

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)		スーパー（店長）	来客数の動き	・高速道路の開通という外的要因があるにせよ、前年と比べて来客数が増加傾向にある。それに伴って、加工食品の販売量も好調に推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は1年間で最もタクシーの売上の多い月である。また、12月1日から1回当たり200円の迎車料金をもらうようになったことから、タクシー1台当たりの売上は前年と比べて日勤で約20%、夜勤で約10%増加している。会社の売上も前年から13%の増加となった。秋頃から新しいドライバーが入ってくるようになり、教育期間を終えて稼働するようになったことから、新人ドライバーが高齢で退職するドライバーを上回るようになった。月末時点で在職している乗務員が久しぶりに前月を上回った。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・冬季の観光客数や観光客の雰囲気について、コロナ禍前の様相を取り戻している。外国人観光客も個人旅行、団体旅行を問わず活況を呈している。特に新規就航した香港定期便の利用客が目立っており、たくさんの土産を購入する姿はかつての爆買いを思い出すほどである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月は居酒屋の予約がとても好調であり、予約の取れない日が続いている。ホテルの宴会料金が高騰していることで、市中の居酒屋に客が流れている様子がかがえる。ただし、クリスマスについては、コロナ禍をきっかけに家庭で楽しむ習慣が根付いており、デパ地下が大にぎわいだった一方で、外食機会が大きく減るなど、外食産業にとっては大打撃だった。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・売上は2022年比で165.2%、2021年比で329.2%、2020年比で264.4%、コロナ禍前の2019年比で120.4%となっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・12月に入り販売量の動きに力強さが戻ってきた。特にホテルからの受注が好調である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・クリスマス商材や年末商材について、高単価商品の動きが良くなっている。
		スーパー（従業員）	単価の動き	・値上げの動きが落ち着くまで、単価上昇が続くことになる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車の生産体制が回復していることから、登録台数が順調に推移している。ただし、受注できる車種が限られていることから、春以降の動きがどうなるか分からない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・見込みよりも売上が多くなるなど、景気はやや良い。コロナ禍前の12月ほどではないが、小グループの利用を中心に予約客が増えている。このところ、予約客以外は余り来店しないため、スムーズな人員配置ができており、落ち着いたサービス提供ができています。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・11月の国内線の航空機利用者数は、コロナ禍前と比べるとビジネス客の利用に伸びがみられないことから、10%弱の減少となっていた。一方、12月は年末年始の帰省需要に加えて、国内客及び外国人観光客による冬季観光需要の拡大が見込めるため、やや上向くことになる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・コロナ禍が明けたことでこれまでの反動増がみられるようになっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月から迎車料金をもらうようになったこと、運賃の値上げが進んでいることから、売上が前年よりも増加している。日中の利用客数も順調に推移した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前と比べると、人の動きが良くなっており、売上が増えている。コロナ禍が明けて初めての年末を迎えていることも人の動きの良さにつながっている。冬場であるため、今後は若干の落ち込みが出てくるとみられるが、このまま好調を維持することを期待している。
		通信会社（企画担当）	来客数の動き	・電気通信事業法の改正を控えて、駆け込み需要が増えており、前年以上の来客数となった。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・季節要因を加味した上でも、12月の売上はここ3か月間では良い方であった。前月比はもちろん、前年比も5%未満ではあるが上回りそうだ。
		美容室（経営者）	単価の動き	・地域の歳末イベントやプレミアム付商品券の影響で好調だった。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・富裕層やインバウンドの客単価が上昇しており、全体の客単価をけん引している。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数がコロナ禍前の水準まで戻っていない。売上はコロナ禍前の水準に回復しているが、物価高の影響で客単価が上がったためとみられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・営業するに当たって、客単価なども影響してくるが、何といても来客数の影響が最も大きくなる。来客数が前年を上回っている状況に変わりはないため、景気も変わらない。一方、雪の影響もあって、春を迎えるまで商圏が拡大することは考えにくい。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・市内店舗の来客数は前年並みであるが、地方店舗の来客数が伸びている。大雪の影響もあって、当社の営業地域においては近場の店舗で買物する客が増加しているとみられる。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・食品の値上がりが浸透しているようにみえるが、実際は特売品の販売に客が集中するなど、客の節約志向が強まっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・値上げの影響で、今年はクリスマスケーキやオードブルなどの購入量が減っている。客単価の低下に加えて、来客数も減少傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・現在の景気は天候に対する客の反応次第の面がある。特に今年は天候に左右されやすく、本当の景況感が見えにくくなっている。
		衣料品専門店（エリア担当）	来客数の動き	・他業種や他産業の状況から、景気は上向いているとみられるものの、自分の周りの状況は3か月前と比べてそれほど変わっておらず、景気の良さを実感できない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・12月らしい年末商戦の来客数が戻ってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の推移をみると、年末ということもあって、最後に盛り返す動きがみられたが、全体の販売量は前年を下回った。ただし、大手自動車メーカーの不正問題の影響を受けた一時的な動きとも考えられるため、景気は変わっていない。
		住関連専門店（役員）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数がさほど増減していない。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・前年並みの売上になりそうだが、来客数が減少しているため、手放しでは安心できない状況にある。単に優良客の購買が好調だった結果とも考えられる。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格の高止まりにより、販売量が減少傾向にある。
		その他専門店【造花】（店長）	お客様の様子	・年末商戦での需要拡大を見込んでいたが、年末の定番商品の販売量が減少した。仕入れがシビアになっていることもあって、年間を通して使用できる商品の購入が増えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月に入り景気が多少は良くなることを期待していたが、前年とほとんど変わらなかった。余り良い結果にはつながらなかったため、景気は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・当エリアの基幹産業である農業関連が比較的好調なこととあって、関連団体による旅行需要が順調に推移している。3か月前も現在も同様の状況にあることから、景気は変わっていない。

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
		タクシー運転手	販売量の動き	・入社はコロナ禍前の状態に回復しているものの、人手不足でタクシーの稼働台数が限られているため、思うように営業収入を見込めない状況にある。
		通信会社（エリア担当）	それ以外	・通信キャリアの方針に左右される状況のため、景気は変わっていない。
		通信会社（エリア担当）	販売量の動き	・今年は12月商戦の波がみられなかったことから、3か月前と景気は変わっていない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月前半はかなり閑散としていたが、後半になって盛り返しており、全体としては例年並みの売上が見込まれる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・建築コストの上昇により、顧客の住宅ローンの借入額が上限に差し掛かっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・ギフト需要に余り動きがみられない。低額品と高額品の2極化がますます広がっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・物の価格が値上がりしているため、景気が余り良くないという話を客から聞くことが多い。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前は全国的に全国旅行支援が行われていたため、その頃と比べると、景気はやや悪くなっている。クーポンの利用が減っており、土産品の客単価も低下している。日によってはクーポンの利用がほとんどない日もみられる。来客数もクーポンが後押しになっていた面があるため、3か月前と比べて減っている。
		一般小売店（経営者）	来客数の動き	・12月前半は異常なほど来客数が少なかった。後半になって客足が戻ってきたが、全体的には景気はやや悪くなっている。政局の不安定さが影響したためとみられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・価格が高騰していることで、全体的な買上点数が減少したままとなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・例年12月はクリスマスや年末などの催事予約商品の売上に占める割合が高くなるが、今年は予約が前年を下回った。曜日並びが良くなかったこともあるが、消費者の生活防衛意識が強まっているためと考えられる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・夏に比べると、来客数が減少傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・例年、年末にかけて需要の高まるコート、スーツといった高単価商材の動きが鈍く、問合せも極端に減っている。外出す機会は増えているものの、購入まで気が回らない客が多いとみられる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・12月は業界として1年で最も売上の少ない月である。前々年からの新型車効果の一服感がみられることもあって、3か月前と比べて受注量が落ち込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前月に引き続き、メーカーの生産が回復傾向にあり、受注残の車両の入庫が進んでいることで、前年と比べて売上が増えているものの、受注量が大幅に減少している。
		自動車備品販売店（店長）	お客様の様子	・10～11月はスタッドレスタイヤの販売が好調に推移したものの、12月に入ると来客数が前年から15%減少し、客単価も低下している。特にスタッドレスタイヤなどの必需品以外の商品は売行きが悪くなっている。1月の初売りに期待している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・9月まで順調に伸びていた来客数も徐々に減少しており、12月は大幅な減少となった。年末商戦も厳しい状況となっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・特に国内旅行者が減少している。元々、動きが出にくい時期ではあるが、前年や2019年との比較でも減少傾向がみられる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・コロナ禍前の運送収入と比較すると、段々と減少幅が大きくなっている。物価高に伴って景気が縮小しているとみられる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・物価高の影響で生活必需品に使う金額が増えているため、当店の景気はやや悪くなっている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・例年と比べて、悪天候による欠航の日数が増えており、その結果、輸送量も伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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来訪する客の商談時間が以前と比べて長くなっている。分譲マンションの購入に対して慎重になっている客が増えていることがうかがえる。
	×	商店街(代表者)	来客数の動き	・当区域の住民の数は大きく変わっていないため、日用品及び飲食品の必要量は目立って減少していないとみられるが、クリスマスや年末などの買物で商店街を訪れる客が減少している。別の地区で買物をしているのか、インターネットで購入しているのかは分からないが、例年、お歳暮や贈答品などで来客数が増加する店舗においても目に見えて来客数が増えている状況ではなかった。
	×	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・物価高の影響を受けて、地元客を始めとした国内客の予約状況が著しく悪くなっている。
	×	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・旅行のオフシーズンであるため、販売量が減ることは想定していたが、これまでコロナ禍前を上回る販売量で推移していたものが、コロナ禍前を下回る状況まで落ち込むことになった。
	×	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・住宅が売れづらくなっており、ハウスメーカーの建売住宅の在庫がどんどん増えている。
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	・12月の販売量は前年比マイナス4%だったが、3か月前の9月の販売量は前年比マイナス21%だったため、景気は良くなっている。
		建設業(役員)	受注量や販売量の動き	・局地的な大雪の影響で現場への移動が一時的にできなくなる地域もあったが、影響は小さく済んでいる。設計変更による追加工事もあり、当初計画を上回る利益の上積みが確実となっている。
		輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・定温倉庫や冷蔵倉庫、サイロの保管量が堅調に推移している。年末需要の影響もあるが、紙パルプや飲料の動きに合わせて、一般雑貨の北海道・本州間のトレーラー輸送にも動きが出てきた。ただし、前年実績にはまだ到達しておらず、今期の農産品の荷動きも減少見込みのため、年明けの物量を見極めたい。
		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	・売上は引き続き前年から5%強の伸びを示している。都市部の設備投資案件の旺盛な状況はしばらく続くことになる。
		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	・底堅い公共工事、北海道新幹線の延伸、都心部の再開発に加えて、半導体製造企業の進出に伴う動きもみられ始めていることから、道内の景気は上向いている。また、九州においても半導体関連や福岡の再開発などの需要がみられるなど、日本全体が堅調に推移している。
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・依然として港湾貨物の輸出入が芳しくない状況にある。
		広告代理店(従業員)	取引先の様子	・販売促進計画に大きな予算増加はみられないことから、景気は変わらない。
		司法書士	それ以外	・春闘である程度の賃上げがあったが、それ以上に物価が上昇している。毎日の暮らしが大変な状況であり、土地を買い、家を新築するという動きも落ち込んでいる。不動産関係者も今は耐えている。景気回復のためには、国による一層の物価対策が望まれる。
		その他非製造業[鋼材卸売](従業員)	受注量や販売量の動き	・3か月前の見込みと比べると、少しだけではあるが、販売実績がアップしている。案件が動き始めていることで、受注も少しずつ増えているが、まだ安心できる状況ではない。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・売上、受注量共にやや減少している。
		金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・工場の出荷台数が前年と比べて30%減少している。
		建設業(従業員)	取引先の様子	・施工者不足の影響で、建設工事が半導体製造企業関連や防衛関連などに集中しており、その他の案件は、官民共に中止や延期の傾向がみられる。動きのある工事に関係している場合は一定の仕事量があるが、関係していない場合は仕事量が少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（従業員）	取引先の様子	・企業から、物価高を反映した値上げにより、売上は確保しているものの、販売量が減少しているといった話や十分な値上げができず原価をカバーできないという話がみられる。また、輸入原材料価格やエネルギー価格の高止まり、人手不足に伴う人件費の増加が経営の重荷になっているという話もみられる。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・少し前と比べれば、円安は一段落しているが、資源や食糧、原材料の価格が高騰したままであるため、物価が上昇しており、景気を後退させている。
	x	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・果実の作柄が悪く、特にりんごが凶作のため、輸出の動きが全くみられない。1月に動きが出てくることを期待しているが、かなり厳しい状況にある。
雇用 関連 (北海道)		-	-	-
		*	*	*
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人依頼は相変わらず堅調を維持しており、求人獲得数が前年の1.7倍となっている。この数に飲食店などの求人数は含まれておらず、一般企業の事務、営業、システム人材などの求人で構成されていることから、企業の拡大基調がうかがえる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・紙媒体及びWeb媒体において、求人数の減少傾向がみられる。求職者の就職決定率は改善しているが、構造的な人手不足の改善は進んでおらず、企業の求人意欲が潜在化しつつある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・採用手法について、求人媒体の利用だけでなく、様々な手法を取り入れる企業が増えている。全体的な求人数は増えているのかもしれないが、実態を把握しづらくなっている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・諸物価が上昇し、実質賃金の減少が続いていることから、雇用環境は厳しいまま変わっていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・11月の新規求職者数は前年比で9.0%の増加となり、有効求職者数は前年比で0.8%の増加となった。また、新規求人数は前年比で16.1%の減少と10か月連続での減少となったが、業況堅調な企業を中心に引き続き安定した求人が公開されている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当地における11月の有効求人倍率は0.93倍であり、3か月前との比較では0.03ポイント上回っている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・業種を問わず、求人数の減少傾向が続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当地の主力業界である建設業界において、仕事量の少ない状態が続いているため、雇用環境が厳しくなっている。
	x	*	*	*

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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	・客単価は良いとはいえないが、来客数が予想以上に多く、売上も上がっている。
		その他サービス[自動車整備業]（経営者）	販売量の動き	・件数、金額共に好調であり、売上は前年の1.5倍の水準である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当市で地域電子マネーアプリの決済で利用額を20%還元するキャンペーンが実施され、商店街においても利用者が増加した。年末商戦は抽選会等のイベントでにぎわった。
		一般小売店[酒]（経営者）	販売量の動き	・自治体発行の商品券で購入する人が多く、売上が上がっている。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	販売量の動き	・前年は抗原検査キットが大分売れた。今年はそれほどではないが、売上は前年比98%なので良い方向に向かっている。
		一般小売店[酒]（経営者）	販売量の動き	・少人数規模にとどまっていた忘年会等が、会社や団体単位で開催されているため、飲食店への販売量が増加している。一方で、お歳暮ギフトに関しては個数、単価共に大きく減少している。

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
		百貨店（催事担当）	販売量の動き	・3か月前は暑さのため秋物の立ち上がりが鈍かったが、今月は気温が低下したことで冬物衣料や雑貨関連の動きが良くなっている。また、美術品、宝飾品も売上を押し上げている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価は減っているが、集客ができており、業績は向上している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・クリスマス期間の入店は新型コロナウイルス感染症発生前まで回復しており、24日は特に来客が集中している。家族連れでの買物が多く、内食率が高まっている。年末の帰省が増えるため、前年より支出額が増えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が増えている。特に夜間、休日の人の動きが良くなっている。また、外国人観光客も若干増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・年末に向け徐々に来客数が伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・人流が回復している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新規客の来場が増加している。新車の納期も前年と比べて早くなっている。また、在庫も増え即納が可能な車種もあり、売上が増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車の買換えを検討し始める人が増えている。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・年末間際になってようやく動きが出てきており、全体的に若干上向いている。しかし、人手や資材の不足により、販売・飲食・宿泊の各現場で販売量を伸ばせない状況が非常にもどかしい。
		その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き	・物価高の影響で財布のひもが固い。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・クリスマス、年末年始商品の売行きが予定どおりに推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・宴会はコロナ禍の頃よりかなり多くなっている。ただし、新型コロナウイルス感染症発生前と比べると6割から7割である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会の需要が予想していたより多かったため売上が伸びている。来客数の内訳は8割が法人関係で、一般客はまだ戻っていない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・全国旅行支援はなくなり、物価の上昇は続いている割に、売上は微増となっている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・おせち、クリスマスケーキなど年末商品の販売を再開し需要が増加している。また、コロナ禍で休業していた宴会場と一部のレストランを再開、縮小していた席数を元に戻して、忘年会の受注大幅増に対応している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・前年まで行われなかった医療関係者の宴会が開催されるなど、明らかに客が戻っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・従業員不足の問題はあるが、東北の宿泊販売は好調に推移している。オーパーツーリズムの状況までにはなっていない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量は前年比で大きく改善している。
		タクシー運転手	単価の動き	・平日の午前中は病院へ行く客が増えている。平日の午後はお歳暮の購入や年末の買い出しに行く長距離の客が増えており、客単価が上がっている。また、週末にかけては温泉街へ行く客やコンサートに行く客の利用が大きく伸びている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・放送サービスの新規申込みが徐々に増えている。年末年始番組のコンテンツの充実もあるが、自宅でのテレビ視聴が定着した影響が大きい。インターネット等の通信サービスとのセット加入者が増えている。
		通信会社（社会貢献担当）	販売量の動き	・電気通信事業法の改正前の駆け込み需要があり、販売量が増加している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・インバウンドの復活が景気を支えている。県内空港のチャーター便は休止中だが、近県空港のチャーター便から流れてくる客が多く、ほぼ2019年の水準に戻っている。

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
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・8日間のみの冬季限定営業だったが、例年より暖かい日が続いたこともあり、来客数は前年より増加している。時期としては珍しく団体の来園もみられた。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・正月販売の初売り商品券の予約販売が好調である。客の再来店率は相変わらず前年比95%だが、美容関連商品を購入する客が多く客単価がアップしている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・ホームケア用品の購入やオプションメニューを追加する人が多くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末需要がない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・前月までは平年より悪い月が続いていたが、12月は平年並みとなっている。客の購買意欲も特に悪いという感じはなくなっている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・商品が動いたのは前月の1か月間だけで、今月は商品も仕立ての注文もほとんどない。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・メインターゲットがシルバー層であるお歳暮は減少傾向に歯止めが掛からず苦戦している。一方で、若年層のクリスマスギフト市場は活発に動いている。特に化粧品や服飾雑貨が好調である。
		百貨店（従業員）	お客様の様子	・前年同月比でみると、来客数は微減だが客単価が向上しており、売上は3か月前と同水準で推移している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・12月の平均1品単価の前年比伸び率は、上昇が鈍化し5%台になっている。来客数の伸び率はほぼ前年並みで、前年割れが続く買上点数の伸び率もほぼ変わっていない。依然として値上がり分の価格転嫁が続いていることに加え、天候不順の影響で農家の収入が減少しているため、消費の低迷が続いている。今冬のボーナス増加の話聞き、消費拡大を期待したが、消費の傾向は変わっていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価は上がっているが販売量の動きは変わっていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・値上げにより消費防衛意識が働き、買上点数が減っているが、来客数は変わっていない。全体の売上は変わっていない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は変わらず、買上点数は減少傾向にあり、低単価商品が好調となっている。商品の値上げなどで売上は堅調である。商品価格の値上げは一服感があるが、集客のための価格競争が更に激しくなる懸念がある。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・売上は値上げした分、前年比103%と伸びているが、買上率は同95.8%と継続的に伸び悩んでいる。
		スーパー（商品担当）	販売量の動き	・商品の値上げによる影響で買上点数は減少しているものの、全体の売上は客単価が上がっていることで前期を超過している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前から来客数が徐々に減っており、今月も変わっていない。売上も少し減っている。
		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）	販売量の動き	・コロナ禍が明け、来客数は前年比で増加傾向にあるが、商品の値上げや光熱費の上昇により、消費はそれほど盛り上がっていない。特に日用品やたばこ、コーヒー等のし向品の動きが悪く、支出を調整している家庭が多いことが推察される。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・お歳暮商戦も前年より受注が増加している。新規客も増え、売上は順調に伸びている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・冬本番となり寒さが増しているが来客数に変化はない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・新規客層開拓に向けた品ぞろえの変更などを行い、来客数は回復傾向にある。しかし、暖冬により防寒着の売行きが不安定であり、良かったり悪かったりを繰り返している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みに推移しているが、厳選して購入しているため、買上点数が減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・前年比売上90%、来客数85%、買上点数95%、客単価101%という状況である。生活必需品や光熱費、ガソリン等の価格高騰により買い控えが発生している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・配車量が安定しており、収益が増加している。

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
		乗用車販売店 (店長)	お客様の様子	・車両生産が順調のため、収益面では前年比180%と大幅な改善がみられる。一方で大手自動車メーカーの不正問題を受け、対象車両の受注キャンセルもあり、予断を許さない状況である。
		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	・住居を購入しても、インテリアなどに金を掛ける余裕はなく、予算がかなり削られている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月に入り団体客はある程度入っているが、個人客は期待したほどではない。景気は弱含んでいる。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・今年はコロナ禍明けということもあり需要が伸びている。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・忘年会を開催する企業が増えている。しかし、開催しない企業もまだあるため来客数はやや少ない。
		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、団体共に先行予約販売数は横ばいの状態が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・低温や強風、降雪により路面が凍結して思うようには走行できないことに加え、乗務員の不足で運行台数が少なくなっているため、乗客を待たせている状況である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・個人消費と設備投資が2四半期連続で減少している。個人消費は、物価上昇による節約志向の高まりなどから家電を中心とする耐久消費財が減少している様子である。景況感は変わらない。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・度重なる値上げが影響し、消費者の財布のひもが固くなっている。年末商戦の売上は増えているが、全体的には景気は上向いていない。
		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	・企業の設備投資や購入等で慎重な姿勢が続いている。地方で好況感がみられるのは一部業種に限られる。
		競艇場(職員)	単価の動き	・来場者数は多少増えているが、売上は伸びていない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・年末だが来客数に変わりはない。寒くなると出不精になる人が多い。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・本来であれば建て替えになる住宅をリフォームして住み続ける客が増えているため、新築受注が伸びない。
		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、ガス給湯器の交換と石油暖房器具の買換えが増えている。リフォームは、レンジフード、コンロ交換や台所修繕を年末前までに終えたいとする工事が増えている。
		その他住宅[住宅展示場運営会社] (従業員)	来客数の動き	・前年度平均、今年度平均のいずれと比較しても、新規の来場組数が減少している。
		一般小売店[医薬品] (経営者)	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症発生前の制限のない生活に戻ったにもかかわらず、前年12月と比べると売上は10%ほど減少している。常連客が姿を見せていない状況も続いている。
		一般小売店[雑貨] (経営者)	販売量の動き	・12月に入っても本格的な寒さはなく、使い捨てカイロや、中綿入りコートなど例年なら売れている商品が売れていない。利益を出す前に冬物セールに入らなければならない状況である。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・来客数は前年並みを確保したものの、買上客数は微減している。お歳暮及び食品は苦戦している一方で、売上をけん引しているブティック・装身具、化粧品を中心に客単価は伸長しており、1品単価も伸びている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・年末の最大商戦であるクリスマスは、コンビニにとっては曜日まわりが悪かったため売上が減少している。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・来客数は微増だが客単価が下落している。販売量は2か月連続の前年割れとなっている。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・野菜などの値上がりに対して非常に敏感になっており、買い控えがみられる。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・例年この時期は初売り前の買い控えの傾向がみられる。今年はその傾向が更に強くなっており、セールに敏感になっている。足元は厳しい状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・白物家電が不調で、単価は下がり販売量は減っている。暖房機器も売れていない。観光需要などに客を取られているのではないかと。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・12月に入り冬らしい気温まで下がっているが、季節商材の購入客を含めて来客数が減っている。例年であれば、ボーナスが支給され、購入に至らないまでも初売りに向けて希望商品の下見に来店する客が増える時期だが増えていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ボーナス時期であるにもかかわらず、個人客の消費がなかなか伸びない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響と物価高により、灯油、スタッドレスタイヤが大きく前年割れしている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・2018年比でみると売上は100%、来客数は93%となっている。飲食及び食品部門はおおむね堅調だが、ファッションを中心とした物販部門は来客数の回復が鈍い状況である。物価高による商品単価上昇の影響とみている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・物価高による経費削減の話が多くなっている。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・新築案件の発注量が減少し、受注へ向け各社競争が激化している。この傾向が出始めると落札価格が低下し、ダンピングが始まる要因の1つとなる。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・食品の物価高騰により、年末を前に買い控えが発生している。
	×	コンビニ（経営者）	それ以外	・雪が降り、来客数が減っている。さらに、光熱費の高騰、最低賃金の引上げ、除雪代の負担がのし掛かっている。非常に厳しく、どうやっても利益が出ない。
	×	その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（経営者）	販売量の動き	・まとまった雪が降らないこともあり、防寒着の受注が少ない。気温も高めなので、今あるもので間に合わせるというところが多い。インナーの機能性向上に加え、外の現場仕事が減少しているためか、防寒着の出荷量は年々少なくなっている。
企業 動向 関連 (東北)		-	-	-
		出版・印刷・同 関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・選挙関連の仕事があり、売上は前年比120%になっている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・天候不良ながら、年内に完工しなければならない工事に総出で取り組んでいる。資材価格の高騰はあるものの、価格に織り込んでおり問題はない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・民間大型案件を受注している。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・全般的な物価上昇が消費マインド改善の足かせとなっている部分はあるものの、人流回復が進み観光宿泊、飲食で改善がみられる。設備投資に関しては、資材高騰の影響は続くものの、特に機器製造業等では企業の業況回復に伴い設備投資意欲も復活の兆しがある。
		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、飲食関係のサービス業は売上の回復傾向が続いており、製造業関係も少しずつ業績が回復している。建設関係は一定の業績を確保しているため、全体としてはやや良くなっている。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	受注量や販売量の動き	・仲間内での忘年会や飲み会はコロナ禍の頃に比べて回復している。一方で、法人は規模の大きな忘年会は少なく、小規模化している。また、席数の多い飲食店は新型コロナウイルス感染症の影響で閉店後再開していない。そのため、元の状態まで戻るとは難しい。
		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	・商品の値上げの動きも落ち着き、前月に引き続き季節商材の動きが良くなっており、受注量、販売量共に前年を上回っている。
		農林水産業（従業者）	取引先の様子	・果樹はオフシーズンとなっており、景気動向に変わりはない。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・商品の値上げの影響もあり、販売量の前年割れが続いている。3か月前と比較しても、悪い状況に変わりはない。

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
		食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・価格改定に踏み切っても飲食店のにぎわいは変わらず、好調を維持している。一方、ギフト商戦は実店舗、通販とも前年を下回っている。飲食メニューも物販も高価格帯と低価格帯の2極化した購買行動が特徴的である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・広告宣伝費、各種イベントが優先して経費削減対象となっている。よって、そこに絡む業種は、物価高、原材料価格の高止まり、賃上げに対応できない悪い状況から抜け出せないでいる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・半導体関連顧客の設備投資意欲は依然低い。ロジックデバイス、メモリーデバイス共に需要は低い水準が続いており、3か月前と同程度に悪い状況である。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・建築資材の不足や価格高騰が続いており、状況は変わっていない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月も売上は前年割れの見通しである。同業他社の売上の話を聞いても前年を下回っている所が多い。物の動きが全体的に悪い状況である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・客の反応が冷え込んでいるなか、今後の受注を左右する新規設備の先行投資を行っている。明るい状況にない。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・クリスマスや年末年始商戦の広告出稿は新型コロナウイルス感染症発生前の状態に戻っている。しかし、コロナ禍以降、企業では広告関連の経費を抑えることが定着化しつつあり、広告業界全体の業績は3か月前からほぼ横ばいの状況である。
		経営コンサルタント	それ以外	・ターミナル駅や繁華街の人出は増えている。行列のできる店が復活する一方、閉店する店もあり、消費者による選別がより厳しくなっている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上は前期とほぼ同額となりそうである。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・新型コロナウイルス感染症に対する安どの声を聞くようになり、宿泊施設への予約問合せ数が回復している。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・猛暑の影響で出荷米の半分以上が2等米となり、価格が下がっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お歳暮商戦はかなり苦戦を強いられている。お中元商戦のときよりも客の財布のひもがよりきつくなっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的に受注量が低迷する時期である。今月は平年を下回っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して受注量が少ない状況である。毎年12月は年内の納期などに追われて慌ただしい雰囲気があるが、今年は静かである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・年末年始特有の駆け込み受注はあったものの、全体では受注の取り込みが悪く、計画の受注量には届いていない。
	x	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・公共、民間共に工事発注が低調で厳しい状況である。
雇用関連 (東北)		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・商社や建設業、サービス業、ビルメンテナンス業などで営業職の募集が非常に増えている。また、12月は先行投資的に従業員の教育研修に力を入れる企業が非常に多くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・年末年始の企業の動きが堅調になっており、前月と比べ少し良くなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・市況感は業界によって良い悪いが2極化している。自動車や半導体製造装置関連は来期に向けて増員傾向である。一方で、携帯電話向けなどを最終製品とする業界や家電業界関係では抑えめの採用に動いている。伸ばしていく領域に対しての人材の投資は進んでいるため、その点は前向きである。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が不安定な状況が続く、景気は良くない状態が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（経営者）	それ以外	・企業によってばらつきがある。土産や旅行関係は景気が上向いているという話を聞くが、当社のような広告業界は総じて低迷が続いており、改善の兆しがみえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（経営者）	周辺企業の様子	・個人消費は回復傾向にあるが、物価高の影響で買い控えがみられるほか、観光需要も冬場を迎え一服感がある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足が続いているため、企業の採用意欲が高まっている。採用や離職防止のため労働条件を改善する動きが多くみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年を下回る状況が続いているが、12月は僅かながら前年を上回る見込みである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・物価高騰が継続しており、求人数が減少している。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・前月と状況は変わっていない。しかし、今後、大手自動車メーカーの不正問題の影響が出てくる可能性もあり、緊張が走っている。
		学校〔専門学校〕	採用者数の動き	・求人との問合せがあることから、売手市場は継続している。しかし、処遇内容が大幅に改善されているわけではない。
		アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・全体の仕事量が減っている。AIの影響は少なからずあるとみている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が4か月連続で前年同月を下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の新規求人数は前年比では5.0%低下だが、8月比では1.2%増加している。引き続き求人数は求職者数を上回っている。全業種で大幅な増減はないものの、一部情報通信と運輸を除いて求人数は減少傾向にある。人手を必要とするイベント開催が多く予定されている一方で、人件費を抑制して求人募集に至らない事業所もある。
	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）	来客数の動き	・前年は新型コロナウイルスの感染拡大により来客数が低下していた時期だが、前年を超える状況で推移している。一方、暖冬の影響により、来客数の回復と連動して力強い売上増加に直結する状況には至っていない。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	単価の動き	・忘年会シーズンの繁忙期ということもあり、予約でほぼ毎日満席状態である。1品料理を注文する客の客単価が上がっている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・ボジョレーヌーヴォーワインの販売数拡大があったため、やや良くなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は徐々に伸びている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量と人の動きが、少し多くなっている。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・12月の売上も新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻ってきており、宴会予約も例年に近い。忘年会のピークを過ぎても来客数は順調である。客単価が若干低めな点が、一抹の不安である。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	単価の動き	・給食部門では、今年度以降、順次取引条件の見直しによる引上げを承認してもらえており、収支面も持ち直し傾向にある。弁当部門では、年末年始の行事に係る弁当等の引き合いが、まだ新型コロナウイルス感染症発生前には戻りきっていない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ホテル、外食業界は、前年より客は戻ってきているが、今後についてはまだ不透明である。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・物価高は続いているものの、大分慣れも生じてきている。金額の安い商品を探す状況は変わらないが、消費自体の上向きは感じられる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・秋以降、安定した天候に恵まれ、新型コロナウイルス感染症発生以降減少していた一般団体客が増加傾向となる等、少しずつ回復傾向がみられる。
		ゴルフ練習場（経営者）	販売量の動き	・宿泊施設や観光地、ショッピングセンター等は例年よりも人が多いように感じられる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・賃金の引上げは民間努力に負わせておいて、政治資金の問題など、政治不信は極まりない。

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
		設計事務所（所長）	それ以外	・年末の消費活動が活発化している。しかし、お歳暮や年賀状縮小等の時代の変化を感じ、それに伴い業態も変化していくことが予想される。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月は年金給付月で、生活必需品を扱う店には客が多く出入りしているが、当店は現在、年賀状印刷の受付をしているものの、受注は前年の半分に落ち込んでいる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・年末になっても、物価の上昇で買い控えが多くみられる。一般小売店はスーパーに押されて、営業をやめる店が出てきているが、我々には何もできない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と同様、新型コロナウイルス感染症発生前の売上水準に匹敵するような販売量である。また、前年度を上回る傾向が続いていることも変わらない。国内外の観光客の動きが活発な状況は続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・お歳暮、クリスマス商戦は前年割れの結果となっている。気温低下に伴い、アパレルに動きがあるものの、トータルでは横ばいで、景況感に大きな変化はない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食品エリアの動きは良くなってきており、クリスマス商戦も前年を確保できている。婦人服等の自家需要は好調だが、ファッション、雑貨エリアはクリスマス需要の低下で、ギフト関連が厳しい。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・今シーズンは降雪が余りにも少なく、スキー場へ行く客が大きく減っている影響で、当店の来客数、売上共に減少している。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・どこをどう見ても、明るい兆しがみえない。ずっと悪いままなので、どうしてもネガティブになって仕方がない。ただし、そうはいつても、このまま店を続けるかやめるしかないため、きっかけや客との接点を作りながら営業していくしかない。客が来ないことが、1番の悪い理由である。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・季節商材が前年比で75%と苦戦している。暖冬の予測でエアコン等のキャンペーン施策はしたものの、売上には結び付かなかった。映像関連でも盛り上がりがなく前年比90%、ゲーム関連は90%、全体としては85%、来客数は92%と、厳しい結果となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前月から新車や中古車等の販売が少し上向いてきたと思ったところ、大手自動車メーカーの不正問題が発生したため、該当メーカーから軽自動車等のOEMを受けている当地域の自動車メーカーにも、波紋が広がっている。急きょ、他メーカーの軽自動車や普通車にシフトするなどの方針転換をしている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・特に景気回復となる要因がない。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・各商材の値上げの影響から、来客数や買上点数が減少する状況はほとんど変わっていない。唯一、食品のみ値上げ分が上積みされている状況である。
		その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	販売量の動き	・前年と比べて売上は95%ほどで来客数が90%と、そこそこカバーできている。それほど変わらないと判断している。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・オフシーズンに入り、好調だったインバウンド旅客の来訪も落ち着いてきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・時期的に、忘年会等で週末は動きがあるものの、1次会で終了のケースがかなり多く、夜9時頃に依頼の電話が集中している。会社からのタクシーチケットが出なくなり、電車で早い時間に帰宅する人も多くなっている。景気の良い話は聞かず、深夜の利用客はいない。また、会社からの費用援助も、忘年会が新年会のどちらかになっているようである。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・夜の動きが悪かったが、昼の動きが少し良かったので、前年同月と比べて横ばいである。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・月末から値上がりするという噂で販売は伸びているものの、売れ筋は廉価商材中心で、利益が伴っていない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・団体のコンペでの来場者は増えてきているが、全体的には大きな変化はない。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・業界として、年末年始及び年度末、年度始めは販売量が増える傾向がある。

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
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・最近引き合い等の電話の数も減っている感じがする。特に、土地、建物については余り引き合いがない。また、店舗等も事務所の統合等が進んでいるようで、空室が目立っている。
		スーパー（商品部担当）	単価の動き	・売上は前年の2割減少と変わらず苦戦して推移している。前月と比べ客単価が5%低下と、かなり厳しい。原因として、前年にはあった地域振興券がないことや値上げの影響が多少あるのではないかと。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が伸びず、売上確保は非常に厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月は年末でもあり、受注残の車両の登録や売上計上はできている。しかし、先の受注がない。
		乗用車販売店（営業担当）	それ以外	・メーカーの生産がストップしてしまい、受注が取れないため、商談にもならない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・サービス加入以上の解約申出が目立ってきているが、既存顧客維持活動により、何とか販売量を増加させている。ただし、今後は厳しいと考えている。
		通信会社（局長）	それ以外	・物価は高止まりしているが、給与等は現状、変わらないか横ばいのため、消費は買い控えや節約傾向にある。
		美容室（経営者）	それ以外	・各メディアで報道されている政治資金に関する問題ほど、衝撃的なことはない。この状況で国民が景気の心配をしたところで、本気で取り組んでくれるのか、心中割り切れないものがある。停滞する気持ちが全てに影響する。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	それ以外	・人手不足が改善できず現行社員の業務負担が多くなり、閉塞感が増している。じり貧状態を改善するため、対応車種を限定したり、完全予約制を依頼したり、始業時間を1時間ずらし、終業時間を30分早めたりという対応を、やむなく実施している。そのため、売上の低下は避けられない。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・工事費等が高騰するなか、地価は上昇する気配が全くない。掛かったコストを転嫁できず、状況は悪化するが、成り立たなくなる。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	販売量の動き	・今冬に内窓の設置を検討していた客の動きが、補助金申請の期間終了間近になったことに伴い、売上が落ち着いてしまっている。新年度に向けて検討する客が多い。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	来客数の動き	・商材の動きは悪いが、客の動きも非常に鈍い。冬場になって少しは暖房関係が出ると思っていたが、ほとんど出ない。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で来客数は97%、客単価89%、売上は86%で推移している。3か月前頃から道路工事が始まり、店舗前の道路に交通規制が掛かっているため、売上に響いている。店の手前100メートルと店を通過して500メートル先で陸橋工事をしており、交通量が激減した影響を受けている。
	×	衣料品専門店（統括）	販売量の動き	・当店の販売商材は、祭りに使用する衣装等がほとんどであるため、祭りの時期を外れると、客の利用がほぼなくなる。そうしたことから、2024年も夏～冬にかけて販売量が増えてくる。
	×	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・今月は金額で見ると前年比90%と振るわない。主要商材の伸びが鈍化しており、テレビは70%、パソコン本体60%、冷蔵庫70%、洗濯機85%、エアコン75%という結果になっている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月なのに思った以上に悪い。来客数は少なく、単価も悪い。忘年会等も、新型コロナウイルス感染症発生前にはあった大人数での宴会はなくなり、少人数で安く行う感じになっている。
企業動向関連		-	-	-
(北関東)		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・受注量、生産台数共に安定している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先においては、ボーナス等の増額が行われている企業も多くなっており、全体的に従業員の所得の増加が見込まれる。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・海外からの就労者が働き先を選べるようになり、外国人が住む管理物件の需要は、引き続き確保されているため、やや良くなる。

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
		経営コンサルタント	それ以外	・地域経済の雰囲気として、個別企業は現状の業績を淡々と積み上げている状況である。業績の上がっている企業や下がっている企業に変わった様子もなく、2極化傾向に大きな変化はみられない。ただし、飲食関係は総じて、いまだに相当深刻な状況がうかがえる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・取引先で情報化投資の動きが増加しつつあり、商談や受注件数は増加している。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・製造、販売共に、順調に推移している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・好調な自動車業界の仕事は、引き続き堅調に推移している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量はここ10年余りのなかで、最低ではないかと思えるくらい、冷え込んでいる気がする。その上、これから大手自動車メーカーの不正問題の影響も出てくるため、先が見えない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の情報でも、余り変化はなく推移している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先や受注量、販売量の動きが良い会社と悪い会社は半々くらいで変わらない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・12月に入り、暖房器具、石油ファンヒーター、電気ヒーター、こたつ、カーペット、加湿器等や初売り、白物家電等のインターネット販売、通信販売向け商材の輸送は、前年並みの物量を確保している。しかし、車両不足もあり輸送費用が高く、利益は厳しい状況である。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末向け商戦の広告出稿は、それほど多くない。飲食業では集客はできるが、むしろ人手不足の心配が多い。
		社会保険労務士	取引先の様子	・事業主との会話では、売上が特に伸びたり、落ち込んだりしているとの話は聞かない。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・事務所テナントの空室状況には変化がないものの、清掃や保守の定期業務量が減少したため、売上が減少している。
	x	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。今期の公共工事発注は前年並みの金額だが、前々年比では10%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	・派遣の求人数が伸びているため、やや良くなっている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・お歳暮等の商戦の人手は大分影響があったようである。随分募集はあったが、採用についてはまだ分からない状態で推移している。クリスマス商材等の販売については、意外と募集に手応えがあったようである。全般的には価格の高騰により、先行きが不透明である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で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	・年末に向けて消費が増えているため、景気は上向きに感じる場面はあるものの、物価高騰等の影響で買い控えもみられるため、総じて変わらない。
	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・これまで派遣で補充していたポジションについても、社内配置転換で補充する企業が増えている。全体的に人材不足の状況は変わらないが、業界による差が大きい。	

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（営業担当）	単価の動き	・インバウンドは引き続き前年比2けた増加で推移している。寒波到来などの影響によりジャケット、ボトム、コートなどの実購買が前年比で2けた増加しており、客単価も前年比で2けた伸びている。12月単月での店舗売上は、2019年12月実績と比べて5%ほど増加の見通しとなっている（東京都）。
		スーパー（ネット宅配担当）	お客様の様子	・市のポイント還元事業で売上が伸びている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・2022年の秋に部分改装し売上が大きく伸長したが、2023年12月はその前年売上を更に超えている。新規店舗、改装店舗は前年売上までいかなかったが、既存店が全体的に大きく伸ばしている。ただし、売上伸長の一面には、商材の値上げといった要因がある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着いてからケータリングがかなり増えてきて、新型コロナウイルス感染症発生前とほぼ同じくらいになっているため、その分、売上が増加している。店も少しずつ来客数が回復して、徐々に良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月は忘年会シーズンということで、やはり金曜日、土曜日に客の人气が集中し、予約が重なって断ることも多かった。全体的に週末も人の流れが多く、来客数はかなり増えている（東京都）。
		その他飲食[カフェ]（経営者）	単価の動き	・飲食店に関しては120%、物販は150%になる見込みである。製造業についてはコーヒー豆の動きもとても良くなっており、良い兆しがみえてきている。年末のセールを行っているが、客単価が上がっている（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の5類移行から半年以上が経過し、久しぶりににぎやかな年末を迎えている。客の間でも新型コロナウイルス感染症の話題はほとんどなく、マスクをする人も減り、気分的にかなり明るくなっている。3か月前と比べても明らかに状況は良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・12月上旬は暖冬、少雪の影響でオープンできないスキー場等が多くあり懸念されたが、中旬にはオープンし始め、例年並みになっている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・コロナ禍から抜け出して人の動きが戻ってきている。配車アプリの稼働が活発になり、師走の今日は忙しく感じる（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年の12月は人の動きがとても良く、駅のタクシー乗り場は忘年会帰りの客であふれている。週末ともなれば、深夜まで駅でタクシーを待っている客がいて大変である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年末ということもあり、かなり人出の多さがみられる。法人タクシーの乗務員が大分減って、法人車両が7割くらいしか稼働していないため、ライバルが少ないこともあるが、今は非常に忙しい（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ボーナス月ということもあり、消費ニーズが高まっている（東京都）。
		その他レジャー施設[ボウリング場]（従業員）	単価の動き	・年末の影響もあるが、飲食を含め、客単価が上がっている（東京都）。
		一般小売店[印章]（経営者）	販売量の動き	・近隣の同業他社が廃業したため、当店の客が多少流れてきている。また、少しずつではあるが地元の信用金庫本店との取引が順調に流れ始めたので、やや良くなっている。
	一般小売店[文房具]（経営者）	販売量の動き	・今月はレジ客数も多く、月末になるにつれてインバウンドの来店が多くなり、一般客より客単価が高い分、売上が大きく増加している（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
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	お客様の様子	・今年の年末は、暖かったこともあり、季節商材、例えばカレンダーや手帳など、本来であればもっと早くから売れるはずの物が余り売れていなかった。そのために、12月になり、年も差し迫ってから緊急で買ってくる客が集中しており、店頭部は間違いなく良い。外商の方も、本来であれば前月に入るようなカレンダー何百部という大口案件が、物流の遅延等で全部今月になってしまったことから、良くなっている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・インバウンドの拡大に加え、国内の個人消費も年末年始のオケージョン需要は底堅く、高付加価値な物を求める購買マインドは堅調に推移している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月に入り、暖冬も影響して来客数が更に増加している。客の様子をみると、新型コロナウイルス感染症が収束し日常に戻ったように見える。お歳暮ギフトも前年を上回って終了し、直近のクリスマスも盛況に推移している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・11～12月にかけて急に寒くなったこともあり、冬のニーズの高まりで衣料品や食品を求める客が増えつつある。直近のクリスマス関連の食品に関しても、売上、来客数共に好調に推移している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・気温が低くなり、冬物アイテムに動きが出てきたり、クリスマスケーキ等の動きも良かった。また、11月は苦戦したお歳暮ギフトも12月になり回復している。しかし、おせちなど物価上昇が影響する商材も多く、大幅に良くなったとはいえない。
		百貨店（財務担当）	販売量の動き	・インバウンドによる販売量が増加し、景気を押し上げている（東京都）。
		百貨店（企画宣伝担当）	単価の動き	・気温が下がってきたことで、重衣料の動きも良くなってきて、客単価が上がっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・これは当社のみのも事情かもしれないが、市独自のキャッシュレス決済の20%還元キャンペーン中のため、来客数がかかり増えており、売上も伸びている。ただし、これは今月だけの特典で、12月31日で終了するため、割引いて考えなければいけない。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・今までどおり、単価が上がる一方で販売量並びに来客数が落ち込む図式は変わらないものの、年末商材の稼働がみられ、販売量が若干持ち直しつつある（東京都）。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数が増えている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・買上点数がやや多い（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・12月に入り寒さが一気に増してきて、それに伴い冬物商材の売上を中心に販売量が上がっている（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・12月に入り、10～11月と買い控えていたためか、外出着、肌着、靴下等の実用衣料品の売上が良い。暖かい日が続いているが、客はよく来店している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・中古車市況が厳しいなか、新車、サービスの需要が堅調である。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・12月はクリスマスや年末のパーティーシーズンでもあり、問合せや予約、利用者数も伸びている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・年末を控え、前年を上回って外国人観光客が増加しており、同業各店で集客数が微増している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2～3か月前と比べると、もちろん夏の方が人の動きがあるが、気温の影響もあり、この秋も新型コロナウイルス感染症が収束してから多少戻ってきている。昼間も夜も客は多少増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症が収束し、前年よりも更に上向いている。インバウンドも影響している（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	販売量の動き	・久しぶりに来店する客が増え、前年よりも気兼ねなく外出や飲食する様子が見える（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
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	販売量の動き	・今年4月からの、材料費値上がり分の価格転嫁に加え、年末の宴会需要の高まりもあり、業績が改善している（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・9月以降かなり良いペースで販売量が増えている。新型コロナウイルス感染症の影響によるキャンセルも少なく、忘年会も順調に実施できていることから、売上はかなり良くなっている。3か月前と比べても更に良くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・年末に入り、単価が上がっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・インフルエンザが流行しているため何ともいえないが、来客数が徐々に増えてきており、やや景気が良くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・サラリーマンの昼間の移動が増えている。リモートワークも減っていると聞いている（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・年末になり、通常の年末よりは悪いものの、夜間の入出は多少ある。日中は急な気温低下で稼働が増えている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・小規模な仕事は出ているが、今年度限りで終了の案件もあり、一進一退である（東京都）。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・契約数が伸びてきている。転居等の動きもかなり出てきている。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・年末を迎え、人々の往来も活発になっている。来客数も若干ではあるものの増え始めている。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・今までは、キャンペーンなどを打っても反応が薄く、微増にとどまる状況が続いていたが、最近では来場者数が3割ほど増加している。余りお金を掛けないイベントでもそれなりに反応があることから、多少の年末消費が発生していると感じている。
		その他レジャー施設〔総合〕（経営企画担当）	お客様の様子	・忘年会シーズンとなり、法人の会食も積極的に行われている。また、夜のタクシーニーズが高まっており、景気は上向きである（東京都）。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・ここ2か月ほど考えられないような数の契約をもらい、仕事としては非常に潤っており、むしろこなし切れないような状態である。しかし、当社を取り巻く状況、環境は決して良くはない。特に、政治の混迷などは悪い状況ではあるが、当事務所としては大変良い月日を迎えている。
		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、スムーズに受注につながらない。民間工事、公共工事共に同じ状況である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量の動きについて、以前よりは少し販売点数が増えてきたが、低単価な物が多く、売上はなかなか思うようにはいかない。まだ頑張らないといけない。
		商店街（代表者）	それ以外	・新型コロナウイルス感染症の5類移行からずっと回復基調であることは、キャッシュレス決済の数字を見ても明らかである。ただし、回復曲線は鈍化している。アパレルや飲食など、天候、気温に左右される業種も多く、なかなか難しいところもある（東京都）。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・コロナ禍が明けて、新しい生活スタイルに入っていくなか、まだライフスタイルが落ち着いていない。高級志向、低価格志向とはっきり2極化してきたような気がする（東京都）。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・売上額は変わらないものの、内容が変化している。客単価が上昇する一方で、来客数は減少傾向にある。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・夏頃は来客数、売上共に上向きだったが、年末にかけてやや失速している。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・店は売上、来客数共に伸びている。

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] (営業担当)	販売量の動き	・得意先の状況も変わらず、増えることもなく、現状維持である。新規顧客も、競争相手がいることもあり簡単には獲得できず、苦戦している。我々社員も頑張っているが、ボーナスももらえないような状態なので、どうやって年を越そうかと心配している(東京都)。
		一般小売店[書店] (営業担当)	販売量の動き	・円安が少し落ち着いてきて、原価の高止まりから輸入商材の販売量が抑えられる状況が続いている(東京都)。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・行動制限のない年末年始を迎え、人が集まるクリスマス、年始のパーティー、手土産需要が増えたが、お歳暮、自宅用クリスマス商材、おせちなど、コロナ禍に大きく伸ばしたアイテムは前年に届かず、苦戦している(東京都)。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・前年比では依然として2けたの伸びを見せているが、伸び率が若干の縮小傾向がみられる。ギフト需要は前年比で微増だが、売上シェアが大きいこともあり、全体に影響を及ぼしている可能性がある。直近のクリスマスにおいては、街中には人が多く出ているものの、余り買上は多くなく、少し期待が外れた感じである。インバウンド需要についても同様の動きで、国別では、中国、香港からの訪日客のシェアが減少しているものの、全体としては2けたの伸びをキープしている(東京都)。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・訪日外国人による高級ブランド商材に対する購買意欲は非常に高く、売上全体のかさ上げに寄与している。一般客については、外出需要であるファッション関連商材の動きは良いが、食料品を中心とした日用品については横ばい感もある。身の回りの景気が明らかに良くなっているとはみられない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・円安を背景としたインバウンドが堅調に推移している。同時に国内需要にも大きな変化はなく、顕著な伸長や減少の動向はみられない(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・ギフト需要の最盛期を迎え、ラグジュアリーブランドが好調である。コロナ禍の在宅需要偏重から外出傾向が高まり、インバウンドの増加に加え、国内客の売上も全体をけん引している(東京都)。
		百貨店(管理担当)	販売量の動き	・前年並みの販売量で、良くも悪くもない(東京都)。
		百貨店(店長)	来客数の動き	・食料品の来客数は堅調に推移しているものの、サービスカテゴリーの来客数は苦戦傾向で、全体の来客数は微増という図式がここ数か月変わっていない。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・昔ながらの住宅街に立地しているため、高齢者が比較的多いことも影響しているのか、値引き商材を目当てに来店する客が多い。ただし、通常商材も併せて買うため、客単価は2300円前後で推移している。
		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)	お客様の様子	・良くなる兆しが無い。物価は上がっているが、客は慣れた様子である。
		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の影響が少なくなったためか、クリスマス期間中は前年と比べても遜色ない来客数となったが、財布のひもは固く、買上点数は伸びていない。年末年始を見越してか必要最低限の購買数とみられる。年末に向けてみそか、大みそかは期待できるが、それ以前は厳しい来客数、客単価になると予想され、仕入れも調整する予定である。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・クリスマス、年末用品は大型店、専門店の販売促進の影響で大幅に売上が減少している。しかし、冷凍食品を始め、中食用の売上は増加している。トータルではほぼ前年並みの売上を維持している。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・クリスマスが終わったが、クリスマス用商材はほとんど動かなかった。曜日によるのかもしれないが、少し動いた小さなホールケーキは前年の方が数としては動いていた。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・クリスマスの日並びが悪く、コンビニでのケーキ類の販売が減少している。また、直近の気温低下で来客数も減っている(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
		コンビニ（従業員）	販売量の動き	・景気が上向きかどうかでいえば、特に変わらない。物価高でも生活必需品は買わないといけないし、少々高くても生活のためには必要ということだろうが。物価高で収入が増えなければ買い控えが起きるのは当然のことであり、景気が良くなる要素はどこにもない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・12月の売上動向は、会社全体としては3か月前と変わらない。ドレス事業は、成人式のパーティー、卒業式の謝恩会のイベント回復に伴い、10%程度売上が伸びている（東京都）。
		衣料品専門店（統括）	販売量の動き	・買物の目的以外のついで買いが減っている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・繁忙期でも来客数が伸びず、購入単価も今一つ上がらない。商材の値上がりを気にしている客が多い。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・自治体のエコ家電購入応援キャンペーンへの駆け込み需要がある。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・12月に入り、暖冬の傾向が続き、季節家電等の動きが悪い。耐久消費財の動きも低調で、来客数も減少している。物価の上昇による消費者の節約志向もあり、国内消費は低調に推移している。一方、インバウンド需要は好調であり、全体的には堅調といえる状況である。この傾向は続く（東京都）。
		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。例年12月はボーナスが支給されるために販売が大分伸びるが、今一つ伸びていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売量は前年とほぼ変わらず、サービス部門が少し増えたくらいである。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・仕入価格が高騰している。
		乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・相次ぐ大手自動車メーカーや大手中古車販売店の不正問題などの影響で、車の販売に対して不信感が出ているなかで、車両の値引きについて客から相当厳しくいわれている（東京都）。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・思うようには販売量が伸びていない。
		その他専門店 [貴金属]（統括）	お客様の様子	・外出する人が増え、街中が混雑している様子はあるが、来客は伸びず、販売量にも変化はみられない（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	・特段の経済対策もなく可処分所得も増えないことから、大きな変化はない（東京都）。
		その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	お客様の様子	・商品単価が高止まりしているため、売れ残りを懸念した仕入れが続いている（東京都）。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・12月の売上は、2019年比で105.8%、来客数は83.5%となっており、来客数の減少を客単価でカバーしている状況である（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	来客数の動き	・年末の利用が前年比、2019年比で好調に終わり、年初もこのままで推移していくことを望んでいる（東京都）。
		高級レストラン（経理担当）	販売量の動き	・法人需要が中心であり、慣習的な消費が一定数推移している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・当社レストラン及び輸入業務については今のところ若干伸びているが、他店や他地域をみると、インバウンド利用があるところは売上が伸びているようだが、それ以外のところはそうでもない。輸入品、食材等の値上がりの影響があるようである。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・観光客は戻っているが、円安で金利が低い上に物価の上昇もあり、豊かになった気がしない（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・旅行における新型コロナウイルス感染症の存在が希薄になり、3～4年ぶりに実施や企画をする団体が多くなっている。ただし、バス料金や宿泊費を始め物価が上昇していることから、従来並みの予算だと実施は不可能になっている。
		旅行代理店（営業担当）	競争相手の様子	・競合の動きが余りみえてこない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	それ以外	・物価が少しずつ上がっている。

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
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・ここ3か月の受注量は増加でも減少でもない状況が続いている（東京都）。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・自社サービス利用料の滞納や強制解約数が引き続き減少傾向にある。街頭の購買傾向を見ても物品、飲食共に好況が見て取れる。忘年会等、宴会の再開によるものか、2次会、3次会まで客足が続いている。コロナ禍に始まった地域行政の景気刺激策が継続しており、消費を後押ししている（東京都）。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ここ3か月でみると、前年同月比でも全体では伸長しているものの、他社切替えによる解約も伸長しており、純増ベースでは変わっていないため、大きな変化はない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・不景気なのが、前月と比べて客が契約に非常に慎重になっている（東京都）。
		通信会社（経理担当）	単価の動き	・できるだけ安価なコースに契約変更する動きが続いている。
		ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・12月は関東地方では降雪もなく、比較的温暖な天候であったことで、残暑下にあった3か月前よりも稼働率は改善している。プレー費が高額なビジターは残暑下の3か月前より10%程度落ち込んでおり、物価上昇、実質賃金減少から生活防衛を意識する動きもみられる。レストランにおいては、高価格商材の販売低迷の傾向がみられる。水道光熱費、人件費を始め営業費用の全般的な高騰の影響は大きく、固定費の回収も容易ではない。
		その他レジャー施設〔映画〕（営業担当）	お客様の様子	・物価は上昇しているが、企業業績自体は底堅い（東京都）。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店頻度がいまだに伸びていない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年明けから忙しいスケジュールになっているが、新しい案件ではなく、これまで抱えてきたものについて結果を出していくところである。下向きにはならない。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・業務量、経費率等はここ数か月間横ばいで推移している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・同じ回答ばかりがずっと続いているが、本当に悪い（東京都）。
		設計事務所（職員）	それ以外	・民間市場の動きが停滞している（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65%となり、悪い。3か月前と比べて販売量は微増ではあるが、景気は変わらない。3か月前から販売量が悪いままで、新商品の販売や組織の再編などをしてきたものの販売量は増えず、非常に厳しい状況となっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・2～3か月前より受注は増えたが、12月の締め月なので今後良くなるわけではない。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・資材高騰分を価格転嫁できない状況が続いている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・年の瀬を迎えているが、例年のような年末感がない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・節約購買が顕在化している。より低価格な商材の拡大による単価下落と、買い控えによる買上点数の減少がある。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・競合が激化している。特に、ドラッグストアの増加がじわじわと効いている（東京都）。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・来客数の動きから見て、来店頻度がやや減少しているように感じている。また、客単価は上がっているが買上点数は伸びていない（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今年は節約の年越しになる家庭が多そうなので、購入は安価な物が多く、買物頻度、販売点数が落ちている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・商材の値上がりが続く、買上点数が減っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・物価高によって客単価自体は上がっているが、来客数は逆に前年比95%程度となっており、全体的には多少マイナスである。

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
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・クリスマスケーキの予約が前年比で約20%減少している一方で、カット済みケーキが売れている。客が支出を減らそうとしている様子が見える。全体的な売上も前年比で約10%減少している。
		衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・11月より12月に入ってからの方が悪い。販売量よりも単価が上がらない。高額な商材はちゅうちょしている。
		衣料品専門店（従業員）	販売量の動き	・物価高による節約志向が出ている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客とのコミュニケーションから、インターネット販売との比較が今まで以上に増えていると感じる。旅行やエンターテインメント等、消費の選択もあり、家電製品の売行きに厳しさを感じている。
		乗用車販売店（営業）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの不正問題の影響で販売が停止されている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症の影響で、まだ販売量の動きが低迷している。買う物と買わない物がはっきりと分かれている。もう少し販売量が増えればよい。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・前年と比べて非常におとなしい年末になっている。販売促進は十分に仕掛けているが、販売数が上がらない。客は必要な物のみ購買している。
		その他専門店【雑貨】（営業担当）	お客様の様子	・全体の来客数は3か月前とほぼ変わらないが、外国人客の比率が若干減少している。外国人客の購買単価は日本人客に対し1割ほど高いため、減収の要因になっている（東京都）。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（団体役員）	来客数の動き	・原油価格高騰により、燃料油価格激変緩和対策事業の継続中でも元売りの仕切価格は高くなっているため、販売価格も高止まりしており、給油が見送られている（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てから申込みが減少している（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・先行きの不透明感から、年末といっても大きな盛り上がりを感じられない。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・12月に入り、案件の商談スピードが落ちている。年末になると客の意識は年明けに向いている（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・冬の来場は気温の変化にとっても敏感で、天候はそこまで悪くはないものの、3か月前と比べると来客数は11%ダウンと、集客面で苦しい状況になっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフ場の来場者数は前年を下回っている。コロナ禍の制限が撤廃されても、特に高齢者が戻ってきていない。
		その他サービス【保険代理店】（経営者）	お客様の様子	・想定と異なり、客の購買意欲が全くみられず、売上も減少している。したがって、景気も悪い。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・物価の上昇、建築資材等の高騰に伴い、なかなか仕事が前に進まない。設計が進んでも工事がなかなか決まらない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築売りアパート事業において、業者からの販売物件の問合せは多くあるが、具体的な話が少なくなっている。全体的に利回りが下がったことも要因だが、客の動きが鈍くなっている。
		その他住宅【住宅資材】（営業）	販売量の動き	・本来は繁忙期にもかかわらず、建材需要に勢いがみられない（東京都）。
	×	一般小売店【家電】（経理担当）	来客数の動き	・ここ数年でこんなに来客数、販売量が少ないのは初めてである。広告を出しても反応が薄い。
	×	一般小売店【家具】（経営者）	来客数の動き	・例年12月は需要が多い月だが、今年はほとんど客が来ない。客の少なさから、景気が悪くなっていくと考える（東京都）。
	×	一般小売店【食料雑貨】（経営者）	それ以外	・経費の上昇分を価格転嫁できない。
	×	一般小売店【傘】（店長）	来客数の動き	・商店街が静かである。来客数が1けたという日もある。
	×	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・今年の8月以降、来場者数が前年を下回っており、前年同月比でも96%程度で推移している。
企業		*	*	*

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
動向 関連 (南関東)		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・年末は新たな注文が入り売上が伸びている。ただし、既存客の単価は下がっている。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・1つ1つの量は減少しているものの、受注件数は余り変わらない(東京都)。
		出版・印刷・同 関連産業(所 長)	受注量や販売量の動き	・年末の繁忙期と同業他社の廃業、倒産の影響により、想定より受注量が増えている。
		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、名刺印刷の仕事をしている。今月は特需があり、1つは電機メーカーで、3か月前よりも多くの注文をもらっている。もう1つは大きな寺院で、車の厄除け用ゴム印の注文が前年よりも多く入っている。車を購入する人が多く、それに伴っておはらいやお守り用のゴム印注文が増えてきているのではないかと(東京都)。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今年の後半は前年の1.5倍ほどの見積りを行ったが、その取引が始まってきている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・このところ前年と比べて毎月受注が上向いてきている(東京都)。
		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	・半導体価格が継続して上昇傾向にあり、少しずつ会社の業績につながっている。
		輸送用機械器具 製造業(総務担 当)	取引先の様子	・自動車メーカーは販売が好調な上、生産も高水準で継続しており、受注在庫も徐々に減少している。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症発生前に戻りつつある(東京都)。
		金融業(従業 員)	取引先の様子	・景気は良くなっているが、人手不足が深刻になっている。パートやアルバイトに関しても所得の壁の問題があるが、130万円以下の低い壁が設けられていることについても是正を検討してもらいたい。
		金融業(従業 員)	受注量や販売量の動き	・商業施設はどこも混雑している。
		不動産業(従業 員)	受注量や販売量の動き	・国内、海外共に宿泊需要は堅調であり、今後も増加が見込まれる(東京都)。
		不動産業(総務 担当)	取引先の様子	・既存のオフィステナントからの増床ニーズが高まるなど、コロナ禍明けによるオフィスへの回帰傾向がみられる。飲食テナントの客足も新型コロナウイルス感染症発生前とまではいかないが、確実に伸びている(東京都)。
		広告代理店(従 業員)	受注量や販売量の動き	・コロナ禍が落ち着き、イベント等も回復している。
		税理士	取引先の様子	・円安が少し落ち着き、年末年始の海外旅行も好調である。暖冬ではあるが、冬物衣料の売行きは好調である。お歳暮の価格帯も上がっている。
		その他サービス 業[警備](経営 者)	受注量や販売量の動き	・新規受注及び既存の得意先の受注が伸びている。
		繊維工業(従業 員)	取引先の様子	・製造費上昇分が納品単価に反映されず、苦戦している例が散見される(東京都)。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	それ以外	・3か月前と変わらず低迷している。ただし、新たな顧客も少しずつだが増えてきているため、来年は景気が良くなるよう願っている。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて、景気が悪くなっているわけではないが、受注量、問合せなどが少し減ってきたような気がする。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・医療品容器の受注や企画は順調だが、化粧品容器に関しては低迷したままである。
	建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・海側の人気エリアの土地が高止まりしており、余り流通していないため、景气的には良いとも悪いともいえない。	
	建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・以前に概算見積りをした案件で、図面ができて本見積りをすると、概算時の見積額より1.5倍にまで上がり、計画が中止になったり縮小したりすることが多くなっている。	
	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、燃料費や原材料の価格高騰で厳しい状態が続いている。	

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
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月の特需はなくなり、取扱量は例月と変わらず、年末の繁忙感は全くない（東京都）。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・閑散期に入ったが、物量は例年を若干上回っている。しかし、燃料費の高騰や人手不足に悩まされている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期の物量は予定どおりだが、燃料価格の高騰が続いており、収益が伸びない。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・改善の力が少しずつ弱まりつつある（東京都）。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・一般的な製造業や卸、サービス業などにおいては、おおむね業績を維持している状況が受注動向や現場の様子からもうかがえるが、飲食関連は相変わらず厳しい状況である。年末の繁忙期の動き次第で今後の動向が読めてくる。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・生成AIが増えてきているなかで、デザイン業はより専門化しないといけないと感じている（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まだ多く見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売、サービス共に年末に向けての需要の伸びが芳しくなく、消費を控えている様子が見受けられると聞いている。
		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	・受注の動きが例年どおりになっている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物価の上昇に加え、働き方改革に伴う人手不足が影響している。
		通信業（従業員）	取引先の様子	・3か月前と比べて給料は変わらないものの、社会保険料が上がったり、物価、主にガソリン価格が高騰している（東京都）。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・今年も残り僅かになった。不動産賃貸借の業務も築年数が古くなると苦勞するのは当たり前のことである。どこも年末から新年に向けて約2か月の期間限定キャンペーンをする。1か月賃料免除や鍵交換代不要、2万円から3万円の家電等プレゼントなどである。業者の広告費、貸主の財布事情は大変である（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小金属加工業などでは、取引先に値上げ交渉ができないため、材料、燃料その他の値上がりに対応し切れない。冬のボーナスも限定されてしまっている（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・景気が良くないという話を聞くことがある（東京都）。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同期と比較すると受注量が落ちている。
	×	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・思った以上に半導体関係部品の在庫の減りが遅く、受注量が伸び悩んでいる。
雇用関連		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数の前期比100%超が継続している（東京都）。
(南関東)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求職者は活発に動いている（東京都）。
		求人情報誌制作会社（営業）	求人数の動き	・求人数からみた景気の動きとしては、特に変わらない。人材が欲しい企業は多く存在すると思うが、希望の人材を確保できる企業はそれほど多くない。多くはミスマッチによる不採用が続くが、これは双方にとって良いとはいえない。景気を良くしていくにはこうしたミスマッチを少しでも減らし、雇用を生み出すことも重要ではないか。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・飲食業界が活性化してきたことに伴って、タクシードライバーの募集がかなり増加しており、連日のように多数の面接が入っているとの情報がある。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・企業からの求人案件数が少しずつ増えている。特に、営業職と技術職が多い。この傾向は前年末くらいから徐々に増えてきた。今後も少しずつではあるがこの傾向が続く（東京都）。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・求人はあるものの、働く意欲が低下している（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
		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・社会保険制度改正の影響もあり、2024年度から収入制限を解除し、夫の扶養から外れて働こうとしている主婦層が増加傾向にあるが、周辺の観光業者や飲食業者において、夜勤や土日勤務等の就業条件に対応できる人材を増加させるまでには至っていない。したがって、勤務条件において採用難易度の高い求人については今後も人手不足感が続く。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・景気の良い側面、悪い側面の両方があり、結局余り変わらない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・ここ数か月、特に大きな変化はなく、企業からの派遣依頼数、新規登録者数は横ばいで推移している。本来は年度末に向けて求人数が増加する傾向にあるが、大きな変化はない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・自動車製造業からのエンジニア派遣ニーズは継続しており、景気の良さを感じる（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人については常にある状況が継続していくと予想している。ただし、条件の良い求人はすぐ確定するものの、なかなか確定しない求人もあるので、2極化が加速していく。
		求人情報製作会社（経営者）	求人数の動き	・最近の求人案件の傾向で、コア人材の要件が増えてきている。高齢化などの影響もあるが、各事業者が事業の柱となる人材を探すということは、事業拡張や新規事業に打って出る事前準備のような状態かと思われる（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・当社の各部署で中途採用を予定しているが、なかなか人が採用できていない。求職者の売り手市場とみられる（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年と比べて7%増加し、情報サービスや人手不足感の強い旅客、貨物運輸で求人数の増加が目立っている。一方、卸小売や紹介、派遣などの販売、サービス関連は求人数を減らしており、景気が一様に上向いている感はない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末繁忙も落ち着きつつあり、12月に入り求人数がやや減ってきている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新型コロナウイルス関連の特需の派遣業務が一気になくなり、求職者数がとても多くなっている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は3か月前比と同水準だが、派遣契約締結数が3か月前比で20%減少している一方で、派遣契約終了数は3か月前比で10%増加している。派遣社員の稼働数としては減少している（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣受注数が鈍化傾向にある。前年同月よりは多いが、今年の上期と比べると減少傾向になっている（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・倒産が6社、廃業が5社あり、募集するよりも減らしている状況である。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数は増加傾向が持続しているが、採用者数は前年同月を下回っている。特に、小売、飲食、宿泊の各業界は、企業側の採用意欲は高いが応募者数は少ない傾向にある（東京都）。
	x	-	-	-

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気対策は多少機能しているのだろうか。客は現金よりもお得感のあるクーポン券を使うためか、自治体が発行するクーポン券を使える店舗に客が流れている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・10月以降、前年実績より良くなっており、今年は忘年会の予約もたくさん入っている。コロナ禍で大型宴会のある居酒屋が数多く廃業したため、生き残った店舗に予約が集中したこともあるが、最近では新規開店も増えてきたので、全体としてかなり力強く回復しているようである。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・今月は過去最高件数に匹敵する葬儀依頼が入っている。同時に遺品整理の依頼も多い。

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年末の入出は、夜を中心ににぎわいを感じたものの、年末商戦はお歳暮向け果物等の価格高騰や食品を中心とした全体的な値上げで、贈答需要が不振に終わっている。
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・3か月前と比べ、12月は来客数も増え、売上をけん引している。前年は新型コロナウイルス感染症や大雪の影響もあったため、今年の伸びに貢献している。少しずつではあるが、景気は上昇傾向にあると予想する。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・前年比で売上は6%増加、来客数は20%減少となっている。来客数は減っているが、外販が好調で、12月はイベントもあり忙しい。法人会活動で10月から新規会員募集をしているが、12月後半立て続けに、3社から入会の申込みを受けている。31日までにもう1件アプローチの予定で、良い年を越せそうである。1月もアイスホッケーの団体から毎週土日に注文を受けている。そのほか、法人会経由で知り合った会社から、7日に1人1500円の予算で93食の注文等、1月前半は多くの注文を受けている。無事にこなしていきたい。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・年未年始の需要が増加して良くなっている。当社のインターネット予約システムを利用したクリスマス商材の予約は前年の3倍に増加している。
		その他専門店 [酒]（店長）	販売量の動き	・前年や3か月前と比べてもよいが、なかなか読めないところもある。大規模な忘年会等は、地方ではかなり縮小傾向である。また、諸物価が高くなっており、酒自体の単価も上がっているが、価格が上がったことで、利益と販売量が上がる形となっている。ただし、全体的な広がりがみられるかというと、なかなかそうでもない。年末なので活気はあるが、先の見通しは慎重に考えている。
		都市型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・前年同月と比べての回答になるが、12月はクリスマス、忘年会シーズンで、忘年会は前年より単価を上げて販売したが、件数的には前年比130%で増加している。クリスマスディナーのイベント企画で食事代を1人2万円で販売したが完売し、前年比で来客数が130%に伸びている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前年は上回っているが、110%といった数字ではなく、105%程度である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・忘年会等で街中にも人流が増えた様子がある。また、特急列車に乗っても、旅客数がすっかり戻っている感触がある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街でもいろいろと売出しや企画を行っているが、入出はある程度あるものの、その多くはただ街に出てきてそのまま帰ってしまい、店の売上にはほとんど影響していない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・価格上昇が落ち着き、高価格商品を敬遠して値ごろ感のある商材を重視する動きがある。可処分所得の減少の影響のようである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・月前半では商材価格や数量を意識し動いていたが、年末は好調に推移している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・今月末から来年にかけては行事がたくさんあるため、それに向けてかなり財布のひもが固くなってきたが、通常の生活は変わらず、余り変化はないような気がしている。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症の影響なのかは分からないが、生活等のリズムが変わったようで、新年を迎えるための準備を余り意識しないようになった人が増えたようである。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・新車、中古車共に、販売は上向いてきているが、伸び率については落ち着いている。
		自動車備品販売店 （従業員）	来客数の動き	・今月前半は気温が高めだったことや、大手自動車メーカーの不正問題等も重なり、来客数が大幅に減っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きと選択したが、客の様子や競合相手の様子等いろいろ当てはまる。あつという間の1か月である。暮れが迫っているが、なかなか大変である。

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
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・忘年会シーズンの利用は、新型コロナウイルス感染症発生前と同等近くまで回復してきている。しかし、個人利用に関しては、週末は活発なものの、平日の動きが非常に悪い。また、新型コロナウイルス感染症の5類移行後、活発だった旅行関連の宿泊が大幅に減少し、宿泊人数の減少傾向が出てきている。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・ボーナス商戦の時期ではあるが、物品販売の商売ではないため特に影響はない。他社での新サービス開始の問合せも徐々に増えてきているため、対抗策が必要だと感じている。
		ゴルフ場(副支配人)	お客様の様子	・季節的な予約の変動はあるものの、例年並みの状況である。
		その他レジャー施設[ボウリング場](経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べてさほど変化はなく、全体的に落ち着いた状態が続いている。思ったほど団体利用が伸びない状況が続いている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・歳末だというのにその気配は全くない。相変わらず、人通りはがらんとしたままである。新年を迎えるからといって、身の回りの物を新しくする習慣はなくなってしまうようである。
		一般小売店[家電](経営者)	お客様の様子	・商材の動きは悪く、静かな年末である。消費者の購入意欲が全くみえない状況が続いている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・12月に入り、例年より寒さが厳しく、来客数が非常に少ない。売上の伸びも厳しい。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・来客数は増えたものの、客単価が低い。節約が目に見えて分かるほどで、ついで買いは減ってきている。賃金は上がっているはずなのに、前年を下回る日も多い。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数、客単価が大幅に減少し続けている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・車検、一般整備は今月の目標を若干下回っている。車両販売は今月も低迷している。政治不信や商品の物価高騰により、客の財布のひもは厳しい。
		旅行代理店(副支店長)	販売量の動き	・為替相場の変動、物価高、燃料の価格高騰が続き、徐々に需要が落ちてきている。
		設計事務所(職員)	来客数の動き	・仕事量が少しずつ減っており、余裕が出てきている。
	x	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・クリスマス商材の動きは前年の110%ほどと大きく伸長したが、来客数は前年割れの状態が続いている。価格上昇が原因とみられ、消費者としての観点からみても、商材価格が上がっていることが実感できる。
	x	観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・例年12月は、忘年会を中心に団体利用が多いが、今年はまだ少ない。また、客から話を聞くと、今まで自動車関係や建設関係等の団体で忘年会をしていたが、後継者等の問題で組合活動も減っており、忘年会等の諸行事をどうしようかと思っていたところ、新型コロナウイルス感染症の影響で忘年会が中止になり、そのまま復活させないでいる団体もあるとのことである。また、感染者が複数人出ると社会活動に影響が出てしまう職業の警察や学校等では、忘年会を見合わせている。
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	・12月の当社のセールでは、11月に引き続き、来場者、売上共に前年を上回ることができている。仕入れ価格の高騰から利益率は多少下がったものの、仕入れを絞ったお陰で商材の回転率は向上している。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・仕事量は多少あるが、減少するものもあれば増加傾向のものもある。
		電気機械器具製造業(従業員)	取引先の様子	・取引先では売上は横ばいとのことである。当社においても生産は横ばいで推移している。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・少しずつ、販売価格に値上がり分を転嫁している。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・製造業は電子部品デバイスを中心に、半導体の在庫調整の動きが続いており低調である。非製造業は観光関連が持ち直しているものの、人手不足によりフル稼働できない企業もある。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・観光業においては、インバウンドが定着しており、売上自体は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業 (製造担当)	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症の5類移行後、初めての年末を迎えたが、数字的には全く新型コロナウイルス感染症発生前の水準には届かない。
		食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量の動き	・インバウンドの需要を期待していたが、業務関係や飲食店からの受注も減少している。
	x	*	*	*
雇用 関連		-	-	-
		*	*	*
(甲信越)		人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・求職者はいるものの、条件が厳しく就職できていない。今後も状況は変わらない。
		求人情報製作会社 (総務担当)	周辺企業の様子	・当社も含めた周辺企業をみても、景気が良さそうにはみえない。大手は良いのかもしれないが、地方の中小企業等には、特別景気の良さは無い。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・11月の値になるが、求職者数は前年同月とほぼ同水準だったが、男女や年代を問わず、多くの求職者から収入の増加を希望する声を聞いている。物価高が続くなか、現行の賃金では生活が厳しく、先行きの不安もあるため、景気は停滞している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数や求職者数に大きな変化はなく、企業活動を左右する経済的、社会的要因にも大きな変化がない。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・求人を含め引する製造業において、現場技能者以外の募集職種にほとんど変化がない。
		-	-	-
	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	・新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行から半年たち、人の動きも自然体となり、ようやく新型コロナウイルス感染症発生前と変わらぬ状態に回復した。
		その他専門店 [雑貨](店 長)	来客数の動き	・年末商戦期でクリスマス需要が好調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1日を通して、若い人を中心にアプリでの利用者がかなり増えている。夜の忘年会も新型コロナウイルス感染症発生前に戻り、午前0時前後にはタクシーの空車がなくなる状態が続いている。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・正月も近づいていることから、来客数も増えている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・飲食店にはかなりの人出があり、特に若者の動きが良い。ただし、いろいろな物が値上がりしているため購買力にはやや弱さがみられる。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・そろそろ紛争も収束しそうだと言っている。
		一般小売店[高級精肉] (常勤 監査役)	販売量の動き	・給料は上がらないが物価は高い状況が続き、金銭感覚が変わってきた。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・平日昼間は買物客が少ないが、夕方以降は購買意欲のある客の来店が多い。ボーナスが出た12月中旬以降は、単価は低いが増え客が増えたため売上が上がった。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・東京や大阪に比べて回復が遅れていた当地のインバウンド消費は、月を追うごとに拡大している。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・年末ということもあり、人が動いている。
		スーパー(店員)	販売量の動き	・特産品である柿の発送を始め、本格的な冬に入り、鍋物用の肉類など単価の高い商品が売上が後押ししている。年末くらいは御褒美としてちょっとしたぜいたくを味わう雰囲気が見られる。
		スーパー(販売担当)	来客数の動き	・来客数の増加とともに売上もやや増えている。
		スーパー(支店長)	お客様の様子	・12月ということもあり、ボーナスが支給され購買意欲も少し促進された。コロナ禍でのストレスに対する反動も考えられる。

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
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・12月は寒い日もあったが比較的穏やかな天候で、飲料、アイス類はさすがに落ち込んだが、菓子類、食品、アルコール類が堅調に推移し、売上全体もまあまあ良かった。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・販売価格が高く高品質な商品が好調で、客単価は上昇傾向にある。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・ホットドリンク、チキン、弁当などがクーポンキャンペーンでよく売れた。クリスマス当日も、チキンやケーキがよく売れた。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・ボーナスが出た後ということもあるが、成人式のため帰省してきた孫が祖父母と一緒にスーツを買いに来る。比較的良い品を買う客が多いため、土日の売上はかなり良い。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・高単価なエアコンなども、機能や性能に納得すれば選ばれるようになってきた。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量は増えているが、注文した車が年末に届いてようやく登録できる状況となっている。ただし、登録と受注は違うので、受注量としては全く多くない。ディーラーは、登録ができてようやく利益が上がる。
		その他専門店【貴金属】（経営者）	来客数の動き	・前年までのボーナス商戦に比べると来客数は増えているが、まだ新型コロナウイルス感染症発生前の状況には戻っていない。
		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	・来客数は比較的新型コロナウイルス感染症発生前の状況に戻りつつあるが、物価高騰の影響は引き続きあるため、注視していく必要がある。
		高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・コロナ禍収束後に初めてとなる年末年始の繁忙期で、スタイルの変化はあるものの客足は回復基調である。ただし、大型の宴会需要は、コロナ禍前と比較して激減した。
		一般レストラン（従業員）	単価の動き	・何年ぶりの宴会で単価が上がっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・9月頃と比べると、新型コロナウイルスの感染状況が落ち着いていることと、3年間忘年会等を行えなかった反動で客の動きが活発である。マスコミではインフルエンザの流行も取り沙汰されているが、さほど影響はない。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・忘年会の需要が戻り来客数が増加した。宿泊客数も堅調に推移している。
		都市型ホテル（総支配人）	お客様の様子	・宿泊客は、インバウンドの影響で上向きである。国内の出張客は、新型コロナウイルス感染症発生前には戻っていない。企業の宴会が増加している。レストラン客は、ランチは良いが夜は鈍い。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・インバウンドが増加しており、新型コロナウイルス感染症発生前を超える宿泊予約が入っている。宴会部門では法人利用が増加している。レストランも値上げをしても来客数が落ちていない。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行後も旅行を控える動きは一定数あったが、観光地がにぎわっているという報道などにより、その客層でも検討を始めている印象を受ける。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・さほど大きな変化ではないが、解約件数が落ち着き出しており、新規契約数も若干上向きである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の予算取りが前年と比べて増えている。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・若い世代に固定電話の解約が目立つ反面、高齢の客では電話回線の新規申込みや光回線の申込みが増えている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・インバウンドもコロナ禍前に戻ってきている。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・街中の店では、客層として若者数の増加が目立っている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・今月末までのセット商品のキャンペーン販売とドリンク類のキャンペーンがあり、買上客が多かった。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話を聞いていると、物価がかなり上昇しており大変だとも聞くが、忘年会やイベントなどが復活しており、参加する人が多くなっている。

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
		商店街（代表者）	単価の動き	・商店街への来客数は大変多く、特に週末は飽和状態である。しかし、客単価は相変わらず低い。商品単価が上がったせいか、数人で1つの商品を買ってシェアしながら食べ歩きをしている。
		商店街（代表者）	それ以外	・周囲の話を見るとボーナスが十分に支給されない人が多く、所得の増加につながっていない。その一方で物価は上がり続けている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・家電製品の機能が多すぎて、かえって高齢者には使いにくくなっている。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	単価の動き	・店舗は商店街にあるが、大寒波で客が出てこなかった。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は上旬から中旬にかけてとても少なく、売上も伸びなかった。年末になってやや持ち直してきたようで、少しばかり店内にもぎわいを見せ始めている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・店舗の売上は好調なものの、主力商品の年末商戦に勢いが無い。
		一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	販売量の動き	・12月に入っても暖かい日が続いたため、冬物商材の動きが鈍い。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・円安の影響はあるが、客の予算消化が始まった。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・富裕層の高額な個人消費は、高水準ではあるものの足踏みや減速傾向がみられつつある。クリスマスケーキ、おせちやお歳暮の売行きは、販売数は前年並みであるが、値上げの影響もあり売上は増加した。インバウンドは、中国人を始め以前の水準にはまだ届いていない状況である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・外国人観光客、日本人観光客共に来客数は増えているが、買上率、客単価が下がっており、トータルで見ると売上は横ばいになりつつある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客の購買動向を見ていると、3か月前と大きな差異はみられない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・良い状態で高止まりしている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・集客もあり客の購買意欲も高い。しかし、高額商品の動きが相変わらず低調で中単価商品が稼働しているため、なかなか客単価が上がらない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・来客数は前年比で増加しているが、購買客数の伸びは余りみられない。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・来客数、客単価共に3か月前と大きな変動なく推移している。し好品にも支出をするが、日用品に対しては節約する消費傾向が定着している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・都市にある店なので、年末は地方へ帰省する客が多い。エビやカニ、すき焼き用の肉、おせちなどで単価が上がるため、売上は今まで同様好調である。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・売上は、前年比でこれまで順調に回復してきたが多少鈍化してきた印象を受ける。インバウンドは回復しているが、中国本土からの旅行者が戻らないと、コロナ禍前の水準まで回復することは難しい。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・12月に入り、年末に伸長しやすいファーストフード商材などが例年より好調なことに加え、週末の旅行者需要などで飲料や酒などの販売量も伸びている。新型コロナウイルス感染症に対する規制が無くなって初の年末を迎えるが、動きは変わらず米飯類や飲料類の販売量が伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は変わらず低調である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上は前年比1割近くの増加だが、商品の値上げ効果等を除くと実質的には前年と変わらない。来客数も前年とほぼ変わらず、景気は停滞気味である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ数か月の悪い状況が依然継続している。来客数の減少もさることながら、来店客の買上点数が余りにも少ない。1～2品の購入者が多く、節約傾向を痛感している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・売上は前年比106.8%と好調を維持している。コロナ禍の前年と比較して前年比プラスを半年以上継続している。相変わらず水道光熱費が高騰しているため、利益の捻出には苦戦しているが、本部職員のボーナスでは増額があり、小売業界は徐々にコロナ禍前以上の活気が出ていと体感している。
		コンビニ（商品企画担当）	単価の動き	・引き続き値上げや購入点数の増加により客単価が伸長しており、来客数の減少を補っていることから、売上も好調である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの不正問題による生産出荷停止を受け、客が車に対する不信感を持つことを心配する。これまでも消費者物価の上昇から生活に係る費用が膨らみ新車に対する購買意欲をなかなか振り向けてもらえなかったが、一段と厳しさが増す懸念がある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・12月だとしても、もう少し動きがあってもよい。販売量も芳しくなく、微妙なところである。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・菓子業界では1年を通して繁盛期のはずだが、常連客の来店頻度が少し落ちている。また、値上げをした結果、売上は少し上がっているが、販売数は少し落ちている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末に向けて来客数が増えることはないが、コロナ禍が収束して外出できるようになった客が来店している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客層や職種による違いはあるが、皆忙しいばかりで収入は増えていないように見受けられる。労働状況が厳しそうな客が散見される。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	お客様の様子	・年末商戦、忘年会等で一見良くみえるが、政治、経済共に不安感が漂っている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・相変わらずの円安に続き、燃油料の高騰で予約をちゅうちょする客もいるが、この時期にここへ行きたいという目的がある場合は、値段よりも時期を優先する客もいる。価格重視ではなく、内容重視の傾向にある。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・旅行需要も増えてきているが、以前のような活気はまだない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・観光業は、新型コロナウイルス感染症発生前の需要にほぼ戻っており、旅行申込みも順調に増えている。ただし、経済水準、物価、生活スタイル、経済メカニズムが新型コロナウイルス感染症発生前とはかなり変わってきており、今の時代に合わせた企画、価格基準での旅行商品はかなり高額となる。また、厳しいルールに縛られた商品となるため、客が購入を差し控えるケースも多々生じており、頭打ち感はある。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・入園者数が前月比、目標比共に105%、前年比111%と順調であるが、累計では目標比89%、前年比84%と芳しくない状態である。しかし、売上だけを見れば目標比110%、前年比116%と順調である。入園者数に伴って売上が増加するのが通常であり、客単価が上がった要因のみで入場者数の確保は今一つな状態である。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月は天候にも恵まれ、入場者数はそれぞれ順調に推移している。3か月前も暖かい日が続き順調に推移しており、景気は変わらない。ただし、3か月前も今月も入場者数は予算には届いておらず、ゴルフ業界の厳しさを感じている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・円安に始まり、電気代、ガス代やガソリン代など全てが上がる悪条件で、客は大変である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は横ばいで、変化はない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・コロナ禍からの回復で街中は人の動きが増えている。世間では、ボーナスが出たこともあり購買意欲も高まっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客は価格の低い競合店を買い回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・牛肉や魚介類の買上点数が減っており、店全体の売上減少につながっている。
		スーパー（総務）	単価の動き	・物価高騰の影響で1人当たりの購入単価が下がっている。

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
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・12月に入ってから、外商や電話で勧誘した客の来店による売上だけである。中旬を過ぎて一見客や下見客の来店がないことは初めてである。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・来客数が約2割のマイナスになっている。人手不足により仕事が受けられないという客の声もあり、暖冬とあいまって地域経済に影響を与えている。
		衣料品専門店 (販売企画担当)	販売量の動き	・急激に販売量が減少した。暖かすぎる気候も一因とみられるが、前月より客単価も下がっており、財布のひもが再び固くなっている。
		家電量販店(フランチャイズ経営者)	来客数の動き	・来客数が減っている。この時期特有のプリンターやインクの売上也減っていて、生活スタイルの変化がある。
		家電量販店(営業担当)	来客数の動き	・価格や機能について時間を掛けて検討する客が多く、即決で購入する客が少ない。旧型商品でもよいと価格が安い物を探す客が多い。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・人気車種の多くが販売停止になっており、客が購入したくても買えない状況が続いている。販売台数は前年の80%で推移している。納期が1番早い車でも、4か月以上掛かっている。
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・物価高、政治への不安や大手自動車メーカーの不正問題で景気が非常に悪い方へ向かっている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・軽自動車を中心に生産が回復してきたため、納期も短く販売効率が良くなってきたが、半導体を多く使用する高級車はいまだに受注調整をしていることもあり、売上が上がらない。そこに大手自動車メーカーの不正問題が発覚し、来店客が前年比80%ほどまで落ち込んでしまった。本来ならボーナス時期で販売台数も伸びる時期だけに残念である。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・ここ3か月は来客数が減っており、それに伴って販売量も落ちている。車両の供給がままならなくなって久しいが、客の購買意欲も上がってこない。
		その他飲食[ワイン輸入](経営企画担当)	販売量の動き	・円安の影響で前年秋と今春に値上げを実施したが、その影響により販売量が10%程度減少している。売上自体は値上げの影響もあり微増だが販売量が減っており、消費マインドが落ち込んでいる様子である。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・年末年始のターミナル駅前のにぎわいは、コロナ禍での落ち込みから復活してきているものの、総じて静かになっている。新聞のチラシも、以前は競って様々な業種が折り込まれていたが減ってきている。新聞購読者は、40数軒あるマンション内でも数えるほどになっている。近所にある飲食店チェーンの来客数も増えていないようである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年末に入ってきたが、全体的に忘年会等の動き出す時期が以前と比べると非常に遅くなった。12月中旬から動き始めて今に至っているが、大きな売上は見込めない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年末の動きが良くない。
		テーマパーク (職員)	単価の動き	・雪不足など気候の変化や商品値上げの影響が懸念される。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・客が来ない。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・客から特に景気の良い話は聞かない。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・他社の仕事量も減ってきたと掛け持ちで請け負う工業者が言うようになってきた。
		その他住宅[住宅管理](経営者)	お客様の様子	・物価高で全ての材料価格が高騰し、施主は様子見である。なかなかスムーズな受注には至らず、3か月前と比べても受注量が減っている。景気回復の見通しが立たない状態である。
		その他住宅[不動産賃貸及び売買](営業)	来客数の動き	・例年の12月より来客数が少なかった。
	×	スーパー(店長)	来客数の動き	・買上点数の減少がみられる。
	×	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・販売メイン車種である大手自動車メーカーの不正問題が明らかとなって以降、厳しい状況となっている。
	×	設計事務所(経営者)	来客数の動き	・悪い状況が継続している。

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
	×	住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・物価上昇で原材料費が上がったため販売価格も上がり、物件の売行きが悪くなっている。
	×	その他住宅[展示場] (従業員)	それ以外	・この1か月ほど、客には経営環境の悪化を顕著に感じる出来事が相次いでいる。
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	・青果物関連やその他の物流も好調で、ここ2か月間 くらは、かなり受注量や販売量が増加している。景 気は全般的にやや良くなっている。
		窯業・土石製品 製造業(社員)	受注量や販売量 の動き	・バッテリー用合金の生産量が急増している上に鉄鋼 関連業が堅調で、ストップしていた製品が動き始めた ため、受注量が増えてきた。
		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	・最近人員が増えている。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・景気はやや良くなっている。
		金融業(従業 員)	取引先の様子	・コロナ禍であったここ数年と比べると、物価高の影響 を余り感じさせないほど、レジャーや旅行に金を掛 ける人が増えている。
		不動産業(経営 者)	それ以外	・例年よりも晴れの日が少ないが、新型コロナウイルス 感染症に対する不安が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。
		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	・国内自動車メーカーの生産が増え、取引先ではまず まずの状態が続いている。その結果、大きめの案件が 散見され、全体として良い方向に向かっている。
		化学工業(総務 秘書)	それ以外	・貸切りが理由で飲食店の予約が取れないことが多 く、年末に向けてアフターコロナのリベンジ消費が ピークとなっている。道路や駐車場も混んでおり、車 での都心へのアクセスを途中で諦めたこともあった。
		金属製品製造業 (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・販売価格が低下傾向になっている。価格競争が続い ている。
		一般機械器具製 造業(営業担 当)	取引先の様子	・自動車向け設備投資は、受注金額は確保できたが国 内も海外も引き合いが少なかった。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・新製品の効果も出ているが、大きなものではない。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・円安による為替差益があるので、当面の業績は良い 状況にある。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・7月以降はほぼ横ばいになっている。
		輸送用機械器具 製造業(管理担 当)	それ以外	・ガソリン価格の高騰や円安は続き、政策の効果がみ えないなかでの増税案など明るい未来がみえない。
		建設業(役員)	受注量や販売量 の動き	・建設業では、仕事量はあるが人手不足で受注に影響 がある。不動産業は、12月は思ったより成約が伸び た。師走の時期で検討する客には冷やかしかはなく、真 剣な客が多かった。
		建設業(営業担 当)	取引先の様子	・部材の価格高騰や未入荷で、仕事を受けてもなかな か作業ができない。同業者や取引先からは、景気が悪 いという声やボーナスが出たり出なかったりという話 を聞くので、世の中の景気も良いとはいえない。
		輸送業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・受注量は少しずつだが着実に増えてきている。しか し、燃料代、車両代、タイヤ代、各種機材費、人件費 等の支出はそれ以上に増えており、利益は減ってい る。
		輸送業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・企業間の輸送物量が前年割れしている。一方で、労 働集約型の産業としては、採用面でも苦労している。
		輸送業(エリア 担当)	それ以外	・同業者と話をしたところ、冷蔵冷凍食品の輸送需要 が多く、新規に倉庫を建てたり借りたりして業績を拡 大している。人々の生活スタイルが変わり、調理をす るよりも、冷蔵冷凍食品を買ってきて手軽に食事を済 ませる傾向となっている。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・コロナ禍明けから、物量は微減している。

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
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・身近なところでも食品価格の上昇が続いている。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・ボーナス額上昇のニュースばかり目に付くが、自分自身は、コロナ禍でも削減されなかった代わりに上昇もない。コロナ禍と比較すると景気が良くなったように感じるが、実は変わっていないと考える。
		金融業（従業員）	それ以外	・日常の様子から、相変わらずの景気が続いているようである。年末年始で消費需要は大きくなっているが、物価の上昇が止まらない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・中小企業では仕入価格の上昇を販売価格に転嫁できていない企業も多い。そのような状況では従業員の賃上げも困難であり、景気がやや悪いことは変わっていない。
		不動産業（開発担当）	受注価格や販売価格の動き	・当地の不動産市況は、前月より変化していない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・特にこれといった新しい動きはなく、落ち着いている。物価上昇もあり、紙媒体の広告出稿量は余り伸びていない。
		公認会計士	取引先の様子	・企業規模によって少しばらつきがある。自動車関連産業やインバウンドの効果が高い宿泊業を中心に、大企業や規模の大きい中小企業は上向き傾向にあると感じるが、その他の特にB to Cを中心とする産業では、物価高による個人消費の抑制が顕著に出てきている。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・決して仕事量は少なくないが、原料価格高騰の価格転嫁が進まないためか、利益が上がらない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・コロナ禍であった前年よりも10%ほど消費財の荷動きが悪い。年末近くの週末にもかかわらず、納品先のドラッグストアや、ホームセンターではレジが混雑していない。企業間の生産財についても、回復していない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの受注が依然として少ない状況が続いている。
		会計事務所（職員）	それ以外	・経費節減の一環だろうか、お歳暮の数やボリュームも前年と比べ減っている。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、発注量共に減少している。通常の年であれば、12月は最も売上が上がり他の月よりも10%ほど増加するが、本年は他の月と比べて2～3%減少となっている。
	×	通信業（総務担当）	それ以外	・モノやサービスの価格が高止まりして、購買意欲が削がれている。スーパーやドラッグストアでは安価な物しか購入せず、必要最低限の購入で支出を控えている。
雇用 関連 (東海)		*	*	*
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・転職意欲の旺盛な求職者が引き続き多い印象を受ける。ただし、100万円単位の年収アップを希望する人も多く、選考目線の高い求人企業側とミスマッチが生じ、実際の成約件数は大きくは伸びていない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の忘年会が増えた。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・全業種においてコロナ禍より経済活動の正常化が進み、景気が改善傾向にある。原材料、エネルギー価格高騰の影響を受けて求人を控える動きはあるものの、製造業では半導体不足の緩和で受注が上向いている。コロナ禍での巣籠り需要が落ち着き、平常化している。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・引き続き景気が上向く材料もなく、自動車産業での大きな事件もあり、景気回復の兆しは全くみえない状況である。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・当地域では自動車関連に限らず、重工メーカーでの開発案件が進捗している。アウトソーシング系の企業では当該案件での求人も新たに出ており、引き続き求人数は多い状態である。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・我が国全体で、物価の上昇に対して収入の上昇が追い付いていない印象を受ける。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人数、求職数共に大きな変化がなく、採用数は3か月前比で微減している。

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
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・地元企業の様子として、インバウンド関連の一部は好調であるが、全体的には原材料高や人手不足などの要因が続いており決して良くはないため、景気としては変化がない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・人の動きが回復したことで業種によっては回復傾向にあるとみるが、物価上昇など景気回復を妨げる要素が多い。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・有効求人倍率は3か月連続で前年を下回り、新規求人数も5か月連続で前年を下回った。建設業、卸小売業で求人数の減少が続いている。65歳以上の有効求職者数は前年の2割増し、職業相談件数は3割増しとなっており、物価高などが高齢者世帯の生活に深刻な影響を及ぼしている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は微増している。道路貨物運送業、職業紹介業、労働者派遣業で増加がみられた。一方、飲食業、サービス業は大幅な減少となった。そのほか、製造業を含む他の業種は減少又は横ばいである。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・業績の好不調や来期の事業予測から求人企業の採用基準にも影響が出てきている。特に有望な人材の獲得競争は、よりし烈を極めている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求人数が6か月連続で減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前年同月との比較で求人数の減少と求職者数の増加が続いているが、緩やかだった求職者数の増加幅が拡大傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の有効求人倍率が2か月連続で低下している。
	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)		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は会社関係の忘年会が開催され、曜日を問わず盛況で、タクシー難民が出るようになった日も多くある。4年ぶりに忘年会で忙しい状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月に入り、11月までのインバウンドを含めた怒つのような来客は急にストップしている。悪天候が続く北陸ならではの気候では仕方ないのかもしれない。1人の日本人客がまとめ買いをしたため売上は絶好調だが、それを除けば例年並みである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・全商品群で前年並びに、新型コロナウイルス感染症発生前の2018年と2019年の実績を超える見込みである。訪日外国人観光客はアジアのほか欧米豪からも多くの来店があり、前月、前々月に続いてインバウンドによる売上も過去最高となる見込みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宴会やレストラン部門の来客数は徐々に戻ってきているが、12月に入って宿泊部門は伸びが止まっている。来年3月の北陸新幹線敦賀延伸前のためか理由は分からない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・12月後半より端末販売価格の改定があるため、それに伴う前倒しの購入が目立っている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・来客数は少し増加しているが、売上をみると変わらない。どの店でも客単価が下落していると聞いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大手自動車メーカーの不正問題の影響がどの程度あるか分からないが、当地は自動車の生産に関係している業者も多く、不安な状況である。12月の入込客は増加したようだが、インフルエンザの流行で子供の動きが悪くなる可能性があり、暖冬の良い影響とどちらが強く作用するか分からないところである。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・繁忙期にもかかわらず、前年や前々年と比べて来客数の減少が大きい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・前年まではコロナ禍で、法人が歳末行事を中止した代わりに謝礼品を出すといった大口受注がギフトの売上をかさ上げしていたが、新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行に伴い受注が減少している。ファッション部門は気温の高い日が続く、特にコートやアウターといった冬物衣料の売行きに影響が出始めている。
		スーパー（経営企画）	お客様の様子	・節約志向が高まった状態は変わっていない。
		コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・客単価は高止まりで推移しているが、来客数は前年割れのため、売上としては微増である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候不順により売上に影響が出ている。苦戦していると言わざるを得ない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・12月は10月と比べて客単価は上がっているが来客数は減っており、全体的に沈滞ムードで消費意欲が低下しているとみている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売が大きく減少している。物価高の影響とともに新車価格も上がったため、買い控えの状況が続いている。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・引き続き新車において長納期の状況が続いており、売上の増減が景気の良しあしの基準にならないところだが、客の購買意欲は高いとみている。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・11月に続き月初めは、冬季需要のあるスタッドレスタイヤを中心に例年以上の動きだったが、降雪前にはピークが過ぎ、結果的には例年以下の販売数量となっている。新車納期に合わせて備品購入が集中したが、買換え客が予想以上に落ち込んでおり、必要最低限の支出に抑える傾向がみられる。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・耐久消費財や趣味やし好品への消費や支出は依然として厳しい状態が続いている。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・景気が底なしに悪い。悪い状態に慣れてしまっていることが怖い。
		一般レストラン（統括）	お客様の様子	・土地柄から11月は旅行客や観光客、インバウンドの活発化と、冬の幸の時期とが重なり、多くの客でにぎわいをみせたが、12月第2週からは、地元客を中心に4年ぶりのクリスマス、忘年会などで外食の機会や頻度が増えている。この流れは、年末年始から1月下旬頃まで続く予測している。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・忘年会の団体客は減少しているが、個人客は週末を中心に予約が入っており、宿泊人数は減少しているが売上は減少していない。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・物価上昇による買い控えがみられる。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送サービス共に新規契約者数が前年同期と同レベルで推移している。また、リアルでイベントを実施した際も、新型コロナウイルス感染症発生前の集客ができています。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・新規契約の獲得数に大きな変動はみられない。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・国内の個人旅行については全国旅行支援も無くなりやや落ち着いているものの、団体旅行やインバウンドは増加しており、全体としては横ばいで推移している。
		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	・冬休みの子供特別教室を4日間の日程で開催したが、思うような数字が取れなかった。予定していた数字から集客が75%、入会に興味のある客が20%、売上は70%である。年末年始で気分は上がってきているとみているが、当社の数字には反映されていない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客単価の上昇で売上は維持しているが、ここ数か月は来客数が前年を大きく割り込むことが多く、今後が心配である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・注文住宅の受注は依然として厳しい状況が続いている。部材価格の高騰により追加工事が減り、1戸当たりの金額は伸び悩んでいる。また、大型物件の受注も減っている。リフォームの受注は計画どおりには進んでいるが、規模が小さくなっており、小規模工事の数を積み重ねている。

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
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・建築費の高騰により住宅着工が停滞している。
		住宅販売会社（営業）	お客様の様子	・この3か月は全く変化を感じない。悪くなる要素しかない割に目に見えた変化がない。今後しばらく変化があるとも考えられない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・気温の影響もあるが、衣料品が大変苦戦している。月初めより価格を下げて対応しても反応が少なく、客は購入に対して慎重になっている。一方、食に関してはレストランや食品などは好調で、前年を大幅に伸ばしている。忘年会や会合などが頻繁にあるため、衣料品の購入を見送って飲食に利用しているとみている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・以前にも増して客が価格の安いところに流れる傾向がみられる。
		スーパー（店舗管理）	お客様の様子	・来客数の減少が顕著に表れている。飛び抜けた競合店があるわけではなく、ドラッグストアを含めてオーバーストア状態のため、各社の実績を分析しても、単価で前年実績はクリアしているが、来客数、買上点数は前年を割っている状況である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・暖房器具の売行きが悪い。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・暖冬の影響で季節関連商材の動きが悪い。外向きの需要が良いようだが、各々の業種における賃上げやコスト高で吸収され、全体的な景気上昇を感じない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーの乗り控えが続いている。運賃改定後、売上額は増加したが輸送量が減り、3か月前より収入が減少し始めている。
	x	-	-	-
企業 動向 関連 (北陸)		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・土木部門での受注は可もなく不可もないが、電気部門においてはLED照明への交換工事の受注が多く好調である。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・業種を問わず、前年同期と比べて改善傾向がみられる。一部には新型コロナウイルス感染症発生前の水準まで回復している企業もある。
		司法書士	取引先の様子	・駅周辺での新規事業関連の不動産取得、賃貸借契約の依頼が多くなっている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・観光客だけでなく、県内在住者にも外出意欲があり、飲食店やイベント会場は満員である。客は多少高くても購入する傾向にあり、つまく価格転嫁できているところは、売上、利益共に確保できている様子である。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・年末年始向け商材が加わる最需要期を迎えているが、販売の傾向は変わらない。製品価格値上げの影響もあって販売量自体は苦戦する一方、金額ベースでは前年を上回る形で推移している。
		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類感染症移行後、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。その一方で、これまで好調であった欧州向けのスポーツやアウトドア用途が失速しており、生産高は全体としては前年同期並みの水準となっている。
		輸送業（管理会計担当）	受注量や販売量の動き	・特別積合せ業務では、物量の回復には至っていない。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・今年上期は受注量が好調に推移したものの、10月以降は鈍化傾向となっている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が減少している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・工作機械業界全体として、受注量が毎月減少し続けている。
		輸送業（経理）	取引先の様子	・物流量が減少していて、荷物の確保に困難を要している。路線会社（大手運送会社など）での物流は従前どおりと聞いているが、中小や零細企業は依然厳しい状況である。
	x	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・一般消費者向け電子部品に関しては受注量が一向上向かず、ここに来て大手自動車メーカーの不正問題が出て、余り変動のなかった車載関連部品まで受注が減少している。

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
	x	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個人客からの問合せが余りなく、活発な話を聞かない。
雇用 関連	-	-	-	-
(北陸)		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿状況は前年を大きく下回る結果となったが、新卒採用のためのイベント等には現段階で例年とほぼ変わらない数の企業が出展する予定である。求人以外の新聞広告はおおむね好調であり、総合的にはマイナス分をカバーするプラス分があり、大きな変動はない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数は微増で、大きく増えもせず減りもしない。求職者数は依然として低調なまま推移しており、仕事を紹介する機会も減少している。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・派遣先企業からの派遣依頼件数が少しずつ減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・フルタイムの求人数の減少が続いている。
	x	-	-	-

8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (近畿)		百貨店（服飾品担当）	来客数の動き	・12月に入って来客数が10%以上増え、ボーナス商戦、クリスマス商戦共に順調な推移となった。来客数に比例して、売上も2けた以上の伸びとなったほか、クリスマスの曜日巡りも追い風となり、24日は12月で最高の売上となった。ラグジュアリー関連のバッグやジュエリーも引き続き好調で、年末のインバウンド需要も含め、円安の影響で高額品の購入が目立った。一方、暖冬の影響で重衣料は不調となったが、単価の上昇と来客数の増加で、全体的にギフト需要が伸びたほか、食料品も前年を上回る売上となっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・人出が増えており、遅い時間まで人の動きが続いている。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店や喫茶、カフェなどの、1店舗当たりの販売量が微増となっている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの5類感染症への移行後、初のイベントや、初の会合といった言葉が目立つとおり、ようやく以前の雰囲気に戻ってきたと感じる。夏以降は商談も増えている。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・商品の値上げ分も含めると、売上は15%増えている。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・飲食関係は客が戻っており、景気の回復感がある。このまま物価の上昇が一定の水準で止まり、賃金の上昇が進めば、上昇気流に乗っていく。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・ここ数か月は進物関連の動きが良く、前年比で売上の増加が続いている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・服飾雑貨など、これまで動きの鈍かったファッション商材の販売が活発になっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・年末商戦に入ってから、特に食料品の単価が上昇している。おせちの予約を含め、前年よりも大人数用の商材が好調である。コロナ禍が収束し、客もいよいよ通常のスケジュール感に戻ってきたと感じる。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・国内売上は、外商、その他の客共に、大きな変化はない。好調なインバウンドは12月中旬以降、更に売上が伸びている。一方、インバウンドによる消費のうち、化粧品の割合は20%弱であり、一般品や消耗品の割合にも変化はない。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・今月も引き続き、インバウンド売上が過去最高を更新している。特に、円安を背景に、高額な海外ブランド品や高級時計、宝飾品を買う傾向が高い一方、国内客の売上は前年並みで推移している。
		百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・暖冬で防寒関連を中心とした季節商材が苦戦しているが、インバウンドの入店は増えている。円安の影響もあって購買意欲が非常に高く、単価の上昇と売上の増加につながっている。

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
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・紅葉シーズンで観光客が増えた後は、減少局面に入ると予想されたが、来客数、購入金額共に大きな落ち込みはなく、堅調な動きが続いている。一方、売上に占める訪日外国人の割合が高まっていることから、国内景気は予断を許さない状況にある。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・明らかに来客数の増加傾向が続いている。特に、近隣で人気の大通りについては、インバウンドの来訪が増えている。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・年末に向けて人の流れが多くなり、来客数も増えているが、衣料品は気温の変動に左右されるため、やや不安定である。一方、化粧品関連は好調なほか、食品もスイーツのイベント販売などが好調であるが、物価の上昇で牛肉が不振であるほか、人流の回復で外食に需要が流れていることで、総菜関連も苦戦している。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・12月に入り、月初は販売量の動きが鈍かったが、中旬以降は、気温の低下と共に防寒衣料が動き出し、クリスマス商戦も比較的好調となっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・以前よりも、売上が全体的に回復している。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・月初めから売上は好調であり、クリスマス商戦も良い結果となった。年末もこの流れが続くことが期待される。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・食品の値上げに対する、節約の動きが報じられているが、大幅な買い控えはみられない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今年はお歳暮の配達や、忘年会関連の動きが予想以上に増えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・通勤、通学者数がかつての水準に戻り、近隣のオフィスの入居率も上がってきたため、来客数がかつての水準を上回っている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・12月中旬から下旬は、公共料金の支払などで来客数が増え、レジ横商品の売行きも好調となっている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・コロナ禍が落ち着いてきた頃から、少しずつ観光客や近隣からの来客が増え、最近は常に店内が忙しい状態が続いている。商品もすぐに補充しなければ棚が空く状態であり、多くの外国人客も来店している。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・今年はやや暖冬ながら、寒い日もやっと増えてきたため、冬に向けた準備で、来客数、購入量共に少し増えている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・給湯器関連の補助金が新年度も利用できるため、給湯器の販売量が多い。
		家電量販店（人事担当）	来客数の動き	・暖冬の影響もあり、暖房機器の売上は低調である。ボーナス商戦では、冷蔵庫や洗濯機、調理器具などが好調に売れている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・最近はお金が安定し始めたため、客は以前と比べて精神的にも前向きになりつつある。
		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	・問合せよりも受注の電話が多く、Web経由の注文も多い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・12月は満席の日が多く、かつてに近い状態に戻っている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・年末の宴会シーズンに入り、2019年以前よりも来客数、売上共に増えているなど、確実にコロナ禍の影響はなくなっている。特に、20名から30名の宴会需要が増えている。また、繁華街は旅行者や買物客でかなりにぎわっており、今後の景気回復に期待できる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は中旬から後半にかけて比較的暖かかったため、来客数が伸びた。近隣の商店街の人通りも多い。
		一般レストラン（店主）	来客数の動き	・来客数の波はあるが、年末や冬休みのため、客は動いている。ただし、キャンペーンの有無の影響も大きく、今年はキャンペーンがないため、かなり暇な日もある。
		その他飲食【自動販売機（飲料）】（管理担当）	販売量の動き	・物価は上がっているが、販売量は好調である。

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
		都市型ホテル (管理担当)	単価の動き	・3か月前と比較すると、稼働率は5%程度低下しているが、客室の平均単価はおよそ9000円上昇し、増収の動きは続いている。
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・宿泊の好調は続いており、宴会利用の回復も進んでいるが、レストランのディナー帯の回復が進んでいない。
		都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・12月に入っても、宿泊はインバウンドや各種イベントに伴う利用で好調を維持している。また、低迷していた宴会も、数年ぶりに企業が忘年会を開催するなど、大きなにぎわいをみせている。一方で人手不足が続くなか、タスクシェアなどで人員の確保に奔走する日々が続いている。
		都市型ホテル (販売促進担当)	来客数の動き	・12月はかつての傾向どおり、クリスマスディナー前後の来客数は多かった。今月のレストランは前年と比べて、月後半ににぎわう形となった。一方、客室部門の稼働率は76%と安定していたが、単価はそれほど高くなく、近隣のホテルも同じような状況となっている。
		都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・前月に続き、当地域では全国旅行支援が1月も実施されるため、高単価での販売が続いている。全国旅行支援の利用件数は減っているが、販売価格の維持には貢献している。
		旅行代理店(役員)	来客数の動き	・旅行の行き先が、安・近・短から高・遠・長へとシフトチェンジする傾向が顕著となっている。3世代需要も多く、家族での旅行需要が拡大している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新型コロナウイルスが5類感染症に移行し、もっと利用が増えると予想していたが、6月からの値上げでタクシーの利用率は伸び悩んでいる。利用はやや自粛ムードであり、特に遠距離の利用が少なくなっている。
		その他レジャー施設[飲食・物販系滞在型施設](企画担当)	来客数の動き	・冬になり、雪目当てのインバウンドが増加傾向にある。スキー場では値上げを行ったが、前年よりも利用者は増えており、売上の増加につながっている。
		一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・日によって来客数がゼロとなるなど、ばらつきはあったが、トータルでは3か月前と変わらず推移した。ここ数年の傾向ではあるが、大きなイベントがある月にしては来客数が少ない。特に今年は、年末に起きた不正問題や終わりのみえない戦争の影響で、世の中の活気がなくなっている。買物など、お金を使う気になれないのが実情である。
		一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・販売量の動きに大きな変化はなく、良くも悪くも落ち着いている。
		一般小売店[呉服](店員)	お客様の様子	・生活に必要な呉服であるが、少し動いているため、生活必需品の値上げの影響が少し和らいだと感じる。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月は売上目標を達成できるかが微妙な状況である。月前半は気温が高かった影響もあり、冬物商材が苦戦している。客は自分の欲しい商品であれば、価格が少し高くても購入する傾向にあるが、欲しいと思わない商品は、価格が安くても見向きもしない傾向が強まっている。結果として、中間価格帯の商品が厳しい状況にある。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・今月も傾向に変化はなく、前年を上回る実績が続いている。特に、インバウンドの動きが好調であり、海外の高級ブランド品や化粧品を中心に売上が増え、全体の売上拡大に貢献している。
		百貨店(販促担当)	販売量の動き	・街の人出は多く、来客数も前年を上回る推移となっている。ただし、クリスマス需要は堅調な一方、防寒ファッションは苦戦している。気温の乱高下が最大の要因で、今月に入って動きが鈍くなっている。物価の上昇も続いているが、食品の動きは堅調である。

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（マネージャー）	お客様の様子	・全体的な傾向は変わらず、インバウンドの動きは好調で、富裕層も堅調な一方、中間層は節約が続くという傾向が続いている。国内の中間層では、化粧品だけが好調を維持している。クリスマス商戦での外食や菓子の販売は、メリハリ消費の影響で増えているが、その反面、生鮮3品などは買上点数が微減となっている。また、衣料品関連も購入に力強さはみられず、一進一退の状態である。
		百貨店（店長）	単価の動き	・前年と比べて売上は少し伸びているが、値上げによる影響と考えられる。買う人は買う一方、買わない人は買わず、特に百貨店では買わない傾向が強まっている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・暖冬の予想や、12月前半に気温が下がらなかった影響で、高額な冬物商材の動きが良くない。国内客は月後半に向けて気温が下がっても、1月のクリアランスセールを待つなど、消費に勢いはみられない。インバウンドについても、依然としてかなりの来店はみられるものの、紅葉の時期も終わったため、11月よりも伸び悩んでいる。
		百貨店（営業推進担当）	来客数の動き	・円安傾向の継続で、インバウンドによる高額品の購買は続いており、特に中国や台湾、韓国からの客の購入が多い。一方、国内消費は相次ぐ値上げで、中間層を中心にやや停滞気味である。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・ここ数か月の来客数の前年比は、10月が2.1%減、11月が1.9%増、12月が12.4%増という推移であるが、売上は気温が高めとなった影響で、婦人服、紳士服などの重衣料が厳しい動きとなっている。また、コロナ禍の収束で、県外へ買物に出掛ける客も増えている。その一方、ラグジュアリーブランドや金製品などの外商売上は好調である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・気温の影響もあり、衣料品の売上が前年割れで推移している。特に、アウターの動きが極端に悪い。一方、食品は値上げの影響もあって商品単価が上昇し、販売点数が前年並みでも、売上は3%増加している。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・全体的に商品の値段が上がっている影響で、特売品や値引き品はすぐに売れている。一方、果物類は特に値上がりしているが、特売が余りないため、客の様子は厳しい。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は安定しており、大きな増減はない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・クリスマス商戦は曜日巡りの関係で、購入の前倒しやホームパーティー需要の増加がみられ、全体として堅調な動きとなった。年末商戦も天候面での不安はあったが、大きく崩れず、底堅い動きとなっている。足元は物価の上昇が続いているものの、ハレの日の消費は悪くない。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・商品単価の上昇により、前年の後半から売上の増加が続いていたが、前月以降は増勢がやや鈍化している。ただし、客はハレの日の消費には意欲的であり、今年はお歳暮やクリスマスといった年末商材の動きが堅調である。
		スーパー（企画）	販売量の動き	・商品単価や来客数が前年を上回っており、売上は堅調である。ただし、景気を示す指標である、客当たりの買上点数は前年割れとなっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今年のクリスマスの販売も前年とほぼ同じであり、売上もほとんど変わっていない。人の動きとしては、寒い日が少ないため、比較的良いと感じている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数はやや減っているが、単価が上がっているため、売上は少し伸びている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・月初は来客数が順調に推移していたが、中旬以降はやや芳しくない状況が続いている。客単価は前年並みのため、売上は前年並みで推移しているが、クリスマス商戦の動きは良くない。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	お客様の様子	・給与やボーナスが増えたといわれるが、増えた分は物価の上昇で相殺されており、収入の上昇はまだ十分ではないと感じる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・業界の不正問題が重なり、客は中古車の購入には慎重になっている。

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
		その他専門店 【食品】（経営者）	販売量の動き	・値上げの影響で、売上は前年よりも増えたが、販売量は減っている。
		その他専門店 【ドラッグストア】（店員）	お客様の様子	・来客数が伸び悩むなか、売上は前年比プラスとなり、年末商戦では住宅用の掃除用品の売上が特に伸びた。生活に必要な商品は買いためする傾向もあり、お買い得なクーポンの活用が必須となっている。
		その他専門店 【ガソリンスタンド】（経理担当）	販売量の動き	・夏以降、ガソリンの出荷量は全国的に前年を下回っている。物価上昇の影響が、暖冬などの影響かは不明である。
		その他専門店 【宝飾品】（販売担当）	販売量の動き	・変化がなく、停滞したままである。
		その他専門店 【医薬品】（管理担当）	販売量の動き	・年末商戦に入り、化粧品やカウンセリング化粧品の売上が増加している。また、感冒薬などの医薬品の売上も、増加傾向が続いている。日用雑貨や家庭用品の売上は減少したが、3か月前比で、客単価、1品単価共に増加となっている。
		その他小売 【ショッピングセンター】（総括）	販売量の動き	・販売額の伸びが鈍化傾向にある。気温がやや高い影響に加えて、物価の上昇や所得の停滞による先行き不安で、客の買い方が慎重になっている。低価格の食料品などを買って満足感を満たし、衣料品などの高額商品の購入は抑える傾向にある。
		一般レストラン （企画）	販売量の動き	・売上の推移は2019年比で110%以上を維持するなど好調であるが、来客数がまだ戻っていない。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・12月の忘年会などの客は増えてきたものの、まだかつての水準には程遠い。金曜日からの週末はほぼ客室が埋まる一方、平日は空室が目立つ。
		都市型ホテル （管理担当）	お客様の様子	・客の状況に大きな変化はみられない。
		都市型ホテル （客室担当）	単価の動き	・コロナ禍の当時に比べて、ボーナスは増額したものの、物価の上昇による影響は拭えない。一方、海外からの客による利用単価は上昇している。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・年末年始を迎えてボーナスが支給され、客の財布のひもも少し緩むと予想していたが、日用品や生活必需品の値上がりにより、旅行に予算を割く余裕のない客が増えている。円安傾向も少し落ち着いているが、海外旅行の割高感は今も変わらず、全体的な景況感には変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・街の人出はみられるが、タクシーに乗る動きに変化はない。車で客待ちをしても、時間帯によって波があり、閑散とした状態が続くこともある。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・競合相手に売り負けている状態である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・前年比で販売数が減少しており、キャリアからの手数料収入も減少傾向にあるなど、状況は相変わらず厳しい。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・契約件数は横ばいとなっている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・今月に入り、来客数、客単価の上昇傾向に一服感がある。
		その他レジャー施設 【イベントホール】（職員）	販売量の動き	・イベントの開催は順調であり、来客数も安定している。また、周辺のエリアも外国人観光客が多く、その数は以前と変わらないが、更に増えている。
		その他レジャー施設 【複合商業施設】（職員）	販売量の動き	・暖冬の影響で、12月中旬まで冬物衣料が不調であった。食料品も相次ぐ値上げで買い控えが続くなど、消費マインドが冷え込みつつある。
		その他レジャー施設 【スポーツ施設】（業務担当）	来客数の動き	・前月と余り大きな差はない。
		美容室（店長）	来客数の動き	・今月は客単価が上がった一方、来客数は減少している。結果的に売上は維持できているが、先行きは余り期待できそうにない。
		美容室（店員）	単価の動き	・12月は書き入れ時であり、年末のイベントも多く、単価が上がっている。

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
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・ターミナル駅の大型タワーマンションは、価格が想定よりも高額であるにもかかわらず、販売状況は好調であるため、周辺のタワーマンションも販売価格を上げている。
		住宅販売会社 (総務担当)	来客数の動き	・物価上昇の影響があるのか、来客数が伸びているにもかかわらず、契約までに時間が掛かる。
		その他住宅[住宅設備](営業担当)	お客様の様子	・景気は良くなく、悪い状況が3か月前から続いている。機械の耐用年数を超えていても、資金難でリニューアルの検討すらできない客の話を、よく耳にするようになってきている。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・当社はターミナル駅に立地しており、売上に占める食料品の比率が高いが、12月に入ってやや下降線をたどっている。
		百貨店(管理担当)	お客様の様子	・本格的な冬の寒さが長続きせず、ファッション関連の動きが鈍いため、婦人物、紳士物共に、売上は前年を下回っている。
		百貨店(販売推進担当)	お客様の様子	・インバウンド需要は引き続き好調であるが、国内客の買上は、コロナ禍の影響が大きかった前年とほぼ同じ水準にとどまる。買上率が前年比で4%減と、物価の上昇による買い控えの動きがみられる。
		スーパー(企画担当)	販売量の動き	・値上げの影響もあり、年末商戦ではクリスマスケーキやおせちの予約が、前年よりも減少傾向となった。おもてなし関連や、際物商材の販売量も減っている。必要な物だけを購入し、衝動買いなどは控えるといった節約モードになっている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・プレミアム付商品券が販売され、売上は前年比で10%ほど増加している。一方、3か月前から約10%の値上げを行っているため、正味の売上はやや減少している。
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・来客数は以前と変わらず、前年の約80%で推移している。新型コロナウイルスが5類感染症に移行し、消費者の関心は飲食や旅行にシフトしている。家電は必要最低限の商品しか目が向かない状況であり、今後は悪くなると予想される。
		家電量販店(企画担当)	来客数の動き	・年末年始商戦が盛り上がり欠けている。来客数が前年比で激減しており、それに暖冬が追い打ちを掛けている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・コロナ禍の収束で日常の生活が戻ってきているが、自動車などの高額な商品の販売には、まだ動きがみられない。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・年末に向けて、駆け込みでの購入がもう少しあってもよいと感じた。仮に、かつての水準まで売上が伸びたととしても、物価の上昇により、購買意欲は低下している感が強い。
		旅行代理店(店長)	来客数の動き	・前月に続き、非常に来客数が少なく、海外旅行の販売も予想したほど戻っていない。
		通信会社(経営者)	単価の動き	・原材料価格や人件費の上昇で、利益が圧迫されている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・現状は景気回復の見込みが薄い。
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・実質的な増税の動きなどを肌で感じているようで、客の動きが変わってきている。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・銀行融資の審査が厳しくなってきたと感じる。
		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	・不動産の取引状況に、大きな変化はみられない。
		その他住宅[展示場](従業員)	単価の動き	・資材価格の高騰による建築単価の上昇で、消費者マインドが低下し、景気は下向き傾向となっている。
	x	スーパー(店長)	来客数の動き	・12月の衣料品売場では、来客数が前年比で88%、販売点数が87%となっている。11月に前倒しで販売を行ったほか、前年よりも気温が高い影響が出ている。食料品の来客数は102%と健闘していることから、衣料品の買い控えが顕著となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・販売促進の効果が著しく低く、ショーウィンドウを見る客はいるが、実際の購買につながらない。洋服に対する消費意欲がみられない。
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・今年は12月の割に来客数が少ない。前年と比べても少なく、当然ながら販売点数や売上も少ない。
	×	家電量販店(店員)	お客様の様子	・商品の値上げによる影響がみられる。ある一定の客層の購買状況に大きな変化はないが、明らかに買換えの方が長期的に有利でも、修理が優先されるケースが増えてきた。さらに、安いネット通販商品を購入した結果、アフターサービスが粗雑なのか、店頭で相談に来る客も増えている。やはり価格を最優先する状況が続く間は、景気の悪化が続く。
	×	住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・住関連の商品は、翌年の新築に向けて商談を始める客が増える時期であるが、今年は動きが非常に少ない。消費者の財布のひもが固くなり、市場自体が冷え込んでいる。
	×	観光型旅館(経営者)	お客様の様子	・高級な宿の入込状況が少し鈍化している。
	×	通信会社(社員)	お客様の様子	・年末にかけて契約が取りにくい状況となっている。ボーナスの支給状況は改善しているものの、通信サービスなどの需要は余り高まっていない。
	×	競輪場(職員)	単価の動き	・3か月前の客単価は8441円であったが、今月は速報値で7762円と過去最低となった。大みそかまでの統計をとれば、少し回復するはずであるが、今まで8000円を下回ったことはない。
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、売上が前年を上回っている。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・10月以降は、交通広告の需要が増えている。特に、電子看板の引き合いが好調である。
		食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・業務用商品の受注が増えるなど、外食関係は良くなっている。さらに、初詣や十日えびすなどの屋台も、来年は以前のようなにぎやかさに戻るため、年末の受注増加につながっている。
		出版・印刷・同 関連産業(企画 営業担当)	受注量や販売量の動き	・問合せの件数が、引き続き増加している。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・8月～9月にかけて在庫調整や発注控えがあり、受注はどん底の状態であったが、底を打った感がある。
		金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・自動車関連向けの出荷が増えている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今年は、年末までに納品してほしいという依頼が多いほか、年明けの案件も受注できているなど、やや上向いている。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・月末に近づくと、取引先が在庫調整を行っている。
		化学工業(管理 担当)	受注量や販売量の動き	・2輪車や4輪車向けの電装品用の出荷量が、好調な状況を維持している。また、半導体関連や建設関連の出荷も、好調な状況が続いている。
		窯業・土石製品 製造業(管理担 当)	受注量や販売量の動き	・若干の円高傾向にあるが、物価の上昇は続いている。コロナ禍の収束により、関連需要は8割以上回復しており、3か月前との比較で大きな変化はない。
		金属製品製造業 (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・インバウンド関連は結構にぎわっているが、鉄鋼業界はまだ回復途上である。自動車向けは半導体不足も解消されているが、土木建設向けは材料価格の上昇や資材不足、人手不足により、中小規模の新規工事が計画どおりに進んでいない。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社の取扱商品には、1億円から数百万円の価格差がある。半年前には6000万円規模の受注があったが、その後は低価格品しか出荷できていない。総じて大型案件が減っており、景気が良くなっているとは思えない。
		電気機械器具製 造業(宣伝担 当)	受注量や販売量の動き	・冷蔵庫や洗濯機、エアコン等の大型商品を始め、全体的に前年を下回る荷動きで推移している。
	その他製造業 [履物](団体 職員)	受注価格や販売 価格の動き	・現状、円安傾向や資源相場の上昇が落ち着いており、コストに関して特に大きな動きはない。市場は年末年始の動きを見守っている状況である。	

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
		建設業（経営者）	取引先の様子	・監理技術者や技能労働者不足が続くなか、一部の建設資材の納期も不明確であり、工期が厳しい状況になりつつある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・キャンペーンで送料と商品の値引きを行ったため、前年以上の売上となっている。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先へのヒアリングを行うと、受注は増えていないとの回答が多い。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・コストの上昇に対する、販売価格への転嫁が遅れているため、利益が上がらない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・ターミナル駅の店舗の売上は、前年比で相変わらず110%超の推移となっている。一方、ターミナル駅以外の中間駅では、前年比で100%から105%の推移となっており、明らかにインバウンド消費による差がみられる。
		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	・前年よりも商品が値上がりしており、同じ数量が売れば売上も増えるはずであるが、前年並みであるため、良くない。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・需要期が過ぎたため、受注が減少している。
		繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先からの受注は前年の20%程度で、当社の社員が催事に向き、消費者に販売している。非常に厳しい状況であるが、年明けの販売増加に期待している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が目標の50%と低調で、売上も70%にとどまるなど、いずれも水準は低い。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価の上昇に収入が追い付いていない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年後半から輸送量が落ち込んでいる。取引先からの新規の依頼も少なく、景気は後退する方向にある。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・物価の上昇が止まらない。せめてガソリン税に係るトリガー条項の凍結を解除してほしい。ただし、ここ数か月の間に、水道や電気・ガスを節約する癖がついたことは良かった。しばらくは国民全体で出費の抑制に励むしかない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・アパレル店舗の撤退が続くなど、貸店舗の需要減少や賃料の低下が進み、景気は悪くなっている。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・商業団地内で卸売業務を行っているが、運送会社によると、商業団地内のB to B関連の荷動きは、11月以降は全体的に減少している。個人向けの宅配業は堅調に動いており、その差がはっきりと出ている。一方、当社の取扱商品では、11月以降は量販店の店頭商品の動きが鈍っている。
	×	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月の受注状況は、予測よりも下振れしている。
	×	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	・物価上昇の動きがひどすぎる。
雇用関連 (近畿)	-	-	-	-
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・外国人旅行者、国内旅行者共に増加し、観光業界の動きが活発化している。一方、年末年始を迎えて観光業界は人手不足に陥っているのに伴い、求人数、求人単価が上向いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で少し減少した。各業種共に、業況は回復傾向にあるものの、人材の確保に苦労している。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・当地域の2つの人気エリアで、12月24日の百貨店での客層を比べると、客の数のほか、富裕層やインバウンドの購買意欲等、より大きなエリアが全て優っていた。ブランド店でも長蛇の列ができています。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・求人数は堅調に推移しているが、景気が上向いているのではなく、人手不足が続いている影響と考えられる。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数が減少気味となるなか、60代以上の求職者数が増えている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・求人募集時の時給が上昇している企業と、ほぼ現状維持の企業に分かれている。それに伴い、求職者の反応にも差が出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	それ以外	・やや円高傾向が進んでいるため、年末年始にかけてのインバウンドの動きは不透明であるが、まだ関西の観光地は多くの外国人でにぎわっている。今月はボーナス支給の影響もあり、国内客の動きも良く、消費関連の業界はおおむね好調のようだ。一方、関西に多い製造業の中小企業からは、景気の良い話よりも不況に関する声が多いなど、業界による好不調の差がみられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・関西企業の新聞広告の出稿状況は、ほぼ変わっていない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・自動車大手の休業もあり、今後の推移は不透明である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・観光関連産業は、インバウンドの増加や外食需要の持ち直しなどで、回復傾向が続いている。ただし、コロナ禍で蓄積されていた繰越し需要が落ち着いてきたことで、求人数を絞る動きがみられる。求人減少に伴い、11月は有効求人倍率が2か月連続で低下している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業所の人手不足の状況や、若年層の雇用を求める傾向は以前から続いている。一方で、求職者に占める高齢者の割合は高まっており、雇用のミスマッチは更に拡大しそうだ。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・来春の卒業生を採用したい企業による訪問が年末まで続いたが、人手不足が主な背景であり、景気の改善による求人の増加ではない。
		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、19か月連続で20万人を超えるなど堅調であるが、前月比では3か月連続減少と、直近は減少が続いている。新規求人数の原数値も、前年比で3か月連続の減少と、一部の産業を中心に求人数の減少が続いている。雇用情勢の判断としては、持ち直しの動きに弱さがみられる。求人減少は、原材料価格や光熱費、人件費等の高騰に加え、受注の減少や為替要因、中国経済の減速といった海外要因などによるものとみられる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・厳密にはまだ求職者ではないが、25年卒の採用に向けた学生の動きが、例年以上に鈍い。夏のインターシップに参加したことで安心しているのか、その後の企業探しを怠る学生が増えている。今月に実施された企業研究イベントや、学内の業界研究セミナーへの参加者は軒並み少ない。当社のイベントをみても、前年比で1～2割少なくなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・効果の薄い減税策や現金の給付が計画される一方、一般市民の生活は悪化の一途をたどっている。
	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		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・半年間続いていた近所の道路工事が終了し、店の前の工事もようやく一段落したため、来客数が増加している。
(中国)		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	単価の動き	・商品の値上がりも一因で、客単価は徐々に上がっているが買い控えは余り感じない。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・9月と比べて大きな買物袋を持って買い回りする客を見掛けるなど、外出先への選択肢として買物のモチベーションが高いように感じる。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・前年よりも来客数が増加している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前年比で見ても明らかに売上が回復している。また、歳末時期の客の買上点数も増加傾向であり、消費が回復しているといえる。週末中心に家族連れや団体の客が多く、外出や行楽といった行動が見える。一部商品の値下げ傾向があり、これも客の消費意欲の向上につながっていると考えられる。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・商品の値上がりで、ついで買いや衝動買いは減ってきているものの、販売数量は前年を上回っており、来客数、客単価のいずれも堅調である。

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
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・寒いため、季節商材の販売量が増加している。また、電気通信事業法の改正で、12月27日から携帯電話に対する割引規制が変更となるため、携帯電話の販売量も増加している。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、客単価が上がっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・景気回復がみられ、高額な宿泊先を選択する客も多くなっている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・国内個人旅行は引き続き堅調で、年末需要も確実に増加している。しかし、海外個人旅行並びに団体旅行は引き続き厳しい状況で回復が遅れている。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染対策緩和により、景気はやや良くなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・どこに行っても人が多く、マスクをしている人の方が少なくなっており、買物客もたくさんいる。
		商店街（理事）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着き、客の購買意欲が高まると思っていたが、依然として客の財布のひもは固い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・小売業は今後厳しくなる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症が終息しかけているが、消費は元に戻っていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年同期と比べて、来客数が減っている。新型コロナウイルス感染症明けで消費が旅行などの費用に向かっているのかと推測する。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	単価の動き	・クリスマス前はある程度動きがあり、売上も少しあったが、これから正月にかけては、人出が商店街に向かわない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症による影響は少なくなったと思うが、来客数は多くない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・食料品以外は前年の売上を大幅に上回っているが、売れているのは価格の下がった商品が多い。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・原材料価格の高騰などから、全体的に商品価格が上がっており、販売単価や客単価が上昇傾向にはあるが、一方で販売点数や来客数は減少傾向にある。現状は販売点数や来客数の減少を単価上昇でカバーし、前年並みの売上を何とか維持している状態である。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数は3か月前と比べ増えているものの、気温が高いということもあり単価の高い重衣料品の動きが鈍い。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・数百万円のじゅうたんやジュエリーなどが売れた。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・人流はかなり活性化しているが、売上が伴っていない。直接景気とは関係ないかもしれないが、お歳暮の状況が非常に悪かった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比98%で推移している。クリスマス商戦期間中の来客数は前年比103%と好調に推移したが、それ以外の平日の来客数は前年割れである。週末や行事の来客数は前年を超えて多くなっているが、平日の来客数は伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年をやや下回った状態で推移しているが、売上は前年をやや上回っている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・売上や販売量が横ばいで推移している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・前月に続いて客単価や購入単価の下落が続いている。ぜいたく品や生活必需品は、客が値段を比較して他業態で購入する機会が増えてきているようだ。
		コンビニ（支店長）	販売量の動き	・物価上昇に客の給与上昇が追いついていないため、販売数量が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ボーナスが上がったという声がちらほら聞こえている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・仕入価格が上昇し、半襟や足袋などの価格も高くなっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・ここ2～3か月、来客数が2割以上減少している。客は必要な物しか購入しないし、客単価も低下している。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・家電販売は前年並みで推移しているが、店によっては大幅に前年割れしている店もある。

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
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・12月の販売量は前年比95%となっている。
		乗用車販売店 (店長)	来客数の動き	・販売可能な商品が少なく、見込み客を獲得しにくい状況は変わらない。
		自動車備品販売 店(経営者)	販売量の動き	・良くもなく、悪くもなく、例年どおりの売上となっている。ただし、金額ベースなので、実質数量は減っている。物価高にごまかされて前年度と同じといっても喜べない。
		その他専門店 [和菓子](経営者)	来客数の動き	・今以上は望めないと考える。
		その他専門店 [土産物](経営者)	来客数の動き	・観光バスで訪れる来客数が幾らか減ったが、地元自治体が発行するプレミアム付クーポン券を利用する来客数が増え、プラスマイナスゼロとなっている。
		その他小売 [ショッピング センター](管理 担当)	お客様の様子	・年末が近づき、客の買物機会も増えてきたようだが、前年と比べても売上が伸びたようではなく、単なる年末需要の増加で景気が上向いているようには感じない。大手企業のボーナスが増加したとの報道はあるものの、商品の値上げなどもあり、客が財布のひもを緩めるには至っていないように感じる。
		高級レストラン (事業戦略担 当)	来客数の動き	・大きな追加の話題がないが、相変わらず好調である。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・年末といえども大人数の忘年会が少ないようで大型店は良くない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今までよりも来客数が3～4割くらい減少している。
		観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・年末年始の予約があるため、景気が上昇しているようであるが、実際は例年どおりだと思う。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・3か月前も景気は良かったが、現在も3か月前とほぼ一緒の状況である。
		都市型ホテル (宿泊担当)	販売量の動き	・全国旅行支援があった前年と比べ、稼働している客室数は大幅に減少している。ただし、クリスマスや年末などの繁忙期においては、前年を上回る水準となっている。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・12月は例年オフシーズンとなるが、県独自の全国旅行支援が12月20日まで実施され、例年以上に堅調に推移している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・年末の売上が思ったほど良くなく、前年をやや上回るくらいである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・好景気の状況が維持されているが更に良くなるとは思えない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・繁忙期に入り、朝夕の乗車は多い。夜は金曜日や土曜日は多いが、それ以外の乗車は余り良くない。
		通信会社(企画 担当)	お客様の様子	・年末の区切りということもあり、前期と比べれば僅かながらキャンペーン等での手応えが上向いた感触があった。総じてアフターコロナということだと思う。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・固定電話等サブスクリプション系の契約解約が特に高齢者で顕著となっており、物価高騰に対して収入増加の手立てが少ない高齢者の領域で消費が停滞傾向にあると見て取れる。
		ゴルフ場(営業 担当)	来客数の動き	・来場者数や予約状況に変わりはない。今年の冬は暖冬と予想されているため直前での予約を期待している。
		競艇場(企画営 業担当)	販売量の動き	・1日平均の売上がほぼ横ばいである。
		美容室(経営 者)	お客様の様子	・物価が上昇しているため、客の節約傾向が続いており、所得が大幅に上昇している人もいないため、景気に変化はない。
		設計事務所(経 営者)	お客様の様子	・身の回りの生活物価の上昇が続き、建築費の高騰が重なっていることから、新築住宅を諦め、マンションの購入へシフトしている顧客が増加している。
		設計事務所(経 営者)	来客数の動き	・来客数は少し改善しているが、客の決断が鈍い。併せて資金計画に余裕が余りないため購入に慎重である。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・政府の住宅補助政策や住宅ローン金利の動向を見て、待ちの状態に入っている感じの客が多い。
		商店街(代表 者)	単価の動き	・良い商品をより安く手に入れたという客の意識が浸透していて、購入に結び付いていない。

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
		一般小売店 〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・コロナ禍が終わり、前年より客の動きは出てきているが、売上は思うようには上がっていない。物価高が影響して、客の財布のひもが固いようである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・プレクリアランスセールを開催したが、例年と比べ厳しい状況である。値下げできる商品の数が減少しているため、プロパーで販売しないと数字は前年を上回らない。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・11～12月はお歳暮期であるが、特に法人からの注文が軒並み減少しており、厳しい景況感となっている。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・値上げによる1品単価の上昇により、売上は前年を上回っているが、来客数及び1人当たり買上点数の前年割れが続いている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・暖冬と物価高が要因で景気はやや悪くなっている。特に元々単価が高い重衣料が購買につながっていない。来客数も前年比93%と伸びてきていない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・物価高騰による値上げの影響が少しずつ出てきている。来店時の客の購入点数が減り、販売金額も減少している。
		衣料品専門店（代表）	来客数の動き	・久しぶりに忘年会など人々が外出するようになってきたが、来客数は微減となっている。
		乗用車販売店（業務担当）	お客様の様子	・車の生産停止などの問題で客の動きにも変化が出てきている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前年を大幅に下回る危機的状況である。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・景気はここ数か月変化がなく、市場の動きが悪く、低迷している。本来ならある12月の駆け込み需要もなく、売上が上がらず、苦戦している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前より多少は良いが、売上は前年同月比80%くらいで悪い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・金曜日以外の平日と土曜日の来客数は前年を上回っているが、金曜日と日曜日の来客数は前年の80%台まで落ち込んでおり、特に夜9時以降の売上は前年の50%台まで減少している。金曜日は公務員や上場企業の多人数の宴会利用が大幅に減少し、金額の設定のある食べ放題や飲み放題コースが極端に増加している。宴会全体は前年並みであるが、一般客の利用は少なくなっている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・11月までは来客数も順調に増えていたが、12月に入ってから伸び悩んでいる。前年比増加率は11月と比べると11ポイント低下している。
		観光型ホテル（副支配人）	お客様の様子	・秋の行楽シーズンは宿泊や宴会を利用する客が多く、部屋が取れない状況が続いたが、12月は年末を除き予約件数が減少している。
		通信会社（広報担当）	来客数の動き	・購買行動が活性化していない。
		放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・利用料延滞の総額が徐々に増えており、1年前と比べても上昇傾向にある。
		住宅販売会社（営業所長）	お客様の様子	・情報量や集客数の減少が顕著で、引き合い件数に影響している。
	x	*	*	*
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	・地元自動車メーカーが好調であるため、忙しい。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・今後の資材高騰や納期遅延の危機感はあるものの、世間にインフレの共通認識が定着したため、価格転嫁がやりやすくなった。
		一般機械器具製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・自社の販売状況や生産量の回復から判断すると、景気はやや良くなっている。
		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	・年末にかけて受注量が増加している。
		通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・データセンターやICT関連機器の引き合い量や受注量が増加傾向にある。計画的な発注の動きが中心であるが、電気料金の上昇が止まり、価格も落ち着きが出てきたため、客の購買意欲が高まっていると考えられる。

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
		金融業（支店長）	取引先の様子	・新型コロナウイルスの感染症法上の位置付けが5類に引き下げられて以降、前年比120～130%の推移で売上増加がみられる。一方、仕入原価や人件費の上昇から利益率は微増となっている。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・前月と比べ、来客数は約13%増加、成約件数も約16%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	・受注量や販売量が良い方向に動いている。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・特に景気が良くなったような注文もなく、単価も極端に良くなったわけではない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は商流が12～13%減少したが、値上げ効果や経費削減で、何とか現状を維持している。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・為替の影響や金利の上昇など住宅業界にとっては現時点では景気が良くなる要素がみられない。このまましばらく住宅業界としては厳しい状態が続くとみられる。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原材料の仕入れや取引先への販売量が安定的でないため、先行きに不透明感がある。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注動向は回復基調とみているが、動きは極めて鈍いと感じる。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子をみても下期に入って大幅な需要回復が見込めない様子である。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注価格や販売価格の動き	・金属価格が為替の影響もあり高値で推移しているが、エネルギー価格や資材の高騰により収益面では相殺されている。
		輸送業（業務推進担当）	取引先の様子	・大きなプラス、マイナス要素がなく、各取引先に目立った動きもないため、状況は大きくは変わらない。
		金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・生産活動で足踏みが続いているものの、企業業績や観光分野は堅調であり、個人消費も底堅い動きがみられる。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・良い面と悪い面が混在している。人手不足から総務系業務の外注化が進み、業務受託収入は増加している。一方、関連業務である代理店手数料収入は横ばいから減少している。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大型注文の谷間ということもあるが、注引量が漸減状態である。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が3か月前と比べ、20%減少している。受注残があるため、12月は定時工数分の生産は確保できているが、翌月は生産が落ちる見込みである。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染症法上の位置付けが5類に引き下げられて以降、顧客が生産調整に入り、受注量が減少している。当面は生産調整が続く見通しである。
	x	-	-	-
雇用 関連 (中国)		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・機械装置製造会社において、これまで年齢制限を設けていたが、上限年齢を撤廃し広く募集を掛け始めた。また、自動機製造会社においても、所在地が辺りな場所にあることから、フルリモートでの勤務を可能とし全国から人を探すことに切り替えた。
		民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・人材紹介において、求職者の登録者数が前月比106%、年始や年度初めでの転職希望者が微増となっている。
		人材派遣会社（副支店長）	それ以外	・物価高に賃上げが追い付いていない。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・企業については、新卒採用が12月現在も採用予定数に達しておらず、会社説明会や面接など個別に対応し採用活動を継続している企業があり、その割合は前年と比較してもやや多いように思う。一方、学生については、内定保有率も高く、早々に就活を終えている割合が高い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・経済活動や社会生活は通常に戻っているが、物価高騰、消費停滞、人手不足の状況に変化は見受けられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・11月の新規求入受理数は前年比で3.1%増加であるが、有効求人数は前年比1.3%減少している。また、産業別求人では運輸業や卸小売業が増加した一方、建設業や製造業が減少しており、景気の全体的な傾向は判断し難い。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・例年の同時期と比較して、大きな変化がない。
		人材派遣会社（事業部長）	求人数の動き	・例年であれば10月から年度末となる翌年の3月末にかけて発生する季節繁忙に関する求人が入ってきておらず、受注が冷え込んでいる。
		職業安定所（職員）	それ以外	・求人数が前年同期比で15%以上減少していることに加え、大手自動車メーカーの不正問題に関連し、取引企業から休業に関する問合せが複数入っており、3か月前と比較すると景気はより下向きになっているとみられる。
	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)		美容室（経営者）	来客数の動き	・今年の12月は人の動きに活気が出て、かなり忙しい月となっている。
		商店街（常務理事）	来客数の動き	・商店街でもインバウンドの数は日増しに増加する傾向にある。これまで、ドラッグストアや土産物としての食品の購買が中心であったインバウンドの消費が、最近では地方でも単価の高い衣料品や雑貨にも購買が広がり始めており、幅広い業態でのインバウンド消費の拡大に期待が高まっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・行動制限が解除されて初めての年末年始となり、多少なりとも客の行動が活発になっている。飲食店やレジャーの予約も少しずつ戻ってきている。交通機関の予約状況や週末の行楽地の混雑具合をみても、にぎわいが戻ってきており、逆に混雑を感じることもさえる。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・商品の値上げの影響により、商品単価は前年を上回って推移している。来客数はほぼ前年並みの推移であり、単価の上昇分が売上の増加要因となっている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・ここ4か月は来客数が前年度を上回っている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・年末を迎えて大変にぎわっており、景気は良い方だと考える。
		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	・今年度に入り、アフターコロナのもとでの消費回復が徐々に進んでいたが、それに加えて今月も、地域クーポンを利用した購入が多かったため、施設の売上拡大に大きな後押しとなった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月は3か月前と比べて、忘年会等により週末のみ繁忙時期に戻っているが、個人タクシーにおいては半分が廃業しており、営業車もコロナ禍明けから離職者が増え、稼働率は50%から60%程度となっている。台数が少なかったため、少し忙しかったとみられる。
		競輪競馬（マネージャー）	販売量の動き	・前月に続き、物価上昇も緩やかになってきており、先々の不安が縮小傾向にあるとみられ、売上は回復傾向にある。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・年末で正月に向けて来客数が増えている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・観光の面では、韓国・中国からのインバウンドが確実に増加しており、忘年会の人も新型コロナウイルス感染症発生前の水準へ戻っている。また、建築業界ではビッグプロジェクトも始まった。
		商店街（代表者）	それ以外	・コロナ禍が落ち着いたとはいえ、国内外共に激動の1年であった。ただし、大手企業を中心に経済はコロナ禍の反動を含めて順調であったため、株式市場は33年ぶりの上昇を記録し、これが消費市場にも影響を与えたのではないかと考える。ただし、新年まで問題は全て持ち越され、金融政策の変更が零細企業にとって深刻な問題と考える。

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 [酒] (経営者)	販売量の動き	・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年末であったが、飲食店の忘年会等の会食が控えられた影響なのか、飲食店への納品はふだんと変わらず、売上は低迷したままであった。
		一般小売店 [生花] (経営者)	単価の動き	・商品の値上がりも定着して、ほとんどの人に理解されるようになってきた。しかし、一部の客の中には、以前のように安い商品で豪華にするよう求める人もおり、現状を十分に理解していない人もいる。
		一般小売店 [書籍] (営業担当)	販売量の動き	・11月に引き続き、店頭売上は低迷しており、一方で外商売上は好調が続いている。
		スーパー (人事)	販売量の動き	・11月下旬から動向が鈍化している。ブラックフライデーなど、別の機会で資金を使っている可能性もあるが、商品の値上がりが落ち着いた結果、商品単価も頭打ちとなり、販売金額が低調となっている。
		コンビニ (商品担当)	単価の動き	・物価高が依然として継続している。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・ここしばらくは快調であったが、非常に大きな前年の数字に対して余り伸びがみられなかった。減ったという感覚はないが、横ばいという印象が強い。
		衣料品専門店 (営業責任者)	販売量の動き	・今月は前年の売上をやや下回って推移している。特に暖冬の影響もあり、秋冬衣料の動きが悪く、集客に苦戦している。
		家電量販店 (店員)	販売量の動き	・ボーナス商戦も思ったほどの集客がなく、販売量もほぼ変わらない状況である。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・日本人観光客の旅行需要は一時のリベンジ消費を吸収し一服しているが、地方空港の海外便の受入れが順次進んでいるため、トータルの宿泊客数は底堅く推移している。
		通信会社 (営業部長)	来客数の動き	・来客数に変化がない。
		通信会社 (社員)	販売量の動き	・契約者数は、変動なくいつもどおりに獲得できている。
		観光遊園地 (主幹)	来客数の動き	・来場者数に大きな変動がなく、良い意味で安定している。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・来客数が前年を下回っている。
		スーパー (統括担当)	単価の動き	・単価が上がり、来店者が減る状況は、いい状況とはいえない。
		コンビニ (店長)	単価の動き	・来客数は増加しているが、商品価格が上昇しており、客単価は下がっている。買いたい気持ちはあるものの、購入が難しいといった印象を受ける。
		コンビニ (店長)	来客数の動き	・前年比で見ても、来客数と売上共にマイナスとなり、今年のクリスマス商戦及び年末商戦も、前年と比べて減少しており、購買意欲も減退している。
		コンビニ (総務)	来客数の動き	・来客数が鈍化している。
		家電量販店 (副店長)	販売量の動き	・今年は暖冬傾向で、季節・暖房商品の動きが鈍く、前年を下回っている。
		乗用車販売業 (営業担当)	販売量の動き	・多くの車種が改良や長納期のため、注文ができない状況である。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・下期において、新車受注台数が前年比で減少傾向が続いている。
		乗用車販売店 (役員)	それ以外	・年末を迎え、レジャーなどへの消費先の変化と受注制限車種の増加がみられる。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・昨期の全国旅行支援の反動がみられ、宿泊客の動きが鈍くなっている。
	×	一般小売店 [文具店] (経営者)	来客数の動き	・受注量は2～3か月前と比べ、大幅に減少している。取引先の客も今後の景気動向を注視し、買い控えをしている状態である。また、仕入単価も少しずつ上がっており、2～3か月後の見通しは不透明であり心配である。
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・前月と同様、物価高の影響により衣料品の買い控えがあるのではないかとみられ、客が金を使わなくなっている印象を受ける。
	×	タクシー運転手	それ以外	・忘年会シーズンなどが新型コロナウイルス感染症発生以前の年末に戻っており、売上はそこそこあるが、それ以前に燃料費等の高騰により給料が大幅に下がっており、景気は良くない。

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
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	・年末商戦や交通レジャー関係のCMが活況である。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・今月は若干の受注があり、良かった。
		金融業（副支店 長）	取引先の様子	・取引先からの情報では受注状況も順調であり、これを踏まえて景気は良くなっていると考える。
		繊維工業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・主原料である綿糸価格は一時の高騰から現在では落ち着いているが、その他の加工賃や賃金が上昇しており、これに伴い一部商品を12月から値上げをした。そのため、11月には一時的な需要が発生した関係で、今月の受注は落ち着いている。
		鉄鋼業（総務部 長）	受注量や販売量 の動き	・主力の造船関連及びその他の産業機械関連においても、受注状況に大きな変化はみられない。
		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が増加傾向にある。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・新規販売や営業がなかなか決まらないため、景気は変わらず、物価高や社会情勢の影響でものが動かない状況である。
		輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・大きく変わる様子はないとみられる。
		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もおおむね横ばいが続いており、イベントの開催機会自体も増減はみられない。
		税理士事務所	取引先の様子	・最近では、利益に変動がみられない顧問先が増加している。
		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、市場入荷量が少なく堅調に推移してきたが、12月に入ると野菜全般において入荷量は回復し、価格も落ち着いている。年末需要による価格高騰も絶対量不足の品目にしか影響がなく、忘年会等の人流が回復しているにもかかわらず低調な荷動きがみられる。物価高騰が生鮮食品の購買を抑えている。
		木材木製品製造 業（営業部長）	受注量や販売量 の動き	・受注量が減少している。また、資材高騰の影響を受けて住宅価格が大幅に上昇している。その結果、住宅着工件数が減少し、分譲住宅にも影響が出ている。
		×	建設業（総務）	受注価格や販売 価格の動き
雇用 関連 (四国)		-	-	-
		人材派遣会社 （役員）	周辺企業の様子	・新型コロナウイルス感染症に関する規制がない今年は、冬のイベントが各施設で開催され、集客人数が前年比120%とにぎわいがある。そのため、人材不足は慢性的な課題となっており、賃金を上げてでも集客サービスに対応できる人員体制の整備が求められている。
		求人情報誌（営 業）	採用者数の動き	・引き続き求人数は高止まりしているが、例外を除いて、給与・勤務時間・福利厚生など好条件を提示できる企業のみが人材を確保しており、待遇面の改善ができない地元中小企業では人手不足のままとなっている。
		職業安定所（求 人開発）	周辺企業の様子	・乾物を扱う製造業1社から飲食業の復活により売上が増加したとの回答があったが、依然として収益は上がらず、スーパーなどに値上げの要請を続けている状況である。また、業績の良い大型スーパーでもクリスマスの過剰な電飾を控えるなど経費削減を行っている。人手不足の基調のなか、新規求人数の派遣求人割合は前月より多くなり、先行きの不透明感が増している。
		民間職業紹介機 関（所長）	求人数の動き	・特に変化はみられない。
	*	*	*	*

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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）	来客数の動き	・3か月前と比較するとクリスマス、正月、送別会やお供え花の注文が増加する時期でもあるため、景気は良い状況である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来街者数と来客数は3か月前より増加しているが、20日を過ぎると落ち着いてきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・気候も寒くなり、冬物衣料や家電を中心に少し需要が伸びている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・物価高で消費を控える傾向は強いが、行政の支援によるプレミアム付商品券の発行により売上は上昇している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当商店街は、当地の台所というキャッチフレーズで知られているが、日頃来店しない客でも年に1度は雰囲気を楽しむために来街する客がいる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・地物の野菜がかなり出回っていることで単価が下がり、気候の影響で鍋物関係の野菜が多く動いたため、客単価が上昇している。ギフト関係では当地の特産物であるポンカンを中心に前年の需要に対し100～120%になっている。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	お客様の様子	・取引先が増えつつある。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・年末になり、今が1番忙しい時期である。注文が多く処理し切れない状態で、断ることが多くなっており、体調には気を付けている。このところ売上に伸びがなく、この繁忙期が稼ぎ時であるため、一丸となって取り組んでいる。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・複数の売場を回遊し、また、購入した紙袋を多く持つ客が見受けられる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・コンビニエンスストアのニーズの高い時間帯である朝、昼、夜のピークタイムは、来客数の増加が続いている。インバウンドの後押しもあり、食品、ドリンクだけでなく高級酒も売れており、客単価が上昇し売上は回復している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・観光客の増加により、来客数が10%程度の増加になっている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・当地区においてもインバウンドの増加が目立っている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の販売が、メーカーからの配給増加により順調に推移している。それにより、会社全体の売上と経常利益が伸びて好決算となる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・前年比で売上や来客数はほぼ変わらない。購入単価は若干前年より増加している。
		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）	単価の動き	・原材料価格等の上昇を販売価格へ転嫁する動きに加え、インバウンド消費の伸長による影響で単価が上昇している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・クリスマスまでに、新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻っている。
		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	・原価高騰は続いているが、販売価格への転嫁ができる環境にもなり、景況感は良くなっている。給与への反映も進んでおり、今後、更に景況感は良くなると期待している。
		観光型ホテル（総務）	来客数の動き	・人手不足のため、部分営業などで制限している。
		都市型ホテル（販売担当）	単価の動き	・売上と来客数が急激に増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・3か月前と比べて競合他社の稼働率も上がっており、単価も増加している。
	旅行代理店（職員）	単価の動き	・12月はクリスマスと年末が要因となり旅行単価が上昇している。	
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年末年始のため、客が多く動くと予想される。	

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
		観光名所（職員）	来客数の動き	・市内の飲食店や観光客が訪れている土産店では貸切バスが増加しており、来客数が戻ってきている。
		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	・客からの見積りの引き合いが増加している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・商品値上げ等で客の景気の状態が悪くなっているのではないかと予想していたが、若干良くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・気候の急激な冷え込みで、インフルエンザが流行しているため来客数が激減しており、3か月前と商況が異なり悪くなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・12月は例年と比較すると師走のような慌ただしさはなく、11月のような例をみない状況である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・3か月前と比較して国内客とインバウンドの比率は変化しているが、全体としては横ばいである。細かい点では、お歳暮やクリスマスといった小売業における特大ニーズは若干落ち込んでいるが、インバウンドによる購買がその分をカバーしている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・食品催事等は好調であるが、生鮮食品の売上が落ち込んでいる。婦人衣料も回復傾向がみられるが、紳士・子供服関連が不調で、全体的に売上が伸び悩んでいる。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・県内外の観光客、クルーズ船寄港が要因となり周辺商店街でも人出は増加している。クリスマスや年末商戦の本格化で来客数増の期待をしていたが、寒波の影響により平日の来客数は伸びず、購買客数は減少している。しかし、客単価と商品単価は上昇しており、ギフトセンターも土日祝と午前は混雑した状況である。お歳暮受注でも同様に1品単価は若干増加し、客単価も増加傾向になっている。おせちや福袋受注は店頭や通販共に好調で、正月用品の販売会場も盛況となっている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・コロナ禍で自粛されていた行動に制約が無くなり、人の動きが活発になっている。しかし、物価の上昇がブレーキとなり、年末年始の買物に影響しているため、購入に対する判断がかなりシビアに行われている。
		百貨店（経営企画担当）	来客数の動き	・ギフト需要がピークを迎え、特選ブランドや化粧品が前年を上回り好調に推移したことに加えて、外商顧客向けの商材も動きが良い。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・クリスマス商戦において、引き続き富裕層の高額品への消費意欲は高いものの、一般層のギフト商材は客単価の低迷が見受けられている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・12月に入り、人の動向の変化が顕著である。来客数は前年並みで推移しているが、買上点数の減少が大きく、営業成果の指標となる数値へ影響を及ぼしている。物価高騰の影響が深刻である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・価格高騰の影響で来客数が前年を下回っており、客の財布のひもが固くなっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年を下回っており、商品単価が相次ぐ値上げにより上昇していることで売上増加につながっているが、積極的な購買意欲によるものではない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・1品単価の前年比はやや高く、買上点数の減少を補っている。地域でみると当市は好調を維持しているが、隣接市では全域にわたって大幅な減少傾向が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ボーナス商戦やクリスマス商戦に大きな変化はなく横ばいである。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・景気が良くなったとは考えられず、現在の悪い状況が継続すると予想される。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・コロナ禍では巣籠り効果で売上は落ちていなかったが、新型コロナウイルス感染症の分類が5類へ移行した後は、それまでの反動で来客数が前年比で60%減の月もあり、厳しい状況となっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・12月は年末ということもあり売上が微増しているが、景気が良くなっているとは考えられない。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・年末に向け来客数は落ち着いているが、販売では高水準な売上を維持している。
		住関連専門店（経営者）	それ以外	・円安で輸入商品が値上がりし、来客数も減少している。置き家具業界の景気はまだ厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	お客様の様子	・3か月前と比較して、全館の推移は大きく変化していない。暖冬や物価の上昇など、外的要因に伴いアパレル店舗も苦戦している。シネマでは前年には人気映画が上映されたが、その反動で今年は厳しい推移となっており、現状は苦戦傾向である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末が近づき人の出入りが多くなっているが、政情不安のため、地元の客は忘年会はするが予約は少ない。また、昼間の人通りは少なく、夜の宴会が若干ある程度で来客が心配である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月は繁忙期となるため忙しかったが、例年と比較すると来客数が少ない平日の割合が多い状態である。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・例年、正月前は売上が落ちるが、今年は落ちていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ここ数か月、県外からの人の動きが活発になっており今後期待したい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・国内外の観光客は変わらず好調で街全体が活気付いている。忘年会等で夜の繁華街も人出が多いが、新型コロナウイルス感染症の発生前ほどには回復していない。
		通信会社（役員）	お客様の様子	・低額プランへの契約変更の傾向が継続している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・天候次第ではあるが、今後も国内客の予約は堅調に推移すると予想される。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・年末のため若干回復してくるとは考えられるが、美容業界では客の動きが弱く、なかなか景気回復が見込めず横ばいである。通常、年末年始は忙しいが、景気回復が遅れている。
		美容室（店長）	お客様の様子	・新年に向かって髪を整えるために来店するのではなく、定期的に来店する状況である。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症の影響は減少しているが、病院からの退院や新型コロナウイルスの新規感染者数の減少により顧客確保が伸び悩んでいる。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・相変わらず材料単価や製品単価の上昇が続いている。また、入荷時期が未定の材料もある。それに比べて仕事に対する人件費は上がっていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・歳末商戦でイベント等をしているが、来街者数が少なく、客の財布のひもが固い状況である。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・年末であるが来客数は少なく、単価も低くまとめ買いもないため、1人当たりの購入金額が少ない。材料の仕入額が値上がりしており、利益は低下している。値上げすると客が更に減るため、厳しい状態が続いており危惧している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの販売点数の減少が続いており、可処分所得の減少が家計に響いていると考えられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・商品の値上げが続く中、客の動向に変化があり、売上は多少増加している。クリスマス時期による動向にも変化があり、予約数は大幅な減少ではあったが、当日商品の値下げの実施後、購入する客が増加している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客単価の伸びが止まっている。来客数はまだ前年を上回っているものの、目的買いが中心のコンビニエンスストアという形態では、来客数よりもついで買いがあるかが景気の動向をより忠実に反映すると考えている。最近までとは景気の動きが変わりつつあり、少なくとも良い状況になっている。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・急な寒波の影響で、来客数が激減している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・電話通信事業法の改正の影響により、大きな駆け込み需要が発生している。来客数は増加しているが、家電商品をみる気配はなく家電販売には全く結び付いていない。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・新型車の話題に対して来店する客は明らかに減少傾向にある。特に他社の客については堅調で、受注量の低下に不安感がある。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光回線の販売件数が低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(代表)	来客数の動き	・集客に苦戦している。
		住宅販売会社(代表)	来客数の動き	・来客数は物価高が原因で、動きがかなり鈍っている。住宅に関しては、買い控えで全く動きがない状況のため、販売棟数や売上は30~40%減少になっている。補助金に対する動きは多少の上昇傾向にある。
	x	住関連専門店(従業員)	単価の動き	・本来であれば高単価の秋冬商材の需要が高まるにもかかわらず、低迷している。一方、低価格帯が例年以上に引き合いがある。これは売上比率からも顕著で、節約志向がうかがえる。
企業 動向 関連 (九州)		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・短期的ではあるが、主要取引先からの受注が好調である。
		農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・予想していた鳥インフルエンザの被害が最小限にとどまっている。その影響もあり、12月の最需要期に要求された商品の90%は供給できている。12月の計画に対して達成できると予想され、特に量販店や居酒屋等の外食向けが好調に動いていることから、過去最高の売上を記録するのではないかと期待をしている。
		一般機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・取引先に発注された半導体の供給が徐々に軌道に乗ってきていることが予想され、それに伴い当社の動きもそれなりに良くなっている。
		電気機械器具製造業(取締役)	取引先の様子	・事業再構築補助金が採択され新しい取組への対応が開始されるが、実際の稼働は1年後のため、慎重に行う必要がある。資材の高騰や金利の上昇は継続していくと考えられ、投資の判断を正確かつ迅速に実施することが重要であると考えている。
		その他製造業 [産業廃棄物処理業]	取引先の様子	・生産量が増え、取引金額も上昇傾向にある。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・住宅や家電の販売はやや弱含みながら、百貨店やスーパーマーケットに加え、自動車の売上が回復している。また、飲食店や旅館・ホテル等旅行・観光関連業種の売上も増加傾向である。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の飲食業をはじめとするサービス業や物販業に関しては、12月のボーナス商戦やクリスマスは好調であり、具体的に売上が上がっていることが数字から見受けられる。そのため、今月の景気は全般的に良くなっている。また、資金需要についても、設備投資があり回復傾向にある。
		経営コンサルタント(代表取締役)	受注量や販売量の動き	・企業が人材投資に積極的になっている。
		経営コンサルタント(社員)	受注量や販売量の動き	・買い控えは無くなり、価格上昇しても購買力は強く、以前より売上が増加している。現金よりカード支払が増えている。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・コロナ禍の状況から人の動きが元に戻りつつあり、当社の商品の売行きは悪くない。しかし、様々な値上げの影響で客の財布のひもは固く、消費は節約傾向にある。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・半導体製造装置関連の金属加工部品の受注が減っている。
		輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・11月よりは荷動きが良くなっているが、12月は決算月の企業も多いことを考慮すると回復までは至っていない。円安傾向が緩んでいるが、輸入業者は国内の在庫がだぶついていることもあり、円高になったからといって輸入量を増やすつもりはなく、消費動向を注視しながら慎重に判断する会社が多い。中国経済の回復が鍵になることは変わらない。
		輸送業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・寒波到来により冬物商材が必要が多い影響で、年末に向け出荷量が増加している。例年、年末は同じ状況のため、特に景気が良くなってはいないが、少なくとも景気が悪いということはない。
	金融業(調査担当)	取引先の様子	・ボーナス支給状況では、昨今の経済情勢から貯蓄志向が根強くなっており、消費を力強く押し上げるまでには至っていない。気温が下がり、冬物衣料や化粧品などに動きが出ている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・経常運転資金を資金使途とした貸出金が減少している。特に2023年12月は前年比77%と減少しており、前年比の増減率の四半期前比較も50%と大きく減少している。一方で、法人の預金残高は増加していることから、景気は3か月前と比較して横ばいである。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自社の受注状況には、余り変動がない。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・新聞広告の通販業種案件の申込みが少ない。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・取引先のマインドとしては、3か月前と比べて余り変わらない。当社の業績としては3か月前との比較で季節要因のため微増となっているが、前年比では微減となるなど余り大きな変化はみられない。全体として3か月前と比べ大きな変化はみられない。
		経営コンサルタント（社員）	それ以外	・今月は、外部に向けての活動が皆無に近く、余り変化がない。
		その他サービス業〔物品リース〕（職員）	受注価格や販売価格の動き	・海外経済を中心に下振れリスク要因が多く、米国景気の大幅な悪化や中東情勢、ウクライナ情勢もあり資源価格の上昇が見込まれる。製造業等においては大きな変動はみられない。
		繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・温暖化の影響もあり、冬物が売れずに受注が少ない。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事もあり、技術者や作業員共に手が空いてはいないが、今の時期は新年度の繰越工事の発注やゼロ債等の発注がある良い時期であるが、全く発注される様子がないため心配しており、早期の発注を望んでいる。
	x	-	-	-
雇用関連 (九州)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・忘年会や年始会の発注が戻ってきている。新型コロナウイルス感染症発生前にはなかった企業からの直接の依頼も増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月は様々な業界から求人依頼が多く、また、請求単価などの交渉にも応じてくれるところが多いため、条件面は幅広く募集したにもかかわらず案件が多かった。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新型コロナウイルス感染症の分類が5類へ移行された後、景気が良い状態が続いていたが、最近では更に入出や消費活動が活発になっている。年末年始の飲食店の予約がなかなかできない状況である。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・12月に入っても採用活動を継続している企業は多く、有効求人数も前年と比較するとかなり増加している。大学への企業来訪件数も増加しているが、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くなっている。学生にとっては有利な状況であるが、企業や団体にとっては採用活動の長期化が進み、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。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人情数や売上共に前年比80%程度で推移している。
		新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・クリスマスや年末を迎えても、好景気とを感じる要因も実感もない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の全体数はほぼ変わらないものの、個人事業主の多い飲食店や建設関係の求人数が減少傾向である。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・就活の解禁が3月であるが、今年は3年生の夏休みのインターンシップから企業が積極的に動いており、既に内定を出している企業も出始めている。1か月半くらい前倒しの状況となっており、それだけ人材市場は活況である。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・人手不足による求人数の増加はしばらく続くとみているが、仕事が増えている状況かどうかは不明である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・インパウンドがますます増加しているが、それに伴い宿泊費や飲食店の値上げが続いている。当市内のホテルもインパウンドが多く、宿泊料が非常に値上がりしている。

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

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)	来客数の動き	・観光客が安定している。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・現在新型コロナウイルス感染症の状況が少し落ち着いてきているが、業種によって2極化している。物販業の方が厳しい状況で、飲食業は少しだけ良くなっているようである。
		百貨店 (経営担当)	販売量の動き	・年末商戦により、お歳暮やクリスマスギフト需要が高まっている。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・前月並みに来客数と売上が増加している。
		その他専門店 [陶器] (製造)	販売量の動き	・前月辺りから年末に向けての発注が増えており忙しい。この1か月で大幅に伸びたことはない。
		一般レストラン (代表者)	単価の動き	・年末のお陰で客単価が上がっている。また、忘年会が増えている。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・販売数が前年比130%と大きく伸ばすことができている。家族での購入が目立ち、景気が回復傾向にあるとみられる。
		住宅販売会社 (役員)	単価の動き	・高価格の新築住宅も徐々に売れてきており、建築費の高騰もある程度だが許容されつつある。
		スーパー (企画担当)	来客数の動き	・今月は、3か月前ほどではないが来客数が前年を上回っており、クリスマス需要も好調に推移している。
		コンビニ (副店長)	来客数の動き	・催事が通常どおり行われるようになってきた。以前よりも売上は良くなるものの、商品単価自体の値上げであって、来客数自体にさほど変化はない。
		コンビニ (経営企画担当)	来客数の動き	・3か月前と比べると、前年比で客足の伸びは落ち着いてきているものの、客足自体は減少に転じていない。天候や気温に左右されているが、景気による客足の変化ではないようである。
		乗用車販売店 (経理担当)	来客数の動き	・来客数に特に大きな動きはない。
		その他飲食 [居酒屋] (経営者)	お客様の様子	・アフターコロナの12月でかなり期待していたが、週末早い時間は予約を断るほど集中しているも、平日の夜9時以降は周りを見ても閑散としている。アルコールチェックの義務化で平日遅くまで深酒することがなくなっている。
		観光型ホテル (代表取締役)	来客数の動き	・宿泊は修学旅行の利用があり前年よりも増えているが、宴会に関しては人手不足もあり、前年よりも悪くなっている。全体では変わっていない。
		旅行代理店 (マネージャー)	単価の動き	・旅行単価が高くなり、予約成立と不成立の2極化が目立つようになってきている。
		住宅販売会社 (代表取締役)	お客様の様子	・戸建て住宅や投資物件への建築相談が減少傾向にある。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・客の数が減っていると実感している。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・年末商戦は、前年より客の動きが鈍い。
		観光型ホテル (企画担当)	販売量の動き	・ホテルの9月の販売室数が前年比7%減少なのに対し、12月の販売室数は同比20%減少と、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
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		食料品製造業 (役員)	受注量や販売量の動き	・12月に入り量販店や飲食業関連への売上が増加している。道路もふだんより随分混雑するようになってきている。
	窯業土石業 (取締役)	受注量や販売量の動き	・見積依頼は3か月前と比較すると、公共、民間工事共に若干増加傾向にある。	

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
		会計事務所(所長)	それ以外	・新型コロナウイルス感染症の5類感染症への移行により、人流、物流が活発化し経済活動が回復傾向にあると認識している。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新規の契約及び受注が止まったままである。
	x	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・県内経済は全体的に活気が出てきており、その波及効果で既存の派遣先からの追加依頼が多くなり、また、新規先からの派遣依頼も出てきている。
		学校[専門学校](就職担当)	採用者数の動き	・前年と比較すると、2025年卒向けの求人は採用数を増やしている企業が多いように見受けられる。
		人材派遣会社(総務担当)	求職者数の動き	・求職者の動きが鈍く、人手不足感は否めない。1月からの求職者の動向を見極めたい。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数について、前年同月比横ばい傾向が続いている。
		学校[大学](就職支援担当)	それ以外	・年末年始の一時的な消費意欲によるものである。
		求人情報誌製作会社(営業)	求人数の動き	・3か月前の9月が過去3年間で最も求人数が多かったため、比較すると今月の減少幅は大きい。また、例年減少する時期ではあるものの、前年、前々年の同月の求人数には達していない状況である。
	x	-	-	-