみになっている。
		スーパー（店長）	・暖冬傾向になるとの長期予報が出ており、冬物商品の売上が厳しいと思われるため、景気は変わらないと予想する。
		スーパー（企画担当）	・来店客数が伸びないのを単価上昇分で補っている状況が続いている。客数が上昇に転じないと売上増は期待できない。
		スーパー（財務担当）	・競争相手の進出も今後続くことから、現状より良くなることはない。
		コンビニ（総務）	・消費喚起するような要因がなく、変わらない。
		コンビニ（商品担当）	・目に見えて良くなる要素があまりないので、変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・前年、先月、先々月と比べて、来客数もかなり減っている。今は暖かいので、アウターが全然売れないが、寒くなってくと売れ出し、来客数も多少増えるのではないかと。
		衣料品専門店（経営者）	・原油価格は下がってきているが、給料が上がったという感じは見受けられない。
		衣料品専門店（総務担当）	・11月の最終週に気温が下がったが、売上が大きく改善することはなかった。加えて、暖冬の予報が出ているので、今後も厳しいと予想している。
		乗用車販売店（営業担当）	・新車購入意向での来店客数が激減していて回復見込みは全く予想がつかない。
		住関連専門店（経営者）	・景気が良くなる要素が見当たらない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・気温に大きく左右されるが、購買意欲は強く感じられない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	・気温が高めに推移すると、11月と変わらない状況になるのではないかと。暗い話題も多く、マインド的にも慎重な購買の仕方になっているのではないかと。
		一般レストラン（スタッフ）	・特に変わる兆しや理由がない。
		観光型旅館（経営者）	・忘年会の予約は前年並み、新年会もある程度は入ってくるだろうが、売上もそう伸びないだろう。年末年始にはあまり期待できない。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況は、昨年とあまり変わらない。ただ、ふるさとプレミアム旅行券の期限が切れてしまうので、宿泊についての先行きは不安が残る。
		タクシー運転手	・忘年会シーズンの12月は多少良くなるが、1～2月は行事も少ないと思う。忘年会等も1次会のみで、2次会、3次会の設定がないという声がある。
通信会社（企画）	・年末年始は引き合いが増える傾向にあるが、全体の景気は変わらないと思われる。		
通信会社（支店長）	・テロ行為による世界経済への影響がみえないことから変わらないとした。影響がなければやや良くなると考えている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光遊園地（職員）	・乗客数の動きから、積極的に良くなるとは思わない。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況から判断しても、今のような状況で推移するのではないか。
		競艇場（職員）	・年末には大きなレースが開催され、売上増が期待される。また、今年は人気のあるレースがあり、例年以上の売上が期待できる。1～2月は、各地の周年記念競走、地区選手権等が開催され、地元選手の活躍が鍵を握っている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・現在の状況が継続し消費税10%に直面する。ネット社会の進展による弊害の方が徐々に目立つ時代になってくる。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・クリスマスや年末年始商品の予約が年々減少してきている。当日購入する人が増えているため、年末の天候に人出と売上が左右されやすい。例年並みか、悪くなると思われる。
		コンビニ（店長）	・良くなる要素が何もない。競合の激化が要因と考えられる。
		旅行代理店（支店長）	・国内旅行は好調であるが、海外でのテロ事件の影響で海外旅行の低下が長引く事を懸念している。
		美容室（経営者）	・少しずつ悪化していると思う。
	悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・乗客数・問い合わせ数の減少で、今後の契約数・売上高や完工数が減少していくと考えられる。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	・お歳暮の時期だが、値引き率の高い店で消費者が買うため、年々売上が減ってきている。景気が良くないので、し好品は買い控え傾向にある。
		コンビニ（店長）	・小売り流通は色々な業種と競合し、小売店や飲食店が出来る度に競合し影響を受けている。競合の出店も多く、この業界で改善の兆しはみえづらくなっている。
			タクシー運転手
企業動向関連 (四国)	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（商品統括）	・いたるところで人手の確保を目指しており、各企業の改革改善が進んでいる。
		木材木製品製造業	・年末から年度末までは受注残高からもある程度の生産見込みは立てられている状況。ただし、次の消費税導入への駆け込み要因が強く、生活面で余裕が出てきたなかでの消費動向であるとの手ごたえには至っていない。
		輸送業（経営者）	・短期的には大丈夫と思う。
	変わらない	通信業（部長）	・冬商戦も始まり、今後はやや良くなる。
		食料品製造業（経営者）	・原材料価格の好転が見込まれない。特に海外からの輸入原料について為替の好転が見込めない。
		繊維工業（経営者）	・小売店での売上が全国的に良くない。これまでと同じで、外国人観光客の多い都市部、観光地では良好であるが、地方の経済状況が良くないため、全体的には昨年並みの状況が続く。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・年末に向け受注が好調であり、このペースで行くと、過去最大の売上・利益になる。ただ1～2月は少し悪くなるだろう。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・中国経済減速、米国金利状況、原油価格動向など海外の不透明感に注視する必要があるが全体的に大きな変化はないと思われる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・制度的に再生可能エネルギー関連事業は少しずつ落ちてきている。一方、新しく立ち上げたバイオマス発電の話は多くある。全体では大きく変わらない。
		建設会社（経理担当）	・公共工事は増えるの見込んでいるが、材料費、労務費の値上げもあり、景気は変わりそうにない。
		建設業（経営者）	・年末から年度末にかけて、手持ちの仕事が順調に進み、売上が上がってくる時期である。従って、これから良くなる時期ではあるが、受注の総量が減少していることから、利益額は小さくなることを加味すると、変わらない。
		建設業（経営者）	・国の補正予算がいつ成立するか分からないので不安だ。
		輸送業（支店長）	・原油価格の動向が注視される。もう少し安くなってくると業績にプラスに働く。
		通信業（総務担当）	・景気が良くなる要素がみられない。
	金融業（副支店長）	・資金需要の相談の中に、売上増加や新たな設備投資に対する資金需要相談が増えてきていない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		広告代理店（経営者）	・商業施設の新規オープンによる期待感があったが、多くの得意先の情報では地方の消費低迷は依然として続いている。販促費等についても削減傾向にあり、景気はあまり変わらない見込みである。
		公認会計士	・色々な業種の方と話をしてきたが、総じて設備投資に消極的で、景気の先行きについて非常に心配をしている。マイナンバーの問題や消費税10%の引上げなどで将来が見えにくいということで非常に消極的になっている。
	やや悪くなる	鉄鋼業（総務部長）	・受注量が減少傾向にあり、先行きの生産・販売量への影響が予想される。
	電気機械器具製造業（経理）	・得意先からの受注量はおおむね現状と同程度と予測している。また、利益に関して特別なコスト変動要素を認識していないため、収益性の変化もないと思われる。	
	輸送業（営業）	・歳末需要の増加する12月の繁忙期と1～2月の閑散期における取扱物量の格差が非常に大きい事から、景気の上昇は極めて期待薄であり先行きは極めて厳しい状況である。年末の繁忙期には運送が集中する事から車両不足が例年にも増して一段と深刻化しており、荷主の商流に影響を与えるとともに運賃の高騰を招く。	
	悪くなる		
雇用 関連 (四国)	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（従業員）	・募集を控えていた企業が、年明けには募集を開始するため、求人数の増加が見込まれる。
		職業安定所	・有効求人倍率は1.24倍で、前月比では0.05ポイント、前年同月比では0.18ポイント、それぞれ上昇しており、今後やや良くなると思われる。
		民間職業紹介機関（所長）	・次年度の採用計画も今年度の採用と同様に、積極的に採用人数を増やそうと考えている企業が多くみられる。また、設備投資を考えている業種も増えてきている。ただし製造業においては、製造職の採用が確保出来なければ、設備拡大を控える企業もある。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人数が引き続き堅調であり、大手企業からの求人もみられる。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・求人意欲の高い企業は多いものの、優秀な人材が労働市場に流れてくる可能性は少ないため。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・広告主の販促費投下への意欲が弱いうえ、消費者も実質賃金が上がっているわけでもなく、将来の消費税増税や運用方法が曖昧なマイナンバー制度で資産が把握される恐れ等マインドが高揚する素地はないと思う。
		職業安定所（職員）	・企業の求人意欲は増大しているが、人手不足に伴って好条件が提示されているわけではない。
		職業安定所（職員）	・先月同様、中国経済の景気後退に伴って、日本企業にも影響が出始めているのではないかと懸念される。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・求職者の数が少なく、専門性が高い求人が増えつつありミスマッチを懸念する。
悪くなる	求人情報誌（営業）	・長期にわたる求人難は、企業の事業成長に悪影響が及び、中長期で見れば景気は悪くなる。特に流通業において、大手資本の新店舗オープンのための大量求人により地元資本の店舗、企業から人材が流出しており、かなり深刻な求人難となっている。小規模の企業にとっては事業の継続が危ぶまれるところもある。	

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (九州)	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・雇用の回復やボーナスが支給されることにより、景気はやや良くなる。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・年末年初は多少の贈答品が出るため売上は伸びる。大型店の年末商戦にはかなわないが、小売店の良さが出るようにインパクトのある贈答品等を準備している。わざわざ遠くに出かけないで、近所の専門店で購入していただけるようにしていきたい。
		百貨店（営業担当）	・11月も下旬に入り、販売状況が回復してきた。
		百貨店（販売促進担当）	・暖冬により、重衣料の動きが鈍かったが、気温も下がり動きが良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		百貨店（店舗事業計画部）	・初売・バレンタインデーなど歳時節が続く。せつかくなら百貨店で買物しようという客も増え、商品に動きが出る時期なので期待できる。
		スーパー（店長）	・ボーナス月になり、クリスマス、正月等の各種催事イベントがあり、客に購買意欲が湧く。客も、お祭りなどに関連した催事にはたくさんお金を使う傾向にある。
		コンビニ（経営者）	・悪い店舗もマイナス幅が少しずつ小さくなってきているので、やや良くなる。
		コンビニ（販売促進担当）	・12月10日がクリスマスケーキの予約締切になるが、各店の状況を聞いた限りでは、前年よりも予約数が多いようだ。12月はボーナス月でもあるので、今後は若干伸びてくる。
		家電量販店（店員）	・今月は暖冬で数字が悪い状態だが、今後、寒くなれば反動で数字が上がってくる。今が底と考えると、これから良くなる。
		家電量販店（従業員）	・寒くなってきたので暖房器具の需要が増える。
		乗用車販売店（総務担当）	・来月には待望の新型車が発売される。競争力のある新商品であり販売台数増加の起爆剤となる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・11～12月にかけてコーヒーの需要は増えてくる。また年末のお歳暮など進物ものの需要もあるので、売上の増加が見込める。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	・景気は徐々に上向きになり、閉塞感から抜け出すようになっていく。
		居酒屋（経営者）	・周りの店舗の経営者の話を聞いても変わる気配がない。
		都市型ホテル（販売担当）	・12月は宴会利用者も多く売上は良くなっていく。1月も元々繁忙期であるので、売上は好調を維持できそうだ。
		タクシー運転手	・暖冬予想もあり、人の流れも活気を増している。
		通信会社（企画担当）	・官公庁の補正予算の動きが予想される。
		通信会社（営業）	・年末需要、ボーナス商戦への期待値で、やや良くなる。
		商店街（代表者）	・所得は上がりず物価は上がり、日々の購買欲をかきたてる要因は何一つない。安価なものまで慎重な消費行動が目につく。
		商店街（代表者）	・なかなか将来の予測がつきにくく、どちらとも言えない状況である。あまり好材料は見当たらない。
		商店街（代表者）	・売上は下がるが、景気そのものはあまり変化がないと判断している。良くなる要素が非常に少ないことが理由だ。年金から引かれる金額が多くなって生活が苦しい客が多い。
		商店街（代表者）	・歳末商戦を迎えて、今後は少し良くなってほしいが、良くなる状況ではないので、このままで推移する。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・例年、正月明けは売上が悪い。例年並みを確保できればよいが、今の様子では難しい。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・年内はクリスマスやお正月などの割と大きな花が売れるイベントがあるので良いが、年が明けて1～2月は3月の卒業式シーズンまで毎年売行きが悪いので、今年も特にイベントがなくあまり見込めない。
百貨店（営業担当）	・消費の二極化と寒波の遅れで、紳士・婦人衣料が依然として不振であったが、月末の寒波と創業記念割引フェアでやや改善した。ハンドバック・婦人雑貨、特に舶来ブランドは好調である。また、貴金属・メガネ・紳士雑貨・紳士靴などは、依然好調な動きをしている。ギフトの早期受注も客数・数量ともに順調で、次月へ期待が持てる。また、買上単価もやや上昇傾向にある。		
百貨店（営業統括）	・12月も暖冬傾向が続くものと考えられる。また、節約志向も更に強まる。特に婦人高齢顧客が強まる。		
百貨店（経営企画担当）	・コート等の防寒用衣料品販売の最盛期にあたる11月の気温が例年よりも高く、衣料品の売上が伸びず非常に厳しい状況である。年末年始にはセール期となるため、マイナス分を取り返すことも厳しい見込みである。春、夏商材の販売動向を注視したい。		
百貨店（業務担当）	・気温のせいもあるが、客は普段以上に「必要なもの」と「すぐには必要でないもの」を吟味している。お歳暮商戦も始まって来るが、年末年始にどれだけ無駄な消費をせずに過ごせるかを考えている客が多い。		
百貨店（企画）	・急激に気温が低下し、極端な気温ギャップにより、これまで停滞していた冬物衣料等の動きが改善される兆しが見受けられる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場担当）	・入店客数は7月以降、毎月前年を超えている。非食品分野の客単価は95%、食品分野は101%と、食品は健闘しているが衣料品関係の落ち込みが大きい。特にアウトター系が動かないため、単価ダウンとなっている。
		スーパー（経営者）	・フランスのテロや世界的に不安定な政情が景気を下げているのではないかと心配である。
		スーパー（店長）	・現状、生鮮食料品の売行きが伸びていない。今年は暖冬だという情報が出ているので、なかなか伸びない状況にある。
		スーパー（総務担当）	・前年に比べると売上、客数共に伸びてはいるが伸び率は、さほど上昇していない。
		スーパー（経理担当）	・暖冬の影響だけであれば、現状の悪い状況も回復するが、このまま悪くなったままということも考えられる。
		スーパー（統括者）	・すでに良好であり、それを維持していくと考える。
		コンビニ（エリア担当）	・地方の景気は大して回復しておらず、実質賃金も上がっていない状況であるので、大きく売上が伸びる要素は全くない。
		衣料品専門店（店長）	・冬用の商品がだぶついている。2～3か月先の年末も変わらないと予想される。
		衣料品専門店（店員）	・寒くなって少しは冬衣料が動き始めるが、セール間近なので買い控えもある。客は価格にとってもシビアになっている。
		衣料品専門店（取締役）	・3か月後は新年のセール時期ということもあり、今よりは物が動くが利益幅は下がる。今はセールといっても必要以上の物を買う客はほとんどいないので、インバウンドがどこまで食い込んでくるかに期待している。
		衣料品専門店（総務担当）	・現時点では良くなる要素は全く見いだすことできない。希望的観測を込めて変わらない。
		家電量販店（店員）	・寒波がきたおかげで暖房器具の動きが結構良くなってきている。パソコンに関しては新OSを搭載した機種が出揃っているが単価がやや高いこともあり、値ごろ感がある旧型のパソコンがよく動いている。ただ、これが長く続くかどうかは疑問である。今後景気的には上昇は見込めず、よくて現状維持となる。
		家電量販店（総務担当）	・暖冬の影響と目玉商品の不足により、客足が伸びない。
		家電量販店（広報・IR担当）	・良くなる材料が見当たらず、停滞状況が続く。
		乗用車販売店（代表）	・変わらない。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・給料が上がらないなか、食料品など生活必需品の値上がりが見え、これが他の消費に影響を与えているのが、景気が回復しない一番の原因である。
		その他専門店〔書籍〕（副店長）	・来年1月は当地のプレミアム付商品券の使用期限であるため、ある程度駆け込み需要が見込まれるが、売上自体が下降気味なので、現状維持にとどまるのではないかと予想する。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の小売価格は、前年と比較するとかなり下がっており、これから灯油の販売シーズンに入り、前年を超える販売量に期待したい。また、顧客は12月の賞与支給についても前年並みを予想しており、カーケア商品販売に期待したい。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・年末年始を迎えるため一時的に来客数が増え、商品の動きも良くなるが、消費及び贈答用の購入に勢いが無い。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・景気を左右する大きな要素はないが、気温次第で販売商品や販売量が変わってくる。平年並みの気温を期待する。
		高級レストラン（専務）	・当地は、北陸方面に新幹線が開通したことによって、観光客がかなり取られている。市内客は景気が悪いので、利用が少ない。毎月何とか努力しないと客は増えず、売上も上がらないので、ますますアジアからの客が重要となってくる。
		一般レストラン（経営者）	・予約状況も前年並みで、客からも景気の良い話は聞こえてこない。
		一般レストラン（スタッフ）	・何も変化がない。
		観光ホテル（総務）	・3か月予測より変わらない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・披露宴の取り込み次第で売上が変動する。
		観光型ホテル（専務）	・予約が間際化しているので、先の状況が読みにくい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊・一般宴会・レストランの予約状況はやや弱含みではあるが前年並みで推移している。ここ数か月の傾向として、直近での予約数上昇がみられるため、最終的には前年並みで着地すると推測している。
		都市型ホテル（副支配人）	・現状と同じで非常に良い。12月～3月までかなり予約が入っている。このままでいけば今までの最高収益になる可能性大である。
		旅行代理店（従業員）	・1月以降は国内旅行を中心に前年を超えている。特に国内・海外とも近場の人気が高い。
		タクシー運転手	・年末にかけタクシー利用の昼の動きは悪くなるが、夜の利用が少しずつ増えてくるので、プラスマイナスで変わらない。
		通信会社（営業担当）	・県内だけでみても明るい材料が出てきていない。
		ゴルフ場（従業員）	・年明けは少しずつ客の予約は入っているが、地元客の予約が減っている状態である。併せてショップや昼食の利用の単価が上がらないのが現状である。今後、上向き材料がない。
		競馬場（職員）	・今年は年始から変わらず販売量が上昇しており、今後も同様の傾向が続くと考えられる。
		美容室（経営者）	・年末年始は業界的に上昇する予定であるが、11月の景気を見ると動きがないのが現実である。
		美容室（店長）	・同業者があまりにも多くなり、客も低料金の店に行きたくなるようだ。
		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）	・本年4月の介護報酬マイナス改定の影響が大きく、利益が前年より大幅に減少している。
		設計事務所（所長）	・現在、民間の仕事が皆無である。官公庁がぼちぼち取れているが、景気は良くならない。
		設計事務所（所長）	・仕事の結果が大体2～3か月先に出るので、今月があまり変わらないことから2～3か月先も変わらないとみている。
		設計事務所（代表）	・良くなる材料が見当たらない。
		住宅販売会社（従業員）	・景気が順調に回復しているというが、それは証券関係など、一部の大企業である。通常の企業は賃上げがまだである。そういうなかで景気の底上げを可能にするような状況が今はないので、景気はあまり変わらない。消費税増税の駆け込みを期待する。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・小売業の売上は、向上するどころか、低下しているようである。消費税増税も一因である。
		商店街（代表者）	・12月までは平年同様の売上は見込めるが、1月からは上昇は見込めない。年々来客数は減少している。地域に大型店舗などができていないため、消費者の買い渋りが間違いなく出ている。
		商店街（代表者）	・年末年始に出費が多くなるため、2～3か月先は毎年のことであるがかなり消費が伸び悩む。
		商店街（代表者）	・プレミアム付商品券の使用期限も過ぎてしまい、消費者の購買意欲も少なくなる。
		百貨店（営業担当）	・お歳暮の動きが悪いところについては、12月にも大きく影響してくる。今後、2～3か月先はアメリカで利上げの可能性がある。株価や為替が影響を受けると、日本国内の個人消費にも関係してくるだろう。厳しいのは間違いなくみている。
		スーパー（店長）	・衣料や日用品の在庫がダブついてきている。これからは暖冬予報から厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・1キロ圏内に競合店のドラッグストアができる。一般食品と日用品に影響が出て、前年比90%で推移すると見込んでいる。衣料品は暖冬のせいで12月も心配している。
		スーパー（店長）	・消費税増税が控えていることを考えると、消費が回復し景気が良くなるという見通しは立てづらい。また、競合店の計画出店等も順次あり競争はますます厳しくなることが予想される。
		コンビニ（店長）	・中国経済、テロなど政情不安により、やや悪くなる。
		衣料品専門店（店長）	・商店街でいろいろイベントを打つが、客の反応はさっぱりない。これから歳末売出し期に入るが、このような状況では期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		任関連専門店（経営者）	・大都市や観光地では外国人旅行者による売上増加や輸出関係の好調で景気回復が聞かれるが、地方では給与アップも見込まれず、農業、水産業も良くない。ＴＰＰの不安で、財布のひもは固く先行き不安も多い。
		ドラッグストア（部長）	・引き続き好調ではあるが、先月と比較すると若干落ち着いてきている。また、暖冬が予想されており、季節品の売行きが期待ほど伸びない可能性がある。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	・今冬は暖冬が予想されるため、アパレル関係が苦戦する。その分をインバウンドでカバーできるか否かが課題である。
		高級レストラン（経営者）	・今後２～３か月先に関しては一番の繁忙期である12月を挟むので、多少なりとも良くなる。ただそれは、10～11月が非常に悪かったので、それ以上に悪くなることはなく、それよりも繁忙期に入るので良くなるだろうという予測も込めている。
		高級レストラン（支配人）	・12月の繁忙期を過ぎてからの見通しが見つからない。
		スナック（経営者）	・10～11月と前年割れが続いているため、年末から新年の伸びも期待できない。近隣の同業者も同じような話をしている。
		旅行代理店（企画）	・海外情勢の悪化は、今後さらに深刻化する可能性が高いと想定される。
		競輪場（職員）	・業界の売上が頭打ち、又はマイナス傾向であり、景気はピークを越えた感がある。
		美容室（経営者）	・消費税増税の話など不安材料として上がっている。
		音楽教室（管理担当）	・やはり今から受験期になるので、皆、塾のほうにお金をかけるようになる。
		住宅販売会社（従業員）	・新年度に入居を考えている方はこの時期に動きが出てくるのだが、今の来客数の動きからするとやや受注は減少すると判断している。
	悪くなる		
企業 動向 関連 (九州)	良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・受注量は確実に増えてきており、同時に利益も取れるようになってきている。増えた部分を安定させるために工場の設備など準備を進めているところである。
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・12月は年末特需で最も忙しい時期である。今年は原料もそこそこあるので前年を上回る売上を期待している。利益も付加価値の高い商品が多く出るので、例年最高利益を上げているが、今年もそれ以上のものが期待できる。ただ、例年1～2月はその反動が出る。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・年度末に向けた購入が見込まれる。
		化学工業（総務担当）	・12月の賞与がアップするため、やや良くなる。
		電気機械器具製造業（取締役）	・引き合いの多い業種においては、来期以降の数字もある程度出ている。
		通信業（経理担当）	・年末商戦を境に景気後退局面に入ると予想される。今後の公共投資の目玉に期待される。
		金融業（得意先担当）	・業種間によって景況感のばらつきが見受けられる。現在、国や地方公共団体の補助金を活用した設備投資の動きがあるので、やや改善傾向に向かうのではないかと期待している。
		不動産業（従業員）	・インバウンド消費が継続し、商業施設の売上が好調に推移している。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・当地域は台風の被害で工事が間に合わないぐらい忙しい状態が続いている。それだけ建築関係が良ければ、その分が年末にかけてもプラスになるので少しは明るくなる。
	変わらない	農林水産業（営業）	・年末の繁忙期に入るが流れは変わらない。
		食料品製造業（経営者）	・販売は比較的に見込めているが、梅雨の長雨の影響で原料が不作のため今後の原料確保に課題が残る。
窯業・土石製品製造業（経営者）		・売上はそこそこ上がっているが、原材料の値上げを販売価格に転嫁できないのが現状である。先行きも楽観できない厳しい状態が続く。	
鉄鋼業（経営者）		・相変わらず建築物の鉄筋造が少ないせいか、契約量・販売量とも伸びない。特にマンションや土木工事などに使用される太径の鉄筋の販売量が低迷している。この先も鉄筋造の建物が増えない限り、この状態が続きそうである。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・取引先の様子からは今後受注量が大きく変わることはない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		建設業（経営者）	・客の様子が変わらないので、引き合いも変わっていない。	
		建設業（従業員）	・見積案件も少し多くあるが、金額が小粒である。設備投資をする企業があまり見受けられない。	
		輸送業（総務担当）	・労働力不足が深刻になってくる。人手を集めるために時給を上げざるを得なくなり、結果、収益を圧迫する。人材は資本力のある大企業に集中していき、中小企業は今まで以上に人材確保に力を入れなくてはならなくなる。	
		輸送業（総務）	・特に、景気を左右するような情報もなく、あまり変わらない状況が続くと考えている。	
		通信業（職員）	・受注量等、堅調には推移しているが、年度末まで大きな状況の変化はないと推測される。	
		金融業（従業員）	・雇用・所得環境が改善傾向にあり、百貨店などでは売上が回復傾向にある。自動車販売も減少幅が縮小してきている。一方、中国経済等の減速などから、先行き慎重な見方が増加してきている。	
		金融業（営業担当）	・年末商戦に向け、一時的にサービス業は売上の増加も期待できるが、年明け以降に明るい材料も見受けられないため大きく変わらないことが予想される。	
		金融業（営業）	・円安傾向により、製造業の国内回帰は続きそうであるが、中国経済の減速により、需要が頭打ちと考えられ、景気は現状の水準で推移すると予想する。	
		金融業（調査担当）	・取引先の資金需要が変化がない。	
		新聞社〔広告〕（担当者）	・東京の広告営業は好調であるようだが、九州にはその影響はみられず、景気が上向きと見込める材料に乏しい状態が続く。	
		広告代理店（従業員）	・11月の新聞折込枚数は前年同月比97%と今月も前年を下回った。この半年は、ほぼこの水準で推移している。大きな変動はないが特に上向き傾向にもなく、小康状態が続く見込みである。T P P交渉も消費税の軽減措置も今のところ消費マインドが改善するまで理解が進んでいないようで、今後の動向を注目している。	
		経営コンサルタント	・年末を迎え、新しいことに取り組むような状況にない。	
		経営コンサルタント（代表取締役）	・取引先に今後の見通しを聞いても、良くなると回答する企業もなければ、悪くなるという暗い見通しの取引先もない。	
	その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・既に計画的な設備投資をしてきた企業は、次年度予算取りの時期である。あまり大きな商談は現在のところ見込めていない。		
	やや悪くなる	繊維工業（営業担当）	・賃金上昇がジャブのように効いてくる。新入社員も入れたいが難しい。	
			金属製品製造業（事業統括）	・介護保険法の改正や消費税増税について、今後の動向を注視している。オリンピック開催や外国人観光客の増加による宿泊施設への投資等、明るい面もあるが、不安要素のほうが大きい。
			精密機械器具製造業（従業員）	・先月同様、まだまだ厳しい状況が続き、委託先からの受注量が激減している。これには原価の問題が考えられる。
			広告代理店（従業員）	・上半期の状況をみると、前年クリアは期待できない。
			経営コンサルタント（社員）	・値上げ商品が増え、消費者の購買意欲が下がり、買い控えが起きている。
			その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	・これまで地方創生などで、市町村発注の建設、調査・計画等の業務は発注が多かった。今後は、新しい事業の予定が少なくなり、市町村による建設や、調査・計画の発注も減少していく。建設コンサルタントや、調査・計画のコンサルタントの景気は悪くなることが予想される。
悪くなる	その他製造業（産業廃物処理業）	・回復する要素がどこにもなく、今後も売上が下がり続ける。		
		建設業（社員）	・年度末に向けて公共事業の発注が多くなるのか、大型補正予算を組んでもらえるのか非常に不安だ。地方の現状を政府は把握していないのではないか。今のままでは、景気は良くならない。是非、大型の補正予算を実施してほしい。	
雇用関連	良くなる	-	-	
(九州)	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・年度末に向け、人の動きが激しくなる時期である。また、鹿児島市や市外で大型スーパーの開店もあり、ますます求職者の奪い合いになる。	
		職業安定所（職員）	・年末にかけての臨時求人が増加しており、例年2～3月にかけて官公庁からの求人も増加する時期であるため、年度末までは雇用環境は良いままだと推測している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・店頭販売イベントなどの依頼は順調に増えているが、単価は厳しいため動きほどの利益増は見込めない。
		人材派遣会社（社員）	・年末に向けて動きが少しスローペースである。年明け以降は求職者、求人数もあまり動きがない。
		人材派遣会社（営業）	・中国景気、メカエレキ関連企業の景況感は読めていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・当地区は引き続き海外からの観光効果もあり、好調な消費が続く。来年からの消費税増税の動きが心配だが、観光ブームがいつまで続くのかがポイントになる。
		職業安定所（職員）	・様々な雇用対策が講じられているものの、国際情勢の影響で世界経済が悪化する可能性がある。この時期に企業が、設備投資等の拡大などに積極的になる要素は乏しい。
		職業安定所（職業紹介）	・新規求人の前年比での増加傾向は続くが、大きな変動はみられない。
		民間職業紹介機関（社員）	・年末年始向けの引き合いは少ない。
		民間職業紹介機関（支店長）	・労働者派遣の主力業務である事務系、IT系等旧専門職種の需要は伸びていない。介護福祉、小売販売など慢性的に人手不足の業種は、相変わらず需要がある。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	・景気動向との関連性は薄いだが、企業の求人に対する求職者の動きが鈍く、前年とほぼ同様の状況と推測される。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・来年度の求人予定を企業に確認するなかで、採用意欲はおう盛だ。
やや悪くなる	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・オフィス系求人の減少傾向が続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新しい施設が稼働したが、オープンに伴う求人が具体的に動き始めた。したがって、周辺の中小零細の物販店、飲食店などの求人がますます厳しくなる。
		人材派遣会社（社員）	・来年4月までは採用の動きは鈍い。

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (沖縄)	良くなる	コンビニ（経営者）	・地域の活性化の取組でイベントが頻繁に催され、加えて観光客の増加で消費が高まっている。
		ゴルフ場（経営者）	・以前より予約が入ってきており、かなり良化するものと考えられる。天変地異がない限りは、良い数字が出る。
	やや良くなる	衣料品専門店（経営者）	・年を越せば街も活気づき、かなり良くなる。
		住宅販売会社（営業担当）	・住宅ローン金利は低利率なため、今後の建築単価上昇を予測し建築プランの相談件数が増えている。
	変わらない	一般小売店〔菓子〕	・入域観光客は増えているが、外国人観光客が増えているため、当社の商品の売上にはつながらない見込みがない。
		一般小売店〔靴・袋物〕（経営者）	・例年よりも暖かい日が続いているので、冬物の動きがかなり鈍い。ファッション自体にもその影響が出ている。
		百貨店（営業部）	・沖縄地区は大暖冬の天候予報もあり、衣料品の動きが期待できないことと、インバウンドの伸びも落ち着くと思われるので、前年実績を確保するのが精一杯である。
		スーパー（販売企画担当）	・原材料や物流価格の値上がりなどは今後も続くと思われるため、1品単価は前年比プラスを維持する。
		コンビニ（エリア担当）	・競合出店による営業環境の変化から1年経過したため、各店の経営水準も落ち着いている。客の動向も大きな変化はないと思われる。ただ流動性の少ない地域ゆえ、人員不足による店舗力の低下が懸念される。
		コンビニ（エリア担当）	・ハード面、ソフト面での課題はあるが、インバウンド客を中心とした県経済の安定はまだ続くかと判断する。
		衣料品専門店（経営者）	・気候のせい、季節ものの動きが良くない。街を見渡すと、地元の人の回遊が少なく、観光客が大半を占めているように感じる。ここ数年、景気はそれほど良くなっている感じはせず、今後もまだまだ様子見かとみている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・特に変わらない。引き続き外国人観光客の影響が大きい。
		旅行代理店（マネージャー）	・売上が伸びるような材料があまりない。
		通信会社（サービス担当）	・あまり変化はみられない。
		観光名所（職員）	・予約状況から判断している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（代表取締役）	・2017年4月に予定されている消費税増税を意識した建築相談が増えてきている。
	やや悪くなる	その他専門店〔楽器〕（経営者） 通信会社（店長）	・売上は11月は前年より大分悪い。周囲の同業者をみても価格競争や在庫が増えて厳しい状況である。 ・年末までは好調を維持するが、年が明けると特に購買を増やす材料もないので落ち着いてしまうのではないかと。
	悪くなる	商店街（代表者）	・日本全体をみると、新聞にもあるように伸びている企業もあるようだが、当地の商店街においては、値段でも大型店にはなかなか対応できず、中国人観光客等の爆買いは一部の店舗でしかみられない。大変危機感がある。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・最低賃金の値上げで、全体のスタッフのバランスを取って給与調整をすると、年間一千万近い人件費増になる。価格に転嫁することができないので、経費削減、シフト調整をきつくして節約に努めているが厳しいのが現状である。画期的な商品開発、独自の仕入ルートの開拓、従業員満足度の向上など、やらなければいけないことが多い。
観光型ホテル（マーケティング担当）		・現段階の予約状況から推測できる今後の稼働率は、前年同月の実績を大幅に下回る見込みである。	
企業 動向 関連 (沖縄)	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（総務） 建設業（経営者）	・前年同月比の推移の動き方から予想して判断している。 ・見込み客からの具体的な相談件数が、増加傾向にある。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・特に大きな需要の見込みはなく、横ばいの見通しである。
		輸送業（代表者）	・与那国は陸上自衛隊工事で台風災害復旧で忙しいが、他の先島地区は低調である。ただし、石垣の生コン生産量が増加傾向に動きつつある。
		輸送業（営業）	・外国人を含めた観光客増により、外食店舗、ホテル、ドラッグストア、ディスカウント店舗など様々な分野で需要が増えているものの、物流インフラが追い付いていない。ドライバー不足も追い打ちをかけ、景気拡大へ徐々に悪影響が出てくることが考えられる。
		広告代理店（営業担当）	・県内景気は好調なインバウンドに下支えされ順調に推移しているものの、どこまで続くのか不安感を抱いているようにも感じる。総じて県内企業の販促投資は業績と比例しているとは言い難く、見通しは不明瞭である。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	
雇用 関連 (沖縄)	良くなる	求人情報誌製作会社（編集室）	・年明けから集中的に求人広告が増加する。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・年末の繁忙期等で求人数も増える。
	変わらない	学校〔大学〕（就職担当）	・年末年始の消費で活気が増すのではないかと期待しているものの、数値等に表れるような劇的な好景気状態にまでは至らないように思う。したがって、現況のまま推移していく可能性が高いのではないかと。
	やや悪くなる	人材派遣会社（総務担当）	・労働者派遣法の改正に伴い、求職者の動きに今後、どう影響していくのかわからない状況である。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・マイナンバー制度や、株価の動向に不安感がある。
悪くなる	-	-	