

11. 景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計動向 関連 (北海道)	良くなる	観光名所（従業員）	・北海道新幹線開業により、当地の交通インフラが飛躍的に向上するほか、新たな国際航空定期航路の就航が決まったことなどから、今後についてはやや良くなる。	
		やや良くなる	百貨店（担当者）	・北海道新幹線開業という外的要因があるため、今後についてはやや良くなる。
			百貨店（販売促進担当）	・セール待ちの状態が続いているため、年明けからは冬物衣料を中心とした消費行動が戻ってくる。
			スーパー（役員）	・北海道新幹線開業を控えて人や物の動きが活発になる。
			衣料品専門店（経営者）	・雪が降れば、道が悪くなるため、歩く人が少なくなることが懸念されるが、全体的には春物商戦まで良い傾向で推移する。
			乗用車販売店（経営者）	・今年投入された高級車や12月発売開始の新型車の受注が好調であり、今後の売上げが見込まれる。また、当地区の登録車市場も前年を上回って推移している。
			乗用車販売店（従業員）	・決算の見込みが良さそうのため、今後については良くなる。
			自動車備品販売店（店長）	・新型車などの新車販売が好調であることから、中古車の売行きも伸びており、それに伴ってナビゲーションやタイヤなどへの問い合わせが増えてきていることから、今後についてはやや良くなる。
			観光型ホテル（スタッフ）	・さっぽろ雪まつりなどのイベントや旧正月により、今後については高い需要が見込まれる。ただ、週末の客室の稼働率が高い反面、平日の稼働率に停滞感がある。
	旅行代理店（従業員）	・当地では、主要産業である農業で過去最高の粗生産額を記録したこともあり、年末の消費動向に勢いが出てきている。元々、当地では農閑期に旅行需要が活発化する傾向があるため、第4四半期の旅行需要が高まることが期待される。		
	美容室（経営者）	・北海道において灯油価格が安いということは、消費者の気持ちが軽くなり、消費意欲の向上につながるため、今年の冬は客単価が上昇することになる。		
	変わらない	商店街（代表者）	・今の商店街の状況をみると、今後2～3か月では北海道新幹線開業の効果は表れず、トレンドは変わらないまま推移する。	
		商店街（代表者）	・当店で中国人の爆買いなどがみられることを理由に前年の売上は上回って推移している。しかし、地元客については、多くの客が激安スーパーと大型店に流れており、前年と比べて2～3割の減少となっている。外国人観光客のお陰で売上げが好調を維持できている状態であることから、今後についても変わらない。	
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・12月の売上は大変良い数字で終わることができたため、2～3か月後もこういう良い状況が続く。外国人観光客の効果も徐々に表れ始めてきており、これから先を楽しみにしている。	
		百貨店（売場主任）	・食品以外の売上が月ごとに大きく変動しているなど、安定した購買行動が感じられないため、客の消費意欲の向上にはまだ時間がかかることになる。	
		百貨店（販売促進担当）	・セール待ちによる需要の持ち越しが見込まれるものの、今後の長期予報では暖冬が予想されていることもあり、この冬はこのままで過ごそうという顧客心理が働くことが考えられ、大きく売上が伸びることまでは期待できない。	
		スーパー（店長）	・客の来店頻度が変わっておらず、来客数の伸びにも変化がみられないため、今後については変わらない。	
		スーパー（企画担当）	・足元のクリスマス商戦及び年末商戦の状況をみても、販売量の前年割れの傾向が従来と変わっていないなど、客の消費行動に変化がみられないため、今後についても変わらない。	
		スーパー（役員）	・海産物の相場が高いことやメーカーの値上げが進むなかで、消費者の商品選定が非常にシビアになっている。安価な商材であっても必要のない物は買わない傾向にあるため、今後についても変わらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・生鮮品の売上は維持できている。また、催事商材の動きも前年並みである。しかしながら、酒やたばこなどの嗜好品の販売量が落ち込んでおり、平常時の売上や来客数の確保が難しくなっているため、今後については厳しいまま変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・公共工事の減少や10月の暴風雨による漁業被害といった売上減少要因の回復が見込まれず、全体的な回復にはまだ時間がかかる。
		コンビニ（エリア担当）	・良くなる理由が見当たらない。
		衣料品専門店（店員）	・外国人観光客の増加に伴い外国人客が増えたが、日本人客が減っているため、今後についても変わらない。
		家電量販店（店員）	・初売りは期待できるが、それ以降の動向に不安があるため、今後についても変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車効果がそろそろ弱くなることが見込まれる。
		乗用車販売店（従業員）	・今が景気の下げ止まりのところだと思うが、販売台数が伸びてこないなど、あまり良くない状態にあることから、今後もしばらくは今の状態が続く。
		乗用車販売店（役員）	・客の動きをみても、消費マインドが上がってきていないように感じるなど、この先の景気が良くなるような好材料が見当たらない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・健康に関する情報が多すぎる割に、消費者が一般常識的な医学情報を身に付けていないため、自分たちで基礎的な啓もう活動を繰り返し推進していかない限り、今の状態は変わらない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・販売量が引き続き堅調に推移していることから、今後についても変わらない。
		高級レストラン（経営者）	・特別景気が上向きような材料がない。正月を過ぎるとそれまでに出費した分、客の財布のひもも固くなるため、今後については厳しいまま変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	・当地では外国人観光客が頼みの綱であるため、円安が続くようなら、当分状況は変わらない。また、当店への影響は少ないかもしれないが、一部のホテルでは、アジア圏からの客の予約の直前キャンセルが相次ぐ傾向を受けて、予約システムを変更し始めており、今後については稼働率の上昇により、若干の観光客増加も見込める。
		スナック（経営者）	・明日のことも分からないような状態で、今後への希望が持てない。
		観光型ホテル（役員）	・地元客の出足が鈍いことに加えて、今冬は気温や降雪量が不安定で本州方面からの予約があまり良くないため、今後についても変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・景気動向をみても好材料がなく、年明け以降の天候によっては観光客の足が止まってしまうことが懸念される。
		旅行代理店（従業員）	・先行きへのプラス材料が見当たらない。来店する客の希望内容をみても特に好転しているようにはみえない。ただ、ビジネス需要ばかりではなく、行楽を考えている客もまだ多いことから、今後については変わらない。
		タクシー運転手	・タクシーの売上は天候と景気に左右されるが、今年は暖冬の予報であるため、夜のタクシー利用も増えないとみられる。
		タクシー運転手	・直近のオーダーは入るものの、全体的な予約状況がそれほどでもないため、今後についても変わらない。
		タクシー運転手	・12月の好調も季節的な影響と考えられるため、今後についてはほぼ前年並みで変わらない。
		タクシー運転手	・需要がやや落ち込んでいる雰囲気がある。12月の天候が良すぎたこともあるが、この時期としてはなかなか売上が伸びてこなかったことから、人口減少の影響もあり、今後については厳しいまま変わらない。
		観光名所（職員）	・外国人観光客の増加で相応の好景気感はあるものの、一部の企業のみが恩恵を受けている状況であり、この状況も一過性のものである可能性があるため、根本的な景気回復の見通しがみえてこない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		パチンコ店(役員)	・ガソリンなどの燃料費が下がっているため、中小企業の加工業社などの状況は良くなっているが、一般消費者はその恩恵をあまり受けていないように見える。また、今後の消費税増税を控えて、一部の商材では買い控えなどが出てくることが見込まれる。
		その他サービスの動向を把握できる者[フェリー](従業員)	・冬季間の輸送量は例年ほぼ変わらない輸送量となるため、今後についても変わらない。
		住宅販売会社(経営者)	・株式市場も為替もこう着状態になっており、誰もがこの先、どのように変化していくのかを様子見している状態にあるため、今後についても変わらない。
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・取引銀行や会計事務所の話では、市内の企業で半期決算において良かったところはほとんどないとのことであった。また、建築関係の客に聞くと、年が明けてからはほとんど仕事がない状況で心配しているとの話であり、ますます売上が厳しくなり、お金が回らなくなるため、仕入れも抑えなければと縮小も視野に入れて対策を考えているとのことであった。これらのことから、今後についてはやや悪くなる。
		商店街(代表者)	・一般市民の税負担がこれからますます増えてきそうな雰囲気であるため、客も景気が良くなるというよりも、景気が悪くなると考えていることが多い。そのため、消費はなかなか上向きにならない。
		商店街(代表者)	・今後については、大きな大会や集客イベントなどもない。また、就職や進学を迎える時期でもあるが、年々景気は下降線をたどっている。年金生活者は、奇数月は必要最小限の消費しかしないとといった話も聞くことから、今後の販売量増加は見込めない。
		商店街(代表者)	・今後については、プレミアム付商品券による消費の前倒しの反動を懸念している。また、外国人観光客については、人数的には大きな変化はみられないが、客単価の低下が顕著であり、来年に向けて外国人観光客バブルの効果が縮小するとみられる。
		一般小売店[土産](経営者)	・地元の様子を見ると、漁業では魚がまるで獲れないとの話があり、漁業者の消費の落ち込みが懸念される。そのほかの客についても、今後の消費税増税に対して、今の物価高が続かなかで、せめて物価が安定するまで5年程度は増税を待つべきではないかという声がよく聞かれる。
		一般小売店[土産](経営者)	・中国を始めとするアジアの客の爆買いと言われる消費行動にも大分落ち着きがみられるようになった。今後についても、アメリカの利上げなどの影響でやや円高に振れてきていることや、中国政府の方針によりデビットカードの現金引き出しの制限が強化されたことなどが、外国人観光客の消費にじわじわと影響してくるようになる。
		百貨店(売場主任)	・客の様子から、年明けのセールについて、昨年と同様に購買行動が落ち込むことが懸念される。最近では、値段よりも価値観で物を買う傾向がみられることもあり、催事などで新しい展開をしていかなければ、厳しい状況にある。
		スーパー(店長)	・12月のギフト商戦が年々右肩下がりで悪くなっており、年末年始商戦も最後まで盛り上がりなかったことなどから、これから春にかけても期待薄である。
		スーパー(店長)	・商品単価の上昇に伴い、客単価も上昇しているものの、販売量が落ち込んでいることから、結果的に売上の減少が続いている。北海道では冬物商材の売上構成比が高いが、今年は例年になく暖かさと積雪が遅れていることにより、防寒衣料や冬物の寝具、暖房用品の販売量が大きく減少しており、そのことが売上にも大きな影響を与えているため、今後についてもやや悪いまま推移する。
		コンビニ(店長)	・本部は間髪を入れず新サービスを投入するが、それを店員が正しく処理する能力が追い付いてこない。また、人手不足により、過重労働になり、体調不良者、退職者が続出している。営業ができなくなる前に24時間営業を止めたり、休業日を作るといった労働環境の見直しが急務となっている。
		衣料品専門店(店長)	・暖冬の影響により、これから先の冬物商材の稼働が落ち込むことが懸念される。
		その他専門店[造花](店長)	・インフレ傾向が強まっていることで、今後の消費の冷え込みが懸念される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（従業員）	・これから厳寒期に向かうが、北海道の人は自宅を空けることを嫌がるため、旅行会社としては今後に対して不景気感がある。
		タクシー運転手	・地方創生に関連した政府の政策が今年度内で終了することになれば、運送収入が減少に転じることになる。
		タクシー運転手	・忘年会で2次会まで出ない人が多く、師走に入ってもあまりタクシーの利用客が増えていなかったこと、例年よりも電話注文が少なかったことなどから、2～3か月先に景気が回復するとは思えないため、今後についてはやや悪くなる。
		通信会社（企画担当）	・携帯電話の料金やその他の提供条件に関する総務省のタスクフォースの影響が大きいと経営層から販売スタッフまで皆が考えているため、今後についてはやや悪くなる。
	悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・来年度はロシア200海里内でのさげます流し網漁が禁止になっており、どうなるか見通しが立たない状況にある。政府が今年度の補正予算案に緊急対策費として総額100億円を計上したという報道もあったが、単年度の話でもあり、悲観的な見方が多い。漁業者はさんま漁解禁まで何をするのか考えている状況でもあり、消費も抑えられることになる。
企業 動向 関連 (北海道)	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・2月から3月にかけて、土木を主体に公共工事の2015年度の補正予算及びゼロ国債による工事の発注が始まる。まだ工事の着手はできないが、受注を確保することでマインド面に明るさが出てくることになる。ただ、建築については官民ともに工事の発注はもう少し先になる。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・現在以上に景気が下向くことはないが、現状は若干弱含みで推移しており、今後もそうした状況が続く。
		家具製造業（経営者）	・今の状況が今後しばらくは続く。今後2～3か月は比較的安定して推移するとみているが、その後は流動的になるだろう。
		出版・印刷・同関連産業（従業員）	・景気が良くなるような条件が見当たらない。
		建設業（従業員）	・民間工事は耐震改修工事がみられる程度であり、公共工事でも年度切替えの発注準備段階となるため、今後については多くを望めない。
		建設業（従業員）	・北海道開発事業費は微増するとみられるが、公共工事受注の先行きはまだ見通せない状況にある。
		輸送業（営業担当）	・全体的な輸送量に大きな変化はない見通しとなっている。
		輸送業（支店長）	・2～3月はまだ冬場であり、現状と特別変わらない見込みとなっている。
		金融業（企画担当）	・外国人観光客の大幅増加と北海道新幹線開業が間近となり、観光関連業種では好調持続が見込まれる。個人消費は所得環境が好転せず節約志向が続く。建設業界は公共工事の減少で土木建設、窯業土石、鋼材卸売などが低迷する。人手不足も幅広い業種でマイナスの影響を及ぼす。
		司法書士	・不動産関連は横ばいの状況であり、新年度の景気動向により、多少上向きになる可能性があるものの、2～3か月後については変わらないまま推移する。
		コピーサービス業（従業員）	・瞬間的に景気が良くなっているようにみえるが、こうした状況が続かないとみている客先が多い。
	やや悪くなる	通信業（営業担当）	・今後の景況感について、警戒感を持つ取引先が増えており、来年度の計画も慎重さが目立ってきている。
		司法書士	・2016年は補欠選挙や参議院選挙が控えているため、経済活動が活発になるとは思えない。消費税増税の問題もあり、企業ではその準備に費用などがかかるため、それらの需要が生じる関連業種は良いとしても、支出が増えるだけの業種にとってはマイナス要因であり、そのほかの経費を削減するなどの処置が必要となる。このため、今後の景気が回復するとは思えない。また、軽減税率の導入により、増税前の駆け込み需要も少ないことが見込まれる。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・売上が伸びたとしても利益を圧迫するような要因が増えてきているため、今後についてはやや悪くなる。
その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）		・景気が改善するような兆しが見られない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	・客先の仕事量が少ないせいが、今後の販売量は期待できない。ただし、春から夏にかけて鉄骨加工案件が多数あるため、回復への期待が持てそうではある。
	悪くなる	-	-
雇用 関連 (北海道)	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者） 職業安定所（職員）	・求人広告売上の前年割れの傾向が続いているが、基幹産業である農業の粗生産額が過去最高となったため、その効果が期待できる。 ・新規求人数、有効求人数ともに前年を上回っており、有効求人倍率が6か月連続で1.0倍を超えるなど、これまでになく高水準となっていることから、今後についてはやや良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（社員） 求人情報誌製作会社（編集者） 求人情報誌製作会社（編集者） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員）	・人材ニーズはどの業界、業種においても、今後も高まっていくとみられるが、企業の業績がそれに比例して伸びていくようにはみえないため、今後についても変わらない。 ・基幹産業である農業の粗生産額が過去最高となったが、もう1つの基幹産業である土木建築がマイナスとなっているため、地域全体としては今後も変わらないまま推移する。 ・アルバイトやパートの募集は落ち着いてきているが、正社員の求人はまだ意欲的に行われている。今後の政策にもよるが、しばらくは現状の高い水準が続くことになる。 ・当地を就業地とする他所受理分も含めた求人数は増加しているが、地元企業は観光、宿泊、外食などを除くと活気がないため、今後については変わらない。 ・求職者が減少するなかで、企業別に求人を見ると、ほとんどの職業で前年を上回る傾向にあり、特に飲食物の調理や接客、給仕の職業、商品販売の職業、介護サービスの職業での増加率が高いことから、今後も同様の状況が続く。 ・9月から11月にかけての新規求人数、有効求人数の累計が前年比で1%台の微増となっていることから、今後も変わらないまま推移する。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者） 学校〔大学〕（就職担当）	・暖冬と雪不足による求人への影響が年明けにも表れてきそうである。 ・大企業はそこそこの業績が好調かもしれないが、中小企業は利益を出すのに苦戦している。採用活動についても、新卒を採りきれないにもかかわらず、採用水準を下げずに、今年度の活動をやむなく終了させているケースをよく目にする。冬商戦も不発の状況であるため、3月ごろまでは厳しい景気となる。
	悪くなる	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (東北)	良くなる	住関連専門店（経営者） その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当） 住宅販売会社（経営者）	・今までの営業で受注したものに関しては、12月までに生産を行い3月までに納品をすることになっている。そのため、3月までの売上は確保できている。 ・求人も多く労働人口の増加を見込んでいる。また、春先に向けて人もかなり動くともっており、売上に期待をしている。ただし、同業他社とのパッシングがかなりあり、激しいダンピングも見込まれることから、激戦になることは必至である。 ・日用品製造工場の輸出好調に伴って定期借家契約の大型不動産が動いており、工場物件を受注する見込みである。
	やや良くなる	商店街（代表者） 商店街（代表者） 一般小売店〔書籍〕（経営者）	・いよいよ本格的な厳しい冬が到来する。防寒衣料の需要増加、また、好天時には来客数も増加して飲食店などもにぎわうため、これからの寒さに大変期待をしている。 ・新年度は当県で冬、夏、秋の国体が開催される。1月下旬には冬季国体が開幕するため、選手団、観光客来訪によるにぎわいを期待している。 ・12月のプレミアム付商品券の駆け込み需要と比べれば、新年の初売り以降はあまり芳しくないかもしれないが、何とかこの調子でいくとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・クリアランスセールは前年の冬から好調に推移しており、今年の冬も傾向は変わらないとみている。長く不振であった婦人服の回復次第ではあるが、今月後半の流れからみると少しずつ回復の傾向にある。また、地下鉄新路線の開通により街全体が活性化されれば、来客数も増えて景気にプラスの効果があると見込んでいる。
		百貨店（経営者）	・地下鉄の開業に伴い来客数の増加を見込んでいる。増加するアイテムは限定的であるが、特にデイリーニーズ商品の販売量は増加するとみている。また、アクセスが良くなることで、初売りやセールの来客数が増えることにも期待している。
		コンビニ（エリア担当）	・地下鉄の新路線開通により人の動きが活発化している。また、冬のボーナス支給後は、客単価の回復もみられている。
		コンビニ（エリア担当）	・春先になれば、外的環境を含めて来客数の前年比は好転する見込みである。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が増加傾向にあることから、今後の景気も良くなるかとみている。ただし、来客数は微増であり天候要因による変動の可能性もあることから、やや良くなる程度ではないか。
		コンビニ（店長）	・競合店の影響があるものの、冬が終われば来客数も戻ってくる。また、除雪費や光熱費の負担も軽減するため、経費面においても経営が多少は楽になる。さらに、今年は暖冬のため、例年に比べて早い春が売上に良い影響を与えるのではないかと期待している。
		衣料品専門店（経営者）	・多少の春物の注文を見込んでいる。
		衣料品専門店（店長）	・天候要因が改善すれば客も戻ってくると見込んでいる。特に1月以降は春から新生活を迎える人や就職活動をする人が出てくる時期であり、今年の動向からも春物の動きはやや早くなるとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・3月が年間最大の需要期であり、1月の初売りから状況が上向くと期待している。
		乗用車販売店（店長）	・新型車投入と繁忙期が重なるため、例年以上の来客数を見込んでいる。また、時節柄来客数の増加が販売量の増加に直結するため、期待をしている。
		乗用車販売店（店長）	・3月の決算に向けて客の動きが多くなるため、年明けの1月から少しずつ景気は良くなっていくとみている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・暖冬の影響で冬物購入の時期が遅れているため、今後も購入需要が続く可能性がある。また、プレミアム付商品券の使用期間が1月いっぱいであることから、利用が増えて売上増加につながると見込んでいる。
		高級レストラン（支配人）	・スポーツ関係のイベントやインバウンドなど、上向きとなる要因があり期待できる状況である。また、予約なども良い状況で推移している。
		旅行代理店（従業員）	・海外情勢不安を受けて、一時的に旅行を手控えている様子が見られるものの、2～3か月先の先行受注はやや持ち直してきている。
		観光名所（職員）	・ここ数月は単価の上昇が続いており、加えて、フリー客の来客数も増加している。この状態が続けば、先行きの景気は改善されてやや良くなっていくとみている。
		遊園地（経営者）	・地下鉄の効果は春以降であるとみており、イベントなどの活用次第で一定の効果が見込める。
	変わらない	商店街（代表者）	・初売り商戦に向けて、各店工夫を施した福袋などを予定している。しかし、好天の予想であり来客数は期待できるかもしれないが、年末の状況から考えると全体的な売上増加には至らないのではないかと危惧している。
		商店街（代表者）	・状況が変化するような要素が少ない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・12月と比べて1月は全体の売上は落ちるものの、例年売上は確保できているため、来年も同様に推移するとみている。また、プレミアム付商品券が1月31日まで使えるので、まだ残っている客が使用することも期待している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・当面は政策の方向性に変更はなく、また、エネルギー価格も安値で安定している。そのため、月単位での業績にぶれはあるだろうが、すう勢として大きな変化はないとみている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・景気に大きな変化はないとみている。しかし、災害復興により確実に持ち家がなくなっており、必要となる品物も増えている。利幅の少ない二次製品より、仕立てを重視して前向きに商売をしていきたい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・暖冬の影響によりブーツ、手袋、マフラーなどの防寒商品の売行きが悪く、在庫を抱えたままクリアランスセールを迎えなくてはならない。例年以上の割引率で初売りをスタートするため、瞬間的な売上は期待できるが、冬物処分が長引くことも見込まれており、客の購買意欲がプラスに働くような要因が見当たらない。
		百貨店（総務担当）	・客の消費行動や景況感は決して悪くなく、この状態は継続するとみている。ただし、お金を使うときには使うが、使わないときは使わないという傾向もずっと継続している。そのため、今月のようなオケーションや、正月、バレンタイン、3月の新入学前、新生活のシーズンには客の消費は上向くとみているが、その分、普通の月は消費を抑えるといった、メリハリのある消費が今後も続くとみている。
		百貨店（営業担当）	・個人所得は増える見込みがないままである。消費税率10%への引上げに向けて、生活への影響度合いが不透明なこともあり、この先の消費拡大は見込めないのではないか。
		百貨店（買付担当）	・消費税率10%への引上げを控えて、生活防衛意識が更に加速するとみている。
		百貨店（売場担当）	・暖冬の影響で冬物が苦戦しているが、ここ最近では、高額商材の売行き不振や、新規客が増加しないなどの、根本的な伸び悩みが要因となっている。さらに、この業界は景気や天気に左右されやすいため、この冬の商戦はまだまだ苦戦を強いられるとみている。
		百貨店（経営者）	・暖冬で冬物衣料品の動きが悪い。消費税率10%への引上げが決まっていることもあり、中間所得層の生活防衛意識がまだまだ強い。高額商材の動きは底堅いものもみられるが、全体としては変わらない。
		百貨店（経営者）	・消費税増税後、必要なものだけを購入するという客の動向は一貫している。また、地方においては所得水準が改善する動きも鈍く、現状の客の動向が変化する兆しが見受けられない。
		スーパー（経営者）	・ボーナスは多く出ているはずだが、堅実な買物行動に変化がみられない。
		スーパー（経営者）	・暖冬で冬季の燃料費が抑えられており、消費直結の子育て支援なども決まって消費にやや期待感がある。しかし、当面の消費環境は変わらないとみている。
		スーパー（店長）	・来客数は微増しているものの、1品単価、客単価が全く伸びず売上が伴っていない。年末年始はこのような状況が続くとみている。
		スーパー（店長）	・商圏内の競合店の状況に変化はなく、景気回復の要因も見当たらないため、現状のままで推移するとみている。
		スーパー（店長）	・消費税率10%への引上げが控えており、景気低迷はしばらく続くとみている。
		スーパー（総務担当）	・ガソリン価格、灯油価格の下落により、可処分所得は若干増加せととなっている。しかし、暖冬により鍋物材料など冬物商材の販売量が伸び悩んでいる。
		スーパー（営業担当）	・石油価格の下落が続いており、本格的な冬を迎える当地方においては、光熱費の削減分が他の消費に回することを期待している。しかし、暖冬傾向が続くと冬物商材全般の消費が鈍くなるため、景気は変わらないのではないかとみている。
		スーパー（営業担当）	・地方都市では冬のボーナス支給額にも大きな変化はなく、景気が良くなる材料が見当たらない。また、慢性的な人手不足から最低賃金が上がる傾向にあり、今後収益を圧迫するのではないかとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・当市の人口が減っていることなど、我々を取り巻く環境は良くならない。当社の数字は改善できるが、市場全体の勢いは下降傾向のままではないだろうか。
		コンビニ（エリア担当）	・基本的な物販が横ばいのため、大きな景気の変化はないとみている。
		コンビニ（店長）	・原油価格やガソリン価格が下落傾向にあり、先行きがはっきりと悪くなるということはない。しかし、当店においては単価の落ち込みはしばらく続くとみている。来客数が微増傾向にあるので、いかにして客単価を上げていくかは消費者のマインドにかかっているが、しばらくは現在の傾向が続くのではないかとみている。
		コンビニ（店長）	・必要最小限の購買傾向が続いており、季節的にも大きな変化が発生するような要因は見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・地方創生の具体的な政策がみえないため、景気回復にどのような影響があるのかわからず、先行きは不透明である。
		衣料品専門店（店長）	・暖冬対策として、ある程度気候に左右されにくい小物やボトムなどのアイテムを強化しているが、やはり冬らしい気候が続かないと冬物商戦は厳しい状態となる。反面、春物の立ち上がり早くなるのが期待されるが、予想は難しく、現在の状況が大きく変わるとは考えにくい。
		衣料品専門店（総務担当）	・この一年間は状況に変化がなく、今後も変わらないとみている。
		家電量販店（店長）	・来客数が年々減少傾向にある。
		家電量販店（店長）	・ここ数か月、来客数の前年比に変化がないため、今後も同様の動きとなるのではないかとみている。
		家電量販店（従業員）	・来客数が少ない状況が続いており、今後も変わらないとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・新型イベントもなく、今以上に好転するとは考えにくい。また、前年は軽自動車税増税前の駆け込み需要があったため、3月いっぱいまで軽自動車の販売量の増加は見込めないだろう。
		乗用車販売店（経営者）	・車両の販売量は好調であるが、継続的なものであるとは考えにくい。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が投入される予定もなく、今後も現在と変わらない販売量で推移していくのではないかとみている。
		乗用車販売店（従業員）	・ここ数か月、新規客の来客数が非常に少ない。1月になれば初売りがあがるが、来客数が急に増えるということはない。
		住関連専門店（経営者）	・何かもう一つ当店の売上に貢献するような商品がないと、コンスタントな売上が維持できず、景気の上昇にはつながらない。このままでは現状維持が精一杯である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・暖冬がこのまま続けば、良くも悪くもなく横ばい状態が続くと見込んでいる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・商品単価が高止まりするなか、消費を控える動きが強まるとみている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油価格が高騰する様子もなく、大きな寒波が来ない限りは、販売量の減少と、価格の下落により収益が減少する状況が続くとみている。
		高級レストラン（支配人）	・1～2か月先の予約の動きは、前年に比べて非常に弱い状況である。ただし、11～12月をみていると3日前から当日予約が増えていることもあり、どちらともいえない。
		一般レストラン（経営者）	・特に変化する要因は見当たらない。
		一般レストラン（経営者）	・予約状況から判断しても、現在と似たような厳しい状況が続くのではないかとみている。よほどの良いことでもない限り、なかなかレストランまでに足を運ぶようなことにならないとみている。
		一般レストラン（経営者）	・この先は歓送迎会や入学の時期になることから、余程のことがない限り飲食店において客の動きが悪くなることはない。
		観光型旅館（経営者）	・消費税率10%への引上げ、マイナンバーなど不安要素は多いが、安定した明るい要素はなく、現状と変わらないまま推移するとみている。
		都市型ホテル（経営者）	・雪国において暖冬は人の活動範囲を広げるため、期待が持てる部分もある。ただし、極端に景気が上向きになるとは考えにくい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・日本にきているインバウンドの観光客が、当地域の雪まつりにどれだけ来てくれるかで勝負が分かれる。これが良ければプラスに転じるとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会関連の売上は前年を上回るとみているが、復興関連宿泊客の減少が響き、宿泊は落ち込むとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・数が月にわたっていた落ち込みが、下げ止まったところで安定している。ただし、この状態から上向きとなる気配は、予約状況及び周辺の同業種からは見受けられない。しかし、悪い方向に向かう気配もないため、しばらくは安定したまま推移するとみている。
		旅行代理店（経営者）	・海外旅行は、販売額が大きいだけに需要がいつ戻ってくるのかが判断材料になるが、今は先行きが見えない状況である。北海道新幹線の開業が起爆剤となり市場が活性化することを期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・タクシー業界は不景気になると運転手が増加する傾向にあるが、現在は人手不足であり、人が入ってこない状況である。同業者からも悪い話を聞くことはなく、皆成績を伸ばしている。このような状況は今後も続くのではないかとみている。
		通信会社（営業担当）	・アベノミクスに対して期待が低い。
		通信会社（営業担当）	・景気が特段に上向きような材料に乏しい。
		通信会社（営業担当）	・3月に放送サービスにおいて、ビッグコンテンツの提供を開始するので、新規加入者数の上乘せが期待できる。このため、現状に近い契約数を見込んでいる。
		テーマパーク（職員）	・来客数はほぼ予定どおりの動きである。しかし、購入数や購入単価が大きく上向きような傾向はない。
		遊園地（経営者）	・ガソリン、灯油価格が安くなっているが、購入単価は依然として横ばい、もしくは低下している。また、人手不足による人件費高騰も懸念している。
		競艇場（職員）	・新規客を獲得しない限り、売上が今以上に良くなるとは考えにくい。そのため、現状維持が続くとみている。
		美容室（経営者）	・大企業は別として、中小企業の収入はさほど変わっていない。また、今までの客単価、来客数などの動向をみても、変動が少ない月が続いているため、今後も同様にこの状況がしばらく続くかとみている。
		美容室（経営者）	・繁忙期、閑散期の差が大きく、まだまだ景気が回復しているとはいえない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・政府発表のデータはともかく、食品などの値上げにより、消費者の財布は振れないといった消費意欲の減退傾向に変化はない。また、収入についても、政府統計のとおりが増えているような気配はない。
		スーパー（経営者）	・物価高が更に進むとみている。
		コンビニ（経営者）	・買上点数は前年を上回っており、3か月前と比較してもプラスとなっているが、客単価は減少している。年末商戦も今一つであり、客の反応が鈍く来客数の減少に歯止めがかけられていない。今後は大きな商戦もないため、このような状況のまま続くのではないかとみている。
		コンビニ（経営者）	・12月に至っても売上が良くない状況であるので、2～3か月後は更に悪くなるのではないかとみている。
		コンビニ（経営者）	・最低賃金の上昇により、ますます経営が苦しくなる。
		衣料品専門店（経営者）	・防寒衣料の処分が例年よりも多いため、粗利の低下が確実にになっている。春物仕入れにも悪い影響がでそうである。
		衣料品専門店（経営者）	・景気の回復が見込めるような要因が見当たらない。年金生活者も手取りが減っており、余裕がなく洋服まで手が回らないと話している。
		衣料品専門店（店長）	・ボーナスの支給で必要な物を購入し始めているが、景気不安定が続く限りは買い控えが続くとみている。
		家電量販店（店長）	・一時的にあった復興需要や、景気の浮揚感が薄れてきており、先行きに対する不透明感、不安感が、少しずつ客に広まっている。購買意欲を喚起するような新商品もないため、景気はやや悪くなるとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・中国の景気低迷の影響により、景気はやや悪くなるのではないかとみている。
		住関連専門店（経営者）	・景気が良くなる要因が見当たらない。これ以上は悪くならないだろうが、良くもならないのではないかとみている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・今年の天候は非常に極端な動きをすることから、今から覚悟をしている。このまま暖冬が続いた場合、地元経済にも悪影響がでるとみている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油価格の下落に伴う販売価格の低下で売上が減少している。また、暖冬の影響による需要減少も重なり、厳しい状況が続くとみている。
		高級レストラン（経営者）	・大企業を中心に、給料、ボーナスは上がっているようであるが、地方経済はがたがたであり、そのような恩恵に与っている人は非常に少ない。また、企業も民間も財布のひもは固く、消費もあまり上向いてはいないため、景気は良い方向には進まないかとみている。
		一般レストラン（経営者）	・毎年1月は12月と比べるとかなり落ち込む時期であり、さらに、新年会の数も年々減少している。
		スナック（経営者）	・最近は新年会を行う企業が少ないようであり、年明けからはまたいつもの暇な日常に戻るのではないかとみている。3月の歓送迎会シーズンまで何とかしのげるように努力したい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型ホテル（経営者）	・新年会や送別会の減少傾向が年々顕著になってきており、先々の予約状況は前年よりやや少ない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・団体客のリピーターが確実に減少している。また、新規客は、予約をネットなどいろいろな方法により行うことから、来客数の動向が把握しづらくなっている。そのため、予約の先取りが今まで以上に厳しくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・法人などの団体客の来月以降の宴会予約件数は、前年同時期と比べて減少気味である。
		旅行代理店（店長）	・先行受注状況が好転するような要因が見当たらない。
		タクシー運転手	・毎年の動きであるが、正月を過ぎて一時的に乗車率が低下するとみている。
		通信会社（営業担当）	・大手メーカーに対する不信や、大幅なリストラなど、家電業界は大きな試練を迎えている。また、消費者や企業の設備投資もなく、建設資材の高騰などもあり、ますます景気は悪くなるとみている。
		通信会社（営業担当）	・取引先からは値下げ要望ばかりであり、安くなければ売れない状況である。
		観光名所（職員）	・今後は大きなイベントもなく、春になるまでは来客数の増加は期待できない。
		美容室（経営者）	・毎年年初は来客数が一層減少する傾向にある。しばらくの間は来客数が増えることを期待できない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・今後は、消費税率10%への引上げの話題とともに消費が鈍っていくとみている。春先からの景気浮揚策を期待している。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・悪化した今月の実績から回復するには、相当の時間がかかる見通しである。
悪くなる		商店街（代表者）	・今の政府のやり方では消費が落ち込んでいくことは明白である。東北においては特にそれがひどくなるとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・12月が特別な月であるので、3か月後の売上は比較にならないが、暖冬の影響でリップクリームやハンドクリームがほとんど売れない状況を見ると、普通よりも悪くなるのではないかと。
		自動車備品販売店（経営者）	・暖冬の影響で除雪車の出勤率が低下することにより、収入の減少が見込まれる。また、建築関係者は屋根の雪下ろし及び排雪で冬季の事業経営をしている所があるので、今後も厳しい状況が続くとみている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・今後も気温が高い状況が続く予報であり、冬物商戦はかなり厳しくなる。
		観光型旅館（スタッフ）	・冬季はオフ期である。近辺にスキー場はなく雪の恩恵も受けないため、他の季節と比べて来客数は激減する。
企業動向関連 (東北)	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（従業者）	・暖冬の影響で、春先の作付けが前倒し気味となり、順調に進むとみている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・駅ビルのオープン、新幹線の函館開通、サミットなどのイベントにより、今後は他県からの来訪者が期待できる。
		農林水産業（従業者）	・ふじりんごの農協出荷分について精算書はまだ届いていないが、天候に恵まれて品質も良かったので販売単価は例年並みで推移していると、農協職員から聞いている。
		食料品製造業（経営者）	・ここ数か月の動きはなかなか厳しく、景気回復の兆しが見当たらない。
		食料品製造業（総務担当）	・実質の雇用者所得は持ち直しを見せているようだが、個人消費においては足踏みがみられている。先行きにおいては、雇用、所得環境が改善して景気が持ち直すには、もう少し先になるとみている。
		木材木製品製造業（経営者）	・冬季に入り需要減少が見込まれており、当面は需要と供給のバランスが良くなることを期待できない。
		土石製品製造販売（従業員）	・積雪の時期となり、雪の状況で工事の見通しが読めなくなる。そのため、今後は道路補修工事などが主になるとみている。
		建設業（経営者）	・受注量に変化はなく、3月ごろまでは現状のまま推移するとみている。
		建設業（企画担当）	・工事受注額は当初の見込み通りであるため、年度内は現状のまま推移するとみている。
輸送業（経営者）	・軽油価格が現状のまま推移していけば、そこまで悪い環境にはならないとみている。		
通信業（営業担当）	・予断を許さない状況であり、今後も継続して顧客に対するきめ細やかな働きかけを行っていく必要がある。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		金融業（営業担当）	・特に大きな変化要因はない。	
		広告代理店（経営者）	・年度末の忙しさはあるだろうが、受注価格的には厳しい状況が続くとみている。	
		経営コンサルタント	・暖冬で雪が降らない状況が続くと、スキー場を始めとした冬型ビジネスへの打撃が大きくなるとみている。	
		公認会計士	・建設業は当分好調が続くとみている。しかし、小売業などについては、消費が改善しない限りは現状維持にとどまる気配である。	
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・先行きの不透明感、消費税率10%への引上げの不安感から節約志向は継続し、外食への支出の総額は控え目のまま低調に推移するものとみている。	
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・現時点での動きから、得意先における年度内需要はごくわずかとみている。	
		金属工業協同組合（職員）	・見積案件などは多少の増加がみられるが、超短納期、低単価などの要望が強く、成立までには至らないケースが多々ある。従業員への賃金アップ対応も厳しく、また、冬季ボーナス支給額も増加していない。	
	やや悪くなる	食料品製造業（営業担当）	・販売量増加に結びつく要因が見当たらないため、厳しい状況は続くともみている。さらに、原材料費などのコストが増加すれば、厳しさは一気に増していく。	
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・暖冬の影響で、冬物衣料などの売上が伸びていないことや、企業に対する原発賠償が続々打ち切りとなっていることなどから、先行きはやや悪くなるとみている。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	・半導体製品価格の下落傾向は、半導体市場のワールドワイド上での大きな流れであり、数か月で急激に状況が改善することはない。	
		建設業（従業員）	・現時点で今年度の大型公共工事の発注はほぼ完了しており、年度内の景気上昇は考えにくい。	
		司法書士	・比較的若年層の住宅取得が減少している印象を受けている。	
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・販売エリアの基幹産業は7割程度が水産業である。地場の企業も中小企業や零細企業がほとんどであり、大手のような景気の良い影響はほとんど得られない状況である。また、賞与や昇給が期待できず町全体が少子高齢化の波に飲まれていくように見受けられ、将来が非常に危ぶまれている状況である。	
	悪くなる	通信業（営業担当）	・世界的なテロ行為により、外国人観光客が減少するとみている。	
		広告業協会（役員）	・前年と比較して正月広告の出稿が減少している。また、初売り広告は金額的に前年を下回っている。さらに、1月以降の広告引き合いが極端に少なくなっていることが懸念材料である。今後は一般企業からの出稿は期待できないため、自治体、行政の広報活動に期待するしかない。	
	雇用関連 (東北)	良くなる	-	-
		やや良くなる	アウトソーシング企業（社員）	・現在の仕事量のまま推移すれば、景気はやや良くなるとみている。
新聞社〔求人広告〕（担当者）			・当地域では初売りの動向がその年の景気を占う指標となる。また、2～3か月先には北海道新幹線開業などの大型のイベントが続くため、プラスに動くことを期待している。	
職業安定所（職員）			・11月の新規求人倍率は2.46倍と今年度最高の数値となっている。また、有効求人倍率は1.53倍とこちらも今年度最高の数値となり、好調さが続いている。	
民間職業紹介機関（職員）			・新年度の生産量増加に向けて製造業が求人を増やしている。ただし、求職者がなかなか集まらない状況にある。	
変わらない		人材派遣会社（社員）	・慢性的な新規登録者の人手不足がある。また、一つの案件に対する競合社の数が増えている。このような状況が増加傾向にあるため業績が伸びにくく、先行きもあまり変わらないとみている。	
		人材派遣会社（社員）	・大学新卒の採用に力を入れている企業が相変わらず多い。大手企業は1～2月にインターンシップを企画しており、中堅中小企業は大学4年生向けの採用活動を継続している。	
		人材派遣会社（社員）	・求職者の伸び悩みは今後も継続するとみている。	
	人材派遣会社（社員）	・年度末の人員入替で一時的に活性化はするが、中期的視点においては採用ミスマッチが阻害要因となり、停滞が見込まれる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・本県は相変わらず人口減少が進行しており、県経済は停滞している。このことから、個々の企業の正規雇用がなかなか進まない状況にある。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・周辺企業に大きな動きはなく、景気が良くなる要因が見当たらない。
		職業安定所(職員)	・特に好転につながるような要因もないため、景気は変わらないとみている。
		職業安定所(職員)	・現時点では、製造業の需要が回復する見込みはない。
		職業安定所(職員)	・非正規求人割合が高いこと、業種のなかで人手不足と人手が余っている業種が混在しており、今後も同様な状況が続くとみている。
		職業安定所(職員)	・人手不足は継続しているものの、景気の変動にかかわるような目立った情報はなく、求人数、求職者数共に横ばいの状況が続くとみている。
		職業安定所(職員)	・地域の雇用情勢をみても大きな動きはなく、今の状況がしばらく続くとみている。
		職業安定所(職員)	・求人の状況はここ数か月変わりなく増加傾向にある。また、現在のところ企業の大規模な創業及び大規模な人員整理はない。求人好調感はあるものの、内容として、正社員求人よりパートなど非正規求人の割合が多いため応募者の反応は鈍く、景気が大きく改善するというほどの印象はない。
		職業安定所(職員)	・有効求人倍率は上昇しているものの、新規求人数の前年比は増加、減少を繰り返しており、今後もこのような動きが続くとみている。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

3. 北関東(地域別調査機関:株式会社日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北関東)	良くなる	商店街(代表者)	・大河ドラマで1年間、街中がにぎわい、間違いなく忙しくなる。
	やや良くなる	商店街(代表者)	・当店は学校販売があるため、2月になると新入生の用品販売が始まり、毎年のことだが、ようやく荷物が動いて良くなる。
		コンビニ(経営者)	・年末が近付いて、道路の工事が長引いたため、月前半の売上は悪かったが、後半はクリスマスケーキなどの商材が動き、客単価もだいぶ良くなってきた。今後は良くなるとみられる。
		乗用車販売店(経営者)	・最大需要期の決算時期の3月に向けて、需要の回復が期待できる。
		自動車備品販売店(経営者)	・1年後の消費税増税の前倒し購入や、3月の年度末に向けて販売量が上がることから、多少上向く傾向にある。
		その他専門店〔燃料〕 (従業員)	・販売量が増加する需要期に入った。前年並みだと毎月約5%以上増加する状況になる。
		一般レストラン(経営者)	・最近感じる景況感是最悪で、春に向けて動きは出てくると思うが、その先の消費税増税について考えると不安が増してくる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・来客数が前年並みかあるいは少し良い程度で順調に推移している。
		通信会社(局長)	・新規の加入者件数について、特にテレビが右肩上がりに伸びており、目標達成率にも近付いている。また、4Kテレビの普及と4K放送開始による効果も期待される。
		通信会社(局長)	・電力小売自由化によって市場が動く。
		その他サービス〔葬祭業〕(経営者)	・最期は自宅で迎えたい、また自宅を老人ホームのようにできないだろうかという考えの人が増えてきている。費用の問題もあるが、意識が変わってきているようである。
		その他サービス〔貸切バス〕(経営者)	・名刹の7年に1度の大祭の影響がみられる。
	住宅販売会社(経営者)	・消費税増税の駆け込み需要が始まる可能性がある。軽減税率などの議論が始まると本格的に増税があることが予想され、客の動きが活発になるとみられる。	
	変わらない	商店街(代表者)	・プレミアム付商品券の駆け込み需要に期待したが、動きが悪い。最近、医療雑貨店が撤退した後に大型子供用品店がオープンし、商店街が明るくなったが、他店への流れはない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔精肉〕 (経営者)	・暮れになり、小売店もセールをやっているが、大型店のセールには大刀打ちできない。我々の扱う品物も値動きはなく、普段と変わらず、売行きも芳しくない。例年にも増して悪い暮れである。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・客の購入意欲の見えない状況で、プレミアム付商品券の使用期限が迫るなか、どのぐらいの刈り取りができるのか予測できない。また、暖冬で季節商材も動かず、どのような商品を販売していくのか模索する厳しい状況が続くそうである。
		一般小売店〔青果〕 (店長)	・結果的に今年も売上は伸びたが、新規の客が増えたというよりも、同業者が辞めて、そこから納品先を譲ってもらったの伸びなので、景気が良くなっている実感はない。
		百貨店(営業担当)	・石油価格及びガソリン価格も下がっているが、消費にすぐに跳ね返るものではない。特に地方のため、相変わらず消費については慎重であり、景気は一進一退の状況である。
		百貨店(営業担当)	・冬物衣料品のクリアランスセールがいよいよスタートするが、今秋からの状況を踏まえると、あまり期待できない。また、食品も贈答品などのやりとりが希薄になり、自家需要が中心の買い回りであるため、あまり伸びしろを感じない。今後2～3か月先もあまり変わらない。
		百貨店(販売促進担当)	・ガソリン価格の下落など、家計負担を緩和する材料も見受けられるが、慎重な消費行動は継続している。向こう2～3か月で景気が好転する要因は見当たらない。
		百貨店(店長)	・地方においては一部大手輸出関係企業を除き、ボーナスが増えたという話は聞かない。客の購買動向は慎重であり、上向き気配はない。
		百貨店(副店長)	・この2か月は近年あまり経験したことのない不振であったため、これ以上悪化すると思いたくないが、一方で好転する要素も見当たらない。
		スーパー(経営者)	・地方の実体経済は良くない。
		スーパー(総務担当)	・11～12月と売上が下がってきていて、2月ぐらいまでは上がる様子はない。衣料品の不振は暖冬も大きく影響している。
		コンビニ(経営者)	・このところ来客数が増えていないので、変わらない。
		コンビニ(店長)	・客の様子から買物に対して下げ止まり傾向がみられるが、これから特に景気が悪くなるようなことはなく、良くなっていく理由もないので、変わらない。
		衣料品専門店(経営者)	・周りで廃業や倒産の話聞く。我々の世代はまだ頑張ってきたが、事業を次の世代に託すことが極めて難しくなっている。
		衣料品専門店(統括)	・歳末というのに客の動きが悪い。クリスマス商戦、年末商戦とは言え、郊外のショッピングセンターや大型店に客が流れてしまい、商店街にほとんど客が来ない、最悪な状況になっている。
		乗用車販売店(経営者)	・円がわずかだが高くなってきている。また、年度末へ向かって景況感が少しずつ良くなれば、輸出企業の為替益はやや少なくなるものの良い方向に進むのではないだろうか。しかし、最も大切なのは勤労者の所得を増やすことを経営者が認識することである。
		乗用車販売店(経営者)	・新車販売に関しては、年度末の需要期に期待したいが、盛り上がりは今一つである。
		乗用車販売店(営業担当)	・年々自動車の販売台数は減ってきており、資金力のある中小企業と地域に密着できている自動車会社のみ、生き残れる時代になりそうである。
		乗用車販売店(販売担当)	・今後2～3か月先である1～3月は、地域性もあるが、雪が多かったりすると来客数が極端に落ち込み、販売、修理関係が減少する。例年のことだが、売上はあまり良くない推移となる。例年とあまり変わらず推移する。極端に良くなる要素もないので、変わらない。
		乗用車販売店(管理担当)	・消費税増税の動きにより、消費者は出費を抑える傾向にある。
		住関連専門店(経営者)	・一般市民への減税や地方への設備投資などの抜本的な経済改革により、地方自治体が活性化する政策を政府から地方公共団体へ義務付けないと底上げ感が出てこない。
		住関連専門店(店長)	・客は買物に慎重で安いものしか買ってくれない。近くに競合店の出店もあり、売上が上向き様子はない。
		住関連専門店(仕入担当)	・暖冬の傾向が続く、プラスの要素が見つからない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・客の様子から乗客の動きや単価による売上減がこのまま続くような悲観的な雰囲気ではない。
		スナック（経営者）	・人は出ており、フリー客の来店も悪くないのだが、忘年会はとて最少なく、今までと動きが違ってきている。しばらく様子を見たい。
		スナック（経営者）	・変わらないと回答したが、これ以上悪くならないようにという意味である。とにかく地方は本当に厳しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・12～1月は年間で1番の繁忙期に当たるので、2～3か月先となると、ちょうど歓送迎会のシーズンになるが、それほど売上が伸びる可能性はない。決して今の状況として、景気が良くなっているとは思わないが、前年並みにいけば良い。
		都市型ホテル（副支配人）	・これから1～2月と閑散期を迎える。先の予約状況を見る限りでは、販売量及び売上もほぼ前年並みとなりそうである。
		旅行代理店（所長）	・平成27年に引き続き、平成28年も地元名刹の記念の年であるため、様々なイベントが計画されており、大きくはないものの好況は見込まれる。
		旅行代理店（従業員）	・景気の良い話が聞こえてこない。
		旅行代理店（営業担当）	・2月は旅行需要が落ち込む傾向にある。
		タクシー運転手	・新年会等も行わない会社があるようで、地方は景気が良くないため、タクシーの利用客は少ない。
		タクシー（経営者）	・夜の動きは良くなく、昼の動きも大差ないため、この先も変わらない。
		通信会社（経営者）	・年度末に向けて受注拡大を目指す、地方の景気は下げ止まりを見ない。
		通信会社（経営者）	・地方の景気は停滞気味なので、消費拡大や娯楽費への支出はこれからも厳しい状況にある。
		通信会社（経営者）	・社員募集をしてもなかなか良い人材が応募してこない。地方でも人材不足になってきている。
		通信会社（営業担当）	・まだまだ景気と給与のバランスが不均衡のため、先々の不安がぬぐい切れていない。
		観光名所（職員）	・今年は好況となりそうな要素が見当たらず、近隣に大きなイベントもないため、業況も堅調ではないかとみられる。
		ゴルフ場（総務部長）	・1月中旬から3月中旬まで冬期クローズとなることから、3月以降の入場者の予約状況は未定である。
		競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪レースの売上が前年度と変わらない。
		美容室（経営者）	・開店する美容院が多いため、競合店が多くなり、客の奪い合いが続いている。また、低料金店舗も増加している状況である。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・次年度当初の景気回復の兆しがない現状では、期待もできない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・ホテルの宿泊等の予約数は横ばいで、各テナントの販売量等も横ばいである。予測等もすべて変わらないため、総体的にみて現状維持と判断している。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・県内では、緩やかな回復基調にあるとのことだが、足踏み傾向もみられ、変わらない。
		設計事務所（経営者）	・小規模の計画はあるが全体的に少ない。
		設計事務所（所長）	・年末年始で休暇日数が多かったため、稼働日数がかなり少なく、今後の景気は変わらない。新春キャンペーンなどでの集客効果を狙っていきたい。
		設計事務所（所長）	・建築全体では、オリンピックがあり、景気が向上するのだろうが、地方では今の状況がまだ数か月続くとみられる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・学生靴の販売をしているが、70%程度しか買わず、毎年減る一方である。少しでもお金を浮かせようとする客が多くなってきているようである。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・良くなる要因がない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・例年1～2月は落ち込むが、今年は特に、客にすすめることができる、核になる商品が見当たらない。
		スーパー（統括）	・衣料品と住関連品は苦戦が続いており、食品でも買上点数や客単価の落ち込みが見え始めるなど、日常の消費に慎重さを増しており、消費全般の落ち込みが懸念される。
		スーパー（商品部担当）	・新規出店における影響を販促などで改善努力はするものどどこまで回復するか見えない。雇用の状況も良くなく、人手不足での営業状態が不安要素である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・コンビニという商売柄、1～2月は特にイベントがないため、売上は低調ということで、あまり期待できない。
		コンビニ（経営者）	・年末年始が終わり、客の商品に対する需要が減るとみられる。
		コンビニ（経営者）	・現在工事需要で、多くの工事関係者が客として来ているが、1月の半ばに工事が終わる予定のため、来客数の減少が予想される。
		衣料品専門店（販売担当）	・ガソリンは安くなってきているが、その他の物の値上がりが続いている。その影響が年明けとともに、また家計を直撃しそうであることが、客との会話から聞かれるので、幾分緩やかに悪くなっていくようである。
		家電量販店（店長）	・季節の影響は別にして、商品単価だけが上がり、景気を支えているが、商品の販売量が増えていかないと先が明るくない。最近は来客数と販売量を気にかけているが、今月の来客数は前年比98%であった。
		一般レストラン（経営者）	・地方の中小企業では大企業並みの賞与が支払われず、所得があまり伸びていない。消費傾向が鈍くなっているため、伸び悩みの状況が続いている。
		一般レストラン（経営者）	・先々の予約状況も前年に比べて弱く、好転していく気配はない。企業や各種団体の会合もコストカットのために、食事付きから食事なしに簡素化しているようである。
		観光型旅館（経営者）	・1月末でふるさと旅行券が終了する。2016年の2～3月は例年並みの状況に戻る事が予想されるため、今月と比較するとやや悪い状況になる。
		都市型ホテル（営業担当）	・現状についてはやや良くなっているという判断をしたが、年明けから2月までは厳しい稼働が続くため、良くなる材料が今一つないので若干悪くなる。今が良いので比較すれば悪くなるかとみている。
		旅行代理店（副支店長）	・海外についてはテロの多発が収まるまで、今後も動きは鈍い。国内旅行は暖冬のため雪不足が深刻で、今後の営業に大きな影響が懸念され、関係業者の低迷が予想される。天候不順が大きな要因である。
		タクシー運転手	・12月の売上は前年比87%、前々年と比べると101%である。雪がなかったため、動きが悪かった。1月も同じような状況だとみられる。
		タクシー（役員）	・旅客の動向による。
		通信会社（経営者）	・メーカーで仕入れるよりもインターネットで買うほうが安いことは当たり前で、物の価格がめっちゃくちゃになっている。これで消費者物価指数が上昇するとは思えない。利益率は下がる一方のため、どうやって人件費を上げればいいのか分からない。
		通信会社（社員）	・事業者への値下げ圧力が強まり、実現すれば減収分を補うために代理店手数料を削る。業界の構造も考えず進めても事業者が利益を維持しつつ大量の失業者を生み出すだけである。
		テーマパーク（職員）	・9月以降の度重なる悪条件が影響しているようで、脱出できる兆しが見えない。
ゴルフ場（支配人）	・これから寒くなるため、来場者の減少は否めない。隣県はもっと寒いところであるが、まだオープンしているゴルフ場も多いため、来場者が見込めない。		
住宅販売会社（従業員）	・新規の別荘需要が低迷している。		
	悪くなる	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・たくさんの外国人客が観光で来ているにもかかわらず、売上や販売に響いてこない。そんなことを考えると、あまり良くないようである。
		スーパー（副店長）	・雪が多い地区なので、これからの2～3か月は、必要な時以外の外出も減り、消費への期待は薄い。
企業 動向 関連 (北関東)	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・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。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・現在の自社の3本柱、すべてが順調であるため、2016年は先の計算ができていく。
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・円の動向、株価と経済環境が安定しており、海外からの来県者も増加傾向にある。ホテル、レストラン等のワイン消費も増加すると考えられる。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・多少好転している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・自動車分野の試作開発案件が期末に向けて集まってきており、売上は上向く。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・チラシ出稿量は低迷しているが、サイズの大判化傾向がみられ、配布エリアもやや広がりが感じられる。
		化学工業（経営者）	・オリンピックの工事が本格化し、受注量に結び付いて欲しいとの期待はあるが、地方の業種まで回ってくるような情報や引き合いも少ないため、現状維持できることを期待する。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・受注、販売共に予想すらかめない動向である。Web販売による新展開を予定しており、その動向には期待している。
		金属製品製造業（経営者）	・来年は今年より良くなるようにと期待しているが、得意先次第である。相手先との話し合いでは、仕事量は多くなる予定である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・これから3月の年度末に向かうが、メーカーの在庫が少なければ注文が来るが、メーカーの在庫が多くなると、急に受注が少なくなってしまう。その一般的な動きでこちらの状況が変動するので、見通しが難しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・来年1月からの取引先の長期生産計画も回復の兆しがないため、当社の受注量も引き続き厳しい見込みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・大きな受注はないが、細かい受注をつなぎ、維持するのみである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先には業況の悪い会社もあるが、良い会社もある。現状は平均してやや良いが、今後2～3か月も変わらず良い方向でいくのではないかとみている。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくは今の状態で推移する。
	輸送業（営業担当）	・新生活商品等の荷動きが一時的に増える予定だが、特に景気回復した状況もみえず、輸送量が増える見込みはない。	
	金融業（調査担当）	・製造業は企業間格差はあるものの、米国を中心とした外需に支えられ、横ばいでの推移が予想される。非製造業も暖冬の影響は残るが、個人消費などの内需は現状程度の推移が期待される。	
	金融業（経営企画担当）	・取引先のスーパー他小売業からの聞き取りでは、客は必要最低限の買物で済ませているようであり、今後の景気浮揚は今のところ感じられない。	
	金融業（役員）	・ボーナスが支給されているが、意外と集まりが悪い。支給されている会社と、支給のない会社が、はっきり分かれているようである。	
	経営コンサルタント	・人材、人手不足が続くなか、中小企業の設備投資が息切れし、新規創業や新事業への取組みも低調である。年末年始の一時的消費の盛り上がり後は、個人消費に期待できそうもなく、地域経済の腰折れが懸念される。	
	社会保険労務士	・中小企業の賞与は例年と変わらず、インバウンドなどの恩恵もないため、ぱっとしない状況が続く。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い、商談状況から判断して、特段の変化はみられない。	
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・11月の消費支出のマイナスや前月に比べ失業率が悪化したこと、また昨今の株価低迷など、これから先、景気についての不安要因が多い。
		食料品製造業（製造担当）	・身の回りでは給料が増えた話などはなく、あらゆるものが値上がりしていくなかで、食品業界は非常に厳しい状態にある。原材料費が上がっているため、販売価格も上げないといけないが、上げると客が離れるジレンマがある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今後3か月は少しずつ、売上が減少していく予定である。一方で、新規取引先との話が1年遅れで浮上してきているので、明るい希望と受け止めている。
電気機械器具製造業（営業担当）		・引き合いの減少により、生産額の確保が難しくなっている。	
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）		・例年11～12月はジュエリー業界にとっては一番の繁忙期のため、2～3か月先は今よりも厳しくなる。1月に行われる国際宝飾展での中国人バイヤーの来場数、購買金額が来年の景気を占うこととなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（開発担当）	・民間工事は極端な価格競争のため厳しい状況である。公共工事は現政権のもと2年連続で前年比10%増であったが、今年度は息切れで前年比11%減、2年前よりも発注減になっている。2020年のオリンピックの影響で東京一極集中となり、地方は逆に悪影響となってしまっている。当社は10年以上続いた建設業不況で疲へいしてきているが、現政権のもと良い影響を受けてきたところ、ここへきて息切れしている。今後不安が一杯である。
		不動産業（管理担当）	・来年度の契約の話が出始めるころだが、当社の利益を多く取れる直接受注の契約の話は少なく、継続に当たり受注価格の引下げありきの下請、孫請受注が多くなりそうである。
		広告代理店（営業担当）	・ここ2年ほど、年度末の広告発注数が減少している。予算を使い切らずに留保する傾向なのだろうか。
	悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・なかなか利益が上がらない。
雇用 関連 (北関東)	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（支社長）	・年が明けて、年度末の3月に近付けば近づくほど、固定されていた人材が動きだし、たまっていた依頼に対してマッチングができる可能性が高くなる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	・新しい年に向かって中小企業にも景気上昇を望みたい。
		人材派遣会社（経営者）	・ガソリン、灯油価格が安くなってきているが、これに伴う影響はあまりない。今後は衣料品等の買い控えも見られるため、全般的に変わりないか、やや落ち込むかという状況である。ただし、製造業では在庫調整等や年末年始の休みなどで幾分生産量を抑えるというところが見られるかもしれない。住宅関連は3月くらいまで停滞かと思受けられる。
		人材派遣会社（経営者）	・当社は人材派遣業だが、取引先から人を入れて欲しい、引き取って欲しいという繰り返しで、売上は良くない。
		人材派遣会社（管理担当）	・短期の派遣のみで、長期につながる派遣予定がない。
		人材派遣会社（営業担当）	・中小零細は賞与も少なく、支給のない企業もある。これでは消費意欲が湧かない。
		職業安定所（職員）	・求人は増加傾向であるが、非正規求人割合が大きい。また、就業場所が県外の求人が増加している。食品以外の製造業は足踏み状態である。
		職業安定所（職員）	・管轄区域内にスーパーの新規出店計画や工場新設の情報もあり、まとまった求人が見込まれている。しかし、正社員求人の比率は低下しており、事業所の慎重な動きもみられる。また、正社員志向の強い求職者とのミスマッチも続いている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・パート求人など非常に集まりが悪く、有効求人倍率が高くなっていることは実感できる。一方、求人と求職者のミスマッチも大きくなってきている。また、求職者の求める条件も高くなってきており、ミスマッチがさらに広がっている。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・大手製造業において、100名程度の関連会社への移籍に伴い、雇用調整の実施予定がある。	
悪くなる			

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (南関東)	良くなる	スーパー（経営者）	・良くなるための準備をしている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・売上と利益の面からの判断である。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・実質賃金が増加傾向にあるため、良くなる。
		一般小売店〔文具〕（経営者）	・ダイアリーや年賀はがきなどの年末商材の販売量はやや減少したものの、定番商品の販売量や売上の動きが良かったため、結果として前年より売上増となっている。
	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・ちょうど2～3か月後は年度末を迎える。文具は、年度末の時期に余ったお金で、一気に事務用品等を買うということが結構多くある。次の年度末には、消費税は8%から10%になるため、その前に計画的に買えるものは、早目に買っておこうという流れもあり、この後は徐々に駆け込み需要に入ってくるのではないかと。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売促進担当）	・エルニーニョ現象の反動で、暖冬から一気に冷え込む気候予測や、春節でのインバウンド効果も見込めるため、一時的な動きかもしれないが、けん引材料にはなる。
		スーパー（店長）	・年明けに改装等を考えている。新しくなる売場に客も期待して来客数が伸びると思うため、期待値を込めて、今よりはやや良くなる。
		コンビニ（経営者）	・当店のある商店街は、客を呼び寄せるため工夫をしている。イルミネーションなどを付けたりして、集客に非常に熱心である。
		衣料品専門店（経営者）	・今月は来客数は前年より多いものの、暖かい日が多く、防寒アウターや肌着、靴下の動きは悪い。客の動きは良いため、寒さが来れば売れる。
		衣料品専門店（統括）	・就職活動、進学、入社などの特定マーケットの動きは活発化し、年々増え続けている。
		家電量販店（統括）	・気温次第であるものの、1～3月は企業業績と連動し、株価上昇による消費増へ期待が持てるかとみている。7月の参議院選挙までが、2016年のポイントとなるのではないかとみている。
		乗用車販売店（販売担当）	・トラックに関する部分で言えば、原油安により、燃料の軽油が安くなるなかで、稼働が増えるのではないかとみている。また、以前から言われているオリンピック関連で、将来的に景気は良くなるという判断をしているものの、ここ数か月間は、ほとんど変わらない。まだ期待感だけだが、2016年度については、業界全体では需要が伸びて、景気は良くなるのではないかとみている業者は多い。
		乗用車販売店（店長）	・決算月を迎え良くなっていると思うが、上昇する要素はあまりみられない。
		乗用車販売店（総務担当）	・年度決算月でもあり、客の動きが活発化するため、現状よりは良い方向になる。
		住関連専門店（営業担当）	・リフォーム業界では、消費税増税による前倒し需要を踏まえ、メーカー、販売共に、取り込み施策を活発化し需要を刺激していくと見込まれる。
		都市型ホテル（支配人）	・円安による海外からの宿泊客増加により、国内客の東京都内での宿泊が、空室状況や宿泊単価の関係で利用しにくくなっている。そうした客が、当ホテルへ流れてくる傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	・現在、団体旅行の受注件数は前年比80%台で停滞しているが、直前の見積りがまだ発生していることから、予約受注が期待できるとみている。
		旅行代理店（従業員）	・春に向けての販売が始まっており、客の問い合わせも増えてきている。
		旅行代理店（営業担当）	・引き続き、旅行申込が好調となる予定である。
		タクシー運転手	・2015年の後半以降、中国の景気減速がクローズアップされ、今後の中国経済がどのように変わっていくか注目される。底堅さが見込まれる企業収益は、雇用所得環境の改善を後押しし、食料価格も円安の一巡により上昇ペースが鈍化することから、消費者マインドの悪化は避けられる見込みである。また、2016年度にかけても個人消費の回復基調は維持される見通し、といったニュースを見ると景気はやや良くなるのではないかと感じる。
		通信会社（経営者）	・政治が落ち着いてきていることや、今後より一層、経済政策に力を入れるだろうという期待が、消費にプラスとなってくる。
		通信会社（経営企画担当）	・新年度に向けた案件動向から、やや良くなる。
		ゴルフ場（支配人）	・現在の状況が続けば、良くなっていく傾向にはあると思うが、天候、物価上昇など不確定要素も多く、あまり確信は持てない。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・多くなっている受注残が徐々に登録になっていく。2～3か月後には新車がメーカーから来て、登録となり、売上となるため、売上、利益共にそれなりに出てくる。
		設計事務所（経営者）	・現在入ってきているプロジェクトが動き出せば、景気は良くなるのではないかとみている。
		住宅販売会社（従業員）	・資料請求数が増えているため、良くなるとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	商店街（代表者）	・当店としても景況感は今一つ良くなく、売上も前年には少し届かない。商店街で聞いても、飲食はまあまあだが、物販で良いところはあまり見受けられず、悪いところの方が多い。
		商店街（代表者）	・最近の様子から見ても、大型店の出店は避けられない状態が続く。今後もこの状況は続くと考えられ、売上が変わらないという状態をなんとか持続していきたいと思っている。良い話はあまりない。
		商店街（代表者）	・冬の天候、気候が大きく影響する。スーパーエルニーニョ現象は雨が多くなるため、悪い方に影響しそうな気がする。クリスマスの良い流れとスーパーエルニーニョの影響がお互いに打ち消す形となり、変わらないとしている。
		商店街（代表者）	・消費税増税で食料品、外食などが除外されたことにより、身の回りの増税による購入増加が見込めなくなってしまった。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・年明けの仕事始めが早いので、お年賀の需要が減少するのではないかと。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・暮れだというのに、テレビの動きも良くない。この先も今と同じような状態ではないか。欲しい物のベストテンに家電製品が入っていないことは驚きである。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・年明けは例年消費が滞る。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・残念ながら、政治経済共に、明るい兆しのニュースがないため、ここ数か月は、変わらない。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	・景気が良くなるとか悪くなるというよりも、それぞれの考え方をしっかり持つべきだと思う。景気が良い方向の立場に立てば良いし、悪い方向では悪くなる。多様性に富んだ社会なので、集中するようなところに打ち出せば良くなるし、悪いところにいれば悪いままである。
		百貨店（売場主任）	・この冬は暖冬が続くため、セール期間になり一部に回復の兆しが出て、長続きしないのではないかと。円安傾向も続くため、原材料の高騰による商品単価の値上がりも響き、客の購入はより欲しい物だけに集中するのでは、とみている。
		百貨店（総務担当）	・一時的に上昇することはあっても、継続的な景気回復をもたらす材料が見当たらない。
		百貨店（広報担当）	・現在の消費は、好調なインバウンド需要の反面、国内客による消費はやや力強さに欠けており、この傾向はしばらく続くものとみている。
		百貨店（営業担当）	・暖冬の影響で、防寒衣料、雑貨の動きが悪い。反面、外国人観光客の買上が好調である。また、宝飾等の高額品の動きも良い。一般的に個人消費の動きは悪く、景気の底上げには至っていない。
		百貨店（営業担当）	・国内需要は相変わらず厳しいが、化粧品をはじめとするインバウンド需要の高まりにより、全体ではほぼ前年並みという状況に大きな変化はない。一方、インターネット販売に関しては、業界内において統合、再編等の進捗が予想され、物流、商品確保も含めて環境は大きく変わるとみるが、しばらくは大きな影響はない。ただし、対応を誤ると、大きな差が生じるため、引き続き注視が必要である。
		百貨店（営業担当）	・都心店を中心としたインバウンド効果、富裕層における高額品消費はあるものの、中間層の消費意識が上がらない。季節商材のクリアランスがメインの数か月間は変化はない。
		百貨店（営業担当）	・この秋冬トレンドの春夏物への乗せ換えが2～3月あたりに出回り、消費を押し上げるとみているが、一方でインバウンドの伸びがどこまであるのか、不安要素ではある。
	百貨店（計画管理担当）	・経済状況に関する明るい話題がない。	
	百貨店（営業企画担当）	・季節が変わっても、消費を上向かせるような新たな人気商材が出てくるか、分からない。	
	百貨店（副店長）	・衣料品を中心としたセール商材は確保されており、年明けの消費動向は期待している。しかし、売上は天候等に左右される不安定な状況が続くのではないかとみている。	
	百貨店（店長）	・アパレルはプレセールも鈍化傾向であり、価格ではなく本当に必要なものしか購買につながらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（販売担当）	・客の買物の仕方を見ていると、広告初日の価格強調の商品や、ポイント何倍サービスのある店など、特典のある店、曜日、時間帯などを上手に使い分けているようである。付加価値のある高単価の商品を、それに合わせて買っていくという様子はあまりみられない。
		スーパー（経営者）	・やや良くなると回答したが、やや悪い状態のまま変わっていない。ただし、今月はまだこれから最大の山場があるので、もう少し持ち直すのではないかと期待している。2～3か月先もやや悪い状態が変わらずに続くという判断である。
		スーパー（店長）	・単価、点数共に増加傾向ではないため、しばらく同じような状態が続く。
		スーパー（総務担当）	・今後は、売上の大きな部分である、米やパンなどの身の回りの消費は横ばいに進むとみている。ただし、衣料品に関しては、天候と件に大きく左右されるため、今後寒さが厳しくなり、少しでも衣料品の売上が上がることを期待している。また、客がより商品を買ってくれるような企画をすることで、バレンタインや入園入学、新年度に向けての準備用品の動きが、下向きになることはないと思われる。
		スーパー（営業担当）	・アメリカの金利引き上げによって、新興国に与える影響度合いがどうなっていくか、またそれにより世界の景気がどうなるか、さらには、円安、株高基調がこれから先も続いていくのか、やはりそういった周りの景気により、先行きは変わってくる。
		スーパー（仕入担当）	・消費は2極化しており、ぜいたく品の消費は上がっているようだが、生活必需品は節約意識が働いているように思える。
		スーパー（仕入担当）	・買上点数が少なく、単価の高い状況が続いているため、価値と価格のバランスを加味した商品の提案を行っていく。
		コンビニ（経営者）	・周囲に大きな工事現場が2か所あるため、工事関係者の来客数が増えている。
		コンビニ（経営者）	・今年の年末年始は、曜日の関係で、例年に比べて休みが短い。当店にとっては、客が来店する機会が多いということである。そのようなスタートをしていけるのだが、先行きどのような社会情勢になるか不安要素が多くあり、明るい材料はなかなか見えてこない。試行錯誤しながら頑張っていくが、社会不安が取り除かれることが1番重要である。
		コンビニ（経営者）	・競合店との競争に明け暮れているが、やや持ち直しているため、2～3か月後には、平常に戻るとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・販売量の動きをみても、変化する要素はなく、今の状態を維持すると考えている。
		コンビニ（商品開発担当）	・客は、必要なもの以外の支出を控えているように感じる。また、来客数の減少を改善する見込みも立てられない状況である。
		衣料品専門店（経営者）	・暖冬意識が高く、無駄な買物は避ける傾向が強い。
		衣料品専門店（経営者）	・高齢の消費者は限られた生活費でやりくりしているため、よほど必要な物でない限り、買物を控えている。特に、年金受給者は厳しい様子が見受けられる。
		家電量販店（店員）	・毎回同じになるが、市場の動きは飽和状態であり、量販店としては当分の間は厳しくなる。
		家電量販店（経営企画担当）	・需要期にこのような消費動向で目玉商材も見当たらないため、消費者の節約思考が続く可能性が高い。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調に入っているが、販売は消費税増税時の駆け込み需要後はあまり芳しくない。来年も前半は同じような形だとみている。
		乗用車販売店（営業担当）	・例年であれば3月は決算もあり期待をするが、目玉車も乏しく期待はできない。
		乗用車販売店（渉外担当）	・新型車は順調だが、販売総数は前年並みに推移している。12月の来客数はまずまずであり、来年以降期待はしているが、景気は変わらないとみている。
		その他専門店[ドラッグストア]（経営者）	・春は花粉症など季節指数が高いため、期待できる。4月の診療報酬改定により、薬価の引き下げが決定しており、それを補う施策が必要である。
		その他専門店[ドラッグストア]（経営者）	・景気の先行きがよくみえず、客の動向も良くないように思う。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・減税等の景気が上向き動機もないので変わらない。どちらかと言うと、軽減税率の話題がメディアに取り上げられ、税負担増のインパクト先行による景気悪化が懸念される。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・例年、年明けから3月ぐらいいまでは良くない。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・国内の状況は、引き続き悪い。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・改装セールで一時的に売上が増えているが、それ以外の要因では、プラス要素はそれほどないと考えている。暖冬によるレディースファッションの不振は、全国的なものという認識を持っている。
		高級レストラン（副支配人）	・法人関連の宴席予約状況から判断している。
		高級レストラン（仕入担当）	・食材値上げはまだ続くとみているが、それに合わせて販売単価を上げられるほどの勢いはまだない。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月後の景気はあまり変わらない。飲食業は1～2月の寒い時期は客足が止まり、売上は普通の月の2～3割減になってしまう。3月になれば少し持ち直すものの、1～2月はそのような状況である。
		一般レストラン（経営者）	・先の消費税増税の不明瞭さやマイナンバー等の煩雑化で、オリンピックなどのイベント関連の好況は、一部業種のみで、その影響は外食にまで及んでいない。街の変化が気になった1年である。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先も、消費税増税の話題が増え、景気が上向きような感じはなかなか受けられない気がする。今と同様に、現状維持が続き、良くも悪くもない状態で推移していくのではないかと。
		一般レストラン（経営者）	・年々、忘年会より新年会は数が少なくなっているものの、客の様子からも、まだ仕事の需要があり、今後も売上が見込めるので、そういう意味ではあまり消費は沈んでいかないような気がする。
		一般レストラン（経営者）	・特に景気が良くなるような要因は見当たらない。
		一般レストラン（スタッフ）	・当店はまだ、変わらない状況なので恵まれている方だが、近隣の新しい店は、店舗を借りて内装をして、持ちこたえられず、すぐにつぶれ、内装業者だけが動いているような感じである。今日も周りを見てきたが、食物の動きが少し上がったと言うが、クリスマスと正月が来て、上がらなければ仕方ないという感じである。街自体も、あまり盛り上がりおらず、結局東京だけではないのかと思う。
		都市型ホテル（スタッフ）	・消費税増税やTPP問題、仕入原価の上昇など様々なことがあるが、しばらくはこのままの状況でいくのではないかと。
		都市型ホテル（総務担当）	・現状のまま推移するとみている。
		旅行代理店（経営者）	・今は客の流れがツアー旅行に向かってしまっている。また、暖冬のせいもあるかどうかは定かではないが、団体旅行の客数も減少している。
		タクシー運転手	・今年ももう年末になったが、タクシー業界も来年が不安なため、やはりまだ慎重なところが大きい。いろいろと迷っているところもあるし、来年に賭けているところもある。
		タクシー運転手	・飲み会そのものが減っているようで、夜の利用が少ない。昼間の利用は伸びている。数年前と全く逆であり、当然売上は伸びない。来年もしばらくこの状況は続く。
		タクシー運転手	・新年に客足が継続するかは、かなり疑問である。
		タクシー運転手	・客からは景気が良くなっているという発言はあまり聞かないが、12月の忘年会時期において、例年より12月18、22、25日は利用客が多く、その3日間は、深夜のタクシーがほとんどない状態であった。
		タクシー（経営者）	・年末ですらこの状況なので、年が明けても回復する材料はない。
		通信会社（社員）	・今年は順調に毎月数字を獲得してきているため、そのまま維持できれば、良い状況のまま推移するのではないかと。悪くなる要因は特にない。
		通信会社（営業担当）	・消費に対する警戒感が出てきているので、余計な出費は抑えようという傾向が強まる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（管理担当）	・春先までは現状の推移が続き、春先から上昇に転じるのが例年のトレンドである。
		通信会社（営業担当）	・客の収入は増えておらず、月額利用料金を比較して安いということが、加入件数の増えている大きな理由である。
		通信会社（営業担当）	・ここ数か月は、有料多チャンネル契約数も横ばいの状況が続いている。
		通信会社（局長）	・1月からの電力サービスの予約開始を契機に、市場が活性化することを期待している。ただし、まだ分かりにくいところが多くあるため、しばらくは横ばいと予想される。
		通信会社（営業担当）	・良くなる材料が見当たらない。
		通信会社（総務担当）	・年末年始特需も落ち着き、当面は景気を好転させる要素が見込めない。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・催事予約や宿泊予約など、例年並みの動きがある。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・周りの消費動向は改善が見られず、生徒の親も物価上昇についていけないため、塾の価格を上げるまでには至らず、生徒数も減少している。景気はまだ下の方までは良くなっていない。今後も低迷が続く。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・年末年始は来客数が増えると思っていたが、年末になってもデパートなどへの買物客が増えていないためか、来客数が少なく、年が明けても来客数は増えないと思う。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・2～3か月ぐらいで景気が良くなるとは思わない。少なくとも我々が景気の向上を実感できるのはもう少し先の来年度ではないかと考えている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・問い合わせの件数などは例年通りに推移しており、景気の変化は感じない。
		設計事務所（経営者）	・来年に向けて期待感は大いだが、明るい要素は見当たらない。公共工事頼みだと新年度の入札時期まで厳しい時期が続くため、なんとか民間業務の受注でしのいでいくのが実情である。
		設計事務所（職員）	・建設業界の工事コストの高騰は、オリンピック直前まで続くと思われており、下落傾向の兆しが出るまでは発注を控えるという傾向が強まるとの見方が多い。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場の来場者数は前年割れしているが、年明けからは消費税増税前の駆け込み客が増える可能性がある。ただし、前回ほどの期待はできないかもしれない。
		住宅販売会社（従業員）	・明らかに消費税増税前の駆け込みが出てきたと思われる。同業他社の話でも概ね好調とのことで、このまま景気が良い状態が続くと判断している。
住宅販売会社（従業員）	・新規情報の減少から受注の伸び悩みが見込まれており、前年同期並みの実績を上げられるか、危ぶまれる。		
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・一定量の受注は見込めるとしても、今後につながる新規性の高い案件はなかなか出てこない。		
やや悪くなる		一般小売店〔茶〕（経営者）	・暮れの売上に伸びがなく、下がる一方である。お歳暮、年賀の品はお互い様で済ませてしまうようである。今年は市のプレミアム付商品券が発売され、販売促進に大いに役立った。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・景気は、年明けにはおそらく悪くなるのではないかと。客の購買には余裕がなく、非常に厳しいというのが現実なので、悪くなるような気がする。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・プレミアム付商品券は一時的なものであり、当分必要な耐久消費財は、商品券で買物をしたため、これから3～4か月はその分落ちるのではないかと。一時の景気にはプラスかもしれないが、やはり長期的に見るとプレミアム付商品券の効果には疑問がある。
		百貨店（総務担当）	・必要最低限のものを購入する傾向は、依然続くと予想される。
		百貨店（広報担当）	・しばらくは、外気温が例年の冬季並みに低下しない傾向が続きそうである。仮に低下しても既に冬物はクリアランスの時期となっており、定価での販売はほぼ見込めそうにない。また、この動きの中で既にプライベートブランドの春物を早目に売り出す動きも見られ、春物も例年の実売期前に実需をくってしまう可能性が出てきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・ごく少数の高額所得者の需要はあるものの、中間所得層の購買に関しては非常に厳しいとしか言えない。メーカーもこの秋冬にかけて商品が売れず、春物商品を控えることが予想される。商品がないと間違いなく売上は落ちる。負のスパイラルである。
		百貨店（販売促進担当）	・期待された賞与支給日以降も、購買に関して慎重になっている客が多いと感じられている。天候要因が大きいものの、コート等の防寒商材に動きが見られないことや、近隣店舗のリニューアルオープン効果も限定的であると感じられ、今後の景気についても悪化傾向とみている。
		百貨店（店長）	・消費行動を考える上で、個人の環境においては先行きの不透明さも解消されないため、なかなか消費マインドの改善につながらない。むしろまた逆戻りで、悪化してしまうのではないかと。
		スーパー（経営者）	・地域の中小企業工場等の業績が悪化しているため、やや悪くなる。
		スーパー（店長）	・高齢化に伴い核家族化が進み、客の購買量が著しく減っている。高単価なものを購入しているものの、基本的な量が大きく減少としているのが現状であり、これからも加速するとみている。
		コンビニ（経営者）	・3か月後に突然変わるとは思えない。
		コンビニ（経営者）	・これと良い材料が見当たらない。
		コンビニ（経営者）	・大型店の出店や、コンビニエンスストアの大量出店がさらに加速する。客の奪い合いが続き、売上の回復は全く見込めない状況である。
		コンビニ（経営者）	・客は自分が欲しいものだけを買う傾向にある。スポット商品やイベント商品の動きが悪く、今後の催事についても期待できない。
		コンビニ（経営者）	・3か月先も状況は何も変わらないと感じており、より一層景気が回復しないと客の財布のひもは緩まない。
		衣料品専門店（経営者）	・まだ世間では、アベノミクスの効果が表れず、来年に向かってあまり良い傾向にないと思っている。周辺の商店も活気づいていない。
		衣料品専門店（経営者）	・今はボーナス時期のため、クリスマスやお正月の需要が高まっているが、景気は決して良くはなく、非常に厳しい状態が続いている。
		衣料品専門店（店長）	・客単価が下がり始めており、例年よりも早い時期に処分セールを開始しているため、更に単価が下がると予想している。
		衣料品専門店（営業担当）	・本当に大変な時期が来たという実感が出てきている。個人商店はなくなり、大手だけが生き残る時代である。そんな時代が目前なのに、消費税増税である。頭が痛い世の中となっている。
		乗用車販売店（経営者）	・新車が予想以上に売れなくなってきている。軽自動車の落ち込みが特に大きい。
		住関連専門店（統括）	・例年だと12月はある程度の来客数も販売量もあるが、今年はそのような動きがなく、販売量が伸び悩んでいる。
		高級レストラン（経営者）	・今月は飲食店の売上が1番多い月のため、今後2か月で今より上がる可能性は低い。しかしながら、これまでもオリンピックのある年は売上を伸ばしているため、1～2月も悪くはないと考えている。
		一般レストラン（経営者）	・今月は天候に恵まれて良かったものの、人手不足による人件費の高騰や、仕入原価も依然上がっているため、厳しい状況はまだ続きそうである。
		一般レストラン（経営者）	・12月から来年の1月にかけて、大型店が駅の反対側に、立て続けに開店するため、客が流れて、こちら側の人の流れは少なくなると予想している。
		一般レストラン（経営者）	・テロと難民の問題を抱えるユーロ圏の経済的負担と苦難、ユーロ圏における経済偏重、中国経済の減速と領土問題、ロシアにおけるウクライナ問題、中東の混乱と闘争などの問題に関して、アメリカがリーダーシップを取っていない。FRBの金利アップのペースが市場の期待通りではなかったことは、アメリカの政治と経済に多くの不確定要素が潜んでいるからなのか。市場がこのように考えれば、円高ドル安の状況になっていき、日本の多くの企業にとっては不利益な状況となる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始については、ある程度売上見込みが立ち順調だが、それ以降の動きが鈍く、前年を下回っており厳しい状況である。周辺のイベントも少ないため、大幅な改善は難しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・観光需要としてはシーズンオフとなる。
		旅行代理店（従業員）	・前年同期に比べ80%で推移しているため、やや悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・ISの問題などで、海外旅行を控えようとする人が増えている。
		旅行代理店（販売促進担当）	・2～3か月後は、旅行業では厳しい月に入り、今後の予定に大きなイベントもないため、やや悪くなる。
		タクシー（団体役員）	・ここ数年の傾向で、年末に比べて年初の落ち込みが大きい。12月の下向き動向から判断すると、2～3か月後の情勢が不安である。
		通信会社（経営者）	・MVNOもスロースタートなため、販売面でトーンダウンしており、全体的な景気の印象もやや悪くなりそうである。
		通信会社（経営者）	・電力自由化により異業種が参入してきて、競争がさらに激しくなることが予想される。
		パチンコ店（経営者）	・客は機械で遊ぶため、やはり機械との兼ね合いが大きい。今は、あまり良い機械が出ていない。また、しばらく前に新聞紙面をにぎわせた、許可の台と違った機械が出回っていることでメーカーが厳しい状況になっているため、今の時期はあまり良い機械が出ないと思う。大変厳しい状況である。
		設計事務所（所長）	・継続作業が終わってくる上に、新規物件の情報もない。また、情報はあっても土地は高く、計画上無理な物件が多く、新規契約は難しい。
設計事務所（所長）	・今の経営の実感としては、地方まで景気が良いと言われていたものの、末端まではその景気は行き届いていない。仕事量が全体的に少ない。		
悪くなる		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・競合店の影響で、悪くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・免税売上は、今年度前半同様の伸びを期待できなくなってきている。所得増をあまり実感できない国内中間層の需要低迷も続いている。今後の外国人客の売上動向によっては非常に厳しい状況になる恐れがある。
		観光名所（職員）	・2～3か月後になると、こちらは観光地のために1番の閑散期に入る。今月も実績より半分以下の人員となってしまふ。
		美容室（経営者）	・だんだん個人の商売が、悪くなるような気がする。
		設計事務所（所長）	・今までは民間の来年の仕事は年内に決まっておき、春早々に実行となっていたが、今年はそのような物件が1つも無い。
		住宅販売会社（経営者）	・中小企業の景気が良くなって中間層の所得が増えない限り、景気は良くならない上に、住宅も売れない。住宅に関しては、消費税を免税にしても良いのではないかと。住宅が売れることによる経済波及効果はかなりある。公共工事は、工事原価の見直しをしてもらわないと、防災工事など耐震補強工事も進まない状況にある。
企業 動向 関連 (南関東)	良くなる やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・商品開発の効果がでてきており、営業活動によっては今後更なる受注増が期待できる。
		建設業（経営者）	・受注は好調であり、来期分の受注が6割程度見えてきている。
		建設業（営業担当）	・設備投資については景気回復の兆しや、消費税増税に伴って各企業共に検討しており、見積価格も上がっている。そうしたなか、施主側も価格競争だけでなく信頼の置ける企業への発注をしている。今後も徐々に景気の上昇が考えられる。
		輸送業（経営者）	・資金の量的緩和を続けるという発言があったが、実行となれば若干でも足踏み状態から上になって行けるチャンスができるのではないかと。
		金融業（統括）	・年度末に向かい、新たな資金ニーズが発生する。
		金融業（役員）	・補助金等、国の施策の効果により、若干景気は良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		税理士	・アメリカの景気が良くなっている一方で中国が失速している。日本の政治はアベノミクスがけん引し、そこから良くなってきているかと思っていたが、中小企業まではまだ浸透していない。大企業はボーナスも増えて良くなっているようなので、希望的観測でこれから少しは良くなるのではないかと期待している。
		税理士	・暖冬が続いても、その時々衣類の売上は見込み、家電も必要な物の購入は堅調である。株価の高値安定や為替の恩恵は、まだしばらくは大企業の業績を伸ばす良い材料である。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・単価上昇によって人材を確保しようとする動きがある。警備員の地位を高めて行かないと、将来的な警備業の発展が著しく困難になる。少しでも労働改善できるように企業努力したい。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・引き合い案件があるため、人員が確保できれば良くなる。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・今後寒さが増してくると、さすがに売上も寒くなる可能性がある。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人の注文はやや上向きだが、実印や銀行印といった個人の注文が横ばいかやや少ない状況である。通常、12月は多いはずだが、例年と比べて少ない。
		化学工業（従業員）	・建築関連は忙しいと言われているが、建築向けの製品の動きは、現状も先行きも良くない。
		金属製品製造業（経営者）	・今受けている仕事の納期が1月末である。その仕事が終わった後については、大口の見積を出しており、それが決まれば忙しくなる。その他小口の仕事は、営業で頑張るしかない。先行きは非常に不透明である。
		金属製品製造業（経営者）	・今まで景気を引っ張っていた中国をはじめとした国々の景気が悪く、この状況はまだしばらく続くとみている。これ以上悪くならないでほしいという希望的観測もあり、変わらないとしている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・来月の予定はもらっているものの、どの取引先も今月同様低迷しており、来月良くなる感じはない。例年今ごろは忙しく、29日に大掃除をしているが、今年は仕事がそんなになく、26日から休むことにした。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・状況としては大きく変わる理由はないため、このまま行くのではないかと。ただし、格差が出てきていることは間違いない。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・景況感の改善がみられず、客単価や客の来店周期の長期化は今後も続くと予想されるため、変わらない。
		建設業（経理担当）	・当社も従業員の給与増額を凶ったものの、受注量の減少、利益率の縮小で、これを取り戻すのが大変である。都内の景気が当地にまで及んでくるのを待つしかないのだろうか。大手の利益を下請の方に回して欲しい。
		輸送業（経営者）	・話を聞いていても、良くなったり悪くなったりで、実際に現場に行くと、荷物が少なくなってしまうことがあり、大変苦しんでいる。
		輸送業（総務担当）	・年度末に向けて徐々に良くなる業種があるものの、例年と比べて売上を押し上げる案件はない。また、価格競争や人手不足、人件費の上昇など経営環境は厳しい状況が続くとみている。
		通信業（広報担当）	・日本経済の緩やかな回復と同様の傾向が続く。
		金融業（従業員）	・取引先の全業種で業況の改善が見られない状態が続いている。ただし、マイナンバー関連の書類を保管するための格納箱、ファイルなどの受注が伸びているとの声が、一部の企業からは聞かれる。
		金融業（支店長）	・中国経済が減速しているなか、米国の利上げもあり、景気の先行きも不透明と言わざるを得ない。
		金融業（営業担当）	・売上、受注等の先行きに見通しはついておらず、現状が続くと思われる。建設業は好調なものの、賃金等の高騰による利幅の減少が見込まれる。プレミアム付商品券の利用期間が終了し、小売業の売上は減少の見込である。
		不動産業（経営者）	・5月から厳しい状態の物件について、どのような建築主かは知らないが、オーナー負担が大きく、当社であればこのような仕事は引き受けられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		不動産業（総務担当）	・今後も当面、主力のビルの満室稼働が続くものとみている。ただし、賃貸料の値上げは容易ではなく、賃借人のガードは固い。会社の業態によっても景況感は異なるようである。
		広告代理店（従業員）	・受注量、販売量共に前年よりやや悪い状態で推移している。
		広告代理店（営業担当）	・来年度もやはり大手代理店でほぼ、宣伝施策は固められているため、通常見込める数字は非常に少ない。
		経営コンサルタント	・市内の小規模建設会社の代表者は、「仕事は順調に増加傾向にある。かなり先まで見通せており、安心している。ただし、人手がなく、賃上げもしているが、人材確保に時間がかかる。海外研修生の活用も限界である。将来への懸念があるとしたら、人ではないか。」と話している。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・中小企業、地方経済、製造業の活性化を期待しているが、具体的な兆しが見えている状態ではない。やはり独自戦略を考えていかなければならないと痛感している。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・映像業界では好況感は全くなく、今後も良くなる要素はないように思われる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・マンションのインターネット環境整備に関連する受注量に変化が見られず、今後大きく変わる要因もないため、微増、微減といった状況が継続していく。
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（所長）	・1月は閑散期のため例年案件は少ないが、今年はさらに輪をかけて受注量が少なく、危機感を感じている。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・ひたすら安さを求められる状況に変化の兆しは見られない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・当社は、産業界全般の業種に納入実績がある。その8割がマイナス要因である。また、国産自動車メーカーが前期に税引き後2兆円の黒字を出しているにもかかわらず、来年度より値引き交渉をすると発表しているため、やや悪くなる。
		建設業（経営者）	・消費税増税の駆け込み需要が言われるが、単価上昇もあるため、それほど楽観はできない。さらに、その後の落ち込みが心配である。
		輸送業（経営者）	・決算を控え、取引先の経費削減策が厳しさを増し、当社の経営に影を落とすのではないかと懸念される。
		輸送業（総務担当）	・年末から年度末にかけては通常、鉄鋼関係は増加するが、今年は微減である。住宅関係は各社共に慢性的に微減であり、配送運賃も低下傾向である。
		不動産業（経営者）	・商店街にあるテナントの話によれば、最近新装開店した大型店の影響で客足はさっぱりで、パートの人件費がかさんで大変だということである。
悪くなる	広告代理店（経営者）	・作業を増やしての微増だと、今後の手詰まりは明白で、自分の首を絞めていることはわかるが、そうしないと日々の売上を確保できない状態である。	
	経営コンサルタント	・景気の底上げのために、補正予算などが組まれているものの、ものづくり中心の日本経済のシステム不全が進行するだけの現状では、大企業の投資も、目先のことにのみになり、海外が中心で、国内生産は冷えたまま進むとしか思えない。	
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・人手不足のため、新規募集をするパートの時給単価を上げざるを得ない。また、応募が少ないため、募集費が高騰している。	
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・新規事業は見込めるものもあるが、相対的に例年より減少している。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	・大手電機メーカーの大幅なリストラ策により、当社売上の5割を占める事業部が、3月いっぱい閉鎖されることになり、途方に暮れている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・業界全体が低調に推移しているため、年が明けても見通しが付くような引き合いはなく、現在以上に悪くなると推測する。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・原油の値下がりに伴う、株価下落により、悪くなる。	
雇用関連 (南関東)	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・採用傾向も活発である。取引先企業の新卒採用も前年を超えて採用している見込み。
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・3月に向けて派遣や紹介の需要期となるため、受注数の上昇が期待される。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人数に比例して採用数も増えている。しばらくはこの好況が継続しそうである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・世論全体が明るい感じである。	
		職業安定所（職員）	・雇用保険の受給者実人員は、1,929人で、前年比マイナス6.3%と減少傾向で推移している。また、月間有効求職者数は7,417人で、前月比4.2%の減少である。前月に比べ、在職者の割合が増加し、実失業者数の減少がみられる。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数が、8月以降前年に比べて30%超えが続いている。	
		職業安定所（職員）	・求人が増えており、相変わらず人手不足感が強い。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・金融、製造業ほか5～6社の中堅、中小企業との会談では、中国市場の不透明な状況がいつまで続くのかを懸念する方が非常に多く、ガソリン価格が下がってきていることは良いことだが、それで景気が良くなるというところまではいかないと話すが多かった。	
		人材派遣会社（社員）	・採用に苦戦する状況が継続しそうである。	
		人材派遣会社（社員）	・短期の景気変動に影響のありそうな要因は、見当たらない。	
		人材派遣会社（営業担当）	・求人需要は増加傾向にあるものの、それに比例して採用条件も厳しくなってきたように感じる。そのため、需要はあるが供給は伴わず、結果として、数か月後の景気にプラスマイナスはさほどないのではないかと。	
		人材派遣会社（支店長）	・求人、求職数共に、ここ2～3か月変わらない。	
		人材派遣会社（営業担当）	・第4四半期に向けたエンジニア派遣の引き合いも相変わらず多く、当面は今の状態で推移するようである。	
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・年内に年明けの求人広告を発行しているが、募集をしたいという企業数が全く変わらない。毎年1月の売上は上がるが、今のところ、募集を考えている客の求人数が全く増えないため、変わらない。	
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・特に悪い条件もないが、それと同様、景気が良くなる要素も感じられない。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月比で2か月ぶりに減少したものの、有効求人数では増加を維持している。	
		職業安定所（職員）	・月例経済報告によれば、雇用情勢は改善している、とある。しかし、新聞報道にもあるように非正規雇用の割合が4割近くを占めており、就業者数が増加しても収入が大幅に増えるわけではなく、追加的な消費支出に結び付かない可能性が高く、現状の消費水準が続くと思われる。	
		民間職業紹介機関（経営者）	・新卒採用局面ではいろいろな動きがあるが、景気全体が良くなるわけではない。	
		民間職業紹介機関（経営者）	・アベノミクス効果は強くは感じられない。根本的な改革が必須である。	
		民間職業紹介機関（職員）	・円安が少し進んでいるものの、原油安による資源安が続いており、引き続き採用意欲は強いと考えられるため、大きな変化はない。	
		やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年明けの1～2月にかけての途中計画の話をもっているものが12社ある。規模がかなり大きく、今までにないものである。
		悪くなる	-	-

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (東海)	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・客の様子からも客単価の動きからも、全体的に少しずつ上昇感がみられる。
		商店街（代表者）	・先行きは東京オリンピックの開催に向けて、更に良くなると思込んでいる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・伊勢志摩サミットに向けて、当地のメディアへの露出も増えるため、景気は上向いていく。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・年度末に向けてこの先は受注増加が見込まれる。
		百貨店（経理担当）	・法人税減税等への期待感から、少なくとも購買意欲は上向くと考える。
百貨店（経営企画担当）	・衣料品は気温に左右されるが、高額品需要が引き続き数字をけん引すると考えている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経営者）	・先行きは例年並みの売上になると見込んでいる。
		スーパー（店員）	・暖冬の影響で葉物野菜の価格が安定し、悪い要因は目につかない。
		スーパー（販売担当）	・年末年始が終わり普通の生活に戻れば、日常的な食材が主体の当店で客足が戻る。
		コンビニ（エリア担当）	・カード戦略等キャンペーンの効果により、先行きも来客数の伸びが見込まれる。
		コンビニ（エリア担当）	・徐々にではあるが、来客数は回復傾向にある。特に主力である米飯類商品の回復が大きい。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	・春の卒業・入学、入社や異動に伴って、ギフト需要が増えてくる。
		家電量販店（店員）	・1品単価は上昇傾向にあり、このまま伸びていくと見込んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	・年末になって消費が上向いていると感じる。ガソリン価格の約6年振りの安値で、自動車の販売状況も先行きは良くなると期待する。
		乗用車販売店（経営者）	・決算需要も見込まれ、新年になれば販売台数の落ち込みも多少は改善すると思われる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型ハイブリッド車の効果もあり、販売台数は緩やかだが増えてきており、決算期に向けて増加が見込める。
		旅行代理店（従業員）	・インバウンドの急増に伴い、国内観光地の入出は著しく増えている。インバウンドがきっかけで、メディアが名所や人気スポット等を取り上げる機会が多く、日本人がその良さを再認識し、国内旅行に出掛ける人が増えている面もある。海外から国内へシフトする人も増加しており、春先もこの傾向が続くと見込まれる。日常生活では節約しつつも、旅行への意欲は堅調である。
		通信会社（営業担当）	・共同商品による効果が、今後も続くと思われる。
		通信会社（営業担当）	・年明けからは、ボーナス増加の良い影響が出てくると期待する。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税再増税が近づくと、各社とも、良い商品を作るためにも増税前の駆け込みとなる来年9月末ぎりぎりではなく、年始からの受注に力を入れる。期待感を持ちつつ、年明けからはやや良くなると見込んでいる。
	その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・法人の設備投資系の受注を中心に、年明け以降の案件が増えている。	
	変わらない	商店街（代表者）	・客単価が改善しないので、当面は現状水準のままで推移すると見込んでいる。
	商店街（代表者）	・新商品の投入や商品入替えの時期となるが、前々年あたりから需要の掘り起こしには全くつながっていないため、今回もそれほど期待できない。	
	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・先行きが見通せない部分が多く、判断しづらい。	
	一般小売店〔書店〕（経営者）	・少しずつ良くなるが、今月と比べると大きくは変わらないと見込まれる。	
	一般小売店〔生花〕（経営者）	・先行き不安で財布のひもが依然として固い人がいる反面、暮らし向きに余裕のある人もいて、格差を感じる人が多い。この状況はしばらく続くと思われる。	
一般小売店〔薬局〕（経営者）	・地場産業が不振で、それに変わる新しい産業もなく、景気は底ばいの動きが続く。企業誘致で市内には書籍通販会社の物流拠点や自動車メーカーの施設等が立地しているが、地元には税金が入らないそうで、消費も地域景気も良くなっていない。3か月先に良くなるとは、とても思えない。		
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・大多数の客の財布のひもが固く、一部の大手企業や富裕層の購買によって売上が下支えされる状況が続く。		
一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどでは販売量の動きは変わらないと思われる。		
一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・様々な要因が絡み、先の見通しがつかない。		
百貨店（売場主任）	・衣料品並びに宝飾等の高額商品には、上向きになる要素は見当たらない。お歳暮等の動きは前年並みであり、必要な物には最低限の支出をするという傾向は変わらない。		
百貨店（売場主任）	・12月はボーナス支給で財布のひもも緩み、普段はあまり売れない高額商品の売上も増加したが、この先は財布のひもも固くなる時期となる。高額商品の動きは落ち着き、クリアランスを待って購入する客が増える。前年同月でみる売上高は、引き続き減少が続く。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（経理担当）	・依然として中間層の財布のひもは固い。
		百貨店（経理担当）	・気温が下がれば、冬物衣料品を中心にクリアランスセールも盛り上がるが、あまり期待はできない。
		百貨店（販売促進担当）	・インバウンドによる売上で国内消費の鈍化をカバーする状況は変わらない。
		百貨店（販売担当）	・年末の購買意欲の高さが2～3か月先まで続くかは疑問である。全館でのイベント等、お買い得な時は客に動きが出る状況で、大きな変化はないと思われる。
		百貨店（販売担当）	・来年の参議院選挙に向けて、場当たり的な政策が一層目立つようになる。一時的な対応を消費者は見抜いており、先行きの不安が解消されないまま、時間が経過していくと思われる。
		百貨店（販売担当）	・株高で推移するなか、富裕層の消費やインバウンド消費は今後も続くと思われるが、一般消費者の消費を刺激する要因に乏しい。
		百貨店（販売担当）	・年明けは、前年並みの売上となりそうだが、前年実績を上回ることはなく、その後はまたしばらく停滞が見込まれる。歳時には盛り上がるが、日常の消費は抑えていると感じる。
		スーパー（経営者）	・海外市場の影響で輸出型産業の操業が低下し、我が国の経済にも影響するため、3月ごろは、まだ景気が回復しない。中国経済の減速が続き、東南アジアの新興国にも影響して輸出が徐々に減る。
		スーパー（店長）	・現状は良いが、同業他社との話では、今でもそんなに良くないという話が多く、これ以上良くなることは難しいと感じる。
		スーパー（店長）	・商品の値上がりが見込まれ、先行きの不安から、抑える部分は抑える一方で、自分のための買物で必要な物や欲しい物は購入するという傾向が続く。
		スーパー（店員）	・先行きも単価の低い商品だけが売れる状況が続き、利益の確保が難しいものと見込まれる。
		スーパー（販売促進担当）	・景気が回復する兆しがない。
		スーパー（支店長）	・目新しい経済対策もないため、このまま現状維持が続く。
		スーパー（商品開発担当）	・来客数が前年同期を下回り、それに伴い売上も減少し続ける厳しい状況から抜け出せない。来客数を回復させる方策がない限り、足元の状況からさほど変わらない。
		コンビニ（企画担当）	・東京オリンピックの開催までは、引き続き若干のプラスで推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・今月並みの状況が、当面は続くと思われる。
		コンビニ（商品開発担当）	・足元では非常に暖かい日が続く、来客数の増加が売上を押し上げているが、2～3か月先には、気候も例年並となる。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・客の様子には、それほど変化がみられない。
		乗用車販売店（経営者）	・良くなる要素がなかなか見当たらない。下請・孫請けの会社にとっては、環境が一層厳しくなるとも考えられる。
		乗用車販売店（従業員）	・自動車に関する来年度の税制が発表され、年度末に向けては、購入を真剣に考える客の増加が見込まれる。ただし、興味を集めそうな車種は、納期が未確定で来年度になる可能性もある等、マイナス要素もあるため、客への効果的な働きかけを考えたい。
		乗用車販売店（従業員）	・最近是好調が続いており、先行きも現状維持を期待する。
		乗用車販売店（従業員）	・1～3月には、特段の変化材料がないと思われる。
		乗用車販売店（従業員）	・例年は、決算期が近づけば市場に動きが出るが、現時点で動きがあまりないので、先行き是不透明である。工場への在庫数は堅調で、一時期は格安店に流れていた客が、戻ってきていると感じる。
		乗用車販売店（経理担当）	・景況感は、現状からさほど変わらない。周囲からも景気の良い話は聞かない。
		乗用車販売店（総務担当）	・個人の消費が良くなる要素が見当たらない。
		住関連専門店（営業担当）	・新築・分譲マンション共に、受注が増えていない。一方、リフォーム工事、大規模改修や店舗改修工事は、増えている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・異動が増える時期となり、年末からの購買意欲の高まりが続く。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・良くなる要素は見当たらないが、悪くなる要素も特に思い当たらない。先行きは、変わらないというより、見通しがつかない状況である。
		高級レストラン（役員）	・新年会等、年明けの予約状況は前年同期並みで、景気が回復しているようには感じられない。
		観光型ホテル（販売担当）	・前年は、2～3月にスポットで大型宴会を受注していたが、今年はそういった特需を確保していないので、先行きが今よりも良くなるとはいえない。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数から、先行きは変わらないと見込む。
		都市型ホテル（支配人）	・外国人旅行者の動き次第である。
		都市型ホテル（営業担当）	・予約数からは、少なくとも3月までは良い状況で推移している。
		都市型ホテル（経理担当）	・宿泊や宴会の受注状況は、前年同期並みとなっている。
		旅行代理店（経営者）	・客のなかで景気の良い職種と悪い職種があり、全体としては、景気の良い職種の割合が少ないように感じる。
		旅行代理店（経営者）	・12月に入って売上が急激に減少している。原因はわからないが、これから先もこの傾向が続くように感じられる。
		旅行代理店（経営者）	・業種や体力により、売上が更に増加あるいは現状を維持する企業と、ますます悪化する企業に分かれる。廃業やコンビニ業界でみられるような統合が様々な業種で進む。購買者の数が増加しない限り、全体でみれば、横ばいで変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・旅行は、消費税増税前の駆け込みや生活費を切り詰めてまで行くものではないので、先行きも大きくは変わらない。海外旅行先は、テロの不安や現地情勢により、安全な国を選ぶ傾向があり、来年は更に国内へのシフトが強まるように感じる。
		タクシー運転手	・暖冬で、衣料品や暖房機器の売行きが悪いと聞いている。世の中で金が回らないため、2～3か月先も良くなるとは思えない。
		タクシー運転手	・繁華街の静かな状態が長い間続いているので、この先もすぐに景気が良くなるようには思えない。
		通信会社（企画担当）	・当地の製造業は業績もそこそこようになっており、個人消費も堅調であると感じる。当面は、現状程度のレベルで推移するものと思われる。
		通信会社（サービス担当）	・最近が高齢者にも携帯電話の利用が増えており、家庭では固定電話の解約や安価なサービスへの乗換え等、節約傾向がこれからも変わらない。
		ゴルフ場（企画担当）	・この先は、大雪等が懸念される時期となる。2月の予約数は前年同期を下回っており不安はあるものの、足元の状況からは、あまり大きくは変わらないと見込んでいる。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・消費税増税までは緩やかに回復が続き、その後は悪くなる。
		美容室（経営者）	・客は必要な時にだけ来店する傾向がある。
		設計事務所（経営者）	・変化の兆しを感じられず、低空飛行で安定したままである。
住宅販売会社（従業員）	・様々な仕事を受注できる元請企業は、何とか持ちこたえることができるが、特定分野で受注する設備工事業や電気工事業等では、仕事の確保が困難な状況となっている。		
住宅販売会社（従業員）	・販売量はこの先も横ばいが続く。		
やや悪くなる	商店街（代表者）	・企業から良い話は聞かれず、マイナスの話ばかりである。地方都市の小売業は、大変厳しい状況にある。	
	商店街（代表者）	・年末に向けて売上が少し伸びた分、年明けからは減少する。	
	百貨店（企画担当）	・12月は暖冬という要因もあったが、季節商材だけでなく全般的に商品の動きが非常に鈍かった。この状況は気温の影響だけでないと思われ、1月も状況が変わらなければ、先行きは景気が悪化していく可能性が高い。	
	スーパー（総務担当）	・おせち料理の予約販売数が、前年と比べて極めて悪いため、先行きはやや悪くなると見込まれる。	
	スーパー（販売担当）	・年が明けると購買意欲が低下する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（営業企画）	・消費者の大半では実質所得が増えない状況で、プチゼいたくのような消費は、今後しばらく控える傾向になると思われる。
		コンビニ（店長）	・消費税再増税で軽減税率の導入が決まり、経理業務が大変になる。企業ではシステムの改修や新たな仕組みづくりに経費がかかり、身の回りの景気にまで影響すると思われる。
		家電量販店（店員）	・前年は悪いなかでも販売量は前々年より良かった。しかし、足元では来客数・販売量共に前年割れを起こしており、年が明けても状況が一変するとは思えない。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・先々には新入学関連の売上が期待できるが、例年、年明けからしばらくは数字が落ち込む時期となり、あまり期待はできない。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・消費税再増税が近づくとつれて、買い控えや財布のひもが固くなると見込まれる。
		一般レストラン（経営者）	・客足が良くなる気配はない。先行きは更に消費税再増税が重くのしかかってくる。
		スナック（経営者）	・年金生活の客が多く、財布のひもは固くなっており、あまり期待はできない。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・年明けからは一気に上昇気流に乗りたいところだが、良くなる要素が見当たらない。
		都市型ホテル（経営者）	・製造業の設備投資は、今一つであると感じる。
		旅行代理店（経営者）	・景気回復の原動力となる要因が見当たらない。他の経営者からも同様の声を聞く。
		旅行代理店（従業員）	・これから卒業旅行シーズンとなる。例年イタリア方面の人気の高いが、今の状況からすると来年はかなり厳しくなる。旅行業ではこれから厳しい状況が続くと見込まれる。
		テーマパーク（職員）	・ウィンタースポーツは、年末年始の時期に足が遠ざかると、その後のばん回が困難となる。
		テーマパーク（職員）	・世界情勢が悪くなっているため、今後はインパウンドも減っていく可能性がある。
		観光名所（案内係）	・天候不順で冬らしくない。暖冬は景気に悪影響を及ぼす。
		理美容室（経営者）	・農業を営む客との話では、農産物の価格は上昇せず所得もあまり増えないので、景気は徐々に悪くなると感じる。
		美顔美容室（経営者）	・1～3月は寒さが影響し、月2回の来店を1回にする等、来客数は減少する。
		美容室（経営者）	・地域では若い女性を中心に人口が減少している。美容室としてはかなりのマイナスである。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・放課後デイサービス事業は単独施設での運営は難しい。生活支援等の他事業も広げていく必要があり、施設経営は難しくなっている。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・寒さが厳しくなると、体調を崩す客が増加する。この先2か月はレンタル機具の解約増加にも留意が必要となる。
		設計事務所（職員）	・消費税再増税の話題は耳にするが、景気に関する良い話は、あまり聞かない。
その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・客には、契約交渉でもかなり慎重な姿勢がみられ、単価上昇が見込めるのはまだ先である。報道されているように景気が回復しているとは思えない。		
悪くなる		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・消費者は更にシビアになる。日常と非日常に分けて金の使い方を考え、日常では財布のひもが一層固くなっていく。
		衣料品専門店（経営者）	・良い材料が見当たらない。
		観光型ホテル（経営者）	・景気の悪くなる傾向が鮮明になってきた。宿泊部門、昼食・夕食部門の1～3月の予約数をみると、前年同期比で75～80%と、県内外からの客足と地元経済の両面から悪くなっている状況がうかがえる。
		パチンコ店（経営者）	・業界全体が低単価、薄利多売の経営方針であり、更に監督官庁による規制見直し等の影響が懸念される。
		美容室（経営者）	・2～3か月後は、パーマをかける客は減って、売上も減少する。
		理容室（経営者）	・客足は安い店に流れ、まだまだ悪くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・一部の企業の景気が良いだけで、世の中全般には悪く、住宅の購入にまで金が回らない。
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・客先の設備投資による需要増加が、この先半年程度は続く見込みである。
	やや良くなる	食料品製造業（経営企画担当）	・伊勢志摩サミット開催による経済効果に大いに期待する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
(東海)		化学工業（営業）	・チフサ価格が更に下がり、収益性が改善する見込みである。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・新型ハイブリッド車の部品を受注しており、その部品が量産開始となるため、売上が増加する見通しである。
		通信会社（法人営業担当）	・外国人観光客の消費拡大や原油安等の要因に加え、税収の伸び、赤字国債の予定額からの減額、幅広い品目での軽減税率の適用等、様々な要因により消費者のマインドが少しずつ回復すると見込まれる。
		企業広告制作業（経営者）	・格差の広がり、景気が回復しても全ての人の生活が良くなるわけではない。消費税増税の影響は、まだ少し先の問題である。
		会計事務所（社会保険労務士）	・顧問先でも冬の賞与を増額するところが幾つかあり、新年を迎え、少しは消費が拡大するのではないかと期待している。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（代表）	・景気が上向いているといっても、末端までは届いていない。ほとんどの客が個人消費の動向に影響を受けるが、消費税増税の話題が出る度に財布のひもが固くなり、先行きは厳しくなるのではと危惧する声も出ている。
		化学工業（総務秘書）	・景気の変動に影響を及ぼすような材料が見受けられない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・先行きは不透明で、客に聞いても明確な答えは得られない。若干景気が良くなりそうな気配は感じるが、大きく変わることはなさそうである。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合い件数は増加傾向にあり、この先2か月程度は、引き続き現状の水準で推移すると見込まれる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量は安定的に推移している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・米国の利上げの影響が不透明で、先が読めない。円安や原油安は、製造業にとってはプラスに働くと考えているが、単純な話ではなさそうである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注価格の変化は見込まれない。
		輸送業（経営者）	・輸入貨物の引き合いが増えており、しばらくはこの調子が続くと思われる。
		輸送業（従業員）	・石油製品の価格安定が、物流業界だけでなく物価全体の安定にも寄与している。マイカーによる買物や旅行等、人の動きも活発化し、景気回復につながっていく。ただし、景気的好転で運転手不足は更に厳しくなると見込まれ、業界としては懸念材料である。
		輸送業（エリア担当）	・通販市場は拡大して仕事は増えるが、対応できるだけの人手が集まらない。現在の受注単価では厳しい。
		輸送業（エリア担当）	・米国の利上げによる影響もなく、経済的な変化はないものと見込まれる。
		輸送業（エリア担当）	・軽油価格が前年比で約23円下がっており、非常に助かっているが、貨物の動きは今一つ緩慢である。
		輸送業（エリア担当）	・暖冬で灯油やスノータイヤ等の季節商材が売れないという話を耳にする。このまま暖かい日が続くと、関連業界では見込んだほどの業績が達成できず、今一つの景況感が続く。
		金融業（従業員）	・企業は二極化し、自動車産業でも大手企業は利益を確保しているが、中小企業では、まだ先の見通しが立たない状況が続いている。
		金融業（法人営業担当）	・自動車部品メーカーでは当面の受注を確保しているが、小売業等の非製造業では、消費マインドの冷え込みから、先行きに対して慎重な見方が強い。
金融業（企画担当）	・賃上げを実施する企業が立て続ければ話は別であるが、先の方向性がみえず、しばらく現状のまま景気は変わらないと思われる。		
不動産業（経営者）	・大きな変動を起こすような要素はなく、受注量は現状維持が見込まれる。		
不動産業（用地仕入）	・景気を左右するような要因が見当たらない。		
広告代理店（制作担当）	・凍結状態の新規企画や提案が多く、先行きは、良くも悪くもならず現状維持が続くと思われる。		
公認会計士	・円安による原材料費の上昇、電力料金の値上げや人手不足等、中小企業ではコスト構造の改善が期待できない。中国経済の減速による生産量の低下が、操業率にも影響を与えている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	会計事務所（職員）	・消費税再増税はまだ先であるが、軽減税率導入で対応への経費負担が増えそうである。どの企業も対応には不安を感じている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・1～3月にかけて納品時期が重なり、技術者の枯渇は明白なので、新規案件を受注できない。
		食料品製造業（営業担当）	・周囲で景気の良い話はなく、飲料・飲食業界においても消費者の節約志向で売上は落ち込み、今後の回復の兆しもみえない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・2～3か月先に関する良い情報もなく、景気は良くならない。
		化学工業（人事担当）	・景気が良くなる理由が見当たらない。海外にはテロ、中国経済の減速や米国利上げの影響等、不安要素が多く、何かのきっかけで国内景気が落ち込むことを警戒する人が多いと感じる。
		鉄鋼業（経営者）	・例年であれば既に年明けの仕事の材料が発注されている時期であるが、まだの状況である。自動車の生産台数や設備等の案件に関する情報も非常に少ない。
		金属製品製造業（従業員）	・大型の開発プロジェクトが一段落し、谷間になるという見方が多い。
		電気機械器具製造業（経営者）	・引き合い案件が少なく、今後2～3か月で販売量が上向くようには感じられない。鉄鋼関係は供給余力があるためか、スクラップ価格も下落し市況の厳しさがうかがえる。
		建設業（経営者）	・地価の上昇に加えて建築費が高騰し、住宅の販売価格が非常に高額となっている。年収の少ない人の持家比率は、一層の低下が懸念される。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・新聞購読数も折込広告の売上高も、減少傾向にある。
	悪くなる	行政書士	・例年と同様に、荷動きがやや減少する見込みである。
雇用関連 (東海)	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・先行きも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見込まれる。
		人材派遣会社（営業担当）	・来年度に向けて、採用枠の拡大を検討する企業が増えてきていると感じる。
		人材派遣会社（支店長）	・12月の契約終了数は前年同月比で30%減と、年間を通じて減少が続いており、派遣労働者の稼働数の増加が見込まれる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車メーカーや生産車種によって違いはあるが、年度末に向けては、採用者数が右肩上がりで見込む。
		職業安定所（職員）	・正社員求人増加や建設業、医療・福祉関係の人手不足が続いており、求人条件の改善等、今月よりも良くなるものと思われる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・1月中旬以降は転職活動が最も活発となる時期のため、採用数も増加が見込まれる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・来年度の政府予算にも中小企業支援策が多く組み込まれており、若干ではあるものの、先行投資を実施する企業も発生するものと想定している。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	・報道等からは、景気が悪くなることはなさそうだが、急激に良くなることもなさそうである。
		人材派遣会社（経営企画）	・取り立てて景気変動する要素はない。
		人材派遣会社（社員）	・有能な人材に対する企業の中途採用活動は活発ではあるが、それに対応する人材の不足が、採用決定数の伸び悩みに影響している。
人材派遣会社（営業担当）	・大きな変動要因は思い当たらない。		
新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・忘年会が年々少なくなり、新年会も同様である。カレンダーを配る企業も激減している。そのような様子から、数か月先に景気が良くなるとは到底思えない。無駄とも思えるようなことに金を使い始めてこそ、景気回復といえる。		
職業安定所（所長）	・緩やかな景気回復が続いており、今後も求職者数の減少が続く。		
職業安定所（職員）	・建設業の求人だけは堅調な推移であるが、他の産業では、売上が増加し収益が改善しない限り、求人が増える状況ではない。		
変わらない			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・主に大手企業では業績好調であるが、中小企業に勤める人が多い当地では、家計も含めて引き続き厳しい状態である。中国経済減速の影響が大きいとの声も出ている。求人数は増加傾向にはあるが、販売業を中心に、相変わらずパート主体の募集が多い。
		職業安定所（職員）	・人手不足ではあるが、中小企業では賃金・処遇の改善が進んでいないため、消費への好循環が期待できない。
		職業安定所（職員）	・一部の産業では、求人募集時の賃金が明らかに上昇しているが、人手不足が常態化している産業では、上昇、下降の両ケースがみられる。求人数に占める割合は、常態化している産業が大きいことから、現状の動きが今後も続いていくと思われる。
		職業安定所（職員）	・求人数は前年同期より少し増加しているが、求職者数の減少幅は、前年同期と比べて小さくなっている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・企業の求人募集もほぼ締め切れ、前年のような追加募集や相談もなく、採用活動は一段落という印象である。
やや悪くなる		人材派遣会社（社員）	・好調な今月と比べると若干の落ち込みが見込まれるが、歓迎迎会シーズンの利用拡大に期待したい。
		民間職業紹介機関（支社長）	・大手企業の新規求人は、しばらく動きがない模様である。新卒者を含む来年度の採用計画は2月ごろに固まるので、その動向待ちである。
悪くなる		-	-

6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	乗用車販売店（役員）	・季節的要因だけではなく、新型車の効果が現れてくるものと期待している。
		通信会社（役員）	・2～3か月先は通信サービスの商戦期にあたり、新規や追加増設の契約が伸びると予想される。
(北陸)	やや良くなる	家電量販店（店長）	・安い商品から付加価値が高い高額商品を購入する事が多くなり、商品単価が上がると思われる。
		乗用車販売店（経営者）	・春先の車検到来数も多くなる時期に入るので、これからは販売、修理部門とも良くなると思う。
		乗用車販売店（従業員）	・毎年恒例の大きなイベントが1月に開催されるので、新規の顧客などを大いに期待している。
		旅行代理店（従業員）	・北陸新幹線効果の継続が見込める。競合となる函館が、新幹線開業後も東京から4時間強との発表を受けて、更に加速がつく。
		通信会社（営業担当）	・新入学生向けの販売が増えることが予測される。またその家族も一緒に購入する傾向があるので期待している。
		住宅販売会社（従業員）	・厳しい状況は続くが、消費税率アップを控え、受注は上向いていくと予想している。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税増税の話も出て、少しずつ来客数の動きに変化が見えると思う。
変わらない		商店街（代表者）	・今のまま、推移していきそうな感じである。
		商店街（代表者）	・2～3か月先までには、特別な変化は見込まれない。強いて言えば、撤退した百貨店の跡地で再開発工事が始まったので、近辺の店舗に少し影響がでるかもしれないと思う。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・北陸新幹線効果もまだ続き、観光客も多いのだが、材料費その他の食品における値上げがあることから、今後どうなるかは不透明である。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・年度末の需要期に向け、商談件数や店舗来店件数は増えているが、購入まで結びついている感があまりない。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・年末年始を過ぎないとはっきりは言えないが、今のところ悪くなるような要素はない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・売上が伸びる要素はなく、しばらく現況と変わらないだろう。
		百貨店（売場主任）	・地方気象台発表の3か月予報によると、平年に比べて気温は高く降雪量は少ない見込みとのことであり、防寒商材は引き続き苦戦すると予測する。
		スーパー（店長）	・現状を考えると、この先も特に環境が変わらない流れなので、変化がないと考えている。
		スーパー（店長）	・天候の状況の影響もあるが、際立っての景気の好転はあまりないように思う。年末、正月期間と、今年は休みの期間も短く、その分の落ち込みも考えられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（総務担当）	・北陸新幹線効果が続き、人手不足の状況が続いている点は経営する立場で懸念材料であるが、売上は安定しており、3月ぐらいまではこの状況が続くと思っている。
		コンビニ（経営者）	・劇的に変わる要素は見当たらない。同業者が飽和状態なので、1つのパイを多少の変動がありながら奪い合う状況がこのまま続く。
		衣料品専門店（経営者）	・売上の減少が止まらず、先行きの不透明感が否めない。大変厳しい状況である。
		自動車備品販売店（従業員）	・ガソリン単価の下落、新車販売の低迷など明るい兆しが無い。唯一、ドライブレコーダーは需要も高く、前年ベースからの伸びは良いが、単価が低い商品のため更なる数量拡大が課題であるものの、急激な拡大は期待ができない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	・例年並みの寒さにならず、衣料が大変厳しい状態が続いている。暖冬で、鍋食材などまとまった需要が弱い様子である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・冬物バーゲンや初売、福袋の商戦については、大型商業施設の出店による分散化傾向が懸念される上、既存施設のイベントも例年になく強化されている。大変な苦戦が予想される。
		一般レストラン（店長）	・予約状態から見ると一本調子で上向くとは考えられない。
		観光型旅館（経営者）	・北陸新幹線開業の影響が薄れつつあるが、3月までは大手旅行会社の全社キャンペーンがあり、前年を割り込むことはないと思われる。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約状況は12月以降120～130%で推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・春から北陸新幹線効果で伸びてきたが、初めての冬を迎え、観光客の動きが予約状況からでは現状分からない。正月は曜日の関係で休日も少ないので、予約総人数は前年より少ない。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門の傾向は今後も変わらず、レストランの個人利用と宴会部門の法人利用は、まだ回復には至らないと想定される。
		タクシー運転手	・暖冬のため足場が良いので、利用客数が少なく売上が伸びない。
		通信会社（職員）	・まだ契約件数への大きな影響はないまでも、転居や死亡、また施設入居によって空家になる場合など、解約理由が高齢化や人口減少につながっているであろう比率が高くなってきている。
		通信会社（営業担当）	・販売量は前月と比較し同水準となっているが、季節要因でやや売上は減少している。ただし、1人あたりの客単価はそれほど変動がない。
		その他レジャー施設（職員）	・入会者や利用者は冬季間減小するが、幸い燃料代が下がっているのが救いである。
		住宅販売会社（従業員）	・職人不足や技術者不足がここに来て顕著であり、安定した工期の確保、平均化した日程を組むことができなくなり、業績面に与える影響は必至である。懸念材料になっている。
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・この暖冬がまだまだ続くということと、もう一つの側面として、北陸新幹線の影響でファッション関係は新幹線で東京に行って買おうという客の声が非常に多い。暖冬に加えて交通アクセスの変化によって、この冬あるいは来年の初売のバーゲン品は、おそらく苦戦するだろうという予測である。
		百貨店（営業担当）	・景気が上向くような要因が見当たらず、客が必要な時期にならないと買わないという傾向が強いため、厳しくなると予想する。
		スーパー（総務担当）	・来客数が伸びない状況が続く中、今後も競合店の出店が予想され小売業は更に厳しくなる。
		コンビニ（経営者）	・売上は前年並みを維持しているが、店のスタッフの件費が高騰している。それにより、収入では減少する方向に向かっている。
		コンビニ（店舗管理）	・人手不足基調を春から抜け出そうと、パート、アルバイトの時給相場は上昇が予想される。件費アップを吸収する方策が見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・当地の小売業界でも景気が良いところがあり、市の郊外にある大型ショッピングセンターの人出は、市内唯一のデパートの10倍くらいある。当地で元気のある店はコンビニ、駅ナカ、ショッピングセンターであり、それ以外はどこまで生き延びられるかの運試しという状況ではないか。
		家電量販店（店長）	・暖冬の影響が大きく、季節商材の実績が伸びておらず、来客数にまで影響が出ている。
		住関連専門店（店員）	・世間で話題になっているように、次回の消費税増税を意識する消費者も少なくはなく、し好品や耐久消費財への消費はますます落ち込むことが考えられる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・とにかく、景気が良くなってきているという兆しが全くみえない。景気がこれからまだ悪くなっていくのではないかと思われるくらいである。客との話でも、そうした感じが伝わってくるというのが、今現在である。
		高級レストラン（スタッフ）	・大型宴席の受注が例年並みであることから、春から継続している好業績も一服することが予想される。
		一般レストラン（統括）	・輸入食材、国産野菜が値上がりする反面、メニュー売価を変える大きな理由がないため売価改定が難しく、徐々に利益圧迫度合いが強まっている。軽減税率導入の発表後、さらに今後の見通しは悪くなるとみて、対策に動き始めた。
		スナック（経営者）	・やはり国内外の不安定要因で厳しくなる可能性があると思う。
		旅行代理店（所長）	・北陸新幹線開業による特需取扱が多く受注された分の落ち込みが懸念される。
		タクシー運転手	・今月は月初めから忘年会が多く、良過ぎた反動でやや悪くなると思う。
		通信会社（役員）	・政府からの携帯通信料金引下げの要請を受け、大手通信キャリアの通信プランの見直しが進む見通しである。この動きは格安携帯、スマホ提供事業者にとって新規契約数の減少を招くとみている。
		住宅販売会社（従業員）	・分譲地は日当たりよりも価格の安いものから売れていき、住宅価格も安い商品から売れていく状況である。今後ますます価格の安い物が選ばれるようになると思う。
		悪くなる	商店街（代表者）
コンビニ（店長）	・人手不足による悪循環のため経費が急増している。年末だからではなく1年を通じて深刻な問題となっており、これから数年間どうやって経費をコントロールしていくか模索中である。以前同様の経営では成り立たない時代となってきた。		
企業動向関連 (北陸)	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・今後の受注量は、増加の予定である。
		通信業（営業担当）	・セキュリティに関わるシステムが好調である。各企業もマイナンバーの運用で意識が高くなっているものと思われる。
	変わらない	司法書士	・国体関連の建設工事などがあり、建設業許可更新の際の決算書の数字が全てにおいてこれまでより良かった。今後も国体関連や駅前の再開発事業が続くため、景気はやや良くなるのではないか。
		食料品製造業（役員）	・今後2～3か月もそうだが、米国の利上げもあり来年にかけて円高傾向になるといった変化が起きるとは考えづらく、変わらないと思われる。
		繊維工業（経営者）	・国内消費の低迷で、受注の先行きが見えにくい状況が続くと思われる。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・軸足を置く住宅市場は、新設住宅着工数において春以降順調に伸びてきていたが、10月になって前年割れの状況である。特にマンションは9月以降厳しい状況が続いている。持ち家の伸びとマンションの減少が今後どのように影響してくるか判断しづらい。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3カ月先の分の注文の入り具合をみて、そのように思った。
		精密機械器具製造業（経営者）	・営業からの情報では、春先に向けた仕入状況も抑え気味の客先が多く、全体の市況としては厳しい状況が続くと思われる。
	輸送業（配車担当）	・今後急速に上向くとは思えない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（融資担当）	・企業の資金需要はやや弱まっているが、極めて低い水準とまでいえない。強弱感が対立している。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・全体的にチラシ出稿量は増えてきている感はあるが、サイズダウンしての出稿なので売上の前年を超えない状況である。来年以降もこの状況は続くのではないと思う。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（総務担当）	・アジア市場には直接当社の機械受注はないが、アジア市場に依存している会社の設備投資が落ちている。この影響で各市場とも受注が伸びないと思われる。
		建設業（経営者）	・当県における今年度の公共事業の発注が、前年比で全国的にも最低水準で、各業者は手持ち工事が不足している。新年に入ってから第4四半期の発注は期待できず、活況とはならないだろう。
		建設業（総務担当）	・大都市以外では工事発注量の減少が続くと思われ、今後は受注高確保を目的とする価格競争が、一段と厳しさを増すと見込まれる。
		金融業（融資担当）	・中国の景気後退から、日本経済の景気も先が見通せない。消費税増税など消費者心理は悪い。
		不動産業（経営者）	・同業者関係の情報では、法人関係の動きは二極化しているということだが、個人客の問い合わせがかなり減ってきている。
		税理士（所長）	・これから先は日本の社会というのは大企業も中小企業も同じで、アメリカや中国など海外にかなり左右されることが多いと思う。これから先もいろいろな海外の不安要因があり、決してプラスのところが多いとは思われず、やや厳しくなるのではと思う。国内的には、仕事で客の給与計算をしてもサラリーマンの実質的な所得が上がっていないというのがわかり、その点がより上がらないと厳しいのではないと思う。
	悪くなる	-	-
雇用 関連 (北陸)	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年末年始の求人特集について、件数は120%、金額で140%と大きく伸びた。業種的に見ても人手不足感が全体としてのトレンドではなく、足りない業種や職種が限定されていると考えられる。そうした業種が今後も業績が伸びる可能性が高いことはプラス要因ではないかと考える。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数が前年同月比で減少が続く中、新規求人数が7か月ぶりに前年同月比でプラスに転じた。
		職業安定所（職員）	・製造業を中心に、受注、仕事量の増加が見込まれる。また、設備投資なども増えているとの話も、よく聞くことができる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・アメリカの金融政策も方向性が定まり、中国経済も縮小傾向であるが安定している。また、原油安と中東情勢もテロの危険性は高いが、今のところ大きな問題もないなど国際情勢が安定している。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	・有期契約の案件に対して、長期的な展望に立ってやってみようという求職者の前向き姿勢が見受けられない。
		人材派遣会社（社員）	・あらゆる職種で人手不足に加えて、人材の需要と供給の深刻なミスマッチが起きている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大きな雇用に関わる話が出てこない。
		職業安定所（職員）	・業績が良くなるという事業所がある一方で、依然として先行きを不安視している事業所もある。
		民間職業紹介機関（経営者）	・労働者派遣法の施行後、企業の採用担当は派遣雇用を控えている向きがうかがえる。
	やや悪くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連 (近畿)	良くなる			
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・セールに期待しているほか、春物の立ち上げも意識的に早めていく。	
		百貨店（外商担当）	・競合店が建て替え工事に入り、売場面積が大幅に縮小するため、当店にシフトする客が増えると思われる。特に、春物の新作がそろってくるこの時期に、効果が顕著に出てくる。	
		スーパー（社員）	・お歳暮やクリスマス関連の販売実績は、ほとんどの店舗でほぼ前年並みとなったようである。多くの企業で今冬の賞与が昨年よりも増加したこともあり、年末年始の商戦も前年以上に活発となることが予想される。	
		コンビニ（経営者）	・コーヒー類の品ぞろえの充実により、まだまだ売上げが見込まれるほか、プレミアム系新商品も続々と発売が予定されているため、客単価の上昇が期待できる。	
		コンビニ（店員）	・今月に店舗の改装を行い、店のコンセプトも新しくした。手作りパンは客にも好評で、売上が伸びる気配を感じる。	
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・春物スーツ、ジャケットのオーダーの問い合わせが多い。	
		乗用車販売店（経営者）	・世界的な株価動向だけで判断するならば、8月の中国株暴落後、少し持ち直している。国際テロ組織の問題や、ロシアとトルコの対立など、世界の政治経済に与える不安材料は多いものの、国内的には政権も安定してきたため、経済も落ち着いてくる。	
		乗用車販売店（営業担当）	・2～3か月先は決算期となり、キャンペーンなどで割安感を訴求するため、今月よりも来客数、受注台数共に増加することが予想される。	
		乗用車販売店（販売担当）	・今の申込の受注が、実際の販売につながり始めると考えられる。	
		住関連専門店（店員）	・学習机や新生活商材など、気温に影響されない商品の購入が期待できる。	
		一般レストラン（経営者）	・T P P 関連や、消費税増税への不安により、どれほどの影響が出るかは想像ができない。ただし、景気は若干落ち着くものの、今よりも落ち込むことはないだろう。	
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・消費税率の引上げ前ということで、需要が拡大している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・客室料金や宴会場料金の値上げが検討段階に入っており、更なる増収に期待が持てる。また、レストランについても販売内容を一部変更し、客のニーズに合わせた販売を行う。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊が売上全体をけん引する状況がまだまだ続く。一方、宴会部門が非常に悪く、予約の動きも鈍い。	
		通信会社（経営者）	・原油価格の低下など、小売業の取引先の売上増につながる動きがみられる。	
		競艇場（職員）	・業界では、ビッグレースや年末年始のレースなど、グレードレースが多く実施される。前年比でみても、このところは回復傾向にあり、特に電話投票の伸びが顕著であることから、業界内の景気は上向きである。	
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・注文住宅に対する消費税増税の経過措置の期限である来年9月末に向けて、客の動きが活発化する。	
		変わらない	商店街（代表者）	・客の来店回数が減少している。
			一般小売店〔事務用品〕（経営者）	・客と接していて、お金の使い方をかなり絞っているように感じる。店側も景気を気にしてしまい、もう一歩踏み込んだ商品提案ができていない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・消費税率が8%でも厳しいのに、今後は10%という話題が出てくる。駆け込み需要はほとんど考えられず、物を増やさない、買わないという傾向が更に進む。景気が良くなる方向に進むとは、今の段階では考えられない。	
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・暖冬傾向が続きそうで、セールでも高額コートなどが苦戦しそうな傾向が出始めている。何とか売上前年比の減少幅を1けた台で終わらせたい。	
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	・繁華街ではアジア系の観光客による爆買いがみられるものの、郊外はその恩恵に恵まれていない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	・消費の形がかなりのスピードで変化しているため、あっという間に旧態依然とした販売方法が廃れる可能性がある。インターネット販売や大型スーパー、コンビニが台頭しており、小売店舗が生き残る形を早く探さなければと強く感じている。
		一般小売店〔鮮魚〕 (営業担当)	・外国人観光客の購買力は高いが、日本人の購買力が弱い分だけマイナスとなる。
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・暖冬が続く以上、季節商品の売上は伸びない。
		一般小売店〔野菜〕 (店長)	・状況が変化する要素がまだ出てこない。
		一般小売店〔花〕(店長)	・良い話や材料がないので、今後も変わらない。
		百貨店(売場主任)	・当店は高齢者に支えられており、大きな改善は望めない。新しい客の取り込みや、客の来店頻度を増やすための対策を打っていかねばならない。
		百貨店(売場主任)	・外国人観光客の数は増えているものの、1人当たりの購買単価は下がってきている。また、国内消費の動向が大きく変わる要素はない。
		百貨店(売場主任)	・一部の富裕層を対象とした高額商品の伸びは期待できるものの、中心となるボリューム層の需要は伸びない。今後も所得が大幅に増えない限り、好転はしないと考えられる。また、大手アパレルメーカーの業績が苦戦するなか、ブランド開発や商品製作に消極的な姿勢がみられるなど、今よりも良くなる要素が見当たらない状況にある。
		百貨店(売場主任)	・インバウンドの効果も当たり前となった今、地元客の中心は富裕層に偏り、顧客の裾野が広がる兆候はみられない。
		百貨店(企画担当)	・気温次第であるが、11~12月が不振であった分、クリアランスの売上に期待しているが、マイナスを取り戻すだけの売上増は見込めない。
		百貨店(営業担当)	・インバウンドの売上は横ばいか若干減少すると予想される。国内客については、一部の優良顧客は更に高額な商品を購入するものの、全体的な買上点数は伸びない。
		百貨店(サービス担当)	・暖冬傾向で防寒衣料品の動きが鈍く、前年売上の確保が難しい傾向は変わらない。その一方、健康への関心が高いため、スポーツ用品を一同に集めた催事などで集客に努め、前年の実績を何とか確保したい。
		百貨店(マネージャー)	・消費者心理への影響が大きい、消費税増税の軽減税率の概要が決まるなか、家計における節約志向は更に強まると思われる。そのため、中間所得層では消費をより一層控える傾向が続く。
		百貨店(販促担当)	・今後も暖冬が続き、セール時期の防寒品の売行きに影響が出そうである。一方、クリスマスなどの行事関連は堅調であり、春物の立ち上げを早めながら耐える時期になると予想される。
		百貨店(服飾品担当)	・防寒商材が11~12月は売れなかったが、気温が本格的に下がる1~2月はセール商戦に期待が持てる。また、昨今は二極化がみられる顧客の買物において、アッパー志向の客による新作買いが増えており、実需期よりも前倒しでの購入となっている。結果として、都心でラグジュアリー商材を販売する店舗では、関連商品の販売が伸びる。
		百貨店(売場マネージャー)	・30~40代のファミリー層の消費の変化が気になる。また、インバウンドの旅行者が大衆化し、消費の単価が下がる懸念もある。さらに、米国の金利政策による日本への影響も心配であるなど、先行きには懸念材料が多い。ファッション業界の低迷は更に加速する可能性があり、生産量の減少を含めて、先行きが不安である。
		百貨店(売場マネージャー)	・入店客数は増えているが、顧客の二極化がますます進んでおり、全体としては何とか現状を維持できればよい。
		百貨店(営業企画)	・原子力発電所の再稼働など、マインド面では一部にプラスの要素もあるが、賃金の上昇が実感されるまでは消費が上向くとは考えにくい。
		百貨店(商品担当)	・消費税の軽減税率の議論が決着し、年が明けると消費税増税に向けた動きが具体化してくるなか、消費環境が大きく改善することはないと思う。インバウンド需要も拡大し続けた反動で、やや沈静化することが予想され、全体的に一進一退の状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経営者）	・米国の利上げや原油価格の低下、新興国経済の減速など、景気に対する不透明感が大きく、客の消費マインドも上がらないと予想される。また、引き続き暖冬となることで農産物の相場安が続き、当面は価格の高い商品の動きが鈍くなる。
		スーパー（店長）	・気温に左右されにくい新学期や新入学、新生活などのモチベーション需要が、ある程度見込める時期となる。これを落とすと、後々の商売に影響を及ぼすような重要な時期である。
		スーパー（店長）	・数か月スパンの問題ではなく、家計が支出を増やすための大きな変化がない限り、好転する気配は出てこない。
		スーパー（店長）	・年間で最大の年末商戦にもかかわらず、かなりの節約志向が感じられる。通常時にそれ以上を望むことは難しいため、しばらくはこの傾向が続く。
		スーパー（店長）	・プレミアム付商品券の使用が少なくなっているほか、暖冬の影響もあり、厳しい状況が続く。
		スーパー（企画担当）	・引き続き、暖冬の影響が続く。
		スーパー（経理担当）	・景気が落ち込んでいるイメージはなく、天候要因による低迷が続いている。このため、気温や天候が例年どおりに戻れば、売上も持ち直す可能性がある。ただし、暖冬が続くと春先まで回復は難しい。
		スーパー（広報担当）	・10月末から客の動きが悪化している。食料品にも買い控えの傾向が出るなど、季節要因だけではない生活防衛意識が潜在的に強まっており、すぐに好転するとは考えにくい。
		スーパー（開発担当）	・大企業や首都圏は景気が良くなりつつあるが、地方や中小企業まではまだまだ回ってきていない。
		コンビニ（経営者）	・季節的な要因や競合店の問題が重なり、売上は減少すると予想される。商品の充実を図るほか、近隣でのチラシ配りなどで現状を維持していく。
		コンビニ（店長）	・来客数もそろそろ横ばいとなっており、これ以上の変化はないと思われるが、販売商品の多様化が売上の安定につながるほか、販売量の増えるチャンスも拡大しそうである。
		コンビニ（広告担当）	・今後2～3か月では大きく変わらないと思う。ただし、それ以降は消費税率の引上げやTPP関連など、様々な変化が出てくる。一方、12月の大企業によるボーナス支給額は増えたが、中小企業は厳しいままであり、日々の生活では財布のひもがまだまだ固い。
		衣料品専門店（経営者）	・部分的には少し回復傾向がみられるものの、それ以外では回復感がないため、プラスマイナスゼロである。
		衣料品専門店（販売担当）	・このまま買い控えが続く。
		家電量販店（経営者）	・客が財布のひもを緩める要素が見当たらず、景気が良くなるとは感じられない。
		家電量販店（企画担当）	・中国人客の爆買いも終盤戦に入ってきているように感じる。そんな状況で、家電が売れなくなる季節を迎えることになる。
		家電量販店（営業担当）	・一部の人の好調よりも、全体的な底上げ感ももっと出てきてほしい。
		乗用車販売店（経営者）	・企業収益に比べると、個人の可処分所得は増加していない。
		乗用車販売店（経営者）	・車検や一般修理、新車の購入予約にあまり大きな変化はない。
		乗用車販売店（経営者）	・良くなると期待しているが、材料がない。何か1つでも材料があり、突破口が開けばよいが、今のところは見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・先の見通しが立たないなかでも、仕事量は増えている。今後良くなる材料にはならないが、仕事は引き続き堅調に推移するだろう。
		住関連専門店（店長）	・当店の独自の販促活動が本格化するため、現状維持は可能と予測している。ただし、世間の景気が良くなっているとは言い難く、売上の増加はまだまだ困難である。
		その他専門店 [宝石]（経営者）	・株価の動向や、インバウンド客の買物の動向に左右されるが、今後2～3か月先は今と変わらない。
		その他専門店 [医薬品]（経営者）	・現状を少しでも打破するために免税店舗を増やし、少しでもインバウンド客を取り込みたい。
		その他専門店 [食品]（経営者）	・良くなるきっかけがないように感じる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・マイナンバー制度が始まって、貯蓄の一環として貴金属の購入に結び付くかどうかは分からない。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	・今後も必要な時に必要な物だけを買う動きが続く。財布のひもは固く、引き続き厳しい状況となる。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	・新カタログが発刊される時期でもないため、状況は変わらない。
		高級レストラン（企画）	・インパウンド客の増加に伴い、客室稼働率はアップしているが、宴会や料飲、団体客の動きからは国内需要の減少が感じられる。
		一般レストラン（経営者）	・予定どおりに新たなスーパーが開業しない限り、人通りが戻ってこず、商店街は寂れてくる。
		一般レストラン（経理担当）	・予約客の動きは前年並みであるが、年末年始の繁忙期以降は予約の動きがまだ見通せない。ただし、2月の国慶節に伴う中国からの利用客には期待している。
		一般レストラン（企画）	・来客数は上向きに転じたものの、これまで50か月連続で前年を上回っていた客単価は、今月で伸びが止まると予想している。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・景気回復を期待したいが、その材料が見当たらない。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	・極端な変化はないが、動きが良くなる兆しが無い。消費税率も上がるため、バタバタと忙しくなりそうである。
		観光型ホテル（経営者）	・良くなる要素が見当たらない。
		観光型ホテル（経営者）	・正月の曜日の並びは良くないが、正月後の落ち込みは比較的小さそうであるため、全体として好調が続く。
		観光型旅館（経営者）	・ガソリン価格が1か月前から下がり始めており、今後どこまで下がるのかが気になる。
		観光型旅館（団体役員）	・来年度からは耐震工事が始まるほか、街全体が経済的に大きな不安を抱えている。
		都市型ホテル（支配人）	・中国の景気に左右されるほか、国内景気回復にも期待できない。2017年4月からの消費税増税による景気失速や人手不足、最低賃金の引上げなどにより、今後の企業収益の伸びにはあまり期待できない。
		都市型ホテル（客室担当）	・宿泊において大きなウエイトを占めている中国、台湾の予約が、株価の低迷や台湾の選挙の関係で減少傾向にある。国内需要は若干増加傾向にあるが、宿泊料の値上げもあり、先行きは不透明である。
		都市型ホテル（総務担当）	・予約状況は好調であり、当分は今の動きが続くと考えられる。
		旅行代理店（店長）	・良くなるような情報があまりない。特に、海外に関しては情勢不安や治安の問題で心配な点が多く、景気が良くなるとは思えない。
		旅行代理店（営業担当）	・大きな災害がなく、海外の政情不安も長引かなければ、堅調な動きが続く。
		旅行代理店（広報担当）	・原油安などの影響で株価が安定せず、特に高齢者層の所得の推移が読みにくい状況であるため、現状よりも良くなるとは思えない。
		タクシー運転手	・年末年始は寒くなる予報が出ているため、タクシーの利用は増加する。
		タクシー運転手	・京都は初詣もあり、先行きには期待できる。
		タクシー運転手	・関西は中国人観光客のブームに乗っている。
		タクシー運転手	・年末年始の繁忙期による営業収入の増加は期待できるが、景気が更に良くなるかどうかは疑問である。
		観光名所（企画担当）	・ここまで既存施設の来客数については、前年比で10%増を何とかキープしている。また、新たにオープンした施設も、開業効果もあって好調であり、当初の予定を上回る集客数となっている。
		遊園地（経営者）	・客単価が現状維持となるなど、個人消費は様子見の傾向が強い。
		ゴルフ場（支配人）	・良くなる兆しはなく、客の動きもあまり良くない状況である。
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・プロ野球シーズンが始まる前であるが、コンサートや展示、販売関係のイベントが予定されており、昨年並みの観客を期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他レジャー施設 〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・インバウンド向けの施策だけでは、観光全体に与える効果は限定的である。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・今後は相性の良い業態との複合型展開を増やし、来客数や売上アップを目指す。
		住宅販売会社（経営者）	・市内中心部は地価の高騰により、バブルに似た状態となっているが、周辺部の地価の上昇はあまりみられない。しばらくは今の状態が続くと考えている。
		住宅販売会社（総務担当）	・客の都合で成約までに時間がかかっている。来場数などは変わらないが、成約までの時間が延びている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	・経済状況に変化はみられない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・分譲マンション価格は、物価全体の変動に関係なく大幅に上昇しており、これ以上の好転は難しい状況が続いている。
	やや悪くなる	百貨店（企画担当）	・1年前の2～4月にかけてインバウンド売上が急増した反動で、今後は前年割れとなる月が出てくると予想している。一方、富裕層の好調な動きは続くものの、ボリューム層は必要な物を値下がりしてから買うような慎重な行動が続くと思われ、今後しばらくは厳しい状況になる。
		百貨店（マネージャー）	・長期予報も暖冬であり、不要不急の消費に消極的な中間層については、冬物のクリアランスセールにも期待しにくい。インバウンド需要も、春節での爆買いが目立った前年を超えるのは難しい。さらに、秋に新ブランドを立ち上げた大手アパレルブランドの業績も想定を大幅に下回っている。
		百貨店（マネージャー）	・関西は2015年の年始に雪が降ったため、来年は前年比での回復が期待される。一方、米国の利上げが新興国経済にどのような影響を及ぼし、国内企業の業績にどう影響するかといった不透明感もある。国内消費が大きく改善していくとは考えにくく、より一層慎重な行動にシフトする。
		スーパー（経営者）	・暖冬の影響で売上が伸びない。
		スーパー（店長）	・1～3月は暖冬傾向となるほか、インバウンド関連も従来に比べて落ち着くなど、消費を押し上げる要素が見当たらない。
		スーパー（管理担当）	・利益は出ているが、収益率自体は低下傾向にある。最終的には赤字に転落することも心配される。
		自動車備品販売店（営業担当）	・特に購買につながる決め手がない。
		高級レストラン（スタッフ）	・1～2月はいったん落ち着くと予想される。
		一般レストラン（店員）	・年末でボーナスが出たのか、来客数は増加したが、ボーナスの効果がなくなると、また減少する。
		旅行代理店（経営者）	・テロなどの記憶が少し風化するまでは、欧州方面が回復しそうになく、苦戦が予測される。中小の旅行代理店にとって、インバウンドの盛況は飛行機の席やホテルが押さえにくくなるだけで、何のメリットもない。
		通信会社（社員）	・前年、2年前と比べると、来客数、販売量共に減少している。政府から通信会社に対して料金の値下げが要請されたが、販売奨励金に制限がかかると、販売店は値下げできず、ユーザーの購買意欲は更に落ちる。
		通信会社（社員）	・期待の4Kテレビも、オリンピックなどの有力コンテンツがまだ先であるため、動きは低調である。一方、定額制の動画配信サービスなどが増えており、ケーブルテレビサービスのメリットが発揮しにくくなっている。
		通信会社（企画担当）	・年度末は、年末に比べると売上が伸びにくい。
		テーマパーク（職員）	・アベノミクスの経済政策で企業の業績が上がり、設備投資が増え、失業率も改善傾向にある。ただし、新聞報道でボーナスの平均額などをみると、まだ個人所得の伸びにはつながっていないと強く感じる。これから導入が本格化するマイナンバー制度により、税収の増加にはつながるだろうが、低所得者には生活費の負担増につながる心配があり、一時的に景気はやや悪くなりそうである。
		競輪場（職員）	・例年の傾向から、今後はやや悪くなる。
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	・消費税率の引上げに対する不安感がある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	悪くなる	その他サービス[マッサージ](スタッフ)	・オイルマッサージでは裸になるため、寒い時期になると来客数が減少する。	
		住宅販売会社(経営者)	・購入見込客も減ってきているなど、先行きの見通しは良くない。	
		住宅販売会社(従業員)	・一般ファミリー向けのマンション販売価格も上昇しているが、販売不調な案件が増えてきている。今後は全体的に契約率が落ち込んでくると予想される。	
		商店街(代表者)	・この春に、当店の1.5キロ先に大型ショッピングセンターが開業する。	
		一般小売店[衣服](経営者)	・数か月後に、会社の大小にかかわらず給料が上がっているとは、とても思えない。ただし、物価は確実に上がっているため、購入する必要性の低い衣料品の買い控えは更に増える。	
		一般小売店[花](店員)	・繁忙期である年末の売上もあまり増えなかったため、2~3か月先の売上アップは見込めない。	
		衣料品専門店(経営者)	・2~3か月後に今よりも良くなっている見込みがない。今後は更に悪くなっていく。	
		衣料品専門店(経営者)	・生活必需品の値上げが深刻さを増す。	
		企業動向関連(近畿)	良くなる やや良くなる	
		繊維工業(団体職員)	・1~2月は閑散期となるが、景気全体が回復する期待感を持っている。	
		木材木製品製造業(経営者)	・資金的な余裕ができたほか、4月からの電力の小売自由化に向けて、火力発電用のバイオマス燃料の販売にめどが立つため、売上、利益の更なる増加が期待できる。	
		化学工業(経営者)	・来年の新機種開発の提案依頼が増えているため、徐々にではあるが景気は良くなる。	
	変わらない	プラスチック製品製造業(経営者)	・新規案件が順調に立ち上がる雰囲気があり、それを阻害する要素もみられない。昨年に感じた閉塞感がなくなってきている。	
		金属製品製造業(営業担当)	・年度末の3月までは、ある程度の受注が決まっている。	
		電気機械器具製造業(経営者)	・商談の準備は着実に進んでおり、後はタイミングの問題のため、じっと我慢している。ただし、テスト作業は国内で進んでいるが、設備は顧客の海外拠点で立ち上げるため、生産が増えるのは海外であり、国内の景気にはあまり貢献しない。景気が良くなるのは海外市場であって、国内の景気に限定すればやや悪くなる。	
		その他製造業[事務用品](営業担当)	・新学期的準備で少しは売上が増えると期待している。	
		建設業(経営者)	・今月の調子でいけば、今後はやや良くなる。	
		輸送業(営業担当)	・12月に運賃の単価を上げたが、荷物は減少しなかったため、利益がかなり上がっている。	
		通信業(管理担当)	・年末年始で少し財布のひもが緩む。	
		その他サービス業[店舗開発](従業員)	・今後についても、訪日外国人に関西が人気であるため、主要観光スポットを中心ににぎわうことが期待される。	
		その他非製造業[衣服卸](経営者)	・今月の販売状況は、暖冬による冬物衣料の低迷などで苦戦しているものの、総じてみると前年を上回る実績が続いているため、中期的にも良い感触がある。	
		繊維工業(総務担当)	・今のままでは値段だけの商売になり、商品の価値を下げるだけである。上向きの動きを目指すならば、付加価値をアピールできるような商品の開発が求められる。着物の帯のセットを作り、お買得感を出していきたい。	
		繊維工業(総務担当)	・中国やベトナムといった海外からの仕入商品の利益率は低迷したままで、販売価格を上げられない状況が今も継続している。現状を打開するために、医療機器などの生産にシフトしているが、数字に表れてくるまでには、あと数か月かかる。	
		家具及び木材木製品製造業(営業担当)	・長らく同じ仕事量であり、変化がない。	
パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	・特別な要因で一部では生産量が増えているが、そのほかは変化していない。			
出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・例年、年度末は多くの需要が見込まれるが、ここ3か月はまだ大きな動きがみえてこない。販売量も例年に比べて少し落ちている。			
化学工業(管理担当)	・米国の金利引上げが市場に折り込まれることで、株高の動きは進みにくいと考えられる。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・今年1年を振り返ると、当初はアベノミクスに期待したが、終わってみると数字は悪くなっている。		
		金属製品製造業（管理担当）	・新たにドローン関連の商品の引き合いがきているので、商談がまとまれば良くなる。		
		一般機械器具製造業（経営者）	・今年は十分な受注残を抱えており、しばらくは良くも悪くもならない。		
		電気機械器具製造業（経営者）	・年明けに期待したいが、中国の景気減速や米国の利上げ、中近東の原油市場の動向、欧州の難民問題など、状況は混々としている。		
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・景気的好転する要因が見当たらない。		
		電気機械器具製造業（営業担当）	・景気の良くなる材料がない。		
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・現在引き合いのある物件を、いかに手堅く受注に結び付けられるかが、年間売上の動向を左右する。		
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・国内生産の製品が見直されているが、原材料や製品加工は海外に依存している部分が多い。円安で原材料費や海外での加工賃が高騰しているが、その部分を製品価格に転嫁できない状態が続いている。		
		建設業（経営者）	・価格競争は相変わらず厳しく、利益は少ない。また、人材不足も深刻化しているため、今後は売上が減少する恐れが出てきている。		
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・年内に2万円を超えるとみられていた株価が、ここへきて足踏み状態にある。かといって急落しているわけでもない。可もなく不可もなくという年末年始である。		
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・購読者数が減少傾向にあるほか、折込収入は横ばいといっても水準が低い。		
		広告代理店（営業担当）	・今年はインターネット広告の増加で売上が前年を上回ったが、その伸びも衰えてきている。		
		広告代理店（営業担当）	・年度末までは好調を維持できそうである。		
		司法書士	・今月は長年続いた会社の解散など、解散案件が複数あったことなどから、景気が良くなるとは考えられない。		
		経営コンサルタント	・消費税率の引上げに向けて様々な動きが出てくると思うが、警戒感から様子見の状況が続く。		
		コピーサービス業（店長）	・順調に問い合わせや受注量が増加しているため、今後も良い動きが続く。		
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・状況は大きく変わることなく、新年が始まりそうである。		
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・ルート販売では価格重視で購入する客が増加している。また、インターネットでの購入が増えているため、ルート販売の受注は減少している。		
		やや悪くなる		食料品製造業（従業員）	・食品の売上は、家計の状況にも左右されるが、全般的に季節商材の売行きが今一つであり、伸びていない。年明けには期待できるものの、一時的な動きに終わってしまう。売れ残った製品の投げ売りも考えられ、メーカーは利益を確保できなくなってくる。
				化学工業（企画担当）	・年末の食品の最需要期を迎え、販売量が増加した。ただし、例年と同様の傾向であり、今後は年始の一時期を除いて2月の需要低迷期に入るため、食品需要は低下する。
金属製品製造業（経営者）	・同業者でも、扱う品種によって格差が開いていくことになる。今後の中国経済の動向によっても大きく変わる。				
電気機械器具製造業（営業担当）	・4月以降の受注が極端に少ない。				
輸送業（営業担当）	・今のまま何の対策もしなければ、客が増える見込みがない。				
輸送業（商品管理担当）	・今月はお歳暮やクリスマスプレゼントなどの配達量が増えたが、来月になると減少する。				
金融業（営業担当）	・12月の反動が出るように思われる。政治経済の情勢をみても、中小企業が喜べるような要素は少ない。				
経営コンサルタント	・数字をみると、多少は良くなっているという見方もあるが、現状で厳しい店は今後も苦戦する。				
その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・今後の景気見通しがはっきりせず、企業活動の回復も見込めない。				
悪くなる	-			-	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連 (近畿)	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・年度末に向けた駆け込み受注が見込まれる。
		人材派遣会社（支店長）	・兵庫県の増加率は他県と比べて鈍化しているが、少しずつは伸びている。また、延長せずに契約満了となる案件も徐々に減ってきていることから、まだまだこの状況は続く予想している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞の求人や新聞広告の動向をみると、年度末に向けて各企業によるプロモーションの動きが増える傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・派遣は需要と供給のバランスで成り立っている。今後、景気が後退した場合は、正社員から派遣に代えるような過去と同じ動きが出てくる。
		人材派遣会社（営業担当）	・年度末に向けて、繁忙期用の人員募集は増加すると思われるが、一時的な動きに終わる。特に景気を刺激するような好材料は見当たらない。
		人材派遣会社（役員）	・雇用情勢には人材不足が複雑に作用しており、必ずしも景気の動向を示すとはいえなくなっている。有効求人倍率も正社員に限っては1倍を下回っており、雇用指標をそのまま景気動向に反映してよいとはいえない。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・求人は安定しているものの、日本企業の依存度が高い中国経済の減速懸念や、米国の金利引上げ、テロの可能性など、グローバル経済が日本の景気に悪影響を与えそうな要素は多い。これらの動き次第で、景気は大きく変化するため、非常に不安定な状況にある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・経済の低迷で人の流れが悪く、今後もこの状況が続く。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は6か月連続で改善しているが、依然として正社員求人の割合は低く、上昇の兆しがみえない。また、人手不足感の強い業界の求人にも、大幅な条件の改善は見受けられない。事業所への聴取によると、今後の展望について現状維持とする声が多い。
		職業安定所（職員）	・新規求人倍率は1.44倍となったが、宿泊・飲食サービス業や医療・福祉関連、小売チェーンのパートタイム求人の増加によるものである。一方、若年層を中心にした新規求職者の減少傾向が続いており、結果として有効求人倍率の上昇につながっている。
民間職業紹介機関（営業担当）		・悪くはならないが、短期間では良くもならない。	
やや悪くなる	アウトソーシング企業（管理担当）	・今は忙しいが、長く続く仕事ではないため、後は落ち着いてくる。	
	民間職業紹介機関（職員）	・建設関連の日雇い労働市場は、特に職人層を中心に関東へのシフトが継続中である。建設下請業者からは、関西では工事の着工自体が不透明との声が聞かれる。	
	学校〔大学〕（就職担当）	・関東方面ではビジネスチャンスの増加などの明るい話題があるが、関西まで波及していないように感じる。	
悪くなる	-	-	

8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (中国)	良くなる	競艇場（職員）	・2月にはG1レース、3月には企画レースの開催が予定されており、売上げが見込める。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・街路や町並みが改修されることから人通りが多くなる。
		スーパー（店長）	・近隣の食品スーパーが一店舗を閉店する予定である。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価の上昇傾向は今後も続く見込みなので、来客数が維持できるか増加傾向に転ずれば、売上もやや伸長傾向が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・ボーナスが増額したとの客の声が聞かれる。
		衣料品専門店（店長）	・就職活動解禁日が2か月前倒しになったことと、フレッシュマン商戦にも入ることから景気は良くなる。
		家電量販店（店長）	・年末にかけ来客数が回復している。
		乗用車販売店（統括）	・1～3月は増販月であり、年末の動きから見れば増販が期待できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（業務担当）	・新商品の投入に加え、1～3月に年間最大の増販期を迎える。
		乗用車販売店（店長）	・新型車効果もあってサービス利用客を中心に客の動きが良くなる。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車も商品ラインナップに追加して年度末を迎えるため、商談数、来客数とも増加が見込める。
		一般レストラン（店長）	・予約は依然として順調に増えており、インバウンド客も同様に伸びていることから今後もこの状況が続く。
		タクシー運転手	・昼は病院通いの高齢者の利用客が多いが、そうした客層は減少しないので、値上げした分だけ売上は伸びる。
		通信会社（企画担当）	・通信業界でも電力自由化への余波が出てきており、今年度末から次年度へ活発な事業者リリースが予想される。そのなかで通信サービスとエネルギーを合わせたセットメニューへの関心度があらためて高まる。
		通信会社（総務担当）	・加入見込みのあるマンションしゅん工を控えている。
		通信会社（工事担当）	・客の景気が良くなっていく。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税率引上げに向けて駆け込み需要が予想される平成28年9月までは良くなる状況が続く。
		住宅販売会社（営業担当）	・年度末の工事量は増える傾向にあるので、景気はやや良くなる。
		住宅販売会社（営業担当）	・年明け以降消費税率引上げを視野に入れ、住宅購入を本気で検討する客が徐々にではあるが増えてくる。
変わらない		商店街（代表者）	・客の買い控えがあり、来客数、客単価ともに上向く要素がなかなか見当たらないので、景気が良くなる気配がない状態である。
		商店街（代表者）	・値上げ商品が出てくるし、天候も悪いとの予報なので期待できない。
		商店街（代表者）	・株価や政府の経済政策の打出し方、インバウンド客の来街状況などが思わしくないため、今月同様に多少足踏み状態の景気となる。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・日常生活が安定する保証がない限り景気改善は程遠い。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・明るい材料がないので景気は少しずつ落ち込んでいく状況が続く。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・会社設立などに伴う前向きな注文が少ないので、景気が上向いているとは言えない。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	・現状のまま推移する。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・経済環境が変わらず域内では賃金も上昇する様子がないため、依然厳しい状況が続く。
		百貨店（経理担当）	・年明けの福袋、クリアランス、1月後半入荷の春物の売上に期待するものの、今の状況がまだ続きそうである。
		百貨店（営業担当）	・今月だけの売上を見ると若干持ち直してきているが、大型ショッピングモールがオープンしたときの売上と現在とを比べると、回復して当然と言える。しかしキャンペーン等に対する客の反応に手応えが感じられるので、今後に向けて少しは期待が持てる。
		百貨店（営業担当）	・地方の店ではインバウンド客は望めないうえに、施策を数多く実施してもヤングゾーンと違ってミセスゾーンでは売上が伸びず、前年をクリアすることだけを望む状況である。
		百貨店（営業担当）	・昨年の近隣大型商業施設オープンから1年が過ぎて、来客数も伸びてきているので売上回復に期待が持てるが、それ以外の大きな景気回復要素が欲しい状況である。
		百貨店（営業担当）	・良くなる見通しがない。
		百貨店（販売促進担当）	・福袋、冬セール、バレンタイン、春物と大型商戦が続いてくるが、大手アパレルも商況厳しく、福袋や冬セールは例年以上に商品手配が難しくなってきた。また客も値段を下げればまとめて購入するような、従来見られた購買姿勢は期待できないため、消費が回復する状況はまだ見込めない。
		百貨店（購買担当）	・コートやジャケットといった冬物が動かず、早めにクリアランスセールを実施しているが、厳しい状況が続く。年が明けて2～3か月経っても、客は必要な物しか購入しないという姿勢に変わりはなく、財布のひもは固いままである。
		百貨店（売場担当）	・当面景気動向に変化はない。
		スーパー（店長）	・景気を判断する材料がない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・今年4月から乗客数と客単価が前年の101～102%で推移しており、しばらくは現状が続く。
		スーパー（店長）	・気温が下がれば冬物商品の動きが出てきて、景気は回復する。
		スーパー（店長）	・良くなる要因も悪くなる要因も直近では見当たらない。
		スーパー（店長）	・客の購入動向が改善せず、必要な物しか購入しない状況が続く。
		スーパー（総務担当）	・単価の落ち込みはないが思ったほど伸びておらず、このまま安定的に推移する。
		スーパー（管理担当）	・買い控えや気候の影響で年末年始の数字が今一つつかめないこともあり、この状況からは今後も大きく上昇することはなく、現状維持で推移する。
		スーパー（販売担当）	・景気が良くなる要素がない。
		スーパー（営業システム担当）	・現状は売上が昨年をやや上回っているが、来年以降競合店の出店が本格的になるため、売上増加は厳しい見込みである。
		コンビニ（エリア担当）	・帰省していた工事関係者の客が正月休み明けから戻ってくるが、売上は前年の104～105%程度で推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・年末年始商戦が終わり、客は買い控えの姿勢になる。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・コンビニ市場では景気が現状を下回る要素が見当たらない。
		コンビニ（支店長）	・昨年よりも良い状況が続いており、その状況が維持できる。
		家電量販店（企画担当）	・話題になるような新製品の発売もなく現状維持が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・新しい商品が出ないので変わらない。
		自動車備品販売店（経営者）	・相変わらず景気が良くなる要因は何もなく、国の施策も底辺の中小小売店には関係がない当て外れなものばかりなので期待できない。今もデフレのど真ん中である。
		住関連専門店（営業担当）	・図面を持参して相談するほどの新築希望客が減少している。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・売上が増加する要素がない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・昨年の大型ショッピングモールオープンの影響が和らぎ直近では良くなっているが、それ以上の期待はできない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（運営担当）	・施設の販売促進策の打ち出しも昨年並みであり、周辺環境の変化もない。地域マネーの導入は図っているが、購入動機にはあまりなっていない。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	・年末はかなり利用状況が良かったが、年が明けての予約数は前年と変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・正月が過ぎても今の景気がこのまま続けば良いが、やはり正月が過ぎれば元に戻るのではないかと懸念がある。
		スナック（経営者）	・ここ何年も景気が上向いてきていない。消費税率の引上げによりむしろ苦しくなってくる。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・高速道路の交通量がさほど変わらない。
		観光型ホテル（宿泊担当）	・客があちこちのサイトや旅行会社の商品を比べて一番安いところに決めている。商品によって付加価値が違って関係なく、少しでも安い商品に流れる傾向が見受けられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今が良い時期かも知れないが、今後まだ様子を見てみないと判断できない。
		都市型ホテル（企画担当）	・暖冬の影響もあり個人消費の伸び悩みが懸念されるが、一方でガソリン価格の低下や賞与の伸びがあるとともに、この先インバウンド客も増加する時期でもあることから、景気回復は期待できる。
		都市型ホテル（企画担当）	・まわりの環境にもあまり変化がなく、今後2～3か月先も今の状態が続く。
		旅行代理店（経営者）	・今後良くなる要因もないが、地方では大企業の不正など首都圏に見られる悪い状況もない。
		タクシー運転手	・客の気持ちを上向かせる妙案は短期間では出てこない。
		タクシー運転手	・今年の12月は乗車率が悪いので、今後はもっと悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		タクシー運転手	・景気が好転する材料がなく、タクシー利用は大きなイベントの開催などがなければ変動がない。利用者は高齢者が多く、利用回数が多くても単価には反映されない。企業は一度締めた経費はなかなか緩めないで厳しさは変わらない。	
		通信会社（社員）	・新たなサービス加入がない。	
		通信会社（総務担当）	・年末時期にもかかわらず、客に購買意欲が感じられないため、今後も景気の高揚は見込めない。	
		通信会社（営業担当）	・景気の浮沈を決める要因が今のところ見当たらない。	
		テーマパーク（管理担当）	・地方での消費が伸びていない。	
		ゴルフ場（営業担当）	・予約状況が変わらない。	
		美容室（経営者）	・客の収入に変化は見込めないで、現状を打破することはない。	
		設計事務所（経営者）	・冬季を迎え来客数の増加がしばらく見込めず、同業他社も同様の状況にあるため、景気は回復しない。	
		設計事務所（経営者）	・地方には若者がおらず高齢者ばかりであるため、高齢者を対象とした福祉ビジネスしかない。女性の力の活用は結局介護を女性に頼ることにしかっていない。生産性のある仕事づくりをしなければ活性化もなく、後ろ向きな施策しか出ない現状では未来を見通すことができない。	
		設計事務所（経営者）	・年度末に入るので行政からの発注があまり見込めない。また民間工事の動きも鈍く市場に元気がない。	
		設計事務所（経営者）	・建築を取り巻く環境に大きな変化は見当たらない。	
		やや悪くなる	商店街（理事）	・生活防衛本能で客は出費を抑えており現状が続く。
		商店街（代表者）	・客の購買行動は非常に慎重で、付加価値が高く、長く着られる商品を選ぶ傾向に変化はない。	
		商店街（代表者）	・地方では収入が増加していないが、円安の影響で物価がジワリと上昇しているため、客の買い控え姿勢は継続する。	
	百貨店（売場担当）	・11月以降暖冬による店頭販売不振のため、取引先からの納品が激減している。検品所、運送トラックまで仕事が循環していない状況で、これからも暖冬傾向が続くと予測されるなかで、しばらくは値引きしながら在庫を減らすだけの状況となる。		
	百貨店（営業推進担当）	・出店場所にデメリットもあり、来客数の前年割れが続いているが、それを改善できる方策が見当たらない状態である。		
	スーパー（業務開発担当）	・暖冬により温かい食材は売れず、競合他社との競争は一層激しくなって、今以上に厳しい状況になりそうである。		
	スーパー（販売担当）	・年末年始のような動機付けがあれば客は動き消費も増えるが、そのための有効な施策を見出だせておらず、一品当たりの客単価が低下してきている現状からすると、景気の先行きには厳しいものがある。		
	スーパー（財務担当）	・2017年4月からの消費税率引上げの報道が多いため、消費者が価格に敏感になり節約するため、買上点数が減少する。		
	スーパー（販売担当）	・来年春に大型ショッピングモールが開店する予定なので、開店までの間は客の買い控えが懸念される。		
	家電量販店（店長）	・サバイバル時代になり、当たり前前を当たり前にしていたのでは生き残れない状況になりつつある。		
	家電量販店（販売担当）	・決算時期までは落ち込みがある。		
	その他専門店〔時計〕（経営者）	・年末の様子から冬場は厳しい状況になる。		
	その他専門店〔布地〕（経営者）	・地方創生が始まって数年過ぎたが、当市ではどのような活性化になっているか見えない。全国の共通点は地方から人口が減っていることで、それを克服する国の方針がなければ、地方は良くならない。		
	一般レストラン（経営者）	・小企業の賞与や昇給は皆無に等しいとも聞かれ、正月気分の抜ける時期から、新入学のシーズンまでの落ち込みが懸念される。		
	一般レストラン（外食事業担当）	・前年から今年にかけて大手の外食チェーンが出店しており、競争が激化して客の取り合いになっている。今後は売上の低下や来客数の減少が心配される。		
都市型ホテル（総支配人）	・例年2月はオフ期となり年間でも一番落ち込む時期である。また3月は卒業旅行をはじめ伸びる時期ではあるが、北海道新幹線が開業することもあり苦戦が予想される。			
旅行代理店（営業担当）	・上向きになる要素が見当たらない。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（広報担当）	・乗客数が伸びないため、あまりこれからの販売増も見込めない。
		テーマパーク（業務担当）	・雪の季節になり来園者が少なくなってくることや、年度末に向けて行楽地等への人の動きも悪くなる。
		美容室（経営者）	・12月を過ぎれば来客数、売上ともに悪くなる。
		美容室（経営者）	・毎年年末だから何かするという意識が低くなっており、財布のひもも固くなっている。
	悪くなる	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・物価の上昇に賃金上昇が追い付かない。年金生活者には今後とも苦しい状況である。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	・松葉ガニが不漁だった割に歳暮商戦は例年並みだったが、年明けは明るい材料がない。
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・受注量が増える予定であるため景気は上向く。
		不動産業（総務担当）	・賃貸物件の需要時期に入るため、乗客数や成約件数がかなり増加する。
(中国)	やや良くなる	農林水産業（従業者）	・今年は時化がなく漁に出られるので、アジとサバの巻き網漁が好調である。このままの状況が続くブリが網に入ることを期待したい。
		繊維工業（経営管理担当）	・当社が扱う学生服の価格改定が業界一律で予定されており、改定前価格での問屋からの発注量の増加が見込まれるため、関係業界全体の景気が若干前倒して上向きに推移する。
		輸送業（支店長）	・取引のなかった客からの引き合いが増え、燃料価格の低下もあって景気は上向く。
		コピーサービス業（管理担当）	・年度末に駆け込み特需が期待できる。
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	・環太平洋戦略的経済連携協定の影響が当社製品に直接影響することはないが、現状が続くことを切望する状況である。
		木材木製品製造業（経理担当）	・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）	・大口案件の生産が継続し多忙な状況が続く計画の下にあり、人手不足が予想される。
		鉄鋼業（総務担当）	・輸入鋼材の安値流入は当面継続する見込みであり、仕事量が確保できても採算が取れない状況が続く。
		鉄鋼業（総務担当）	・今が底との見方も出てきており、自動車関連の回復を期待できるのが春以降の見込みである。
		金属製品製造業（総務担当）	・今後3か月は好転する材料がなく、低調に推移する見込みである。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きに変化がない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・金融機関からは設備投資に対して積極的であるものの、先が見通せない不透明感があり、今後借入金を利益償還するだけの受注量と単価での利益確保に自信がない。以前の二の舞とならないよう、より一層慎重になる。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・新製品効果が一段落するものの、受注内示は横ばいを維持している。
		建設業（総務担当）	・現状が大きく変わる要因は見当たらない。
		建設業（総務担当）	・不確定要素が多過ぎる。
		輸送業（総務担当）	・急激な変化をもたらす要因が見つからない。
		通信業（営業企画担当）	・情報通信市場で起爆剤となる新商品が見当たらず、景気回復にむけた商材が不足している。
		通信業（営業担当）	・内需拡大が今後も望めず、円安傾向も相変わらずである。
		金融業（融資企画担当）	・現状の為替水準であれば自動車輸出は好調を持続し、自動車部品メーカーの高操業と好調な利益確保は継続可能である。
		金融業（貸付担当）	・中国経済の減速などの影響もあり、景気回復への材料がそろっていない。円安の影響から取引先の原料事情は厳しい状況が継続しており、販売価格を値上げしたいが値上げによる販売数量の減少を勘案すれば踏み切れない企業が多い。今が踏ん張りどころとする社長も多く、景気は踊り場である状況がしばらく続く。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・今後更に買い控えが進みそうである。
		化学工業（経営者）	・特に中国景気の低迷感が変わらず続き、輸出の増加が見込めない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		化学工業（総務担当）	・少子高齢化対策や福利厚生の充実など景気改善には直接結び付きにくい課題も多く、その解決も必要だが、更なる景気改善に注力しなければ、国内の企業は疲弊して行くだけと思われる。
		非鉄金属製造業（業務担当）	・これまでは事業領域によって好不調があったが、今後は全領域で低調になってくる。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・良い話と悪い話のどちらもあがるが、少しずつ後ろ向きな話題の方が増えてきている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・現状の市況には景気が大幅に上昇する要素が見当たらない。
		輸送業（経理担当）	・原油価格の先行きが不透明であるが、これまでのような低下も見込めず、荷動きもこれまでと変わる要素がないので、業況としてはやや悪くなる。
		広告代理店（営業担当）	・年末年始の販売促進も終わり、受注量や客の動向からすると状況はやや悪くなる。
		会計事務所（職員）	・秋ごろまでは製造業は好調だったが、先月後半以降設備関連業界では受注が一段落し、手空き状態が見受けられるようになってきている。今のところこの状態がしばらくは続く見込みである。
	悪くなる	電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車メーカーの問題で受注数に影響が出始めている。
雇用 関連 (中国)	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（経営企画担当）	・改正労働者派遣法による働き方の変化は避けて通れない。人材業界には常用雇用、医療人材確保、女性活躍支援、外国人材活用など雇用拡大に向けて機会創出を進めなければならぬ課題がある。豊富にある地域に根ざした活動機会を通じて、地域の雇用ニーズを先進的に汲み取る必要がある。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・近年では輸出に力を入れている自動車メーカーなどが最も高い収益を上げている。業種によるところも大きい。取引先のメーカーはいずれも昨年より業績が上向いている。中途採用市場、人材紹介事業も近年は非常に売手市場で即戦力を採用したがる企業が多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・自動車販売店や住宅メーカーも一時期のマイナス成長から脱した感がある。当社主催の就活企画でも昨年を大きく上回る参加者が集まっている。
		民間職業紹介機関（職員）	・米国ゼロ金利の解除、県内輸出企業の堅調な業績推移等、景気を持続させるプラス材料があり、際立った後退要因も特に見当たらない。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	・大型ショッピングモールの土日の来客数が増えており、周辺の空き店舗への出店も動き始めている。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	・雇用ニーズが増えているため状況が上向く。
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	・例年と比べて年末の人の動きが更に鈍くなっており、高い有効求人倍率と低い失業率のなかで、どの企業も採用に苦戦している。
		人材派遣会社（支店長）	・企業と求職者の双方が互いに互いの条件を譲歩できるかが今後の課題である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・先行きの景気は変わらないというよりも、多くの事業所では「分らない」との見方が大半である。パート従業員頼りの喫茶店では従来20歳代、30歳代の女性で店を回していたが、今では50歳前後の女性が接客し始めている。経営者の話では時給を上げられないため30歳代以下はなかなか来てくれない状況である。
		職業安定所（所長）	・医療福祉や建設業では慢性的に人手不足状況が続いており、求人意欲が極めて高いが、製造業やサービス業など幅広い業種でも人手不足感が広がっている。
		職業安定所（雇用開発担当）	・有効求人倍率は現在の高い水準が継続するが、倒産、事業縮小、事業廃止といった情報を聞くことが増えてきたことから先行きに不安な要素もある。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・在職求職者や年末離職者の動きと新年度向けの求人の動きに注視する必要がある。
		学校〔大学〕（就職担当）	・消費税率が引き上げられるまで今の状況は変わらず、その後の状況は不透明である。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・マイナンバーへの対応や中国経済の鈍化などマイナスの要因が多いため、採用を控える企業が増える。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・新たに雇用調整助成金の計画書を提出した事業所があり、先行きに不安がある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (四国)	良くなる やや良くなる	通信会社（営業担当）	・新生活シーズンを迎え、需要が高まると想定している。
		衣料品専門店（経営者）	・いよいよ1月にはバーゲンが始まる。ボーナスも良くなったという声もあり、単価の高いものが比較的売れている動きがあり、ある程度期待をしている。
		乗用車販売店（従業員）	・世間では景気についての明るいニュースが多くなったと思う。3月期決算に向けて、自動車の販売量増大に期待している。
		乗用車販売店（営業担当）	・1～3月にかけて春の最需要期を迎えるため、良くなるよう期待している。
		通信会社（企画）	・ここ数か月に比べて、顧客からの問い合わせが堅調なことから、やや良くなる。
	変わらない	観光遊園地（職員）	・このところ客足がずっと伸びている。
		商店街（代表者）	・来街客が増加しており、当面このまま推移すると予想する。再開発の話も具体的に進んでいるので、消費マインドが上昇して、この調子で進むだろう。
		商店街（事務局長）	・プレミアム付商品券の底上げ効果が本年後半は続いたが、年始からはその効果が無くなる。多くの人は景気回復の実感が湧いておらず、まだしばらくは生活防衛の消費行動が続く。
		商店街（代表者）	・不確定要素が多く、景気も不安定であり、原油価格の動向次第では再度デフレ傾向に陥る恐れがある。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・今のところ改善点が見当たらない。
		百貨店（販売促進担当）	・株価は高止まりを維持しているものの、主軸の衣料品の不振が継続しており、回復の手応えが感じられない。
		スーパー（店長）	・暖冬傾向が続いており、冬物商材の動きが悪い。また、生鮮食品の中に値上がりが続いているものがあり、景気回復は難しい。
		スーパー（財務担当）	・暖冬が続くと予想されるため。
		コンビニ（総務）	・特段の景気刺激策もなく、増税を見据えて消費動向はますます厳しくなると思う。
		コンビニ（商品担当）	・政治やニュースを見ていても良くなる印象が持てない状況である。
		衣料品専門店（経営者）	・企業の業績が良いので、当分このまま推移すると思われる。
		衣料品専門店（総務担当）	・暖冬傾向が続くとこの予報から、冬物シーズンの好転は見込みづらい。
		家電量販店（店員）	・今後も単価回復は難しく、景気が上向くとは思えない。
		乗用車販売店（従業員）	・自動車市場は対前年比で伸びており、商用車の伸びが大きい。特に、4t車以上のトラック、バス等は長期納車待ちとなっているようだが、当社への影響は少ない。
		乗用車販売店（従業員）	・新車販売はやや好調だが、納期のかかる車種ばかりであり売上に繋がらない。中古車とサービス入庫は昨年より落ちている。
		乗用車販売店（役員）	・12月は好調に推移しており、この状況は3月まで続くと思われる。10月の既存車種のマイナーチェンジ、12月の新車種の投入があって、その効果はこれから半年は続くと考えている。
		住関連専門店（経営者）	・日経平均価格が上下し、今現在はまた少し悪くなっており、一進一退が今後も続くと思われ、なかなか先が読めないような状態が続くだろう。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・良くなる要素が見当たらない。
		観光型旅館（経営者）	・1～3月の予約状況は、今とあまり変わらない。1～2月に予定している設備の改修が売上に多少影響するだろうが、景気は変わらないと予想している。
		通信会社（営業担当）	・本来なら新生活の最大商戦期に入るが、政府の政策により不透明感が広がっている。
		通信会社（支店長）	・中国景気の減速、米国の利上げに伴う株価や為替動向が不透明といったマイナス面と、原油安によるプラス面がある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		ゴルフ場（従業員）	・現状は伸びているが、昨年の同時期にやや数字が落ちてたこともあって、あまり変動が無いと予想する。	
		競艇場（職員）	・1月は正月レースが開催され、2月は各地区の地区選手権競走が開催される。有力選手や期待選手の活躍が売上増加につながり、また、女子レースの場外発売を多くして売上増加を見込んでいる。	
		美容室（経営者）	・特に何も変わらない。	
		美容室（経営者）	・まだまだ地方の景気回復の兆しは一部にしか見られていない。	
		設計事務所（所長）	・築40年程度の建物の更新が始まっており、しばらく続くと思われる。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・中国の景気後退、アメリカの利上げによる影響、株価の停滞等の不安定要素があるため、少し景気が悪くなる様に思われる。	
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・地方市場の仕入価格が少しずつ上がり、入荷量が減ってきている。暖冬の影響や生産農家の減少が考えられる。小売価格値上げにつながるのではと心配している。	
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・特になし。	
		百貨店（営業担当）	・来店客の消費動向が変わらず、先行きが見えない。	
		コンビニ（店長）	・単価が下がっており、上向く材料がない。通常12月は後半持ち直すものだが今年はそれも無い状況である。	
		衣料品専門店（経営者）	・年末は来客数、販売量共に上昇しなければいけないが、暖冬の影響もあり、良くもなく悪くもない状況が続いている。前年に比べると悪化している。年が明けると客が少なくなり、向こう3か月以降の景気はなかなか厳しくなると予想する。	
		一般レストラン（経営者）	・大企業の株価の上昇に伴って、消費の拡大を期待していたが、期待外れに終わった。財布には大きな鍵がかかっているように感じる。	
		都市型ホテル（経営者）	・国内の宿泊の動きが非常に悪く、予約状況はあまり良くない。それに加えて、忘年会シーズンが終わり通常月になると宴会が減ることもマイナス要因のひとつである。	
		旅行代理店（支店長）	・テロ事件の影響が当分続くと言われ、海外旅行需要は回復の兆しが見えない。	
		タクシー運転手	・県内の利用者からは、給料が上昇していない、年収も上昇していないという声がある。高知県内、市内客からは良い状況であるという話がなかったため、12月に比べると景気は悪くなると予想する。	
	悪くなる	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・景気が良くなる要素がない。	
		コンビニ（店長）	・12月の繁忙期に、賞与、クリスマスがあったが、回復といえる状況になく、今後の動向にも懸念あり。	
		タクシー運転手	・新年会もほぼ無く、昼間は乗車する人がいない。寒くなれば多少は変わるかもしれないが、お遍路が始まる3月頃までは例年、売上がガタッと落ちる。	
	企業動向関連 (四国)	良くなる	-	-
		やや良くなる	食料品製造業（商品統括）	・人手不足の連鎖状態が止まっていない状況のなか、給与への反映は継続され、徐々にではあるが上がっている。
電気機械器具製造業（経理）			・得意先からの受注増を見込んでおり、収益に関しても販売増加に伴う増益を想定している。ただし、年度末の季節要因を考慮すると、それらの伸びは限定的なものと判断している。	
変わらない		農林水産業（総務担当）	・年末年始は、例年より青果物の価格基調は安定と予測するが、店頭売価が高めに推移すると売行きへの影響が懸念される。	
		食料品製造業（経営者）	・食品業界では原材料のコストダウンが見込めない。	
		木材木製品製造業	・2017年4月に消費税が10%に増税されるまでは月次毎のバラつきはあるにせよ、この調子が継続すると見込んでいる。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・海外環境に不透明感が増しており、需要等に注意が必要である。	
建設会社（経理担当）	・公共工事は少し増えているが、民間工事の受注競争が激化する気配があり、大きな変動はないと予想する。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（経営者）	・手持ち業務の処理は年度末までかかることから、売上は大きな変動なく推移すると見込んでいる。ただし、新年度においては、補正予算に期待出来ないことから、手持ち量が大きく減少して、厳しい状況になるのではと懸念している。
		建設業（経営者）	・補正予算成立後の公共事業の発注具合による。
		輸送業（経営者）	・このまま推移すると思うが、国の借金返済が民間感覚からずれているため、不安が有り変わらないと思う。
		輸送業（営業）	・小口積合せ貨物、貸切り貨物共に初荷の受託が低迷しており、1月の物量増加も期待薄であり、景気の悪化を強く感じる。年度末で繁忙期となる3月は、就学、就職の引越し時期とも重なり運送が集中する事から、車両不足が深刻化し、荷主の商流に影響を与えるとともに運賃の著しい高騰を招くと予想する。
		通信業（部長）	・年末の受注から考えると今後も大きく変わる要素は無い。
		通信業（総務担当）	・景気の回復及び悪化等の要素が見つからない。
		金融業（副支店長）	・足元の資金需要はやや上向いた感があったが、スポット的な短期資金需要が中心であり、設備投資などの長期資金需要動向にはまだ大きな変化は感じられない。
		広告代理店（経営者）	・年度末に向けての期待感はあるが、多くの得意先情報では地方の消費低迷は依然として続いているため、販促費等も削減傾向にあり、景気はあまり変わらない見込み。
		公認会計士	・道後地区においては、インバウンド効果等を受けて設備投資を前向きに考えている経営者もいるが、大半は消極的である。これは、将来の消費税増税が影響の一つであろう。
		やや悪くなる	
鉄鋼業（総務部長）	・現状と同様の状況が続く。		
電気機械器具製造業（経営者）	・我々の業界だけを見ると、悪くなると予想している。		
輸送業（支店長）	・原油を巡る各国の思惑や中国経済の減速、利上げによる米国の今後の動向などの懸念材料があり、以前のように国内物流だけでは判断できなくなってきた。		
悪くなる		繊維工業（経営者）	・今治市の大手タオルメーカーが「今治タオル」のロゴマークを不正使用していたことが報道され、今治タオルの信頼が失われた。既に慶事やイベントでの記念品の発注が無くなっており、今後相当な影響が出てくるだろう。
雇用 関連 (四国)	良くなる	求人情報誌製作会社（従業員）	・毎年春明けは求人数が増加する傾向にあり、今年も同じ動きになると見込める。
		人材派遣会社（営業担当）	・年度変わりの時期を見据えて人材確保のニーズが、より高まると見込まれる。
	やや良くなる	職業安定所	・11月の有効求人倍率は1.35倍となり、前月比では0.11ポイント、前年同月比で0.23ポイントそれぞれ上昇した。今後、やや良くなると思われる。
		学校[大学]（就職担当）	・求人数、企業の規模等でみる限り、現在の状態が持続すると考えられる。
		変わらない	人材派遣会社（営業担当）
	変わらない	新聞社[求人広告]（担当者）	・無理して消費に回す消費者はいなくなった。賃金は増えておらず、ここ20年間にわたり地方は好景気に沸くこともなく身分相応の生活が根付いている。ただしガソリンの値下がりにはマインド的には好材料なので、悪くなることはないだろう。
		職業安定所（職員）	・就職した者からも将来への不安の声があり、安心感が無い。
やや悪くなる		求人情報誌（営業）	・大手にパート、アルバイト人材を引き抜かれた地元資本の流通業者や飲食業者の人手不足を解消する策が見当たらないため、引き続き深刻な人手不足が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	-	-

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連 (九州)	良くなる	一般小売店〔生花〕 (経営者)	・入学、卒業シーズンで花の注文が増えるため、景気が良くなる。	
	やや良くなる	商店街(代表者)	・今までは低単価の商品の購買が目立っていたが、今月に入りギフトだけでなく自家用品も高単価の商品の動きが良くなっている。	
		商店街(代表者)	・入学、卒業シーズンに入るので専門店の商品を買う客がいくらか増える。	
		百貨店(営業担当)	・雑貨・身の回り品は引き続き好調で、景況感が悪いわけではない。	
		百貨店(経営企画担当)	・先月は例年よりも気温が高く、冬物衣料品の売上が低迷している。今月は若干持ち直すものの、先月のマイナスをカバーするまでに至らない。今後は、年末の帰省客の購買とクリアランスセールに期待している。	
		百貨店(店舗事業計画部)	・1～3月にかけては、バレンタインなどのプレゼントや新生活の準備など、百貨店を利用するきっかけが多い時期なので、店側の提案次第で伸ばすことができると期待している。	
		スーパー(店長)	・食料品の売上は安定してきているので、衣料品も春物に切替わる時期には良くなる。	
		コンビニ(販売促進担当)	・今年1年間ずっと平均して前年の販売個数を上回ってきているが、来年はほぼ横ばいとなる。	
		家電量販店(店員)	・今後の見通しとしては今月が底で、じわじわと上がってくる。ただ、あくまでも気温が景気を左右する。3か月後はやや良くなる。	
		ドラッグストア(部長)	・春は気温変動による影響はそれほど大きくないことから、秋ごろの好況に戻るのではないかと考えている。	
		都市型ホテル(販売担当)	・右肩上がりとはまだはいかないが、良い結果が出る。	
		旅行代理店(従業員)	・春先の予約は、国内、海外ともに好調で前年から大幅増である。特に海外は韓国が急激に回復し、予約数が前年比2倍の状況である。	
		タクシー運転手	・今年は埠頭への海外からの大型船の到着回数が260回に達し、来年は400回が見込まれている。観光客はほとんどがバス利用のためタクシー利用は直接的には少ないものの、間接的に影響を受けそうだ。	
		通信会社(企画担当)	・年度末に向けて駆け込み需要が増えるという予想をしている。年度明けも新規案件が動き始めるだろう。	
		通信会社(営業担当)	・特定の地区にて情報インフラの整備が完了し、住民の大きな期待がかかっている。	
		住宅販売会社(従業員)	・これから消費税増税経過措置の2016年9月末までは、販売量も良くなっていく。その後も新税適用までは駆け込みでやや良くなる。	
		変わらない	商店街(代表者)	・気温が低下して防寒商材が動くことに期待したい。消費行動を促す施策に苦慮している。客の買物における慎重さは変わらない。
			商店街(代表者)	・来年に期待することもあるが、現状維持で推移していけばよい。
			商店街(代表者)	・収入が増えず、年金から引かれる金額が増えており、政府が発表しているような上向き傾向にはない。将来への不安もあり消費行動は非常に冷えてきている。特に高齢者はそれが顕著である。
	商店街(代表者)		・景気が上向きになる要素は今のところ全くないので、今の悪いままの状況が続いていく。	
一般小売店〔青果〕 (店長)	・当地には大企業がなく、第1次産業を中心にした市町村である。その第1次産業関係が芳しくない状況が続くと全体のお金の動きも鈍くなり、景気もなかなか上向いていかないと考える。			
一般小売店〔鮮魚〕 (店員)	・今の様子でいけば少しは良くなる。ただ、売れていない店は相変わらずだ。			
一般小売店〔茶〕(販売・事務)	・先行き不透明であり、来年は今以上に厳しくなりそうである、景気は回復していない。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・カードポイントの金券交換やプレミアム付商品券の使用期間終了が迫り、薩摩切子などちょっとぜいたくな地元の特産品が大きく伸びた。この3か月でみると入店客数と買上単価はやや上向きだが、売上伸長率がダウン傾向にある。外国人客の買上増もシェアが小さい。客の二極化と自家需重視は継続する。
		百貨店（営業統括）	・1月は初売りやクリアランスがあるものの、景気の先行き不安要素があり、大きな売上伸長は見込めない。
		百貨店（業務担当）	・客から、消費税増税のタイミングをよく聞かれる。軽減税率のニュースのせいなのか、この春から増税と思っている客が多い。増税に対する客の生活防衛が現れ、購買に慎重になっている感もある。
		百貨店（売場担当）	・入店客数については、今年の7月からずっと前年を超えており、今後も続いていくとみている。食品は客単価が前年を超えていて、12月も101.4%となっている。非食品については97%と前年割れがずっと続いている。ここ2～3か月の特徴として、衣料品関係が売れておらず、食料品が売上をけん引している。全体的には前年比95%前後が続く。今月は特殊要因がありそれを除くと97%であるが、中身を見るとあまりいい売れ方ではない。この流れはこのまま続く。
		スーパー（店長）	・12月はボーナス月であったが、客は貯蓄に回している。
		スーパー（店長）	・気候が悪いことと競合店の出店の攻勢が非常に多くなってきて、これまでに以上に厳しくなっていく。
		スーパー（店長）	・消費税増税に向けて、消費者の購買心理はどちらかというのと守りに入っている。競合店の出店、価格競争と今後ますます激化することが予想される。
		スーパー（総務担当）	・前年売上に対しての伸び率の低下傾向が続く。
		スーパー（経理担当）	・暖冬が続く予報が出ており、防寒関連の商品の動きが悪い。
		スーパー（統括者）	・すでに良くなっており、これ以上良くなるとは考えられず、現状のままで推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・3か月後もこのような状況が続いて、厳しい状況は全く変わらない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・天候に左右されることはあるが、客数自体そう伸びることが見込めず、プラス1品の客の買い控えもしばらく続いていく。全体的には売上はほぼ横ばいである。
		衣料品専門店（店長）	・今後2～3か月の景気の変化はみられない。1月の初商いは例年通りであるが、暖冬になりそうなのであまり期待はできない。
		衣料品専門店（店員）	・セール待ちの客が増えた。定価品で買っていた客がセールを待つようになった。
		衣料品専門店（取締役）	・3か月先は春である。ファッション業界はかなり気候に左右されるため、3月の気候が寒すぎると物がなかなか売れない。景気が良くなるかどうかは全く読めない。
		衣料品専門店（総務担当）	・いろんな要素を探しても良くなるという要因を全く見いだすことができない。
		家電量販店（店員）	・日韓の外交での合意のような明るいニュースがあると、世相が明るくなり消費も活発になる。リオオリンピックがあるが、新技術を搭載した大型の新商品がないので、現状維持が精一杯である。
		家電量販店（総務担当）	・年末年始も暖冬の予想で、商戦の盛り上がり期待できない。
		乗用車販売店（総務担当）	・今月、新型車が投入されたが、その効果により、しばらくは堅調な販売台数確保が期待できる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・12月の繁忙期を終え、1月に入ると極端に売上が減少する傾向にある。ただ新たに転入者が増えているので、新規の客も微増であるが見受けられる。それによって前年と売上の的には変わらないと予想している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・現状、燃料油は今後の仕入価格が不透明で予想は困難だが、今の水準で推移すれば顧客の満タン購入が継続する。前年並みの販売に期待したい。
		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）	・期待はしているが、実際はまだ購買意欲が上がらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・今年の冬は暖かいので、季節商材が売れない。商品の仕入れ加減が非常に難しい。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	・気候は別として、インバウンドを取り込めれば前年を上回ることが可能である。ただ、足元の消費は必ずしも良いとは言えない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・エルニーニョによる暖冬が継続する予想で、好材料と言えない。
		高級レストラン（支配人）	・予約数がさほどない。
		一般レストラン（経営者）	・予約状況も前年並みであり、客からは良い話も悪い話も聞かない。
		一般レストラン（スタッフ）	・変わるような政策がない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・宿泊・レストランは今後も伸びると予想されるが、披露宴が相変わらず減少傾向で、それをカバーするのがいっぱいである。
		観光型ホテル（専務）	・景気が良くなる要素がみえない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・国内で消費増につながる有効な経済政策が今のところ見当たらない。
		都市型ホテル（副支配人）	・この1年、ホテルが取れない状況が続くなかで、旅行代理店や旅行サイトから客室の引き合いが非常に多い。
		旅行代理店（企画）	・海外の政治情勢はしばらく改善されない。
		タクシー運転手	・景気が良くなる施策が政府から打ち出されていない。
		競輪場（職員）	・方向感が読めない。
		競馬場（職員）	・2015年は年始から常に前年を上回る発売傾向であり、それを維持している。
		美容室（経営者）	・美容業界では景気回復が遅れている。年末年始にまずまずの売上を予想していたが横ばいとなってしまい、今一つ景気は上がってきていない。
		美容室（店長）	・客から景気が良くなったとは聞かないので、変わらない。
		設計事務所（所長）	・当方の業務は2～3か月先に、結果が出る。今の業況を見る限りでは、2～3か月先も変わらない状況である。
		住宅販売会社（代表）	・基本的には特に変わらないが、客の様子から、新築の需要が徐々に減っていくと予想する。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・周辺の空き店舗が一向に埋まらない。街中の小売業は、一段と厳しくなってきた。
		商店街（代表者）	・来客数は間違いなく減少する。しかし1～2月中旬にかけて印刷業務の商談があるため、売上は今月から横ばい、もしくは減少ではないかと想定している。
		百貨店（営業担当）	・グローバル経済の動向が不透明な影響で、今後3か月先も予断を許さない状況が続くだろう。特に富裕層の動向については厳しくなるとみている。
		スーパー（店長）	・半径1キロ圏内に競合店ができるので、生活必需品の売上が1割程度落ちるのではないかと懸念している。1月も暖冬で冬物衣料が売れない状況が続くようだ。またガソリンも需要が減っている。1月が暖冬でなければ売上は回復できる。
		住関連専門店（経営者）	・1～3月は学習機のシーズンであるが、少子化で小学校に入学する児童が年々減少している。食料品を中心に生活物価が上昇しているうえに、今後の消費税増税が追い打ちをかけ、消費者は先行き不安だ。景気の先行きは不透明である。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・現状は、景気回復どころが大不況であることが一般庶民の間でも実感され始めているようだ。
		その他専門店〔書籍〕（副店長）	・プレミアム付商品券の使用期限である1月以降は、売上に直結しそうな要素が見当たらない。
		高級レストラン（経営者）	・2～3か月先の景気は良くはならず、やや下降気味になる。
		スナック（経営者）	・年末の売上が上がった分、年始にはその反動で売上が下がる。毎年同じ傾向である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今月までは前年並みの状況で推移しているが、1～3月期は全体的に予約状況が鈍く、このままでは前年を下回ると予測している。
		タクシー運転手	・毎年1～2月はタクシー利用が少ない月であるので、あまり期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・ 今月は忘年会帰りの客が多く売上も稼働率も良かったが、客の話では1～2月は芳しくないようだ。
		通信会社（営業）	・ 2月は例年動きがなく、第3四半期の販売量をみると3月も期待できない。
		ゴルフ場（従業員）	・ 地域的な問題もあるが、3か月先の予約状況を見ると客が例年と比べて2割減となっており、非常に危惧している状況である。海外客は近くになってきたら予約が入ってくるが、県外客や地元客の予約が入ってきていない。プレー代の安いゴルフ場に流れているようだ。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	・ 介護報酬マイナス改定の影響は業界全体に広がっており、また3Kである介護職員の人材不足はより深刻となっており、明るい兆しがみえない。
		音楽教室（管理担当）	・ 学年が上がったり、学校が変わったりでまた生徒数は減っていく。
	悪くなる	商店街（代表者）	・ 毎年のことであるが、12～1月にかなりお金を使っているので、節約せざるを得ない。
		衣料品専門店（店長）	・ 最悪であり、この流れは年が明けても変わりそうもない。
		高級レストラン（専務）	・ 2015年は前年より随分落ち込んでいる。これから2016年にかけて、北海道新幹線の開業があるので当地は落ち込んでいく。気候もなかなか寒くならず、客の動きも悪い。当地では選挙もあり、なかなか良い状況ではない。
		理容室（経営者）	・ 全体的に前年よりダウンしている状態である。商店街をみても人の流れが今年は少ない。悪いほうに向かっている。
	企業 動向 関連 (九州)	良くなる	-
やや良くなる		繊維工業（営業担当）	・ 仕事量が減ることはないので、いかに上手に受注するかである。
		家具製造業（従業員）	・ 東京オリンピック開催によるインフラ整備や各企業の投資は確実に伸びており、家具業界においても各社売上が伸びている。関東を中心とした好況が地方にも広がりつつあり、見積数や成約につながっている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・ 年度末に向けた地図購入に期待する。
		建設業（従業員）	・ 仕事量もだんだんと増えてきていて、見積案件も多くなってきているので、景気は良くなる。
		通信業（職員）	・ 年度末前に受注が見込める案件が若干ある。
		通信業（経理担当）	・ 原油安が続くなか、車を使う機会も増える。それに伴い人の移動量が増えてくれば、消費に良い影響が出る。
		新聞社〔広告〕（担当者）	・ 第4四半期は入試シーズンもあり、塾や予備校の広告出稿が盛んになるが現時点では例年を下回る見込みである。新しい商業施設のオープンもあり、わずかながらやや良くなると見込む。
		経営コンサルタント（社員）	・ 12月は購買力がアップした企業が多いが、これがそのまま2～3か月後も続く。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・ 取引先の多くが採用を積極的に進めている。
変わらない		農林水産業（経営者）	・ 1～2月の居酒屋やスーパーはどうしても正月の反動で落ち込む。一方、冷食メーカー向けの引き合いはかなり強くなり、おそらく納品できないぐらいの状況になってくるだろう。3月は行楽シーズンや人の移動、卒業式、入学式等も含めてある程度期待できそうだ。
		化学工業（総務担当）	・ 当工場の製品は、景気にあまり左右されない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・ 商社との商品開発が少しは前向きな状態になっているが、従来の商品がなかなか市場的にも難しくなっているのが現状である。
	鉄鋼業（経営者）	・ 11月後半ごろから受注量が大幅に改善し、12月に入っても同様の状況が続いている。販売価格の改善にはつながっていないが、久しぶりに建設業を中心に需要が増えている。共同住宅向けの鉄筋需要も増えているが、今後も同様の傾向が続くか不安要素もある。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・ 客からの引き合いなどの情報が入らず、当面このままの状況が続くようだ。	
一般機械器具製造業（経営者）	・ ユーザーが輸出向けの製品を手がけていることで、どうしても世界経済の状況に左右される。特に中国経済が悪いので、ユーザーもなかなか思い切った手が打てない。明るい材料としては、対米の輸出量が上がっていることで、そちらには若干、期待している。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（経営者）	・今の受注状況でいくと来年の3か月は変わらないと確信している。したがって品質や納期の徹底などの社内の体制の整備を全力で進めていく。
		精密機械器具製造業（従業員）	・委託品の受注量が減少して、今後の生産計画もまだ見えない状況にある。来年もまだまだ不安な状況が続く。
		輸送業（従業員）	・物が売れない時期になっており、各メーカーとも数量が出ない中で、収益を上げようとしている。全体的には、良くなっている状況とは言えない。
		輸送業（総務担当）	・アメリカ利上げの影響が市場にどのような影響を与えるかは不透明だが、良い方向には動かないだろう。国内もマイナンバー制度の実施などの法改正が企業活動にどう影響するか、楽観はできない。
		輸送業（総務）	・これといって景気が良くなる情報もなく、しばらくはこの状態が続く。
		金融業（従業員）	・今後良くなる材料が見当たらない。また悪くなるといったところもあまり見受けられないので、そのまま今の状況が続く。
		金融業（従業員）	・住宅投資が持ち直しているほか、自動車販売の減少幅も縮小してきている。一方、新興国経済の減速などから、先行き慎重な見方が増加してきている。
		金融業（営業担当）	・消費者に直接かかわる業種は売上高の低迷が続いているため、経営者の投資マインドは冷えている。新規出店などの設備投資計画は控えており、今後も景気は変わらないものと思料する。
		金融業（営業）	・今月は景気はかなり悪化しているが、2016年早々の受注も十分ではなく、当面停滞が続くと考える。
		金融業（調査担当）	・米国の利上げの影響は限定的である。影響は少なく、消費マインドへの影響は取引先からは聞かれない。
		広告代理店（従業員）	・12月の新聞折込件数は、前年同月比100%とほぼ横ばい状態が続いている。ただ折込枚数は前年比94%前後と下降線をたどっており、景気動向よりも新聞離れが続いて、新聞を読まない層が広がっている。幸い軽減税率の対象に新聞が選ばれた。何とか持ち直してほしいものである。景気動向は悪化したままこの半年継続しており、しばらくこの状態が続く。
		経営コンサルタント	・今後、急速には動きが活発にならない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・良くなる要素が特にあるわけではないが、急激に落ち込むような要素もないので、しばらくこのまま春先まで推移していく。
やや悪くなる		その他サービス業【物リース】（支社長）	・積極的に投資する大手企業もあるが、大半の中小企業は、やや景気の回復を感じている程度である。慎重な姿勢もあるが、来年も外国人観光客が増加し、かつ数年後のラグビーワールドカップなど福岡に関係するイベントが目白押しとなっている。次年度は動きが更に活発化する。
		農林水産業（営業）	・市況や今後の国産品と輸入品のバランスを考慮に入れると、悪くなる。
		金属製品製造業（事業統括）	・例年、上期の売上は落ち込むが、下期に向けた受注も進まない。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・新車効果も薄れ、当初生産計画台数に対して下方修正となっている。
悪くなる		その他サービス業【設計事務所】（代表取締役）	・市町村の12月の補正予算において、調査や計画、設計などの業務が少ない。市民意識調査や他のアンケート調査がこれまでの費用の60～70%程度で予算化される場合もあり、調査・計画や建設コンサルタントの経営は厳しくなることが予想される。
		その他製造業（産業廃物処理業）	・中国の減速や原油安などにより相場が下がり、商品も流通していない。
雇用関連 (九州)	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・新年度に向けて、人の入れ替わりが発生する。また、年度末需要も出てくるので、短期の仕事が増えてくる。
		新聞社【求人広告】（担当者）	・当地の景気はアジアからの観光客に左右される。港には連日クルーズ船が入港し、商業施設にはここが日本か、というほど中国人観光客が多い。中国経済が心配されるが、こうした状況は数年は続きそうだ。
職業安定所（職員）	・例年、年が明けて3月までは臨時求人なども含めて増加傾向にある。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・営業・CADなど専門職の求人が多く、企業からの求人があってもマッチングする人材の案内が難しい。求職者の多い、長期事務派遣の動きがもう少し出てきてほしい。
		人材派遣会社（社員）	・例年と比べて長期派遣求人の需要は一服している。4月の需要期まで、企業に増員などの動きはみえない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・採用難が業界を問わず広がってくる可能性がある。今後、小規模事業所の労務倒産が出てくる心配がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業業績が向上しても雇用拡大につながっていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・仕事における前倒し受注率も悪くなく、年度末に向けた支出や消費なども期待できる。
		職業安定所（職員）	・今後も新規求人の増加が見込まれる。月間有効求人倍率が8月は1.01倍、9月は1.08倍になり、10月は1.16倍と3か月連続1倍台となった。
		職業安定所（職業紹介）	・新規求人数は、前年比で大幅な増加となったが、これが今後も続くかどうかは不透明である。
		民間職業紹介機関（支店長）	・労働者派遣法が改正され、いわゆる「規制緩和」の方向となったが、人材需要、求職者の動きは鈍い。最繁忙期がこの状態であれば、春以降、新年度スタートもあまり期待が持てない。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	・企業の求人に対する求職者の動きはあまり活発ではないが、この時期の傾向としては例年通りである。
		やや悪くなる	人材派遣会社（社員）
人材派遣会社（営業）	・消費税増税がどう出るのかが不安である。		
職業安定所（職員）	・先日実施された米国の金利引上げの影響が中国を初めとする世界経済に影響を与える可能性がある。企業マインドの冷え込みにつながり、新規求人を控えるなど雇用状況を下向きにする懸念がある。		
悪くなる	-	-	

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (沖縄)	良くなる	ゴルフ場（経営者）	・売上は10%近く伸びている。予約の状況を見ていても今後も同程度の売上が見込まれる。
		コンビニ（経営者）	・店舗の様態替えて、デザート関連の商品が目立つようになった。今後の売上が期待できる。
	やや良くなる	衣料品専門店（経営者）	・やや良くなると思いたい。当たり前ながら、各店が客のためのサービスと個性的な商品構成、元気を発揮できれば客は商店街にも足を運んでくれると思う。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	・現段階の予約状況から推測できる今後2～3か月後の稼働率は、今月の落ち込みよりは良くなる見込みである。また旧正月期間もあり、予約状況は外国客も含め好調である。
		住宅販売会社（営業担当）	・前月同様、住宅ローン金利はかつてない低水準であり、今後更なる建築資材価格の高騰や職人不足が予測されるため、早めの建築計画が考えられる。
	変わらない	一般小売店〔菓子〕	・国内観光客が伸びず、海外観光客が増えたとしても特に販売量に影響はないと考えられる。
		スーパー（販売企画担当）	・まだ単価のアップは続き、景気も変わらないと考えられる。
		コンビニ（エリア担当）	・ブランド変更等で商圈や店舗数の変化はあるが、客単価は安定しており、今後もこの傾向は続く。
		衣料品専門店（経営者）	・業界全体を見渡すと、先行きに対しては不安だけのような印象を受ける。特に今年は暖冬のため、季節商材が売れずに苦戦している。これからセールでさばるか心配であり、景気に対してはまだまだ様子見のような印象である。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・特に変化する要因が見当たらない。
旅行代理店（マネージャー）		・大幅に改善される材料はないが、下向きではないと感じる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（サービス担当）	・格安スマホや、政府からの携帯料金の見直し要請などがあり、業界として厳しくなりそうである。
		住宅販売会社（代表取締役）	・一定の建築相談件数はあるものの土地価格や建築資材、人件費の高止まりもあり、当面一進一退の状況が続くのではないかと思われる。
	やや悪くなる	百貨店（営業部）	・暖冬の影響が続き、衣料品を中心に伸び悩むと見ている。インバウンド売上は継続して伸びると思われるが、伸び幅が落ち着くと見ている。
		通信会社（店長）	・総務省指導による携帯電話の料金についての動きが年明けにも予想されるので、端末単価が上がり販売は厳しくなると予想している。
	悪くなる	商店街（代表者）	・日本全国としては良い雰囲気があるが、それは恐らく一部であり、末端の中小零細企業は大変苦戦している。値段では大型店に太刀打ちせず、商店街に来客はあっても、なかなか買うまでには至らないという話をよく耳にしている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・マイナンバー制度がスタートして、ダブルワークのやりにくさ等で、採用や、消費にも影響が感じられる。
企業 動向 関連 (沖縄)	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・資金的に比較的ゆとりのある客の引き合い件数が増えている。
		輸送業（代表者）	・与那国は陸上自衛隊工事や台風災害復旧工事で忙しいが、反面他の先島地区は低調な状態であった。ただし、石垣島などで公共、民間工事共に上向きの傾向が伺える。
		輸送業（営業）	・県内へ新規参入する企業からの物量業新規受託の予定や、既存荷主の拡大案件等明るい兆しがみられる。また、観光客数更新による流通量増も引き続き見込まれる。ただし、人員不足、インフラ不足は懸念事項として残る。
	変わらない	食料品製造業（総務）	・全体ではやや良くなる感じがするが、当業界は、円安推移による輸入商品、原材料価格への影響や他社との競争等厳しい環境下にある。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・横ばいと予測するが、年度末に向け期待したい。
		広告代理店（営業担当）	・取引のある県内企業が抱えている景気の先行きに対する見通しは、決してマイナス評価ではないが、販促投資に大きなプラス効果をもたらすまでの勢いはない。従って、受注量が大幅に拡大するとは言い難い。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	
雇用 関連 (沖縄)	良くなる	求人情報誌製作会社（編集室）	・年末に求人を探していた企業から、正月明けより多くの求人広告の出稿がなされると予想される。このような積極的な動きは数か月続くと思われる。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・例年どおりこれからの季節は求人数が増加する。
		人材派遣会社（経営者）	・依頼数は増えているものの、依然として人材不足に悩まされ、ビジネスチャンスを活かせない状況もある。今後の人材の確保も相変わらず大きな課題で、数字への反映が厳しいところがある。
	変わらない	学校〔大学〕（就職担当）	・求人企業数は現時点でも増えており、確かに景気を反映しているものと思われるが、年明け以降、ますます景気の上昇が実感できるとまでは、まだ思えない。
		人材派遣会社（総務担当）	・増えていく求人に対して、登録者をどう増やしていけるかが課題である。
	やや悪くなる	学校〔専門学校〕（就職担当）	・企業側は、早くも次年度の採用活動に向けて始動しているが、次年度の採用人数は減らしているような気配がうかがえる。
悪くなる	-	-	