

## 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)		-	-
		商店街（代表者）	・年末年始を迎えて、多少は景気が上向くことを期待している。
		一般小売店〔土産〕 （経営者）	・日本人客が高価な商材を購入するなど、これまであまり例のない動きがみられたことから、今後についてはやや良くなる。ただ、隣接自治体への若者の流出が多いことで、人手不足が急速に進行しており、対策が追い付かず、従業員募集に掛かる費用も増加している。小さな企業でも外国人従業員を継続的に採用できるような対策が望まれる。後継者問題については、長男が引き継いでくれると言っているが、相続税のことを考えると廃業する方が良いのではないかと毎日悩んでいる。
		百貨店（売場主任）	・客単価の上昇傾向がみられ、今後も同様の傾向が続くことが期待できる。
		百貨店（担当者）	・年末から年始にかけて、今まで停滞していた消費マインドが高まることを期待している。今年は、例年と比べても消費が低迷していることから、年末年始はその反動が生じると期待している。
		百貨店（販売促進担当）	・年末年始に市内各所でのイベント開催、有名アーティストのコンサート開催などが予定されていることから、今後については来街者が増えることになる。それに伴って、商業施設への来客数の増加が期待できるため、市内の買物動向は良くなる。
		衣料品専門店（店長）	・株価が安定しているなか、ホワイトカラー層でスーツの買換えが増えていることから、今後についてはこれまでの落ち込みの反動で景気が良くなる。
		家電量販店（店員）	・冷蔵庫は大型の物がよく売れている。テレビも大画面の4Kテレビが主流になってきており、年末商戦に期待感が出てきている。
		乗用車販売店（従業員）	・北海道の場合、11～12月は売上の厳しい時期だが、1～2月と春に向かうにつれて商戦が始まることになる。こうした動きは毎年変わらずにみられる動きであるため、2～3か月後の景気はやや良くなる。
		自動車備品販売店（店長）	・来年3月まではドライブレコーダーを中心に車用品の動きが良くなるが見込める。
		一般レストラン（スタッフ）	・以前は団体ツアーで来日する外国人観光客が多かったが、最近は個人旅行者が増えており、当店利用客の客単価を押し上げている。今後についても、海外でテロや政情不安、自然災害などが相次ぐなか、比較的 안전한日本を旅行先に選ぶ外国人観光客は多いとみられ、しばらくは景気の良い状態が続く。
		旅行代理店（従業員）	・今後の外国人観光客の動向は流水の接岸時期や接岸状況に影響されるが、近年、冬期間の体験型観光やイベントが充実してきていることで、流水プラスアルファを楽しむ観光客が増えてきている。今後については、安定した天候となり、交通機関の混乱などがなければ、景気はやや良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・当地は農閑期となる下期に客が動く傾向がある。今年は農産物の収穫状況が良く、前年の台風被害による自粛ムードの反動も見込めるため、今後、市場の動きが活発になることが見込める。
		タクシー運転手	・12月は年末の繁忙期であり、タクシーの利用も増えることになる。また、1～2月は降雪があることでタクシーの利用が増えるため、11月よりも売上は良くなる。
	通信会社（社員）	・繁忙期に突入するため、少しは景気が良くなることを期待している。	
	美容室（経営者）	・12月と来年1月の予約状況が今までにないほど良いため、売上の増加を期待している。少なくとも来客数の増加は見込める。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（経営者）	・株価が順調に推移することで個人消費が少しでも上向いてくることを期待している。住宅については、現状、頭打ちの状況だが、低金利を背景に非住宅の建築などが順調に増えることを期待している。
		商店街（代表者）	・デフレが解消され、将来への不安が払拭されない限り、今の状況が続く。
		商店街（代表者）	・北朝鮮問題が景気に影響するとみていたが、問題が長期化するなかでマンネリ化してきている面があるため、今後の景気は変化がないまま推移する。
		商店街（代表者）	・当市恒例の冬のイベントが行われるが、今回は中心部の会場が設定されていないため、周辺住民、郊外からの客の来街が減少することが懸念され、11月と同様に景気のやや悪い状態が続く。
		商店街（代表者）	・外国人観光客について、中国、台湾の消費が落ち込んでいるものの、タイ、マレーシアが伸びていることから、全体的には今後も好調に推移する。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・年末となる12月は、ふだんの月と比べて売上が相当増えることが見込めるが、こうした動きは例年のことであり、基調は11月とあまり変わらずに推移する。
		百貨店（営業販促担当）	・買物に対する客の嗜好が変化してきている。今後については、食品、催事などは堅調に推移する一方で、衣料品、服飾雑貨はマイナストレンドが続く。
		スーパー（店長）	・11月は当市内で食品スーパーの改装や新店舗の開店があり、価格競争が強まっているため、今後、食品の売上が伸びていくことは期待できない。
		スーパー（店長）	・今後も客の節約志向は変わらない。12月は必需品の目的買いが増えるため、一時的に景気はやや良くなるが、年を越せば動きが落ち着くことになるため、景気は変わらない。
		スーパー（店長）	・何も変化がみられないため、今後も景気は変わらない。
		スーパー（店長）	・現在、当市のチェーンストアは飽和状態となっているため、今後の景気は良くなることも、悪くなることもなく推移する。
		スーパー（企画担当）	・野菜やガソリンの価格上昇がみられるため、今後、年末商戦に向けて生活防衛意識が高まり、消費を冷え込ませるのではないかと懸念している。
		スーパー（役員）	・年末需要のある12月は1年間で最も売上の良い月であるが、ガソリンや灯油の値上がり、青果物の価格急騰などにより、消費者の節約ムードが高まっている。鮮魚類の価格高騰の影響で歳暮商戦の出足も例年と異なってきていることから、今後、景気が上向くことは期待できない。
		コンビニ（エリア担当）	・全体的には下げ止まり感があるものの、既存商材は販売量の減少が続いている。単身世帯の増加など、世帯人員が減少している影響なのか、客1人当たりの購入金額も減っており、消費が上向く気配が感じられない。
		コンビニ（エリア担当）	・今後の見通しがどうなるか判断材料が全くないため、分からない。
		コンビニ（エリア担当）	・賃金は増加しているものの、可処分所得が増加していないため、今後も景気は変わらない。
		コンビニ（店長）	・景気が上向く要因が見当たらない。クリスマスや年末の予約商材に対する反応も前年より悪い。野菜などの価格高騰のあおりを受けているように見える。
		衣料品専門店（店長）	・ここ数か月、来客数も買上金額も伸びていないため、今後も変わらない。
		家電量販店（経営者）	・特に景気が大きく変動するような要素がないため、今後も変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・前月と同様に、先行指数である当社の新車受注が新型車を中心に好調を維持していることから、この傾向は当面続く。
		乗用車販売店（経営者）	・景気が良くなる要素が見当たらないため、今後も変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・冬季ボーナスについて、前年並みの水準が見込まれるため、今後の消費拡大にはつながらない。
		その他専門店〔造花〕（店長）	・様々な商材で値上がりがみられるなど、消費意欲を減退させる動きにあるため、今後も厳しいまま変わらない。

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
		高級レストラン（経営者）	・とにかく原材料の値上げが止まらない。冬になり、野菜も高騰してきている。年末商戦に向けて、客の購買力は上がってくるとみられるが、それは年末年始のみで、2月以降、どの程度の落ち込みが生じるか不安である。株価が上がっても一部の投資家が儲かるだけであり、一般市民の収入が増えることが見込めないため、今のところ好景気に向かうような要素は1つもない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・近隣施設でのコンサートイベントの動員が減少傾向にあることがマイナス要因となっているが、その反面、スポーツ大会の動員が健闘していることがプラス要因となり、トータルでは横ばいで推移する。
		旅行代理店（従業員）	・賃金改善があまり進まないなかで、物価が徐々に上がっていることで、節約志向、儉約志向が強まっている。景気回復の原動力が見当たらないため、今後も景気は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・客に動きがみられない。極端に減っているわけではないが、増えているわけでもない。ただ、前年よりも少しずつ減ってきている雰囲気があり、売上も実際にそうになっている。このため、今後については厳しいまま変わらない。
		タクシー運転手	・問い合わせ件数や予約件数が変わらない状況にある。前年との比較でも変わっていないことから、今後も景気は変わらない。
		タクシー運転手	・今後も例年どおりの傾向で推移することが見込まれる。
		通信会社（企画担当）	・客の競合相手への流出を止める決定打がないため、今後も変わらないまま推移する。
		観光名所（職員）	・冬期間に向けて動向を注視する必要があるが、外国人観光客の来場が引き続き好調なことから、今後も変わらないまま推移する。
		百貨店（役員）	・10月以降の流れから、現状維持で推移するという確信が今一つ持てない状況にあるため、今後についてはやや悪くなる。
		スーパー（役員）	・前年の北海道新幹線開業効果の反動で観光客が減っているため、今後、しばらくの間は景気回復を期待できない。
		コンビニ（エリア担当）	・人口減少が続いており、乗客数の減少が見込まれるため、今後についてはやや悪くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・年初に新型車が出るような予定もないため、景気が良くなる見込みがない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・景気回復に向けた打開策もないため、今後も変わらない。最近では経営のスリム化、リストラもやむを得ないという他社の判断がよく理解できるようになってきている。
		高級レストラン（スタッフ）	・外国人観光客が訪れる店舗は繁盛しているようだが、国内客の消費動向が思わしくないため、今後の景気はやや悪くなる。
		観光型ホテル（役員）	・先行予約状況を見ると、単価の下落が続いていることから、今後の売上減少が懸念される。
		旅行代理店（従業員）	・当地域では冬場の旅行需要の落ち込みが見込まれるため、今後についてはやや悪くなる。
		タクシー運転手	・人口の減少傾向は変わらないため、今後も景気は回復しないまま推移する。
		タクシー運転手	・当業界は冬場の業績が大変厳しくなるのが例年の傾向であり、現在の状況から景気が上向きような変化は起きないとみられる。そのため、今後については売上が減少することになる。
		観光名所（従業員）	・これまでのプラス要因であった北海道新幹線の開業効果や海外航空便開設のスポット効果が落ち着き、観光入込客数の減少、団体観光客の小規模化といった動きがみられるようになっており、景気が下向きに転じていることから、今後についてはやや悪くなる。
		美容室（経営者）	・物価が上昇している状況下において、所得が増えてこない現状があるため、客が支出を控えている雰囲気がある。特に年金生活者は支出を控える傾向が強くなってきていることから、今後についてはやや悪くなる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・今後については、厳冬期に入ることに加えて、天候の悪化が見込まれることから、景気がやや悪くなる。

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
		住宅販売会社（経営者）	・分譲マンションの価格が上昇している一方で、購入を考えている客の所得はそれほど上昇していない。また、今後の住宅ローン金利がどのような方向性になるかが不確かである。そのため、今後、マンションを購入できない客が増えてくることが懸念される。
	x	商店街（代表者）	・今後については、オフシーズンとなるため、景気は悪くなる。
	x	コンビニ（オーナー）	・周辺の工事業者による利用が減ったことから、今後についてはやや悪くなる。外国人観光客による利用も年々落ちている。
	x	高級レストラン（スタッフ）	・元々、当地の景気はあまり良くなく、周りの地域の景気が比較的良好だったことで、当地にもプラスの影響が出ていたが、ここにきて他地域の景気に陰りがみられる。実際に人の移動も減少してきているため、今後については悪くなる。
	x	タクシー運転手	・年末商戦に期待したいところだが、冬季ボーナスが増えるような話も聞かないため、今後の景気は悪くなる。
企業 動向 関連  (北海道)		輸送業（営業担当）	・今シーズンの農産品が出そろい、これから販売量が増えてくることになるため、北海道から本州方面への物流もトレーラー、鉄道コンテナ共に増加することになる。
		通信業（営業担当）	・来期の予算や計画について、売上増加や単価上昇を見込む企業が増えていることから、今後の景況感はやや右肩上がりで見られる。
		食料品製造業（従業員）	・今年に入ってから発注量が減少していた取引先において、発注量が増加傾向に転じてきているため、今後も景気の良い状況が続く。
		家具製造業（経営者）	・首都圏から遠い地域にある中小零細企業において、依然として景気が上向きような動向はみられない。
		建設業（従業員）	・建設業の年度内受注はすでに飽和状態にあることから、当面は均衡状態で推移する。
		建設業（役員）	・今年度内の工事量はすでに確定している。次年度繰越案件については、民間建築工事の発注が好調であるものの、現場人員数の制約から見送り、辞退が避けられないため、許容範囲内ではあるが、受注頭打ちの状況が続く。
		輸送業（支店長）	・今期も冬場の物流量が落ち込む見込みではあるが、余計なコストが増えない分、利益面では現行並みで推移することになる。
		金融業（従業員）	・株価上昇により消費マインドの改善がみられる一方で、冬場の需要期を迎えた灯油の価格上昇が消費マインドの足かせとなり、底堅く推移している個人消費を下押しすることが懸念される。ただし、全体的には道内景気はこれまでと変わらない水準で推移する。
		司法書士	・季節要因や地域性などを考慮すると、今後についてはこれまでとあまり変わらない状況が続く。
		司法書士	・冬を迎えて灯油やガソリンの値上がりが見込まれることから、今後、景気が良くなる要素が見当たらない。
		その他サービス業 [ソフトウェア開発]（経営者）	・年度途中ということもあるが、特に受注量や売上に変化が生じそうにないため、景気は変わらないまま推移する。
		その他サービス業 [建設機械レンタル]（総務担当）	・受注量が前期を上回る一方で、伸びが鈍化してきている状況が今後も続く。
		食料品製造業（従業員）	・今後も売上に変化はなさそうだが、原油価格の高騰により、燃料、運賃、原料などの様々な経費が上昇しており、収益を圧迫しているため、今後の景気はやや悪くなる。
		建設業（経営者）	・工事の稼働が厳冬期を迎えて落ち込むと同時に、生産性、採算性も悪くなる。公共工事の新規受注、契約は3月以降となり、民間工事はもう少し遅く、融雪後になるため、今後の景気はやや悪くなる。
		その他サービス業 [建設機械リース]（支店長）	・季節要因もあり、冬季は景気が下向きになる。原油価格上昇に伴うコスト増の影響も懸念される。
		その他非製造業 [鋼材卸売]（従業員）	・閑散期に入ることによって物の動きが悪くなることに加えて、データ改ざん問題などの影響が徐々に広がり始めており、例年どおりの動向にならないことが懸念される。
	x	-	-
雇用		-	-

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
関連 (北海道)		人材派遣会社(社員)	・年末年始商戦における売上の拡大を目指し、求人、派遣依頼が増加傾向にあるなど、企業活動が活発化していることから、今後についてはやや良くなる。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・当地域の基幹産業である農業粗生産高が良かったこと、大型の公共施設がしゅん工に向かって進んでいることから、今後の景気が上向くことを期待している。
		新聞社[求人広告](担当者)	・基幹産業である農業の産出額が過去最高になるという予測があるなか、農業関係者の消費性向が活発になることが見込まれるため、今後の景気はやや良くなる。
		学校[大学](就職担当)	・恒例の冬季イベントなど、目玉行事が控えていることから、2月までは外国人観光客の入込が見込める。そのため、今後の景気は緩やかではあっても若干上向きで推移する。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・求人情報誌が頭打ちになっており、今後しばらくは現状のままで推移する。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・人材不足を原因とした募集が多いため、今後2～3か月で景気は変わらない。ただし、今後も個人消費が伸びないようであれば、数年かけて緩やかに景気が後退するのではないかと懸念している。
		職業安定所(職員)	・月間有効求職者数が前年を下回り、月間有効求人数が前年を上回る傾向が今後も続く。
		職業安定所(職員)	・当管内において、製造業や介護分野で事業停止に伴う離職者が多数発生したものの、それぞれの業種で募集活動が活発なことから、労働市場への影響は少ないものとみられる。
		職業安定所(職員)	・雇用情勢は高水準で推移しているが、漁業不振の影響で食料品製造業の動向が懸念される。
		職業安定所(職員)	・9月の有効求人倍率は1年1か月ぶりに前年を上回ったが、10月の有効求人倍率は前年と同率となったことから、今後の動向を注視する必要がある。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・アルバイト、パートの求人減少に引きずられるように、正社員系の求人も漸減傾向をみせ始めていることから、今後についてはやや悪くなる。
	x	-	-

## 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)		スーパー(営業担当)	・早めに年末商材が動いている。また、生鮮、日配の売上が前年を上回っている。このままクリスマス、年末に向けて客の購買意欲が継続することを期待している。
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	・全体的に来客数が増えて商品の流れが良くなっているため、今後に期待が持てる。
		一般小売店[酒](経営者)	・お歳暮や忘年会、新年会など出費が多い時期となるため、多少なりとも景気は良くなるとみている。ただし、お歳暮は伸び悩み傾向にある。消費者のニーズの変化に応じていけるようにしていかなければならない。
		百貨店(売場主任)	・10～11月のセールは反応が弱かったが、例年より寒くなる時期が早く、冬物衣料や雑貨関連に対する関心の高まりがみられている。
		スーパー(総務担当)	・円高ながら株価も上昇傾向にある。今年は本格的な冬を迎えることになりそうであり、それに伴い景気も上向くとみている。
		コンビニ(経営者)	・消費者は、ふだんは控えめにしても使える資金はあり、高価格帯の商品でも好みが合えば購入する。ただし、会社関係の予約については、量は多いものの、低価格帯の商品が選ばれている。
		コンビニ(経営者)	・近隣店舗が閉店するという情報があるため、今後の来客数増加に期待をしている。
		乗用車販売店(経営者)	・年明けの初売りから3月にかけて需要期に入るため、期待している。
		乗用車販売店(従業員)	・商談数は減少しているが、徐々に客の信頼は回復している。今後は少しずつ商談数も増えていくとみている。
		乗用車販売店(店長)	・1月以降は例年業界全体が上向くため、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
		住関連専門店（経営者）	・受注物件がほとんどであるが、人手不足により当初の生産予定よりも遅れている。ただし、受注量はあるため、年度末に向けて多少は良くなる見込みである。
		高級レストラン（支配人）	・ここ数か月の動きとして単価の高い商品の利用がみられている。そのため、これから年末年始に向けて、高単価商品への需要につながることを見込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	・ボーナスの支給があるため、何となく景気は良くなるのではないかとみている。
		旅行代理店（店長）	・選挙で現職を破って誕生した新市長の経済政策に期待している。
		旅行代理店（店長）	・12月以降の団体旅行の動きが思わしくない。
		旅行代理店（従業員）	・年度末に向けた需要の回復が見込まれている。また、わずかではあるものの、冬の時期にアジアやヨーロッパ、ハワイ方面の受注が上向きつつある。さらに、国内旅行でも九州や沖縄方面への先行受注が増加してきている。
		競艇場（職員）	・年末は勝負の月のため、今からイベントなどを開催して来客数増加を図っていく。また、売上増加に力を入れている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・年末年始の需要の動きも安定して推移するとみている。
		商店街（代表者）	・寒さが一段と身にしみる季節となり、動きは活発化している。しかし、商店構成が駅前及びその周辺地域にはかなわないため、伸び悩みが著しい。
		商店街（代表者）	・当地域では前年よりも早い11月に雪が降ったが、すぐに解けて雨となる日が多い。そのため足元が悪く、客の財布のひもも固くなっている。
		商店街（代表者）	・商店街の顧客層は年々高齢化が進んでいる。年金生活者が多く先行きが不透明なため、消費者の節約志向は根強い。
		商店街（代表者）	・年末年始とはいえ季節感がなく、街頭のにぎわいが無い。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・全体的に世帯ごとの現金の保有高は増えており、消費意欲は高いとみている。反面、国による新規の経済政策が打ち出されないと、輸出入企業は良くても、地方の消費経済は厳しさが続くともみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・この先も円相場や株価の高値が続けば、今月と同様に前年を上回る状態が続くとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・今年に入り、数字が前年を下回った月は1回しかない。この良い状態は今後も続くとみているが、今以上に良くなるとは考えにくい。ただし、売上は少しずつ伸びており、新規客も増えている。また、年末に向かっての客の購買意欲をみると、前年を上回ることはできそうである。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・今年度中は顧客の買い控えが続くとみている。
		百貨店（企画担当）	・今年度の売上は前年比4～5%減で推移している。直近の販売動向からも、今後もこの傾向は続く見込みである。
		百貨店（営業担当）	・現在は防寒衣料が好調であるものの、生産調整により後半の商戦は商品確保が難しくなるため、やや苦戦が見込まれる。一方、初売りやクリアランスに対して期待する声もあることから、全体的には現状維持となるとみている。
		百貨店（営業担当）	・お歳暮は前年並みに動いているものの、今後大きな変動は見込めない。個人消費においても、ボーナスの増額があまり期待できないため、消費動向に大きな変化はないとみている。
		百貨店（買付担当）	・無駄なものは買わないという、節約志向が更に強まっている。
		百貨店（経営者）	・商売として年末年始に悪くなる要素はない。ただし、アイテムによる好不調が顕著であり、店頭での売り方次第であるとみている。中間層の顧客の動きもいまだシビアであるため、現状と同様に推移するとみている。
		スーパー（経営者）	・株価の上昇は消費に良い影響を与えているように見受けられるが、客の購買動向に変化はほとんどみられていない。そのため、この先も消費環境は変わらないとみている。
		スーパー（店長）	・最近では買い控えが顕著にみられており、客は特売品以外の商品に手をつけようとしなない。このような状況はしばらく続くともみている。
		スーパー（店長）	・12月の曜日配列が前年よりも悪いことから、年末の際物商品が例年並みに売れるとは考えにくい。
		スーパー（店長）	・3月に競合店がオープンして以来、一定の数字で推移している。この先もこの状況は変わらないとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・1～2月は特に降雪の影響にもよるが、基本的な消費動向に変化はないとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が減少しているなか、若干ではあるものの、買上点数が増加している。また、食料品でも一部の高額商材が動いている。直近の景気にはあまり影響はないとみているが、来春には少し良好な動きがあるのではないかと期待している。
		衣料品専門店（経営者）	・来客数を増やすために商店街のイベントなどに積極的に参加しているが、大手の店舗には太刀打ちできない。冬に向かい外出を控える人も多くなるため、売り込みに必死である。
		衣料品専門店（店長）	・この先は、3月のフレッシュアズ商戦が鍵を握る。これまでの客の様子からは良くも悪くもないとみているが、少子化により、進学をする絶対数は年々減少している。そのため、予断を許さない状況となっている。
		衣料品専門店（店長）	・冬の訪れが早い分、冬物商材へのニーズが前倒しとなるとみている。そのため、春物商材への切り替わりがいつになるのか不透明である。
		衣料品専門店（店長）	・好景気といわれているが、ほとんど実感が伴っておらず、今後も消費に対する慎重な姿勢は変わらないとみている。
		衣料品専門店（総務担当）	・景気回復は期待できない。このままの状態が続くとみている。
		家電量販店（店長）	・AIロボットなどの新商品については、話題性もあり客の関心は高い。しかし、通常の買換え需要においては、財布のひもがやや固くなっている様子がうかがえる。先行きが悪くなるような要因はないが、良くなるような要因もない。
		家電量販店（従業員）	・販売量、来客数、単価の状況からは、明るい兆しはみえない。年末年始に向けての来客数には期待はするが、大きな変化にはならないとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・地銀など金融機関の経営悪化による影響を懸念している。
		乗用車販売店（従業員）	・客の動きはここ数か月変化がなく、この先も大きな動きはないとみている。
		住関連専門店（経営者）	・例年と比較して、大きく変動するような要因は見当たらない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・変わらないというより、非常に先の数字や見込みが立てにくくなっている。大きな変動要素はこの3か月に関しては見当たらないが、何かしら動きはあると予想している。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・冬場は気温と雪で売上が左右されるため、見通しは不透明である。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・年明けの動きは不透明である。新年度の採用の動きによって変わるとみている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・大きな寒波にならないと販売量も売上も向上しない。3か月予報でも気温は平年並みかやや寒いといわれており、早急な価格改善は難しい。そのため、収益、販売量共に現状維持の状況が続くとみている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・今後の原油価格の動向にもよるが、現状で大きな変化はないものとみている。
		高級レストラン（経営者）	・特に良くなる要因がなく、現状維持が続くとみている。
		一般レストラン（経営者）	・景気が回復しているという実感はなく、消費者は外食ではなく肉食にシフトしている。この先の外食産業、サービス業に期待が持てる要素がない。
		一般レストラン（経営者）	・日によって予約状況の差が激しい。平均すれば、あまり忙しくない状況が続くとみている。
		一般レストラン（経営者）	・良い時と悪い時が極端すぎるため、全く先が読めない状況である。
		一般レストラン（経営者）	・年末年始に入り飲食業は忙しいシーズンを迎える。毎年それなりの収益になるが、最近では年明け3日頃には地元を離れる人達が多く、年々お正月らしさが薄れてきている。このような傾向が1月の景気の伸びを抑える要因となっている。
		観光型ホテル（経営者）	・先々の予約状況は、今月と同程度で推移している。
		観光型旅館（経営者）	・客の様子や予約状況を総合的にみても、景気が上向き要素が見当たらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストラン部門は天候の影響を大きく受けるが、宴会部門の現在の予約状況からは、前年並みに推移するとみている。

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
		旅行代理店（経営者）	・2～3か月後は冬季オリンピックを控えているが、北朝鮮の問題もあり、盛り上がりには欠けている。業界全体における個人旅行の冷え込みもあり、先行きが不透明である。
		通信会社（営業担当）	・給与が上昇しなければ景気が良くなることが期待できない。
		通信会社（営業担当）	・景気が好転するような材料が乏しいため、変化はないとみている。
		通信会社（営業担当）	・インターネットをベースにしたサービスの競争が一層激しくなっている。ネットや携帯を絡めたメニューで顧客の奪い合いが激しくなるが、より魅力あるメニューを導入する予定であることから、現状維持のまま推移するとみている。
		通信会社（営業担当）	・訪問した顧客からは、あまり良い話を聞かない。
		テーマパーク（職員）	・単価の動きに変化がなく、この先も良くなることが見込めない。
		観光名所（職員）	・来客数が横ばいで単価も上がっている状況ではあるが、どこか停滞している雰囲気がある。この先に何か起爆剤となるものが必要である。
		遊園地（経営者）	・オフシーズンに向かうが、寒い冬になる気配であり、来客数の上向きは難しいとみている。
		美容室（経営者）	・美容業界は、景気の状況がダイレクトに影響することはないため、しばらく現状と同じような状態が継続するとみている。
		美容室（経営者）	・客の財布のひもは固くなってきている。周辺の会社も不景気のようにあり、この状況はこれから先も変化がないとみている。
		住宅販売会社（経営者）	・受注が振るわない部分を建て売りなどで補強する予定である。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・リフォームの受付は増えているが、せん定、ハウスクリーニング、障子、畳、ふすま交換などの小さな工事ばかりであり、高額な工事は増えていない。
		スーパー（店長）	・競合店の出店から1年が経過して横ばいで推移しているとみていたが、そうではなかった。10月と比較して11月は売上、来客数共に落ち込んでいる。この先も良い方向にいくとは考えにくい。
		スーパー（営業担当）	・今後1年は、競合店の出店が数店舗見込まれており、来客数の減少傾向も続くともみている。販促策を強化し対抗しているものの、客は必要な物以外は買わなくなってきており、また、買い回りが増加することで、経営はますます厳しくなっていくともみている。
		コンビニ（経営者）	・今のままでは少しずつ景気は下降線をたどってしまう。建設関係や農家が忙しくならなければ景気は良くならない。
		コンビニ（エリア担当）	・前年の12月から当市限定で電子タバコが販売され、売上に大きく貢献したが、今年はそれに代わる施策がないため、やや落ち込むとみている。
		コンビニ（店長）	・本格的な超高齢化社会が身近になってきており、主な客の退職が進んでいる。急に仕事なくなるわけではないが、消費行動がかなり抑えられている。この流れは今後も続いていくともみている。若い人が増えず、確実に閉塞感が広がっている。
		コンビニ（店長）	・冬は来客数、単価、売上などが落ち込んでしまう。さらに、除雪費用や光熱費の負担が大きく、かなり辛い時期となる。
		衣料品専門店（経営者）	・1月からは本格的な冬物バーゲンとなるが、夏と同様に年々バーゲン期間中の売上が減少している。この傾向は当分続くとみている。
		住関連専門店（経営者）	・顧客の要望の変化に合わせて商品構成の見直しを図り、売上を伸ばすように計画しているが、それが実現するかは不透明である。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・当地域は豪雪地帯であり、1～2月は特に雪が多い。買物の出費はなるべく控える時期であり、観光客も多くは見込めない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・4～12月は、観光客、大会関係、インバウンド関係など多くの来県者があり、当ホテルにも多数の来客数があった。12月以降も、忘年会や新年会により前年並みに推移する見込みであるが、その先は大きな大会もないため、影響が出るのではないかと危惧している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・法人宴会場利用、個人宿泊、レストラン利用数共に前年を下回っており、先行予約状況も減少気味である。
		観光名所（職員）	・今年は寒の入りが多く、積雪量も多いことから、屋外型施設では客足が遠のくのではないかと危惧している。
	×	商店街（代表者）	・12月～来年春にかけての予約が、例年の半分しかない。先行きはかなり落ち込むとみている。
	×	スーパー（経営者）	・可処分所得が伸びないなか、ガソリンなどが値上がりしているため、より節約志向が強まるとみている。
	×	衣料品専門店（経営者）	・この先は冬物と春物の入れ替わりの時期となる。本格的な春物の時期にならないと売上は厳しい。
	×	観光型ホテル（スタッフ）	・年明けの来客数は前年を下回る見込みである。一部の業界を除いて景気は悪いとみている。
	×	観光型旅館（スタッフ）	・積雪や強風の影響で交通機関が麻ひすることを考えると、悪くなるのではないかとみている。
企業 動向 関連  (東北)		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年度末となるため、受注が集中する見込みである。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・取引先の新製品開発が順調であり、今後も次々に計画がされている。そのため、当社の開発、製造体制も増強する必要がある状態となっている。
		輸送業（経営者）	・物量は順調に推移している。増えることはあっても減少することはないと見込んでいる。
		広告業協会（役員）	・12月はテレビのスポットなどの引き合いが多くきているため、このまま正月商戦に入るのではないかと期待している。また、イベント関係でも引き合いがあり、年末年始は久々に明るい見通しを立てている。
		広告代理店（経営者）	・年度末に向かって良くなるとはみているが、前年比としては不安が残る。
		広告代理店（経営者）	・少しずつではあるものの、期末に向けて受発注量に動きが出てきている。
		経営コンサルタント	・ボーナスの支給額にもよるが、消費を刺激するのではないかと期待している。
		コピーサービス業（従業員）	・各企業が働き方改革に注目しているなか、当社は関連する商材を取り扱っている。今後の商談に期待をしている。
		食料品製造業（経営者）	・売上を左右する旅行者や出張者の動きは、特に良くなる要素はない。また、お歳暮の時期に入ったが、特に大きな変化要因はないとみている。
		食料品製造業（営業担当）	・新商品投入で販売量の回復を図っているが、既存品の減少分をカバーできていない。そのため、この先も好転は期待できず、厳しい状況が続くとみている。
		窯業・土石製品製造業（役員）	・震災復興需要は終息に向かいつつある。また、公共工事の受注も減少している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・年末にかけて仕事量が増える傾向はあるが、現場においては大きく変わらない状況が続くとみている。
		建設業（従業員）	・復興・創生期間内の竣工を見込んだ大型公共工事の発注期限である本年度末に向けて、飛び込みで発注される大型公共工事の受注者が確定してくると見込んでいる。ばらつきはあるものの、年度末までは現状とほぼ同程度の受注があるものとみている。
		建設業（企画担当）	・工事受注額は当初の見込みどおりであるため、2～3か月は現状のままで推移するとみている。
		通信業（営業担当）	・取引先の経費に対する引締め意識は早々変わらないことから、当分は地道な提案を継続して、心変わりを待つしかない。
		通信業（営業担当）	・政治の影響で、景気回復は見込めない。
		金融業（営業担当）	・特に大きな変化要因はない。
	司法書士	・不動産の取引件数は横ばいが続いている。	
	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・県外向けの出荷の鈍化については原因の把握に時間が掛かり、対応に時間が掛かるとみている。	
	金属工業協同組合（職員）	・材料費や原油価格の高騰、そして人手不足による経費の増加と、受注単価とのギャップが大きくなってきている。	
	農林水産業（従業者）	・10～11月の天候不順により例年よりもりんごの着色が悪く、品質の低下が目立っている。	
	農林水産業（従業者）	・減反政策の見直しにより、条件不利地に作付けしている作物の補助金がどうなるか見通せない。	

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
		木材木製品製造業（経営者）	・この先、住宅着工数は減少が見込まれている。また、建材卸や小売の需要見通しについてはマイナスの情報が多く、年明け以降の景気はやや悪化していくものとみている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・受注残が前年同月比で約10%少なくなっており、先行きの景気は少し悪くなっている。
		金属製品製造業（経営者）	・カメラ業界は毎年11月から受注が減少する。製品によるばらつきはあるものの、おおむね平年どおりの動きをしている。
		金融業（広報担当）	・本年度産りんごにおける県外出荷量及び市場価格は、前年同月比でマイナス推移となっている。また、漁港の水揚量もサバやイカの不漁に起因して、前年同月比の伸びが鈍い。
		公認会計士	・経営者の話では、建設関係は秋頃から受注額が減少傾向にあり、売上、利益共に減少している。また、小売業、サービス業も、売上、利益共に減少傾向であり、先行きの景気は若干悪くなるとみている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・これから先、PR活動の媒体などの売上が見込めるが、利幅は低いとみている。
	x	*	*
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	・例年12月は求職者が減少するが、中途採用の増加と採用要件の緩和に伴い、ターゲットを広げた求人が増加している。そのため、求職者の登録増加も期待できる。
		人材派遣会社（社員）	・11月には、年末調整関連の大口ビジネスプロセスアウトソーシング案件において100名の就労を開始している。そのため、2～3か月後の景気はやや良くなると見込んでいる。
		アウトソーシング企業（社員）	・現在の受注単価が上昇傾向にあるため、先行きにも期待ができる。
		民間職業紹介機関（職員）	・製造業、特に自動車関係の求人が増加している。ただし、求職者は不足気味である。
		人材派遣会社（社員）	・新卒で採り切れない分を中途採用で募集をしている企業が多いことと、2019年4月を見据えた新卒採用の一環でインターシップを企画している企業が多いことから、求人意欲は継続的に高く、現状より景気が悪くなるような兆候は見受けられない。
		人材派遣会社（社員）	・求職者と求人のミスマッチは今後も続くともみている。また、人手不足も懸念材料である。
		人材派遣会社（社員）	・この先も採用の期待値に変化はないとみている。
		人材派遣会社（社員）	・現状では、先行きに明るい材料が少ない。
		人材派遣会社（社員）	・2018年は、無期労働契約への転換などにより、人材業界は大きな動きを迎える年となる。取引先でも人材の活用について検討、静観している企業が多いが、増減どちらもあり得る状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元商圏は流通が多少上向きになってきているが、その他の地域は経済循環が滞っており、疲弊度が増している。こうした状態はしばらく続くともみているが、この先、初売りなどで落ち込むと、景気は一気に悪化する可能性がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・先行きの景気が大きく変動する要因が見当たらない。
		職業安定所（職員）	・求人側において賃金増などの動きがみられないため、この先も変わらないとみている。
		職業安定所（職員）	・訪問先の各事業所の求人担当窓口の感触からは、依然として人手不足が継続している様子である。そのため、製造業における新規求人数は前年同月比で増加しており、今年の4月以降はおおむね前年を上回る形で推移している。このような状況はこの先も変わらないとみている。
		職業安定所（職員）	・人手不足の状況に変化はみられない。省力化機器などの導入を検討している事業所も見受けられることから、この状況に当面変化はないとみている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数、有効求人数共に減少傾向にある。特に建設業は復興工場の現場が市街地から沿岸方面に移ったことにより、大量求人が出にくくなっている。一方、求職者においても体力面だけでなく通勤面でも応募がますます厳しくなっている。また、パート求人が減少しており、経験のない人が応募することが厳しいこともあることから、こうした状況は今後も続くともみている。
	学校〔専門学校〕	・年度当初の採用計画から、新規採用、増員計画の企業は若干増加しているものの、大きな変化はみられない。	
	-	-	-

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
	x	-	-

### 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)		コンビニ（経営者）	・年末に向けてイベントやフェアが多くなるので、売上はどんどん良くなる。
		都市型ホテル（営業）	・忘新年会は、非常に好調で、活発な動きをみせている。また、宿泊も順調で、常に稼働率80%以上を確保している。今後も、良くなる。
		スーパー（総務担当）	・ハロウィーンなどイベントがあると、売上が大きく動く状況なので、クリスマスや年末になれば再び売上は増えてくる。
		コンビニ（経営者）	・東京オリンピック景気や建築関係等、いろいろな方面で、かなり忙しいとは聞いている。それらが動き出せば、小売業にも良い影響が出てくるのではないかと。
		衣料品専門店（販売担当）	・ここ1日、2日のことだが、来月のボーナス支給を見据えているのか、若干、客に動きがある。今月のような状態が続いたら、それこそ店を畳むようなことになるほど悪かったので、今後は、希望的観測も含んでいるが、年末年始もあり、良くなるのではないかと。
		家電量販店（店長）	・かつて売上構成比が大きかったテレビに、復活の兆しがあり、年末年始あたりからテレビの売上構成比が高まりそうである。
		乗用車販売店（経営者）	・期末商戦も1月末～2月中旬まで盛り上がるため、やや良くなる。
		自動車備品販売店（経営者）	・ここ数か月間あまり変わらず、やや財布のひもの固い状態が続いている。3か月後には、そうした緊張感が少しほぐれて、年度切替えや季節の変わり目なども重なり、購買意欲が高まるのではないかと。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・正月商戦を乗り切れば、新規商業施設の開業による影響は限定的で、アパレル以外の多業種は好調なため、カバーが見込める。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘新年会の受注単価が上がってきている。懸念材料としては、申込日が集中しているため、断るケースが出ている。ただし、例年のことなので、単価上昇と開催間際の受注で、うまくカバーしていきたい。
		通信会社（経営者）	・人手不足である。数年前まではテレビの女子アナウンサーは超人気職種であったが、今では単なる労務職と考える傾向にあり、なかなか適職者の採用ができない。
		通信会社（社員）	・株価の上昇を見据えると、年末年始で景気は回復する。
		通信会社（総務担当）	・客に勧めやすい維持費で持てる機種が増えており、また、買換えを促すようなアプリが流行してきているため、やや良くなる。
		テーマパーク（職員）	・SL列車の運転開始効果が出てきたため、良くなってくる。
		美容室（経営者）	・来月は最繁忙月のため、期待が持てる。祝日も土曜日と重なり、良い曜日周りとなりありがたい。利幅のある特殊技術を客に勧めて、売上増を図り、正月連休を海外で迎えたい。
		設計事務所（所長）	・株価上昇、周りの雰囲気などから希望も含めて、やや良くなる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・毎年のことだが、年明けでも正月気分は出てこない。商売はあまりぱっとしない。依然として、客の財布のひもは固く、余分な物は買わない。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・良くも悪くも変わる要素がない。
		百貨店（営業担当）	・クリスマス、年末商戦、初商いとイベントを控えているが、特に景況が改善する要因は見当たらない。地方都市では、冬のボーナス増などの明るい話題もなく、この先数か月は現状維持と想定される。
		百貨店（営業担当）	・食品や化粧品などの消耗品は堅調とみているが、その他の商品群は引き続き前年を割っており、2～3か月先も変わらない。
	百貨店（営業担当）	・現在の様子からみても、2～3か月で劇的に景気は変化しない。客は要、不要をしっかりと見極めて、買物をしている。	
	百貨店（店長）	・客の動向が、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
		スーパー（商品部担当）	・農作物、海産物などの価格高騰で厳しく、年末商戦を乗り切れても、今以上に良くなることは難しい。
		コンビニ（経営者）	・気温の低下で来客数が見込めないため、変わらない。
		コンビニ（店長）	・特に変化する要因が見当たらない。
		衣料品専門店（統括）	・歳末に向かっているものの、街全体が大変沈んでいる。客は、何かほしいのか、それとも、ほとんど間に合っているのか、分からない。街のにぎわいのためにも、我々はもう少し頑張らなくてはいけない。
		乗用車販売店（経営者）	・相変わらず、大規模小売店やレストランチェーン店は強い。小さくとも個性的であったり、研究熱心な店は確実な営業ができて一方、その他の一般的な店はずらい状況である。
		乗用車販売店（販売担当）	・これから良くなる要素が全くない。新型車は出ないし、販売量も見込めないで、3か月後も変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・年末年始を迎え、季節商材のスノータイヤ等の備品は順調に出るものの、その他の販売量はどの程度となるか。また、例年、1～3月は販売量が落ち込む。今後の景気が良くなるような要素もないので、変わらない。
		住関連専門店（店長）	・来客数、買上点数共に、前年とほぼ変わらない。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・販売量は徐々にではあるが、増えてきている。
		一般レストラン（経営者）	・依然として、東京オリンピックの影響で、一極集中効果が出ており、地方の疲弊が続いている。なんとか地方創生の対策を立ててほしい。
		都市型ホテル（副支配人）	・来月は好調に推移しそうだが、1月中旬～2月上旬にかけては毎年落ち込む傾向である。全体で見れば、今までと変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・2月～年度末にかけて、旅行申込件数に増加がみられない。
		旅行代理店（従業員）	・依然として、世界情勢が不安である。
		タクシー運転手	・忘新年会などがあるとしても、一時的な動きで終わるとみている。地方は良くない。
		タクシー（経営者）	・全体的に動きが良くないので、この先も変わらない。
		タクシー（役員）	・乗務員不足が改善されないため、変わらない。
		通信会社（営業担当）	・現状も、富裕層など一部の購買増はあるものの、中間層以下の消費性向はあまり高くない。
		ゴルフ場（総務担当）	・来月の入場予約状況は、寒いこともあり、前年割れであまり良くない。景気判断は難しい。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・報道等では景気拡大は最大記録更新と報じているが、地方では、どこの国の話かと思う。中核都市でも、大型店やフランチャイズ店等の退店が相次ぎ、今月も駅前大型店が退店を発表している。2極化が加速しているだけで、地方の景気回復は期待できない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・依然として、来客数、単価の動きが横ばいである。そのため販売量全体も横ばいで、予約状況を含めても変わらない。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・国内外の政治情勢等、依然として不安定要素があり、変わらない。
		設計事務所（所長）	・建設会社からの情報でも、仕事を多く抱えているところもあるが、全体では減ってきている。ここしばらくはこの状態が続くのではないかと。
		住宅販売会社（経営者）	・土地取引の状況は首都圏のみが良好で、地方は相変わらずの、低迷である。
		住宅販売会社（経営者）	・不動産に関する明るい兆しが、まるでない。大型商業施設などができれば、地価等も変わるだろうが、そういった気配も全くないので、良くなるのが悪くなるのか、分からない。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・プレミアム付商品券での購入がなく、観光客は大勢来るが買物をしない。こうしたことから、やや悪くなるのではないかと。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・物価は上がっているのに、給料は上がらない現状がある。それに加えて、消費税増税に備えて、貯蓄している方も増えている。
		コンビニ（経営者）	・景気が上向く理由は、来客数の動きが良くなり、増えた結果であるが、年明けは、来客数が減ると予想しているため、やや悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・来客数が減っている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		コンビニ（経営者）	・前年の伸びが良かった分、今年は前年割れである。競合店が増えて、来客数に影響が出ている。また、最低賃金上昇により、時給が上がり、営業利益が圧迫されている。	
		その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	・地方では、少子高齢化が悪化の大きな原因である。また、良い物を履くというこだわりも、なくなっている。	
		一般レストラン（経営者）	・平年並みの冬という予想が出ているため、暖冬だった前年よりも客足が鈍りそうである。また、降雪量が多くなるとの話も聞くが、そうなれば大打撃である。	
		都市型ホテル（経営者）	・近隣大手企業の不景気の影響で、やや悪くなる。	
		都市型ホテル（営業担当）	・今月の高い稼働率が継続するという根拠はない。年明けからは、多少稼働率が低下する傾向は、変わらないため、やや悪くなると判断する。	
		旅行代理店（所長）	・オフシーズンになるため、来客数も減少傾向とみている。	
		通信会社（経営者）	・地方の中小零細企業の法人税や労働者の所得税などを減税する方法はないものか。若者は都市部に流出し、少子高齢化が進む一方である。高齢者ばかりで商売が成り立たない企業は、都市部に移転もしくは廃業している。残されるのは高齢者と介護施設ばかりである。都市部に比べれば物価も土地も安い。若者なら買物もインターネット利用で不自由なく買えるのに、なぜ出ていくのか。働く場所が圧倒的に少いうえに、仮にあったとしても、過疎化が進むこの町で、企業が今後何年続けていけるかという不安があるからだろう。早く手を打たないと、介護施設、病院、葬儀屋だけの町が増える一方である。	
		通信会社（局長）	・ガソリンの値上がりにより、企業等の利益が圧迫される。	
		競輪場（職員）	・今年最後の特別競輪レースの売上が、前年、目標額いずれも下回っているため、やや悪くなる。	
		美容室（経営者）	・地方の景気は底をついており、状況が良くなるはずがない。	
		×	商店街（代表者）	・近隣に道の駅建設の話が進んでいるなか、さらに、インターチェンジ付近にも大規模な道の駅ができるという噂である。街なかの人の行動に対して、また一つ不安材料が出てきている。
		×	通信会社（経営者）	・景気が低迷し、販売量は減少している。少子高齢化、人員不足である。地方景気は、上昇の影すらみえない。物販はインターネット販売の影響で、売れない。また、サービス業は人員不足で売上が低迷している。そうした企業の広報を担当する当業界に、良い影響があるはずもない。
	企業 動向 関連  (北関東)		一般機械器具製造業（経営者）	・新規ユニット受注の量産が立ち上がり、自動車向けの量産案件の立ち上げも、前倒しの要請が来ており、売上は上向き。油圧建設機械向けの仕事も好調が続く見込みである。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・本業の2本の柱は良好で、3本目の柱である太陽光発電事業も電力会社との連携が、今後も増える。	
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・見積、売上が増加している。	
		金属製品製造業（経営者）	・見積依頼が多く来ているので、希望を持っている。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・北米向けSUV車の輸出が、引き続き好調である。	
		建設業（開発担当）	・現政権のもと順調に推移している。建設業は10年以上続いた不況業種で、いまだに、ボーナス支給ができていない。そのため、人材確保も難しい。また、発注額は予定価格の10%減で、受注しても利益確保が大変厳しいことも問題である。いろいろと問題を抱えているが、地道に頑張るしか解決策はない。	
		広告代理店（営業担当）	・年末年始から年度末までは広告宣伝の多い時期のため、この時期に悪いと非常に厳しい。	
		化学工業（経営者）	・受注が横ばい、微増の製品があり、ばらつきがあるが、落ち込んでいる製品はなく、この状況は継続する。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・全般的に売上が伸びているが、季節的な要因を省けば、前年より2～3割増である。今後1～3月の売上は落ちるものの、現在の受注状況からみて、前年よりは1～2割増える。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・新規取引先からの受注が始まったが、売上への寄与がどの程度になるのか、まだ分からない。	

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
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・この数か月は、受注価格、販売価格、取引先の様子共にまずまずであり、やや良い状況は変わらない。ただし、2～3か月先のことは、全く分からない。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのまま推移する。
		輸送業（営業担当）	・年末年始に向かい、冬物家電であることかつ、ヒーターや寝具等の物量は、前年以上に多くなる予定だが、その分の車両確保は、協力会社のドライバー不足もあり、業者費が上昇している。原油高で、燃料費等も高くなる見込みなので、利益確保は厳しそうである。
		通信業（経営者）	・変わりそうな要素がない。
		経営コンサルタント	・新年度に向かつて、企業活動からは特に大きな変更要因は見当たらないが、消費の動きは読みにくく、例年並みとなるのではないかと。
		司法書士	・ほんのわずかなので、2～3か月後ではなく、年単位で見れば、少しずつ良くなっているのではないかと。
		社会保険労務士	・輸出関係の事業所は調子の良いところもあるが、地元小売業は、必需品しか買わない客の消費行動により、苦戦が続く。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・今後、受注増が見込まれ、収益は改善する。
		建設業（総務担当）	・補正予算に期待ができないため、やや悪くなる。
		不動産業（管理担当）	・取引先の担当者が変更になり、受託業務の見直しをしたため、受託金額の値引き要請が来ている。それなりに利益の出る金額で長年受注していたため、他社に取られてしまうことを考えると、値引き要請に応じざるを得ない。他の取引先でも、良くて据え置きである。資機材、人件費のコスト増分の値上げは、全くできない状況が続く。
	x	-	-
雇用関連		*	*
(北関東)		人材派遣会社（経営者）	・製造業、自動車、電子、部品等の求人は落ち着いたようである。工業団地等ではほぼ定着しているようだが、住宅、増改築等は一進一退の状態、さほど目立った様子はない。年末の寒暖の差にも影響するが、衣料品の動きは出てくるとみている。年末年始商材の食料品も活発に動き出すと推測している。
		人材派遣会社（社員）	・取引先への契約金額割増の打診をしているが、以前と比べて、比較的、当社の状況を理解して、了承してくれる取引先が増えてきている。特に、客の入込が多い宿泊施設関係では、順調に売上等も目標に達しているところも多くあり、外国人などの入込も多いようである。
		人材派遣会社（管理担当）	・製造派遣は、生産計画が安定しているため順調だが、その他業種の派遣に変化がなく、年明けの状況は変わらない。
		人材派遣会社（支社長）	・有期雇用派遣の無期化の影響もあり、委託業務化する流れと、派遣利用に消極的になる流れがある。2極化するが、相対的な需要に変わりはなく、引き続き、引き合いは多くなる。
		職業安定所（職員）	・在職中の求職者が増えてきている。条件の良い求人が少なく、求職者も急いでいるわけではないので、応募に至らない。この状況は、しばらく続く。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・新規求職者が、複数企業から内定を取っている状況だが、その後、欠員募集の情報はあまり入ってこない。企業側もより良い人材の採用に向け、慎重な態度である。
	x	-	-

#### 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		百貨店（店長）	・客単価及び来店頻度がそれぞれ上昇している。
		スーパー（経営者）	・スタッフが成長している。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の打ち出す施策が当を得ている（東京都）。

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
(南関東)		一般レストラン(経営者)	・忘年会、新年会シーズンは飲食店にとって書き入れ時であり、この2か月が勝負だと思っている。稼げるときに稼いでいきたい(東京都)。
		住宅販売会社(従業員)	・11月の景気が悪すぎるため、2~3か月後は良くなる。住宅ローンは低金利で推移しているが、それだけでは客の動機につながっていない。来場者数、客の様子も悪くなってきているため、新しい集客コンテンツを検討し、新年より展開を図る予定である。
		商店街(代表者)	・天候次第のところもあるが、寒くても雨や雪にならなければ、11月の良い流れは続く。消費者マインドは恐らく良くなっているのではないか。飲食店の忘年会の数字が良くなれば、この良い流れは本物になる可能性を秘めている(東京都)。
		一般小売店[和菓子](経営者)	・年末年始の新しい納品先が増えたので、その分売上が増える。
		一般小売店[家電](経理担当)	・新築住宅のエアコンや、他にも工事に関係する問い合わせが多い。
		一般小売店[家具](経営者)	・生鮮野菜や他の物価が大分上がってきているため、今後は客が貯め込むより使わざるを得なくなっていく。それにより、財布のひもが多少緩み、景気が上向いてくれれば良いと期待している(東京都)。
		一般小売店[文房具](経営者)	・店舗向け商材の動きが良くなっていることから、忘年会シーズンに向けて、更に上向きになる(東京都)。
		一般小売店[文具](販売企画担当)	・急速に上がることはないが、外商部の数か月先の案件が、徐々に実り始めていることから、ある程度予測ができ、今後の売上の向上が見込める。
		百貨店(売場主任)	・防寒商材が好調に推移しているため、全館の売上も比較的好調に推移すると予測される。また、お歳暮ギフトセンターの開設が後倒し傾向にあり、12月に入ってから駆け込み需要が見込まれ、売上が順調に回復し、前年並みを確保できる見通しである。
		百貨店(総務担当)	・付加価値やコストパフォーマンスの高い商品を選別して購入する傾向はこれまでどおりだが、衣料品が動き出したことが全体を押し上げていく。
		百貨店(営業担当)	・各企業の好業績を受け、法人の需要が伸びている。今後ボーナス支給もあり、支給額の増加も見込まれるため、個人消費の拡大が期待できる(東京都)。
		スーパー(販売促進担当)	・食品の買上客数が増えてきているため、この先も集客増が見込める。
		コンビニ(経営者)	・隣の大規模マンション工事が進んできているため、職人が増えるとともに売上も伸びる。
		コンビニ(経営者)	・年末に向かって売上が増えている。
		コンビニ(経営者)	・年末年始を控えているので、期待を込めて、やや良くなる。
		コンビニ(経営者)	・前年と比べると変わらないかもしれないが、クリスマスと年末年始休暇になるため、今月と比べると来客数は10%程度伸びていく。ただし、客単価はいまだに回復していないので、景気が良くなっているとは感じられない。
		家電量販店(経営企画担当)	・株高の資産効果が具現化し、高額消費が底堅い状況である。また、インパクトのある新製品は、提案力を必要とするのが力強い動きであり、この流れをキープするとみている(東京都)。
	乗用車販売店(経営者)	・徐々にだが新車販売が順調に伸びてきているので、期待が持てる。	
	乗用車販売店(営業担当)	・3か月先は本決算となり、新型車も出る予定なので、期待を込めて景気はやや上向く。	
	乗用車販売店(販売担当)	・東京オリンピックに向けて建築関係が特に伸びている。人手不足で募集しても人が来ないことなどから、賃金ベースを上げざるを得ない。景気は全般的に良くなっている(東京都)。	
	乗用車販売店(総務担当)	・自動車業界の最大需要月を迎えるため、各社ともプラスアルファの営業戦略を打ち出し、効果を発揮すると予想される。	
	住関連専門店(営業担当)	・好調な企業業績、株価が実需にも反映されてくると予測している(東京都)。	

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〔ドラッグストア〕（経営者）	・今年インフルエンザワクチン不足のため、セルフケアを考へる客が増えると予想し、そのための品ぞろえをしている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・これから月末、12月を控えて、いくらか消費が良くなってくるとは思えない。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・今年各社とも主力タイトルが豊作となる見込みのため、徐々に市場に活気が戻ると予測している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・年末にかけて、季節指数が上昇する（東京都）。
		タクシー運転手	・2018年度に向けても、米国や中国を中心に海外経済の堅調さが見込まれるなか、輸出は増加基調が続く見込みである。国内需要も、人手不足が続くもとの雇用所得環境の改善や、オリンピック関連の建設需要などを背景に底堅く推移するとみられることから、緩やかな回復基調が続く見通しである（東京都）。
		通信会社（経営者）	・経営者だが、労働意欲の向上と社会的、政治的な面から、今年はボーナスを増やすことにした（東京都）。
		通信会社（経営者）	・ニーズに合った新しいサービスの導入ができるところでは加入者増が認められるため、景気全体がマイナスになってはいない（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	・今後も案件数が増える見込みである（東京都）。
		通信会社（管理担当）	・法人向けソリューション案件は横ばいとみているが、個人向け携帯電話やその周辺機器の販売は、ボーナス商戦期、年末商戦期が続けて到来するため上向くと予想している（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	・株価の好調さと、クリスマス商戦があるため、やや良くなる。
		ゴルフ場（企画担当）	・3か月前から来場者の予約を行っているが、予約が埋まるのが例年より早くなっている。
		競輪場（職員）	・思ったほどは伸びていないが、年末年始には大きなレースが開催されるため、例年どおりであれば売上は伸びる。
		住宅販売会社（従業員）	・年末から年始にかけては受注が良くなる予定である。客の動きも多少出ているように見受けられる。
		住宅販売会社（従業員）	・しばらくは同様の動きが続くものと見込んでいる。
		商店街（代表者）	・最近の客の様子を見てみると、お金に対する先行き不安感があり、買物をするにも慎重で、リーズナブルな値段の物を求める客が非常に増えている。
		商店街（代表者）	・天候が安定しないので、人の出入りが悪くなっている。もう少し暖かい日が続いてくれないと、悪い方向に行く（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・景気自体が良くなっているとは思えない。キャンペーンにも取り組む予定だが、メーカーの進めるキャンペーンはピンと来ないというか、ずれを感じる。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・早急に店舗の入居、建て替えを行う必要がある。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・政治経済のニュースを見ても、これから世の中が良くなっていく様子があまり見受けられない（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	・株価上昇、経済が上向きというニュースなどを耳にしても、実感が湧かない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・年末だから買うという商品ではないので、今後もしばらくは苦戦が続くそうである（東京都）。
		百貨店（売場主任）	・全体的な市況も悪くないことと、基本的な状況も安定していることから、ギフト、店頭共に12月までは現状のまま推移し、今のやや良い状況が続くのではないかと（東京都）。
		百貨店（総務担当）	・本来ならば買い回り促進が急務だが、客の消費に慎重な姿勢は続くと思っている。
		百貨店（広報担当）	・好調を下支えしている要因の一つであるインバウンド売上は、前年12月からプラス基調が続いているが、今年12月以降は前年比で伸びが鈍化する見込みである。そのため、今と同じようなプラス基調で売上が推移していくことは想定しにくい（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・気温が低下し、コートを始めとした冬物衣料、防寒用品の動きが良い。訪日外国人客の買上もあり、化粧品、高級ブティックは引き続き好調である。政局も安定しており、景気も徐々に上向いている（東京都）。

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）	・このところ高額品の動きは出てきているものの、ペースが下がっていることもあり、伸びは相殺されている。インバウンド需要を見込むが、ほぼ1年経過しているため、伸びは鈍化すると予想しており、全体的には大きな変動はないとみている。こだわりのある商品に対する需要は伸びているため、商材確保、効果的な販促策が必要になる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・現在、株価の影響もあって高額品が好調であり、インバウンドも堅調に推移している。ボリュームゾーンの婦人服や婦人靴なども好調で、特に婦人服はトレンドが変化しており、2月までのセール商戦の先行きも明るいいため、現在の好調を維持できるとみている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・中間層の需要がなかなか伸びないが、民間企業の冬のボーナスが前年を上回れば、年末年始商戦に期待できる（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・お歳暮商戦、催事のずれ等の与件を除くと、売上の中身は前月とほとんど変わっておらず、訪日外国人客による免税売上が大きく伸び、全体の売上をけん引している状況が続いている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・現状は好調に推移しているため、この先もほぼ同様に推移する（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・高額品では、絵画などが好調に推移するも、宝飾品が苦戦している。消耗品の食料品は好調に推移しているものの、単価は前年を割り込むなど、一進一退の状況である。衣料品は比較的低価格のブランドが動いており、今後、コート等冬物アイテムの動きを注視する必要がある。ボーナス支給後の動向にもよるが、今の段階では景気は変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・富裕層と訪日外国人客による消費は依然として堅調に進むとみている（東京都）。
		百貨店（店長）	・年末に向けて、各社のボーナス支給があり、また、人の動きも増えてくるので、年内の景気は明るくなる。
		百貨店（副店長）	・現在の景気は安定よりやや上向きという感覚はあるが、天候次第で客の動向は大きく下振れしてしまう。先行きの不透明感は続いており、確実に景気が良くなっているという実感が持てない。
		百貨店（営業企画担当）	・前年11月から好調を維持しているものの、今後は一巡を迎える時期となるため、慎重な見方をしている（東京都）。
		スーパー（経営者）	・小売業界は、大手各社が値下げ競争をしており、中小企業は価格に対抗できないため、来客数が減ってきている。価格に対抗すると利益率が大幅に下がり、収益を圧迫する（東京都）。
		スーパー（販売担当）	・客の買い方を見ていると、広告初日の目玉商品や、ポイント増日などうまく店を使い回っており、売場が仕掛けている高単価の価値のある商品にはなかなか手を伸ばしてもらえない状況が多く見受けられる（東京都）。
		スーパー（経営者）	・台風の影響により野菜が極端に少なくなり、値上がりしている。絶対量があれば売上は伸びるが、あまりにも少ないため、なかなか伸びない。年内は今の状況が続くことが見込まれるので、2～3か月先はまだ改善されない。
		スーパー（店長）	・地域を取り巻く環境が非常に厳しい。新しい競合店ができたこともあるが、高齢の客が非常に多く、体調を崩されたりすると、当然買物に行けない。これまで1日2～3回来店していた客が体調不良で来られないということもある。3か月後は良いと答えたいところだが、状況としては今と変わらないのではないか（東京都）。
		スーパー（店長）	・年末にかけて様々な季節催事があり、出費もかさむ時期になるが、世帯収入は変わっていない。食生活やレジャーに割かれる部分から捻出しなければならぬので、同様の状態がしばらく続く（東京都）。
		スーパー（総務担当）	・大ヒットを期待できるような流行物が今のところ見えない。中心となる食料品の売上もあまり見込めない。生鮮品、青果物、鮮魚、精肉等の売上がなかなか回復できない。衣料品、住まいの品については、今後の気温や天候と件により大きく左右されると思うが、客の購買意欲に力強さがまだ見えない状況である。
		スーパー（営業担当）	・将来に対する不安がまだ根強くあるため、買い控えとまではいかないまでも、生活防衛的な消費が目立つ（東京都）。

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（仕入担当）	・青果物の相場の不安定、水産物の不漁による相場高と漁獲量の減少が年末に大きく影響しそうである。
		スーパー（仕入担当）	・クリスマスケーキやおせちの予約は順調に推移しているが、年を追うごとに単価が下がっている。客のお金を使う場所が、実店舗ではなくインターネット販売などに変わっている。また、購入する商品のし好も変化してきている。
		コンビニ（経営者）	・ここ数か月、来客数に伸びがない（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価は上がっているものの、来客数の伸びが弱い状況が続いているため、全体の売上は変わらない（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	・来客数に変化がない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	・中間所得層の動きが悪い。先々に、消費税の再増税、年金収入の減少など、消費を引き締める話がよく聞こえてくる。
		衣料品専門店（経営者）	・中心顧客の60～70歳代で生活防衛意識がますます強くなる。自治会の格安旅行は即満員になるなど、物からコトの消費傾向が顕著になり、物が売れなくなる。
		衣料品専門店（経営者）	・衆議院選挙が終わり、まだ安定していないこともあり、客の動向が読めないというのが正直なところである。当地域においてもいろいろと政治不信があり、町が盛り上がってこない。年末商戦に向けて、良い材料がなかなかない。
		衣料品専門店（店長）	・レンタル及び客の手持ち商品のリメイク等で売上を維持している状況である（東京都）。
		家電量販店（店長）	・特に消費を抑えるような経済状況にはならないと思われるので、2～3月は現状維持できるのではないかと（東京都）。
		家電量販店（店長）	・直近では人気スマートフォンの最新機種の発売があったが、今後は特筆すべき商品の発売等がない。
		家電量販店（店員）	・これから先、影響力があるかといえば、どちらも変わらずである（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をしているが、販売店をしている大手自動車メーカーが2社ともリコールを出したことで、年内はあまり良くないと予測している。
		乗用車販売店（渉外担当）	・販売量は前年並みに推移している。来場者数はやや減少しているが、しばらくは現状のまま変わらないとみている。
		その他専門店〔貴金属〕（統括）	・今まで不調であったアイテムは好調に推移していくが、他のアイテムも全て購入するほどの余裕はないと見受けられる。冬のボーナスの状況によっては、現状のまま変わらないことも予想される（東京都）。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・特段の景気刺激策もなく、硬直するものとみている（東京都）。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・今の産地の浜値主導が続けば、我々は廃業することになる（東京都）。
		高級レストラン（経営者）	・今の好調さは年末まで続くと思込んでいるが、年度末まで引っ張れるものかは読めない。
		高級レストラン（副支配人）	・法人関連の予約組数はほぼ前年並みに推移している（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	・年末年始の法人等の予約状況から、来客数、客単価、売上等はほぼ前年並みと予想している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・格差拡大の傾向が感じられ、大衆店の多い当地域では、同業者は苦戦している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・3か月先も今と変わらず景気が良くなる気配は一切うかがえない。どうしたら景気が良くなるのか、逆に尋ねたい。
		一般レストラン（経営者）	・人手不足が常態化し、人件費、募集経費が上昇している。仕入原価、特に米価が高騰している。株価が上がると、世間は景気が良いようだが、我々零細企業の客の財布のひもは固い（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・現状は回復の兆しが見られるものの、極東の情勢ばかりでなく、ドイツの政治的不安定、中東におけるサウジアラビアの混乱の影響など、不安定要素が多い。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・売上は今後も順調に伸びる一方で、最低賃金の引上げ等の影響が10月より出ている。また、米などの原材料値上がりも響くことが予想されるため、しばらくは横ばいで推移する（東京都）。
		観光型旅館（スタッフ）	・景気上昇ももう頭打ちのように感じる（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現政権の新たな経済政策の目玉が出ないと変わらない。

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
		都市型ホテル(スタッフ)	・各部門いずれも繁忙期である1月は比較的良好な受注状況だが、2月は一転して閑散期ということもあり、例年に比べても予約がかなり少なく、全体的に動きがない。平均的に売上が良い月が続けば景気回復も実感できるが、何も変わっていない。
		旅行代理店(経営者)	・問い合わせなどはそれなりにあるが、客の財布のひもがなかなか緩んでこない。この先もあまり変わらない。
		旅行代理店(従業員)	・旅行業務の受注には特段の変化は見受けられない。
		旅行代理店(従業員)	・企業の業績に比例して、給料が伸びていないため、変わらない(東京都)。
		旅行代理店(従業員)	・ラスベガスの銃撃事件、バリ島の噴火など旅行需要に影響があり、海外旅行は鈍い。その分、国内旅行に流れている(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	・景気を大きく左右する好材料も悪材料も、今のところない(東京都)。
		タクシー運転手	・世間では景気は上向きといっているが、タクシーはほとんどが横ばいかマイナスであり、周りの動向はあまり良くない。
		タクシー運転手	・ここ数か月、かなり厳しい日が続いている。今の状況で忘年会時期を迎えても、どの程度の利用が見込めるかわからない。
		タクシー運転手	・12月はさすがに年末なので人の動きが出ると思うが、年明け早々に良くなる兆しが何も見当たらない(東京都)。
		タクシー(団体役員)	・例年12月は、年末の挨拶回り、忘年会等の関係で、通常月と比べて人の動きが活発になるが、その反動からか、最近では年明けの動きが鈍くなる傾向があり、トータル的には変わらない。
		通信会社(営業担当)	・新しく投入した商品の売行きは伸びているが、買い控えの傾向も強く、全体としてはあまり変わらない。
		通信会社(営業担当)	・携帯電話を軸とした競合他社との価格競争がしばらく続く。
		通信会社(管理担当)	・転居シーズンを迎える繁忙期で、若年層が主になるが、携帯電話市場が冷え込んでおり、通信環境の変化を望む消費者が増える様子がない。格安スマートフォンの契約件数も大幅に増えておらず、当面は大きな変化はないとみている。
		通信会社(局長)	・近々平昌オリンピックがあるが、あまり盛り上がりがないようなので、これをきっかけに景気が上向くような感じはしない。しばらくはOTT(動画、音声などのコンテンツサービス提供事業者)との競合状態が続くなか、全体のパイは増えず、客は他社乗換えを繰り返すと思われるため、放送通信業界としては横ばいとみている(東京都)。
		通信会社(営業担当)	・良くなる材料がない。株価だけは上昇しているが、末端では何の変化も感じられない。
		通信会社(総務担当)	・為替レート等の価格変動要素に大きな動きがなければ、年末年始特需も落ち着く(東京都)。
		通信会社(営業担当)	・競合他社の動きも大幅に変わることはないので、景気の変動はない(東京都)。
		通信会社(経理担当)	・例年12月は販売量が増える月だが、11月下旬の状況は横ばいである。通信料は家計の固定費なので、他の何かを楽しむためのコスト削減対象の一つなのだろう。販売量を維持するために、高齢化社会に合わせた販売方法を調整する時期かもしれない。
		ゴルフ場(従業員)	・年金保険料は年々増えるものの、受け取る年金は減っていく。さらに増税もあり、先々の景気に期待ができない。
		パチンコ店(経営者)	・パチンコに関してはこれからまた新台が出るが、スロットは出ない。機械だけで動向は左右できないが、客にとって面白い機械があまり出ないと厳しくなるので、現状維持がやっという気がする(東京都)。
		パチンコ店(経営者)	・全体的にはまだ不確定要素があるため、年明けの市場動向を見極めないと何とも言えない。
		その他レジャー施設(経営企画担当)	・企業、団体の会合や宴会の受注が堅調に推移しているところだけを見ると、景気は良いと見て取れる。一方で、飲食事業が物足りないのは、まさに個人消費が伸び悩んでいることの現れである(東京都)。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・乗客数、生徒数の動きはあまり変わっていない。各塾の単価や無料体験の数、日数等はほとんど変わらず、無料体験は増えていく傾向にあるため、景気は下げ止まった感はあるものの、3か月先はさほど良くならない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・大型商業施設の閉店後、周りの商店やビルに特段変化がない。良い方向へ変化してほしいが、悪いことがあっても、良いことはない。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・年変わりの消費に期待しているが、販売量増加はあまり見込めない。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	・契約率の低迷は続くと思われるが、物件の単価はやや低下、低率の住宅ローン利用の契約率は高い現状が続く（東京都）。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・現在の問い合わせなどの状況から、良くも悪くもない。
		設計事務所（経営者）	・新しいことに手を付けられていないので、良くなるとは思えない。
		設計事務所（経営者）	・これから年末を迎えるが、大きな変化は考えにくい。工作上、計画のスタートから竣工までが長期間に及ぶので、当面は厳しい状況が続く。
		設計事務所（職員）	・変わる要素が見当たらない（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・しばらくは今の調子で推移していく。大きな変化があるという情報は入ってきていないが、金融情勢は気にしていかなければいけない。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・年末は繁忙期だが、相談件数が少ないため、これからどのように仕事が進展していくか、やや心配である。今のところ良くなる気配は感じられない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・年度末に向けての案件はあるが、前年を上回るような状況ではない（東京都）。
		商店街（代表者）	・賃金の上昇が消費に連動しているとは思えない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・消費者は洋服にはお金が回らないようである。価格を上げると売れず、デフレが続いているため、売上は厳しくなる（東京都）。
		百貨店（管理担当）	・データ改ざん問題の発覚により、日本の製造業への信頼が低下し、国内景気が停滞することが懸念される。
		百貨店（計画管理担当）	・最近ではメーカーが在庫を絞って製造しているため、10月前半まで好調であった冬物衣料の在庫がショートしている恐れがある（東京都）。
		スーパー（経営者）	・来客数が減少している。
		スーパー（店長）	・単品の同一価格商品の拡販では売上、集客はつかめず、多様化、利便性を追求した品ぞろえが求められるようになってきている。また、そのうちポイントとなるのは来客数で、客単価、1品単価、買上単価等は横ばいの状況である。来客増による売上増を見込むのが目標となる。
		スーパー（ネット宅配担当）	・調達コストの上昇による収益の悪化が予想される。
		コンビニ（経営者）	・2～3か月後は正月以降ということになる。12月は来客数、売上共に7～8月に次ぐ3番目に売行きの良い月なので、その反動で毎年1～2月は大変厳しい状況になる。また、受験シーズンに入り、受験生を抱える客なども厳しくなるため、来客数が若干減っていくと予想される。
		コンビニ（経営者）	・この先も不透明である。
		コンビニ（経営者）	・周りの商圈の動きやそれに伴う来客数の減少に鑑み、将来的に来客数の戻りがないと判断し、景気はやや悪くなる（東京都）。
		衣料品専門店（統括）	・ブラックフライデーなどバーゲンの長期化により、来客数の前倒しが見受けられる。
		衣料品専門店（営業担当）	・客の様子から、冬物セールなどはあまり期待できそうにない。メーカーも商品を作らなくなってきているので、今のうちから商材確保をしているが、結果的に品不足になることが見込まれるので、数字も伸びない。
		住関連専門店（統括）	・景気が回復する要素が今のところ見当たらない。来客数が減少しているため、販売量もおのずと伸びない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・政治が混迷し、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
		一般レストラン（経営者）	・12月は1年で最も売上が良いが、2～3か月先の1～2月は、売上が極端に落ちるので、景気はやや悪くなる。
		一般レストラン（経営者）	・12月の宴会予約は、大きい箱の店が少ないので、例年どおり当店は満杯になっているが、年明け1月以降の予約は例年に比べてスピードが遅く、まだがら空きの状態である（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	・冬に向かっていくので、今月に比べると旅行需要は少なくなる。来年は平昌オリンピックという明るい材料があるが、今の販売状況を見るとやや厳しい。在庫が余ることがないように、これからの1か月が勝負である（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・1～2月は旅行需要が減少する傾向にある。
		タクシー運転手	・会社が残業を減らし、余計な飲食を慎む時代になっている。そのため、タクシーの営業も、今までのように深夜ではなく、昼間にますます偏る傾向にある（東京都）。
		設計事務所（経営者）	・社員を増員し、新しい仕事を獲得するため、各営業部員が市町村回り等をしているものの、11月に入って目立った動きはない。12月を前にして、もう少し幅広く回らなくてはいけないと思っている。新入社員が頑張っているので、良くなることを期待しているが、実際はやや悪くなるのではないかと。
		設計事務所（所長）	・年末年始ということもあるが、工事費が落ち着きを取り戻さない限り、景気は当面下向きと判断している（東京都）。
		設計事務所（所長）	・仕事量が非常に少ない。東京に一極集中しており、地方にはなかなか公的な良い影響が出ていない。
		住宅販売会社（経営者）	・客が長期の住宅ローンを組むことに不安を持っている現状が改善されない限り、本当の景気回復にはならない。住宅が売れると経済波及効果は大きいので、政府にはぜひ住宅対策を考えてほしい。公共工事については、現状に合った発注価格の見直しをしてほしい。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・基本給は上がっても手取り額が下がっている。
	×	一般小売店〔印章〕（経営者）	・量販店やインターネット販売に年々流れていってしまうので、商店街での展開というのは非常に厳しいと感じている。
	×	コンビニ（経営者）	・来客数、売上の減少が止まらないうえ、人手不足が加速している。アルバイト等の時給が大幅に上昇しており、全体的に悪化が進みそうである。
	×	衣料品専門店（店長）	・売上の減少が続いているため、商品単価を下げ、割引を繰り返して対応するようになってしまっている。
	×	一般レストラン（経営者）	・当地域では、東京オリンピックまでに何か建物が建つのかかもしれないが、業界の関係者がどこまで周辺の景気が良くなるようなことをしてくれるのか。飲食や、何かの会合をするようなことはないように見受けられるので、ただ建物を建てただけで東京オリンピックを迎えるような気がしている。
	×	観光名所（職員）	・11月は1年のうちで最も数字が伸びる時期であり、2～3か月後、あるいは1年間を通して、これ以上良い月はないので、2～3か月後は悪くなる（東京都）。
企業 動向 関連  (南関東)		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・買物などでも人が多い。景気が上向きになっている証拠ではないかと。
		食料品製造業（経営者）	・そろそろ小売でも景気が良くなってきたことを実感してみたい。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人で外車ディーラーがもう1部門設立するという話があり、ゴム印の特需があった。これからまた動き始め、注文が入る見通しである（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・化粧品容器の新製品の引き合いが多いようなので、2～3か月後の量産に期待している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在受けている仕事に加え、このところ新規受注が入ってきている。ある程度まとまった量の仕事なので、このまま毎月受注があればありがたい。
		建設業（経営者）	・異業種の集まりの中でも忙しくなっているとの話を聞く。薄利多売ではあるものの、動きがあるのではないかと。
		金融業（役員）	・株価上昇による資産効果と、大企業を中心とした賃金上昇により消費拡大が見込まれるため、景気はやや良くなる。
		広告代理店（営業担当）	・毎年、期末に臨時の宣伝費予算が出てくる企業があるので、期待したい（東京都）。

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
		経営コンサルタント	・大手企業の順調な業績の影響が、外注先である中小零細企業にも回りつつある。ただし、仕事は発注するが、単価はまだ厳しく絞っているのが現状である。したがって、中小零細企業では、仕事は増加しているものの利益は微増となっている。今後大手企業がどの程度単価を上げるかに掛かっている（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・株価上昇により財布のひもが少し緩くなるのではないかと（東京都）。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・12月になれば年内の駆け込みサービス開始件数が増加して、若干良くなる。
		食料品製造業（営業統括）	・上昇するきっかけがあまり見当たらない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・11月～12月15日頃までは繁忙期にもかかわらず、動きが悪い。
		化学工業（従業員）	・受注量、生産量共に3か月先まで変化がない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・2～3か月先はもしかしたら良くなるかもしれないが、補正予算等の執行の進み具合で変わってくる。年度末の需要に向けて良くなることを期待している。
		金属製品製造業（経営者）	・人手不足の同業他社からの受注が多くなっており、この状態がしばらくは続く。
		金属製品製造業（経営者）	・企業努力、特に営業に力を入れて、新規分野にも仕事を探そうにしている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・東京オリンピックに向け、ビルの空調設備関係も多少は良くなると思うが、その兆しはまだ見えていない（東京都）。
		精密機械器具製造業（経営者）	・人手不足であるため、これ以上受注してもオーバーワークになり、人件費が更に高騰する。いつまで好調が継続するかも分からないため、投資ができない。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・依然として消費者が美容室で支払う単価や来店周期は低下傾向にある（東京都）。
		建設業（経営者）	・中小企業への対策がまだ不足している。
		建設業（従業員）	・取引先の様子を見ても、あまり仕事量が多くないようなので、変わらない。
		建設業（経理担当）	・例年であれば、年度末までにという駆け込みの仕事の依頼が入ってくる時期だが、まだ数件もなく、今後の受注も望めそうにない。
		輸送業（総務担当）	・この先も人手不足の厳しい状況は更に続く。人件費や燃料費の高騰による経営への影響を考えると、先行きも慎重にならざるを得ない。
		通信業（広報担当）	・一進一退の動きが今後も続く見込みである（東京都）。
		金融業（統括）	・特に良い材料はないが、悪い材料もないので、現状のまま推移する。
		金融業（従業員）	・建設業、不動産業を中心に、業況が安定している取引先が多くなったように感じられる。ただし、一部の不動産業者からは、近隣地域のアパート等の増加による需給悪化を懸念する声も聞かれる（東京都）。
		金融業（支店長）	・政権不安もなくなり、企業業績も良い。設備投資が活性化する土壌は整ったが、そうした方向には向かっていない。当面は今の状態が続くのではないかと。
		金融業（営業担当）	・冬のボーナスの増額はあまり期待できず、消費も増えるとは思えない。海外での景気不安定もあり、高額消費までにはいかない。来年度になると相対策貸付物件融資も減少傾向が予想され、建設業全体の売上也伸びない。各金融機関の収益が減少し、合併が加速する。中小企業向けの融資選択も減ることが予想されるため、景気回復とはいかないのではないかと（東京都）。
		不動産業（経営者）	・今年も残すところ1か月となったが、12月はあまり期待できない（東京都）。
		不動産業（総務担当）	・所有するビルのオフィスは満室状態となり、賃料単価も若干ではあるが上向きになっている。今後もしばらくはこの状態を維持できる見込みである（東京都）。
		広告代理店（従業員）	・売上がやや減少しているなかで、売上増加の見込みはない。世間的な問題ではなく、当社の人員減の問題である（東京都）。

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	・米国の景気はまあまあ良いようだが、中国は良いのか悪いのか、バブルが弾けるのか、どう展開するか分からない。北朝鮮の動向もあり、それらが日本に大きく影響する。また、国内政治は現政権が安定しているので、変わらない（東京都）。
		社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない（東京都）。
		税理士	・10月からの天候不良で農作物の値段が安定せず、一般消費者は安価な食材を求める傾向にある。季節の魚や果物の高値の影響で、飲食以外への出費を抑える傾向にあり、今後の消費は横ばいとみている。
		経営コンサルタント	・郊外の大型店に出店している総菜店の店主の話によると、衆議院選挙はまずまずの結果となりほっとしているが、先の見通しがなかなか立たず、来年度の計画が立てにくい。毎日食べる物を扱っているだけに、来客数に大きな変化はないが、客単価が伸びない。客は、口は肥えてきているが、高額品にチャレンジしてくれない。先々への不安感が心の底にあるのではないかとみている。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・取引先工場の稼働状況は変わらないが、同業他社との価格競争が激しく、全体的な景況感としては変わらない。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・相変わらず人材が不足しているため、変わらない。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・取引先に製造業が多く、日本での製造を中止したり、このところの諸問題で先行きが見えない状態である（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・当社特有の繁忙期が終わるため、やや悪くなる（東京都）。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・今までと違い、得意先や材料屋、仕入先いずれもかなり厳しい状況を目の当たりにしているため、どうなるのか心配である。
		輸送業（経営者）	・例年、年明けの1～2月は荷動きが低迷する時期である。現状のまま推移した場合には、更に悪化するものと思われる（東京都）。
		輸送業（総務担当）	・年末年始に向けて、仕事はあっても車両不足は続く。運転手を募集しても、全く応募がない。募集費用の増加や燃料価格の上昇、在籍運転手を確保するための人件費増加などが続いているため、経営状況が悪化している。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	・用紙印刷自体を取り巻く環境の影響が強いと思うが、更に悪化する可能性がある。
	×	建設業（経営者）	・少子高齢化と増税の影響で悪くなる。
	×	広告代理店（経営者）	・自分の年齢では年金は期待できない。東京オリンピック後は経済の失速が予想される。外国人労働者の来邦も増えている。少子化対策が遅れている上、政府はいまだに財政規律を軽視している。そうした政治を黙認し、若い世代に先送りしたつけの代償は、いくら働いても追いつかない。
雇用関連		人材派遣会社（営業担当）	・2018年に向けて、雇用形態の無期化が進む（東京都）。
(南関東)		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年明け1～2月の予定として、今すでに新規を含めて50件近くもらっている。うまくいけば3倍規模の売上増大が見込めるので、期待に胸をふくらませている。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・このまま人手不足が慢性的に続いていくようであれば、平均賃金も高くなっていき、景気の後押しになるのではないかと（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	・2020年の東京オリンピック開催までは、戦争など大きな変動が起きなければ、安定して上向き傾向になる。
		職業安定所（職員）	・求人申込書の受理の際に、以前出されていた求人内容と比べて、賃金の上昇や休日数の増加がみられる事業所が出始めている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・あと1年ほどは新卒採用局面では好調が継続するが、大手銀行の動きに象徴されるように、2019年度採用以降は反転し、採用手控えや様子見の企業が増える可能性がある。企業に慎重な姿勢が見え始めている（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・客が増え余裕が生まれてきたのか、次の取組を考え求人職種が増えてきている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・複数の中小企業の経営者と話したが、衆議院選挙が終わっても特に目立った施策がなく、海外も市場が活発化しているとは思えないため、変わらないのではないかと話が多い（東京都）。

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
		人材派遣会社（社員）	・人手不足の状況は簡単に改善される見込みがないため、企業からの求人は引き続き堅調に推移する。
		人材派遣会社（社員）	・現状を打開する施策が見当たらない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	・求人数は増加基調で堅調に推移していくものと予測するが、求職者の獲得が課題となる（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・社員交代だけでなく、新たに人材派遣を活用するための新規採用枠での求人件数が増えてきており、求人数は増加している。しかし、労働市場は活性化されてきているものの、求職者数が減少しているため、人材ビジネス市場としてはさほど変わらずに推移する（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	・求人数は増えているが、求職者が増えておらず、ミスマッチとなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	・EV（電気自動車）を始めとした開発テーマが目白押しのため、しばらくは下降局面があるようにはみえない（東京都）。
		職業安定所（職員）	・物価だけが上がっているため、変わらない。
		職業安定所（職員）	・企業の求人意欲は旺盛で、今後も新規求人数は横ばいで推移するとみている（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・景気は悪くはないが、良いという感覚も薄い。収入の増加率も微々たるもので、力強さに欠ける（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	・景気の安定感があるなかで、人手不足の状況は急には解決しない。ITやサービス業については、採用意欲が引き続き旺盛である（東京都）。
		学校〔大学〕（就職担当）	・変化する要素がない（東京都）。
		-	-
	x	-	-

5. 甲信越（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 (甲信越)		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・医者から「あと1週間くらい」と言われて、相談に来た人が、かなりの数に上っている。今後、依頼につながっていくのではないかと。また、墓じまいや仏壇処分なども増えている。
		百貨店（総務担当）	・ギフト受注の際に客との会話で、「冬のボーナスが多少期待ができる、来年のペースアップの話が出ている」という声が聞こえてきているので、多少良くなるのではないかと。
		乗用車販売店（経営者）	・地元の自動車部品関連や光学関係企業は、景気が良いようで、個人消費の増加に結び付けば、やや良くなる。
		自動車備品販売店（経営者）	・買換え需要は旺盛で、節約志向はやや控え目な客が増えている。
		一般レストラン（経営者）	・来客数、売上共に減少しているが、客単価は現状維持であり、多少期待する。
		一般レストラン（経営者）	・今月から発売した新作メニューが、民放テレビで紹介されたことや、近隣にオープンした温泉施設の客の当店への流れを期待する。
		スナック（経営者）	・求人が良く、仕事をしている人が増えているので、宴会が多く、忘年会の動きも良い。ここ10年くらいで、一番良いほどである。全体的に上向いている。
		スナック（経営者）	・忘年会シーズンに入り、団体客で単価上昇するケースも増えるため、多少、売上につながる。既に予約も入っているので、11～1月に期待したい。
		観光型ホテル（支配人）	・インターネット予約にシフトしてきたため、宿泊間際の予約が増加する傾向が強くなってきている。先が読めないが、宿泊予約は堅調で、宴会部門も悪くない。
		遊園地（職員）	・新規施設や冬季スケート場の営業、イベント実施等により、今後も多数の来園客を期待する。
		美容室（経営者）	・師走に向かって、美容院は最繁忙月となるため、現状、少しずつ予約が入っている。
		設計事務所（経営者）	・仕事量に作業が追い付かず、3か月先の依頼も入ってきている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・商品の動きは、買換え需要のみである。商品単価の下落もあり、動きがイコール売上増には至らず、家電販売には厳しい状況が続いている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・客の購買意欲が盛り上がらない。
		百貨店(営業担当)	・株価は安定しているが、燃料、ガソリン価格等が上がっている。この先大きく後退するような様子もない。
		百貨店(売場担当)	・客が継続して来店することは、景気が大幅に回復するか安定しない限り、難しい。また、客の高齢化も進み、若年層の客が増えることがあっても、一時的である。一方、良い物を求める客がいることも事実だが、何に価値を求めるかが変わりつつある今日、やはりこれ以上の景気回復は見込めない。
		百貨店(店長)	・主力の衣料品は天候不順の影響が大きい。食料品売場だけは好調である。食品のような必需品以外の動きは良くない。
		スーパー(経営者)	・クリスマス、年末年始などのハレの日は、単価の高い物も売れるが、イクラなど季節商材の高値が心配である。
		スーパー(経営者)	・現状の変化は期待できない。
		スーパー(企画担当)	・数年後の消費税増税の予定や各種料金値上げによる可処分所得の減少に伴い、消費マインドは冷えている。
		コンビニ(経営者)	・歳末商戦を過ぎると、1～2月は、特に良い販売材料はない。2月の恵方巻きセールなどもあるが、全体では、それほど売上が期待できる月ではないので、良く見積もって、今月並みである。
		コンビニ(店長)	・季節的な変化はあるが、特別変わっていく要件はないので、変わらない。
		家電量販店(店長)	・年間を通じて、来客数が減少している。
		乗用車販売店(経営者)	・自動車メーカーの不正検査問題の影響がしばらく続き、新車販売は伸び悩むと予想する。
		乗用車販売店(経営者)	・客の購買意欲の向上がみられない。モーターショーにも期待していた影響は、ほとんどない。
		乗用車販売店(管理担当)	・ユーザーニーズに合った車両提供ができず、低迷が続く。さらに、人材不足で補充ができないため、労務改善が進まない。
		観光型旅館(経営者)	・忘年会シーズンに入るが、以前は12月第3週目まで混雑していたところ、今年は前半第2週の週末に予約が集中していて、その他は少ない。また、その後は、年末年始の12月29日から1月2日に集中しており、それ以外の日は良くない。
		タクシー運転手	・直近の6か月をみると、前年を上回った月はない。6月は97%、7月96%、8月95%、9月93%、10月96%となっており、今月もおそらく95%ぐらいで落ち着く状況であり、今後もこの水準が見込まれる。
		通信会社(経営者)	・年末年始の商戦やインターネットテレビの特別番組の波及効果に期待はしているものの、あまり良い材料は見当たらない。
		ゴルフ場(経営者)	・年末の予約も順調である。以前のような大規模な忘年コンペは多くはないが、プライベートの2～3組での予約は安定して入っている。
		住宅販売会社(従業員)	・別荘オーナーの高齢化が進んでおり、利用率は低下している。
		商店街(代表者)	・全ての商品の仕入単価が上がってきているが、実際に売るとなると、今までより景気が良いというわけでもないのに、客は必要な物以外の余分な物は買わない。今後は厳しくなるのではないかと。
		商店街(代表者)	・大河ドラマ終了から1年を迎え、余韻もなくなりつつある。
		スーパー(経営者)	・冬は来客数、イベント関係共に減少するため、やや悪くなる。
		スーパー(副店長)	・降雪が多い地域のため、冬は灯油などの暖房代や、スタッドレスタイヤなどにお金がかかり、どうしても節約傾向が強まる季節である。
		コンビニ(エリア担当)	・人員不足に拍車がかかり、更に2極化が進んでいく。
		一般レストラン(経営者)	・良くなる要素が見つからない。この業界、新店は出店するものの、客がそちらに動くだけで、全体では低迷している。新たな店が増えた分、既存店が無理をして閉店してしまう傾向もある。
		都市型ホテル(支配人)	・当地のホテル需要は例年同様、12～3月が閑散期となる。降雪、積雪など悪天候による客足の低下も懸念される。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・当地の冬のボーナス指数が低下しているため、消費者がお金を使うこと、ぜいたくをやめようというマインドになっており、来客数が減りそうである。
		旅行代理店（副支店長）	・荒天による農家の減収、大手企業の不祥事による下請業者の減収減益などで、今後、旅行業界は低迷しそうである。海外のみならず国内出張も減少傾向である。年末年始に向けての動きが鈍く、冬季受注も落ち込んでいるため、やや悪くなる。
		その他サービス〔貸切バス〕（経営者）	・旅行シーズンが終わるため、やや悪くなる。
	×	衣料品専門店（経営者）	・例年1～2月は客足が遠のき、需要が減る。
	×	スナック（経営者）	・悪くなるとしているのは極端な回答であるものの、良くなる要素が全く見当たらない。
	×	都市型ホテル（スタッフ）	・今後の予約状況も、現状と変わらず厳しく推移している。衆議院選挙が終わり、フリー客は少し回復傾向にあるものの、基盤となる予約状況の悪さを補える見込みは到底ない。
企業 動向 関連  (甲信越)		食料品製造業（営業統括）	・最近、若手のワイン製造者が増え、インターネット等での販売促進を積極的に行っており、今後ますます業界の活性化が期待できる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・リニア中央新幹線関連の仕事が来年あたりから出てくるといことで、上向きになるのではないかと。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・クリスマス関連商材や体験イベントの動きが、期待される。
		一般機械器具製造業（経営者）	・国内受注、海外需要共に、大きな変動の見込みがない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・当面は安定した状況が続く。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注量は徐々に増えてきているが、大きな伸びは期待できない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・ボーナス前で、個人向けの展示会売上は増加しているものの、この時期が終わればまた、停滞となる。問屋が仕入れを極端に抑えて、在庫調整をしていることが問題である。
		金融業（調査担当）	・製造業の景況感が高水準のまま、しばらく続く。
		金融業（経営企画担当）	・直近の企業業績の好決算を背景に、株式市場は、バブル期以来の高値更新をしている。上場企業は好調を維持するだろうが、中小企業への波及には時間が掛かり、全体の底上げにはまだ至らないと考える。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・従業員への冬のボーナスは、夏に引き続いて、前期比マイナス支給を決めている。
		食料品製造業（総務担当）	・年末商戦が終わり、客の購買意欲は下がる。また、個人所得が上らないなかで、消費の拡大は難しい。
		食料品製造業（製造担当）	・景気が悪く、E L P（エブリデイロープライス）を打ち出し販売しているものの、消費者は半値の物を買いたい求めため、メーカー希望価格に到底追い付かない。利益が出るとは考えられない。
		建設業（経営者）	・冬季に向かうと、受注市場も小さくなり、客も必要最低限の工事しか発注しない。受注残がやや増加傾向にある。
	×	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・売上は伸びず、資金繰りも大変である。
雇用 関連  (甲信越)		職業安定所（職員）	・半導体需要の拡大を受けて、半導体関連製造業は依然として好調を維持している。当面は、現状が続くと見込まれる。
		人材派遣会社（営業担当）	・依然として、消費者の消費意欲は湧かず、買物をしない状況が続く。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・ここにきて、製造業の正社員募集を求人誌に掲載する企業が増えている。全般的には、これから来月まではパート、アルバイトの募集が多くなる時期である。
		職業安定所（職員）	・小規模店の企業整理が複数あったため、事業主都合離職者が増加し、自己都合離職者も増加しているため、求職者は全数で、前年比2.4%の増加である。一方、求人も活発な状況が続いており、人手不足の解消には至らない。
	職業安定所（職員）	・新規求職、有効求職共に、前月よりも減少幅が縮小している。一方、新規求人、有効求人は増加幅が上昇し、有効求人倍率は、1.49倍となり、前月よりも0.06ポイント上昇したが、大幅な改善は見込めない。	

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
		民間職業紹介機関（経営者）	・相変わらず、求人は多い状況が続くものの、正社員求人は少ない。また、採用レベルを下げないため、未充足が続き、有効求人倍率の高止まりの原因となっている。
	x	-	-

## 6. 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)		商店街（代表者）	・スポーツの話題が増え、大相撲の問題も決着する頃なので、先行きはもっと良くなる。
		百貨店（経理担当）	・好調な企業業績に伴って所得増加の期待が膨らんでおり、こうした消費者心理によって、一層の消費の拡大が見込まれる。
		乗用車販売店（従業員）	・11月は今までになくよく売れている。人の動きが良くなっており、景気は良くなってきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・肌感覚として、景気回復の動きは底堅く感じる。
		百貨店（売場主任）	・クリスマス限定の商品には、事前に問い合わせがあったり、祝日には行列もできる等、客の反応が良い。若年層の来店客も増加している。
		百貨店（企画担当）	・来客数が前年同期より増加しており、食品を中心とした日用品は好調である。インバウンド客の化粧品等の購入が増加傾向であり、売上増加に結び付いている。一方、中間層を中心とした衣料品、雑貨関係は相変わらず伸びが弱い。
		百貨店（販売促進担当）	・北朝鮮問題のリスクはあるが、景況感は以前より少し良くなっている。年末年始は更に良くなる。
		百貨店（経営企画担当）	・消費者のマインドには厳しいものがあるが、高額品を中心とした動きは今後も活発になると見込まれ、売上の底上げに寄与する。
		百貨店（売場担当）	・バーゲンセールが始まりイベントが増える時期で、購買意欲の向上が期待できる。
		スーパー（経営者）	・新年を迎え参拝客の増加に期待している。
		スーパー（総務担当）	・お歳暮商品の予約数が、前年より増加している。
		スーパー（販売担当）	・これからの時期は行事もあり、購買意欲が刺激される。
		スーパー（ブロック長）	・自動車関連企業の業績が良く株価も好調で、今後は消費に回る金が増える。
		スーパー（人事担当）	・年末のボーナスに期待している。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の増加と客単価上昇の流れは継続的である。例年1～2月には下落トレンドとなるが、今期はそれを感じない。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	・前月から2か月連続で好調を維持しており、一過性ではない。バレンタイン商戦や入学・入社の時期になってくるため、ギフト需要にも期待がもてる。
		乗用車販売店（経営者）	・初売り商戦が始まる時期となる。そこから年度末商戦にしっかりつなげていきたい。
		乗用車販売店（従業員）	・今のところ世間でもそれほど大きな問題は起きておらず、それなりに景気は上向く。
		乗用車販売店（従業員）	・例年12月は売れない時期であるが、近年の傾向としてお買得であれば月とは関係なく売れる。新型車種の効果もあって、軽自動車やコンパクトカーを中心に売れ始めており、少し期待できる。最近では、店頭だけでなくショッピングセンター等での出張展示会で即決する客も増えており、日常の買物のついでに車も買うというスタイルがみられる。今まであまりなかったことで、定着すれば新しい販売方法の1つとなる。
		乗用車販売店（総務担当）	・国内自動車販売は、自動車メーカーの不正検査問題で全体的に少し冷え込んだが、これから年度後半に向けては回復していく。
	住関連専門店（営業担当）	・新築、リフォーム共に消費税の引上げの影響が少しずつ出てきており、来年にかけては工事が増加する。官公庁工事については、3月末をめぐりに中小のリフォーム物件が多数ある。	
	その他専門店〔雑貨〕（店員）	・年の変わり目になり、いろいろと必要な物が増えてくる。	
	その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・自分へのご褒美という形で金を使う機会が増え、少しずつ景気は良くなっていく。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン〔パン・カフェ〕（経営者）	・年間で最も繁盛する時期を迎えるため、先行きはやや良くなる。
		一般レストラン（従業員）	・年末年始は消費が増える。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・株高や時給の上昇等、景気の良さを実感するニュースを消費者も認識しており、景況感は改善している。
		観光型ホテル（販売担当）	・年明けに大型の宿泊宴会を受注しており、客室と宿泊宴会は前年同月比で10%プラスの見込みである。一般宴会も前年並みに受注しているため、良い方向へと進む。
		旅行代理店（経営者）	・大型レジャー施設やイルミネーション等、国内旅行は大変好調で、クリスマスや年末年始のイベントにより客足が良い。年末の駆け込み需要にも期待する。
		タクシー運転手	・これから寒くなり、例年どおりタクシーの利用客は多少増える。
		通信会社（企画担当）	・年末までは好調が見込まれる。その先がどうかは不明であるが、北朝鮮情勢に変わりがなければ良い状況が続く。
		通信会社（営業担当）	・販売方法が変わり、少し増加する。
		通信会社（営業担当）	・この先の予約数も多く、足元の良い状況が続く。
		通信会社（営業担当）	・様子見の客が多いが、少し動きが出ている。
		テーマパーク（職員）	・今年は冬の営業日数が増加するため、来客数の増加が見込める。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・より一層の請負量の増加と加工単価の上昇が見込まれる。
		住宅販売会社（従業員）	・例年今の時期は期待できないため、年始以降に向けた準備が大切である。各社で年始に向けての動きがあり、1月から期待している。
		その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・年末に向けて、リフォームの引き合いが増えている。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・年明けになれば来客数も少しは増加するが、寒い時期のためオープンハウスの来場者は減少する。
		商店街（代表者）	・客の動きをみていると、必要な物以外は買わない傾向がずっと続いている。ついで買いが少ないため、先行きも売上は変わらないと見込まれる。
		商店街（代表者）	・消費税の引上げがあり、節約意識が強い。
		商店街（代表者）	・客には購買意欲は見受けられるが、それが販売につながってこない。
		商店街（代表者）	・新商品の投入や販売商品の入替え等があり、今より良くなってほしいが、周囲の状況や景気の動きからはあまり期待はできず、恐らく状況は変わらない。
		商店街（代表者）	・1,000円以下の低価格帯が中心の状況が続く。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・特筆する状況は見当たらない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・依然として財布のひもは固く、あまり期待はできない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・来客数は減少傾向が続く。売上は、個人客の財布のひもは固いが、法人客は少し経費を使えるようになってバランスしている。一部の優良な法人客によって支えられ、3か月先の売上も現状維持である。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・個々の店では年末年始に向けてのセールを企画しており、多少はにぎわうと期待しているが、行政は動かず、商店街の経営者も金がないため、新しく街を変えていこうという意欲もなくなっている。クリスマスや正月が近づいても、商店街では電飾さえも飾る気配がない。
		一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどでは現状から変わらない。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・引き続き年度末向けの受注が続く。
		一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・今のところ景気は順調に回復しつつあるが、世界的には地政学的リスクが払拭されていないので、先行きはどちらともいえない。
		百貨店（販売担当）	・新作の投入や自店イベントで集客は見込めるが、ギフト需要は一段落し、高額商品中心の動きから低中価格帯に変化していく。
		百貨店（販売担当）	・クリスマス商品は、前年までは動いていた定番品の出足が遅い。

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（計画担当）	・株価が安定しており富裕層の購買意欲の減退は見受けられない。しばらくはこのままの状況が続く。
		百貨店（業績管理担当）	・購入客数は減少し、客単価の上昇で補う傾向が続く。
		スーパー（経営者）	・先行きも輸出は伸び続けるが、個人消費は相変わらず伸びない。高齢者が増え続け通院する人も増加するので、病院は忙しくなる。医療費が増加すれば、年金生活者も現役世代も負担が増えて手取りの収入が減少するので、消費に金が回らなくなる。
		スーパー（店員）	・多少良くなったかと思うと悪くなるという状態がずっと続いており、気持ちとしては限界を感じる。
		スーパー（店員）	・レタスやキュウリ等、野菜の価格が若干高騰しているが、寒くなれば鍋用の食材が売れる。
		スーパー（販売促進担当）	・生活者の購買意欲が湧くような景気への刺激が必要である。年金の目減りには政治的な対策が必要で、これから年金受給者となる人にとっては先が見えない。
		スーパー（販売担当）	・競合店ができて約2か月となるので、その影響も落ち着いてくる。
		スーパー（企画・経営担当）	・新たな取引先との契約で販売価格を下げることができ、販売量は増加が見込まれるが、売上増加につながるかは分からない。
		スーパー（商品開発担当）	・競合店対策が打てず、肝心の来客数が増加しない。足元の客単価は前年同期比102%と好調であるが、来客数が回復しない限り厳しい状況は変わらない。
		スーパー（支店長）	・相変わらず購買力は低く、現状維持が精一杯である。年末に向けて財布のひもは固くなりつつある。
		コンビニ（企画担当）	・既存店舗は前年並みの売上を維持することが困難で、周辺環境は悪化していくため、先行きも悪い状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・年末年始の主力商品の商品企画とキャンペーンに期待する。品ぞろえの強化で、夕夜間の売上が改善傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	・他業種との競争は激しくなるばかりで、来客数の回復が見込めない。
		コンビニ（エリア担当）	・特に良くなる材料は見当たらないが、これ以上悪くなるという感じもしない。お歳暮やクリスマスケーキの予約は、前年に比べて出足が悪い。財布のひもは固い状態がしばらく続く。
		コンビニ（店長）	・年末は来客数が増加するが、その先は来客数の増加は見込めない。繁華街自体の集客力が落ちている。
		コンビニ（商品開発担当）	・短期的には回復が見込めない。
		家電量販店（店員）	・自宅で使っている家電の老朽化による買換え需要が売上の中心になっており、それ以外の要因がない。
		乗用車販売店（経営者）	・とりたてて先行きに悪くなる要素はない。
		乗用車販売店（経営者）	・高齢者の事故がメディアで取り上げられ、免許返上とともに車を手放す高齢者が出てきている。今のところ大きな影響はないが、今後どのように推移していくかは不安である。
		乗用車販売店（従業員）	・いろいろな車に新しい装備が追加されてきており、客からは、今慌てて買わなくてもいいという声を聞く。自分の気に入った車をじっくりと選びたいという話もよく聞き、財布のひもはまだ固い。
		乗用車販売店（従業員）	・しばらく新型車種の発売もなく、増販が見込める要素がない。年末に向けてはかなり厳しい状況である。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・政治の安定で景気も安定するが、現状から底上げする要素は見当たらない。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・商品を充実させて客を呼び戻したいが、近隣に大型店舗が進出し、まずはその対策が必要である。
		高級レストラン（役員）	・忘新年会の予約受注は前年同月並みである。予約客以外のフリー客の動向が気になる。
		一般レストラン（経営者）	・良くなる様子が見受けられない。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・横ばいが見込まれるが、何かの起爆剤があれば一気に上向いてほしい。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数からは横ばいが見込まれる。

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
		都市型ホテル（支配人）	・ホテル部門は、インバウンド、国内出張共に好調である。ただし、ホテル、レストラン共に供給先が大幅に増加しており、ホテルは多数の開業を引き続き控えている。人手不足は一層深刻で、仕入材料等の値上げも見込まれ、収益の確保は容易ではない。
		都市型ホテル（経理担当）	・宿泊・宴会の予約状況は前年並みである。
		旅行代理店（経営者）	・社会のムードは良くなっておらず、これから3か月先も景気は変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・再開発の効果もイベントのように一過性となりつつある。ターミナル駅から少し離れた話題のホテルも飲食部門は厳しい。高齢化が進むと、駅近くは良いが少し外れると持続的な発展が難しい状況が更に進んでいく。
		旅行代理店（経営者）	・現状と変わらずに年を越しそうである。年が変わると受注はあるが、例年並みである。
		タクシー運転手	・人手不足は、特に物流関係で非常に悪化している。ガソリン等の価格が上昇しており、ビールや小麦粉等も値上げで、財布のひもが一層固くなると心配している。来年の春闘で給与が上がれば、景気はまた良くなってくる。
		タクシー運転手	・長い間、人出が少ない状況が続いており、この先も良くなる気配を感じない。
		通信会社（営業担当）	・販売数の爆発的な伸びは期待できない。前年比で同程度確保できるかどうかである。
		通信会社（サービス担当）	・スマートフォンの普及により、固定電話の解約増加は続く。
		テーマパーク職員（総務担当）	・好転する要因が見当たらない。
		ゴルフ場（企画担当）	・2か月先の予約数は前年同月並みで、景気は変わらない。冬場は、雪等の天候に来客数は大きく左右される。
		その他レジャー施設 [鉄道会社]（職員）	・観光列車や話題となったアニメ映画による当地への注目も一段落している。
		その他レジャー[スポーツレジャー紙] （広告担当）	・企業業績は悪くないが、足元の景況感からすると先行きは微妙である。
		美容室（経営者）	・年末は、ボーナス時期と重なって売上や来客数は若干増加するが、2～3か月先は通常並みかそれ以下となる。
		住宅販売会社（従業員）	・当分変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	・受注量が大幅に増えているようには感じない。
		商店街（代表者）	・客には高齢者が多く、購買意欲があまり高くない。
		一般小売店[酒類] （経営者）	・例年、年明けから春先までは飲食店への客足が悪くなるが、その客足が良くなる材料がない。
		スーパー（店長）	・安い品物ばかりが売れている。来客数が上向くような兆しもなく、売上はかなりの苦戦が見込まれる。
		コンビニ（企画担当）	・相次ぐデータ改ざん問題は、関連会社まで含めると裾野は広く、夏のボーナスにも少しは影響する。一時的に高額商品を中心に購買には少し慎重になる。
		コンビニ（店長）	・客の高齢化で販売量が伸びない。大手小売業との接客サービスの格差も広がっている。
		コンビニ（店長）	・前年までと比べて人気商品の焼酎やポジョレーヌーヴォー等、季節のイベント商品の売行きがとて悪い。消費が冷え込んでいる。
		家電量販店（店員）	・可処分所得が増えない以上、消費に金が回らず、状況は変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・年末から決算を迎える時期には、今のところ新型車種の予定がないので厳しくなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・今年は早くから寒くなり、客は例年よりも早く年末に向けての準備を進めている。年明けまではあまり期待できない。
		一般レストラン（経営者）	・年末年始を過ぎると、出歩いて飲食する機会が減少する。
		一般レストラン（経営者）	・東アジアの情勢が世界情勢を不安定にしている。
		スナック（経営者）	・金を使わない状況が今後も続くため期待できない。

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
		観光型ホテル（経営者）	・物価、人件費等の上昇で、企業収益を取り巻く環境は悪化しつつあり、企業は様々な面でコスト削減に走る。社員の給与や時間外手当も見直すため、世の中で金の動きが鈍くなり、景気は悪くなっていく。当地の場合、大河ドラマの効果もなくなり、宿泊客は弱含みの推移を警戒している。
		都市型ホテル（経営者）	・12～1月は曜日の並びが悪く、あまり売上に期待ができない。
		旅行代理店（従業員）	・北朝鮮のミサイル発射による米朝関係や日朝関係への影響で、海外旅行者は更に減る。国内でも航空機や船を使った旅行を控える客が増えており、見通しは良くない。旅行需要は経済状況だけでなく天災事変や感染症の流行にも左右されるため、今年の冬の気候にも注意が必要である。
		テーマパーク（職員）	・世界情勢が不安定である。
		観光名所（案内係）	・先行きが良くなるという具体的な見通しは特になく、足元の元気のなさがしばらく続く。
		パチンコ店（経営者）	・監督官庁の規制強化が来年2月に実施され、今後は更に厳しくなる。
		理美容室（経営者）	・客との話の中では、景気が良ならず、小遣いもなく金が使えないとのことである。
		美顔美容室（経営者）	・1～3月末までは、これといったキャンペーンもないため販売量は減少し、来客数も減る。
		美容室（経営者）	・市外への人口流失の影響が大きい。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・年が明けると寒さも厳しくなり、福祉用具レンタルの解約が増える。
		設計事務所（経営者）	・小さな案件が多かったが、ほぼ業務が終了している。次につながる種まきができていない。
		設計事務所（職員）	・最近の政府の話にも景気の話はほとんど出てこないため、当面は変わらない。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・公共工事は減少しており、民間工事も件数の割には売上が落ち込んでおり、景気が良いとは感じられない。
	×	一般小売店〔結納品〕（経営者）	・景気はまだまだ悪くなりそうな雰囲気である。
	×	スーパー（経営者）	・青果等の入荷が少なく価格も全般的に高いため、客の買い控えが非常に厳しい。中小小売店では、売上が前年同期比で2けた以上マイナスとなっている。もう少しの間、悪くなる状況が続く。
	×	衣料品専門店（経営者）	・バーゲンセールを行っても、なじみ客しか購入しない傾向になってきており難しい。
	×	旅行代理店（経営者）	・客先は、建設業界は景気が良いが、それ以外の業種はあまり良くない。
	×	美容室（経営者）	・正月前にはパーマや毛染めをする客が増えるが、1～2月になると、寒さもあって来客数は減少する。
	×	理容室（経営者）	・周囲の店は景気が悪くなるばかりである。良い話は全くない。
	×	住宅販売会社（経営者）	・景気の先行きが不透明で、消費者も少し買い控えている。この状況は今後も続く。
企業 動向 関連 (東海)		-	-
		食料品製造業（経営企画担当）	・当地への観光客が増加し、ホテルや飲食業等も好調に推移している。
		化学工業（人事担当）	・特別な不安要因もなく、現在の株価がこのまま維持される状況が続けば、景気は更に上向く余地がある。
		輸送業（エリア担当）	・運送単価の上昇は大きな影響がある。
		通信会社（法人営業担当）	・当地域ではGDPが伸び消費者物価もわずかながら上昇している。株価も高値で安定し、衆議院選挙後の政治、消費者心理も安定している。年末から正月へ向けては消費者心理も上向く。
		通信会社（総務担当）	・当地では秋から冬の観光の季節に入り、国内外からの観光客数は更に増加する。国内では自然災害や事件・事故の発生もなく、自粛ムードも見受けられない。
		金融業（従業員）	・自動車産業等では、先行きに生産量が減るといった話題よりも増えるという話題が多い。建築業においても、長期的な仕事量が悪くはないという話を聞く。
		会計事務所（社会保険労務士）	・利益が増えている客先では、臨時ボーナスの支給や冬のボーナスの増額を考えている。
		化学工業（営業）	・半導体向け需要は3か月前と同様に好調である。この状況は当面続く見込みである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		化学工業（総務秘書）	・特に景気を押し下げる要因はない。消費税の引上げくらいしか、景気ヘダイレクトに影響する要因はない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・客先の増産や当社製品の使用量増加といった話はほとんどない。新規成約率も低いため、現状維持の可能性が高い。
		鉄鋼業（経営者）	・あまり良くない状況であるが、メーカーの受注減少による販売量減少という要因もある。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合い状況はほぼ横ばいで、当面は変わらない。
		金属製品製造業（従業員）	・当面の仕事量の確保には不安が大きい。先の見込みがあるだけに悩ましい。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・年末年始の休みがあり、1月から新年度が始まる客が多く、新年度予算が確定するまでは、引き合い、受注共にあまり期待できない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量は高水準を維持している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・変化する要素が見当たらない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・株価下落や安全保障上の脅威等、外的要因の影響がなければ順調に推移する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・生産能力一杯の状況が続いているため、これ以上良くなることはなく、しばらくは現状維持が続く。ただし、秋口までという話もあるため、来年度以降は先行きが不透明である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・4Kテレビ放送の本格化に向けて、通信・放送業界では対応する設備強化が必要である。特に地方のケーブルテレビ事業者では、光化に向けた設備投資が盛んになっている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・燃料代が上昇を続けるうちは、出かける回数は増えない。年末に向けてはいろいろと購入する物が増え、景気に対してはプラスとなる。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・まずまず良い状況がしばらく続く。海外の案件も堅調で、スクラップの値段もやや上昇傾向にある。
		建設業（役員）	・目を見張るような物件の供給はなく、新規物件もないため、エンドユーザーの動きは変わらない。
		建設業（営業担当）	・先々は仕事量が減少し、新規業務では補填はできても、利益の増加にまでつなげるのは難しい。
		輸送業（従業員）	・原油価格がじわじわと値上がりしている。人手不足によるコスト増加と燃料コストの増加が見込まれ、引き続き厳しい経営を強いられる。
		輸送業（エリア担当）	・年末年始を過ぎれば、通常の状態に戻る。
		輸送業（エリア担当）	・燃料の軽油価格が前年同期より約12円上昇している。今後の一層の値上がりが心配である。
		輸送業（エリア担当）	・バブル崩壊後30年近く経過し、世間には節約ムードが浸透している。若年層は生まれた時からそういう環境で育っており、今後も大幅な消費拡大は望めない。人口も減少するため、長い目でみて経済が活性化する要因が見当たらない。このままの状態がずっと続くのではないかという気持ちになる。
		通信会社（法人営業担当）	・政策にも企業や製品にも目新しいものが何もなく、カンフル剤がない。
		金融業（企画担当）	・個人投資家には株高でゆとりが出てきており、消費拡大に向かう面はあるが、投資家以外の方は、給与が増えないと消費拡大には向かいにくい。当面は現状の景気が続く。
		不動産業（経営者）	・12月は例年並みの天候と予想されており、11月と同様に売上は前年同月比100%以上の良い状態が続く。
		不動産業（用地仕入）	・足元では具体的なトピックはない。
		広告代理店（制作担当）	・全体的に客からは、これといった引き合いもなく、先行きはあまり見通せない。
		行政書士	・現状から変わらない荷動きが続く。
		公認会計士	・中小企業向けの政策は実効性に欠けるため、中小企業の業績回復は厳しい見込みである。
		会計事務所（職員）	・天候や世界情勢に大きな変化がなければ、現状から変わらない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・要員不足が顕著で増員も見込めないことから、案件の有無にかかわらず売上増加は見込めない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・じわじわと円高が進んでおり、いずれは100円を割る展開になるため、好調の間に新製品を完成させたい。開発を急がないと半年後には厳しくなる。

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
		食料品製造業（営業担当）	・今より良くなる要素がない。販売量も年々下降傾向である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・12月までは年末商戦もあり良い状況が続くが、2～3か月先は、今よりも少し受注量等が減少し、景気も悪くなる。
		輸送業（経営者）	・年末の繁忙期に向けて、パート社員の時給や派遣コストの上昇が見込まれ、経営コストの増加は避けられない。物量増加に対応できる人員の確保にも大きな不安がある。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込チラシの枚数の減少傾向は依然として変わらない。
	x	電気機械器具製造業（経営者）	・客先の業界で規制が強化されるため、設備投資が少なくなり、当社製品の販売も落ち込む。
雇用 関連 (東海)		民間職業紹介機関（営業担当）	・ボーナス支給後の転職希望者の増加が想定されるため、年始から3月までの景況感が良い。
		人材派遣会社（社員）	・年明けから3～4月の人材が流動化する時期に向けて、求人数が増加する。
		人材派遣会社（支店長）	・長期就業者数は、前年同期比で110%強と右肩上がりのトレンドが続いており、堅調に推移していく。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車輸出においては下期に向けて生産増加が予想され、雇用者数も増加する見込みである。
		職業安定所（職員）	・求人数が伸びてきている。
		職業安定所（職員）	・求人数は着実に増えており、今より条件が良いところを希望する求職者の選択肢が増えることで、景気回復につながっていく。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	・求職者の数は変わらないが、直接雇用の内定が複数出ることも多く、求職者側の選択の幅が大きくなってきている。
		人材派遣会社（経営企画）	・特に変化の兆しはない。
		人材派遣業（営業担当）	・労働人口の減少で、生産力を向上しても人手不足解消という成果には至らない。
		人材派遣会社（社員）	・足元も良いのであまり変わらないが、予約数は例年並みで、引き続き良い状況である。
		人材派遣会社（営業担当）	・やや景気が良い状態が変わらず続く。自動車関連企業が好調で、自動車の電動化や運転者支援といったテーマが収束しない限り、当面はこの状態が続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・年度内は現状の採用意欲がこのまま続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・北朝鮮問題等は引き続き懸念されるが、直近に大きな変化は見受けられない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・人手不足を解消する決定的な手段がない。
		職業安定所（所長）	・人員確保が難しく、現状の人員でのやりくりでは業績の伸びに限界がある。賃上げにもなかなか結び付きにくい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・求職者が減少しているため、マッチングが難しい。
		職業安定所（職員）	・新規求人数と新規求職者数には、前月からあまり変化がない。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加傾向で人手不足感が続いている。中堅、大企業はまだ良いが、零細企業では社員の採用が難しく、廃業も出ている。
		民間職業紹介機関（支社長）	・4月入社に向けた求人の動きは、年明け後も続く。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・就職情報会社や自治体主催の企業説明会は、回数も出展企業数も増えており、業界を問わず企業の採用意欲を感じる。
	人材派遣会社（社員）	・人手不足が顕著で人材採用が思うようには進まず、企業では生産性が大きく低下する。	
	x	-	-

## 7. 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		通信会社（営業担当）	・新商品の在庫が供給され、ボーナス商戦が重なれば、販売量はかなり増える見込みである。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・年末商戦や新年のセールにより、目標値以上の売上が見込める。

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
(北陸)		一般小売店〔鮮魚〕 (役員)	・海産物は、しけの状態であれば入荷が順調だろうが、こればかりは天候次第で何ともいえない。しかし、目玉商品が並べば市場の活気は出る。
		百貨店(営業担当)	・クリスマスや年末年始など、特別な日に向けての消費に期待できる。
		百貨店(販売促進担当)	・株式市場の安定的な動きにより、富裕層の消費マインドが高まっている。年末商戦に向けて期待できそうである。
		衣料品専門店(店舗運営)	・商品の試着件数が多いことから、購買意欲はあるとみている。展示方法や接客の工夫によって、購入率を上げることは可能だと考える。
		乗用車販売店(役員)	・北朝鮮の不穏な動きが止まっていることもあり、年末に向けて懸念される材料がないことから、堅調に推移していくものと考えられる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	・中期予報の天候では、例年並みの寒さと降雪とのことである。防寒衣料や雪対策品、鍋食材で購入単価アップとなる特需に期待したい。
		タクシー運転手	・これから先の天気予報によると、例年になく寒くなり降雪がやや多い。また、忘年会や新年会などでお酒を飲む機会が多くなり、タクシーの配車で忙しくなる。
		タクシー運転手	・夜の繁華街は今の時期にすれば少し静かだが、日中のタクシー利用が見込めるため、その分で売上がカバーできている。
		通信会社(役員)	・株価の継続的な上昇に加えて、来月は年末商戦となるため、消費者心理の改善による契約件数の増加が期待できる。
		競輪場(職員)	・例年は年末に向けて売上が向上している。今年も同様の動きになると考える。
		住宅販売会社(営業)	・消費税増税に向けた動きが活発化しそうである。
		商店街(代表者)	・トレンドに乏しい。
		商店街(代表者)	・電気料金の値上げが発表され、消費への影響がありそうである。一番の需要期を迎えて、消費者が守りに入ることを懸念している。
		商店街(代表者)	・小売業の人手不足は深刻化している。定休日を設けたり、閉店時間を早めたりと小売店は人のやりくりに追われており、景気が良くなる状況ではない。
		百貨店(売場主任)	・初売りから冬物クリアランス、バレンタイン商戦と購買意欲が比較的高まる時期が続くが、競争環境は年々激化しており、客の奪い合いが続くとみている。
		百貨店(一般顧客訪問担当)	・インバウンドや株価の影響などで首都圏を中心に経済が活発化しているが、地方は横ばい状態である。
		スーパー(店長)	・先行きは、生鮮食品の相場次第となりそうである。例年同様に年末にかけて徐々に上がり、年明けに下がった際の価格が見通せない。
		スーパー(総務担当)	・人手不足の状況は相変わらずであり、最低賃金がアップしたものの、景気に及ぼす影響度合いは変わらない。
		スーパー(総務担当)	・各スーパー共に特売で価格を下けている。どこも売上が順調でないと思われる。
		スーパー(統括)	・東京オリンピックに向けて、首都圏の景気拡大が期待できる。その一方で、実質賃金の減少による節約志向が当面は続き、地方では人手不足による景気減速も考えられる。
		スーパー(店舗管理)	・来客数や1品単価、購入点数の減少が、年末商戦だからといって上向きになるとは考えにくい。
		コンビニ(経営者)	・売上のベースとなる客単価は変わらないため、先行きの見通しは変わらない。
		家電量販店(店長)	・平年並みの販売量になりそうである。年末年始に大きく動く商品は特にない。
		家電量販店(本部)	・好況感はなく、景気が良くなる要因もみられない。
		乗用車販売店(経営者)	・例年は年明けから販売が活発になるので、現状と変わらず良い状態は続く。
		乗用車販売店(従業員)	・修理のためや新車、中古車を見に来るため、来客数は多い。しかし、対応する人材が不足している。
	自動車備品販売店(役員)	・ドライブレコーダーが話題となり、需要喚起につながる期待はまだ続く。しかし、他の用品では期待できる要素がなく、購入単価は減少する見込みである。	
	住関連専門店(役員)	・年末年始の繁忙期を迎えるが、今月までの来客数や販売量の推移からみて回復に向かうとは期待できない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔酒〕 (経営者)	・当地は、特に東京や大阪などに置いてけぼりにされているようである。景気の良い話が全くこちらに伝わってきていない。同じ日本なのだろうかと思うくらい、寂しい状態である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	・衣料品が前年比を超えることは難しい状況である。雑貨やホビー関連、飲食、アミューズメントといった店舗が堅調に推移することで、全体として前年並みで推移すると考える。
		一般レストラン(店長)	・12月の予約状況を考えると楽観はできない。
		観光型旅館(経営者)	・12月までの宿泊予約は前年を上回っているが、1月以降の予約数が前年割れしている。日並びの関係で、特に1月3日に空室がみられる。
		観光型旅館(スタッフ)	・11月の先行予約と間際受け対策の結果は良かった。しかし、当月の予約仕入総数が前年を下回っており、先行きはまだまだ不透明である。
		都市型ホテル(役員)	・宿泊、レストラン、宴会部門共に予約状況は前年と同じであり、景気動向は変わらない。
		旅行代理店(所長)	・年末年始に若干動きがみられるが、春休みの問い合わせに動きがない。
		旅行代理店(支店長)	・特に変動する要素がない。
		通信会社(職員)	・広告提供企業から商品広告の需要が少しはあるものの、年賀用広告はお得意様でもなかなか成約が難しくなっている。また、お歳暮やカレンダーなど同様に年賀状発送は年々減っており、広告出稿目的の経費の中でも、取捨選択をシビアに判断している様子である。
		通信会社(営業担当)	・前年と比べても販売量に大きな変化はみられない。ボーナス時期に少し期待している。
		テーマパーク(役員)	・3か月先までの予約状況は、前年同月比で現状と変わらないレベルにある。
		その他レジャー施設(総支配人)	・冬場になると、個人会員の入会数の減少や施設利用の減少がみられるので、春先までは例年どおり退会阻止に力を入れていく。
		美容室(経営者)	・地方の零細企業では、12月のボーナスも支給されない企業が多いとの話題が出ている。
		住宅販売会社(従業員)	・人手不足の部署もあり、こなせる業務量は限られているが何とかなっている。全体の仕事量が大きくなっていないためである。
		住宅販売会社(従業員)	・消費税の引上げ時期の確認をする客が増えている。増税までは今の状況がキープされる雰囲気がある。先はまだあるので少し落ち込む時期があるかもしれないが、現在の好況が続くとみている。
		一般小売店〔書籍〕(従業員)	・今後いろいろな商材の値上げが控えているため、状況はやや悪くなる。
		コンビニ(経営者)	・客の1点当たりの購入金額は下がっているが、品ぞろえや広告の強化によって、1人当たりの購入量は微妙に増えている。全体としてはデフレ傾向というか、買う商品は安いものを購入しているので、先行きは良くない。
		コンビニ(店舗管理)	・前年と比べると積雪量が多いと予想されており、来客数が減少しそうである。
		高級レストラン(スタッフ)	・北陸新幹線開業後に、ディナーを提供しない新規ホテルが乱立したことにより、和食の新店舗やリニューアル店が市内に増えて、競争は激しくなっている。来年度もホテル客室が500室以上増えるため、変化が激しいことには変わりはない。
		一般レストラン(統括)	・近い将来には価格改定しなくてはならない。しかし、いかに現状価格を維持できるかが課題である。先に価格改定した外食チェーンは、現状を割り込む傾向がみられる。
		スナック(経営者)	・国際的なことや有事などで消費が下向き気配もあり、楽観はできない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・ガソリンや野菜など生活必需品の値上げが続いている。レストランでの販売価格に客は引き続き敏感であり、コスト上昇分を販売価格に転嫁できず収益を圧迫している。
		住宅販売会社(従業員)	・個人消費はまだまだ力強い状態ではなく、高額物件の注文住宅では販売高が今後減少する見込みである。
	x	衣料品専門店(経営者)	・地方の中小零細衣料品店は、大変苦戦している。出口が見えない。
企業		-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
動向 関連 (北陸)		繊維工業（経営者）	・今年は早くに気温が下がり寒くなったことから、秋冬物衣料の消費が非常に良い状況である。そうしたことから、来年の秋冬物の計画も早く、期待できる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・海外向けにおいては、依然としてASEAN加盟国や欧州諸国からの受注が好調に推移している。国内においても、株式市場や為替状況などが安定していることを背景に、企業の設備投資が増えており、産業機械向け分野の受注状況は堅調である。
		通信業（営業担当）	・企業は必要なものには投資する。セキュリティ関連や顧客管理システムなどの需要は多い。
		金融業（融資担当）	・ホテル建設の増加で全体の宿泊キャパシティが増えていく見通しである。一層の観光客増加を見越して、サービス、消費関連企業、個人の投資意欲は旺盛とみられる。好立地不動産への投資意欲は高く、物件の需要が供給を上回る状況が続く。
		食料品製造業（経営企画）	・現在の状況が極端に変わるような要素は見当たらないが、景気が更に上向いた場合の懸念事項は労働力の確保である。
		繊維工業（経営者）	・輸出関連ではスポーツ用資材の動きが多少あるものの、国内向け衣料分野については厳しい状況が続くそうである。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注の入り具合をみて、変わらないと判断した。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・引き続き国内、海外の各市場からの引き合いが順調である。
		精密機械器具製造業（役員）	・新年度に向け、生産量は例年のように少し増加傾向にある。しかし、店頭での販売量に関しては、今のところ、あまり好転する具体的な材料がない。
		建設業（役員）	・工事発注量が増加傾向にあり、施工能力の限界から受注価格競争は一時的に緩和方向になると考える。
		輸送業（配車担当）	・景気は現状のまま推移すると考えるが、ここに来て人手不足が顕著になり、仕事が受託できない状況になっている。
		輸送業（配車担当）	・受注量は増えているが、軽油価格の上昇が心配である。これ以上の価格上昇があれば厳しい。
		金融業（融資担当）	・地元の景気が悪く、飲食店の忘年会予約は伸びていない様子である。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・今月も前年同月の売上を下回った。前半は好調で前年比を上回っていたが、後半に失速するパターンである。特に、自動車関連のチラシ出稿量が落ちたのが今月の特色である。
		司法書士	・12月を前に、会社法人の解散や清算の依頼が多い。ただし、解散といっても事業の失敗というより、事業承継がうまくいかないためのものが多い。
		税理士（所長）	・客である経営者から聞くと、やはり閉塞感というか、思い切って設備投資しても人口減で人材の採用ができない。そのため、どうしても対応が遅くなる。また、中小の下請企業に対して、価格面でデフレ的な圧力が徐々に強まっており、なかなか人件費に反映することができない。極端に悪いというわけではないが、特に伸ばしていくための人的要素からすると厳しいことから、気持ちが冷めているという状況である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・現在の受注状況から、今後も受注は底堅く続くと考えられるが、原材料価格が高騰しており、利益面で引き続き厳しい状況である。
	建設業（経営者）	・12月は年末工期の工事の完成に向けてそこそこ忙しくなるが、前年より手持ち工事が減少しているため、1～2月はかなり暇になる。	
	不動産業（経営者）	・一般客からの問い合わせが、かなり減ってきている。同業者関係の動きも悪くなってきている。	
	x	-	-
雇用 関連 (北陸)		新聞社〔求人広告〕（営業）	・相変わらず企業の求人活動が活発である。流通業における年末商戦の話の話を聞くと、前年を上回っている様子である。
		民間職業紹介機関（経営者）	・紹介できる人材が少ないなか、仕事量は増えてきている。そのため、派遣先スタッフの残業や休日出勤も増えている。求人数は今後も増えるの見込んでいる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・次年度の採用に向けて、企業からの訪問が前年度より増えている。また、来年3月に実施予定の大学内合同企業説明会への参加企業が、前年と比べて1割ほど増えている。
		人材派遣会社（役員）	・正社員希望者が多く、派遣システムへの誘導が難しい。

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大きな雇用の動きが出てこない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・広告出稿のペースはさほど落ちていない。しかし、業種による波や安い商品へのシフトがみられるので、実体はあまり変化がないと考える。
		職業安定所（職員）	・求人については、増減のパターンを繰り返すという状態になっている。その増減の幅についても、それほど大きなものはない。今後についても、事業者からは人手不足を強く訴える声が聞かれるが、今後大きく状況が変わるという話も聞こえてこないことから、当分はこのような状況が続くのではないかと考える。
		職業安定所（職員）	・業績が悪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がある。
		-	-
	x	-	-

### 8. 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)		百貨店（売場主任）	・店頭の動きについて、株高や賃金の上昇が、ようやく購買につながってきたと感じる。
		百貨店（マネージャー）	・現在のプラス要因である、冬物衣料、高額品、インバウンド消費が、今後もしばらくは好調に動く。北朝鮮の動向などの不安要素もあるが、京都市街への来街者の増加を背景に、入店客数は前年比で約3%増えている。客単価の5%上昇と合わせて、景気は回復している。
		タクシー運転手	・年末を迎えて、当然のことながら忙しくなる。客の動きが活発になるため、タクシーの利用も自然と増える。
		通信会社（社員）	・年末の4Kテレビの購入増加に連動して、サービスへの加入も増えると予想している。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	・11月の勢いのまま、良い新年を迎えたい。
		一般小売店〔酒〕（社員）	・円安による輸出企業の好調と、株価上昇による支出の増加が進む。その影響は高額商材に偏ると予想されるが、景気上昇の判断材料となる。
		百貨店（営業担当）	・全体的に安心感が漂っている。ミサイルが発射されても、ニュースキャスターのコメントには緊迫感がない。世界から観光客が来日し、経済効果が出ているようなニュースが流れている間は、消費は堅調に推移する。
		百貨店（外商担当）	・今後は株価が高値で安定すると見込まれ、富裕層を中心とした客からの高額品の受注が伸びる。また、インバウンドも更に増えていく。
		百貨店（マネージャー）	・株価は2万円台で安定しており、引き続き国内の富裕層の消費には期待できる。また、訪日外国人向けの売上動向として、化粧品が引き続き好調を維持する一方、特選衣料など的高額品へのシフトもみられる。
		百貨店（服飾品担当）	・一般の消費はまだまだ厳しい側面があるものの、仕掛けや楽しみのある時間消費は総じて好調であり、消費マインドは高まりつつあると思われる。一方、政治不安も解消されたが、景気の回復感の広がりには地域差があると思われるため、一気にスピードが上がるというよりも、徐々に早まることが予想される。
		スーパー（店員）	・年末は価格が高くても売れるほか、天候が安定すれば野菜の価格も下がるため、良くなる。
		スーパー（企画担当）	・年末商戦を迎えるにあたり、一定の利益を確保しつつも、売上重視で攻勢をかける。前年の売上でボリュームの大きな部分は、取りこぼさないように対応する。今年は正月用品などの展開が早く、動きも良い。スタートダッシュが良いため、希望的観測ではあるが、前年の実績はクリアできそうである。
		スーパー（社員）	・競合店が増えたことにより、影響を受けている店舗が目立つ。ただし、客が他店に流れる傾向にあるなかで、引き続き来店する客の買物はむしろ増えているなど、食品を中心とした消費全体は堅調である。
	コンビニ（経営者）	・近隣のホテルの宿泊客に合わせて商品を強化し、売上の増加を図る。	

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）	・ファーストフードの新品、高単価商品の人気が高まることで、客単価の上昇が期待できる。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・少しでも良い物や、高額な商品を求める客が増えてきている。
		家電量販店（人事担当）	・年末年始に向けて、映像関連やおもちゃ、ゲーム関連には期待できる。
		家電量販店（企画担当）	・強い寒気が例年よりも早く到来し、暖房関連商品が動いている。ブラックフライデーも好調で、このまま年末商戦に入りそうな流れとなっている。
		乗用車販売店（経営者）	・株価の上昇や企業業績の改善により、個人消費にもプラスとなる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・ボーナスシーズンを迎えることで、通常は買うことができない少し高価な化粧品や健康食品などの購入が増えることを期待している。
		一般レストラン（企画）	・前年の11月頃から売上が前年を上回り始めたが、1年が経過したこの11月も好調に推移しており、良くなってきている。
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・気候もそれほど寒くないため、年末に向けて来客数が増える。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	・順調に気温が下がってくれば、ホット飲料の需要も増える。
		観光型旅館（団体役員）	・忘年会、新年会に伴う利用の増加が期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は好調に推移しており、いかに単価を上げられるかという状況にある。宴会は、新年会も順調に受注できており、一部の定例会合では単価アップの傾向も見受けられる。例年、2月は低調となるが、セミナーが集中的に受注できており、プラス傾向となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・大、中宴会場は好調に予約が入っており、会議、宴会の収入が伸びている。客室については、単価こそ横ばいであるが、稼働率は前年並みで推移している。好調な稼働に伴い、朝食の喫食率も上昇しているが、ランチ、ディナーは苦戦している。
		通信会社（企画担当）	・アミューズメント関連など、特定の分野が低迷しているようであるが、消費者による需要の多様化で、モバイルなどを含めた業界全体の規模は拡大している。
		競輪場（職員）	・例年、年明けは動きが良くなる。
		競艇場（職員）	・全国発売のSG競走の売上が増加傾向にあり、特に電話投票の売上が好調である。年末年始にはグレードの高い競走が集中するため、景気はやや上向きに推移する。
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	・体験希望者が少し出てきたため、今後の入会が見込まれる。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	・年末や年明けの繁忙期に入るため、残業が増え、給与も増える。
		商店街（代表者）	・顧客の戻りがしばらくは期待できない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・11月の勢いが継続するかどうかであるが、12～1月は寒波の影響がありそうで、かなり期待している。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	・特に良くなる材料が見当たらない。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・売上は堅調であるが、前年比ではダウンしているため、景気が良いとは言えない。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・これからギフトシーズンに入り、イルミネーションのイベントを経て年末となるが、世界一高いクリスマスツリーが話題になっているものの、消費の動向にはあまり影響がなさそうである。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・ボーナスの支給前であるが、ボーナスに期待している消費者の声はほとんど聞かれない。年が明けたからといって、何か社会が明るくなる要素も感じられず、数か月先の景気が良くなるとは思えない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・物の値段だけが上がり、収入が伴っていないと感じる。
		百貨店（売場主任）	・しばらくは消費者の購買意欲が維持できそうである。

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
		百貨店（売場主任）	・インバウンドの伸びが急激であるため、今後も続くかどうかは不透明である。また、国内需要においても、季節商材が前倒して売れているため、バーゲン時の在庫不足が懸念される。現在、売上は徐々に順調であるものの、景気が良いからではなく、特殊要因の影響が大きいと、今後は予断を許さない。
		百貨店（企画担当）	・インバウンド売上が倍増する傾向はしばらく続くとみられ、今後数か月は売上全体が大きく押し上げられる。
		百貨店（営業担当）	・気温の影響による重衣料の伸びは一服するが、富裕層による高額商品の好調や、インバウンド売上の伸びは継続する。
		百貨店（営業担当）	・一部の超富裕層の優良客による、高額なブランド品や美術品などの買上は更に伸びる一方、それ以外の富裕客は、将来への不安もあって高級品の買上は増えない。
		百貨店（売場マネージャー）	・今まで全体をけん引してきた食料品売場の売上が前年並みと、少し伸びが鈍化している。一部で配送料金が値上げとなった、進物商品の苦戦が要因であるが、客がシビアに商品を選ぶ様子を見ると、先行きは楽観できない。
		百貨店（販促担当）	・安定した株価や政治情勢、適度な冷え込みなど、消費の環境としては期待がもてる。ただし、10～11月と気候が寒くなるにつれて、冬物衣料は順調に推移しているが、1～2月は生産量の観点から落ち込みが懸念される。メーカーの生産は今冬も保守的であり、定価品が好調に動くのは好ましいが、ボーナス時期の息切れが懸念される。
		百貨店（サービス担当）	・来月はインバウンド消費が増加してから1年となる。本日に売上が確保できるかどうか、見極める時期が始まる。
		百貨店（営業企画）	・株価や為替が安定しており、政府の経済対策への期待も大きい。企業業績も堅調であり、あとは個人消費の回復が期待される。
		百貨店（マネージャー）	・円安や株高などの明るい材料もあるが、個人消費を支える可処分所得が増えないため、中間層を中心とした節約志向は続くと思われる。春に向けた賃上げの動向が、萎縮した消費マインドを押し上げるポイントになる。懸念材料としては、人工知能による各業界の生産性向上策が、消費者の心理に与える悪影響である。
		百貨店（宣伝担当）	・株高傾向は続いていることから、宝飾品や特選ブランドなどの好調は続く。ただし、冬のボーナス減少も報じられており、中間層の購買が大きく動くことはない。
		スーパー（経営者）	・格差の拡大によって消費者の動きがそれぞれ変化し、どちらにも対応できない企業が衰退している。
		スーパー（店長）	・メリハリ消費が定着し、不必要な物の購入や衝動買いが影を潜めている。購入先の選択などで、賢く消費する形に変わってきている。
		スーパー（店長）	・百貨店で販売されているような、高額品の動きは良くなると思われるが、食品、日用品に対する生活防衛意識は変わらない。
		スーパー（店長）	・ニュースなどでは、ボーナス事情も良い流れではないため、財布のひもは緩みにくい。
		スーパー（店長）	・景気に大きく影響する要素が見当たらない。
		スーパー（企画担当）	・農産物の取引件数、売上が悪い状況は、今後も続く。
		スーパー（経理担当）	・クリスマスから年末商戦を控え、自社を含めて各社が様々な仕掛けを行っているが、反応は今一つである。
		スーパー（開発担当）	・賃金が上がらず、消費も伸びない。徐々に各食品の値上げが進むため、良くなる要素が見当たらない。
		コンビニ（店長）	・原因はよく分からないが、高齢化などの影響か、来店回数などが減っていると感じる。
		コンビニ（広告担当）	・海外情勢や天候などの外部要因が大きく変わらなければ、良くも悪くも変動は少ない。
		衣料品専門店（販売担当）	・来月も、前年比での変化はない。
		家電量販店（経営者）	・客の消費意欲が高まるような市場環境ではない。所得を増やし、将来不安を払拭するような流れをつくらなければ、市場の景況感は良くならない。
		家電量販店（店員）	・12月はボーナスやクリスマスなどの影響は大きいですが、その後は大きな売上の見込みがない。
		乗用車販売店（経営者）	・これは当社だけかと思うほど、景気は悪い。よく聞くと、周囲の同業者、特に個人経営の会社は同じ感想を持っている。客の消費が増えている実感もない。

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
		乗用車販売店（経営者）	・車検や、新車販売の予約台数に変化はない。
		乗用車販売店（営業担当）	・来場数が激減しているため、劇的に良くなることは難しい。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・今の状況で国内経済は安定すると思われるが、米国や中国、欧州に変化があれば、多少は景気にマイナスの影響が出る。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・大阪では、インバウンドによる飲食業界や小売店の伸びが感じられる部分もあるが、国内客による消費は伸び悩んだままである。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	・株価だけが好調に推移しており、税制の見直しなどの不安要素が多い。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・アパレルや食品、スーパーでは、プレミアムフライデー商戦が有効とは考えにくい。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	・セールの実施や新商品の発売により、今の良い状態が続く。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	・全体としては厳しい状況が続くと思われるが、目新しい商品やお買得感のある商品には動きもみられるため、今後も期待できる。
		高級レストラン（企画）	・今後2～3か月は、企業宴会の受注は堅調に推移しているものの、宿泊の客室単価が予測を下回っている。宿泊の稼働の伸びが思わしくなく、単価を下げて販売せざるを得ない。
		一般レストラン（経営者）	・最近では外食や中食、宅配の利用に、急激な気温変化の影響が出ている。来月はともかく、1月からは気温も大きく下がるため、外食は減り、中食や宅配、物販などが伸びてくる。
		一般レストラン（経営者）	・食料品価格や人件費の上昇などを始め、良くなる要素が見当たらない。
		一般レストラン（経理担当）	・一般的な消費者が、景気の改善を実感できる材料がない。
		観光型ホテル（経営者）	・株式市場は盛り上がっているようであるが、価格に関して厳しい客が多い。
		観光型ホテル（経営者）	・12月の先行予約は団体客も好調であるが、キャンセルなども予想され、ふたを開けてみなければ分からない。一方、1～2月の先行予約はやや弱い状況であるが、今後の動きはまだ不透明である。
		都市型ホテル（支配人）	・北朝鮮情勢の動向は気になるが、景気は現状と変わらない。
		都市型ホテル（総務担当）	・宿泊や宴会、レストランの今後2～3か月の予約状況を見ると、レストランは前年を上回っているが、宿泊、宴会はほぼ前年並みで推移している。
		都市型ホテル（客室担当）	・世界情勢による不安を抱えながらも、今月も訪日外国人比率は前年比で3.2ポイント上昇しているため、先行きも同じような動きが続く。
		都市型ホテル（管理担当）	・アジアからのインバウンドに関しては、前年を上回る状況にあるが、海外情勢の変化で変動する不安定さもあるため、景気の方向性が見通せない。
		旅行代理店（支店長）	・平昌オリンピックの開催で、家でのテレビ観戦による出控えが懸念される。ただし、現状も北朝鮮情勢の悪化で旅行は減少しており、それが出控えに変わるだけで、環境自体に変化はない。
		タクシー運転手	・客が急激に増えることはないが、減ることもない。今後は飲み会などの宴会シーズンとなるため、多少の変化はあると思われるが、全体としては今の状態が続く。
		タクシー運転手	・流し営業や客の予約関係には、大きな収入につながるような要素は見当たらない。
		通信会社（経営者）	・原油やガソリン価格の上昇が懸念材料である。
		遊園地（経営者）	・今月は、前月の天候不順による反動増が期待されたが、プラスの影響は限定的であった。ただし、消費マインドが著しく減退した様子は感じられず、景気動向を含め、一進一退という印象である。
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・12～2月にはコンサートが28日間予定されているほか、子供向けのイベントや、企業イベントも開催されるので、今と同等の集客を見込んでいる。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・新規アイテム導入などの改装計画が進んでおり、年末に向けて、更なる来客数と売上のアップを目指している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（経営者）	・価格上昇とともに、販売量が維持できるかを見極めたい。
		住宅販売会社（経営者）	・地価に関しては、ある種のバブルといってもよい状態で、いつ弾けても驚かないが、市場にはまだ飽和感がないため、しばらくは今の状態が続く。
		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）	・景気が良くなる理由が見当たらない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・消費税増税が決まれば、一時的には駆け込み需要が出てくるが、政府の施策としては、安心R住宅に代表される、中古住宅の流通促進や空き家対策が主流である。新築住宅については、特に対策が打たれることはない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・大手を中心に、不動産各社は今期も業績好調である。関心は既に19年度に向かっているが、地価の高騰でまとまった事業の確保に苦戦しており、事業領域の多様化が進みそうである。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	・年号の変更や軽減税率の導入に伴って発生するコストは、売上増には直結しない経費である。最近、ボーナスなどの引き当ても困難といった声が、経営者仲間からは聞かれる。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・購入周期の長い商品を扱っているほか、特に目玉となる商品があるわけでもないの、目にみえる範囲で景気が良くなるとは考えにくい。また、なくても困らない商品であるため、最初に節約の対象となる。生活のなかで、時計の位置付けが低下していることは否定できない。
		一般小売店〔花〕（店員）	・理由は不明であるが、来客数が減っており、年末に向けての予約注文も少ない。
		百貨店（売場主任）	・インバウンドは引き続き好調なほか、短期的には気温の大きな変化で衣料品も好調であるが、中長期的に景気をけん引する、力強い成長分野が今のところは見当たらない。
		百貨店（商品担当）	・米国の好景気による影響もあり、ボーナス商戦は何とか乗りきれても、地政学リスクの高まりやインバウンド顧客の頭打ちなどのリスクには要注意であり、油断はできない。
		百貨店（販売推進担当）	・インバウンド景気の急速な改善が始まってから、12月で1年が経過する。販促策も出尽くした感があり、12月の売上不振が予測される。固定客の増加促進策などの反響も、前年のような勢いは感じられない。今月は気候による追い風があったものの、商品在庫はなかなか減っておらず、今後は同業他社との競争になる。
		スーパー（経営者）	・売上は好調であるが、人手不足や人件費の高騰が足かせとなる。12月からパートの配偶者控除が見直されるものの、社会保険料の負担増と、税制面での控除拡大メリットがリンクしておらず、労働時間を増やす意思のあるパート社員が増えない。社員も残業規制の厳格化で労働時間を減らす必要があり、正月営業の見直しや営業時間短縮も考えている。結果として、売上、利益共に厳しさが増すことになる。
		スーパー（管理担当）	・農産品や原材料の価格高騰のほか、消費税増税も現実味を増しているため、一般消費者の買い控え傾向は継続する。
		コンビニ（店員）	・寒い時期は来客数が減る。
		衣料品専門店（経営者）	・依然として、低価格の商品を扱っている店舗がにぎわっている。客は気軽にショッピングを楽しんでいる。
		家電量販店（店員）	・年末商戦が終わって、少し落ち着く時期であるため、やや悪くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・北朝鮮の地政学リスクや株価の下落など、世界的には不安要素がたくさんある。国内的にも、国有地売却関連や、獣医学部新設問題などが解決できないまま、今年が終わろうとしている。人手不足が深刻で、仕事があっても対応できない状態が続いているため、しばらくは消費を刺激するような材料もない。
		乗用車販売店（販売担当）	・業界全体のイメージダウンの影響があるのか、客の動きが今一つである。
		住関連専門店（店長）	・日々の商談で、最近の風潮であるサービス競争の激化により、消費者が疲れているのを感じる。客に商品を選ぶ意欲がないことが気がかりである。
		一般レストラン（店員）	・前年に比べると、年末の商品の予約がかなり少ない。
		観光型ホテル（経営者）	・宴会、婚礼件数の減少が、大きく響いている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型旅館（経営者）	・1月からは動きが鈍くなる。
		観光型旅館（管理担当）	・現政権の下で、消費税率引上げの動きが具体化していくため、先行きの不透明感が増す。
		都市型ホテル（管理担当）	・まだまだ新規開業予定のホテルがあるほか、民泊施設も増えてきている。
		旅行代理店（役員）	・平昌オリンピックの開催で家電の購入が増えるため、旅行需要の減少につながる。
		テーマパーク（職員）	・年末にかけて取りざたされている、米軍の軍事行動が最大の変動要因となる。
		その他レジャー施設 [イベントホール] （職員）	・企業収益は上向いているものの、求人難や給与の伸び悩み、物価の上昇といったマイナス要素も多く、先行きは楽観できない。
		その他サービス[マッサージ]（スタッフ）	・オイルマッサージのため服を脱ぐので、暖かい時期は来客数が増える一方、寒くなると減ってくる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅価格が上がっており、富裕層以外は購入が難しくなっている。これまで低金利により販売が促進されてきたが、その効果も薄れてきている。
		住宅販売会社（総務担当）	・展示場への来場率の低下や引き合いの減少が契約に大きく作用し、例年よりも悪化することを懸念している。
	x	衣料品専門店（経営者）	・3か月先にはバーゲンも終わる。定価品の売行きは気候に左右され、寒くなると売れるが、今冬は売れる商品が少ないため、悪くなる。
企業 動向 関連 (近畿)		木材木製品製造業（経営者）	・将来的には、原子力発電から再生可能エネルギーによる発電へのシフトが進む。従来から取り組んできた、バイオマス燃料関連の事業を具体化していく予定であるため、収益的にも期待できる。
		食料品製造業（営業担当）	・年末年始に向けて行事が多くなるため、少しは消費も良くなっていく。
		化学工業（経営者）	・まだ予断は許さないが、年度末に向けて少し案件が増えている。
		化学工業（企画担当）	・食品に限った動きかもしれないが、販売量、価格共に伸び悩む状態が続いている。中国のほか、新興国でも乳製品の消費が増え、欧州を始めとする乳原料の取り合いで、原料価格も高騰している。今後は、年末の需要増で一時的に回復すると思われるが、長続きはしない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・引き合い件数が増えている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・引き合い量が増加傾向にあり、受注に向けての営業活動が重要となっている。
		建設業（経営者）	・年度末にかけて今の状態が続くと思われる。少しずつであるが、受注も増えると予想している。
		輸送業（営業担当）	・今まで弱かった百貨店の通販が好調で、今月は大量の荷物が動いている。
		輸送業（商品管理担当）	・12月はお歳暮やクリスマスシーズンとなり、宅配の利用が増える。
		通信業（管理担当）	・年末商戦に突入するため、活気は出る。
		広告代理店（企画担当）	・消費が少しずつ回復し、大阪の企業の株価も上がってきているので、ボーナスアップとなる人も増える。年末商戦に向けて、更に消費が喚起されていく。
		食料品製造業（従業員）	・家庭での需要の伸びに期待したいが、年末年始の価格競争も激しくなるので、売上増に大きな期待はできない。一方、業務用は原料が高騰してもすぐには値上げできないため、販売量が大きく落ち込むことはない。全体としてバランスが取れている状態であるが、伸びは期待できない。
		食料品製造業（経理担当）	・11月の売上も前年と変わらない。今後、石油価格の値上がりによる物価上昇が多くなりそうで、年末が心配である。
		繊維工業（総務担当）	・需要の増加を促す商品や催しがなく、低価格での販売が利益の減少につながっている。
		繊維工業（総務担当）	・高付加価値商品の市場への浸透に時間がかかっており、更なる施策も見当たらない。安い靴下からの脱却に時間がかかっている。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・受注量に変化はない。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・一部の大手顧客は業績が上がっているが、中小の顧客は悪化している。	

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
		出版・印刷・関連産業（営業担当）	・例年は、12月末や3月末に向けた需要が増えてくるが、今年は12月の受注量も前年ほどは見込めない。また、3月の需要もまだみえてこない状態で、前年よりも少し落ちることが予想される。
		化学工業（管理担当）	・現在の出荷量がピークと思われるが、取引先からは、この高水準が続くという情報を得ている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・新規案件の問い合わせが少なくなっているが、年度末にかけての駆け込み需要もあり、現状の水準は維持できる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・新聞やテレビの報道、街の様子をみていると、景気が良いと感じるが、実際の受注量に変化はない。個人的にも、景気が良くなって買物を増やすなどの行動はできていない。
		金属製品製造業（経営者）	・取引先からの、年度内の受注に関する内示によると、現在の状態が続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・当社の製品は納期が約1年である。今の動きから判断すると、しばらくは景況に変化はない。
		一般機械器具製造業（設計担当）	・株価の上昇による影響は、大企業には出てきても、中小企業はまだ出でてこない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・将来的には、人工知能やIoTなどを駆使して、自動化が進むような産業革命が起きる。今のところは、それに乗り遅れないように情報を集めている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・現状の景気が変化するような要因が見当たらない。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	・今のところは変化のない状態が続いている。しばらくは変化する要素もないため、現在の状態が続く。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・政府機関の発表では、景気は緩やかに回復しているが、個人消費は天候不順の影響もあるのか、依然として低迷している。景気の回復を実感できないのが現状である。
		建設業（経営者）	・好調な取引先もあり、今後も設備投資案件が出てきそうである。ただし、建設資材価格や工賃の高騰が進む一方で、厳しい価格競争が続くそうである。
		輸送業（営業担当）	・新店舗のオープン予定も、大型の企画もないので、今後もこの状況が続く。
		金融業（副支店長）	・株価の上昇傾向が一服したほか、アベノミクスの経済政策がすぐに中小企業へ波及するとは考えにくい。やはり時間がかかる。
		金融業（営業担当）	・業況の良しあしにかかわらず、金利競争に陥る傾向がある。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・やはり北朝鮮問題がクリアされない限り、景気上昇の流れは進まない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・10～11月と折込収入が増えている。景気が上向いているのかもしれないが、良いといえるほどではない。
		広告代理店（営業担当）	・今年に入って、売上の前年比が100%前後で推移している。
		司法書士	・短期間に変動をもたらすような要因がない。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・今年も終わりに近づいているが、このまま終わってしまいそうである。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・今のところは大きな物件や予算の見積もほとんどないため、状況は変わらない。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・大きな変化はないと思われる。実用衣料の販売点数は少しずつ減っているが、単価の上昇により、売上は漸増となる傾向が続く。
		繊維工業（団体職員）	・今年の後半から需要は低調に推移しており、上向く感覚がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・短期的にはやや良くなるものの、日本の財政状況を考えると楽観はできない。このまま無事に済むわけがなく、破綻に至る時期は読めないものの、いつか来た道という心境である。
		建設業（経営者）	・長期予報では、今冬は雪が多そうなので、作業効率の落ちる恐れがある。
		広告代理店（営業担当）	・今の広告出稿の状況が、年明けも続くという材料があまりみられない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・今年は久しぶりに本格的な冬の到来が期待されるが、相変わらず消費者の財布のひもは固く、効果はほとんど期待できない。さらに、朝鮮半島情勢の雲行きがにわかには怪しくなり、今後のインバウンド需要にまで悪影響が及ぶ可能性も十分に考えられる。

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
	×	金属製品製造業（営業担当）	・鋼材が値上がり傾向にあるなか、製品価格への価格転嫁は難航すると予想される。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・産業全体の活動が活発化していない。
	×	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・前月と同じく、取引業界の見直しやターゲットの選定が進んでいない。
雇用 関連 (近畿)		人材派遣会社（営業担当）	・今のところは悪くなるような要因が見当たらない。
		人材派遣会社（支店長）	・今後、年度末に向けて、更に動きが活発化しそうである。
		人材派遣会社（営業担当）	・4月以降の雇用に向けて、年明けから求人活動が積極化するとされる。特に、売手市場で人手不足が続くため、企業による囲い込みの動きは早い。
		アウトソーシング企業（管理担当）	・新規の仕事が入る予定であるため、期待している。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・求人数からは、少なくとも景気が悪化する要素はみられない。有効求人倍率や完全失業率、新卒の就職率など、雇用に関する統計は過去最高、又はそれに近い水準となっている。株価や米国、欧州の景気も好調で、この先は日本の景気も上向いていく可能性が高い。
		職業安定所（職員）	・情報通信業の求人のうち、人口知能やIoTに関するシステムや、生産性向上のためのシステムを設計、開発したり、保守を行う求人が大きく増加しており、今後の技術革新が期待される。また、横ばい状態が続いていた小売業や飲食業が2けたの増加となるなど、個人消費の伸びが期待される。
		学校〔大学〕（就職担当）	・年末にかけて上向くことが期待される。
		人材派遣会社（経営者）	・年末や年度末を控えて、少しずつ派遣業界は忙しくなってくる。ただし、どの業種もオーダーに合う人材が不足しているのが、相変わらず頭の痛いところである。前月までは案件の少なかったIT関係でも、少し案件が出てきたが、人材がいればすぐに成約できるのに、人材不足の状況が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年度末にかけて各企業が様々な施策を実行し、景気回復の道筋をつけてほしい。
		職業安定所（職員）	・現在の景況感是好調との感触であるが、今後の展望としては人材確保が困難になる。その結果、受注の抑制につながるといった不安感がある。
		職業安定所（職員）	・求人が高止まりしており、やや良い状況が続く。
		民間職業紹介機関（職員）	・建設関連の日雇求人は、関西での公共投資などの低迷や、人手不足による雇用の抑制により、改善につながる要因が見当たらない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・更に良くなる理由のほか、悪くなる理由も見当たらない。
	学校〔大学〕（就職担当）	・高卒者が採用できないため、大学にまで求人がきている。ただし、採用できていない企業も、現状で仕事が回るようであれば、採用を控える動きに変わってくる。	
	×	-	-

### 9. 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)		商店街（代表者）	・業界がオーバーストア、少子化、インターネット販売、デフレに苦しんでおり、売上が前年を下回る傾向が続く。客はより良い物をより安く必要なときにしか購入しない状況も継続する。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・株価の安定が継続する。
		乗用車販売店（業務担当）	・新商品の投入に加え、1～3月の年間最大の増販期を迎えるため期待は大きい。
		乗用車販売店（営業担当）	・特別仕様車やマイナーチェンジの車が発表され、1月から決算期に入るので販売量も増えて景気は良くなる。
		通信会社（総務担当）	・年度替わりの人の動きに伴って、新規契約数が増加する。

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
		商店街（理事）	・客は現在の経済状況に慣れるとともに、生活防衛本能が培われてきているため、場に応じて購買をコントロールしている。ただし、いつまでも我慢し続けるのではなく、今後はある時点でそれを開放させる形での消費の流れが起きることが見込まれる。現在まで割と長い期間にわたって客が我慢する状況が続いているので、これからは消費に目が向きそうである。
		百貨店（広報担当）	・ボーナス支給を受け、年末年始の客の消費意欲に期待できる。重衣料等の販売状況は悪くなく、天候与件もあるが直近2～3か月はやや復調する。
		百貨店（販売促進担当）	・冬物の動きが好調な11月の反動が懸念されるが、冬型の天候になっているので、婦人服を中心にファッション部門は前年売上をクリアでき、大雪の影響を受けた前年のプラス反動にも期待できる。
		スーパー（店長）	・来客数が増えれば販売量は改善する。
		家電量販店（店長）	・AIやロボットによる業務自動化により生産性が高まる。
		家電量販店（販売担当）	・年末年始に期待できる。
		乗用車販売店（店長）	・新車の販売台数を伸ばすには時間が掛かるが、サービスの在庫客が増えていることは将来的に明るい材料である。
		乗用車販売店（営業担当）	・過去1か月の傾向から客の動きは積極的になっており、1～2月は大展示会を迎えるため期待できる。
		一般レストラン（経営者）	・最低賃金の引上げによる、給与全体の引上げが零細企業でも行われ、消費者の外食利用にも良い影響を及ぼす。
		観光型ホテル（営業担当）	・団体旅行が減るため個人旅行の増加を目指していく。
		タクシー運転手	・忘年会シーズンに入って飲み客が増え、ボーナスが出れば景気は良くなる。
		通信会社（企画担当）	・年明け以降、スマートフォンの映像配信や4Kテレビに絡んだ新サービスのリリースの頻度が高まる。
		設計事務所（経営者）	・例年々明けに向けて来場者の対応時は積極的な反応があるので、同様に受注が見込める。
		住宅販売会社（従業員）	・少しずつではあるが、消費税率引上げ前の駆け込み需要で販売量は右肩上がりになってくる。
		住宅販売会社（営業所長）	・子供の進学等で3月入居を目指して分譲住宅が動く。
		商店街（代表者）	・個人事業主である商店街店主から良い話はあまり聞かれず、年末から年度初めにかけての景気向上感はありません。
		商店街（代表者）	・地元客の購買意欲が高まる仕掛けが必要である。
		商店街（代表者）	・客の買い控え傾向は続く。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・年末商戦はどこまで販売量が伸びるか分からない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・大手企業の子会社設立に合わせた注文は多いが、中小企業からの注文は少ない状況が続く。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	・地元客が定着しており、景気が良い状況が続く。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・地域内では賃上げの様相はなく、可処分所得の増加は期待できない。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・まだまだデフレが続く。
		百貨店（経理担当）	・催事は好不調の波があり、低迷していた婦人服の売上が良くなっているが、この状況を維持できるかは不明である。
		百貨店（営業担当）	・衣料品の売上確保は難しく、化粧品と特選品とで補う方向ではあるもの、売上が厳しい状況は続く。
		百貨店（外商担当）	・お歳暮商戦が始まって客の反応は鈍く、衣料品関係も芳しくないため、今後も好材料に乏しく現状が継続する。
		百貨店（人事担当）	・ガソリン代や野菜価格など物価上昇が止まらず、ボーナスが上がる気配もない。
		百貨店（売場担当）	・衣料品の売上に大きな伸びはないものの、この2か月間は衣料品のセール合戦と店舗面積の縮小により、店頭での底打ち感があり、その状況が継続する。
		百貨店（売場担当）	・現在の景気状況はしばらく継続する。
		百貨店（購買担当）	・客の購買意欲が高まっているが、ボーナスの金額によっては現状が続く。
		スーパー（店長）	・景気が良くなる材料はない。
		スーパー（店長）	・現在の客の購買傾向は今後も変わらず、上向き基調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
		スーパー（店長）	・競合店の出店状況などに基づくと劇的に数値が回復する要因がない。当店の数値から判断すれば改善の方向に進む見通しであるが、地域全体の景気からは回復の見込みも悪化の見通しもない。
		スーパー（総務担当）	・チラシ等の効果は薄く、来客数も横ばいで景気の上向き感はない。
		スーパー（業務開発担当）	・近隣にできたディスカウント店との競争激化で年末年始の動きに不安があるものの、来客数はそれなりにあるので前年並みで推移する。
		スーパー（財務担当）	・地場企業のボーナス増加はほとんど期待できないので、客の節約による売上の前年割れは続く。
		スーパー（管理担当）	・現状から劇的改善は望めないが、年末商戦キャンペーンによって前年数値は維持できる。
		スーパー（販売担当）	・当地域ではブラックフライデーの認知度が低く、客は最終日にやっとセールに気付く。
		コンビニ（エリア担当）	・個人消費につながる給与所得が上昇しない。
		コンビニ（支店長）	・来客数の微減、客単価の微増が続く。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・来年2月に向けて競合店が増加するので、来客数や客単価の増大は見込めない。
		衣料品専門店（経営者）	・景気が良くなる要素がない。
		衣料品専門店（店長）	・例年11月の最終週からボーナスを見据えた購入が見受けられるが、今年は客が購入に慎重で、12月になってもそれほど売上が伸びることはない。
		家電量販店（店長）	・現状が非常に厳しく、今後も良くなることはない。
		家電量販店（店長）	・業界全体で売上を大きくけん引する商品や催事がなく、来客数減少の傾向に歯止めが掛かる要素がない。
		家電量販店（企画担当）	・販売量が上向き要素がない。
		自動車備品販売店（経営者）	・政権与党が首都圏よりも地方にてこ入れするような思い切った政策の矢を打たない限り、今後も大企業の横暴は変わらず、景気回復は望めない。ダムでせき止められたような状況では、景気回復の流れが下まで降りないうちに不況に戻る可能性が高い。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・来客数に今以上の増加は望めない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・人口減少や消費流出があるため、小売業だけの問題ではない状況が続く。
		その他専門店〔土産物〕（店長）	・客の表情が明るく、今月は新商品と季節商材の高単価商品が売れているが、12～1月は年末年始用の食品が売れるため好調を維持する。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	・催事などで集客は伸びるが、いかに客の財布のひもを緩めていくかの仕掛けを考えていく必要がある。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	・新年会予約の動きは前年より鈍く、景気が良くなる状況は見当たらない。
		一般レストラン（経営者）	・インターネットで検索して来店する客がリピーターになる可能性はあるが、常連客の来店頻度が低下しているので来客数は現状とあまり変わらない。
		一般レストラン（外食事業担当）	・忘年会や新年会、転勤、進学などの行事が続くが、マーケット内の競争は落ち着いているのでそれほど影響はないものの、人件費の高騰を売上に反映させているので、厳しい状態が続く。
		スナック（経営者）	・年末年始は来客数が少し増えるが、当業界の景気回復はまだまだ難しい。
		都市型ホテル（総支配人）	・先行予約は例年並みで推移しているものの、12月から国際航空路線で定期便が増便したことなどにより、インバウンドの増加が一部で見込まれる。
		旅行代理店（経営者）	・四季の変化がなくなってきたことから、秋には紅葉を楽しみ冬には温泉を楽しむ傾向が薄れており、客が旅行商品を購入する時期と意欲とが適合しない状況が継続する。
		旅行代理店（営業担当）	・春休み商戦を控えているが、申込状況は前年より鈍い。
		タクシー運転手	・人手不足が続く。
		通信会社（社員）	・景気が良くなる材料が見当たらない。

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（販売企画担当）	・特に好景気となる要因はない。
		通信会社（営業担当）	・変化を誘引する要因が特にない。
		通信会社（工事担当）	・客はあまり設備投資ができない状況である。
		テーマパーク（管理担当）	・個人消費が伸びず、購買率や個人売上比率等の低迷が続く。
		ゴルフ場（営業担当）	・予約の状況を見ると閑散期に入るため、例年と変わらない。
		美容室（経営者）	・人の流れができない限り景気は良くならない。
		設計事務所（経営者）	・景気が好転する材料は一切ない。
		設計事務所（経営者）	・新築の件数は全体的に減る傾向であるが、最近では中古家屋や中古ビルの利活用として民泊にする相談も出ており、業務がリノベーション工事主体に移行することが見込まれる。
		設計事務所（経営者）	・来春まで建築を取り巻く環境が変わる要素が見当たらない。
		商店街（代表者）	・株価や諸外国の動向次第で景気は動くが、今月より良くなるとは見出し難い。
		百貨店（営業担当）	・年明けの1月は客の動きがクリアランスセール中心となるが、取引先が商品生産を抑えており1～2月のセール商品不足で売上は厳しいものになる。
		スーパー（店長）	・生鮮食品などの相場高が前年より多く、年末前なので客は節約志向になる。
		スーパー（営業システム担当）	・野菜や鮮魚等の不作や不漁で価格が上がってきているため、利益の確保があまり見込めない。
		乗用車販売店（総務担当）	・販売、整備共に最大繁忙期を迎えるが、業務過多が予想され、特に整備部門は人手不足が影響して売上が大きく伸びない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・閉店する小売店が常にあり、域内の人出が更に減少する。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・来客数の増加が前倒しになって終わる傾向が見られるため、楽観視はできない。
		一般レストラン（店長）	・インバウンドの集客が多く見込める時期となる春先にかけては、年々集約数が増加傾向にはあるものの、冬季オリンピックの時期には減少が見込まれるため、売上はあまり見込めない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・11～1月にかけて忘年会や新年会の予約状況は好調であるが、2月からの歓送迎会はまだ不透明である。
		都市型ホテル（企画担当）	・例年、年末年始の反動で少し消費が冷え込む。
		都市型ホテル（企画担当）	・全体的に先行受注の状況が低迷しており、先行きが見えずイベントも少ない時期なので、3月に商機を見据えている。
		テーマパーク（業務担当）	・イルミネーションイベントが終了して冬の閑散期になるので、例年同様に来客数が減少する。
		テーマパーク（営業担当）	・悪天候が続く予報となっており、来客数が減少する。
		競艇場（職員）	・今月実施したG3競争ほどの売上は見込めない。
		美容室（経営者）	・ボーナスが出れば12月は忙しくなるが、本格的に冬になれば来客数は減少する。
		美容室（経営者）	・サービス業や小売業は飽和状態になっており、じわじわ影響が出てくる。
		住宅販売会社（営業担当）	・例年12～3月にかけて住宅業界では客足が鈍る。
	×	スーパー（販売担当）	・各運送業者から運賃改定の話がきており、これまでサービスしていた部分も今後は客に負担が掛かってくる。この点を踏まえ、年明けから始まる新生活商戦に一抹の不安を抱いている。
	×	コンビニ（エリア担当）	・競合ディスカウントストア開店の影響で来客数の減少が今後3～4か月は続く。人手不足による店舗管理のレベルも落ちてきているので、夕方以降は接客に集中できる営業をして売上を伸ばす。
	×	乗用車販売店（統括）	・データ改ざん問題による影響で、販売量が厳しい状況が続く。
	×	自動車備品販売店（経営者）	・年明けは閑散期に入るので不景気になる。
	×	住関連専門店（営業担当）	・今期の前半に大きく数字を落としているが、回復の見込みが立たない。

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
	x	その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕(店長)	・閑散期に入るので、乗客数は減少する。
	x	通信会社(広報担当)	・内容の良しあしで客は動かず、とにかく価格優先なので景気は悪くなる。
企業 動向 関連  (中国)		輸送用機械器具製造業(経営者)	・新車の立ち上がりがあり、景気は上向く。
		不動産業(総務担当)	・例年どおり年明けからは賃貸住宅の需要時期に入るため景気は良くなる。
		化学工業(経営者)	・主要原料である苛性ソーダの再値上げの動きがあるなかで、当該原料確保に苦慮しているが、国内外共に需要が旺盛で景気は上向き基調である。
		鉄鋼業(総務担当)	・建築案件の具体化に伴い、当面は活動水準が高位で推移する。
		輸送業(支店長)	・業界各社が運賃の引上げや引き戻しを行っており、客に負担を強いているものの、今後も引き合いは増える。
		通信業(営業企画担当)	・新たなマーケットでセキュリティやモノのインターネット等の新サービスの活用が進み始める。
		広告代理店(営業担当)	・年末年始の販売促進対応で上向きに推移する。
		農林水産業(従業員)	・業界の末端の動きがあまり良くないので好転しない。
		食料品製造業(経営者)	・年末商戦が始まり客の動きが活発になりつつあるが、依然として財布のひもは固い状況が続く。
		食料品製造業(総務担当)	・商品の値上げや会社の統合による社名変更に対する客の反応がまだ分からない。
		木材木製品製造業(経理担当)	・これまでの低金利住宅ローンが一巡したことによる住宅着工戸数の低迷と、衆議院選挙の影響による消費税率引上げが確実化したことによる増税前の駆け込み重要による新設住宅着工戸数の増加がどう影響するかが今後の景気を左右する。
		化学工業(総務担当)	・化学品の輸出の売上と利益が好調であるが、燃料の石炭価格が上昇しているため、現状がいつまで続くか不透明である。
		窯業・土石製品製造業(総務経理担当)	・建設用生産が終了する翌年5月頃までは現在の状況が継続する。
		鉄鋼業(総務担当)	・受注量と発送量は高水準を維持しているが、同時に原材料価格の高騰も続いており、業績目標達成に向け厳しい状況が続く。
		非鉄金属製造業(業務担当)	・電子部品関係の受注は高止まりで、これ以上の増加は見込めない。
		金属製品製造業(総務担当)	・輸入している原材料価格が秋に値上がりし、年明けにも追加の値上げ要請があるので収益が悪化する。
		一般機械器具製造業(総務担当)	・受注量や販売量の動きは現状で推移する。
		輸送用機械器具製造業(経営企画担当)	・受注内示量は下方修正傾向であるが、大きな減少ではなく前年並みとなる。
		建設業(総務担当)	・予定物件の受注が順調に推移しており、大きな変化はない。
		建設業(総務担当)	・景気に停滞感が出てくる。
		輸送業(総務担当)	・取引先や受注量に大きな変化はない。
		通信業(営業担当)	・景気高揚感はなく、株価上昇も地域のマーケットには影響しない。
		金融業(融資企画担当)	・為替が安定しており、地元完成車メーカーの輸出は当面高水準で推移し、系列地元自動車部品メーカーの受注も高水準を維持する。
		金融業(貸付担当)	・特に持ち家など、新設住宅着工戸数は前年比マイナスの状況が続く。
		会計事務所(職員)	・製造業、建設業共に受注状況は堅調で、諸外国の動向にもよるが、大きなマイナス因子がない限り現状が続く。
		輸送用機械器具製造業(財務担当)	・引き続き生産量は緩やかに減少し、為替や原材料市況等、収益を即座に大幅に押し上げる要素はない。
		その他製造業〔スポーツ用品〕(総務担当)	・国内の消費動向が冷え込んでおり、高価格商品の動きが低調であることに加え、給与が上がらず、原油や生活消費財の値上げだけが先行しており、大企業のみが潤っているのでは先行きは良くならない。
	輸送業(経理担当)	・扱い数量に対し戦力不足が顕著になりつつある。人材確保ができなければ受注量の制限を掛ける必要があり、苦しい状況になる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	-	-
雇用 関連  (中国)		人材派遣会社(社員)	・国際情勢や原油高などの不安定要素に加え、それに伴う為替相場の下降も景気悪化の要因になるが、現段階では企業は人手不足のままであり、今後も採用活動を継続する。
		人材派遣会社(支社長)	・フルタイムで採用できない企業の中には、パートタイムでの採用に切り替えるなど、人材確保に向けて様々な施策を講じているところが増えている。これからは今まで収益化しにくかった層が、就業に結び付くようになる。
		人材派遣会社(支店長)	・4月以降の直接雇用の流れは現在よりも高くなる。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	・新卒採用では2020年卒業予定のインターンシップを強化する動きが出ており、企業の採用熱は高い。
		求人情報誌製作会社(広告担当)	・来春卒業生の採用予定数は文系、理系共に増やす企業が減らず企業を大きく上回っている。大卒の来年度採用予定数は前年実績を17.8%上回って大きく増加予定で、業種別では商社、建設、製造が高い。採用を増やす企業は将来の経営業績の見通しを理由に採用数を増やし、減らす企業は前年の採用実績を考慮して減らしているが、再来年卒業の採用予定人数もこの傾向が継続する。
		職業安定所(雇用開発担当)	・求人者からは採用を増やす話が多く、しばらくは売手市場が続く。
		民間職業紹介機関(職員)	・顕在化している採用ニーズ以外の潜在ニーズが多く、人さえいれば事業が拡大できると考える経営者が採用計画外であっても採用する。
		人材派遣会社(経営企画担当)	・製造業でのデータ改ざん問題が与える影響度合いが不透明であるが、現状に変化がなければ引き続き求職者不足は継続する。
		新聞社[求人広告](担当者)	・低金利のため企業の設備投資意欲が高まり、個人の消費活動も活発化する。人材不足に伴う企業の雇用政策にしわ寄せがきており、長期化することで企業活動にも制約が生じて収益が下がる。
		職業安定所(所長)	・求職者の減少傾向から人手不足感が一層強まっていることを背景に、業種を問わず契約社員から正社員に切替えて募集するケースが増える。
		職業安定所(産業雇用情報担当)	・管内では企業倒産の話はなく、有効求人倍率は落ち着いた状況が続く。
		民間職業紹介機関(人材紹介担当)	・将来の労働力減少に対する対策がうまく機能しない状況が続く。
		学校[短期大学](進路指導担当)	・新卒対象の採用活動が落ち着き、追加募集などの新たな動きはなくなる。
		学校[大学](就職支援担当)	・変化につながるような要因が見当たらない。
	x	-	-

#### 10. 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)		スーパー(店長)	・野菜が単価安で推移しているが、それでも全体に数字が上向き傾向なので、これが平常価格に戻ってくると、更に上昇することが期待できる。
		一般小売店[文具店](経営者)	・客数に変化はないが、1人当たりの購買数が増えてきており、販売金額が増加傾向にある。
		百貨店(販売促進)	・株価の高騰など、含み資産の上昇による購買意識の高まりがある。
		スーパー(企画担当)	・年末の冷え込みが、客の増加につながる。
		スーパー(財務担当)	・株高と賃上げで、個人消費のマインドが好転し、節約しながらも、価値ある商品が売れ出す。
		衣料品専門店(経営者)	・気候が寒くなったため、来客数が増え、客単価も上昇している。
		衣料品専門店(経営者)	・1年で最大の需要期になってくるため、この調子でいくと比較的良いのではないかと考える。
		衣料品専門店(総務担当)	・例年並みの寒さになることが予測され、今月の動きからも前年よりは重衣料がプラスに動くと感じている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（店員）	・ボーナス商戦や新生活準備で乗客と販売量の増加が見込める。
		乗用車販売店（営業担当）	・春の需要期に向けて客も活発化し、購買意欲も増加する。
		乗用車販売店（役員）	・新型車の受注は好調で、乗換え意欲は衰えていない。
		住関連専門店（経営者）	・日経平均株価が上昇していることや、借入金利が低下しているため、住宅が多く建っている。新築に入れる調度品に今後期待できる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・年末のお歳暮商戦で良くなる。
		観光型旅館（経営者）	・過去の実績により、11～12月は良くなる。特に12月は忘年会なども増えてきている。
		タクシー運転手	・1～2月は年間を通してあまりつながらないが、春には新年会や異動等があるので、やや良くなる。
		美容室（経営者）	・今後は客が増加する季節になるので、美容室は忙しくなる。
		商店街（代表者）	・中心市街地活性化の計画等がマスコミをにぎわせているので、商店街に対する地元民の視線が注がれている。諸々の施策が出れば、経営者のマインドも上昇してくる。
		商店街（事務局長）	・政局は安定したものの、政治不信は払拭できず、多くの人が財政や社会保障を含め将来に対する不安を抱えたままとなっており、今すぐ消費に意欲的になれる状況ではない。富裕層や都市部の消費が中所得者層や地方の消費をけん引してくれることに期待している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・予約販売が減少し、店頭販売になってきているので年末に向けて昨年並みの客数を見込んでいる。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	・景気が良くなならない限り忘年会や新年会で繁華街が潤わないため、年末も売上増加は期待できない。
		コンビニ（店長）	・特需や町の大きな変革もなく、今のトレンドで推移して行くと考えている。
		コンビニ（店長）	・地元国体の需要も終わり、落ち着くと考えている。
		家電量販店（副店長）	・客数が思う程に増加しない。現状は客1人当たりの単価と購買数の増加を目標に取り組んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	・前年より販売台数は伸びているが、値引きをしないと売れないため、利益率は下がっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・賃金の上昇もなく、客は必要なものだけを購入する姿勢が強く感じられる。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況をみると前年並みであるが、やや上昇すると考えている。
		旅行代理店（営業部長）	・連日の株価上昇記録もあったが、消費者の実感とかけ離れており、しばらくは現状維持の状況が続き大きくは変わらない。
		通信会社（営業担当）	・大きな変動要素はない。
		通信会社（支店長）	・年末年始に向けての変動要素は見当たらない。
		観光遊園地（職員）	・閑散期に入り特にイベントがないため。
		美容室（経営者）	・特に変わりがない。
		商店街（代表者）	・百貨店が業態を変え、ショッピングセンターは淘汰の時代に入った。商業施設の価値観の見直しが重要となり、ネット社会にどう対応できるかがこれからの課題になる。
		百貨店（販売促進担当）	・2～3か月先はセール実売期になるが、夏のセール実売期の状況が厳しかったため反応は鈍いと予想する。
		コンビニ（総務）	・天候や気温に左右されるが、客数の減少傾向は続くと思われる。
		衣料品専門店（経営者）	・原油高騰による景気の減速が起こりそうである。
		乗用車販売店（従業員）	・四国地方の前年比新車販売台数予測は、首都圏に比べて厳しくなるのではないかと。
		通信会社（営業部長）	・年末年始の商戦期を過ぎ、新商品効果も落ち着くため。
		競輪競馬（マネージャー）	・株価上昇の機運もあるが、政治情勢の不安から投資意欲の手控え傾向あり。また、レジャーの多様化から集客が分散し、売上も減少する。
		設計事務所（所長）	・公共施設の建設計画が減少しており、民間の不動産関係も年度内までがピークだという話をよく聞く。
	x	-	-

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
企業 動向 関連  (四国)		食料品製造業（商品統括）	・データ改ざん問題が相次いでいる。しかし、使用している製品に不具合が発生している情報は出てこない。結局は日本のデータ管理の行き過ぎも懸念され、今後は無駄のない製品化により、利益改善へと向かうのではないかと見られる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・1～2月は季節要因で落ち込むが、例年に比べ増収増益で推移する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・再生可能エネルギーの発電所を作っていく事業を営んでいるが、最近では多様な立地での受注が多くなった。
		金融業（副支店長）	・取引先企業の資金需要動向をみると、生産設備増強に向けた設備資金需要は慎重な姿勢が感じられる。一方で運転資金需要は堅調に推移していることから、景気の先行きを好感する向きが徐々に見られはじめた印象である。
		食料品製造業（経営者）	・食品の原材料費が上昇する中、小売店での販売価格が増加せず、食品製造業として利益が確保し難い状況である。
		木材木製品製造業（資材購買）	・木質素材の原料費の値上がり懸念として挙げられる。
		鉄鋼業（総務部長）	・主力の造船関連で増加が見込めない。
		電気機械器具製造業（経理）	・市場の状況や消費のデマンドについて、変化はない。また、受注量も大きな変化はなく、将来の受注予測も特段の乖離を想定していない。
		建設業（経営者）	・一生懸命やっけてはいるが、民間も公共も見通しが非常に悪い。
		輸送業（支店長）	・荷動き自体は例年同様となる見通し。しかし、原油価格の上昇が続いており、燃油費の高騰による経営圧迫が避けられない。
		輸送業（営業）	・年末繁忙期が終わった後の1～2月は消費が鈍化するの で、取扱い物量の著しい増加は期待できない。冬場は灯油量増大の影響を受け、軽油価格の高騰も予想される事から車両インフラが必要不可欠とされる貨物自動車運送業者の経営圧迫は必至である。
		通信業（総務担当）	・変動する要素が見つからない。
		公認会計士	・関与先の社長の話では、最近では大きな会社の倒産など、暗い話もある。一方で、地元のホテル等では、外国人の宿泊客の伸びが顕著で、景気の良い部分もある様子。その両方がある状態、非常に判断が難しいが、総じてみれば変わらない。
		農林水産業（職員）	・酒税に始まり、燃料価格や小麦等の値上がりにより家計への負担は増している。一方で給料への反映は限定的で、富裕層の資産が増えても、個人消費の増加にはつながらないのが実情である。また、地方は人口減少と高齢化の進行から、個人消費の拡大は厳しく地方創生は見いだせない。
		繊維工業（経営者）	・大手企業の業績は堅調であるが、そのことが消費を喚起するまでには、もう少し時間が掛かりそうである。
		化学工業（所長）	・原油高の影響で来年にかけて原料の値上げが想定される。製品の値上げを行う必要があるが、需要の低迷につながる恐れがあり、悪い方向へ行く。
		建設業（経営者）	・ここ数年、補正予算により建設関連業は、堅調な業績を上げてきていたが、今年度は、これに期待出来ないような状況である。年度末にかけて、売上は大きくは減少しないものの、2～3月の手持ち工事量が減少すると、4月以降も引きずるため、景気感は良くない。
		建設業（総務）	・現在の仕事量は一過性であり、今後は不透明である。
		通信業（営業担当）	・地方へのテレビCMの出稿量を減らし、首都圏ほか主要地区への集中やデジタルシフトを検討するナショナルクライアントが増えている。
	x	-	-
雇用 関連  (四国)		-	-
		人材派遣会社（営業担当）	・人材不足が継続すると考える。
		人材派遣会社（営業）	・ボーナスの支給により年末年始の消費意欲が高まる。しっかり人材を確保し、需要と供給のバランスを保てる運営ができれば景気は良くなっていくと考える。
	求人情報誌製作会社（従業員）	・「年末は人が動かない」と求人を出し控えしていた企業も年が明けると求人を掲載するため、求人数の増加が予想される。	

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
		求人情報誌（営業）	・地元企業では、引き続き人手不足による求人数は高止まりとなる様子。求職者数と求職者の希望業種・職種を見ても、募集数・募集職種を満たせる要素がなく、充足はしない。そのため、景気は変わらないと判断した。
		新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	・下げ止まり感がある。
		職業安定所（職員）	・特に大きな動きや状況がみられないため。
		職業安定所（職員）	・10月の有効求人倍率は1.53倍で、前年7月以降、1.3倍以上が続き、大きな変動がないため「変わらない」と判断した。
		民間職業紹介機関（所長）	・設備投資面においても慎重な企業が多く、先行き不透明感がある。国や県からの補助もあるが、その制度を活用してまで業態を拡大しようとする企業は少ない。
		学校 [ 大学 ] ( 就職担当 )	・好景気を目指すためには、一般従業員等へ企業の内部留保の分配が必要であると思われるが、その兆しが見られないため。
		-	-
	x	人材派遣会社（営業担当）	・長期の派遣スタッフで無期雇用の方向で調整が進んでおり景氣的に厳しくなる。

#### 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)		乗用車販売店（販売担当）	・このまま株価高騰が続けば、消費にも良い影響が出る。
		その他小売の動向を把握できる者 [ ショッピングセンター ] ( 支配人 )	・年末にかけて大型店舗の入替えがほぼ完了するため、施設全体の今後の来客数と販売量は確実に拡大してくる。また商圏内の景気動向も大きな不安要素もなく、年末から春先にかけては確実に景気が良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・外国人観光客の勢いも衰えず、高額商品の売上が伸びている。
		商店街（代表者）	・客の様子は以前よりも財布のひもが緩み始めており、まとめ買いが見られるようになってきた。
		商店街（代表者）	・現在の状況が最悪なので、年末商戦や初売り等で今よりは良くなる。
		一般小売店 [ 生花 ] ( 経営者 )	・移転に際し、改修や補修等に時間と費用を要しており全体的に見ると景気は良くないが、花の配達全国組織に加入したことにより月に20万円の売上が出ており、今後景気は良くなる。
		百貨店（営業担当）	・紳士衣料品、雑貨、婦人雑貨、化粧品や、リビング用品、寝具、浴室用品、インテリア、食器等の自家需要品目も好調である。また、嗜好性の高い輸入品雑貨、美術工芸も依然好調で、慎重な購買姿勢はまだ続いているが購入客数、1品単価の回復の兆しがあり、年末年始は期待できる。
		百貨店（マネージャー）	・外国人観光客の購入が好調を継続する。
		百貨店（店舗事業計画部）	・消費に慎重な姿勢は変わらないが、一方で行事に際しては吟味して高額品を購入する客が増えている。正月、バレンタイン、入学や卒業需要がある春先までは現在の調子が続く。
		百貨店（営業統括）	・安定した株高と他国景況の良さから、不安要素が薄れつつある。企業業績の好調も続き、冬のボーナスは多少なりとも消費に回される可能性が高まってきている。
		百貨店（経営企画担当）	・年末商戦に向け、客が買い控え始めた。価格志向の強まりが依然として続いている。
		スーパー（店長）	・現在の状況と新年を迎えることからやや良くなる。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・年末年始に向けての商品が少しずつ動いている。今後少しは良くなる。
	家電量販店（総務担当）	・寒い冬が予想されているので、冬商戦・年末商戦に期待している。	
	家電量販店（広報・IR担当）	・景気は着実に上昇傾向にあり、それが賃上げ等で一般客に感じられるようになるまでは多少の時間が掛かる。	
	家電量販店（従業員）	・年末年始に向けての買換えと、寒くなってきて季節商材の需要が増える。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔コーヒード〕（経営者）	・12月になるとお歳暮時期に入る。通常の自宅用に加え、贈答品も出るので客単価も上がる。それに伴い売上も今後増加する。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・年末年始の休みが例年よりも少ないため、観光客の増加が見込めず大幅な売上増は期待できない。
		高級レストラン（経営者）	・年末年始は忘年会や新年会がある。また大河ドラマの影響で当県への流入がますます多くなり、それに伴い様々な宣伝活動が行われ、良くなってくる。
		高級レストラン（従業員）	・忘年会の時期になるので来客数が変わる。
		一般レストラン（経営者）	・催事の集客も良く予約も確実に増えている。年内はこの調子が続く。
		旅行代理店（従業員）	・売手市場の学生の動きがようやく見え始めており、単価は安いが多額の集客を期待している。ただ、北朝鮮情勢の長期化が予想され、一気に低迷の危険性もある。
		タクシー運転手	・街の活気が維持できているので今後も堅調さは続く。
		通信会社（企画担当）	・年度末にかけて、現在より販売量は増える。前年度より自治体公示が遅く内容によっては多いため、集中する。
		通信会社（営業）	・年末需要及び客に対する提案を強化する。下半期からの販売量・客単価からやや良くなる。
		通信会社（企画担当）	・新商品の売上寄与が、引き続き見込める。
		競輪場（職員）	・年末に向け、お金の動きが良くなることに合わせ、売上に良い影響がある。
		美容室（経営者）	・当業界では年末年始は非常に繁忙期になる。ボーナスシーズンでもあり景気も回復してくる。景気が長続きするかどうかは分からないが、年末年始は客の動きが出てくるので上昇する。
		設計事務所（代表）	・株価が良い。
		商店街（代表者）	・小売業は相変わらず厳しい状況で売上はこれ以上は減らないところまで低迷しているが、伸びていくわけでもない。なんとか維持している現状である。
		商店街（代表者）	・特に良くなる要素も悪くなる要素もない。
		商店街（代表者）	・12月だけが良く、年明けは冷え込む。
		商店街（代表者）	・収入が増えずに税金や保険が年金から多く差し引かれており、消費にはつながらない。
		商店街（代表者）	・年末年始なので売上を伸ばしたいが、客の買物はその日の買物ばかりでまとまった買物がなく売上が伸びない。
		商店街（代表者）	・消費が活発になる雰囲気がない。ダイレクトメールで消費を促しているが前年売上を維持するのが精一杯である。
		百貨店（営業担当）	・一般的に言われているのが景気回復と賃金の関係であるが、11月末からボーナスの支給が始まるので、動きに注目している。12月が良い方向に行けば3か月先も継続できるが、12月のボーナス商戦が前年を割るようなことになればこの先厳しくなる。
		百貨店（営業担当）	・状況が変わる準備が整っていない。
		百貨店（業務担当）	・しばらく高額品の動きがみられたが、それも少し落ち着いた。年末商戦に向かうなかで、消費をけん引する商品がどの部門にもなく期待が持てない。
		百貨店（売場担当）	・来客数が前年を超えない状況が続いているのが懸念材料である。県庁と県警が駅の裏に移転するので商圏地図が変わってくる。天候要因もあるがなってみないと分からないので何とも言えないが小康状態は保っている。
		百貨店（売場担当）	・所得の増加による購買意欲の上昇要因が見当たらない。
		スーパー（店長）	・食料品の値上げがかなり響いてきている。今後も給料やボーナスが増えない限り状況は良くならない。販売量の減少につながっている。
		スーパー（店長）	・熊本地震後、閉まっていた競合店が出そろって1年になるが前年比97～98%で推移している。年末の季節商材はイカが不漁で相場が上がっており鮮魚が厳しくなる。年々正月の商材が売れなくなってきているので、通常食を一生懸命売って前年並みを目指す。

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）	・株価の上昇や東京オリンピック関連の話題等、消費に好材料となるような要因もあるが、個人の所得に反映するまでには至っておらず、客の価格選別志向は引き続き根強い。また、ディスカウントストアやドラッグストアの出店攻勢もあり、当面は来客数の増加が見込まれる状況ではない。
		スーパー（統括者）	・企業業績も回復基調で、株価も順調に上がっているが、国民の手取り収入にはほとんど反映されていない。将来的な年金や福祉等の不安から消費支出を抑えて貯蓄をする傾向にあり、今後も食料品への支出は大きく改善することはない。
		コンビニ（経営者）	・年末の予約商材についても低調な出足である。今後の見通しについては良くなる変化も悪くなる変化も顕著なものは見当たらない。
		衣料品専門店（店長）	・景気は良くも悪くもならず変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・ようやく全ての避難所が閉鎖され、これから九州北部豪雨の復興事業が本格化するが、まだしばらくは悪い状態である。
		衣料品専門店（店員）	・例年消費が冷え込む月であり、景気変動の要因が見当たらない。
		衣料品専門店（総務担当）	・当業界における景気が良くなることない。
		家電量販店（店員）	・ここ最近、来店して値段だけ聞いて帰る客が非常に多い。写真を撮って帰ってインターネットで購入するという客がおり、今後こういった状況が続く、若しくは増えてくると1～2年先はどうなるのか考えてしまう。
		乗用車販売店（代表）	・変わる要因がない。
		乗用車販売店（総務担当）	・来年1月に安全装備が追加された人気車種がマイナーチェンジされ発売される。販売機会を逃さないよう販売促進策を展開し新車販売台数増加を狙う。
		住関連専門店（経営者）	・ガソリンの値上がりが大きくなってきた。大手配送業者の値上げが始まり、配送コストの値上がりが経営負担になっている。政府の景気刺激策の効果に期待したい。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・消費税増税への備えの影響がある。
		ドラッグストア（部長）	・客単価が堅調であり、高額商品を中心に客の購買意欲は依然堅調である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の小売価格は、今後不透明である。冬のボーナス支給について客の様子をうかがうと例年並みに支給されるらしい。ボーナス支給後の高額洗車等の洗車関連商品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〕（統括者）	・格安航空便が増便され、外国人観光客は増えている。
		高級レストラン（支配人）	・単価の動きとは別に客数が伸びない。
		スナック（経営者）	・マスコミ報道や株価の推移では景気の上向きを示しているが、飲食業界にはその影響は感じられない。悪くなる理由もないが良くなる根拠もない。低値安定という意味で変わらない。
		都市型ホテル（販売担当）	・今年度はあまり伸びておらず、あまり変わらない。
		都市型ホテル（副支配人）	・年が明けて2～3月は受験の団体客や、催事があるため、現在と同様、高稼働が見込まれる。
		旅行代理店（企画）	・先行販売についても、例年よりも鈍化している。
		タクシー運転手	・年明けから選挙があるので、夜の忘年会のタクシー利用が多い。昼も増えてくる。
		タクシー運転手	・景気は横ばいであるが、株価と一般の景気が連動していない。その点に不安がある。
		ゴルフ場（従業員）	・さまざまな形で外国人観光客が当県へ入ってきており、外国人労働者も少しずつ増えている。しかし日本人の働く意欲がまだまだ足りないようで、ここしばらくは動きはない。ただ若干明るい兆しが見えているので、それに向かって真面目な経営者たちは一生懸命努力している。
		競馬場（職員）	・現時点で変更と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
		理容室（経営者）	・12月は正月を控えているので良いが、2～3か月先は悪くなる。3月になると卒業、入学時期になり業界的には良くなる。
		美容室（店長）	・ここ数年、美容室が増えており来客数が伸びない。景気は変わらない。
		設計事務所（所長）	・定期的に役所からの発注があり受注につながっている。今後は現在のやや良い状況が続く。
		設計事務所（所長）	・今後、いろいろな単価が上昇するが、業務に対する支払が追従できなくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・景気は順調に上向いていたが、ここにきて企業の不祥事等でそれに付随する点検や検査が入り、製造業に支障をきたしているところもある。景気に関してはそういった低速感が出てきたところもある。
		住宅販売会社（従業員）	・景気が良くなる材料はないが、一定の新築需要は今後も続く。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・年末年始はかなり冷え込むと聞いており、かなり厳しくなってくる。客の購買意欲を向上させるような好材料もなく、横ばいもしくは厳しい状況が続く。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・例年のことだが、年が明けると極端に落ち込む。年末頑張った分を全て相殺してしまうため、年末にいかにもうけを出すかが問題である。景気が良いとは少しも感じられない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・年末に向けて客の購買意欲で売上が左右されるが、景気が良くなっている様子はなく例年並みになる。年末の売上はお歳暮等の贈答品もあり少し上向きにはなるが、年明けは年間を通して最も売上は低い。
		スーパー（店長）	・来客数が減少し、売上が厳しい状況の中でも新規競合店の出店が当地域にも何店舗もあり、今後売上を維持することが非常に困難になる。
		コンビニ（店長）	・各種景気指標は悪くないようだが、消費は今一つである。実際に当店では販売が減少気味である。
		その他専門店〔書籍〕（副店長）	・近隣ビルの解体に伴う、地下入り口の閉鎖が想像以上に集客に影響している。
		高級レストラン（経営者）	・12月の忘年会の予約が思うように入っていないが、満員御礼の日もある。予約がある日とない日の差が激しい。今年の忘年会の予約状況を見る限り12～2月はあまり良くない。
		観光ホテル（総務）	・復興需要の力強さが薄れてきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・10～11月程の勢いを感じず、何か対策をしないと前年には及ばない。
		通信会社（業務担当）	・年明けから手数料が減少する。個人事業者向けの通信サービスは今後、手数料が激減する可能性が高く、代理店として今後の事業内容を見直す時期にきている。
		観光名所（従業員）	・これから閑散期に入り来客数が伸びない。
		美容室（経営者）	・あまりいい話も聞かない。チラシを作成しても客は気付かず、どうしていいかわからない。
		音楽教室（管理担当）	・働く女性が多くなったことにより稽古事をさせる時間がなくなっている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	・来年4月の介護報酬改定において不安要素が多く、また本格的に開始される総合事業の影響もあり、4月以降は売上減になる。
	x	コンビニ（経営者）	・今後競合店の出店が決まっているため厳しい状況が続く。
企業 動向 関連  (九州)		化学工業（総務担当）	・年度末にかけて需要期となる。
		家具製造業（従業員）	・為替も比較的安定しており、北朝鮮情勢を除けば景気にマイナスの要因はあまりない。したがって現状の伸びは2020年までは続く。
		金属製品製造業（事業統括）	・次年度下期の発注量拡大は見えてきたので、次年度に向けて受注拡大が見込める。
		一般機械器具製造業（経営者）	・年末年始の動きは良くなる。例年の動きでもあるが、客先の在庫量が減ってきているため今後2～3か月は良くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客の話や引き合い状況から、この後半はこの状況が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・増産に伴う生産対応で収支の改善が期待できる。
		電気機械器具製造業（取締役）	・来年にかけての数字もかなりの確度で出ている。

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
		精密機械器具製造業（従業員）	・受注先からの要求で2月までは受注生産増の計画があるが、これは、受注先の工事等の原因が異なるため、2月以降はまだ分からない。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・12月から来年にかけて新車生産に伴い増産が続く。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	・材料確保さえできれば生産量が増えるので今後は少しずつ回復する。
		建設業（従業員）	・見積案件も、以前と変わらず低調に推移しているが、徐々に公共工事が取れた。今後も受注に結び付く物件があるので、少しは景気も良くなる。
		輸送業（総務担当）	・工場生産増による倉庫需要、加工作業増による営業に対する問い合わせが多く、いつもの年末商戦以上に活況となる。しかしながら、物流業に携わる人手不足が大きく影響しており、物流コストが上がることで景気の足を引っ張る恐れがある。
		金融業（従業員）	・天候不順によりファーストフード店等の外食産業の売上がやや伸び悩んでいるが、海外需要が旺盛で自動車等の輸出が伸びている。また、企業の新規求人数が増加しており、雇用者所得も持ち直し傾向にある。
		金融業（営業担当）	・直近ではブラックフライデーが好調だった。年末年始の消費者の動向は悪くない。中小企業を含めて全業種において売上高が伸びているのでやや良くなる。
		不動産業（従業員）	・商業施設の売上が好調に推移しており今後も継続する。
		経営コンサルタント（社員）	・よりおいしく、より喜ばれる物へのこだわりが高額商品への購買につながっている。
		農林水産業（経営者）	・12月は年末特需で大きく伸びるが1月はその反動で大きく落ち込む。2～3月は異動・行楽時期を前に需要がある程度回復してくる。ただ、販売が順調に流れても生産分野の人手不足が大きな問題で、業界全体のものづくりに大きく影を落としていく。
		農林水産業（営業）	・今年はいざばらく順調である。
		食料品製造業（経営者）	・比較的堅調な販売が見込めている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・11月は数量、売上共に伸びなければならない月であるがそうはなっていない。小売業、ギャラリー、物産館があるが、ギャラリーは前月よりはよかった。他県での直売催事は前年比同等か少し良いくらいであった。
		鉄鋼業（経営者）	・多少の波はあるが出荷数量が漸増して安定しており、販売増につながっている。原料価格の暴騰は最悪の状況だが、販売価格も徐々に改善してきており、今後も物件は土木・建築共に見えているゆえ堅調に推移する。
		建設業（経営者）	・建設業は3か月くらいでは変化しない。
		通信業（職員）	・受注量に関しては、当面現在の良好な状況が続く。
		金融業（営業）	・人材を確保できれば、もっと受注できるとの声が多い。現実には、あらゆる業種で人手不足が顕在化しており、人材が確保できていない。
		新聞社〔広告〕（担当者）	・受注量の動きに変化がない。
		広告代理店（従業員）	・11月の新聞折込受注枚数は前年同月比93%であった。健康食品・百貨店・小売業・求人関連業は好調であったが、ホームセンター・衣料品・娯楽関連業は低調であった。地元プロ野球球団の優勝によりセールが活発で小売業は久しぶりに活況を呈した。これを起爆剤としてクリスマス・年末商戦に購買意欲が活発になる。
		経営コンサルタント（社員）	・動きが活発でないのが業界の特徴である。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・弊社のホームページアクセス数や問い合わせ件数に変化がない。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・年度末ではあるが、あまり駆け込み需要は見込めない。
		農林水産業（従業者）	・今後、産地からの出荷が出そろうことから、市況は低下し、量を出せない産地は苦しむ。
		建設業（社員）	・12月補正で少しは期待できるが、大きな期待はできそうにない。補正予算を早期に発注できるようにお願いしたい。

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
		輸送業（従業員）	・年末に向けて荷動きが少しずつ活発になっているが、2～3か月後は年明けということもあり、荷動きが好転する要因がない。現在も倉庫は貨物があふれており、作業員不足のなかで互いに協力して何とかこなしている。
		金融業（従業員）	・今月の景気があまりにも良いため反動減になる。先行き良い材料も見当たらず今後はやや悪くなる。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・売上を考えると通常月より良くなる傾向にあるので、12～1月は恐らく全般的に良くなっていく。3月決算企業が堅調に動いているところからも、良い状況で推移する。
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	・市町村の12月議会で補正予算が組まれるが、受注に向けて営業に行っても、コンサルタントが受注できる調査や計画、設計等に関する話題が出ないため、新たな受注の見通しが立たない。このため、景気が悪いままで推移する。
	x	繊維工業（営業担当）	・公立高校の制服が大幅な値下げを要求されているが、生産者はそれを受けてしまうと大変なことになる。
雇用 関連 (九州)		-	-
		人材派遣会社（社員）	・年度末に向けての需要が出てくる時期である。また、急な退職者の補充で依頼してきた企業も数社ある。求人数が増えていることから転職を考えている社員も潜在的に多い。直接雇用を考えて、12月の更新を迷っている派遣社員も多い。
		人材派遣会社（社員）	・短期的には年末調整業務、お歳暮関連業務等、年末年始に向けた業務発注が増える。
		人材派遣会社（社員）	・労働契約法や派遣法の抵触日に関わる法律絡みで、新年度に向けての採用の動きが活発になる。
		民間職業紹介機関（社員）	・求人数は年末年始にかけて増加する。
		人材派遣会社（社員）	・企業からの求人依頼数は増加しているが、新規登録者数が伸び悩んでいるため成約件数の増加は見込めない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・採用難で人手不足となり、経営にも影響が出る。熊本地震に加え、九州北部豪雨の復興支援で人手が取られている。間接的には復興景気もあるが、建設土木では人手不足に悲鳴をあげている。
		職業安定所（所長）	・年末を迎えて例年求人数が増加し求職者数が減少する。そのため求人倍率は高止まりするが、年明け後も人手不足から同様の傾向で、景気としては同水準で継続する。また整理解雇等の話も聞かない。
		職業安定所（職員）	・建設業については、公費解体もある程度進み、解体関係の至急求人は減少し、代わって大工や内装の求人数が増加した。介護職やタクシー運転手等は、時給単価の上昇など可能な限り条件を良くして応募者を募っているが、求職者の数自体が減少しているため応募者の増加にはつながっていない。
		職業安定所（職員）	・建設業の組合によると公共事業に関して、新幹線工事の受注は15の大手企業が落札しており地元企業にとっては、関連する立ち退き工事やインフラ整備が発生する程度の影響しか出ていない。
		職業安定所（職業紹介）	・今後も求人数の増加傾向と求職者の減少傾向が続き、有効求人倍率は高い水準で推移する。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	・多くの中小企業は、採用予定数を充足できておらず、継続的に求人活動を行っている。景気の上昇による求人数の増加とは言い難い。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・求人数の推移に変化がない。
		人材派遣会社（社員）	・来年4月の採用に備え、欠員補充については最低限に抑えている。
		職業安定所（職員）	・2020年の東京オリンピックまでの受注は確保されるとの声は若干聞けるが、警備業等は人員不足で業績が下がる。
	x	-	-

## 12. 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)		ゴルフ場（経営者）	・単価を上げて、乗客数が減少する傾向はあまり見られない。ここ2～3か月は例年にないくらいは良くなるかとみている。
		百貨店（店舗企画）	・お歳暮ギフト商戦にてECサイトも含め強化する。インバウンドに関しては、11月よりシンガポール直行便が就航したため、更にアジアを意識した広告や品ぞろえを模索してい

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（企画担当）	・アプリを利用した販促により、集客増が見込める。
		コンビニ（経営者）	・外国人旅行者が多くなっているため来客数が増えている。
		住宅販売会社（営業担当）	・戸建て新築の相談がプラン作成へと具体的な計画へ進み、設計士不足が発生している。
		スーパー（販売企画）	・リニューアル店舗の貢献とチラシ販促強化などで来客数を維持していきたい。
		コンビニ（代表者）	・これから年末年始の繁忙期に突入するが、県民の消費意欲は相変わらず高く、インバウンドを含めた観光消費も安定して推移すると見込まれる。
		衣料品専門店（経営者）	・今月の客の様子を見ると、天候が季節の変動か、衣料品の動きが良くない。全体的にセール待ちの感がある。プロパー商品の消化が悪いため、苦戦状態にある。景気が良くなる気配はまだ感じられない。
		衣料品専門店（経営者）	・真冬に入るので、対策次第では良くも悪くもなる。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・年末年始の繁忙期になるが、例年と比べ特に大きく変わる要因は見当たらない。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	・現段階の予約状況から推測される今後2～3か月後の客室稼働率は、今月同様に前年同月実績を若干上回る見込みである。
		観光型ホテル（代表取締役）	・全体的にはやや良くなっているが、その分競争相手も増えており思うように儲からない。
		旅行代理店（マネージャー）	・たまたま業績が上向きな会社との取引が多いこともあり、販売量が増えているだけかもしれない。また、個人消費はまだ伸びている感じはしない。
		住宅販売会社（代表取締役）	・工事受注は順調であるが、当社で建築、販売予定の分譲マンションの案件もあり、下請業者や職人の確保、それに伴う人件費の高騰が懸念される。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・観光関連の好景気は続くだろうが、労働集約型の業種では、人手不足、人件費高騰、働き方改革の推進で営業利益の減少が大きくなる。
	x	商店街（代表者）	・物販は日々悪くなっているのが現状である。立ち飲み店は多くなっているが、肝心の昔からあった商売は非常に減退して、危機感がある。一部では儲かっている店はあるだろうが、全体的な売上は大変厳しい。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-
		食料品製造業（総務）	・これから年末に向けて季節要因が加わり良くなっていくとみられる。全体的な景気は良いと感じられるが、こと当業界においては本土大手製品との競争も激しくなっており、厳しさが増している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・年度末に向け工事件数が増える見込みである。
		建設業（経営者）	・見込み度の高い有効引き合い客が増えた。
		輸送業（代表者）	・公共工事は需要期を迎え堅調である。観光客の増加に伴うリゾート関連のホテル、また量販店の民間工事もスタートしており、生コンの出荷は増勢基調である。アスファルトも需要期に入り、例年レベルで出荷している。
		広告代理店（営業担当）	・県内企業の動向をみると、特に国内大手企業との競争が激しい業種において、販促投資はやや消極的に感じられる。一方で新たに販促活動を本格化する企業も出てきているが、全体としては今後も拡大するとは言い難い。
		x	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・年が明けて人材採用を考える企業が多くなる。
		求人情報誌製作会社（編集室）	・12月にかけて更に求人件数は減少する傾向にあるが、1月に入ると数百件増加すると思われる。12月と比較すると前年1月は週平均で250件弱増加している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・今年度の採用と同時に来年度の採用活動が活発になってきた。売手市場は来年度も継続しそうな気配である。
		人材派遣会社（総務担当）	・新規登録者の減少傾向は続くと思われる。
	職業安定所（企画事業所部門（求人））	・年末は求職者数が減少するため、求人の充足は難しい。	

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
		学校〔大学〕（就職担当）	・2018年卒に対する大卒求人はまだ継続中だが、企業側の動きは徐々に少なくなっており、良くなると感じるような動きは見られない。
		-	-
	x	-	-