

II. 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)		一般小売店〔土産〕 (経営者)	・LCCの就航が増えたことで旅客数が下支えされている。国内客は横ばい又は増加傾向で推移しており、外国人観光客も一時の勢いはないが、客単価の高い中国、韓国などは前年比2けた増で推移している。これらのことから、2～3月の雪のシーズン中は好景気が続くことになる。
		旅行代理店(従業員)	・流水の着岸時期にもよるが、2～3月は当地の冬の観光シーズンとなる。各地で冬のイベントが行われるほか、冬季アクティビティも増えてきており、個人旅行の受入体制も充実してきていることから、今後については国内客、外国人観光客の増加が期待できる。
		旅行代理店(従業員)	・景気が良くなると考えている経営者が増えてきていることから、今後の景気は良くなる。
		一般小売店〔土産〕 (経営者)	・当店はコンプが主力商材であるが、必需品でもないコンプの売行きが良いことから、景気が上向いているとみている。ただ、急激な少子化による人手不足に対応できず、5店舗のうち2店舗の閉鎖を考えている。外国人を雇うことの仕組みづくりが望まれる。
		百貨店(売場主任)	・今後も現在の回復傾向が続く。お歳暮、おせち、クリスマスケーキなどの季節商材は出足こそ鈍かったが、間際の駆け込み購入が多く、結果的に前年実績を上回っている。客は決して買物を控えているわけではなく、直近にならないと購入しないという傾向がより顕著になっている。
		コンビニ(エリア担当)	・クリスマス需要が見込みよりも多かったため、今後の景気はやや良くなる。
		衣料品専門店(店長)	・現状の流れから、今後もこのまま順調に客単価が上がり続けることが見込める。
		乗用車販売店(従業員)	・3月が決算期となることもあり、2月から春先にかけて販売量が増加するのが例年の流れとなっている。1月はまだ厳しいとみられるが、2月はマイナーチェンジを予定している車種があることもプラス材料となり、販売量が伸びることが期待できる。
		乗用車販売店(従業員)	・ボーナスが前年と同様の月数で支給されているが、昇給分を含めると手取りは増えているため、旅行やレジャーに使う金額が増えることが見込まれる。
		自動車備品販売店(店長)	・車業界では車の保有台数の減少に伴い、車検台数が減少傾向にあるといわれているが、1月の車検の予約が順調に推移しており、前年比120%の見込みとなっていることから、今後の景気はやや良くなる。
		旅行代理店(従業員)	・当地において農産物が過去最高の取扱高を記録したことに加えて、前年の台風被害による旅行自粛ムードの反動増もあり、農閑期の1～3月中旬において農家や農業関連事業者などの旅行が増えることになる。
		美容室(経営者)	・客の来店周期が短くなってきており、その分だけ売上が増加する気配がある。
		美容室(経営者)	・ここ3か月、前年の売上を上回って推移していることに加えて、来年1～2月の予約も割と早めに入ってきていることから、今後の景気はやや良くなる。
		住宅販売会社(経営者)	・株価が堅調に推移していることに加えて、為替の安定、金利の低位安定が続いていることから、今後の景気はやや良くなる。
		商店街(代表者)	・世界情勢に変化はみられるものの、日々の生活には影響がないため、今後も景気は変わらない。
	商店街(代表者)	・最近4～5年の2～3月の傾向として、燃料代などの季節要因による支出以外は極力出費を控える傾向が定着しているため、客足は遠のき、今月と同様に景気のやや悪い状態で推移することになる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・外国人観光客については東南アジア、特に南側方面からの入込が好調である。一方、韓国からの観光客も急激に増えているが、英語が通じないことが多く、コミュニケーションを取るのに一苦労している。今までは英語の通じる観光客がほとんどであったが、これからは苦労しそうである。
		商店街（代表者）	・春になり、消費が上向くことを期待している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・12月は1年で最も忙しい繁忙期であるため、今月と比較すると売上はかなり減少することになるが、こうした季節要因を除くと、ベースはそう変わらないまま推移する。
		百貨店（担当者）	・初売りやクリアランスセールなどで1月の消費マインドが上向く反動で、2月は買い控えが生じる懸念があるが、3月は決算セールや新生活ニーズで再度消費意欲が高まるため、全体としては変わらないまま推移する。
		百貨店（販売促進担当）	・特に冬場は天候に景気が左右されることが多いが、今のところ天候が安定していることから、今後についても大きな変化はないまま推移する。外国人観光客の動向は春節や冬の有名イベント期間中の入込次第の面があるが、最近は緩やかな増加傾向で推移していることから、急激な変化が生じることはない。
		百貨店（営業販促担当）	・当地の主力産業となる1次産業が好調だったこともあり、今後も景気は堅調に推移する。紳士服に続き、婦人服も持ち直しの兆候が出てきている。
		スーパー（店長）	・ここ数か月、トレンドに変化がみられないことから、今後も景気は変わらない。
		スーパー（店長）	・今後も客の節約志向は変わらない。目的買いは増えるかもしれないが、野菜の価格高騰の影響もあり、年始を過ぎると節約志向が一層高まる懸念される。
		スーパー（店長）	・変動要因がないため、今後も景気は変わらない。
		スーパー（店長）	・ここ1～2年ほど、景気の好循環もなく、当店にとっては売上が伸びる兆しが見当たらないため、今後も景気は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・酒やたばこなど、低迷していた免許品が回復傾向にある。低アルコールのビールや缶チューハイが前年を上回ってきている。ただし、来客数は前年を下回っており、全体の回復には至っていないことから、景気は変わらないまま推移する。
		コンビニ（店長）	・現段階で景気が良くなる要因が見当たらないため、今後も変わらないまま推移する。
		衣料品専門店（店長）	・フリーの買上客数が増えてこないため、今後も景気は変わらない。
		家電量販店（経営者）	・今後も景気に大きな変化はみられないまま推移する。
		家電量販店（店員）	・寒冷地仕様のエアコンの売行きが良く、前年以上に売れていることから、今後もこのまま堅調に推移する。
		乗用車販売店（経営者）	・先行指数である新車受注が好調を維持しており、当面、この傾向が続くことになる。
		高級レストラン（経営者）	・年末から正月にかけて消費が盛んになるが、一時的なことであり、景気が上向いている実感は余りない。最低賃金の引上げによる人件費の上昇、灯油の値上がり、野菜を始めとした原材料の価格高騰により利益も出にくくなっていることから、今後も厳しいまま変わらない。景気が良いという国の見解とは隔たりを感じる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・冬の有名イベントと旧正月の時期がずれたことで、2月は全体的に好調に推移する。その一方で、1月は需要を喚起するようなイベントがないため、低調に推移する。
		旅行代理店（従業員）	・良くなる兆しも、悪くなる兆しもないため、今後も景気は変わらない。
		タクシー運転手	・乗務員不足の影響があるため、今後についても余り期待できる状態にはない。
		タクシー運転手	・社員の欠員補充にめどが立っていないことに加えて、市内の人口減少も止まらないことから、今後も景気は厳しいまま変わらない。
		通信会社（企画担当）	・春商戦に向けた目玉商材がまだないため、今後についても変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光名所（従業員）	・当地における観光客の入込数、当社の利用乗降客数は徐々に減少傾向に転じてきているが、この主な要因はこれまで急増してきた外国人団体観光客の減少であり、代わりに個人客が増加してきている。個人客は客単価が大きくなる傾向があるため、客が少しずつ減少しても、それほど売上の変化しない状況がしばらく続く。
		観光名所（職員）	・外国人観光客が好調に推移していることから、当施設の利用客数も好調を維持しており、今後もこの流れが続く。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・今シーズンは特に天候の悪い日が多いことから、今後についても同様の傾向が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・消費税増税前の駆け込み需要を期待できるのは、もう少し先のことになるため、現状、プラス要因は特に見当たらない。一方、マイナス要因としては、北朝鮮問題に加えて、中東の情勢不安が新たに加わっている。また、元々の不安要素として金利動向があり、これらの影響が顕在化すれば、分譲マンション市況が急速に悪化する懸念がある。
		商店街（代表者）	・消費税増税に関する報道が増えることで、消費にブレーキが掛かることが懸念される。
		百貨店（役員）	・前年の10月以降、来客数、買上客数共に減少傾向が続いていることから、今後についてもやや悪くなる。
		スーパー（企画担当）	・ガソリン、灯油などの冬の暖房関連の価格上昇に加えて、青果物、水産物の価格上昇もあり、この冬の家計を圧迫する要因が強まっている。このため、今後の消費が上向くような状況にはない。
		スーパー（役員）	・水産加工場の廃業が相次ぐとの話もあり、地域全体に活気がなくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	・地域の基幹産業である漁業が好調に転じる兆しもみえないため、今後の景気はやや悪くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・この先については、新しい商材の発売予定もないため、景気が上向くことは期待できない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・医療費に関しては明るい話題がない。客1人1人に対して親身に対応していくしかない。
		その他専門店〔造花〕（店長）	・生活必需品などが値上がりしているため、今後についてはやや悪くなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・近年、高齢者の消費動向が低迷するなど、節約志向が高まっていることに加えて、食材の値上げや生鮮品の価格高騰の影響もあり、景気が上向くことは想像しにくい。知り合いの店では、客が来るのにもかかわらず、パートを含めた従業員が集まらないことから、クローズタイムの延長を余儀なくされている。人手不足は地方においても深刻であり、道東の中核都市では飲食店のパートの時給が1,000円を超えたとの話を聞いている。
		高級レストラン（スタッフ）	・地域に景気の上向き傾向がみられないなか、消費税増税が決定しているような報道があり、先行き不安から客が消費を抑える傾向がみられる。
		観光型ホテル（役員）	・外国人観光客の予約状況が思わしくない。また、道内の景況感が引き続き悪いことから、個人客にも伸びがみられない。
		旅行代理店（従業員）	・冬場の観光オフシーズンであるため、今後も販売量は伸びないまま推移する。
		タクシー運転手	・例年、12月の年末繁忙期に比べると1～3月のタクシー利用は減ることになる。また、乗務員不足が解消されないため、今までと同じように会社の売上は前年を下回って推移することになる。
		タクシー運転手	・1～2月の問い合わせ件数や予約件数が少ない状況にあるため、今後についてはやや悪くなる。
		タクシー運転手	・ここ3か月、売上は前年から3～5%落ち込んで推移している。12月については雪が多かったこともあり、前年並みの売上となったが、雪が多い割には今一つであった。これらのことから、今後についてはやや悪くなる。
		美容室（経営者）	・消費税増税のことを考えると、前向きな考えを持つことは困難である。
	x	タクシー運転手	・景気が回復するような要因や兆しが見当たらないため、今後の景気は悪くなる。
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 (北海道)		建設業（従業員）	・年度内しゅん工工事の増加に伴い、雪解け時期に向けた新規発注工事が動き始めることが期待できる。
		通信業（営業担当）	・企業の今期の業績見通しが明確になってくる時期を迎えたが、当社並びに周辺企業について計画どおり又は、やや上振れとの話を聞く機会が多いことから、この先の景況感はやや良くなる。
		食料品製造業（従業員）	・販売量について、今後しばらくは増えるような要素が見当たらない。
		家具製造業（経営者）	・マンション及び宿泊施設向けの案件など、前向きな動きのある一方で、百貨店を中心とする小売店の販売が依然として低迷していることから、今後も景気は変わらない。
		建設業（経営者）	・公共工事のゼロ国債工事、翌債工事が前年並みに発注されることが見込まれる。実際の施工は4月下旬以降になるが、マインド面でプラスになる。一方、建築工事については官民共にまだら模様である。
		建設業（役員）	・3月の年度末までの受注工事高がほぼ確定しており、今以上の上振れは見込めないことから、今後も景気は変わらない。
		金融業（従業員）	・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かせとなり、底堅く推移している個人消費を下押しする懸念がある。一方、減速のみられる公共投資に代わって建設投資を中心とした設備投資の増加が見込まれる。総じてみれば、道内景気は3か月前と変わらない水準にとどまる。
		司法書士	・地域経済の現状から、今後については、季節要因も含めて可も不可もないという状況が続く。
		司法書士	・当地はこれから本格的な冬を迎えるため、景気回復の兆しは見当たらない。除雪関係の仕事を受注している企業も、降雪量によって収入が変化するため、現状維持を保つのが精一杯であり、景気回復のけん引役とはなり得ない。今後も景況感に変化のないまま推移する。
		コピーサービス業（従業員）	・経営陣から、我慢の時という言葉が出ていることから、今後も景気は変わらずに推移する。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・12月は前年から10%以上の伸びを示しており、今後も3か月程度は同様の傾向で推移する。
		食料品製造業（従業員）	・2～3月は販促などの予定も少ないため、販売量が落ち込むことが見込まれる。
		輸送業（支店長）	・例年、2～3月は仕事量の落ち込む時期であり、現段階でのスポット需要の引き合いなどもみられないことから、景気は今月よりも落ち込むことになる。
		司法書士	・給与の引上げもみられないことから、今後の建物新築や土地売買が増えることは考えにくい。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・今後も人手不足が解消される見込みはない。それどころか労働者派遣法や労働契約法などの改正により、健全な労働者の流動性が失われている面がある。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・今後については、台風災害の復旧需要が一層縮小することになる。
		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、例年、景気は下向き傾向にある。また、今年は建設資材、人手不足により採算性の悪化も懸念される。
	その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・1月については年末年始の連休により稼働日数が減るため、一時的に売上が減少することになる。その後の売上で、ある程度のばん回は可能だが、大幅な売上の増加は見込めない。	
	x	-	-
雇用 関連 (北海道)		求人情報誌製作会社（編集者）	・地域の基幹産業の景気が良くなっていることから、全業種で求人意欲が盛んになることが期待できる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・本格的な冬を迎えて、外国人観光客の増加する季節となり、東南アジアからの直行便も増えるため、宿泊や飲食店などの観光産業を中心に景気がやや良くなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・農業関連の景況がとても良く、好調なことから、年明け以降、農業関連業種の消費意欲が高まるとともに、雇用環境も上向くことが期待できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業の採用担当者と接している限り、前年よりも個人消費が伸びており、売上も安定しているとの話をよく聞く。北海道は冬も外国人観光客が多く来道するため、2月まではこの傾向が続く。
		人材派遣会社（社員）	・現状、前年と比較して求人数が約1.5倍となっていることから、企業の業績は好調を維持しているとみられる。また、12月に入り、営業の求人が増加傾向にあることから、企業が販売・営業力の強化を優先していることがうかがえる。今後の業績の下振れリスクは考えづらく、今後しばらくは現状のまま好調に推移する。
		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）	・新規求人数の増加と求職者数の減少傾向が続くなか、管内において大量離職や大口の雇入れなどの動きがみられないことから、雇用情勢に大きな変化はないまま推移する。
		職業安定所（職員）	・11月の有効求人倍率は2か月ぶりに前年を上回ったが、水産食料品製造業の新規求人数が8月から4か月連続して減少しており、今後の動向について注視する必要がある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・人手不足の改善傾向がみられないなか、賃金上昇に伴う人件費の増加と求人にかかる経費の増加で求人意欲が低下している業種があり、今後の企業活動への影響が懸念される。
	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)		住関連専門店（経営者）	・この先は納入先の工事の遅れも解消していくため、今月よりは販売量などが良くなるとみている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・駅前を中心として来客数が増加しているため、購入率も向上していくとみている。
		商店街（代表者）	・来年の1月から、市役所の一部機能が駅前の大型商業施設跡地に移転するなど、中心市街地の社会環境が変化する。6月には商工会議所も駅前に移転することが決まっており、経済的にも増床する気運が高まるのではないかとみている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・株価や為替の状況、製造業を中心とした業績の向上などが継続すれば、末端の消費経済にも良い影響が現れるとみている。
		百貨店（経営者）	・高額商材が好調に推移していることから、全体的な景況感では決して悪くない。初売り福袋の問い合わせなども多く、この先も良い方向に動くことを期待している。
		スーパー（営業担当）	・年末商戦において、来客数、客単価共に上向きに推移している。年末際物、ご馳走関係の動きも良く、この好調な状況は今後も続くこととみている。
		コンビニ（経営者）	・客単価、購入点数の底堅い動きが続いている。また、高単価商材にも動きがあることから、消費者に若干の余裕が生まれているのではないかとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・春物が立ち上がる時期となるため、販売量も良くなるとみている。
		衣料品専門店（店長）	・現在、成人式のマーケットが順調に動いている。この先2～3月で動く卒業、入学のマーケットも同世代が客層のため、このまま順調に推移すれば、2～3か月先の景気は良くなっていくとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・この先は、1月の初売りから始まり年間最大の需要である3月を迎えるため、景気は良くなるとみている。
		乗用車販売店（従業員）	・自動車メーカーの不正検査問題によるリコールの影響も、徐々に薄れている。客の動きも活発になっているため、今後は少し良くなるとみている。
		乗用車販売店（店長）	・初売り～3月決算にかけて、業界では1年で最も多い販売量を見込んでいる。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・現在全体的に客の動きが活発なことから、新年度に向けてかなりの動きがあることを期待している。
	一般レストラン（経営者）	・株価も上がっているため、少しは景気も良くなっていくのではないかと期待がある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・12～1月の状況が良いため、2～3か月先も良くなっていくとみている。
		旅行代理店（従業員）	・客の様子や申込状況から、国内旅行、海外旅行共に上向きとなっている。また、LCCの就航とともに申込みが増加している。
		競艇場（職員）	・毎月定期的に来場を促すイベントを展開しているため、効果があれば来場促進につながるとみている。客単価が上がらない以上、来客数を増やさなければならないのでおのずと売上は伸びるとみている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・しばらくは、安定した状況が継続できる見込みである。
		住宅販売会社（経営者）	・遅れている受注も、順次契約となる予定のため、この先は良くなるとみている。
		商店街（代表者）	・初売りに関して、例年を上回る行事などがなかったため、全体として前年と同程度をカバーできれば御の字である。
		商店街（代表者）	・株高など景気回復に向けた明るい動きがあるものの、年金財政などの高齢化社会への不安から、消費者の財布のひもが固い状態が続くとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・12月という特別な季節を除けば、全体の売上に変化はない。世の中が大きく動かない限り、この先も変わらないとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・今年の1月から平均して前年を上回っている状態が続いている。悪い条件が見当たらず、現在の良い状態が続くのではないかとみている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・今までの動きからも、来年1～2月の売上は期待できない。
		百貨店（売場主任）	・重要客層である高齢者の購入率が下がっている。また、新規客層として期待している40～50代からは、依然としてシビアな購買姿勢がみられている。
		百貨店（営業担当）	・景気自体に大きな変化はないとみている。ただし、冬物婦人服の好調な動きが春物にも波及すれば、景気が上向きことも期待できる。
		百貨店（営業担当）	・地方では個人の所得向上が期待できないため、3か月先の景気も現状と変わらないとみている。
		百貨店（買付担当）	・来客数は天候に左右されてしまう。また、客の動向からクリアランスへの期待は薄いと見受けられる。
		スーパー（経営者）	・全国的に好景気というが、地方においては全く実感できない。消費を大きくけん引するような施策や要因も見当たらないため、この先、消費者の財布のひもが緩むことを期待できない。
		スーパー（店長）	・来客数増加の見込みは、競合店出店の影響により厳しいとみている。
		スーパー（店長）	・客の節約志向に変化はなく、必要なもの以外は購入しないという動きは今後も続くとみている。
		スーパー（総務担当）	・前年よりも気温が低く降雪量も多いため、鍋物などの冬物商材の売行きが好調である。1～2月も冬型の気候が予想されるため、この好調が維持できると見込んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	・地域全体で競合店舗が増えているものの、直接的な影響は少ない。そのような環境のなか、この先の売上は横ばい若しくは若干の減少を見込んでいる。
		コンビニ（店長）	・3か月先はまだ雪が解けずに除雪費用などが掛かるため、厳しい状態は変わらないとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・1月末から春物衣料が展開されるが、先物買いの客は年々減少している。実需傾向が強くなっているため、暖くなるまで厳しい状況が続くとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・無料月刊誌に酒の通販と事務服や作業服などの価格設定の広告を載せたところ、予想以上に問い合わせが多かったため、今後の売上に結び付くことを期待している。
		衣料品専門店（店長）	・好不調のバロメーターである来客数が伸び悩んでいる。消費者のニーズが高単価商材と低単価商材で2極化しているが、その中間の商品のニーズが高まらない限り、来客数は伸びないとみている。
		衣料品専門店（店長）	・景気に多少の上向き感はあるが、この先3か月以上続くかどうか判断はできない。しかし、単価の高い客が増えていることは事実である。
		衣料品専門店（総務担当）	・防寒衣料の買換えにより売上はやや上向いたものの、一時的なものであり、この先は元の状態に戻るとみている。

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
		家電量販店（店長）	・ここ2～3年の間、乗客数に大きな変化がない。少子高齢化が進み客層が高齢化しているため、若者向けのオーディオ商品の売上が伸びておらず、今後も大きく伸びる要素はない。さらに、北朝鮮問題などの外的要因もあり、先が見通せない状況である。
		家電量販店（従業員）	・売上の中心となる商品の伸びが期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・小売業全般の低迷が続いている。
		住関連専門店（経営者）	・様々な商材の値上がりなど、購買意欲を減退させる動きが多いため、今後も厳しいまま変わらないのではないかとみている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・積雪などの天候次第ではあるが、特に大きな変動要因は見当たらない。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・客の購買動向に合わせた品ぞろえにして割引のタイミングを早めることで、客単価は落ちるものの、売上総額は維持できると見込んでいる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・寒波の到来により、暖房用の燃料が順調である。しかし、暖房は石油系から電気へと移行する動きが続いていることから、全体的な需要は減少する傾向にある。一時的な寒波で左右されるものの、燃料転換の動きは止まらなるとみている。
		高級レストラン（経営者）	・少しずつ景気が良くなっている雰囲気はあるが、2～3か月先の景気に影響を及ぼすほどの変化はないとみている。
		一般レストラン（経営者）	・所得格差が広がっている印象を受ける。当店の1番の主力となる客層の収入がなかなか増えていない。そのため、当面現状と同じような状況が続くとみている。
		一般レストラン（経営者）	・企業による新年会が少なくなっている。また、卒業シーズンとなりお金が掛かる時期になるため、売上がそれほど良くなるとは考えにくい。
		観光型ホテル（経営者）	・この先に大きなイベントがない。また、先々の予約状況を見ると今月と変わらず今一つの状態が続くとみている。
		観光型旅館（経営者）	・この先も、特に景気が良くなるような要因が見当たらない。
		観光型旅館（スタッフ）	・冬の天候次第で良くも悪くもなるため、判断が難しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・先行きの予約状況は前年並みで推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客の新規獲得が課題ではあるものの、宴会については例年同様の予約数を確保している。
		旅行代理店（経営者）	・旅行業界にとって目新しいものがないため、このまま状況は変わらないとみている。
		旅行代理店（店長）	・観光に関して決め手となるような施策などが少ないことから、この先業界に影響を及ぼす要因は乏しく、このままの状況で推移するものとみている。
		タクシー運転手	・大きな会社は景気が良いと言われているが、タクシー業界はまだまだ見通しが立っていない。
		通信会社（営業担当）	・年始から公共事業の予算消化が始まるため、3～4月までは上向き傾向となるのではないかとみている。ただし、全体的な景気は変わらないとみている。
		通信会社（営業担当）	・企業の給与が上がらない限り、景気の向上は望めない。
		通信会社（営業担当）	・景気に影響を与えるような要素が特にみつからない。
		通信会社（営業担当）	・各社ともスマートフォンを絡めた商品展開が激しくなっており、特に契約期間の縛りをつけた値引き競争が続いている。しばらくの間は客の奪い合いが続くとみている。
		通信会社（営業担当）	・担当しているほとんどの客からは、景気が回復しているような話を聞くことがないため、今後このような状況が継続されるとみている。
		テーマパーク（職員）	・客単価が非常に低く、この状況はこの先も続くとみている。
		観光名所（職員）	・乗客数は増えているものの、その要因はインバウンド客のため、いつ途切れるか分からない。この先状況は余り変化しないのではないかとみている。
		遊園地（経営者）	・この先は冬季休園となるが、春に予定している新遊具の効果に期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		美容室（経営者）	・正月に向けた商品券に対する購買意欲は非常に高く、売上は前年を上回っている。ただし、それ以外の美容施術の単価は下がっている。景気が悪いため、少しでも財布に負担がかからないよう、割増商品券の購入に走っているのではないかとみている。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・12月のリフォーム受付件数は前年並みで推移している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・今月の好調が続けば良いが、どうしても消費者の動きには波があるため、年が明けて世の中が落ち着けば、景気もまた落ち込んでいくとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・政治が安定していることはプラス要因であるが、消費税の引上げの予定と、少子高齢化は構造的にマイナス要因である。ダイナミックな対策がなければ、長期的に購買意欲が停滞した社会になるのではないかとみている。
		スーパー（店長）	・近隣の競合店オープンから1年が経過し、ある程度落ち着いてきた矢先に、新たな競合店がオープンしている。そのため、ピンポイントで影響を受けている。
		スーパー（店長）	・3か月前と今月の売上前年比を比較すると、若干の減少傾向がみられている。競合店対策として、利益を確実に確保する方針のため、セール価格で来客数増加を図るという対応が難しく、このまま来客数減少が進むとみている。
		スーパー（営業担当）	・競合店の出店は今後も続くため、商圈はますます狭くなっていく。小さな商圈でも成り立つ売場のフォーマットと店舗運営の構築が必要になる。
		コンビニ（経営者）	・売上の減少傾向が続いている。消費動向が良くならなければ売上も伸びないため、このままではこの先、かなり厳しい状況になるとみている。
		コンビニ（経営者）	・人手不足のため、時間給のアップをせざるを得ない状況であり、経費が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	・最低時給の改定により、収益が圧迫されている。また、ファーストフードなどの高値入商品の販売量鈍化により、値入率も下降傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	・世の中の動きが震災復興から東京オリンピックへ移行している。そのため、東北への人や資金の流入は鈍化していくとみている。
		住関連専門店（経営者）	・異業種による参入が増えて、高額商材の売上が見込めない状態が続いている。今後も大きな変化はないとみている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・冬季オリンピック、パラリンピックなどで一部は盛り上がりを見ているものの、食料品販売に関してイベント効果は余りなく、地方の消費は冷え込んでいくとみている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・現在の好調な状況は一過性のものであるため、今月と比べれば先行きは悪化するとみている。
		一般レストラン（経営者）	・雪が深くなる当地域では、この先一層外出する人が減ってしまう。前年と比較しても予約数に変化があり、建設業関係の忘年会が少なくなっている。他のエリアに長期で出稼ぎに出たきり戻れなかったという会社も多い。地方にお金の流れてこない期間が続くため、景気はやや悪くなるとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・この先、宿泊・宴会共に閑散期に入る。3月までは寒さが厳しくなるにつれて、来客数が減少する見込みである。
		旅行代理店（店長）	・冬期間の国内旅行の動きが鈍く、予約件数は前年同時期の70%程度で推移している。
		美容室（経営者）	・寒くなると客足も鈍くなるため、低迷した状態が続くとみている。
	×	商店街（代表者）	・来年度において、社用の予約が全くないことが気に掛かる。個人の動きはあるが、売上への寄与度は低い。
	×	商店街（代表者）	・年末年始の休日を挟むが、人通りの回復が望めない状況である。
	×	スーパー（経営者）	・可処分所得が伸びないなか、商品価格が上昇している。また、消費者の節約志向も続いている。
	×	コンビニ（店長）	・震災特需もなくなり、自治体の発注量が増える見込みもないため、建設関係の不景気が特に目立っている。このような状態がしばらく続くのではないかとみている。
	×	観光型ホテル（スタッフ）	・来客数は前年を下回る見込みである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連 (東北)		その他企業〔企画業〕 (経営者)	・得意先において、春先に向けて旺盛な宣伝計画がある。そのため、向こう3～4か月はある程度の活況を見込んでいる。
		出版・印刷・同関連産業 (経営者)	・この先の年度末の需要を期待している。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	・現状からの最後の追い上げで仕事量が増えるとみている。
		電気機械器具製造業 (企画担当)	・この先、新製品開発に向けた設備投資が行われる見通しである。
		輸送業(経営者)	・当地域における保管貨物の需要は増加傾向にある。当社の新倉庫が12月に竣工しており、これに対応できると期待している。
		金融業(広報担当)	・今年の冬は小売業界の想定に近い天候で推移するとみられることから、業績予想どおりの決算になるものとみている。
		広告代理店(経営者)	・得意先や取引先に、前向きな動きが出始めている。
		食料品製造業(経営者)	・11～12月の販売量及び受注量の動きから、1月に大きな変化は見込めない。
		食料品製造業(営業担当)	・既存品の販売量減少をカバーするために新商品を投入しているが、効果は薄い。厳しい状況はまだまだ続くとみている。
		繊維工業(経営者)	・店頭の売上が悪い状態が続くとみている。
		出版・印刷・同関連産業 (経理担当)	・受注残が前年比で約10%下回っている。そのため、景気は横ばいで推移するとみている。
		建設業(従業員)	・年度末に向けて、設計変更などによる一定の受注額が見込める。その他は特段大きな変化はなく、前年と同水準の受注量を確保できる見通しである。
		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か月先も現状のまま推移するとみている。
		通信業(営業担当)	・客に対して、これまで積み重ねてきた実績と信頼を強調し、辛抱強く働きかけていくしかない。
		通信業(営業担当)	・景気回復を実感できない。
		金融業(営業担当)	・特に景気が大きく変化するような要因はない。
		広告代理店(経営者)	・年度末の繁忙はあるものの、新しい仕事の情報は乏しい。
		経営コンサルタント	・先行きの景気において上向き要素がない。
		司法書士	・景気の変化する要因に乏しい。
		公認会計士	・全体的に建設関係が好調であり、小売業、サービス業などの落ち込みをカバーしている。会計年度末までは今の状況が続くとみている。
		コピーサービス業(従業員)	・3月決算を前にしての商談数に、手ごたえがみられていない。もう少し時期が進まないと判断は難しい。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕 (経営者)	・小規模企業の多い業種であるため、売上を維持するのにも大変である。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕 (経営者)	・配送量の運賃値上げに伴い、3月からは一部の商品に値上げが予定されている。このことが消費に水を差すのではないかと懸念している。
	金属工業協同組合(職員)	・見積り及び受注依頼案件は増加しているものの、人手不足や設備などの問題により、その対応が難しい状況にある。	
	農林水産業(従業者)	・リンゴの農協出荷額は前年並みであるが、強風による落果で品質の低下がみられており、全体的には2割程度の収入減となっている。	
	農林水産業(従業者)	・今シーズンの冬は大雪が予想されているため、春先の作業の遅れを懸念している。	
	木材木製品製造業(経営者)	・年明けは例年受注が減少する傾向にある。また、原材料価格の高騰に加え競合品との競争から、製品単価が下落する見通しであり、収益面の悪化が見込まれる。	
	窯業・土石製品製造業 (役員)	・比較的好調だった地区も需要が先細りの状況であり、加えて震災復興需要の落ち込みも大きい。	
	金属製品製造業(経営者)	・先行きの受注見込みが思わしくない。	
	×	*	*
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社(社員)	・求職者数と求人数が増加しているため、マッチングの幅が広がり、良い状況になるのではないかと。
		人材派遣会社(社員)	・年明けからの求人ニーズが増加傾向にある。また、無期労働契約への転換に関係した求職者の動きが増える見込みである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		アウトソーシング企業（社員）	・仕事量の増加に伴って、単価の上昇も見込めると期待している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年末商戦はまずまずの様子であるため、今後は多少景気が上向くのではないかと。
		民間職業紹介機関（職員）	・製造業の求人が増加している。ただし、派遣による補充を考えている企業が多い。
		人材派遣会社（社員）	・新規受注が前年比10%増加するなど、年度末の繁忙期需要は底堅い。しかし、1県集中に伴う他県の案件終了の悪影響が、2～3か月先にどう表れるのか心配である。
		人材派遣会社（社員）	・外食産業、学習塾、建設関連企業など学生に不人気の企業が、来年度の新卒採用に向けて、休日や給料などの待遇改善を検討し始めている。景気の良い状況はこの先2～3か月は継続するとみている。
		人材派遣会社（社員）	・2018年は、無期労働契約への転換など見通しが不透明な部分が多く、判断が難しい。
		人材派遣会社（社員）	・先行きの状況が大きく改善することは期待できない。ただし、以前から視野を広げて、高卒を含む新卒や、シニア、女性などの採用を模索する地場企業も少しずつ増えてきており、成果も出てきている。
		人材派遣会社（社員）	・求人数は多いものの、求職者の動きに変化はみられない。そのため、この先も大きな変化はないとみている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・人手の確保が難しく、受注の抑制につながっている。
		職業安定所（職員）	・少子高齢化による労働力人口の減少により、求人が充足されないなど、地域が活性化されていない。
		職業安定所（職員）	・管内において、多くの業種で人手不足感が強い。また、大きな雇用調整の動きもない。
		職業安定所（職員）	・コンビニの出店が多くなっている。その他2軒程度ビジネスホテルが、新規参入しそうである。
		職業安定所（職員）	・省力化設備などの導入や計画が増えており、安定した成長が期待できる。反面、深刻な人手不足により、教育や研修に人を回す余裕がなく、経験者を求める中小企業からの相談が増えている。
		職業安定所（職員）	・求職者の減少は良いことであるが、求人数については、落ち着きはみられるものの、いまだにかなりの高止まりとなっている。事業所においてもっと人手を確保する努力をしなければ、景気は良くならないのではないかと。
		*	*
	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)		-	-
		乗用車販売店（経営者）	・期末は1年で最も良い時期である。
		乗用車販売店（販売担当）	・販売量が増えるとみている。冬が終わって暖かくなる春先はいつも忙しいので、もう少し良くなるのではないかと。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊単価、宴会1件当たりの単価共に上昇しており、さらに宿泊に限れば、稼働率が前年比103%と堅調に推移している。
		通信会社（経営者）	・数種類の料金プランを販売しているが、比較的上位、高価格の契約が増えている。
		通信会社（営業担当）	・現状、年明けの販売数が増えているため、年末分の増加も期待できる。
		通信会社（総務担当）	・2月中旬～3月中旬にかけて、年間の販売ピークを迎えるため、やや良くなる。
		通信会社（局長）	・2～3か月後は携帯電話商戦のピークでもあり、お金が動くかとみている。
		ゴルフ場（総務担当）	・1～2月にかけてはクローズとなるが、前年同時期と比較して、4月以降の予約問い合わせも入り始めたことから、入場者数は増加の見通しで、やや良くなっている。
		美容室（経営者）	・前年同月と比べて粗利5%増は、美容全国大会出場効果によるところが大きい。スタッフ同士のスキル及びモチベーション向上に伴って、楽観は禁物だが、おおむね堅調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
		設計事務所（所長）	・アベノミクスや東京オリンピック、株価の上昇等から、期待も込めてだが、景気上向きの気配がある。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・我々の業界をみても、暮れの相場が余り上がらず、むしろ下がり気味であった。年が明けても景気は変わらないのではないか。
		百貨店（営業担当）	・大きな変動はなく、引き続き厳しい状況が予想される。初商、クリアランス、バレンタインとイベントを控えているが、現状維持と見込んでいる。
		百貨店（営業担当）	・2～3か月先も、商品カテゴリー別で見れば、好不調は当然ながらあり、トータルでは大きく変わらない。また、顕在化してきている人員不足が、売上に大きく関わっており、人員の確保も急がなくてはならない。
		百貨店（営業担当）	・今期とほぼ同じ推移であることから、変わらないと判断する。
		百貨店（店長）	・来客数、客の動きに変化が見込まれない。
		スーパー（総務担当）	・当店は年末年始のイベントと改装オープンが重なり、しばらくは来客数、売上共に、このまま好調を維持しそうである。衣料、住居関連用品、食品いずれも好調である。
		スーパー（商品部担当）	・農、海産物などの価格が不安定な状況や、人材不足によるサービスの低下などは、しばらく続きそうである。改善できるかどうかはテーマになるが、現状と大きくは変わらない。
		コンビニ（経営者）	・付近の店がコンビニに業態変更したため、客が分散して客数が減少したものの、当店の固定客は根強いので、更に大きく減ることはない。このままで推移する。
		コンビニ（店長）	・年末近くが予想よりも悪くなり、今月は3か月前よりもやや悪い結果となったが、3か月後に良くなるような要因は見当たらない。
		衣料品専門店（統括）	・客の買物に対する志向が大分変わってきたようである。長年にわたってそういう雰囲気になっているが、特にインターネットで買物する客が随分増えてきている。街に出て買物しよう、遊ぼうという気持ちが薄くなっているようなので、どうしたら街の中に人が来てくれるようになるか考えることが必要となっている。
		衣料品専門店（販売担当）	・少し良くなると、次の日には、また、がくんと落ちるような雰囲気の繰り返しである。安定的な売上や、客の出足が読めない状況がずっと続いている。何が背景にあるのか読み切れず、つかみにくい部分が多い。今後も安定した雰囲気での推移するのか分からない。
		家電量販店（店長）	・春の需要に関してはここ数年落ち込んでいるため、移動マーケットの動き次第で好調になるかは疑問である。
		乗用車販売店（経営者）	・この先3か月は、自治体や企業にとって年度末のため、少しは上向くだろうが、格差社会が進行しており、消費マインドは落ち、相殺されてしまうのではないかとみている。
		乗用車販売店（販売担当）	・例年と変わらず、1～3月は良くも悪くもなるような要素はない。また、車検、定期点検、中古車の販売等は順調に推移しており、このままの状態で行くのではないかとみている。
		自動車備品販売店（経営者）	・身の回りは比較的静かで落ち着いている。
		住関連専門店（店長）	・来客数が前年とほぼ変わらない。
		住関連専門店（仕入担当）	・インターネット販売への流出を含めて、業態を越えた競争は激化しており、消耗品の価格競争や厳しい商環境は続くともみている。
		その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	・物販店のため、客の興味のある新製品、期待する物が出てくると良い。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注残からみれば増加傾向なので、この傾向が続けば良い。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・先々月の競合店新規出店から1年間は、集客の苦戦が予想される。
		一般レストラン（経営者）	・政府が地方創生を掲げているが、地方では、依然として所得は上がらず、消費も悪い状況である。
		都市型ホテル（経営者）	・近隣企業の利用動向や過去5年間の利用推移をみても、変わらない。
		都市型ホテル（営業担当）	・11～12月と続いた若干良い景気が継続するかどうかは不透明なところであるが、明確に悪くなる要素もないので、現状維持で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
		都市型ホテル（副支配人）	・例年良くない1～2月にかけて、どの程度の落ち込みで乗り切れるかが課題である。団体利用が少ない時期のため、インターネット予約を伸ばして、落ち込みをカバーしたい。
		都市型ホテル（営業）	・今月がかなり上向きのため、これ以上良くなるのはかなり厳しい。この良い状態を維持していくとみているので、そういう意味で変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・相変わらず低価格の商品を探している客も多いため、全般的には、まだ予想ができない。
		旅行代理店（所長）	・3月まではシーズンオフのため、状況の好転は期待できない。4月からのデスティネーションキャンペーンに大いに期待したい。
		旅行代理店（従業員）	・景気が良くなるとは考えにくいので、変わらない。
		タクシー運転手	・来月は新年会等で動きはあるものの、2月はその反動で動きが鈍る。
		タクシー（経営者）	・月の後半の動きが良くないので、この先も変わらない。
		タクシー（役員）	・乗務員不足は変わらない。
		通信会社（社員）	・3～4月になれば、引っ越しなどで契約に動きがありそうだが、まだ先が読めない。
		テーマパーク（職員）	・天候は良いものの、例年に比べて、早い時期から寒い日が続いており、前年を上回することは期待できない。
		競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪の売上が、ほぼ同額で推移しているため。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・近隣の商店に元気がなく、閉店が目立っている。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・例年この時期は、来客数は若干減るが、予約状況等をみても、各テナントを含めて横ばいである。そのため、変わらない。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・依然として、客の節約志向は根強く残っている。
		設計事務所（所長）	・今月は年末のため、特に、修理依頼の情報が多かった。今後は、新築より改修計画の依頼が多くなると考えられる。仕事量は増加するが、それをいかに収益に結び付けるかが問題である。
		商店街（代表者）	・商店街内に大型駐車場を有したコンビニがオープンし、車の出入りはあるものの、人の動きはさほど目立たない。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・プレミアム付商品券の売上がないこと、日々の売上も少ないことなどから、先行きは余り良くならない。
		コンビニ（経営者）	・今月は年末でもあり、客単価は高く、商品もたくさん売れるが、来月はイベントもないので、多少悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・今月は1年を通して客数が多い月でもあり、2～3月になると、今月よりは来客数が減るため、やや悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・景気は悪化する。
		一般レストラン（経営者）	・当店は顧客の中心層が中高年のテレビをよく見る世代である。毎度のことだが、冬季オリンピック開催中は客足が鈍ると予想している。
		通信会社（経営者）	・高齢者の便利屋的な仕事ばかりが増えて、利益につながらない。
		×	コンビニ（経営者）
	×	通信会社（経営者）	・補正予算の見積りさえ出てこない状況から、この先景気が上向くとは考えられない。
企業 動向 関連 (北関東)		金属製品製造業（経営者）	・製品発注は小康状態だが、親会社に利益が出ているので、作業改善のための組立治具等の発注は、3月まで増えそうである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現状の仕事量が減少する情報はなく、取引先の期末の影響もあり、更に増加の見込みである。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・太陽光発電設備は、一度計画が完成すると20年は予定が立つため、良くなる。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・現状が維持できれば良い。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車販売台数は北米、国内向け共に、前年同月比を上回っている。

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
		建設業（開発担当）	・現政権の下、公共工事は順調に推移している。今期も前期比14%増で安心している。ただし、今回リニア新幹線工事で日本を代表するスーパーゼネコンの談合問題で公正取引委員会が調査に入ったことは、業界イメージが悪くなるので大変心配している。建設業の発注は今では設計額の10%減での最低価格で設定されるので、受注できても利益計上が難しいのも問題点である。発注主にもよく考えてほしい。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い、商談件数、受注量共に、増加傾向で収益は改善されるとみている。
		食料品製造業（経営者）	・米国と比べると、法人税や所得税の大幅な改革、減税などができないため、国内消費は余り伸びないのではないかとみている。
		化学工業（経営者）	・現在ほぼフル稼働状態で、今期末までこの状態を維持できるとみている。
		金属製品製造業（経営者）	・今より悪くなることはないが、余り期待できない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・前月と変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先が十数社あるので、忙しいところや暇なところ、大分上下があるものの、総合的にはまずまずである。2～3か月先の取引先の様子、受注量等は、全く読めない。
		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）	・新年度を迎えて、転勤、入学等の新生活商品、白物家電や生活用品のベッド等の輸送量は増える予定である。また、インターネット通販等による人件費の高騰や燃料の高騰もあり、経費負担増で利益は少なくなりそうである。
		通信業（経営者）	・変わる要素が見当たらない。
		広告代理店（営業担当）	・消費行動に消極的な状態が続いており、大きな販促を実施する企業は増えない。
		経営コンサルタント	・新年度に入る前の見通しは、地域の中小企業の設備投資動向次第であるが、特に目立った動きはない。また、個人消費も例年並みにとどまるとみている。
		社会保険労務士	・今のところ地域に大きな案件がほとんどないため、現況が続くものと思われる。
		建設業（総務担当）	・民間案件はともかく、公共案件は補正予算が少ないと耳に入ってきているため、全く期待できないと考えている。
		不動産業（経営者）	・漠然としているが、これから必要とされるインフラの整備が後手に回っており、これまでのインフラの老朽化が放置されていることからやや悪くなる。
		不動産業（管理担当）	・最低賃金引上げ分を反映させなければならないが、取引先からは人件費増を理由とした、受託金額の値上げ交渉は全く受け入れてもらえず、利益が圧迫されると予想している。
	x	電気機械器具製造業（経営者）	・1月の注文は例年並みに入ったが、在庫がたまり過ぎて調整に入るようで、半分に減ってしまった。2月もまた、同じような注文なので、今月と比べて、売上が4割くらい落ちる感じである。余りにも急激に落ちるので、対処の方法がない。
雇用関連		-	-
(北関東)		人材派遣会社（経営者）	・年始関係の商材、食品関係の購買は引き続き伸びていく。寒さの影響もあって、衣料品も微量ながら伸びる。建設関係は、寒さの影響度合いにもよるが、進捗が遅れて、横ばいというよりは、意外と下向きに行くのではないかとみている。依然として、サービス業、介護、看護等の募集は続いている。
		人材派遣会社（経営者）	・来月から仕事が忙しくなり売上也伸びるので、良くなる。
		人材派遣会社（社員）	・この地域の宿泊施設は稼働状況も非常に良く、近隣エリアの取引先でも稼働率が非常に高くなっているということである。この先、特段稼働が悪化するような原因も今のところ思い当たらず、このまま良い調子で集客ができるのではないかとみている。
		人材派遣会社（管理担当）	・携帯電話修理の派遣増員が予定されており、やや良くなる。作業場も移転予定で、大きくなるということである。

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
		人材派遣会社（支社長）	・引き合いの要請は相変わらず強く、企業の採用意欲は高い。営業せずとも残オーダーのみがホワイトボードに積まれていき、場合によっては受電時に即答で断らざるを得ない物もあるというのが、普通という感覚であり、申し訳ないという感情は消えている。求職者に企業が合わせる時代になったと痛感している。
		職業安定所（職員）	・久しぶりに求人を出す事業所が増えている。人手不足感が、更に増してきている。
	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 (南関東)		コンビニ（経営者）	・当店はサラリーマン客が大勢来店する。年末商戦ということで力を入れて販売しており、非常に購入客が多くなっている。先々の景気も良くなる。
		衣料品専門店（統括）	・入学、入社などの新生活用品の購入に伴う客の来店増加が見込める。
		乗用車販売店（総務担当）	・最大需要月、決算月を迎えるため、各社キャンペーンを打ち出すと予想している。ここで競争を勝ち抜いた会社は大幅な増益となる。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の打ち出す政策が的確である（東京都）。
		通信会社（管理担当）	・年度末、年度初めに向かって追い込みでソリューション案件の受注が見込めることと、個人向けの携帯電話やその周辺機器の販売も、春の商戦期にあたり景気は良くなるものとみている（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・今月の景気が悪かったため、今月と比べれば景気は良くなる。年始からの新春キャンペーン展開による集客に期待している。また、新しいコンテンツへの取組により集客増、販売増を狙っている。
		商店街（代表者）	・よほど寒い冬にならない限り、好調を維持する。イベントや商業的な仕掛けへのレスポンスが非常に良い（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・同じ商材でも、高額商材を買う客と値段だけで選ぶ客というが、少しずつ商品の性能などを重視して買う客が増えてきている。
		百貨店（売場主任）	・12月末の買い控え傾向からの反発で、1月のクリアランスセール前倒しで売上がプラスに転じると予測されるため、商況が改善される。
		百貨店（総務担当）	・多くの領域で前年を上回るようになり、顧客心理の変化を感じる。
		百貨店（営業担当）	・国際情勢、特に北朝鮮問題の先行きは見通せないが、国内情勢だけを見れば、薄日が差してきていると感じている（東京都）。
		百貨店（店長）	・近隣競合が苦戦しているなか、デイリー客の生鮮グロッサリーが9～12月まで各月で前年をクリアしており、安定している。ファッションなど目的用途の高いカテゴリも上がり始めている。
		スーパー（販売促進担当）	・イベント回数を増やす計画により、集客アップを見込んでいる。
		家電量販店（経営企画担当）	・よほどの波乱要因がない前提で、今のトレンドがキープされる。ただし、来年度の税制改革により影響を受ける可能性があるため、消費動向を注意深く見ていく必要がある（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	・新年の初売りで、新型車発売の効果が期待できる。
	乗用車販売店（営業担当）	・3月に本決算があるため、2月頃から客足が増え、注文も増加すると予想される。	
	乗用車販売店（販売担当）	・人材募集の広告が多く、平均倍率が今までに比べて上がってきており、景気は良くなっている。ただし、業種によっては人が入らず、倒産又は廃業する企業も出てくるのではないかと（東京都）。	
	住関連専門店（営業担当）	・大企業中心ではあるが、企業業績や株価が引き続き堅調なこともあり、それらにけん引され、景況感や消費マインドも好転しつつあるのではないかと（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〔貴金属〕（統括）	・客の様子を見ると、今まで我慢してきた物やサービスへの消費についても、購入を検討する動きがみられる（東京都）。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・好調な企業業績を受け、ボーナスの手取り増額により消費増につながるとみているが、全体に広がるものではないので、上昇圧力は大きくない。
		一般レストラン（経営者）	・地域的に穴場としてのマスコミ取材が増えている。その時流に乗ればビジネスチャンスが生まれる（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・取引先の福利厚生に対する考え方が多少なりとも緩んできている状況がうかがえる。これも取引先の業績が比較的好調であり、将来的なめどが付いたことの表れと判断している（東京都）。
		観光型旅館（スタッフ）	・オリンピックがあるため、やや良くなる（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	・2月に韓国で平昌オリンピックが開催される。当社はその請負の指定旅行会社になっているので、その取扱は十分に期待をしている。また、新年度の始まりに当たり、受注見込みは前年並みとなっているので、プラス材料を加味してやや良くなる（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・2～3月に旅行需要の増加が期待できる。
		タクシー運転手	・成長ペースが鈍化するものの、国内民需は底堅く推移する。個人消費も、雇用所得環境の改善や株価の上昇などに伴う消費者マインドの持ち直しが下支えに作用する。世界的な設備投資意欲の改善などを背景に、輸出の増加基調が続く。内外需共に底堅く推移し、1%程度とみられる潜在成長率を上回る成長が続く見通しである（東京都）。
		通信会社（経営者）	・新年になると賃上げの話題が多くなる。前年を上回るという期待が大いに膨らみ、消費も活発化する（東京都）。
		通信会社（経営者）	・年末から正月を迎え、新年度への動きが活発になる時期である。前評判としては今一つだが、2月9日からの冬季オリンピックに期待したい（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	・案件数が増加傾向にある（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	・昔の客の懐かしい顔をよく見掛けるようになっている。
		ゴルフ場（企画担当）	・引き続き予約が埋まるのが早くなっており、順調である。
		パチンコ店（経営者）	・同業、他業種を含め、期待を込めたコメントが多々聞こえてきている。
		その他レジャー施設〔総合〕（経営企画担当）	・賃上げによる諸費の底上げに期待する（東京都）。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・受注量が増加しており、今までよりも受注残が膨らんできているので、2～3か月掛かる納期を考えると、年度末に向けて販売量も増える（東京都）。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・来年は新商品を中心に勤めて行きたい。業界として平成30年1月に大幅な商品改定があり、そこでの増収を期待したい。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	・12月の首都圏マンション新規発売戸数は、前月比、前年同月比共に増加傾向にあり、消費税再増税前の駆け込み需要を想定したマンション建設が進む可能性がある（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・期末に向けて受注数は伸びていく。来場者数から考えても、多少良くなる。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・今年は大きな動きが少なく、余り仕事量の波もないが、年明けからの検討案件で実需に結び付く情報が出てきているので、期待している（東京都）。
		商店街（代表者）	・客が買物に対して非常に慎重になっており、お金を余り出したがらない感覚が強くなっているようである。景気の状態からいくと2極化しているわけだが、良いものを買いたい客はほんの一握りで、どちらかというとしても安く買いたい客が最近特に増えている。
		商店街（代表者）	・最近是人出が少ないということに尽きる。理由ははっきり分からないが、天候は良い割に寒いことが原因の1つにある。少し暖かくなると難しい（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・新しい取引先から1月の注文も好調に入っているため、売上を確保できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	・景気は良いようだが、一般消費者や商売人は実感がないので、しばらくはこのままではないか。商いは飽きないという昔からの言葉どおり、こつこつ頑張るより仕方ない。
		一般小売店〔家具〕 (経営者)	・この先の景気は、余り良くはならず、今のままで変わらない(東京都)。
		一般小売店〔印章〕 (経営者)	・当店は、地域点在型の商店街の路面店に立地しているため、周りのアーケードで結ばれている商店街とは違い、それぞれの店の持ち味が重要視される。印章、軽印刷等は、需要が非常に少なくなっており、非常に厳しい環境下に置かれている。
		一般小売店〔祭用品〕 (経営者)	・駅周辺から外に向かわせる施設、環境を整備しなければ変わらない。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・この先、特に期待できるような政策がほとんどないので、余り変わらない(東京都)。
		一般小売店〔米穀〕 (経営者)	・12月をピークに、明るい材料が見当たらない(東京都)。
		一般小売店〔傘〕(店長)	・大型商業施設に押され、商店街の人通りがまばらで、景気の良い話が聞こえてこない。
		一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	・景気は上向きだと思うが、2～3か月後に大きな案件がそこそこあるので、外商はますますの状況である。店頭は、企業努力もあり来客数が増加しているが、今後は通販等の巻き返しがあることを考慮すると、悪くはないが、現状と余り変わらない。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	・当社の商品は季節や時期でさほど変わらないので、新茶の時期にどれだけ売れるかを期待するくらいである。何かブームを起こせたらいいと思っている(東京都)。
		百貨店(売場主任)	・今後の世界情勢にもよるが、年明けはまず今と大きくは変わらないのではないか(東京都)。
		百貨店(総務担当)	・消費に対する慎重な姿勢は継続する。
		百貨店(広報担当)	・初売り、セールは大きな商機だが、現在好調な商材について、メーカーの総生産数が前年並みのため、引き続き確保できるか読めない部分がある(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・気温の低い日が続き、冬物衣料品やマフラー、ストール、手袋等の防寒雑貨、羽毛布団、保湿化粧品等の動きが良い(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・商品単価は継続して上昇しているが、購買件数や買い回りは伸びておらず、依然として必要最小限の購買にとどまっている(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	・宝飾品やラグジュアリーブランドが好調に推移していることで、来客数が減っても客単価が上がり、前年売上をクリアできている状況が続いている。この傾向はしばらく継続すると思われるが、宝飾品やラグジュアリーブランドの免税を除く売上が鈍ってきており、今後の懸念材料となっている(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	・現況の好調が続くと予想しているが、右肩上がりではなく、堅調な推移となる(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	・地方百貨店の閉店が続いており、県内でも春に2店舗の閉店が決まっている。一方、駅ビルなどの新規出店も計画されており、競合する商品が多く出てくることが予想される。このようなプラスとマイナスの面があるため、大きくは変わらない。また、今年の春闘による賃上げも大きく期待できないことから、良くなることは予想できない。
		百貨店(販売促進担当)	・年始に向けて、景気が変わる要素が見当たらない。現在は悪くなく、年始についてもある程度の消費意欲が期待できる(東京都)。
		百貨店(管理担当)	・有効求人倍率、失業率は改善しているが、消費の現場では景気回復を実感できない。
		百貨店(計画管理担当)	・春先にしっかり気温が上がり、季節の移ろいを感じるような気候になれば、百貨店ブランドのアパレルもよく売れる(東京都)。
		百貨店(店長)	・株や為替はいいポジションにあるが、肝心の給与等、所得については大きな上昇は期待できないため、売上の大きな伸びは期待できない。
		百貨店(副店長)	・ここ数か月の売上状況に鑑みると、各月前年を上回る状況が続いており、景気は上向き傾向にある。しかし、現場での感覚は、先行きの不安定要素などもあり、実感が伴わない状況が続いている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業企画担当）	・好調さがどこまで持続できるかを判断する決め手に欠くため、慎重な見方をしている（東京都）。
		スーパー（販売担当）	・客の様子をみていると、広告初日の目玉商品や、ポイント何倍の日、クーポン何倍の日など、店ごとの特典を使いながらうまく買い回り、常に安い商品を買っている傾向がまだある（東京都）。
		スーパー（経営者）	・1～2月は売上が落ちるが、前年比では伸びていく。
		スーパー（経営者）	・世間は多少良くなっているのかもしれないが、当店に関しては、競合がどんどん激しくなっているため、やや悪い状態ですと変わらない。
		スーパー（経営者）	・人件費が上がっている。可処分所得が増えている。
		スーパー（店長）	・当店周辺での競合店出店や改装オープン等により、客の奪い合いになっている。来客数をいかに増やしていくかが1つのポイントになるが、現在行なっていることが最大限生かされていないのが現状である。この先もやることは今と同じなので、3か月後も変わらない（東京都）。
		スーパー（店長）	・年末年始を迎え出費が増える時期だが、消費者には相変わらず節約意識が根付いているので、しばらくは同様の状態が続く（東京都）。
		スーパー（総務担当）	・客の購買力はまだ活発とは言えないが、消費動向がモノからコトに変わっており、客の生活様式に合わせた小売販売店の売り方の変更、新規商品の導入により、売上が上向き可能性は残っている。旧態依然の売上の大きい商品については、購買力、売上の大幅な上昇は見込めないと思われる。
		スーパー（営業担当）	・社会情勢、天候の安定が、今後の景気の決め手になってくる（東京都）。
		スーパー（営業担当）	・商品価格が下落傾向にあるため、景氣的には今後も変わらない。
		スーパー（仕入担当）	・年明けは、青果物の収量、相場が安定せず、水産物は漁獲量が安定する見込みがない。食肉の相場も高止まりをしており、消費の冷え込みが懸念される。
		コンビニ（経営者）	・近隣に大きな工事現場があるが、中に食堂や売店があるため、今とそれほど変わらない。
		コンビニ（経営者）	・不安材料が多い（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・年末は残り少なく、正月商戦も望み薄である。暖くなるまでは、景気回復、客の増加は望めない。
		コンビニ（経営者）	・今の状況はしばらく変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニでの消費を控える傾向が続いているため、客の来店誘引につながる施策を増やし、トレンドを変えようとしているが、大きな改善はいまだみられない（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	・今後も来客数が回復する見込みはない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	・東京オリンピック景気で建築関係は人手不足のようだが、一部の地域、業種に偏っているように見える。全体に波及するには、まだ時間が掛かるのではないかと。
		衣料品専門店（経営者）	・天候が追い風になり、売上に貢献しているが、メーカーの防寒衣料の在庫に底が見えてきている。在庫があれば売れるのだが、海外商材が多く、追加ができないため、春物衣料にシフトしている。
		衣料品専門店（店長）	・消費者の可処分所得の伸びが鈍いため、当店が扱っている衣料品消費にはしばらく時間を要する（東京都）。
		家電量販店（店長）	・景況感が変化するようなヒット商品や話題性のある商品が見当たらない。
		家電量販店（店員）	・先行きも全体的な景気は変わらない（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備は順調に入っているが、販売が余り芳しくない。12月はボーナスが出たはずなのだが、いつもと変わらない。
		乗用車販売店（渉外担当）	・前年と比べて販売量は微増だが、来場者がやや少なく、余り変わらない。
		乗用車販売店（店長）	・以前施行された減税など、目新しいことがないと景気回復にはつながらない。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	・当店は医薬品販売なので、1月は12月に買った商品が残っていたりなどで、販売量が減る。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	・防衛費の予算等の拡大が、財政健全化の後退要素となり、いつまた増税されるか、生活不安が先行することに変わりはない（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
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕(営業)	・現在の仕入値高騰のままでは好転は期待できない(東京都)。
		その他小売〔ゲーム〕(開発戦略担当)	・年明けも大型有力タイトルの発売が続くため、引き続き好調を維持する(東京都)。
		高級レストラン(副支配人)	・法人関連の予約状況から判断している(東京都)。
		高級レストラン(仕入担当)	・年始から春先にかけての予約状況を見ても、ほぼ前年と変わらない(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	・3か月後も今と変わらない。材料価格も高くなっているため、これから景気が良くなるとは思えない。パブルとまでは言わないが、そういう勢いを感じられるような景気を期待している。株価も上がっているが、一般庶民には景気が良いという実感は余りない。
		一般レストラン(経営者)	・景気は変わらないが、人手不足、仕入原価の高騰等、会社経営としてはどんどん悪くなっており、厳しい状況が続く(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	・これ以上悪くなったら大変なことなので、変わらない。
		一般レストラン(経営者)	・新年会の予約も例年どおりで、単価の動きもいつもと同じである。忘年会の状況を見ても、余り景気が良いとは思えない(東京都)。
		都市型ホテル(スタッフ)	・北朝鮮の問題もあるが、特に今後景気が良くなるような要因が見当たらない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・予約は正月を中心に好調だが、2~3か月先の動きが鈍い。元々2月は閑散期ではあるが、周辺でのイベントもほとんどなく、動きは見込めない。個人消費は、相変わらず節約志向が続いており、先の景気は変わらない。
		都市型ホテル(総務担当)	・この先の予約状況を見る限り、楽観視できる状況ではない。人件費等、諸経費の値上がりが見られる。
		旅行代理店(従業員)	・申込状況が当面今月と変わらないため、先行きの見込みは良くなく、変わらない(東京都)。
		旅行代理店(従業員)	・ボーナスが上がった分は貯蓄に回っているのではない(東京都)。
		旅行代理店(従業員)	・学生の卒業旅行の動きが例年に比べて良い。学生の売手市場で、内定が早かったためだとみている(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	・市場が全体的に冷えている(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	・年度末に向かって、経費削減等の理由により伸長が望めない(東京都)。
		タクシー運転手	・12月は確かに利用が多いが、他の月は夜の利用が少なく、昼間の利用だけでは売上が上がらない状況が長く続いている。年が明けてもこの状況はまだしばらく続く。
		タクシー運転手	・報道その他による好景気感を感じたいが、タクシー業界においては、運転手により差はあるが、サラリーマン客の昼間と夜間、特に深夜の利用客が激減している。宴会があっても、昔と違ってタクシーで帰るようなことはなく、電車があるうちに帰る客が大半である(東京都)。
		通信会社(営業担当)	・先行きが不透明なこともあり、より低価格なものを求める傾向が続いていく。
		通信会社(営業担当)	・大手携帯会社が通信環境の囲い込みを進めているため、当社の契約件数はしばらく横ばいが続く。
		通信会社(管理担当)	・新生活の特需をきっかけに、顧客基盤の奪い合いが始まる直前なので、2~3か月先は変わらない。
		通信会社(局長)	・業界的にはインターネット中心のサービス展開になってきており、インターネット関連の新サービスが出ないと契約数も増えない(東京都)。
		通信会社(営業担当)	・良くなる材料が見当たらない。
		通信会社(総務担当)	・物価は微妙に上昇しているが、景気を左右する要素は見込めない(東京都)。
		通信会社(営業担当)	・客の様子をみると、値下げなど何か大きなことがない限り、変動はない(東京都)。
		通信会社(経理担当)	・販売量は減少傾向で、利益目標を達成するためコスト削減が求められている。取引先では受注減、単価ダウンで薄利な取引となる。お金の循環が改善するとは考えにくい。
		ゴルフ場(従業員)	・2~3か月では特に変わらない。

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
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・やや下げ止まった感はあるが、周りの学習塾をみても、人件費ばかりが高騰し、授業料等は変わっていない。体験の日数も増えてきているので、実質的な景気は変わっていない。3か月後も今の状況が続く。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・前年11月に大型商業施設が閉店し景気が悪くなってから、もうこれ以上悪くならないように思えたが、なぜか悪くなっている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・良くなってほしいという期待感は強くあるが、現況から変わる要素がない。
		設計事務所（経営者）	・現在の政治は何となく平たんに動いている感じがする。そういうなかで、建築の動きがいまだはっきりせず、当社としても客の予定に沿って動いてはいるものの、なかなか決定に至らない。社員を3名増やし、新年に向かって客の対応を考えているが、思ったより動きがない。
		設計事務所（経営者）	・今は大きな新しい動きがない。
		設計事務所（経営者）	・新規受注のお陰でしばらくは忙しいと思うが、周囲を見渡すと、特に景気浮揚の実感はないので、仕事があれば良しと考えている。
		設計事務所（所長）	・現在の状況から判断して、これ以上悪くなるとは考えられないが、良くなる材料も見当たらない（東京都）。
		設計事務所（職員）	・変わらないと回答してはいるが、将来的に大きく上向くようなことはないのではないかと（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・現状から大きく変わることはない。客の動きや仲介業者からの情報でも、特に変わった話はない。適正価格で仕入れられれば、このまま推移していく。
		商店街（代表者）	・客の消費マインドは冷え込んでおり、末端の中小零細企業の経営はより厳しくなっている（東京都）。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・1～2月は文具の閑散期のため、やや悪くなる（東京都）。
		一般小売店〔生花〕（店員）	・12月はクリスマスやお歳暮、年始で花の需要があり、客もたくさん来るが、1～2月は花が長持ちするし、例年客が少ないので、やや悪くなる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・婦人服に関してはますますデフレ傾向が続く。来客数減を客単価アップでカバーしたいが、一部の高額品が動くのみで、全体としては厳しい（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・中間層の需要の伸び悩みが懸念される。インバウンド需要、高額品の動きはみられるものの、ボリュームゾーンである中間層の購買が盛り上がり欠ける。現在の景気が一過性のものに支えられている状況に鑑みると、今後の伸びは期待できず、厳しい状況が続く（東京都）。
		スーパー（経営者）	・北朝鮮問題の影響によりやや悪くなる（東京都）。
		スーパー（店長）	・今月、多少数字は改善されたが、内訳としては来客数は微増で、客単価アップによる成績となっている。客の動向は、冬至、クリスマス、年末にかけて食生活の多様化がみられる。個々に食べるものが違い、際物商材の販売量は変わらないが、量目としては減少傾向にある。
		コンビニ（経営者）	・競合店がますます増えているため、いつまで経営を続けられるか不透明である。
		コンビニ（経営者）	・当業界は12月にピークを迎え、1～3月にはその反動が出る。2月は受験シーズン、当店は事業立地のため、3月は職場の異動あるいは退職などがやや関係してくる。人の入れ替わりや、人が増えるか増えないかなど、客の動向に注目している。例年2～3月は徐々に上昇していきながらも、一番底になっている。
		コンビニ（経営者）	・コンビニを数店舗運営しているが、全体的にどの店も前年に比べ来客数が伸びていない。毎年のようにコンビニが増え、商圈が狭くなり、売上が伸びなくなっている。
		衣料品専門店（営業担当）	・景気が良くなる要因は一つもない。
		家電量販店（店長）	・新入学、新年度の需要は前年並みとみているが、需要を喚起するような商品の発売がない（東京都）。
		住関連専門店（統括）	・消費を促進する要素がないため、冷え切った状態がまだしばらく続くのではないかと。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・春先も、余分な買物はしない傾向は続くのではないかと。また、花粉の飛び方が例年よりも少ない予想なので、花粉関連商材が厳しくなる。

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
		一般レストラン（経営者）	・活き魚の納品業者と話す機会があったが、注文が減るといふよりは、店自体がなくなっていくケースが多く、かなり入替えが激しいようである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・輸出業及び外国に進出している企業は好調のようだが、国内産業の景気は良くない。良くない部分よりも好調な部分だけが強調されているように感じる。また、インターネット通販の急成長により、流通業、個人商店の売上も減少しているが、そこへ働き方改革の影響による可処分所得の減少も加わり、今後は更に悪化する。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・12月は年末景気なので、年明けはどうしても客の動きは鈍くなる（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・オフシーズンとなるが、春節時期の需要が若干見込めるため、やや悪くなる程度と見込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	・正月の家族旅行は徐々に増えているように感じるが、正月の後は、今のところ予約の客もないので、やや悪くなるのではないかと。
		旅行代理店（従業員）	・旅行業としては閑散期に入るため、新規開拓や春以降に向けての準備に業務を振り分けることになる。
		タクシー運転手	・今は様々な不安が目前にある。世界からの重圧や国内の治安の問題があり、不安が先に立って、余り思い切ってお金を使えないようである。
		タクシー（団体役員）	・12月の状況から、景気の好転は見込めない。
		観光名所（職員）	・2～3か月先の2～3月は、年間を通して最も実績が悪い時期であるため、今よりは悪くなる（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	・客はやはり新しい、面白い機械を期待して来店することが多い。接客やその他のことでは努力をしているが、面白い新台が入らないと、客足がやや遠のき、先々は若干厳しくなる（東京都）。
		競輪場（職員）	・広告の手法をいろいろ検討してきたものの、思った以上の効果が出ていないため、人口減なども含めて、年明けはもう少し厳しくなるとみている。既存客ではなく、新規客の層を作っていくないと成り立たなくなる。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅が売れると経済波及効果は非常に大きい。客が長期の住宅ローンを組むことに不安を持っている状況が改善されない限り、本当の景気回復にならない。国にはぜひ住宅対策を考えてほしい。
		住宅販売会社（従業員）	・大型案件の引き合いが減少しているため、売上、粗利共にボリュームが稼げない。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・秋以降の動き、年末にほとんど相談がないことを考えると、この仕事は決めるまでに時間が掛かることから、厳しい状況になるのではないかと。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・個人の税金が増え、手取り額が減少している。また、最低賃金の上昇もある。
	×	衣料品専門店（店長）	・単価の低下が続き、明らかにデフレ傾向となっている。実用品の比重が上昇し、ファッション衣料に回すゆとりがないようである。
	×	一般レストラン（経営者）	・12月は年間で最も売上が良いが、2～3か月先の2～3月、特に2月は年間で最も悪い月なので、売上は一番下まで落ちていく。3月は多少人の動きがあるので良くなるが、2月は期待できないため、今よりは悪くなる。
	×	タクシー運転手	・年末でさえこの状況なので、年が明けると、夜の人の動きがもっとなくなる。残業問題でかなり厳しくなっているもので、夜遅くまで仕事をする人が減り、夜に出歩く人がいなくなるので、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）	・人の動きや買物の仕方などを見ていて、活気が出てきていると感じる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・年度末に向けて、受注量、販売量共に増えていくが、4月以降の動きについての見通しは、まだはっきりしていない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・インバウンド効果もあり、化粧品容器の販売が好調のようなので、受注増加を期待している。
		金属製品製造業（経営者）	・半導体関連部品加工の発注元より、来年もこの忙しさが継続しそうだという。新年から設備、増員を検討できる雰囲気になりそうである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・このところずっと良くなかったため、人員を絞り気味にしていた。仕事が増えているので増産したいが、人手が足りない状況が発生している。何人か入れて、来年にかけても、更に何人か入れる予定なので、売上につながってくる。

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（経営者）	・取引先の様子から、受注量の増加が更に続きそうである。また、徐々にではあるが、取引先も利益改善に応じてくれるようになってきている。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・景気の回復感が徐々に、現場から聞こえてきている（東京都）。
		建設業（経営者）	・東京オリンピックまではこのまま良くなるのではないかと。
		金融業（統括）	・年度末に向けて、まだ資金ニーズも出るし、設備投資も増えると見込んでいる。
		金融業（支店長）	・上場企業の業績は好調で、企業の設備投資意欲が出てくれば、景気は更に良くなる。
		金融業（役員）	・米国の法人税減税の影響で、国内においても輸出企業を中心に業績の上振れが見込まれ、株価の更なる上昇が期待できる。また、当地は自動車関連企業が多いため、増産による景気拡大が見込まれる。
		税理士	・グローバル化の時代のため、米国、中国、東南アジアの経済の影響も受ける。米国は景気がそこそこ良いが、中国はバブルが弾けるのか分からない。北朝鮮問題もあり、これらが全て影響してくる。国内は政権が安定しているので、やや良い方向に向かっていくのではないかと（東京都）。
		経営コンサルタント	・中小企業にも仕事が回ってきているが、単価が低いことが問題である。政府が従業員の賃上げを推奨するのは良いが、中小企業への発注価格に対する配慮についても、大きく取り上げてほしい（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	・小売業の景気は決して良くなっていない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・メインの間屋へは注文を受けてから支払をしており、見込みで仕入れることはない。いつもは15万円程度の支払が、今月は16万円ほどで、通常と変わらない。個人の年賀状印刷は以前からなくなっているが、法人の注文が非常に少ないように見受けられる（東京都）。
		化学工業（従業員）	・1～2月の海外向けは順調に受注している。国内は、原料の値上げの話はあるが、受注量が増えるという話はない。
		金属製品製造業（経営者）	・12月中旬から年度末までの仕事の話が出ている。新年からは年度末まで忙しくなる予定であるが、受注価格の値上げは余りできず困っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・商品の成熟期を迎えたが市場が増えず、新商品の開発をするか、海外のマーケットに進出しないと、国内営業だけでは売上は増加しない（東京都）。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・得意先の状況も元に戻り、しばらくこのまま続くと予想している。
		建設業（経理担当）	・駅前通りはシャッターを下ろしている店が多くなり、活気がない。若者たちは大型ショッピングモールをただ歩いている。近所で物が買えないようでは、身近な景気は良くなりそうにない。
		輸送業（総務担当）	・年度末に向けても人件費の上昇や人手不足、燃料費の高騰など、業況改善は見込めない。
		通信業（広報担当）	・当面は一進一退の状況が続く（東京都）。
		金融業（従業員）	・小規模な製造業の取引先でも、取扱製品の工夫や海外展開等により、業況が好調な事業者が増えてきている。ただし、一部の経営者からは、原材料価格の上昇や国内大手製造業者の不祥事による影響を懸念する声も聞かれる（東京都）。
		金融業（営業担当）	・製造業の先行き受注量も減少する見込みである。運送業においては燃料の高騰により利幅が縮小する。サービス業、建設業では人手不足が深刻で、労務費が上がっている状況である。全体的に上昇する要因が見当たらないことから景気は変わらない（東京都）。
		不動産業（経営者）	・新築物件が続々と建つが、古い物件は決まらず、空室が増えるばかりである（東京都）。
		不動産業（総務担当）	・所有ビルがほぼ満室という現況は、当面変わらないとみている。今後2～3か月先も同じような景況感で推移する（東京都）。
		広告代理店（従業員）	・売上予定では前年比の増減は変わらず、新規売上の予定もない（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	・世界情勢などは、数か月前に比べて変動が少なくなっている。一方で、期末に関しては良い話が余りない（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）。

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	・好調は維持されるだろうが、今まで以上に良くなるかどうかは不透明である。寒い冬が予想されるので、家電製品や衣類は好調と思われるが、旅行業などは痛手となるのではないが。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕(経営者)	・厳しい単価競争が続いていくと思うので、独自戦略等を考えていかなければならないと痛感している。
		その他サービス業〔警備〕(経営者)	・3月までは今の状態が続く。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕(経営者)	・新規案件もあるが、人件費の高騰や募集費用の増加もあり、全体的には変わりはない(東京都)。
		その他サービス業〔ソフト開発〕(経営者)	・例年であれば来年度予算が決まるのだが、良い話は余り聞こえてこない(東京都)。
		その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	・年度末が近付き、受注量はそのまま維持できるとみている。
		輸送業(経営者)	・人手不足による経費の増加が常態化するなか、燃料価格の上昇が止まらず、今後も値上がり傾向にあるとの予測があり、1年のなかで売上が落ち込む1～3月の業績の悪化が大変懸念される(東京都)。
		輸送業(総務担当)	・年度末は時間指定が増える見込みなので、求車が困難になりそうである。労働時間の関係で、自社トラックでは対応に苦慮する。時間指定納入を減らしてもらえるように荷主メーカーに交渉をしている。
		経営コンサルタント	・外交関係など不安要素がある。
		その他サービス業〔映像制作〕(経営者)	・年度末に向かって駆け込み受注の予想もなく、受注量、価格共に上がる見込みは全くない(東京都)。
	×	出版・印刷・同関連産業(経営者)	・例年1～3月は景気が悪くなる(東京都)。
	×	出版・印刷・同関連産業(所長)	・出版物、音楽関連、映像関連のクライアントの業績が軒並み悪化しており、そのあおりを食っている。
雇用 関連 (南関東)		新聞社〔求人広告〕(担当者)	・今のところまだ予定だが、年明け1月と3月の募集計画で既に予約をもらっているところが30社近くある。食品や工業製品などの製造業、製薬会社の営業の募集など、大体出そろっている。金額的にも、予定どおり全部入れば、例年の2倍ほどになる。
		民間職業紹介機関(経営者)	・1980年代後半のバブル期に似ている。実用価値をはるかに超える価格への支出に、鈍感になっているようである。求人年俸提示にもバブル感がにじんでいる(東京都)。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	・雇用が増えれば景気もやや良くなっていくのではないかと(東京都)。
		職業安定所(職員)	・人手不足は当分続きそうなので、求人は今後も増加していく。
		職業安定所(職員)	・北朝鮮等、世界情勢にもよるが、現状では依然として求人数は緩やかに増加しているので、景気はやや良くなるのではないかと。
		民間職業紹介機関(経営者)	・2019年採用までは、企業の求人意欲は高めで推移する(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・複数の中小企業の経営者が、暮れになっても将来良くなることは余り期待できないと話している。大企業は良いかもしれないが、中小企業はそれほど良くないようである(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・企業が人材確保に苦戦する状況は今後も継続する。
		人材派遣会社(社員)	・効果的な施策が見当たらない(東京都)。
		人材派遣会社(支店長)	・人材紹介の依頼が増えてきても、マッチする人材の不足は更に加速すると思われるため、業績は伸び悩む(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・求人数は多いが、人材が足りていない。時給を上げなければ応募はないが、企業からは同じ料金しか請求できない。採用数は増えているものの、利益を削っているため、全体的な収益は変わらない(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・新規取引先が積極的に派遣社員を活用しているということではなく、既存取引先の派遣社員後任案件や、退職補充等での活用が多いため、当地域の全体的な派遣就業数が増加しているとは思えない(東京都)。
		人材派遣会社(支店長)	・求職者数はここ数か月横ばいである。

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
		人材派遣会社（営業担当）	・少なくとも今後1年間はエンジニア不足の状態のまま変わらない見通しである（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	・良い方向に向いていると思うが、緩やかすぎて変化を感じ取れない。
		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）。
		職業安定所（職員）	・当面2～3か月では、良くも悪くも大きく変化する要因が見当たらないため、変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・ポジションによっては、企業が希望する質の人材を探すのは、相変わらず難しいことが多い。少子高齢化がますます進むなかでは、国際化も含め、大きな課題である（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	・新卒、中途採用共に人材ニーズは強く、この状況が数か月で変わる兆しは見えない（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）	・当社では今までで一番大きな葬儀の依頼があった。もちろん家族葬もあり、順調に広がっていると感じている。
		スーパー（企画担当）	・ようやく末端まで好景気の一部が回ってきている。この動きも一瞬だろうが、2～3か月は続くのではないかと。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車を中心に、新車販売が上向いてきている。1～3月の需要期に、消費税増税を意識した買換え促進も見込める。
		乗用車販売店（管理担当）	・新型車の投入効果により、全体的に景気は上昇傾向にある。
		自動車備品販売店（経営者）	・冬のボーナスは製造業を中心に前年より増えたようである。スキー場もオープンし、観光客の入込、予約も順調との情報がある。
		一般レストラン（経営者）	・過去最低の12月を経験したので、これを底と考えて努力するしかない。地方飲食店が抱える問題は山積みで、かなり地道な努力になりそうである。
		一般レストラン（経営者）	・近隣にオープンした温泉施設に来る客が当店へ流れてくるのではないかと大いに期待している。リピーター対策で、注文以外のミニ小鉢料理などを提供するサービスをより一層充実させる。
		遊園地（職員）	・今後も、新規施設や冬季のスケート場営業、イベント実施等により、引き続き、多数の来園客を期待する。
		ゴルフ場（経営者）	・全体的に景気が上向きと聞いているので、レジャー産業への波及が期待できる。
		美容室（経営者）	・成人の日の着付け予約が、前年に比べて増加している。成人式以降は寒くなり、来客数が減少してくるとみている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・買換え需要が主流であり、商品単価も下がっているため、売上増は厳しい状況である。寒波到来で、季節商材の買い増しでもあれば多少の活気は出るが、燃料費の値上げがあれば厳しい。
		百貨店（営業担当）	・景気は決して悪くはないと思うが、将来不安も抱えるなかで個人消費はもう一つ盛り上がってこない気がしている。買物については慎重である。
		百貨店（売場担当）	・大きな顧客施策を打っても常顧客のみで頭打ちである。新規顧客、フリー客が増えない限り、現状と変わらない。
		百貨店（店長）	・大きく悪くなることはないだろうが、逆に良くなる理由も見つからない。売上が堅調なのは、食品のような必需品である。主力の衣料品が売れるようにならないと厳しい。
		スーパー（経営者）	・増減税半ばの来年度だが、ゼロ金利での将来不安は拡大するのではないかと。
	スーパー（経営者）	・大きな変動は見込めない。	
	スーパー（経営者）	・最低限変わらないでほしい。この先は雪が降るので、来客数は減少する。外販を増やして、売上増を目指したい。	
	コンビニ（店長）	・現状、降雪も少なく良い状況だが、このままいけば、今までと同じような推移で続いていくのではないかと。大きな何かがあれば、難しいが、このまま行ってくるとよい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・よほどのことがない限り、1～3月は仕事がないとみている。
		家電量販店（店長）	・1人の客当たりの単価、購入点数が年々減少傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	・株投資等をしている客には消費意欲が感じられるが、中小、零細企業に勤める客は高額な消費意欲がほとんど感じられない。
		乗用車販売店（経営者）	・地場産業の機械製造業は堅調のようだが、若者の個人消費は伸びているとはいえない。
		スナック（経営者）	・10月あたりからやや悪化してきていたのが、はっきり落ちたと分かるようになってきたので少し警戒している。もうしばらく注意しながら様子見である。
		スナック（経営者）	・変わらないを選択しているが、これは今より変わらないでほしいという意味である。本当に今年1年は、大変だったので、何か良い策があったら教えてほしい。
		観光型旅館（経営者）	・いまだ旅行需要が回復しない。インパウンドも地方では売上に影響が出るほどまでは、増加していない。
		都市型ホテル（支配人）	・年末年始を除いた前後1～2週間は、市街地にある当ホテルはビジネス需要が少ないため、冬季の宿泊売上は例年落ち込む傾向にある。
		旅行代理店（副支店長）	・冬季オリンピック等に期待しているが、申込みや受注は控え目である。荒天による大雪などが懸念され、景気は大きく変わらないものの、国内のアウトバウンド需要は個人、団体共に若干動きがあり、今後に期待したい。
		タクシー運転手	・市内の同業者はほぼ同じ状況で前年を割っている。
		通信会社（経営者）	・2月に冬季オリンピックの中継等があるにもかかわらず、全く盛り上がっていない。客の反応もほとんどない。
		設計事務所（経営者）	・2～3月納期の物件がいくつもあり、忙しい。
		住宅販売会社（従業員）	・別荘所有者の高齢化は進んでいるものの、世代交代が図れておらず、若年層の利用者は減少している。
		商店街（代表者）	・12～1月といえばボーナスが出て、商店街も一番活気付く時期だが、現状は通常より悪いくらいに客足が途絶えている。つくづく商店街も大変である。
		商店街（代表者）	・前年の大河ドラマ終了、今年は引き続きの企画展とロングランのイベントも終了し、特に目玉のない平常状態での営業になる。
		コンビニ（経営者）	・これから2～3月については節分、恵方巻き、ひな祭りがあるが、売上を確保できる商材がない。したがって、やはり廃棄金額を抑えようと、ある程度守りの姿勢を貫かざるを得ないので、大きな期待はできない。
		コンビニ（エリア担当）	・消費につながる景気回復は、期待できない状況である。良質な物、良品に消費が傾くとはいえ、その機会は多いとはいえない。
		スナック（経営者）	・年末年始の忘新年会シーズンが終わると、通常営業に戻るが、当地は1月後半～2月くらいから降雪の時期となり、一気に客足が鈍ってしまうので、しばらくはかなり厳しい状況が続くそうである。
		観光型ホテル（支配人）	・インターネット予約が増えて、宿泊直前の予約が著しく、間際まで状況が読めない。その上、団体客や企画募集の催行率も良くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約受注状況は前年割れが続いている。客の動き、雰囲気にも全体的に停滞感が感じられ、先に向けて積極的に動こうという話は聞かない。現状維持が続くそうで、回復傾向には到底向かわないと感じている。
	都市型ホテル（スタッフ）	・地元紙で発表された近隣5県の経済状況の比較において、1人当たりの県民所得が約270万円、全国で31位ということで、前年を下回っている。マインドの部分で消費力が下がると思う。	
	ゴルフ場（経営者）	・冬季に入り、クローズコースの多い隣県客の獲得を目指しているが、まだ予約は少ない。冬の天候が気になる。	
	x	*	*
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 (甲信越)		その他製造業〔宝石・貴金属〕(経営者)	・店頭の動きが出てきているので期待できる。ただし、卸売は中国頼みのところがあり、国内マーケットが回復するには、まだしばらく掛かりそうである。現在、宝飾業者は、中国市場にジュエリーを多く販売している。当初は中古の高額品だったが、現在では、真珠と300ドルまでのジュエリーが売れており、国内の多くの卸業者は、国内マーケットより中国向けに商品を生産している。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・大型案件の話が特にならない。年度末に向けて忙しくなるはずだが、ほぼ変わらない状況とみている。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	・WebやSNSなどでPRはするものの、反応が少ない上に受注も谷間を迎える時期で、今後の予想が立たない。
		一般機械器具製造業(経営者)	・国内受注は堅調に推移しているが、海外需要は地域によりばらつきがあるため、総じてそう変わらない。
		電気機械器具製造業(経営者)	・固定の仕事はないものの、当面の仕事は確保できそうである。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・引き合いは増加傾向にあるが、春先の仕事確保は厳しくなっている。
		金融業(調査担当)	・製造業を中心に、景況感の改善が続く見通しである。ただし、家計や消費関連は、いまだに厳しさが残っている。所得改善が中小企業にまで波及するのかが不透明である。
		金融業(経営企画担当)	・当地域では、主に製造業が雇用を支えている。景気回復、従業員の賃上げ等が一部の製造業に限られており、地域全体への広がりが感じられない。また、不動産取引も、一般住宅用地の売買に動きはあるが、地価がやや下落傾向のため、景気は横ばいと判断する。
		新聞販売店〔広告〕(総務担当)	・地域ミニコミ紙の広告担当者が、2～3月の出稿予定が大変厳しく、値下げ提案にも乗ってもらえないとこぼしている。
		食料品製造業(総務担当)	・消費者の購買意欲は、年末を境に低下が予想される。また、2極化傾向は更に進み、購買を慎重に考える消費者が増えるともみている。
		食料品製造業(製造担当)	・諸経費が上がり、利益を出すのが厳しくなっている。
		建設業(経営者)	・新年度に向かって、受注増を期待している。ただし、人手不足等を考えると、景気はやや悪くなるのではないかと。
	×	出版・印刷・同関連産業(経営者)	・毎月のことだが、資金繰りは大変である。
雇用 関連 (甲信越)		職業安定所(職員)	・求人倍率が上昇傾向にあり、今後も上昇が見込まれる。
		-	-
		人材派遣会社(営業担当)	・ボーナスも含め給与が変わっていないため、生活は変わらず、消費意欲は湧かない。
		職業安定所(職員)	・求人増、求職者減の傾向は変わらず、小口の企業整備が重なったことから事業所都合離職者が10.1%増加したが、在職求職者は6.0%減少している。年末を控え求職者の動きも少なく、人手不足の状況が続いている。
		職業安定所(職員)	・新規、有効求職者共に前月よりも減少した一方、新規、有効求人数は増加している。結果として有効求人倍率は1.52倍と前月よりも0.03ポイント上昇したものの、大幅な改善は見込めない。
	×	-	-

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)		百貨店(経理担当)	・好調な企業業績で中間所得層の可処分所得が増加し、個人消費がけん引役となって景気の一層の改善が進む。
		乗用車販売店(従業員)	・右肩上がりの流れが続いており期待できる。
		乗用車販売店(営業担当)	・新型車種の発売を控えており、既に予約受注を受けている。
		一般レストラン(従業員)	・客単価が上昇している。
		商店街(代表者)	・今の景気が続けば、財布のひもも緩くなる。
	商店街(代表者)	・客は良い商品であれば購入するので購買意欲はある。今後は販売量等が増加する。	

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（代表者）	・12月が悪すぎるため、来月以降は新商品の投入もあり、少しは良くなる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・当地への人出は一旦落ち着くが、クラフトビールは徐々に市民権を得ており、引き合いが絶えない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・人出が落ち着いていくなかにも明るい兆候が感じられる。
		百貨店（経営企画担当）	・この冬はラニーニャ現象の影響で寒さが続く予報で、クリスマスセール等に期待ができる。インバウンドを中心とした購買層にも引き続き高い意欲がみられる。
		百貨店（売場担当）	・セールが始まるため、売り尽くしに期待している。
		スーパー（経営者）	・周囲では人手不足に悩んでいるところが多い。新年度に向けての消費拡大に期待している。
		スーパー（店員）	・客の様子には節約志向は見受けられず、売上は順調に推移する。ただし、ニュースで取り上げているような寒波が襲来すると客足は鈍る。
		スーパー（総務担当）	・おせち料理の予約数は前年を大きく上回っている。
		スーパー（ブロック長）	・県内の自動車関連企業の業績は好調で、ボーナスも増加して消費に回る。
		コンビニ（総務担当）	・年末のクリスマスケーキやチキンの売上やおせち料理の売上が少し良い。
		衣料品専門店（売場担当）	・新入学、就職や転勤等が増える時期になり、ギフト需要が大きく見込める。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	・株高でもうかっている人たちが、そろそろ消費に向かう。
		乗用車販売店（経営者）	・3月までは決算商談会等で全体的に購買意欲が高まるので、大いに期待したい。
		乗用車販売店（従業員）	・これから決算期に向かうが、保有年数が9年以上の車両がかなりあり、実際に買換えを検討する客も増えており、前年実績を超えることも期待できる。工場への入庫台数は減少しているが、今まで疎遠であった客の入庫が増加しているのも、明るい材料の1つである。
		乗用車販売店（総務担当）	・雇用環境が改善しており、徐々に景気回復に向かう。
		乗用車販売店（営業担当）	・年明けはお祝いムードがあって活気付く。年度末に向けて業界が一番の繁忙期になるので期待したい。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・半年後に入居するビルが閉店するが、その時のセールは大掛かりになる。この先2～3か月はかなり大きな動きがあり利益も増加する。
		高級レストラン（役員）	・来月以降の予約状況が、前年同期を上回ってきている。
		一般レストラン（経営者）	・冬場は稼ぎ時なので、多少でも良くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・宿泊予約数に伸びがみられる。ようやく景気的好循環がサービス業や宿泊業にも少し表れてきている。大河ドラマの効果はなくなるが需要は底堅い。企業にも若干余裕が生じており、人材の流出防止や社内コミュニケーションのための宿泊や会食が見直されている。
		都市型ホテル（経営者）	・政治の安定を活かして、景気回復に力を入れてほしい。
		都市型ホテル（営業担当）	・法人客の宴会利用は増加している。景気は更に良くなる。
		旅行代理店（経営者）	・天皇陛下の御退位も決まって、新しい元号となれば、景気は上向いてくる。
		旅行代理店（従業員）	・円安や海外情勢の不安で伸び悩んでいた海外旅行は、LCCの拡充やクルーズ人気で盛り返している。国内旅行も、安価な宿舎や民泊等が減って人気ホテルや旅館を選ぶ客が増加している。ユニークなホテルやバラエティに富んだ宿泊施設の増加やJR、私鉄の観光列車の人气が、旅行需要を喚起している。
		通信会社（営業担当）	・年度末の商戦が主戦場であり、ここで稼げないと苦しくなるので、期待を込めて良くなると見込む。
		通信会社（営業担当）	・今後も新年度に向けて増加が見込まれる。
		通信会社（営業担当）	・高額商品の好調な販売は今後も続く。
		テーマパーク（職員）	・今年から平日も営業するため、来客数の増加を見込める。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・米国の減税が追い風となる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・ 乗年度は介護事業の制度見直しがあり、利用者1人当たりの収益向上が期待できる。
		住宅販売会社（従業員）	・ 低金利、消費税の引上げ等があるが、起爆剤にはならない。国の予算でも住宅に関する起爆剤はない。正月に実家に帰省する際に親との2世帯住宅等の計画が浮上することに期待する。ここ最近、同居に伴うデメリットを超えて、老後が心配な親と子育ての支援を望む子供世代とのニーズが合致してきている。
		その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・ 年度末に向けて、企業からの設備投資の見積依頼が増加している。
		商店街（代表者）	・ 店や商店街で何かイベントをしないと集客につながらない状況が続いている。何もしないと閑散とした状態である。
		商店街（代表者）	・ 他業界の人の話でも、個人消費はかなり良くないと聞く。
		商店街（代表者）	・ 駅構内の売店では法人客、個人客共に上向きであるが、量販店内の売店では、個人消費が伸び悩んでいる。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・ 個人消費がなかなか上向かない。このままの状況がしばらく続く。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・ 個人消費が伸びない状況が長く続く。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・ 飲食店はこの先も厳しく、違約金を支払ってでも閉店するところもある。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・ 2～3か月先も足元の状況のままである。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・ 年末年始のバーゲンセールがある程度盛り上がりつつも正月気分の中に金を使い果たし、先行きの景気は横ばいとなる。これから風邪、インフルエンザ、花粉症の季節となり盛り上がりつつくる。特に最近の寒さを考えると患者の増加が見込まれる。
		一般小売店〔果物〕（店員）	・ 3か月ほどでは変わらない。
		一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・ マクロ経済は回復基調にあり景気は良さそうに見えるが、先行きには不安な点が多く、どうなるかは分からない。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・ 客の予算調整が続き、しばらくは販売量が停滞する。
		百貨店（売場主任）	・ 例年はクリアランスセールまで待つ客が多いが、今年はそのようなこともなく、ボーナスが出たら購入する客が多い。
		百貨店（企画担当）	・ 11月が気温低下等の追い風で好調であった分、12月に入ってからの上売が伸びていない。原材料費、送料や人件費の上昇に伴う各種商材の値上げ等が大きく報じられ、消費の中心となる中間層には警戒感が見受けられる。
		百貨店（経理担当）	・ 引き続き衣料品等の動きが鈍い。
		百貨店（販売促進担当）	・ 景況感が変化する要因が見当たらず、当面は変わらない。
		百貨店（業績管理担当）	・ 衣料品の苦戦が続く。
		百貨店（販売担当）	・ 自店やテナントビルのイベントもあって集客が見込めるが、低単価傾向が強まる。
		スーパー（経営者）	・ 先行きは、輸出は伸びて良い方向に変わっていないが、まだまだ街中への人出が少なく、消費は伸び悩む。
		スーパー（店長）	・ ドラッグストア等の異業種でも食品を販売するようになり、客は様々な購入先を使い分けている。
		スーパー（店員）	・ 来客数、売上共に減少が続く。良くなっていくような状況ではない。
		スーパー（販売促進担当）	・ これまで悪い状況が長く続いているので、足元の数字が好調でも、しばらくは様子を見る必要がある。
		スーパー（販売担当）	・ 安ければ買う、価値を納得すれば買う、という客の傾向は変わらない。商品のPRや販促が大事である。
		スーパー（人事担当）	・ 生活者の消費マインドは改善していない。
		スーパー（販売担当）	・ 季節的にも購買意欲を刺激するイベントが多い。
		スーパー（営業企画）	・ 消費が更に冷え込むとは考えにくいだが、購買意欲が高まるような大きな要因も見当たらない。
		スーパー（企画・経営担当）	・ 年明けからの売上、来客数が先行きを左右する。
		コンビニ（企画担当）	・ データ改ざん問題等で夏のボーナスには少し影響が出るため、し好品の購入が手控えられる。
		コンビニ（企画担当）	・ 購買意欲が高くなる要因が見当たらない。

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
		コンビニ（エリア担当）	・バーゲンセールではセール品はよく売れるが、それ以外の期間は非常に厳しい。このまましばらくは、財布のひもが固い状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・競争環境が改善される見通しが立たない。
		コンビニ（エリア担当）	・夕夜間の売上改善施策を継続することで、引き続き来客数の増加を図る。特に働く女性へのPRで拡販していく。
		コンビニ（エリア担当）	・例年に比べて来客数や客単価は改善しているが、足元が良い状況にあるので、これ以上の劇的な変化はない。
		コンビニ（商品開発担当）	・来客数の前年割れが続いている。クリスマス商戦も不発で、ケーキを半額にすれば売れるように、消費者は安価な商品に反応する。当面はこの流れが続く。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・介護衣料品は価格帯が安定している。一般衣料は、国産品の動きがまだ弱い。
		家電量販店（店員）	・引き続き単価の高い商品も売れているが、今以上に伸びそうにない。
		家電量販店（店員）	・足元の状況を見る限り、余りこれから良くなるとは思えない。人口減少とともに店舗によって来客数が大きく減少するエリアもあり、楽観視はできない。
		乗用車販売店（営業担当）	・ボーナス支給後もそれほど消費は盛り上がっていないが、株価は上昇しており、海外で戦争でも始まらない限り、景気は悪くなることはない。
		乗用車販売店（経営者）	・変化する要因も特に見当たらず、今のような状況が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・クリスマスから年末にかけて活気がない。理由は明確ではないが、このまま年が明けても景気が回復していくとは思えない。
		乗用車販売店（従業員）	・年度末商戦に突入するが、燃料価格の上昇で客の経済性志向がより強くなって、古い車の買換えにつながればと期待する。まだまだ客の財布のひもは緩くはないが、いろいろな車種が登場してきており、市場が少しでも活性化することを期待する。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車種の発表もなく新規客の来ない店舗では、既存車種だけで決算期を乗り切るのはかなり厳しい。前年の販売台数の維持も厳しい。
		住関連専門店（営業担当）	・新築住宅や分譲マンションが増えず、増加の見込みも少ない。リフォーム工事や大規模改修工事は増加傾向ではあるが、価格競争が激しくなっており、今後は消費税の引上げに向けてその傾向が更に強くなる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・特に景気が上下動する要因が見当たらない。
		一般レストラン（経営者）	・特段、良くなる要素は見受けられない。
		一般レストラン（経営者）	・サラリーマン層では収入が急に増加するような期待はもてず、消費マインドは変わらない。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・1月前半に何事もなく好調なムードが続けば、足元の状況が変わらないと見込まれる。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・賃金の上昇とともに、労働環境の改善に対する意識の高まりが消費者心理を好転させている。景気がとても良い状況が続く。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数から横ばいが見込まれる。
		都市型ホテル（支配人）	・北朝鮮等の外部要因がなければ、景気そのものは多少の波はあっても順調である。ただし、現業スタッフは危機的な人手不足である。企業の出張時の宿泊費や飲食費は上昇せず、競合先も大幅に増加し、経営環境としては非常に厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（経理担当）	・宿泊や宴会の予約状況は前年同期並みである。
		旅行代理店（経営者）	・サービス業は一部を除いて相変わらず厳しい状況にある。今後の見通しが不透明である。
		旅行代理店（経営者）	・このままの状態が続く。
		旅行代理店（経営者）	・一見消費は伸びているように見受けられるが、高価格帯と低価格帯に2極化し、危うくバランスしている。都市と周辺市町村との様々な格差も広がっており、消費には力強さが足りない。ターミナル駅エリアでも飲食店は過剰となりつつあり、開業2年目の新規大型ビルでも退店希望が出ている。

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
		旅行代理店（経営者）	・4月以降からゴールデンウィークにかけての商品に期待している。国内では沖縄、海外は2泊3日で行ける手軽な旅行先が人気である。
		タクシー運転手	・相変わらず株価上昇が目立っているが、ガソリン等の石油類の値上がりも気になる。春闘でのベースアップが最大のポイントとなる。
		タクシー運転手	・繁華街や飲食店への人出が少ない。前年同期より多少人出は増えているが、まだ悪い状況が続いている。
		通信会社（サービス担当）	・新しいサービスやキャンペーンを充実しない限り、新規客の獲得は難しい。
		通信会社（営業担当）	・前年の年末に比べると景気は良くないように感じられ、このまま客の様子や動きも大きくは変わらない。
		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月の予約数は比較的好調である。冬は雪等の天候が来客数に大きく影響するが、景気としては変わらない。
		その他レジャー施設 [鉄道会社]（職員）	・良くも悪くも変化を感じさせる事柄が見当たらない。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅購入を希望する人はいても、所得が伸びなければ現状維持である。
		住宅販売会社（従業員）	・来年も多少の受注残はあるものの、客の新築住宅への取得意欲は少ない。ただし、今以上に低迷することはない。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げが近くなるまで変化は表れない。
		その他住宅[不動産賃貸及び売買]（経営者）	・新規開業した店舗は少しずつ軌道に乗っているが、売買希望者数が横ばいで景気は変わらない。
		一般小売店[書店]（経営者）	・足元が非常に良かったため、それに比べると2～3か月先はやや悪くなる。
		百貨店（計画担当）	・前月までの勢いが足元ではやや鈍っている。今まで大幅に増えてきていたインバウンドの購入も鈍化してきている。
		スーパー（支店長）	・地区の環境が大きく変わって外からの客が激減しているため、今後の景気にも期待が薄い。
		スーパー（商品開発担当）	・来客数は前年同期比99%とさほど変わらないが、売上や粗利は大幅に下回っている。解決策が打てないため、先行きはやや悪くなる。
		コンビニ（店長）	・この冬は平年並みか寒くなるとの予報であるが、余り気温が下がりが過ぎると売上は下降する。節分の日が土曜日ということで、予約商材として売上の大きい恵方巻の販売も、苦戦が見込まれる。
		コンビニ（店長）	・酒の安売り規制に伴って値上げをした店としない店があり、逆に消費者に混乱を生じさせている。当店では酒類の売上が低迷している。
		コンビニ（店長）	・1～3月も客の動きが増加するような要因は見当たらない。16年9月から来客数の減少が続いているが、この状況がしばらく続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・年明けからほとんどの車種で約2%の値上げとなる。12月は駆け込み需要が多かったが、その反動減が1～3月頃に表れる。
		乗用車販売店（営業担当）	・客との話の中で、消費税の引上げの話題が増えている。限られた分野では特需があると思うが、前回の増税から期間が短すぎて、どの分野の特需も前回の増税時ほどは見込めない。
		その他専門店[雑貨]（店長）	・少しずつ仕入価格が上昇しており、その影響で景気は若干悪くなる。
		その他専門店[雑貨]（店員）	・年末年始で出費が増えた分、やや消費を抑えようとする。
		観光型ホテル（販売担当）	・足元の受注は好調に推移しているが、2月以降の案件では、既に大型宴会のキャンセルが入ったり月ずれになる等、先行きが全く見通せない状況である。
		旅行代理店（従業員）	・ホテル等の予約サイトは、より便利にリニューアルするところが多く、店頭での申込みにも徐々に影響が表れる。
		タクシー運転手	・12月には夜の街に出てくる客が多いが、先行きは元に戻る。
		通信会社（企画担当）	・政治の安定、株価上昇と局面は良いはずだが、実際の消費は停滞気味である。当地域では大河ドラマ終了の影響も出てくる。

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
		テーマパーク（職員）	・世界的な情勢不安や不景気によって、景気は悪くなる。
		パチンコ店（経営者）	・監督官庁の規制強化により、客単価や売上がやや下向きとなる。
		理美容室（経営者）	・客との話では小遣いも乏しく、景気は良くならない。
		美顔美容室（経営者）	・キャンペーンが終了し、期間中に購入した客も多いので、しばらくはセット商品のリピート購入がなくなる。
		美容室（経営者）	・若い世代が仕事を求めて首都圏へ出てしまう。街全体が寂しい。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・来年度の介護報酬改定に向けて、レンタル価格の値下がり調整が本格化する。
		設計事務所（経営者）	・足元では、実施設計につながりそうな計画案件が極端に少ない。
		設計事務所（職員）	・国の政策として景気の問題を取り上げる動きが少ない。
	×	衣料品専門店（経営者）	・来店する客次第である。寒さが長引くと春物の動きが鈍くなる。
	×	一般レストラン（経営者）	・年末に比べると外食する機会が減少する。
	×	美容室（経営者）	・一番寒い時期になる。12月にパーマをかけた客も多く、先行きは暇になる。
	×	理容室（経営者）	・景気の良い話は、全く聞かなかった。
企業 動向 関連 (東海)		-	-
		食料品製造業（経営企画担当）	・当地でも海外からの旅行者が目立って増えている。その動きも含めて購買意欲は活発に感じられ、今後にも期待がもてる。
		化学工業（人事担当）	・企業の業績も良く株価が大幅に上昇している。このまま為替が安定すれば、景気は更に良くなる。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合いがやや増加しており、販売量が増加する。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・期末に向けて生産量の増加が見受けられる。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・客から内示を受けた3月までの生産計画では、現状よりも生産の拡大が見込まれる。
		建設業（役員）	・マンションの販売物件が増えてくる。一部物件が完成し、販売が促進される。
		輸送業（エリア担当）	・国際的な政治情勢が安定するまでは疑心暗鬼だが、着実に世界の物の流れが増加している。
		輸送業（エリア担当）	・都心中心部にはいくつもマンション建設が続いており、景気の動きを象徴している。
		通信業（法人営業担当）	・冬季オリンピックが開催される。当地域ではアイススケート選手を応援する企画が数多く様々な場所で行われる。家族連れで外出する機会が増え、消費の拡大が見込まれる。
		通信業（法人営業担当）	・長年空き地だった埋立地に企業が進出している。関連企業の動きもあり、着実な景気回復の兆しがみられる。自分自身の業務が急増しているわけではないので一概にはいえないが、ゆっくりとした速度で着実に景気が良くなってきている。
		通信業（総務担当）	・新年度を迎えると、学びや仕事ツール等、自己投資の消費が上向き。冬季オリンピックでの日本選手の活躍によっては、購買意欲が刺激され個人消費が拡大する。
		金融業（従業員）	・客先では受注、生産量等の計画が若干上向きとなっている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・社会が水素自動車や電気自動車へ軸足をシフトし、大きな変革がある。株価も上昇し何も問題がなさそうであるが、リーマンショックから10年となり、そろそろ用心も必要である。
		金属製品製造業（従業員）	・仕事は見込まれるが、金属材料の値上げや納期調整等、いろいろと課題も多そうである。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・北米の自動車関連の客からは、仕事が増えて忙しいと聞くので、しばらくは現在と同じ状況が続く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量が引き続き高い水準で推移している。
	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）	・現状は悪くないが、売上が更に伸びる要因はなく状況を注意深く見守っている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・工作機械関係は順調に推移しているが、生産が手一杯の状況なので、より一層の増加等は考えにくい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（総務担当）	・業況は悪くなく来年の見通しも立ち、身の回りの景気としては高いままで横ばいを維持できる。
		輸送用機械器具製造業（研修担当）	・現時点で高止まりしている雰囲気、これ以上の伸びはない。
		輸送用機械器具製造業（製造担当）	・製品の受注が減っているという話は聞かない。
		輸送業（経営者）	・物量は堅調だが、人手不足や軽油価格の高騰で利益面では喜べない状況である。
		輸送業（従業員）	・先行きも前年よりは良くなる感触はあるが、今月並みである。
		輸送業（エリア担当）	・正社員の給料を引き上げるには、現在の配送単価では見合わないため、更に上げなくてはならない。
		輸送業（エリア担当）	・燃料の軽油価格が前年比約15円上昇している。荷動きは上向いているが、燃料の上昇が続いており心配である。
		金融業（企画担当）	・個人投資家以外は、給与が増えないと景気改善を実感できず、消費マインドは明るくならない。
		不動産業（経営者）	・例年より晴天の日が多いという予報で、当面は足元と同様の良い状態が続く。売上も前年同月比100%以上での推移が見込まれる。
		不動産業（用地仕入）	・特段の大きなトピックはない。
		広告代理店（制作担当）	・特にこれといった決め手はなく、このまま横ばいが続く。
		会計事務所（職員）	・各種の物価上昇が家計を苦しめている。企業は業績向上のため、価格を上げられるものはどんどん改定している。消費者としては、選択の余地がない商品やサービスについては、やむを得ず購入するしかない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・年度末の納期が迫り、新規の要望に対応する要員が確保できない。
		食料品製造業（営業担当）	・会社の業績が給料に大きく影響するため、下降傾向では厳しい状況である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・年末は時期的に荷動きが活発で見込みどおりとなったが、2～3か月先は反動減で落ち込む。
		印刷業（営業担当）	・テレビや新聞等で景気は良くなっていると耳にするが、仕事や生活の上では景気が良くなったという実感が全くなく、景気が上向きになっているとは思えない。
		化学工業（営業）	・運送業者の手配が困難である。運転手不足のため、配送に影響が現れている。
		化学工業（総務秘書）	・2～3月は正月疲れで低調となる。その後は春闘次第である。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・中国での環境問題に端を発した原料価格の高騰が、我が国の原料価格にも波及している。製品価格に転嫁せざるを得ず、これを機に他社製品に乗り換えられる可能性がある。
		鉄鋼業（経営者）	・メーカーの一方的な値上げ分を製品価格に転嫁するため、客の収益を圧迫することになる。
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・燃料価格が右肩上がりですり上がりしており、外出の回数が減少している。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・年始の折込広告の受注量が、見込みよりもかなり少ない。	
	×	公認会計士	・地域経済をけん引する自動車産業に活力が感じられない。試作発注も減少しており、今後は景気がより一層低迷する。
雇用 関連 (東海)		民間職業紹介機関（営業担当）	・年明けからは、転職希望者の転職意欲が最も高まる時期となる。
		人材派遣会社（社員）	・例年、3月の人事異動のタイミングで求人数が多くなる。
		人材派遣会社（営業担当）	・自動車関連企業は、先進運転支援システムや電動化に関するプロジェクトに予算を集約しており、関連技術を有する企業にとっては良い状況にシフトする。ガソリンエンジンも、発展途上国向けの生産は当面継続されることから急激な減産は見込まれず、全体としては景気がやや良くなる。
		人材派遣会社（営業担当）	・来年度に向けた人員確保のため、求人企業では増員分の予算が盛り込まれる。4～5月にかけて転職市場は活況となる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・個人消費が活発で、サービス業の人手不足は一層顕著になる。
		職業安定所（職員）	・人手不足が続くとともに、求人数が増えていく。
		職業安定所（職員）	・求人数の動きは堅調で求職者の減少も見込まれる。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	・有効求人倍率からみても求職者有利の状況が続いており、多くの求人情報から選べる状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣業（営業担当）	・業界によって景気がバラバラで、全体でみた場合は変わりがない状況が続く。
		人材派遣会社（社員）	・来月の予約状況も良い。足元が良いので景気としては先行きも変わらない。
		人材派遣会社（社員）	・引き続き求人に対して紹介できる人材が不足している。雇用状況は良いものの、長期の採用ができない中小企業が多く、生産性低下が不安材料である。
		人材派遣会社（営業担当）	・東京オリンピックまでは緩やかに景気回復が続くが、直近で目に見えて大きな回復は見込めない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車生産においては足元の忙しさと変わらず、年度末まではこのままの状況が続く。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・企業の採用者数は計画数を充足しておらず、引き続き求人広告の件数は増加が見込まれる。
		職業安定所（所長）	・人員確保に手詰まり感がある一方、残業規制等も行われることから、現場ではこなせる業務に限界を感じており、業務拡大や受注増加に踏み切れない。
		職業安定所（職員）	・有効求人数は15か月連続して前年同月比で増加している。数か月はこの状況から変わらない。
		職業安定所（職員）	・求職者が減少しており、介護や建設等の分野では人手不足が厳しい状況である。人手不足にもかかわらず求人条件では賃金の改善が進まず、転職市場が活発化しない。
		職業安定所（職員）	・新規の求人倍率には変化がみられない。
		人材派遣会社（支店長）	・求人数は堅調に推移しているが、労働契約法や労働者派遣法による2018年度問題が本格化するため、契約満了による終了者の増加が見込まれる。
	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 (北陸)		その他小売〔ショッピングセンター〕	・中期予報によると冬型気候とのことで、バーゲンセールは季節商材を中心に売上が期待できそうである。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・官公庁の物品調達時期を迎え、一定以上の販売量が見込める。
		スーパー（店長）	・個人所得が増えているようにはみえないが、失業率は低下しており、多少の改善があると考えられる。
		衣料品専門店（店舗運営）	・客単価や購買点数が継続的に伸びており、今後しばらくは同様の動きが期待できると考える。
		家電量販店（店長）	・新生活需要が始まり、より良い商品を求める傾向となりそうである。
		乗用車販売店（経営者）	・春先の需要が見込まれるので、業界全体のボリュームが大きくなり、良くなると期待している。
		乗用車販売店（役員）	・取引先の景況や来店客の動向をみても、やや上向きとの様子が見えてくる。
		旅行代理店（所長）	・例年実施している団体旅行企画については、問い合わせが早くなっている。
		通信会社（職員）	・人の移動が多くなる年度末に向けて、新商品との相乗効果による販売増を期待している。
		通信会社（営業担当）	・新生活に向けた準備をする客が増えると見込んでいる。それに伴いスマートフォン需要も伸びてくると考える。
		通信会社（役員）	・春の商戦期を迎えて、12月にスタートした新サービスの認知度が高まることで、更に新規契約獲得数の増加が見込める。
		競輪場（職員）	・年末年始に向けて、僅かではあるが売上は向上している。
		住宅販売会社（従業員）	・北陸新幹線開業効果はまだ持続しており、客の動きが出てくると期待している。
		住宅販売会社（営業）	・消費税の引上げを見越した動きが加速しそうである。
		商店街（代表者）	・余り変化はみられない。
		商店街（代表者）	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が、どの程度になるか見当がつかない。
	商店街（代表者）	・天候不順や先行きに対する不安など、購買を促すような材料が少ない。食品以外に購買意欲が伝わってくるには、まだまだ時間が掛かりそうである。	
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・年始挨拶用や初売りなどで、どれくらいの売行きとなるかの見通しは良くないが、今年は正月休みが長いことから、その分良くなることを期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔鮮魚〕 (役員)	・状況的には悪い要素は見当たらないが、天候次第で魚類の入荷や単価が左右されるので、先行きの見通しがなかなか難しい。
		一般小売店〔書籍〕 (従業員)	・客の様子や周りの状況からも、これ以上悪くなることはないと考える。
		百貨店(売場主任)	・好調な企業業績を背景に給与増への期待は高まるが、中間層の消費が好転するのは昇給時期の4月以降と見込んでいる。
		百貨店(営業担当)	・初売りやクリアランスセールなどで来客数は増えるが、購買意欲に変化はないとみている。
		百貨店(販売促進担当)	・株式市場の好調な動きによって一部の富裕層の消費は活発だが、日本経済全体の先行きへの不信感と不透明感が強く、全体的な消費マインド改善への見通しは厳しい。
		百貨店(一般顧客訪問担当)	・株価がやや上昇して、経済は良い方向に進みそうである。しかし、人手不足が進んでおり、営業力強化にはつながらない状況である。
		スーパー(総務担当)	・情勢としては緩やかな好調が続いているようだが、実感はない。有効求人倍率は高いまま推移しており、人手不足感が続いている。ただし、景気に与える影響度合いは低く、状況は変わらないと考える。
		スーパー(総務担当)	・競合店などの低価格志向の動きは変わらず、今後も単価の大きな伸びは期待できない。
		スーパー(統括)	・株式相場の好転により、支出の増加が期待できる。ただし、支出の増加は高級品の消費に向かう傾向であり、日用品の消費については慎重な態度であると考える。
		コンビニ(経営者)	・ベースとなる客単価は変わらない。
		コンビニ(経営者)	・主力商材である寿司、サンドイッチの売上が大きく落ちてきている。弁当やおにぎり、ファーストフード類は、本部の販促商材がたくさん入っていることで何とか現状維持に近い状態だが、それがなければ落ち込んでいるのではないかと考える。
		家電量販店(本部)	・新しいカテゴリーの製品がみられず、消費を刺激するような政策もない。
		乗用車販売店(従業員)	・雪のシーズンになると、スタッフは除雪などの作業が増えて作業効率が悪くなる。
		自動車備品販売店(役員)	・新車やマイナーチェンジの発表があるが、問い合わせは少ない。逆に中古車両を探している客が多い。乗換えも普通車から軽自動車へのサイズダウンを希望する客も増えている。自動車用品ではドライブレコーダーの人気の高いものの、購入単価は低く、新たな売上アップの商材にはなっていない。
		住関連専門店(役員)	・地方への景気回復の波が一向に感じられない。今後は客足が鈍くなる冬季期間に入り、更に厳しい状況が続く。
		その他専門店〔酒〕 (経営者)	・世間では株価が上がっているが、当店の毎月の売上は全く上がらず、10年前より悪いかも。そうした状態でずっと低迷している。
		高級レストラン(スタッフ)	・売上の下降が続いており、最低価格商品を更に引き下げて客層を広げ来客数を増やす予定だが、収益率は下がりそうである。
		一般レストラン(店長)	・天候など季節要因に影響されて、全体として良い方向に向かっているのか判断しにくい。
		一般レストラン(統括)	・外食産業は、当面は現状維持ができれば良い方である。売上高を伸ばす今までの考え方から、営業時間の短縮や定休日の設定などによって生産性を向上させ、利益を残す考え方に移行する。それまでは様々な混乱があると考える。
		観光型旅館(経営者)	・予約状況は例年並みに推移している。今後は、ウィークデ이의個人客をいかに集客できるかが課題である。
		観光型旅館(スタッフ)	・予約状況では12月が前年を下回り、1月以降でみると2月のみが126%、その他の月は95%で推移している。
		都市型ホテル(役員)	・食材関係の高騰と春からのビール類の値上げにより収益の悪化を懸念しているが、一般宴会の継続案件が従来と同様の受注状況にあり、景気動向は変わらないと考える。
		タクシー運転手	・工場への従業員の送迎やビジネス客の会社訪問とタクシー需要は多く、観光客の予約も入っている。
		通信会社(役員)	・最近の契約獲得件数は順調に推移しているが、上向く傾向にはない。当面は現状維持で推移するものとみている。
		通信会社(営業担当)	・ボーナス時期でもあり、単月で見ると販売量は少し増加している。しかし、例年と比べて大きな差はみられない。

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
		テーマパーク（役員）	・3か月先までの団体旅行の予約状況から、前年と変わらない状況で推移するとみている。
		その他レジャー施設 [スポーツクラブ] （総支配人）	・高齢者の需要を多く見込んでいるが、冬場の足元が悪くなる状態では、集客を余り期待できない。
		美容室（経営者）	・美容室の修繕を依頼してもなかなか取りかかれにくい、建設関係は忙しい様子である。
		住宅販売会社（従業員）	・客の希望する商品の価格帯が低くなっている。また、客の希望が高価格帯に移るような、賃金の上昇などの要因が見当たらない。
		スーパー（店舗管理）	・年末ということもあり、客単価は上がっている。しかし、新年になって来客数が増加するという期待もなく、低調な1品単価が回復する兆しもみられない。
		コンビニ（店舗管理）	・売上が維持できていても、原料価格高騰に加えて人手不足に拍車がかかっており、利益を圧迫している。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品に関しては大変厳しい状況が続いている。しかし、一部で下げ止まりもみられる。
		その他小売[ショッピングセンター]（統括）	・客の買い控え感はないが、購買時に賢く選別しているようである。衣料品のネット販売が台頭し、商圈内の競合店舗も関係しているとみられる。飲食や食料品、アミューズメントといった店舗は比較的堅調だが、主力の衣料品や服飾品で苦戦が続いており、前年並みの売上をキープすることが厳しい。
		スナック（経営者）	・国際的な状況の変化もみられるが、新しい客を呼び込まないと厳しい状況であると考える。
		都市型ホテル（スタッフ）	・生活防衛意識の高まりから、客は価格に敏感である。そのため、仕入価格や重油などの高騰している経費を販売価格に上乗せすることができず、経営的に厳しい。更に売上が上がる要素はみられない。
		タクシー運転手	・今月が良すぎたため、その反動によってやや悪くなると考える。
	x	-	-
企業 動向 関連 (北陸)		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、やや良くなると判断した。
		一般機械器具製造業 （総務担当）	・世界的に設備投資意欲が高い。しかし、機械組立てに必要な重要部品は納品が遅れており、受注しても生産できない状態が続いている。
		建設業（役員）	・工事量の増加が見込まれるが、施工能力が不足している。当面は受注困難な状況になりそうである。
		通信業（営業担当）	・防犯、監視カメラの需要が年末に向けて多くなっている。新規の設置やアナログからデジタル機器への変更が進んでいる。
		金融業（融資担当）	・3月決算企業の通期見通しをヒアリングすると、前期比で増収や増益の着地を見込んでいる企業が多い。人員採用が難しくなるなかで受注増加や来客増加に対応するために、働き方改革や効率化を進めたいという相談も多く、生産性向上の意識が高まっている。
		司法書士	・福井国体関連の建設はほぼ終わったが、北陸新幹線延伸工事や駅前再開発事業が続いている。
		食料品製造業（経営企画）	・年が明けても、数か月は現状と大きく変わらないだろうと見込んでいる。
		繊維工業（経営者）	・来年度の受注の引き合いが始まっており、今年度と変わらないか良くなる方向にある。
		繊維工業（経営者）	・重油や電気代も含めてコストアップ要因が多くなっており、収益を圧迫しそうである。今後は、コスト上昇分の販売価格への転嫁や商品の入替え、コストダウンなどの対応が大きな経営課題になる。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・住宅以外の分野での復調傾向が、今後も続くと思込んでいる。ただし、原材料価格の高止まり傾向が続けば、利益圧迫要因となる。引き続き留意が必要な状況である。
	一般機械器具製造業 （経理担当）	・欧州市場向けと東南アジア市場向けを中心に、オートバイ関連の受注が依然として堅調に推移している。当面は現状ベースの受注量となる見込みである。国内においても、産業機械分野からの受注が堅調であり、国内投資の好調さがうかがえる。	

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
		輸送業（配車担当）	・現在の良くなっていく状況はしばらく続くと思われるが、今後はますます人手不足になっていく。特に、乗務員の高齢化に伴って、荷物があっても物量を運ぶ直接人員が不足している。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・12月の売上は前年比を割ったものの、ほぼ横ばい状態といえる。今年は早めの降雪のためか、衣料とホームセンターのチラシ出稿が前年より好調である。ただし、一過性の状況とみられるので、今後の状況が好転するとは考えられない。
		建設業（経営者）	・今年4月以降の公共工事の発注量は、各自治体共に前年より減っている。これが来年への繰越工事量の減少につながり、2～3月にかけて例年ほどの忙しさではなくなる見込みである。
		輸送業（配車担当）	・人手不足によってトラック配送の手配が難しく、他の運送会社への依頼費用も増えている。さらに、軽油価格も上昇しているため、厳しい状況に向かっている。
		金融業（融資担当）	・悪い状況にあるのは、実質的な給与が増えていないことが原因である。
		不動産業（経営者）	・同業者によると、特に法人関係の情報が少ないという話が多い。また、受注先や一般客などの情報も段々と少なくなってきた。
	x	-	-
雇用 関連 (北陸)			
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞広告そのものの閉そく感はあるが、それでも求人広告に動きがあるところを見ると、景気が停滞するイメージは今のところない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・次年度に向けた求人票の出方が好調である。大学への訪問企業数も前年より多い。
		人材派遣会社（役員）	・派遣需要へのマッチング率が伸びない。
		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〕（営業）	・様々な業界の企業と話す、好調という企業が少ない。
		職業安定所（職員）	・求人数については、若干伸び幅が少なくなっているが、依然として前年同月比で伸びている。求職者数については、前年同月比で減少となっており、その状況は変わらない。人手不足については、製造業などで強く人手不足を訴えてきている。しかし、人員確保のための労働条件の見直しについては、かなり慎重な姿勢が変わっていないため、今後についても変わらないのではないかと考える。
		職業安定所（職員）	・業績が良くなるという事業所がある一方で、依然として先行きを不安視している事業所がある。
		民間職業紹介機関（経営者）	・人手不足によって補充が難しいのか、同じ企業からの求人が常に続いている。相変わらず登録希望者数が少なく、対応に苦慮している。
	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）	・年末にかけて、食料品の単価がかなり高騰しているが、購買意欲は落ちていない。
		家電量販店（店員）	・総決算と引っ越しシーズンが重なるため、年末以上に、大型商品がセットで売れる。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	・景気回復の実感が徐々に出てくる。
		一般小売店〔酒〕（社員）	・高い株価と円安により、消費活動の活発化が期待される。
		百貨店（外商担当）	・大阪の商業施設は外国人ばかりであるが、今後も更に増えていくと考えられる。それに伴って消費額も増え、景気を押し上げる。また、株価も高値で安定しているため、富裕層の購買意欲も高まる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（服飾品担当）	・防寒アイテムの販売が伸び始めたのは前年の12月であるが、今年はその水準を超えたことから、セール商戦や冬商戦の最終段階でも好調を維持できると思われる。また、1月末からは、化粧品の新開発商材の発売が売上に大きく寄与することも予想される。価格や価値、品質に納得できる商材を展開できる分野は、今の売上を維持できそうである。
		百貨店（マネージャー）	・株高による高額品の需要は今後も続く。一方、冬物衣料に関しては、ここ数年はクリアランスセールの売上がインターネットとの競合で減少傾向にあり、慎重な見方をしている。ただし、2月は春節期間のインバウンドによる売上増もあるため、今の景気は維持することができる。
		スーパー（店長）	・働き方改革で自由な時間ができ、消費の増加につながることを期待したい。
		コンビニ（経営者）	・ホテルやマンションが増えた影響で、夜8～12時までの客が増えつつあるため、今後期待できる。
		コンビニ（経営者）	・イートインコーナーの利用で、ファーストフードやコーヒー類などの売上は好調が続く。高単価商品の売上も増加傾向が続くことが予想され、客単価の上昇が期待できる。
		コンビニ（広告担当）	・不安な要素はあるが、来年度は今年よりも良くなってほしいと期待している。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・客は少しでも良い物を購入したいという感覚に変わってきており、単価が上がっている。
		乗用車販売店（経営者）	・賃上げなどで、個人所得が増加する。
		乗用車販売店（営業担当）	・3月決算の客が多いほか、メーカーからの支援もあるため、拡販が期待できる。
		一般レストラン（企画）	・ディナータイムや土日営業での来客数、客単価のアップが続いている。前年の11月から上向きとなったが、今年もその傾向が継続している。
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・冬に売上の伸びる傾向があり、急に気温も下がってきたので、ここ数か月は売上が伸びる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・前年並みに宴会、会議を受注できている。宿泊については、客室の稼働は前年並みであるが、単価が伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	・年始の挨拶回りや、新年会での利用に期待している。
		通信会社（社員）	・4Kテレビの購入層が拡大しており、テレビのコンテンツに多様性を求める声が多くなりつつある。
		競艇場（職員）	・全国発売のスペシャルグレードの競走は、売上が前年を上回っている。特に電話投票が好調であり、会員数の伸びも好調である。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・2年ぶりに正月イベントの予約も入るなど、にぎわいを取り戻してきている。景気が徐々に上向いている影響と思われる、今後期待できる。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・消費税率の引上げ時期をにらみながら、少しずつ購入意欲が上昇している。一部では在庫も積み上がっているが、全体的には品薄であることも、市場にはプラス要因となっている。
		商店街（代表者）	・既存客が減少し、戻ってきていない。
		商店街（代表者）	・購買意欲が低下しているため、必要な物しか買わなくなる。
		一般小売店〔花〕（経営者）	・関東は東京オリンピックの効果で景気が良くなっているが、関西では実感がなく、景気の回復につながる材料が見当たらない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・今月は寒さのせい、売上が前年よりもアップしたが、継続するかどうかは疑問視している。ただし、悪化するとも考えられない。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・大きな傾向は変わらない。全体的な動きは悪くなく、消費者の動きがどこへ向かっているのかに左右される。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・物販関連の小さな店は、今後ますます苦しくなっていく。
		百貨店（売場主任）	・百貨店の場合、気温要因で季節商材の売上が大きくぶれることはあるものの、現在の経済や外交情勢が続けば、売上也堅調に推移する。
		百貨店（企画担当）	・ボリューム層による売上の増加傾向は、12月限定の動きとみているが、今後3か月は外国人売上の大幅な増加に支えられ、今月のような増収が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・富裕層、インバウンドの動向は今後も良いと思われるが、一時的に盛り上がった中間層による消費は、真冬に向けて節約志向に戻っていく。
		百貨店（営業担当）	・相変わらず日米の株価は上がり続け、景気が悪そうな印象はテレビのニュースなどからは伝わらないが、収入がどんどん増えているわけではない。購入が増えているのも食料品などの消費財が多く、景気は正に適温だと感じる。所有意欲が高かったバブル期のように、お金の使い方が華やかな印象もない。お金を使っているのは、ごく一部の人と海外からの観光客であり、しばらくこの状態は続きそうである。
		百貨店（マネージャー）	・現状では、消費が大きく下振れする要素は余り見受けられない。
		百貨店（マネージャー）	・今後も節約志向は続く。消費を大きく左右する消費マインドは、政府の要請による賃上げの動向に左右されるが、ITなどの技術革新による働き方の変化が不安要素となり、大きな改善は望めない。
		百貨店（販売推進担当）	・3か月後も、このままの推移が期待できる。
		百貨店（サービス担当）	・来年もインバウンド効果に変化はなく、好調に推移すると思われる。また、新たな集客催事の強化により、来客数や売上が確保できると期待している。
		百貨店（売場マネージャー）	・株価やインバウンド関連は堅調であるが、好調に転じてから2年目を迎え、どこまで伸びるかは不安である。
		百貨店（営業企画）	・来客数が改善しているにもかかわらず、買上率は低下している。
		百貨店（宣伝担当）	・株高の継続などで高額品の消費は安定しており、売上の下支え要因となっている。冬物衣料も好調であるため、しばらくは現在の状態が続く。
		スーパー（経営者）	・消費者の生活レベルの格差が、更に鮮明になってきている。高品質の商品を売り込んでも、価格を気にしないで買えるのは、ごく少数の高所得者に限られる。
		スーパー（経営者）	・生鮮品の相場高が続くが、平昌オリンピックに向けて、地政学リスクも落ち着きをみせている。株高傾向が続けば、生鮮品の相場高という環境下でも、客の購買はさほど落ちないと思われる。一方、売上、粗利益は順調と思われるが、コスト面では人手不足対応で、人件費がますます重荷になりそうである。
		スーパー（店長）	・衣料品の販売は、冬のバーゲン以降、落ち着き気がする。食品も、競合が激しいこの地域では、大幅に伸びる要素はない。
		スーパー（店長）	・日用品については、引き続き節約志向が強まると思われるため、苦戦が予想される。
		スーパー（企画担当）	・来客数の動きが安定しているほか、今年は暖冬ではないため、冬物商材が引き続き売れる。
		スーパー（経理担当）	・引き続き気温は低めで推移しており、積雪の懸念もあるが、売上は堅調に推移する。
		スーパー（社員）	・野菜や水産物の相場高が続いているほか、加工食品の値上げにより、除々に客の購買が抑制されている。現状は価格の上昇が売上の増加につながり、食品部門の好調さを支えているが、この先はやや不安である。
		スーパー（開発担当）	・年末商戦では、各商品の値上げもあって売上は良くない。中小企業の多い関西では、景気の回復感が薄い。
		コンビニ（店長）	・今後3か月程度は、商圏内で大きな変化がなさそうである。客の様子からも急激な変化は予想できないため、横ばいで推移する。
		コンビニ（店員）	・当面、大きな変化はない。
		衣料品専門店（販売担当）	・これからも買い控えは進んでいく。
		家電量販店（経営者）	・将来不安の払拭や所得増につながるような変化がなく、財布のひもが緩む要因が見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・このところは、確かに年末の駆け込みで受注件数は伸びたが、このまま年始以降も続くとは思えない。厳しさは覚悟しなければならない。
		乗用車販売店（経営者）	・車検や新車の販売予約数には、余り変化がない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・個々の企業業績は改善しており、消費も伸びてきている。ただし、北朝鮮問題などの地政学的リスクで、消費が完全に刺激されない側面もあり、ここしばらく景気は改善されない。
		乗用車販売店（販売担当）	・株価の上昇が続いていることもあり、企業の需要はある程度見込めそうだが、個人客の需要の回復は、もう少し後になる。
		住関連専門店（店長）	・業界によっては景気が良くなる動きもみられるが、当業界はよほど長期的に良い経済情勢が続かなければ、利益は上向かない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・メール会員を募っており、会員には月に1回、ほぼ全商品の価格が10%引きとなる販促を行っている。このメールを心待ちにしている客も多く、通常は動かない高単価の商品購入が目立っている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・株価は高いままで推移しているため、為替も今の動きが続くことを期待している。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	・北朝鮮や中東問題などの不安要素が相変わらず解決しておらず、株価の動きもまだまだ流動的である。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・既存客の売上が伸び悩んでいるが、新規客の獲得もあり、提案や販促の内容次第では売上増につながる。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	・婦人服の在庫セールを行ったところ、大盛況であった。ただし、動きが目立った商材はごく一部に限られ、全体的には消費マインドの低い状況が続いている。
		高級レストラン（企画）	・高単価メニューの売行きが好調な一方、低単価のレストランでは集客に陰りがみられる。また、婚礼や宴会受注の先行きにも不安がある。
		一般レストラン（経営者）	・人件費の上昇や仕入価格の値上げなど、良くなる要素はない。2月は寒い時期なので、商店街の人通りも少なくなる。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	・大きな変化はないと思われるが、大手飲食店による年末年始の休業が功を奏することを期待している。
		観光型ホテル（経営者）	・新しい経済政策や、国民が喜ぶような政策は出ておらず、財布のひもは相変わらず固いままである。
		観光型ホテル（経営者）	・良くなる要素が見当たらない。
		都市型ホテル（支配人）	・インバウンド効果はあると思うが、当ホテルでは大きな期待はできない。民泊や新設ホテルなどに客をかなり取られており、大幅な景気浮揚は困難である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊の利用は上限に達しており、大幅な増加は見込めない。一方、宴会の先行予約は順調であるが、現状維持を見込んでいる。
		都市型ホテル（総務担当）	・客室稼働率は、ここ数か月は90%台後半で前年を上回っており、レストラン部門の売上も前年を上回る推移となっている。宴会部門の売上も、10月を除いて前年を上回っていることから、この状況はしばらく続く。
		都市型ホテル（客室担当）	・宿泊は1月が閑散期であり、2月は平昌オリンピックの開催で出控えが懸念されるが、現状の訪日旅行者の勢いが鈍化するとは考えにくい。
		都市型ホテル（管理担当）	・アジアからのインバウンドが減少する要因は余り考えられないが、国内の旅行者などの動きが増えるとは思えない。
		旅行代理店（店長）	・政治、海外情勢共に、余り良くない。欧州方面や遠距離の予約が増えているものの、客の様子は安定していない。
		タクシー運転手	・年末年始の客の動きがかなり活発になっている。特に、夜の街に動きが出てきており、売上の伸びもみられる。今後は寒さが厳しくなるため、少しの距離でもタクシーの利用が増える。
		タクシー運転手	・全体としては大きな売上の増加もなく、安定した状態が続いている。
		タクシー運転手	・まだまだ悪い状態が続く。
		通信会社（経営者）	・原油価格の上昇が気掛かりである。
		観光名所（企画担当）	・状況は変わらないが、来年3月に一部のリニューアルを予定しているため、広告を増強し、集客に努める。
		遊園地（経営者）	・顧客動向をみる限り、営業施策に対する反応はますますで、閉塞感を感じられない。ただし、業績に大きな影響が出るまでには至らず、消費にはまだ慎重な様子である。
		競輪場（職員）	・例年と変わらないか、やや悪くなる傾向にある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他レジャー施設 [球場] (経理担当)	・プロ野球のシーズン前の時期であるが、コンサートや展示、販売関係のイベントが予定されており、前年並みの集客を期待している。
		その他サービス [マッサージ] (スタッフ)	・アロマオイルを使っており、服を脱ぐため、寒い時期になると来客数が減少する。
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル] (エリア担当)	・年末年始のゲーム販売や書籍関係の売上は、堅調に推移する。
		住宅販売会社 (経営者)	・顧客の物件選択がシビアになってきている。
		住宅販売会社 (経営者)	・身の回りの景気の実感としては、全く良くなっていない。
		住宅販売会社 (従業員)	・新築分譲マンションは、ディベロッパー各社が期末に向けて完成在庫を処分する方針であり、値引きが始まっているため、在庫は減少していく。
		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)	・表面上、直近1年間は不動産の価格変動がみられないが、潜在的には少し下がっている。株価の推移は堅調ながらも、不動産融資に対して金融機関は少し慎重である。今後の景気は流動的となるが、余り変化はない。
		その他住宅 [展示場] (従業員)	・住宅展示場については、消費税増税が行われる場合は駆け込み需要があり、徐々に来場は増加する。ただし足元は、3か月ぐらいは来場傾向に変化がない。
		その他住宅 [住宅設備] (営業担当)	・年始から年度末にかけて繁忙期が続くため、特に上下するような波もなく、忙しい3か月となる。
		一般小売店 [時計] (経営者)	・職種は違うが、近隣の個人営業の店が年末を待たずに閉店した。来客数は悪くないものの、店主の健康面だけでなく、電気代や設備費などの値上がりも閉店の要因となった。個人営業の店では、固定費の値上りをそのまま価格転嫁することは難しい。そこに自分たちの健康の問題や高齢化が重なるため、今聞いているだけでも、閉店予備軍がいくつかある。この通りが寂しくなれば、人の流れが悪くなり、経営にも打撃となる。
		一般小売店 [鮮魚] (営業担当)	・例年よりも先行受注が少なく、先行きが不安定である。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	・現状を考えると、年明けからのセールには期待できない。近年は春物衣料の動きも悪いため、数か月後の販売量は厳しくなる。
		百貨店 (売場主任)	・インバウンドの伸びが鈍化し、コートなどのシーズン商材の好調も一段落する。構造的にアパレルが厳しく、国内客によるモノ消費、特にファッションに対する消費の増加が期待できないため、現状よりも更に上向くことは期待しにくい。
		百貨店 (売場主任)	・地元客による売上は微減が続く、若干ながら増えているのはインバウンドを中心とした観光客の売上であるため、東京オリンピック以降の景気は悪化する。
		百貨店 (営業担当)	・高額品の好調な売行きも、今月頃から鈍化傾向にあるため、今後3か月ほどは良くなる感覚がない。
		百貨店 (商品担当)	・米国大統領による言動や地政学リスクは、依然として経済の懸念材料である。また、都市部の店舗で1割を超えている免税売上の動向にも左右されるため、先行きが見通しにくい。
		スーパー (店長)	・メリハリ消費の傾向が強まり、ハレの日には消費が増える一方、ふだんは抑える動きがみられる。消費全体としては、趣味やし好品が中心の、コト消費に軸足が移っている。スーパーは、ドラッグストアやコンビニ、ディスカウントストアといった異業態との競争激化もあり、厳しい状況が続く。
		スーパー (店員)	・寒さの影響で野菜や果物の生育が悪く、値段がかなり上がっているため、年明けは厳しくなる。
		スーパー (管理担当)	・年末年始を過ぎれば、消費税増税も現実として迫ってくる。また、特に東アジア情勢の推移次第では、かなりの悪化が懸念される。
		スーパー (企画)	・賃上げが広範囲の業界で進むとは思えない。仮に進んだとしても、初夏以降に反映されるため、すぐには消費に回らない。
		コンビニ (店員)	・今月の好調は、観光客の増加によるものであり、今後は平常に戻る。
		コンビニ (店員)	・季節的に売上が落ち込む時期であるが、若い店長にやる気がないことも影響している。

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
		家電量販店（企画担当）	・初売り商戦後の販売につながる話題商品が、スマートスピーカーぐらいしかない。来客数の鈍化が予測され、先行きが不安である。
		家電量販店（人事担当）	・年始からは財布のひもが固くなる。学生のシングルライフ需要が出てくるまでは、販売量、金額共に厳しくなる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・海産物の価格が高騰しており、利益の確保が厳しくなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	・年末の反動で、1月からしばらくは、ゆっくりした日が多くなる。
		一般レストラン（経営者）	・自分自身に対してお金を使う傾向が強い一方、食費や生活費の節約が続いているほか、年末年始の出費の影響もある。大きなイベントが見込めない今後2～3か月先は、特に外食が控えられるため、外食産業は大きな影響を受ける。
		一般レストラン（経理担当）	・税制改正の影響に左右される。
		一般レストラン（店員）	・今後、期待できるイベントなどがない。
		観光型旅館（管理担当）	・エルサレムの首都認定問題で、米国大統領は先進国内で孤立している。米国の国際的な威信が弱まるなかで、日本経済への影響が懸念される。また、仮想通貨の取引相場の乱高下も、景気にプラスに作用するとは思えない。消費税率の引上げに向けた、先行き不安や不透明感も、消費行動にブレーキを掛ける。
		都市型ホテル（管理担当）	・京都市内での宿泊施設の増加により、需要と供給のバランスが崩れてきている。
		旅行代理店（支店長）	・平昌オリンピックが始まると、自宅でのテレビ観戦が増え、外出する機会が減少する。平昌という近場での開催であるため、現地への旅行需要を期待していたが、今のところ大きな動きはない。
		旅行代理店（役員）	・平昌オリンピックの開催により、家計の支出が家電に回されるため、旅行需要は減少する。
		通信会社（企画担当）	・従来型の有料ゲームの売上が伸び悩んでいる。
		テーマパーク（職員）	・北朝鮮危機の動向によって、大きな影響を受けることになる。米国がまだ攻撃していないという事実が、北朝鮮のミサイルがまだ米国本土に到達できるレベルではないことを示している。
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	・今は良いが、年度替わりの時期が近づくと、多少は退会者が出る。
		住宅販売会社（総務担当）	・受注量が少し減少気味で、前月の悪化を今月でカバーできるかに懸っていたが、苦戦している。
	×	一般小売店〔花〕（店員）	・客の高齢化が進み、若い世代に入れ替わっていくなかで、日常で花を生ける習慣が失われ、贈答以外に花を購入しなくなってきたと感じる。花離れが、来客数、売上にも影響している。
	×	スーパー（店長）	・商圏人口の減少と、競争の激化が進む。
	×	衣料品専門店（経営者）	・来年は、様々な生活必需品の値上げが予想される。その結果、衣料品に対しては、ますます低価格志向が強まる。
	×	衣料品専門店（経営者）	・主婦たちが自分の服を買わなくなっている。今持っている服を着るという考えの人が増えている。
	×	観光型旅館（経営者）	・カニのシーズンになったものの、価格の高騰や人手不足で先がみえず、価格転嫁にも限界がある。今後はオフシーズンになり、価格も安い時期になるが、働き方改革や労働時間の削減が叫ばれる一方、最低賃金は上がっている。これまでは薄利多売で集客していたが、この状況ではそれもできないため、売上の減少が避けられない。
企業 動向 関連 (近畿)		木材木製品製造業（経営者）	・再生可能エネルギーによるバイオマス発電燃料のプロジェクトが始まると、その関連事業で利益が出る。
		食料品製造業（従業員）	・食品の動きは景気に左右されにくいといわれるが、現状は景気が良くなっても低価格品の引き合いが強い。ただし、販売量の増加による、売上増の動きがしばらくは続く。
		化学工業（経営者）	・少しずつであるが新規案件も決まり始めているため、景気は少し上向く。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・現在は、リピート品と新規案件が入れ替わる過渡期である。新規案件の受注量は2月以降も伸びが見込めるので、2～3か月先は良くなっていく。市場の雰囲気も悪くない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金属製品製造業（経営者）	・自動車関連では、材料不足で受注対応が難しくなっている。材料の輸入価格も上昇しているため、一般品の価格も上昇基調にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・2～3か月先に限れば、やや良くなると予想されるが、政府の債務は過大で、毎年の予算も赤字であり、いつか大きな反動が起きるのは確実である。短期的には良くなるとは言いえないのが不満である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・引き合い件数が増え、受注量も少しずつ増えている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・自動車関連の引き合いが増える。
		輸送業（営業担当）	・減り続けていたお歳暮の配達個数が、何年かぶりに増えている。
		広告代理店（企画担当）	・景気回復の実感が徐々に広がっており、消費者の購入意欲の高まりが、各施設で感じられる。
		広告代理店（営業担当）	・クライアントからの問い合わせが増えている。
		広告代理店（営業担当）	・年度末に向けた、追加出稿の動きが出始めている。
		コピーサービス業（店長）	・問い合わせ件数が増えているため、年度末の受注量は増加する。
		繊維工業（団体職員）	・大幅な減少はなく、ここ数か月と同じような微減の傾向となる。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・仕事の内容には変化がない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・先のことは分からない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・年度末の受注もはっきりせず、前年程度となる見込み。取引先の業種によっては景気も徐々に回復していると感じるが、受注量にはまだ影響が出てきていない。
		化学工業（管理担当）	・取引先からは、現在の好調な動きが続くとの情報を得ている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・特に変化のない1年となった。来年は、良くも悪くも変化することが1つのきっかけになればよいが、その兆しもみえない。
		金属製品製造業（管理担当）	・ますますトラック不足の影響が出てくると思われる。受注してもデリバリーの状況が悪ければ、今後の失注につながる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・成約までに長い時間を要するため、今のところ上向きとはいえない。
		一般機械器具製造業（設計担当）	・株価の好調により景気は良いと感じるが、企業の内部留保が増加しているだけで、一般消費者に回復感が出てくるまでには時間が掛かる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・景気が良くなる兆しがない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・現在の好調な状況は維持可能である。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・大手企業を中心に、ボーナスのアップや昇給のニュースが報じられているが、中小企業の間では、そのような景気の良い話は聞かれない。個人消費の回復に期待したいものである。
		建設業（経営者）	・今月の受注状況が継続すると思われる。ただし、止まっている案件もあるので、それらが動き出せば、更に良くなる。
		建設業（経営者）	・好決算企業からの、年度末に向けた工事も出てきている。ただし、技能労務者不足のため、工期の限られた工事は厳しい。
		建設業（経営者）	・人材不足によって人件費が上昇し、利益を圧迫している。
		輸送業（営業所長）	・荷主から新しい配送案件も出てきているが、運送業界は慢性的な人手不足であり、すぐに対応することができない。
		通信業（管理担当）	・しばらく消費者は正月に向けた商品を購入する。
		金融業（副支店長）	・中小企業などが従業員の給与を増やせていないため、景気の改善は見込みにくい。
		金融業（営業担当）	・まだまだ低金利のなかで、厳しい状況が続く。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・やはり北朝鮮問題が落ち着かないうちは、景気が大きく動くことはない。
		不動産業（営業担当）	・神戸からの企業の撤退が止まらない。将来についても、神戸の景気が良くなるきっかけは見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		新聞販売店〔広告〕 (店主)	・ここ2か月ほどは収入が上向いているが、わずかな動きである。景気が良くなりつつあるとは感じるが、良くなるとまではいえない。
		司法書士	・会社を設立するといった案件はなかったが、解散の話もないため、2～3か月は今の状態が続く。
		その他サービス〔自動車修理〕(経営者)	・年明けもスロースタートになりそうである。
		その他非製造業〔機械器具卸〕(経営者)	・全体的な動きに変化はなく、一部のインターネット関係だけが上昇しているため、大きくは変わらない。
		その他非製造業〔衣服卸〕(経営者)	・年明け以降も、現状からの変化は見通せない。円安による輸入品の仕入価格の上昇が懸念材料である。
		食料品製造業(営業担当)	・今後、働き方改革で仕事する時間が限られるなか、収入も減るため、消費は減る。
		繊維工業(総務担当)	・商品をエンドユーザーへ売り込まなければ、実売につながらない。集客力のある取組やイベントができる得意先が減っているため、更に厳しい状況が続く。
		繊維工業(総務担当)	・新聞などの情報では、景気は良くなっているが、靴下の製造業は安い商品に押されている。売上の維持を図れば、利益の減少につながる一方、利益を求めると売上が減少するなど、厳しい状況が続いている。
		化学工業(企画担当)	・原料価格が高い状態ではあるが、年末年始の需要増で一時的に販売量が増加している。回復傾向のような動きがみられるものの、数か月後には需要が低下に向かう。
		金属製品製造業(営業担当)	・鋼材の不足で工場の生産に悪影響が出るのが予想されるほか、仕入価格の上昇傾向に対し、販売価格への転嫁が遅れることで、採算が悪化する。
		輸送業(商品管理担当)	・クリスマスやお歳暮のシーズンが終わり、年を越せば、例年と同じく販売量が減少する。
		輸送業(営業担当)	・学習機の購入シーズンであるが、子供の数が減っているのが、余り売れていない。
		経営コンサルタント	・消費者を相手にする小売店や飲食店の売上は、1月は今月と大きく変わらないが、2～4月にかけては、季節的に大幅に減少する。
		経営コンサルタント	・年末年始商戦での顧客の盛り上がりは、年が明ければ落ち着いていく。そのほかのニュースにも、心理的にマイナスの影響を及ぼす内容が多い。
		その他サービス業〔店舗開発〕(従業員)	・朝鮮半島情勢を始めとする地政学リスクに加え、中国経済の減速が、徐々に日本の景気に影響を及ぼす可能性がある。
	×	その他非製造業〔商社〕(営業担当)	・前月と同様に、取引先の業界の見直しや、ターゲットの選定が進んでいない。
	×	その他非製造業〔電気業〕(営業担当)	・景気の回復時期が見通せない。
雇用 関連 (近畿)		人材派遣会社(営業担当)	・労働力人口はこのまま減少が進み、採用が厳しくなる。そのため、市場では人材の争奪戦が続くと思われる。一方、企業との会話では、景気が悪くて会社が危ないといった話は、ほとんどなくなっている。
		人材派遣会社(支店長)	・年度末の駆け込み需要もあり、これからも求人は増えていく。
		人材派遣会社(役員)	・企業の採用意欲が衰えることは考えにくく、今後もこの傾向は続く。
		新聞社〔求人広告〕(管理担当)	・一部ではあるが、大幅に求人数が増えている業種もあり、更に裾野が広がっていく可能性は高い。今は輸出関連の大手企業が中心であり、中小企業にまで業績の改善が広がっているとは言い難いが、欧米やアジア諸国の経済が安定的に成長しているため、関西の求人にも次第に好循環の影響が出てくる。
		職業安定所(職員)	・人手不足の業種を中心に、高齢者や外国人を始め、多様な求職者が応募しやすい求人が増え、従来は就職が困難であった層にも就職機会が広がっている。また、滋養面で宿泊、飲食サービスの求人が大幅に増えるなど、インバウンド関連の恩恵が、大阪、京都から地方へと広がっている。
		民間職業紹介機関(営業担当)	・ボーナス支給後の退職の補充や、新入社員が入るまでの補充で、求人数が増員の傾向にある。ただし、求職者が減少しているため、人選はかなり難しくなる。
		民間職業紹介機関(マネージャー)	・成約数が増えている。大手企業を中心に、若手や経験不足の人材も採用する動きが出ている。

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
		学校〔大学〕（就職担当）	・春闘での賃金のベースアップが期待できる。
		人材派遣会社（経営者）	・業種を問わず、かなりのオーダーが入ってきている。特に、IT関連やインフラ関連の仕事が全体をけん引しており、年明け以降もこの動きはしばらく続く。また、今年の動きで最も多かったのは短期の派遣であり、この傾向は来年以降も続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・求職者が求める条件は下がりそうにないため、企業と求職者の間のミスマッチは続く。
		アウトソーシング企業（管理担当）	・新規の仕事が入る予定はあるが、単価が安ければ受けられない可能性がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・平昌オリンピックによるプラスの影響は読めないが、新聞広告の推移では、特に関西の地元企業は、年度末も今と変わらない出稿計画を立てている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・一部の業種が活性化していることは実感しているが、実際に家計全体の収入が増えているかどうかは疑問である。
		職業安定所（職員）	・人材確保が困難な状況が続いているが、賃金などの求人条件の見直しには、在籍者とのバランスなどで慎重な姿勢がみられ、労働条件の改善が進んでいない。
		職業安定所（職員）	・求人倍率は引き続き上昇すると思われるが、人手不足感が強まっており、不安な面もある。
		民間職業紹介機関（職員）	・建設関連の日雇求人は、関西では公共投資などが低迷しているほか、人手不足で新規事業に手を出せないという事業所の声もあり、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）	・今がピークだと感じるため、これよりも良くなるとは思わない。ただし、特に悪くなる要素も見当たらないため、変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・人手不足の感はあるが、将来の景気が良くなるとは考えられない。
		-	-
	x	-	-

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
(中国)	家計動向関連	乗用車販売店（営業担当）	・周年イベントを計画しているので、集客が通常より活発になる。
		乗用車販売店（店長）	・新型車の発表があるので来客数が減少することはなく、現状が続く。
	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・ほんの一部しか景気回復の恩恵を受けていないが、今後は少しずつ増加する。	
	一般小売店〔印章〕（経営者）	・会社設立印の注文が増え、前向きな動きが出てくる。	
	コンビニ（エリア担当）	・工事関係の客が朝と夕方に来店するので売上と来客数が上向き、昼間の常連客の来店も順調なので現状より景気は上向き。	
	コンビニ（エリア担当）	・前年と比較して来客数が伸びている。	
	家電量販店（店長）	・来客数と客単価が上昇する。	
	乗用車販売店（業務担当）	・1～3月の年間最大販売期に入る。	
	乗用車販売店（営業担当）	・1月から決算期に入りメンテナンス客と新規客が増え、景気は上向き。	
	自動車備品販売店（経営者）	・景気がやや良くなる見込みである。	
	一般レストラン（店長）	・近隣にホテルが新しくできて春の観光シーズンの需要と客単価の上昇が見込める。	
	一般レストラン（外食事業担当）	・12月の忘年会が順調に伸び、今後は合格祝いや卒業、転勤時期となり外食の利用が増えてくる。	
	都市型ホテル（総支配人）	・国内航空便の来年3月からの夏ダイヤ以降、当地域の空港と他の2地域の空港とを結ぶ定期路線の開設が決まったことから、新たな基礎的需要の高まりに期待が持てる。	
	旅行代理店（経営者）	・今後更なる伸びが見込まれる業種が、業界全体をけん引する経済状況が訪れることに期待が持てる。	
タクシー運転手	・タクシー運転手は景気が悪くなると応募が増えるが、現在それがないので今後の景気は良くなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（営業担当）	・ボーナスが全体的に上昇傾向なので、新年度に向けての購買動向が上向きになる。
		通信会社（総務担当）	・年度替わりのタイミングで契約数が増加する。
		通信会社（工事担当）	・客から今後の景気はやや良くなるとの声が聞かれる。
		競艇場（職員）	・3月には企画レースと女子レースが開催されるので売上が見込める。
		設計事務所（経営者）	・現在の受注残数からは春先まで一定程度忙しい状況に変わりなく、それは天候要因で施工が進み難い状況下でも同様と見込まれる。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税率引上げまではやや右肩上がりの傾向が続く。
		商店街（理事）	・景気が良くなる要素はない。
		商店街（代表者）	・商店街にある生鮮食料品店は天候による客足の悪さと、年金暮らしの高齢者が無駄なものを買わなくなったことが響いて景気の悪化が続く。
		商店街（代表者）	・客は購入に慎重で、必要な商品以外には目もくれない状況が継続する。
		商店街（代表者）	・店舗間格差が顕著になり、景気の動向は全体的に判断が難しい。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・来客数の動きが低調な状況が続く。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・当店は売行きに伸びがある一方で、他店に伸びは見受けられない。
		百貨店（経理担当）	・売上が好調な部門や時期はあるが、それを維持していくのが難しいため、この不安定な状況がまだ続きそうである。
		百貨店（広報担当）	・出店各社の売上基調にばらつきあり、業界全体における景気回復は短期的には見込めない。また、市場全体で消費を喚起する出来事がないので変化に期待が持てない。
		百貨店（営業担当）	・株価や為替相場が安定しており更なる経済対策に期待が持てるが、今後2～3か月は今以上の景気回復につながる材料は見当たらず、良くて現状維持となる。
		百貨店（営業担当）	・インバウンドが多少増加しているが、客単価は今一つの見込みである。常備品とセレモニー関係がセットで動くことはまずないので、単品購入のしかも着回しや直近買いが多くなるため、景気に変化はない。
		百貨店（販売促進担当）	・記録的寒波で来客数と売上共に大きく落ち込んだ前年と比べて大きな伸びを期待できるが、美術品と宝飾品の高級ゾーンの復調が懸念される。
		百貨店（売場担当）	・1月の衣料品セールに対する客の期待感が年々薄れており、特にミセス層は価格の安さだけでは購入しなくなる。
		百貨店（売場担当）	・オリンピック開催期間の一時的な低下は見込まれるが、中期的には悪い要素はなく現在の状況は継続する。
		百貨店（購買担当）	・隣接する施設の改装が完了すればこちらにも客が流れてくるが、客の商品選択の目は厳しく、購買意欲は何か特別なことがない限り回復しない。
		百貨店（外商担当）	・周辺地域の状況に変化はなく、来客数の増加も期待できない。
		スーパー（店長）	・工場地帯であることが地域の特徴であるが、周辺からは景気が良い方向にも悪い方向にも向かう様子がないとする意見が多数聞かれる。
		スーパー（店長）	・13か月ぶりに来客数と販売数が前年並みに回復し、客単価も前年の102%と全体数値を押し上げていることから、この状況が続く。
		スーパー（店長）	・景気が大きく変わる材料はない。
		スーパー（店長）	・客の購入点数、単価共に前年と変化はなく、賃金が上がるなどの話もない。
		スーパー（店長）	・客は今後も必要最低限のものしか購入しない傾向が続くため、しばらくは景気が上向くことにはならない。
		スーパー（総務担当）	・原価の値上がりなどがあるため、販売量の増加は難しい。
		スーパー（営業システム担当）	・節分等の行事が控えているが、コンビニなども力を入れるため売上増はなかなか見込めない。
		スーパー（販売担当）	・セールが始まると動きの鈍かったコート類の売上が伸びる。
		スーパー（管理担当）	・競合店の増加に加え客の節約志向に変化はなく、今以上の売上や来客数の増加は見込めない。
		スーパー（業務開発担当）	・競合は厳しくなり、販売単価も低下して景気が良くなる要素はないものの、何とか現状維持で推移する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・競合店が安売りをする。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・競合店の進出と原油価格や物価の上昇など、コンビニエンストアにとっては逆風が吹く。
		コンビニ（支店長）	・景気が上向き要素がないので現状維持である。
		衣料品専門店（経営者）	・景気の良さが中小企業に浸透するまでには時間が掛かる。
		衣料品専門店（店長）	・ボーナス時期でも来客数が減少して客単価も低下しているため、今後新入社員用衣料の需要時期になっても売上向上は期待できない。
		家電量販店（店長）	・ボーナス商戦で瞬間的には売行きが良かったものの、これが続く材料が見いだせないため、初売りの状況を注視する。
		家電量販店（店長）	・景気が大きく変動する要素はない。
		家電量販店（企画担当）	・A Iスピーカーなど新製品が出ているが、思ったほど動きはなく、現状が続く。
		家電量販店（販売担当）	・遅く始まった年末商戦のずれ込みと新生活需要や決算に期待が持てる。
		乗用車販売店（営業担当）	・出費に消極的な客が多いものの、建築関係の客は景気が良くなりそうな状況がつかえる。
		住関連専門店（営業担当）	・客の動きが非常に悪いので、今後は見当が付かない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・販売量が増加する要素がない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・景気が良くなる要素はない。
		その他専門店〔土産物〕（店長）	・イチゴや殻付きカキなど地元特産品が旬を迎えるが、生産者からは出来が良いとの情報が入っており、マスコミ取材を受けるなど良い材料がそろっているため、好調を持続する。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	・施設が閑散期に向かうため、集客イベントを実施してシャワー効果を醸成する。家計に大きな変化はないが、新生活に向けた商品の動きに期待が持てる。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	・閑散期に入るので厳しい状況は続く。
		一般レストラン（経営者）	・正月以降の天候にもよるが、この冬は寒波が厳しいと予測されているため、来客数に影響が出ることを懸念している。
		一般レストラン（経営者）	・現在の景気が続く。
		スナック（経営者）	・まだ地方景気は向上しておらず、中小企業の景気が回復しなければこの業界も良くならない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会や新年会での来客数は増加しているが、客単価はそれほど上昇していかない。
		都市型ホテル（企画担当）	・相変わらず大企業の不祥事等が後を絶たず、景気のマイナス要因は払拭できないが、年度変わりの個人消費が活発になることには期待が持てる。
		都市型ホテル（企画担当）	・インバウンドの動きは冬に入ると落ち込むが、前年より多くの観光客を目にする状況が続く。一方で国内客の利用は正月や年度末など一定のイベントニーズはあるものの、日常使いでのニーズが弱い状況が続く。
		旅行代理店（営業担当）	・税制改正を始め個人消費に直接影響する事柄が予定されているため、景気が上向きことはない。
		タクシー運転手	・客の動きが悪い状況が続く。
		タクシー運転手	・客のタクシー利用頻度が低くなっており、景気は良くならない。
		通信会社（社員）	・景気が良くなる気配がない。
		通信会社（販売企画担当）	・事業に対する行政の監視が厳しくなってくるため、セールス内容にやや縛りが見込まれる。
		通信会社（企画担当）	・12月の時季的要因はあるものの、その点を差し引いても今月は対面する客の表情が1年前と比べて明るく、この状況は3か月後も変わらない見通しである。
		テーマパーク（管理担当）	・地方消費が伸びず、個人消費も今後活発に動くことはない。
		ゴルフ場（営業担当）	・ゴルフはオフシーズンに入るので来客数が減少する。
		美容室（経営者）	・今のところ中小零細企業に政策の恩恵はみられないので、今後も景気回復はどうなるか分からない。
		美容室（経営者）	・物価が上昇しても客の給与に変化がなければ客の節約志向が高まり、景気は悪くなる。

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
		美容室（経営者）	・閉店する店が増えており、激安店がこれ以上増えれば当店も経営戦略を変更したり、閉店しなければならなくなる。
		設計事務所（経営者）	・状況にそぐわない変な安定感が続く。
		設計事務所（経営者）	・事業物件などの引き合いがあるが、ゼネコンが手一杯で建築費が高い状態が続いているので、事業採算が合わなくて前に進めない。しばらくは建築を取り巻く環境の変化は見込めない。
		設計事務所（経営者）	・新築の相談案件には期待が持てないため、リフォーム、リノベーションに期待するところが大きく、全体的にみて急に景気が上向く様子はないので、しばらくは様子見するしかない。
		住宅販売会社（営業担当）	・年始から徐々に来場者が増えるが、寒い季節なのでそれほど期待が持てない。
		住宅販売会社（営業所長）	・客が決断するまでに時間が掛かる状況が続く。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・地元の様子に明るい見通しはなく、高齢化も一層進んでおり、海外への商品輸出で何とかしのぐ状況が続く。
		スーパー（財務担当）	・年末年始の散財の反動で正月明け以降は客の節約により客単価が下落する。
		スーパー（販売担当）	・今後2～3か月は移動需要を軸とした新生活商戦となるが、少子化や地元志向の増加から市場規模は年々縮小しており、今期も苦戦が予想される。
		衣料品専門店（経営者）	・収入格差が広がっており、中間層が少ない状況が続く。
		乗用車販売店（総務担当）	・数か月前から新車商談が前年を大きく割っており、年度末の成約件数にも影響が出てくる。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・地方行政が頑張らなければ地方は活性化しない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・来年の大型連休前には改装セールを計画しているが、来年1～4月まで仮囲いや空き区画が多くなるため、今以上に厳しくなる。
		観光型ホテル（営業担当）	・例年予約人数が減少していく。
		通信会社（広報担当）	・業界内はデフレが更に加速する。
		テーマパーク（営業担当）	・今年の冬は寒さが厳しく降雪が多い予報が出ているため、観光意欲の低下が見込まれる。
		テーマパーク（業務担当）	・イルミネーションイベントが終わり、年度末の忙しい時期になるので来客数の増加は見込めない。
		住宅販売会社（営業担当）	・年度末までは来期に向けての営業期間になり、販売数は伸びない傾向が続く。
	×	商店街（代表者）	・悪天候の予報が出ており、人の動きが悪くなって来客数と販売量が伸び悩む。
	×	商店街（代表者）	・オーバーストア、デフレ、少子化、インターネット販売との競合などで売上が低迷する。
	×	乗用車販売店（統括）	・メーカーのデータ改ざん問題の影響が続く。
	×	自動車備品販売店（経営者）	・冬期商材の販売が終わり閑散期を迎えるので、景気は1年のうちで最悪となる。
	×	その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・冬季閑散期に入るので来客数は増えない。
企業 動向 関連		輸送用機械器具製造業（経営者）	・まだまだ増産傾向にある。
(中国)		不動産業（総務担当）	・賃貸物件の需要時期に入るため、例年どおり新規来客数や成約件数が大幅に伸びる。
		繊維工業（監査担当）	・現在の受注状況と前売りの状況からみると、消費者の購買意欲は向上してくる。
		化学工業（経営者）	・当面主要取引先の増産体制は顕著であり、受注量に応じた増産体制が続く。ただし、中国の環境対策による工場の稼働停止の影響により、特に苛性ソーダーの価格が大幅に値上がりしているため、生産にも影響が及ぶ。
		非鉄金属製造業（業務担当）	・電子材料関係で更に販売量が増える傾向にある。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・主要客の来期1年間の内示数量は今期に比べて増加となっており、その助走段階として2～3か月先の内示も増加傾向となっている。
		建設業（総務担当）	・仕事量は堅調に推移する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信業（営業企画担当）	・製造業の客から製品の品質維持のためのソリューション商材に緊急的なニーズが高まってくる。
		食料品製造業（総務担当）	・例年年末商戦が終われば売上が伸び悩むのが常である。
		化学工業（総務担当）	・当面は良いが、原燃料価格が上昇していくと利益が少なくなる可能性がある。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・生産の多忙さは数か月続く見込みで、時間外労働の水準も継続する。
		鉄鋼業（総務担当）	・現時点で生産能力一杯の受注があり、この状況がしばらく続く見込みである。
		鉄鋼業（総務担当）	・各社の活動は高水準を維持する。
		金属製品製造業（総務担当）	・工作機械業界の得意先からは生産量を増やすとの話があるが、当社への案件は微増に留まり現状と余り変わらない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・大口受注の販売は計画どおり進捗しており、売上也堅調に推移する。
		建設業（総務担当）	・現在の状況が今後1年は継続する見込みである。
		輸送業（総務担当）	・受注量や取引先の様子から景気に変化はない。
		通信業（営業担当）	・現場での中小経営者からは景気回復の声は余り聞こえてこず、マスメディアの景気観測が伝える景況感の向上がどこまでのものか判断できかねる。
		金融業（融資企画担当）	・為替が円安基調で安定していることが追い風となり、地元完成車メーカーの世界販売台数は高水準を維持し、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）	・公共工事請負金額の減少が続く。
		会計事務所（職員）	・関与先の中小零細企業では、冬のボーナスが前年より増えているところは少なく、賃金事情は必ずしも良好ではないため、人材確保が大きな経営課題になってくる。
		食料品製造業（経営者）	・客の財布のひもが固く、必要な商品だけを購入する姿勢に変化はない。
		木材木製品製造業（経理担当）	・一般的には景気が良いと言われるが、新設住宅着工戸数の動向や給与所得の低迷などから今後の個人消費の上昇は望めず、住宅業界の景気はやや悪くなる。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・製品単価の下落や生産量の減少、原材料高騰等により収益性は継続して悪化する。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・海外生産との競争が常にあり、コスト面で非常に厳しい状況が続く。
		輸送業（経理担当）	・このままの雇用情勢が続けば、適正な労務管理対策を含め、受注数量が減少する。
		広告代理店（営業担当）	・取引先から広告掲載を当分の間見送る意向が示されていることから、受注量が減る状況で推移する見通しである。
	×	一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きは良くならない。
雇用 関連 (中国)		人材派遣会社（支店長）	・人手不足を解消するために待遇改善が進み、景気は更に良くなる。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・2～4月はアルバイト求人数が増加し、年度末の転職希望者に向けた正社員求人も増える時期である。同時に新年度や新入学で求職者の動きも活発となる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・2020～2022年卒のインターンシップ期の広報予算が拡大傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・百貨店売上からみて個人消費は堅調に伸び、各業種で求人数も増えてくる。
		職業安定所（雇用開発担当）	・事業所からの聞き取りでは人手不足感が強まっていることに加え、人員整理や事業所閉鎖などの情報もないため、雇用状況はやや良くなる。
		民間職業紹介機関（職員）	・製造業を中心に採用意欲、投資意欲も高く、新規ビジネスの立ち上げや業容拡大による分社化など、拡大傾向となる話題を多数耳にする。
		人材派遣会社（社員）	・引き続き企業の人手不足は続くため、いかに雇用をマッチングさせるかが課題であるが、パートや短時間勤務等、幅広い雇用を提案していくことで人手不足を緩和していく。
		人材派遣会社（経営企画担当）	・経済に大きなインパクトがない限り、現状は継続する。
		人材派遣会社（支店長）	・人手不足の状況が大きく変わることはなく、雇用のマッチングが進みづらい状況が続いていく。

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
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・新卒採用は長引いた企業でも11月初旬で終了した。内定が出そろった夏以降でも、企業が大学から学生を紹介されるケースが前年より多い。全国転勤のある企業などでは手段と費用を考慮せず予定数を採用する例として、就職サイトだけでなく人材紹介会社を利用して採用に至るケースも見受けられる。
		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、少しでも応募者を増やすため業種を問わず契約社員から正社員に切り替えて募集するケースが目につく。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・1月に店舗を閉鎖する事業所があるが、取引関係にある大規模小売店が来年度に開店するので、その店に従業員が応募するため影響はない。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	・人手不足の状況に変化はなく、働き方改革がクローズアップされているが、対応できない中小企業が多数あり、離職率の上昇につながる。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	・採用予定者数に満たない企業からの求人は引き続きあるが、事業拡大による新規求人はほとんどない。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	・採用活動に積極的な企業は多いが、業界によって差があり、もう少し状況を注視する必要がある。
		-	-
	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）	・11月、12月と売上が上昇傾向にある。この勢いが今のところ止まると思われる要素は見当たらない。
		通信会社（営業部長）	・新生活シーズンで需要が高まるとともに、新機種の供給が潤沢となる。
		百貨店（販売促進）	・株価の上昇による購買意欲の高まりを感じる。節目や家族などを大切に消費が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	・11月、12月と連続して、かつてないほど前年比で伸びている。そして1月は気温の方も寒いという予報やバーゲンの月ということもあり、ある程度売上高はよい数字になるのではないかと考えている。
		乗用車販売店（従業員）	・来年年初に高額車両ミニバンの新型車発表があるため、売上高の増加に期待をしている。
		乗用車販売店（役員）	・年度末に向けて各社販売を強化していく。
		住関連専門店（経営者）	・現在、借入れの金利が低くなっており、分譲住宅がかなり建っている。またそこに入れる家具、調度品が買われるため、今後期待ができるのではないかと考えている。
		通信会社（技術）	・年度末に向けて転宅シーズンが始まるため、契約者数が増加する可能性が高い。
		商店街（代表者）	・インバウンドを含めた観光客の来街がかなり多くなり、観光客による消費もかなり生まれている。
		商店街（事務局長）	・中間所得層の所得改善が進まないと景気が良くなるとは言えない。来春以降に期待はしているものの、大企業と中小企業の格差が広がるだけに終わると、消費拡大は望めない。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・取扱商品が消耗品などの定番商品が多いという性質上、変化があると思えない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・予約が少なく、店頭で当日購入が多くなってきている。見通しが立ちにくい状況になっている。
		百貨店（販売促進担当）	・来春までSC新規出店のマイナス影響が継続するため。
		スーパー（企画担当）	・年始の帰省状況が今年は若干長めの予想があるので来店客数は好調に動くことを期待している。
		スーパー（財務担当）	・富裕層の消費拡大と、中間層以下の節約志向で相殺される。
		コンビニ（店長）	・最近の客の様子から買い控えは感じないが、必要以上のものを買うこともないため、今後も景気は変わらない。
	コンビニ（総務）	・来店頻度減少による客数減少の傾向は今後も続くと予想される。このことから景気が良くなる要素はない。	
	コンビニ（商品担当）	・季節的な指数で気温が暖かくなることでの販売増は見込めるが前年同時期との比較をするとよくて横ばいで、著しく良くなる兆しは今のところ見えない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		衣料品専門店（経営者）	・良いところと悪いところの差があり、景気は余り良くないのではないかと考える。消費税率が引き上がると、また景気は悪くなると考える。	
		衣料品専門店（経営者）	・特に良くなったり悪くなったりする要因がない。	
		衣料品専門店（総務担当）	・セールを待っている顧客が例年以上に多いと感じている。その分新年からの初売りの売上増が見込めるが、利益率を下げることにもなるので動向を注視していきたい。	
		家電量販店（店員）	・新生活準備時期だが、ここ数年以前ほどの販売数でなくなっている。今季も同程度になりそうなので、今月と大して変わらない程度である。	
		家電量販店（副店長）	・今後においても客数が大きく伸びる要素は特にない。	
		乗用車販売店（従業員）	・自動車販売は決算商戦に入るので景気は良くなるが、点検・整備といった入庫は少し落ち込んでいる。	
		乗用車販売店（営業担当）	・春の需要期を迎え、引き続き衝突回避支援システム搭載車を中心に前年並みに推移する。	
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・酒類関係は値段がどんどん上昇してきており、悪くなっている。	
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・必要な物しか買わないという状況が続いている。	
		観光型旅館（経営者）	・今は余り良いというわけではないが、今の予約状況から、現状がしばらく続くのではないかと考える。地元の温泉街では耐震構造の見直しのため、建物の取壊しが進んでおり、全体的には予約は増えない。	
		都市型ホテル（経営者）	・現段階の予約状況は余り上向いてはいない。	
		旅行代理店（営業部長）	・急激に好転する材料はない状況だが、依然好調なインバウンドとインターネット販売が売上をけん引している間、アウトバウンドニーズの回復を期待している。	
		通信会社（営業担当）	・冬商戦が一段落し、新生活需要までは大きな変動要素はない。	
		通信会社（支店長）	・当面、変動要素は見当たらない。	
		観光遊園地（職員）	・特に特別なイベント等が予定されていない。	
		競輪競馬（マネージャー）	・利用客の年齢層が固定化しており、専ら60歳前後の高年齢層の男性が多い。もっと家族や若年層に浸透しなければ売上高の水準は上昇しない。	
		タクシー運転手	・1月は新年会等の回数は前年と同様少なくなると予想する。2～3月は平常のパターンに戻ると考えれば、やや悪くなると判断する。	
		美容室（経営者）	・12月にこの調子だとこの先は期待できない。	
	×	×	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・景気が良くなる要素がなく、低迷したままの現状維持が悪くなる一方である。
		×	コンビニ（店長）	・同業他社の出店攻勢が激しいなか、小売業の既存店はますます苦しくなっている。
×		タクシー運転手	・忘年会シーズンですら余り良くない。この先も景気が良くなるようにみえないため、今よりもっと悪くなると考える。	
企業 動向 関連 (四国)		食料品製造業（商品統括）	・人手不足が深刻な中、低賃金と指摘される保育、介護、食品業界においても給料の相当のアップは、必須となっている。保育と介護については、政府の後押しも一段と鮮明になっていることもあり、給与所得のアップ気運が上がっている。	
		木材木製品製造業（資材購買）	・2018年度は、2019年の消費税増税を見据えた需要を見込める年になる。	
		鉄鋼業（総務部長）	・主力造船関連の受注が増加見込みである。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・九州における太陽光発電の大型案件工事の着工が始まる。そのためかなりの金額が入ることもあり、景気は良くなる。	
		農林水産業（職員）	・結果として取扱数量が不足したことで価格が高騰した。数量が回復すれば、逆に反動から価格が下がる。その下がり方として、前年のように大きく下がるか、緩やかなものになるかだが、現在の社会情勢からすると前者となる確率が高いのではないかと考える。税制改正や雇用の形態等を含め、個人消費の伸びが期待される内容ではない。	
		食料品製造業（経営者）	・包装資材や小麦等原材料の値上がりを製品価格に転嫁することができず利益を圧迫すると推測する。	

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
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・中国の増税やパルプの値上がりで、採算では少し悪くなっていくものと思われる。
		電気機械器具製造業（経理）	・市場デマンドに大きな増減は予測しておらず、得意先からの注文に関しても今月とおおむね同程度の量を受注しているため。
		建設業（経営者）	・年が変わっても、よっぽど頑張らないと苦しい。
		建設業（経営者）	・補正予算には大きな期待ができないようであるが、年度末にかけて、大きな波もなく、このまま推移していくものと想定している。
		輸送業（経営者）	・北朝鮮のミサイル発射問題が気になるが、だんだん慣れてきた傾向がある。
		輸送業（支店長）	・景気自体はそれほど変わらないと思われるが、燃油単価の高騰などのコスト増による利益圧迫が1番の懸念事項である。
		輸送業（営業）	・燃料油のやや高止まり状態が経営を圧迫している。3月の年度末繁忙期についても、前年同様に12月の年末繁忙期と同様の状態が予想されることから、物流業者にとっては大変厳しい状況が続くと見られており、地方において景気の回復を実感できる要素は少ない。
		通信業（総務担当）	・変化する要素が見つからない。
		金融業（副支店長）	・売上、受注はおおむね堅調ながら、人材不足を課題と挙げる企業が多く機会損失が発生している可能性が高い。また、物流コストが上昇傾向にあり利益の圧迫要因となっているように感じる。
		広告代理店（経営者）	・人材不足に伴う求人広告等は増加傾向であるが、多くの取引先の販促広告は変わらない予想のため、全体としては余り変わらない見込みである。
		公認会計士	・各経営者との話では、やや景気は上向きととらえる経営者が増えている。しかし、設備投資には依然として慎重である。景気はやや足踏み状態と判断する。
		繊維工業（経営者）	・前年まで活況を呈しており、生産設備の増強を図ってきたことと、市場が落ち着いてきたことで、今後は少し落ち着く。
		化学工業（所長）	・原油価格の高騰により原材料価格が大きく値上がりしてくる状況。その結果、物価上昇圧力が強まり消費者の買い控えを心配している。
	x	-	-
雇用 関連 (四国)		-	-
		人材派遣会社（営業担当）	・安定的な仕事の発生により求人ニーズは当面落ちることはなさそうである。
		人材派遣会社（営業）	・年も新しくなり、来年度に向けた体制が構築される。特に人材の入れ替わりが激しい時期に、魅力ある企業、魅力ある販売戦略を事業展開できれば景気はやや良くなる。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・年末年始は例年求人数が減少するが、1月半ばあたりから増加が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・有効求人数、有効求職者共に前年度より減少が続いているが、有効求人倍率は1.75倍と11月は高い水準を保っている。
		職業安定所（職員）	・11月の有効求人倍率は1.55倍で、前年7月以降、1.3倍以上が続き、大きな変動がない。
		職業安定所（職員）	・短期の非正規雇用から、長期の非正規雇用又は正規雇用へと移行している様子はあるが、雇用条件が好転するにはまだ至るとは思えない。
		民間職業紹介機関（所長）	・年末挨拶で、次年度の新卒採用の問い合わせもしているが、多くの企業が、今年並みか、微増で考えているようである。今年の採用が順調に推移した企業は、余り無いように思われる。特に中小の企業においては、新卒採用においては、諦め感が強いように思われる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業が内部留保している分について、労働者への分配を促進させる動向が見られない限り、安心して消費を増やすことはできないと考えられる。
	人材派遣会社（営業担当）	・改正労働契約法に伴う5年ルールの問題や雇用安定措置などを受け、無期雇用の転換対策を進めており、経費がかさむ傾向にある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		求人情報誌（営業）	・働き方改革により、従業員の労働時間が以前より制限されるなか、業務量は変わらないため、人員補充で対策を講じるとする企業が増えている。ただ、特に中小企業での求人難の状況が変わらないため、景気はやや悪くなると判断する。
	x	-	-

11. 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）	・客の回転率が良く、短時間でまとまる商談が増えている。この調子が続けば、年度末に向けての購入が増えてくる。
		商店街（代表者）	・商店街の空き店舗が少しずつ埋まってきた。それに伴い来街者数も増加する。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	・一般消費者向けの通信販売が好調を維持する。
		百貨店（営業担当）	・停止条件付きということになるが、地政学リスクがなにも起こらなければ、今の米国経済や欧州が非常に良くなってきており、特にドイツが極めて良いといった状況の中で日本の景気も上向いていく。リスクオンの方向に進んでおり、果実の分配が商品に回ってくればよい。
		百貨店（営業担当）	・寒波の到来から季節商材が好調で、自家需要品が好調である。リビング用品、寝具、バス、インテリア、食器等自分のための買物や、し好性の高い海外ブランド、美術工芸も依然好調で、家での生活を充実する購買意欲と慎重な購買姿勢は依然続いている。購買客数、商品単価の回復は続いており今後も期待できる。
		百貨店（営業統括）	・悪くなる要素が少なく、安定的な円相場や株価の状況から消費動向は落ちないが、良くなる要素もなく、積極的な購買意欲にまでは至らない。
		百貨店（店舗事業企画部）	・株高により、高所得者層の購買の増加は今後も期待される。ただし中間所得者層においては、特別な日の消費は増加傾向にあるものの、日常の消費はまだまだ節約を重視し慎重である。底上げにはまだ時間が掛かる。
		スーパー（経営者）	・政権が安定し、事業者の倒産等も安定してきているのでこの先もよい。
		スーパー（総務担当）	・青果は輸出が好調であり、今後、地域のスーパーマーケットにもプラス効果が波及する。また、東京オリンピックの開催や大きなコンサート等、報道をにぎわせる話題が消費にプラスの効果を及ぼす。
		家電量販店（店員）	・夏くらいからずっと調子が悪かったが、12月になって持ち直してきた。山と谷があるが、ここ6か月間くらいが谷だった。12月ほど大きくは来ないだろうが、徐々に数字は上がっていく。
		乗用車販売店（総務担当）	・1月に新型車が投入される。新型車効果で販売台数が伸びる。
		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）	・娯楽が少ない地域であり、新規出店と映画の好調は、今後も続いて集客拡大につながる。それらの好材料があり、年間でも最大の繁忙期である年末年始ではボーナス商戦の上乗せもあり、確実に景気は良くなっていく。
		高級レストラン（経営者）	・来年にかけているいろいろな催事があり、会合や祭りや招待状等、人が動くような企画があるので良くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・新年会予約も前年より多く入っている。宿泊予約も順調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況も好調に推移しており、当面はこの勢いが続く。
		タクシー運転手	・今のところ落ち込む要素が少なく、堅調さは保てる。
		通信会社（企画担当）	・年度末の駆け込みもありそうだが、今年は引き合いや相談数も多く、現在より受注が見込める。
		通信会社（企画担当）	・新商品投入効果が続く。
		通信会社（営業）	・新しい市場の開拓及び販売店の拡大や、それに合わせた大規模な販売促進活動とサービス内容の拡充を繁忙期に合わせて展開する。
	商店街（代表者）	・客の購買意欲を少し感じられるようになってきたが、客単価次第で景気は変化することになる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・給料が上がる企業に勤めている人は余りいない。国が施策で打ち出す方向へすぐに行くようなことはありえない。収入が増える要素がない人が当地区には多く、そう変わらない。
		商店街（代表者）	・高額商品の回転が良くない。セールに入り好調になれば良い。
		商店街（代表者）	・歳末商戦が非常に厳しい状況であり、年度末に向かって良くなる材料は見当たらない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・1～2月も寒さが続き、全国的に品薄で同じような相場になる。厳しい状況が続く。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・年末の一番稼ぎ時にこのありさまでは、到底望み薄である。何とか景気が回復してくれないと、水産業界自体が完全に埋没してしまう。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・仕入れ値も上がっているため売上増加になる要素はない。景気が大きく回復しない限り客の財布のひもはまだ固く、先行きは不安定である。
		百貨店（営業担当）	・平年並みの傾向が続いており、上向くため準備も大きくはない。
		百貨店（販売促進担当）	・景気回復傾向といわれているが、自店ではまだまだ来客数や購入額をみると回復傾向にはない。
		百貨店（業務担当）	・熊本地震後、生活に落ち着きが出てきた反面、需要についても一巡感がある。前年まで動いていた商品の動きが途端にとどまることも多く、盛り上がり期待するより、いかに低下しないかに気を取られる。
		百貨店（売場担当）	・株高の影響もあり高額品が好調である。
		百貨店（売場担当）	・市内の大型店3店舗でほぼ前年比100%前後で推移している状況で流れるには変化はない。弊社だけだと9月以降同110%以上伸び率で金券を使っている。その底上げがあるということであるが、3月以降はそれがなくなるので注視するところである。衣料品が徐々に明るくなっており、この流れは継続する。
		百貨店（マネージャー）	・現状、外国人観光客の購買はまだ上昇傾向であるが、一般客の購買意欲については不明の部分がある。
		スーパー（店長）	・来客数は前年比90%前後と、競合店がいた前年10月と比べると平常の売上になる。青果の相場もかなり高くなっているが、前年も同様であった。鮮魚は、刺身が風評被害によりかなり売上が落ちており、前年比82%くらいになっている。このような厳しい状況が今後半年は続く。贈答品は前年並みの102くらいで推移しており、先取り体制で販売できており絶対好調である。
		スーパー（店長）	・変化する材料が見当たらない。
		スーパー（統括者）	・賃上げは少しずつ着実に実施されているが、使える金が増えている認識はなく、何をもって好景気なのか実感できていない。人手不足や他業態との競合も激しさを増しており、利益を削って売上確保を図っているのが現状であり、この状況はすぐには好転しない。
		コンビニ（経営者）	・若干先行き不安の面もあるが現状のままであれば売上が減ることはない。
		コンビニ（店長）	・不安な要因が見当たらない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・熊本地震の影響もほぼ落ち着いてきており、客の動向も以前と比べると鈍ってきている。今後もこのままの状態推移する。
		コンビニ（販売促進担当）	・大きくは変わらないが、北朝鮮情勢や中東で何かが起きると原油価格に影響を与え、悪い方に行く。
		衣料品専門店（店長）	・ボーナスも出ており、景気は変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・まだ九州北部豪雨の影響が大きく、悪い状態が変わらない。
		衣料品専門店（店員）	・以前であれば式事の需要が増える時期だが、ふだん着化しているため礼服等の高額商品の売上が見込めない。
		衣料品専門店（総務担当）	・当市における商業の力関係や、衣料品に対する消費動向を考えると、悪くなる要素はあっても良くなる要素はない。
		乗用車販売店（代表）	・変わる要因がない。
		住関連専門店（経営者）	・都市部や大手企業の好調な回復に比べ、地方では人口減少や商店街の消滅等、その格差はますます広がっている。地方では来年も景気の先行きは不透明である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・前年同様12月が一番繁忙期になる。来店客への販売用やお歳暮用のコーヒー豆が出ているが、1月からは購買意欲も一段落し、売上が減る傾向にある。売上の的には変わらない、若しくは新規客が増えているので若干良くなる。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・物価の上昇と賃金の上昇のバランスが崩れている。
		ドラッグストア（部長）	・特に変動する要素が見当たらない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・給油等で来店する客の今冬のボーナスは概して前年並みであったようである。年末年始に向け、カーケア商品の需要が増してきている。今年は厳冬が予想されており、灯油等の燃料油の販売が期待できる。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	・外国人観光客の増加により前年実績が良かっただけに、どれだけ伸ばせるかが課題である。
		高級レストラン（支配人）	・来客数が伸び悩む時期であり、また今年は寒さが厳しい。
		一般レストラン（経営者）	・年明けの予約状況が前年よりも悪いため、そんなに悪くはないが良くなることもない。
		スナック（経営者）	・年末ということもあり今月は前年同月を超えることができたが今月だけである。世間一般では景気回復の声が聞こえるが、自身を含めて飲食業同業者に好景気を感じさせる意見は聞けない。
		都市型ホテル（販売担当）	・まだ先が余り見えていないが1～2月と前年並みになる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・市内の客室数は増えているが、高級ホテルの新規出店はなく、そこまでの影響はない。ただし、平日のビジネス利用客の単価に多少影響している。
		旅行代理店（従業員）	・景気の先行きが見えず、旅行需要の上昇につながる気配はまだみだである。海外では2月発券分から燃油サーチャージの値上げがあり、需要回復には懸念材料となっている。
		旅行代理店（企画）	・業界全体においては上向きだが、民泊の増加等、業界を取り巻く環境は厳しくなっている。
		タクシー運転手	・景気は徐々に上向きになっているが、北朝鮮情勢等の不安要素があるので、何かがあると一気に下がる。
		タクシー運転手	・今冬は寒すぎて人の動きが悪い。
		観光名所（従業員）	・年末年始は来客数が多いが、それを過ぎたらまた来なくなる。道路の凍結等の心配もある。
		競輪場（職員）	・歳末時に売上増が見込めないと、今後景気が良くなる見込みは少ない。
		競馬場（職員）	・変動する要因が見当たらない。
		美容室（経営者）	・12月に好景気を予想していたが余り変化のない業界なので、段々暖かくなっていくが横ばいが続く。数字も回復していないので新しい年に景気回復を図ってほしい。
		理容室（経営者）	・業種的に11月に比べて12月は動きがあるが、1～2月はまた閑散期になる。支店の売上の数字も前年比で少し悪くなる。業種にもよるが、客の話からも地方はそんなに景気の良い話を聞かない。そういったことが影響して厳しい状況である。
		美容室（店長）	・一部の企業は良くなったと聞かすが、この周辺で景気が良くなったという話を聞かない。
		音楽教室（管理担当）	・変わらないというよりよく分からない。受験や転勤で生徒数に動きがある。
		設計事務所（所長）	・世界情勢の不確かさや企業不祥事があっても上がり続ける株価の不自然さを見ていると、変わらないというより、分からない。
		住宅販売会社（従業員）	・来客数の推移と金利動向を考えると、この2～3か月の景気状況は変わらない。
		住宅販売会社（代表）	・金額が大きいため消費税の引上げが大きなポイントになってくる。それ以外の優遇措置をしっかりと説明しているが今後上向き可能性は少ない。
		商店街（代表者）	・1月は充電期という会社が多いが、年末年始でかなり主婦の財布の負担が重くなっており3か月先は購買力がなくなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・今月から食料品の値上げがあり、粉、雑穀の値上げにより商品の動きが悪くなり、景気も若干悪くなる。
		家電量販店（総務担当）	・年明け初商以降の需要が期待できない。
		家電量販店（従業員）	・年末年始で支出が増え、年明けは買い控えが増える。
		その他専門店〔書籍〕（副店長）	・業界自体の縮小が改善する気配がなく、店舗周辺の商環境も変化がない。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・かつおぶし不漁により製品の値上げが見込まれる。新年早々商品の仕入価格が改定されるため、販売価格に転嫁した場合、販売量に影響する。
		観光ホテル（総務）	・復興需要の力強さが薄れている。
		都市型ホテル（副支配人）	・1～3月は週末のみ団体の予約が集中しており、平日の予約状況が非常に悪い。
		通信会社（業務担当）	・インターネット回線の取次業務をしているが、年明けより代理店へ支払われる取次手数料が大幅に減額される。今後の業界情勢として、手数料が下がり続けることが予測され、数か月先まで売上が減少する。
		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）	・30年4月の介護報酬改定により若干良い方へ向かうが、人材確保がより困難で現状以上のサービスが難しい。
		設計事務所（所長）	・結果が2～3か月先に出るが、今の状態は指標的には少ないので、先行きは今より悪くなる。
	x	商店街（代表者）	・年末商戦が終わったので景気は間違いなく伸び悩む。
	x	住宅販売会社（従業員）	・給与所得者の増税枠の年収が決まった。賃上げの時期にきているが、来年度に向けて賃上げできる会社とできない会社の差が激しい。給料が上がらない層が出てくることもあり、そういった不安から購買意欲が上がらないこともあり、景気は悪くなる。
企業 動向 関連 (九州)		電気機械器具製造業（経営者）	・来期の受注もある程度確約が取れている。
		家具製造業（従業員）	・一般家庭向け家具は前年比約90%だが、その他ホテル向けコンラクト家具の需要は確実に増えている。一般家庭向け家具と相殺しても全体では増えている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・年度末に向けた予算消化に伴い、受注量が増える。
		鉄鋼業（経営者）	・売上が若干ではあるが増加傾向にあり、受注案件も増えているので出荷量は増加する。問題は搬送のトレーラー不足、特に運転手不足であり、出荷に影響が出る。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今月後半になると来月分の計画が出てくる。それなりの動きをしてくるが、年明けは稼働日が少ないため1月の後半に集中してくるので若干上り調子になる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規の客の来訪が目立ってきている。機械設備やこれらの部品加工の超過を予測し、委託先を探している。
		電気機械器具製造業（取締役）	・場所、人、設備があれば確実に仕事が増える環境である。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・新車両の生産に伴い増産になる。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	・半導体、電気部品関係共に増産方向である。自動車向けサーバーも現状不足しており急務となっている。
		金融業（調査担当）	・悪くなる話や指標が見られない。
		不動産業（従業員）	・賃貸物件の入居率が向上しており今後も継続する。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・ホームページのアクセス数が増えてきている。
		農林水産業（経営者）	・例年1～2月は正月の反動から大きく落ち込む。3月になると行楽や人の移動等でスーパーマーケットや居酒屋等が活発になってくる。加工メーカーはメニューの変更があり本格的な動きは4月からになる。1～3月は余り期待できない。ただしこの時期に自社加工品が年度末で引き合いが強くなり、特に3月は忙しくなる。
		食料品製造業（経営者）	・今後も安定した受注が見込める。
		化学工業（総務担当）	・年度末にかけて需要期である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・量販店、百貨店共に売上が落ち込んでおり売場面積も狭まっている。輸出関連はうまくいっているが国内の小売が厳しい。

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
		金属製品製造業（事業統括）	・建築設備機器の製造メーカーであるが、次年度狙い目案件が乏しい。ゼネコンの好調さが末端の機器メーカーまで伝わっていない。
		建設業（経営者）	・建設業においては2～3か月では大きな変動はない。
		建設業（従業員）	・見積案件は、大型物件に偏っている。県公共工事も受注できているが、職人不足等、工期が遅れがちである。受注もなかなか厳しく設備投資も低調であり景気はなかなか良くならない。
		輸送業（従業員）	・特に景気が良くなる要素がない。
		通信業（職員）	・現在の受注状況が年度末までは続く。
		金融業（従業員）	・取引先企業及び個人消費者の意見だが、この先全く良くなる材料も悪くなる材料もなく現在の状況が続く。政治に期待が持てず変わらない。
		金融業（従業員）	・機械設備更新の動きが広範化してきているほか、企業の新規求人が増加しており、雇用者所得も持ち直し傾向にある。一方、タクシーや運輸業界等では人手不足に加え原油価格の値上がりにより経費上昇を懸念する先が増加してきている。
		金融業（営業）	・人材不足により受注は頭打ちである。多くの企業でそのような意見が聞かれる。
		新聞社〔広告〕（担当者）	・好材料が見当たらない。
		広告代理店（従業員）	・今月の新聞折込受注枚数は前年同月比92%と特に大きな変化はない。クリスマス・年末商戦はまずまずの反応だが、全体としては個人消費の活性化までには至っていない。冬のボーナスは増額したとの報道だが、実感できるほどではない。まだしばらくは現状のまま推移していく。
		経営コンサルタント（社員）	・年末年始を控えており、新しい動きへの取組は期待できない。
		経営コンサルタント（社員）	・売上が伸びてきており、購入金額も伸びている。
		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月の補正予算でも、アンケート調査や、計画策定支援、設計等の業務が少ないため、売上が増加する見込みが少ない。発注が入札になると他社が不当販売で落札するケースが多いので受注できない。このため、景気が悪いまま推移する。
		その他サービス業〔物リース〕（支社長）	・企業の業績は好調だが、身の回りは収入増加の様子がない。働き方改革で休日が取りやすくなった。現在も社員を募集している。
		農林水産業（営業）	・年越しの需要期も過ぎ、販売量は減少傾向になる。
		繊維工業（営業担当）	・運賃と賃金の急な上昇が2年続いているが、毎年工賃の値上げはできない。最低賃金が3～4年前のベテラン従業員並みになっているが、平行してベテラン従業員の賃金を上げる余裕はなく同額になっている。
		精密機械器具製造業（従業員）	・2月までの受注計画は受注先からの需要があり、忙しい毎日が続いている。その後の計画はまだ出ないが、恐らく今までの受注生産は落ちる。
		輸送業（従業員）	・景気上昇要素に乏しい。
		輸送業（総務担当）	・今月が良かった分、反動が懸念される。もともと少子化の影響で消費も大きく伸び悩んでいることから、物流業界全体からすれば厳しくなる。
		x	建設業（社員）
雇用 関連 (九州)		-	-
		人材派遣会社（社員）	・年度末の依頼も例年どおりである。求人数が多いという理由で起こっている人材不足による変化は特に起こっていないが、人材派遣会社、直接雇用の会社は、常に人集めに不安がある。
		人材派遣会社（社員）	・新年度に向け新卒補充がなされなかった部分での引き合いや派遣更新の動きもある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・一般的に人手不足のため仕事がない状況ではなく、給与所得がありそれなりの景気の良さはある。一方で人手不足による社会インフラの維持、少子化の影響が長期的に出てくることが心配である。
		職業安定所（所長）	・誘致企業からの求人も予想され、引き続き高い有効求人倍率が継続する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関(社員)	・年度末に向かって期間限定の派遣社員の依頼が微増である。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・当市及びその周辺郡部は大型の再開発や外国人観光客の効果で人や物の動きは活発だが、駅や、都市部は関東、関西からの大手資本の企業が出店している。時間給のほか、待遇面も整って人材の採用を強化しているため、地元企業が人材を採用できない状況が続いている。特に、労働集約型の業界は大変な時代を迎える。
		職業安定所(職員)	・来春3月高校卒業予定者への県内事業所からの求人募集は、前年度を30%以上上回る状況であり、ほとんどの高校生が内定したが、現在もまだ増えている。これは、一般求職者の採用が難しいため、新卒で採用しようという事業所の考えだが、県内新卒の求人倍率も3倍を超えており、かつてないほどの売手市場となっている。
		職業安定所(職員)	・販売関係は引き続き好調のようであるが、介護関係は介護報酬が来年より引下げられることから今後のサービスの見直しを迫られているとの声も聞く。総合的には変化は見られないが、人材不足分野の介護業界はかなり厳しくなる。
		職業安定所(職員)	・あるボイラー製造業は大手造船会社の下請会社であり、主に火力発電向けの配管や加工の依頼があるものの、人材が確保できず業績は横ばいである。また、あるタクシー会社は夜間に市内を走行しているが飲食店利用者が少ないため客数は伸びていない。観光客の増加は景気を底上げするほどの影響は出ていない。
		職業安定所(職業紹介)	・今後も求人数の増加傾向と求職者数の減少傾向が続き、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)	・採用予定数を充足できていないため今年度末まで継続的に求人活動を行っている中小企業もある。ただし、景気の動向と求人状況との関連性については明言できない。
		人材派遣会社(社員)	・有効求人倍率がこのまま上昇し続けると、求職者の新規登録は更に減少し、派遣社員の母集団の縮小が続く。加えて年度末繁忙期で、ますます人材が不足する。そのため企業から依頼が来ても、紹介が十分に行えず、契約数の増加が見込めない。
		人材派遣会社(社員)	・労働契約法の影響で派遣契約の終了が発生する。
	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)		百貨店(店舗企画)	・マイナス材料がなく、インバウンドも増加傾向にあり、春先の店舗改装計画もあるため、良くなるとみられる。しかし、雇用状況では人員確保に苦戦している。
		ゴルフ場(経営者)	・利用人数に関しては余り変わらないが、単価がかなり上がっており、売上の的にもかなり良くなるとみている。
		コンビニ(経営者)	・観光客や近隣のマンションの増加で、売上の増加が見込まれる。
		住宅販売会社(営業担当)	・戸建て住宅の相談件数が増え、建築費用も原価高騰のため上昇傾向である。
		コンビニ(代表者)	・年明けも観光需要を中心に安定して県経済は推移する。
		衣料品専門店(経営者)	・全体的に低調であったが、月の中旬からはプレゼント需要があった。しかしながら来月のセール待ちをしている客が多く、売上に伸び悩みがある。景気としてはまだまだ良くなる兆しがみえていない。
		その他専門店[書籍](店長)	・例年どおり年末年始の繁忙期が落ち着いていくと予想されるが、それ以外に大きく変動する要因は特に見当たらない。
		旅行代理店(マネージャー)	・春休みの商品についてはまだ動き出しが鈍いようにみられる。
		通信会社(サービス担当)	・観光客が増え好景気ということだが、携帯業界には観光客は余り関係なく、景気が変わるようには感じられない。
		住宅販売会社(代表取締役)	・工事受注は順調であるが、現場代理人、設計士が不足している。公共工事では、資格を持っている現場代理人が足りず入札をちゅうちょすることもある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他飲食〔居酒屋〕 (経営者)	・店長や、中間管理職が人手不足である。ノー残業、パワハラ、セクハラ防止、アルバイトのしつけなどの対応でストレスが溜まっており、会社は管理職のケアに追われて戦略を消化しきれていない。
		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見込みは、前年同月実績を若干下回ると予測される。
	x	商店街(代表者)	・大型店は、利幅を減らし値段を下げてでも売れるが、個店に関しては限度があり、高齢者も多いということではなかなか対応できず、大変危機感がある。
企業 動向 関連		-	-
(沖縄)		窯業・土石製品製造業 (経営者)	・公共工事が着工予定で、出荷増が期待される。
		輸送業(代表者)	・公共工事は需要期に入って順調に進んでいる。観光客の増加に伴うリゾート関連のホテルや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である。アスファルト舗装については、例年よりは減少しているように見受けられる。
		輸送業(営業)	・建築関係の物量は、県内のホテルなどの建設ラッシュで増える見込みだが、家具、家電、外食や量販店は大きな変動はないとみられる。
		広告代理店(営業担当)	・県内における新たな取引企業が生まれてくる一方で、既存の大口取引企業の販促予算が微減の傾向が続いている。また、官公庁予算も前年比で減額の傾向にあり、先行きは厳しい状況が続くと想定している。
		会計事務所(所長)	・飲食はやや活発になっているとみられる。
		建設業(経営者)	・新規の引き合い件数が鈍い。
	x	-	-
雇用 関連		求人情報誌製作会社 (編集室)	・毎年、年明け後は企業の求人意欲が活発になるため、件数は大きく増加するものとみられる。その後、数か月は高い水準で件数が推移するとみられる。
(沖縄)		人材派遣会社(経営者)	・求人依頼はしばらくは堅調に続くと思われる。だが、派遣会社自体も人材確保が非常に大変な状況になっているので、会社として売上、利益にどれだけ反映されるか、少し不透明なところもある。
		求人情報誌製作会社 (営業担当)	・2月に向けて求人数が増加する。
		人材派遣会社(総務担当)	・求職者の確保が課題である。
		学校〔専門学校〕(就職担当)	・見通しが立たないので、変わらないように自己防衛に努めたい。
		学校〔大学〕(就職担当)	・大学新卒求人に対する動きからは、特段景気が上向きになる期待までは感じられない。
		-	-
	x	-	-