

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北海道)	良く なっている	一般小売店 〔酒〕（経営者）	単価の動き	・主力商品の1つであるウイスキーが40～50%の大幅値上げをしたにもかかわらず、販売量が落ちておらず、それどころか増加傾向にある。また、シャンパンなどの高額商材についても売行きが好調である。
	やや良く なっている	百貨店（担当者）	来客数の動き	・来客数が前年並みを維持し始めた。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年を下回っているが、商品単価、客単価とも伸びている。付加価値の高い商材の動きも良い。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・北海道新幹線開業を控えて一時的に人口が増加しており、それに伴い売上もやや良くなっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・12月の売上は前年比109%となった。特におせち、クリスマスケーキの予約販売の売上が前年比125%と寄与した。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みであったが、カシミアコート、ブランドスーツなどの高単価商材がよく売れたこともあり、客単価が前年と比べて3000円程度上回って推移した。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車効果がみられたことで、やや良くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の動きが好調であり、それにあわせて新型車以外の販売量も前年を上回って推移している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格の下落により、自動車用燃料の販売量が好調に推移している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・歳末商戦に入ってから来客数が増加している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると、売上はやや良くなっているが、期待していたほどの売上がみられず、失望した月であった。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・コンサートイベントやスポーツ大会が好調要因となっている。外国人観光客の宿泊も恒常的に受注できており、高稼働となっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・11月に続き、毎日というほどではないが、売上が前年実績を上回る営業日が増えてきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・11月と比較して、利用客数が増加しており、業績が堅調に推移している。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・健全な状態ではないのかもしれないが、値引き、キャッシュバック合戦により札幌圏を中心に商戦が大きく盛り上がっている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・12月24日までの利用客数は前年比で約135%と大きく増加している。3か月前の9月の前年比は約110%であった。
		美容室（経営者）	単価の動き	・前年と比べて客単価が3%程度上昇しており、それに伴って売上も増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・街なかでクリスマスソングがあまり聞こえてこないなど、少しさみしい月であった。客の様子をみても、クリスマスプレゼントの買上が前年より少なく、客単価も低い状況にある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子は3か月前と変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月に入って比較的暖かい日が続いていることで冬物衣料の売上が今一つ伸びていない。また、11月に発売したプレミアム付商品券は12月及び1月限定で使用されることになるが、来街者の増減で判断すると12月に限っては効果が目立っており、売上アップにつながっていない。当地区のホテルの宿泊状況は好調であったが、区域内を買物する外国人観光客などの姿はほとんどみられなかった。一部の店舗では年末大売出しによる売上の増加があったが、全体的には例年とほぼ変わらない状況で推移した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・雪が早くから降ったこともあり、ファッション関連の店舗が好調に推移するとみていたが、実際には暖冬の影響で、期待していたほど伸びなかった。プレミアム付商品券については使用率80%を超えて、客の消費意欲の刺激にかげりがみえてきた。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・12月はプレミアム付商品券の効果もあり、毎年行っている全市連合大売出しが好調であるものの、暖冬の影響でコートや手袋、マフラーなどの防寒衣料を中心とした冬物商材の売上が減少している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数が前年比102%と回復を感じさせるが、大幅な減少がみられた11月との累計では前年比100%と横ばいであった。外国人観光客の売上が前年比135%と伸びているのに対して、地元客は微増にとどまった。また、お歳暮は前年並みの売上をキープするも、中旬までの天候の影響で、冬物のアウター、靴などの季節商材が落ち込んだままであり、日配品の回復が待たれる。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数の微減が続いている。12月としては異例の暖かさから、コートや手袋、マフラーなどの防寒衣料を中心とした冬物商材の売上が減少している。
		百貨店（販売促進担当）	それ以外	・暖冬の影響により、コートなどの冬物防寒衣料や雑貨が低迷している。12月下旬になり、気温の低下や降雪がみられたものの、セール待ちの時期と重なり、需要喚起とはならなかった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・平成26年4月の消費税増税以降、衣食住部門のすべてで来客数の前年割れが続いている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・売上全体の前年比の数字は堅調であるが、商品単価の上昇に伴い販売量の前年割れが続いており、価格上昇に対する客の購買行動はなお厳しい状況にある。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・ここ数か月で初めて客単価が前年を下回った。12月ということもあり、客単価は11月と比べて約15%上昇しているが、前年と比べると約11%の低下となっている。ここ数か月、商品単価に大きな変化はみられないため、客1人当たりの平均買上点数が減少しているとみられる。また、12月中旬までの暖冬により、鍋用品などの季節商材の動きが悪いことも影響している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上以上に来客数が減少している。客単価は維持されていることから、客の来店頻度の低下が影響している。特にたばこや酒の売上減少が続いており、客が消費量を抑制しているとみられる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前年と比べて客単価が上昇しているが、安い特価品が売れない。せっかく買うのであれば、質の良い商材や自分の満足ゆく商材を選び、無駄な出費をしないという客の傾向がうかがえる。その一方で、売掛の回収率が前年から上昇したこと、ガソリン、灯油などの価格が前年と比べて安価で推移していることなどのプラス材料もみられた。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・12月はプレミアム付商品券の発売と全市連合大売出しの効果で好調なスタートとなり、近年にないにぎわいがみられた。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・待望の新型車が発表され、受注もみられたが、他の車種を含めた全体の販売量が依然として伸びてこない。新車、中古車ともに改善されてこない状況にある。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・降雪が少ないため、冬タイヤなどの冬物商材の販売量が前年比70%と大きく落ち込んだ。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ランチタイムは下旬に入ってから観光客や家族連れが集中し、満席の日が続いた。ディナータイムは来客数こそ少ないが、料理単価が高かったことやアルコールの注文が多かったことから、最終的な売上は前年を10%上回った。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・12月前半は温暖な気候で客足が良かったが、客単価が全体的に上がらなかった。また、クリスマスの売上が前年を下回ったことで、全体での売上は前年をやや下回った。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・当地では10月以降、畑の冠水や早い降雪により農業被害が発生していることや一部地域の水産業が不振であったことに加えて、昨今の消費税増税報道などにより、客の消費マインド、特に観光需要が抑制されている。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・12月の販売額は3か月前と比べて減少しているが、前年比では微増と多少はプラス要素がみられるため、全体としては変わらない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数は増加していないが、客単価がやや上がっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・プレミアム付商品券などの利用が好調なことから、運送収入の前年比を押し上げている。ただし、運送回数は前年比で減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・売上が前年比で微増が続くなど、見込みよりも若干良かった。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・ここ数か月の売上をみると、10月、12月は前年より5%ほど良かったが、9月、11月は前年実績を割り込んでいる状況から、景気が良くなっているとは言えない。
		美容室（経営者）	単価の動き	・前年に比べて売上が増加している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・消費税増税から1年以上が過ぎたが、なかなか増税前の状況に戻らず、客の様子見が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・観光客の減少により、飲食関係の店舗が全体的に悪かった。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・12月の売上は電話やファックスの注文が相当減ったため、前年比89%と散々であった。また、地元客からは、お歳暮の送り先を息子や娘のところだけにするといい声が多く聞かれた。そのほか、教育、医療、住民サービスが充実している隣接市に引っ越すため、これからなかなか来店できなくなるといった声も聞かれた。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・外国人観光客の増加が依然として続いていることもあり、12月の売上は前年比130%と3割伸びているが、今までの月に比べると伸び率がかなり低くなってきており、この2年間で最も低かった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・12月は来客数が前年比で3%減少したのに対して、売上が前年比で8%、買上点数が前年比で10%も減少しており、商品単価が上がっているものの、客1人当たりの買上点数が減少している状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・依然として来客数の回復が鈍い。ボーナス支給日や年金支給日などの客の反応も悪く、客単価も低下傾向にある。前年と比べて公共工事が減少していることや、10月の暴風雨で漁業が被害を受けたことなどが影響している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・クリスマスケーキなどの予約状況が悪かった。特に沿岸地域では漁の不漁により、加工場、配送業者、燃料業者などの業種にも大きな影響がみられ、消費者が買物の金額を抑えている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・催事時期の来客数が極端に減っている。
衣料品専門店（店員）	単価の動き	・クリスマスシーズンでプレゼント需要が高かったが、単価の高い商材が動かなかった。		
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・10月ごろから来客数、販売量が減少してきたが、11月からは一段と減っている。		
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・12月は稼働日数が少ないということもあり、販売の厳しい月であるが、今年は特に販売台数や売上が悪く、景気が悪くなってきていることを感じる月であった。		
その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・比較的暖かい日が多かった割に客足は今一つであり、客の儉約がうかがえる月であった。		
観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・外国人観光客は堅調だが、国内客の予約状況があまり良くない。		
タクシー運転手	来客数の動き	・12月は中旬まで雪の日が少なく、暖かったため、タクシーの利用が前年よりも減っている。乗務員不足で車の稼働率も悪いが、1台当たりの売上も前年を下回っており、会社の売上も減少した。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年であれば12月は売上が伸びてくる月だが、天候が良かったため、利用客も少なかった。3か月前との比較ではほぼ同じ売上であったが、前年との比較では約5%の減少となり、やや悪くなっている。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・天候が良かったせいか、前年よりも売上が落ち込んでいるなど、この時期の年末需要としてはあまり芳しくなかった。	
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・今年は天候に恵まれたこともあり、フェリーの欠航日数が減少しているが、全体的な輸送量は増加していない。	
	悪くなっている	-	-	-	
企業 動向 関連 (北海道)	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・過去最高の収益にて今年を終えた客先が複数あった。	
	変わらない	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・首都圏を中心に高額商材の動きが良い。特にマンションにかかわるインテリアや家具の需要が好調である。	
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・医薬品、飲料、生乳、農産物の輸送量は順調に推移しているが、紙製品の輸送量は低迷が続いている。	
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・取引先からもこれといった大きく輸送量が増減するような話は出でならず、3か月前と比べて状況は変わっていない。	
		金融業（企画担当）	それ以外	・観光関連業種は好調を維持している。外国人観光客は前年を大幅に上回り、札幌市内や近郊のホテル、旅館は満室の状況にある。また、こうした状況を受けて、ホテルの新增設も目立っている。また、医療福祉施設の拡充も多い。その反面、公共工事の減少により、道内経済に大きなウエイトを占める土木建設関連業種は低迷している。	
		司法書士	取引先の様子	・一見、市場が回復しているように見えるが、底力がないようにもみえるため、全体としては以前と変わらない。	
		司法書士	取引先の様子	・不動産の売買広告をWebで流しても、アクセスは数多くあるものの、取引に関する問い合わせなどは全くみられないなど、依然として景気が回復したとの実感はない。	
		やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上について、季節要因を除くと若干減少してきている。
		建設業（従業員）	取引先の様子	・設計事務所では、改正耐震改修促進法で定められた診断結果報告の対応で忙しいものの、次年度工事発注予定建物の設計が極端に少なくなっている。	
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・需要の低減傾向を感じている取引先が増えてきている。	
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が変わらないにもかかわらず、人手不足のため、外注費がどんどん上がっており、原価率を押し上げている。そのしわ寄せを2次下請などが吸収する構図になってきている。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	それ以外	・ここ数年沈静化していた倒産が散発している。信用情報なども例年より多く聞かれるなど、資金繰りに窮している企業が確実に増えているようだ。	
		悪くなっている	その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上の前年割れが続いている。
			その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・特に消耗品の販売量の落ち込みが激しく、3か月前に比べて約20%の減少となっている。前年と比べても約3%の減少となっている。
雇用 関連 (北海道)	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数が70か月連続で前年を上回り、月間有効求職者数が49か月連続で前年を下回った。また、新規求人は、派遣求人が前年から6.4%減少したものの、正社員求人が前年から8.8%、パート求人が前年から16.2%それぞれ増加したほか、累計でも前年から8.6%増加した。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年を11.0%上回り、2か月ぶりに増加に転じたほか、月間有効求人数も前年を6.8%上回り、4か月連続で前年を上回った。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣の依頼と中途採用の求人依頼が増加している。依頼内容はホテルのベッドメイクといった単純作業から、経理・営業幹部、スキルの高いIT技術者など幅広いニーズが存在しており、企業の人材不足感が高い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数は業種、職種ともほぼ前年並みで推移した。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・暖冬と雪不足の影響で、冬に売れるべき商材が売れず、関連業界は大打撃である。景気の不透明感も相まって、生活関連サービスや個人消費関連業界は採用に消極的である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上が前年を5%下回っており、1年前から続く前年割れに歯止めがかからない。売上の上位構成業種では、医療、派遣が微減しているほか、環境衛生、小売が20～30%の大幅減となっている。運輸運送、不動産は前年の2倍以上の売上が記録したが、全体をカバーするには至らなかった。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・当地の求人倍率は高水準にあるが、北海道平均と比べると低く、紹介就職者数も前年を下回っている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・9～11月の累計の新規求職者数が前年から6.1%減少しており、11月の新規求職者数に占める在職者の割合が前年を2.5%上回る25.4%となった。また、有効求人倍率は過去最高の1倍となった。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている			

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東北)	良くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・12月は特別な月であり、売上が通常の月の約3割増しとなっている。さらに、公務員のボーナスが出た15日以降からは、客単価がかなり上昇している。
		タクシー運転手	単価の動き	・12月という要因もあるが、街なかを走っていても客が途切れることがない状態である。また、客からも不景気な話を聞くことはなく、景気は良くなっているように見受けられる。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・足が遠のいていた客が、最近また来場するようになっている。
	やや良くなっている	一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・プレミアム付商品券の使用期限が12月31日までということもあり、全体的に当店の売上は上向いており、順調に推移している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・12月は客が多くのお買物をする時期である。売り出しを月に2回行っているが、それ以外の平日でもそれなりの売上が確保できている。プレミアム付商品券の影響もあるが、販売量、客単価の動きも良い傾向にある。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・大雪で大幅に落ち込んだ前年の来客数との比較ではあるが、それを差し引いても、クリスマスや年末のお買物ということもあり、客の様子からも景況感がかなり改善されていることがうかがえる。また、これに比例して販売量、売上共に好調に推移している。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・地下鉄開業以降、来客数が上向いている。すべてが販売量の増加に結びついてはいえないが、食料品を中心に確実に増えている。ただし、衣料品は相変わらず不調であり、すでにセール待ちの状況である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・前月に比べて来客数が伸びており、買上点数、売上共に増加している。しかし、1品単価が低下しており、その分客単価も低下している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・カウンターコーヒーやドーナツが好調であり、今年の4月以降、来客数が前年を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月に入り、来客数が増加傾向となっている。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・物販は横ばいであるが、独自のプライベートサービスが好評であり、単価が向上している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の影響が薄れてきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・11月下旬～12月にかけて、車両の販売量は順調に推移している。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・例年と比べて顧客の動きが活発化している。特に自社客の受注構成比に上振れ傾向がみられている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・雪が降らないことで、消費者に金銭的な余裕がみられている。得意先の飲食店も忘年会などの予約が多く、それに伴い注文量も増えている。また、お歳暮ギフトもほぼ例年並みである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・売上が前年を上回っている。ただし、これは12月にもかかわらず積雪がなく、足元が良いことから来客数が伸びているためであり、景気の上向きによるものとは考えにくい。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンであり、例年どおりにかなり忙しい日が続いている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・季節的な要因もあるが、昼夜問わずに個人の来客数が増加している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・広告宣伝を抑えている状態であるが、その割には加入数が少しずつ上向きになっている。年末に向けて娯楽などに使われるお金が増えてきているのか、新規客が3か月前の1.5倍まで伸びてきている。
		観光名所（職員）	単価の動き	・以前から続いている客単価の上昇は、現在も衰えることなく続いている。また、来客数も改善しており、今月は前年比が2けたの伸びとなっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今年は降雪が少なく道路状況が良好なこともあって、イベント効果とあわせて好調である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・リラクゼーションメニューやホームケアのシャンプーなどに対して、購買意欲が見受けられている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・プレミアム付商品券は、消費者の購買量、購買額の増加に影響を与えている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・塩漬けの大型宅地が評価されており、不動産の売買と賃貸住宅の受注が予定されている。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・2～3か月前と比べて売上は多少増加しているものの、前年比では4～5%の減少となっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・暖冬で雪が少なく暖かい日が続いているため、防寒衣料の動きが大変鈍くなっている。その分軽衣料の動きが良いものの、客単価がなかなか追いつかないのが現状である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ボーナスの時期であるので、多少は販売量が増加している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・12月に年末大抽選会を行ったがそれほどの盛り上がりにはならなかった。また、例年ない暖冬の影響により冬物衣料、暖房器具、除雪器具などの売上は大幅に減少しており、婦人冬物衣料では、初売りに向けて値引きセール準備をしている店もある。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・今月に限らず、今年は寝具に対する購買意欲を持った客が少なくなってきたようであり、二次製品の売上が落ち込んでいる。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低価格商材の販売量は伸びているが、高額商材の販売量に大幅な伸びがみられないため、全体の売上に変化はない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食品、化粧品、身の回り品など、日用品の動きは相変わらず好調である。特に生鮮食品、惣菜の好調は長く継続している。一方で婦人服は相変わらず苦戦をしているが、月後半にかけて今まで不振だったコート、ニットに回復の兆しがみられている。また、地下鉄の新路線が開通したことで、来客数は4か月ぶりに増加している。しかし、売上に結びつくまでは至っていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・本格的な冬の到来となっているが、アウターを中心にアパレルの動きが相変わらず鈍い。ただし、年末商戦では食品の動向が若干上向いている。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・暖冬の影響で、婦人服、紳士服共に、高単価であるコート類が不振であり、客単価が減少している。また、年末の動きも例年ほどのにぎわいのない状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数は安定している。しかし、暖冬の影響で野菜、精肉、練り物、スープなどの、鍋物関係の商品が苦戦している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・買上点数は前年をやや上回っているが、客単価が大きく落ち込んでいる。1品平均単価も前年を下回っており、消費者の財布のひもが固いことを実感している。ただし、販売促進活動の効果もあり、来客数は前年を上回っている。客単価の落ち込みを来客数でカバーした形となっているが、全体的な購買動向に変化はない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・景気回復の要因は見当たらない。業績は前年並みで推移しているが、買上点数が伸びていない。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・施策的に特売価格を強化しているため、来客数、販売数は増えているものの、1品単価の下落分を補うまでの販売数の伸びには至っていない。年末であるにもかかわらず不要な物は買い控える傾向が続いている。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・今年は暖冬傾向のため、平日の来客数、売上は安定している。例年この時期は週末集中型になり販促のポイントが絞りやすいが、今年は平日の来客数、売上が増加している反面、週末の売上を伸ばすことが難しくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・周囲がひどい状況のため、落ち幅が少ないということで見えてくるようにみえてしまう。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・降雪が例年に比べて少ないため、冬物商材の動きに鈍さはあるが、それを除けば大部分が例年どおりの販売傾向となっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・歳暮商戦において、個人客は前年並みであるが、企業は前年を多少上回っており、お歳暮としてはまずまずの売上となっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ボーナスが支給がされた頃から、スーツを中心に来客数が増えている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。また、暖冬の影響もあり季節商材の売上が低迷している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・暖冬の影響もあり、前年に比べて来客数が減少している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・展示会への来店をお願いしているが、確約がとれていない。また、新規客の来客数も非常に少ない状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新商品発表がないメーカーの低迷が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べても販売量はなかなか伸びていない。また、現在乗っている車よりも小さい型を購入する客が多い。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・土曜日、日曜日の来客数がかなり少ない状況が、ここ数か月継続している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産系や介護系物販の販売量があまり伸びていない。
		その他専門店【酒】（経営者）	来客数の動き	・地元の農業従事者は作柄がまずまずのようである。しかし、暖冬で積雪が全くないため、業種によって明暗が分かれている。飲食店も多忙なのか不景気なのか月前半は来客がなく、後半の巻き返しも難しい状況である。ただし、贈答関係が健闘しており、全体的な販売状況に変化はない。
		その他専門店【食品】（経営者）	単価の動き	・最盛期に入っているが、消費者の財布のひもは固く、原価高騰のため商品価格も値上げをしなければならぬが、全体的な売上は微増に留まっている。この時期は年内で最も高単価になるが、今月はそう言い切れない状況である。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・クリスマス商材や年末商材に好反応がみられている。特に高単価なものが大きく販売数を伸ばしている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が上昇しているが、来客数が若干減少している。そのため、総売上は横ばいである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・レストランをイベントに使う人が減ってきている。そのため、クリスマス、忘年会の利用客は年々減少しており、12月はかなり厳しい状況となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・今年は雪が少なく、そのため年末年始の準備がはかどっているのか、街の様子をみても年末の慌たしさはあまりない。また、時間に余裕ができたためか、年末でも普通に夜の部に客が入っている。客単価にも変化はなく、いつもどおりの状況である。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・年末年始の繁忙期のため、週末の来客数はほぼ均衡している。しかし、年末年始は曜日の関係から休日数が少なくなっており、全体的な来客数は減少している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・宿泊客数は平年並みに推移しているものの、特に景気が良くなっていると実感するまでには至っていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・9月以降、景気が上向くことを期待していたが、さしたる変動もなく、11月までは何とか我慢をしていたものの、12月になり息切れをおこしている。地域に話題性がないため、当地に向かう新幹線の乗車率も今一つであり、宿泊客も同様であるため、連動するように全体的に下降傾向にある。ただし、今は忘年会シーズンのため何とか堪えている状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・数か月前から下降気味であった販売量が下げ止まりとなってきた。フリーの来客数の落ち込み幅の減少に伴い、販売量も安定して推移している。ただし、前年と比較すると落ち込みが大きいため、ここから更に上昇するような取り組みが必要である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内旅行は堅調であるものの、パリのテロ以降、海外旅行において年末のチャーター便が空いているという、今までになかった現象が起きている。景気が後退しているわけではないが、不透明感がある。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・遠距離の国内旅行が伸びず、海外旅行も受注量の動きが鈍い状態である。年末年始の予約状況も、場所によっては空きがでている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・政府の各種施策は効果が薄い。客の様子をみても消費需要は横ばいとなっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化はみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・売上が増加しない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・地下鉄開業とそれにあわせた大型イベントが功を奏して、当日はにぎわった。また、今月は6日間のみ限定営業であるが、平年以上の暖かさもあり来客数は好調に推移している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客単価は3か月前と同じような金額で推移しており、前年比についても同様の動きである。このことから良いという状況ではない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末は客の予約が少ない状況である。また、着付けの客も年々減少しており、来客数は増えていない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今月は景気を判断するだけの仕事量を持っていない。年明けにどのような仕事が入ってくるかによって判断が分かれるという状況である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・暖冬の影響もあり、身の回り品、衣料品関係の店舗では冬物の高額商材が動いていない。また、飲食料品関係でも客単価の伸びがみられず苦戦している模様である。さらに、歳暮商戦においては単価の下落のみならず数量も減少しており、ますます暗い年末となっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・秋口から順調に回復していた店頭売上が、12月に入り平年並みに落ち込んできている。何よりも、客の購買意欲に勢いがなく、電話での値段の問い合わせや、最小包装の品物を選択するなど、節約志向がうかがえる場面が増えてきており、年明けの景気にやや不安を感じさせる状況である。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・忘年会や仲間内のクリスマスパーティーなどで使用する小口ギフトの単価低下が目立っており、ギフト商戦は盛り上がり欠けている。じっくり選ぶよりも、予算に合わせてそそくさと買物を済ませる客の姿が多く見受けられている。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・11月に引き続き、雪の降らない暖冬の影響で冬物重衣料の売上が苦戦しており、特にコートは売上が3割ほど落ち込んでいる。このことから、軽衣料で代用する傾向が多くみられており、客単価が下がる結果となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・12月になっても気温が下がらず、雪のない状況が続いている。そのため、クリスマスや年末商戦においての購入意欲が弱い状態である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・一番のピークである昼時の混雑が短時間で終わってしまう。そのため、主力の弁当類の動きが今一つであり、売上にも影響している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月はクリスマスなどもあったが、天気の良い割には客の流れはさほど良くない状態である。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・依然として身の回りに景気の良い話がない。当店においてもクリスマス商戦、年末年始商戦が苦戦しており、前年比も下降傾向が続いている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数はそれほど悪くはないが、単価が下降気味である。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・例年と比べて雪のない状況は、売上にとってプラスに働いている。しかし、徐々に近隣の競合店の影響が大きくなってきている。そのため、経営している複数店舗のうち半数以上の店舗は、競合店の出店により売上が前年を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・なんとといっても暖冬による防寒衣料の落ち込みが大きい。販売量、単価共に、前年を大きく下回っている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・12月は稼ぎ時である。しかし、暖冬の影響により冬の防寒着のなかでも単価が稼げるアウターコートの動きが鈍く、他アイテムではこれらのマイナス分をカバーできていない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響もあり、季節商材である暖房用品などの売行きが良くない。その他のテレビ、AV機器関係も含めて前年比95～98%で推移しており、年末にもかかわらず客の購買マインドはやや慎重な状況にある。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・暖冬の影響で雪がなく、冬物商材の動きが悪い。また、自動車钣金工場の入庫率も低下している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・当店は小規模であり客層は知人や地元の人が多いため、商品構成は客が必要とする商品をストックしている。ただし、小額の商品が多いためある程度の売上にしかならない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・売上、来客数共に減少している。天候が良くても人はあまり外に出ていないようである。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響により暖房用の灯油の販売量が減少しており、前年比80%前後で推移している。また、原油安の影響で販売単価も下落しており、収益を圧迫している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・高い気温と降雪がない影響により、灯油や冬タイヤなどの季節商材の販売量が激減している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・飲食業においてはまだまだデフレマインドが払しょくされておらず、忘年会なども盛り上がりには欠けている様子である。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・企業の忘年会の申込が少なかった分を個人旅行でカバーしている。忘年会の形態が変わってきているのか、地元企業の業績が思っていたより悪いのか、微妙なところである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・法人などの団体客の宴会予約件数が、前年同時期と比べて減少している。また、来月以降の予約件数も前年同時期と比べて減少気味である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・企業の忘年会などにより宴会は前年を上回っており、レストランも前年並みの売上となっている。ただし、復興事業関連が落ち着いてきており、関係する宿泊が落ち込んでいる。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・テロの影響もあり、海外旅行の取扱が減少している。
		タクシー運転手 通信会社（営業担当）	お客様の様子 競争相手の様子	・正月を控えて、客は乗り控えをしている。 ・通信キャリアの複雑な消費者サービス競争のため、結局は同等の商品となって差別化が図られておらず、通信関連の企業は低迷傾向にある。また、メーカーの不正問題により消費者は外国車から国産車へとシフトしているが、自動車業界自体が不振低迷している状況である。そのため、従業員の報酬も今年度は下降気味であると聞いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・一進一退を繰り返しているが、今月の実績は悪い状態である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・主力となる法人利用がほとんど止まっており、かなり悪い状態となっている。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・買い渋りが顕著となっている。クリスマスギフトやプレセールでも買上単価は低く、また、暖冬の影響による衣料品の不振も苦戦要因となっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街に活気がなく、人通りも少ない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ここ最近では本当に厳しく、セールをしてもまとめ買いが少ない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・今月末からようやく例年並みの寒さになっているが、10月から暖かい日が続いていたため、冬物に対する客の動きが完全に鈍っている。来客数も減少しており、特に防寒衣料が売れていない状況である。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・暖冬で降雪がなく、冬物商材の動きがかなり悪い。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・降雪が遅かった分防寒着の発注が減少しており、年末の売上が例年と比較してかなり減少している。また、その他の商材に対しても、買い控えなどにより売上自体がかなり厳しく、年末の慌しさが全く見受けられない状況である。
企業動向関連 (東北)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年、年度末に向けて忙しくなる時期である。ただし、官公庁や学校からの発注量の減少と価格競争で、景気が良くなっているとまではいえない。
		土石製品製造販売（従業員）	それ以外	・社員優遇制度が徐々に良くなってきている。また、賞与の増額など、一時的ではあるが景気の回復がみられている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の設備改造など、堅調な受注が継続している。
	変わらない	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・贈答用ふじりんごの注文数が例年並みである。そのため、ももの販売単価が良かった分、農家の収入が良くなっている。
		農林水産業（従業員）	それ以外	・農産物価格の低迷など、農業情勢は相変わらず厳しいが、燃料価格の下落が収益に貢献している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・歳暮商戦はあまり芳しくないまま終了している。また、おせち商戦の動きも出足が良くない状態である。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・最需要期に入っているが、販売量の前年割れ状態が続いている。ボリュームが大きい分、かい離幅も大きい。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・雰囲気的には良さそうであるが、実質的には沈滞ムードである。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の供給過剰のために製品の改善が進んでおらず、収益性が悪い状態が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年に入ってから工事数が少し入っているが、受注量に大きな変化はない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型公共工事の発注は散見されているが、前年同期と比較して、非常に低い発注件数で推移している。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷主の業種により好不調のばらつきはあるものの、全体的な収入は横ばいのまま推移している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客のなかで、契約更新の際に同業他社に切替える傾向がみえ始めている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・投資よりも経費削減の動きが顕著である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・暖冬の影響で雪が少なく、除雪業者が打撃を受けている。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前年に比べて年末広告の予算が減少しているように見受けられる。また、地下鉄開業により印刷物などの受注量は増加したものの、価格は抑えられている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・おせち料理などは高いものから売れている。一方で正月は家で過ごすといった堅実な消費動向も目立っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		公認会計士	取引先の様子	・建設業は相変わらず好調を維持している。しかし、その他の業種は前年比で売上などが減少している企業が多い。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・状況が変化するような大きな要因が見当たらない。
		その他非製造業 〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ほとんどのメーカー品で値上げが浸透しており、定番品は前年比80%の売上となっている。特売での売上が前年比20%増加となっているものの、今年のトータルの売上としては、前年比95%となっている。
		その他非製造業 〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・最繁忙期を迎えているが、忘年会の予約も繁華街の人出も少なく、料飲店向けの出荷が前年を下回っている状況である。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同 関連産業（経理 担当）	競争相手の様子	・同業者の話からはここ3か月の売上が10%程度落ち込んでいるようである。
		電気機械器具製 造業（企画担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・半導体製品の大口価格の下落が続いており、業績に影響を与えている。
		通信業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・富裕層は物が余っており、貧困層は所得が増えないという格差が拡大している。
		広告業協会（役 員）	それ以外	・今年は9月ごろから徐々に広告出稿が少なくなってきている。大口の広告主である、大型小売店、自動車メーカー、自動車販売店などが広告を見合わせているのが要因であり、12月に入ってからには特に悪くなっている。
	悪くなっている	その他企業〔企 画業〕（経営 者）	取引先の様子	・得意先の特性から下期に発注物が多くなるのだが、今年はその動きが鈍いといかないに等しい。
	雇用 関連 (東北)	良くなっている	-	-
やや良くなっている		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・今月は、例年と比較しても仕事が途絶えることがなく、年末ぎりぎりまで仕事がある状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・27年11月の新規求人数は、3か月前と比較して8.8%増加しており、引き続き好調である。また、有効求人数も3か月前、6か月前よりも増加しており、好調さが続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月と比べて、新規求職者数、有効求職者数共に微減し、新規求人数、月間有効求人数は微増している。また、有効求人倍率は5か月連続1.1倍台で推移しており、求職者数の減少に比べて求人数の増加が目立っていることに明るい印象がある。
		民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・新年度の生産量増加に向けて、製造業の求人が増加している。
変わらない		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・複数県の案件を受注して、売上が前年比2けたの増加となっている。しかし、求人倍率が高止まりのままであり、新規登録者の慢性的な人手不足が続いているため、全体的には変わらない状況である。
		人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・現在の大学3年生向けに、採用を前提としたインターンシップを企画する企業が増加している。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・依然として求職者数の伸び悩みが継続している。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・急激な採用難、就労世代の高齢化、女性進出に対して、特に中小企業がついていけない。一昔前の「20代しか採らない」「女性は要らない」、採用しても教育、定着に手をかけるわけでもなく「嫌なら辞めて」という感覚が変わっておらず、結果として離職率も高い。現在のトレンドに逆行する採用方針でミスマッチを生み出しており、企業活動が鈍化する要因となっている。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・3か月前と比較しても、求人数に極端な動きはみられていない。また、年末に向けて企業側の動きが鈍くなってきたこともあり、求人増加数は横ばいである。
		新聞社〔求人告 告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率は横ばいで推移している。また、新聞による求人が微減している。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・小売業などでは人手不足感があるが、電子部品製造業では需要が低下している。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人は高止まりしているものの、求職者の減少もあり、求人倍率は依然として高い。しかし、全体の4割を非正規求人が占めており、見た目ほどの景気の好調感はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、正社員の占める割合が増加しているものの、前年比で8か月連続して減少している。また、有効求人倍率は横ばいの状況が続いているが、前年比は6か月連続して減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比は2か月連続で減少している。有効求人倍率は1.9倍台と高いものの、改善しているとは言い切れない状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は、前年と比較して5か月振りに増加に転じたが、新規求人数は増加、減少を繰り返している。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・俗にいう「ヒト、モノ、カネ」が首都圏集中型になってきており、企業の地方進出の話はほとんど聞こえなくなっている。地元の流通系は多少の出店があるものの、全体としては悪い傾向になっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・衣料品や飲料品の売行きが暖冬により不振であり、年末の売上が伸び悩んでいる小売店が多くなっている。そのため、採用にも慎重になっている様子である。
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人数の減少と有効求職者数の微増により、4か月連続で上昇していた有効求人倍率の前年比が低下している。
	悪くなっている	-	-	-

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北関東)	良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・大河ドラマ放映が始まり、当地に観光客が多数訪れると考えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・マイナンバーカードは若い方は必要としないのか、カード撮影の客は年配者が圧倒的に多い。他の商品が動かないので客単価は変わらず売上の伸びは低い。
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・12月はクリスマスや年賀状関連、おせち等、いわゆるイベント商品が比較的好調に推移したが、一般商品の動きは今一つである。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・平素は安い商品がよく買われるが、ボーナスが出たことによって、クリスマスやお歳暮商品など前年比120%前後で推移している。客の手元に少しゆとりがあるようである。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・販売量は5%増加している。需要期に入り今後も増加する時期になってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年と比較して若干売上は良くなっている。やはり今年は来客数が多かったのではないかと。景気は決して良くはないが、薄利多売ということで、なんとか前年実績をクリアできている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・若干良くなっているという回答だが、特に県南にあるホテルについては安定した稼働のため、良くなっている。他エリアのホテルについては特需が発生しており、売上は良くなっているが、ベースとして上がってきているかどうかは不明なところがある。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気は、決して良くない。今月は忘年会の時期で売上が2割くらい上がったが、2次会、3次会等には行かずに、9時前後に解散してしまい、深夜の利用客はいない。忘年会を行わない話も聞こえてくる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・例年の動きと大きく変化はないが、景気が回復傾向にあるなか、一部企業の賞与増による消費拡大が見込まれる。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・新規加入者件数が伸びている。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・温暖化の影響で雪もなく、プレイヤーも暖かい状況下でプレーをしている。そのため11～12月は非常に好調に来場者を得ることができている。
その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・親戚が少なく、年を取った兄弟や姉妹だけで、火葬のみで済ましてしまうという葬儀が先月は数件あった。また、同様の問い合わせも多くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [貸切バス] (経営者)	来客数の動き	・来年は4～5月に7年に1度の天祭があるため、1～2月に旅行を済ませようとする動きがみられる。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・12月になり各社でボーナスが出たとみられるが、我々旧商店街の売上は良ならず、大型店舗のみが恩恵を受けているようである。昔の12月のような景気の良さは一切ないが、年々こういった状況になるように見受けられる。
		一般小売店[精肉](経営者)	お客様の様子	・師走になって暖かい陽気が続いているため、休日にはスーパー、大型店は満員のようなのだが、一般店は静かな毎日である。下旬になってクリスマスや正月用品の販売があまり振るわない。
		一般小売店[家電](経営者)	お客様の様子	・年末商戦は全くと言ってよいくらいに、商品の動きが鈍い。必要な物は購入するが、年末年始には食品の需要が急増するため、家電製品への需要がない。
		一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・12月は本来販売量が増加するが、暖冬のせいかわ房器の売上が少なく、年末商戦の感じがしない。
		一般小売店[青果](店長)	来客数の動き	・年末も普段の12月とあまり変わらず、特殊な干し芋等が動くだけで、その他の商品の動きはない。今年は暖かく、干し芋など天然乾燥物の完成が半月ほど遅れたため、品物も思うように手に入らず、売上が伸びていない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・来客数は前年より微増しているが、客単価が上がらず売上は前年割れである。お歳暮ギフトも前年割れで終了し、クリスマス商戦も食品、非食品共に好調さはみられなかった。3か月前と比べても依然として変わらない。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・婦人、紳士共にアパレルが不調である。売上構成比の大きな部分を占める防寒衣料の動きが悪く、前年割れとなっている。また、お歳暮商戦も苦戦し、前年割れの結果である。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・特売回数が増えている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・売上、来客数、客単価すべて前年並みである。
		コンビニ(店長)	それ以外	・前年同月と比べて、近隣の工事が少ないため若干悪いような気がするが、景気の流れとしては特別大きな変化はない。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・客は必要なものと不必要なものをしっかり見極め、ポイントなどのサービスに、さらに厳しくなっている。
		衣料品専門店(販売担当)	お客様の様子	・3か月前から客の動きや様子は似たようなものだが、良い日と悪い日の差が極端すぎて、景気のよし悪しを判断しづらい。いくらか購買意欲が出てきたような感じはあるが、まだどれくらい良くなっているのかは分からない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新車、中古車共に販売台数が低迷している。車両販売以外の冬用品の売上では少しはプラスになっているが、あくまでも季節的要因が強いだけで、本質的な売上向上にはつながっていない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・販売量は低位安定でこの数か月あまり変化はない。ただし、街の企業は賞与が微増しているようである。これが年末年始の消費意欲向上につながって景気を押し上げて欲しいものである。
		乗用車販売店(管理担当)	販売量の動き	・大手企業のボーナスは前年より多いなか、中小企業については非常に厳しい状況である。消費者の財布のひもは固い。
		自動車備品販売店(経営者)	来客数の動き	・販売量はやや伸びているが、来客数や単価の面で下がっているところもあるので、プラスマイナスゼロである。
		住関連専門店(経営者)	お客様の様子	・来客数、買上点数は月によりわずかながら変化しているが、1人当たりの客単価は変化していない。景気の底上げ感はいまだ感じられないのが現状である。
		住関連専門店(仕入担当)	来客数の動き	・暖冬の影響が大きい。来客数が減少し、売上に響いている。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・来客数が減っており、客単価も低くなっている。売上も大きく減少している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・来客数の動きと回答したが、あっという間の1年で本当に向上く様子が見当たらず、どうしたらよいかわからない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・3か月前からふるさと旅行券の第2弾が発売され、秋から現在にかけて来客の動きは良い。3か月前から良い状態が継続しているが、同程度の状況が継続しているため、3か月前と比較をすると景気の動向は変わらない。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・単価施策の成果が表われ、前年を上回っているものの、販売量自体はほぼ横ばいもしくは若干の減少傾向である。
		旅行代理店（所長）	お客様の様子	・暖冬で穏やかな気候のため、一部スキー関連施設では積雪がなく、厳しい状態であるが、おおむね順調である。特に、インバウンドの来客は、日帰り需要中心だが、安定している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・来客数が伸びてこない。
		旅行代理店（副支店長）	来客数の動き	・国内旅行は通常この時期、年末年始の受注が見込めるのだが、暦の問題もあるのか客の動きが非常に鈍い。また、海外旅行は多発するテロへの不安感もあり、旅行先が決まらず、先延ばし傾向となっており、国内、海外共に動きが悪い。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・例年会社主催の忘年会では2次会等でタクシーの利用があったが、今年では会社主催の忘年会が少ない。個人的な会だと、2次会等の動きが減少するため、前年同月と比べて2%の減少である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・問い合わせは多少増えたが、新規加入まではなかなか至らない。
		ゴルフ場（総務部長）	来客数の動き	・12月の入場者数は暖冬の影響で増加しているが、景気が上向きとなっていることが要因ではない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に変わらない。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	お客様の様子	・来客数は前年比3%程度減少しており、また買い控え的な発注も4人に1人程度で、横ばい現象は3か月前と変わらない。
		その他サービス [立体駐車場]（従業員）	お客様の様子	・毎年恒例のお歳暮シーズンであるが、来客数にそれほど大幅な変化はなく、単価の動きも横ばいである。客は身の回りの物を購入するだけで、販売量もほとんど横ばいで、変わらない。
		その他サービス [イベント企画]（職員）	お客様の様子	・大規模イベントが一段落しつつあるが、来客数が伸び悩んでいる。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・依頼数は変わらず少なく、収入は減少している。
		設計事務所（所長）	それ以外	・3か月前と比べても低迷続きで変化は見られない。年末年始休暇が入り、ますます不安である。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・これまでと同様だが、相変わらずあまり情報が入ってこない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・売りも買いも物件自体が少ない。希少でも単価の変化はないのが原因とみられる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・景気について現状ほぼ変化はなく、最近の不動産の動きは低迷が続いている。前回同様、安い物件については引き合いが多少あるが、なかなか成約には結び付かない。貸店舗、アパート等についても家賃交渉等が続いた結果、家賃の下落につながっているような状況である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・暮れの上め飾りでも高い物は売れない。少しでも安いもので済ませようという客が、2～3年前から多くなっている。必需品以外は買わない人が多くなっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・この冬は気温が高く、冬物衣料が売れなかった。百貨店では婦人服の売上シェアが大きいため、全体の売上に大きく影響している。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・売上が落ちている。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・11月に引き続き12月も非常に苦戦している。衣料品、食料品も気温の影響とみていたが、ここまで長く引きずるということは気温だけが理由とも思えない。テロや消費税増税に関する報道など、消費マインドを押し下げることが続いているというのも説得力に欠ける。クリスマスに期待していたが、例年になく静かなクリスマスであった。これからの福袋やクリアランスセールなどの年末年始商戦も不安である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・売上が前年より下がってきている。来客数は前年並みだが、単価の低下が、売上が下がってきている要因である。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・天候が穏やかなため、実際は間に集中する傾向が顕著である。食品はクリスマスケーキやおせち料理の予約のピークが前年より1週間遅く、12月20日ようやく前年に追いつくといった状況であり、低い水準で推移している。暖冬の影響で、衣料品と住関連品は苦戦が続いている。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・買上点数や客単価などは変動なく推移しているものの、新規出店があり、商圏競合する店舗が苦戦している状況である。また、降雪がなく近隣のスキー場のオープン延期に伴い観光地にある店舗も苦戦している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・今月は暖冬のせいか、雪が降らないので、スキー場に来る客が大きく減っている。その分だけ売上も減少している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・今月は暖冬の影響もあり、季節品の暖房器具が伸び悩んでいる。しかし基幹商品のテレビ、冷蔵庫、洗濯機、エアコンの商品単価が大幅に上がったため、売上をけん引し、前年比で売上100%に到達している。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・前年と比べ冷蔵庫、洗濯機、エアコン等の白物家電の動きは好調に推移している。暖房商品は暖冬のため動きが悪い。映像関連商品はテレビ、カメラの動きが悪い。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・ダイレクトメールや電話連絡など、いろいろな方法で来客数を伸ばす努力はしているが、客の反応が本当に少ない。比例して11～12月の中古車、新車の販売量も極端に落ち込んでいる。12月にきてもう少し出るかと期待したが、新車は全くと言っていいほど話が少なく、動きがない。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・11月に続き暖冬傾向で、季節商材の動きが非常に鈍い。見切り処分を例年より多く行っているため、利益を圧迫している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・暖冬が影響しているようだが、特に忘年会シーズンにもかかわらず、ここ数年は街全体が盛り上がらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会の受注件数が前年を下回って終わっている。新年会の予約状況も前年に比べ低調である。他店も同じような状況のところが多い。通常の客もランチタイムは混むが、ディナーは客数減となっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンの集客が非常に悪い。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・旅客の動向がやや悪くなっている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・買替え需要が前年と比べて、減少している。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・当地は冬季オフシーズンは閉鎖する観光地のため、営業している部署が少ない。近隣の温泉街は一般客からスキー客に切り替わるが、雪が降らないために客足が伸びていない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・支店の開設、独立、開業といつもの年よりも設備投資する件数が増えている。ただし、年末としては店が忙しくなっていない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月のボーナスは従業員に出せなかった。来年新たに欠員を補充するために人件費が心配で我慢してもらったところである。美容業は利益率が良いといわれるが、競合店も多く、街の景気もあまり良くないと住民も思っているため、財布のひもは固いようである。景気の回復などとても感じられない。年末といった感じもない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・別荘に関する問い合わせが減少している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・歳末に人が多く動くというのは、現実とかけ離れた思い込みなのだろうか。忙しそうな雰囲気は全くなく、街中はひっそりし、がらがらである。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・12月31日までプレミアム付商品券の販売をしていたため、客がたくさん買物をし、その後は落ちている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・ボーナス時期でも客の購買意欲が湧いてきていないようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・年末に向けては例年受注が上がっていたが、東日本大震災以降は例年の50%程度の受注しか入らない。3か月前と比較しても受注は落ち込む一方である。	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・9月に発生した集中豪雨の影響や祝日の日並び、天候不順など悪条件が重なったため、来客数が減少し、地区全体に影響を及ぼしている。	
企業 動向 関連 (北関東)	良く なっている	その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量の動き	・当社工場の屋根の小規模太陽光発電を除き、12月に4番目と5番目が稼働開始となり、合計3.5メガの自社開発、設計、建設の発電所となっている。	
	やや良く なっている	食料品製造業 (営業統括)	受注価格や販売価格の動き	・ボーナス月などの影響もあって、比較的高価格帯の国産ワインに人気が集まっている。	
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前の状況が悪かったため、感覚的に良くなった感じがしている。数字を見れば上向いているとまでは至らないが、幾分良くなっている。	
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年どおり繁忙期に入り、多少残業をしている。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先である自動車完成メーカーの輸出が増加傾向である。	
		広告代理店（営業担当）	それ以外	・毎年最終土曜日に忘年会をやっており、定期的にピークを過ぎているため、空いているイメージがあったのだが、今年は何軒も満席で、大型店でも満席であった。店に聞いてみると、前年より忘年会の予約は好調で、逆に慢性的な人手不足により、アルバイトも社員もフル出勤のようである。企業の宴会の実施件数が増えているということは、多少業績が良いようである。	
	変わらない		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品の受注が多少あるものの、販売動向は低迷している。
			一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・油圧建設機械分野の仕事が大幅に落ち込んでいる状況は変わらず、他の分野の仕事で埋めきれない厳しい状況が続いている。
			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月と比べると1月はまた一段と冷え込んでくる。これといった目新しい物件もないので、厳しい状況が続く。
			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・試作品が多く、試行錯誤が続いている。まだ安定感はない。
			輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・10数社の取引先をみても、受注量、販売量の動きが悪いところも良いところもあり、平均してやや良い方向だとみられる。
			輸送業（営業担当）	取引先の様子	・年末年始に向かい物量は増えているが、業界のドライバー不足や関西便等の運賃が上がっているため、燃料が下がって出た利益を食われている状況である。利益はあまり増えていない。
			金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・取引先のスーパー他小売業においては、年末で売上が3か月前と比べれば増加しているが、前年同月比ではほぼ変わらず、景気が良くなったとは言えない。
			金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・景気の回復基調が見られる業種は、自動車関連の一部、建設、介護であり、その他業種は一律に厳しい状況である。
		新聞販売店[広告]（総務担当）	取引先の様子	・ホームセンターでは、この暖かさで冬物の売行きが伸びず、倉庫にはストーブ、こたつ布団などが山積になっており、正月用品が入らないと嘆いている。また、紳士服店でもコート類が売れず、年が変われば購入を我慢する人が増えるのではと話している。チラシ出稿量は前年比97.7%となっている。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・季節的な要因もあるが、建設業分野はやや繁忙しており、小売店も少しにぎわっている。衣料品等ファッション業界もやや堅調である。飲食業、個人向け業種の新規出店が緩慢ながら続いている。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・サービス業を中心に人手が不足しているが、景気が良く利益が出ているわけではなく、業績は改善していない。		
	その他サービス業[情報サービス]（経営者）	受注量や販売量の動き	・特段の変化はみられない。		
	やや悪く なっている	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・12月に入り販売点数が落ちてきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他製造業 〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末の展示会では軒並み集客難から売上は落ち込んでいる。またクリスマス用の受注は30%ほど落ち込み、追加オーダーもほとんどない状況である。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・建設業であるが、公共工事は現政権のもと、2年連続で10%増で推移してきたところ、今年度は前年比10%減の状況で、前々年よりも減額になっている。当社も前年比10%以上の受注減である。地方の建設業は今後厳しい状況に戻ってしまうかもしれない。建設業不況が10年以上続いたため、作業員は減り、高齢化が進んでいる。また賞与の支給もできない状況が続き、魅力ある業種になっていないのも課題である。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業は中国など新興国経済の低迷から受注がやや弱含んでいる。非製造業でも建設業の受注が前年を下回っているほか、暖冬の影響でスキー場の降雪が少なくなっており、スキー客の足出が悪い。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・業務の受注単価は引上げどころか、相変わらず値下げ要求が強く、現状維持がやっとである。単価の低い業務依頼が多く、当社の人件費等を考慮すると、やや赤字傾向の仕事が増えている。
	悪く なっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの電話システムの受注が芳しくなく、それに伴い当社の送受話器受注も減少している。
雇用 関連 (北関東)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・小売、販売等では衣料等の冬物商材や生鮮食品等がかなり活発化し、募集傾向が見られた。サービス業では依然として介護職の求人が目立つが、人離れも若干出てくるようであり、年末年始に向けての人材確保が見られる。製造業については底堅く、あまり動きは見られない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人が増え続けている。特に、店頭販売や警備の仕事が増加傾向である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・先月はマイナスであった、新規求人数と有効求人数が今月はそれぞれ4.5ポイント、9.5ポイント増えている。企業からの雇用に対する動きが微弱ながら増加している。
	変わらない	人材派遣会社 （管理担当）	求人数の動き	・年末の製造業の派遣だけでなく、求人数も増加すると予測していたが、変化がない。
		人材派遣会社 （営業担当）	それ以外	・地方のためかクリスマス商戦の気配が全くない。店舗回りの飾り付けが少なく、全く飾り付けをしていない店舗もあり驚いている。
		人材派遣会社 （支社長）	求人数の動き	・営業に出なくても、電話が鳴り、オーダー受注ができてしまう。どんどん受注ができるが、場合によっては人選できない職種もあり、もはや「お断り」が仕事になってしまう職種もある状態である。完全な売り手市場が出来上がってしまっている感がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業、運輸業、サービス業等で前年同月に比べ、新規求人が大きく増加しており、依然として事業所の求人需要は高い状態にある。しかし、製造業については募集形態を派遣求人シフトする事業所や、一部に小規模ながら人員整理の情報もあり、業種により不安な要素も見られる。
	やや悪く なっている	学校〔専門学校〕 （副校長）	求人数の動き	・有効求人倍率や内定率など、ここ数年と比較しても非常に良い状況である。しかし、求人の職種に偏りがあり、それ以外の職種については、あまり変化がない。
		人材派遣会社 （経営者）	雇用形態の様子	・取引先も忙しいところと、暇なところがあり、売上をみると前月より売上額が下がっている。あまり良くない。
		求人情報誌製作 会社（経営者）	周辺企業の様子	・今年も年末は、求人誌の掲載企業は多い。季節的に小売、サービス業などの短期間の募集が目立つ。しかし決して中小企業の景気が回復に向かっているということではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている			

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)	良く なっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夏場の売上も若干良かったが、この年末にかけて一層の上昇傾向にある。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価、売上共に4～10月までは前年比86～93%であったが、10月後半から大幅に増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会予約が例年並みに入っているため、良い。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・通常なら12月に入ると来客数はかなり落ち込むが、今年は暖かかったため11月の流れがそのまま12月にも続き、かなり良い成績で終わることができている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約165%となり、景気は良い。3か月前と比べても明らかに良くなっている。ここ3か月続けて景気の良い状況が続いており、このようなことは過去10年なかったと記憶している。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・年末は比較的温暖で好天が続いたため、今年は日程的に正月休みが少ないからなのか、地元では客足が減ることもなく順調に推移している。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・今までは先行き不安のため、買い控えがあったが、ボーナスなど実質賃金が若干増加傾向のようで、実売につながってきている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	それ以外	・家電製品は洗濯機、エアコンなどは動いているが、それ以外は静かな状態である。防犯灯のLED切替、太陽光発電工事などで忙しく動いているものの、家電だけを考えると不安である。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数共に、前年実績をやや上回っている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・例年は手帳やカレンダーなどの季節商材は、11月くらいから売り始めるが、今年は暖冬傾向のため10～11月はあまり売れなかった。暖冬とはいえ年末になり、あそそだ、まだ買っていなかったという方たちが、一気に来店している。そうしたことで、間違いなく良くなっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・12月前半は、気温が平年より高かったこともあり、重衣料を中心に売上は苦戦したが、気温の低下とともに、上向いている。また、化粧品の新商品の発売時には、外国人客が多数来店し、免税売上は前年の2～3倍になっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・前月気温が下がらず不調であったカシミヤやコートなどの主力アイテムが動き出したことに加えて、出遅れていたお歳暮も月初より回復に転じたことが、売上をけん引している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・仕掛ければ客の反応がしっかりある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・周囲に大きな工事現場があるため、関係者の来店が多い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月はボーナス月でもあり、プレミアム付商品券の期限も間近で、天候も良く、外出しやすい状況がそろったのか、来客数は上がっている。ただし、暖かいために外出時もコートとカーディガンの中間商品であるカーディガンなどで間に合うため、単価が上がらず、売上は伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・暖冬の影響で苦戦していた冬物衣料が、やっと本格的に売れ出している。前年に比べ、クリスマスプレゼントも若干多く動いている。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・実需に伴い、重衣料の客が増加している傾向にある。ただし、気温が高く、コートの売上は低迷している。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	来客数の動き	・年末商戦が盛り上がっている。季節商材は芳しくないものの、暖かいため、来客数が例年よりも増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	販売量の動き	・2016年1月中旬より、当社が運営している施設の部分的な改装工事に着手する。この時期に複数店舗の閉店も決定している。この閉店セールや、改装前セールの開催したことで、売上は底上げできている。ただし、当施設の一時的な要因という認識である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・12月なので3か月前と比べるとやはり客が多く、景気はやや良くなっている。ただしこれは12月だけの傾向で、それ以外の月はまだ、少しずつ良くなっているとは思えず、あまり変わらない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の9月1～25日時点の前年比は、売上99.3%、来客数94.9%である。12月1～24日までの前年比は、売上104.6%、来客数101.3%である。今月は暖かい日が多く気候に恵まれている。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・今年は第2四半期に入ってから全体的に売上が上向いている。11月は若干伸び率が下がったものの、12月は10%以上の伸びを示している。年明けには少し勢いはなくなると思うが、まだプラスの傾向は続くともみている。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊部門の来客数が増加しているが、単価は横ばいである。飲食部門はやや減少しており、相対的に売上はやや増加している。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊についてはトップシーズンということもあるが、月間稼働率が90%を超え、ほぼ毎日満室に近い状況である。高稼働が続いていたが、今月はここ数か月で1番の稼働となっている。レストランや宴会も前年並みの売上が確保でき、緩やかだが景気の回復を実感している。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・お正月期間の商品申込が、前年同時期より好調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年末のため客は多いが、来年に継続するかは疑問である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・当社スマートフォンを利用する客に、指定するケーブル電話やインターネットに加入することを条件に、セット割引をするプランが伸びている。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・来客数は11～12月は増加傾向にある。ただし、客単価は東日本大震災以前より低下したままで、確実に上向きとはなっていない。
		その他サービス [福祉輸送] (経営者)	販売量の動き	・当社の商品の自動車の中でも非常に台数の多い、人気のある車種がフルモデルチェンジを行ったことにより、多くの客が来店している。すでに、納期は非常に長くなっており、すぐに売上には結び付かないものの、今後の受注残は多くなっていくことが見込まれている。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・新しい案件が複数入ってきており、動き出しているものもある。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・契約数が前月、前々月よりは良くなっている。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・暮れにもかかわらず、最近商店街の人通りが若干少なくなっている気がする。また、客はお金を出すことに對し、かなり慎重になっており、手控えている様子がうかがえる。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・最近の周りの様子を見ると、大型店が出店してきているため少しずつ売上が落ちている。この状況は今後も続くと思うため、どのような形で変えていくか、これから考えなくては行けない。
		一般小売店[家具] (経営者)	来客数の動き	・来客数は12月のため、普段より多少は増えているが、12月としては非常に少ない。
		一般小売店[印章] (経営者)	来客数の動き	・プレミアム付商品券の発売はされており、今でも流通はしている。当業種だけかもしれないが、本当に一時、扱いがあった程度で、今はほとんどゼロである。あれだけ費用をかけてプレミアム付商品券を発売しても、一時的なもので経済効果は終わってしまっているような感じがする。
		一般小売店[米穀] (経営者)	お客様の様子	・今までの動きと新しい動きが交差している。少子高齢化により購買力の劣るところと、新しく活発になるところが半々で、プラスマイナスゼロという風に考えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・来客数が前年比90%台で推移し、回復してこない。また、年末が近付いてきても気温が低下せず、前月に続いて重衣料、特にコート類が苦戦しており、持ち直しの気配が見られない。逆に、婦人用の帽子、手袋、ショール、靴下、ショートブーツなど、簡便な防寒対策雑貨が好調となっているものの、単価が低いため、コート類の苦戦をカバーするには至っていない。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・お歳暮ギフトは、11月は不調であったものの、12月に入ってから盛り返し、好調である。しかしながら、婦人服は相変わらず不調である。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・12月になっても気温は高いまま安定しており、防寒衣料全般が、引き続き鈍い動きとなっている。特に紳士服関連商材が厳しい。歳暮需要は後ろ倒しの傾向が顕著に出ており、12月だけみると、前年を上回る受注状況ではあるものの、11月を含めた全体では前年数字の確保は厳しい状況である。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店との価格競争もあり、ナショナルブランド商品等の単価は下がる傾向にある。客は、点数は前年並みに買っているものの、単価が前年を下回る状況のため、客1人の買上総額では、なかなか前年には届かない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数はそれぞれ前年並みに入っているものの、買上点数が前年97%と、思いのほか伸びてこない。この買上点数の減少分が、売上予算達成の足を引っ張っている。特売やチラシで安売りをしても、安くても要らない物は要らない、という客の様子が顕著に表れている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・価格に敏感な部分は大いに感じられるものの、必要以上には購入しないため、全体的な販売量が増加しているわけではない。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・食料品は堅調に推移しているものの、暖冬の影響で、特に重衣料関連が非常に良くない。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・おせち等の年末商材は前年並みの動きを示しており、単価の高い商品の動きが良い。その一方で、単価の低い商品は伸び悩み、相殺されてほぼ前年並みの推移になっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・当店と同じチェーンのライバル店が、出店をしてから1年が経った。当店では巻き返しを図るため、見切り販売を行っており、2年以上経ち徐々に客に認知され、来客数が前年比108%となっている。ただし、見切り販売することによって客単価は若干下がっている。客単価は下がっても、来客数が上回り、売上は前年比105%を維持している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・暖冬の影響から飲料を中心に好調である。前年の販売量を上回る状況が2～3か月継続している。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いており、あまり変化を感じることができず、良くも悪くもなっていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・店舗移転のための閉店セールを月初より開催したが、閉店慣れで効果がない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来年のさる年で、赤色にイベントを仕掛けており、客の反応が大変に良い。購買意欲はあり、店側の打ち出しが、客の意欲と合う「コト」を見つけれれば売れる。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月はようやく寒さが訪れ、コートやセーターが動くようになったものの、すでにセール対応となっており、前年比103%で終了となる。ただし、11月の前年比3割減の落ち込みを埋めることはできず、死活問題は変わらない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売量の動きをみても、極端に変わることなく横ばい傾向である。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・4Kテレビ等の好調な商品もあれば、暖冬による冬物商材の苦戦もあるという2極化である。さらに来客数減が大きく影響している。
		家電量販店（経営企画担当）	お客様の様子	・暖冬の影響により暖房器具の販売はかなりの不振であるが、インパウンドの需要は底堅い状況である。前年に比べて悪化している原因は、国内消費者の節約志向が相当に強いためと考えている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・歳末セールを行ったが、新車販売は前年より減少しており、サービス部門で補っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・客の修理や点検の来店は以前と変わらないが、新車購入を検討する来客は減っている。
		乗用車販売店 (販売担当)	競争相手の様子	・中古車は新車の台替えによって下取り車という形で出てくるが、例年と比べ新車の台替え需要が落ちているため、下取り車の出でくる割合が低くなっている。同業他社でも同じようなことを言っており、景気は、変わっていない。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・車検、点検の入庫落ち込みにより、なかなか上向きにならない。
		その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	来客数の動き	・大型店にまとめ買いに行っているのではないが。
		高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・法人関連の宴席から判断している。
		高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・年末に入り来客数は伸びているものの、販売単価を上げられるほどではない。様子見状態である。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・同業各店の宴会予約は前年と変わらないものの、1件当たりの人数は減っている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて、客の来店数、客の様子についても反応はなく、決して景気が上向いているとか、客単価が上がっているといったことも感じられない。また、経費で領収証を切っていく客もまだ少ないように感じる。
		一般レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・売上自体落ちてはいないが、上がってもいない。消費税分くらいは増えているが、客から一時預かっているだけで、そのまま納税する話である。新しい店舗だと、設備投資はしなくて良いが、当店のようにならなければいろいろと壊れて、設備投資に費用もかかる。悪くも良くもない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・依然として好調を維持している。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・今年は暖冬のせい、スキーに関する販売が減少している。また、正月旅行の予約等に関して、家族連れなど個人客がインターネット等で直接旅館等に予約を入れてしまっており、代理店を通しての予約というのは、現実的には厳しくなっている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・ボーナス支給に関して、前年より下がったという意見が多い。
		旅行代理店(販売促進担当)	販売量の動き	・年末に行っているおせちの販売は、前年以上の販売ができています。また、個人の国内旅行も前年並みに売れている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月は年の瀬、お歳暮、クリスマス、忘年会と出費のかさむ時期であるが、中国人客の爆買がニュースになったものの、一部店舗が潤っただけで、タクシー景気が良いという状況にはならなかった。忘年会帰りの客も終電、深夜バスの利用がほとんどで、タクシーはおこぼれ程度である。例年に比べて良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ここへきて、主婦を含めた客の多くが、景気は全く良くなっていないと言っている。ただし、これも口ぐせになっているのかもしれない。
		タクシー(団体役員)	来客数の動き	・12月は繁忙期であるが、月初の人の動きが鈍く、例年の12月に比べて、景気は下向きに感じられる。
		通信会社(社員)	お客様の様子	・今月も目標数字は達成している。3か月前と同様である。今年は目標に対し、ほぼ順調に数字を獲得できている。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・年末にかけて販売量は微増となるものの、大きなトレンドではない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・契約数、契約単価共に横ばいである。前年同月と比べても横ばいである。
		通信会社(局長)	単価の動き	・ケーブルテレビ契約数は営業力の関係もあるため、景気以上に上下するが、単価についてはなかなか上昇しにくく、加入者1人当たりの月間電気通信事業収入が高いサービスは、伸びていない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・加入動向から変化は感じられない。相変わらず、必要最低限に抑えようとする客の意識を強く感じる。
		通信会社(総務担当)	単価の動き	・ボーナス支給、クリスマス商戦、年末特需などは一時的な景気の上昇で、根本的には変化がみられない。
		その他サービス [保険代理店](経営者)	来客数の動き	・顧客数に関しては3か月前とそれほど変わりはない。ただし、平均購買金額がやや下降ぎみである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
やや悪くなっている		その他サービス【学習塾】（経営者）	単価の動き	・冬季講習などの受講率が前年よりも低い。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今年後半から、仕事量が少なくなっている。仕事の性質上、相談を受けてから実際の業務に結び付くには、ある程度の時間がかかるが、相談そのものが減少している。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・1つ契約が成立すると継続作業であり、また、作業の区切りに入金があるため、変わらない。	
		設計事務所（職員）	それ以外	・大きな変化はない。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建の注文住宅が苦戦気味で、契約に時間がかかっている。その反面、分譲住宅は前年を上回っており、全体的には前年比横ばいの状況である。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場や建売現場見学会への来場者が減少しており、住宅を一次取得で検討する層の動きが鈍い。	
			商店街（代表者）	それ以外	・11～12月にかけて雨が多く、屋外型の商店街である当地はかなり悪い影響を受けている。クリスマス商戦は比較的良好な方向に動いたものの、商店街全体としてはクレジットカードの取扱量を見ても、少し低調である。
			一般小売店【和菓子】（経営者）	お客様の様子	・年末の客の注文が減り、売上が減少している。
			一般小売店【祭用品】（経営者）	来客数の動き	・クリスマス関連商材は、全く駄目である。正月商材も思いのほか売行きが悪い。
			一般小売店【茶】（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みになってきているものの、売上は前年の92%である。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・暖冬の影響もあり、婦人服中心に防寒衣料、雑貨が前年比90%と苦戦している。インバウンド需要も郊外では厳しい。富裕層は気に入った商品は高額でも購入する傾向はあるものの、以前より動きが鈍い。
			百貨店（総務担当）	単価の動き	・多岐にわたり販売数量は前年を維持しているものの、単価が下がり全体の売上は前年に及ばない。衣料品に関しては前年に比べ気温が高かったこともあり、苦戦している。
			百貨店（営業担当）	それ以外	・例を見ない暖冬のため、冬物、特にコートの売上が大きく落ちている。1月からのクリアランスセールに期待をするものの、利益が大きく減ることは確実であり、その後の商品開発に影響してくる。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・お歳暮ギフトの動きが厳しい。11月からの期間計では5ポイント減少している。来店購入については、さらに厳しい状況である。従来インターネット受注は堅調であったものの、今回は前年割れしており、食品全体の売上が減少した大きな要因となっている。また、衣料品関係は、暖冬の影響もあり重衣料の動きが悪い。昨シーズン春の消費税増税前の冬物駆け込み需要の影響も考えられる。化粧品は2けたの伸びを示しており、インバウンドの恩恵を受けているようである。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・単なる温暖化ではないと思うが、婦人、紳士の衣類を中心に季節商材は、前年実績を大きく下回っている。寝具や防寒生活雑貨の動きも悪い。
			百貨店（営業担当）	それ以外	・9～10月は婦人ファッションのトレンドが大きく変わったことでたえず在庫にない商材を求める客が多かったため、業績が大きく伸びている。そうした点から現状は悪くはない。ただし、インバウンドもマイナス基調であり、クリスマス商戦の単価も低めで、安価なコートなどは動いているが、特選品の動きは今一つである。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・お歳暮商戦はギフトセンターが苦戦をしているものの、インターネット受注が伸長しており、前年目標をクリアできている。			
百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数は前年を上回っているものの、売上は前年割れとなっている。前月まで前年比100%を越えていた1品単価は、今月に入り前年割れとなっている。賞与増が報じられているものの、消費に対しては慎重となっている客が多い。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・衣料品をはじめ冬物商材の売行きは、依然として低迷が継続している。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・ヘルス&ビューティー系の動きは良いものの、防寒衣料、雑貨の動きが非常に悪い。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の来店回数が減っている。特にクリスマス商戦では曜日回りもあるが、高単価商品が前年より売れていない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響か売上が非常に悪い。来客数も減少しているが、それ以上に買上点数が減少している。客は余計な物は買わず、必要な物しか買わないという意識が結構ある。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・12月の売上は前年をやや下回っている。12月上旬から中旬にかけての暖冬で、防寒衣料の売上が下がっているものの、クリスマスなど年末にかけての売上は前年を上回っている。トータルとしては、若干前年を下回る状況になっている。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・プレミアム付商品券も使い切り、財布のひもはまた固くなってしまっている。暖冬の影響でホット商材の動向が悪い。青果物の相場が安く、チラシの目玉商品にならない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が1割減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・販売量も多少減っている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・大型スーパーの開店、閉店、コンビニエンスストアの大量出店と目まぐるしい年末である。客が日々変化し、売上、来客数共に、例年に見られない変化が続き、非常に厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店との競争で、やや業績が落ちている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・クリスマス商材を含めて、12月は単価が前年割れとなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備については順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。例年12月は賞与が出て景気が良いはずだが、今年はそうではない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・年末の影響かもしれないものの、前年比で販売量が1割ほど落ち込んでいるため、今後の動向に不安を感じている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数も伸び悩んでいるが、一番問題なのはそれに伴って販売量の動きが悪く、実績の数字が上がらない状態である。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・温暖化の影響もあると思うが、衣料品を中心に売上不振である。
		その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	お客様の様子	・年末で繁忙期になるはずにもかかわらず、今年は、ほとんどの年末商材に対して、客の注文が鈍い。
		その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・国内は前年比で80%強である。発売タイトル数も少なくなっており、全体として元気がない。海外メーカーの大型タイトルは良い状況と聞いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会等の客単価は下がっており、20代の客がクリスマスなどのイベントで特別に動くということも減っている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・問い合わせの電話や見積依頼件数が減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年の暮れは今までにない厳しい締めくくりになりそうである。長距離客も少なく、忘年会の流れもあまり感じられない。昼間の利用はかなりあり、助かっている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・獲得面でテレビ、インターネットも厳しいが、固定電話が大きく減少している。その代替としてVODを推奨しているが今一つである。また、競合へのインターネット切替えによる解約も出始めている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・11~12月と契約数が減少し、目標を大幅に下回っている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年実績を大きく下回る日が続いている。テレビ多チャンネルサービスの解約数が増加している。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・商談の減少や案件の終了により、やや悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・当店もライバル店も来客数が少し落ちている。昼の時間帯もやや落ちているが、夜のピークの時間帯の客入りが減少してきている。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・数年前から計画していた仕事の動きが完全に止まってしまい、今後の予定が立たない状況である。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・全体的に景気が良いといわれているが、仕事量は非常に少なく、競争は激しくなっている。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・当社は住宅を主に扱う不動産デベロッパー業と総合建設業である。前年4月の消費税増税以降、全く販売量が伸びない。客の所得が増えていないところに増税と物価上昇があり、将来に不安があるため住宅ローンをやがて支払えなくなるのではないかと、思っているようである。一方、総合建設業では、道路工事はたくさんあるものの、工事原価が上昇しているため、赤字になってしまうところもある。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・例年なら繁忙期であるが、建築資材の受注量に伸びがみられない。
		悪くなっている	一般小売店[食料雑貨](経営者)	来客数の動き
コンビニ(経営者)	来客数の動き		・300テナントが入っている大きなショッピングセンターに出店している。この年末年始に7~8店退店すると聞いており、来客数の減少を感じている。	
美容室(経営者)	来客数の動き		・この商売に入ってから50年、1番悪いような気がする。	
企業動向関連 (南関東)	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		食料品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・暖冬のおかげで、本来この時期に売れない飲料などが伸びている。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷の仕事をしている。今月は新会社の設立が3件あって、通常1本の設立印を景気が良いのか2本という注文で合計6本、客の内訳は建築、工業関係の会社ばかりである。問屋へは注文が入ってからの支払なので客の注文と直結しているが、通常の月より2割くらい多く払ったので、そのくらい増えている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・まとまった物件の引き合いが増えつつある。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・あいさつ廻りの際に取引先に聞いても、全体的には良くなっている。先が見えないため不安視しているところもあるものの、自動車関係は好調のようである。
		建設業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・消費税率が再来年4月に上がることを予測し、客は設備投資の検討に入っており、来年は駆け込み需要が予測される。
		通信業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・緩やかな回復傾向が続いている。
		広告代理店(従業員)	取引先の様子	・取引先の新商品が好調な販売をしているため、それに合わせて若干だが、宣伝費も使い始めている。
		税理士	取引先の様子	・暖冬の影響で冬物の衣料品、家電製品の売上は前年よりかなり減り、12月中からバーゲンセールを余儀なくされている。しかし、それ以外の観光や外食産業は好調である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・不動産仲介会社の営業責任者の話では、「営業拠点を増やしたり、新年度は広い新事務所という会社が、今スペースの確保に動いている時期である。ただし、不動産仲介会社にとっては、物件の確保が難しいことが悩みである。担当エリアの空室率は、低い状態が続いている。特に人気の駅前至近の物件は少ない。」とのことである。
		その他サービス業[警備](経営者)	取引先の様子	・仕事の依頼はあるが、警備員不足ですべては受注できない状態が続いている。東京オリンピックまでこの状態が続くと予想している。
		その他サービス業[ソフト開発](従業員)	取引先の様子	・引き合い案件が出てきたが、要員がいない状況である。
		変わらない	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	競争相手の様子	・他社との受注競争やペーパーレス化による需要の減退などにより、売上が減少している。
		その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・現在の取引先の状況だが、今まで通り順調に進んでいる。材料屋から情報を聞くと、かなり悪いところや、店を畳んでいるところもあるようで、格差があると感じている。
		その他製造業 〔化粧品〕（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・当社の販売額は前年並みであったが、他店では前年に比べ来店周期が長くなっているという話を多く聞く。
		輸送業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・半年くらい前には景気が回復したという報道があったが、現在はやや足踏み、あるいは踊り場状態にあるのではないかと。したがって、価格面での競争も以前と比べると幾分激しくなっている。
		輸送業（経営 者）	取引先の様子	・取引先に聞けば、話の上では良い話を聞かせてくれるが、いざ、その場になると品物がぐっと減って、残念ながら運搬する仕事は半減してしまっている。
		輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・鉄鋼関係の出荷量は横ばい。住宅建材は下降気味で、配送運賃も低下している。
		輸送業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・季節的な要因と夏以降の営業活動により期待をしていたが、売上増に結び付く案件はなく、依然として低迷している。
		金融業（統括）	取引先の様子	・新たな資金ニーズが見当たらない。
		金融業（支店 長）	取引先の様子	・上場企業を始めとする大企業、中堅企業の業績は順調だが、市内の中小企業は順調とは言いがたい。
		金融業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・取引先の売上等の状況だが、製造業の受注は現状維持出来ているものの、利幅が減少のみである。小売業はプレミアム付商品券の恩恵がほぼ終了し、売上は減少している。サービス業では高齢化による業況悪化が懸念材料である。不動産業は依然として仕入価格が高騰しており仕入を行うモーゲージプランナー（住宅ローン仲介者）は厳しい状況である。
		金融業（役員）	取引先の様子	・個人消費が低調であり、商店街の小規模小売店に影響が出ている。一方で、創業セミナー等に参加し、新規開業を目指す若手の動きも出ている。
		不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・10月から報告している急行停車駅から4分のRC造り4階建て物件は36室中10室が残っている。7か月前から報告している物件もまだ4室残っている。両方とも5月完成の新築物件なのに苦戦している。事業用、事務所用の賃貸もなかなか成約に至らず、どこの会社も在庫を抱え苦戦中で来年の見通しも不透明である。
		不動産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・毎年のことではあるが、この時期は特に動きが少なく、大きな変化はない。
		不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・ここ数か月、当社主力の所有ビルは満室稼働が続いており、景気は良い状態で安定している。
		広告代理店（営 業担当）	受注価格や販売 価格の動き	・なんとか、毎月黒字決算で推移している。しかし、先行きに良いニュースもあまりない。毎月締めてみて、ギリギリの数字となっている。
		税理士	それ以外	・JR駅まで夜歩いているが、夜の稼ぎ時にもかかわらず飲食店にそれほど客が入っていない。
		経営コンサル タ ン ト	取引先の様子	・大きな変化はないものの、歳末時期の動きはある。
		経営コンサル タ ン ト	取引先の様子	・どちらかと言えば、将来不安感が少し増しているようである。機械加工、金属加工、中小製造業では、とても受注の増加は望めない雰囲気になっている。
		その他サービ ス 業〔廃棄物処 理〕（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・取引先工場の稼働率に回復がみられ、受注量は例年並みに戻りつつあるが、同業他社との競争で受注単価が低く抑えられているため、利益は厳しい。
		その他サービ ス 業〔ビルメン テナンス〕（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・受注単価及び契約金額は、現状とさほど変わらない。
		その他サービ ス 業〔映像制作 〕（経営者）	競争相手の様子	・長年の客が店舗を次々に閉店し、映像制作もやめている。
		その他サービ ス 業〔ソフト開 発〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・売上予算は達成している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	やや悪くなっている	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンションのインターネット環境整備に関する受注量は前月とほぼ変わらず、特に変化はない。	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・下半期に入り、例年と比較してやや下落している。また、記念行事等による臨時収入等もないため、向こう3か月ほどは見込みが低下している。	
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年末繁忙時期ではあるが、前年実績には及ばず、非常に厳しい年末となっている。	
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・下請専門の印刷会社営業から、受注件数、売上金額共に前年実績に3か月間未達だと聞いている。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新聞紙上等で、連日報道されている大手電機メーカーの大幅なリストラ策が引き金となり、当社の売上額の5割を占める事業部の閉鎖が決まり、受注量が大幅減となっている。	
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・一部納期まで時間のかかる仕事が入っているため、現在は忙しい。仕事は少し偏っている状態である。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在、素材倉庫が製品で一杯になっている。作っても取引先が受け取ってくれないからである。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・恒常的に悪くなる方向に向かっている現在、受注状況が落ち込んだままで、新年度に向かって先の見通しが付くような良くなるオーダーは全然ない。	
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大手や東北では建設ラッシュだが、その影響で職人単価は高騰し、中小企業では価格の折り合いのつかない仕事が多い。	
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・行政の政策が大手企業に向いているようで、地方や中小企業はその恩恵を受けていない。このままでは、この辺りの景気が上向くことは望めない。	
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の経費削減策が厳しさを増してきており、契約車両の削減要請があり、来年から削減実施が決定している。	
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・最終的には受注量につながるが、売上に対する作業量が多く、とても効率が悪い。新規受注するための作業増ではなく、既存受注の維持確保のための無償作業なので、苦しくなる一方である。	
		悪くなっている	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前の平均より売上が約7%の減少となっている。理由として受注減が大きい。
		雇用関連 (南関東)	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き
やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）		求人数の動き	・ここ最近の傾向として、求人数が増加している。求人理由も現在の派遣人材の交代要員需要だけでなく、社員退職の後任や業務繁忙に伴う増員等の動きが出てきており、派遣先企業での派遣人員は増員傾向にある。	
	求人情報誌制作会社（営業担当）		周辺企業の様子	・採用が活発である。	
	職業安定所（職員）		求人数の動き	・平成27年11月の月間有効求人倍率は1.27倍で、前月から0.06ポイント上昇している。前年同月比では1.08倍から1.27倍に0.19ポイント増加し、4月以降上昇で推移している。求人の動きでは、11月の月間有効求人数は9,455人で、前月比で1.3%の増加、前年同月比で13.1%増加している。産業別では新規求人受理状況は全産業計で、前年に比べて16.4%の増加である。	
	職業安定所（職員）		求人数の動き	・依然として、業種職種に関係なく人手不足が続いている。特に、介護業界では応募者を増やすのはもちろんのこと、離職者を減らすことにも力を注ぐことが増えており、例えば育児支援を充実させることなどを実施している企業がある。	
	民間職業紹介機関（経営者）		採用者数の動き	・次年度採用のためのインターンシップやイベントに参加する企業数が増えている。採用スケジュール前倒しの影響もあり、企業の積極性が目立っている。	
変わらない	人材派遣会社（社員）		求人数の動き	・各業種共に、求人が特に増えているところはない。期間労働者が若干増えている業種もあるが、正規求人は増えていない。	
	人材派遣会社（社員）		求職者数の動き	・求人は依然として堅調であるものの、採用に苦戦しており、売上増につながっていない。	
	人材派遣会社（支店長）		求人数の動き	・長期派遣の受注数は、横ばいである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニアの派遣への引き合いは継続的に多く、製造業の堅調さがうかがえる。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・中途採用を予定より増やすという話を社内、取引先等でしばしば耳にするようになっているが、売上についてはまだ良くなる気配を感じない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・就職件数は8か月ぶりに前年同月比でわずかだが増加に転じている。正社員就職件数も増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向で推移しているが、3か月前と比べて前年比での増加率は縮小している。産業別にみると、恒常的に人手不足の医療、福祉の増加が主な要因となっている。新規求職者も前年に比べて減少から増加に転じている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・東京全体で見ると新規求人数は、前年同月に比べ増加の月が多く、景気は上向いているように思われる。ただし、管内における新規求人数は前年同月比で増減を繰り返しており、新規求人数の動きにばらつきが見られることから、一概に上向いているとは言えず、変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・比較的幅広い職種にコンスタントに求人は出ているものの、マッチする人材が少ない。企業は、「人手が欲しい」のではなく、「ふさわしい人材がいれば採用したい」ということである。力強い需要が中長期的に感じられない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・企業の中途採用ニーズは引き続き堅調である。大きな変化は見られない。
やや悪くなっている		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼数が減少傾向となっており、それに比例して成約数も伸び悩んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が2社、廃業が3社、新規の客が29社あり、その内、大口が4社で、ますますである。20年来の取引先で、例年暮れにかけて正社員の新規採用を行っていたところが、12社全くやらなくなった。今後は分からないが、今年はやらないということである。その面が大変大きい。
悪くなっている		-	-	-

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東海)	良くなっている	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・年末に向けて購買意欲が高まっている。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	お客様の様子	・例年に比べると見劣りするが、今月はクリスマス商戦もあり、この数が月と比較すると、客の財布のひもが若干緩んでいるように感じる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・正月を迎えることもあり、12月はパーマや毛染めをする客が増え、客足は良い。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・既存店全体の売上にほとんど変化はないが、販売場所や販売品目によって、増加しているところもある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価は依然として下がっているが、販売量が増えてきている。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	来客数の動き	・年末になって来客数がやや良くなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・12月前半のボーナス支給の時期は、自分用の高価な靴を購入する客が増え、売上も増加した。クリスマス前後には、カップルで来店し女性が金を払うこともあり、ますますの売上となっている。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・気温の低下に伴って冬物衣料品の動きも活発になっている。海外特選ブランドや時計宝飾品等の高額品の動きも、賞与支給やクリスマスの時期には良くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの購入点数が多い。クリスマス商戦では、関連商品の売行きが非常に良い。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・数の子やおせちの具材購入で売上が増加している。好天に恵まれ、果物も安価に提供しているので、客には買い控えの様子は全く見受けられない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・12月は新商品やキャンペーン告知等のPRの効果もあり、予約商品の獲得が好調である。売上・来客数共に、前年同月より2%伸びている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が、前年割れの状況から回復傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年12月は販売量にあまり動きがないが、今月は思ったよりも伸びている。それほど大幅な伸びではないが、景気は上向きである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・緩やかではあるが販売台数が増えてきている。前年同期と比較しても上回っている。
		その他専門店【雑貨】（店員）	単価の動き	・年の瀬を迎えて、購買意欲の高まりがみられる。
		その他専門店【貴金属】（営業担当）	単価の動き	・クリスマスから年末は、金製品の動きがかなり活発となっている。特に高価格帯に関心が集まり、高額商品にも動きがある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンで客足が伸びている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・冬の賞与が増加したためか、年末年始休暇の旅行需要は、国内旅行に絞ってみれば過去最高となる見込みである。帰省客も、ホテル等での宿泊を伴うケースが増え、旅行関係では購買意欲の高まりが感じられる。海外旅行は、前年比4.3%マイナスと、海外の情勢不安がそのまま数字に表れている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・景気が良いというほどではないが、年末商戦やボーナス支給による消費の盛り上がりを感じられる。新規契約数は、今期最高となる勢いである。解約件数も、ここ数年では最も低いレベルで推移している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・NGN（次世代ネットワーク）等の光回線の販売では、共同商品による効果がみられる。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・相変わらず節約志向が強い。特に若者には、経済的な余裕があまりない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・年末の売出しでも販売量は特に増えず、大苦戦が続いている。年末恒例の商品の売行きも悪い。
		一般小売店【高級精肉】（企画担当）	販売量の動き	・景況感に左右されるギフト商戦は例年と変わらず、景気は良いとも悪いともいえない。
		一般小売店【酒類】（経営者）	お客様の様子	・飲食店への客足は週末だけという傾向が更に強まっている。12月でも日によって来客数がゼロの店がある。このようなことは過去にはなかったという店主の声を聞く。
		一般小売店【生花】（経営者）	単価の動き	・売上高は前年とほぼ同じだが、31日の来客数が少なかった。客単価は前年よりも上がっている。
		一般小売店【土産】（経営者）	販売量の動き	・通信販売の地ビールが全国的に安定して売れている。伊勢志摩サミットが近づいているためか、地域でも少し活気が出ているように感じる。
		一般小売店【贈答品】（経営者）	お客様の様子	・売上高は変わらないが客の構成が変わっている。業績好調な法人や優良な客からの売上は伸びているが、小規模店、個人商店など幅広い層の客からの売上は減っている。一部の客による大きな売上で、大多数のマイナス分をカバーしている。
		一般小売店【書店】（営業担当）	販売量の動き	・受注量は落ちてはいないが、年度末に向けての伸びが、今一つ感じられない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・暖冬のため、防寒コート、マフラーや手袋が売れない。今から寒くなっても、買換えずに済ませる人が多い。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・暖冬のため冬物衣料品の動きが鈍い。お歳暮商戦は、店頭受注で苦戦をしている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・今月は天候不順で、消費への影響はプラスかマイナスかの判断が難しい。基本的にはマイナス気味の横ばいである。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・衣料品等は、暖冬により売上が軒並みダウンしている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・前月までと同様に富裕層の高額品消費は好調で、来客数も前年並みだが、暖冬の影響により冬物衣料品の動きが鈍い。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・冬物衣料品や雑貨の販売点数、単価が伸びない。消費が改善しないのは、生活スタイルの変化や暖冬等の要因だけでなく、先行きに対する不安が全く解消されないためである。インパウンドの陰に隠れているが、消費者の消費に対するマインドは、相当冷え込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・年末になって客の様子にやや活気があると感じる。活気が出始めたのが遅く、緩やかなため、顕著な売上増加にはつながらっていない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・全館でのイベントやボーナス支給もあって、高額商品に動きがあり、客の購入意識は高いと感じる。しかし一時的なものであり、厳しい状況に変わらない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・売上は、可もなく不可もない状況が続いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・当地では中小企業で働く人が大半を占め、給与やボーナス支給が大企業と比べると少ないため、年末商戦もあまり盛り上がらない。暖冬も重なり、小売店では売上が伸びず景気があまり良くない状況が続いている。競争が一段と激しくなり、値引き合戦が続きマイナスの影響が出ている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1品単価の上昇が続いているが購買点数が減っているため、客単価はほぼ前年同期と変わらず、あまり良い状況ではない。購買点数が増えないと、業況は良くはない。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・今月も前年実績をクリアできず、クリスマス商戦も不発で終わっている。
		コンビニ（企画担当）	競争相手の様子	・来客数は前年同月と変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年実績をわずかに下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・この冬になって初めて来店したという客も多く、今月も前年比1割程度の減少幅で収まっている。下期はずっと、前年同月を1割下回っている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・10～11月と販売量の減少が続き、12月も20%ぐらい減っている。しかし、ここ数年の12月と比べれば、やや良い状況である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・販売単価が低迷した状態が続いている。建設関係者からは、地元には仕事がなく関東方面に行くとの話を聞く。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車種の動きは悪くないが、それ以外の部分も全体的に想定範囲内であり、良くも悪くもない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は、販売目標には届いていないが前年実績を上回っており、悪いなりに回復していると感じる。ただし、販売車種が小型車に偏っているため、収益的には赤字となっている。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・12月は来客数が少なく、盛り上がりはない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売の回復が鈍い。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・大規模改修、リフォーム工事や店舗工事等は増加しているが、新築住宅・マンションが減っている。
		その他専門店【書籍】（店員）	来客数の動き	・天気の良い日が多く、引き続き来客数が増えている。図書カード、児童書や大人のぬりえ等の販売量が増えたため、前年同月よりも売上が増加している。
		その他専門店【雑貨】（店員）	お客様の様子	・年末商戦は、今一つ盛り上がりには欠ける。
		その他小売【ショッピングセンター】（経理担当）	販売量の動き	・売上高は前年同月比で3.4%のプラス、来客数は同じく2.4%のマイナスが続いている。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・忘年会の来客数、客単価は、共に前年並みで推移している。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・3か月前は、前年に日帰り宴会の大型特需があったため前年同月比では大きく落ち込んだ。今月はその要因を抜きにしても、各種の宴会等では、前年同月比で2けた近くの落ち込みとなっており、業況は良いとはいえない状況が続いている。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・法人利用の宴会場利用は、金融、医薬品、製造業関係を中心に多くの予約があり、例年と変わらない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・製造業以外は正月休みが少ないので、春休みからゴールデンウィークにかけて旅行を計画している様子が見え始める。年末から新春初売りにかけての予約受注に期待をしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・節約志向が強まっており、海外から国内へ旅行需要は移行している。個人旅行は旅行業者を通じなくても気楽にできるようになり、業種としては一層先細りである。タクシー業界や飲食店においても売上が減り、競争が激しくなっているようである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は忘年会シーズンで1年で最も忙しい時期であるが、繁華街への人出は、前年同月と比べてやや悪い状況が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンに入り、金曜日や祝日前の売上は増えているが、暖冬のため、寒さが厳しかった前年と比べると、あまり良くない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の動きが少なく、悪くなったままで変化がない。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・インパウンドの客は多いが、景気によって変動するため読みづらい。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・温暖な天候に恵まれ、入場者数の推移は順調である。大雪の影響があった前年同期よりも大幅に増え、予算もクリアしている。3か月前と比べても、景気としては良い状況から変わっていない。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・今月でキャンペーンが終わるので、月内に更に1セット購入する客の来店がある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末の繁忙期であるが、来客数は例年とそれほど変わりない。正月を前にしても、急激に客足が伸びることはない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・例年どおり今月は客足がなくなる。来年度の税制改正の大綱も発表されたが、大きな起爆剤にはなっていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は横ばいで、あまり変わらない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	来客数の動き	・例年のように年末には客足が遠のく。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、販売量、売上高の回復につながらない。特に来客数と売上高が、前年同期比でみると悪くなっている。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・客は消費を控えているようで、年末の高揚感があまり感じられない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・歳末商戦の盛り上がりを期待していたが、良かったのはほんの数日で、想定以上の悪さである。都市部の百貨店や地元スーパーの食品売場等は活況を呈しているが、他の業態の店には客が入らない。処方箋調剤部門はまあまあだが、OTC（一般用医薬品）部門は、かぜやインフルエンザの流行もなく、閑散としている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・インパウンドを含めても、今月は前年同期をやや下回っている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・今月の販売量は、12月としてはこの10年間で最も少ない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・消費者には、単価の低い商品だけを購入する傾向が、更に強まっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・その時々天候等に合わせた商品のアピールや品ぞろえ等、的確な販売企画を行えなかった。
		スーパー（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数は非常に厳しく、前月よりも更に0.2%下がり、前年比98%となっている。好調であった客単価も、上期と比べて3%も下がっている。
スーパー（販売担当）	競争相手の様子	・目の前に立地する大手競合店では、クリスマス、年末の福袋等の販促施策を大々的に展開し、日常的な食材が中心の当店では、太刀打ちできないと痛感している。		
スーパー（営業企画）	単価の動き	・前月以来、購入点数、1品単価共に下落し、客単価が低下している。今まで好況感を背景に購入されていた、高額商品の動きが悪くなってきている。		
コンビニ（店長）	販売量の動き	・アルコール飲料を低価格で販売するスーパーやドラッグストアが増えており、売上は低下傾向である。		
家電量販店（店員）	販売量の動き	・テレビや白物家電等の1品単価は上昇しているが、販売台数が減少しており、トータルではマイナスである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・景気が上向きそうな気配をあまり感じない。前年同期より来客数はダウンし、客単価がやや良いのみである。蛍光灯からLED照明に替わり、環境には良いが、長持ちして販売面ではマイナスとなっている。日常的な商品の販売量も、年々減少傾向にある。		
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車種が発表されたが、事前の受注活動に力を入れていたため、今月はそれほどの盛り上がりを感じなかった。客足も鈍く、財布のひもは一層固くなっている。		
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費者は、外食等ぜいたくと感じるものへの支出を控えている。		
		その他飲食[仕出し]（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響で例年よりも師走の活気は乏しく、売れるはずの物も売れない。		
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、宿泊者数、昼食・夕食の客、婚礼件数等が減少しているため、景気は悪くなっている。		
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約客のリードタイムが短くなってきており、景気が悪くなる前触れでないかと感じる。		
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・12月は、宿泊単価は前年同月を上回っているが、販売数は下回っている。		
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年明け以降の受注数が少なく、例年以下となっている。		
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行は、パリのテロ事件以降、特に欧州方面の申込が極端に減ってキャンセルも出ており、かなり厳しい数字となっている。		
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・家族が個々に携帯電話を持つようになり、固定電話と両方はもったいないと、解約する人が増えている。		
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・雪不足の影響が大きく、来客数が伸びない。		
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・なじみ客がどんどん少なくなり、一見客が増えている。		
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きや客単価がやや悪くなっている。		
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・年末に向けて忙しいはずなのに、客が来ない。		
		美容室（経営者）	お客様の様子	・地域の景気が全国と比べても悪い。客の様子にも元気がない。		
		その他サービス[介護サービス]（職員）	競争相手の様子	・要介護デイサービス事業はどれも経営難で、幼児や小学生を対象とする放課後デイサービスに業務転換する企業が増加している。		
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客や同業者との話では、景気が良くなるような話を聞かない。		
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・広告を出しても来客数がほとんど伸びない。		
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・下請先では、仕事が少なく1週間休みとなる業者もいるとの話を聞く。		
		その他住宅[住宅管理]（経営者）	単価の動き	・同業者の集まりでは景気の良い話は聞かれない。中小企業の仕事は減っており、景気が良い方向に向かっていているとは思えない。		
		悪くなっている		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売は、ここ数年にはない落ち込みを経験している。客の動きも鈍い。新型車種発表等の需要喚起もなく、厳しい年末である。
				旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・12月に入って急激に売上が低下し、前年同期の7～8割となっている。
				理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、客足は安い店に流れる。客からも景気の良い話は出てこない。
企業動向関連 (東海)	良く なっている やや良くなっている	企業広告制作業（経営者）	それ以外	・大卒者の就職は順調で、希望する学生はほぼ100%就職しているとのことである。		
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年12月は荷動きが活発な時期であるが、今年も受注量、販売量共に増加しており、景気は良い。		
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・従来の主力製品に新しい柱となる製品が加わり、どちらも3か月前より受注量が2～3割増えている。残業だけでは負担が大きいため、社員の増員を決めている。		
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量が増加しており、やや良くなっている。販売価格は相変わらず低い水準である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先では新機種生産の立ち上げが始まり、設備投資が増えつつある。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ようやく寒くなり、冬物商材が一気に動き出して荷量が増えている。軽油価格も一段と下がっており、利益を押し上げている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の動きが、前年同期比で2.5%増加と良くなっている。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・日銀短観では大企業製造業の業況判断は12ポイントとなっている。国内の個人消費は伸び悩んでいるが、インバウンド消費が拡大している。原油安が続き、米国原油の輸出も解禁となる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・周囲の企業では、塗り替えや増築といった建物に金をかける動きが少し出ている。自動車産業では、残業や夜勤が例年よりも増えている。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の自動車部品メーカーでは、新型ハイブリッド車向けの受注が増加し、稼働率が上がっている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・暖冬のため一部事業者の売上は良くないが、石油価格の下落によりガソリン代等の経費負担が軽減され、業績は幾分向上している。年末賞与も、数%ではあるが前年より上昇した企業もある。
	変わらない	食料品製造業（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・暖冬の影響も多少あるが、冬物商品の出荷が極端に悪い。クリスマス、年末商戦も盛り上がり欠けている。
		化学工業（営業）	受注量や販売量の動き	・ナフサ価格下落の影響でポリエチレン原料が安くなっている。収益は増加しているが、販売数量が若干ダウンしている。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・米国のゼロ金利政策の解除や、国内では与党での税制改正の受給等、国内への影響はまだ先ではあるが、好感が持てる。年末の一時的な消費拡大はあるものの、景気回復の恩恵を受けている一部の人を除けば、貧困は他人事ではないという懸念が漂い始めており、儉約ムードが日本を覆っている。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事量は減っておらず、納期に追われる状況は変わらない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・欧米方面ではそれなりの売上を維持しているが、新興国や中国への売上が、期待したほどは伸びていない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注や販売の価格面では、目立った変化がない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・暖冬のためか荷動きはやや低調である。しかし、燃料価格が下がったことにより、物流業界では収支がおおむね改善してきている。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・燃油業者では、軽油や重油の売上が良くないという話を聞く。生産活動の減少等が影響し、製造業や運輸業者向けの燃油が売れないようで、景気が上向かない要因の一つである。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出量は微増、輸入量は減少の傾向は変わらない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・円安、株高は一段落で、米国の利上げはあるものの方向性が見通しづらく、個人投資家は様子見で動きがない状況が続いている。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・不動産価格の動きはわずかである。
		不動産業（用地仕入）	受注価格や販売価格の動き	・マンションの販売価格には大きな変化がない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・前年同月に比べ、紙媒体の広告出稿量は減少しているが、電波媒体は若干増えている。
行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の動きは、例年と変わらない。		
公認会計士	それ以外	・中小企業の業績は向上しておらず、中小企業の賞与支給額も前年から変化がない。		
会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・2015年初頭から、売上、利益共に好転している顧問先が多いが、まだ過去の赤字分を相殺している状況であり、積極的な設備投資等、消費拡大につながるほどの動きは見受けられない。		
その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・新規案件の引き合いは増えているものの、技術者不足で提案ができない。外注先でも同様で、要員が不足している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・シェールオイルの影響で、為替相場は米国ドルが強含みの状態が続く。新しい取引先が増え、業績は引き続き順調である。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・消費者には節約志向が強く、販売数量等の減少が著しい。当面は回復の兆しがみえず、苦しい状況である。
		出版・印刷・同 関連産業(代表)	取引先の様子	・主な取引先である広告会社では、売上が前年実績を大きく下回るところが少なくない。いろいろ知恵を絞っているようだが、なかなか効果が出てこないとの声を聞く。
		鉄鋼業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、じわじわと減少している。
		輸送用機械器具 製造業(総務経 理担当)	受注量や販売量の動き	・輸出関連製品の売上が、減少している。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・マンション、戸建住宅共に受注は不調である。
		新聞販売店[広 告](店主)	受注量や販売量の動き	・年末年始の折込広告の売上が、前年同期に比べて減少している。
	悪くなっている			
雇用 関連 (東海)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・ターミナル駅周辺の新ビル開業に伴うオフィス向け市場の活況と、改正労働者派遣法に伴う依頼件数の増加がみられる。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・有能な求職者は複数の内定をもらうケースが増えてきている。求職者数自体も減少傾向にある。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・今までは採用を抑制されていた職種で、派遣スタッフの採用が増えてきている。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・大手製造業で求人が増加している。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・9～10月は受注数が減少したものの、11月以降は再び上昇に転じている。受注数は、前年同月比で約10%伸びている。
		アウトソーシング 企業(エリア 担当)	採用者数の動き	・人気新型車種の生産体制を整えるため、採用者数を増やす動きがみられる。ただし人材不足で、実際の雇用数は思うようには増えていない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・11月の新規求人数は減少しているが、冬場は例年減少する傾向にある。有効求人数はやや増加となり、有効求人倍率も改善している。12月の速報値も同様の傾向にあり、景気は上向きである。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求職者が減少しており、とりわけ事業主都合離職者の減少が続いている。一方、求人数は多くの産業で増加傾向となっている。
		民間職業紹介機 関(営業担当)	採用者数の動き	・これまでは賞与支給後の転職を目指す求職者が多かったが、4月入社を目指して活動する人が増えている。
		変わらない	人材派遣会社 (経営企画)	周辺企業の様子
	人材派遣会社 (社員)		求人数の動き	・求人数の動きは、3か月前と変わらず今月も好調である。前年同月に比べても、法人関係の忘年会向けのスタッフ利用が好調である。
	新聞社[求人広 告](営業担 当)		周辺企業の様子	・人手不足であるが、募集をしても優秀な人材は採用できない。優秀な人材からの応募すらなく、採用に対してはあきらめムードの企業が多い。
	職業安定所(所 長)		求職者数の動き	・11月の新規求職者は、前年同月比で7.5%の減少であった。12月も同様で、減少幅は小さくなったが4.4%の減少である。求職者の減少傾向が続いている。
	職業安定所(職 員)		雇用形態の様子	・ここ数か月の間、新規求人数、有効求人数や就職者数に占める正社員の割合が、上下動を繰り返している。
	職業安定所(職 員)		周辺企業の様子	・求職者が激減し、有効求人倍率は平成18年ごろに並ぶ高水準に上昇している。人手不足感が強い一方で、売上は伸びておらず、コスト面では厳しい様子である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療、介護分野での人手不足は慢性化している。小売業界では、パートを中心に求人が増加している。引き続き全産業で、募集時の採用意欲はみられるが、正社員の求人数は前年同月と変わらない。基幹産業である自動車等の製造業では、再来年度からの消費税増税の影響もわずかながら出ており、求人募集の動きは鈍い。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・軽減税率等の問題による先行きの不透明感から、企業では引き続き様子見が続く。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	周辺企業の様子	・周りの企業や自社の状況は、ここ最近あまり変化がない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・正社員の募集は欠員補充程度で、設備投資等の業務拡大に伴う求人は少ない。
	悪くなっている	-	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北陸)	良くなっている	タクシー運転手	来客数の動き	・景気が少し上向きになっている点と、北陸新幹線開業効果によるものなのか、近年にたく忘年会が盛況に多く開かれている。それによりタクシー利用も多く、昨年はよく言われた暇という言葉がなく、今ではそれが禁句になっている状況である。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・ズワイガニを筆頭に年末年始の商材の売行きは例年を上回っている。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・先月落ち込んでいた分、今月は想定通りに推移している。優待が始まる12月半ばごろから年末ということもあって人の動きも多く、観光客や地元客の来客数も多い。気温も急激に下がり、婦人服もコートや冬物商材が動き出し、好調に推移している。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・12月に入って新型車の記者発表もあり、土日のイベントも行われたので来客数も多くなり、商談の引き合いも増加している。ただメーカーからの配車の関係もあり、年内の売上には影響がなく1～3月に持ち込まれるようだ。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・12月の販売量は前年同月比140%である。9月の販売量は前年同月比79%なので、3か月前と比較して上向きである。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・11月、12月と昨年の水準より良い気がする。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・当店は前年同月とほぼ同じ売上となり、なんとかかといった具合だった。週末の繁華街は若い人たちが出ていたが、客の洋装店経営者などは冬物が売れず、昨年よりも大変厳しいと言っている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・引き続き、光サービス（F T T H）の引き合いや契約が好調である。特に通信サービスが好調である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・相変わらず他社との競合は激しいが、住宅の購入を検討している人はいる。受注量が多い月と少ない月があり、安定しない。
		変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き
一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き		・来客数は少なくなったようには感じないのだが、ギフトの売上金額が伸び悩んでいる。それにより、売上がそれほど増加していない。	
一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き		・マイナンバー関連商品の動きがあまりなく、少し期待外れである。	
一般小売店〔書籍〕（従業員）	単価の動き		・昨年に比べ、来客数はそれほど変わらないが、客単価は落ちている。	
スーパー（店長）	単価の動き		・今年の年末販売状況をみていると、暖冬の影響もあり、年末商材の動きは良くない。歳暮需要も例年同様の買物のしかたであると思う。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・今年の12月は積雪がなかったため、食品の客数は前年を上回っているが客単価が下がり、ほぼ前年並みの売上になっている。衣料品では防寒衣料が全く売れないため苦戦している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・一部地区で競争が激化しているものの、全体としての販売量、買上点数は昨年をやや上回る状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は増えているが、客単価の減少が続いている。12月は、おせちやクリスマスケーキなど、単価の高い商材の販売量が落ちている。逆に、コーヒーや単品買いの客は増えており、前年同月比は維持しているものの、伸びているという印象はない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・同業者の3大チェーンがそろい踏みした時点で落ち込んだ売上は、回復することなく低い数字で安定している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・気温も下がり、なかなか客足が伸びない。新車、中古車共に計画を下回っている。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・天候の影響も大きいですが、スタッドレスタイヤの動きが前年から大きく下回り、単価も下落している。客が性能より安価な商品を希望する傾向が前期より強く、少しでも出費を抑えたいとの声も聞かれる。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・商圈範囲にオープンした大型商業施設への流れも一旦落ち着き、来客数に関しては回復傾向にある。しかし、単価に大きな伸びは見られず、販売量に関しても例年と変わらない。
		その他小売 [ショッピングセンター]	来客数の動き	・買上客数の前年割れが続いている。また、食料品を中心に相場高や特売品も含めた商品単価の値上げが続いており、買上単価は前年を超えている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・北陸新幹線開業後は順調に来客数が増加している。例年、12月の昼は団体旅行による会食が激減するが、今年は12月中旬まで県外の団体客利用があり、夜の地元企業による忘年会利用も例年よりにぎわいをみせた。
		一般レストラン（統括）	お客様の様子	・売上高、来客数は前年を超える結果だが、客が増えてきた、減ってきたという実感が現場では感じない。暖冬のためか、何となく客の動きが鈍いように感じる。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・入込人員は前年比ほぼ同率だが、売上は約5～8%ほど上昇している。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比総売上112%、宿泊人数104%、宿泊単価106%、客室稼働96%であった。低価格宿泊施設の全体でのシェアは低下しており、客室コントロールができた結果といえる。また、団体及び個人とも宿泊単価は前年比1900円アップしている。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊部門は、北陸新幹線開業以降、ビジネス客、観光客及びインバウンドの増加により堅調に推移している。今後においては、国内団体旅行の減少による落ち込みが若干懸念されるが、大会の増加などにより今後も同傾向が続くと予想される。ただ、レストラン及び宴会部門においては足踏み状態にある。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・前月に引き続き、契約ベ-スでは前年と変わらない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・12月に入り契約獲得数の伸びが例年に比べて低く、ネット回線の長期契約開始マインドがやや弱くなっているように感じる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・3か月前と比較して前年同期比でみると、団体客の動きはやや鈍いものの、特に12月は天候が良かったために個人の来客数が増加し、全体としては前年並みに推移した。
		その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・世の中では、賞与が出たとか公務員が民間に合わせて増額したと言っているが、そんな感覚は全くない。みんな節約志向が身についてしまった感があり、健康関連の支出についてさえ出費は控えめである。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・情報量はそこそこ確保できているものの、消費税増税実施を控え、過去に経験した前倒し受注、駆け込み受注の動きがあまりみられない。完工工期や日程を考慮した場合、心配である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示会を開催しても、思った以上に客の動きに変化がみられないと感じた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・プレセールを実施しているが、全般的に販売量が落ちている。アウトレットモールが早くからセールをしている影響だろうか。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・例年に比べて暖かい日が続く、衣料品では完全に冬物売る時期を逸してしまった感じがある。年明けのバーゲンを前倒して割引を実施している店も多いが、客の反応はイマイチである。2割引程度では購買意欲がわかないようになってしまった。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・大型商業施設が相次いで新規開業して初の歳末商戦を迎えたが、11月に続いて気温が高めに推移しており、コート、マフラー、手袋、ブーツなど防寒商材の動きが鈍い。絵画や高級インポートウオッチなどの高額品については好調に推移しているため、売上高全般については、前年実績超えで推移している。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・暖冬のせいもあるが、ブーツやコートといった防寒具、羽毛布団や毛布といった寝具など、どちらかといえば単価が上がるものについて、客は今年は買わないでおこうというような傾向が出ている。冬物衣料、防寒関係が苦戦しているため、全体的にはやや悪い状態が続いている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・足場は大変良いが、天候の影響で冬物衣料のコートの動きが全くといっていいほど止まっている。
		コンビニ（店長）	それ以外	・前年比売上が下がっているのは数か月間の情勢からみて不自然ではないのだが、年末に向けても来客数減が止まらない。外的要因としては、5キロほど離れた店舗の改装があった程度である。売上よりも景気悪化を感じるのは人手不足で、求人費の増加、時給などの相場上昇により、人件費に跳ね返り負担が急増している。売上があったとしても経費が人件費などの上昇で前年比30%程度増加しており、経営そのものを見直さなくてはならない状況になりつつある。
		コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・プレミアム付商品券まっさかりであった時期から、客単価は大幅に下がった。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・1年を締めくくる12月であるが、日によって集客にばらつきがあり、もう一つ盛り上がりなかった。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今年はエルニーニョ現象の影響もあり暖冬で、コートなどの冬物商材の動きが悪い。前年並みを確保するのは、なかなか厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・当店の12月の状況は悪く、尻すぼみで1年が終わる。1～2月にも期待はできない。消費者の立場としては、物価は上がらなかったし、この冬は雪が少ないようだし、家族全員が協力して今までのようにやりましようねというところではないか。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ボーナス月であったが買換えが全く進まない。商談の長期化で、客が支出に対して慎重な様子を感じる。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・お歳暮の高級な酒や神社仏閣へ持参する酒は前年同様の数字を残しているが、ビールや焼酎などの売上が前年と比較して、はるかに悪い。全体的な売上としては前年と比較して20%程度落ち込んでいるといった状況である。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	販売量の動き	・暖冬の影響で、冬物衣料や防寒関連の販売額が前年と比較して大きくダウンしている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・北陸新幹線開業効果で3月から順調だった宿泊客数だが、12月に入って急に伸び率が鈍化してきた。クリスマスケーキは10%減少した。おせち料理は4～5人用より2人用が売れており前年並みである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・12月に入り、観光客がいなくなったような感じがする。これまで東京からの観光客頼みだったのかなと反省している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・全体的に購入を希望して来店する客が減ってきた。新商品販売についても落ち着き、故障やプラン変更の客が増えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・美容業界は夏以降に来客数が大きく落ち込んできていると、同業者間で話題になっている。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・例年、12月は年内入居を希望する客があるが、今年はなかった。イベント来場数も少なくなっており、今後の受注見込みも立たなくなっている。また、高級路線の新商品の売行きも芳しくない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	-	-	-
企業 動向 関連 (北陸)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	司法書士	取引先の様子	・観光関連、飲食業関連の客から聞いたところでは、北陸新幹線効果が持続しているのか客数が増えているという話である。
	変わらない	食料品製造業（役員）	それ以外	・受注量、販売単価については横ばいにて推移しているが、輸入原材料の価格高騰がじわりじわりと収益に影響を与えている。為替の関係からの価格高騰が理由で原材料価格は高止まりが続いている状況である。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アメリカ向けのスポーツ素材の輸出を除き、受注については不安定な状況が続いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年であれば在庫調整で生産量が幾分少なくなる時期であるが、今年の場合は年末に向けてほとんど生産量は変わらなかった。とはいえ、市況としてはさほど力強さは感じない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この3か月間は年末工期の工事の完成に向けてかなり忙しい日々が続いたが、12月は例年に比べて手持ち工事が少なく、例年ほどの忙しさではなかった。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・大都市圏以外の地域では、工事発注量の減少傾向がみられ、受注価格競争が徐々に激化してきている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・設備投資の一巡感が見られるとともに、不動産、建築コスト、人件費などコストアップ要因がみられ、投資妙味が薄れてきているように感じる。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に聞いたのだが、法人関係の動きが二極化している状況という話が多かった。
		税理士（所長）	取引先の様子	・製造業の客については、特に工作機械関係で中国への輸出関係にキャンセルが多くなってきているようである。その後、アメリカや東南アジア方向に軌道シフトを調整中の段階であり、徐々に出口が見えているのではないかという感じがする。当県に関しては、徐々に北陸新幹線で当地に降りる人が増えているようである。観光関係も新幹線効果が当初よりもより強くなって、明るさが増している気がする。ただ、給与が低いので個人消費が厳しいということで、小売業関係は厳しい。
やや悪くなっている	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧州、米国、日本市場とも機械受注量が落ちた。	
	輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・中国の景気動向が悪いことで、建設機械、工作機械の輸出が悪化しているため、荷物の動きが悪くなっている。	
	金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬で冬物の売上が不振である。観光客も12月に入り動きが悪いと、取引先からのヒアリングの際に聞いた。	
	悪くなっている	-	-	-
雇用 関連 (北陸)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・12月の求人広告売上は、前年同月比150%を若干超えた。ただこれは、年末の求人特集という企画をやった伸びたものである。そこを少し割り引いても、やや景気は上向きで良いということになるうかと思う。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月以降、前年同月比マイナスであった新規求人が11月はプラスに転じた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が1.60倍と、非常に高い水準で推移している。また、製造業、サービス業などの求人が伸びている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今年度の求人活動は多くの企業で終了しているが、中小企業を中心にまだ問い合わせが続いている。また、11月中旬から次年度の求人票が出てきており、出足は昨年より早くなっている。求人票が出てきた企業数は昨年の同時期の1.5倍になっている。業種的には製造業、ITが中心であるが、今まで見られなかった金融業、介護サービス業も見受けられる。
変わらない	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・県内の有効求人倍率は高い状況が続いているが、登録者の確保が困難で、成約に至らない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・年末年始の短期、単発の求人募集をしても、応募者の質の低下や、マッチングがうまくいかず、良い結果につながらないことが少なくなかった。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・12月の求人広告について、昨年比で件数は70%、金額では60%程度にとどまった。今年の中盤まで続いていた上昇基調はここ数か月で完全に止まった様子である。不必要ということではなく、ある程度求人に充足感が出ているので、景気全体でみた場合は悪い要素も特にはないとする。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・最近の求人数の変動があまりない状況であることから、大きな変動はないと思われる。
	やや悪くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前に比べ、発行1回当たりの掲載件数が50件ほど減った。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・労働者派遣、人材紹介共に登録者が少なく、求職者の確保に苦戦している。最近のハローワークでの求職者人数自体も、少ないようにみえる。
	悪くなっている	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (近畿)	良くなっている	百貨店（営業担当）	単価の動き	・建て替え前の売り尽くしで来客数が増えた。優良顧客は美術品や宝飾品の高額商品を購入したほか、来店客の回遊性も高く、高額な高級ブランド品の販売が好調となっている。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・今月に入り、目にみえて客単価が上がっている。
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響もあり、例年に比べて防寒用品やホット飲料の売上が芳しくないが、プレミアム系商品やファストフードは相変わらず好調で、結果的に客単価が少し上がっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・近隣のコンビニが閉店した後、新たな競合相手となる弁当屋が開店するなど、ここ半年で環境は変わったが、来客数が増えて商品の種類にも幅が出てきている。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・3か月前に比べると、若干良くなっていると感じる。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・年末にかけて非常に大きな金額の購入が続き、やはりお金を持っている人はいると感じている。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・新型車の効果で客の動きが活発化している。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・クリスマスや年末ムードで周囲は何かと慌ただしいようにみえるが、ドラッグストア業界は暖冬の影響でカイロや風邪薬などの売上が非常に悪い。プレミアム付商品券の利用で何とか助かっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月は忘年会需要の獲得に集中し、11月から準備を進めた結果、月前半は団体客、後半は個人客と団体客でそれなりの効果が出た。また、会社宛ての領収書を求める客も多く、景気回復の実感が少し出てきている。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・来客数の前年比が11月に底打ちし、12月に入って上向き傾向になっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・本来、宿泊はオフシーズンであるが、高水準の利用がみられる。その要因はやはり中国、韓国からの団体客の大幅増であり、東南アジアからの小規模な団体も目立ってきている。また、忘年会も前年比で増えており、新規客の増加や単価アップの傾向がみられる。
		タクシー運転手 タクシー運転手	お客様の様子 お客様の様子	・正月前で、人が慌ただしく動いている。 ・12月に入って天候不順の日が増えた。年末の繁忙期で営業収入は増えているが、継続するかどうかは疑問である。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は9,916円で、今月の客単価は10,323円と上昇している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・富裕層を中心に購入の相談が増えている。それに伴い、土地の販売価格も上昇気味である。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・インバウンド効果で売上は横ばいであるが、通常の買物客数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街で歳末イベントを開催しているが、来客数は一定で変化がない。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・歳末を迎え、一定の盛り上がりもあるため、今月だけをみると景気は良いと感じる。ただし、高額品はなかなか売れないため、年が明けるとまた沈んでしまう気がする。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず腕時計の動きが全くなく、生活必需品の掛け時計や目覚まし時計は動いている。それも、10年以上使って壊れたからという理由であり、決して余裕があるとは感じられない。全体として質素に暮らしている人が多く、景気が良くなっていることはない。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	それ以外	・年末の郊外型の飲食店、百貨店の込み具合は例年並みであり、特に活気は感じられない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・天候不順という大きな要因で売上が伸びず、来店しても冬物を買って求める客は少ない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・相変わらず飲食関係は暇で、年末の動きも悪い。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・夏の猛暑による生育への悪影響で花の出荷量が減り、価格が上がっていることが響いている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温が高めであり、冬物衣料や防寒用品は大苦戦となっている一方、宝飾品などの高額商品は好調である。ただし、季節要因を除いても、決して良くなっているとはいえない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は気温の影響もあって冬物防寒衣料の動きが非常に厳しく、売上目標は未達である。輸入ブランドを中心とした高額品やこだわりの商品、趣味関連の商品の動きは決して悪くないが、客はタンスに商品をたくさん持っているため、特色のない商品の購買には、これまで以上に慎重な姿勢がみられる。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・暖冬の影響による防寒商品の不振が大きく影響しており、12月に入っても売上の不振が続いている。この時期になれば、仮に寒波がきたとしても、クリアランスを待つ客が多い。
		百貨店（服飾品担当）	単価の動き	・12月の動向として、気温が高かったことで防寒商材の売上は全国的に悪く、コートや手袋、ブーツといった商品が軒並み前年を20～30%下回ることになった。一方、クリスマスのギフト商戦では商品単価が低下した。昨年にはかなり売れたプラチナ素材が今年は苦戦し、10金やシルバーといった比較的買やすい素材の商品に需要がシフトしている。ただし、気温やギフトの動向に左右されない、化粧品関連の売上は順調に推移しており、主に都心店舗での売上は7～8%アップしている。インバウンド消費はやや伸びが止まったものの、減少はしておらず、高額商材は引き続き好調に推移している。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も先月と同様に、来客数、レジ客数共に前年を下回る傾向にあり、非常に苦しい12月商戦となっている。ただし、高額の海外ブランド品や美術工芸品、宝飾品などは好調に推移している。また、クリスマスケーキなどの洋菓子を中心に、食料品の売上も好調である。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・ファッション関連では防寒商品が総じて不振である。気温の影響もあるが、クリスマスや年末商戦をみると、二極化の傾向が顕著となっている。おせち料理やクリスマスケーキが好調な一方、ギフトのボリューム品は来客数、客単価共に、ダウンに終わっている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・気温が下がらないのでコートなどの冬物衣料は低調であるが、海外ブランドの時計は好調に推移している。また、インバウンド売上は前年を上回っており、売上の増加に大きく貢献している。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・暖冬が続き、婦人服の重衣料を中心にアパレル部門が苦戦しているが、宝飾品や絵画などは好調に推移しており、店全体としては前年の実績を確保できている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦に期待していたが、暖冬の影響が大きく、コートなどの衣料品を中心に防寒商品が苦戦しており、全体的にも厳しい状況である。一方、特選洋品や時計などの高額商品は比較的好調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温が高めで推移しており、食品では鍋物関連、衣料品では防寒素材、住居関連では寝具関連が大苦戦となっている。また、季節感がないため、クリスマスや歳末商戦も盛り上がり少なく、売上が全体的に悪化している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・衣料品などの食品以外の動きが悪い一方、客1人当たりの買上単価は上がっている。ただし、来客数は減少しているほか、固定客の構成比が高くなっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・季節外れに雨が多く、気温も高いことから、季節品を中心に売上は今一つである。クリスマスや年末の日並びも悪く、例年ほど盛り上がっていない。
		スーパー（社員）	単価の動き	・昨年度の消費税増税以降、原材料価格の上昇もあって続いてきた商品の値上げがほぼ一巡し、前年に比べて店頭価格はやや低下している。その一方、客の来店頻度や買上数量は増加が続いており、ほとんどの店舗の売上は堅調な推移となっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・取引先との会話の内容や、街の人の動きをみても、特に良い要素がなさそうである。好調な業種はあるほか、ニュースでみる限り東京は良いと感じるが、神戸にその効果が及ぶのはまだまだ先のように感じる。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客の購入スパンが長くなっている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・最低限必要な物しか購入しない客が多く、家電製品も故障しない限り、買換えない傾向が強い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・大手企業は軒並み過去最高益を計上しているが、中小零細企業は円安による原材料の高騰や人材不足もあり、苦しい状況が続いている。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・東京は好調と聞くが、大阪は良くない。特に、販売台数が増えていない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・秋からの数か月は、季節要因や販促キャンペーンなどにも左右されず、コンスタントに商談や注文が入っている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・株価の変動や、中国や欧州の経済動向、米国の利上げなどで、景気の状況が不安定になっている。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・年末の忘年会の動きは例年どおりの気がする。特に、昨年よりも動きが良いわけではない。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・株価が停滞し、景気が良くなっている実感はない。また、T P P 関連も始まらなければ回復への実感が得られないなど、先行きの不安要素が大きい。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・集客状況は悪くないものの、購入につながる来客が少ない。
		その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・年末商戦では、おせち料理こそ前年並みの売上を確保したが、ファッション関連では暖冬の影響が大きく、2けたを超える落ち込みとなっている。
		その他小売【インターネット通販】（オペレーター）	販売量の動き	・年末の休暇前の受電数が例年よりも少ない。
		高級レストラン（企画）	単価の動き	・レストランでは高額品の注文が増えているものの、宴会や宿泊客室の単価に関しては、横ばいかややダウンの傾向となっている。
		その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・ボーナスの支給額は前年よりも増えていると報じられているが、購買単価、来客数共に前年をわずかに下回っている。
		その他飲食【自動販売機（飲料）】（管理担当）	販売量の動き	・テレビから聞こえてくるような良い話はない。
		観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・プレミアム付商品券の利用などで一時的に消費は増えたが、商品券の利用可能期間が終わると、今までと変わらず客の財布のひもは固い。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・12月は週によって繁閑の差があり、繁忙日に需要が集中して受け入れ不能となる日も多かったが、全体的には好調を維持している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・宿泊料金の単価を上げたが、ほぼ前年並みに動いている。	
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・前年比では、1～11月の売上や宿泊単価は微増となっていたが、原材料や食材などの仕入価格の高騰により、収益的には改善していない。	
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・相変わらずインバウンド効果が続いており、宿泊者にはまだまだ外国人客が多い一方、国内の宿泊者数に変化はない。また、忘年会は件数が微増となっているが、単価が下がり、売上は例年並みとなっている。新年会の予約も例年並みであり、景気回復の動きは感じられない。	
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・依然としてインバウンドの好調が続いている。	
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・客室の稼働率は、ほぼ頭打ち状態となっている。単価は緩やかに上昇傾向にあるものの、夏ごろの力強さは感じられず、不安定である。	
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・前年比では宿泊客数が大きく伸びているが、ここ数か月は停滞気味である。	
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・来客数や申込の動きに勢いがなく、今までのような旅行に対する期待や希望があまり感じられない。	
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・海外旅行が不振となるなど、個人需要は厳しいが、全体的には堅調である。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間の状態は通常どおりであるが、夜になると飲み会などが増えており、タクシーの乗車率は良い。	
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・特に変化の兆しがない。	
		通信会社（社員）	販売量の動き	・例年の年末に比べて、契約数が1割程度減少している。消費自体は堅調かもしれないが、テレビへの需要はそれほど伸びていない。	
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・販売量が昨年よりも微減で推移している。	
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・天候要因の影響などで来場者の動きは少し鈍い。一方、インバウンドは好調に推移している。	
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	来客数の動き	・生徒数や受講科目数には変化がみられない。	
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・今月は映像や音楽のタイトルに恵まれたのか、販売は好調である。一方、そのほかのレンタルや書籍の売上に大きな変化はなく、前年並みとなっている。	
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅販売戸数が確実に減少してきている。	
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・大阪市や京都市の中心部は、販売価格が上昇しているにもかかわらず、高額な物件ほど販売が好調に推移している。	
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・年末を控えて客がバタバタしており、契約になかなか結び付かない。	
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	お客様の様子	・不動産購入者のニーズに変化はみられない。	
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・12月の展示場への来場数は昨年並みである。	
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・マンションの価格高騰により、集客状況は厳しくなりつつある。	
		やや悪くなっている	一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・12月商戦の結果としては、商店街の食料品から衣料品に至るまで、全店で売上がダウンした。例外として30%近く減少した店舗もあったが、前年比で5～8%減少した店が9割を占めている。
			一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・このところは傾向が変わっておらず、日常の食費が抑えられている。総額は上がっているのかもしれないが、増えているのは外食や中食だと感じる。原料を販売する立場からすると、原料価格の高騰が厳しく、特に付加価値の高い商品の販売状況は良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・12月と9月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は12月が97.8%で、9月が86.6%、関東は12月が86.8%で、9月が113.3%、中部は12月が90.1%で、9月が112.1%、中国は12月が109.0%で、9月は101.4%となり、各地区合計の平均は12月が95.8%で、9月が97.1%と非常に悪い。9月はハロウィーン商戦が非常に好調であったが、12月はクリスマス商戦がほぼ前年並みで、ギフト商戦も非常に悪いなど、全体的に不調である。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・12月の売上が前年の95%であり、更に最終の29～31日は90%となっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・当店ではビルの工事があり、エントランスからの入店が減少している。それ以上に、紳士婦人服の売上は前年比で10%以上減るなど厳しい。特にコートが動いておらず、単価も下がっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・富裕層である外商顧客の購買状況は、依然として好調な動きが続いている。一方、ボリューム層は前年と比べて気温が高かったこともあり、クリスマスやプレセールでの売上が伸びず、厳しい状況となっている。インバウンドの動きについては、化粧品の売上だけは前年の2.7倍に増加しているが、一般免税品の売上は1.2倍にとどまるなど、全体的に伸び率が鈍化している。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・冬物商戦やクリスマス需要の月であるが、非常に厳しい。まず、コートは暖冬の影響で売上が前年よりも20%減少し、ブーツも同じく苦戦している。ボリューム層による買い控えが続いており、特に30～40代の減少傾向が顕著である。クリスマス商戦ではケーキの需要は前年を上回っているものの、アクセサリ需要は2%減っている。11～12月のお歳暮ギフトについても1.5%減と、いずれも厳しい結果となっている。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・例年に比べて暖かいため、防寒衣料やグッズの販売が減っている。高額商品の動きが悪いことで客単価も伸び悩み、売上は苦戦している。一方、高額品や食品などの動きは堅調である。
		百貨店（営業企画）	お客様の様子	・気温の低下が進まず、防寒衣料や雑貨の動きが極端に悪い。セールの開始が間近となり、定価での販売機会を失った感がある。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・暖冬による冬物衣料の不振が顕著である。紳士コートの売上が前年比で25%減、紳士ブルゾンが27%減、紳士セーターが13%減、紳士マフラーが18%減、紳士手袋が52%減と、重点アイテムが前年比で大幅に減少した。また、これまではインバウンド需要が好調をけん引していたが、店全体では前年比で15%増と何とかプラスを維持しているものの、増加を支えていた時計が45%減と、大幅な減少に転じている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・食料品フロアの大型改装もあり、入店客数は前年を1～2%上回っているものの、販売数量は前年並みにとどまっている。また、12月中旬以降も気温の高い日が多く、紳士服や婦人服の防寒衣料の売上は前年よりも20～25%少なく、販売数量、客単価が大きく悪化している。一方、化粧品、宝飾品はインバウンドの需要も含め、依然として前年比で20%以上増えているものの、特選衣料は国内消費の動きが悪く、合計では前年並みにとどまっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・11月に続いて気温が高めとなった結果、鍋物商材やカイロ、風邪の予防商品などの動きが非常に悪かった。また、農産物の成育が良かったことで、大幅な相場安も続いた。結果として全体的に金額の高い商品が売れず、販売点数は伸びても売上の増えない状況が続いた。年末年始の休暇も短く、盛り上がる日数が年末の3日間に限られている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・11月から売上は減少傾向にあったが、今月は来客数が衣料品、住関連、食品のすべてで昨年を下回り、これまで昨年を上回っていた買上点数もダウンしている。価格に関係なく、不必要な物は買わない傾向が顕著になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・冬のボーナス支給後の日曜日から、歳末商戦は前年を下回る動きとなっており、生活必需品の販売もシビアになってきている。また、気温が高い影響で季節商材の売行きも良くない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・街角の景況感が低調なほか、暖冬による消費への悪影響で、鍋食材などの食品を始め、衣料品や暖房機具、寝具などの売上が軒並み前年を下回っている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・暖冬による衣料品、野菜の相場安で、それぞれの売上は前年比で80%、90%前半の推移となっている。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・気温が高いため、季節商材の動きが極端に鈍い。比較的堅調であった食料品についても、生鮮品を中心に伸びがやや鈍化している。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・年末商戦に向けて、購買点数が予想したほど増えていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店のオープンによって来客数は減少しているが、サービスや品質、清潔性の向上やインバウンド効果もあり、落ち込みは少ない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・兵庫県からの支援を得て、今月に商店街でポイントサービスを実施した。その効果もあって今月を何とか乗り切ったが、客1人当たりの購入金額は下がっている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が目立って減少している。4Kテレビの販売増により目先の客単価は上がっているものの、持続できそうにない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・月前半の景気は良かったが、後半は悪くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・例年12月は初旬から中旬までにぎわい、年末近くになると店舗は閑散とした状態になるが、今年は初旬からメンテナンス以外での来店が非常に少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・年末の忙しさからか、なかなか新車の購入に至らない。
		住関連専門店（店員）	お客様の様子	・暖冬のため、冬物商材の販売が鈍化している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で5%ほど減っており、客単価も若干落ちてきている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・テロや難民問題などで、高額な欧州方面の申込が止まり、海外旅行が大きく落ち込んでいる。若干は国内旅行に振り替わっているものの、全体では昨年を大きく下回る。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・パリでのテロ以降、海外旅行の申込が伸びない。国内旅行は順調であるが、海外旅行の落ち込みを補うほどではない。また、予想よりもボーナスが少なかったという客も多く、今年は貯金するといった声がよく聞かれる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・修学旅行のピークや、秋の観光シーズンが終わったため、雰囲気が変わっている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・景気の状態がつかめない。
		美容室（店長）	販売量の動き	・今月は化粧品購入のキャンセルが多く、苦戦している。
悪く なっている		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は昨年よりも減っているが、バーゲンを待っているという理由だけには思えない。また、高額商品に興味を示すものの、実際の購入に結び付かないケースも増えている。ただし、値段が安ければ売れるわけでもない。年末で衣料品以外にお金が必要なこともあり、客の消費に対する意識はかなりシビアである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・暖冬のため防寒関連の動きが悪く、食品も食材関連が不振である。一方、スイーツや総菜などは堅調に推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・プレミアム付商品券の利用がなくなってきている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・11月から12月にかけて、売上が10%悪化している。特に、主婦層が衣類を買い控えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近隣のスーパーが閉店になり、次のスーパーが年内にできるといわれていたが遅れている。商店街は年末にもかかわらず人通りがなく、目的のある店にしか行かない。一方、近くの大型スーパーはにぎわっている。
企業 動向	良く なっている			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (近畿)	やや良くなっている	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量が、前年比で約7%増加している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・次年度に向けた新規案件の試作が増え、問い合わせも増えてきている。販売量、受注量には反映されないものの、やや良くなっていると肌で感じる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に増加している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年は、年始の受注が決まるのはもう少し後であるが、今年は動きが早い。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・12月に入り、各取引先の忙しさが増している。年末ということもあるが、今年では一番多忙な月になっている。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・第4四半期に向けて受注量は増加しており、昨年と比べると比較的良好な動きになっていると感じる。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・東南アジアや中国、韓国からの旅行者が非常に多かったせいか、まとめ買いの効果で土産物の客単価が非常に高くなった。一方、冷え込みが厳しい日が数日あったものの、総じて平年よりも気温の高い日が続いたこともあり、冬物商材は早々に値引き処分に入った様子である。また、大型商業施設の開業効果はさほど感じられない。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・円安によって輸入コストが上昇する一方、販売価格の上がらない状況が続いていたが、社会全体で輸入品の価格が上昇している流れを受け、秋口から身の回り品の値上がり傾向が進んでいる。それに伴い、損益の若干の改善がみられる。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・年末は販促企画が多く、それなりの売上を期待していたが、思ったようには増えなかった。気温の問題もあり、鍋物などの季節商材の販売が伸びていないようである。競合他社の値下げが目立つなかで、低価格品の販売量は増えているが、利益の増加につながっていない。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・出荷数量をみる限り、前月よりも多少は良くなっているが、実態は通常の受注状況に近づきつつあるというレベルである。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・外国人客による爆買いにより、生産量が大幅に増加している製品もあるが、そのほかはあまり変わらないと感じる。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・やや良くなっている業種とそうでない業種の差が大きくなっている。特に、中国製品が破格の安さで入ってくるため、国内価格が混乱している。
		金属製品製造業（管理担当）	取引先の様子	・関西では目立った物件がなく、低水準で推移している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は当社にとって幸運な年であり、案件が少ないなかで、超大型の商談がまとまった。この点では景況は良くなっているが、今後更に良くなるとは思えない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気はあまり良くなく、踊り場に入ったように動かない。スマートフォンや自動車のエンジンコントロール関連、LEDヘッドライト部品などの製造に当社の技術が採用される見込みであるが、立ち上げは2016年になりそうであり、今は我慢を強いられている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客に生産設備を増やそうという考えはあるが、なかなかそうはいかず、先行きには非常に慎重になっている。
電気機械器具製造業（宣伝担当）		受注量や販売量の動き	・暖冬の影響もあり、エアコンや冬物商品の荷動きが鈍く、全体的に低調な推移となっている。	
電気機械器具製造業（営業担当）		取引先の様子	・同業者も仕事がない。	
輸送用機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・自動車関連の受注は上向きであるが、航空機関連の受注が大幅に遅れる見通しである。	
その他製造業〔事務用品〕（営業担当）		受注量や販売量の動き	・年末の受注量は例年と変わらない。	
建設業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・企業の設備投資は相変わらず少ない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		金融業〔投資運用業〕(代表)	それ以外	・先日の日銀総裁による発表も、目を引く内容ではなかった。特に、株や為替相場についての好材料は見当たらない。		
		新聞販売店〔広告〕(店主)	受注量や販売量の動き	・11～12月は折込収入が若干上向いており、クリスマスや年末年始に向けてのチラシが増えている。		
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMは、3月分まで好調な動きを示している。		
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・今月に入って急に受発注にブレーキがかかり、売上が前年並みか、前年を下回っている。		
		経営コンサルタント	それ以外	・コンサルタントとして主に小売業を中心にみているが、店や規模の違いによるばらつきが大きくなっている。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・相変わらず製造業の取引先では売上が好調であるが、小売業では売上が伸びないという状況が続いている。		
		その他サービス〔自動車修理〕(経営者)	取引先の様子	・今年も間もなく終わるが、取引先からの仕事の依頼も少ないため、バタバタすることもなく終わりそうである。		
		その他非製造業〔機械器具卸〕(経営者)	競争相手の様子	・ルート販売では価格重視で購入する客が増えている。また、インターネットでの購入の増加により、ルート販売での受注が減少している。		
		やや悪くなっている		繊維工業(総務担当)	取引先の様子	・安価な商品が取引の中心となっており、薄利の上に通常の販売経費が必要となるため、利益の確保が難しい。
				金属製品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・26日から年末休暇に入る取引先があり、通常月よりも1割強売上が落ち込んでいる。
電気機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き			・先行きが不透明で、一概に悪いともいえない状況であるが、とにかく業界には明るい話題が乏しい。設備投資を必要最低限の規模に抑える傾向も強い。		
輸送業(営業担当)	取引先の様子			・競合店が当社の2店舗の間にできたため、両方の店舗の客が減っている。		
その他非製造業〔電気業〕(営業担当)	受注量や販売量の動き			・企業活動が停滞しており、先行きが見えない。		
悪くなっている	-	-	-	-		
雇用関連 (近畿)	良くなっている	人材派遣会社(支店長)	周辺企業の様子	・年末の繁忙期ということもあるが、長期雇用の案件が多くなっている。閑散期でも人材を確保する動きがみられることから、企業がある程度の人材を抱えておける状況になってきている。		
		アウトソーシング企業(管理担当)	それ以外	・今月になって仕事が入り、忙しい日が続いている。		
		学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・年末のあいさつに来校する企業が多く、その際に手土産をもらうことが多い。景気の悪い時は土産が全くないため、分かりやすい指標である。		
	やや良くなっている	人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・関西の市場にもようやく上向きの動きが出てきている。		
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が増加傾向となっており、製造業にも増加がみられる。		
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・年末、年度末を見据えた動きが出ており、派遣ニーズ、特に経理関係の需要が増えている。一方、派遣先企業、派遣元共に、労働者派遣法の改正で、スキルを持った人材や、年齢の比較的若いスタッフの正社員化に拍車がかかっている。今後、正社員に移行できる人と、派遣スタッフのままでいく人がはっきりしてくる。		
		人材派遣会社(営業担当)	求職者数の動き	・労働者派遣法の改正もあり、求職者は転職活動をより慎重に行っていると感じる。		
		人材派遣会社(役員)	求職者数の動き	・求職者のうち、若年層による派遣希望が激減している。企業が人材不足となるなかで、求職者による正社員希望が一気に増加している。ただし、中小企業は正社員を採用できる余裕もなく、雇用のミスマッチが大きくなっている。		
		アウトソーシング企業(社員)	雇用形態の様子	・正社員にはボーナスが出る一方、その他の社員にはボーナスもないが、責任のある仕事が増えている。		
		新聞社〔求人広告〕(管理担当)	求人数の動き	・季節要因もあり、引き続き求人広告は安定している。ただし勢いはなく、この先はどちらかといえば悪化に向かう可能性が高い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・景気回復の動きについては、消費動向や新聞求人広告の推移からは、あまり実感が得られない。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	求人数の動き	・新聞の求人広告は低位で安定している。現状、関西では大規模なプロジェクトがないため、大きな人の動きはみられない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で増加を続けているが、フルタイム求人よりもパート求人の増加が顕著である。特に、介護事業、飲食チェーン、小売チェーンを筆頭に増加している。ただし、フルタイム求人も増加が続いていることで、新規求人数に占める正社員求人の割合は微増となっている。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求人数の動き	・求人数は引き続き高水準で推移している。
		学校〔大学〕(就職担当)	それ以外	・入学手続きや学費の納入状況をみると、分割納入がまだまだ増えており、本当に景気が回復しているのか疑問を感じる。
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・年末にしては、当地域の日雇い求人数の減少が例年になく早い。
		学校〔大学〕(就職担当)	採用者数の動き	・求人数は伸びているものの、採用者数は今年の新卒者を企業が採用し過ぎているように思われ、今後は絞られることが予想される。
悪くなっている	-	-	-	

8. 中国(地域別調査機関:公益社団法人中国地方総合研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (中国)	良く なっている	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・ボーナスが出たため人の動きが増えてきている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・11月の終わりから12月にかけて、来客数、売上ともに良くなっている。
	やや良くなっている	一般小売店〔印章〕(経営者)	お客様の様子	・時代の流れとともに個人で年賀状を印刷する人が増えたため注文が減っているが、今月は団塊世代の経営者交代に伴うゴム印注文が多い。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・前年同月比で売上69%、来客数72%と、過去最悪だった前月より若干上向いている。店舗の中では前年同月を上回っている店舗が先月の25%に対し今月は43%と、良いところと出遅れているところがまちまちになっている。昨年は大型ショッピングモールオープンの影響で実績が大きく低下しているため、そこから若干戻している状況であり、しばらくは様子を見ないと景気動向は分らない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・近隣で競合するスーパーが閉店したため、来客数が110%と増加している。特にデイリー、豆腐、牛乳、一般食品全般の動きが良くなっている。ただ年明けにディスカウントストアが近隣に開店予定のため、集客合戦が予想される。
		スーパー(店長)	単価の動き	・ハレの日の購入単価が昨年より上昇している。
		スーパー(販売担当)	販売量の動き	・年末年始を控えて必要な物を買ってそろえたり新たに買替えたりする動きが好調に推移している。この点は販売点数の増加にも反映されており、直近の景気は比較的良い。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・売上が伸びる土日が天候に恵まれており、来客数が増えて食品関係の動きが非常に良い。
		コンビニ(支店長)	来客数の動き	・前年同月比で来客数が増加している。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・4Kテレビやドラム式洗濯機の売上比率が上昇している。
		家電量販店(販売担当)	来客数の動き	・年末、ボーナス時期のため来客数の動きが良い。
		家電量販店(企画担当)	販売量の動き	・来客数はほぼ横ばいながらも販売量が増えている。
		乗用車販売店(店長)	来客数の動き	・来場者数が前年を超えており、平日が前年比115%、土日が同125%で推移している。サービス利用客が多く、店舗が非常ににぎわっている。
乗用車販売店(総務担当)	お客様の様子	・購入意欲はそれほど高くないが、下見に来る客が増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 〔ショッピングセンター〕(所長)	来客数の動き	・昨年12月はじめに大型ショッピングモールがオープンし、その月は来客数に約10%の落ち込みがあったが、今年は約10%伸びており客が戻ってきている。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕(運営担当)	来客数の動き	・施設への来客数は若干ではあるが増加してきている。ただ売上が数字的についてきていない状況であり、年末に向けて客の購買意欲は増加しているが、劇的に良くなる状況ではない。
		高級レストラン (宴会サービス担当)	来客数の動き	・週末の個人利用や平日の会社利用とも前年より良い状況である。
		一般レストラン (店長)	お客様の様子	・客の来店頻度が増加しており、財布のひもが以前に比べて緩んでいる。予約客も前年同月に比べて増えており、企業の予約、個人の予約ともに増加している。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・忘年会シーズンに入り来客数などが昨年より増えている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシー料金の値上げがあり、その分だけがプラスである。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・例年は年末に向けて新規加入件数が多くなるが、今年は例年より少ない実績となっている。
		通信会社(工事担当)	お客様の様子	・客の様子が上向いている。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・イルミネーションイベントを開催していることや、ほとんど雪などが降らなかったことなど、天候が良い日が多かったことも大きな要因となり、来客数の動きが良くなっている。
		テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・気温高く昨年よりもドライブ客が増えている。雪が降らないので昨年と比べて山陽側からの来客数が多い。
		ゴルフ場(営業担当)	単価の動き	・天候に左右される時期だが、来場者数の見込みは先月より良い。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・来客数が増え売上が伸びている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・戸建住宅の販売のみならず、リフォーム工事も受注が好調である。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・歳末売出しなどを行っているが、人出が昨年より少ない。商店街で主催した餅つきや餅花作り教室などの振る舞いイベントも参加者が少ない。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・買い控えの客が目立つ。	
	一般小売店 〔靴〕(経営者)	販売量の動き	・人通りがなくなる時間が早まっている。デパートは閉店時間を通常より遅らせることがあるが、来客数は少なく販売量は伸びていない。	
	一般小売店〔食品〕(経営者)	販売量の動き	・販売量の動きに注目しているが、今月は年末商戦の月でありこれから本番であるため、最終判断はそれが終了しなければ出せない状況である。	
	百貨店(経理担当)	販売量の動き	・暖冬の影響でマフラー、手袋、ブーツなどの売上が思わしくない。お歳暮はほぼ前年並みであるが、店全体としては前年の売上をやや下回る見込みである。	
	百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・12月に入っても全く降雪がなく最高気温も高いため、冬アイテムには大きなマイナス要因となっている。コート、手袋、ブーツ等はいずれも20~30%減での推移であり、これがファッション部門低迷の主要因となる。また歳暮やクリスマスのギフトも購買単価は低下してきている。	
	百貨店(購買担当)	お客様の様子	・気温に左右される衣料品関係は高額なコートやジャケットの売上が悪い。寝具や食品関係は生活必需品なので前年より動きが良い。特に食品は高額ではあるが高品質な商品に動きが出ている。	
百貨店(売場担当)	お客様の様子	・暖冬の影響で比較的利益率の高い防寒衣料や洋品の動きが悪く、逆に利益の少ない食品は好調に推移している。暖冬の影響はいかんともしがたく、客の購買動向が大きく変化している。		
百貨店(売場担当)	販売量の動き	・美術品や時計など数百万円を超える商品に動きがあるため景気は上向いて見えるが、安心はできない。		
スーパー(店長)	来客数の動き	・客単価に大きな変化はない。		
スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数、客単価とも前年の101%で推移している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・野菜が安くなって単価が低下しており、競合店との価格差がなくなっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数、単価とも平均すると昨年並みに推移している。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・客数に若干の伸びはあるものの微増であり、状況的にはあまり変化は見られない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・12月初めに近隣にディスカウントショップが開店したので、土日はファミリー層の客がそちらに流れている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・売上回復の流れが2か月継続している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・12月の販売量は前年比95%と依然前年割れが続いている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・イベントを開催しても来客数が上向きにならず、販売量も上昇しない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・来客数が少ない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前年同月比で販売量はほぼ同じであり、売上の回復はあまりない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・例年と比べて大きな変化はない。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	単価の動き	・来客数は今一つだが買上単価が上昇している。お歳暮では松葉ガニが少なく高いため、一夜干しにシフトしている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月に入り本格的に外食も増えつつあるが、特に持ち帰り商品の需要が売上構成比を伸ばしている。客の年末年始の予約が増えつつあるため、良い方向に向かっている。
		一般レストラン（外食事業担当）	来客数の動き	・12月第一週は天候の影響で来客数が前年の91.4%であったが、翌週から忘年会を中心に回復傾向にある。宴会は好調で前年の132%であるが、一般客の減少が目立つ。特に休日の来客数が減少しており、ファミリー客の減少が目立っている。客単価は前年の105%を維持しているが、来客数が95%を下回る日が続くこともあり、外食離れが顕著である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月は忘年会で少し良くなるが、昨年度より人出が少なくなっている。この業界は相変わらず厳しい状況にある。
		観光型ホテル（宿泊担当）	単価の動き	・客単価が全く上昇しない。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・全体では海外からの宿泊客が依然として好調だが、アジアからの客は個人が好調の一方で団体が減少している。またレストランの来客数は減少しており、特にランチ帯の減少が大きい。
		都市型ホテル（総支配人）	競争相手の様子	・現在客室改装による一部客室を売り止めており、自社状況での判断が困難であるが、ホテル業界の状況には変化がない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・好景気の企業もないが、不景気で大変困っている企業もない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・市街地の中心商店街を買いまわる人が少なく、その状況を市民も「さびれた」「今後どうなるのか」と心配している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は例年繁忙期であるが、今年は乗車率が悪い。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・ボーナス月の動きとしては期待値より低く、例年通りの動きである。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入場者数や商品販売高が前年同月比で大きな変動がない。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・売上、入場者数ともに横ばいである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・ボーナスが増えた客からは景気の良い話を聞くが、そうでない客は消費を抑えている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・来客数や問い合わせ数の上昇が見られず、停滞気味である。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・高額商品への関心が見受けられず、一般消費財の購入だけである。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客から住宅耐震化改修工事などの相談はあるが、計画止まりで実際の工事施工までには至らない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・個人住宅の引き合いが減ってきているが、その反面でリフォームの引き合いは変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（理事）	来客数の動き	・暖冬の影響で冬物商品の動きが鈍い。
		商店街（代表者）	単価の動き	・12月に入り売上が低迷している。暖冬の影響もあるが、客は慎重かつより長く着られるもの、安いものを選択する。先行きが不安である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今月末が使用期限の市のプレミアム付商品券は商店街の各店の支払に多く使われたが、売上のかさ上げには至っていない。また商店街の来客数は多いものの、クリスマスセールや歳末セールの出足が鈍く、昨年度の売上を確保するのが厳しい状況である。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・前年比で販売量が低下してきており、地元の景気は徐々に落ち込む状況が続いている。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・観光客の動きが悪い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品ではミセスゾーンで売上が悪い状況が数か月続いており、気温が高いのでコート類が売れず、客単価が大きく低下している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・暖冬の影響によりコートやダウンなどの高額防寒衣料が総じて苦戦している、今すぐ必要でないものは購入されない傾向が続いている。1月に入り値下げになると商品に動きが出てくる見込みだが、厳しい12月商戦となりそうである。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・12月には食品が前年を超える水準で推移しているものの、防寒衣料や雑貨は全く動かず、特にコートや手袋が悪い。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で冬商材のおでんや鍋関連商品が売れない。競合店との戦いもあるので収益が非常に厳しい。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・既存店の来客数と買上点数は前年を上回っているが、低価格志向により1品単価が前年を下回っている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・暖冬のため季節物の売上が伸びない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・客に冬支度をする様子はなく、全体的に販売量は減少している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・暖冬で暖房器具が売れない。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・土曜日や祝祭日の来客数が減少しており、客単価も低下している。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・年末売出が昨年に比べて低調で、特に高額品の販売が振るわない。客は必要な物しか買わないという傾向が強くなっている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・暖冬で冬物商品の動きが悪い。春物の取扱を聞く客があり、客の気持ちはすでに春に向かっている。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	来客数の動き	・冬になり高速道路の交通量が減っている。
		都市型ホテル（企画担当）	お客様の様子	・閑散期であるが前年同時期に比べてホテル全体が悪い状況にあり、昨年大型ショッピングモールの開業景気の反動が表れている。ただ年末年始の個人商品などの売行きは良く、ガソリン価格の下落や企業の賞与アップなどが影響している。
		旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・国内旅行は堅調で順調に推移しているが、海外旅行の落ち込みが激しい。通常であれば海外旅行の不足分を国内旅行が補うが、そこまで国内旅行の増加がないため厳しい状況になっている。
		通信会社（広報担当）	来客数の動き	・商戦期ではあるが来客数は増えていない。
企業動向関連 (中国)	悪く なっている	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	販売量の動き	・客に買い控えの傾向が強くなり、年末商戦の勢いが全く感じられない。
	良く なっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産量は好調である。
	やや良く なっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・11月と8月を比較すると、水揚げ数量は267tの増加、水揚げ金額は1億1,700万円の増加である。増加理由は沖合底引き網漁、大中型巻き網漁の増加である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
変わらない		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内経済や為替相場に比較的安定感がある。	
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大口案件の生産着手に伴い作業量が多くなっている。鉄鋼向け生産も堅調である。	
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・自動車部品メーカーの受注は高水準を維持し、月1～2回の土曜出勤を含む残業対応で操業している。コスト削減効果もあり、利益は過去最高水準を確保している。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始の販売促進強化で受注量が増加しており、良くなってきている。	
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・12月にメディアに取り上げられたことから、売上目標が達成できている。	
		繊維工業（経営管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年より若干落ちているものの、ほとんど変化はない。	
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・輸入鋼材によって市況がかなり冷え込んでおり、各社とも安値でしか仕事が取れない状況である。	
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・夏に作成した予算に達していない受注量であり、新興国や中国の経済不振が影響している。小さい注文を積み上げて仕事量を確保している状況である。	
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・中国経済の低迷を受け、受注先からの生産見通しが保守的となり、下請会社に少なからず影響が出ている。量を確保すれば採算割れとなるため、設備の充実を図りたいが、今後の見通しを考慮すると借り入れの利益償還ができるか否か、大変不安を感じている。	
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・国内向け製品の受注は苦戦しているものの、輸出向け製品の受注が好調であり、前年度比で若干の受注量増加となっている。	
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注が予測されていた物件が順調に受注できるとともに、今後予測される物件に関しても、この先1年は現場配置技術者が不足するほどの状態が続く見通しである。	
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・海外要因で先行き不透明となってきている。	
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・ロット物や中小企業からの問い合わせがかなり増えている。県産物であるミカンや生かきの出荷が思わしくなく、全体としては横ばいである。	
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・知りうる範囲での荷動き量にあまり変化がない。	
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・流通業や小売業の客に現行の情報通信サービスや商品に対して低価格ニーズが高まっており、売上向上のためには至近の売上増加につながらない新しいソリューションの開発が必要となっている。	
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末需要拡大など販売実績向上はほぼ変動がない。	
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数や成約件数にあまり変化がない。	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・建設業関連業界は仕事がそこそこあるものの、土木関係は発注が減少してきている。また小売業では1人当たりの購入金額が増加する気配が見られない。全般的にすべての業種で今年前半は前期を上回る売上高が確保できているものの、後半になると前期を下回るどころが見受けられるようになっている。	
		やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末商戦のなかで昨年より受注数量が減少している。
			化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の当初の増産計画に比して、輸出向け生産量が伸びず受注量が下方修正となっている。
化学工業（総務担当）	それ以外		・原油価格の影響などで収益性は向上しているが、本質的に事業全般が成長しているわけではないので、先行きが不透明である。		
非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き		・これまで比較的良かった事業領域の受注量が急に低下している。		
金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き		・3か月前に比べて工作機械業界からの受注が30%減少しており、中国向け案件や国内の補助金関連の設備投資が一段落したことが影響している。		
その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・海外への販売は好調に推移しているが、大半は国内向けであり、大幅な減産が予定され、非常に苦しい経営状態が予測されている。その状況では商品の値上げも難しく、当面は赤字で推移する見込みである。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きが国内、国際ともに横ばい状態が続いている。燃料価格の下落は続いているが、前年との差を見るとこれまでほどの増益は見込めない状況となっている。
		金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・地場の自動車販売会社の販売数量は前年同月比で3～4割減少しており、落ち込みが大きい。また暖冬の影響から冬物衣料品の販売も伸び悩んでいることもあり、身のまわりの景気は3か月前と比べてやや悪くなっている。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている			
(中国)	やや良くなっている	求人情報誌制作会社（広告担当）	採用者数の動き	・2016年卒業生の採用戦線が終結したが、大手企業は内定が充足している一方で、中小企業は大手の内定出しと並行して内定辞退が続出し、採用予定人数を下回ったまま終結している。業種別では小売、スーパーなどの流通業、人手不足が顕著な建築土木系も中小企業は苦戦を強いられている。2017年卒業生の採用予定数については「増やす」の割合が上昇しており、全体平均では15%が今年度より増やす方向にある。その要因としては「将来の経営業績の見通し」「従業員の年齢構成」が半数を占めている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求職者数も緩やかながら増加傾向にあり、企業の求人数もほぼ全業種にわたって増加している。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数、月間有効求人数とも増加している。業種別では繁忙期を迎えている宿泊業、飲食業や専門職不足の医療福祉関連で増加している。月間有効求人倍率も1.54倍で2か月連続して1.5倍を超えている。このうち正社員の有効求人倍率は0.90倍で、こちらも2か月連続で0.9倍台を維持している。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・部門強化のため管理系の職種を増員するケースが増えてきている。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・求人が増え少し良くなっている状況である。ただ学生の就職もほぼ決まってきたので、せっかくの求人増が活かせないのが残念である。
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	雇用形態の様子	・引き続き幅広い業種で人手不足感が強い。そうした状況のなかでパートタイムや未経験者、高齢者の採用が進むなど、採用側の意識の変化が顕著になってきている。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・求職者数は前年比で大幅に増加しているが、ここ数か月は微増である。業界によって差はあるが、全体的に景気は上向いている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求人企業数は増える傾向にあるが、求職者の希望条件と合わず採用まで至っていないケースが多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・周辺の好調な事業所は中核銀行の賃上げの動きを意識して、かなり賃上げを意識しているが、先行きが不透明のなかでなかなか踏み切れず、夏の一時金で対応しようとするケースが増えそうである。パートやアルバイトを求める動きは活発だが、人手不足の傾向にある。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は年末年始の仕分け作業員の大量求人があった運輸業や郵便業が前年同月比で8割増となったほか、医療福祉関係からも大幅な増員求人があったため、求人全体でも1割強の増加となっている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・3か月前と比べて新規求人数、新規求職者数ともに微減であり、大きな動きはない。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・有効求人数は前年同月と比較して同水準である。また有効求職者数は減少傾向が続いており、有効求人倍率は高い水準で推移している。人手不足感は業種間で差はあるものの依然として強い。
	やや悪くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	-	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (四国)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・12月も期待していたが、暖冬の影響を受け、アウトターなどの高価な商品の売上が相当減少したように思う。しかし、その他の商品についてはそこそこで推移し、商品単価も多少上がり気味なので、全体としては横ばいのなかのやや良いところという感じを受ける。
		乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・12月に新型車を投入したことで販売量が増加し、売上を押し上げている。景気が良くなっているという実感と勢いを感じている。
		通信会社(企 画)	お客様の様子	・12月に入ってから、比較的高額の商品の引き合いが増加している。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・年末商戦期のため、来店増に伴い販売量が増加している。
		ゴルフ場(従業 員)	来客数の動き	・2～3か月前と比べて、来場者数が増加し、予約状況も良い。天候にも恵まれて順調に推移している。
		美容室(経営 者)	来客数の動き	・年末で来客数が多く、消費も増えている。
	変わらない	商店街(事務局 長)	来客数の動き	・暖かい日が続いたことで、季節ものの売れ行きが悪く、衣料品等は単価も低迷した。商店街には人通りも多く消費マインドが悪いわけではないが、実際の消費には停滞感が漂う。宝飾品などの資産価値の高い商品は好調であるが、飲食、日用品等の消費は鈍く、展望が開けない。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・夏にオープンした商業集積施設の好影響がまだ続いているように思う。特に、冬物商戦において、その商業集積施設に入る客がかなり増えており、その波及効果が商店街全体に流れている。
		商店街(代表 者)	それ以外	・石油価格の値下がり、この先の日本経済にとってプラスかマイナスか今の時点で判断できないが、これまで景気を引っ張ってきた諸外国に大きな変動があれば不確定要素が増す。ただ、地方経済は過敏に反応しない。
		一般小売店[文 具店](経営 者)	お客様の様子	・価格訴求が強く、購入数量も少ない傾向が続いている。
		一般小売店[生 花](経営者)	お客様の様子	・お歳暮、クリスマス、正月用商品の予算を決めて必要なものだけ購入する傾向にあり、余分なものを衝動買いする人は少なかった。繁華街の人出も年々減少している。
		一般小売店 [酒](販売担 当)	お客様の様子	・忘年会が年々減っているせいか、納品数が減少しているように感じ、客単価も下がっている。
		コンビニ(店 長)	単価の動き	・近隣に競合店が出店し、来店客数が減り、客単価も落ちている。
		コンビニ(商品 担当)	販売量の動き	・下向きで変わらない。12月に入っても例年程単価が上がっていない。
		家電量販店(店 員)	単価の動き	・ボーナスが出ても低単価商品ばかりが売れる。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・春以降、販売台数が伸びないまま推移している。整備や修理にくる来場者は例年より増加傾向にあるが、販売にはつながっていない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・12月上旬にメイン車種のモデルチェンジを発表したが、受注状況は予想以上には伸びなかった。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・軽自動車税が増税されて以降、軽自動車の販売は厳しい状況が続いており、明るい兆しがみえてこない。
		その他小売 [ショッピング センター](副 支配人)	お客様の様子	・客数の減少を客単価の上昇で何とか補っている。寒い日が少なく、早くもセール待ちの状況になっている。
	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・単価の安い商品や割安感のある商品には興味を示すが、他の商品には反応しない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・忘年会等の宴会が増加する時期であるが、やはり宿泊人員が伸びていない。北陸新幹線開通で関西の景気が上向いており、香川県は良い影響を受けているようだが、愛媛県までは波及していない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宴会場ならびにレストランの来店者数は若干増えているものの宿泊客が減っており、さほど良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月は一年のなかでも一番忙しい月で、例年とほとんど変わらない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦の動きが鈍い。
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・年末商戦が今一つ盛り上がり欠ける。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・12月の売上高は前月比4%増、3か月前比27%増、前年比4%増となった。一年で最大のレースであるグランプリ・クィーンズクライマックス（女子レース）が開催され、売上増加につながった。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・年末といえども来客数、客単価共に普通の月とさほど変わりがなかった。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・建築費が相変わらず高止まりで、先が読めない状況である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・年末にかけて同業他社の出店が続き、販売競争が激しさを増している。客の動きが少し鈍く感じられる上に顧客単価が低くなっており、利益確保が難しくなっている。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・外商は前年比プラスだが、店頭が前年より大きく落ちている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は前年と同様に増加しているが、買上金額や買上点数が若干減っている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・8～10月までは食品や高額品を軸に店舗売上は前年実績を上回ったが、11月に再び悪化した。12月は暖冬の影響を受け、衣料品やシーズン雑貨が苦戦し、厳しい状況が続いている。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で販売数量が減り、単価も下落した。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・気温や天候に大きく左右されるが、徐々に来店客数が減り、前年割れ幅が拡大している。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で冬物衣料の動きが非常に悪く、売上が落ち込んでいる。重衣料の目的買いが減少しているため、客足に影響が大きく出ている。
	悪くなっている	旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・ヨーロッパでのテロ事件以降、海外旅行者数が減少している。今年の年末年始は日並びが良くないためか、単価の高い海外旅行より単価の低い国内旅行を選ぶ客が多い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・11月と同様、12月も非常に気温が高く、冬物の売上が低迷している。クリスマスや年末、正月商品は一定の水準を保っているが、冬物の売上が低迷しているために、景気の停滞を感じている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来店客数が減少し、客単価も著しく低下しており、売上、利益共に悪化が続いている。
	企業動向関連 (四国)	良くなっている	タクシー運転手	来客数の動き
繊維工業（経営者）			受注量や販売量の動き	・相変わらず小売店の店頭での消費は活発である。特に首都圏、都市部が好調であるが、地方は元気がないことが気付きである。
パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）			受注量や販売量の動き	・掃除用品がよく売れている。外国人観光客が増加し、特に中国人が日本製のフェイスマスクをよく買ってきているので売上、利益共に過去最高となった。
輸送業（経営者）			受注価格や販売価格の動き	・受注価格は高くなってきているほか、支払単価も高くなってきている。
変わらない		金融業（副支店長）	取引先の様子	・12月は、受注量増加に伴う短期の運転資金金融資産の需要が多かったように感じた。
	農林水産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・暖冬によって、葉物等の入荷が多い一方、需要が低調である。品薄な野菜は価格が高めで推移している。	
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・スーパー・量販店等、取引先自体の売上が低調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		木材木製品製造業	受注量や販売量の動き	・持家着工が順調に推移している影響を受け、戸建て住宅への納材が多い当社もその恩恵を受けている。		
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・足元は順調に推移している。		
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現状では大きな変化はない。		
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は増え、販売量は横ばい。景気は変わりなし。		
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注が伸びない。		
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は、新規発注業務が大幅に減少しているが、昨年度来からの物件も含めて、手持ち業務の出来高は例年通りで推移しており、数か月前と大きく変わらない金額を計上している。		
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・例年であれば年末は他の月と比べて販売量が増加する傾向にあるが、今年度は比較的穏やかに推移している。		
		公認会計士	取引先の様子	・12月の取引先の決算、あるいは試算表等を見ると、前年比でほとんど変わらないところが大半で、景気に変動はないと判断する。		
		やや悪くなっている		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・造船以外の産業用機械等の見積案件が激減し、受注量が減少傾向にある。
				電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・得意先への販売量が数パーセント程度微減しており、出荷製品の構成による収益の悪化傾向も認められる。ただし、この現象は一時的なものと考えている。
輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き			・年末年始用の荷物の動きが活発であるが、活況時期は12月21～28日の間のみ。以前に比べて短期集中型となっている。		
輸送業（営業）	受注量や販売量の動き			・年末繁忙期には取扱う物量が著しく増加して、発着貨物が滞留する事もあり、例年であれば定期便以外に臨時便を出して対応する必要があったが、今年はピーク時においてもその様な現象が起こらず、取扱物量の減少を強く感じた。また年末に先行して発着する年明け配達の初荷貨物も例年に比べて少ない。		
悪くなっている	-	-	-			
雇用関連 (四国)	良くなっている	-	-	-		
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・人材の売り市場を反映してか、これまで紹介予定派遣や人材紹介について紹介料を支払うことをためらっていた企業からの求人が増加してきている。		
		職業安定所	それ以外	・11月の月間有効求人倍率は1.35倍で、3か月前より0.18ポイント改善した。		
		学校[大学]（就職担当）	求人数の動き	・例年12月は求人数が減少するが、今年は良好な状態が続いている。また、企業の雇用関係者も、業種による違いはあるものの、景気はわずかではあるが良くなっていると感じている人が多いようである。		
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・職種によって求人数が増減しており、景気としては変化がない。		
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・求人数は引き続き高止まりしている。東予地方において、県外資本の大手流通業の求人数は、募集開始時と比較すると、多少の充足により減ってきた。ただ、大手に引き抜かれた地元資本の流通業者、飲食業者では人手不足が深刻化してきている。全体の求人数は大きくは変わらない。		
		新聞社[求人広告]（担当者）	周辺企業の様子	・求人の需要が堅調に増加を維持しているにもかかわらず、広告出稿に結びついていない。まだまだ企業は守りの姿勢を崩していないようだ。売出しのパロメーターとなる新聞折込チラシも消費税増税で落ち込んだ昨年を上回っていない状況が続いている。		
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・採用者の約半数は非正規雇用で占められ、高い求人倍率も求職者の希望とは合致していない。		
	やや悪くなっている					

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	-	-	-

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)	良く なっている	商店街（代表者）	それ以外	・喪中、年賀状印刷が通常業務より増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月前半はあまり良くなかったが、後半は市外から多くの客が来て少し売上が上がった。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・12月に入り、来客数が若干であるが増加している。ギフト商品の早めの購入が背景にある。
		商店街（代表者）	単価の動き	・高齢者層でも節約ムードがややみられる。客単価がなかなか伸びない。なかでも衣料品関係が少し悪い。
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・ここ2～3日、フグがよく動いている。景気は悪いのかもしれないが、やはりお正月だけは豪華にしたいという気持ちがあるのかもしれない。	
	一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・クリスマスとお正月シーズンだったため、普段よりもかなり多く売れた。	
	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・来客数は例年と変わらない。売上は増加している。急に寒くなり、温かいものを求めているのだろう。日本茶は普段に増して売上好調である。多少ではあるが、贈答品も前年より多かった。	
	スーパー（経営者）	単価の動き	・今年のボーナスなどが良かったのか、単価が上がっている。	
	スーパー（統括者）	販売量の動き	・売上高も順調に推移している。	
	コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・食パンの販売数は前々月より9%増、前月より20%増、菓子パンも3%増となっており、かなり伸びてきている。	
	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・12月に販売が始まった新型車が新車販売台数を底上げしている。競争力の高い車なのでしばらくは新型車効果による販売増が期待できる。	
	その他専門店〔書籍〕（副店長）	販売量の動き	・多子世帯応援券の使用締切が今月までのため、駆け込み需要が発生したようだ。	
	高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・予約が安定して入ってきている。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・10～11月の来客が例年に比べ悪かった。12月の好調はその反動と考えられ本当に景気が上昇しているかは疑問である。同業者の話や年末の忘年会需要は例年に比べて少ないという意見が多い。	
	観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・披露宴数は減少し続けているが、宿泊・レストラン・一般宴会などの売上がそれを上回るほど伸びている。	
	都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・最近イベントが多数開催され、満室となる日が多く、好調を維持している。宴席も前年より多く、おせちの完売日数も昨年より2週間早かった。婚礼はマイナスで推移している。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・今月は忘年会シーズンということもあり、曜日関係なく全体的に客の動きは大変良く、稼働率も良かった。時間帯によってはタクシーが足りない時間帯も何度あった。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンは前年と変わらない売上であった。月末になると当地に帰省した人による宴会が多かったようで、タクシー業者にはプラスに働いた。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・先月に続いて大型イベントが目白押しで、国内外の観光客増も重なり活気が増した。年末の忘年会も派手さはないものの数は増して、ここ数年では最も活発だった。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・イベント集客にも動きが出てきており、販売量は微増だが良くなってきている。	
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・好材料も悪材料もなく、3か月前と変わらないような景気状況となっている。	
	一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・8～10月は全国的に暑過ぎて野菜が育たず高騰したが、ここにきて生産量が増えている。そのため、通常であれば年末は相場が上がらないといけないのに、上がりきれない。全体的に物が動いていない証拠である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で冬物の動きが非常に鈍い。さらに、雪が少ないことから、スノーボードや冬山用品などのテナントの売上が厳しく、全体を押し下げている。ボーナスサンデーとなった12月の週末も入店客数は前年を割り、衣料品の動きも悪い状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・当月は寒波の到来が遅く暖冬なので、コートなどの冬物衣料と雑貨が不振だ。セール期でも例年ほどの購買意欲はない。また、お歳暮ギフトは客単価と1品単価はアップしたが、客数はダウンして前年割れとなった。一方、ギフトと自家需要商品の同時購入を提案したところ、送料有料にもかかわらず、そちらは好調だった。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・引き続き不要不急の買物に対してシビアな傾向は変わらない。その一方、行事や歳事にはそれなりに単価が高い商品が動く傾向も続いている。店内でも、売れる商品と売れない商品の差ははっきり分かれてきた。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・暖冬のせいもあるが、客の防寒具ならびに衣料品への関心が薄い。これまで以上に必要なものしか買わない傾向が強まっている。冬物商戦はこのまま盛り上がりえないまま進みそうだ。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・これまでにない暖冬の影響もあり、防寒商品の売上が想定を大きく下回って推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬により野菜の価格が下落している。さらに鍋物商材が売れないので、買上点数が落ち、前年より売上減となっている。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・売上は前年を上回っているが、右肩上がりというわけではなく伸び率は若干縮小気味となっている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・プラス1品の買物を誘うためにレジ周りに値下げ処分の商品を置いているが、実際に購入する客はいない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・改装セールを実施したところ、それなりの客数はあったが、売上に変化はなかった。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・気温が高く暖冬だったので、重衣料が動き出さないうちに、セール待ちになってしまった。早めにシークレットセールを仕掛けたが、前年割れの売上に終わった。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・3か月前に比べて、物の動きは良くなっている。ボーナスや、師走の買物で人出が多いこと、セール時期であることが影響している。景気が良くなってきたのではなく、季節要因であると判断する。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で暖房器具の動きが悪い。テレビや冷蔵庫、洗濯機などの主力商品は、高機能、高付加価値商品の売行きが良く、平均単価は上がっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は毎月のキャンペーンは低調だったが、年末売上の効果で中旬は来客数が多かった。ただし客単価は低かった。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格はここ数年来の低価格となっており、満タン購入顧客が増加している。高額洗車商品も前年並みに販売できた。顧客からは、賞与が予想通り支給されたとの声を聞く。
		その他小売の動向を把握できる者【ショッピングセンター】（支配人）	販売量の動き	・販促活動により客を誘客するが、施設全体の売上があまり上がらない。
		その他小売の動向を把握できる者【土産卸売】（従業員）	販売量の動き	・年末の商戦では前半は暇だったが、後半は忙しくなった。商品の受注が集中し残業して処理したが、売上は前年と変わっていない。高額商品が動いていない。
		その他小売【ショッピングセンター】（広報担当）	来客数の動き	・食品や消耗品関連は堅調だが、暖冬により衣料品の防寒物や暖房関連等の動きが悪い。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は忙しい日もあったが、例年に比べると忙しい日が続くことが少なかった。また大人数ではなく、少人数での客が多かった。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・前年とほぼ同じ集客、売上で推移している。良くも悪くもないが、飲料の売上が芳しくなくワインの単価も低くなっていることから財布のひもは固くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・物品販売もそうだが、宿泊や食事でも、少し高くても品質が良いものを選ぶ客が増えている。	
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・インバウンドが非常に伸びているのは相変わらずである。通常、12～1月は1年を通じて一番弱い月であるのにもかかわらず、ピークの月のような勢いがある。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の忘年会のタクシー利用は思ったより多かったが、昼のタクシー利用は少なかった。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・特段、景気の起爆剤となるものがない。	
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・ゴルフ入場者数は前年を1割ほど上回ったが、単価が前年より3%ほど安い状態である。プレー料金以外のレストランやショップなどで客単価を上げる努力をしているが、なかなか奏効しない。	
		競輪場（職員）	販売量の動き	・販売量は横ばいが続いている。	
		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）	単価の動き	・2015年4月の介護報酬マイナス改定に加えて、季節要因である冬季の顧客の入院増により、単価が前年度よりも大幅にダウンし、売上に大きな影響を与えている。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・不動産業のマンション、一戸建ての分譲は、来店者数が非常に少なく、家を購入しようとする客が減っているようだ。ただマンションも立地次第では完売という状況であるので、やはり物によるようだ。景気としては芳しくなく、変わらない。	
		住宅販売会社（代表）	来客数の動き	・住宅に関しては、新築数は前年と比べると2割ほど落ちている。一方、中古住宅を買ってリフォームする客は1～2割増えている。景気としては少し悪くなっているという印象を受けている。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・暖冬の影響で、主力であるコートなど季節商材が低調で、客の買い控えが目立つ。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・来店客数の減少もあるが、本当に必要なものしか買わないという状況が強くなって、消費行動が非常に停滞している。売れる様子が全くない。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・中心部はいろんなことがあって来街客数が増えていたが、12月の歳末商戦は期待するほどには来街客数は増えていない。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温の高さが影響して衣料品の販売が悪くなっている。
			百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今までの状況とあまり変わっていない。最近、ボリュウム層の動きが悪いのを何とか富裕層が支えるという売上げ構成がやや崩れつつある。特にクリスマス商戦が盛り上がり欠け、高額品の動きにやや陰りがみえている。また、インバウンドが11～12月と前年比では伸びているが、伸び率がかなり低下してきている状況である。
百貨店（営業統括）	お客様の様子		・本格的な歳末商戦に入っているが、暖冬により防寒商品の動きが鈍く、歳暮ギフトの動きも遅れている。		
百貨店（売場担当）	販売量の動き		・暖冬で、冬物衣料が売れずに苦戦している。東京、大阪、福岡などの大都市圏と違って、インバウンド特需もない分、厳しい結果になっている。		
百貨店（売場担当）	競争相手の様子		・当店、競合店ともに3か月前と比べて悪い。客数は7月以降ずっと増えているが、衣料品・住宅関連が悪い。今月の特徴としてギフトセンターが前年比減で、特に報道の影響でハムが売れていない。インバウンド関連の売上が前年比80%で、初めて前年割れとなった。		
スーパー（店長）	販売量の動き		・生鮮食料品はそれほどでもないが、暖冬の影響で衣料品の売上が伸びていない。		
スーパー（店長）	来客数の動き		・12月に入り暖冬が続き、衣料品やホームファッションの売上が落ち込んでいる。		
スーパー（店長）	販売量の動き	・ギフト需要が今年はかなり良く、売上が前年比130%で推移している。ただ暖冬の影響により衣料品が不振で、前年比72%である。トータルでは前年並みの売上だが、暖冬のせいで食料品も季節商材が足踏みし、相場高だった青果も5%減となった。1月に競合店ができるので1割ほど、来店客数、売上が落ちるのではと懸念している。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・全体的に売上が低迷している。食品は前年並を確保しているが、暖冬の影響もあり衣料品が非常に厳しい状況である。生鮮においても牛肉などの相場高が続いており、売上を落としている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・11月ごろから多少販売量が落ちている。暖冬で鍋物材料や季節商材、衣料品の動きが悪く、販売点数が落ちている。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・相次ぐ競合店の出店があり、来店客数はかなり悪くなっている。客単価、買上点数も悪くなって厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・客の購買態度が非常に慎重である。特に価格に対して慎重となっている。また、同業他社から聞くかぎりでも、景気は全く良くなっておらず、むしろ悪くなっている。
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・暖冬の影響が大きく、集客策が功を奏さない。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・全体としては前年と比較してもそれほど悪くない状況だが、そのなかで12月は暖冬であったため、冬の季節商材である風邪薬やカイロ、入浴剤などの販売が例年に比べて少ない。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・県外からの観光客はあることはあるが、市内の客は利用を控えている。また観光客も東北方面に随分と流れており、当地への県外客は大幅に減っている。来年は北海道新幹線もできるといっているので心配である。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・団体旅行が減っている。個人旅行も直前の予約が増えた。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始は日並びの悪さと、9月の大型連休の反動もあり、国内宿泊を除き前年割れとなった。特に海外は、一部の近場を除き大きく落とした。
		通信会社（営業）	お客様の様子	・不良在庫が増え、商品販売が伸び悩んでいる。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・転勤や受験などで生徒数の動きは減っている。
	悪くなっている	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・年末恒例の抽選会付き歳末大売出しを12月10～16日に実施したが、さっぱり来客がなかった。最悪の年末を迎えたようだ。
家電量販店（店員）		販売量の動き	・今月は暖冬の一言につきる。寒くないと季節商材が動かず、季節商材が動かないと客はやはり少ないので、大物商品も売れない。	
企業動向関連 (九州)	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は特需期で、注文量は多い。特に、例年、20日過ぎの年末需要はすさまじい。今年はプロイラーの難不足などで原料のあてがつかず、得意先はかなり迷惑をかけてしまった。ちなみに前年同期は創業以来最高の売上だったが、今年はチャンスロスで計画達成が厳しそうだ。
		繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・良くなっている理由が、他社の生産量の低下が原因であるので、上向きとは言えないのかもしれない。しかし、受注の見込み量が多いので人を増やしても、生産量を増やしたい。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・家具設置取り付けの作業員や職人不足が続いており、職人代及び作業員の工賃が前年と比較すると10%以上も上がっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までの客から安定した受注がある。新規の客の引き合わせも非常に増えてきており、大変心強い状況である。今後3か月は好調であると考えている。
		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・医療関連、車載関連では依然引き合いが続いている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・暖冬の影響からか、例年に比べ出荷量は少なめである。しかし営業関係での問い合わせは多く、市場が活気付いているようだ。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・商業施設の売上が順調に推移している。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・通信販売と旅行広告が復調傾向で、前年を超える広告出稿があった。全体でも前年実績を上回る見込みである。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・おせち産業に新たに参入してきた企業が多い。1万円程のおせちの売上も伸びている。これは可処分所得が高い購買客が増えている証拠だ。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
変わらない		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・問い合わせ件数、受注件数ともに伸びており、企業の投資意欲が上向いていることがうかがえる。	
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・今月は年末なので、2～3か月前とは全然状況が違うが、夏場以降と比べても全般的に良くなっている。ただ、前年比では特に良くなっていない。	
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・年度末までの設備投資と次年度計画をヒアリングすると、ファイナンスニーズは高い。ただ、建設コストが計画よりもオーバーするケース目立つ。物流会社の取引先は年末に向けて緊急の仕事が加わり、冷凍車を数台中古で導入するなど、物流も増加している。	
			食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は、低迷気味だが人の動き、商品の動きは活発である。
			一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末の駆け込み需要が例年になく少ないものの、社内の仕事量としては順調に注文があるのでどちらとも言えない状況である。
			輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は年末ということで例年商品の荷動きは激しくなる。いつもと比べて確かに良くなっていたが、前年比では出荷数は落ち込んでいる。近隣の倉庫も例年は夜の12時を超えても稼働している日が数日あったが、今年は早々と倉庫を締めていた。食品、紙関係、一般雑貨、どの業種においても今月の荷動きは良くない状況である。
			輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・年末が繁忙期でなくなりつつある。特に、今年は暖冬もあり、季節商材の荷動きが悪い。
			金融業（従業員）	取引先の様子	・企業活動においては暖冬の影響があり、売上があまり上がらなかった。個人消費についてはボーナスで良くなるだろうという予想だったが、実際受け取るとそこまでの額ではなく、それほど大きく景気に影響は出していない。
			金融業（従業員）	取引先の様子	・雇用・所得環境が改善傾向にあり、個人消費は百貨店の売上が増加するなど緩やかながら持ち直してきている。一方、公共投資の減少などから建設業者の中には、業績が悪化している企業がみられる。
			金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業において、建設関係及び不動産業は業績が好調であるが、物販、サービス業は消費の低迷で売上高は増えていない。総じて現状変わらないといえる。
金融業（調査担当）			取引先の様子	・需資に変化がみられない。依然として堅調に推移している。	
やや悪くなっている		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・受注に関する動きが全然みられない。	
		農林水産業（営業）	取引先の様子	・需要期に入って3か月前と比較すれば上向きであるが、例年の12月に比べると盛り上がりには欠ける。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末にかけて受注量が少なくなっている。輸出は相変わらず好調である。	
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・受注残はあるものの、実際の生産まで至らない。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーからの受注量が依然としてなかなか上向きにならない。我々が考えているように受注量が上がらないのが悩みの種である。	
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業は、12月ぐらいから受注が激減している。中国の景気減速などの影響と考えられる。	
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村による土木工事などの設計業務の発注件数が少なくなっていることから、指名競争入札では予定価格の70%程度の価格で入札される場合がある。予定価格の50%で見積を出して仕事をとっている業者もいる。	
悪くなっている		その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子	・客先におけるクリスマス・年明け商戦用の受注などが少なくほとんど製造していない様子である。2016年度も受注が決まっておらず、先行き不透明という情報である。	
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・第3四半期の発注が少なく、3か月前と比べて40%は減少している。金額の小さい維持修繕工事は発注されるが、指名されることがなく、技術者は多くいるのに応札することができない。発注がないので下請に入ることすらない。大型補正予算が組まれてほしい。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(九州)	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数が大幅に増加しているし、有効求人倍率も上昇しているため、景気は上向いている。しかしながら求職者数は増加せず、企業からの求人依頼に応じられないことが多くなっている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・直接雇用前提での紹介予定派遣の案件、また、その形態に切替える相談がいくつかある。4月採用枠の話も今から求人が動いているものもあり、雇用形態においてみるとわずかではあるが良い傾向である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で23.0%の増加、2か月連続2ケタ増となった。特に食品製造業及び卸売・小売業の増加が目立っている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数もそれほど伸びがない。また、求職者の問い合わせも12月は減少している。年が明けてから求職活動をする人が多い。
		人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・雇用面での正規雇用の機運及び年齢層の変化はあるが、景気自体の変化は不明である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・年末の忘年会をみると、中小企業や個人事業主の関係団体などが多く、大手企業や中堅企業が少なくなってきた。企業の交際費や経費に対する基準が厳しくなった影響である。景気感はそう変わらないが、やや寂しい気がする。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人が非正規雇用中心になっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年8～10月までの3か月は約10,600件だが、今年8～10月は約12,000件である。求人数は1,400件ほど増となった。一方、新規求職者は前年比で170人ほどの減である。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・新規求人を前年比でみると、微増が続いている。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・繁忙期にもかかわらず、人材需要が少ない。実質減少しているようだ。
学校〔大学〕（就職支援業）	求人数の動き	・採用予定数に達していない企業や採用意欲の高い企業から、引き続き求人の申込が寄せられている。		
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・採用ができなくて、業務が滞っている企業もぼちぼち出てき始めている。ある派遣会社は派遣先に時給交渉をし、時給アップをして対応をしているが、それでも採用が難しくなっているとこぼしていた。	
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人数や有効求人倍率などの数値は上昇傾向にあり、景気が順調に回復しているように見受けられる。ただ、企業への業況感に関するヒアリングでは、中国経済の失速によって取引先が事業を廃止するなどの影響が出始めているといった報告がある。	
悪くなっている	-	-	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)	良くなっている	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・営業努力は当然しているが、それ以上の結果が出ている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・外国人観光客が増えている。また、地元の客も近くで買物をするが多くなっている。
	やや良くなっている	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・店を始めて14年目の今までずっと同じ内外装で営業していたが、思い切ってリフレッシュを図るため、改装工事を行った。それに感化されてか周囲の店舗もちょっとした改装を行ったりして、少し通りが騒がしくなったというか、にぎわった感じとなり、弊店を含め通りを見に来る人が少しは増えたかのように見受けられる。通りには活気が必要だと考える。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・月後半から来客数が増え、特に他キャリアからの乗換えが多くなっている。同時に出ていく客も多いが、市場が活発に動いている感はある。
	変わらない	一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・観光入域客数の伸びが販売量に反映していない。
スーパー（販売企画担当）		単価の動き	・1点単価のアップが続いている。今月は販売点数が若干減っているが、それでも客単価はアップしており、売上を押し上げている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・店舗数の減少はあるが、既存店のクリスマスケーキ等の年末商品は前年並みに推移している。暖冬の影響でホット商材は落ち込んでいるが、飲料やアイスが伸びてトータルでは維持している。
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・インバウンドの売上に陰りが見える。いつまでも伸び続けるものではない。
		旅行代理店（マネージャー）	お客様の様子	・テロ関係の話が続いている影響もあり、海外旅行商品は伸び悩むが、国内旅行は順調に推移しているのでトントンといった感じである。
		住宅販売会社（代表取締役）	来客数の動き	・減少傾向にあると思われる住宅建築相談が順調に推移している。また、投資もしくは相続対策としての土地購入希望者の案件が数件見られる。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・展示場への来場者数は前月比で7%増、前年同月比では26.3%減となっている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	お客様の様子	・暖冬のお陰で冬物等の動きがかなり鈍い。
		百貨店（営業部）	販売量の動き	・店舗全体では前年同月比で前年をクリアできたが、暖冬の影響で衣料品が低調となった。化粧品や雑貨関連は引き続き堅調な推移となった。インバウンド売上も引き続き堅調な伸びとなっている。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・年末の国内観光客のレンタカーの予約が前年に比べて悪い。沖縄全体も本土からの観光客が前年に比べてあまり良くないと聞いている。県外旅行社からの話では、北陸、近畿、東北方面が好調でそのあたりも影響しているのではないかとのことである。
	悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・新聞でも見る県内景況は良好となっているが、これは一部である可能性がある。外国人も、現在はスマホ等を持っており情報に強く、小さい店では買わずに大型店で買っているように見受けられる。商店街は値段で競争ができない状況であり、危機感が募っている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・12月は例年であれば平日も結構な入客があるが、今年の平日は、通りに観光客以外の地元客の姿が少ない。宴会等も週末に集中しており平日は少なくなっている。昼間は渋滞がひどくなって師走の活気が感じられるが、平日の夜は打って変わって閑散としている。
観光型ホテル（マーケティング担当）		販売量の動き	・稼働率は、前年同月実績を大幅に下回る見込みである。3か月前の状況と比較しても、前年からのマイナス幅がより大きくなっている。	
企業動向関連 (沖縄)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（総務）	受注価格や販売価格の動き	・ギフト商品に関しては、価格は少し高めだが、県産豚を使用した良い商品から先に注文が入る。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・既存荷主から依頼される物量が総じて増又は微増となっている。
	変わらない	会計事務所（所長）	取引先の様子	・忘年会時期ではあるが、宴会も客単価が伸び悩む一方で、コストは増加している。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事は横ばいで、民間工事は減少している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・1件当たりの金額が、低くなっている。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連 (沖縄)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣依頼が順調に続いている。従来の顧客以外に、新規依頼や、今までになかった幅広い企業からの依頼がある。
	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている	人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・例年よりも更に求職者の動きが弱い感じがする。
		求人情報誌製作会社（編集室）	求人数の動き	・9月度の週平均件数1031件に対し、12月度は908件で週平均で123件減少した。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	採用者数の動き	・各業界で、人材不足のため求人を出しているが、採用基準は下げてない。クオリティーの高い人材を採用して補っている感がある。
悪くなっている	-	-	-	