

1. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)		-	-	-
		商店街（代表者）	販売量の動き	・輸出が順調になってきたことで、果物の出荷量が増えた。人の出入りはままならないが、物流は戻りつつある。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・客の動向をみると、良くも悪くも新型コロナウイルス慣れしてきている。ただ、感染対策については、普通に対応している人と余りにも過剰になっている人に分かれている。新型コロナウイルス対策商材が順当に入荷している分、客の表情がよくうかがえる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・外出自粛や感染リスク回避の動きが強まっていることで、来街者の減少が止まらない。例年であれば、年末という季節要因により、売上が通常月の2倍以上となるような店舗においても客が減少している。特に飲食店においては、危機的な状況にある店舗も少なからずみられ始めている。また、カラオケなど、若年層が日中に利用することの多い遊興施設においても、前年と比べて来客数が半減しているとみられる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・12月の売上は前年比26.7%であり、このままでは当社の社員35人が路頭に迷いそうである。国内の製薬会社がワクチンを製造することを期待している。
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・客先からの注文が少なくなっており、客単価も低下している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染者数が高止まりしていることで、来客数の減少が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数が前月末から急激に減少していたが、12月に入ってから持ち直してきている。年明けもこの傾向が続くとみられる。
		百貨店（営業販売促進担当）	来客数の動き	・来客数の落ち込み幅が改善しないまま推移している。目的買いでの来店となっているため、今必要とされる商材は売れるが、来客数と比例するような日配食品や雑貨類は苦戦している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・食品や日用品については、前年と比べても遜色ない売上にまで戻りつつある。一方、衣料品関連については、新型コロナウイルス第3波の影響もあり、外出需要でのファッション衣料、宿泊需要での旅行かばんや服飾関連などのトレンドが一向に上がってこない。売れているのはリラクシングウェアなどの在宅時に使用する商材が多く、客単価、販売点数のいずれも上向いてこない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・第3波ともいえる新型コロナウイルスの感染急拡大もあり、内食需要が高まっているとみられるものの、客の来店頻度はそこまで上がっていない。客がまとめ買いをするケースが増えている一方で、他店との価格競争が激しくなっており、消費動向は予断を許さない状況にある。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・この数か月、来客数の減少、客単価の上昇という傾向に変化はみられず、売上も前年を2～3%程度上回って推移している。ただ、飲食店関連の業態が非常に厳しいなか、食品小売業も売上がやや減少しているようにみえる。年末までの4日間の売上が大きいため、これから大きな影響が生じるのではないかと懸念している。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・客の在宅比率が高まったこともあり、年末商戦はおせちを中心に前年以上に商材が売れている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・物販についてはまずまず良い傾向のようにみえるが、工事関係や旅行関係の環境が厳しいことから、全体的には来客数が減少している。
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・年金などでまとまった現金が入ってきた際に、客が商材をまとめて購入する傾向がみられる。巣籠り需要はみられるが、景気という観点では動きが読みにくい状況にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・忘年会や成人式など、スーツの需要が高まるような会合や式典が中止となっているため、店全体の販売量は7割減となっている。
		家電量販店（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響により、加湿器や空気清浄機の売上は好調だが、テレビの販売が例年と比べて低調である。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・自粛が続いているなか、客の必要不要といった行動が明確になっている。来客数や購入単価について、変化のみられない状況が続いている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、販売量の前年比が芳しくない状況となっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・売上は前月よりも多少良くなっているが、時期的な影響とみられる。前年の売上とほぼ変わってないため、景気が上向いているとはいえず、ほぼ変わらないままで推移している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末年始について、感染拡大地域から帰省した人の受入れを制限することを予定しているため、来客数が例年よりも減ることが見込まれる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子をみると、やはり新型コロナウイルスの影響が大きい。新型コロナウイルスの問題が解消されない限り、この状態が続く。
		一般小売店【土産】（経営者）	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンでの札幌市除外に加えて、年末年始におけるGo To Travelキャンペーンの全国一斉停止により、3か月前に前年の7割程度であった売上が、現在は3割を下回る状況にある。年末年始の乗降客数が前年の50%程度と見込まれていることから、12月の売上は良くて前年の3割から3割5分になるとみられる。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・今年は新型コロナウイルスの影響で飲食店への販売額が減少しており、年末の需要がなくなったことで減少幅が大きくなっている。また、Go To Travelキャンペーンから札幌市が除外されたことで、それまで回復傾向となっていた観光地、ホテル近隣の店舗での売上が再び大幅に減少している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・12月はプレミアム付商品券の利用可能期間と大売出しが重なったことから、目的買いの客が多くみられ、来客数、売上のいずれも前年を上回った。ただ、そうした特殊要因を除くと、景気はやや悪い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響が懸念される。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年10～11月がタイヤ交換時期ということもあり、12月は落ち着く時期である。今年は新型コロナウイルスの影響でGo To Travelキャンペーンで札幌市が除外されたことなどから、自粛の動きが強まり、客が歩くことをしづらくなった。そのため、車を勧めづらくなり、例年と比べても景気が戻す様子になっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で、不要不急の外出を控えるように要請されているため、客の動きが良くない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型コロナウイルス第3波の影響で自粛の動きが強まっていることもあり、販売について動きが悪くなってきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・新型コロナウイルス第3波の影響により、全般的に外出機会が減っている。収束するか、対処法が確立するまで、安定した売上は見込めない。
		通信会社（企画担当）	来客数の動き	・現在、店舗では予約を原則としていることから、ショッピングモールや郊外型スーパーへの出店販売により客への声掛けを行っているものの、秋以降、光通信サービスにおける集客が悪化している。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・これまでGo To Travelキャンペーン利用者が好調に推移していたが、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、Go To Travelキャンペーンの全国一斉停止のアナウンスが出たことで利用者が一気に減少した。Go To Travelキャンペーン開始前の来客数が例年の30%程度だったのに対して、12月は26日現在で例年の27%程度となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月の繁忙期においても予約制限を実施することで密にならないように調整しているため、売上が上がらない。また、新型コロナウイルスの感染状況が悪くなり、自粛要請が出たことで、客の来店周期が長くなっている。そのため、例年のような売上は望めない状況にある。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大傾向が続いているなか、Go To Travelキャンペーンの全国一斉停止が決まったこともあり、人の往来が減少している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客の商談に要する時間が以前よりも長くなっている。購入するか否かの意思決定をできない客も増えてきている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・自粛要請が出てから街の人出が極端に減った。同時に来客数も大幅に減った。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・北海道では何度もこの地域よりも早く自粛要請を受けていることから、どこの地域よりも経済が弱体化している。今回の外出自粛要請により、本来1年間で最も稼ぎが多くなる12月の忘年会、クリスマス、年末の需要全てを失うこととなった。企業存続を考える上で、このことは致命傷であり、今後の事業継続が根本的に困難になる事態である。今は景気がどうとっている場合ではなく、企業の存続が1番の課題となっている。既に企業努力の限界は超えている。
	×	スーパー（従業員）	それ以外	・新型コロナウイルスの感染拡大により、来客数の減少が続いている。当社に関連する飲食業や物販業者においても売上の減少幅が拡大している。賃借で入店している事業者では、家賃支援給付金で家賃を補うことができず、賃料減額の交渉を続けている状況にある。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で全体的に来客数が減っている。1つ目の理由としては客が新型コロナウイルスの感染を避けていること、もう1つは観光地などに立地している店での来客数の落ち込みが大きいことが挙げられる。
	×	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・基幹産業の低迷が続き、客の購買意欲が低下していることに加えて、新型コロナウイルスの感染拡大の影響により観光関連や飲食店などに大きな打撃が生じているため、客の動きが非常に鈍くなっている。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンの一時停止により、観光客の入込が悪くなったことに加えて、当地の感染状況も悪化しているため、夜の宴会、集まりが全てなくなった。今後も景気は悪化するとみられる。
	×	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・北海道の新型コロナウイルス感染者数は減ってきているが、飲食店利用は落ち込んだままであり、売上が前年比30%を下回るほど、景気が悪い。ランチはこうした状況でもそれほど悪くないが、夜は営業時間を短縮したことで振り客が減少したほか、個人客、団体客の予約キャンセルが相次ぎ、前年の20%以下となっている。一方、クリスマスは来客数が前年の50%前後となったが、客単価が低いため、来客数以上に売上が落ち込んだ。退職したアルバイトからは、飲食店関係の求人が増えていないと聞いており、どの店も少ない人数でどうにか営業しているようだ。
	×	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンの一時停止に加えて、自粛が過度に行われていることから、景気は悪い。
	×	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大に伴う、札幌市との往来自粛要請、Go To Travelキャンペーンの一時停止によって、観光客の動きが鈍化している。日を追うごとに影響が顕著になってきている。また、宴会の自粛により、予約のほとんどがキャンセルとなっており、厳しい状況に追い込まれている。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・客がほとんど来店しないことから、当店も12月末で一旦休業しようと考えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・札幌市と旭川市を対象とした外出自粛要請に加えて、Go To Travelキャンペーンの全国一斉での一時停止を受けて、これらの前後の期間も含めてキャンセルが大量発生している。さらに、2月以降のGo To Travelキャンペーン延長について、詳細情報の正式発表が遅れたことから、3月一杯までは旅行会社などでの商品設定が行われず、2月以降の予約がほぼ皆無の状態となっている。今年5～6月の影響を大きく上回る経営上の打撃を受けている。
	×	観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンの全国一斉での一時停止に加えて、行政による外出自粛要請の影響により、景気は悪くなっている。
	×	旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・新型コロナウイルスの第3波によりGo To Travelキャンペーンなどの施策が一時停止となり、稼ぎ時のクリスマス需要や年末年始需要が大きく抑制されている。現状では、航空便の欠航なども継続するとみられ、年明けすぐからの回復も余り期待できない。
	×	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・Go To Travelキャンペーンの一時停止の影響により、団体旅行や年末年始の個人旅行の中止が相次ぎ、大きな減収となっている。ようやく需要が拡大しつつある段階にあっただけに、今回の影響は大きいものがある。
	×	旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染者数が全国的に多く増えており、Go To Travelキャンペーンの予約が相次いで入っていた3か月前と比較するとかなり悪い状況にある。客の来店や予約、問合せもほとんどない。元々、数えることができるくらいの予約件数だったが、Go To Travelキャンペーンの一時停止により、それらもほぼ取消しとなり、キャンペーンが始まる前の6月と同じような状況に戻ってしまった。
	×	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・新型コロナウイルスの第3波を迎え、世間の空気が冷え切っている。消費はもちろん、外出も控えなければならぬ状況下、サービス業の景況感の悪化は相当なものである。先の見通しも立たない状況では先手も打てない。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響でGo To Travelキャンペーンの対象から札幌市が除外されたため、10月に少し戻ってきていた観光客が激減した。また、自粛が続いていることで人の移動もなくなっており、タクシーの利用は減少したままである。例年12月は年末の書き入れ時であるが、今年は繁華街の人出がほとんどないため、売上は前年を50%以上下回っており、相当厳しい経営環境となっている。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・新型コロナウイルスの第3波により忘年会は完全に自粛状態となった。さらに、飲食店でのクラスターとそのクラスターをきっかけとした家庭内感染が発生していることで、昼間の人出にも影響が出ている。新型コロナウイルスに翻弄されている状況となっている。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・観光客やイベント関係のオーダーも含めて、売上は前年比で9割減となっている。この2～3か月、繁華街では客の流れがどんどん減っており、客待ちするタクシーの台数も減っている。飲食店では営業できないことから、閉店するという話もよく聞かれた。とにかくひどい状況にある。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・ここに来て新型コロナウイルスの第3波がものすごく影響を与えている。当業種は交通関連であるため、不安でならない。新型コロナウイルスが収束しない限り、この先も景気が上向くことにはならない。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・新型コロナウイルスの第3波が生じたことで、年末の会合などが全て自粛となり、人の動きがなくなった。タクシーの稼働状況も前年比で40%のダウンであり、非常に厳しい状況にある。
	×	美容室(経営者)	お客様の様子	・不要不急の外出を控えるようにいわれてしまうと客も来店できない。外食産業ほどの保証もないため、不安しかない状況にある。
	×	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染が再燃し、感染者が増え続けているため、客のムードが非常に悪くなっている。先行きが見えない状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連		- *	- *	- *
(北海道)		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・3か月前と変わらず受注が低調に推移している。
		家具製造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・自粛ムードの強まりやステイホームの影響で夏以降の景気は良くなってきている。一方で、新型コロナウイルスの感染拡大が収まらず、行動が制限されている状況にあるため、家具産業界においても、一本調子で景気拡大とはならない。
		建設業(役員)	受注量や販売量 の動き	・降雪の影響が局地的に出ているものの、今年度工事の進捗は全体的に順調に推移しており、完工高、利益のいずれも前年度実績を上回ることが確実である。一方、新型コロナウイルスの影響による民間建築計画の見直し変更が生じており、次年度繰越し工事の新規案件を受注できていない状況にある。
		コピーサービス業(従業員)	取引先の様子	・新型コロナウイルスの影響が、以前よりも多方面の業界に広がっている。飲食、観光のみならず、個人相手の自動車販売業などにも少なからず影響が出てきている。
		その他サービス業[建設機械レンタル](総務担当)	受注量や販売量 の動き	・引き続き売上がほぼ前年並みで推移している。
		その他サービス業[建設機械リース](支店長)	取引先の様子	・新型コロナウイルスの影響により特定の業種では厳しい状況が続いているが、全体的な景気は変わらないまま推移している。
		金属製品製造業(従業員)	受注量や販売量 の動き	・前年比で15%程度受注が減っている。消費税増税と新型コロナウイルスの感染拡大のダブルで影響が出ている。
		建設業(従業員)	受注量や販売量 の動き	・公共工事については、年内又は年度末のしゅん工期限に向けて稼働中だが、新型コロナウイルスの影響が長引いていることで、新規着工案件がほとんどなく、全体の工事量が減少している。
		輸送業(営業担当)	受注量や販売量 の動き	・秋口までは、全体の物量が例年並みに近づくまで回復していたが、ここに来て減速している。飲料、農産品関連商材については、年末需要で一部に動きがみられるが、生乳、紙パ関連、一般雑貨のトレーラー輸送が伸びてこない。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・新型コロナウイルスの新規感染者数が増加していることが連日報道されることで、自粛意識が強まっていることに加えて、Go To Travelキャンペーンの一時停止などによる実体経済への悪影響が見込まれることから、周囲の企業において閉店、事業規模の縮小、将来計画の縮小や凍結などの動きが出てきた。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・新型コロナウイルスの感染再拡大により、札幌市がGo To Travelキャンペーンから除外されたことによって、宿泊・飲食サービス業の業況に悪化がみられる。また、外出自粛要請や札幌市との往来自粛要請が、消費行動の制約やマインド悪化につながっており、道内景気は3か月前と比べてやや悪くなっている。
		司法書士	取引先の様子	・主な取引先である建築業、不動産業については、一部の堅調な業者を除けば、取引が低調であり、徐々に景気が下向きになっている。Go Toキャンペーン事業が全国的に実施されて以降、感染者数が急増していることが、地方都市の経済に深刻な影響を与えている。また、取引先の多くが持続化給付金を申請しており、このことから景気が下向き傾向にあると判断できる。
		司法書士	取引先の様子	・元々、不動産取引、建物の新增築工事の少ない時期であるが、今年は新型コロナウイルスの影響で低迷したままの状態が続いている。
		司法書士	取引先の様子	・今年後半以降、新型コロナウイルスの影響が大きくなっている。新型コロナウイルスの感染拡大により、営業活動が制約され、不動産取引が大幅に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・12月の販売量は前年比マイナス21%であった。3か月前の9月の販売量が前年比マイナス6%であったため、景気は悪くなっている。
雇用 関連 (北海道)		-	-	-
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・当地における11月の有効求人倍率は0.88倍であり、8月時点との比較では0.08ポイント、前月との比較では0.04ポイント上回っており、上向き傾向にある。
		人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・求人数については、夏以降、堅調に推移しているものの、これは当方からの営業アプローチにより増えた結果であり、企業からの問合せは以前と比べて確実に減少している。求職者についても増加傾向にあるが、スキルの高い人材の登録は増えておらず、コロナ禍において転職について慎重に検討しているものとみられる。また、ここに来て求人企業における採用のハードルが高くなっている。採用による人件費増とその効果を見比べ、人柄や元気を踏まえた採用が減少するなど、採用に慎重な姿勢が強まっている。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・11月の有効求人倍率は1.28倍となり、前年を0.03ポイント上回った。一方、新規求人数は前年を上回っているが、就職件数は前年を下回っている。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・大学4年生の就職決定率はリーマンショック以降で最悪となっている。大学生が求める業種からの求人数が非常に少ないことから、未内定の学生にとって厳しい環境となっており、最終的な就職決定率は厳しい数値となることが明白である。また、今年度は内定をもらっていても入社しない学生が増えそうなこともマイナスである。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	周辺企業の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大に対する警戒心の高まりと自粛の強まりが消費マインドを低下させている。特に繁華街の飲食店でのダメージが非常に大きく、求人件数が半減している状況にある。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・11月から札幌市内の感染者が急増したことで、観光産業に再び大きな打撃が生じており、札幌圏の求人は大きく減少している。ただ、正社員求人については減少幅が小さい傾向にある。一方、新型コロナウイルス感染者が北海道全域に広がっているものの、札幌圏以外の求人件数は増加傾向にある。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	周辺企業の様子	・当地では、医療介護施設でのクラスターが収束しつつあるが、いまだに緊張感のある状態が続いている。例年と比べて仕事量が少ないことから、年末年始休暇を早めにスタートさせた企業も多い。
	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・地域的に新型コロナウイルスの影響を大きく受けている。医療崩壊につながるほどの状況にあることに加えて、Go To Travelキャンペーンの一時停止などにより、ダメージを受けている産業にとっては厳しさが増しており、関連する産業にも影響が出ている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・新型コロナウイルス感染者数の動向やそれに伴う政策に対応するため、企業や店舗、一般消費者は右往左往している。やむを得ない状況ではあるが、現状は感染者数が減ってこないため、明るい材料が少ない。

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東北)		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・Go Toキャンペーンの効果が出ている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染拡大の影響は春からいまだ続いており、飲食店等はテイクアウトを強化しながら客数の減少をカバーしている。しかし、前年並みの数字には追い付いていない状況である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比103%である。寒くなったことに加え、近隣でやめたところもあるので下着類などがたくさん動いている。
		百貨店（買付担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染は続いており、シニア層の来店は減少したままだが、全体的には若干持ち直している印象となっている。早期値下げをスタートさせたが、衣料品のまとめ買いは少ない等、シビアな購買動向は変わっていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・12月の中旬を迎え、新型コロナウイルスの影響が大きくなるとともに、売上も増してきている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比でみれば相変わらずマイナス25%ぐらいだが、ここ数か月の推移でみると、最悪期は脱した模様である。3か月前比では売上、来客数、単価、買上点数はいずれもプラスで、コロナ慣れしてきているようである。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・巣籠り需要によりクリスマス商材、おせちの予約高が前年を上回っている。また、値入率は低いが、たばこ増税によりたばこ売上高前年比は100%を超えており、日販改善に寄与している。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・寒波の影響で冬物商材であるダウンブーツや長靴の動きが活発である。例年より単価の高い商品の動きが良い。また、まとめ買いも多い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・9月は来客数が前年比85%だったが、12月は同90%で推移している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・サービスエリアの拡大によって新規客の加入が続いている。年配者は放送サービス、若年者はインターネットサービスへの加入と住み分けができています。攻めの営業展開が功を奏している。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・年末年始は来客が多いので、この12月はそれなりに売上がある。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	来客数の動き	・この時期はクリスマスのプレゼント景気があるが、今年は新型コロナウイルスの影響で来客数が少ない。しかし、客単価の向上で売上を維持している。消費マインドが悪いわけではなく、外に出ることを控える傾向にある。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・懸念していたお歳暮も、スタートこそ鈍かったが駆け込みでの受注が多く、結果的には数、単価共に例年並みとなっている。対照的に飲食店や観光施設などに関しては、前半は良かったものの、新型コロナウイルス感染者の急増による自粛要請や様々な支援策の停止を受け、一気に販売量が落ち込んでいる。年末年始は営業しない判断をした飲食店も出始めている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・単価が中間くらいの層の客は来店頻度と購入額が明らかに減っている。しかし、単価の高い客層ではむしろ購入金額が上がっており、結果として月間売上は前年比で横ばいとなっている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・来客数は回復してきているようであるが、まだまだ売上確保が厳しい状況が続いている。
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・10～11月は人の往来を含め、やや回復基調にあった。今月は再び外出や買物を控える方が多く、来客数が前年比でみると3か月前とほぼ同水準となっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・前年と比べれば1割は減少している。食料品については巣籠り需要もあり活発に動いている。しかし、衣料品は防寒衣料の動きも悪く、大きく減少しており、前年より2週早くセールに入るショップもある。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・12月の1品単価は前月よりやや下がり、前年比4%強での推移となっている。しかし、来客数と買上点数の前年比の推移は割れ幅が若干拡大している。消費の傾向としては前月の推移と変わらない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・新型コロナウイルス第3波の影響で、ここ最近では客単価の上昇がみられる。家庭内食需要の増加が発生している影響で、食料品類の売上が増加している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・新型コロナウイルス感染者の増加に伴い、巣籠り、まとめ買い需要が増加傾向にある。来客数97%に対し、客単価は106%、買上点数107%、1品単価99.8%となっている。クリスマスや年末も、際よりも通常品の購買が多く、景気が上向いているとはいえない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コロナ禍で土日祝日の行楽関係の人の動きがほぼないため、土日祝日の売上が落ち込んでいる。ふだんの生活のなかでも、客の買物の仕方はほとんどが目的買いで衝動買いが減っており、売上が下がっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・クリスマス商戦、おせちの予約は例年より好調であった。感染症予防による巣籠り需要の影響とみられるが、通常営業の数値が依然上らず、前年を大きく下回った。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・年末の需要が平年とは異なる。天候要素も関係し、前月と変わらない状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・Go Toキャンペーンで一時的につつあった来客数が、自粛強化の影響もあり減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・お歳暮は電話注文が増加し、産直品が多くなり、利益が減少した。売上は前年比3割減の状態である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年と変わらない。単価は上がっているが、良いともいえない状況である。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・コロナ禍のなかで、空気清浄機や加湿器などがとても売れている。また、家に籠もるという巣籠り的な需要で大型テレビも売れているので、例年にない部分ではプラスになっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が発売になったにもかかわらず、販売量が余り伸びない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・9月以降、新規客の来場者数は前年比60%前後で推移している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・注文家具なので受注した分を生産しているが、ここ2～3か月は変わっていない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響でちまたでは景気が悪くなっているようだが、当店のよう小さな販売店ではそれほどでもなく余り変わらない。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・コロナ禍において、客は場所を選んで動いているようである。歓楽街の同業の人たちはさっぱり駄目なことだし、駅周辺では密になっているようである。当店は歓楽街から僅かに離れているので来てくれる人たちも多少いるが、例年と比べると全く追いついていない状態である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化はみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の消費状況に変化がない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量が前年比約9割である状況は3か月前とさほど変わっていない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客は髪が伸びたら来店する。いつもと変わらないパターンである。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・接触機会が少なく、契約まで、そしてその後着工までの期間も長く、入金に時間が掛かっている。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・住宅設備機器は、暖房用器具の購入並びに暖房設備の交換工事が増えている。リフォームは、増改築工事は減ったが屋外の塗装工事が増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・市内で新型コロナウイルスの感染が拡大し、商店街への客足が減少した。新型コロナウイルス感染が身近な事態となってきていることから、高齢者を中心に外出を控えており、消費が落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大と、市内イベントの中止や変更による来街者の減少が入店客数に大きく影響している。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・コロナ禍で来店頻度が下がり、来客数が前年比95%まで落ち込んでいる。年末も帰省が減少し購入量は厳しい予測である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・除雪代、光熱費の高騰、新型コロナウイルスでの来客数減、寒波により、危機的な経営状態が続いている。冬を越せるのだろうかただただ不安である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は高値横ばい状況で売上を保っている。しかし、新型コロナウイルス感染者増加の影響が来客数に顕著にあらわれており、来客数の減少に歯止めが掛からない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染者数が増加しているため、外出を控える人が多くなり来客数が減少している。特に週末は激減している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・当地では毎日20～30人の感染者が出ているため、人の動きも大分制限されてきている。そのため、単価は上がっているが来客数の数字が悪く、なかなか浮上しきれない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・前月に比べると来客数、購買数共に微増し、売上は少し安定してきた。クリスマスギフトとして、高額なアウターを選ぶ人が例年よりも多くみられる。コロナ禍で金の使い方がつかえる。
		衣料品専門店（店長）	それ以外	・今月に入ってから新型コロナウイルス感染拡大のニュース報道や成人式中止、リモート実施などの事例から、消費者の衣料品への購入マインドが下がっているように見受けられる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・県内で新型コロナウイルスのクラスターが発生してから、夕方以降の来客数が大幅に減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染者数が拡大するなかで外出する人が減り、来客数にも影響している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・寒さの影響で暖房商品の売上が好調だが、テレビ、冷蔵庫など配送商品の単価が下がっている。売上は前年を下回っている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・11月中旬から新型コロナウイルスの感染者数が増えてきている。新型コロナウイルスが身近になりつつあるせいか、来客数も徐々に減り始め、受注が伸び悩んできている。
		乗用車販売店（本部）	来客数の動き	・販売量だけみるとある程度まで戻ってきた印象だが、客の購買動機は飽くまで必要な代替のみに限定されている。サービス在庫も同様でプラスアルファ的な追加整備が振るわず、収益は前年の8割を保つのが精一杯の状況である。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・ネット販売は順調であるが、店頭販売は来客数が減少しており、客単価も余り良くない。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・半年前と比較して少し上向きであった景気は、新型コロナウイルスのまん延と拡散、Go Toキャンペーンの停止で急降下している。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染者の増加とともに、移動需要が減退し後半に掛けて販売量が減っている。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	お客様の様子	・Go To Travel及びEatキャンペーンで多少持ち直した感じがあったものの、停止発表があったために客の消費マインドに陰りがみられる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染者の増加やGo Toキャンペーンの停止により、自粛気味になり動きが鈍くなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・Go To Travelキャンペーンにおいて、10月から東京発着が対象となり、さらに地域共通クーポンの配布が始まり、客が動いていたが、新型コロナウイルス感染者数の増加、東京、大阪、名古屋、札幌等の主要都市及び12月28日～1月11日までが対象外となり、大量の取消しが発生している。さらに、年末年始の帰省自粛要請により、観光及び運輸マーケットが完全にストップしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店(従業員)	それ以外	・Go To Travelキャンペーンである程度まで回復したが、新型コロナウイルス感染拡大による年末年始利用停止で、予約の90%がキャンセルとなり、再び危険水域に入っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・高齢者のタクシー利用が必要最低限の移動のための利用となっている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響で外食産業は軒並み売上が減少している。運輸業界も経費削減で雇用悪化が更に進んでいる。よって悪くなっている。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・コロナ禍の影響は特に飲食業では死活問題となっている。直近ではGo To Travelキャンペーンの一時停止の影響もあり、宿泊施設の集客も減少してきている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染は収束せず、客もコスト削減の話しかしない。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染者の増加とともに来客数の激減やキャンセル等が出ている。また、海外製の商品も注文は多いのに入荷量は増えていない。
		観光名所(職員)	お客様の様子	・クラスター発生に伴い感染者数が増えた影響で外出を自粛する傾向がみられる。また、経済活動縮小で収入が減ったことによる先行きの不安から買い控えもみられる。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・シーズンオフに向かい週末のみの営業である。前半穏やかな天候で順調だったものの、後半の寒波で前年を下回っている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・新規客が前年と比べ8割減となっている。既存客の再来店は2割減で、新型コロナウイルスの影響なのが、再来店までの期間が徐々に長くなっている。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	それ以外	・ますます拡大している新型コロナウイルス感染症の影響で、客足が減少し売上も減少している。航空会社や鉄道など交通運輸業の急激な業績悪化に伴って、関連するサービス業の仕事もなくなってきている。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・新型コロナウイルスの影響や業務量の減少のため、12月25日で仕事納めとする同業が非常に多い。この先の見通しが経たず不安視しているようである。
		その他住宅[住宅展示場運営会社](従業員)	来客数の動き	・3か月前と比較して来場者数は減少している。12月は年間で一番住宅購入者の動きが鈍化するが、それに加えて新型コロナウイルスの感染が拡大している影響があり減少傾向にある。
	×	商店街(代表者)	それ以外	・新型コロナウイルス感染の拡大による消費の低迷が顕著である。
	×	商店街(代表者)	来客数の動き	・年末需要が低迷している。
	×	一般小売店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大で忘年会が全くなり、繁華街の人出は前年に比べてゼロに等しい状態である。繁華街にある当店への来客も減少している。
	×	一般小売店[寝具](経営者)	販売量の動き	・年末というのに商品は動かず、消費者の反応も非常に悪い。新型コロナウイルスの影響だけではないとみている。
	×	スーパー(経営者)	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響によってボーナスが出ないことで可処分所得が減り、節約、儉約志向が更に高まりスマート消費が増えている。さらに、年末年始の帰省客がないことも響いている。
	×	衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・12月に入って新型コロナウイルス感染者数が増えている。そのような環境下において、仕事や出張、そして結婚式もなくなってきているので、スーツやジャケットといった大きな買物をする客が減り、大苦戦している。
	×	その他専門店[酒](経営者)	来客数の動き	・飲食店は忘年会関連がほぼ全くなり絶望的な状況である。小売は単価の安いものの動きはあるが、収益的には喜ばしい状況ではない。
	×	その他専門店[白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・例年、年末は飲食店の注文が多いが、今年はさっぱり注文がない。また、観光業関係からも全くと言っていいほど注文がない。他の業種ではそこまで落ち込みはないが、結果としてその分の売上が減少しており、売上全体としてもかなり響いている。
	×	高級レストラン(経営者)	お客様の様子	・新型コロナウイルス第3波により、どうにもならない状況である。食事をしたいと思っている人はいるが、やはり怖さもあるようなので、新型コロナウイルス感染が収束するまでは厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年だと12月は団体の利用があるが、今年はほぼない状況である。しかも、最近はランチタイムの客も激減している。クリスマスの営業も客がほとんど来ないという状態であった。かなり切迫した状況になってきている。
	x	一般レストラン（経営者）	それ以外	・新型コロナウイルスの影響で、夜の街に客が来ない状態が続いている。景気が良くなるには新型コロナウイルスの終息しかない。
	x	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・当地域で新型コロナウイルス感染者数が増えてきた。その影響で外食は怖くてできないという客の意見が多くなっている。そのためか仕出しやテイクアウトは増えたが、サイドメニューやドリンクが出ないので、結果的には売上はマイナスになっている。
	x	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンが停止されたことにより、年末年始と前後のキャンセルが発生し、前年比マイナスに転じた。例年年末年始は満室になるので、早い停止決定であればGo To Travelキャンペーンは関係なく満室にできたが、時間が短すぎる。
	x	観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・Go To Travelキャンペーンの一時停止に伴い、状況が一変している。新規申込客はゼロとなり、12月28日～1月11日までの宿泊ではキャンセルが多数出ている。
	x	タクシー運転手	競争相手の様子	・新型コロナウイルス感染対策は人によって様々だが、最近の傾向としては、動かない、近寄らないということが増えてきて、街全体に動きがみられない状況である。
	x	観光名所（職員）	来客数の動き	・Go Toキャンペーンの停止とともにキャンセルが相次いでいる。緊急事態宣言当時とやや似通ったような状況だが、店を閉めるわけにもいかず、開店休業状態となっている。景気うんぬんよりも会社の存続が危ぶまれる場面になってきている。
企業 動向 関連 (東北)		-	-	-
		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・イベント自粛で印刷物が減少し、価格値下げが始まっている。情報誌を1月からリニューアルし、自社商品を増やしていきたい。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来年に向け、販売計画がプラス方向に見直されたとみられる。製造休止品の復活のニュースや、既存品の増産対応の可否についての調査などが始めている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・公共工事の受注により、3か月前と比較すると業績がやや上向きとなっている。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年と比較すると売上は3%くらい、利益も5%くらい良い状況である。取引先の状況をみても、新型コロナウイルスの影響はやや薄れているという話がちらほら出ている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お歳暮の発送件数は若干前年よりプラスである。土産は11月後半からの新型コロナウイルス感染の再拡大により低迷している。売上トータルでは前年の90%くらいである。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が前年比95%となっており、3か月前と比べても変わりはない。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・お歳暮市場は順調に伸びているが、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、観光関連の土産物店からの注文が減ってきている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・電子部品の市場価格が維持を続けており業績がキープできている状況で、景気としても大きな変化がない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・新型コロナウイルス感染者の増加に伴い、Go Toキャンペーンの停止等、消費促進キャンペーンがなくなっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・客の反応は冷え込んでいる。そのようななか、これからの受注を左右する新規設備投資があり、明るい状況にない。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・新しい日常に沿った広告戦略の見直しは手探り状態で、これといった解決策が見いだせない。広告市場は前年比70～80%で推移している。
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末のチラシや広告等が激減している。	
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けての需要の伸びが見越せない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・助成金を活用した商談が増えてきている。ただし、成約まで至らないケースが多く、景況感は横ばいが実感である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・相変わらず住宅会社への新規相談数が少なく、内覧会を開催しても以前ほどの見学数はない。また、成約してから着工期の延期やプラン見直しなど、予算案見直しにつながる要請案件が多いという苦勞の声が多く聞かれる。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・お歳暮用の贈答りんごの注文数は例年並みであったが、一箱の個数が少なめの商品の注文数が前年より3割程度増えている。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・燃料価格の上昇が収支を圧迫している。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の売上は前年同月比約10%の落ち込みだった。今月の売上は、新型コロナウイルスの再拡大により年末年始の新聞折込チラシの印刷キャンセルがあり、同10%以上の落ち込みとなっている。
		建設業（企画担当）	取引先の様子	・設備投資計画を延期や規模を縮小せずに再開した客先も一定数存在する。しかし、全体としては計画延期、規模を見直す案件の占める割合が増加しており、3か月前と比べて景気がやや悪くなっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症の第3波が拡大しており、その影響が出てきている。9～11月と少しずつではあるが回復傾向にあったが、12月の売上予想は前年比で15%減少しており、再度悪化に向かっているようである。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・ホテル、宴会関連は厳しい状況が続いている。また、他の業種も総じて影響を受けている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・Go Toキャンペーン停止が消費者心理に影響したのか、飲食のみならず個人消費は総じて低調である。住宅需要自体は大きな変化はないが地域の新型コロナウイルス感染症の発生状況からか、契約に至るまでが長期化しているケースが散見される。
		経営コンサルタント	それ以外	・新型コロナウイルス感染症の第3波が経済活動に急ブレーキを掛けている。
		公認会計士	取引先の様子	・客の月次、決算状況から判断している。小売、飲食、サービス業は売上、利益が前年より減少し業績悪化が続いている客が多い。建設関係も売上、利益が前年より減少している客が多い。全体的に業績悪化傾向の会社が多くなっている。
	x	窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・公共工事や民間工事は低調な水準で推移している。新型コロナウイルスの感染拡大が止まらず、多くの業界で停滞感が増している。
	x	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・会食の人数制限、忘年会の開催控え、Go To Travelキャンペーンの停止、飲食店の時短営業などが大きく影響している。
雇用関連				
(東北)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は継続的に上昇している。求職者が選べる選択肢が増えている分、良くなっていると考えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数をみる限りでは前年より10%近く伸びている。ただ、前年は消費税増税後の反動で求人数が大きく減少していた。その点を踏まえると、景気が戻ってきて先行投資が始まったとまではいえない。厳しい状況は続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に前年同月比で減少が続いているが、減少幅が縮小してきている。有効求人倍率も3か月連続で上昇している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣の受注はコロナ禍以前と比較しておおよそ7割まで回復している。ただし、その内容はコールセンター系で占められ、やや偏重傾向である。3か月前と比べ状況が好転しているわけではない。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・市内の企業を中心に、大学3年生向けのインターンシップをこの時期開催している企業数は前年とそれほど変わらない。企業がインターンシップを企画しているため、大卒の採用意欲はあるということである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は前年同月と比較して、ここ1年ほど連続して下回っている。同様に有効求人倍率もここ1年ほど連続して前年同月を下回っているが、ここ数か月については横ばいの数値を保っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前、前月より求人数が増えている状況は変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べても、新規求人数、月間有効求人数に大きな増減はない。
		学校〔専門学校〕	それ以外	・コロナ禍において、景況感は悪いままである。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・コロナ禍の影響が議会にも出ており、それに関連した仕事が確実に減っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・地方でもクラスターが相次ぎ発生していることから、飲食店の利用者が大きく減少している。繁華街は人通りがまばらで静まりかえっている。外出自粛の呼び掛けにより、年末のこの時期にかつて見たこともない光景が広がっている。
	x	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前年比でマイナス20～23%前後の求人数で推移しており、まだまだ回復傾向がみられる状況ではない。

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北関東)		家電量販店（店員）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で巣籠り需要があり、テレビ、冷蔵庫、洗濯機、調理器具等が好調に推移している。前年比約120%の実績で着地できそうである。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・巣籠り需要のためか、買物点数が増えているようである。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・寒気もあり、冬物商材が売れている。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・コロナ禍ではあるが、来客数は前年比100%を確保できている。しかし、買上点数は同80%と厳しい。単価は同102%で推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染状況で、翌日の来客数が左右されていたが、慣れなのか、最近ではそこまで感染者数に影響されなくなってきた。
		都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・本来は年末年始にかけて盛り上がるはずが、GoToの一時停止を受けて、宿泊は戻すばかりとなっている。料飲に関しては、クリスマスは忙しかったが、宴会は月に3、4件ほどで、売上は低迷している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響による巣籠り需要で、テレビサービスやインターネットサービスが好調である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・店内に空間除菌、手指及び皮膚消毒、薬剤浄化の用途別にオゾン生成器を設置し、周知したお陰で、年末らしい客足が戻ってきている。3密を避けるため、客を店内ではなく車で待たせているが、理解してもらえている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・新規の問合せがきている。新型コロナウイルスの先行きが見えないなかではあるものの、少しずつ動き出していると思われる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・当地では外出は控えるようにと、新型コロナウイルスの警戒レベル4が出されている。スーパーも駐車場の空きが大分目立ち、一般店はそれに準じて静かである。このような状態の師走は初めてである。元気が欲しい。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食品は、クリスマスケーキ、おせち料理の注文が大幅に増加し、全体に好調である。ただし、衣料品を中心に衣料雑貨は婦人、紳士共に需要が縮小しており、相変わらず苦戦を強いられている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染者数が高水準で推移するなか、来客数の減少が顕著である。富裕層による高額商材の動きはあるものの、中間層の動きは依然として鈍いままである。歳暮ギフトは比較的堅調であったものの、客は不要不急の外出や消費には依然慎重である。
		スーパー（商品部担当）	お客様の様子	・コロナ禍が続いている状況で、来客数減、客単価上昇の傾向は相変わらずである。一部店舗での地域振興券の影響により一時的に数字の上昇はあるものの、景気が良いとは感じられない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染者が増えており、自粛ムードで来客数が減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・自粛期間が延びており、プレミアム付商品券やGo To Travelのクーポン券を利用して買物に来る客はいるが、来客数も客の買上点数もさほど変わらない。24時間営業のなかで、夜の来客数は減っている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染拡大第3波の影響で、自粛ムードが感じられる。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスのマスコミ報道の影響なのか、来客も交通量も少ない。販売台数は、やや取り戻しつつある。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・寒さがやっと到来し来客数が増え、季節商材の動きも活発になってきている。また、新型コロナウイルスの感染拡大で、再び巣籠り傾向になり、それが少なからずプラスに働いている。
		その他専門店 [靴小売業]（経営者）	来客数の動き	・この3か月、客の動きは同じような推移をしている。新型コロナウイルス感染拡大の影響で、県から出控えるようにとの指示やGo Toキャンペーンの中止もあって、客が必要な物しか買わなくなっている気がする。インターネット販売の動向は、キャンペーンによるところもあるが、やや回復傾向にある。当地では天候次第で客の動きに変化があるので、期待している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチの時間帯に少人数で来店する客は戻ってきたが、宴会予約はキャンセルが続出している。忘新年会は絶望的である。
		一般レストラン [居酒屋]（経営者）	来客数の動き	・連日の新型コロナウイルス関連のニュース等、情報に左右されながら、客は慎重に動いている気がする。
		その他飲食 [給食・レストラン]（総務）	販売量の動き	・事業所給食を受託しているが、研修施設や野外学習施設等で利用が落ち込んだままの状態が続いており、社員食堂では出張休止等により食数が減少する施設もある。一方で、例年では少ない、期中で新規受注できた取引先もあり、総体では前年並みの売上となっている。
		通信会社（局長）	来客数の動き	・来客数が前年度比80%で推移したまま、変わらない。
		ゴルフ場（総務担当）	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数に特段変化がない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共にほとんど変化が見られない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・売買はもとより賃貸についても、客の来店が本当に少ない。新型コロナウイルスの影響で、外出しないようになってきていることが原因だと思われる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・飲食店、スナック関係は非常に悪く、ちらほら閉店や撤収がある。飲食、夜の歓楽街は、まだまだ悪くなっている感じがする。しかし、成約には至らないものの、今月は人材派遣業、事務所関係の引き合いが何件あった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染拡大第3波の影響が、身近に感じられて、皆外出を控えている。来客は更に少なくなっている。
		一般小売店 [家電]（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響がかなり出ている。
		一般小売店 [土産]（経営者）	販売量の動き	・例年12月の売上は悪いが、今月と3か月前の前年同期を比べると、達成度合いは今月の方が悪くなっている。当社はGo To事業の地域共通クーポン利用対象店舗のため、10月からの売上は前年の7割程度であったが、新型コロナウイルスの感染拡大に歯止めがかからなくなった今月中旬以降は極端に悪くなって、結局、同4割程度の売上となってしまっている。閑散期である冬場の唯一の書き入れ時である年末年始も、周辺旅館の宿泊キャンセルが増えている状況と聞いているので、ますます厳しい状況である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・客単価や商品単価は、それほど落ち込んでいないものの、来客数が大幅に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比83%で、1日当たり122人マイナスとなっている。また、客単価は同105%で、1日当たり39円増となっている。1日当たりの売上は、前年比88%、63475円マイナスである。夏からの店の前面道路工事と新型コロナウイルスの影響で、前年より来客数の落ち込みが顕著にみられる。11月よりも12月の落ち込みが大きくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・月初から新車、中古車などの問合せやオファーが少なく、販売台数が落ち込んでいる。ただし、車検等の整備売上が微増で救われている。商業界では、大規模、中規模小売店が共に、「来客数は落ちているが、売上の落ち込みが10%以内で収まってくると良いのだが」と心配している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・当社は観光地を後ろに控えているため、Go To Eatも含めたGo Toキャンペーンで、一時、ぐっと良くなった感じがして、客のホテル従業員や支配人等も喜んでいたが、ここに来て、新型コロナウイルスの感染者がものすごい勢いで増えて、変異種も出てきたり、Go Toキャンペーンも一時中断となり、明るい材料がない。ホテル、飲食店、夜の商売関係は全く先が読めず、車の売行きもほぼストップしている。修理はそこそこ入ってきているが、客の顔をみても、買えるような状況ではないということで、販売は落ち込んでいる。
		その他専門店 〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・販売量の減少が大きい。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近隣で新型コロナウイルス感染者数が増加し、市内でもクラスターが発生したことで、人の動きが減っている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・県南方面は東京に近いこともあって、新型コロナウイルス感染者数が増えている状況から、県南の2つのビジネスホテルの稼働率は落ちてきている。県北にあるホテルの状況はやや良くなっているが、今後の自粛や飲食店の時短等の影響により、また変わってくると考えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・東京で連日500人以上の感染者が出てからは、一段と人の姿が見られなくなっている。忘年会シーズンでも、地方の人は決まりをきちんと守り、会食等もしないようで、ひっそりとしている。
		通信会社（総務担当）	来客数の動き	・県の新型コロナウイルスガイドラインの警戒度が、4に上がり、来客数が減ってきている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大やGo To Travelの休止により、飲食、旅客、観光を中心に、景気の落ち込みが感じられる。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染拡大第3波の影響で、来客数が激減している。
	×	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染が全国的に拡大しているという話が出てから、見事に客が出てこない。客のほとんどを年金受給者が占める当店では、自己防衛に走らざるを得ない客が多く、年金支給月でも街に出てこない状況が続いている。かなり厳しい。
	×	住関連専門店（店長）	それ以外	・コロナ禍のなかで、飲食業や観光業等、ほぼ全ての業界で業績が悪化しており、上向く傾向がみえない。
	×	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染拡大第3波の影響で、12月の宴会需要がなくなったため、悪くなっている。
	×	都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・宴会、パーティー、結婚式の受注が前年比5～10%となり、毎月赤字となっている。半年間耐えてきて、忘新年会シーズンで持ち直す予定が壊滅的である。歓送迎会シーズンもこのままの状態だと倒産する。
	×	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・不要不急の外出自粛や飲食店への時短営業要請等もあり、会合等のキャンセルや人数減が続出している。
	×	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・Go To Travelが停止となり、年末年始の客の9割以上がキャンセルとなったため、悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	旅行代理店（所長）	販売量の動き	・秋季シーズンは、Go To Travelキャンペーンの恩恵を受け、大きく盛り返したものの、今回の年末年始のキャンペーン一旦停止措置により、膨大な予約キャンセルが生じている。売上額の大きいこの期間の停止影響は甚大で、とても再開後にはん回できるものではない。
	×	旅行代理店（従業員）	それ以外	・Go To停止で売上は非常に厳しい。本業以外で売上を立てるしかない。
	×	タクシー（経営者）	お客様の様子	・12月は1年の最繁忙期だが、今年は新型コロナウイルスのため、夜の人の動きが悪く、前年同月比で55%減である。
	×	タクシー（役員）	それ以外	・新型コロナウイルスの対策において、公共交通機関には全く要請も支援金もない状態である。税金の使われ方にあきれている。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響が次第にひどくなり、個別店舗や中小企業からの受注は皆無である。大企業や行政からの受注でさえ、危うい状況となっている。
	×	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンの全国一斉停止を受け、対象期間前にもかかわらず、団体予約のキャンセルや、出控え現象が発生し、来客数が減少している。
企業 動向 関連 (北関東)		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の増産対応のため、年末年始も工場をフル稼働させて対応する予定である。建設機械関連の仕事では、取引先が社内に対応しきれない仕事への応援加工依頼が来ている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月は前年同月比4割減となった。恐らく12月も3～4割減だとみている。1月辺りから多少良くなっていく感じがある。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は受注量、出荷量が底の状態であった。そのときと比較すれば、現時点は大幅回復し、ほっとできる状態になったので、やや良くなっている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・新型コロナウイルスの影響で年末年始を自宅で過ごす人が多いのか、健康器具、フィットネスバイク、ウォーキングマシン等が動いている。また、高額の椅子などの輸送量も多くなっている。初売り家電のオープンレンジ、高額掃除機、ヒーター、加湿器等も前年の2割アップの輸送量を確保している。ただし、関西方面や遠方等の輸送料は高く、圧迫された分もあって利益は薄くなっている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で、周りの業種に激しく落ち込んでいるところが多く、心配である。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子などは、先行き不明でよく分からない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・8～10月と最悪だったが、11～12月は取引先等の仕事量が若干だが上向いてきている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で売上の95%を占める建設業を営んでいる。前政権誕生後、公共工事は順調に推移してきた。現政権にも期待していたが、コロナ禍の現状で、期待外れだと思われて国民の支持が落ちている。今期の公共工事発注は前年比26%増で、当社受注も前期比10%増と、有り難い状況ではある。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・定期受託業務が減った分のスポット業務があったため、変わらない。売上、利益共、ほぼ横ばいである。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・商談件数や受注量共に、特段変化は見られない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・新型コロナウイルスの影響がしつこく続き、街なかの飲食店が厳しい。利用客が減り、営業時間も短くなっている。商店街、観光地等への人出も、平年より少ない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・ボーナスが減ったり出なかつたりした事業所があるため、消費は盛り上がらない。
×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は9月が前年比8割で、12月は同6割である。	
×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の受注に、新型コロナウイルスの影響が出ており、生産量が停滞し、当社受注の減少につながっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・広告主である飲食店では、忘年会の予約がキャンセルされ、ばく大なダメージを受けている。忘新年会の案内広告の依頼は、前年の1割程度になってしまっている。
雇用 関連		-	-	-
(北関東)		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今のところ、電話会社が忙しく、多くの求人募集をしている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大で影響のあった飲食業、宿泊業からの求人再開がみられる。また、製造業の休業申請も少なくなっている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・製造関係の募集は、ほとんどない。雇止めの話も段々浸透してきたようで、製造業は厳しい状況である。ただ、医療関係、看護、介護は人手がなく、新型コロナウイルス禍による病院側の要請もあり、県などで募集促進等の動きもあったようだが、非常に厳しい状況である。クリスマス、正月に向けた衣料品やギフト商材は、活発さがある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今年度中は既存従業員で対応する企業が多い状況に、変わりはない。
		人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・全業種で派遣採用が減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月の有効求人倍率は1.17倍と、前々月と比べ0.12ポイント上回ったものの、前年同月比ではマイナス0.43ポイントと10か月連続で下回っている。有効求人数は前年同月比17か月連続減少のマイナス19.5%、新規求人数も13か月連続減少でマイナス15.4%となっている。一方、有効求職者は同10.3%と5か月連続で増加し、新規求職者は同0.9%増加に転じている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	それ以外	・新型コロナウイルスの感染再拡大で、学校行事の中止や延期を決めている。このような状況を考えると、関係各所への悪影響はある。
	x	*	*	*

4．南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連		家電量販店（店長）	販売量の動き	・家電製品は、新型コロナウイルスの影響があっても、一定の買換え需要があり、気温が下がれば季節商材の動きも良くなる。また、新型コロナウイルス関連では、感染対策で空気清浄機や加湿器が例年より多く売れている（東京都）。
(南関東)		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売量は好調を維持しているが、来客数が前月、前々月より減少しているため、1月以降の販売台数には不安が残る。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で、家にいることが多いため、家電関連商材のほか、住宅設備全般の売上が良くなっている。単価が上がり、売上も伸びている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・師走になり、クリスマスケーキ、総菜の事前受注、おせち配送需要が大幅に伸長している。また、新型コロナウイルス感染者数が増加するにつれて、巣籠り需要の高額食材の動きが活発化している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	それ以外	・3か月前の9月は、前年の消費税増税前の駆け込み需要の影響で、売上が大きく前年割れした月であった。そのため、売上の前年比はプラスになっており、3か月前よりは良くなっている。
		百貨店（企画宣伝担当）	販売量の動き	・直近3か月間の売上は前年比マイナス11.4%となっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で移動が制限されているからか、来客数が多い。
		スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響での外出自粛が原因で、衣料品は婦人、紳士共にアウターが不振である。食品は好調を継続している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・家にいて外出するなという点では幾らか良い。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で巣籠り需要が増えており、大物家電が売れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響を受けていない学校給食、病院食はともかく、社員食堂部門は取引先の新型コロナウイルス対応も落ち着いてきており、売上が徐々に戻ってきている。レストラン部門も同様の動きとなっている（東京都）。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・12月の客からの問合せ状況では、戸建て、集合といった営業対象の違いにかかわらず、前月比、前年比共に変化はない。今月単月での新型コロナウイルスの影響は余り感じられない（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・企業向けのソリューション事業はシステム入替えやバージョンアップ等の動きが出てきているが、提案から受注までの期間が長くなってきているように感じる。個人向けの携帯電話や周辺機器販売は、携帯キャリアからのサービス改定を待っていることが要因で、低調に推移している（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・資料請求の件数が増えている。また、土地も動いている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・自動車の充電設備の工事が増えている。店舗、会社のパッケージエアコン、LED照明など、省エネの補助金対応商品も動いている。ただし、暮れなのに、一般ユーザーからの注文は少ない。テレビも大型の物は動きが悪い。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・一時期は需要が増えたが、新型コロナウイルスの感染拡大、自粛の影響により、再び客足が遠のいている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・売上は25%減、来客数は13%減となっている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・数量が伸びず、新規客も増えず、現状維持が精一杯である。そのため、売上も伸びず、当然ボーナスも出ない。新型コロナウイルス感染に気を付けながら、何とかやっているというのが現状である（東京都）。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染者数が増加し、営業時間短縮要請等が出てから、来客数が非常に減っている。それに伴い、全般的に売上が厳しく、マイナス5%くらいで推移している。ただし、クリスマスやおせち料理、お歳暮ギフトなどはほぼ前年を超えており、全体的には大きくは変わらない（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・景気は悪いままで変わらない。新型コロナウイルスの影響は引き続きあり、生活必需品以外の客の消費行動は慎重である。婦人、紳士共にファッション関連商材の動きは鈍い。そのようななかで、歳暮需要はオンラインでの受注増でカバーし、年末商材のおせちについては、巣籠り需要の高まりで前年を上回る推移となっている（東京都）。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・新型コロナウイルス感染拡大に伴い、来客数が減少傾向にある。一方、特選ブランド、高額ゾーンの食品は好調に推移している（東京都）。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・客層によって状況が大きく異なる。購買力の高い層の消費は、旅行や飲食に回っていた分が回ってきている影響か、底堅い動きとなっている。一方、中間層の動きはいまだ不安定である。また、都心部の客は慣れもあるせいも、大きな状況変化はないが、地方店舗の客については、新型コロナウイルスの新規感染者数の報道や行政からの情報に敏感に反応する傾向がある（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染者数が増加傾向にあるが、来客数は前年並みで推移している。おせち料理やクリスマスケーキなどの事前受注も、店頭、インターネット販売共に好調に推移している。1月2日の初商動員回避に向け、セールを前倒しして実施した影響もプラス要因である（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・食料品は回復基調にあるが、衣料品などは依然として低迷が続いており、状況は全く変わっていない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・インバウンドの売上がなく、国内客の売上のみを頼っている状況は変わらない。また、一時的に戻りつつあった都外からの客の動きも止まってしまったため、低い水準でとどまっている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（店長）	来客数の動き	・12月は年間で最もオケージョンがある時期なので、新型コロナウイルスの影響はあるものの、最低限の出入はある。自宅で料理を作る客が多く来店している（東京都）。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、広告初日の目玉商品やポイント何倍の曜日、タイムセールなど、少しでも安く買物ができる時間帯などを賢く選んで来店している（東京都）。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前と変わらず、来客数減、客単価アップという状況である。
		スーパー（店員）	それ以外	・客の購買傾向が変わってきている。従来であれば少量単位であったのが、家族での食事を意識した量目の商材の購入が増えてきている。また、家庭内滞在を意識したスナック菓子類や大容量の飲料等の購入も増えている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・客の来店頻度が低下し、来客数は減っているものの、買上単価並びに販売数量がそれを上回って伸びており、特に11月20日以降、更に伸びてきている。クリスマス等の季節商材や年末商材、特に餅関連が非常に動いており、これが単価や販売量の底上げに大きく寄与している（東京都）。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・前年より単価がアップしている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・外出自粛のためか、家でのクリスマス需要と思われる買物があったが、トータルではケーキを注文した客が数人いた程度である。小さいケーキなどが売れたが、さほど景気が良いとは感じない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・依然として外出着のアウターは大幅に減少しているが、実用衣料品は寒さで非常に良い。特に、家にいる時間が長いいためか、ホームウェアの売上が倍増している。トータルでは前年比はクリアしている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・空調関連は依然として好調に推移している。ボーナスシーズンを迎え、白物家電がけん引している。さらに、ゲームも大きく寄与している（東京都）。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・12月に入り、新型コロナウイルス感染第3波の真ただ中にあり、インバウンド需要も蒸発している状況下ではあるが、国内販売は前年を上回る水準で推移している。今の売れ筋は、テレビ音響製品、生活家電、スマートフォンを中心とする携帯電話である（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今年は、自動車の整備は順調である。販売は余り芳しくないが、たまたま扱っている車種の新型車が出たため、今月は今年一番の売上で終わることができている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・全体的に計画の70%程度で終わりそうである。
		乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	・冬のボーナス商戦で上向きを予想していたが、新型コロナウイルスの影響で客が買い控え、外出を避けているため伸び悩んでいる。
		その他専門店【貴金属】（統括）	販売量の動き	・売上は一定の落ち幅を保ったまま推移する傾向が続いている（東京都）。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	販売量の動き	・全体をならずと新型コロナウイルス禍前の前年同月並みだが、テナント個別での上下幅が大きくなっている。映画は、超人気アニメで盛り返していたが、一息入った格好となっている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の9月1～29日までの前年比は、売上62.3%、来客数55.2%である。今月12月1～24日までの前年比は、売上64.7%、来客数59.8%である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・一時期少し来客数が増えたが、新型コロナウイルスの感染者数が徐々に増えるにつれて、夜の外出を自粛する人が多くなり、また来客数が減ってきている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスが収束しても2年くらいは不景気が続く（東京都）。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響を受けても、収益の良い企業があり、その企業からの新規スポンサー依頼が入っている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染者数の増加に伴い、客が担当者の訪問を敬遠する傾向が強くなっており、訪問での商品説明を行いにくなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響により外出を自粛する人が増えており、OTTや高速インターネットへの需要は高まっているものの、携帯電話料金の引下げ等により同業他社との競争も激しさを増しており、一進一退の状況である。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・再度の外出自粛要請発出についての見通しが不透明な状態が続いており、イエナカ消費のテレビサービスなどはほぼ横ばいである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に必要最低限のプランを選択する意識は変わらない。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・当社は放送及び通信関連事業である。競合他社の動向をみてみると、投資して活発に動き始めようとしている（東京都）。
		通信会社（経理担当）	単価の動き	・客からの値下げ圧力が変わらない。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染再拡大の影響による訪問営業機会の減少等から、新規契約獲得件数が伸び悩んでいる（東京都）。
		ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・12月は降水量が少なく、温暖な日が多く、稼働率の高止まりが続いている。会員制ゴルフ場においては、法人接待やコンペ需要の低迷でビジターが伸び悩み、来場者数の多くを会員が占めることで客単価が低下し、収益性が悪化している。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・Go To Travel、Go To Eatキャンペーンの効果があいまって、現時点では来客数、売上共に3か月前と比べておおむね横ばいとなっている。しかし、新型コロナウイルス感染第3波、第4波ともいえる現状では、じわりじわりと下降気味で推移している。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・カレンダーなどの年末向けコンテンツの無料配布なども行い、一定数の客も確保できているが、10～20%減のところとどまっている。G1などの大きな大会が続く、競技自体も盛り上がりつつあるが、依然として無観客開催が多く、厳しい状況には変わりがない。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・客の新型コロナウイルスに対する不安は拭いきれないが、結局必要な物は購入せざるを得ない。価格を下げたり、購入をちゅうちょしたりする様子はない。
		その他サービス [学習塾] (経営者)	来客数の動き	・依然として良くはないが、徐々に問合せ件数なども例年並みになってきていると実感している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・民間案件が非常に厳しい状況は変わらないが、官庁案件の受注で何とかバランスを保っている。現在の手持ちの仕事を考えると、年度末までこの状況が続くそうである。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画及び今後の方針等の打合せ予定を決めるにしても、新型コロナウイルスの影響で客と会うことができない（東京都）。
		設計事務所（職員）	それ以外	・大きな変化は感じられない（東京都）。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字に対して約100%となり、景気はやや良い。3か月前と比べるとやや良いままで変わらない。前月、前々月と景気はやや悪かったが、今月は3か月ぶりに販売量が戻っている。住宅展示場への来場は非常に少ないが、住宅情報会社からの紹介案件は非常に増えている。
		その他住宅 [住宅資材] (営業)	販売量の動き	・建築資材の需要は前年割れが続いているが、一時期の低迷期を脱したところで安定している（東京都）。
		一般小売店 [家具] (経営者)	販売量の動き	・2～3か月前はちょうど補助金が出て、リモートワーク等により自宅で使用する机や椅子等の需要があったのだが、ここにきて落ち着いてきて、12月に入ってから販売量が落ちている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔文具〕（経営者）	販売量の動き	・例年、年末は客の買上点数が増加する傾向にあるが、今年に関しては点数が少なく、短時間で買物を済ませる客が多くなってきている。それにより客単価が下がっており、売上も前年比10%程度落ち込んでいる（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	来客数の動き	・商店街を訪れる客が少ない。底だと思っていたが、また一段と消費が冷え切っている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	お客様の様子	・店頭部では来客数がまだまだ増えて若干上向いているものの、単価は下がっている。外商部、特に民間の大口案件が全てストップしており、12月の売上は余り伸びていない。このところずっと上向きだったが、ここにきて民間の大口案件等の売上減少が大きなマイナスになっている。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染者数が増加するのと反比例して、来客数が減っている。ただし、12月はクリスマスと年末年始商戦があるので、何とか踏みとどまっている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・中旬以降、新型コロナウイルス感染者数が拡大した影響で、5%ほど悪化している。外出を控える傾向からEC売上は伸長しているものの、店頭は低調であり、買い回りが低下したことの影響と見受けられる（東京都）。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大を受け、来客数が減少している。そのなかでもクリスマスと年末年始のイェナカ需要があり、食品は堅調である。一方、ファッション関連は苦戦が続いている（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・11月までは比較的良かったが、今月に入って売上がやや低迷している。客単価は高いものの、来客数が減っていることが一番大きな要因である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響で来客数が減っている。来店する客は良い物を買ってくれるので、単価は上がっているが、不必要な物は買ってもらえない。冬のボーナスが出なかったとか、思いの外多くなかったという声も聞くので、そういう部分では厳しいのではないかと捉えている（東京都）。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・日々の買物がシビアになってきている。来客数、買上点数は前年並みを維持しているものの、より安価な物へと志向が変化しているため、単価の上昇がみられない（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・12月は来客数が前年を5%ほど割っている。外出の機会が大幅に減っていることから、衣料品、住まいの品共に、売上が非常に悪くなっている。一方、日用品や食料品を中心に家で使う商材の売上は伸びているが、衣料品、住まいの品と食料品を合わせると、前年を下回っている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・正月は旅行に行けないので、せめて家でぜいたくをしよう、良い物を食べようという雰囲気がある。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・青果物の相場が安く、集客の目玉にならない。今年は巣籠り需要がありそうで、黒豆等の手作りおせち、乾物類、鏡餅、冷凍エビ、冷食等、際物の動きが早い。
		スーパー（ネット宅配担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染第3波による需要の急激な高まりはない。それなりに良い商品は売れているが、9月以降の売上伸長が鈍化した状態が続いている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響で消費が落ちている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・夜間の来客数が再び減少に転じている。さらに、大型店やスーパーの特売が続き、売上、来客数、客単価いずれも3か月前に逆戻りしている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響を大きく受けている。ショッピングセンターに入っている店舗があるが、客はショッピングセンターに長くいることなく、すぐ帰ってしまうので、なかなかコンビニに寄ってもらうことが難しくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・Go Toキャンペーン等で客足が少し戻ってきていたが、直近の新型コロナウイルスの感染者数増加により鈍ってきている。クリスマスも巣籠り需要でもう少し伸びることを期待していたが、例年と比べると伸びが鈍い（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・前半は良かったが、新型コロナウイルスの影響による自粛傾向が高まるとともに、売上も減少してきている（東京都）。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・10～11月の業績は前年比85%と82%で回復傾向にあるものの、12月に入り、新型コロナウイルスの感染第3波ともいえる現状により、前年比75%と下降トレンドになりつつある（東京都）。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・前月20日頃から都内の新型コロナウイルス感染者数が増加しており、当県も日々最多を更新している。年配者が外出を控えており、売上が全く伸びず、前年比65%で年末を終える。飲食ばかりが営業時間短縮で協力金をもらえるのは理不尽である。全ての商売が本当に大変なので、今後の政府の対策はきちんと考えてほしい。
		衣料品専門店（役員）	来客数の動き	・例年のような帰省や旅行に伴う需要が、今年は全くない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今年の年末セールは例年に比べて来客数が半分くらいに減少している。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・客から値引き要請がいろいろとやってくる。今までであればこちら側の要求する通常の価格で支払ってもらっていたが、やはり新型コロナウイルスの影響による売上や粗利の減少、先行きの見通しに対する不透明さなどもあり、単価が下げ止まらず、値引き交渉がずっと続いている。そのような状況から、景気はまだ悪くなるのではないかとみている（東京都）。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数が徐々に少なくなっているため、販売も合わせて下降気味となっている（東京都）。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響のなか、来客数及び販売件数、販売量等が激減している。それに伴い、売上も大幅に減少している。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・小売店なのでまとめ買いがなく、販売量も伸びているようには見えない。
		その他専門店 [雑貨]（営業担当）	来客数の動き	・営業を再開した6月から、緩やかながら毎月前月を上回る右肩上がりの売上推移だったが、新型コロナウイルス感染第3波による大幅な感染者数増加の影響で、12月は一気に8月並みの水準に戻ってしまっている（東京都）。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（団体役員）	来客数の動き	・月初はGo To Travelキャンペーンの効果もあり、持ち直し感があったが、その後は新型コロナウイルス感染第3波により停滞している。また、年末年始も帰省自粛があり、販売量の減少が予想される（東京都）。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染者数が増加している。新型コロナウイルスの影響により失業者も増えており、将来不安が払拭できない（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	来客数の動き	・小口のレストラン利用はあるものの、大口利用や宴会がほとんどなくなっている。来客数が大きく落ち込み、厳しい状況が続いている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染に関する報道が過熱気味で、特に、飲食店が名指しされる場合が多く、来客に影響を及ぼすことは否めない。特に夜は人通りが絶えている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で客がまるで来ない。忘年会等も一切なく、ひどい状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月半ばに新型コロナウイルスの感染者数が600人、700人と拡大し始めてから、フリー客もどんどん客足が遠のいている。忘年会はほとんどゼロで、実績に対しては50%を割っている（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・新型コロナウイルス感染者数の増加と、Go To Travelキャンペーンの一時停止の影響がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンの一時停止により、年末の予約の60%がキャンセルとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は相変わらずGo To Travelキャンペーンの恩恵で国内は前年比で半分まで到達した。なかでも自治体関係の仕事が増えており、それがプラスになっている。個人は国内旅行を中心に良いが、海外旅行は全く数字にならず、総合してこのような判断になっている（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大や、大都市でのGo To Travelキャンペーン一時停止が発表された影響で、新規の申込みがなく、申込済みの旅行の取消しも多発している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・個人タクシーだが、業界は今まで良くも悪くも社員に依存していたので、新型コロナウイルスの影響をまともに受けてしまっている。何とかそれを少しでも変えていく必要性を感じている（東京都）。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染第3波の影響により受注が減少している（東京都）。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・総務省主導の携帯電話利用料に対する政策の影響により、申込件数が前年比2割程度減少している（東京都）。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染者数増加により客の警戒感が高まってきている。宅内でのサービス説明がしにくくなってきており、契約数に影響が出ている（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・12月での業務終了者が少し出てきている。新型コロナウイルスの感染拡大による急きよの案件終息だと思われる（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	それ以外	・テレビなどマスコミの報道に先行きの明るい話がない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響が、高齢客の来店頻度が鈍っている。
		その他サービス[福祉輸送]（経営者）	単価の動き	・単価の動きをみると、高額な車両が少し減り、低価格の車が増えてきている（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・夏頃は分譲住宅の動きが良かったが、その後、新型コロナウイルスの感染第3波になってから、現場見学会等への来場者数が激減し、販売が低迷している。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム]（経営者）	お客様の様子	・これだけ新型コロナウイルス感染について報道されると、客と会うことはもとより同業者と会うことも難しくなっている。このような状況だと、今後大きく自粛になると思われる。早く新型コロナウイルス感染を収束させることが必要ではないか。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近商店街の来客数の動きも少しは戻りつつあるが、新型コロナウイルス以前と比べるとまだまだ少ない。歩く人は多いが、買物袋を持って歩いている人が非常に少ない。来客数も少なくなっており、商売がしにくくなっている。また、来店してくれた客も、慎重に考えて買物しているようで、購入を決定するまで時間が掛かる。
	×	商店街（代表者）	それ以外	・新型コロナウイルス感染状況の悪化がやはりこたえている。クレジットカードの取扱高も2割減が続いている。特に、飲食はかなり厳しい。意外にも、物販のクリスマス商戦やクリスマスケーキの売行きは例年より良いが、飲食の悪さがそれを上回っている（東京都）。
	×	一般小売店[家電]（経営者）	販売量の動き	・とにかく新型コロナウイルスの影響でどうしようもない。どうなっていくのか、先の見通しが立たない（東京都）。
	×	一般小売店[和菓子]（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響で、会社関係からの注文が半減している。また、年末年始に向けた年賀の需要も落ち込んでいる。取引先からの発注は半減している。
	×	一般小売店[食料雑貨]（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染者数の増加で入客が減っている。
	×	一般小売店[印章]（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響が、外を歩いている客の数が激減している。致し方ないと思うが、死活問題には変わりがない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般小売店〔生花〕(店員)	それ以外	・単価が下がったというよりは、売上が全体的に落ちていると感じている。12月は正月用の花などがかなり売れる時期なのだが、今年は新型コロナウイルスの影響下では良いのかもしれないが、昔はもう少し売れたと思う(東京都)。
	×	百貨店(総務担当)	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染第3波の影響により来客数の減少が続き、消費に対する慎重な姿勢に変化がない。
	×	百貨店(店長)	それ以外	・新型コロナウイルス感染第3波の影響を受けている。8月以降、少しずつではあるがGo Toキャンペーンのプラス影響もあり、着実に回復傾向にあった入店状況が、11月以降に一気に悪化している(東京都)。
	×	衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染第3波が現実のものとなり、自粛ムードが出てきているため、来店を控える動きが始まっている。
	×	衣料品専門店(統括)	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、来客数の減少が多く見受けられる。年末年始の外出着やフォーマルウェアの落ち込みが大きい。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕(営業)	来客数の動き	・12月の市場の状況ではない。こんなことは経験がない。新型コロナウイルス感染対策というより、感染が収束しなければ大変なことになる(東京都)。
	×	高級レストラン(営業担当)	来客数の動き	・12月度の売上は前年比30%となっている。唯一の救いはおせち料理の販売で、前年比104%、予定数が完売の状況である(東京都)。
	×	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・ケータリングがほとんどないため、3か月前と比べて悪くなっている。辛うじて弁当やテイクアウトがあるが、12月にしてはとて追いつかない。売上が前年の半分になっており、景気は最悪である。
	×	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・本来なら宴会、飲み会などで、1年で一番夜の大人数の来客がある月なのだが、今年はほぼゼロに近い。
	×	一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大に伴う自粛要請、Go To Travelキャンペーンの一時停止の影響もあるが、新型コロナウイルス禍そのものによる収入減の影響が出始めている。飲食部門の売上は、開店以来40年間継続してきたテイクアウトの売上増により前年度の額を達成しているが、輸入部門はほぼ巻き返しのないままで推移している。
	×	その他飲食〔居酒屋〕(経営者)	来客数の動き	・当地域では、格段に人通りが少なくなっている。当店の来客数も少ない(東京都)。
	×	都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・10~11月頃は少し回復の兆しがあったものの、新型コロナウイルスの感染者数増加によるGo Toキャンペーン一時停止の影響により、今月は更に悪い状況になっている。団体関係の動き、大きな宴会等がほとんどなくなっており、非常に厳しい状況に陥っている。
	×	都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、Go To Travelキャンペーンの一時停止が発表され、キャンセルが相次いでおり、期間中3000室以上の取消しが出ている。このまま感染拡大が続けば停止の延長にもなりかねず、売上回復のめどが立たず、非常に厳しい。
	×	旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で、Go To Travel、Go To Eatキャンペーン共に大都市、地方都市を含めて一時停止となってしまったので、客からの連絡は全くなく、キャンセル等もどんどん増えている。景気は非常に悪化している。
	×	旅行代理店(従業員)	それ以外	・Go To Travelキャンペーンの一時停止によりキャンセルが相次ぎ、残る仕事がほぼない。従業員も半数が解雇される予定である。
	×	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響と、Go To Travelキャンペーンの一時停止に伴うキャンセルが多い(東京都)。
	×	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・Go To Travelキャンペーンの一時停止により新規予約が止まり、大量のキャンセルが発生している。稼ぎ時の年末年始にも影響が出ている(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染者数が増えてきたことを踏まえて、旅行の募集広告を控えたため、申込みが減っている（東京都）。
	×	旅行代理店（総務担当）	お客様の様子	・Go To Travelキャンペーンにより個人客の動きが増えたところに、突然一時停止が発表され、急激にキャンセルが増えている（東京都）。
	×	タクシー運転手	それ以外	・仲間内で、新型コロナウイルスの感染拡大により利用客が激減し売上が伸びず、生活苦から自殺者が出た。持続化給付金の再給付をしてもらいたいと願っている同業者が多くいる（東京都）。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・本来ならばこの時期は忘年会シーズンで忙しいのだが、今年は全くそのような動きがない。新型コロナウイルス感染者数が増えているとはいえ、余りにも利用が少ない。このまま年を越すことになりそうである。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・新型コロナウイルスの新規感染者数が増えているので、11月に比べるとかなり人が少なくなっている。昼間は多少は動いているが、夜になるとぱったり人がいなくなる（東京都）。
	×	タクシー（団体役員）	来客数の動き	・夜間の人出がない。
	×	観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前はちょうど秋の走りで、客が増えてくる時期でもある。12月は閑散期に入り、3か月前に比べると客はかなり少なくなっている（東京都）。
	×	ゴルフ場（従業員）	それ以外	・消費者的な考えではあるが、日常の生活に早く戻りたいと思う。Go Toキャンペーンはむしろ非日常へと人を動かしてしまい、結果、新型コロナウイルス感染が拡大し、経済への打撃も一層大きくなっている。医療崩壊も叫ばれている。景気は悪くなっていると思う以外にない。
	×	その他サービス [フィットネス クラブ]（マネージャー）	それ以外	・連日の新型コロナウイルス感染に関する報道によって、来客数、売上が減少している。社内努力は重ねているが、限界である（東京都）。
	×	設計事務所（経営者）	それ以外	・新型コロナウイルスの影響で、営業展開が全くできない。客を訪問することもできないし、イベントを開こうと思っても客を預かれない。営業のために動くこと自体が変な目で見られてしまうような状況である。新しいことにチャレンジできず、工務店なども仕事が全くなくて困っているのではないが、新しい物を提案しようと思うが、それは今この時期には無理である。
	×	設計事務所（所長）	それ以外	・建築業は、新型コロナウイルスの感染拡大の影響で工事のめどが立たないため、設計の発注もできないというのが現状である。いずれにしても来年度は更に悪くなると思っている。
	×	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・当社は不動産ディベロッパー業と総合建設業である。当社が都内数か所に保有している賃貸用ホテルでは、観光客及びビジネス客が極端に減っており、ホテル運営者から約定している賃料がほとんど入らない。また、建設業では、公共工事以外は新規プロジェクトが少なく、民間からの受注はほとんどない。
企業 動向 関連 (南関東)	-	-	-	-
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・このところ月々の売上は徐々に増えてきているが、例年に比べるとまだまだ少ない（東京都）。
		その他製造業 [化粧品]（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末のサロン需要が高まっている（東京都）。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造業の荷主も緩やかに改善している（東京都）。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・10月に若干持ち直しの動きがみられたが、その後は低迷している（東京都）。
		その他サービス業 [警備]（経営者）	取引先の様子	・例年に劣らず順調に推移している。
		出版・印刷・同 関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・例年、年末は繁忙期だが、今年は動きが鈍く、大幅な売上減となっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響を受けた上期の生産量を下期で取り戻せるのか。主要得意先の組立計画が相当量あり、それに伴い当社への発注量も非常に多くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社の主力である産業用輸送機械や建設機械などに使用される部品加工メーカーは、前月、今月と2019年度並みに回復してきている。今後も2019年度並みか、やや上振れとの情報がある。ただし、周辺環境の飲食、観光などは厳しく感じられ、業態によるぶれ幅が更に大きくなってきている。
		建設業（従業員）	取引先の様子	・新型コロナウイルスの影響で様々な変化が起こっている。
		輸送業（経理担当）	それ以外	・状況に変化がみられない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期で物量が増えてきているが、予想以上には伸びてこない。
		金融業（役員）	取引先の様子	・今までは若干上向きで推移していたが、新型コロナウイルス感染者数の増加に伴い、観光客や客足の減少がみられる。不動産関連は活発に推移している。飲食業は年末の書き入れ時に宴会のキャンセルが相次ぐ状況になっている。総体的に全業種を平均すると、景気は変わらない。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染状況は一進一退である（東京都）。
		税理士	それ以外	・商店街の途中に飲食店がたくさんあるが、夜は客が入っていない。中には入っている店もあるが、この新型コロナウイルス感染拡大の状況下で、マスクもつけずに大騒ぎしていたり、極端である（東京都）。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月に限っては、スポット的な仕事がやや多く入り、トータルではほぼ前年同様の受注推移となっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末の帰省土産、新年の手土産の売上が前年の半分以上となっている。新年会の注文も今のところゼロである。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷、ショップカードの印刷などをしている。例年の12月に比べると、新型コロナウイルスの影響か、来客数の減少傾向を感じている（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大により、クライアントにおいてWeb会議、委員会など、テレワークが更に増え、印刷に関わる意思決定の遅れから、例年は年末に納めている印刷物が翌年の納品になることが増えている（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で全体の景気が悪くなっている。年が明けてどうなるか、先の見通しも立たない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で、化粧品容器、特に口紅の受注が落ち込んだまま、全くと言っていいほど回復傾向がみられない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新型コロナウイルスの影響でまだ仕事が止まっており、新規の設備計画は延期となっている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・年内の最終営業日が前年より1日短縮された。輸送品の販売低迷によるものと思われるが、年末らしさを感じずに業務が終了している（東京都）。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・飲食店はGo To Eatキャンペーンでやや盛り返していたが、新型コロナウイルス感染第3波の影響でまた落ち込んでいる。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・新型コロナウイルス感染拡大の影響が大きく、Go To Travelキャンペーンの一時停止の影響もあり、特に飲食業、サービス業、観光業の売上が減少している。取引先の客は、新型コロナウイルス関連の融資で対応しているが、売上減、利益減が続いており、今後は多くの融資延滞者が増えると思われる（東京都）。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・60年以上営業していた食品スーパーが、前月末で閉店した。永年親しまれてきた店の閉店は、市民にとっては大きなショックである。前年9月に閉館した百貨店に続き、買物するところがなくなったと皆嘆いている（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・賃貸ビル業を営んでいるが、やはり新型コロナウイルスの影響が大きく、店舗系テナントからの賃料値下げ要望が後を絶たない。オフィステナントからも事務所の縮小要望が出始めており、テナントはかなり疲弊している（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・新型コロナウイルス感染者数が増えているので、また、イベント等が中止になっている（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・新型コロナウイルスの影響が響き、売上が減少している飲食店などがある。
		税理士	取引先の様子	・Go Toキャンペーン事業関連により、新型コロナウイルス感染に気を付けながら少しでも回復するかと思っていたが、年末の感染者数の多さで事業が一時停止となった。ワクチン開発は進んでいるが、一般市民にまで行き渡るには相当の年月が必要な様子である。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	それ以外	・エッセンシャルワーカーである建物清掃従事者は、新型コロナウイルス禍に関係なく業務を遂行しているが、人手不足が深刻で、労働力確保のためにコストが上がっている。新規物件についてはある程度納得できる金額で契約できるが、既存契約は値上げができず、年5日の有給休暇取得義務も加わり、赤字現場が増えている（東京都）。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、営業活動がしにくい状況が続いている（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・営業時間短縮などの影響で、客の商品開発に遅れが出ているようである（東京都）。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると少し受注が減っている。年度トータルで考えると、まだ良い状況が続いている。
	×	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響により、集客用チラシがほぼ全滅状態である（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・印刷物のデジタル化、格安の印刷業者が競合となり、受注率が低下している。
	×	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社の製品は企業の販売促進活動、インバウンド、個人消費による影響が強く、秋口はまだら模様ながら多少盛り返し、注文があったが、今は例年以上に注文が減少している。
	×	建設業（経営者）	それ以外	・飲食系のテナントがどんどん出て行ってしまう、収入減になっている。
	×	建設業（経営者）	取引先の様子	・新型コロナウイルス感染に関する報道の影響がある。
	×	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同時期と比べると、受注量は約7割減であり、目先の案件もほとんどない。
	×	輸送業（経営者）	取引先の様子	・単価の安い仕事しか入ってこない（東京都）。
	×	金融業（従業員）	取引先の様子	・飲食業等は来客数が大幅に減っている。建設業は先行きが不透明で、先の受注が全く見えない。現在止まっている受注先も多い。
	×	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルス感染第3波の影響で、2021年2～3月に予定していたイベント等が軒並み中止になっている。
	×	経営コンサルタント	取引先の様子	・新型コロナウイルス感染が拡大し、設備投資の冷え込みなどから、金属加工等の中小製造業へのしわ寄せが拡大している（東京都）。
	×	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	取引先の様子	・受注が減少している。
雇用関連 (南関東)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末の繁忙期ということもあり、3か月前に比べると求人数は増えてきている。一方で新規登録者数は減ってきており、仕事を探している人が減ってきている印象である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新型コロナウイルス感染第3波の影響による契約打ち切り等の話はないものの、新規案件の成約件数が伸びず、この数か月の状況に変わりはない。求人条件に基づき提示をしても、派遣先との折り合いがつかず、成約に結び付かないケースがある一方、スタッフからのキャンセルの申入れも発生するなど、不安定な状況である（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (社員)	それ以外	・新型コロナウイルスの影響が3か月前と変わらず続いている(東京都)。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数は3か月前比105%、前年同月比80%水準と微増しているものの、依然として前年の水準までは戻っていない。長期の派遣労働者数も90%台での推移が続いており、緩やかな減少傾向である(東京都)。
		人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・求人数は前年の7割を割るかどうかのところを推移している(東京都)。
		人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・派遣求人数、新規登録者数はこの数か月増加傾向にある。しかし、採用数は余り増加していない。企業側の要望が高くなっており、なかなかマッチングしない状況にあるため、採用数としては余り変化がない(東京都)。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・製造業からのエンジニア需要は相変わらず少なく、変化は見えない(東京都)。
		求人情報誌制作 会社(営業)	求人数の動き	・求人数は、景気と非常に密接に関連して動いている。景気が良くなれば求人数も自然と増えていき、悪くなれば求人数は減少していく。現在は求人数が少ない状況のため、景気も悪い。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数から判断すると、新型コロナウイルス感染拡大の影響が、12月は多少落ち込んでいる。このまま感染がより拡大すると、求人数が更に落ち込む可能性がある(東京都)。
		民間職業紹介機 関(経営者)	採用者数の動き	・就職活動のイベントはオンラインが多いが、12月に入ってから対面でのイベントも開催されている。学生の参加はそれほど多くないものの、参加企業数はかなりある。ただし、前年ほどの派手さはなく、おとなしい感じである(東京都)。
		民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・企業からの求人職種、人数共に継続しており、求職者にとって選択には困らない状況である。ただし、待遇等の採用条件はここ数年大きな変化はない。依然として海外関連の職種の求人は多い(東京都)。
		人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・派遣、紹介共に依頼件数が増えない状態が続いている(東京都)。
		求人情報誌製作 会社(広報担 当)	それ以外	・同業他社や周辺企業のボーナスが大幅に少なくなっていて、支給されない企業も耳にする。給与が支給されているだけでも有り難いという状況になっている(東京都)。
	×	求人情報誌製作 会社(所長)	周辺企業の様子	・企業から、仕事が少なくなったなどの話を聞くことが多くなり、募集どころではなくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・有効求職者数の増加、新規求人数の減少傾向が続くなかで、就職件数の減少幅は2割超から3割超となり、減少傾向に拍車がかかっているように見受けられる。

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (甲信越)		その他サービス [葬祭業]（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスに振り回された1年である。葬儀業界もコロナが収まれば、以前に戻るだろうと考えている人もいるが、実は今の状態は10～15年後に起きることを先に見ているだけである。少子化で後を見てくれる人がおらず、親戚もいなくなった状態で葬儀が行われるという状況である。また、お金を使わなくても葬儀はできるということを皆が知ってしまった。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・駅前立地の商店街のため、新型コロナウイルスの影響で人出は厳しいものがある。ダイレクトメールやインターネット販売の強化等、販売チャネルの多様化でしのいでいる。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数は前年比110%を超える状況であり、コロナ禍にもかかわらず客足は増えており、景気はやや良くなっている。
		その他専門店 [酒]（店長）	来客数の動き	・12月に入っても、なかなか景気が上がってくるのが遅かったが、中旬になって非常に良くなったような気がしてきて、年末の今までそれが続いている。来客数が増え、それに伴って高額商材が売れているかという点、なかなかそこまでは言い切れないが、来客数が増えていることは確実である。ただし、今後は全く予測が付かない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・仕事の依頼数は多く、間に合っていない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・巣籠りや買物頻度を減らすため、客単価は上昇している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・今月は、売上の上下に大分幅があり、良いときは割合良いが、悪いときには極端に悪いような状況で、今一つ何が理由だかつかめず、問題である。読めない状況が続いている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・当市ではプレミアム付商品券の発行などもあり、集客、販売量は伸びている。一方で、客からは減給の話を聞く等、景気が良くないと言う人が多い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車検、一般整備は前年同月期とほぼ同じである。客との会話からも、車両販売は新型コロナウイルス感染拡大に伴い、低迷している。先行き不透明感があり、特に、若い世代にその傾向がみられる。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・3か月前の9月も新型コロナウイルス感染拡大の第2波が騒がれており、Go To事業が始まっていたものの、人の動きは少なかった。現在は、その頃と同程度の人の動きとなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前の9月に比べて12月前半は良かったが、Go To Travelキャンペーンの休止により、売上がどんどん下がってきた。特に、年末の30～31日に関しては、宿泊稼働率が当初の半分になっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・地域に新型コロナウイルスの患者が増えるか減るかによって、全然対応が変わってくる。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・降雪もなく天候が安定しているためキャンセルもなく、来場者は確保できている。コロナ禍にあつて、できる限りの防御策で対応しているが、平日は年配者の来場が多いので、特に、マスク着用には注意を払っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染拡大第3波の報道とともに、やや戻りつつあった街の人出も再びぱったりと途絶えてしまい、開店休業状態が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・スポーツ用品を扱う当店では、新型コロナウイルスの問題はそれほど真剣に考えず安心していたが、これほど来客数が落ちるとは思っていなかった。こんなに客が来なくなるとは、一体どうなっているのかと不思議なくらいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・地域振興券等の使用は、目的があって購入している場合が多かったため、商品の動きは多少みられている。決済に日数を要するため資金的には苦しかったが、コロナ禍では有り難い。しかし、全体での売上増とまではいかない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数減、買上点数増は変わらないが、徐々に消費マインドが低下している。所得減少が原因のようである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で来客数が落ちているのではないが、具体的な数字でははっきりしているが、ちょっと厳しい。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・年末年始に向けた買いだめのためか、客の買上点数が増加している。また、テレビで商材を紹介したことも影響している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染拡大第3波の影響か、新型車イベントの効果も薄く、来客数、販売台数共に伸び悩んでいる。
		高級レストラン（経営者）	それ以外	・新型コロナウイルス感染拡大第3波の影響により、予約状況、客足の減速がみられる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・プレミアム付商品券等の集客施策はあるものの、動きはかなり少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・月の途中までは予約やフリー客の来店は好調だったが、新型コロナウイルス感染拡大第3波によるGo Toキャンペーンの年末からの停止に伴い、キャンセルが一気に進んでいる。実際は28日からだったが、その前から宿泊キャンセル、Go To Travelとは関係ない飲食にまで自粛の雰囲気が進み、キャンセルが相次いでいる。もちろん、フリー客もほとんどなくなったが、代わりにデリバリー商材がプラスとなっている。ただし、キャンセル分をカバーするまでには至らない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大が止まらず、現状やこの先も不透明なためか、加入、解約共に止まっている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・3か月前の9月に比べ、新型コロナウイルスの感染拡大第3波による出控えの様子がうかがえる。また、12月下旬には、年末年始のGo Toキャンペーン全国一斉停止等の報道を受け、ファミリー層や無料の立寄り客が減少傾向となっている。
	×	スーパー（経営者）	それ以外	・近くの20代夫婦はリモートワークで仕事をしており、1日中机の前に座っていると奥さんが話している。自宅でパソコンで仕事をして景気も良いとは、そんな世の中なのかと信じ難い。11月に見た舞台は観客を半分にして両サイドに人がいなかったのでゆっくり見られたが、興行側としては、収支は厳しいようである。エンターテインメント業界の知り合いに「来年には、元のようになるか」と聞いたが、「令和3年も雲行きは芳しくはない」との返答である。早く新型コロナウイルス禍が収束してほしい。
	×	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数そのものが悪い。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・忘新年会は1件の予約もなく、4人以上での会食は控えようと政府が言い出した頃から、フリーの団体客も激減している。Go To Eatのチケットを持った個人客くらいしか来店がなく、チケットの換金までのタイムラグすらしんどい状態である。
	×	スナック（経営者）	お客様の様子	・判断理由は全てが当てはまる。当店は飲食店だが、本当にこのご時世、どうしようもない、どこにも当たる場もない状態である。何か良い策があったら教えてほしい。
	×	都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・せっかく上向いてきた宿泊予約が、Go To Travelキャンペーン事業が一時停止となったことで、キャンセルが発生している。また、長期滞在、ビジネス利用の不可等、度重なる利用条件の変更により、客側も受け入れるホテル側も、対応に戸惑いを隠せない。
	×	旅行代理店（副支店長）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大状況やGo To事業の一旦停止により、客の動きが止まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	観光名所（職員）	来客数の動き	・Go Toで一時取り戻したものの、新型コロナウイルス感染拡大第3波によるキャンペーンの休止や旅行控えにより、復調傾向だった数か月前よりも業況は悪くなり、いよいよ従業員の賃金にも影響が及んでしまっている。
	x	ゴルフ場（経営者）	それ以外	・新型コロナウイルス感染の第2波が収束し、地方の町にもようやくにぎわいが戻り、飲食店等は忘年会でのばん回を心待ちにしていた。その矢先に、第3波が到来し、忘年会も次々にキャンセルとなっている。また、宿泊施設等も、売上確保と感染まん延源になることへの恐怖との板挟みで苦しんでいる。
	x	その他レジャー施設 [ボウリング場]（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンだが、団体やグループの予約や、利用が全くと言えるほどなく、厳しい状況が続いている。年末年始も外出自粛傾向となれば、更に厳しくなる。
	x	その他サービス [貸切バス]（経営者）	販売量の動き	・Go To Travelキャンペーンも一時中止となり、動きが止まってしまっている。
企業 動向 関連				
(甲信越)		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・最繁忙期を迎え、今月は高い売上目標を設定している。実績は微減ながらも計画に追いついている状況である。
		金融業（調査担当）	受注量や販売量の動き	・製造業は半導体関連を中心に、需要増の動きがみられるものの、低水準である。非製造業は観光関連の戻りが期待されたが、新型コロナウイルスの感染再拡大によって厳しい状況が続いている。
		食料品製造業（製造担当）	取引先の様子	・前年と比べて半分以下の飲食店ばかりで、厳しい状態が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先によって、良くなっている取引先とそうでない先がある。
		その他製造業 [宝石・貴金属]（経営者）	受注量や販売量の動き	・何とか売上を確保し今年を締めくくするため、催事を毎週続けている。来場者は前年より少ないが、旅行に行かないのでジュエリーを見に来たという客もいて、そうした方々のお陰で、催事売上は前年並みを確保している。ただし、Go To Travelキャンペーンの停止の影響や新型コロナウイルス感染者数増加を受けて、再び客が出歩くのを控えるようになっており、小売店の店頭販売は大幅にダウンしている。相対的な売上は前年比10%ダウンだが、経費面も縮小しており、月間収支はトントンというところではないが。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響が常態化し、現状を保つのが精一杯である。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・Go To Travelキャンペーン事業により、県外からの観光客数は一時的に増加したが、新型コロナウイルス感染者数の増加やGo To Travelの一時停止により、キャンセルも増えている状況のため、変わらない。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・例年なら年末にかけて、業務店向けの商材が活発になる時期だが、新型コロナウイルスの影響で苦戦している。
		新聞販売店 [広告]（総務担当）	取引先の様子	・年末年始を控え上向きになると思っていたが、新型コロナウイルスの感染が再び拡大傾向で、Go To キャンペーンの一時的中止等の影響で、観光事業、飲食業の取引先からは悲壮感がうかがえる。
	x	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・飲食店、ホテル関係の仕事が、印刷業としてほとんどなくなってきており、大変厳しい状況が続いている。
	x	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・店頭販売品、特注品共に、受注が激減している。
雇用 関連				
(甲信越)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・需給調整機能である派遣求人が、少しずつ増えてきたため、やや良くなっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・業種によっては、2～3か月前より求人数は多少増えてきている。全体的には新型コロナウイルスの影響で、景気は低迷しているため、求人広告を掲載してまで募集をする企業はまだ少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業の休業実施状況は、小規模事業所では続いているものの、全体として減少傾向にある。この3か月間では比較的小規模な建設、建築、設備工事業で休業が目立つようになっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・企業間格差はあるものの、総じて受注や売上に大きな変動はないと思われる。また、先行き不安が大きく、社員の採用を手控える状況が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新型コロナウイルス感染拡大の第3波が、先行き不透明感を強くしている。Go To Travelの一時停止も、持ち直しかけたホテル、旅館、土産物等に大きく影響し、悪化傾向がみられる。
	x	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・ハローワーク等でも求人数が激減しており、1企業に20名以上の応募者が殺到している状況は、しばらく続く。

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東海)		スーパー（店長）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染者の増加が止まらない状況が続いていることで、年末年始を自宅で過ごす人が多いと見込まれる。クリスマスケーキやおせちなど年末年始準備用品の予約販売などが前年を大きく上回り、売上が110%を超えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染が落ち着いており、景気が良くなってきたと皆が言っている。
		一般小売店〔高級精肉〕（常勤監査役）	販売量の動き	・高級精肉の業界はステイホームの影響により、自家需要が増加しつつある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・僅かながら販売量は増えている。年末の花も前年より1割程度伸びている。ステイホームで家族が家にいるから、花も飾ってくれるのかと思う。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・この地域のGo Toキャンペーン効果は、観光バス客はごく一部の回復にとどまり中部圏や関西圏からのマイカー利用客が大半であった。新型コロナウイルス禍は再び猛威を振るっており、この1年ゴールデンウィーク、お盆、そして目前の年末年始まで全て氷や水を浴びせかけられた状況であった。観光業界は一番痛手を被っている。第1～3波と次第に傷口が大きくなり、とどまる様相がない。国と地方の一体感がなく責任のなすり合いが余計に対策を後手後手にしている。ワクチンの早期認可・接種とGo Toキャンペーンの有効な活用により、早期の原状復帰を望む。
		一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	来客数の動き	・年末に向けて買物に出掛けている人はそれほど減ってはいない。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・消耗品を中心に販売量は上がっている。化粧品の対面販売も回復基調にはなっている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・時期的に、年末年始の買物で家族そろっての来店となるため、いつもより購買意欲もそそれるのではないかと考える。
		スーパー（ブロック長）	お客様の様子	・依然として来客数は前年を上回らないものの、客単価が上がり売上は伸びている。緊急事態宣言のときのような売れ方ではないが、外食の支出分が肉食に回っていると感じる。
		コンビニ（店員）	単価の動き	・クリスマスに向けて、チキン、ケーキやスイーツがよく売れた。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月に入って、販売台数が回復している。新型車が発売されたこともあるが、車種全体で販売台数が上がっている。前年は消費税増税の影響があったので比較するのは難しいが、目標を軽く上回っているところからみると、自動車業界は元に戻りつつあるといえるかもしれない。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	単価の動き	・今月もコミックが引き続き好調で、人気の高いコミックなどをクリスマスプレゼントなどで購入する客が多かったため、入荷しても即完売ということも多く、前年同月より1割ほど売上がアップした。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前より少しずつ良くなったように感じる。客が新型コロナウイルスに少し慣れて各自で感染症対策を行っている感じで、外に出る機会が多くなったと思う。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・年末の駆け込みか、光回線の申込みが増加している。また、引っ越しに伴う新居でのネット回線の申込みが増加している。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・インターネットで単価を比較されるため、なかなか契約に至らない状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・Go Toキャンペーンの効果によりにぎわいが増し、ホテル等の利用者も増えて消費も上向きでムードが良くなった途端にキャンペーンが停止となり、一遍に逆戻りをしてしまった。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で営業活動に制限があるが、年度末向けの受注が見込まれる。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・平日の昼間は、年配の男性客が散歩がてらに寄ったり、ランチのついでに売場に寄ったという感じの女性客が多く、売上につながらない。夕方は会社帰りの客が立ち寄るが、見ているだけで購入する客は少ない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルス禍で全国的に感染者数が増加傾向にあり、外出に対しても自粛傾向で、しばらくは現状が続くと思われる。お歳暮、クリスマスケーキやおせちといった年末商戦では、ネットショッピングが大幅に伸長し非来店型にシフトしている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・景気の良い状況は変わらない。クリスマスケーキは好調で完売、おせちの予約は前年比130%である。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて売上の伸長はさほど変わらない。新型コロナウイルスの影響でクリスマス、年末年始と家で過ごす機会が多いためか、クリスマスケーキやおせちの予約に関しては、前年の約110%と大きく伸長した。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・客単価は依然前年を上回っており、来客数は新型コロナウイルス感染の警戒から落ちてはいるものの、売上としては好調を維持している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・継続して客単価は104%以上を維持するものの、来客数は前年を割る。夕夜間の品ぞろえ強化やエンターテインメントキャンペーン等で売上を維持したい。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・相変わらず客単価は105%ほどで好調であるが、来客数は90%と低調である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・引き続き販売は好調である。単価の高い商品も品質が良ければよく売れている。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・前年との比較において、来客数及び配送物量共に同じ状況である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・地域的に新型コロナウイルスの悪影響は大きくないように思われるが、飲食関係の客はやはり厳しいように見受けられる。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス禍ではあるが、車は必要不可欠な移動手段であり中古車の動きは良い。しかし、相変わらず新車の動きは鈍い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の販売台数は前年より好調ではあるが、秋以降は徐々に販売台数は減ってきている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・3か月前と変わらず全体的に売上は悪くない。問合せもあり、出掛けたいという雰囲気も感じられる。マスクは騒いでいるが、車を買って出掛けたいという気持ちが感じられ、個人で移動できる車は追い風と感ずるため景気は悪くない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・景気は良くもなく悪くもなく客の反応は新型コロナウイルスに慣れてきたのか普通であるが、今また急に悪くなってきているため、この先少しずつ悪くなりそうである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で前年との比較が難しくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・Go Toキャンペーンの一時停止によって、年末年始を挟んでの予約が5割キャンセルとなった。事情は分からないでもないが、経済、特に観光経済と新型コロナウイルス対策は別にして考えてほしいと強く思う。10~11月と宿泊者数は80%近くまで戻りつつあったが、ほとんどキャンセルになった宴会と併せて、全社で前年比30%台に逆戻りである。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・急なGo Toキャンペーンの停止により、予約をキャンセルすべきか、旅行へ行ってもよいのか等の問合せが相次ぎ、客にも混乱する様子が見られた。今後も再開・再停止について何らかの指標を示してもらえない限り、このような事態は避けられないと思う。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最近夜の繁華街が静かである。新型コロナウイルスのせい、不景気のせい、ととにかくタクシー業界30年以上で、これほど不景気で人出のない年末は初めてである。
		テーマパーク職員(総務担当)	お客様の様子	・平日の入園者は、戻ってきている感じがしている。週末には人の多さを気にしている様子が見受けられる。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・入場者数においては、8月頃から新型コロナウイルス感染症の影響が少なくなり、順調に推移している。しかし、レストランの売上は依然として伸び悩んでおり、苦戦している。
		その他サービス [介護サービス](職員)	販売量の動き	・新型コロナウイルス禍の影響で、年末のレンタルニーズが例年と比べると減少している。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・悪い状態は変わっていない。相変わらず設計案件数は少ないままである。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・客の状況からは、景気の良い様子は特に見受けられない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染者数は日に日に増えているが、緊急事態宣言が出されなければ横ばいと感じる。年末年始に向けて変化はあると思われる。
		その他住宅[不動産賃貸及び売買](営業)	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染が拡大しているが、部屋探しの客足は、単価は下がったものの来客数は変わらない状況である。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・主要客で販売量の減少が目立つ。
		商店街(代表者)	それ以外	・自社並びに他社も含め、来年への投資や新規事業の構築・開拓等全てが削られ控える傾向にある。見通しが利かないので仕方がないが、全く明るい兆しが見られない。不安しかなく、来年は乗り切れるのか全く分からない。
		一般小売店[贈答品](経営者)	お客様の様子	・12月はお歳暮又はいろいろな家族間のイベント時に、ギフトで今年1年のお礼をする時期であるが、法人客は自粛をしてお歳暮を配らないようにしており、個人客も親戚でも付き合う範囲を兄弟等に狭くしているため、なかなか売上が客の様子が上がってきていない。したがって、やや悪くなっている状況である。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染者の大幅な増加により、反比例的に来客数が減少し売上も厳しい状況である。ケーキ、おせちや総菜など巣籠り需要で売上が好調な品目もあり、バーゲンセールや福袋も前倒しで実施しているが、全体の動きが鈍いため売上のかさ上げには程遠い状況である。
		百貨店(販売担当)	来客数の動き	・客足が戻りつつあったが、新型コロナウイルス第3波により日ごとに減少している。ギフトシーズンのため購入意志の強い客の来店はあるものの、売上は伸びず厳しい状態である。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染拡大の影響で、来客数が減少している。
		コンビニ(企画担当)	販売量の動き	・新型コロナウイルス第3波の影響を受け、戻りつつあった売上が再度減少に転じている。前年比で8割を下回る店舗が多くなってきている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンの政策でやや持ち直したかにみえた来客数が、新型コロナウイルス第3波の影響でまた減少に転じている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・例年は、年末に正月用の酒類の購入が少なからずあるが、今年はほとんどなく、前年比でも全体の売上でやや下回った。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（商品企画担当）	それ以外	・新型コロナウイルス感染再拡大の影響による外出自粛の継続や、Go To Travelキャンペーン事業の一部地域除外などの影響により来客数が下降傾向にあるが、直近の売上状況は3か月前の9月とほぼ同じ水準で推移している。しかし、年末のGo To Travelキャンペーン事業の一時停止の影響を想定すると、月末に向けて景気が下向きになる。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルス第3波の影響で、売上の前年比が94%と低調である。秋頃に売上の回復傾向がみられたので落胆が大きい。ステイホームが前提となると来客数に影響するため、売上の根底を失っている感がある。新型コロナウイルスの終息がない限り、しばらくは困難な状況が続く。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大に歯止めが掛からない状況のため、12月に入り訪問そのものを控えてほしいという客が出始めてきた。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・12月初めは売上、来客数共に前年を超えたが、12月後半から新型コロナウイルス第3波の影響で客足が鈍っている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大のせいか、来客数、販売台数共に少なくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大の影響から積極的な接客が困難となり、例年ならば疎遠となっている客へコンタクトを図り距離を縮める活動ができない。また、客との会話で収入の減少や今後の減収を心配する声が多く聞かれるようになり、年末の浮き浮きした空気は全く感じられない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・今月に入り県内の新型コロナウイルス感染者数が増加の一途をたどっており、収束の見込みがないことから来客数も減少しており、厳しい状況が続いている。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・商業施設の飲食・物販店で中止や延期の物件が相変わらず続いている。リフォーム物件についても迷っている客がいる。
		その他専門店【貴金属】（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス第3波の影響で、クリスマス商戦は非常に静かな状況で苦戦続きであった。
		高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・Go Toキャンペーンにより人の動きが出てきていたが、11月下旬より新型コロナウイルス感染者数の増加により、年末の忘年会等の需要が消えた。また、個人の会食も敬遠する傾向が強まった。一方、テイクアウト需要には、弁当以外の増加で再び伸びがみられた。
		その他飲食【仕出し】（経営者）	販売量の動き	・現状不安、先行き不安と重なっているため、今までどおりの消費は望めない状況である。
		その他飲食【ワイン輸入】（経営企画担当）	販売量の動き	・12月の売上は前年同期を若干上回った。取引先により波はあるが、需要自体は消えていないと捉えている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約が入ってもすぐにキャンセルになる。
		都市型ホテル（総支配人）	お客様の様子	・大都市でのGo To Travelキャンペーン停止に続き、全国でも1月11日まで停止され、宿泊は緊急事態宣言時より悪い。レストランは、県による21時までの時短要請もあり、クリスマス、新年の予約が激減している。宴会は、12～1月はほぼキャンセルである。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・新型コロナウイルス感染拡大やGo Toキャンペーンの停止などの影響が出始めていて、昼食時の飲食店の来客数も減っている。今月末には閉店しようかと迷っていると、なじみのレストラン経営者も悩んでいる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年末年始はGo To Travelキャンペーンが停止され、それ以降のGo To Travelキャンペーンの動向も不明なため、客の動きが止まってしまった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で、ますます悪くなる一方である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約件数は高止まりとなっている一方、新規契約件数は微減傾向となっている。1世帯当たりの単価も下落傾向が顕著である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・県南西部では、他府県だけでなく県北中部からの営業も敬遠され営業どころではなくなった。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話購入は不要不急の外出になっており、高価なスマートフォンを購入する人は少ない。給与減少の影響かもしれない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客と話をしていると、どこにも行けず家で引き籠もっているという話をよく聞く。
		レジャーランド（職員）	来客数の動き	・新型コロナウイルス第3波による出控えと、Go Toキャンペーン一時停止の発表により、来場者が減少している。宿泊施設の取消しも増加している。イルミネーションイベントは、団体客の利用が大きく減少している。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・いつも来る客の来訪が少なくなっている。なぜかは分からないが元気がない。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・観光列車の予約がほぼなくなり、こたつ列車などの企画を提示するなどしているものの、低調に推移している。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は忙しい月のはずだったが、客が余り来てくれなかった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・イベント等の中止のため急に施術の必要がなくなったり、美容院まで交通機関を使うのが嫌だという客も多く、前年と比べて来客数はかなり減っている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で来店を控えている客がいる。セット商品を8～9月のキャンペーンでまとめて購入した客がいるため、セット販売がダウンした。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの騒ぎで来客数は減ってはいるが、当店は予約制のため、他店と比べるとそれほど変わらず商売ができています。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅という高い買物に対しては、慎重な上に更に慎重さが重なり、住宅展示場は出掛ける場所ではなくなっていると感じる。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・ターミナル駅、商業観光施設等での売店でも来客数が減り、売上が大きく落ち込んでいる。
	×	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店での飲酒は少なく、焼き肉店でもウーロン茶、水が中心である。例年ある酒類メーカーからの振込みも一切なく、12月は夜まで配達が続くのが例年であるが、配達員はほぼ午前中で退社している。
	×	百貨店（経理担当）	お客様の様子	・Go Toキャンペーンの利用制限によって、需要が大きく減退している。
	×	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月に入り新型コロナウイルスの第3波が直撃して、Go Toキャンペーンの停止以降、食品フロア以外は大変厳しい状況が続いている。
	×	百貨店（計画担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの第3波により、ここ1～2週間で急激に客の来店意欲が低下してきており、来客数が減少している。
	×	百貨店（業績管理担当）	販売量の動き	・9～10月と少しずつ新型コロナウイルスの影響が緩和されてきている兆候があったが、11月中盤からの新型コロナウイルス感染再拡大により、来客数、売上共に悪化してきている。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小の飲食店は夜の来客がさっぱりなく、非常に悪くなっている。食品小売店は業者によって良しあしが異なるが、徐々に悪くなっている。
	×	スーパー（店員）	単価の動き	・飲食店の買い出し量が徐々に戻ってきたと感じた矢先に時短要請が出て、大口の買物量が極端に減った。野菜や果物の価格もこの時期としては記憶にないくらい安価な水準なので、売上が秋と比べて伸びていない。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの第3波の感染再拡大により、来客数が大幅に減少している影響で、売上が下降している。朝の通勤客のマイナスに加え、夕方の時間帯での来客数も減少している。特にデザートやお菓子などプラスの商材の落ち込みが大きい。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・上代が安くなっているため客単価は下がっているが、なじみ客に限っては買い控えの様子は感じられない。それより、一見客の値段設定の低さに不景気をより感じる。
	×	衣料品専門店（販売企画担当）	来客数の動き	・12月の来客数は例年の1割ほどでかなり厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	その他専門店 〔雑貨〕（店 長）	来客数の動き	・飲食店の時短営業等もあり、集客が更に減少している。
	×	一般レストラン 〔居酒屋〕（経 営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスのまん延による。
	×	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・県の新型コロナウイルス対策として12月18日より時短営業を行っているが、多くて1日2名くらいの来客しかない。
	×	一般レストラン （従業員）	来客数の動き	・11月下旬から、一部のなじみ客しか来ない状態である。早く新型コロナウイルスが終息してほしい。
	×	一般レストラン （従業員）	来客数の動き	・忘年会はゼロであった。
	×	観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・Go Toキャンペーンのキャンセルと新型コロナウイルス感染者数の増加で非常に悪い。正月三が日以外の予約が消えてしまった。感染拡大が終息するような方向性がないと、このままの状況が続くと考える。
	×	都市型ホテル （営業担当）	来客数の動き	・Go Toキャンペーン一時停止の影響が、宿泊、宴会のイベントを直撃している。時間を掛けて少し需要が回復していただけない、当分は回復する気配がない。
	×	旅行代理店（経 営者）	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーン停止に伴い、鈍化から完全な停止状態である。
	×	旅行代理店（経 営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染者数も増えてきて、年末年始の出発ができるかどうか見極めの時期にGo To Travelキャンペーンが一時停止で、業務にかなり振り回されている。かなり事務作業が大変で、一時停止以降も感染者数がどんどん増えているので先の見通しは非常に悪い。海外に行けず国内旅行者だけでは経営が厳しいので、飲食店だけでなく中小旅行会社にも一律の支援を考えてほしい。2021年も家賃補償や給付金による支援を考えてほしい。
	×	旅行代理店（経 営者）	販売量の動き	・10月頃はGo To Travelキャンペーンで少し動きはあったが、今は新型コロナウイルス感染拡大もあり、売上はゼロに近い状態である。
	×	旅行代理店（営 業担当）	販売量の動き	・旅行業など観光業界において、年末年始のGo To Travelキャンペーンの全国一斉停止は多大なる損失である。新型コロナウイルス第3波拡大の影響と重なり、停止期間の旅行は取消しで、ここ数週間は新規申込みもほぼない状態である。せつかく9~11月に掛けて戻ってきた旅行需要が一気になくなった。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・当地の新型コロナウイルス感染者数は非常に多く、夜9時までの時短営業方針は、当初は12月18日までの期間で一部地域のみであったのが、間もなく県全域になった。12月の忘年会もほとんどなく、夜の街は今まで見たことがないほど人影がなくながらである。売上は例年12月の半分程度であり、経験したことがないほどの落ち込み方である。
	×	テーマパーク （職員）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症の感染者がまた増えてきて、Go Toキャンペーンが全国で停止になったため年末年始のキャンセルが相次いだ。
	×	パチンコ店（経 営者）	販売量の動き	・来客数の動きが悪い。
	×	理容室（経営 者）	それ以外	・思ってもみないほど新型コロナウイルス感染者数がかんなんにも多いことに驚いている。
	×	住宅販売会社 （従業員）	それ以外	・建売住宅の大工工事をしている業者から、仕事がないと聞いた。
企業 動向 関連 (東海)		*	*	*
		食料品製造業 （経営企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・下期に入ってから今月に掛けて販売量が徐々に伸びている。年始は休業する小売店もあり、年末需要は旺盛であると感じる。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 （顧問）	受注量や販売量 の動き	・新型コロナウイルスの影響がまだあるものの、特に今月は青果物など農産物関連の受注量、販売量が多く、全般的に景気はやや良い。
		化学工業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・電材向けのクリーン容器の需要が好調である。
		窯業・土石製品 製造業（社員）	受注量や販売量 の動き	・12月末までの納品希望の注文が多く入り、生産に追われている。客のなかには、来年は予算が絞られるので今年中に購入しておきたいという事情での注文もみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米、アジアの自動車向け設備投資はようやく底打ちした感があり、いまだ厳しい状況ではあるが、引き合いも増えてきた。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの関係で客先業界は全体的に駄目で、設備投資がなく苦しんでいたが、12月だけは年末ということもあり若干受注があった。ただし、増えてもほんの僅かという状態である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・ギガスクール構想など政府の補助金の投入もあり、地方での光ファイバによるネット構築など通信インフラの高速化が進んでおり、来年に掛けてITメーカー、工事会社などの関係業者では受注が増えている。
		輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・年末に向けての買い出しで、出掛けない分、金が購入へ回っている感じである。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費財の流通量は前年並みで安定している。生産財関連は、ばらつきはあるものの前年を上回る客が7割を超えてきた。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・今月の1日当たりの荷物の取扱量は例年に近い量まで回復してきており、3か月前と比べると5～6ポイントアップしている。ただし、単に新型コロナウイルスで落ち込んだ荷物が元に戻りつつあるという傾向なので、これを景気の回復とみるのは無理がある。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問合せ案件が多くなっているが、低額案件や小規模案件の問合せが主流である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・雇用調整助成金の受給は続いているが、日数が少し減ってきている。ボーナスは前年並みの支給額である。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・案件の打診が多く選択できる要素が増えている。特に自動車関連の案件が増えている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社においては自社商品の大量受注により大変多忙な状態となっている。ただし、競合先においては、いまだに仕事は少なく、新規の発注は生じていない。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・新型コロナウイルスに明け暮れた1年であったが、感染防止行動により業種別に明暗が大きく分かれた。経済活動に結び付く行動を1年近く抑制してきた付けは、今後5年ほど掛けて返さなければならない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響は少なく、また、ワクチン関連のニュースの効果も少ない。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・2～3か月前より取引先の自動車メーカーの生産量が相当戻ってきており、好調である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・12月に入り、県内及びこの地方の新型コロナウイルス感染者数が再び増え出した。その関係でキャンセルとなった仕事が幾つかあったが、全体の仕事量のなかではほんの一部分であったため大して影響を受けずに済んだ。基本的には前年並みまで回復しつつある。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・巣籠りで個人宛での宅配は増加するものの、製造業を中心に工場の隔週休暇など生産量が減少するなか、荷物の動きが悪い。また、リモートワークの増加で引越しのニーズも減少していると思われる。
		通信業（総務担当）	それ以外	・新型コロナウイルスワクチン接種による感染抑制に期待したいが、英国発の変種の話が出てくると、景気への期待も沈静化してしまう。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・新型コロナウイルス感染者数が再度増加しているなかで、飲食、宿泊、観光関連の企業を中心に業績が非常に厳しい状況が続いている。ボーナスも削減されており、改善はみられない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年同様に晴れの日が多いが、新型コロナウイルス問題の影響により出費を抑える傾向は継続しており、売上は前年同期を大きく下回っている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・新型コロナウイルス禍のなか、発注企業側だけでなく、受注側としても今までどおりには動けず、一進一退のやり取りが続いている。
		公認会計士	それ以外	・新型コロナウイルス禍の影響で、客先の中堅中小企業の業績は厳しい状況である。大手自動車メーカーの操業度の回復により自動車関連企業の操業度は高いが、収益性は厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		会計事務所（職員）	受注価格や販売価格の動き	・今月は売上において前年比でおよそ130%増加という結果となった。ただし、今後も新型コロナウイルス感染の拡大が続き、ロックダウンなどの措置が採られるまでに至ってしまった場合は、先がみえず非常に不安である。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・ただでさえ案件の動きが良くないところに、品薄感を伴うなかで鋼材関連の値上げをのまざるを得なくなってきたり、収益環境が悪くなっている。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・年末という季節柄、例年同様に来客数、契約数共に落ち込んでいる。新規発売した物件のみ少し動きはあった。他社も12月は集客に苦戦している模様で、売行きが良いという話はない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今の政治にはまだ不安があり、客は建築を発注する勇気がない。
		通信業（法人営業担当）	競争相手の様子	・他社の担当者は、リモートワークの普及や案件の動きの鈍化で、従前のワークスタイルや報酬は期待できないと話している。通信サービス事業者である当社は、インフラを持つグループ企業に支えられて給料やボーナスに影響が出ることはないが、世間一般はそうではないことを身近に感じる。企業の業績回復より難しいのは、働く人の気持ちに深く染み込んだ閉塞感である。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・地元自動車メーカーの生産台数は3か月連続の増加、株価が約30年ぶりの最高値で本年は終了など数字だけみれば景気回復基調にもみえるが、中小、個人経営の経営はひっ迫している。身の回りではそうした声が聞こえ、数字には表れない部分ではまだまだ苦悩している人々がたくさんいる。敏感な主婦は日常、少しでも安いスーパーへ向かっており、財布のひもはまだまだ固い。外食、旅行等は控えざるを得ずステイホームを余儀なくされている。景気はまだまだ落ち込んでいくようにみえる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・比較的単価の高い夜の飲食店などに規制が掛かり売上が上がらないため、一部ではあるがそういった飲食店で売上が下がることで、景気の将来性についても良くないイメージを持っている客が多い。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシやダイレクトメールなどが12月初旬に掛けては回復していたが、中旬から急減している。
	×	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の受注量も前年を大きく下回っている。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末12月は1年で最も受注量、販売量共に多くなる時期であるが、今年是他の月と比べて同等か5%ほどマイナスとなる可能性もある。通常の年末よりも20%ほどの落ち込みになる。
	×	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・航空業界はどん底で、社員も切られた。
雇用関連 (東海)		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・主要客の自動車メーカーとの請負取引は、予算削減の動きが継続しているが、一部の部署では4月以降の人手不足を見越した派遣取引の新規引き合いが発生しており、3か月前よりは景気が上向きに感じられる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・自動車製造業関連の求人について、下期の目標達成を見据え募集案件が増えてきている。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・新型コロナウイルス感染症の終息の兆しが見えず、景気回復も停滞している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ホテル業界はいまだに悪い。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数が回復基調であったが、新型コロナウイルスの影響でまた厳しい状況になっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月前半は新型コロナウイルス感染が落ち着いていたことから、新規求人数が前年同月比で久しぶりに増加していたが、その後感染が拡大し、結局は前年同月比で減少となった。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・求人倍率の大きな変化はみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・引き続き新規求人数、有効求人数共に前年同月から大きく減少しているものの、新型コロナウイルス感染拡大の第3波のなかにあつて、求人数の減少幅には大きな変動はない。また、事業主都合離職者の前年同月比での増加傾向は続くものの、増加幅は落ち着きつつある。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・10月と11月の新規及び有効求職者数並びに新規及び有効求人数を比較すると、新規及び有効求職者数と新規求人数は減少し、有効求人数は変わらない。総合的には良くなったとはいいい難いため、変わらないと判断した。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・転職希望者の動向でみると、引き続き様子見の人は非常に多く、情報収集をしたいと考えている人が継続的に多い状況である。
		人材派遣会社（企画統括）	求人数の動き	・一時、求職者数に回復の動きがみられたが、前年比では減少している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・雇用の不透明さはここしばらくの傾向だが、政府のGo Toキャンペーン政策の迷走で、地域経済がより一層疲弊していると感じる。特に年末年始の経済活動に悪影響を受けたことが大きい。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・Go To Travelキャンペーン等関係イベントの停止と新型コロナウイルス感染拡大に伴う営業時間短縮による売上の減少が休業につながり、雇用調整助成金の活用を増加させる可能性がある。
	×	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・営業時間短縮要請が月初めに出て以降、全く求人が出てこなくなった。

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (北陸)		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・11月16日からGo To Eatキャンペーンのプレミアム付食事券の二次販売が始まり、1世帯1日最大5冊まで購入可能となったため、来客数や客単価に大きな変化がみられる。和食部門は例年の60%ほどの集客だが、洋食部門は例年を若干超える集客が続いている。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・当社店舗の来客数以外に消費者動向をみると、Go Toキャンペーンで県内外から観光で当地に訪れる人が例年より多い。これは新型コロナウイルス禍で外出を我慢していた消費者がGo Toキャンペーンにより一気に動いたこと、我慢からの解放が11～12月に起こったことが要因である。人が動くことと新型コロナウイルスの感染者数が増加することになるが、12月は人々の外出したい欲求が勝った月であると考えられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月はボーナスも出て、懐具合が良い。忘年会などで街中に出る機会が増えている。ただし、前年のような団体の忘年会は一切なく、12月としては近年になく売上が悪い。
		コンビニ（店長）	それ以外	・全体の景気は悪いと考える。しかし、商品ジャンルによっては回復しているものがあり、3か月前の全てにおいて絶望的な状況からは回復しているようである。キャッシュレス決済等における電子マネーのプレミアム付与により、客の購入意欲が回復してきている。まだたばこや酒といった好品のみ売上が好転しているにすぎないが、今後他の商品にも派生していったほしい。以前は前年比で20%以上減少していた売上が、現在は前年比5%程度の減少にとどまっている。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・車のモデルチェンジや新型車の発売が続いており、いわゆる新車効果により客の関心が高まっていることが要因か、やや良くなっている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・Go Toキャンペーンの恩恵で3か月前と比べて良くなってきたとみていたが、一時停止になり影響が出てきている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・Go To Travelキャンペーンにより個人旅行の動きが出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・入込客は増えているが、目的を持った買物なのか、じっくりと買物に時間を費やす人は少ない。気象予報では雪が多い冬ということで、冬物衣料に動きが出てきているが、雪が多く積もってしまえば一挙に需要が少なくなる。暮れから年初がどのような天候になるかも心配なところである。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・ギフトの動きが今一つ良くないため、その分が足を引っ張っている。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染防止対策をした上で集客イベントを開催したが、来客数が少なく売上増加の要素が全くない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数が全く伸びなくて困っている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染者増加に伴って外出を自粛する傾向が強まり、来客数は減り続けている。10～11月は客単価の上昇で来客数の減少分を補い前年実績を超えたが、12月は客単価の上昇でカバーしきれず前年割れの見込みである。さらに、30日と31日の降雪で来客数が減っている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・総菜やスイーツ、生鮮品が好調である。会うことのできない知人や子供へのギフトが冬も好調に推移している。外商部門では、法人がパーティー関連を取りやめた対応としてギフトが増えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1回の来店での購入量が増えていることに加え、年末における購入も重なり客単価が大幅にアップしている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・季節商材は低い水準のままである。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・一旦回復基調であったが、月初より新型コロナウイルス第3波の影響を受けている状況である。特に夜間の来客数が前年と比べて大幅に減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響があり、例年と比べて帰省客が少ない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・毎日の新型コロナウイルスの報道に一喜一憂するような状態で、新型コロナウイルス流行前の売上までは、まだまだ程遠い。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・購入単価は上がっているが、来客数が減少している。新型コロナウイルス禍によるものと考えられる。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・ここ数年は暖冬だったが、今年は降雪の影響でスタッドレスタイヤを購入する客が多く、例年より早めにタイヤを交換する客も多い。タイヤ選びは価格ではなく性能を重視しているが、その他の冬用商品の購入には慎重で、おすすめの特価品についても衝動買いを抑える傾向がみられる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で家飲みが増えたという割には、販売量は相変わらず良くない。正月に向けて高い酒が売れるかとみていたが、それほど売れていない状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年12月は赤字の月をカバーしてくれるという期待があったが、今年は新型コロナウイルスが発生して以来ずっと黒字の月がなく、最後まで四苦八苦している。売上は前年同月の半分で、先が読めない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・Go To Travelキャンペーンで宿泊部門とレストラン部門は前年比の70%まで回復したが、引き続き夜の宴会利用は全くない。少人数のおせち料理は完売したが、例年であれば売れ筋の4～5人向けの販売が振るわず、帰省の状況を反映している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ボーナスが皮切りとなる年末商戦での販売が思ったほど伸びていない。新型コロナウイルスによる自粛の影響もあると考えるが、新商品に対して例年より需要が少ない気がする。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・3か月前同様に好調である。通信、放送共に契約数が前年同月比と同レベルまで戻ってきている。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	来客数の動き	・市中にクラスターが発生し、慎重な動きになってきており、環境的に更に厳しくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・請負額及び変更工事による追加請負額が小さくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大に合わせ、地方にも影響が出てきている。県外への旅行などの需要が減り、旅行に行くための洋服やバッグなどの需要が大幅に減少している。また、年末年始も外出自粛を受け、アウターやニットなども全く振るわない状況である。クリスマスプレゼントも定番のニット、マフラー、手袋などの購入はほとんどなく、低価格の雑貨にシフトしている。しかも、実用品を選択する傾向である。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・新型コロナウイルスに感染収束の兆しがなく、ことによる消費の不透明感がある。
		コンビニ（営業）	来客数の動き	・Go Toキャンペーンが一旦休止となり、人の動きが悪くなっている。
		家電量販店（本部）	来客数の動き	・前年は超えているが、一昨年と比べると厳しい状況である。特に来客数は非常に厳しい。高付加価値商品の売上が好調で、単価はアップしている。空気清浄機や加湿器は好調である。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・サービス関係の来客数は通常どおりだが、乗用車購入目的の来客数が極端に少なくなっている。新型コロナウイルスの影響で、購入に対して様子見が増えていると考える。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・かなりの雪が降り気温も低くなったせいか、タイヤ交換等での来店が少なくなり、来客数が減っている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・都市圏や県内の新型コロナウイルス感染拡大のニュースが増えるのと比例して、来客数及び買上客数が前月や前年と比べて鈍化し始めている。ボーナス週からクリスマス週までは高単価品の動きもみられたが、全体的に消費者の購買意欲が低い傾向が続いている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大によりGo Toキャンペーンが停止し、年末年始の予約が約4000名、金額で8000万円のキャンセルになっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・街中に例年12月の華やかさが無い。企業における年末年始の挨拶回りに自粛要請が出ているせいか、来客数が減少している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響で消費者の動きに勢いがみられない。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響が、再開工事が始まった影響かは不明だが、客足が目立って落ちてきている。車の通行量も激減している。最悪である。このままでは再開が完成するまでに、街が消滅してしまいうそである。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・前半は好調だったが、新型コロナウイルスの感染拡大とともに徐々に失速し、Go To Travelキャンペーンの停止で一気に人通りがなくなっている。
	×	一般小売店 [鮮魚]（役員）	販売量の動き	・Go Toキャンペーンに振り回されている。11月の3連休はとんでもないGo Toキャンペーン特需だったが、12月に入り新型コロナウイルスの感染者数が増加しキャンペーンの停止が発表されると、一気に観光客が減少している。突然の停止発表だったため、年末年始を見込んだ商品仕入れをどうやって処分していくか頭が痛い。
	×	スーパー（店長）	単価の動き	・高価値高単価商品の動きが鈍く、質より量の傾向がある。
	×	スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・一般客の消費自体はそこまで落ち込んでいない。野菜の相場が崩れたため単価のダウンが目立つ程度である。しかし、新型コロナウイルス禍により個人飲食店からの注文が70%台後半と激減している。回復のめどが立たない状態である。
	×	衣料品専門店（店舗運営）	販売量の動き	・例年と比べてクリスマスギフトの需要が少ない。
	×	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上は77%、宿泊人数は75%、宿泊単価は111%である。個人旅行の販売シェアが75%で、前年比で個人客売上が108%となっている。個人客は増えているが、15名以上の団体客が40%と低迷しており、売上が大幅に減少している。
	×	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの状況悪化によるGo To Travelキャンペーンの一時停止が影響している。1月の予約はほぼキャンセルとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	x	タクシー運転手	来客数の動き	・12月に入って新型コロナウイルスの感染再拡大を受け、県外からの出張者が激減している。売上も前年比の6割にとどまっている。	
	x	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンや、新型コロナウイルスの感染が少し落ち着いていたなかで、3か月前より客が戻りつつあったが、今月はGo To Travelキャンペーンの一時停止の発表や全国的な感染拡大の影響もあり、前年同期と比べて客の利用は大幅に減少している。	
	x	住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・前年同時期と比べ、客足が2割程度落ちている。	
企業 動向 関連 (北陸)	-	-	-	-	
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルス第3波の感染拡大が止まらない状況下で、年末年始の需要期を迎えている。自宅で過ごす巣籠り需要の対象となる商品の受注が好調で、全体でも前年同月を上回りそうな気配である。	
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が増えてきている。	
		精密機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・取引先も今までの閉塞感を何とか打破したいという思いからか、当社への受注が予想以上に増えている状況である。	
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・経済活動が少しずつ回復してきているものの、都市部を中心に新型コロナウイルスの感染が再拡大するなど影響はまだ大きく、受注、販売共に厳しい状況が続いている。	
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧米、国内共に新型コロナウイルスの影響で受注活動が低迷している。生産調整により一時帰休を強いられている。	
		建設業（経営者）	それ以外	・建設業界では建築関係の需要は落ち込んでいるが、土木工事を主とする公共事業は順調に発注があり、競争は激しいものの受注機会に恵まれている。建設業界以外では、新型コロナウイルス禍で依然として落ち込んでいる業界が多く、全体として景気は変わっていないとみている。	
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・上期と比べると良くなっているが、3か月前とさほど変わらないと考える。	
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の話では景気が良いところが少ない。また、法人からの問合せが少なくなっている。	
		司法書士	取引先の様子	・助成金請求のための議事録や定款、契約書等の作成依頼が続いており、事業継続が大変だという話を聞くことが多い。	
		税理士（所長）	取引先の様子	・飲食店、観光業、観光バス事業が大分持ち直しかけたところで現在の新型コロナウイルスの状況である。キャンセルが続く見通しも立たないため、大変な状態になっている。当地は下請の製造業が多く、いろいろな製品で海外輸出が滞っている。人が動かないことから、商品が完成しても輸出して検品や検収ができないのでストックがたまっており、生産が控えられていると聞いているので、状況はまだ厳しいと考える。これまで余り影響がなかった工事関係でも、段々と厳しさが出てきているようである。	
		x	輸送業（役員）	競争相手の様子	・新型コロナウイルスの影響がある。
		x	金融業（融資担当）	取引先の様子	・令和2年9月の決算、中間決算、四半期決算はいずれも前年及び3か月前と比べて悪化している。足元の受注状況、年末年始の業況見込みはほとんどの企業で悪化予想が続く。新型コロナウイルスの状況が再び悪化し、Go To Travelキャンペーンも停止した影響が大きい。
雇用 関連 (北陸)	-	-	-	-	
	*	*	*	*	
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・新規の求人数が減少している。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・担当範囲では微増しているが、良くなっているとは言い難い。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・介護や清掃業関連など一部業種を除き、相変わらず求人広告数は低調で、新規雇用の動きは鈍い。	
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介の問合せもほとんどなく、人材派遣の受注数も前年同月の30%に減少している。	
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前年同時期と比べて求人社数が少ない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・毎年年末はアルバイトの募集広告がよく入るのに、今年は増えない。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・新型コロナウイルス第3波の影響で、どの業種も悪い状況である。
	x	-	-	-

8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (近畿)		スーパー（店長）	お客様の様子	・当店は大阪市内の店舗であるが、年末は帰省をしなかった子育て世代の客が多く来店した。また、外食を控えたと考えられる客が買物に訪れ、売上が大きく伸びている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大に連動して、インターネット契約は伸びている。テレワークや遠隔授業の影響で、1ギガバイト以上といった通信容量の大きな回線への切替えが進んでいる。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・来客数の変化はないが、平均よりも高額な時計の修理があったため、全体の数字を押し上げた。相変わらず新しい時計の購入はほとんどなく、景気が良いとはいえないが、今月は来客数の割に、良い売上となっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で、年末年始を家庭で楽しむ傾向が目立ち、クリスマスケーキやおせち料理の受注が拡大している。特に、おせち料理については20万円台の商品が真っ先に売り切れた。旅行や行楽への消費が家庭内での消費に振り替わった様子で、株高を背景に特選ブランドや宝飾品の動きも好調である。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・売上は底を打ち、気温の低下やプレセールを経て、冬物衣料への需要がはっきり始めている。年末年始の巣籠り消費や、近場への外出に合わせ、カシミアセーターなどの高額商品にも動きが出てきている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染者数が急増し始めた12月中旬から、買上点数、単価共に上向き始めた。年々減少していたクリスマスケーキの予約が大幅に増え、おせち料理も早々に売切れとなっている。帰省や遠出をせずに、家族で過ごすクリスマス・年末年始の影響で、少量で少し良い物がよく売れた。ただし、帰省が多い地区では、歳末商戦は若干苦戦している。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・年末は家で過ごす人が多いようで、大量に買物をする客が多い。箱売りのみかんなどもよく売れている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大や、Go To キャンペーンの停止もあり、年末年始に向けた巣籠り需要の増加や、家庭内での食事の増加傾向がみられる。実際に、おせち料理は23日で完売となっており、おもてなしの寿司関連の予約も、前年を大きく上回る動きとなっている。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染を避けることで、内食需要が増える動きは依然として続いており、食品部門は堅調である。特に、正月用のおせち料理の予約が前年よりも大きく増加するなど、多くの店舗では店頭が活況となり、多くの客でにぎわっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で外出の自粛が話題となっているが、年末ということもあり、来客数は前年並みとなっている。感染を予防すれば外出も問題ないという風潮が、若干進んでいるような気がする。
		都市型ホテル（フロント）	来客数の動き	・当社は大阪市外のため、Go To Travel キャンペーンで大阪市が除外となったことで、稼働が著しく改善している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9489円で、3か月前の8985円よりも上がっている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の12月の来場数は、前年並みに戻ってきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・12月に入ってから、売上が一段と悪くなっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・11月の後半から来客数が徐々に減少し、12月になっても少ないため、状況は厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔事務用品〕(経営者)	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で、年末年始の例年の動きと異なり、売上につながる動きが鈍い。新年から年度末に掛けて、先行きがかなり思いやられる。
		一般小売店〔鮮魚〕(営業担当)	それ以外	・売上は横ばいの動きであるが、前年に比べると20%ダウンしている。
		一般小売店〔呉服〕(店員)	それ以外	・新型コロナウイルスの影響で振り袖の動きが少なく、販売に至っていない。
		百貨店(外商担当)	来客数の動き	・外部環境は新型コロナウイルスの感染再拡大の影響で悪化しているが、来客数の減少は全く感じられず、ここ2～3か月は堅調に推移している。
		百貨店(サービス担当)	単価の動き	・今月も状況は変わらず、来客数は前年の27%減、売上は20%減となっている。状況は3か月前とほぼ変わらず、今月は特に新型コロナウイルスの感染拡大で来客数が減り、厳しい状況であるが、予算措置によって目標はクリアしている。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・自宅での需要の落ち込みは少ないが、アパレル関連の需要は落ちたまま戻らない状況が続く。今まで購入してきた物で足りている状況が考えられる。Go Toキャンペーンなど、新型コロナウイルスの感染予防を万全にすれば外出しても問題ないという風潮が戻らなければ、売上は今後もかなり厳しい。
		百貨店(外商担当)	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染が拡大を続けているため、高齢者を中心とした客の来店が落ち込んでいる。一部の富裕層による、高額な宝飾品や海外ブランド品の購入は好調であるが、全体の落ち込みを補うまでには至らない。
		百貨店(服飾品担当)	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染者数の増加で、12月初旬から入店客数が大幅に減少し、この時期の主力商材である服飾雑貨関連の売上は前年比で80%台となった。ボーナス商戦も縮小し、混雑の回避でギフト市場も分散し、苦戦を強いられている。そのなかで、新たに開始したクリスマスケーキの宅配サービスや、デジタル化したサービスは客の反応も良く、今後の百貨店の在り方につながる兆しを感じられる。また、インバウンドがない状況で、コスメ関連も徐々に回復傾向にあり、今年は男性客の増加によるギフト商戦の拡大がみられた。また、郊外店舗は足元で客の買い回りがみられ、ギフト商戦も含めてやや好調に推移するなど、明るい材料となっている。
		百貨店(販売推進担当)	来客数の動き	・府の警戒信号が赤となって以降、飲食テナントを中心に集客の厳しい状況が続いているが、クリスマス商戦や年末商戦については、さほど大きくは落ち込んでいない。
		百貨店(売場マネージャー)	来客数の動き	・売上前年比の推移は、9月が22.6%減、10月が0.4%増、11月が12.5%減となっている。また、来客数は9月が16.1%減、10月が10.0%減、11月が17.7%減であった。売上、来客数共に、10月は一旦戻り気味であったが、11月中旬からは新型コロナウイルスの感染第3波によって減少傾向にある。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・正月飾りなど、なくても問題のない商品の売行きが悪化してきている。
		スーパー(企画担当)	販売量の動き	・新型コロナウイルスによる巣籠り消費が継続している。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染第3波に伴う、外出の自粛や営業時間の短縮要請で、内食需要が高まっている。帰省やパーティーなどのイベントは減少したものの、年末商戦は一定の盛り上がりを見せている。
		スーパー(販売促進担当)	来客数の動き	・来客数は前年割れが続いているが、客単価の上昇により、売上は前年を上回る状況が続いている。
		コンビニ(店員)	お客様の様子	・前月と変わらず、近隣の客がいつもの買物に来店している状況で、レジャーや旅行関連の客は少なめである。例年のバタバタした感じの年末とは様子が異なる。
		コンビニ(店員)	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染増加の影響もあり、クリスマスケーキがよく売れたが、全体的に売上の伸び率は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・様々なキャンペーンが中止になり、客の動向にも余り変化がない。元々減少傾向にあったため、現状維持の状態ともいえる。年末年始の客の動きは、やはり少ないと感じる。
		衣料品専門店(営業・販売担当)	来客数の動き	・近所の飲食店では、夜間の来客がなくなっている。
		家電量販店(人事担当)	販売量の動き	・巣籠り消費は一旦落ち着いたが、季節が冬に変わったことで、リモートワークに必要な1人用の暖房などの需要が新たに生まれている。
		その他専門店[ドラッグストア](店員)	販売量の動き	・Go Toキャンペーンの停止や年末の帰省に対する自粛要請もあり、量販店の来客数は増加気味であった。ただし単価はそれほど上がらず、やはりクーポンなどがなければ難しい。単価の安い商品の売行きは良いため、今後はデフレ傾向が進むと予想される。
		その他専門店[ガソリンスタンド](経理担当)	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、年末年始の人の移動が抑制され、一時的に回復基調にあったガソリンの販売量にも影響が出ている。
		その他小売[インターネット通販](オペレーター)	販売量の動き	・例年は新カタログが出ると受注量が増えるが、今回はそれほど動きがなかった。マスクや体温計などの受注も落ち着いている。
		旅行代理店(店長)	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大と、Go To Travelキャンペーンの一時停止が、最も大きな問題である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・寒くなった影響や、外出自粛の要請もあり、レジャーに関する動きは減っているが、通院などの必要な需要については動きがみられる。
		美容室(店員)	来客数の動き	・今月20日以降は来客数も増えたように感じたが、新型コロナウイルスの感染者数が増えたというニュースで、キャンセルも入っている。当店はターミナル駅にあるため、来店を控える人もみられる。
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・新築の不動産市場では、マンションは高額物件を中心に富裕層の動きが活発化している。株高による資産の組み替えも出ている。戸建て住宅についても、夏～秋頃に比べると落ち着きがみられるものの、例年に比べると活況といえる。新型コロナウイルスの影響で在宅時間が延び、住まいへの関心が高まっているほか、今後を見据えた購入時期の前倒しの動きもみられる。
		一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・例年は冬物衣料が大きく動く時期であるが、このところは来客数、販売量共に前年比で減少している。
		一般小売店[野菜](店長)	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響を受けており、食堂関係は非常に悪いようである。ゴルフ場も会食がないため、客単価の伸びない状況が続いている。
		一般小売店[雑貨](店長)	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響に加えて、たばこの値上げによる影響が出ている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月は目標を達成する見込みであるが、目標は前年割れの数字である。新型コロナウイルスの感染拡大に伴う規制で、客が外出を控える傾向が強まり、数か月前よりも売上の回復ペースはダウンしている。富裕層を対象とした高額商品や食品は安定しているものの、その他の商品は厳しい状況となっている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・12月24日までの実績で、来客数は前年比8.8%減と苦戦しているが、担当している食料品の売上は、3.9%増と好調を維持している。ただし、新型コロナウイルスの感染急拡大で、都心店は、春先と同様に入店数が激減している。やはり、感染の収束が見込めなければ、本格的な回復には程遠い状況であると感じる。
		百貨店(商品担当)	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染第3波による、飲食店の営業時間短縮やGo To Travelキャンペーンの停止などで、外出自粛の機運が高まり、一部で持ち直しかけた来客数や売上が大きく悪化した。ただし、月後半は迎春に向けた需要や、元々当店はインバウンド利用が少なかったこともあり、少し改善している。全体としては、都心店よりも郊外店が好調で、店頭販売よりもインターネット販売が好調である。また、食品や子供服、書籍・文具などが比較的順調に動いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業推進担当）	それ以外	・12月前後から事業の休止や店舗の撤退が増加傾向にある。理由の多くは、新型コロナウイルスによる収益の悪化に伴う、事業の整理や再編である。また、過度な人員削減の影響で、営業時間の短縮要請が増加している。新型コロナウイルスの感染第3波によって更なる収益の悪化が懸念されるなか、今後もこのような要請は増加が見込まれる。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染第3波が大きくなり、来客数が減少したほか、消費マインドの減退も目立っている。巣籠り消費向けのクリスマス関連の食品は好調であるが、ファッション関連は全体的に苦戦している。高額品に関して、株価が高い割には鈍い動きである。
		百貨店（特選品担当）	来客数の動き	・飲食関連の時短営業に伴い、来店客の帰る時間が以前よりも早くなっている。以前は20時の閉店時間まで客がいたが、今は19時にはほとんどの客が帰る。本来12月は入店客数も多く、長く店舗に滞在し、帰る時間も遅かった。今年は客が入っていると実感できる時間帯が、午後から夕方過ぎまでと、3か月前に比べてかなり短くなっている。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大が11月後半から顕著になり、企業業績の悪化による雇用情勢の変化などで、客の買物が価格中心の慎重な選択消費となっている。クリスマス商戦も一部の特選品を除き、国内の現金客が前年比20%減と苦戦している。唯一、おせち料理だけが売上倍増となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染第3波で、夜間の来客数が激減している。依然として衣料品や化粧品、旅行関連の回復がみられない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染第3波以降、来客数の減少もさることながら、食品以外の衣料品や住関連商品の売上が鈍くなっている。また、食品を中心とした正月商材が、帰省が少ないこともあり、販売点数や単価の悪化が著しい。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・浪費を避けるようになるなど、客の意識が完全に変わってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・12月に入って、新型コロナウイルスの感染者が増えたため、より一層テレワークが増え、来客数が前年比で7%減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染者の増加により、周辺企業のリモートワークが再び増えたようである。朝の通勤時間や、ランチタイムのピーク時の来客数が大幅に減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・大企業が在宅勤務に切り替えているため、店舗に客が来ない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・12月初旬には大阪でも営業時間の短縮要請が出された。3か月前の景気がやや上向きになった頃と比べると、来客数が減少してきている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・必要最小限の買物が中心であり、ついで買いの動きが減っている。また、インターネットなどで基本的な情報を得ており、商談時間も短くなっている。
		家電量販店（店員）	それ以外	・利益率の高い商品が残り売れず、低い商品がよく売れている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が少なくなっており、中古車のインターネット経由の問合せも減っている。
		乗用車販売店（営業企画）	販売量の動き	・来客数の減少が止まらず、高額品の売行きが悪化している。
		その他専門店 [宝石]（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響で、経済活動が以前に比べるとやや鈍くなっている。新型コロナウイルスの影響が長引いているため、その不安もあるようである。
		その他専門店 [医薬品]（経営者）	競争相手の様子	・医薬品や日用雑貨の小売では、同業者の出店もあり、販売競争が厳しさを増している。さらに、新型コロナウイルス対応商品の供給が増え、マスクや消毒液、アルコールなどの価格は下落傾向にあるため、利益率は下がり気味である。
		その他小売 [インターネット通販]（経営者）	来客数の動き	・年末商戦も、新型コロナウイルスの影響や商店街のイベントの減少で、来客数は減少傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染第3波による予約のキャンセルに加え、時短営業の要請による影響が大きく、非常に苦しい年末となっている。
		一般レストラン（店員）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響でテイクアウトが増えると思っていたが、それほど増えていない。Go To Eatキャンペーンの利用もそれほど多くない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大の報道で予約のキャンセルが増え、特に忘年会の予約は皆無となっている。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンの大阪での停止で、一気に利用が激減している。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・Go To Travelキャンペーンの一時停止により、大規模なキャンセルが発生している。予約のキャンセル作業で業務は繁忙であるが、数字は残らず、社員のモチベーションが大きく下がっている。一時停止期間だけではなく、周囲の目もあり、先の予約もキャンセルする客が増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・現状は表現しようがなく、言葉が出ない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響がまたひどくなっており、製造業の取引先からは売上が厳しいという声が多い。そのため、予算の削減を検討するケースも多くなっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来場者が増えるようにイベントを企画するが、来場者が来すぎないように運営で制御する。こういった無駄なマッチポンプを、一体何と呼べばよいのか。現状は徒労感しか感じられない。
		観光名所（企画担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で大幅に減少した来客数は、少しいるが回復傾向にあったが、感染第3波によって再び減少している。
		その他レジャー施設〔複合商業施設〕（職員）	お客様の様子	・クリスマスケーキやおせち料理の予約は活発であるが、全体的には新型コロナウイルスの感染第3波が顕在化した11月下旬から、状況は悪化している。ただし、都心の店舗に比べて郊外店は堅調であり、近場や県内での消費にシフトしている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・来客数は相変わらず減っているが、新しい客が若干増えているため、化粧品などの動きは堅調である。
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	お客様の様子	・年度末を前に、退会者がちらほら出ている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染収束の見通しが立たず、資金確保のために、資産の売却を検討する企業が出始めている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大により、分譲マンションのモデルルームへの予約キャンセルが増えるなど、集客は減少傾向にある。
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で、契約までに時間が掛かる。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・金融機関の融資審査が厳しくなっている。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	販売量の動き	・冬のボーナスが例年と比べて1割少ない。今年は新型コロナウイルスの対策費用で数百万円の出費が増えたため、やむを得ないものの、やはり厳しい。
	×	一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・今月に入り、かつては月に1～2件であった店舗の閉鎖や廃業の連絡が、12月に入って10件以上に急増している。また、注文回数や1回当たりの注文量、金額が悪化した客が増加している。
	×	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスによる外国人への売上の消失で、売上全体が大きく減少している。さらに、大阪府内での感染者数の増加による営業時間の短縮要請や、外出自粛の呼びかけで来客数が減少し、売上は更に減少している。
	×	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・12月になっても、入店客数は変わらず低調であった。年末はやや持ち直したものの、全体を押し上げるほどではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染第3波の到来で、京都も1日の感染者数が100名を超えるようになった。11月には入店客数が前年比で20%減まで持ち直していたが、再び30%以上の減少となっている。特に、主要購買層の1つであるシニアの来店が減っており、売上に影響が出ている。
	×	百貨店（宣伝担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、日ごとに入店客数が減少している。特に、当社の主要客である年配客の来店が極端に減少している。若年客は比較的来店がみられるが、店頭とインターネットで価格を比較するなど、買い方も今まで以上にシビアになっている。
	×	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・忘年会が中止になるなど、飲食店の売上が減少している。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・10～11月に掛けて来客数は少しずつ戻っていたが、12月に入って急激に落ち込んでいる。また、外出時に着るアウターが売れなくなっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染者数が1日で100名を超えると、来客数が前年比で50%以下になる。外出用の衣服の品ぞろえが中心の当店にとっては、厳しい状況である。
	×	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・巣籠り消費で売れる商品には偏りがあり、在庫の不足や需要予測の誤りで、機会損失も出ている。消費動向や来客数をみながら、インターネット販売やホームページアクセス数なども分析することが鍵を握る。
	×	住関連専門店（店長）	お客様の様子	・予算と実際の価格に差があると、すぐに購入を諦める客が加速的に増えている。
	×	その他専門店 [食品]（経営者）	販売量の動き	・12月は、例年であれば平月の倍の売上が確保できるが、飲食店の時短営業や忘年会の中止などにより、平月以下の売上となっている。食品の卸売会社には、時短営業などに対する国の補助がなく、売上の減少を補う手段がないのが現状である。
	×	その他専門店 [宝飾品]（販売担当）	競争相手の様子	・この業界では収入に期待がもてず、別の業種に手を広げる計画などを耳にする。
	×	その他小売 [インターネット通販]（企画担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染第3波による外出自粛要請が出てから、客の動きに鈍さが目立つようになっている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・外出の自粛要請もあり、夜の来客数は激減している。また、昼間の来客数は、前日の新型コロナウイルスの感染者数が影響するケースもあった。他店の様子を見ると、営業時間の短縮要請に応じず普通に営業している店ほど、にぎわって繁盛している。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月は忘年会の予約が入らず、新年会の予約もない。飲食店が時短営業となってからは、関係のない地域でも客が減り、人通りも寂しい状態である。ただし、若年層が中心の店は人が多く、にぎわっている。
	×	一般レストラン（企画）	販売量の動き	・11月から徐々に悪化傾向にあったが、12月に入って営業時間の短縮といった、新型コロナウイルスの感染対策の影響が出ており、更に悪化している。
	×	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンの一時停止の発表以降、キャンセルが相次ぎ、多くの予約が消えている。
	×	観光型旅館（経営者）	それ以外	・Go To Travelキャンペーンの一時停止で、大混乱となっている。
	×	観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・10～11月はGo To Travelキャンペーンの効果が顕著に表れて、消費単価も上昇傾向にあったが、年末に全国一斉中止が発表されてからは年末年始のキャンセルが増え、その後も新規予約が入らない状態である。
	×	都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンの影響で、宿泊に回復の動きが出始めていたが、年末年始の一時停止でキャンセルが相次いでいる。宴会も相変わらずキャンセルが続いている一方、レストランだけが潤っている状況である。ただし、新型コロナウイルスの発生前の水準には戻っていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	都市型ホテル (客室担当)	それ以外	・新型コロナウイルスの感染拡大で大阪がGo To Travelキャンペーンから除外となり、キャンセルが増えている。その後、除外期間が延長となった影響で、更にキャンセルが増加している。
	×	都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・大阪府が、Go To Travelキャンペーンの一時停止対象になった11月14日以降、新規の予約が減少している。また、年末年始も休止となったことで、例年は高稼働の12月31日や1月1日の宿泊予約は、稼働率が20～30%台と大きく落ち込んでいる。また、レストランや宴会についても、大阪府のGo To Eatキャンペーンのプレミアム食事券の使用自粛要請や、5名以上の宴会、会食の自粛要請により、12月のレストラン売上は前年比で約30%に落ち込んでいる。宴会売上に至っては、前年比で約15%程度に落ち込んでいる。
	×	都市型ホテル (販売促進担当)	来客数の動き	・客室部門、料飲部門共に下向きである。客室部門は前月と同じような動きを見込んでいたが、Go To Travelキャンペーンの停止の影響が大きく、稼働率は20%と前月の47%を下回った。また、料飲部門では、レストランは営業時間の短縮要請や、Go To Eatキャンペーンの自粛で予約のキャンセルが多かった。予約が減少したため、レストランは10日間の営業休止を行っている。
	×	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・景気の動きは、マスコミの報道にも左右されている。
	×	旅行代理店(役員)	それ以外	・年末年始のGo To Travelキャンペーンを利用した旅行がストップし、予約のほぼ100%がキャンセルとなっている。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大で外出の自粛が多くなり、客の乗車機会が激減している。昼勤、夜勤共に前年比で50%以上の減収となり、深刻な状況である。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・外出自粛の影響で、タクシーの利用が減っている。特に飲酒での帰宅時の利用など、利用額の多い層が動いていない。
	×	観光名所(経理担当)	来客数の動き	・12月に入った頃から、バスによる来場が減少した。大阪での感染拡大報道とほぼ重なる形で推移している。
	×	その他レジャー施設[イベントホール](職員)	お客様の様子	・イベント業界では、年末に掛けての新型コロナウイルスの感染拡大により、無観客でのオンライン配信に変更となった。感染状況によってイベントの開催がどうなるかわからず、先行きが不透明であるため、不安が増大している。現状は良い方向に向かっているとは思えない。
	×	住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・完全に新型コロナウイルスの影響で、客が動かなくなっている。
企業 動向 関連 (近畿)		木材木製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響が続くなか、新規事業が動き出して発注が来るようになり、今までとは環境が変わってきている。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・規模は小さいながら、活発な動きが出始めている。兆候としては悪くなく、少しずつであるが良くなっている。
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車関連が前年並みにまでV字回復したが、一時的な動きか真の回復か、不安な部分がある。
		金属製品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・売上がようやく前年並みとなっている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・以前からの取引先だけでなく、新規客からの問合せも確実に増加している。長い不景気で当社の地力が落ちており、先行きが期待できるほどは増えていないが、確実に実績が上がっていることは、僅かながら感じられる。
		輸送用機械器具製造業(役員)	受注量や販売量の動き	・自動車関連メーカーを中心に、設備受注額が増えてきている。
		食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・月初の荷動きは悪かったが、中旬からは少し良くなった感がある。特に、家庭向けは量販店からの依頼で巣籠り消費の増加を想定し、在庫の積み増しを行っている。ただし、期待したようには売れておらず、外食向けの業務用製品もいまだに苦戦している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・新型コロナウイルスの影響で、本来の受注量の確保はまだ難しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前から景気は最悪となっており、その状況は全く変わっていない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で清潔にする意識が高まり、空気清浄機や洗濯機は依然として好調である。テレビやエアコン、冷蔵庫等も、前年を上回る好調な荷動きを示している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・以前とほぼ変わらない状況である。ただし、問合せなどは、少しずつ増えてきている感がある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問合せや来訪の件数は、3か月前と余り変わらない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・新型コロナウイルスの影響で厳しい状況にあっても、財務面で体力のある企業は、先を見据えた先行投資を行っている。全体としては、今必要な改修工事の発注はあるが、先延ばしが可能な工事は、延期や凍結となっている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・ある商品のリコールが発端で、関係のない商品にまでキャンセルが出ている。
		金融業（営業担当）	それ以外	・新型コロナウイルスの感染拡大の影響で、12月の売上が大きく減少している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体、Web媒体共に、広告売上の前年比が3月以降は70～80%で推移している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染が厳しくなり、各種規制の延長などにつながっている。年末に加えて、正月以降の広告も見合わせる動きが始まっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・新型コロナウイルス関連の補助金や貸付金が出回っており、市中にはお金があふれている。新型コロナウイルスの影響が少ない取引先は、設備の増強や不動産の取得などを進めている。
		経営コンサルタント	それ以外	・外出の自粛や営業時間の短縮が要請されるなど、良い要素は全くない。強制的に実施を迫られ、2～3か月前よりも悪い状態が続いているため、これ以上は悪くなりようがない。
		その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・ここ2～3か月は同じような動きであり、数字に変化はみられない。
		その他非製造業 [商社] (営業担当)	取引先の様子	・年末年始の挨拶も取引先の都合で行けなくなった。新型コロナウイルスの感染第3波がどこまで影響するのか、全く読めない。
		食料品製造業 (営業担当)	取引先の様子	・感染第3波で新型コロナウイルスの感染者が増えたため、Go To Travelのキャンセルが相次いでいる。年末年始のホテル予約がキャンセルとなることで、飲料水の販売もかなり減少すると予想される。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・11月中旬以降、需要が激減したままの状況である。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染第3波の影響で、受注、販売共に減少している。
		窯業・土石製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大のほか、年末年始は通常月と比べても営業日数が少ないため、少しであるが受注量は減っている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に、3か月前の6割程度となっている。
		金融業[投資運用業]（代表）	それ以外	・新型コロナウイルスの感染者が減るところか、全国各地で毎日増えている。取りあえず感染者数が減らなければ、景気の下降に歯止めが掛からない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・客との会話では、受注状況は3か月前よりも少し悪化しているという声が多い。
		その他サービス業[店舗開発]（従業員）	受注量や販売量の動き	・Go To Travelキャンペーンの影響もあり、11月中旬までは売上が前年比で80%半ばまで回復していたが、キャンペーンの停止と新型コロナウイルス感染者の急増により、12月は60%前半まで後退している。
	x	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・新型コロナウイルスの影響で、店舗の閉鎖が続いている。それに伴って賃貸ビルの空室率が上がり、募集を掛けても決まらない。家賃収入が減少し、銀行への金利などの返済も苦しくなってきたほか、不動産価格や地価が下がっており、景気も悪くなっている。
	x	その他非製造業 [民間放送] (従業員)	取引先の様子	・来期の予算が削減されるという、取引先からの通達こそそろそろ始めている。
雇用		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (近畿)		人材派遣会社 (役員)	求人数の動き	・オーダー数は、11～12月と2か月連続で3か月前よりも良くなってきている。ただし、力強さはない。
		人材派遣会社 (支店長)	採用者数の動き	・年度末に向けた駆け込み需要が出ている。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・旅館は景気の回復が見込まれるが、Go To Travelキャンペーンの行方次第である。
		民間職業紹介機関(支社長)	求人数の動き	・今年の7月が底で、それ以降は求人数が回復基調にある。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求職者数の動き	・貿易事務や営業事務など、商品の流通にかかわる求人が増加している。それに加え、リモートワークの対応を進める企業が増えており、関連の求人が増えている一方、少し求職者が減っているため、職に就ける人が増えたように感じる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人倍率は、9～11月まで3か月連続で2倍台となったが、前月に比べて新規求職や求人が減少している。特に、求人は全ての業種で募集の抑制がみられる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・11月の近畿の有効求人倍率は、季節調整値で1.03倍と前月比で0.01ポイント上昇した。11か月ぶりに上昇に転じたが、京都や和歌山では低下するなど全国を下回っているため、回復に転じたとはいえない。業種別には、製造業や卸売・小売業、運輸業は前年比で30%以上のマイナスとなったが、飲食・宿泊、医療・福祉では減少幅が縮小している。
		民間職業紹介機関(営業担当)	周辺企業の様子	・新卒採用市場では、企業は21年卒の採用はほぼ終了に近い状態であり、22年卒の採用に向けて大きく動いている。そのなかで、21年卒の採用数を減らした企業が、更に採用数を減らすという話は少ない。21年卒の採用数を底とした推移となる見込みのため、3か月前とは変わらない状況となりそうである。
		学校[大学] (就職担当)	求職者数の動き	・医療業界を目指す大学なので、新型コロナウイルス禍においても求人は順調で、例年どおり進捗している。周囲の大学とは少し事情が違うようである。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・年末にもかかわらず、忙しくない。民間企業の仕事は一段と右肩下がりになっており、どの企業も耐え忍んでいる状態である。一方、公共事業関連は年度末までは忙しく、このままいけば日本経済をけん引していきそうである。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・新型コロナウイルスの影響で、廃業を決断する飲食店などをよく目にする。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・新型コロナウイルスの感染者数が増えており、派遣契約の終了件数の増加が止まらない。
		新聞社[求人広告] (管理担当)	求人数の動き	・新型コロナウイルスの影響で落ち込んでいた飲食や宿泊などの求人が、最近の感染第3波やそれに伴うGo To Travelキャンペーンの一時停止、時短要請などで更に減少している。感染の拡大になかなか歯止めが掛からず、一時に比べるとやや悪化している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・飲食業や製造業などで、引き続き新規求人数の減少傾向がみられる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・11月の新規求人数は前年比で31%減と大幅な減少となり、一向に回復の兆しがみられない。特に、生活関連サービス業は75.9%減と大きく落ち込んでおり、製造業、卸売・小売業、宿泊・飲食業、医療・福祉業なども軒並み30%以上の減少となっている。12月に入ってから、減少傾向は続いている。
	x	新聞社[求人広告] (担当者)	それ以外	・新聞広告の推移をみると、4～5月の最悪な状況は脱したものの、まだまだ悪いままである。出稿の動きは前年比で60%ほどとなっている。
	x	学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・人手不足の業界は採用活動を継続しているが、その他の業界はほぼ終了している。内定が出ていない学生に紹介する企業を探すのに、とても苦労している。

9. 中国(地域別調査機関:公益財団法人中国地域創造研究センター)

(-:回答が存在しない、*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連		一般小売店[印章] (経営者)	来客数の動き	・客が新型コロナウイルス禍の生活に慣れてきたのか、来客数が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(中国)		一般小売店 〔靴〕(経営者)	単価の動き	・高価格商品の問合せや受注が増加している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・12月の前半は厳しい状況だったが、後半は来客数や販売量が増加している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・クリスマス、年末年始関連商品の動きが好調である。新型コロナウイルス禍で、客が外食を控えたり、巣籠りしたり、年末年始の帰省を中止したりしているため、内食需要が堅調であり、特におせちは好調である。
		スーパー(業務開発担当)	販売量の動き	・客の来店頻度は少し落ちているが、客単価は上昇しており、売上も前年を上回っている。
		乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・12月の販売量は前年比120%となっている。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・新型コロナウイルス禍でも、来客数が増加し、新車、サービスのいずれも売上が上昇している。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・販売状況は前年よりは良くないが、3か月前と比べると良くなっている。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・寒い冬、雪のお陰で、冬商品の売行きが好調で、売上を押し上げている。
		観光型ホテル(副支配人)	お客様の様子	・Go To Travelキャンペーンを利用した客のお陰で宿泊の実績は前年をやや上回っている。
		競艇場(企画営業担当)	販売量の動き	・一般レースの売上のうち、電話投票の売上がかなり増加している。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・来年度の税制優遇措置などが発表され、客の住宅購入意思が固まり、契約受注が好調である。
		商店街(理事)	来客数の動き	・来客数が増加したり、減少したりして、一進一退の状況が続いている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・街に人が出てこず、歳末売出しの来客数は減少、販売額も低下している。一方で商品の発送は12月に限り多くなっている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・来客数が少ない状況が続いている。
		一般小売店〔食品〕(経営者)	販売量の動き	・相変わらず、食品スーパーでは新型コロナウイルスの影響で巣籠り需要が好調に推移している。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・来客数は前年の80~90%台の日が多く、前年を上回ったのは数日である。売上は食料品、家庭用品などは前年をやや下回る程度であるが、衣料品、高額品、観光部門は前年の70%台と苦戦している。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・月の前半は土日を中心に若年層の来客数が増加していたが、中旬以降は新型コロナウイルスの影響もあり、平日の昼以降の来客数がかかり減少している。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・12月に入り、衣料品のプレクリアランスセールが始まったが、客の動きは良くない。また、メーカーからの商品供給も少ない。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・高齢者を中心とした近隣の客が来店を控えている一方で、日頃訪れない少し若い客層の来店が伸長している。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・高額の日本画やブランドの洋服などが売れている。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・新型コロナウイルスが発生して以降、売上は前年を僅かに上回る状況が続いているが、来客数は前年を僅かに下回っている。	
	スーパー(店長)	来客数の動き	・クリスマスや年末の時期ではあるが、客に若干買い控えがある。	
	スーパー(店長)	来客数の動き	・12月の来客数の前年比は87%、ここ数か月はほぼ同程度の前年比で推移している。	
	スーパー(財務担当)	単価の動き	・Go To Travelキャンペーン、Go To Eatキャンペーンの開始に伴い、客単価が低下し、既存店売上は前年並みになっていたが、新型コロナウイルスの感染拡大で、既存店売上は前年をやや上回っている。	
	スーパー(販売担当)	来客数の動き	・新型コロナウイルス禍で、広告、イベント等は全て中止しているが、郊外型路面店という立地もあり、来客数は例年より好調に推移している。また、現在の市場動向も踏まえ、冬物を値下げし、早めに処分していることも集客につながっている。	
	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数が増加しない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ホールケーキよりもショートケーキが売れているため、客単価が低下している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・県の補助事業で助かったという声がたくさん出ている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・ふだんは新型コロナウイルスの影響で巣籠りが増加しているため、客がほとんどいない状態である。フェアを開催すると、来客数は増加するが、商談にはつながっていない。
		乗用車販売店（業務担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で先行きがますます不透明である。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・新車購入を目的とした来客数は前年の70%であったが、サービスを目的とした来客数は前年の90%となり、サービスの大幅な落ち込みがなかったことから、予想よりも良い状態となっている。
		その他専門店 [時計]（経営者）	来客数の動き	・12月に入り、若干来客数が増加した感じがするが、必要なもの以外は売れておらず、景気は上向いていない。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンの年末年始の一時停止で景気が悪化する。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・ボーナス月ながら消費の停滞感は強くなっている。
		通信会社（経理担当）	お客様の様子	・サービスの加入件数については、新型コロナウイルスの影響が少なく、特に変化は感じられない。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスや天候の影響で12月に入り、予約状況は若干悪化している。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・他の美容室も同様であるが、これまでの12月と比べるとかなり売上が悪化しており、店を閉める人も出ている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス第3波の影響で引き合いがほとんど停止している。
		住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で来客数は減少傾向にある。しかし、この状況で来場する客は購入意思があるため、販売量自体は落ち込んでいない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・新型コロナウイルスの影響で客の購買意欲が低下している。
		一般小売店 [茶]（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響で、今年最後の市も縮小、人出も少なくなっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・前月中旬からの新型コロナウイルス感染者数の増加に伴い、来客数が減少し、売上にも影響が出ている。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・イベントにより来客数は増加してきているが、衣料品の不振は顕著で、売上不振によるブランドの撤退も懸念される。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で、来客数が減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の買上点数は微増であるが、新型コロナウイルスの影響で、来客数が減少しているため、売上も減少している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・客単価が3か月前と比べて低下している。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・新型コロナウイルス第3波の影響で来客数が急激に減少している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	お客様の様子	・新型コロナウイルス第3波の影響で来客数が減少している。特に、夜の外出自粛が影響して、夕方や夜間の売上の落ち込みが大きい。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で来客数が減少している。
		衣料品専門店（代表）	来客数の動き	・酒を提供する飲食店に対して、12/17～1/3の間、20時までの時短営業が営業自粛の要請が出たことに伴い、来客数が激減している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で来客数が前年の70%程度に落ち込み、売上も減少している。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・年末なのに客の動きが悪い。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・年末フェアを実施したが、来客数や販売量は前年を下回っている。
		乗用車販売店（店長）	それ以外	・客だけでなく、取引先への訪問や接触が自粛され、景気の後退ムードがより強くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で消費が落ち込んでいる。
		その他専門店 〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・地方では高齢者が多いため、新型コロナウイルスへの感染を恐れて、街に出てくる人が非常に少なくなっている。
		その他専門店 〔土産物〕（経営者）	来客数の動き	・11月後半の連休以降、来客数が目に見えて減少したが、12月のGo To Travelキャンペーンの一時停止によって更に減少している。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（支配人）	来客数の動き	・3か月前の9月は、新型コロナウイルスが落ち着きつつあり、景気もやや改善傾向にあったが、11月下旬以降、第3波が到来すると、再び警戒心が高まり、飲食を中心に動きが悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染者情報が出るたびに、来客数の減少、特にディナーの来客数の減少が起きている。
		その他飲食 〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で景気は悪くなっている。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーン、Go To Eatキャンペーンの追い風で宿泊、レストランの売上を伸ばしていたが、新型コロナウイルスの感染者数の拡大やキャンペーン停止の影響で、急激にキャンセルが増加し、新規予約も止まっている。駅周辺のショッピングセンターの店などでも来客数が落ち込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響で、旅行業界は当面休止状態である。
		旅行代理店（支店長）	来客数の動き	・全国及び県内における新型コロナウイルスの再拡大で、見込んでいた旅行需要が消滅したため、状況は悪化している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年忘年会のシーズンは売上が向上する時期であるが、新型コロナウイルスの感染者数の拡大の影響で、多人数、会社ぐるみでの忘年会が自粛となり、売上が低迷している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上は前年の70%で、ボーナスもカットされている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・巣籠り需要により、放送サービス、通信サービスいずれも堅調であるが、料金支払困難による滞納、長期間のサービス休止申入れなどが増加していることから、厳しい状況である。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・固定通信サービスの加入件数が落ち込んできている。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルス禍で買い控えが多くなっている。
		放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・料金の延滞件数や延滞金額が増加傾向にある。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルス禍で客の買い控えがみられる。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・12月の前半までは比較的多くの来園があったが、新型コロナウイルスの感染者数の拡大に伴う外出自粛規制等が発表されてから、少しずつではあるが来園者が減少している。
		テーマパーク（管理担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響で景気はやや悪くなっている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・客が会社や見学会場への来場に慎重で、収入も伸びない状況であるため、景気はやや悪くなっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・官公庁からの仕事量は例年どおりであるが、民間企業は新型コロナウイルスの影響もあり、建築への投資を見合わせているため、なかなか発注しない。
		住宅販売会社（営業所長）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響で、景気の先行きが不透明であるため、客に長期返済の見通しに対する不安が出てきている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で景気は悪くなっている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンの一時停止の影響もあり、回復しつつあった景気は悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染者数の増加と自粛ムードのためか上向きだった来客数が急速に減少している。
	×	一般小売店〔洋服裁附品〕（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスや天候の影響で人通りが少なくなっている。
	×	百貨店（広報担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大で、12月に入り、来客数が減少している。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・12月に入り、来客数が回復傾向にあったが、中旬以降は新型コロナウイルスの影響で来客数が減少している。
	×	その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で景気は悪くなっている。
	×	その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	お客様の様子	・県内での新型コロナウイルスの感染者数拡大で、土日の来客数が週ごとに少なくなっている。客も不安感を持っているのが、営業時間や新型コロナウイルス対応に関する問合せが次第に多くなっている。
	×	高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・前月から12月前半までは好調に推移していたが、Go To Travelキャンペーンの一時停止に伴いキャンセルが相次いでいる。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近隣で新型コロナウイルスの感染者が発生したものの、10～11月の来客数は前年の70%を維持していた。しかし、12月に入り、売上の柱となる予約宴会は、キャンセルが続き、前年の20%台まで落ち込んでいる。21時以降の売上は50%台、金曜日の売上は40%台まで落ち込んでいる。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で、街に人がいない、客が来ない、商売にならないという状況が発生している。
	×	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・11月の途中までは緩やかながらも、来客数は徐々に回復傾向にあったが、11月下旬頃からの新型コロナウイルス感染者数の拡大に伴い、来客数は一気に減少し、12月は前年の40%程度まで落ち込んでいる。例年ならば12月は忘年会シーズンで多くの予約があるが、宴会関連の予約はほぼない。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・毎年12月の売上は月平均の1.5倍ぐらいとなるのが当たり前だが、今年は新型コロナウイルスの影響で、忘年会もなく、最悪の事態となっている。
	×	観光型ホテル（宿泊担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で景気は悪くなっている。
	×	都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染者数の増加やGo To Travelキャンペーンの一時停止により、状況が一気に悪化している。
	×	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンの一時停止による予約のキャンセルが多発している。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で、観光客数や夜の飲食者数が減少しているため、利用客数や売上も減少している。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染者数が増加し、自粛ムードが高まっていることで、夜がかなり暇になっている。また、日中も病院に通うためにタクシーを利用する客が減少している。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・利用客数が減少している。
	×	観光名所（館長）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染者数の拡大による外出の自粛に伴い、来館者数が減少傾向にある。
	×	美容室（経営者）	それ以外	・今月に入り、新型コロナウイルスの感染者数が増加したため、春の自粛要請が出た時期よりも厳しくなっている。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響が徐々に弱まってきており、地元完成車メーカーの生産に回復の兆しがあることから、景気は良くなっている。
		繊維工業（監査担当）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスで中止になっていた行事が復活するにつれて、関連商品の売上が好調になっている。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・生産量が次第に増加している。5月から開始した雇用調整も月当たり5日程度実施していたが、現在は1日程度までに減少している。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注が回復傾向にあり、特に自動車関連の受注回復が顕著である。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子・電池材料素材の受注が徐々に伸びてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（総務担当）	それ以外	・前月と比べ、乗客数や成約件数が微増している。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・マーケティング関連業務やセミナー業務等のスポット業務の受注が少しずつ動き出している。
		農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染者数が再び増加してきており、戻りかけていた小売、飲食関係がまた落ち込んでいる。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・生産量も出荷量もここ2～3か月は変化がない。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新設住宅着工戸数は減少傾向にあるが、新型コロナウイルスの影響で、在宅勤務やステイホームなど自宅で過ごすことが多くなり、リフォームや郊外の住宅取得等は大幅に減少していない。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車産業の動向を常に注視している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は生産能力の40%程度しかなく、雇用調整助成金を活用し、週2日休業している。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要客からの受注量が例年を下回っている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・手持ちの物件はこの先1年はあり、引き合い中の物件も、遅れ気味だがある。新型コロナウイルスがいつ終息するかによるが、国土強じん化による公共工事、設備投資による民間工事で繁忙になると予測している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・客の受注量等に変化はない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・荷物の動きは良くなっており、特に通販関係が順調に伸びている。また、個人市場でも荷物は増加している。お歳暮、ギフト関連は、百貨店が前年並み、スーパーは前年割れとなっているが、年末商材であるおせちの受注は前年を大幅に上回っている。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・地元の完成車メーカーの世界販売台数は前年比1～2割程度の減少が続いている。このため、地元部品メーカーの受注も台数ベースでは伸び悩んでいるが、受注単価の上昇により金額ベースでは1割程度の減少にとどまるメーカーが多く、黒字確保はできている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で受注量が減少傾向で推移している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ディスカウントストアやドラッグストアに関しては、強気の注文状況で売上も増加しているが、小さな量販店、業務用、土産品等の売上は大幅に減少している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルス禍による営業活動の制限、取引先での感染者の発生など先行きが不透明な状況により設備投資が見送られている。
		輸送業（総務・人事担当）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルス第3波の影響で欧州向けの受注が減少している。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・データセンターやICTに関する商材の購入を計画的に考えている客の動きに変化はないが、これから新規に購入を検討している企業の動きは、ここに来て鈍くなってきている。テレワークを実施している客が多く、検討自体が進みにくくなっている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・12月は例年であれば、年明けの契約に向けた引き合いが多くなる時期であるが、今年については余りなく、年明けの受注見込みが厳しい。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・年末年始の自粛ムードから、経済活動が停滞しており、全体的に取引先企業の売上、収益、資金繰りは悪化している。
		x	輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き
雇用 関連		-	-	-
		-	-	-
(中国)		人材派遣会社（経営戦略担当）	求人数の動き	・11月以降の新型コロナウイルスの感染者数の拡大により、再び新規受注量の減少が起こっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求人依頼は増加しているが、求職者が集まらない。応募があるのはいつも同じ人という傾向があり、新規の求職者開拓に苦戦している。求職者が求人情報を得るサイトや活動方法が変わったか、当社の求人の魅力がないかなど原因は不明だが、情報が分散して求職者をつかめずにいる。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・新型コロナウイルスの影響で企業の採用意欲が急速に減退している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・新型コロナウイルスが終息しないなかで、2022年卒の新卒採用を抑制したり停止したりする企業が県内で複数発生してきている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	雇用形態の様子	・中途採用募集のサイト掲載は、緊急事態宣言前後で前年の3割まで落ち込んだが、夏以降徐々に回復し、12月現在、前年の9割まで戻っている。新型コロナウイルスの影響で中途採用の募集を減らす企業は2割弱でメーカーが中心であるが、逆に医療・福祉・介護、マスコミ・広告・デザイン、公的機関などの企業では中途採用の募集を増やしている。大手企業ほどWeb面接を実施しているが、これまで対面での面接が難しかった県外の人材との面接が可能になったこと、Web面接に対してポジティブな印象を持つ若手求職者からの応募が増えていることが満足する内定者の獲得につながっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率にやや持ち直し感はあるものの、生活者の消費活動はまだ回復基調にない。企業業績も業種によって好不調があり、全体の景況感が定まっていない。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数は、基幹産業の製造業のうち繊維工業が前年比で8割の減少となったのが目立っている。婦人服製造メーカーでは、秋以降、新型コロナウイルスが落ち着き注文が戻りかけていたが、このところの感染拡大で受注が減少している。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・新規求人数は前年比22.2%の減少、有効求人数は前年比22.9%の減少といずれも大幅な減少となり、新型コロナウイルスの影響による厳しい雇用情勢が続いている。直近3か月の新規求人数は前年比22.2%の減少、産業別新規求人数も、建設業、製造業、公務・その他など一部の業種を除いて減少している。11月の有効求人倍率は1.54倍、11月末時点の来春の新規学卒対象の求人状況は、高卒で求人件数が前年比16.2%の減少、求人数が前年比26.2%の減少となり、大卒等では求人件数が前年比24.4%の減少、求人数が前年比25.4%の減少となっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・新型コロナウイルスの影響による業績不振を理由に転職を希望する人が一定数見受けられ、まだまだ減少はしていない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	周辺企業の様子	・例年であれば採用枠を満たせなかった企業からの求人がある時期だが、今年度は例年よりも少なく、景気がやや悪い状況が続いている。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	雇用形態の様子	・業界、会社によって景気の良い悪いの差がはっきり出ている。
		職業安定所（雇用関連担当）	求人数の動き	・求人数が前年と比べ減少している。
		民間職業紹介機関（求人・人材採用担当）	求職者数の動き	・飲食業、接客サービス業、製造業などに勤めていた層の転職活動が活発になっており、その多くが40代以上である。また、副業希望者も増加している。
		その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・新型コロナウイルスによる景気の落ち込みで飲食・娯楽業以外の産業でも事業の閉鎖が増加している。
	x	人材派遣会社（支社長）	求職者数の動き	・これまでは派遣求人数に派遣登録者数が比例してきたが、現在は派遣求人数がどれだけ回復しようとも、派遣登録者数は減少傾向にある。新型コロナウイルス禍で転職希望者や派遣という不安定な働き方を希望する人が減少しているので市場の求職者の動きが鈍い。

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

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連		-	-	-
(四国)		一般小売店〔書籍〕(営業担当)	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響で、年末に外出を控える人が家で時間を過ごすために本を買っている。
		百貨店(営業管理担当)	来客数の動き	・3か月前と比べると来客数は増加傾向にあるが、前倒し消費の可能性が考えられるため、年末年始の動向と併せて考える必要がある。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・外食に流れていた需要が、依然としてスーパーに集まっており、業界としては景気は良くなってきている。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・12月にしては気温が高かったため冬物衣料の売上減少を懸念していたが、当店に関しては防寒衣料が前年比で好調である。新型コロナウイルス禍で外に出ていくことが減り、その分、可処分所得に余裕が出てきているのではないかと感じている。
		家電量販店(副店長)	単価の動き	・来客数は前年並みに戻ってきている。10月以降、客単価が前年よりも良い。
		その他専門店〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・今年は新型コロナウイルスの影響で、年末も家飲みが多くなっているため、販売量が大幅に上昇している。
		一般小売店〔酒〕(販売担当)	販売量の動き	・12月は新型コロナウイルス禍で料飲店での忘年会は自粛となり、繁華街は年末らしくない人出の少なさで、納品も少なかった。
		スーパー(企画担当)	お客様の様子	・来客数は前年割れで推移しているが、客当たりの売上数量が伸びたので、売上増加につながった。年末のおせち料理の予約は好調に推移し、前年を大幅に超えた。県外からの帰省は減ったが、県外への移動もないことが売上増加の要因と推定している。
		スーパー(財務担当)	販売量の動き	・Go Toキャンペーンの一時中止に伴い、客が家で料理を作る需要が高まり、販売量も増えている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・長い自粛生活に慣れてきて、以前よりは来客数が増えているが感染者数が増加すると途端に来客数が落ち込むので、売上は前年割れしている。先が見通せないため生活防衛的な節約志向になっていると感じる。
		コンビニ(総務)	来客数の動き	・景気は変わらず悪く、新型コロナウイルス禍において劇的な変化は望めない。
		衣料品専門店(営業責任者)	販売量の動き	・3か月前と同様にまだまだ厳しい状況が続いている。新型コロナウイルス感染者の拡大に伴い、来客数が減少している。前年比75%程度の実績となる見込みである。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・販売数は伸びているが、低単価が主流になっているので、売上は伸びていない。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・販売台数は前年を超えているが、消費税増税前の一昨年並みの数字に戻っただけである。
		通信会社(営業部長)	来客数の動き	・販売に大きな落ち込みはないものの、来客数が例年と比べて8割程度に減少している。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・景気の良い業種と悪い業種がはっきり分かれており、景況判断は難しい。
		商店街(事務局長)	販売量の動き	・都会での新型コロナウイルスの感染拡大と医療の逼迫が連日報道され、地方にも同様の状況が広がっているが、若い人を中心に多くの方は強い危機感を抱いておらず、人通りは多く、にぎわいもある。ただし、所得の目減りに対する不安や社交の減少から、消費に対する慎重な姿勢はしばらく続くと思う。
		一般小売店〔生花〕(経営者)	それ以外	・夜の繁華街はGo To Eatキャンペーンで少しずつにぎわってきっていたが、感染者数が増え出してから、また、人通りがなくなった。来客数は少なめで、自宅用に購入して持ち帰る人が増えた。夜の店用の贈答品は大幅に減っている。
		コンビニ(商品担当)	お客様の様子	・新型コロナウイルスの収束を感じ、Go Toキャンペーンなど国の施策を信じていた3か月前と比べ、明らかに景気は悪くなっている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で、明らかに来客数が減っている。景気が良くなると期待していたが、年明けもまだ厳しいかもしれない。
		乗用車販売業(営業担当)	販売量の動き	・メーカーのキャンペーンが終了したため、販売量が落ちている。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・一時期は来客数も増えたが、感染者の増加に伴って減ってきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の受注は、消費税増税後の対前年をも下回る状況で推移している。
		競輪競馬（マネージャー）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染拡大の影響による一般市民の外出自粛を受け、消費や購買力が低下気味である。サービス業等の売上が低下してきており、景気はやや悪化してきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年12月は忙しい時期であるが、全く客が来ない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの第3波の影響で来店を控える客がまた増えてきた。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの第3波の影響が大きい。Go Toキャンペーンで、かなり10月は良くなっていたのが吹っ飛んで、一番の稼ぎ時のクリスマス商戦も人出が全然なかった。飲食も時短要請で、かなり厳しい状況が続いている。
	×	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・Go To Travelキャンペーン等の施策の見直し後、女性の来客数がかなり減少している。
	×	スーパー（人事）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で、ずっと来客数が前年より少ない上、年末の帰省者が減ったため売上が減少した。
	×	コンビニ（店長）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染者の増加に伴い、売上や来客数の減少が顕著に表れている。12月一番のイベントであるクリスマスでさえ、来客数減少の影響をかなり受け、大きく売上が減少した。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの収束がみえず、時短営業等の自粛を強いられ、売上が減少している。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・心配していた新型コロナウイルスの第3波到来により、忘年会、新年会の予約が全てキャンセルとなった。今月は年間最大の繁忙期で最も利益を上げられる月だったので、その反動は大きく、非常に厳しい状況である。
	×	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・Go To Travelキャンペーンの一時停止により、売上の見込みは全く読めなくなった。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響で客が3分の1に減っている。当県は12月に入って、感染者数がかなり増加している。営業時間短縮、外出自粛が県や市から公共の電波で放送され、客の動きはほとんどない。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンの効果もあったのか、秋は遍路の仕事が結構あり忙しかった。12月は遍路の仕事がなくなり、新型コロナウイルスの再拡大により忘年会がなく、夜の客がほぼいないため、売上は激減した。
企業 動向 関連 (四国)		-	-	-
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・受注量が少しではあるが上向き傾向にある。新型コロナウイルスの第3波の影響は見通せないが、人の動きなどが制限されると受注量の減少につながるのではないかと心配している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光設備、バイオマス設備の売上が好調で、今年は非常に利益が出た。当社においては、やや景気は良いと判断している。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスのワクチンを保管する保冷庫の需要が大きく伸びている。一過性の特需に近いものであるが、一部の事業体で受注量や販売量が改善している。
		輸送業（経理）	受注量や販売量の動き	・鉄道、自動車、海運の物量については3か月前と比較して微増となっているが、全体としては低調な動きが続いている。
		通信業（企画・売上管理）	受注量や販売量の動き	・11月以降、徐々に広告主からのCM投下が増えており、前年の売上を超える月もある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共事業が上半期から順調に発注されたことで手持ちの仕事量に大きな切れ目がなかったことから、年間を通じて売上も安定的かつ順調である。地域全体では新型コロナウイルス禍で景況感は良くないが、我々の業界においては、全体的にやや良い状態が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共事業が1件落札できたが、やはり民間が鈍い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・Go Toキャンペーンの浸透等により取扱物量も増加傾向で推移し、景気の復調を実感していた。しかし、11月からの新型コロナウイルス感染症の第3波の影響を受け、再び取扱物量が減少傾向に転じたことから景気の低迷感を強く感じる。
		税理士事務所	取引先の様子	・取引先の状況から判断して変化がみられなかった。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月までは、客の地方店やネット販売が順調で、当社も前年並みの売上を確保できていたが、第3波が来てから急激に受注が減った。人出が減り、ネット販売もこれまでのような動きがなくなった。新型コロナウイルス禍が長期化し、消費マインドが一段と冷えてきた。
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・11月までは持ち直し傾向であったが、新型コロナウイルスの第3波の影響で停滞若しくは悪化している。
	x	農林水産業（職員）	受注価格や販売価格の動き	・青果物の卸売価格は、近年値を10とした場合、業務用のウエイトが高い品目は3～5割、一般消費の多い品目で5～8割程度と安値が続いている。例年、12月は25日前後をピークに価格が上伸してきたが、今年は暖秋により大型野菜が豊作であり、新型コロナウイルス禍で業務筋がさっぱりだったことから、価格が上がる要素がない販売環境である。近年まれにみる厳しい単価で推移している。
	x	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・前月同様、回復の兆しはみられない。
	x	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で、海外工場の時短勤務や海外での商談が長引く等の影響が見受けられる。
	x	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・運送業界は直接的に新型コロナウイルス禍の影響を受けやすく、不安を感じる。最大の不安要素は新型コロナウイルスにかかった場合の社会的なマイナス影響と風評被害である。
	x	金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先の試算表や業況ヒアリングの結果に新型コロナウイルスの第3波の影響がみられる。
雇用関連		-	-	-
		-	-	-
		*	*	*
(四国)		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・派遣登録が減っており、他の雇用形態に流れている。
		人材派遣会社（営業）	周辺企業の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、飲食関係は年末の忘年会、会合などがほとんど中止となり、前年度と比較して大幅な減少となっている。その影響で食品卸会社、タクシー等の交通機関も減少となり、本来必要とされる求人ニーズがなくなっている。よって金の流通も滞り不景気感があふれている。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・周辺の中小企業の求人数は、全体で見るとやや減少くらいだが、観光や飲食を中心としたサービス業の求人がほとんどなくなった。以前から人手不足だった介護業界の求人が増えていて、製造業関係は横ばいである。全体の景気としてはやや悪くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・一度戻り始めた経済活動が新型コロナウイルスの再拡大により一気に悪化した。商店街、特に繁華街においては、夜は閑散としており、開店していることが珍しい状況である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新型コロナウイルスの影響で求職者が増えると思われるが、ハローワークでの相談件数が増えていない。人との接触を避け、仕事探しもままならない状態となっているのではないかと。
		職業安定所（求人開発）	周辺企業の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大による影響が様々な産業に出ており、事業所閉鎖、事業縮小等による人員整理を実施する事業所の発生が、4月以降、継続している。12月になって、当県の状況は、11月と比べるとやや安定しているが、全国的には悪化が続いており、Go Toキャンペーンの一時停止の状況等から総合的に判断して、3か月前からやや悪くなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・2021年卒業予定の県内大学生の就職内定率は4年ぶりに70%を下回った。2021年3月及び2022年3月卒業者の採用動向が懸念される。
	x	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・新型コロナウイルスの再拡大の影響で、企業の生産活動が不安定であり、派遣の需要が伸びず低迷している。

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

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・全店の9月の売上は7割であるが、今月は9割で上昇している。一部の店舗では、食品が96%と余り影響を受けていない。一方、レストランでは、フードコートは相変わらず75%と数字が悪く、レストランでは67%で全体の数字を下げている。
		競馬場（職員）	来客数の動き	・来客数が徐々に戻っている。
		商店街（代表者）	それ以外	・年末特需で年賀状印刷の売上が上昇しているが、前年比では新型コロナウイルスの影響で客数が減少し、売上も落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・新型コロナウイルス禍の生活に慣れ、少しずつではあるが消費も活発になっている。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	来客数の動き	・飲食店向けの卸売は減少しているが、店頭販売や通信販売等の小売は、前年を大幅に上回るほどの好調である。特に、店頭販売の来客数や通信販売のアクセス数が飛躍的に伸びている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・フグの需要が少ないかと危惧していたが、結構注文が多く、フグの身欠きをしている状態で、景気は悪くないのではないかと感じている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・食品スーパーマーケット業界では、新型コロナウイルスの感染拡大で需要が高まっている。都心部の店舗では大幅減であるが、それ以外の店舗では、ほぼ前年を維持している。年末に限っては、里帰り需要の減少により郊外店舗が多少落ち込んでいるが、都市部周辺では、年末年始の巣籠りにより前年を超えている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・来客数に変化はないが、買上点数の伸びが例年よりも若干多い。それに伴い、売上も若干上がっている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染防止に関連する空気清浄機や加湿器、巣籠り需要に関連する調理家電やインターネット動画視聴商品等、また地域ごとのプレミアム付商品券等の追い風により、全体の数字が持ち上がっている。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響による巣籠り需要のための家電製品、中でもテレビ、冷蔵庫、洗濯機、調理家電、健康器具、ゲーム等が好調に推移している。平均単価も上昇傾向である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・当県は新型コロナウイルスの影響が少ない。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・新型コロナウイルス禍の影響で、室内を豊かにする需要が増えている。
		観光型ホテル（総務）	販売量の動き	・運営しているホテル内のレストランやアンテナショップで販売する弁当等テイクアウト商品の売行きが好調で、巣籠り消費が顕著に表れている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前から比較すると新型コロナウイルス禍ではあるが、年末年始ということもあり、徐々に人の動きが出始め、ファッション産業でもそれなりの動きが出ている。景気は徐々に回復傾向にある。
		美容室（店長）	来客数の動き	・前年11月は来客数が良く、12月が悪い状況であったが、今年は9～11月が悪かった影響なのか、12月は来客数が若干良くなっている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルス禍で自宅生活を余儀なくされていることから、訪問サービス利用の増加傾向がみられる。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・3か月前と比較すると販売量が多少増加しているが、正月前の季節要因であるため、以前の量と比較すると増加していない。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの影響で、商店街への来街客は高齢者が多いため、通行者もまばらで、売上が上がらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・周辺商店街や店頭でのGo Toキャンペーンの利用は増えているが、新型コロナウイルス感染対策として来店を抑制しているため、集客力が低下している。加えて、来客数や滞留時間の減少が続いている。また、お歳暮ギフトセンター及びギフト持ち帰りコーナーでは、午前中で買物を終了する傾向が一段と強まっており、午後からの来店客数減少が続いている。一方、サテライトショップや自家需要のおせちの売上は好調で、Webや電話、Faxでの受注は大きく伸びている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・新しい生活様式やステイホームで、食品関連の販売量が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・クリスマスや年末商戦に期待していたが、12月24日の来店客の動向から厳しい結果が予測される。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上前年比約97%で、横ばいである。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・新型コロナウイルス禍で依然として家電業界は好調である。例年にないほど客単価が高く、テレビ、冷蔵庫、洗濯機、パソコン等の売上が伸び、しばらくはこの状況が続く。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・相変わらず巣籠り需要等が継続しており、前年を上回る状況が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの報道次第で、来客数に一時的な増減があり、トータルすると若干少なめである。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売台数が、ほぼ目標どおり堅調に推移している。新型コロナウイルス禍にかかわらず、新型車効果があり、前年を上回る結果を残している。
		乗用車販売店（代表）	それ以外	・新型コロナウイルスの影響で、余り良い話を聞かない。
		住関連専門店（経営者）	それ以外	・都市部でのキャンペーンは、陰りが見えているものの順調である。来客数は多いが、買い回り客が多いため、なかなか購入に至らない。
		住関連専門店（従業員）	お客様の様子	・高級寝具は秋冬にピークを迎えるため、例年9月との比較では売上が高いが、今年は冷え込みが早く9月に秋冬物の需要が多かった。加えて、新型コロナウイルス感染が拡大したため、来客数は落ち込み、3か月前と比べて景気は変わらない。
		その他専門店 【コーヒー豆】 （経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス禍の現状で、来客数は減少しているが、購入単価は上がっている。要因としては、巣籠り需要としてコーヒーをまとめて購入するためである。
		その他小売の動向を把握できる者 【ショッピングセンター】 （支配人）	お客様の様子	・12月も人気漫画の映画効果が継続し、新型コロナウイルス感染拡大のマイナスがあるものの、何とか前年を上回るペースで進捗している。一方、旅行代理店が壊滅レベルのマイナスで、事業継続も厳しい水準まで追い込まれている。当県は新型コロナウイルス感染者数がまだ少ないエリアであるため、売上は維持しているが、隣接している県では感染が拡大傾向にあることから、先行きは明るくない。
		設計事務所（所長）	それ以外	・新型コロナウイルス感染拡大で落ち込んでおり、第3波により回復は遠くなったと感じている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来場者数など客の動きに大きな変化はないが、住宅ローン減税の延長やグリーン住宅ポイント制度が公表され、問合せは増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・第3波の感染拡大で、商店街の客も年末に向け減少している。
		一般小売店【青果】（店長）	それ以外	・当地の市場での野菜相場は、3か月前と比較すると若干上がっているが、外食産業中心に高価な野菜は動いておらず、例年の年末野菜相場の状態までには上がっていない。前年の通常の相場であることから、全体的に物が動いていないと考えられる。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの第3波の影響が大きく、飲食テナントは元より、アパレルの動きも鈍く、来客数にも大きな影響が現れている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・9月は、前年の消費税引上げ前の駆け込み需要の反動で大きく前年割れをしているものの想定内のマイナスであった。12月の落ち込みは9月ほどではないものの、全国的な外出自粛ムードもあり、来客数が伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルス第3波の影響により、11月中旬以降客数が減少しており、直近3か月の入店客数の推移から10%以上低下している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・予約が入っても、すぐにキャンセルになる。
		百貨店（プロモーション担当）	お客様の様子	・年末年始のGo Toキャンペーン停止を受け、家中需要が高まりファッションアイテムが不調である。中食や家電にクリスマスニーズが流れている印象を受ける。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染者数が徐々に増えていくのに比例して、入店客数も減っている。来店客との会話では、必要な時しか外出せず、外出しなくなると必要なモノも少なくなる状態になっている。モノの購入には、まだまだ慎重な行動が続くそうである。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・一部の店舗では、競合店のリニューアルオープンの影響を受け、来客数が減少している。巣籠り需要はかなり薄らぎ、全般的にも来客数が減少している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルス第3波による来客数への影響が顕著になってきている。食品スーパー部門は巣籠り消費により客数に変化はないものの、Go To Eatキャンペーンで回復基調にあった飲食テナントや寒波により回復を見込んだ衣料部門の客数が伸びない傾向が続いている。
		スーパー（統括者）	来客数の動き	・12月は客数減であるが、客単価の増加で補うことができ、前年比の売上は100.4%と確保している。3か月前から徐々に、点数増加による客単価の増加幅が減少している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルス第3波の影響で、自宅滞在時間が再び増加し、仕事やイベントでの利用も減少傾向となり、全体的に買物頻度は下降している。コンビニエンスストア主力商品のおにぎりや弁当、サンドイッチ、ドリンク類の販売が悪化している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスが発生して1年になるが、客の自粛傾向が数字に表れている。新型コロナウイルスに対する支援策は、売上の大幅ダウンが対象になっているが、コンビニエンスストアでは粗利益が非常に小さく、廃棄等の影響もあり、最終利益が非常に少なくなる。そのため、継続困難な店も出ている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染拡大の影響で、来客数や販売共に悪い。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客は来店を控えており、新型コロナウイルスの影響も少しずつ広まっている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染者増加の影響により、来街者数が極端に減少している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格は、高止まりからやや上げの傾向である。客から12月にボーナスが支給された話を聞くが、前年よりも支給額が減少している状況である。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター]（統括者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス第3波の影響で、客の動きが鈍くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前月は持ち直したかに見えたが、新型コロナウイルス感染拡大に加えGo To TravelキャンペーンやGo To Eatキャンペーンの一時停止により、予約のキャンセルが徐々に増えている。
		観光旅館組合（職員）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染者数が増加し、Go To Travelキャンペーンも一時停止になったため、キャンセルも増加している。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・年末年始は、インバウンドの影響でこれまでにない予約数だったが、新型コロナウイルスの影響により、予約が激減している。この状態が続くのか先行きがとても不安である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・人の動きが増えていたが、第3波の影響で減り始め、徐々に悪くなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光回線の販売は、新型コロナウイルスに起因する需要増加がなくなってきている。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・個人消費が冷え込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・10～12月中旬の繁忙期が過ぎ、正月前後は多少来場者が増える傾向にある。ただ正月後は、韓国からの予約が皆無であり、Go To Travelキャンペーンが一時停止している等の要因から、予約が弱い状況である。
		ゴルフ場（営業）	来客数の動き	・予約来場者の予定数が前年比で減少しており、1人当たりの単価も落ちている。
		その他サービスの動向を把握できる者（所長）	お客様の様子	・来年度予算策定に際して、派遣従業員の人数見直し、請負業務の見直し等コストカットを求められるようになってきている。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・新型コロナウイルス第3波の影響でイベントができない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ショールームへの来店はあるが、新型コロナウイルスの影響がどこまで続くのか見通しが付かないため、契約購入は、二の足を踏む客が多い。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・11月以降全国的に感染者数が増加し、商店街の来街客数が非常に減少している。消費が活発化する状況ではなくなり、歳末とは思えないような状態が続いている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が激減しており、売上はどん底である。
	×	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で、来客数が大幅に減少したため、日々販売量に大きな変化があり、発注量を定めることが難しい。大きなチャンスロスや廃棄増につながり、売上利益に影響する結果となっており、厳しい1年である。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店が入居するビルの企業から続けて新型コロナウイルス感染者が発生し、その対応として濃厚接触者の自宅待機や在宅勤務の増加が考えられ、来客数が大きく減少している。
	×	コンビニ（店長）	それ以外	・新型コロナウイルス第3波の感染拡大や医療崩壊で、飲食業、居酒屋業界への打撃が大きく、深刻である。
	×	衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・例年より早くからプレセールを開催したがほとんど効果はなく、感染者増加に伴い来客数は日増しに減少している。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンの効果により、かなり数字が戻ってきたが、新型コロナウイルスの感染が急に拡大しているため、人の動きが悪く来店客がどんどん減少しており、売上が落ち込んでいる。また、Go To Eatキャンペーンでは、来店客は増加しているが、すぐに現金が入らないため、資金繰りが懸念される。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月の来客数は、例年と比較して7～8割減少である。一方で、年末のおせちの注文は増加し150%増の売上である。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で、平日週末共に来客数が激減している。前年の半数まで落ちている状況である。
	×	その他飲食の動向を把握できる者〔酒卸売〕（経理）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染拡大による影響が大きく、販売量は前年の6～7割の水準となっている。年末年始が迫り、更に厳しくなる。
	×	都市型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンの一時停止と新型コロナウイルス感染者の増加で状況が悪くなっている。
	×	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・旅行の自粛要請やGo To Travelキャンペーン一時停止を受け、かなりの影響が出ている。
	×	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・勤務先はフルサービスホテルのため、Go To Travelキャンペーンの恩恵をかなり受けているが、Go To Travelキャンペーン一時停止に伴い、稼働率が急落し、新型コロナウイルス感染拡大により売上は悪くなっている。
	×	旅行代理店（職員）	販売量の動き	・10月の販売量から半減しており、前年比25%程度に減少している状態である。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・10～11月は回復傾向にあったものの、12月に入り新型コロナウイルス感染者数の急激な増加により、イベントや忘年会等が激減し、前年比30%の大幅減少になっている。
企業		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
動向 関連 (九州)		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注が好調である。
		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・第4四半期は数字がある程度戻っている。来年4月以降も戻りつつある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・半導体関連企業からの受注量が増加している。
		広告代理店（役員）	受注量や販売量の動き	・新規発注がこの数か月で増えている。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は最も繁忙期であるが、新型コロナウイルスの影響で厳しい状況の上に、鳥インフルエンザ発生で原料となる鶏が入らず、2重のマイナス要因となっている。売上も計画に対して80%を下回りそうな状況である。しかしながら、量販店を中心とした販売は伸びており、お歳暮等のギフトは前年比20%増になる予定である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節商材であるが、比較的安定した受注で推移している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・量販店や百貨店関係は、若干落ち込んでいるが、インターネット販売の状況は、幾らか伸びている。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・案件としてはあるが、競争が激しく受注まで至らないケースが多い。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の機構上の問題や米中貿易摩擦、また、新型コロナウイルスという悪い要素が重なり、受注量が大幅に減少している。
		その他製造業 [産業廃棄物処理業]	取引先の様子	・現状の工場稼働率は低く、余り生産していない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先企業の新型コロナウイルス関連借入れ調達にも一服感が見られ、設備投資は例年より減少しているものの底堅く推移し、資産運用は投資意欲が戻っている。しかし、新型コロナウイルス感染が再拡大しており、個人消費や企業生産活動に悪影響を及ぼす可能性がある。したがって、3か月前との比較では、景気は変わらない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・新型コロナウイルス禍で飲食店の忘新年会の利用や予約は激減し、資金繰りに苦慮する声が多方面から聞かれる。年末年始の帰省の動きも緩慢で、景気全般に漠然とした閉塞感が漂っている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・自社の受注件数や金額は共に大きな変化が見られない。
		経営コンサルタント（社員）	それ以外	・12月の最終例会で、各人が現状報告を行ったが、新しい動きは見られない。
		その他サービス業 [コンサルタント]（代表取締役）	取引先の様子	・市町村の補正予算では、新型コロナウイルス対策の予算計上が多く、コンサルタントへ発注される調査や計画、設計等の予算がほとんど計上されていない。このため、受注がストップしている状況にあり、加えて市町村によっては当県にある事業所に指名をしないこともあり、景気が悪い状態が続いている。
		建設業（社員）	競争相手の様子	・工事を受注したいが、技術者や作業員不足のため、入札に参加できない同業者が多くなっている。作業員数が限られているため、今年のように災害復旧工事等が多くなると作業員不足になり困っている状況である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルス第3波の影響により、飲食店向けの受注が減少している。また、先行き不透明なためマイホーム購入者も減少し、住宅関連資材が落ち込んでいる。
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年、年末になると貨物の入出庫量が多くなり、繁忙期を迎えるが、今年は控え目である。外食向け商品の出荷量が少ない反面、寒波の影響もあり、内食向け商品の出荷量が多い。しかし、全体的に売上は減少している。	
	通信業（経理担当）	取引先の様子	・新型コロナウイルスの影響で、やや状況が悪くなり、先行きが不透明である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（従業員）	取引先の様子	・百貨店やスーパーマーケットの売上は緩やかながら持ち直しの動きがみられるが、一方で住宅建設は伸び悩んでいる。また、新型コロナウイルス感染者数が再び増加し始めたことから地元企業の求人が減少、労働需給や雇用者所得共に弱い動きとなっており、厳しい状態が続いている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・Go To Travelキャンペーン一時停止に伴い、飲食業等で全体的な消費行動が落ち、事業者マインドも落ちるため、全業種にわたり不景気感の状況が見えている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・Go To キャンペーン等により、国内消費は回復してきているが、製造業等の需要供給の動きは、輸出入を含め停滞している。世界的に需要は縮小している。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・業務用販売の客では、大幅に売上が下がっており、連鎖倒産のおそれも出ており、深刻な状態である。
		その他サービス業〔物品リース〕（職員）	取引先の様子	・企業では、この時期に來期の投資計画を策定しているが、來期も継続して抑制する企業が多い。
	×	農林水産業（従業者）	取引先の様子	・キャベツ、レタスは余っており、スーパーマーケットの果菜類も動かず、品質の悪いものが陳列されている。
	×	繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・新型コロナウイルスの感染者が発生した工場は大変である。当社でも、町内で発生しているため、注意しなくてはならない。仕事の量も減りつつあり不安である。
	×	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積りや引き合い件数は少なく、12月は駆け込み需要が多少みられる程度である。
	×	金融業（得意先担当）	取引先の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大により、対応した取引先に予定変更が発生し、また、特に飲食業関連が打撃を受けている。
雇用関連 (九州)		-	-	-
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数も上向きになってきたが、前年比では、まだ70%程度である。経営的には依然厳しい状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・業種によって温度差はあるものの、求人数が徐々に増加傾向にある。駅ビル再開発に伴う求人求職者の動きが出ている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・本来であれば、年末年始商戦もあり景気も上がってくるはずだが、新型コロナウイルス第3波の影響で、飲食を中心に冷え込んでいる。それらが相殺され、景気自体は変わらない状態である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が、前年比で減少していることには変わらないが、減少幅の増減に揺れがあるものの小さくなっており、1年ぶりに前年比の減少幅が、マイナス10%台になっている。宿泊業や飲食サービス業の前年比が2か月連続増加になっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・IT系企業等一部業界の採用意欲は高いが、インバウンド系の採用はほとんどなく、その他の企業も採用があるものの、全体では減少している。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・内定状況が、前年よりもかなり悪く、また、現在も一定数の学生が就職活動を継続しているが、求人件数が前年と比べ減少している。2021年卒業採用人数も例年並みとしながらも、各社若干名減少している。2022年卒業採用に向けたインターンシップの実施も、前年度より減少している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣の求人数は、1年間伸び悩みが続いている。新型コロナウイルスの影響もあり、社内的な体制を見直す企業も多く、業務の集約化の話も上がり、派遣業務だけで対応していくには非常に厳しい状況が予想されつつある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・12月の注文数が過去3年で、2番目に少ない月になっている。派遣だけでなく、求人数が減っており、当社にもその影響が出てきている。退職者が出て、現状の人員で取りあえず対応するという企業もある。ある企業では、今月2名の派遣の退職者が出ているが、後任の注文はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・Go To Travelキャンペーン等により観光業や飲食店に客足が戻っているが、感染拡大により、これまで参加していた年末年始の会合等がほとんど中止になっている。この期間の需要がなくなったことは、かなりの打撃である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・月間有効求職者が高止まりしている。また、従業員の解雇を行う事業所も出てきている。
	x	新聞社〔求人広告〕（社員）	周辺企業の様子	・秋は、新型コロナウイルス感染者数の減少を受けて、経済活動も徐々に再開され始め、新聞広告の量も前年には届かないものの、ある程度まで回復している。しかし、ここに来て感染者数の増加で、再び経済活動がスローダウンしたため、新聞広告の回復基調も止まり、特にGo To Travelキャンペーンの縮小を受け、旅行関連業者の広告が明らかに減少している。

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)		観光型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・ホテルの9月の販売室数が前年比58%減少でマイナスなのに対して、12月の販売室数は前年比21%増加と、プラスに転じている。
		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・Go To Travelキャンペーンの後押しもあり景気は上向き傾向になっている。その一方で、家で過ごす傾向が強くなり、クリスマスケーキ、おせち等が前年を大きく上回っている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・新型コロナウイルス禍で、クリスマスや正月を自宅で過ごす人が増えている。そのなかで、クリスマスケーキやおせちの予約を含めて、少しぜいたくした食材や料理を求める客が増え、客単価が10%前後アップしている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・新型コロナウイルス禍の影響もあり、まとめ買い客が増えている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・他キャリアに先駆けての新料金プランの発表によりキャリアへの好感度が上がり客数、販売数とも増加傾向にある。
		住宅販売会社（役員）	販売量の動き	・中古住宅や事業性土地取引が件数、取扱額とも順調に増えている。賃貸住宅の契約件数も順調である。
		スーパー（販売企画）	来客数の動き	・新規競合店の影響が続いていることと、新型コロナウイルス禍での客数減少もあり厳しい状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・一旦回復の兆しが見えてきたかと思われたが、自粛ムードの拡大により巣籠り感が強くなり、来店する客も1000人前後と大きな変化はみられない。
		住宅販売会社（代表取締役）	お客様の様子	・個人住宅及び投資案件など一定の請負契約受注を頂いている。
		一般小売店〔酒〕（店長）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で外出ができない状況なので外食、イベントの落ち込みが激しい。
		コンビニ（副店長）	来客数の動き	・政府による全国的なGo Toキャンペーンの急な一時停止を受け、県内の年末年始に見込まれていた修学旅行のキャンセルが加速している。
	x	商店街（代表者）	販売量の動き	・新型コロナウイルスのまん延で、商店街は大変疲弊している。閉店するところも出ており、大変危機的な状況である。ワクチンができない限りは、当分は続くのではないかと。
	x	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・やはりまだ客足は戻らず、周囲をみても厳しさがうかがえる。
	x	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルス第3波による感染者激増、飲食業への時短要請で、官庁ビジネス街は会食が控えられ、ホワイトカラーの入客はほとんどない。宴会中心の大型店舗は時短が始まった時点から、例年の週末売上比で100分の1まで落ち込み、運営店舗の平均でも75%減少している。時短協力店舗の売上補償も1事業所で1日4万円であり、単独小規模店は逆に利益が出ている店舗もあるが、当社は複数店舗を保有しているため1店舗8000円にしかならない。午後10時に閉めると午後8時以降の予約も入れられず、全く運営できない状態になってしまうので、生き残るため今回の時短要請にはやむを得ず協力していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	観光型ホテル (代表取締役)	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンで個人客の数字は少しずつ回復してきていたが、ここに来ての新型コロナウイルス感染者数の増加、そして、Go To Travelキャンペーンの一時停止により、予約のキャンセルが大幅に増加し、団体客、修学旅行もほぼ全てキャンセルとなっている。地元客を対象としている忘年会や新年会もほぼ0の状態になってしまっている。売上は11月比で30%となっている。
	x	旅行代理店(マネージャー)	それ以外	・突然のGo To Travelキャンペーン一時停止で、もともと中小には恩恵も少なく煩雑な雑務処理だけが増え疲弊している。
	x	観光名所(職員)	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響によりGo To Travelキャンペーン一時停止に伴い、戻りつつあった客数が大幅に減少している。
企業 動向 関連	-	-	-	-
(沖縄)		食料品製造業 (総務)	受注量や販売量の動き	・以前の状況に比べると売上が回復している。
		窯業・土石製品 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共工事は延期、保留により前年比で減少、民間工事は賃貸マンションやホテル新築予定が延期及び中止となり前年比で減少している。
		輸送業(経営 企画)	取引先の様子	・景気は特段変わらず、消費が落ち込んでいるようには見受けられない。
		会計事務所(所 長)	取引先の様子	・観光、飲食業を中心に業績が長期的に低迷している。かなり厳しい状況である。
		-	-	-
	x	建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・受注金額が全くないような状態である。
雇用 関連	-	-	-	-
(沖縄)		求人情報誌製作 会社(営業)	求人数の動き	・3か月前の9月と比較すると求人数は120%と伸びている。しかしながら前年同月比としては80%となり、まだまだ新型コロナウイルスの感染流行前の求人数までは程遠い。
		-	-	-
		人材派遣会社 (総務担当)	求職者数の動き	・求人案件はあるが、求職者の動きが鈍く人手不足感は否めない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・12月上旬の求人数に勢いはあったものの、Go To Travelキャンペーンの一時停止の決定後から、求人を取り下げる事業所が増えてきている。
		学校[専門学 校](就職担 当)	求人数の動き	・前年同時期と比べ、求人数が激減している。
	x	-	-	-