

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)		観光名所（従業員）	来客数の動き	・外国人観光客、特に個人客の利用が増えている。直営の観光土産店では土産を両手に抱えて帰る客の姿も目立つ。過去の観光ブームで国内観光客が土産をたくさん買っていた風景を思い起こさせる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・全業種的に売上が安定し始めている様子がうかがえる。コロナ禍前にはまだ及ばないものの、近い数字が出るようになっており、安どしている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・売上は2022年比で147.1%、2021年比で214.8%、2020年比で244.2%、コロナ禍前の2019年比で131.9%となっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・シニア層や外国人観光客の来店が引き続き好調に推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・外出の機会が増えていることもあり、衣料品に関する指標が上向いている。特にアウターや服飾小物などの動きが良い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・11月の来客数は前年比104%となっており、2か月連続で伸びている。節約志向を踏まえてポイント付与企画を行っていることがプラスとなっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・値上がりする商品数が減少していること、販売点数が以前よりも回復に向かっていること、来客数が前年並みであることなどから、景気は回復基調にある。
		スーパー（従業員）	単価の動き	・物価高の影響もあって客単価が上昇している。
		自動車備品販売店（店長）	単価の動き	・客の購買単価が上昇している。客は廉価品よりも質の良い商品を購入する傾向がみられる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・少しずつではあるが、来客数が増えつつある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・一部ではあるが、海外団体旅行が復活している。国内団体旅行も、沖縄、関西、九州を中心にコロナ禍前の2019年と同等の水準まで販売量が回復している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・当社における11月のタクシーの売上は前年から12%の増加であった。日勤で前年から約16%の増加、夜勤で前年から約10%の増加であった。前年よりも乗務員が減り、タクシーの稼働も低下していることから、稼働状況を考慮すると、値上げした効果以上に売上が伸びている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・冬季に入り、自転車を使用できなくなるなど、移動手段が限定されることもあって、タクシー利用に若干の増加がみられる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・11月に入り客先からの受注量が落ち込んでいる。例年11月はそうした傾向がみられるが、今年は例年よりも落ち込み幅が大きくなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・円安や物価高などの影響で、客の消費意欲が余り高いとはいえない状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・商品の値上げの動きが落ち着き、商品単価の上昇に伴う売上増加も落ち着きつつある。来客数も維持できており、引き続き前年以上の売上となっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・飲料や食料品など、目的買いの商品購入がほとんどであり、買上点数に伸びがみられない。おせちやクリスマスケーキなどの予約食材も例年と比べて低調である。しばらくはこうした傾向が続くことになる。
	衣料品専門店（エリア担当）	来客数の動き	・11月は北海道としては気温が高く、降雪も少ない状況だった。これまでは必要な商品は買う傾向にあったが、冬らしくない気候が続いたことで冬物の動きが相当鈍くなっている。	
	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エアコン、省エネ型給湯器など、省エネにつながるような商品の販売が好調であった。	

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
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・販売量の動きに鈍さがみられる。車は高額商品となるため、個人需要については落ち着いた動きとなっている。法人需要についても、年末や年度末を控えて企業が資金調達に慎重となるタイミングであることから低調である。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・サービス利用客が増えており、サービス部門の利益は確保できているものの、車の販売については、夏場の落ち込みがみられた後も落ち込んだままであり、現状も計画の8割を下回っている。車の納期がやや早くなっていることはプラスだが、全体的にみると厳しい状況にある。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・ボーナスの支給額が微増することが見込まれるが、物価の上昇幅を大きく上回るわけではないため、現状維持が続いている。
		住関連専門店 (役員)	販売量の動き	・前年からの減少幅が3か月前と同じような水準で推移している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (経営者)	単価の動き	・燃料油価格激変緩和対策事業による取引価格への影響が不透明で、翌週の仕入価格が上昇するのか下降するのか、見極めができず、販売価格の設定が困難な状況となっている。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・10月よりも売上がやや減りそうだが、水準としてはほぼ変わらない。11月は遅い時間帯の予約が少なく、予約のない客の来店も少なかったため、少ないスタッフで店を回すことができ、時短営業を行える日も多かった。また、落ち着いた料理提供ができたことで、客やスタッフの雰囲気も良かった。地方の飲食店については、繁盛店でも混んでいるのは早い時間帯だけであり、夜は早じまいする店も多い。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数が伸びている状況は変わっていないものの、日による繁閑の差が大きくなっている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・11月の状況は、9月や10月とほとんど変わらない。今後の景気が良くなるかは分からないが、今のところは現状維持で推移している。
		観光型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・販売量については、可もなく不可もなく安定しているが、見込みを下回っている。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・秋口の旅行需要は、北海道発の修学旅行需要が回復していることもあって、好調を維持している。航空需要全体で見ると、コロナ禍前のほぼ100%に回復しているが、ビジネス需要の喪失分を旅行や生活需要でカバーする傾向が継続しており、景気動向としては夏季繁忙期と同様の状況にある。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・販売量が鈍化傾向にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・日中の利用客数に変化はみられない。夜間も飲食店帰りの客の利用に変化がみられない。観光客の利用は減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・コロナ禍前と比べると、8割以上の水準に回復しつつある。ただし、これから冬に向かい、利用が落ち込むことが懸念されるため、今後の動向を注視している。
		通信会社(エリア担当)	それ以外	・通信キャリアの方針が変わっていないため、景気も変わっていない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームを訪れる客の多くは、マンションを購入する意志が強く、購入したい部屋を具体的に決めていることも多い。商談に要する時間も比較的短い。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・建築コストが高止まりしていることもあって、消費者の購入マインドが頭打ちとなっている。
		商店街(代表者)	単価の動き	・物価高の影響で客の財布のひもが固くなっている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客から景気が良くないとの話を聞くことが多い。
		一般小売店[土産] (経営者)	単価の動き	・全体的な値上げ傾向が続くなか、土産品においても前年から10%程度の値上げが行われている。一方、売上の増加幅は10%前後となっていることから、値上げ分を加味すると、ほぼ前年並みである。ただし、客1人当たりの購買点数は減っているため、若干ではあるが、買い控えが発生し始めている様子もうかがえる。

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（経営者）	来客数の動き	・業界全体的に通じることだが、乗客数がとにかく少ない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・数が月程と比べると、客の来店回数が減っており、来客数に落ち込みがみられるようになっている。ただし、客単価は上昇している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・物価が高騰している一方で、実質賃金が目に見えて減少していることから、買い控えがみられる。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・冬物商材の最盛期を迎える時期だが、冬物商材の動きがとても悪い。成人式関連の商材に対する客の反応も鈍く、毎月の売れ筋が崩れてしまっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・暖房関連商材の販売台数が伸びてこない。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・新型車効果がみられないなど、受注状況に弱さがみられ、前年を大きく下回っている。競合店の状況をみても同様である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が発売されたにもかかわらず、3か月前と比べて受注量が減少している。メーカーの生産状況が回復し、受注残の車両が入庫してきたことで売上は増えているが、数か月先の売上の見通しは厳しくなりそうである。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	それ以外	・9月に入っても30度近い気温の日が続き、11月に入っても雨の日が多いなど、異常気象と思えるような天候のため、客足が鈍化している。特に高齢者がメインターゲットとなる商売にとっては影響が大きい。
		その他専門店【造花】（店長）	お客様の様子	・引き続き厳しい状況ではあるものの、開店や開業などによる仕事の依頼が増えている。ただし、定期受注につながるような内容ではないため、一時的な仕事で終わることが懸念される。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・全国旅行支援が終了したことで11月以降の来客数と予約数が落ち込んでいる。特に地方の観光地では都市部と比べて影響が大きい。また、地方空港ではグランドハンドリングの人手が不足していることで、海外便が希望どおりに就航できず、インバウンドの回復が大幅に遅れている。そのことが現在の集客不足に拍車を掛けている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・物価高の影響が顕著にみられ始めている。客1組当たりの旅行単価が上がり続けている一方で、来客数は全体的に減少している。全国旅行支援が終了したことで、これまでの旅行需要の反動減もみられている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・昼間の利用客は堅調に推移しているが、夜間の飲食店帰りの利用客が好転してこない。コロナ禍での消費者の行動が定着してしまったようである。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販売促進費が10月と横ばいであるにもかかわらず、通信端末の販売量、ポイントサービスの加入数のいずれも大幅に減少している。北海道の減少幅は全国都道府県のなかでも目立つものとなっている。来客数の減少が大きな要因であるが、その理由については現在調べているところである。
		通信会社（エリア担当）	それ以外	・通信キャリアの政策が影響して景気はやや悪くなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・必要な物やサービスにしか金を使わない雰囲気も顕著に表れている。技術売上は何とか前年並みの水準を保っているが、関連商品の売上は前年から30%程度の減少となっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・物価の上昇やガソリン価格の高騰が影響して、他のことを我慢しなければならないとの話を客から聞くことが増えた。
		その他サービスの動向を把握できる者【フェリー】（従業員）	来客数の動き	・時期的に天候の悪化する日が多く、欠航が増えている。観光客も減っていることから、全体的な輸送量が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・夜型飲食店は持ち直しているものの、忘年会シーズンにはまだ早いため、目立った売上アップは確認できていない。日中は、商店街区域内のバス停の乗降来客数や駐車場の利用者数が少なくなっている。暖房費の支出増加を懸念して、外出を控える傾向が強まっているためと考えられる。カラオケなど、若年層向けの遊興施設についても、冬休み前とあって顕著な利用の増加は確認できない。
	×	スーパー（店長）	販売量の動き	・現在の物価高の影響は大きく、景気は悪くなっている。政府が検討している1人当たり40000円の定額減税についても、1日当たりでは110円弱にとどまることから、効果を余り期待できない。
	×	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅業界においては、建売住宅の売行きがとても悪く、住宅会社が相当在庫を抱えている。今後、在庫がさばける見通しが立っていないこともマイナスである。
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	・11月の販売量は前年比マイナス13%であったが、3か月前の8月の販売量は前年比マイナス37%であったことから、景気は良くなっている。
		通信業（営業担当）	それ以外	・半導体製造企業の進出を受けて、当社及び周辺において、関連の問合せや案件が増加している。景況感の改善が強く感じられる。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・若干ではあるが、青果物の輸出がようやく動き始めた。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・道内各地の初雪が平年より遅いこともあって、これまで降雪による目立った影響はみられていない。また、ここに来て、建設の追加工事が立て続けに決まったこともあり、完成工事高、利益共に、年度計画達成が確実となった。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上の前年比をみると、10月まで4%弱の伸びであったものが、11月は5%強の伸びとなっている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は着実に増加している。ただし、受注単価が課題となっている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前と変わらない状況にある。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・トレーラー輸送について、一般雑貨に動きがやや出始めているものの、紙パルプ、生乳に引き続き弱さがみられている。10月に各種商品の販売価格が値上げされた影響もあって、輸送台数は前年を1割下回った。年内はこうした傾向が続くものとみられる。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・物流全般において、取扱量が伸びていない。特に輸入貨物については、円安が影響して毎月の前年割れとなっているなど、厳しい状況が続いている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・インバウンドを始め、観光客数が回復傾向にあることから、観光関連業種の業況は改善している。輸入物価指数が前年比マイナスで推移していることで、企業物価指数の伸び率は鈍化しているものの、依然として企業からは物価高に伴う原価上昇や人件費増加による収益悪化を危惧する声が聞こえてくる。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・11月は広告費への影響が余りみられない月であった。
		司法書士	取引先の様子	・新規の住宅着工は建築費の値上がりにより停滞している。住宅取得を諦める客が多く、代わりに賃貸の新築マンション需要が増えている。余り期待の持てない状況が続いており、今後の景気回復は政府の政策次第の面がある。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	競争相手の様子	・この1年ほど、どこの同業他社も人手不足の状況が続いており、受注量を増やせない状態にある。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上について、数か月前の予測をやや上回る状況がみられる。ただし、全体的な取扱量は減っており、前年の売上を下回っている。

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
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新設住宅着工戸数について、前年を下回る状況が続いている。見積件数も減少している。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・建設費が高騰していることで、建設中止や延期の案件が増えている。それに伴って、設計案件も少なくなっている。
		司法書士	取引先の様子	・建築業及び不動産業の取引先については、冬季に入ることあっても、例年と同様に取引量が減っていく傾向がみられる。一方、価格を抑えた建売住宅などは、これまで取引量が堅調に推移していたが、最近になって減少傾向に転じている。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北海道)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人企業数は3か月前と比べて減少しているものの、全体的な求人数は堅調に増えている。求職者数も底堅く推移している。求人企業における求職者との面接が3か月前と比べて3割増えるなど、企業における人材ニーズの高さがうかがえる。職種については、営業系のニーズが高く、企業が売上増加を狙って、人員体制を整えている状況がうかがえる。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求職者数の動き	・中途採用市場において、求職者数が減少傾向にあることから、決定率が低下している。その結果、求人数がますます減少するという悪影響が生じている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・業種を問わず求人件数が減少している。観光客が増えているにもかかわらず、宿泊業や飲食業の求人件数が減少しており、これまで堅調だった建設業も鈍化している。人件費の高騰や物価高の影響が大きいとみられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・10月の新規求職者数は前年から4.1%の減少となったが、有効求職者数は前年から0.6%の増加とほぼ横ばいで推移している。一方、新規求人数は前年から9.0%の減少と9か月連続での減少となったものの、業況堅調な企業からは引き続き安定した求人数が公開されている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当地における10月の有効求人倍率は0.91倍であり、3か月前との比較では0.01ポイント上回った。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・業種を問わず、求人数は3か月前と同等の水準又は微減で推移している。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・5月中旬から、アルバイトやパートの求人申込が例年と比べて大幅に減少しており、今もその傾向が続いている。求職者においては、超短期のバイト、隙間時間でできるバイトが大人気となっている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・物価の上昇と実質賃金の低下が続いているなか、冬季を迎えて暖房費の支出が増加しており、景気が上向き要素が見当たらない。
	x	*	*	*

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2～3か月前までは物価高の影響で客が余りに少ない状況だったが、物価高に慣れたのか諦めたのか分からないが、客が少しずつ戻っている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・人が動き始めており、来客数が前年同月比120%になっている。観光客の来店もかなり多くなっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・来客数は減っているが、客単価が前年よりも2～3%良くなっている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・インテリア関係ではカーテンやじゅうたんなどの買換え需要が多く、寝具関係ではこたつ布団の注文が多くなっている。寒さに備え準備をする様子が見られる。
		一般小売店〔雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・物価上昇に伴い販売促進費も上昇していることから、チラシをまく頻度を減らした。しかし、売上は多少減ったものの来客数は前年と変わらない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・商品価格の上昇で客単価が上がっている。来客数と売上も好調を維持している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒さが増してきた影響が、ようやく買上客数が前年並みに戻っている。
		家電量販店（従業員）	単価の動き	・客がインフレに慣れてきたため、景気不安が薄らいでいる。新築需要や観光需要などの高まりが景気を押し上げている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・水害による特需はなくなったものの、個人客の販売量が少し戻っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・安定的に配車量が増えており、収益が上向いている。
		乗用車販売店（店長）	単価の動き	・新車の納車に伴って中古車の在庫が順調に増加しているため、販売台数も増加傾向にある。特に高額車、輸入車の中古取引が好調で、店頭に並ぶとすぐ売れる状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・10月後半から土日祝日を中心に混み合う日が増えている。また、レストランウェディングやパーティーなどの申込みも多少増えており、やや好転している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・11月は3人から5人の少人数の集まりがかなり多い。また、新型コロナウイルス感染症発生前のような大人数ではないものの、宴会もかなり多くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴席の人数が増えている。収容人数にほぼ近い人数が会場に入るなどの動きがある。立食需要も増えている。
		タクシー運転手	単価の動き	・観光需要の増加に加え、年末準備や週末の買い出しが増えており、長距離客が増加している。それにより客単価が増えている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・雪が降る前に新築住宅を完成させるため、この時期は新築住宅での放送サービスの申込みが増加傾向にある。また、通信サービスも集合住宅の一括導入を中心に加入数を伸ばしている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・国内旅行者の回復は微々たるものだが、インバウンドの回復が目覚ましい。来客数が大変多く、景気は良くなっている。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	販売量の動き	・好調を維持している。売上は5年前を超えて過去最高まで回復している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建設工事の景気が良い状態が続いており工事価格が高騰しているため、客からは景気が後退してから建設をしたいという話が数件出ている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症の影響はなくなっているものの、原材料等の値上がりにより物価高の傾向にあり、景気は横ばいの状態にある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末へ向かっているのに商戦が盛り上がらない。
		一般小売店 [酒]（経営者）	お客様の様子	・客先からは、来客数はかなり戻りつつあるが、値上げの影響からか客単価がなかなか伸びないという話を聞く。客先の状況を見ると、ターゲットが県外旅行者やインバウンドの店と、地元客の店とで売上格差が広がっている。全体的には横ばいの状態である。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・ここに来て気温も下がり、季節商材のマフラーなど防寒雑貨が好調である。食料品については価格上昇に対して消費者は厳しい目で見ている。特に年末年始のおせちなどは購入を迷っている客も多く、買い控えがみられる。
		百貨店（従業員）	販売量の動き	・前年比の売上が3か月前と同様の推移となっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・1品単価は前年比107%となっている。価格転嫁が続いているため高い水準で推移している。来客数はやや前年を割っており、買上点数も前年比でみると良くない。低価格品の買上点数は上がっているが、売上は前年と変わらず、全体的にほぼ変わっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1品単価の伸びは変わっていないが、買上点数が回復している。割引、値引き品の需要が高いため利益率は低い。客単価は上がっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・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
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は若干伸びている。売上は前年を上回っているものの、値上げの影響によるものであり、景気は良くも悪くもない。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・販売量は少々減っているが、値上げ等により売上は前年並みに推移している。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・商品の値上がりにより自己防衛を意識する客が増えているため、特売構成比が高い傾向が続いている。また、精肉であればひき肉や小間切れなどベーシックな商品の購入が多くなっており、都市部よりも郡部でその傾向がみられる。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年比97.3%と前年割れが続いている。買上率も97.5%と前年を割っている。
		スーパー（商品担当）	単価の動き	・物価の上昇が続き、平均単価の上昇で売上増加の傾向にある。しかし、販売数量は前年を下回る状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上は前年比10%前後の伸びが続いているが、来客数は1%と伸びが大分鈍くなっている。また、買上点数も2ポイントマイナスになっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数微減により、売上は前年割れの状況である。客単価はほぼ横ばいで推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・人の動きは良くなっているが、来客数が増えない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温や天候要因による来客数の増減はあるものの、さほど変わっていない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・景気が悪い状況は3か月前と変わらない。コロナ禍で悪くなったまま元に戻らず、その状況に慣れてしまっているのではないかと。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・お歳暮の受注が順調である。法人関係では防寒衣料の売上が順調だが、仕入価格の上昇で利益の減少が顕著である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒くなってきたため常連客は冬物の購入に気持ちが向いているが、新規客が増えない。価格帯が高めの商品を扱っているため、買物ができる層とできない層がはっきりしている。景気は相変わらず良くない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・ブラックフライデーなどセールを仕掛けないと購入につながらない客層が増えている。ここに来て、一層お買い得に買物をしたいという客が増えている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・来客数は前年比90%、売上は同95%である。客単価は前年比105%だが買上点数が伸びているわけではなく、商品の単価が上がっているためである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の受注販売は伸びずにいたが、前年からの受注残の納期が少しずつ早まり、売上は確保できている。しかし、景気は変わっていない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注量は伸びていない。
		住関連専門店（インテリアコーディネーター）	販売量の動き	・客は興味を示すものの販売にはつながらない。同じ物品なら量販店で購入するなど、インテリアに掛ける金をかなり切り詰めている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・物価高の影響で客の財布のひもが固い。複数の店舗を見てから購入する人が増えている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・燃料油の販売数量は増加傾向にあるが、販売価格の高止まりが続いているため、洗車やタイヤといった他の商材の販売につながっていない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・今月の買上客数は2018年比95%であり、3か月前の同93%とほぼ変わらない状況である。主にファッション雑貨の店舗では同80%台で不振が続いている。通常であれば気候が変われば消費は伸びるが、客は吟味して購入する傾向が強くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症が収まり、来客数は好調である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・気温が高かったせいか紅葉が例年より遅れたため、売上が少し増加している。
		観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・客単価は3か月前よりも下がっている。

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
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行、海外旅行の個人、団体共に3か月前と比較しても大幅な伸びはなく、ほぼ変わらない状況が続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・東北の宿泊販売は下期のボリュームが小さいことから下降傾向であるものの、2019年の販売量は上回って推移している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・3か月前と変わらない。しかし、この先については旅行業は閑散期に入ることに加え、海外は円安や燃油サーチャージの影響により販売が鈍くなる可能性が高いという懸念がある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・風雨の日が多い季節になったこともあり、通院や買物に行くための利用客が増えている。また、コンサート会場とホテル間の移動に利用する客もみられる。人が外に出ている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・前月同様景況感に変化はない。消費者は必要な商品のみ購入している。
		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症の分類が5類感染症に移行した後に売上が伸びている業種があるものの、全般的にみると景気は変わっていない。
		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	・物価、燃料費等が高止まりしており、現状維持が精一杯とみている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・景気は低迷したまま変わっていない。物価高が続いているため、少しずつ悪くなる懸念がある。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・天候が比較的穏やかだったため来客数は順調に推移し、ほぼ前年並みとなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・再来店率は前年比96%から97%で推移している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・戸建て住宅は企画プランや建売の受注を確保できているが客単価が低い。個人投資の盛り上がりにより賃貸マンションの受注は悪くない。
		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、気温の低下に伴い暖房設備の温水ルームヒーター交換、石油暖房器具の買換えが増えている。リフォームは、助成制度活用期間が終了したことで工事が急減している。
		その他住宅[住宅展示場運営会社]（従業員）	来客数の動き	・来場組数に変化はない。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	販売量の動き	・売上は、月の前半はやや良かったが後半は悪い日が続いている。前年、例年のいずれと比べても悪くなっている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・行動制限緩和以降、上昇トレンドが継続していた来客数が、今期初めて前年を割り込んでいる。
		百貨店（催事担当）	単価の動き	・婦人ファッション関連商品や化粧品などは堅調に動いているものの、食品や日用品を中心に買上単価、買上点数が減少している。食品や光熱費等、物価高騰の影響により生活防衛意識が高まっているとみている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度、客単価共に下がっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温の低下に伴い買上点数が減少している。前年比でも減少しており、家計の引締めが始まっていることが強くうかがえる。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・使える金がないためか、最近イライラしている客が多い。金を持っている客も見受けられ、格差が拡大している感じがある。単価は少し下がり気味だが、来客数はそれほど下がっていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温が高めのため防寒衣料が出遅れている。また、10月はイベントが多く、それに伴ってニーズがあったが、11月はイベントが少なく、少し厳しい状況にある。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・ビジネス衣料に関しても、購入決定理由が品質よりも価格優先になっている。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・燃料費高騰の影響で省エネ家電への買換えが進み、商品単価は上昇傾向にあるが、来客数は全体的に減少傾向にある。暖房商品が必要な時期に入っても来客数が増えず、販売量も増えていない。景気はやや悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・買換え目的の乗客数が減っており、販売数が減少している。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・補修に掛かる費用を抑えているため、動きが悪い。
		その他専門店【酒】（経営者）	お客様の様子	・9月、10月も良くはなかったが、飲食店、店頭販売のいずれも悪くなっている。飲食の機会は増えているが、店は人手不足で対応できず、客も出費を抑える様子がみられる。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（経営者）	販売量の動き	・気温も下がってきたが、期待していた防寒着の動きはまだない。サービス業、観光業、飲食店等、一般的に制服に動きが出てきているが、まだ様子見のところや余裕がなくて制服まで手が回らないところもある。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・物価高の影響で客の財布のひもが固くなっている。また、人手不足の影響で客室の稼働制限を掛けているため、来客数は減っている。
		競艇場（職員）	単価の動き	・来場者は常連客が大半を占めており、客単価は下がっている。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・物価高により客の財布のひもは非常に固くなっている。夕方の値引き商品を目指してくる客が増加している。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は昼と夜の時間帯はそれなりだが、朝が大分悪い。これまで朝の時間帯に来ていた建設関係の人たちの動きが少ないことが売上の低下につながっているとみている。
	×	コンビニ（経営者）	それ以外	・光熱費が下がらないまま最低賃金が上がり、経営が非常に厳しい。さらに、今月から除雪代の支払が始まっているため、赤字の店舗が増えている。
	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・法人、組合などの会合や家族の祝い事での予約や来店が軒並み減っている。客からは生活費が上がり過ぎているという話を聞く。
企業 動向 関連 (東北)		-	-	-
		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・前年の全国旅行支援による特需をカバーできるか懸念していたが、インバウンドや団体客等の集客で飲食店は好調を維持している。出歩いて買物するようになったため、売上の流れは通販から実店舗に変わっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・以前より引き合いがあった設備の売上増加に加え、急ぎ案件の受注もあり、当月は動きが活発になっている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注は堅調に推移している。工期内の完工を目指し工事は忙しい時期を迎えている。
		その他非製造業【飲食料品卸売業】（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続きカップ麺の動きが良い。気温も下がり季節商材の動きも良くなっている。
		農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・りんごの販売が始まったが、おおむね想定範囲内の受注量である。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが続いている。景気がやや悪い状況に変わりはない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・選挙関連の仕事等は増えているが、広告収入は厳しい状況である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ペーパーレス化の進展による受注量の減少を、価格転嫁など販売価格を上げることで補っており、売上は横ばいを維持している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商談件数は徐々に増えているが、なかなか決定には至らず、受注量は3か月前と変わっていない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・半導体関連顧客において、設備投資計画の後ろ倒しが継続しており、回復の見込みがない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・資材高騰が続いているため、受注に結び付かないことが多い。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年の1月から10月まで毎月の売上が前年を下回る状況が続いている。物の動きが非常に悪くなっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・新型コロナウイルス感染症とインフルエンザの影響で客の反応は消極的になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・広告業界の業績は3か月前と変わらず、前年比ややマイナスで推移している。イベント関連、娯楽施設の広告出稿は好調だが、各種値上げやエネルギー価格の高騰が販売促進費を押し下げる要因となっている。
		公認会計士	取引先の様子	・顧客の月次、決算状況から判断している。小売、サービス業は改善傾向が続いており、売上、利益共に増加傾向にある。製造業は部品不足等の影響を受けているIC関連業種の売上が上がらない。建設関係は一定の業績を確保している顧客が多く、全体としてはやや良い状況である。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・景気に変化はないが、インボイス制度や電子帳簿保存法対策の商談が増えている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・当地の宿泊施設ではコロナ禍明けの忘年会需要に期待していたが、週末や休日の予約数は平年並みであるものの、平日は足踏みがみられるとのことである。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・米の販売代金が農業団体から入金されたが、猛暑の影響により2等米比率が高く、売上が減少している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お歳暮商戦がスタートしたが、余り動きが良くない。物価上昇の影響による買い控えの傾向が強くなっているのではないかと。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客によって景気に差はあるが、受注量が伸びない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・目立った大きな受注が獲得できていない。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・地場の一般消費動向は夏祭り以降の勢いはないものの堅調である。ホタテやナマコの中国向け輸出の停止、サバの記録的の不良等水産関連が1次・2次・3次産業共に影響を受けている。企業の設備投資も資材や原料の価格高騰の推移を注視しており、まだ様子見の状況である。
		経営コンサルタント	それ以外	・原価高の状況が変わらないなか、大手小売業では食品価格の値下げが始まっており、中小小売業が対抗できず、格差が広がりつつある。しかし、大手でも値下げ分をカバーできるほど来客数が増えるわけではなく、手探りの状況が続いている。
	×	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・官需、民需共に発注工事が低調で、需要は落ち込んでいる。
雇用関連 (東北)		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・11月は研修の実施や問合せが非常に多くなっている。景気が悪いと真っ先に削減される教育研修費に金を掛けているということは、ビジネスが順調とみている。サービス業、飲食業、総合卸売業、農機具のメーカー・販売企業などからの問合せが増えている。
		アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・来年度に向けて値上げ交渉ができていない。
		新聞社〔求人広告〕（経営者）	周辺企業の様子	・インバウンド需要が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の新規求人数は前年同月比で28.9%増加しており、3か月前比でも30.6%増加している。飲食業では客足の戻りが本格化し、広範囲に展開する飲食店や小規模店舗の募集が目立っている。介護福祉の現場からは、団塊世代が75歳以上となる「2025年問題」に対応するため募集するという話を聞く。また、派遣業に伸びがみられる。派遣先の多くは製造業であり、直接雇用を控えて派遣労働者を受け入れながら様子を見ていることがうかがえる。
		新聞社〔求人広告〕（経営者）	それ以外	・求人広告に限らず、ほとんどの広告需要に変化がなく、マスコミ業界全体が停滞している。従来であれば経済が活発化すればそれなりに広告需要が増えるが、現時点では波及していない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告申込みの動きが鈍く、売上も前年割れとなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足を背景に求人数が多くなっており、雇用条件の改善傾向も続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・原材料価格やエネルギー価格の高騰が企業収益を圧迫していることに加え、人件費も上昇していることから、求人数が伸びていない。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の減少が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・求人数が1～2か月前とさほど変わっていない。
		学校〔専門学校〕	採用者数の動き	・当校への求人数や求人内容に変化はない。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・大手企業を中心に採用を抑える動きが見え始めているが、まだ市況が悪くなるというところまではいっていない。地場企業は引き続き採用が活発である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月は求人数の前年比が低下傾向にある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・規模は小さいが、事業廃止や規模縮小による離職者が散見される。
	x	*	*	*

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)		百貨店（店長）	販売量の動き	・来客数は微増だが、11月に入り、売上金額の増加傾向が顕著になっている。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・近況は変わらず、少人数での来客が多く、年末の宴会予約も週末に偏りがある。滞在時間も徐々に長くなってきて、2次会としての来店も増えてきているため、活気が戻っている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊部門はデスティネーションキャンペーンの影響やインバウンド、海外からのビジネス利用等の増加により、高単価で推移している。宴会部門も婚礼や大人数の会合があり、2019年を超える売上となっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・強いて言えば温暖化の影響が、通常なら11月で伸び悩むところが、12月まで順調に推移している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・お歳暮の販売が始まったので、幾らか良くなっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・販売量は前年比98%で推移しているものの、販売単価は103%と上がっている。セット販売等のお陰か客単価が上昇傾向にある。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・ここ3か月は売上、来客数共に、前年を上回っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注残で遅延していた車両の登録ができる状況になり、登録車両が増えている。
		その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	単価の動き	・当店はテイクアウト商材を中心に販売しているが、この時期、レシート割引を実施しており、売上自体は良くなるものの、利益率が少し下がっている。リピーターを確保して、年末年始の客の囲い込みをしている。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	単価の動き	・給食事業においては、多数のクライアントより、4月の新年度から取引条件の見直し（単価、業務委託費の増加）を受け入れてもらっている。10月からの最低賃金の引上げに伴い、人件費が上がっているが、トータルで収益面の改善がみられるようになっている。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・天候の関係で、冬の到来が遅れており、今月下旬までにぎわいが続いていた。外国人観光客の来訪者数も順調に伸びているようにみられる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・良くなってきていたが、物価高の影響が出始めているようで、旅行代金の上限を決める客が増え始めている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・猛暑や台風など異常気象が続いていたが、暖かく外出しやすい日も多くなってきたため、来園者数も安定している。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・問合せが来るようになってきている。やはり新型コロナウイルスの感染状況が落ち着いたことにより、以前から計画していたことを実現しようとする動きが始まっている。	

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・郊外の大型店舗や道の駅は活況を呈しているのとは裏腹に、商店街はゴーストタウン化している。商店街のイベントも経費の高騰と人材不足で四苦八苦しているのが現状で、当店も同様である。客は無駄な買物を控え、物価上昇に備えている。イベントに参加して楽しんでいるだけなのは以前と変わらない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・10月に引き続き今月も、新型コロナウイルス感染症発生前に匹敵する販売量となっている。ただし、人手不足による売上機会の損失があったため、新型コロナウイルス感染症発生前と比較した売上達成度は、10月よりは良くない。3か月前と比べて売上達成度は変わらず、長期的視点に立てば、上向き傾向といえる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温の低下に伴い、アパレル関連の動きがみられるものの、トータルでは横ばいである。おせちやお歳暮の受注が始まったが、初動は厳しい状況である。景況改善には至らない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・前月並みの来客数、売上で推移している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月からの販売推移でみると、今月は6ポイントアップしている。金額では前年比107%と伸びている。要因は急激な冬の到来や気温の乱高下で、季節商材が伸びて全体をけん引したことである。構成比の大きいところでは、洗濯機が115%と好調である。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は前年比95%前後で推移している。購入商品、価格に関しては時間を掛けて検討する客が多い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車中古車販売は少し上向いてきたようだが、車検整備等のサービス部門が技術者不足で売上が伸び悩んでおり、厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・先行きが不透明であるため、金額にシビアな状況は変わらない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数等は変わらないが、今月はやや販売量が良かった。客のムードが少し高まりつつある。消費税や各種増税の噂があるが、そういうことに関係なく安心してお金が使えるムードがあればよい。特に悪い条件も良い条件もない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・年末に向かっているものの、相変わらず客の動向は買い控えが継続している。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・人の動きの活発さは感じるが、個人消費、特に生活用品への消費意欲は停滞したままである。価格訴求には反応するが、通常期は必要最低限の購入に抑えられ、来店頻度の微減傾向も変わらない。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・年末の忘年会等も控えているためか、体感だが若干動きが鈍いように感じている。予約がない日のフリー客の動きが弱い。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・コロナ禍では、外出と新型コロナウイルスの感染状況と深く関係していた。最近では、感染症等が流行したからといって客が減るという感じはない。冬になっても極端に来客数が減ることはないと思っている。
		旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・3か月前の夏休みと現在の紅葉シーズンを比較しても、来客数に大きな変化はみられない。シーズンの波動が小さくなったのか、若しくは行動パターンが変化したのであろうか。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・11月に入ってから、全体的に動きが余り良くなく、前年同月と比べて横ばいである。
		通信会社（社員）	単価の動き	・家計の見直しで、加入サービスの解約が増えている。より安価な他社サービスへの乗換えやサービス自体の取りやめが見受けられる。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・いまだに物価高が続き、節約志向にある。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・年末が近づきながらも景気に変化はないと感じている。良い状態が長続きせず、このところ世論は内閣への厳しい評価もある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・日本よりも人口が3割少ないドイツにGDPで追い抜かれ、内閣支持率は危機的に低い。思い切った経済対策はいつ始まるのだろうか。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	単価の動き	・材料費、運賃等の部材関係の値上げ分と、社員の臨時昇給分が価格転嫁できないため、採算性に影響している。加えて人材不足と求人難のダブルパンチである。来店客の大多数から消費に非積極性を感じている。今年の初めから回復の兆しはみえないままである。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・ニーズに合った商材や土地には人気が集まるが、そういう物件がないため、こう着状態である。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・前年比で売上は100%、来客数は98%、客単価は102%で推移している。10月までは前年を少し超えていたが、当店の100メートル手前で道路工事が始まり、交通規制により交通量の減少の影響を受けている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ランチタイムは変わらないが、ディナーの来客が減っている。新型コロナウイルス感染症対策で慣れてしまったのか、仕事終わりに友人と食事をする機会が減っているようである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月に初乗り運賃が値上げされたにもかかわらず、売上は10%ほど落ちている。今までは、初乗り運賃は2キロメートルまで740円だったが、改正後は1.1キロメートルで500円と、値上がりしているようで500円から600円の近距離乗車が増えていることもある。電車から人が降りてきても送迎車が多く、タクシーの利用客はいない。
		通信会社 (総務担当)	単価の動き	・前月比で来客数は1割増加、売上は1割減少となっており、需要はあるものの、価格を見て帰る客が一定数いる。
		通信会社 (局長)	それ以外	・円安や物価高がなかなか収まらず、下がってこない。
		ゴルフ場 (従業員)	来客数の動き	・競合ゴルフ場との価格競争が再発してきたようである。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・最近、店舗や貸事務所等の撤収がちらほら増えている。店舗関係は相変わらず進展がなく、全体として閉鎖が目立っている。
		その他住宅 [住宅管理・リフォーム] (営業)	販売量の動き	・内窓等のリフォーム補助金が予算額に達する見込みだが、駆け込み需要は圧倒的に少ない。
	×	一般小売店 [家電] (経営者)	来客数の動き	・本当に必要な物以外は購入を控えていると客も話している。
	×	スーパー (商品部担当)	競争相手の様子	・商圏内に同業他社の新規出店の影響が出ており、前年比85%と苦戦している。買上点数や客単価等の影響はなく、来客数の減少イコール前年比での減少となっている。
	×	衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・当店の客は高齢者が多く、年金生活者が8~9割くらいだが、全くといってよいほど来店していない。当店だけでなく街にも出てきていない。コロナ禍がずっと続いてきたため、本当にひどい状況である。
	×	乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・いまだにボーナスも、新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻っていない。
	×	通信会社 (経営者)	お客様の様子	・若者や高齢者世帯等は、食費で生活費を切り詰めている。ここまでの円安を放置しているのは異常ではないか。
	×	ゴルフ練習場 (経営者)	来客数の動き	・物価上昇に伴い、消費者が慎重になっている。
企業動向 関連 (北関東)		-	-	-
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・以前の予想よりも、受注量が増えている。売上、受注金額もかなり増えてきている。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・3か月前と比べて、この1~2か月は、かなり受注量等が回復している。
		輸送用機械器具製造業 (総務担当)	取引先の様子	・取引先の生産が安定してきているので、計画どおりに受注も安定してきている。
		金融業 (営業担当)	取引先の様子	・一部製造業においては受注量が増えており、全体的に取引先の様子が良好である。

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
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・上半期は多少は売上実績を増やすことができたが、なかなか良い景気を迎えることはできない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・親会社やその他の工場の様子をみると、それぞれ皆、状況はいろいろと違うので、何とも言えず、分からない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車業界向けの仕事は堅調だが、ロボット業界向けの仕事は内示より大幅に落ち込んでいる。業種や会社ごとに好不調が明確に分かれている状況で、トータルでは大きな変化はない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・10月に入って、暖房器具、石油ストーブ、ヒーター、こたつ、電気カーペットやエアコン、カセットコンロ、カセットガス、季節物として冬物寝具等は前年並みの物量を確保している。ただし、燃料価格の高騰や車両不足によるコスト高もあり、利益は薄くなっている。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・事務所ビルの空きテナントでも、駅前にある立地の良い建物は、退去があっても2～3か月ですぐに埋まることはある。一方、駅からの利便性が悪いビルでは空室が埋まることはなく、全体では良くも悪くも横ばいである。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿の依頼件数は相変わらず低い状況にある。
		経営コンサルタント	それ以外	・まだら模様の地域経済は変わらず、個別では好不調の両極に偏った状況がうかがえる。このところ、コロナ禍が話題にされなくなっているなかで、一時的に業績が上向いた企業も落ち着きを見せ、逆に落ち込んでいたところも、その後は目立った深刻さは薄れている。個人消費の基調は意外と堅調だと思われる。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・地方なので、やや良くなっているというところまではなかなか行かないが、少しずつ良くなっていることは確かで、周囲を見ても感じている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・消費回復に一服感が出ている。国内も海外も混迷しており、回復も頭打ちの感じがする。
		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	・取引先からの商談や納入の件数、金額のいずれも増加しており、受注件数と金額も増加傾向にある。
		*	*	*
	×	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価高の影響もあるのか、市場経済も思わしくないなかで、我々製造業も取引先全社からの受注が減っており、気掛かりである。
	×	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%を占めている。今期の公共工事は前年とほぼ同額だが、全体的には前年の9%減少と厳しい数字である。
雇用 関連 (北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・サービス業の求人が増加したため、やや良くなっている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・ここにきて、ガソリンや灯油の価格は落ち着き、幾分下がっている。ただし、生鮮食料品、穀物等は出来が悪く、不作な物もあれば、大量に生産できた物もある。購買力はやや鈍い。秋冬物についても天候の変動があるため、出足が悪い。住宅関連では増改築、新築等がやや目立っている。今後にも多少、期待している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数に大きな動きはないが、求職者が仕事を探す際の条件として、完全在宅勤務を必須条件にあげる方が増えており、企業側とのニーズにずれが生じている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比が、減少と増加を繰り返している。
		学校〔専門学校〕（副校長）	それ以外	・保護者の状況をみると、賃金が上がっている家庭もあれば、厳しい状況のままに授業料の延納希望をする家庭も出ている。総合的にみて、良しあしが共にあるため、変わっていない。
		*	*	*

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
	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 (南関東)		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・客単価が前年比で向上している（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	・リニューアルを行い、一気に売上が伸びた昨秋と比較しても遜色のない売上となっている。特に、セール時の反応が良い。全体的に商材が値上げされていることへの反動とみている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルス終息後、ケータリングの仕事がかなり増えており、忙しくて手が回らないような状態である。コロナ禍では一切なかったケータリングが、この1～2か月で急に増えてきている。その分の売上が伸びて、良くなっている。
		その他飲食[カフェ]（経営者）	販売量の動き	・飲料用の豆の卸は新規店舗の開店ラッシュにより上向いている。小売卸に加え、観光地店舗は観光客、都内店舗はインパウンドの影響により上向きである。ただし、ECサイト販売は下降している（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年比150%以上で推移している（東京都）。
		一般小売店[印章]（経営者）	販売量の動き	・同業他社の閉店により、当店で仕事が流れてきて、微増となっている。業界自体が低迷しているため、そのような状況になっている。
		一般小売店[祭用品]（経営者）	販売量の動き	・自治会等からの受注が増えている。
		一般小売店[文房具]（経営者）	販売量の動き	・週末を中心に、近隣でのイベントが多く開催されるようになってきて、当店への来客数も増加している。これにより売上、レジ客数共に増加している。来街する外国人観光客も多くなってきており、当店でも客単価を引き上げている（東京都）。
		一般小売店[眼鏡]（経営者）	来客数の動き	・今年は温暖化の影響が、11月になっても気温が20度の日もあり、暖かかったことで外出機会が増え、その分、来客数が前年より多い。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・冬物コートの反応が良い。暖冬の影響はあるものの、前年購入を見送った客や気温差による影響で、購入意欲が高い。メンズ、レディース共に2けたの増加率で推移している（東京都）。
		百貨店（財務担当）	販売量の動き	・インパウンドの拡大が景気を押し上げている（東京都）。
		百貨店（企画宣伝担当）	来客数の動き	・気温の低下に伴い、衣料品の動きが活発化している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・単価は依然として上がり続けており、販売量並びに来客数が減少という構図は変わらないものの、来客数、販売点数の減少幅はやや縮小してきている。したがって、トータルすると売上並びに利益が若干上向いている（東京都）。
		スーパー（ネット宅配担当）	販売量の動き	・値上げによる単価の上昇はあるが、販売量が増えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・経営する3店いずれも売上が良くなっている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・単価が上がっているが、商材の値上がりによるものが多い。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・11月前半の売上は、節約志向の動きが目立ち前年割れの水準だったが、月後半から気温が下がったことが要因なのか、季節商材を含め耐久消費財の動きが改善し、前年を上回る水準となっている。インパウンドがけん引している一方で、国内消費は前年を割っている（東京都）。
	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売が少し鈍化しているが、サービス売上は順調に推移している。	
	乗用車販売店（店長代行）	販売量の動き	・数車種が発表される予定で、発表前から問合せが多数ある。販売に期待が持てそうである（東京都）。	
	乗用車販売店（営業担当）	それ以外	・車の納期が若干早まってきたので、乗換えの話ももらうようになっている（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
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・やや販売量が増えてきたような気がする。
		その他小売 [生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・年末が近づき、客の消費意欲も上がってきているが、原価が高く利益にはつながっていない (東京都)。
		高級レストラン (営業担当)	来客数の動き	・11月単月では、2019年比で売上112.3%、来客数87.3%となっている。前月と比べて来客数の回復が顕著である (東京都)。
		高級レストラン (役員)	お客様の様子	・年末に向かい、予約数も伸び、予約内容も大型化の傾向にある。総額も増加している (東京都)。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症の影響で少し定着したのが、テイクアウトが増えている (東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・七五三等の家族の集まりなどで、週末は店が大変にぎやかになっている。単価の高い酒なども出ているようで、客も高級志向になっている様子が少し感じられる (東京都)。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客は生活基盤が多様であるため、十把一絡げにはできないという前提に立った上で、好調な輸出企業や大企業に勤める人は可処分所得が多いとみられるため、消費をちゅうちょしないだろうが、そうでない人々は財布のひもが固い。明らかに格差が拡大している。
		その他飲食 [居酒屋] (経営者)	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症発生前の例年と比べ、忘年会の開始時期が早まっており、11月から6名から8名の予約が多数入っている。12月の予約も早まっており、景気回復を感じている (東京都)。
		その他飲食 [給食・レストラン] (役員)	販売量の動き	・委託手数料の上方改定による収益改善に加え、忘年会シーズン突入により宴会売上が上乗せされつつあることから、業績は前年比で若干改善傾向にある (東京都)。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症が収束し迎える初めての年末ということで、客の戻りが非常に良くなっている。特に、近隣の大型コンベンション施設でのイベントがかなり増えており、宿泊が戻ってきている。また、宴会関係も新型コロナウイルス感染症発生前の9割程度までは戻っている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・観光やイベントのトップシーズンということもあるが、宿泊や宴会については好調に推移しており、3か月前と比べても更に販売量が増えている。宴会については2019年の新型コロナウイルス感染症発生前の水準に回復している。宿泊も高単価販売ができており、やや明るい兆しがみえ始めている。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・周辺ホテルの客室販売単価が上昇傾向にある。稼働率重視というよりは、単価を上げて利益率を確保する流れになっている。
		タクシー運転手	それ以外	・昨今タクシー不足が騒がれているが、都内では24時間足りないわけではない。時間帯や場所によっては新型コロナウイルス感染症発生前と比べればやや少ないようだが、問題はない。売上も順調に伸びている。毎日が忙しい (東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月20日の運賃改定により、少し売上が上がっている。昼間は以前同様利用があるが、夜から深夜は一気に利用が減る。この状況はここ数か月変わらない。金曜、土曜だけは深夜の利用が良いので助かっている。
		通信会社 (社員)	来客数の動き	・天候が安定して暖かく、人流が活発になり、飲食、物販共に活況である。物価高にはまだ過敏な状態とはいえ、遊興や購買意欲は盛んな様子がうかがえる (東京都)。
		通信会社 (管理担当)	お客様の様子	・DX推進、電子帳簿保存法などの法整備に伴う需要がある (東京都)。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客からの問合せがやや増加傾向にある。ボーナス支給前ということもあり、年末に向けて少し期待したい (東京都)。
		ゴルフ場 (経営者)	来客数の動き	・ゴルフにとっては過ごしやすい気候が続いており、集客も順調である。3か月前の真夏と比較すると来客数が10%程度増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設 [ボウリング場] (支配人)	来客数の動き	・数が月間同じ状況が続いており、特に変わりはない(東京都)。
		その他レジャー施設 [総合] (経営企画担当)	単価の動き	・ホテル部門では引き続きインバウンドが堅調で、宿泊単価が上昇傾向にある。また、飲食や宴会ニーズも旺盛であり、忘年会や新年会シーズンに向けて期待が持てる(東京都)。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・当社では行政の入札による仕事が約7割を占めている。9月、10月は当社最高となる件数の契約をもらい、こなしていけるかどうか分からないという、うれし悲鳴のなかで頑張っている。しかし、周辺では余りそのような感じはない。行政の仕事は良いが、民間の仕事は非常に落ち込んでいるので、何とかしなければという気持ちで頑張っているのかもしれない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。都内に販売するためのホテルを5棟持っており、3年半くらい全く売れなかったのが、最近2棟を販売することができた。インバウンドもかなり戻ってきており、今後に期待している。建設業の方は原価が高止まりしており、スムーズな受注につながらない。民間工事、公共工事共にそうである。
		商店街 (代表者)	それ以外	・クレジットカードの取扱は、コロナ禍明け景気が落ち着いてきて、思った以上に伸びない。アパレルは今年の異常気象の影響を大きく受けて、秋物商材の状況は厳しいと聞いている。イベントへのレスポンスはコロナ禍明けの勢いはない(東京都)。
		一般小売店 [家電] (経理担当)	お客様の様子	・エアコンは動いている。テレビも動き出しているが、品薄状態である。工事や細かい修理などは忙しい。
		一般小売店 [家具] (経営者)	来客数の動き	・やはり景気は良くない。来客数も非常に少なく、今のところ良くなる要素がない。この先も横ばいではないか(東京都)。
		一般小売店 [米穀] (経営者)	来客数の動き	・客の行動や購入の仕方等から考えると、変わらない傾向である(東京都)。
		一般小売店 [文具] (販売企画担当)	販売量の動き	・今月は、外商の方はある程度案件数が多かったが、店頭に関しては来客数がやや減っている。例年この時期は寒くなって、カレンダーや手帳といった季節商材が大量に出るが、今年の11月は暖かく、まだ季節感が出て年末という感覚になっていないのか、売行きが余り良くない。
		一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・毎年11月に行うイベントでは、来客数、売上共に減少したが、今月を通して見ると、売上は前年並みとなっている。
		一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・販売数は相変わらず現状止まりである。イベントでの販売もしており、確かに以前と比べて客は増えているが、肝心の売上は伸びていない。もうかっていないからか、イベント対応も残業扱いではなく、代休を取るよういわれている(東京都)。
		一般小売店 [書店] (営業担当)	販売量の動き	・年度末に向け受注が増加する時期ではあるが、円安の影響が大きく、販売量が抑えられている状態が続いている(東京都)。
		百貨店 (売場主任)	来客数の動き	・お歳暮、おせち商戦が中盤に差し掛かっている。今年は年末年始に海外旅行に行く客も多く、買上点数は微減しており、客層も前年とは変化している。インバウンドが引き続き好調で、韓国、タイや欧米からの客が多く、来客数、売上共に新型コロナウイルス感染症発生前を上回る動きとなっている(東京都)。
		百貨店 (総務担当)	お客様の様子	・気温が低下したことにより、コート、アウターに動きが出て、婦人服を中心に衣料品が好調に推移している。宝飾等、高額品も一部動きを見せているものの、販売数の落ち込みもあり、全体ではマイナスとなっている。
		百貨店 (総務担当)	お客様の様子	・寒暖差はあるものの落ち着いた天候のなかで、引き続き紳士、婦人共にファッション関連商材の動きが良く、客の消費行動は堅調に推移している。お歳暮商戦も良くも悪くもないといった感じで、全体的な基調としては横ばいで推移している(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
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・インバウンドは拡大傾向にある。国内消費も好調だった前年と比べると伸びは緩やかになっているが、依然として高付加価値商材へのニーズは底堅く推移している。一方で、気温の影響がマス向けの冬物商材の動きがやや鈍く、トータルでは横ばいとなっている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上は好調な伸びが続いている。暖かい日が続き来客数も順調に伸びている。食料品では購買客数は減少しているものの、客単価の上昇により売上が伸長している状態が続いている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・インバウンドの影響を受けにくいショッピングセンターを担当しているが、今年の春より前年比110%程度でやや好調に推移している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・引き続きインバウンド需要が堅調である。国内需要も底堅いが、特に大きく変わった内容はない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・最高気温が20度を下回るようになり、伸び悩んでいたコート、ブルゾン、マフラー等の冬物衣料が本格的に動き出し、商品単価も上がり、売上増加に貢献している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・3か月前は、一般消費に著しい伸びがみられていたが、今はやや落ち着いている。代わりにインバウンド消費が目立っている。クリスマスケーキ、おせちなどの予約状況はやや苦戦している（東京都）。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・アパレルは気温の低下とともに動き出し、食料品は必要な物を購入しているため、単価上昇との相乗効果で売上は順調に推移しているが、エステやマッサージなどプラスアルファの支出にはシビアであるため、結果として全体では景気の上向き感はない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・値上げが一巡して、客の方も大分価格に慣れてきたので、何となく戻ってきている感じがしている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・1品単価の上昇に伴い、買上点数の減少や買い控えの傾向が見受けられる。
		スーパー（店長）	それ以外	・来客数は前年並みに推移しており、客単価も前年以上に上がっているものの、買上点数が減少している。売上としては前年を超えているが、客は特に頻度品を中心に価格を見ながら購入している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、単価は前年を超えているものの、買上点数の前年割れが続いている（東京都）。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・客は安くなっている商材を中心に買物をしている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・ここ数か月、来客数が前年を上回ることはない反面、商品価格の値上がりにより、1人当たりの客単価は微増が続いている。客が特売日や特定のお買い得日に買い回りする様子がうかがわれ、特に頻度品については価格に敏感に反応する様子である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候が安定したこともあり、来客数、売上共にほぼ変化はなく、現状維持である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・20度を超える日が続き、例年の秋より気温が高めで推移していることから、飲料を中心とした販売が好調で、売上が底上げされている（東京都）。
		コンビニ（従業員）	来客数の動き	・ここ最近の来客数の動きに特に変わった様子はなく、増えても減ってもいない。大きな経済動向もなければ、客の様子も変わらない。生活に必要な物を必要な分だけ購入していく。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客は必要なものしか買わず、低価格帯の客については厳しい状況で、売出しの効果が出ない。平均以上の価格帯の客は健在で変わらず購入している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・呉服や和装カジュアル事業は、夏の浴衣が好調に推移し、来客数が前年比1.7倍に伸びたものの、9月より低迷している。マーケットにおけるリユースやレンタル志向が影響していることに加え、可処分所得が伸びていないことにより、買い控えをしているものとみられる。一方、ドレス事業は、マーケットの需要回復により伸長しており、インバウンドも全国的に散見できる（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
		衣料品専門店 (役員)	販売量の動き	・11月も気温が高く、冬物衣料の売行きが鈍かった。月末近くになってようやく平年並みの販売量に戻ったものの、単価は上がらない。
		家電量販店(店 長)	お客様の様子	・気温が下がると暖房関連商材が動くことと来客数が増えるために活気は出るが、景況感が良くなっているわけではない。
		家電量販店(店 長)	来客数の動き	・値上がりは少し収まってきたが、まだ来客数は少ない。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売が余り芳しくない。客の来場は大分あるが、なかなか成約に結び付いていない。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新型車の発表があったが、まだ納期に時間が掛かるため、売上には影響しない。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・全体をみると例年と変わらない。販売台数がもう少し伸びると予想していたが、伸びが足りない。
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・新車の売行きについては、半導体が安定してきたので、受注残がはけているが、かといって販売台数が大きく増えているわけでもない。売行きの割には来客数が少なく、来店しても保留する客が多い。そのようなことから、景気は余り変わらない(東京都)。
		乗用車販売店 (営業)	販売量の動き	・販売できる車種が限られているためである。
		その他専門店 [貴金属](統 括)	来客数の動き	・最近数か月、訪日外国人は増加傾向にあるが、来店につながることもなく、身の回りの景気に直接的な変化はない(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	・外国人客を中心に景気が良いが、国内需要は厳しい(東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	来客数の動き	・来客数の動きは2019年比で見た場合、多くが好調に推移している反面、原材料の価格高騰が続いていることが懸念材料である(東京都)。
		高級レストラン (経理担当)	単価の動き	・客単価は3か月前と比べておおむね同水準であり、変わらない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・3か月前と比べて、客の様子をみても余り代わり映えしない。特段単価が良くなっているわけでもない。客から余り窮屈な感じは受けていないし、財布のひもも結構緩い。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・ずっと上向いているかは分からないが、売上をみると、単価が上がってきており、売上も前年やここ数か月と比べて良くなっている。前月比では余り変化がない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・この数か月を比べると、若干来客数が少なくなったような気がする(東京都)。
		旅行代理店(経 営者)	来客数の動き	・電話の問合せや来客数からみて、大分数が増えてきたようで、幾らか景気が上がってきている。
		旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・例年のサイクルで間もなく繁忙期が終わり、閑散期に入っていく。変化はない。
		旅行代理店(営 業担当)	お客様の様子	・数字を見ながら、決算を見ながらという会社が増えている(東京都)。
		旅行代理店(営 業担当)	お客様の様子	・前年と同じ相場感で来店し、金額が違っていることに驚き、旅行代金の上昇を実感する年配客が多い。
		通信会社(社 員)	お客様の様子	・前月に引き続き小口の注文が続き、明るい見通しが続いている(東京都)。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・様々な物価上昇の影響で、月額費用の支出をできるだけ抑えたいという客が増加している。
		通信会社(局 長)	販売量の動き	・全体的には前年同月比でやや伸長しているものの、逆に解約が増えているため、売上の伸びは余り変わらない(東京都)。
		通信会社(経営 企画担当)	お客様の様子	・当月の案件数や受注数に変化はない。年末が控えていることもあり、動きが少し鈍っている(東京都)。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・景気の影響なのか、娯楽に対する費用を客が見直す傾向にある(東京都)。
		通信会社(経理 担当)	単価の動き	・インターネット接続サービスは売れるが、それ以外は、客が契約しているサービスを徐々に減らしているため、売上が落ちている。
		通信会社(経営 企画担当)	販売量の動き	・前月と変わらない(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
		パチンコ店（経営者）	単価の動き	・実質賃金が上がらないためなの、先行きの経済不安からか、客単価が今一つ上がってこない状態が続いている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・売上、客単価を底上げできるようなキャンペーンを行ったが、微増にとどまっている。1.5倍くらいの伸びを期待していたが、そこにも至らず、まだ現場感覚としては厳しい。
		その他レジャー施設〔複合文化施設〕（財務担当）	来客数の動き	・値上げは一巡したが、高止まりしたままである。クリスマスケーキなどが前年と比べて値上がりしている（東京都）。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・暮れに向かって来客数が幾らか増えるのではないが。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子	・3か月前もさほど景気は良くなかったが、今月も変わらず良くない。客の様子も新たな購買に結び付かない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今のところ、新しい案件の話は具体的に入ってきていない。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・3か月前と比較しても業務量に変化はなく、外注費も含めたコストも横ばいで推移している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・コロナ禍以降、仕事の動きが変わってきているようで、大型物件は動いているが、小さな物件はほとんど動きがない（東京都）。
		設計事務所（職員）	それ以外	・どちらかといえば下向きと思うが、売上や発注状況など、数値的には明確な根拠はない（東京都）。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・一時期の建築資材の需要低迷を抜け出し、一旦は例年程度の受注量を維持できる状況になっている（東京都）。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・入店した客でも、非常に考え方は慎重で、結論を出して契約をするまで時間が掛かっている。また、契約した物についても、慎重に選んでおり、できるだけリーズナブルな価格の商材にシフトしているような気がする。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・少し動きが良くなったかと思っていたが、ここにきてまた商材が入ってこなくなっている。例えば、ケーブル等が滞っているという話を聞いて見積りをやり直したりするなど、現場が止まってしまうような状況が発生している（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・今月は来客数が減っている。平日は特に少ない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・オーバーツーリズムという現象なのか、出掛ける人が多くなり、地元での消費が少し減速しているように感じる。
		一般小売店〔傘〕（店長）	来客数の動き	・来客数が大きく減っている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・前月は一時的に数字が落ち込み心配したが、今月は若干戻した感がある。ただし、3か月前と比較した場合の伸び率は5%程度低下している。11月はお歳暮の受注が増加する時期であり、大型店舗の閉店により来客数、売上共に伸びているものの、予想より動きが鈍い。インバウンドは堅調で、アジア系の旅行者が多く、化粧品等の動きが良い（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・前月、気温の影響で動きの鈍かった冬物商材の回復を期待していたものの、マイナスを取り返すまでには至っていない。また、今月から始まったお歳暮ギフトも動きが鈍く、物価上昇の影響も大きいようである。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・物価高による影響を受けている（東京都）。
		百貨店（管理担当）	来客数の動き	・11月からお歳暮ギフトがスタートしたが、来客数、販売額共に前年を下回っている（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・改装した1店舗が非常に高い数字を上げているため、数字上はそれほど変わらないが、他の店舗が余り良くない。全体としては3か月前より若干落ちている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・競合店ができた影響がかなり大きく、少々マイナスが出ている（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
		スーパー（店員）	来客数の動き	・客の流れは、特売日やポイントデーなどには集中するものの、それ以外は減ってしまい、まだ節約志向がみられる。また、必要以上の物は買わない（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・年末の消費に備えて節約志向が高まっているようで、必要な物だけを購入するため販売点数が落ち込んでいる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は前年比103%と多少伸びているが、客単価が大きく割っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・絶対数として販売量が落ちている。来客数も当然落ちている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当社はコンビニエンスストアを数店舗経営している。物価が上昇し、商材の価格も上がっているため、客単価は上がっているが、来客数は逆に前年同月比で3%程度落ちている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数が前年比90%程度になっている。客単価は前年より若干アップしているものの、全体の売上アップにはつながっていない。総合的に景気はやや悪くなっている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・上向きに思えた景気だったが、天候不順も重なり、明らかに消費が落ち込んでいる（東京都）。
		衣料品専門店（従業員）	お客様の様子	・物価の上昇などで家計の負担が増えていることから、客の反応が余り良くない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・来客数が良くない。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・賃金もまだ上がらず、景気も良くならず、皆が消費を控えている。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・客の購買点数が明らかに落ちている。ただし、単価は上がっているため、売上は購買点数ほど落ちてはいない。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（団体役員）	販売量の動き	・ガソリン代等が高いイメージがあるためか、定額、定量給油が増えている（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・全国旅行支援が終了し、申込みが減ってきている（東京都）。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年の夏は非常に暑かったため、3か月前は客の動きがかなりあり、利用が多かった。秋になり、気温が落ち着いたこともあり、3か月前と比べたら今は悪くなっている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間営業しているが、特別上向いてはいない。むしろ午前中などは夏場に比べて落ち込んでいる（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・入出は相変わらずなく、乗客はほとんどいない。タクシーの稼働も増えてきていて、夏場のような車両不足にはなっていない。11月20日に運賃改定があったので、繁忙期がどうなるか分からない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・商談案件はあるが、検討中が続いており、受注まで至っていない状況が続いている（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・来客数が前年同月比92%と良くない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今年の夏は、入場者数が減っても仕方がないほど酷暑の期間が長かったが、夏が終わっても、平日の高齢者利用が回復していない。ゴルフに戻ってこないのは、コロナ禍が終わり、旅行など別の行楽を楽しむ人、その逆にエネルギー価格や物価の上昇等でゴルフを控えざるを得ない人、両方の原因があるのではないかと。
		ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・11月に入り、季節要因から稼働率は高止まりが続いている。来場の中心は会員であり、プレー費が高額なビジターは落ち込んでいる。物価上昇から生活防衛を意識する動きも見られ、レストランにおいては高価格帯商材の販売低迷の傾向がみられる。肥料薬剤は円安等の影響で価格が高止まりしており、水道光熱費を始め営業費用の全般的な高騰が続いているが、固定費の回収は容易ではない。

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
		その他レジャー施設 [ボウリング場] (従業員)	単価の動き	・夜の客に変化はないが、土日祝日のファミリー層の単価が下がってきている (東京都)。
		その他レジャー施設 [映画] (営業担当)	来客数の動き	・売れる物と売れない物との2極化が激しくなっており、商売としてのリスクが高くなっている (東京都)。
		設計事務所 (所長)	単価の動き	・物価の上昇により建築等の設計をしにくくなっている。建築資材の値上がりがなかなか止まらず、工事発注が決まらない状況である。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3か月前と比べて受注量が落ちている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・当社の扱っている新築売りアパートへの客の反響が少ない。地価の高止まり、建築コストの上昇で利回りが下がっていることも影響している。
	×	一般小売店 [食料雑貨] (経営者)	お客様の様子	・人件費、原材料、水道光熱費等の上昇分を価格に転嫁できない。
	×	一般小売店 [生花] (店員)	販売量の動き	・3か月前の7～8月頃はお盆やお彼岸があったのでまだ良かったが、11月は何もなかったため、本当に厳しい (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の約50%となり、3か月前と比べても約33%落ちてしまい、過去最低の販売量を更新し、悪くなっている。こどもエコすまいる支援事業の補助金申請額が予算上限に達したため受付終了になり、客もしばらく様子見という気持ちになってしまっているのではないかと。
企業 動向 関連 (南関東)		*	*	*
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・大口の注文が続けて入り、売上が伸びているが、店頭での売上は低いままである。
		出版・印刷・同関連産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量は例年同時期と比べると減っているものの、3か月前よりは増えている (東京都)。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・円安の影響で輸出が徐々に活発になってきたことと、設備機器のリニューアル特需で、受注が増えている (東京都)。
		輸送用機械器具製造業 (総務担当)	取引先の様子	・自動車メーカーは受注残を減らすべく増産を続けており、好調である。
		不動産業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・インバウンド観光客が増えており、ホテルの宿泊需要は順調に推移する (東京都)。
		不動産業 (総務担当)	取引先の様子	・コロナ禍で賃料減額要請に応じていた店舗テナントに、ようやく減額前の賃料水準に戻すことに応じてもらえるようになった (東京都)。
		税理士	取引先の様子	・旅行で羽田空港へ行った際の入出の多さに新型コロナウイルス感染症発生前のにぎわいを感じた。沖縄への旅だったが、建設中の大型商業施設では、開業前の従業員の獲得に早くも取り掛かり、時給2000円から募集を行っている。近隣の業者も従業員の安定のため賃上げをする必要を実感しているとのことである。
		その他サービス業 [警備] (経営者)	取引先の様子	・例年以上にイベント警備等が増えて、売上が増加している。
		その他サービス業 [ソフト開発] (経営者)	それ以外	・外国人観光客の増加でどこに行っても人が多く、景気の下支えになる (東京都)。
		出版・印刷・同関連産業 (経営者)	それ以外	・受注率は多少なりとも動きがあるように感じるが、まだ本格的ではなく、動きは鈍い。
		プラスチック製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・円安による化粧品容器の国内生産回帰の話は聞かれるようになったが、まだ具現化にはハードルが高く、売上は一進一退である。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先において、当社が得意とする分野の発注計画がないので景気は変わらないが、当社の事業内容と全く関連のない周辺企業は忙しそうである。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量の多い会社と少ない会社が混在している状況に変わりはないが、全体的に少しずつ増加傾向になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・半導体製品の大口価格、特に当社が開発、製造している製品群の価格が、少しずつではあるものの上昇しているが、現時点では景気に影響を与えるには至っていない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・高止まりしている不動産物件が動かなくなっている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量の変動は多少あるが、燃料費、原材料の価格高騰によりかなり厳しい。
		輸送業（経営者）	それ以外	・燃料価格が3か月前より1リットル当たり17円下がってきており好材料ではあるが、まだ高値には変わらない。納品先の減少傾向も続いており、現状の改善には至っていない（東京都）。
		輸送業（経理担当）	それ以外	・物流量は少しずつ増えてきているが、慢性的な人手不足で、募集を出しても応募がない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期に入っているが、思った以上に物量が増えないこと、燃料価格の高騰が続いていることから、収益が伸びていない。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・改善傾向にはあるものの、勢いは弱まっている（東京都）。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・物価高や資源価格の高騰の影響で個人消費が落ち込み、企業の業績が停滞しているため、下請企業への発注も踊り場の状態にある。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・秋口にかけて、いずれの業種においても業況改善の兆しがみられていたものの、このところ耳にする取引先、元請先等の情報から、やや先行きに不透明感がみられている。通例であれば、新規取引先等の確保によりこれらのリスクを分散するのが常道だが、それがうまくいくほどの景況感には期待できない。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先の飲食店では外国人客が増えてきている。だからといって大幅に売上が伸びているということもなく、例年と余り変わらない（東京都）。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・当社には大別して2方向の商材があり、一方はやや回復傾向がみられるものの、もう一方では今年度は減少傾向が続いている（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜に近隣駅まで、飲食店もある商店街を歩いて帰るが、外から店内をのぞくと、新型コロナウイルス感染症発生前はいつも満員であった店が、客が戻ってきているとはいいながらもそれほど入っていない。道路沿いの店はどこも週末は8～9割くらい入っているが、平日は入っていない。客が入っていない店ももちろん潰れていく（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・補助金や助成金を活用したい会社が多く見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食、サービス業などで客の財布のひもが固いという声がある。不要不急の物にお金を使わない意識が強くなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・厳しい環境に変わりはない（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年末は繁忙期となるが、現状では予定する案件の引き合いが非常に少なく、厳しい状況である。
		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、名刺印刷などを行っている。店頭売りや法人への納入がある。問屋には実際に受注した分を注文しているので、当店が注文を受けた内容が反映されるが、例月だと15万円くらいの支払であるところ、今月は10万円に満たないくらいしかなかった。会社の設立が受注の1つの動きではあるが、今月は設立印は2本だけで、ほかには正方形の角印が1本と、非常に注文が少ない（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	・このところ受注量、売上共にやや下降気味になっている。動きが全体として悪くなっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・欧州や中国向けが激減している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・人手不足に加えて、物価高騰の影響がある。

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
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・材料の価格高騰により本見積りを出しても中止になったり、設計変更で縮小したりと、なかなか契約着工まで進まない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年を下回り続けている（東京都）。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前より受注が確実に減っている（東京都）。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・私鉄沿線のワンルーム賃貸の空室が増えているようである。駅近の1DKで敷金礼金なし、広告費、2万円分のカードプレゼントと、オーナーは大変である。学生数が減少しているとはいえ、普通の状況ではない（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	・取引先の製造業の工場関係の動きが悪く、受注量が低調している。
	x	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて受注量が10%減少している。特に、半導体装置関係が底の状態である。自動車関係は並である。建設機械関係もマイナス基調で利益が出ない。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・募集が新型コロナウイルス感染症の発生直後から約4倍になっている。正社員募集も増加している（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比11%増加している。人材不足感の強い建設業、貨物運輸、技術サービス業での増加が目立つ。
		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・インフレが進行するなか、客離れを危惧して価格転嫁できない企業、特に飲食業、サービス業は経営破綻するおそれがある。実際、観光エリアでは小規模企業や店舗は繁忙期を終え、廃業しているケースも目立つ。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末の繁忙期もあり、求人数は引き続き多い。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・景気の良い分野、悪い分野があり、結局余り変わらない結果になる（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・サービス業への求職状況に相変わらず増える様子がない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・採用意欲の高まりはなく、求職者数も増加していない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・即戦力となる人材依頼は派遣や人材紹介問わず引き続き好調だが、企業はスキル重視で選ぶ傾向が強く、なかなか成約につながらない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数においては依然として前年比微増での推移となっており、例年の成長率から考えると、景気は良いとはいえない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・自動車メーカーからのエンジニアニーズが高い（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者は多いものの、マッチングする案件が減っている。売手市場ではあるものの、買手はしっかり吟味して採用を行う傾向にあるので、就職できる人とできない人とに2極化している。
		求人情報製作会社（経営者）	求人数の動き	・世の中全体に経済の停滞感がある。相変わらずの人手不足や原材料の価格高騰による閉店、派遣の雇止めも発生している。動き出している事業もあるが、止まった事業もあり、停滞していると感じているのかもしれない（東京都）。
		求人情報誌制作会社（営業）	求人数の動き	・求人動向は年末に向かうにつれて鈍くなってくるが、これは毎年同じ傾向である。したがって、求人数が少なくなること自体は自然なことでもあるが、前年と比較してもそこまで求人数は変わらない。景気が回復傾向にあり、ある程度の求人があった前年同期と同等であり、良くも悪くもないといった印象を受ける。
		求人情報誌制作会社（広報担当）	求職者数の動き	・割と良い状態が変わらず続いている（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業からの求人内容は、以前よりも少し良くなっているような気がする。業種は増えているようだが、人的には余り変わっていない（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
		学校〔大学〕 （就職担当）	求職者数の動き	・求人数は多くあるが、積極的に動いていないとマッチしにくい（東京都）。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・派遣求人数は3か月前比、前年同月比共に下回っている。新規の長期派遣契約者数も3か月前比は上回っているものの、前年同月比では低調である（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が前年同月比で減少している。前月比では若干増加しているものの、前月も前年同月と比べると減少傾向にあり、なかなか伸びてこない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求人数はサービス業、飲食業、宿泊業を中心に増加しているが、求職者が応募に消極的な傾向が見受けられる。足元の求人充足数は前年同月比で減少に転じている（東京都）。
	x	新聞社〔求人広告〕 （担当者）	求人数の動き	・中小企業が多いために顕著なのだろうが、倒産と廃業がまた増え始めている。今回は夜逃げなど、急にいなくなってしまうケースも頻発している。

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)		遊園地（職員）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症の5類移行や旅行機運の高い状況で、当園の新アトラクションのオープンや園内イベントは好調に推移している。
		その他サービス 〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・今月も葬儀の相談や依頼が多く、墓じまいもあった。墓じまいと一緒に檀家抜けの相談も増えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年末に向けて、クリスマスや正月需要の予約品が増加している。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・部品不足の解消に伴い、新車生産制約が緩和され、売上につながっている。行楽等へ自動車で出かける機会が増えてきたことから、整備入庫も増加傾向にある。
		自動車備品販売店 （従業員）	来客数の動き	・朝晩の冷え込みにより、冬季用品等の冬支度のため、来客数が前年を超える状況になっており、客単価も伸びてきている。
		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感染症やインフルエンザの流行の影響はあるものの、客は、集まって飲食することへの抵抗はなくなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症が落ち着いたというか、付き合い方が分かってきた感じで、ようやく長く続いたコロナ禍が終わったような気がしている。居酒屋は危ないところと思われることもあって、元どおりにはなっていないが、徐々に回復している。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客数は3か月前とほぼ変わらずに伸びている。ここ最近では、日本人客に替わり、海外のいわゆるインバウンドが、8月と比べて2倍に増えている。客単価が若干落ちているものの、宿泊客数でカバーしている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・9月に値上げをした影響もあり、10月、11月と良好である。今月も前年比115%くらいで終わりそうである。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・インバウンド、特に、台湾や韓国からの観光客が多く訪れており、好調である。
		住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・中古別荘の売買に、やや動きが出てきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当商店街は、ここ2年ほどで閉店が続き、歯抜けの状態になってしまっている。いろいろな催しを実施すると、よくこれだけの人が出てくると思うほど人出があるが、売買には全く関係がない。催事だけがにぎわっている状況は街全体のことで、困ったものである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・アフターコロナで、観光客を中心に人出はある。ただし、前年実施された観光クーポン効果の反動で、高単価の酒の販売が苦戦している。

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
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・3か月前と比べてさほど変化はない。客の来店動機、目的がはっきりしているように感じている。特選ブランドや紳士関連は前年を大きく上回っている。ブランド品に関しては外国人の購入が多く、インパウンドが多少影響している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数が前年より下がっており、月間レベルでも上昇がみられない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・買上点数は余り変わらないが、商材が若干値上がりしている分、来客数が減っているため、差引きではそれほどプラスになっていない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・今月前半は、比較的気温が高く推移していたので、以前のように売上が伸びている。催事が通常どおり行われるようになってきたので、売上自体は前年と比べれば良くなっている。ただし、流れとしては余り変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客から聞いた話では、暑さから一転して急に寒くなり、冬支度が間に合わず、我慢してそのまま着込んでいるとのことである。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年割れが続いている。市場に変化がなく、来客数増加は見込めない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車両販売は今月も低迷し、整備部門とスタッドレスタイヤ等の冬物用品販売で補っている。
		その他専門店〔酒〕（店長）	お客様の様子	・全般的に外食の回数が少なくなっている様子がうかがえる。飲食店ではスタッフが足りないこともあるが、夜遅くまで営業していない状況は今も継続中である。また、諸物価が上がっている。酒の単価自体も上がっているが、まだそこまで全体的には影響はない。客の注文本数は単価が上がった分、若干減っている部分もあるものの、全体的には余り変わっていない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・予約は好調だが、フリーの客足は少ない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前と微増の動きは変わらない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・あつという間の1か月である。客の動きから、変わらないと回答したが、本当に地方は大変である。何とかしてほしい。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・旅行需要の増加は継続している。個人消費は好調で、旅行意欲も高い様子である。団体旅行についても受注は増加傾向であるが、新型コロナウイルス感染症発生前の2019年までには至らない状況も変わらない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・特段、売上が向上する材料は見当たらない。最近再び節約志向が高まりつつあり、スマホや通信用料が少しでも安いキャリアへの乗換えの動きが目立つ。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・業界は衰退期だが、当社では戦略転換及び業態創造を行ったことにより事業が成長しているため、変わりはない。
		ゴルフ場（副支配人）	お客様の様子	・ハイシーズンなので来場者は多いものの、来場者の多い平日はプレー代を安く設定している。こうした対応がなければ来場者は減っていたと考えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・さすがにコロナ禍が続いているとは思えないが、街の出入は絶えて久しい。催事には多少人だかりもできるものの、買物客にならないのは当店の責任だけだろうか。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・人の動きや商材の動きは共に悪い。ほとんどの物が値上がりをしているなかで、ボーナスの話題が聞こえてこない。消費意欲がみえてこない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・既存店の来客数は安定して微増しているものの、単価上昇が一巡しつつあるため、伸び率に影はある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・前年比で売上は25.3%減少で、乗客数は27%減少となっている。10月も25日時点で同様だったが、最終的には売上100%で着地したので、11月はどうなるか。12月も弁当の予約は入っている。1月2日には、今まで受注のなかった地区からの注文を受けている。近隣大型店のスーパーに16時ごろ行くと、既に商材に値引きシールが貼られていた。店側が早めに売りたいのか、別日の18時ごろにも再度行ったが、半額の値引きシールが貼ってあっても、必要でない物は買わないのか、主婦層は買っていないが、私は買ってしまった。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夏の繁忙期を過ぎたので、来客数の減少はある。商材も飲料や冷凍品等は売れなくなっている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・例年、秋は紅葉目当ての団体旅行が多い時期だが、アフターコロナのライフスタイルの変化があるのか、団体旅行需要が回復してこない。前年は全国旅行支援があったので、団体旅行がない分を補完できていたが、今年はその需要がない分、売上が減っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症の5類移行後の活発な人の動きが、夏以降徐々に落ち着いてきている。団体、法人利用はある程度安定しているが、個人の動きが日ごとに落ちている。平日の利用は大幅に減少し、今までの程度は活況だった週末も、来客数が減少している。
		その他レジャー施設 [ポウリング場]（経営者）	来客数の動き	・企業や団体の予約は入っているが、思ったほどは伸びていない。ファミリー層も同様である。インフルエンザの流行も一因ではないか。
		設計事務所（職員）	来客数の動き	・完了した物件もあり、落ち着いてきている。
	x	コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・近隣製造業者から、売上実績が過去最低と聞いている。また、近隣の飲食店では、21時閉店が20時閉店に変わっている。
企業 動向 関連 (甲信越)		-	-	-
		その他製造業 [宝石・貴金属]（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月は旅行シーズンということもあり集客が心配されたが、どの催事も前年並みの来場者数を得ることができている。売上についても、購入客数は減少したものの、売上単価は10%ほどアップし、前年並みを確保している。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・国産のボジョレーヌーヴォーは各メーカー共に前年よりは伸びているが、10月からの酒税増税や諸物価の上昇もあって、今後も厳しい経営を迫られそうである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来年の季節商材対応はあるものの、店頭販売品の受注は少ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関係は製造を海外に移行するとのことで、引上げとなってしまった。その一方で、受注が取れた製品もある。ただし、製造コストが上がっているため、利益が出るか危ういところではある。
		電気機械器具製造業（従業員）	競争相手の様子	・関東では非常に受注が多いと聞いているが、当地では時折、問合せがある程度で、余り変化はない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・資材関係は高値で落ち着いている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業は海外需要の減少により、電子部品の生産面で弱い動きが続いている。非製造業は物価上昇により大型店等の名目上の販売額は伸びているが、足元では物価上昇への警戒感から消費マインドが悪化し始めている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・国内外の観光客が増加し、平日や休日の観光業は活発化している。ただし、物価高騰に伴い、食品や物品の購入は控えている。
		食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・値上げはしないと公言していた同業者の最大手がとうとう価格を上げてきた。値上げしないのは、到底無理な話である。最大手の値上げは影響があり、県内の同業者も値上げをしている。
	x	*	*	*
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		-	-	-
(甲信越)		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・案件は変わらないものの、条件が厳しく適任者がいないため、困っている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新型コロナウイルス感染症5類移行後の環境や人々の行動変化を反映して、夜の飲食復活に伴う酒の卸売業や観光業、大人数の宴会を期待するホテル、清掃業、警備業等の業種で求人は増加している。一方、原材料費等、諸物価の上昇により、食料品を始めとした製造業等では求人の減少傾向が続いていることから、全般的に景気が上向いているという印象は薄い。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・半導体や食品製造等の企業では、生産増強の問合せなどを受けるものの、対応する人員が確保できず、売上の増加につながらないという声がある。一方で、衣料品製造等は受注が回復しないと聞いている。賃上げと労働時間の兼ね合いから、従業員の就業時間に影響を与える状況も確認している。
		*	*	*
	x	-	-	-

6. 東海(地域別調査機関:三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社)

(- : 回答が存在しない、* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	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)		一般小売店[土産] (経営者)	来客数の動き	・全国旅行支援などの観光支援策がほぼ終わったなかで、地域も新型コロナウイルス感染症発生前の姿を取り戻しつつある。特に観光バスでの団体客の回復が目立ち、あと一息という状況である。
		コンビニ(企画担当)	販売量の動き	・全体的に前年の売上を上回る状況が続いている。特に旅行者やインバウンドの利用が多い店舗は、大きく改善している。
		観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・好調な宿泊部門に加え、料飲部門の受注が増えた。特に宴会部門の集客が好調である。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・宿泊は、外国人旅行者が増加しているが、出張者の戻りは100%ではない。レストランは夜の動きが弱い。宴会は戻ってきている。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・海外のハイブランドに対するニーズが引き続き強く、単価を大きく押し上げている。中国からの旅客便の増加などもあって、店内で中国語が聞こえるようになり、少しずつではあるが中国からのインバウンドが戻りつつある。気候の影響としては、秋物衣料や雑貨は高温が続いたため需要が乏しく売上が厳しいが、急に寒くなったこともあり、冬物衣料が動き始めている。
		百貨店(営業企画担当)	単価の動き	・来客数は増えている。原材料値上げ等の影響で単価も上昇している。
		スーパー(販売担当)	販売量の動き	・今月に入ってから例年どおりの寒さが到来し、季節商材を中心に販売量の動きが良くなった。消費者の諦めもあるのか、商品価格の値上げはそれほど売上減少にはつながっていない。必要な物を購入している様子である。
		スーパー(販売担当)	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症発生前より家族連れの来客が増えた。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数は増加傾向で、3か月前と比較すると来客数は右肩上がりである。ただし、飽くまでも微増にとどまるレベルである。
		コンビニ(店員)	販売量の動き	・今月は中華まんの低額セールを2回実施したり、新商品のから揚げの売上が好調であった。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・気温が下がり防寒用品を求める客が増加し、同時に作業用備品の販売も増加しており、地域の景気が良くなっている。来客数は10%弱上昇している。
		衣料品専門店 (売場担当)	販売量の動き	・気候に左右されるため、寒くなるとスーツの販売量は増える。スーツだけでなくアウター等の暖かい物を求める客が多くなってきた。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・前月よりは下がったが、3か月前と比べると需要は増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピング センター] (経 理担当)	来客数の動き	・来客数は安定基調だが、物価高騰の影響は引き続き 受けている。購買にまでつながっていない部分があ る。
		高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・来客数は、前年や新型コロナウイルス感染症発生前 の水準を超えている。業態や個々の店舗によっては、 厳しいところもある。
		一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・忘年会シーズンに向けて、たくさんの予約が入って いる。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べると気候が良くなり、秋の行楽シー ズンだったこともあって、宿泊客は団体客を中心に 20%から25%増加している。新型コロナウイルス感 染症発生前に戻ったような需要の底堅さがある。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・訪日外国人の増加に伴う宿泊増加、法人客の宴会利 用増加などで好調に推移している。
		旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・年末や春休みでの海外旅行の予約がようやく入るよ うになった。ソウルのような近場なら、行きたいと思 えば1週間前の予約でも我慢せずに行けるようにな り、海外旅行に魅力を感じる客層にはようやくコロナ 禍が明けたようにみえる。2024年には円安と燃油料が 少し緩和し、さらに家族海外旅行も復活するよう期待 している。
		旅行代理店(営 業担当)	販売量の動き	・団体旅行は9月から徐々に増え始め、10~11月の2 か月間に集中した。受入れ側のバスや宿泊施設等が飽 和状態で、一部は予約が取れず12月以降へ誘導する状 況であった。
		旅行代理店(営 業担当)	お客様の様子	・秋の行楽シーズンはピークを過ぎたが、個人旅行、 団体旅行共に利用者が大変多く、完全に新型コロナウ イルス感染症発生前の状況に戻った。3年間我慢した 反動で、特に団体旅行を実施する企業や組織が多く あった。
		ゴルフ場(支配 人)	来客数の動き	・今月はゴルフシーズンでもあり、天候にも恵まれ入 場者は順調に推移している。ほぼ前年並みの入場者数 だが、3か月前と比べるとやや良くなっている。
		美顔美容室(経 営者)	販売量の動き	・新商品のキャンペーンが始まっており、該当商品の 売上が好調である。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・余り動きが良くない。新型コロナウイルス感染症の 影響があるのか、停滞した状況がずっと続いている。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・来客数、販売量に関しては高止まり状態である。週 末は人が多すぎて、かえって購買の障害になってい る。売上を上げるには客単価の上昇が必要だが、客単 価は相変わらず低い。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・客からは、良くも悪くもならないという声を聞く。
		商店街(代表 者)	それ以外	・仕入価格や燃料等の経費が上昇し続けている。イン ボイス制度の事務負担費用もかさみ、利益がほとんど 出ない状況である。
		一般小売店[高 級精肉](常勤 監査役)	販売量の動き	・ボーナスが期待でき、高級ギフトが売れている。
		一般小売店[結 納品](経営 者)	販売量の動き	・例年11月は非常に悪いが、今年は輪を掛けて悪い。
		一般小売店[贈 答品](経営 者)	お客様の様子	・お歳暮の早期受付が始まったが、物価高の影響で商 品の価格が上がっていることもあり、個人・法人客の 注文数は前年より増えていない。節約志向が強くなっ ていて財布のひもは固い。ただし、贈答品でなく自家 需要は増加している。
		一般小売店[酒 類](経営者)	来客数の動き	・連休があると、その前後は飲食店への来客数が減少 する。
		一般小売店[生 活用品](販売 担当)	販売量の動き	・行楽シーズンになり人出は増えているが、買い控え は継続している。
		一般小売店[書 店](営業担 当)	販売量の動き	・年度末の予算消化が始まりつつあるが、引き続き円 安の影響には改善がみられる。

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
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・引き続き催事やレストラン部門の売上は好調に推移しているが、気温が平年より高い日が多かったため、衣料品の売行きはやや低調である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・引き続き来客数は前年を上回っているが、客単価が下がってきている。以前と比べて物販のニーズが下がって、旅行などのコト消費に向かっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は前年を上回っているが、新型コロナウイルス感染症発生前には戻っていない。ただし、物価高もあり客単価は上昇傾向にある。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・行事等により来客数が増えて購入に至ることもあるが、目的買いで終わってしまうことが多い。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・客の購買意欲は高まっており来客数も増加している。しかし、中低価格帯が稼働しているため、客単価がなかなか上がらない。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・平日、土日共に来客数の変化はない。売上が上がっているのは値上げによるため、利益的には厳しい。
		スーパー（店員）	単価の動き	・本格的な寒さが到来し、鍋物関連の白菜や肉などが順調に売上を伸ばした。みかんも売れているが、箱買いではなく必要分だけの袋買いなので、景気は横ばいと感じる。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・来客数、客単価共に大きな変化はみられないが、1品単価は上昇し買上点数は減少している。節約消費を志向しつつ、し好品にも出費するメリハリ消費の傾向が更に進んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・夏から売上、来客数共に好調である。前年11月は全国旅行支援などの施策で好調であったが、今年はそれと同等、若しくは店舗によっては前年を超える売上、来客数になっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比で2割程度増えていたが、増加のペースが落ちてきている。この先、来客数の増加は見込めない。
		コンビニ（商品企画担当）	来客数の動き	・来客数は引き続き横ばいである。若干の単価上昇はみられるものの、来客数の増加に向けた販売促進企画などの充実が必須である。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・売上平均は前年比107%と好調であった。コロナ禍の前年と比べ、今年の春から継続して高い売上を保持している。しかし、物価高と経費増大により利益の捻出は容易ではなく、自社のみならず、小売業界全体にいえることである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ショーウィンドウの商品が前から気になっていたとあって来店した客が、比較的高額商品にもかかわらず購入した。質の高い商品を求める客には、景気に左右される人が少ない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・前月に続き売上は維持している。好調とまではいかないが今までがととても悪かった。急に冷え込みが強くなり、季節要因もあるが、それを除外してもまずまずである。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・3か月前と同様に必要最低限の物しか購入されず、平均単価にも変化がみられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・物価上昇で生活に必要なコストがますます増加しているという声が多く聞かれる。生活に余裕が持てないため今必要な物に購入を絞っている客は、なかなか先を見据えた商談に乗ってくれない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・全体的な動きが良くないが、前月よりはまし程度の印象を受ける。問合せや来客数はそれなりにあったが、販売に結び付いていない。非常に判断が難しいところである。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・9～10月の販売量及び来客数がひどく低調だったため、その頃よりはましになっているが、上向いてきているというほどでもない。3か月前と比べると、余り変わっていない。
		その他専門店【貴金属】（経営者）	来客数の動き	・物価高騰のあおりを受けているのか、来客数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年と比べ客の来店頻度がやや少ない。

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
		その他飲食〔任出し〕（経営者）	お客様の様子	・株価が上昇したり、企業では最高益がみられたりしても、生活実感として景気が良いとはいえない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・多少、旅行需要も増加してきたが、まだ以前のような状況ではない。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・クリスマスの装飾も簡素化の一方でにぎやかさも減るとともに、ターミナル駅前にも繁華街にも空き店舗が目立ち始めてきた。夜の居酒屋でも、繁盛店と全く客が入っていない店が極端である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約数は安定しているものの、新規獲得数が低水準で推移している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・機器の単価に加え、工事費の改定も実施されたなかで小規模案件の受注はある。しかし、大規模の案件となると見積額にも大きな影響が出るため、発注までの判断時間が長くなり、失注又は保留が増えている。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・新規申込みも増加しているが、廃止の申込みも増加している。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・入園者実績は前年同月比73%で、1万8000人弱の減少となっている。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・街中のメイン通りの人通りが依然として少ない。とても景気の良しあしを考えるとこころではない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の声を聞くと休日に出掛ける人もいるが、一方で、物価の上昇で何もできない、食費の値上がりで苦しいという話も多い。景気が良いのか悪いのか判断が付かない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・悪い状態が変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・横ばいで、大きな変化はみられない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・コロナ禍であった前年をはるかに下回っている。回復する傾向がみられない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	来客数の動き	・閑散期のこの時期は来客数が上がらないため、何とか繁忙期に向けて体制を整えている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・じわじわと来客数、販売量共に落ちてきていることを実感している。必要な物だけ購入する客が増えている。
		百貨店（売場主任）	それ以外	・メーカーが余り製造をしないのか、製品のサイズがそろっていない。メーカー在庫よりも、取扱のある他店舗から客注として取り寄せる場合が多い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・11月に入っても気温が高い日が続いていたことで、例年なら売れている鍋用食材等、寒くなると売れる商品の動きが鈍く、買上点数が落ちた。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・値上げ自体はある程度受け入れられて、売上金額では100%を超えているが数量では90%台前半が続き、競合他社と比較しても苦戦している。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・11月中旬まで暖かく、夜でも出足が好調だったが、ここ最近は寒くなり、18時頃のにぎわいが無い。
		スーパー（総務）	販売量の動き	・全ての物が価格高騰し、販売量が増えない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年の値上げラッシュから一回りし、値上げへの抵抗も出ており、客単価が前年を下回った。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・11月は日によって寒暖差が激しく、飲料の売上が振るわなかった。全体の売上も5%減少となり苦戦した。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・夜間帯の来客数が減少している。客単価も節約傾向が強くみられるほど低下している。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・買換えが中心だが、余り高価な商品は選ばれない。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・今月はダイレクトメールセールを行っているが、大型商材が売れず客単価が低い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車を注文しても納期が掛かる上に改良を控えている車種も多く、多くの車が注文できなくなっている。買いたくても買えない、売りたいくても売れない状況が続いている。

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
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・客単価が伸びず、客の来店回数も減っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客は収入が伸び悩んでいるようで、来店回数が減ってきている。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	販売量の動き	・今年春頃までは、賃上げの気運もあり値上げも受け入れられていたが、夏以降の値上げは売上数量への影響が大きく、販売量が前年比10%程度減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1日を通してタクシーの利用客が減っている。インバウンドも少ない。年末前の自主的な自粛行動と考える。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客の動きが少し悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夏頃は出足が良くなってきて、そのまま上向いていくとみられたが、ここ1か月ほどは乗車率が段々と悪くなり、売上が落ち込む日が多い。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客が余り来ない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・円安の影響か、昨今の物価高で光熱費やガソリン代など全てが上がっているため、客の財布のひもが固い。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・コスト的には非効率な注文住宅から、ローコスト化ができる分譲住宅への取組が増えてきた。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・施主との打合せは増えてきたが、物価高によるブレーキが掛かり、受注には時間が掛かる。経済の回復が進まず、この先が心配である。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比95%を上回る月がない。
	×	美容室（経営者）	それ以外	・今月も天候が不順だったので、出足も悪かった。
	×	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・物価の上昇で生活費に金が掛かり、住宅購入には大きな負担が申し掛かっている。なかなか住宅が購入できない状況である。
企業動向関連		-	-	-
(東海)		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・季節的な青果物関連の出荷が始まり、他の物流も多少は多くなり、受注量、販売量共に増加している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米自動車向けの設備投資は、円安で現地での価格が下がっていることもあり、引き合い、問合せ共に増えている。
		金融業（従業員）	それ以外	・ブラックフライデーや年末商戦に向け、日常の様子も活気付いている。外国人観光人の出入りも活発であり、景気は良くなっている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・円安の動きはあるものの、インバウンドなどにはそれが良い方向に作用し、比較的景気は良い。自動車産業においてもさほど低迷感はなく、例年と比べて生産が活発で忙しい状況が続いている。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年同様に晴れの日が多く、また、新型コロナウイルス感染症についての不安は更に減少していることから、前月同様に外出や遠出をする人が増加傾向にあり、今月の売上は前年を上回る状況となっている。
		公認会計士	取引先の様子	・売上と営業利益に着目すると、特に自動車産業など製造業の回復がみられる。要因としては半導体不足が落ち着き、製造が増えたことがある。また、円安によって輸出産業も回復傾向にある。非製造業についてもインバウンドなどの効果があり、観光産業及び主要都市の飲食業は回復傾向である。
		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	・周りで廃業する企業が散見される。企業継承はかなり難しく、当社にも前年に続き2件目のM&Aの相談が来ている。景気はまだら模様が続いているが、当社においてはまずまず案件が入っている。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・レストランや会合の弁当を予約しようとする、予約が一杯で対応できないというケースが多く、50%程度の確率で断られている。アフターコロナのイベントや会食の復活は明らかで、コミュニケーションが増えている状況から、良好な景気が継続している。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・引き続き受注状況は悪くない、という意味では変わらないが、利益確保や納期をめぐる混乱などが懸念される。

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
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の効果もあるものの、全体的にはほとんど余り変わらない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症が収まって、消費が活発化しつつある。他方で物価の上昇など消費を抑える状況も発生しているため、先行きが不透明になっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、生産量共に前月比でマイナスである。微減ではあるが減少傾向にある。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・客先の生産計画、3か月前と余り変わっていない。
		輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・値上げはいまだに続いており、減税もどうなるか分からない。ガソリン税の減税が確定しても、安心材料にはならない。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・作業や工事の受注はあり、見積依頼もある。ただし、前年度に決まった予算の範囲では、材料の価格高騰により部品等が入手困難なこともあるため、一概に景気が上向きとは判断できない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内においては生活必需品を中心とした消費財、建築関連を中心とした生産財共に物量の低迷が続いている。国際物流においては日中間の物量に回復の兆しがみえない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事の受注量は、総量としては増加傾向にあるが、大口の案件は以前ほどではなく、細かい案件が増えた印象を受ける。年度末まではこのままの状態が続く見込みである。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・企業間物流が鈍化傾向にある。一部企業では回復傾向にあるものの、輸送物量は前年並みである。その一方で、人材は物流の2024年問題で採用難になっている。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・同業他社から、荷物の量が低迷しており四苦八苦しているという話を聞く。特に燃料費の値上がりや、いろいろなところで経費のしわ寄せがきているとか、物流の2024年問題でドライバー不足が解決できない、という声が多い。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・食費の高騰による買い控えや実質賃金の減少など市民生活の実況が、景気の下降にもかなり影響を及ぼしている。
		通信業（法人営業担当）	受注量や販売量の動き	・公共事業は新年度の予算化申請時期であり、たくさん提案を実施するものの、採用される気配はない。法人の投資控えと公共の予算不足は相変わらずで、打開策もない様子である。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・特に中小・零細企業では、仕入価格の上昇を販売価格に転嫁できておらず、粗利の低下が顕著である。そのような状況では、社員の給与も上げることが難しい。当面、現状の景気が続く。
		不動産業（開発担当）	受注価格や販売価格の動き	・前月同様に工事費価格が高止まりするなかで、住宅分譲については販売状況が芳しくないため、価格転嫁ができていない状況である。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告受注量は全体的に微増しているが、物価高騰により客の購買意欲は積極的とは言い難い。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・最低賃金の改定については、以前ほど支払が苦しいといった声は聞かれなかった。売上、利益共にさほど伸びた顧問先はなく、逆に落ち込んでいるところも見当たらない。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・多方面にわたり商品やサービスの値上げが続き、消費者の購買意欲は明らかに減退している。
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・一部製品のOEM製造を委託する同業社が、受注量減少により来春まで週休3日体制になってしまった。また、一部の汎用的な緻密質セラミックの需要が半年ほど前から冷え込んだままである。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に伸び悩んでいる。通常10～12月は年間でも通常月より販売量が1割ほど多くなるが、今年は横ばいから僅かに減少傾向にあり、例年と比べると15%ほど落ちている。

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
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・9～10月は来場、成約共に例年並みで良かったが、11月は来場者数が激減し、成約も予定を下回った。年末に近づくとも毎年動きが悪くなるため仕方がない。
		通信業（総務担当）	それ以外	・賃上げがなく収入は現状維持であるが、食品・燃料類を中心に物価は上がり続けている。購買力が低下して心に余裕がなくなると、何かを新規に購入する気になれない。
		行政書士	それ以外	・経営者の高齢化により、適当な後継者がなく運転手不足もあって廃業を決め、役所に廃業届を提出するケースがみられる。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量が減少している。引き合いも減少している。
	×	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・用紙代が値上がりした影響で折込広告の製造コストが上がり、折込広告の出稿量が減っている。今まで1週間で2回入っていたものが1回になったり、今まで見開きで入っていたものが一枚ものにサイズダウンしている。
雇用 関連 (東海)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・10月以降求人への応募件数が増加しており、個々の求職者を見ても非常に積極的に転職活動を進めている印象を受ける。ただ、求人企業の選考目線が数か月前より非常に高くなり、人材紹介の成約件数は増えていない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・年末が近づくにつれて、コロナ禍で3年間中止となっていた会合や会議、イベントが以前の規模で実施されるようになってきた。それに伴い、3か月前に比べると多少良くなった。
		職業安定所（雇用開発担当）	周辺企業の様子	・産業によって違いはあるが、全般的に業況は上向きである。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・余り変わらない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・引き続き各社からの技術系求人数は過多であり、当社を含めて採用熱が高い状態が続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・引き続き物価高が続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・3か月前との比較では、求人は高止まりで変化ないが、求職者が引き続き不足しており、採用数は横ばいから減少傾向にある。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・国内自動車販売は前年比プラスで回復基調にある。大手自動車メーカーがけん引し、他の自動車メーカー社も前年並みの需要へ回復しているが、苦戦しているところもある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・景気が向上く材料が思い当たらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率はほとんど変わらないが、新規求人数は増加した。特に、道路旅客運送業、飲食業、福祉事業において増加がみられた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比で、求人数は物価や燃料費の高騰などから製造業を中心にほとんどの業種で減少傾向が続く。一方で、求職者数は緩やかな増加傾向が続いており、この状況が長期化している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業では、受注が増えて生産量は回復しているものの、原材料やエネルギー資源の価格高騰により利益を圧迫している。今後、商品へ価格転嫁していく必要がある。人材派遣会社では、大手企業の人材不足により派遣依頼が急増しているが、大企業の人件費抑制を受け、利益は増加していない。産業にかかわらず、当面、原材料の価格高騰が経営を圧迫する。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・求人募集は高位安定しており、時季としても景況感悪くはないが前年ほどの決定数の伸長はみられない。利益への影響などに鑑み募集停止に至る企業も出ている。
	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・物価高の影響により各所で利益率の低下が浮き彫りとなっている。最低賃金こそ上昇しているが、実際に比例して賃上げする企業は、特に中小企業では見当たらない。その結果、生活水準を落とさざるを得ず、景気後退につながっている。	

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
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・有効求人倍率は2か月連続で前年を下回り、新規求人数も4か月連続で前年を下回った。とりわけ建設業、卸売業、小売業の求人数の減少が止まらない。また、求職者のうち65歳以上での新規求職申込件数は前年比で3割増加、職業相談件数は4割増加しており、物価高などが高齢者世帯の生活に大きな影響を及ぼしている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が増加傾向にあり、特に在職者・無業者数での増加が顕著であることから、就職活動を活発化せざるを得ない状況とみられる。
	x	-	-	-

7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月も引き続きインバウンド需要を中心に絶好調で、売上全体の20%程度を占めるようになってきている。相変わらず中国からのインバウンドは少なく、米国やオーストラリアからのインバウンドが大半である。売上も新型コロナウイルス感染症発生前より増加している。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・当社も含めて、外食業界全体で2019年を超える売上や来客数になっている。秋の旅行やインバウンド需要の高まりなど、良い条件がそろった状況である。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・旅行会社のツアー関連の予約が絶好調であった。コロナ禍明けの反動により、新型コロナウイルス感染症発生前の同月に対し2倍近い伸びとなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客が大変多くなっている。週末だけではなく平日にも観光客が来ており、夜の街も人出が増え、売上は良くなっている。
		一般小売店〔事務用品〕（店長）	来客数の動き	・季節商材を購入する人が増えている。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・寒さや県の省エネ家電購入支援策による影響でエアコンを中心に商材が動いている。
		自動車備品販売店（役員）	販売量の動き	・11月は冬季用品の販売促進を例年以上に投下したこともあり、スタッドレスタイヤを始め、冬季用品を購入する客の来店が例年のタイミングより早まり、商談待ちが多く発生している。競合他社も同じような動きが見られ、必需品に対しては良い物を購入する傾向が戻ってきている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・値上げにより客単価が上昇した影響が大きい、やや良くなっている。服飾品などの物販における販売量は堅調に推移しており、単価上昇を消費者が受け入れているように見える。外出機会が戻り、需要の回復が継続している。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・全国旅行支援が無くなり、宿泊単価の下落を心配していたが、設定したとおりの単価で予約が取れている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門、宴会部門共にコロナ禍からの回復効果で売上は伸びてきているが、新型コロナウイルス感染症発生前の80%程度の回復にとどまっている。販売価格についてはインバウンド分野では値上がりしていない。宴会部門も値上げについてはなかなか了解してもらえないのが現状である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・新規契約の獲得件数は、3か月前と比較して若干増加している。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・来客数の前年同月比をみると、3か月前と比べて増加傾向にある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・気候の変化が激しく、季節商材の需要が一定しない。ブランド品など比較的高級な物を大事に使う考え方が若い層にも出てきているように見える。
	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・来客数、販売数などここ数か月横ばい、又はやや下降気味である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・11月の売上は引き続き前年及び新型コロナウイルス感染症発生前の2018年の実績を超えている。化粧品やファッション関係が好調に推移している。お歳暮やおせちなどの年末年始需要は前年並みの見込みである。外商売上は富裕層によるラグジュアリーブランドの購買意欲が旺盛で、店全体の売上をけん引している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・物価上昇と賃上げのバランスがまだ悪いと考える。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・会員カードやアプリの分析から、近隣住民の来客数は横ばいであるが、新規の来客数が徐々に増えてきている。店舗からは観光客、レジャー客の増加が顕著であるとの報告がある。
		スーパー（経営企画）	来客数の動き	・価格上昇で買上点数が下がるなか、来客数には改善傾向がみられる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候不順のため秋冬商材の動きが今一つである。消費者は慎重に買物をしている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・アパレル衣料の売行きは気候に影響されやすい。残暑や暖冬により売行きが大きく変わるため、一概に景気の判断材料にはなりにくい。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・自動車メーカー側の生産計画により限られた台数で商談に対応しているため、当面の間は販売量が一定の台数で推移する。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・とにかく景気が悪い。物価高や光熱費の値上げなど、いろいろなことが重なり、客の財布のひもは固い。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・11月中旬まではまずまずだったが、後半以降は客足が遠のいている。紅葉の季節も余り長続きしなかった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数がやや減少している。しかし、駅前周辺は入店が多く、居酒屋などは連日満員でなかなか入店できないと聞いている。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・問合せ内容に特に変化がない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・継続して通信サービス、放送サービス共に、新規契約件数が前年同期と同様に推移している。
		その他レジャー施設【スポーツクラブ】（総支配人）	お客様の様子	・客の優先順位の上位に健康づくりが入っていない。あえて施設へ来て運動しようという意識がないように見える。身近ないろいろなものが値上がりしており、スポーツクラブの会費に金を使うのは後回しになっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で5%程度ダウンしている状況がここ3か月続いている。8月にカット料金を500円値上げした影響が出てきているのかもしれない。総売上は単価上昇が寄与し、3%程度伸びている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築戸建て住宅については建物の総額は変わらないが、建築資材の高騰により床面積が小さくなっている。リフォームの大型案件も減少している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・建築資材の高騰などで、住宅建築に対する客の意欲がみられない。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・ここ3か月の来客数に変化がない。全く止まっているわけではないが、低空飛行がずっと続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・そこそこの客入りでも、締めてみると売上は満足のいくものではない。客単価が確実に下がっている。飲食店の突然の閉店も最近多い。
		一般小売店【精肉】（店長）	来客数の動き	・景品用途などの動きはまずまずだが、来客数が少ない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・物価高による節約志向が出てきている。物産展では前年まで好調だった単価の高い弁当の動きが鈍ったり、お歳暮では早期割引企画は好調に推移するが、送付件数や高単価なギフトは前年と比べて動きが鈍い。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・暖冬と値上げが重なり、購買行動は非常に慎重である。お買い得品やお買い得な時期を設定し、価格の低さをアピールしても購入しない傾向である。アイテムでは特に衣料品、年代では30～40代の購買が少ない。一方、レストランはどの年代も来店しており、特に昼食時には多くの客が利用している。また、食に関するイベントや催事にはどの年代も多くの客が来店しており、需要が高い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・物価高騰のため、チラシ掲載商品ばかりが売れる。
		スーパー（店舗管理）	お客様の様子	・来客数が確実に減少しており、1週間当たりの買物回数が減少している。ポイント付与のある販売促進日やチラシ投入日のみに客が集中し、その翌日には完全に平常な状態に戻る事が顕著になっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・家電製品は壊れるまで買換えない傾向が強くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・10月にインボイス制度が始まってから客との商談が長くなっている。今後の状況の様子見が多いようで、購入について慎重な様子が見える。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客がタクシーを乗り控える様子が増えてきている。料金が高くなってから、段々と経費がかさむようになったことに気付いたためとみている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量が大幅に減っている。来客数が減っているわけではないが、プランを見直す客が圧倒的に多く、節約傾向が見える。
		パチンコ店（経理）	販売量の動き	・売上を上げるための設備投資ができていない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・土地の売出しや住宅展示会への来場が少なく、販売には時間が掛かりそうである。来場者についても、すぐに住宅を求めるといふより、これから検討していきたいという人が多く、家族構成は親子世帯が増えているように見える。
		x	住関連専門店（役員）	販売量の動き
企業 動向 関連 (北陸)		精密機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・前月はやや落ちていた売上が回復している。
		輸送業（管理会計担当）	受注量や販売量の動き	・物量は戻りつつある。ただし、輸出入の動きは依然として低迷している。運賃改定も徐々にではあるが、成果が現れてきている。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の各業種における売上が回復傾向である。インバウンドを含めた観光客も増加しており、飲食業、宿泊業の売上が増加している。
		税理士（所長）	取引先の様子	・小売業などの一般消費者向けは、物価上昇による節約志向からか、売上確保は厳しい状況が続いているが、企業向けはどの業種もおおむね好調である。ただし、原材料の価格高騰など先行き不透明ななか、できるだけ内部留保を厚くしておきたいという意向が多い。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・中国の日本産水産物輸入禁止問題の影響による輸出の減少を、堅調に推移している国内向け販売がカバーするといった構図が続いている。
		繊維工業（総括）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行により、国内ファッション衣料用途が堅調であることに加え、自動車用途も回復しているなど、受注は引き続き堅調である。一方で、原材料価格の高騰、特に電気料金の値上げが経営に深刻な影響を及ぼしている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は変わらず推移している。
		建設業（経営者）	それ以外	・個人消費が拡大している様子が見受けられない。
		輸送業（経理）	受注量や販売量の動き	・自社で輸送できない場合は外注しているが、その回数や金額が減少している。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・大きな変化はなく、受注量の推移も安定している。
		司法書士	取引先の様子	・不動産関連では売買、商業法人登記関係では営業目的の追加等、新幹線駅周辺での新店舗開業関連の依頼が続いている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・全体的に工作機械業界の受注金額が減少傾向にある。
		x	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者からの情報や問合せなど活発な話が全く聞こえてこず、状況は止まった状態である。
雇用関連	-	-	-	-
(北陸)	-	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の動きは変わらない。求人とのアンマッチが続いている。
	-	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・年末年始に向けUターン就職の希望者を募る求人広告企画を実施予定だが、例年と比べると申込件数が伸びていない。売手市場の情勢からも前年を超える掲載社数を見込んでいたが、現状では難しい。通常の求人広告掲載数は横ばいで推移しており、大きな変化はない。
	-	新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・コスト上昇要因の対応について、各企業が落ち着きをみせたのか、コスト増加が当たり前となり、企業活動の妨げにはなっていないとみている。
	-	民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求人数は増加傾向ながら、対応する求職者数が少ないためマッチングに苦労している。
	-	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・物価上昇や最低賃金の改定に伴い、求人票の賃金額は上昇傾向にあるが、賃金額を大きく上げられない会社も目立つ。少子化による人手不足をにらみ、若い人材を採用したいと考える会社は多いが、採用できていない。
	×	-	-	-

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		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・客は物価の上昇にも慣れてきて、購買の動きも活発になっている。それに伴い、飲食店でも客が増えている。
(近畿)		百貨店（服飾品担当）	来客数の動き	・11月に入り、気温の低下で防寒商材が徐々に動き始めたが、例年よりもかなり暖かい日が多く、販売の増加にはつなげていない。ただし、前月に続き、雑貨や宝飾品の売上が好調に推移し、大幅に前年を上回る形となっている。特に、海外客の増加に伴い、都心店舗の来客数は前年比で120%以上の日が続いている。円安の影響で高額品の売行きが順調に伸びたほか、国内消費も来客数の増加により、食品関連が前年を上回る結果となっている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・11月は個人客、団体客共に、順調な推移となっている。スタッフの人手不足がなければ、もっと客を取り込めていた。来客数は2019年よりも少ないが、宿泊単価の上昇もあり、売上は2019年の水準にかなり近づいている。
		都市型ホテル（フロント）	単価の動き	・11月は宿泊業のトップシーズンであるほか、インバウンドも中国以外はかつてに近い水準にまで回復している。ライブイベントの開催も重なり、国内客の動きも活発になっている。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・当地域は紅葉の季節を迎え、年間で最も忙しい時期となっている。インバウンドの回復もあり、国内外からの客の増加で、客室稼働率も連日ほぼ満室にまで回復した。特に、週末のターミナル駅近辺の飲食店は、ほぼ満席状態となっている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・前月に続き、今月の初旬は来客数の出足が良かったが、中旬以降は急激な気温の変化により、徐々に出足が鈍くなった。インフルエンザの流行に加え、新型コロナウイルス感染症もまだ油断できないという情報の影響が、外出を控える動きが少しみられる。今月の初旬と月末で、来客数が大きく変わっている。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	販売量の動き	・カフェや喫茶、飲食店への販売量が増加している。
		一般小売店〔呉服〕（店員）	お客様の様子	・コロナ禍の収束により、結婚式を行う客が増え、足袋が売れるようになっている。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・気候が良くなって、人の動きが活発になり、商品の動きも良い状況である。

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
		百貨店（売場主任）	競争相手の様子	・来客数はかつての水準には戻らないが、売上は伸びている。特に、海外高級ブランド品が売れている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・当店のような郊外店の売上は、25日までで前年比0.5%減、来客数が2.4%減と苦戦しているが、都心店はインバウンド効果もあって絶好調が続いている。化粧品や雑貨、衣料品の売上が順調に推移しており、客の外出機会の増加がうかがえる。今後、消費者による都心への回帰が一巡すれば、郊外店にも波及してくると予想される。
		百貨店（管理担当）	お客様の様子	・今月後半から冷え込みが厳しくなり、冬物商材が少しずつ動き出している。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・インバウンド売上が、かなり好調に推移している。特に、海外の高級ブランド品や時計が、円安の影響もあって売上を伸ばしている。免税売上も2019年の水準を大幅に上回る状況である。国内客についても、特定の海外ブランド品に対して、今までにないような需要がみられる。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・海外からの観光客の増加が顕著であり、景気全体としては上向きである一方、国内需要は厳しい状況にある。現状は、個人の消費意欲が喚起されているとはいえない。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・店舗への来客数はかつてに近い水準となり、店舗の周辺地域を訪れるインバウンドも、ほぼ以前のピークに戻ったと感じる。インバウンドの購買動向については、化粧品といった特定商品だけでなく、海外特選ブランドの衣料品など、多くのブランドに広がっている。直近では、特に海外富裕層の来店が目立つ傾向にある。
		百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・インバウンドに加え、大阪・関西万博関連のイベントや秋の行楽シーズンで来街者数が増えており、来客数が前年を大きく上回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・衣料品の販売点数の前年比は105%と、久しぶりに前年の実績を上回った。ただし、在阪球団の優勝記念セール之恩恵が大きく、数字だけを見るとやや上向きではあるが、クリアランスセールの影響を除くと、余り変わらない。
		スーパー（企画）	単価の動き	・インフレの動きに見合った昇給が実現していることで、食品小売業では商品単価が上昇し、売上の増加につながっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・様々なイベントが開催され始めたため、販売量は増えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・通勤客や通学客の来店は、かつての水準に完全に戻っている。インバウンド需要も回復しており、来客数の増加傾向が続いている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・来客数は横ばいであるが、平均単価が上昇している。ボーナス支給による影響とみられるが、業界によって支給額に差がある。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売台数が、かつての水準に戻ってきた雰囲気強い。乗り換える時期が来れば、しっかりと乗り換える動きがみられ、以前のような延期が散見される状況ではない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・11月に入り、中型から大型の宴会需要が増えている。単価も低い物に比べて、少し高い方が好まれる。少人数での利用者は横ばいであり、個人店の景気が急激に良くなっているとはいえないが、活気は戻りつつある。繁華街では国内の観光客やインバウンド需要も増えており、街全体では回復に向かっていく。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊客の動きは堅調であるが、飲食関係、特にレストランのディナー客の回復が遅々として進まない。
		都市型ホテル（管理担当）	販売量の動き	・前年比で客室稼働率は約16ポイント上がり、客室単価も約1万円上昇しているなど、好調となっている。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・インバウンドの需要増加が続くなか、国内客の需要も安定している。客室稼働率が上昇するとともに、単価も上昇している。

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
		都市型ホテル (販売促進担当)	来客数の動き	・宿泊数はかつての水準を下回っているが、今年の流れをみても宿泊者数が多く、安定している。レストランはランチの一部がピュウフェ形式であるが、インフルエンザの流行もあり、感染を気にする客がみられる。一方、まだかつての来客数には戻っていないが、宴会は上向き傾向にある。
		旅行代理店(役員)	販売量の動き	・前年は全国旅行支援で良かったため、今年は反動減を懸念していたが、国内旅行、海外旅行共に単価が上昇している。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・総販売数は3か月前よりも落ちているが、代理店別販売シェアをみると、3か月前よりも改善しており、他社には売り勝っている。
		通信会社(役員)	それ以外	・今年度の下期に入り、通信事業者のキャリアショップ運営方針について、手数料の条件が一部で変更となっている。
		その他レジャー [スポーツ施設](業務担当)	来客数の動き	・スポーツの秋が到来したほか、世界大会での日本人選手による好成績、プロ野球の関西ダービーなど、スポーツを楽しむ気運が高まっているため、施設利用者や関連用品の売上の増加が徐々に進んでいる。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・不動産の販売価格や建築価格は高止まりしているが、客の数は微増となっている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・飲食店の売上が前年を上回っている一方、服飾品などの買い回り品の売上は、かつての水準に戻らない状況が続いている。
		一般小売店[事務用品](経営者)	販売量の動き	・全体的に停滞気味であり、投資もできない慎重な景気状況となっている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月は売上目標を達成する見込みである。前半は気温の影響もあり、冬物商材の販売に苦戦したものの、中旬からは回復している。客は少し価格が高くて、価値のある商品は購入する傾向が強い反面、価格が安くても魅力のない品は購入を控えている。その傾向は、より一層強くなっている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・11月前半は気温が高かった影響もあり、インバウンドを除いた国内売上は厳しい状態が続いた。インバウンドについても、月中旬までは動きが少し低調であった。その後、月後半になって気温が低下し、国内売上は復調傾向となったほか、インバウンドも紅葉シーズンの本格化などで、関連売上が回復している。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・今月は在阪球団の優勝セールも一段落し、その反動で来客数が少し減少したため、売上も落ち着いた状況にある。一方、急激な気温の変化により、冬物衣料やマフラー、手袋といった洋品雑貨が好調に推移している。
		百貨店(販促担当)	来客数の動き	・今月も来客数が堅調で、日用品や食品を中心に前年を上回る推移となっている。ただし、大きな動きの変化はなく、ファッション関連は気温要因で月前半は苦戦し、後半は好調となった。インバウンドはそれほど増えておらず、以前からも元々多くないため、街全体としての魅力づくりが必要となっている。
		百貨店(営業推進担当)	来客数の動き	・暖冬の影響で重衣料の動きが鈍く、月前半はニットやコート等の売上が前年比で40%減であったが、後半に盛り返したため、前年比では増加傾向が続く見込みである。
		百貨店(販売推進担当)	来客数の動き	・インバウンドは引き続き好調に推移しているが、地方圏では売上、来客数共にほぼ前年並みにとどまり、お歳暮商戦も苦戦気味である。
		百貨店(マネージャー)	お客様の様子	・全体的にはインバウンド需要の増加で良くなっているが、消費の鍵となる国内の現金客は、節約志向のためか、前年並みの推移となっている。好調分野は化粧品や特選品であり、買上数量は減少しているが、商品価格や客単価の上昇が続いている。その一方、生鮮3品や和洋酒、紳士服は苦戦しているなど、分野によって明暗が分かれている。

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
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・コロナ禍の収束以降、外商客やインバウンドの増加が売上をけん引している。また、最近の気温低下で冬物商材の売行きが堅調であり、売上の増加が続いている。ただし、富裕層を除いた国内客が増えているとはいえ、客との会話からも、相次ぐ値上げのほか、税負担や社会保障負担の増加に対する懸念から、消費に積極的になり切れない雰囲気がある。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・全体的に景気は上向いているが、前年は全国旅行支援のクーポン利用で、県外からも多くの客が来店したため、売上や来客数は前年を下回っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・11月は在阪球団の優勝セールや、気温の低下による追い風があり、売上は大きく伸びた。ただし、売れている商品はセール対象の商品が中心で、商品単価や客単価は低下している。客の買い方をみると、価格優先の傾向が目立ち、定価販売の商品は苦戦している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・物価の上昇に収入の増加が追い付かず、少し良い物を通常の価格で販売しているつもりでも、高いと受け取られている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・商品単価の上昇により、購買頻度や点数が減少する状況に大きな変化はない。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・野菜の価格は少し下がってきたが、まだ高い。他の商品も値上がりしているため、メニューに悩む客が増えている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・直近は大きな変化もなく、安定している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・ブラックフライデーは年末商戦の前しょう戦として定着してきたが、大きな盛り上げには至らず、年末に向けてやや不安が残る。冬物商材も高めの気温の影響で苦戦していたが、ようやく動き始めた。物価の上昇が続くなか、年末年始商戦が盛り上がるかどうか、今後の鍵となる。
		スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・値上げによる購入単価の上昇に対し、予想したほどの来客数の減少はなく、売上は前年の水準を上回る状況が続いている。
		スーパー（企画）	販売量の動き	・インフレによる単価の上昇に伴い、販売量は3か月前から前年割れが続いている。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・コロナ禍以降、客は一度に多くの買物を行うものの、来店頻度が少ないなど、来店を控える傾向が続いていた。ようやく今夏以降、来客数が増加する店が増えるなど、堅調な売上が続いている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数はほぼ横ばいであり、客単価にも変化がないなど、ここ数か月は特に変化がみられない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・近隣の24時間営業のスーパーが閉店し、少し来客数が増えたように感じるが、業績への大きな影響はない。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・特に変化はみられず、客の様子や来客数も安定している。夜間の売上が増え始めたことは、1つの変化と考えられる。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・物価が上がっているため、客の購買意欲が低下している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・近隣に競合店が増えたほか、在阪球団の優勝セールで客足が他業種に流れ、来客数の減少が進んでいる。また、買い控えの動きも目立つ。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・暖冬の影響で暖房器具の動きが鈍く、例年は秋商戦に動く調理家電の売上も、軒並み前年を下回っている。
		乗用車販売店（営業企画）	お客様の様子	・先行きの不透明感が強まり、様子見の動きが増えている。
		乗用車販売店（支店長）	販売量の動き	・商品の単価は高くなっているが、販売量が芳しくない。年末に向けて、様子見の動きがある。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・物価の上昇が続いているため、下がり始めると雰囲気は変わってくる。
		その他専門店【ドラッグストア】（店員）	お客様の様子	・売上は好調であったが、粗利益は減少している。来客数も前年の水準には届かず、今月は月2回、全商品が8%割引となるクーポンを発行し、ポイントサービスを2倍に増やしても、売上は減少している。

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
		その他専門店 [宝飾品] (販売担当)	お客様の様子	・資産価値を重視する宝飾品の購入よりも 旅行や飲食、娯楽といった、後に残らない物に消費が向かっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (経理担当)	販売量の動き	・ガソリンの販売量は前年比で横ばいの推移となっている。今の時期は、夏季の需要と年末年始の需要に挟まれ、元々販売量が伸びない時期であるが、週末を中心としたレジャー需要は根強い。
		その他専門店 [医薬品] (管理担当)	販売量の動き	・気温の変化に伴い、感冒薬などの医薬品の売上は順調に伸びているが、マスク等の衛生、介護用品は減少傾向が続いている。その一方で、食品等の生活必需品は堅調に推移している。月全体では、来客数、買上点数は3か月前と比べて微減であり、客単価や商品単価は微増となっている。
		その他小売 [ショッピングセンター] (総括)	販売量の動き	・売上は前年比で104.8%となっている。物価の上昇や実質賃金の減少で、消費意欲は鈍化傾向にあるが、インバウンドによる消費は好調である。
		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	・マスクなどの注文が落ち着き、衣類の受注量にも変化がない。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・暑くなったり寒くなったりと、気候が安定しないほか、インフルエンザの早期流行による影響で、客足が伸び悩んでいる。
		一般レストラン (企画)	販売量の動き	・前月までは販売量の増加がみられたが、今月に入り、3か月前と同じ水準に戻っている。2019年比では110%以上の水準が維持できているものの、前月よりも5%程度減っている。
		その他飲食 [自動販売機 (飲料)] (管理担当)	販売量の動き	・インバウンドの動きは非常に好調であるが、物価の上昇が生活の圧迫につながっており、景気が上向いているとは思えない。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・コロナ禍による影響が3年間続き、ようやく少し解放されたが、景気にはまだ底力がみられない。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・コロナ禍は収束したが、2019年以前のような、忘年会や新年会の予約は少ない。
		観光型旅館 (経営者)	お客様の様子	・間際予約がよく動いており、かつての水準よりも良くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・朝晩は寒くなってきた影響もあり、タクシーの利用が増えている。
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	・景気は消費者の気分に大きく左右される。世の中の雰囲気として、景気が上向くような話題もないため、良くなる要素がない。
		遊園地 (経営者)	来客数の動き	・前年と比較しても、大きく伸びている実感はない。物価の上昇を含めた現状に、客が良い意味でも悪い意味でも、適応している。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	販売量の動き	・イベントの開催はかつての状況に戻り、活況となっている。ただし、各イベントでの固定費の上昇や、経費の削減によるイベントの縮小など、かつてとは少し状況が変わったと感じる。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設] (企画担当)	販売量の動き	・インバウンドは引き続き好調で、特に韓国からの団体客が多い。一方、中国からのインバウンドにはまだ大きな動きがみられない。
		美容室 (店長)	単価の動き	・新しく販売された商品が、宣伝効果もありよく売れている。結果として客単価は上がっているが、来客数は減っているため、良くも悪くもない状況である。
		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	・有効な経済対策は見当たらず、賃金の上昇もみられない。
		その他住宅 [展示場] (従業員)	単価の動き	・資材価格の高騰に伴う、建築単価の上昇傾向が現在も続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	販売量の動き	・仕事はあるが、それをこなす作業員の数が入り足りない。人材不足が深刻で、あらゆる面でベテランと新人の差が激しく、ベテランに仕事が集中する構図ができている。Z世代といわれる新人層は、並以下の評価とならざるを得ず、戦力としては期待できない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・不動産価格の上昇は継続中で、実需層、特に1次取得者向けの販売現場では動きが停滞している。一部の物件では値引き販売も始まっているが、高価格帯の物件は堅調な販売となっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・寒くなり、冬物衣料に目立った動きが出る時期であるが、来客数が減っている。消費者からも物価の上昇に関する声が多く、販売単価も伸び悩んでいる。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・来客数は3か月前までは増加が続いていたが、10月以降は鈍化傾向にある。特に、9月から11月前半は残暑等で高めの気温となったため、衣料品を中心とした秋冬商材の動きが悪く、来客数も減少傾向であった。加えて、食品や衣料品などの価格上昇もあり、消費も厳しい状況となった。一方、インバウンドは円安傾向もあり、地方都市でも好調な動きとなっている。
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・ドラッグストアや大型商業施設のほか、関東系の食品スーパーといった競合店の出店ラッシュによる影響を受けており、売上の減少が避けられない状況になっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比で2～3%減少しているが、インバウンドを含め、来客数は5%ほど増えている。1人当たりの平均単価が4～5%下がっているため、商品の欠品を減らすために努力していく。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・気温の低い日が多くなり、温かい物は売れ始めているが、まだ冷たい商品ほどは売れていない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響か、全体的に販売量が少ない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・物価の上昇が続くなか、消費マインドの低下で、必要最低限の物しか買わない傾向がある。ぜいたく品の購買意欲は低く、来客数の減少につながっている。
		家電量販店（人事担当）	来客数の動き	・観光などの行楽が好調なこともあり、買換え以外の家電製品の購入は厳しい状況にある。また、物価の上昇で必要最低限の購入に絞られるほか、来客数も前年を割り込んでいる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売価格が前年よりも上がっているため、売上は増えているが、販売数量は減っているため、消費は冷え込んでいる。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・例年11月は閑散期に当たり、来客数や販売額が落ちるが、今年は特に悪いと感じる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・コロナ禍収束後の旅行需要の勢いはなくなったと感じる。また、海外旅行の販売量はかつての4割程度にとどまる。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・物価の上昇により、客の旅行用資金が、生活必需品の購入に充てられるといった話を聞く。これまで年末年始は毎年旅行をしていた客も、今年はやめておくといった声や、宿泊数を減らす動きが出ている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・物価の上昇や、タクシー料金の値上がりで、年末に向けて財布のひもが固くなっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・原材料費や人件費の増加により、利益が圧迫されている。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・競合相手が魅力的なキャンペーンを実施したため、そちらに客が流れている。
		その他レジャー施設〔複合商業施設〕（職員）	お客様の様子	・インバウンド関連が好調に推移し、衣料品の動きも堅調であるが、度重なる値上げによる買い控えの影響が広がっている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・流通在庫が増えつつある。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・新築分譲マンションの販売価格は上昇が続いているが、都心部では価格の上昇に消費者が付いてきている一方、郊外の物件は一部で売行きが鈍化し始めている。
		住宅販売会社（総務担当）	単価の動き	・建築資材価格や人件費の上昇に伴う価格転嫁の影響が、受注面にはっきりと出始めている。

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
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費者の購買意欲が低調で、最低限の消費で我慢している。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・11月は前年比で来客数が1～2割減となり、売上も減少している。
	×	家電量販店（店員）	お客様の様子	・契約後でも、他社の価格の方が安ければ、キャンセルを求められる。これまで見積りの段階で競合に負けることはあったが、契約後はなかった。契約後のキャンセルを普通に求められる状況は、客だけでなく、競合他社の営業体制による影響も大きい。なりふり構わず契約を確保する体制には疑問がある。
	×	住関連専門店（店長）	それ以外	・インボイス制度の導入によって、企業との取引に悪影響が出ている。納税事業者になると諸経費もかさみ、値上げは10%だけでは済まなくなるため、現状は免税事業者のままである。ただし、取引先が負担を避ける傾向は強く、受注までの商談時間が延びているほか、免税事業者というだけで、最初から門前払いのケースが多発しており、非常に商売がやりにくい環境となっている。
	×	通信会社（社員）	販売量の動き	・契約の新規獲得に対し、解約数の増加が止まらず、純増数は大きく減少している。
	×	競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は9383円であったが、今月は8461円に低下している。
企業 動向 関連 (近畿)		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web媒体、紙媒体共に、広告売上が前年を上回っている。
		食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・インパウンドの増加による効果もあり、今月も外食企業への飲料水の売上が少し増えている。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・需要期であるため、受注状況はやや良くなっているが、かつての水準には戻っていない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・車載用の電装品や、半導体向けを中心に、出荷量が増えている。
		輸送用機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・コンベアの修理部品の売上は、国外向け、国内向け共に少し増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末に向けても、交通広告の受注が増えている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量は少し増えているが、低額品だけが増えており、利益は少ない状態である。物は動いているが、消費者が安価な商品に流れる傾向が続いている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	競争相手の様子	・競合相手が暇なようで、新規取引先への訪問を繰り返している。
		窯業・土石製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・物価の上昇、円安傾向共に、少し落ち着いたものの、度重なる値上げで家計が圧迫されるなか、業種によって明暗が分かれる形となっている。当社はうまく値上げが浸透しており、受注量や販売量も順調に推移するなど、景況感に変化はない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここまでの景況感は良くなく、上向いている感覚はない。
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・為替の変動や物価の上昇が進んでいるが、コストの見直しも進み、市場には少し落ち着きが出てきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・日本の景気は全体として良くないが、半導体業界に限っては期待が持てる。ただし、これまでの半導体分野を振り返ると、始めは良いが、徐々につまづくことが多く、日本の技術力にも不安を感じざるを得ない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・阪球団の優勝セールもあり、洗濯機や冷蔵庫、エアコンといった大型商材で、前年を上回る荷動きを示している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上は微増であるが、受注が増えてこない。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末にかけて、新規案件の引き合いが落ち着いてきたと感じる。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばいであるが、技能労務者の不足により、工賃が上昇気味である。工期が長い案件は、業種によっては賃金が上乘せとなる可能性もある。	
	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か月前から大きく変わっていない。	

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
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕入価格の高騰が著しく、販売価格への転嫁が追い付いていない状態であるため、回復にはまだ時間が掛かる。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・地元の取引先への販売が減少しているため、地方の小売店による販売会に参加している。出張経費が増える一方、集客の減少で販売量は減っている。今後この傾向は続く予想される。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注数が減っている。他社に負けているのではなく、取引先による計画の先送りが原因であり、全体的に動きが鈍い。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・下半期での自動車関連部品の発注内示が、欧州、中国向けを中心に大幅な下方修正となっており、荷動きが悪化している。
		その他製造業【履物】（団体職員）	受注量や販売量の動き	・インフレ傾向が買い控えの動きにつながっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・電気製品の売行きがかなり落ち込んでおり、臨時の配送も非常に少ない。経費は上昇しているが、運賃の値上げ交渉は大変困難である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・配達件数が約30%落ち込んだまま、上向いていない。
		金融業【投資運用業】（代表）	それ以外	・物価の上昇で先行きの不安感が増し、とてでもないが購買意欲が高まる雰囲気ではない。最近では安売りに関する報道をよく見掛けるが、消費者は安かろう悪かろうの商品を選ぶようになってきている。このような状況では、ますます商売を続けることが難しくなる。
		その他サービス業【店舗開発】（従業員）	受注量や販売量の動き	・駅ナカでは、酒類を提供する飲食店が好調に推移する一方、物販店舗はターミナル駅を除いて下降傾向にある。インバウンド効果もターミナル駅以外には及んでおらず、国内消費が冷え込むなか、苦戦を強いられている。
		その他非製造業【機械器具卸】（経営者）	受注量や販売量の動き	・電話での問合せや見積依頼の動きが良くない。そのため、受注も減少している。
		×	その他非製造業【電気業】（営業担当）	受注価格や販売価格の動き
雇用関連 (近畿)		-	-	-
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・街に訪日外国人があふれ、観光産業がますます活気付いている。それに伴い、求人数が増加し、求人単価も上昇している。
		新聞社【求人広告】（営業担当）	それ以外	・円安傾向は続いているものの、インバウンドの増加によって景気は全体的に良くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で増加となった。増加率が高かったのは、卸売・小売業、宿泊・飲食サービス業、運輸・郵便業、建設業の順であり、業況は各業種とも回復傾向となっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・2024年卒の新卒採用において、当社で大学向けに調査を行ったところ、求人数の増加や来校企業の増加を実感する大学が7割近くに上った。実際に声を聞いても、これまで実績のなかった企業も来校しているようで、新卒採用での景況感の好転がみられる。
		学校【大学】（就職担当）	求人数の動き	・医療系の求人を含む雇用環境は、年明けの国家試験の結果を踏まえ、採用や求職活動が始まるが、今年は前倒しの傾向がみられる。コロナ禍の収束に伴い、人手不足が続くそうであるため、採用の増加を期待している。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・レジャー産業はオーバーツーリズムといわれるにぎわいであるが、国内消費が伸びる要因が見当たらない。
		人材派遣会社（役員）	周辺企業の様子	・インフレは少し落ち着いたように見え、ブラックフライデーなどの消費を喚起するイベントは行われているが、消費者の動きは慎重である。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・業界の中間決算の状況をみても、増収増益の企業は僅かである。減収減益企業による人材派遣の時給相場は上がっていない。

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
		アウトソーシング企業（社員）	雇用形態の様子	・最低賃金が改正されたが、派遣料金が上がることはなく、仕事内容や雇用条件も変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	それ以外	・円安が続いており、秋の観光シーズンを迎えた関西の観光地では、外国人観光客が増えている。これに伴い、飲食店やホテル、百貨店などの売上は引き続き堅調に推移している一方、関西には国内で事業を展開する中小製造業も多く、円安による原材料価格や燃料費の上昇に苦しんでいる。業種ごとの好不調が相殺し合う状況は、今後も続くことが予想される。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・関西では在阪球団等の優勝による盛り上がりや、インバウンドの増加といった好材料はあるが、物価の上昇で消費意欲が低下している。それに伴い、関西の地元企業からの新聞広告や、デジタル広告への出稿状況には変化がみられない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・前月から大きな変化はないが、新規求職者、新規求人共に、減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人の充足数の前年比は、8月はマイナスであったが、9～10月は堅調な推移となっている。ただし、11月に入ると求職者の動きが鈍くなり、充足数の伸びも鈍化している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比でやや減少しているが、前年の10～11月に、宿泊・飲食業の求人が大幅に増えた影響である。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・求人数は例年どおりであるが、求職者が少ない。他社との競合もあって、派遣の成約につながりにくい状況である。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・求人数の動きは少し鈍くなっているものの、増加傾向は続いている。景気の悪化を示すような、求人の減少要因は見当たらないため、今後も横ばいでの推移が予想される。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・内定辞退者を補完し、計画どおりの採用ができたという企業が増えているが、景気の回復によって求人数が増えているわけではない。
		その他雇用の動向を把握できる者	求人数の動き	・有効求人数の季節調整値は、前月比で0.8%減と2か月連続で減少しているが、18か月連続で20万人を超えており、依然として底堅い推移がみられる。ただし、特に建設業や製造業では、29人以下の企業からの求人が前年比で大きく減っているなど、物価の上昇による影響を受けやすい小規模企業が厳しい状況にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・全ての商品が値上げとなるなか、一部の企業は価格転嫁できているが、中小企業は難しい。また、消費者は生活への不安から、消費を減らしている。
	x	-	-	-

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 (中国)		高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・景気は相変わらず良い。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・10～12月は宿泊だけでなく、レストランや宴会も2019年の新型コロナウイルス感染症発生前と比べても3～5%くらいの伸びがある。ただし、婚礼に関しては2019年と比べ2023年は20%以上の減収となっている。2019年と比べ婚礼組数は25%減少し、単価は5%上がっているような状況である。
		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症の心配もなく、客からの旅行の相談も多いため、景気はこれから大いに上昇するのみである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は観光客の動きが大変活発だった。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	販売量の動き	・仕入価格の上昇で販売価格も上がっているが買い控えは感じない。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・3か月前と比べ売上の前年比増加率が拡大している。また、家族連れでの来店が目立つようになったことから家計のなかでも外出に支出する割合が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・数百万円の実用品数点や数千万円のブランドの洋服などが売れた。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年比97%、販売量は前年並みとなっているが、単価が前年比105%と上昇しているため、売上につながっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品中心に販売点数の増加がみられる。値上げラッシュも現状はピークを越しており、自社のプライベートブランド製品が好調に推移している。クリスマス、年末年始に向け準備商品等の動きが順調である。気温の低下とともに食品も衣料品も売れるべき商品の動向が良くなってきている。客の節約意識はディスカウントへ向いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比べると、来客数は回復しているが、店の前の工事の影響で、前年を下回っている。ただし、来月、再来月になると、来客数は徐々に増加する。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・急に寒くなったので、季節商材の売上が増加している。また、リニューアルオープンセールを開催したことで、来客数や売上が増加している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・季節商材が動き始めて3か月前よりは良い。しかし、前年同月比は悪い。
		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感染症発生前と同じような状況になりつつある。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・秋の観光シーズンで集客は増加した。また、以前は個人観光客ばかりだったが、インバウンドの団体客も増加してきた。
		都市型ホテル（宿泊担当）	単価の動き	・宿泊においては客室平均単価が前年の119%と高い水準で販売ができています。また、年末年始の宴会イベントにおいても好調な販売ができています。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・今月は、神在月となり例年出雲大社への参拝などの観光や大会のトップシーズンとなる。また、インバウンドも増加傾向となり堅調に推移している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・これ以上ボーナスの査定を良くすることができないほどの売上が上がっている乗務員が営業所全体の2割程度もあり、売上はかなり良くなっている。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の要望から判断すると、景気はやや良くなっている。
		ゴルフ場（営業担当）	競争相手の様子	・予約状況、来客数、売上がいずれも良い。単価上昇が図れている。
		商店街（理事）	お客様の様子	・暖冬であるとか、新型コロナウイルス感染症がまだ終息していないとか、本来の状況ではないことから、客の購買意欲がやや低下し、景気が停滞している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・景気が悪くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・買物客は若干増加しているが、消費に結び付いていない。
		一般小売店【茶】（経営者）	販売量の動き	・地元に来る観光客の動きは良くなってきた。また、イベントも元どおり開催されるようになり、活気が戻ってきた。しかし、消費は低迷し、売上は伸びていない。
		一般小売店【洋裁附属品】（経営者）	単価の動き	・近くの街全体は人出が増えてにぎやかになっているが、売上が伸びている店と伸びていない店が分かっている状況である。
		一般小売店【印章】（経営者）	販売量の動き	・景気が多少上向きと感じる時もあるが、長続きしない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・バーゲンセールが好調で売上が前年を大幅に上回っているが、景気が良くなったわけではなく、価格が下がったため購入しやすくなっているからだと思われる。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・来客数が減少しておらず、イベント内容によっては来客数が伸長することもあるが、売上に大幅な増減はなく、ほぼ横ばいが続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・月央から販売量の伸びが鈍化した。気温が下がり、重衣料などの高額商品に動きが出てくると思っていたが、客が12月から始まるプレクリアランスセールを待っているため、厳しい状況になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・気温が高い日が続ぎ、冬物衣料品の売行きが厳しい。比較的単価の低い秋物の薄手の商材に売上がシフトし単価下落と来客数減少につながっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・七五三、ポジョレーヌーヴォー解禁、ブラックフライデーなど広告にて販売を強化するが月間トータルの来客数はほぼ前年並みの99%で推移している。チラシ内容や店舗の企画によって来客数が増える日もあるが、その他の日は来客数が減少する傾向である。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・単価は変わらないが、買上点数が減っている。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・値上がりの影響で売上や客単価は上がっているものの、来客数や販売数量は微減である。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・1品単価の上昇により、売上は前年を上回っているが、1人当たり買上点数及び来客数は前年を下回る状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・大きな変化は感じないが、物価上昇の影響が少しずつ出てきているようにも感じる。季節指数を除いても1人当たりの販売点数は確実に伸びてはいない。
		コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・客単価が前年と比べ下落している。特に高単価のたばこ、デザートについて数値が悪化しており、客の嗜好の変化や節約志向も関係していると思う。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・景気の良い話を周りから聞かない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・店の展示会以外でも、客が着物を買いに来ようになった。
		衣料品専門店（代表）	販売量の動き	・サラリーマンの可処分所得が実質的に減っているなかで、物価が高くなっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年のコロナ禍の8割程度で、イベントを開催しても以前のような客の反応がない。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・来客数が戻っておらず、現状では前年の90%である。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・11月の販売量は前年と変わらない。
		乗用車販売店（業務担当）	販売量の動き	・生産は安定しているが、景気は変わっていない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量は余り変わらないが、今後の業績は、この冬が寒いか暖かい、雪が降るのか降らないのかなど天候に左右される。
		その他専門店【土産物】（経営者）	来客数の動き	・観光バスを利用する来客数が増えたが、個人客はむしろやや減っている。そして両者に共通しているのが購入量や購入金額がシビアになっている点である。
		その他小売【ショッピングセンター】（支配人）	来客数の動き	・気温が高く秋冬物が不振だったが、ここに来て気温が下がり、トータルで見ると若干前年を上回ってきている。
		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	・夏場は、1人当たりの支出は多くなかったが、比較的客は多く、イベントや土日などの来客数も多かった。ただし、景気にそれほど変化があるようにはみられなかった。紅葉シーズンに来客数が増加し、客の購買意欲が上昇することを期待していたが、期待ほど変化はなかった。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・行楽シーズンで人出が増えると思われたが予想以上ではなかった。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・当月はインバウンドの客が非常に多く、新型コロナウイルス感染症発生前の水準まで増えている。一般の客も8月以降前年比10%以上増加しており回復傾向が続いている。
		観光型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・秋の行楽シーズンで10月も順調に宿泊や宴会の利用があったが今月も同様に予約が入ってきており、部屋が取れないため断る日が多くある。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・個人旅行需要については堅調ではあるものの、供給が追い付いておらず客の希望内容で手配できない事象が多く発生しており、申込みが先延ばしになっている。法人を始めとする団体需要もまだ回復基調ではなく、県内へ来る客は宿泊販売状況より増加しているが県外へ出発する団体は少ない状況が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比較すると良い状態を維持しているが、更に良くなっているという感じはない。

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前と比べると少し乗車率が悪く、景気は足踏み状態である。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・モバイル・スマートフォン関連の商材、サービスへの引き合いは、コンスタントに受注している。固定系ネットの商材に関しては、多くはないものの一定数変わらずある。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の外出機会が増加し、来客数も徐々に回復している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の節約傾向が続き、髪を切る間隔や消費動向に変化がないため、景気も3か月前とさほど変わっていない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・物価の上昇が続くなか、建築費の高騰や人手不足から、数少ない新築住宅の引き合いもまとまらないケースが多い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・コロナ禍からの回復基調も一段落して、景気は落ち着いた感じがある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街に新規出店した店も集客に苦戦している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・安い商品でもなかなか買ってもらえず、苦戦している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数が前年を下回っているが、それ以上に衣料品の売行きが落ち込んでいる。気温が下がらずコートなどの羽織やニットなどの売上が大幅に前年を下回っている。薄手のニットやカットソーなどは順調だが低単価のため、衣料品全体の売上は前年比マイナスとなる見込みである。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・来客数、売上がいずれも微減となっている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・行動範囲が比較的広い40～60歳の年齢層を中心に、来客数が減少傾向にある。近隣の商業エリアに客が流出し、週末中心のイベント等でも集客が厳しくなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・数値に客が無駄な物は購入しないという感じが表れている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前月までは来客数が前年を上回っていたが、今月に入り、前年を下回っている。売上は値上げの影響で増加している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・暖冬の影響から冬物消費が落ち込んでおり、来客訴求につながっていない。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・インフレによるコスト高に売上が追い付いていない。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・来客数は前年の97%程度、購入客数は前年の80%程度である。単価は上がっているが、販売量が落ち込んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・価格高騰や目新しい商品がないため、景気はやや悪くなっている。
		乗用車販売店（リース担当）	販売量の動き	・来客数がかなり減少し、新車販売もサービスの売上も減少している。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・販売できる車種が少ないこともあるが、商談自体が発生しない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・数か月前の市場の動きと比較すると、来客数は若干増えているが、販売には至らず、低迷状態が続いている。傾向としては、関心はあるが、そこから後は、慎重になっていて結果には現れていないのが現状である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・月額契約の商品について、60歳以上特に70代の解約が増加傾向にあり、家計の引締めがより厳しくなっている。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客が価格が低い物を探している様子が見られる。
		放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・料金の延滞率が上昇傾向にある。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・新規、既存いずれも来客数が減少している。また、予算規模の上昇がみられず、客の様子見が続いている。
		住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・販売数が例年と比べ落ち込んでいる。

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
		住宅販売会社 (営業所長)	販売量の動き	・10月より引き合い件数が30%程度減少し、検討単価も低下している状況である。
	×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・人の動きが悪いため、来客数も非常に少ない。
	×	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症発生前のように秋祭りや収穫祭りなどの地域イベントが開催され、客が奪われた。休日前日や休日のランチタイムの売上は前年の90%台前半まで減少している。会社関係の飲み会の予約は入るが、ファミリー客の予約は大幅に落ち込み、金曜日のディナータイムの売上は前年の80%台で推移している。
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	・生産が好調で忙しい。
		繊維工業(財務 担当)	受注価格や販売 価格の動き	・消費活動が活発になっている。
		鉄鋼業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注の回復度合いは鈍いが、少しずつ回復基調にはあると感じている。
		非鉄金属製造業 (業務担当)	受注量や販売量 の動き	・金属価格が高止まりで推移し、円安効果もあり収益は予算より伸びてきている。
		一般機械器具製 造業(管理担 当)	受注量や販売量 の動き	・自社の引き合い状況に改善がみられた。
		輸送業	受注価格や販売 価格の動き	・受注が増えている。
		輸送業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・製造業関連の需要が堅調であり、設備投資の動きもあり全体の景気が良くなっている。
		通信業(営業企 画担当)	受注価格や販売 価格の動き	・データセンター関連の販売価格が電気料金等の高騰に合わせた価格帯で購入が決まる状況が出てきている。電気料金の高騰も理解され始めており、ある程度受け入れられつつある。
		不動産業(総務 担当)	それ以外	・来客数、成約件数共に約2%増加となっている。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・客からの受注量が増加している状況で、景気は上向きに進行している。
		農林水産業(従 業員)	受注量や販売量 の動き	・相変わらず単価の高い物の動きが悪い。
		木材木製品製造 業(経理担当)	受注量や販売量 の動き	・3か月前と比べ、季節要因として受注量や販売量はやや増加しているが景況感としては余り変わらない気がする。
		化学工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・取引先の様子を見ると、原料の仕入量に先行き不透明感があり、販売量も見通しが立てづらい状況である。
		窯業・土石製品 製造業(総務経 理担当)	受注量や販売量 の動き	・鉄鋼業向け大型案件の納期の谷間でひっ迫感はない。このため作業納期に余裕があり時間外労働もやや少なめとなっている。
		鉄鋼業(総務担 当)	取引先の様子	・10月以降の動きに大きな変化はない。
		輸送業(業務推 進担当)	取引先の様子	・大きなプラス要素や各取引先に目立った動きはなく、状況は大きく変わらない。
		金融業(支店 長)	取引先の様子	・取引先の受注量に変化はなく、また、仕入原価の高止まりにより利益率の改善が余りみられない。取引先の様子から景気の変化はみられない。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・11月に入り、徐々に秋冬商材の売行きが良くなっているが、10月の販売減少を取り返すまでには至っていない。
		金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・工作機械業界の取引先からの11月の受注が減少している。3か月前の半分を切る水準にまで落ち込んでいる。
		電気機械器具製 造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・電子機器部品製造装置関連は設備需要が減少し売上も減少している。液晶関連においても、巣籠り需要が減少し売上が落ちている。
	建設業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・仕事量はあるが、技術職の稼働が目一杯の状態が続き、資機材の高騰や納期遅延など不安要素もある。また、時間外労働規制強化に伴う人件費の高騰で受注機会の損失が予想される。	
	金融業(経済産 業調査担当)	それ以外	・個人消費が以前と比べ落ち込んでおり、景気は弱含んでいる。	

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
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客の業種によりばらつきが出ている。燃料費高騰の影響を受けている運送業などは取扱量が減少し、高速道路通行量も減少している。
	x	-	-	-
雇用 関連 (中国)		民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・人材紹介事業において、登録者数が前月比138%となっている。年明けや新年度の入社を目指し、転職活動が活発化し、企業からの案件受注も増加傾向にある。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・求人需要は旺盛なもの、人材確保が難しく売上が上がっていない。また、募集時給や法定福利費が上昇しているが、原価上昇分を価格転嫁できていないため、利益率が低下している。
		人材派遣会社（副支店長）	求職者数の動き	・年末年始にかけての景気が上向きになるプラス材料が見つからない。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・新卒・中途の採用状況は良いままである。中途採用は、新型コロナウイルス感染症発生前より募集企業も求職者数も増えている状況である。新卒採用は、企業側の採用充足率が8割弱で、年内をめどに採用活動を続けている企業が中小企業を中心に多い。中でも技術職の採用、営業職でも転職のある営業職の採用は苦戦している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・製造業や商社など一部で円安メリットを受けて業績好調な企業が見受けられるが、求人難が解消できず、インフレによって需要も減速傾向にある。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・売り市場のためか、条件面に不服があれば、妥協して入社せず、満足するまで転職活動を続けるという求職者が増えてきており、企業サイドとしてもその分活動は停滞し、売上増加に結び付かないでいる。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・例年同時期と比較し、求人数に余り違いがない。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・例年発生している季節需要の案件数が大幅に減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・地域の主要産業である製造業や建設業の新規求人数の減少幅が大きい。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・10月の新規求人数の受案件数は前年比で7.8%減少しており、産業別でも全体的に減少分野が多く、採用意欲の鈍化がみられる。
	x	-	-	-

10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)		その他小売〔ショッピングセンター〕（総務部担当部長）	販売量の動き	・11月から開始された地域クーポンが土産・飲食店舗を中心に多く利用されており、売上に大きく寄与している状態である。
		商店街（常務理事）	来客数の動き	・新型コロナウイルスへの感染が無くなったわけではないが、今秋以降は大きな感染の波は起こりそうにない状況にまで沈静化している。物価の上昇はあるものの、多くの人が新型コロナウイルス感染症発生前の生活を取り戻せる期待感を持ち、消費も上向いてきていると考える。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・外国人観光客の数が新型コロナウイルス感染症発生前よりも増加しており、これはレジャー産業にとっては良い傾向になっている。ただし、顧客の動きとして以前より夜の引上げが早まっているように感じることが不安材料である。また、仕入れ等の経費が物価高の影響を受けて経営を圧迫しており、難しい状況が続いている。しかし、顧客の増加は良い傾向にあると考えている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・販売単価上昇の割に販売点数が低下しておらず、結果として客単価が増加している。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・来客数が9月以降、前年比100%を超える水準を継続している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（人事）	販売量の動き	・商品単価の上昇がある一方で、販売点数の減少が続いていたが、少しずつ状況が改善している印象を受ける。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・来店時にマスクを着用しない人が増加した。客の様子が新型コロナウイルス感染症発生前の状態に戻った印象を受け、それに伴い来客数や購買量も増加している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月は、予想されていた暖冬とは異なり、比較的寒い日も多く、気温には適度な動きがあった。それに伴い、商品の売行きは2～3か月前は相当厳しかったが、現状そこそこの単価上昇もみられ、状況が改善されているように考える。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・年末のお歳暮に関してはまだ早い時期だが、少しずつ売れており、景気が徐々に良くなっている印象を受ける。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月に当地域で選挙が行われたが、通常、選挙月は客が減少するが、今回は目減りしていない。さらに、人手不足でタクシーの稼働率が低いため、ドライバー1人当たりの客数が増加した。
		競輪競馬（マネージャー）	販売量の動き	・物価上昇はやや落ち着いてきた印象を受ける。販売金額もやや上向いてきている。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・持ち込まれる情報も多く、仕事の量はあるものの、人手不足で受けきれないため、景気が良いのか悪いのか分かりにくいところがある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・観光客を含めて、来客数がかなり増加している。しかし、飲食店を中心に人手不足がかなり深刻な状態であり、十分な対応ができていない状況になっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店への納品や家庭用の配達においても、販売数量は横ばいであり、なかなか売上が伸びない。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上は低調であったが、外商売上は好調であり、両極端の結果となった。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・物価が上昇し、商品単価も上がる一方、販売点数は前年を下回っている。結果として、企業としての売上は増加しているが、増税などにより実質賃金が上がっていないなかで、景気が上向いているかどうかについて問われると、プラスマイナスゼロの印象を受ける。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・前半の3連休は人流が活発で、売上も前年と比べて好調に推移したが、気温の低下とともに人流や売上が鈍化している。
		コンビニ（商品担当）	単価の動き	・現在も原材料の価格高騰、販管費、人件費、物流費の上昇が続いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・下見客は増えている印象だが、当日購入するのは急ぎの方のみという印象を受ける。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・客単価は前年比104%で推移しているが、来客数が前年比5%の減少が続いているため、売上の伸びがない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・予約状況は安定的に推移している。都市部の宿泊施設がインバウンド向けにかなり値上がりしており、また、円安傾向の改善で海外旅行も価格が高くなっているため、割安感から顧客に選択されている。
		観光遊園地（主幹）	来客数の動き	・来場者数の推移をみると、変化はみられない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・商品の買い控えがあるように考える。
		商店街（代表者）	それ以外	・主婦の皆さんが食料品などの物価の上昇に悲鳴を上げている。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	販売量の動き	・景気は2か月ぐらい前より悪いと考える。電話注文や営業活動を行っている割に取引先からの注文が少なくなっている。よくメーカーや取引先と話をするが、良い話題が出ないため、年度末に向けて心配である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・数か月前と比べ、段々と平日の来店客が減ってきている。繁華街の飲食店では来客がみられるが、それ以外の店舗は減ってきている。また、来店客の中には単価の低い商品を選んで購入する人が目立って増えてきた。

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
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来店頻度が減り、来客数が前年を大きく下回っている。
		スーパー（統括担当）	来客数の動き	・物価上昇により単価が上昇しているため売上は維持されているが、来客数が減少しているのは良くない傾向である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数、売上、単価共に低下傾向が続いている。購買意欲の低下というよりも、物価上昇に伴う生活防衛や節約志向が強まっていると考える。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・長納期化の影響により、オーダーストップ中の車種が多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の受注状況が8月以降前年比で減少傾向にあり、11月においては更に悪化している。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新型車の発表により客の動きがあるが、受注可能車種・生産可能台数の影響もあり、売上が減少傾向にある。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・円安の進行と物価の上昇に対し、個人所得の増加が追い付かず、個人消費の拡大気運が乏しい状況である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・毎年9月や11月は売上が低下する時期なので、来月に期待している。
	x	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・とにかく来客数が少なく、地方の小売店は厳しい状況ではないか。物価の上昇が進んでおり、洋服など商品の買い控えの可能性も考えられる。他県の同業者からの話によれば、外国人観光客が多い都会では売上が過去最高という話を聞くが、地方では厳しい状況である。
	x	衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・今月は暖冬の影響で秋物衣料の売上が前年比84%と大幅に悪化している。さらに、客の節約志向もあり、客単価も鈍化している。
企業 動向 関連 (四国)		通信業（企画・売上管理）	受注量や販売量の動き	・上期と比較しても、前年比でも、受注量が増加している。
		食料品製造業（商品統括）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格を引き上げた結果、利益が大幅に改善できており、これにより来年の給与還元できる可能性が大きくなっている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月から一部商品を値上げするため駆け込み需要によって受注が増えているが、それ以外の店頭での販売はさほど多くないとみられる。観光地や首都圏、大都市の小売店は順調であるが、地方の小売店は厳しいところがある。今後、円安の影響による原材料や染色化学薬品等の値上がりで、小売価格の更なる値上げを検討する必要があるが、併せて消費は落ち込むことも懸念される。
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・下期の引渡物件が増加しているため、受注量は大幅に改善した。
		鉄鋼業（総務部長）	受注価格や販売価格の動き	・前年来の受注価格値上げ交渉も、比較的順調に進み、その効果が出始めている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・人材不足は大いに感じるが、売上自体は戻りつつある。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・インバウンドを含めた観光客の回復や来客数の増加、受注量の堅調な推移から、年末年始も業績は堅調に推移していくと考えられ、景気は引き続き回復基調であると考えられる。
		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玉ねぎ、人参、ねぎ等、夏場の高温による作況不良で品薄状態が続いている一部品目を除き、例年並みからやや下回る単価で推移している。今月は年間のなかでも野菜全体の平均単価が最も安い月で、物価の上昇もあり消費者の財布のひもは固い状態である。また、気温は一時的に低くなってきたが、高い日も多く、鍋需要も低調であることが価格に影響している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原料価格の高騰により価格を上げざるを得ない状況となったが、受注量が大幅に減少している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・我が国は大規模な工事が実施・計画されており、需要は堅調に推移している。海外は緩やかな景気回復を背景に、アフリカを除く全ての地域で需要は増加傾向にある。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・再生可能エネルギーの仕事をしているが、ハイオマス関係の飼料案件が決まっており、少しずつ浸透してきたと考える。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事、民間工事共に受注量が鈍ってきた。
		通信業（総務担当）	それ以外	・ボランティア活動等の社外イベントの参加者数に特に大きな変動がなく、イベントの開催機会自体も余り増減がみられない。
		税理士事務所	取引先の様子	・物価高にも慣れてきており、大きな変動はみられない。
		*	*	*
	x	-	-	-
雇用 関連 (四国)		-	-	-
		-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣に登録するスタッフ数は大きく変動していない。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・県内サービス関連事業者を中心に求人数は増加しているが、人材の流動性が低く、採用者数は大きく変化していない。そのため、人手不足が続いている事業者が多く、景気は横ばいである。
		民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・特に変化がみられない。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・大学生の新卒採用内定率が前年より若干良い状況で推移している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・コロナ禍以降、広告宣伝費の経費を抑える企業が増加し、それが定着している印象を受ける。
		職業安定所（求人開発）	求人数の動き	・新規求人数に占める派遣求人数の割合が令和5年4月以降で最も高くなった。物価高騰や最低賃金改正などの影響で、企業は厳しい経営状態が続いている。今後の見通しが不透明ななかで、人手不足を補うために派遣で対応しようとしている企業の様子がうかがえる。
	x	-	-	-

11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・8月と比べてギフトとして生花を選ぶ人が多くなっている。気候が良くなり開店祝いや退職、異動、お供え用など花の需要が増加している。
		住関連専門店（従業員）	単価の動き	・今年は例年並みに冷え込んでおり、高単価の秋冬商材が好調に動いている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・現在はインバウンドや国内からの旅行者で来客数は多いが、11月下旬からの予約が減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・人の動きが良くなり行動範囲も広がっているため、来客数が多くなり消費活動も活発になっている。婦人服店では外出用の衣料品の需要が多くなると考えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は秋がなく、いきなり冬物の需要となっている。冬物商材の出足が好調であるため全般的に景気は上向いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・イベントや旅行など移動の機会がふだんと比べて多くなっている。新型コロナウイルス感染症の分類が5類感染症へ移行したため、人の動きは活発になり消費意欲も高まっており、新型コロナウイルス感染症発生前のように回復している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・物価高により消費者の購買は慎重ではあるが、商店街では通行量や来客数は増加している。買上点数や売上は上向き、徐々に回復傾向にある。
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・急激な冷え込みによって県産の地物野菜がかなり売れている。単価が下がったことで客が購入しやすくなり、また、冷え込みにより鍋物商材の動きが多くなっている。果物ではりんごや柑橘類が売上の主役になるが、若干値上がりしており、厳しい状況である。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・インバウンドや国内からの観光客が非常に多く、食料品の土産を中心に、好調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症が収束し、県内外の観光客やクルーズ船の寄港などで周辺商店街を含め人流が戻っている。物産催事開催などに加え、友の会で店頭への客の来店が増加し、全店がにぎわっている。周辺地域や地方からの来店も多くなっているため、物産催事は各会場3週間にわたり盛況となり、試食・試飲も商品購入につながっている。おせちの受注も店頭、通販共に好調で高額商品から順に品切れが続いているため、月末のお歳暮ギフトセンター開設にも期待できる。また、商品値上げの影響で売上単価や客単価の伸びは続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの新規感染者数が落ち着き、また、インバウンド需要も回復しているため、来客数が伸び続けている。インバウンドに対応する店舗も増えているため、どの業態でも着実に来客数が増加している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客の買上点数が増加している。来客数に動きはないが、客単価は上昇しており売上が伸びている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上が前年を上回っているため不調ではないが、客単価が前年と変わらなくなっている。来客数が前年を上回っているため、何かと対策を立てることはできる状況である。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・旅行や会食用の高単価なコートやワンピースの需要が増えている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・メーカーの新車生産が順調に推移している。今月も安定した台数が配給されたため、会社全体の売上と利益が目標どおり確保できている。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	お客様の様子	・前年と比べて売上は減少しているが、来客数は増加している。特に新規の来客数が徐々に増えている。
		居酒屋（経営者）	来客数の動き	・インバウンドを含め、観光で来店する客の割合が増加している。
		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	・原価高騰による支出の増加が続いており、販売価格に転嫁させている。販売量は増加しているため、景況は良くなっている。個人の所得への反映も行っている。
		観光型ホテル（総務）	競争相手の様子	・人手不足をどう克服するかが問題となっており、競合他社も同様に人手不足が懸念されている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会場での会議や懇親会に伴う利用が特に多くなっており、併せて規模も大きくなっているため、来客数が増加している。旅行シーズンということもあって他県からの利用も上向いており、ホテル全体の来客数が好調である。
		通信会社（社員）	それ以外	・代理店手数料が以前より良くなっているため、景気は良くなる。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・ブロードバンド光回線の販売件数が、やや増加している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・イベント等の集客が増えている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・土産品や海産物等を扱う直売店の来客状況を確認しているが、貸切バスでの団体がかなり戻っている。しかし、まだ新型コロナウイルス感染症発生前の状況には程遠い状況である。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者は順調に推移しており、ゴルフクラブやウェアの購入も順調に推移し、景気がやや良くなっている。
		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	・取引先が大型案件を受注したため、工事や会場の引き合いが増加している。
		学習塾（従業員）	来客数の動き	・入塾生が増え始めている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・当地では新しい商業施設が続々と開店している。零細企業は既存のスーパーマーケットと新しい商業施設に挟まれ、苦戦している。
		一般小売店【精肉】（店員）	それ以外	・景気は上向きであるが、それ以上に社会保険料などの負担が増えており、利益を押し下げている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・5年ほど前までは繁忙期であったが、ここ数年、来客数が減少傾向にある。人通りが少なく、周囲の店も静まり返っている。専門店には入りづらいということもあり、格安商品等が外から見えやすい工夫をしている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・11月は季節要因もあって単価の高い冬物が売れており、景気はますますである。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・総合的に判断すると、3か月前と現在で販売量は大きく変わっていない。しかし、購買客の客層は変化しており、日本人客が若干減少し、インバウンドが大幅に増加している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・化粧品及び宝飾等の売上が徐々に良くなっている一方、物価高の影響もあり、生鮮や食品催事等の売上は前年を下回っている。婦人服の売上は前年並みだが、紳士・子供服関連が苦戦している。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・コロナ禍で自粛していた反動の人流増加を期待しているが、客の行動は大きく変わらない。気温が高いことで秋冬商材の動きが鈍くなっていることもあるが、来客数自体が昨年から大きく変わっていない。この自粛の4年間で変わった客の行動はそう簡単には戻らない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・物価高を背景とする商品単価の上昇がそのまま売上増加につながっている。一方で、来店頻度を減らして買物をする傾向が続いており、景気が上向きになっているという印象はない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・スーパーマーケットの閉店や出店、ドラッグストアの大量出店など各社の動きが旺盛である。気温が急に下がり、冬物商材の動きが活発になっている。また、消費者は1品単価の上昇による客単価上昇を受け入れており、消費拡大の傾向は続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少傾向であり、物価高や商品値上げでどうにか売上を維持している状態が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・物価高による商品単価の上昇と、来客数の推移が横ばいであることから、客単価は多少増加している程度である。景気が好転しているとは考えにくい。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ガソリン価格が下がるとともに物価高の影響が落ち着いていることもあり、特に変化はみられない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・数か月前と比較して売上の伸び率が落ちてきている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の年齢が高くなっており、来客数が減少している。加えて、コロナ禍で減少した客はそのまま戻らず、厳しい状況である。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・様々な値上げが大きく消費の増加を阻んでいる。加えて、天候の不順が衣類の購入にブレーキを掛ける原因になっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・ここ2～3か月で来客数が2割以上減少しており、客単価も下がっている。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・新型車発表の効果が薄れ、来客数も落ち着いている。しかし、販売は高水準を維持している。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・来客数のうち、特に新規の客が減少傾向である。また、新型車が発表となっても受注台数制限があるため、受注の形態が変化している。そのため、需要に応えられない状況となり効果継続が難しい。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	来客数の動き	・2023年に入り、購入客数の落ち込みが顕著であり、客単価でどうにか補っている状況である。各テナントに詳細をヒアリングできてはいないものの、買上点数の増加ではなく、物価や資材の高騰に伴う商品単価の上昇で客単価が上がっているだけとなっているため、売上と来客数の前年比は変わらない。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・コロナ禍では全く予約がなかった団体客が回復し、繁忙期であった例年の11月の水準に近づいている。3～4年ぶりの社員旅行の予約が多くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴルフなどのイベントがあり、県外からの客が増加している。

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・国内外の観光客は好調で各種のイベントは活気があるものの、年末を控え、物価高やガソリンの価格高騰の影響から地元市民の節約傾向がみられる。通勤のためのタクシー利用が減少しており、深夜の繁華街の人もこの時期にしては少ない状態である。
		通信会社（役員）	お客様の様子	・客単価の推移がこれまでと同様の動きをしており、高額プランから低額プランへの流れが続いている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前から比較すると景気は悪くなっている。12月の年末商戦での買い控えが多くなっており、美容業界発展の足かせとなっている。
		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）	単価の動き	・新型コロナウイルス感染症の影響による減収は緩やかになってきている。しかし、新型コロナウイルス感染症の分類が5類感染症に分類され医療機関が新型コロナウイルス療養病床確保から入院患者受入れに転じたことで、重度の顧客紹介が減少したため、単価の下落による売上の減少が発生している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注状況や客の動きは前月並みであり、ほぼ変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・11月は来客数や売上が増加すると予想していたが、厳しい状況である。行楽で外出が多くなり、商店街での買物が減少していることが要因である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前月までは秋物の関係で順調に来客数と売上が増加していた。今月に入り来客数が停滞しており、その原因は温暖化による気候変動と考えられる。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・取引先である魚屋や飲食店から景気の良い話を聞かない。来客数は増えず注文がない状態が続いている。仲卸としては、フグの注文が入っているが厳しい状態で、全体的には売上は減少している。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・前月から、売上が前年を下回る傾向となっている。催事期間を前年より増やしても厳しいこともあり、物品より旅行等のコト消費へ転じているのではないかと考えられる。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・気温の寒暖差が大きく、コートなどの重衣料の動きが鈍い。また、行政が発行するプレミアム付商品券の発行額減少により、消費に影響が出ている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1品単価が上昇し続けており、消費者の許容し得る限界を超えてきている。それは1人当たりの購入点数や来店頻度に現れており、それぞれが前年を下回り続けている。可処分所得の減少を多くの人が感じており、消費に回せない状況になっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品価格が幅広く値上げとなっているため、買上点数が前年を下回る水準が続いている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・11月中旬の客の動きを前年と比較すると、午前中、夕方から夜にかけては余り変化はないが、昼間のピークの時間帯は減少している。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・来客数や販売台数共に厳しい状況が続いているが、競合店舗はそれに輪を掛けて厳しい状況に陥っている。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・自動車も値上げしており、買換え予定であった客が購入を考え直すことが多くなっている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・商品の値上げがあり、今月は来客数や売上が伸び悩んでいる。都市部の店舗におけるキャンペーンでも売れていない状況である。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（企画担当）	お客様の様子	・単価が下落しており、景気は悪くなっている。
		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）	それ以外	・中小零細飲食業などのテナントの経営状況が悪化している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月上旬には客の動きが余りなく、下旬に団体の動きが若干出ている程度で、今月は景気が悪い月である。
		美容室（店長）	お客様の様子	・客の高齢化により外出機会が減少し、美容室を利用する周期は長くなっている。

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
		設計事務所（所長）	単価の動き	・住宅建築では材料費や製品代の価格上昇がまだ続いており、生活必需品の価格上昇も続いている。一方、仕事の対価は上昇しておらず、特に人件費が主たる費用である個人設計事務所は価格転嫁が難しく厳しい。
		設計事務所（代表）	単価の動き	・内見会の来場者数が減少している。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・近隣に競合店ができた等の要因はないが、来客数が非常に減少している。原因が分からない。
	×	美容室（経営者）	お客様の様子	・様々な物が値上げされる中、客の値下げの要望にも対応している。価格を安くすることにより利益が少なくなっており、商売が持続できるよう、政府の対策を望んでいる。
	×	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・景気が良い客と悪い客は両極端で、売上が増加しているが景気が良いわけではない。為替や株など他方面で収入がある場合が多い。
企業 動向 関連 (九州)		-	-	-
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月の売上はそこそこ良い状況となり、11月は計画を100%達成できる予定である。11月に入って気候も秋らしくなり、鍋用の食材も始めスーパーマーケット関連の売行きも好調となっている。居酒屋はまだ以前の状態に戻るのには厳しいが、動きは好調である。また、冷食メーカーについては末端価格の値上げが若干響いており、少々低調であるものの、全体では好調な動きである。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体の供給が良くなったことで取引先の動きが活発になり、忙しくなっている。それに伴い、関連する部品の発注で受注量が若干上向いており、期待している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の受注状況を見ると半導体製造装置が増える傾向にあるため、景気は良くなっている。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・車載など半導体関連ビジネスが今後伸びると予想している。スペースと人に投資できればビジネスは広がるが、資材や人件費の高騰を考慮する必要がある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・家電販売は弱含みながら、百貨店やスーパーマーケットの売上のほか、自動車の売上が回復している。また、飲食店や旅館・ホテルの売上也増加傾向となり、賃上げの動きも幅広い業種に広がってきている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・徐々にではあるが、価格転嫁や賃上げが浸透しつつあることが実感できる。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・企業が人材教育に投資を始めている。
		繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・外国人研修生の入国が緩和され、次第に工場の生産量は上がりつつある。しかし、物価高はそれ以上に様々な影響を及ぼしており、工場閉鎖や縮小する企業が相次いでいる。生産拠点を再び海外に移す動きさえある。
		その他製造業 [産業廃棄物処理業]	取引先の様子	・現状の取引量や生産量は、特に変わりなく推移している。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・手持ちの工事量は例年と変わらず、指名件数が非常に少ない。特に県や市の一般競争入札は少ない状況であり、補正予算の早急な執行を期待している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物価高の影響によって消費量が予想以上に少なく、荷動きが鈍いままであるため、景気が良いとは判断できない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・新型コロナウイルス感染症に対する過度な警戒感は薄らいでいるが、物価高を受けた消費者の慎重な購買スタンスは強まっている。マンションは新築や中古共に価格が上昇しているものの、根強い人気を保っている。畜産では子牛の取引価格が低迷しており、飼料価格の高騰もあり、肥育農家の経営環境は厳しさを増している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の受注価格が以前と比べ余り変化がないことから、景気が変わらない。

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
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・取引先の状況は、3か月前と比べ大きな変化はみられない。当社の業績は前年比で微増となっているが、年間では微減となっている。全体として3か月前と比べて大きく変わっているとは考えられない。
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・大型食品スーパーマーケットの出店が増加しており、消費者は1円でも安い価格で大量購入している。
		経営コンサルタント（社員）	それ以外	・外部の反応も含め全体的に動きが少なく、余り動きが見られない。
		その他サービス業〔物品リース〕（職員）	取引先の様子	・物価が上昇し、賃金上昇は追い付いていない状況下にあり、おおむね景気の上振れは落ちつく。また、企業の設備投資意欲も、新型コロナウイルス感染症の収束によってある程度落ち着きを見せており変動はみられない。
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村のアンケート調査や計画策定の発注が終了しつつあり、新たな受注は見込めない状況にある。指名が入り入札に参加しているが、予定入札価格の3割引で落札する業者もあり、徐々に以前のダンピング競争に向かう可能性もある。設計業務では、最低価格が公表されている場合、複数の業者が最低価格で応札するため、くじ引きで決定されている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・11月の売上は前年と比較すると、1割ほど減少している。特に注目する点はふるさと納税が落ち込んでいることで、単籠り生活時の商品ではなく旅行関係へ流れているのではないかと考えられる。ふるさと納税でも競争があり、今後を危惧している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体製造装置関連の金属加工製品の受注が引き続き悪い。その他の分野でも良い状況ではない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ビールの輸出は好調であるが、製品化する際の液体や缶の生産が追い付かず、需要に対して供給が追い付いていない。そのため、九州からの輸出ができず、他地域からの輸出や九州まで運んで輸出する等で経費が増加している。また、原材料の価格高騰は続いており、更地にしても、マンションなどの工事に着手できない状況で、木材メーカーの輸入も減少している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・不動産業者や住宅販売業者について、当市圏内では仕入れる土地がない上、価格の高騰や建築資材の高騰により、住宅販売数に若干減少傾向がみられる。住宅の持家の減少から、戸建て住宅を販売するのではなく、マンションやリノベーション販売に力を入れ始めている。徐々に戸建て住宅の売行きが減速している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・経常運転資金を用途とした貸出金が減少しており、特に2023年11月は前年比72%の減少となり、四半期前の比較でも66%と大きく減少している。主に中小企業の販売需要が減少しており、景気が下向きになっている可能性が考えられる。
		広告代理店（役員）	受注量や販売量の動き	・具体的な理由ははっきりしないが、周りの景況は厳しい。
	×	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・夏場の高温の影響で野菜の価格が高騰するとの報道が流れたため、農作物出荷が始まったタイミングで価格が例年よりも下落している。
雇用 関連 (九州)		*	*	*
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末の忘年会や年明けの新年会の受注が順調となっている。また、法人だけでなく、個人の宴席も増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人依頼で自社募集を掛けているが、エントリーがないためコストが増加しても、人を探してほしいという派遣依頼が増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末に近づき、年末特需のオーダーが増加している。
		新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・クリスマスや年末年始のシーズンになるため、売上は良くなる。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・秋の行楽シーズンやクリスマス、忘年会や新年会などイベントも多くなり、新型コロナウイルス感染症対策としての制限も緩和されたため、人出や消費活動が活発化している。取引先が出張で来訪した際も宿泊ホテルが確保しにくい状況で、インバウンドを含め人流が明らかに多くなっている。	

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
		学校〔大学〕 （就職支援業務）	求人数の動き	・11月に入って採用活動を継続している企業は多く、有効求人数の件数も前年と比較してかなり増えている。大学への企業来訪件数も増加しているが、なかなか2024年卒の目標人員に到達できず、採用活動に苦戦している企業が多い。学生にとっては有利な状況である一方で、採用活動の長期化は進み、企業や団体にとっては人材確保が大きな課題になっている。人手不足の状況は今後も予想され、求人の動きは緩やかではあるが、拡大傾向にあると予測している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・学生数は変わらないが、求人数が増えているためかなりの売手市場になっている。仕事柄、大学訪問をするが、求人を持参する企業が増えており、職員とのアポイントを取りにくくなっている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・企業からの求人数と採用時期や人数において、大きな変化はみられない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が約2割ほど減少している。毎年受注している時期的な仕事はあるが、欠員や増員などの問合せをしてくる企業が少なくなっている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・例年、第3四半期は12月を除いて求人数は活発に動くが、今期は予想外に低迷をしている。各社共に消極的である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・忘年会シーズンになり、コロナ禍が落ち着いたことで久しぶりに実施する企業も増えている。ホテルなどの開催が多いが、参加会費が新型コロナウイルス感染症発生前の2～3割増しになっており、ホテルの件費や食材などの高騰を価格に転嫁していると考えられ、今後はこうした会合の参加も厳しくなると予想される。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・慢性的な人手不足や物価高、人件費の上昇の影響で、飲食店や小売店などの小規模事業所で廃業や事業縮小が増加している。
	x	-	-	-

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)		一般小売店 〔酒〕（店長）	販売量の動き	・観光客の入客が増えている。飲食店の客足も戻ってきている。
		コンビニ（経営 企画担当）	来客数の動き	・3か月前から来客数の流れを前年と比較したときに、今年は来客数が伸び続けている。
		その他専門店 〔陶器〕（製 造）	販売量の動き	・11月は大きめの陶器祭りが重なること、年末年始も繁忙期のためそれに向けての注文が入るなど忙しい時期である。祭りに合わせて来訪する県外の陶器好きも多いとのことである。
		百貨店（経営担 当）	販売量の動き	・3か月前は台風により、臨時休業日3日間があったため買上点数が増加している。
		スーパー（企画 担当）	販売量の動き	・今月は来客数が伸びていることで売上を伸ばしている。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・来客数が増えてきており、客単価が上がって売上が伸びている。
		旅行代理店（マ ネージャー）	販売量の動き	・販売量、売上共に大分戻ってきた様子ではある。前年比では120%を超えている。
		通信会社（営業 担当）	来客数の動き	・来客数が前年を上回っており店舗は活気付いている。販売はまだまだ横ばいだが、人気の新商品の在庫供給も潤沢になってきているので12月には期待できる。
		乗用車販売店 （経理担当）	お客様の様子	・イベントでの集客も好調であり、購買意欲もある。
		一般レストラン （代表者）	来客数の動き	・来客が増えている雰囲気はないが、そこまで減ってもない。
		その他飲食〔居 酒屋〕（経営 者）	来客数の動き	・例年、10～11月はかなり売上の落ちる月だが、今年は早い時間はかなりの客がいる。しかし後半は全く通りに人影が見当たらない。週末も遅い時間は人の流れが少ない。アルコールチェックの影響だろうか。
		住宅販売会社 （代表取締役）	来客数の動き	・個人住宅や投資建築に関する相談件数が減少傾向にある。

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
		住宅販売会社 (役員)	来客数の動き	・住宅価格の上昇を住宅ローンの低金利で補っている状況だが一般的に顧客の動きに盛り上がりがない印象がある。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・現在のところ、特筆すべき報告はない。
		コンビニ(副店長)	単価の動き	・来客数は伸長しているが、客単価は下落傾向である。価格の相次ぐ値上げ、原油価格の高騰が販売量の減少につながっていると考えられる。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・県民や国内旅行者の来客数が減ってきている。背景には物価高などが挙げられる。
		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感染症発生前と比べ新車、中古車販売は、かなり厳しい状況が続いている。
		観光型ホテル (企画担当)	販売量の動き	・ホテルの8月の販売室数が前年比8%減少なのに対し、11月は同比16%減少で、マイナス幅が大きくなっている。
	x	家電量販店(営業担当)	来客数の動き	・10~11月は、一般的に来客数が減少する傾向にある。特にテレビは前年のサッカーワールドカップ観戦需要の反動減がある。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		窯業土石業(取締役)	受注量や販売量の動き	・原材料価格は高止まりしているが、価格転嫁は一定程度進んでおり、収益は回復傾向にある。
		食料品製造業 (役員)	それ以外	・11月は連休も多く、観光客が増加し、売上関連は引き続き好調である。一方で県産原料の供給不安があり、年末の需要期の供給が心配である。
		会計事務所(所長)	それ以外	・年末年始にかけて消費性向の高まりが期待されるが、物価高などで景況が不安定である。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注金額が低すぎて、利幅が少ない。
x	-	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		学校[専門学校] (就職担当)	求人数の動き	・ここ数年当校を通さず採用活動をしてきた企業より、求人を出したいという問合せが増えている。来年3月卒予定者向け求人もあるが、今年新卒の採用活動を行った結果、思うようには集めることができなかったことで2025年卒向けの採用では学校にも求人を出していきたいと方向転換をしている。
		人材派遣会社 (総務担当)	求職者数の動き	・求人募集に対して、求職者数の反応が鈍く人手不足感が続いている。
		求人情報誌製作 会社(営業)	求人数の動き	・前月同様の求人数となり、夏季シーズンより1割ほど増えた状態を維持している。増加傾向にある業界としては建設業界、施設管理や清掃業務などの作業関連、運輸や物流業界が挙げられる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・ここ最近の求人数は前年同月比で横ばいの傾向である。
		学校[大学] (就職支援担当)	それ以外	・物価高騰による消費意欲の低下などがある。
	x	-	-	-