

・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）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)	良く なっている やや良く なっている	○	○	○
		商店街（代表者）	販売量の動き	・近隣商店街での消費は横ばいで推移している。外国人観光客数が順調に推移しており、前年を上回る売上が続いている。ただ、日本人観光客が増えてこないことが気掛かりである。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・寒い時期に入っても、東南アジアからの観光客は微増している。また、日本人観光客が戻りつつある。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・衣料品の客単価が大きく上昇している。買上客数の減少分をカバーしており、売上は前年を上回った。気温が前年に比べて高めに推移しているものの、冬物の動きが堅調であった。また、高質顧客向けの催事も売上が好調で、高単価商材の成約が増加している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が減っており、少し苦戦しているが、商材は質の良いものから売れている。
		スーパー（役員）	単価の動き	・この数か月、来客数が前年を2～3%下回って推移していたが、11月は前年を上回った。また、客単価も前年から約2%上昇しており、売上も増加してきている。
		スーパー（役員）	単価の動き	・青果、肉、魚の生鮮3品の単価が上がっていることで売上が好調に推移している。客も単価の上昇にそれほど抵抗がないようである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・長期間低迷していた早朝の来客数が回復している。特に男性客の増加が目立っており、たばこの売上も回復している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車が発表されたことで、受注量が上向きに転じている。また、それほど実感がないが、消費税増税を控えた駆け込み受注もみられ始めている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・客が徐々に戻ってきており、販売量が前年又は前々年を大きく上回るようになってきた。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・利用客が前年から約10%増えている。
		パチンコ店（役員）	販売量の動き	・消費税増税を控えて、建設業やハウスメーカーの売上が良いようである。また、消費税増税と関係はないのかもしれないが、流通業も伸びているようである。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・年末に近いこともあるが、以前よりも工事現場の数が増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・防寒物のアウターのスタート月であったが、気温の高い日が続いたことが影響して、客の購買意欲が今一つ上がらなかった。新しいアウターを購入するというよりも手持ちの物で済ませるという形になっており、購買にまでは結び付いていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・雪が降るようになり、天候が悪くなってきたこともあり、景気は停滞気味である。客からもやや景気が悪いという話をよく聞く。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・例年、11月は販売量、客単価ともそれほど良い月ではないが、今年に関しては販売量が上向きになっている。ただ、景気が良くなったという印象はない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・秋物の動きが活発である。前年と比べて気温が低いいため、コート、ジャケットの売上が前年よりも5%ほど増加している。これから寒さが続くという予報が出ているため、コート、ジャケット、ニットの動きが活発になっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は前年比98%と微減しているものの、売上は前年並みを保った。降雪の遅れや気温の高さから、防寒物のアウターやシューズの動きが鈍く、特に婦人服関連の売上が減少したが、お歳暮ギフトが早い段階から動きをみせている。また、クリスマスギフトの下見も増えており、客の購買意欲が上昇している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・日々の状況を見ると、客単価が上がっている日と下がっている日が極端である。また、おせちは客単価が平均で3000円ほど上昇しているものの、買上客数が減少している。	
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・11月に入ってから、来客数、買上客数が減少傾向になっている。一方で、客単価は大幅に上昇しており、結果的に売上は前年をやや上回った。	
		百貨店（役員）	来客数の動き	・11月は前半こそ冬物を中心に動きがあったが、後半は失速しており、月全体としては前年を下回った。	
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の回復が進まず、高単価品の販売量の回復も遅れている。	
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・一次産業、特に漁業関係者の動きが悪い。	
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・LED照明器具などの省エネ家電に人気が集まっており、売上が前年よりも増加している。一方で、必要なもの以外は買わないという状況もみられる。	
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・テレビについては、4Kテレビ等の高付加価値商品が売れてきているものの、テレビ全体の販売量が伸び悩んでいる。そのほかの大型家電については、販売量がほぼ横ばいで推移している。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の発売効果で全体の落ち込みをカバーできた。	
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・競合店も含めて、3か月前から前年実績をキープできており、年内に関しては景気の変化はみられない。	
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・中旬までは好調に推移していたが、下旬は悪天候の影響があり、最終的には前年並みとなった。ランチタイムは外国人、家族連れ、ビジネスマン、カップル等が目立った。悪天候の影響がなければ、売上は前年を10%程度上回る見込みであった。	
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・今月は荒天の日が少なかったこともあり、例年並みの売上であった。ただ、景気が上向いているかについては判断がつかない。食品表示問題は来客数に影響していない。また、札幌の中級レストランでは、週末に企業の予約が増えてきたと聞いている。地方の繁盛店は、札幌よりも昼食単価が高いががんばって集客している。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・水産業及び農業が堅調なため、管内景気はやや上向きの傾向が続いている。札幌と当地を移動するビジネス客の動きも前年をやや上回って推移している。	
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・来客数の変動が大きい。客単価も変わっておらず、景気が上向いている実感がない。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年は雪の日が少なく、前年よりも売上が大きく減少している。前年に雪が多かったことの反動が原因とみられるが、夜の人出が増えていない。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・注文数が前年とほぼ同じ実績であった。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・全般的に消費者の意識にそれほど変化はみられないが、年金生活者においては年金の減額があったため、生活を少し切り詰めようという意識が感じられる。	
		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	・冬を迎えて、すでに観光シーズンが終了していることから、3か月前よりも売上は減少しているものの、公共工事が継続しているため、前年実績を上回っている。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・降雪が早かったため、来客数が減少している。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・周辺住民など、徒歩による来街者の日用品の買物はほぼ変わらないものの、商店街周辺の駐車場は一日中空きがある状態となっており、自家用車による来街者が減少している。また、2か月前と比べて寒さが厳しくなったこともあり、バス停留場の乗降客も少なくなっている。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・売上が前年の7割程度で推移しており、かなり悪い状態にある。
スーパー（店長）	販売量の動き		・販売量はここ3か月連続して右肩下がりとなっており、前年との比較でも89%と低迷している。		
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子		・11月は今一つ消費者の財布のひもが固い。食品表示問題があったにもかかわらず、おせち料理の予約が好調なようだが、衣料品は前年の売上を下回って推移している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・寒くなってきているが、冬物衣料の販売量がなかなか増加してこない。		
		衣料品専門店 (店長)	単価の動き	・10月以降、高額品の動きが鈍くなっている。		
		その他専門店 〔医薬品〕(経営者)	お客様の様子	・健康志向の強い顧客の購買意欲が低下しており、懐具合が厳しくなっている傾向がうかがえる。		
		スナック(経営者)	来客数の動き	・11月になってから、客足がかなり減っている。理由は分からないが、前年や前々年と比べて減っている状況にある。		
		観光型ホテル (経営者)	それ以外	・来客数、客単価は堅調に推移しているものの、電気料金を始めとした公共料金の値上がりと原油高による物価上昇で採算が悪化している。また、最低賃金の上昇や人材不足による人件費高騰の影響も大きい。		
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・観光のオフシーズンに入り低調気味である。外国人観光客は韓国が不振である。新興のタイが健闘しているが、まだ絶対数が少ない。		
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・海外旅行が激減している。		
		タクシー運転手	販売量の動き	・前月は持ち直し感もあったが、11月は前年と比べて3%程度落ち込んでおり、年末、来年に向けて消費者の動向がかなり厳しくなっている。今後の見通しが不安定な状況であるため、今月の状況をより一層厳しくとらえている。		
		タクシー運転手	販売量の動き	・11月に入って、タクシーの利用客が減少している。雪が降った日は利用客も多かったが、それ以外の日は少なく、特に夜の繁華街は閑散としている。3か月前の売上を比較すると約15%も落ち込んでいる。前年比も若干減少していることから、やや悪くなっている。		
		通信会社(社員)	お客様の様子	・数か月前は現政権の経済対策への期待や消費税増税前の駆け込み需要など、市場が活性化される要素があり、実際にその雰囲気に取りこまれる形で消費が活発化したが、年末を控えてそれらの要素が減速基調に転じている。実際に現場でも12月までの受注はあるが来年分は未定との声が聞こえ始めている。		
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・輸入価格の上昇分を販売価格に転嫁できない状況が続いている。		
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・分譲マンション業界では、10月以降モデルルームへの来訪者が減ってきている。消費税増税による駆け込み需要が9月で一服したとみられる。		
			悪くなっている	—	—	—
		企業 動向 関連 (北海道)	良くなっている	○	○	○
やや良くなっている	食料品製造業 (経営者)		それ以外	・年末の賞与が期待できる。		
	金融業(企画担当)		それ以外	・建設業は、公共工事の増加と住宅着工の駆け込み需要で好調である。観光業界は、円安とLCCの就航で外国人や若年層の観光客が増加している。雇用環境は、新規求人数の増加が続いており、失業率も低下するなど、改善している。		
	コピーサービス業(従業員)		受注量や販売量の動き	・受注量が増えており、前年を上回って推移している。		
	その他サービス業〔ソフトウェア開発〕(経営者)		受注量や販売量の動き	・新たな取引先からの引き合いが出始めてきた。		
	その他サービス業〔建設機械リース〕(支店長)		取引先の様子	・公共工事の予算増加により、関連業種の良化傾向がみられる。		
	その他非製造業〔鋼材卸売〕(役員)		受注量や販売量の動き	・人手が足りないくらい客先の仕事は確保されている。当社の重点商品である溶接機、電動工具、作業工具等の買換え需要も発生しており、売上増加につながっている。		
	変わらない		食料品製造業 (役員)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて受注量に特段の変化はなく、やや低調な受注状況が続いている。	
家具製造業(経営者)			受注量や販売量の動き	・大都市圏の好景気に支えられる形で、受注が堅調に推移している。個人消費も高額品を中心に底堅く、家具インテリアにおいても同様の状況にある。		

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	
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・建築工事を受注する建設会社の職員や下請労務者の不足が一向に改善されないため、工事の総量が増えている。	
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・年末年始が9連休となり、フェリーやRORO船の運休、届先営業倉庫の休業が決まっていることで、11月末より医薬品、飲料品の先送り輸送が始まっている。また、道東地区においては、来年の工事に向けて太陽光発電システムのソーラーパネルの輸入が始まっている。	
		司法書士	取引先の様子	・消費税増税を控えて不動産取引、建物建築等が上向くとの情報もあったが、現時点で特に変化はなく、むしろ前年よりも減少している。	
		司法書士	取引先の様子	・住宅新築が以前よりも若干増えているが、景気回復につながるほどの変化はみられない。	
		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	・建設工事が集中しているため、レンタル機械の供給が追い付かない状況にある。	
	やや悪くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・注文や入荷品に夏場までの勢いがなく、消費税増税前の駆け込み需要による活況感が、秋口以降、乏しくなっている。	
		司法書士	取引先の様子	・不動産の売買と住宅の改装工事が減少したままである。	
	悪くなっている	—	—	—	
雇用 関連 (北海道)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・ここ3か月、当社における登録者が増加しているが、合同企業説明会などへの来場者は急減している。詳細は不明だが、最近の求人の増加にともない就職が決定しているとみられる。一方、3年間以上、未就職の若年者が増加傾向にあり、求人企業と求職者のミスマッチが拡大している。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・ベットタウンとして人口が増えた隣町にスーパーやホームセンターが相次いで開店していることで、有効求人倍率が1.01倍と高くなり、人材確保が厳しい状況になっている。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・建設業界の人手不足は深刻な状態にあり、工事の遅れや入札不参加が多数みられている。一方、飲食店や小売の個人消費関連は堅調に推移している。いずれの職種も採用には時間がかかっており、リピート求人の多い状態が続いている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から18.4%増加し、45か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年から17.5%増加し、45か月連続で前年を上回った。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一部の業種では求人数に若干の減少がみられたものの、全体的に求人数の増加傾向が続いている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・公共事業の拡大を背景に建設業からの求人が好調を維持している。また、景気回復を背景とした個人消費の持ち直しや消費税増税を控えての駆け込み需要に対応するため、小売業からの求人が増加している。	
		変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・求人倍率は上昇しているが、雇用形態や給与、待遇面での変化がみられない。
			求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・サービス業全般で求人数が例年並み又は例年を下回っているが、製造業や貨物運送業の求人が高水準で推移しており、全体としては求人数に衰えがみられない。
			求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・秋口からの景気の上向き傾向は変わらず継続しているが、さらに上昇傾向が強まっていることはない。また、今後、景気が上向くような要素もないため、秋口からの状況は変わっていない。
新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き		・11月の募集広告の売上をみると、売上上位8社までが前年を上回っており、全体で前年比119%と引き続き堅調に推移している。加工製造御の求人が倍増したほか、自動車関連の求人も例年にないほどの出稿があり、前年の8倍に達した。		

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
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・10月の新規求人数は前年を12.3%上回った。新規求職者数は前年を10.4%下回った。月間有効求人倍率は0.85倍となり、前年の0.73倍を0.12ポイント上回った。しかし、新規求人数のうち正社員求人の占める割合が44.6%と低く、求人者と求職者の間の職種や労働条件のミスマッチも少なくないことから、依然として厳しい状況にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は上向きであるが、全道的に未内定の学生が多く、学生も内定承諾に至っていないため、企業側の求人活動が長引いている。求人数の動きと景況感が連動していない状況にある。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

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)	良くなっている	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が3か月前と比べ3～4%上がっている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・売上はもちろんのこと、単価、来客数のいずれも伸びている。
	やや良くなっている	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・地元プロ野球球団の優勝セール効果大きい。また、11月に入り防寒衣料が気温の低下とともに良くなってきている。一部、輸入商品の値上げ等があったが、高額商品の好調さは継続している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は地元プロ野球球団の優勝セールや優勝パレードの影響もあり、セールを中心に売上が伸びている。消費者は何かの購買動機があれば積極的に購入するという流れは続いている。ただし、気温がなかなか下がらないために、基幹アイテムであるコートの売行きが伸び悩むなど一部商品で前年を下回っているものもある。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・前月まで前年実績をかなり割り込んでいたが、今月より回復の兆しが出てきている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・単価の上昇は野菜や肉といった生鮮がけん引している。天候も安定している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が前年比で110%となっている。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競争店出店の際の提示賃料が上昇している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要をそろそろ実感したいところだが、まだ発生していない。また、年末に近づいての需要も例年より遅れているようである。寒さも遅かったためか、暖房需要等の季節商材も出遅れ気味である。冷蔵庫や洗濯機などの白物家電は好調が継続しているが、期待の4Kテレビなど、テレビ部門は盛り上がり欠け、前年を少し上回ってはいるものの、まだまだ期待したほどにはなっていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・各企業の上期業績回復によって、冬のボーナスも改善傾向にあり、新型エコカーの投入もある。そして、消費税増税前の駆け込み需要も徐々に顕在化し始め、来場者数も増え、受注も順調に伸びている。ただし、販売面ではハイブリッド車の供給不足で登録できず、前年割れと苦戦している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年であれば、新規来客数が減少してくる時期だが、新機種発売が功を奏し、需要期に近い件数があり、受注に繋がっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年冬場は個人客が買わなくなるが、消費税率が上がることもあり、個人客の購入も増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新しい商品が出たこともあるが、土日の新規来店客数が、間違いなく3か月前よりも増えている。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・3か月前よりは物の動き、来客数、客の様子も大分活気付いてきている。それが、販売量にもつながり、売上高も上がっている。		

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
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・売上は前年並みに推移している。ただし、会社によって売れ筋がまちまちで、単価の低い商品が多いところは収益面で非常に苦労している。特に原材料価格の高騰に価格改定で対応できていない現状では非常に苦しい。
		その他専門店 〔パソコン〕（経営者）	販売量の動き	・年末時期に向かって、注文や受注の件数の動きが良くなってきている。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・消費税増税前の住宅建築等に伴い、耐久消費財を購入する様子が多く見られる。また、年末のボーナスを見込み、宝飾等の高額品の動向が回復傾向にある。セール期間中の来客数は増加傾向にあるが、通常期間中はその反動も出る。
		高級レストラン （支配人）	来客数の動き	・地方ホテルは夏季の増収期以降売上が下降していたが、11月の連休などで客足増があり、わずかに上向き傾向にある。
		一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・建設関係の人は緊急補正予算の仕事が一区切りつき、少しずつ休みが取れるようになって街に出てくるようになってきているようである。その影響が飲食店には出始めている。
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・野球を始め、いろいろな話題があり、例年より客の問い合わせが多い。特に週末は一杯の状態が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・今月から年末キャンペーンを展開し、加入促進イベントの効果も少しずつ出てきたため、ようやく加入者が増えている。
		観光名所（職員）	単価の動き	・来客数は前年同時期とさほど変わっていないが、客に購買意欲があるのか単価は上がっている。前年並みの乗船人数であるが単価が上昇しているため、売上は前年並み以上となっている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・高めのドライヤーなど少し高い商品やメニューが出るようになってきている。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・受注は順調であるが、資材の価格高騰や入手困難などにより期限が守れない。また、人件費の上昇もあって利益が確保できない傾向にある。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・受付件数は予算を達成していないものの、前年実績を上回っている。供給は予算、前年共に超過している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・状況はあまり変わっておらず、何かイベントがあるとそれに集中する傾向も変わっていない。消費が低迷していることが客の様子からわかる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・地域大型店での地元プロ野球球団の優勝効果が喧伝されているが、商店街全体でもその効果が若干うかがえた。特に飲食店では久しぶりに客の列ができたところもあった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・10、11月は紅葉の時期である。そして、新幹線の青森延伸の影響もあり、個人の観光客が大分増えている。したがって、業種業態で異なるが、ホテル、サービス業の稼働率は極めて良く、飲食業も少しは良くなっている。ただし、物販店、日用品、小売業には少し陰りが出ている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街を歩くと人も車も少ない。商店街が機能しなくなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・異常気象の短い秋で、えびす講等の大きなイベントもやや盛り上がり欠いたまま年末商戦に入ろうとしている。最近の商店街のサンプル調査での売上前年比は、マイナス10%程度となっている。
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	競争相手の様子	・同業者からは暇だという話を聞くが、当店においては特に落ち込むことも無く、いつもと同じくらい売れている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・今月は来客数、客単価共に平均的水準のままである。しかし年金で生活している客層は、更に節約を強めている印象がある。時間を掛けてよく説明し、その時は納得してもらっても、商品を継続購入する客は以前にも増して少ない。相談内容も難しいものも多く、応対から客のいらだちや不機嫌さを感じることも多い。総じて余裕がなくなっている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商品の動きは横ばいで推移しているが、低価格商品の動きは減少傾向が続いている。

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
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・今月は特に後半の気温が低くなり、防寒物の衣料品が販売量としては出ているが、今まで見られた時計などの高額品の売行きが少し鈍化しており、総体的には相殺されて変わらないという形になっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・都市部では景気が上向き傾向にあるようだが、地方ではまだ上向き傾向がみられない。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・気温の低下が下支えして衣料品が上向いてきているが、全体を補うまでは至っていない。今まで好調だった美術、宝飾、貴金属がここにきて低調である。高額な冬物寝具が動いているが総体的には寝具、インテリアが厳しい。一部の富裕層の買物はやや活発だが、多数を占める中間層に購買意欲が見られない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・11月の平均単価は野菜、卵など生鮮食料品の高値や加工食品の値上げも続き、前年比で3%以上も上がっている。ただ、買上点数は前年を若干割ったので、推移的には末端消費が拡大しているという印象はない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・電気料金、灯油代等の光熱費の上昇に加え、食費節約ムードも高い。低単価価格訴求品など、競合間チラシ対応での単価ダウンによる客単価減という状況が続いている。
		スーパー（店長）	それ以外	・競合店対策として販促策を強化しているため、既存店売上高は前期実績を上回っている。しかし、円安の影響による原料高により仕入値入率の低下、販促コストの増加、電気料金の値上げなど販売管理費が増大しており、売上、利益の伸び以上に費用の増加が大きくなってきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が変わっていない。
		スーパー（物流担当）	競争相手の様子	・競合店のチラシ回数やクーポンポイントサービスの回数が増えている。依然として食品小売業の営業状況は変わっておらず、更に厳しくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数のトレンドに変化が無い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・年末予約商戦が佳境に入ったが、同週前年比で微減が継続している。贈答やハレの日への支出が増えている実感はない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・競争環境が激しくなっており、更に客の選択の余地が広がり、来店頻度及び購買点数の減少がみられる。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・同業他社の撤退を除けば、大きな変化要因は見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・お歳暮商戦は法人関係は例年に比べ出足好調であるが、1点当たりの単価の減少が目立つ。景気回復にはもう少し時間が掛かる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・相変わらず、客の動きが悪い。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・平年と比べ気温が高く推移していることもあり、この時期単価が稼げるコート、アウター、ニットなどの冬の防寒着の売れにむらがある。かつ、価格にシビアな客層が増えている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・販売点数及び平均販売価格が上がらない。客の動きを見ても景気の回復はうかがえない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・集客数が前年と比べ減少している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は若干増えているが、単価の変動があまりないので、実際の売上はかなり厳しい状況にある。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・新型車効果は薄れてきたが、消費税増税前の需要の高まりがうかがえる。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・消費税増税前の買換えも一巡した感があり、新規客の来場もまばらである。修理が高額になるなどの決定的な理由がない限り、既納客からも代替需要が生まれてこない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・前月の天候等のために遅れていた分が今月にずれ込んだため、前年より若干プラスになっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・相変わらず小物商品の売上は好調だが、売上高増につながる金額の大きい商品はあまり芳しくない。

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
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店に関しては全体的にみると横ばい状態が続いている。ただ、良い所と厳しいところの差がはっきりしている。週末は販売量もそこそこ上昇するが週初めから半ばにかけては飲食店への販売量が大きく下がる。この激しい状況にしっかり対応しつつ適正在庫を保つことを徹底していかないと厳しい現状である。
		その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・注文は変わらずにあるが、とにかく利益が出ない。競合他社との見積でかなり厳しい状況にある。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・石油製品の販売業務をやっているが、季節柄寒くなってきているため販売量は順調だが、マージンが低下してきている。仕入れの上昇が販売価格の転嫁になっていないことが大きな要因である。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・最近の傾向としては、ランチタイムの来客数がものすごく少なくなっている反面、ディナータイムに少し高級な料理を食べたいという方が増えている。
		一般レストラン （経営者）	競争相手の様子	・市場で会う同業の経営者は一様に今はあまり良くないと言っている。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・以前の団体旅行が細分化されている。館内ににぎやかさはあるが、最終的な来客数は伸びていない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・客の動きはほとんど変化が無い。休日前日や連休に集中し、平日はあまり動きがないという状況が続いている。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・売上は、各セクション共に特別目立った動きはないが、良くも悪くも横ばいである。外販部門は各方面から出店依頼が多く、現金収入が見込めるため極力参加しているが、天候、イベント内容によって売れ残りのリスクを伴う。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・市長選と食品表示問題に振り回された月となっている。宴会は横ばい、レストランは夜が減少しているが、宿泊は競馬の開催もあり順調となっている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・小売や自動車関連が好調を維持しており、インセンティブやキャンペーンの相談が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず夜間の乗客は少ない。午前0時を過ぎると全く人影がない状態が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・地元プロ野球球団の経済効果はあったが一瞬である。悪い状況ではないが、3か月前と比べたら相変わらず中小企業の賃金上昇がないため、一般市民については景況感が変わっていない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・物価がじわじわと上がってきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に関して、依然としてあまり良い変化はない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との商談からは、相変わらず好況感や設備投資意欲はうかがえない。一時的な例年の年末商戦や消費税増税前の特需動向はあるものの、電気料金の値上げ等もあり、本来の内需拡大、好況感に繋がる要素は見受けられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客訪問時のヒアリングからは、特に変わるような要因もうかがえない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・単価が増加するような購買が無い。
		テーマパーク （職員）	単価の動き	・3か月前と比較して、購買意欲というか勢いが薄れてきているようである。単価的にもそう大きく変動していない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3連休は天候にも恵まれこの時期としてはにぎわったが、それ以降は思わしくない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・寒暖の差はあったものの暖かい日が多く、イベントも奏功して、前年より10%強上回っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・夏以降、客の回転数が若干鈍化してきており、その影響で前年と比べて来客数が少なくなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・これから寒い季節を迎えるこの時期、パーマやカラーリングの客が増えるが、自分でカラーをしたり、パーマをかけず伸ばして我慢するという方が増えてきている。液材や燃料費の値上げで、施術代をちょっと上げたことが客の負担になったようである。
		住宅販売会社 （経営者）	来客数の動き	・9月までの消費税に絡まなかった顧客の動きが散漫で、契約に至るまでの時間が長くなっており、受注の伸びが止まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・依然として、大半の人は可処分所得が増えていないようである。春先にみられたアベノミクスへの期待感も今は少し薄れてきている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	お客様の様子	・消費のあり方が非常に個性的で、必要と思われるもの、あるいは趣味などの欲しいものに固定化されているようである。全体的には買い渋りは抜け切れていない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・来客数は減少している。非常に寒いために風邪薬を求める客が多く、客単価が上がっており、非常に悪かった前年は何とか上回っているが、全体的に売上は下がっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・前月までは良かったのだが、販売量の動きが前年と比べて今一つ悪い。実際に0.5ポイントほど落としており、結構影響している。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・例年この時期は年末にかけて布団作りの量も上向きになるが、今年は少なくなっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・得意客は品質にこだわり高い物を求めているものの、フリー客は単価の低い単品買いの傾向にある。キャリア層の客数が少なく、婦人服、服飾等、ファッション系の動きが悪い。シニア層に関しては、お歳暮の早期受注や冬物、防寒物の準備のため、早目の動きが活発である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・来年4月の消費税増税も決定し、食料品を始め物価が高止まり、なおかつ値上げの品がどんどん出てきている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・今月、同系列の店舗が150メートルぐらいの距離に新規出店したため、来客数が減少している。これは致し方ないところだが、今月はこれまで好調であった客単価、買上点数がマイナスに転じている。客単価はマイナス4%と割れ幅が大きく、景気の一服感が出ている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・24時間営業のスーパーが近隣にオープンし、深夜帯の来客数が激減している。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・周りはどこも客の入りが悪い。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・11月の前半は地元プロ野球球団の日本シリーズ出場で盛り上がったので、そちらに客が流れていた。それに合わせて、球団親会社の優勝セールネット通販にもお金が大分流れていたようである。コンビニ全体としてはあまり良くない。
		コンビニ（店長）	それ以外	・既存店の売上が思うように上がらない上に、今月オープンの新店の売上が非常に厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・気温は下がってきているが、コートなどの防寒衣料の動きが悪く、単価が下がっている。結果的に売上は前年を下回っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込みという話も聞こえてくるが、来客数からみると、生活防衛の動きに入っているようである。価格面のシビアさに加え、来店はしても買っていただけないということが今月に入り増えてきている。景気は後退してきているのではないかと。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・10月以降、消費税増税決定の影響で来客数が伸び悩んでいる。消費マインドの低下による買い控えの可能性が高い。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前年に比べて25%ほど悪くなっている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・11月は秋の観光シーズンなので、特に前半に期待をしていたのだが、思ったほど来客数は伸びなかった。地方都市は大都市圏のような景気回復をまだまだ実感できない状況にある。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・降雪により冬物商材に動きが出ていたが、現在は落ち着いてしまっている。必要な時に必要なものを購入する意識が高いようである。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・復興需要も一段落している。巷でいわれている景気の良さもあまりうかがえない。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・総体的に来客数は減少している。経済的に余裕のある客が限定されてきたようである。

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	
		観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・販売量（来客数）を増やした分、単価が下がっている。見た目の売上は増加しているが、販売量が増えると諸経費が上がっていく。現在の販売単価では効率性が非常に悪く、飲料等の付帯売上が上がらないと売った分だけ赤字となっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・10～12月はデスティネーションキャンペーンが開催されている。新幹線は110%の乗り入れで多くの客が来ているようではあるが、ものが思ったように売れておらず、客があふれている様子もない。その理由の1つは天候ではないかと考えている。客はどこか近場ですませているのではないかと。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前月に引き続き、デパート地下のデリカ総菜部門とレストラン利用客の動きが非常に悪い。特にデリカ部門については大幅な前年割れとなり、危機感を抱いている。利用数、単価共に下がっており、消費者マインドの冷え込みがみられる。それに加えて、食品表示問題について、当社でも発覚しており、客のホテルを見る目が厳しくなっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・被災地の震災特需が終わり、問い合わせ数、来館数共に前年を下回り始めている。来月以降の問い合わせや予約状況も前年よりやや低調である。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・3か月前よりも伸びが悪くなっている。客の様子を見ると業種により景気の良い悪いが出てきている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・師走を控えて、乗り控えが目立ってきている。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・全体的に図面を書く仕事が少なくなっており、あっても短時間で終わるような小規模なものになっている。	
		悪くなっている	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・11月に入ってから同地区にファッションビルがオープンし、当社の売上への影響が懸念されていた。当初は、思ったよりもその影響はないとみられたが、月後半までくると負けが続き、どんどん前年差が縮まらない状況になっている。前半は気温が下がりきらず、前年との気温差が6～8度という日が続いたことで、防寒商品が伸び悩んだ。
			衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・寒くなってきたが、コートなど単価の高いものの動きが鈍く、早々とセール待ちを匂わす発言もある。
		企業動向関連 (東北)	良くなっている	建設業（従業員）	競争相手の様子
やや良くなっている	食料品製造業（総務担当）		競争相手の様子	・弊社も含めた競合他社の売上が、軒並み前年同月比100%を越えて推移している。	
	建設業（企画担当）		受注量や販売量の動き	・受注見通しが目標を上回るなど数字的にも上向いている。	
	輸送業（経営者）		受注量や販売量の動き	・震災前までとはいわないけれど、物量がやや戻りつつある。	
	輸送業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・地元プロ野球球団優勝の経済効果がうかがえる。	
	通信業（営業担当）		取引先の様子	・地域ごとにおけるイベント等の影響も多少あるが、顧客の契約更新に対する姿勢が柔軟になってきている。	
	通信業（営業担当）		取引先の様子	・円安の影響などで企業業績が回復しつつあり、自動車メーカー系は上向いている。	
	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）		受注量や販売量の動き	・地元プロ野球球団の日本シリーズ進出、優勝に伴い、テレビ観戦の影響で飲食店向けは振るわなかったものの、一般小売店向け並びに駅構内などの土産店向けの出荷が好調となっている。また、首都圏向けの清酒の出荷は、冬らしい天候の早来が好影響を与えている。	
変わらない	食料品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・消費税増税が決まったときには、お歳暮時期に向かって懸念されることが出てくるかと考えた。しかし、現在は11月なのでそれほど大きなお歳暮商戦にはなっていないが、今のところ変わりがないままで推移している。	
	食料品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・地元プロ野球球団の優勝パレードで盛り上がった部分もあるが、一方で百貨店、ホテル等での食品表示問題の影響がお歳暮の出だしが良くない。良いのか、悪いのか判断が難しい。	
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・最需要期になったが、販売量の前年割れ状態は変わっていない。		
	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・木材の住宅部材は、供給過剰により販売単価が低下し、収益が悪化している。		

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	
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・前月よりは良くなっているが、前年比では悪くな っている。	
		出版・印刷・同 関連産業（経 理担当）	受注量や販売量 の動き	・3か月前から前年並みの受注が続いている。	
		土石製品製造販 売（従業員）	それ以外	・企業側から見た景気の動向は、受注量が増えつつ あり、少しではあるが良くなっている。しかし、個々 人については、その分が給与や賞与に反映されるわけ ではないので変わらないままである。	
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・自動車部品の国内生産は良好に推移している。ま た、輸出環境も円安によって良好に推移している。	
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	取引先の様子	・中小モノづくり企業においては、受注が大幅に改善 されたという状況は見当たらない。	
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・消費税増税前で大口工事はなく、リフォーム関係で の受注が続いている。年度末に向かい、公共工事の 小口発注がある。	
		通信業（営業担 当）	取引先の様子	・取引先の様子に変化はみられない。	
		金融業（営業担 当）	取引先の様子	・メガソーラー関連は引き続き好調である。また、デ スティネーションキャンペーン中だが、観光関連の 売上は微増にとどまっている。	
		金融業（広報担 当）	取引先の様子	・コストが高止まっている。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・気候が冬型になるに連れ、新たな購買行動が活発化 しつつある。	
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係の売上は、前年比では同額か減少であるが 利益を出している。しかし、それ以外の業種は売上は 前年比で減少し、利益も減少している。	
		コピーサービス 業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・設備投資の動きは若干見られるものの、ゼネコン 関連に偏っている状況である。	
		その他企業〔企 画業〕（経営 者）	取引先の様子	・年末年始商戦用の広告予算が前年より微増気味で ある。	
		その他企業〔工 場施設管理〕 （従業員）	取引先の様子	・下期も緊縮財政の継続が決まり、思うように景気 が上がらない様子である。	
		やや悪く なっている		農林水産業（従 業者）	受注量や販売量 の動き
農林水産業（従 業者）	それ以外			・今月の長雨と積雪により、一部作物の収穫が できなかった。	
広告代理店（経 営者）	受注価格や販売 価格の動き			・実績物件等の価格は更なる引き下げを求めら れている。顧客には、印刷物における春以降の用 紙代の値上げ分を請求できないで進んできており、 そのことが利益率の低下を招いている。	
その他非製造業 〔飲食品卸売 業〕（経営者）	受注価格や販売 価格の動き			・定番商品の動きが非常に良くなって、単価の 低いものだけに集中している。1品単価が非常に 下がっており、利益がなかなか出ない。	
悪く なっている		—	—	—	
雇用 関連 (東北)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—	—
		アウトソーシ ング企業（社員）	それ以外	・前年と比べ、仕事量が増えている。	
		新聞社〔求人 広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数そのものは増えていないが、小売店を 中心に地元の中小企業等の求人広告が目立っ てきている。少しずつだが、やっと地元 に動きが出てきている。	
		新聞社〔求人 広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新店舗や新工場の設備投資が増えている なか、新規雇用の動きも少しずつ出て きている。	
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・有効求人倍率は前年比増加を続け、有効 求職者数は減少を続けている。有効求人 倍率は1倍を超え、緩やかに上昇を 続けている。	
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・求職者は8か月連続で減少しており、 そのうち2か月は2けたの減少である。 実際、ハローワークでも求人検索や 相談で来所される求職者は減少して おり、以前は相談まで1時間待ちが あったが、現在は最大でも30分 程度になっている。	

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・特に労働者派遣業の求人が増加し、全体の求人数が増加している。しかし、派遣先の製造業の求人は伸びていない。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	それ以外	・成約率は前月より20ポイント改善したが、今期累計では26%と前年比18ポイント減である。派遣の依頼件数は堅調に推移しているものの、新規登録者の減少が成約率の向上に寄与できていない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・大学生の新卒採用において、例年11月まで大学4年生を採用する企業は少ないのだが、今年はサービス、外食、アミューズメントを中心に採用を継続している企業が多い。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・販売系、コールセンター系の派遣依頼が増加している。一方で求職者確保が一段と厳しくなっており、マッチングで困難な状況が継続している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の動きに大きな変動が無い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人は増えているが、勤務地は地元ではなく、首都圏や関東近郊に限られている。ボーナスが増えた、減ったという話は聞かされていない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率は3か月前と同じ水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ数か月、新規求人数は前年比で減少傾向が続いており、今月もその傾向は変わらない。しかし、求人数自体は高水準で推移しており、求人者の求人意欲は変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、月間有効求人数共に3か月前と比べてほぼ同数で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は復興関連に伴い好調ではあるが、景気が上向いている、下向いているといった判断は難しい。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

3. 北関東（地域別調査機関：（株）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	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上が前年比で109%、客数も110%と大台に乗って、好調である。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・新型車の販売が好調を維持している。
（北関東）	やや良くなっている	百貨店（店長）	販売量の動き	・11月の天気が安定し気温が下がったこともあって、重衣料中心に動きが見られるようになった。
		百貨店（店長）	単価の動き	・食料品、飲食の単価が上がってきている。寒くなってきたので冬物衣料品の動きが良くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・注目しているのは1人当たりの買上点数である。来客数は増えていないが、買上点数の増加により売上が増加している。
		スーパー（経営企画担当）	単価の動き	・来客数は変わらないが、一品単価と買上点数が上がってきている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・建設業及び土建業の客の来店が増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが変わらないのに対し、客単価や買上点数が上がってきているのでやや良くなっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・消費税増税に伴う物件購入の駆け込み需要で家電製品も伸びているようである。エアコンがこの時期としては構成比が高く、金額ベースで前年比で150%の伸び、冷蔵庫、洗濯機も同110%で推移している。テレビも前年並みの100%を維持できるようになってきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・9月以降毎月新型車が発売されているため、受注も順調に推移している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・最近、軽自動車の販売が伸びている。ただし、その分普通車は落ちている。業界内での取り合いやシェア争い、ディーラーの個人業者に対する販売や車検整備の攻勢が厳しく、弱肉強食の戦国時代になっている。後継者不足と相まって業者の中で転業、廃業が出始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・消費税増税前に自動車を購入したいという客が増えてきた。地方では軽自動車の割合が多いが、その中でもグレードの高い、高価格帯の軽自動車を選ぶ客が多くなっている。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・展示会を行うと、来客数は少ないものの、来店した客から確実に何らかの車を買ってもらえるような気がしている。前年と比べても売上が2割ほど上がっている。
		乗用車販売店 (管理担当)	販売量の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要など、購買意欲が上向きである。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・10、11月と、2か月連続で売上高は前年比2桁の伸びを示している。販売量の動きが顕著であるが、来客数、客単価共に伸びている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・宴会の動きが今一つ良くないが、フリーの客が前年より多くなっており、全体としては微増である。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・どちらかという大きな会社については、宿泊予約が伸びているので、やや良くなっていると感じている。
		旅行代理店(所長)	来客数の動き	・トップシーズンということもあり、個人客、団体客、訪日客、教育旅行などでにぎわった。特に、個人旅行の訪日旅客については、堅調に伸びている。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・販売量が他の月と比較して良くなっている。
		通信会社(営業担当)	それ以外	・車などの高額品の売行きが伸びていることから景気は良くなっていると感じ取れるが、販売数量の伸びや来客数などの身近な部分では、まだあまり実感が無い。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・11月上旬が連休であったため、前年を上回る来客になっている。
変わらない		商店街(代表者)	販売量の動き	・時には売行きの良い日もあるが、月を通してみると売行き不振の日の方がやはり多い。中心部とはいえ、来客のほとんどは近隣の居住者で、果たして中心街と言えるのか疑問である。
		商店街(代表者)	単価の動き	・年末にかけ相次ぐ値上げの連絡、贈答品の仕入価格の上昇があり、来年、再来年の消費税増税を踏まえて税込価格を抑えたため、利益が減少し、張合いがない。
		一般小売店〔精肉〕 (経営者)	お客様の様子	・今月は寒暖の差が大きく、客は買物を決めかねているようである。それでもイベントは天候に恵まれて人出が多かった。それなりの動きはあるのだが、平日の売上につながらない。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	お客様の様子	・住宅関連建材の引き合いはあるが、一般家電の動きは今一つである。年末商戦の仕掛けをしても消費者の購入意欲を引き出すことは厳しい。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	販売量の動き	・リフォーム関係の引き合いは少し出てきているが、消費税絡みの駆け込み需要の動きがそれほど感じられず、客の動きもあまり良くはない。
		一般小売店〔青果〕 (店長)	来客数の動き	・1日のほとんどが固定客で他の客は来ないような状態である。1人、1人の客単価も、本当に必要な物だけという感じで悪い。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・歳暮商戦が始まったが、前年実績並みの推移である。婦人衣料では一部コート等、好調なアイテムも見られるが、トータルではプラスに達していない。消費税増税前の駆け込み需要も見受けられず、3か月前と比べ大きな変化はない。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・セール時は前年を上回る売上になってきたが、一方、平常時は前年を下回る結果となっており、月トータルで見ると3か月前と比べても大きく変わらない。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・依然として価格競争が続いている。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・前月同様に今月の売上状況も厳しい。来客数も前年より減っている。ただし、今月の平均単価は前年より上がってきている。3か月前と比べても同じ状況である。
スーパー(統括)	販売量の動き	・食料品は、豚肉が10～15%相場高で、農産物も果菜、葉菜類の価格が10%前後上昇しているため、食料品の売上高は伸びている。衣料品は中旬以降の気温の低下に伴い防寒衣料が動き始めたが、前年には届いていない。		

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
		スーパー（商品部担当）	単価の動き	・全体的に商品が値上げ傾向にあるため、客に買い控えの傾向がみられ、客単価の上昇につながらない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3か月前に競合店が出店し、その影響で来客数、販売量共に落ち込んだままになっている。これから年末商戦に向けて何とか頑張りたいという状況である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・アベノミクス、消費税増税決定もあり上向きに転じてと思っていたが、客は購入に慎重になっている。どうしても必要な客は購入するが、無理せず現状維持の客のほう依然在として多い。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・需要期になってきているのに、日々の来客数が増えていない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売台数の伸び悩みに加え、3か月前と比べて整備関係の売上が全然伸びていないので、変わらないと判断した。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・県内客の動きは良くなっているが、地元客の動きが今月は特に悪い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・イタリアンレストランだが、ランチの客数は変わらないものの、ディナー客が少ないため、売上は伸びておらず、ほとんど変わらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末に向かい客の動きが出てきた。
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・地方の景気はなかなか上向かないので、変わらないと判断した。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・観光シーズンもオフを迎え、来客数、売上共に落ち着いている。前年と比べてもほぼ横ばいである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・当地域では景気は良くなっているとはまだ実感できない。前年度とほとんど変わらないような状況である。少しでも良くなってほしい。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・円安傾向が強まっているため、海外旅行は割高となり需要が減少する可能性がある。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・消費税の関係もあり前倒し旅行の受注もあったが、現在では少し落ちてしまい、良くない状況である。個人旅行も発生が遅く、なかなか消費が続かない。国内の募集旅行も前年とほぼ同じ状況である。大きな景気回復はみられない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼の動きも悪いが、深夜の動きが特に悪く、前年同月比で4%の減少であった。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規加入者数は増加せず、数か月低調な傾向が続いている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・パソコンの買換えや、新車、住宅など特定の需要については、やや活性化しつつあることを目にするが、景気全般について上向いていると言える状況には至っていない。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・新規施設のオープンや、外国人観光客の増加により、来客数は堅調に推移している。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、売上高にそれほど変化が見られないからである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・今月はイベントが多く開催され、客が出かける機会が多くなっている。ただし、節約する客が多く、いろいろな美容施術を提案してもあまり受け入れられず、財布のひもは固いと感じている。
		その他サービス [立体駐車場]（従業員）	来客数の動き	・来客数、単価共に横ばいのため、変わらない。
		その他サービス [イベント企画]（職員）	お客様の様子	・イベントの内容にもよるが、来客数が前年を下回る状況もあり、あまり変化がない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・民間の受注は少なくなっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・消費税増税の影響はまだあり、駆け込みの最終需要が見込まれる可能性がある。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・まだ景気は低迷している。ただし、安い物件についての電話等での引き合いが多少増えてきた感じはあるが、成約には至らない。貸店舗、マンション等についても相変わらず空室が目立っている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月も大型店がまた開店した。少々離れた場所だが、小売店は全く蚊帳の外である。インターネット販売、テレビ販売、そして大型店のチラシ攻撃で、小売店はなすすべがない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・3連休に大型スーパーがオープンした。それに伴い、商店街に進入する道路はもとより、近郊の道路が渋滞するほど大混乱した。しかし、商店街には人が歩いていない。人の流れが大きく変わった。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・店舗前の道路が変わり、反対車線から入ることができなくなったため、客数が激変してしまった。飲料、たばこ、酒類、雑誌などの売上が特に悪い。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量がいきなり低下した。原因はまだ特定できていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・行楽などで昼の食事には、多少の動きはあるが、夜のアルコールを伴う食事や宴会は非常に少ない。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊及び宴会の動きが下降気味である。景気が良くなったという実感は全然ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・世間では景気回復という言葉を目にするが、地方のタクシー業界には全く当てはまらない。特に、午後から深夜にかけては2時間に1回程度の営業しかできない。流し営業がなく電話待ちだが、極端に少なくなった。街に歩いている人がいない。
		通信会社（経営者）	単価の動き	・競争激化で値上げができないところにLPガスCP価格の高騰、さらにこの円安、アベノミクス効果で以前より厳しい状況に陥っている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・3か月前と比べてかなり厳しい。客の様子からも受注の気配が全くない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・毎年11月はあまり良くないが、今年は本当にどうなっているのかと驚くくらい悪い。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・紅葉が見ごろになっているが、当店の売上には何の影響もなく、景気が悪い。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・ちょうど3か月前に競合店ができたので、3か月前と比べれば随分悪くなっている。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・今月はとにかく客が全然出てこない。9月の中旬以降に消費税増税の話があり、買い控えがおきるとの意識はあったが、極端に人の出が悪い。例年、11月の後半から12月まではセール待ちというようなこともあるが、今年はそれ以上に人出が悪く、来店した客の話も暗く重い感じで、相当に悪い。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・年末に向けて、受注や見積が重なるはずの時期だが、その動きは皆無である。
		企業動向関連 (北関東)	良くなっている	その他製造業〔環境機器〕（経営者）
やや良くなっている	食料品製造業（営業統括）		受注量や販売量の動き	・秋の観光シーズンも終盤に入り、好天に恵まれた結果、来場者及び売上額は平年を上回った。
	窯業・土石製品製造業（経営者）		取引先の様子	・例年の年末商材の受注状況も影響しているが、店頭販売商品の受注が多少増加している。
	窯業・土石製品製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・多少受注量が増えている。
	一般機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・自動車関連は引き続き好調であり、消費税増税前の生産ボリューム増への対応依頼も来ている。
	電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、10、11、12月の3か月は通常月の3～4割受注が増加している。年明けから多分落ちるだろうという話だが、全般的に2～3割増である。ただし、部品がなかなか手に入らないという困った問題も起きている。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・大手自動車メーカーの3か月見通しでは、製造関係の受注、販売量は非常に高水準であり、依然としてフル操業が続いている。
	建設業（開発担当）		受注量や販売量の動き	・公共工事の発注額は、アベノミクス効果で前年比10%を超える増加となり、大変有難い状況である。ただし、当地域は受注の際、指名、一般競争共に相変わらず最低価格による5社以上の入札という状況で、くじ引きでの入札のため、安定した受注にはなっていない。当社の受注は現在、前年比で5%増と、なんとか利益の確保がうかがえる状況になってきている。
	金融業（調査担当）		取引先の様子	・非製造業に加え、製造業でも企業の景況感が緩やかに改善し始めている。ただし、業種、企業間の格差も拡大している。

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
		金融業（役員）	受注量や販売量の動き	・建設業及び自動車部品の製造業は受注が増えているが、それ以外の業種はまだ非常に厳しい状況が続いている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・前月から引き続き少し良くなっている。
	変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気回復の兆しが出てきたような話も少しあるが、鉄工関係はまだ悪く、当社製品の動きは鈍い。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先からもこれから良くなるという具体的な話は全然ないので、不安に思っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・良い企業と悪い企業がはっきりしてきた。カメラ、光学関係の加工は厳しい状態が続いている。当社も駆けずり回って何とか一時的に仕事を確保しているが、継続性については厳しい。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今まで受注した納期がここにきて集中しており、現在、一部の製品は受注できないような状況になっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月から10月前半まではやや良かったが、10月後半あたりから取引先の受注量等が若干落ちてきている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・インターネット通販やホームセンター向けの冬物で、こたつやこたつ布団などの暖房用品、衣類、作業服などの防寒商材の荷動きは順調で、前年並みに物量を確保している。ただし、このところ暖かいため、冬物が予定よりも伸びずに荷動きが落ち着いている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要についても思いのほか影響が出なかった。今後3か月程度で景気が良くなったと感じるほどには回復しない。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・小規模修繕などのスポット作業であっても、見積合わせや値引き依頼など、管理にかかる費用はできる限り安くしたいという傾向は続いている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販促広告費は前年と変わらずである。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は、前年比97.5%となっている。一番景気変動に敏感だと言われる媒体だが、底が見えない状況が続いている。家電量販店では消費税増税を前に駆け込み需要を見込んだと思われるチラシの大型化が目立つが、全体的にはチラシ出稿量の減少化が更に進んでいる。
		社会保険労務士	取引先の様子	・観光地に来てあまり土産を買わないなど、客の財布のひもが固いという話をよく聞く。消費関連はいまだに厳しい状況である。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・特段の変化は見られない。
		やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き		・展示会に来場してもらえる客の1人当たりの売上単価は上がっているが、来場客が大きく減少している。一部に景気上昇の機運も見られるが、全体としては決して景気は戻っていない。	
建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き		・全体的な発注量が伸びず、やや悪くなっていると判断した。	
悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・小さな町にある支所を取り巻く環境として、売上の悪い営業先からどんどん店を閉めている。そのため、そのような支所の販売量が落ち、会社全体の販売量に悪い影響が出ている。	
雇用関連 (北関東)	良くなっている	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・派遣社員の活用企業側が質の良い人材を求め、既存、競合問わず、複数の派遣会社に一齐にオーダーを出すことが多くなってきており、より採用意欲が高くなっていることを感じている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・先月あたりから求人数が多くなってきている。量は大きくないが、あちこちの会社で求人がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全体的に求人数が増加しており、採用についての求人側からの問い合わせも増えている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・建設業関係の求人意欲が高まっている。高卒、学卒求人については、9月の段階で24年度の求人件数を上回っている。地元体育館やマンション建設、個人住宅の造園関係が好調のためかと思われる。

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
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業所訪問では「大きな変化は見られないが、全般的には徐々に良い方向に向かっている」との答えが多かった。ただし、同業種内であっても格差は大きく、安定して維持していた業界でも閉鎖などがみられるため、全般的にやや良くなってきているという判断である。また、良い方向に向かうことを前提で統廃合を行い、さらなる合理化等を図るなど、無駄を省く意味での前向きな姿勢を検討している事業所もある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・携帯電話のかなり細かい部品の組み立て等で募集の増加がみられた。ただ、電機関連は定着しているのか、ほとんど動きはなかった。住宅関連ではあまり増改築の着工等がみられなかったため、不透明である。衣料品関係は気温が低くなり寒さも厳しいことから若干良いように見受けられる。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・採用の際、今まで以上に時間をかけ、慎重に人選をしている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人数は前年同月比で8月が9.2%減少と、これまで減少傾向で推移していたところ、9月になると同6.0%増加し、10月は同19.9%増となっている。一方、新規求職者数をみると、8月は前年同月比8.1%増、9月は13.0%増と増加傾向で推移していたところが、10月にきて同8.0%の減少となった。一見改善してきたようであるが、周辺企業に現況を聞くと、受注はあるものの先の見通しが立たない、先の受注が見込めないため非常に厳しい状況であるといった声が聞かれ、まだまだ動き的には変わらない状況である。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人を含ん引する製造業において若干求人増加があるものの、派遣、契約社員等が増え、正社員には変化がない。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・求人数は例年とあまり変わっていない。前期では最近求人がなかった企業からの求人も出ていたが、やはり企業としては専門学校生や高校生より大学卒業生の獲得を目指している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・求職者数が減っているため、派遣できる人材が減少している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺企業は一部の企業を除き全般的には良くない。求人も求人広告の費用をかけてまで募集するところは少ない。これから12月に入り、パート、アルバイトの募集は季節的に若干増える。
	悪くなっている	—	—	—

4. 南関東（地域別調査機関：（株）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)	良くなっている	その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・年末商戦に向け、各社から主力タイトルがそろったほか、先月発売された大型タイトルも引き続き動いている。また、新ハードが海外で発売となり好スタートを切っている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前から比べるとかなり良くなっている。また、11月は年間でもトップシーズンとなり、一番旅客数が多い時期でもある。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・今年の夏は暑過ぎて、屋外型の当商店街は少し厳しかった。それに比べ、11月は東京の天気が非常に良く雨も少なかったため、週末を中心にいつもの年より来街者が多い。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・11月は年賀状の印刷があるため、順調に進んでいる。年々減ってきていたが下げ止まり、やや良くなっている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き	・今月、店頭において個人客向けのセールを行ったところ、結果として客単価が上がっていた。財布のひもが緩んだのではないかと。また、来客数も増加しており、すべてにおいて良くなっている。さらに、消費税増税前の駆け込み需要もあったので今月は売上が増加している。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要もあり、高額なアクセサリなどが動いてきている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・11月中旬からの冷え込みで重衣料の販売が増加している。消費税増税前の駆け込み需要が考えられる。

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
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・防寒衣料等におけるの購買行動は、価格比較等は以前同様に見受けられるが、ベーシックなものよりファー付きなどの付加価値のある高めの商品が動いている。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・衣料品関連商品に目立った動きはないが、引き続き宝飾、時計、美術などの高額品が好調であることに加え、食料品で贈答需要の回復、弁当の大口受注の増加、和牛、ブランド豚などの高額品が好調である。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・ボーナス支給額アップへの期待と株価上昇による購買意欲の向上により、やや良くなっていると判断した。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今月は天候も良く気温もすぐに低くなったため、冬物へと切り替えた売場の品ぞろえと合致し、来客数は前年を4%ほど超えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣に工事現場ができた関係で来客数が増えている可能性もあるが、全体的に数字が良くなってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月の来客数が前年比105%と回復している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月に入り、徐々に来店客が増えた。暖かい天気、重衣料が出にくい、ここ数か月は売上が増加傾向にあるが、前年同月比ではやや下向いている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・単価を上げる努力が売上に反映してきている。良いと思う品は値段を気にせずに買う。特に日本製品の売行きが良い。気温が下がったことも要因である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・11月前半は前年同月と比較して売上が低迷していたが、寒さとともにまとめ買いの客が増え、単価の高い物の動きが良い。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・高額品がよく売れるようになってきている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・暖冬であったが、少しずつ寒くなってきたおかげで前年比104.3%と何とか前年をクリアできた。しかし、売れると思ったダウン類すべてが暖かさのため全く売れない。12月の寒さに期待する。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・今月も緩やかではあるが景気は上向きになっている。時計や一眼レフデジタルカメラなどの高額品を買い求める客が増加して、販売単価も上昇傾向になってきている。不動産を取得した客の冷蔵庫やエアコンの注文件数も増加してきた。外国人観光客の来店も増加を続けており、売上向上に一役買っている。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・消費税を意識した耐久消費財を中心に成約率が上がってきている。小売業によるチラシ等での訴求効果がじわじわ現れていると感じる。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・仕入単価、販売価格が上向きとなった商品が増えている。10月の消費税増税決定の政府発表で決めかねていた消費者が動き出している。新製品等の発売効果も挙げられる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備及び販売共に今月は順調である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・消費税の影響を感じるようになったのか、最近になって販売が伸びつつある。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・トラック関連では自動車排出ガス規制の補助金がなくなって前年割れが続いていたが、ここにきて前年を超えるようになってきた。現政権の復興支援などで、ダンプやクレーン車といった建築関連のトラックの需要が増えてきた関係で台数が伸びている。そのためやや良くなっている。
		住関連専門店（店長）	単価の動き	・9月に比べて、前年比で回復傾向にある。消費税増税前でリフォーム需要が増えているため、平均単価も上がっている。点数はさほど上昇していないのは、値が張っても良い商品を購入しているからである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前より多少景気が上向いているような気がする。今年の冬はボーナスも多少は良いようなので、その影響もあるような気がするため、期待している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年比でみて、3か月前の8月は1～27日までの売上が98.1%、来客数94.6%という結果であった。今月は既存店ベースの1～26日までで売上が112.8%、来客数106.3%という結果である。

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）	販売量の動き	・今月は宿泊、宴会、レストラン共に予算をクリアしている。3か月前時点での予約状況はかなり厳しい状態だったが、例年以上に直近の動きがあり、うまく取込みが図れた。年末に向けての問い合わせも徐々に増えており、景気が少し上向いている感がある。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・来客数が増えてきている。客単価はそれほど上昇してはいないが一方では、販売単価を低くしたため、販売量は多少増えてきている。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・周年旅行や大型の社員旅行、また招待旅行の企画依頼が増えてきている。特に来年1～6月までの6か月間の依頼が多いので、例年に比べて旅行しようという機運が高まっているように感じており、景気も少し上向きに感じている。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・11月はタクシー無線の配車数が好転し増加している。街中の客数も若干増えている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ、インターネット、電話、携帯電話共に獲得が好調である。特にスマートテレビ向けのセットトップボックスが好評であり、タブレット販売も上向き傾向である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・低価格をセールスポイントとしたサービスを中心として、前年に比べ契約数は伸びている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・年末に向けた消費意欲の高まりは、前年同期比で3%程度プラスで推移している。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・11月に入り来場者数が多く、70～80組のプレイヤーがいるため、連日キャディーが足りない状況が続いている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客にゆとりが出てきたようで、買物が増えている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事の話が増えてきている。契約にまだ至っていないものの内容を詰め始めた話もある。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・当社は住宅を主に扱う不動産開発業と総合建設業だが、住宅及び不動産に関しては特に景気が良くなっているとは感じられない。しかし、客の様子は少しずつ明るさが出ている。一方、建設業においては現政権に変わってから主に防災対策工事、耐震補強工事などの公共工事が大量に発注されている。しかし、建設工事原価が非常に上昇しているため、発注価格の見直しをしてもらわないと利益が確保できない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・現在進めている新築分譲アパートの契約が順調に入り、投資家の動きが活発に感じられる。ただし、建築にかかわる大工の確保が難しく、工期が課題である。建築が忙しいので景気も上向きになっている。
住宅販売会社（従業員）	それ以外	・受注量が増えているとは実感できないが、下請業者の確保が困難になってきており、業界全体として仕事量が増加していることが感じ取れる。		
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・店の前の人通りはそんなに変わらないと思うが、来客数が若干少ないようで、買上単価も少し下がってきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・季節変動を除いても、地場の商店街では販売量、金額的にも景気回復の兆しは見えない。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は多少増えているが、季節の行事が雨などで中止になったため、その分売上が落ち込んでいる。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・商品を勧めて、必要な物であれば購入してもらえ。消費税増税のこともあり、白物家電の動きが良い。太陽光発電も需要はあるが、長い商談となるので商品、工事が間に合うかという問題がある。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・景気は相変わらず悪い方で推移しており、それがずっと続いているので悪いまま変わらない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・総額8億円のプレミアム付き商品券の発売があったが、当社のような印章業においてはあまり変化が見られなかった。非常に残念である。また、年賀状印刷等もパソコンが普及しているため激減している。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・客単価は下がっているが、来客数及び売上共に伸びている。

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
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・天候が落ち着き、衣料品は持ち直しているが、食料品、特にギフトが前年を割り込んでおり、特に景気が良くなっているとは実感できない。来客数も依然伸び悩んでおり、今後施策を打ちながら状況を注視していく必要がある。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・円安と株高効果が継続しており、高額品の好調な動きが続いている。また、婦人肌着など実用品についても、消費税増税を意識してかセールなどの機会に来年分までまとめ買いする動きもあり、全般的に好調な売上が続いている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・大きな動きは依然なく、厳しい状況は変わらない。来客数が伸びず、不要不急商品にはまだ変化を感じない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前月は台風の影響を受け、来客数及び売上高共に減少したが、今月は以前の水準に戻りつつある。食品表示問題の発生により、売上高への影響が懸念されたが、問い合わせをいくつか受けるものの、不買行動につながるような気配はない。おせちの受注についても影響はなかった。前年と比較してもセール品よりも正価商品の動きが良く、単価アップにつながっている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・入店客、売上共に前月に比べると食料品を中心に復調の兆しは見えるものの、ファッション、雑貨、リビング関係等の厳しさは依然として続いている。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・宝飾品や特選品などの高額品は引き続き好調であり、おせちの受注も好調である。しかし、気温が高めで推移していることからファッション商材の動きは鈍い。消費全体に力強さが広がっているとまでは言えない。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・バーゲンや催事など訴求した時のみ売上が上がる傾向があり、平均して消費熱が上がっているとは感じられない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・今月は1点単価が非常に上がっている。点数は減っているが、相殺するとまずまずの金額になる。点数、来客数に関してはそれほど良くないが、単価上昇の恩恵で売上を維持している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比約24%減少している。この落ち込みをカバーできず、売上が上がってこない。来客数の増加を考えていかないと非常に厳しい。店内で宣伝や特売など販売を工夫しているが、なかなか来客数の増加にはつながっていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・売上、来客数、点数共に前年並みを維持しているものの、単価の上昇が見られない。買い回りやセール初日の目玉品を賢く利用して、客自身が単価を抑えているように感じられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前に比べても、相変わらず食品の売上は堅調であるが、衣料品、住まいの品は動きが鈍い。気温が下がって衣料品の動きは出てきているが、これも一時的なものであると考えている。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・買上単価等についてはほぼ同じか若干微増だが、来客数がそれ以上に伸びているため、好調な数字で推移している。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・気温低下が前年より早まり、練物や豆腐、麺類等の鍋物商材の動きが伸びている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・プレミアム付き商品の売上に対する比重が高まっているにもかかわらず、全体の売上が減少傾向である。客の動向が大幅に変化し、増え続ける大型店に客足を奪われている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・以前はセールをすると販売額の増加が見込めたが、最近はセールをしても思ったような数字が出ない。毎週何らかのセールをしており、そのため客もだんだんまひしてきている。来客数や販売量の動き等も良かったり悪かったりで差が激しく、1か月トータルすると前年とほとんど変わらないという状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月の来客数が少し伸びており、ヒット商品の影響もあって伸長している。ただし、今後この勢いは続くかという点、少しずつ勢いが衰えていることもあり、横ばいになるのではと推測している。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いており、改善傾向が見られない。

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
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・3か月前に比べて1品単価及び来客数及び売上の上がる時期なのだが期待通りにはいかず、買い方もかなりシビアになっている。
		家電量販店(店員)	お客様の様子	・インターネット通販がメインで動き始めており、量販店はショールーム扱いとなってきた。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・歳末に向けてチラシやダイレクトメールを出しているが、例年よりも年末に向けての呼び込みの反応が良くない。来客数も通常の月とあまり変わらない。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・販売台数と来客数が減少している。客の動向を見ていると、購買意欲のある客は一巡してしまった感じもある。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・ユーザーの取合いが激化して、なかなか上向いてこない。
		高級レストラン (店長)	来客数の動き	・宴会予約の受注状況が変わらない。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・数か月前から客の動向はあまり変わらない。伸びているとは言えないが、一定の水準は保っている。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・前年同時期よりも少しだけ売上が良い。店の売上は前年よりも少し悪くなっているが、ケータリングの販売量がかなり増えてきている。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・企業の残業が減少した結果、外食客数の減少をカバーするため、居酒屋と食堂の二毛作業態に転換する同業者もいる。
		都市型ホテル (スタッフ)	それ以外	・館内バーでは単価の高いボトルの販売が増え、前年同時期比でおせちの予約数も約2割増えているが、その他のレストランの来客数は前年比で減少し、販売単価に目立つ変化はない。宿泊は近隣のイベント開催が前年とほぼ同数開催されて前年並みの集客である。宴会は企業の20~30名の宴席や少人数の同窓会等が直近で受注できており、前年比で人数が約2割増、売上も増加している。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・団体旅行、富裕層の家族旅行の予約申込が早くなってきている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・団体旅行の見積依頼件数及び電話問い合わせの数が激減している。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・例年と同じような受注状況である。団体旅行では不景気だから今回は旅行を取りやめにする、という話が少なくなってきたような印象を受けている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・アベノミクスの恩恵で給与が上昇している様子はない。
		通信会社(社員)	お客様の様子	・先月まで景気が持ち直したように感じられ、客の加入数が増加傾向だったが、今月は厳しく、目標に達していない。景気が良くなる雰囲気があったが、現状大きな変化もなく上向きになる要素も感じられない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・給与所得が増えないと景気が良くなったと実感できない。周りではまだ給与所得が増えた様子がない。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・他社より単価が低いサービスと単価が若干高くなっても興味を引かれるサービスの二極化が進んでいる。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・ニュースで見えるようなアベノミクス効果は、業界界ではすぐに現れにくいせいかな簡単に販売量が増加するような傾向はなく、むしろ新サービスなどでは時に販売量(契約数)がはねる傾向にある。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・特に変化は感じられない。むしろ無駄なものを自ら見つけ出し、削減していこうという意識を持つ人が増えたような気がする。
		通信会社(総務担当)	単価の動き	・日常の商品購入時の価格をみると、上昇しているものも見られるが、全体的には変化はない。
		通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・客の動向に大きな変化が見られない。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・景気回復を実感できている人は少ないように思う。国民生活においては、景気低迷、年金、震災など、不安要素が増え、なかなかお金を使う気になれないのではないだろうか。
		ゴルフ場(支配人)	お客様の様子	・依然として集客に苦勞しており、客単価も上昇には転じず、前年並みの売上確保も難しい状況である。ここにきて生活物資の値上がりによる警戒感があり、プレーヤーの主流をリタイヤ組が占めている状況の中では、先行きの見通しも悪いといわざるを得ない。

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	
やや悪くなっている		その他サービス〔福祉輸送〕(経営者)	販売量の動き	・エコカーを中心に販売をかけているが、補助金等によって数年間購買を奨励されていたため、台替えが済んでいると思われ、大きな受注の波が来ていない。	
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・アベノミクスで景気が上向きという言っているが、実感は全くない。今年に入っても民間の仕事は1件も決まらず、動きが悪い。	
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・このところ特に変化はない。	
		設計事務所(職員)	それ以外	・上向き、下向きいずれの兆候も感じられるような動向は特にならない。	
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動か、契約が前年を大きく下回っている。売上については前年比横ばいである。よって3か月前に比べて押しなべて横ばいという感じである。	
		その他住宅〔住宅資材〕(営業)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が見込める建築関係は引き続き好調である。	
			一般小売店〔米穀〕(経営者)	販売量の動き	・米穀販売業のため、流通販売の複雑化によるものだと考えている。また、食文化も多様化されているため、米の販売が鈍化しているのではないかと。
			一般小売店〔靴・履物〕(店長)	単価の動き	・当店は履物屋のため年金生活の人も含めて年配の客が多く、来年から消費税増税でこれから値上げが始まるということで、買い控えて生活に防衛的になっている。購入単価も同じような物であれば安い物で済ませようという様子が非常に見受けられる。
			一般小売店〔茶〕(営業担当)	お客様の様子	・ここ2～3か月の間に移転や企業の合併などの客でコスト削減のためか、煎茶等の福利厚生費の削減が多数あった。来客用の煎茶の購入の撤廃はまだ少ないが、社員用の煎茶やコーヒーの費用削減は本当に進んできている。
			百貨店(総務担当)	販売量の動き	・食品表示問題により、食品、ギフトを中心にかなり大きな影響があり、特に食品は前年を割るなど、全体として景気は低調になっている。
			百貨店(営業担当)	来客数の動き	・消費税率引き上げによる駆け込み需要もあり、宝飾品、高級時計等の高額品は高い伸び率を維持している。歳暮商戦に関しては厳しいスタートとなっている。
			百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・宝飾、時計など高額品は好調に推移しているが、以前ほどの力強さはなくなってきている。
			百貨店(計画管理担当)	単価の動き	・得意客への優待販売を実施したところ、来客数は前年並みであったが、1人当たりの買上単価が低く、結果的に前年より売上が下がってしまっている。
			スーパー(総務担当)	お客様の様子	・一部の客においては消費が好調な状況も見られるが、ほとんどの客が消費税対策として車など大きな買物を計画しているのか、身の回りの物を販売しているスーパーにとっては、買物の動向が非常に良くない。
			コンビニ(経営者)	来客数の動き	・季節的要因や競合店の出現もあるので、やや低迷している。
			住関連専門店(統括)	販売量の動き	・来店客数もそれほど望めない状態で、それに比例して販売量も伸び悩んでいる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	来客数の動き	・大手競合店の出店が加速しているため、ますます厳しい。	
		その他専門店〔雑貨〕(従業員)	それ以外	・来客数や販売量の動きなど、全体的に少しずつ下がってきており、半期前と比べてもかなり業績が悪くなっている。	
		その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	お客様の様子	・客へのインタビューによると、消費税増税が確定し家計負担増を危惧する傾向にある。	
		その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	販売量の動き	・物販店、飲食店、サービス店、全業種共に前年比微減となっている。	
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・9～10月と落ち込みが激しかったので、それに比べれば今月は少し持ち直してきた感はあるが、傾向としてはやはり落ちている。暮れに向かって少し需要が上がってくることを期待している。	
		一般レストラン(スタッフ)	お客様の様子	・もうすぐ12月になるため人は出ているが、良いというにはほど遠い。	

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	お客様の様子	・今月は稼働率が非常に落ちている。これからも良くなる要素が見当たらないので、また悪くなる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前年同月は空車待機列に並んで1時間、2時間待ちは当たり前だったが、今年11月はそれはなくなったが、景気は多少良くなったという期待感ほど売上は伸びなかった。師走を前にして消費を抑えているのか、今月の景気はあまり良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月に入って一気に利用が減り、今まで順調に売上が維持できていたのにどうしたのかと戸惑っている。飲み屋街に活気がなく、人の出入りが少なく思える。そのため、我々の仕事にも影響しているようである。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・9月ぐらいから、案件が少しずつ減ってきている。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店もそうだが、ライバル店の客数が減っている。また、夜のピーク時の客数も減っているが、遊戯時間が以前に比べて短く、早く店を出てしまうようになっている。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	単価の動き	・購入単価を抑えてくると同時に、必要最低限のもの以外購入しない。顧客がよく調べ、他店との比較を考えている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・現在の政治の動きが混とんとしているような感じがする。アベノミクスで株価が上昇し景気は良いのかもかもしれないが、仕事の流れを見ると、公共建物の設計、民間の設備投資の工事いずれも減っており、これからどうしたらいいのかわからない。様々な物価が上がってしまったことと、職人の確保ができないということで、年末になって仕事が非常に鈍っている。今までは影響があったものの、11月ごろまでは仕事が淡々とあったが、12月に向かってやや低迷し、動きが鈍くなっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・クライアントや付き合いの中で様々な意見や情報が入るが、大企業、特に輸出関連は良くなっているものの、国内に目を向けると良いのは大企業ばかりで、中小企業は一向に良くなっていない。
悪く なっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・隣接する街で先月から今月にかけて市のお祭りなど大きなイベントが度重なり、イベントによって客が移動するため、商店街の店にはなかなか人が寄ってこない。非常に厳しい状況が続いている。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・競合店の影響のためである。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・特注品以外の既成品の需要が滞っている。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・以前にも円安に少し振れただけで1キロ単価が100円も200円も上がってしまったことがあったが、同じことが再び起きている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・不景気のせいか来店サイクルが年々長くなっている。
		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35%となり、3か月前と比べても景気が悪くなっている。注文建築部門では9月末までの消費税増税前の駆け込み需要があり、明らかにその反動がきている。ただし、年間の販売量はまだプラスで推移しており、危機感を感じていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動が2か月続いている。
企業 動向 関連 (南関東)	良く なっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・明らかに今年前半と比べ、受注が増えてきた。理由はよく分からないが、売上が増えるということは良いことである。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事のほか、民間の建設現場等受注増で仕事を断ってる状態が続いている。
	やや良く なっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アメリカが良くなってきたのか、アメリカ向けの物が少し増えてきている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前年同月より約5%アップしているが、価格面が同比10%ダウンと非常に厳しい。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で忙しい。

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
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築工事の話はあるものの、他者ができなくて回ってくる物件や改修工事がこのところ多くなっており、金額が厳しい。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・工期が重なって一時期に数をこなすことができないため断わった物件もいくつかあったが、数が増えても受注単価は上がらないため、利益は増加せず、忙しいだけの仕事を行っている。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・非常に長いことデフレが続いていたので、同業者間でも廃業するところが随分と増えてきて、その関係で若干仕事量が増えてきたような気がする。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退の状況である。
		金融業（統括）	取引先の様子	・前向きな資金ニーズが少しずつ出ているように感じる。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・米国の金融緩和継続観測が広まり財政不安が解消し、円安や株高が進み、投資意欲がおう盛になっている。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先の新型車受注が良く、それに伴い、宣伝予算を多く取ってくれている。
		税理士	取引先の様子	・デパートのお歳暮売場のにぎわいがこの数年で一番に感じられる。賞与アップの期待感が大きく、外食産業の個人単価も少しだがアップしているようである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の会合での店主たちが以前より高額品が売れるようになったと話している。買い控えていた反動的な面もあるのだろう。また、天候不順で影響が出るのではないかと心配していたが、思ったほどではなかったようである。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注案件が増えてきている。
変わらない		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・注目アイテムについては、一時的に販売量が増加するが長続きしない。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・マスコミで報道されている市況とは関係なく、ニット業界、特に中小製造業では受注量が増えておらず低迷が続いている。今年の天候が不順で秋物が全く動かず、すぐに冬物となってしまった。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年12月は年末関連の様々な印刷物の注文が多くなる時期だが、近年はそのような仕事あまり出なくなり、非常に困難な状況になっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年と比較して全体的に減少しているが、外注費の削減により辛うじて利益は確保している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・個人では象牙の実印が5本くらい出たが、法人は新会社設立に当たっての役職印の注文が、通常6本から多い時は8本くらいあるところ4本しかなかった。個人は良いが、法人需要が本当に少ない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社の営業が他の印刷会社も昨年同様、年末の忙しさがないと話している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年の同時期に比べて医療容器の受注が堅調に推移したため大きな落ち込みは避けられたが、世間でうわさされているほど住宅関連部品の受注に関してはどここの顧客からも勢いを感じることができず、需要がどこで起きているのか疑問である。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・新しい商談がない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・少しは景気が上向きだと考えているが、私の周りでは全くそういったことがなく、悪いままで変わらないという意見が多い。円安になれば輸出産業は良くなるというが、鋼材や石油などが先に上がってしまうので、なかなか景気が上向きにならない。時代が変わってきたのかと思う。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・昨年は得意先、材料屋などで大変不況であると話していたが、今年はそれがなく、安定した状況が続いている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が思った価格で売れない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月ほど前から受注量は例年に比べて多く、安定している。

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
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が一段落し、発注が先月より減少している。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷物が出ている時は景気が良くなるのかと思っているが、それが一週間続くかと思うと、急に仕事が入ってこなくなったりと全く今の状況が分からないので困っている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月は予想よりも取扱量が多く、今期で最高の売上を計上した。しかし、今月はその反動からか、新規納入先が増加したにもかかわらず、取扱量は伸びず、低迷状況に戻ってしまっている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べ業務内容の変化はあるものの、量的には同じで、売上はほとんど変わっていない。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・中小企業の取引先の様子は9月ごろまで不動産業、建設業はかなり良かったが、ここにきて受注が止まったりしている。製造業も期待していた割にはそれほど受注がなく、まだ景気がそれほど良くなっているとは思えない。
		金融業（役員）	取引先の様子	・建築や不動産関連の一部には景気が良くなっているとの話も聞くが、全体的にみると消費マインドは低調のままである。商店街にも年末に向けての活気が見られない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・マンションの賃貸契約状況をみると、広告開始から数か月で満室となっており、前年よりやや上向きの感じもあるが、1年たってもまだ残ってるところもあるようである。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・所有ビルの空室率改善傾向は見られるが、賃料水準は依然低下傾向にあり、フリーレント期間の長期化と相まって、収益力の回復までにはなかなか至らないのが実態である。
		税理士	それ以外	・最寄駅に商店街があるが、夜、飲食店にあまり客が入っていない。リーマンショック以前は結構入っていた。
		社会保険労務士 経営コンサルタント	取引先の様子 取引先の様子	・資金繰りが厳しい会社がまだ見受けられる。 ・中小製造業には大手自動車メーカー等のように業績回復に至る波が届いていない。介護サービス業では顧客はいるが、人手が足りない状況である。復興関連で人手不足が発生した建築関係のみならず、飲食店等も人手不足となった。また、元々人材不足の介護分野は一層の拍車がかかり、事業そのものの根幹に影響しそうだ。
		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	・アベノミクス効果は現れていない。取引先工場、特に電機関連工場がまだ低迷状態にあり、当社の受注量も低迷している。
		その他サービス業 [映像制作]（経営者）	取引先の様子	・消費税増税前に別の消費に回っていて、映像関連の発注を控えているようである。
		その他サービス業 [情報サービス]（従業員）	受注量や販売量の動き	・インターネット環境の整備関連の受注件数が伸びてこない。
		やや悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（経営者）
出版・印刷・同関連産業（総務担当）	取引先の様子			・同業者の廃業や経営難の話聞く。
金属製品製造業（経営者）	取引先の様子			・値下げの話ばかりで先行きが不透明である。仕事量も減少してきているので、少し悪くなっている。
金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・得意先からの受注量に変化が出てきている。消費税増税前の駆け込み需要を考えて発注量を増やす得意先もあるが、減産傾向にあり、発注量が落ちている得意先もある。
輸送業（総務担当）	取引先の様子			・荷主の仕事量は、前月ごろより増えつつあるが、運賃が低価格で抑えられているので採算が非常に悪い。
その他サービス業 [ビルメンテナンス]（経営者）	それ以外			・他業種の経営者と話をしても悪い話しか聞かえてこない。

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
	悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業（所 長）	受注量や販売量 の動き	・年末の繁忙時期に差し掛かっているが、昨年実績を大きく下回り、苦戦が続いている。来年2月の予算確保の動きがあるが、年内はこのまま低空の状況が続くそうである。
		広告代理店（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・客先の経営陣と現場での内部の意見対立の板ばさみになり、提案しても必ずいずれかの陣営からストップがかかり、提案がまったく採用されない傾向が顕著になり、売上があがらない。
雇用 関連	良く なっている	○	○	○
(南関東)	やや良く なっている	求人情報誌製作 会社（営業担 当）	周辺企業の様子	・来年の消費税改定を前に、家の建替え、リフォームの需要が高まっている影響か、請負業務として地元の大工職人を募集するなど、一時的なものであると思うがこれまでにない動きがある。
		求人情報誌製作 会社（営業担 当）	周辺企業の様子	・クライアントからの広告出稿や掲載依頼が多く、また人が採れないと嘆いている現状がある。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・求職者数が前年同月比で今年度最も減少し、また離職理由別で事業主都合もかなり減少している。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数はほぼ横ばいだが、新規求職者の減少傾向が続いている。
		民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・製造業、その他全般的に中期的な観点で安定感が出てきているためか、人の採用も慎重ではあるが、全般的領域（営業、事務、技術系）に国内外で活躍できる人材の要望が出ている。採用者数も安定している。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人が特に目立って多い職種、業種は特にない。先月、その前とも変わらない。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・企業からの求人数は相変わらず増えているが、オーダーに対して求職者の確保が追い付いていない。
		人材派遣会社 （社員）	それ以外	・給与水準に変化が見られない。
		人材派遣会社 （支店長）	それ以外	・受注数が前年比でも落ちてきており、景気の上向きを感じない。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用のための合同企業説明会イベントに参加する企業数は前年より増加しているが、予算枠が増えているとは思えない。社内インターンシップの展開や自社イベント用に予算が分割されているようである。
		求人情報誌製作 会社（広報担 当）	雇用形態の様子	・売上が停滞しているという話をよく聞く。前年より売上が悪いという企業が多いと感じる。仕事は増えているが、退職者の補充がなく、1人当たりの仕事量が増えているという話を、社内でも取引先でもよく耳にする。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数の動き、動向は減少気味である。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・引き続き前年同月比で求職者数の減少が続いており、求職活動が活発化しているように思えない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・前年同月と比較した新規求人数は、毎月2けたの伸びを示している。そのなかで、労働者派遣事業を行っている事業所からの求人は2倍以上となっており、市場に人手不足感が出てきているものと思われるが、一時的なものか今後の動向を見守る必要がある。
		民間職業紹介機 関（職員）	採用者数の動き	・求人数、採用者数共に前年比の数値に変化はない。
		民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・求人数は引き続き堅調である。
		学校〔専修学 校〕（就職担 当）	求人数の動き	・前年同月比での求人獲得数は若干増加しているが、大きく雇用状況が好転しているまでの実数ではない。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・顧客からの需要はおう盛であるものの、当該業務にアテンドするための人材調達競争が激化しており、求職者もより条件の良いものを探す傾向が顕著である。
		人材派遣会社 （営業担当）	採用者数の動き	・求人数としては数か月前からさほど変化は見られないが、派遣における求職者数が少なくなってきたため、企業ニーズとのマッチングがなかなかできず、採用数が伸びず、全体的には縮小しているようである。

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が2社、廃業が0社である。新規39社を獲得したが、大口の1社が業務縮小等とともにオートメーション化し、非常に多く募集が出ていたのが完全にストップしてしまった。
	悪くなっている	—	—	—

5. 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））

（－：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)	良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・オリンピックが開催されるため、景気が良くなる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・この春以降、当地を訪れる旅行客が前年に比べ5割以上増えている。連日のようにメディア、テレビ番組等で報道や放送をされており、その影響も大きい。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・遷宮に伴う参拝者の増加が大きく影響し、部署によっては前年比200%を超える数字になっている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・時計、コートなどの冬物衣料の動きが良く、高額品が大変良く売れている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・1品当たりの単価はそれほど上がっていないが、客の買物の様子を見ると買い方に余裕が感じられる。今後は単価の高い商品へのシフトが期待できる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・自店舗だけでなく他の市内2店舗を含むすべてで、売上高が前年を上回っている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・近隣に競合ホテルが新規オープンしたにもかかわらず、宿泊客数が堅調に推移していることに加え、宴会部門では周年記念などの大型案件があり、事業部門でも特需を受注したことにより、前年比はもとより予算比でも10%近い増収が見込める。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊は室数、単価とも上昇している。季節要因もあり、宴会は厳しい。
	やや良くなっている	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・お歳暮商戦の出荷個数が若干上向きである。世相の影響を受けてお歳暮にも単価上昇を期待している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日でも祝日でも来客数は変わらない。平日の昼間は下見の客が多いが、夕方以降は会社帰りの買物目的の客が多く、夕方からは売上が伸びて予算を達成している。また、給料日前でも買物する客が多い。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・引き続き好調に推移している時計・宝飾等の高額商品に加えて、急激な気温低下によって衣類を中心とした冬物商材の販売が拡大し、景気は若干上向いている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・高額品の販売量増加とともに、動きの厳しかったファッション衣料が気温の低下とともに活発になっている。単価も上昇しており、耐久消費財での先行投資や買換えニーズの動きと合致している。一方、低価格・ボリューム商品の動きは決して良いものではなく、景気が全体的に上昇しているということではない。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・気候も冬らしくなり、前月とは異なり冬物衣料や雑貨が活発に動いている。年末のボーナスへの期待感から、宝飾時計といった高額品の動きが大きく目立つ。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・悪天候や高気温の影響で低迷した10月に比べ、気温が急激に下がった効果もあり、販促策への反応が良く来客数が増えている。また、ギフトも前年に比べ好調に推移しており、こちらも来客数が伸びている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で少し動きは良いようにみえる。しかし税率アップ後の動きは厳しくなる。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・食品が引っ張る形で、衣料、住宅関連も含めて全体的に伸びている。GMS（総合スーパー）よりもSM（食品スーパー）の方が好調である。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・前年割れの状況には変わりがないが、3か月前に比べるとわずかにマイナス幅が縮小している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が久しぶりに前年を上回っている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・冷蔵庫や掃除機などの白物を中心に高単価な商品がよく売れるようになってきている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車の投入以来、来客数が増えている。新型車が需要を喚起している。

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 (経営者)	販売量の動き	・スタッドレスタイヤの販売時期に入り、前年はタイヤ購入を渋る人が多かったが今年は新規購入者が多い。新車の購入が多かったことや、消費税増税を見込んだ動きもある。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売量の実績が見込みよりも良くなっている。
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・客との話からは景気は決して良くはないが悪くもない状態であり、変わらないと感じる。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・来客数も問い合わせ件数も多い。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が発生している。
		住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・持ち家住宅、分譲マンションで消費税増税前の駆け込み需要がある。リフォーム工事や官公庁工事についても同様である。
		その他専門店 [雑貨] (店員)	来客数の動き	・前月より来客数が確実に増えている。
		その他飲食[仕出し] (経営者)	販売量の動き	・アベノミクスが雰囲気だけは良くしているので、何とか上向きである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・人出そのものは3か月前とあまり変わっていないが、このひと月の間に2、3日ほどよく人が出た日があり、その分少し乗車数は増えている。
		タクシー運転手 通信会社 (営業担当)	お客様の様子 お客様の様子	・11月中旬頃から忘年会が始まっている。 ・客からの問い合わせが増えている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・来客数は微増ながら増えている。広報など大きな動きはしていないため自然増と考えられ、少し景気が良くなっていると感じる。
		テーマパーク (経営企画担当)	来客数の動き	・11月は天候も良く前月までの天候不順の影響分を取り戻し、前年を上回る。
		美顔美容室 (経営者)	販売量の動き	・肌の乾燥を訴える客が多く、保湿商品が多く売れている。
		変わらない		商店街 (代表者)
商店街 (代表者)	販売量の動き			・前月と同様に1箱10個入の菓子よりも6個入の方が販売量で上回っている。来客数は横ばいで推移している。
商店街 (代表者)	販売量の動き			・今月前半は販売量が増え、良くなってきたかと思ったが、後半は失速してしまい、結果的には3か月前の数字と変わらない。
一般小売店 [結納品] (経営者)	販売量の動き			・小売店等では、なかなか個人消費が盛り上がっていない。
一般小売店 [電気屋] (経営者)	販売量の動き			・ここ3か月くらい悪い状態が続いており、11月もあまり芳しくない。
一般小売店 [薬局] (経営者)	来客数の動き			・経済ニュース等でドラッグ業界の決算が良いと報じられているが、食品や生活雑貨の販売で伸びている。同業者の話からは、薬がメインの店では処方箋調剤は横ばい、OTC (一般用医薬品) はややマイナスのようである。
一般小売店 [生花] (経営者)	来客数の動き			・行事等がない限り客は少ない時期であり、例年と変わらない。
一般小売店 [贈答品] (経営者)	お客様の様子			・客の景気は業種によって二極化しており、景気が良い客に対する売上、数量はともに伸びているが、不景気でまだまだ下がっている客もある。売る側としては、プラスとマイナスでバランスがとれているので、売上はほぼ同じであるが中身は変化している。
一般小売店 [書店] (経営者)	単価の動き			・景気が上向いていない証拠として、いまだに単価が低いものしか売れない。この調子で来年4月に消費税増税になるとどうなるのか。都市部では景気が良さそうな部分もあるようだが、地方にはまだ回ってきていない。
一般小売店 [自然食品] (経営者)	お客様の様子			・年末に向けての買い控えと買物は必要最小限という習慣が定着していて、大きく消費に向かう様子はない。

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
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・原材料ばかりでなく日用品の物価もじわじわと上がりだしており、当店の実績も前年同期比では107%となっている。しかし商品価格を若干値上げしたことが原因であり内容的には前年と変わらない。これまでと同様に慎重に品定めをする客が多い。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店での飲料の販売量がわずかだが増えている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・価格変更前の高額の時計など特定の高額商品は売れているが、通常商品には相変わらず変化はない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・気温の低下もあり衣料品については動きが活発化してきている。ただし、都心部でも好調な貴金属については、商品が回ってこないため販売に苦戦している。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・客の購買意欲は引き続き高めで推移しており、消費税増税が近づいてきてもさほど変化がみられない。ボーナス需要で更なるにぎわいを期待していたので、やや拍子抜けしている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・今のところは駆け込み需要はあまり関係がなく、高額品は変わらず好調で、他の商品には変化はない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・今月は冬場が早々に来たため、冷え込みが厳しくなり、冬物商品が売れて家庭の消費支出は伸びた。景気が少し良くなっており、会社の会合等が増え、家庭での食事が減っている。車で道路を走っていると、荷物を積んだトラックが多く、交通量も増えていると感じる。しかし、肌で感じるほど景気は良くなっていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比で98%で推移し、増加する傾向はみられない。競合店舗の出店やコンビニの揚物惣菜や生鮮品の取り扱い、ドラッグストアの日配食品の取り扱い拡大などの影響が、じわじわと効いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜等の価格高騰で単価は上がっているが、販売点数は伸びておらずトータルの支出には大きな変化はない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・贈答用に地方特産の富有柿を買い求める客で一時的な売上増加がみられる。夏場の終わり頃から比べると、買物かごの中の商品点数は増えている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数も客単価もほぼ同じで、大きな動きは少ない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・前月までと同様に、今月の売上は前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・売上、来客数では1～2.5%の改善が図られているが、客単価が前月と比較して右下がりになってきている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年比でみた来客数は下げ止まっている。単価はなかなか上がらず、弁当やおにぎりなどの主力商品の販売量もなかなか増えない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で1日あたり100人近く減少しているが原因はわからない。週末は前年と同じくらいであるが、特に月曜日から水曜日の来客数が減少しており、客の動きが良くない。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・今月前半は暖かすぎて秋物の販売時期が飛んでしまった。中旬以降セーター等防寒着が売れ始めたが、すべて馴染みの客による売上であり、一般客の来店がない。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	お客様の様子	・月によって多少の売上の増減はみられるが、3か月前と総合的に比べてみると客の購買意欲が落ちてきているとは思えない。今月の売上は厳しいが、それは客の購買意欲ではなく単に気候による影響である。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数は、まだ前年比をクリアできるかできないかのボーダーライン上を行き来している状態である。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・車は販売台数で見ると売れているが、単価が下がっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月もハイブリッド車が受注を引っ張り、全体のボリュームが膨らんでいる。ハイブリッド車が受注全体の50%強を占め、受注総数も前年を大きく上回っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は増えもしないが減少もしていない。前年は補助金終了後に大幅に低下したため、それに比べれば販売台数は増えてはいるが、想定内のレベルである。

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
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新規の客は減ってきている。今まで付き合いのある客の買換え需要で前年並みを何とか確保してはいるが、厳しい状況に変わりはない。買換え予定のある客は消費税増税を気にして動いているのがわかるが、大半の客はまだまだ実感が無いのか、動きが鈍い。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・忘年会予約など宴会需要については、前年同月比での推移に変化がみられない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・悪天候な日も多く急に寒くなったこともあり、人出が少ない日が多い。忘年会シーズンに備えて外出を控えている客も多いと聞き、今月の売上はあまり伸びていない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・売上は3か月前と変わらない。富士山の世界遺産登録があり県外からの宿泊客が増えているが、地元の昼食・夕食需要は減少している。このような状態が8月からずっと続いている。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・客数についても客単価についても一喜一憂であり、まだ不安定である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客の様子をみて景気が良いという印象はない。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・輸外型産業は潤い始めていると確かに感じるが、裾野までの波及には程遠い。タクシー、サービス業や飲食店の競争は厳しい。旅行業も相変わらず単価競争で、IT活用で人件費が削れるところは何かになっているが、それ以外では廃業がすぐそこまで迫っている。人口の量的な増加がなければ内需はまず拡大しない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・来年4月に消費税率が8%に上がる影響なのか、来年度の受注が伸びない。客の動きも鈍い。年が明ければ動向は変化するかもしれない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・近くに大型ショッピングセンターの出店があり、今月の来客数は少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月は日柄の良い週末・祝日には結婚式も多く日中も忙しく、下旬からは大きなホテルでの集まりなども増え、夜の街にも人の動きが多くなってきている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・光回線の新規申込は増加しているが、解約も増えている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて変化はなく、低迷状態が続いている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・高齢化で病気になったり施設に入ったりする客がいて、悪くなっている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客の話聞いても景気の良い話は聞かない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の中には、慌てるよりも消費税増税の駆け込み需要が一段落し住宅業界が冷え込んでから検討した方がよいと思う人が増えてきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みで受注量は増えている。一時的なものだと思われ、まだ景気が上向きとは感じられない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	来客数の動き	・土地・建物ともにインターネットでの閲覧数は伸びているが、反響や来店につながらない。
やや悪くなっている	スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小小売店、飲食店では、客単価が低下している。消費の冷え込みが進んでいる。	
	スーパー（店員）	来客数の動き	・競合店が頻繁にオープンしていることが来客数減少の原因の1つである。その状況が売上に響いている。	
	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・天候の影響で衣料品が悪く、近くの衣料専門店が開店している。住居関連は上昇中だが、店舗計の販売量は、前年比90%台で推移している。	
	スーパー（営業企画）	単価の動き	・前年比でみた買上点数、1品あたり単価ともに3か月前よりも悪化してきている。好況感に引張られてきた消費者が、消費税率のアップが迫るなかで冷静になってきているように感じる。ここ数年我慢してきた消費意欲が、政権交代後の購買でいったん満たされ、徐々に引き締めに入ってきているのではないかと。	
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・売れ残る商品が多い。	
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・3か月前と比較すると販売量は落ちているが、前年、前々年と比べると来客数、売上高ともに伸びており、景気が回復しつつある。	

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(店長)	来客数の動き	・今月は例年より早く寒くなったため、来客数が減少している。
		衣料品専門店(販売企画担当)	競争相手の様子	・この1か月間急激に売上が少なくなったところが多い。
		乗用車販売店(販売担当)	来客数の動き	・来客数が伸びてくるはずの年末であるが、車検点検は多いものの、来客数は減ってきている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・客が金を使わない。
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・忘年会・冬休みや年末商品についても、新規の問い合わせの数が増えない。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・秋の行楽シーズンの真っ只中のはずが、今年は秋を飛ばして冬の到来という天候のため、紅葉狩りの客がかなり減少した感がある。急に寒くなり客の足も止まって旅行需要は減少している。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規加入数が、ここ数年で最低レベルと思っていた前月よりもさらに下回る見込みである。
		テーマパーク(職員)	お客様の様子	・消費税増税や災害などの海外情勢で外国人も少ない。
		観光名所(案内係)	お客様の様子	・古くからの馴染み客が来なくなっている。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・ゴルフシーズンであるが、だんだんと寒くなり入場者数が予算及び前年を下回りそうである。山間部のゴルフ場では閉鎖前に雪が降り、入場者が大きく減少している。それを除いても、今月は前年並みの入場者数で予算には届かず売上也悪い。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・今月は寒くなって閑散期ではあるが、それにしても来客数が少ない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・年末前にイベントが多くなるため、客が時期を調整して期間を長く空けたりしている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客の動きがまだまだ固く、やや悪い。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・展示場への来場者は前年と変わらないが購入者が減少している。各メーカーでばらつきはあるが、税制面の優遇感が低いいためか結論を急がない客が多い。
		その他住宅[住宅管理](経営者)	単価の動き	・単価の低い契約ばかりが増え、売上の確保も難しい。円安株価高の効果はまだ出ておらず、景気が改善したという実感はまだない。
悪くなっている		商店街(代表者)	お客様の様子	・消費税増税に備えて買い控えが起きている。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数や単価の動きが悪い。
		理容室(経営者)	お客様の様子	・周りでは景気の良い話はない。余分な金は使わない。
		住宅販売会社(経営者)	競争相手の様子	・業者同士で値引き合戦や客の獲得合戦が行われている。消費税増税の影響が強く出ている。
企業動向関連(東海)	良く なっている やや良く なっている	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社オリジナルのパーラーチェアの注文が増えており、今月から来月にかけては景気が良い状態である。
		食料品製造業(経営企画担当)	受注量や販売量の動き	・冬物商品の出荷が順調で、特に高付加価値商品の動きが良く、デフレ脱却に少し期待が持てるようになってきている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・全般的に荷動きが活発になり、受注量、販売量ともに5～8%増加している。
		化学工業(総務秘書)	それ以外	・上半期決算報告では好調な企業が多いようである。政府の賃上げ方針にも同調する流れにあり、方向としては上向きである。日常のレジャー施設やショッピングセンターでの人出にも活気を感じる。
		化学工業(人事担当)	受注価格や販売価格の動き	・海外の景気や株価、為替に関してネガティブな状況は少なくなっている。また、一部の企業では給与の改善が実施されている。その結果、生活者の不安感は減少し、消費に向ける金が徐々に増え、車、ブランド品などの高額商品の売行きが上向いている。
		鉄鋼業(経営者)	受注量や販売量の動き	・建築、土木業に比べて全体の仕事量はあまり上がっていない印象である。実際の引き合いや受注量は少しずつ上向いているが、それが客の仕事量増加によるものなのか、メーカーの価格引上げの影響によるものなのかがつかめない。中小企業の仕事量は前年より1割減というイメージなのに、受注量は前年より5%ほど多い。

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
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量はやや増えているが、コストも上がっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安の影響もあって売上が堅調である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・製品の出荷量が順調に伸びている。円安による為替差益にも助けられて、前年に比べ業績も好調に推移している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年同月に比べて一般雑貨や工業製品等の国内輸送物量が増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上は前年比で5.6%良くなっている。主要荷主の荷動きが、少しずつではあるが良くなっている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業や建築業の客によると、消費税増税前の駆け込みがあり景気は良い流れに変わっている。IT関係はある程度良し悪しが分かれ二極化が進んでいる。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先である自動車部品メーカーの稼働率が向上している。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・自動車業界の回復が大きい。
		公認会計士	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要の影響で消費が拡大していることが、中小企業の売上高増加にもつながっている。一方、残業代等の増加で人件費が増えている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・地価の動きが都心部を中心に反転の動きを示しつつあり、販売希望価格も若干高めになってきている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・利益が上がっている客が増えてきている。建設関係の客では、仕事の話はあるが人手不足で受けられないということも聞く。消費税増税を前に、建設関係は受注が増えているようである。
	変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円安で輸出用の梱包資材は伸びそうなものの、部品の現地生産が進んだ結果、輸出入部品は伸び悩んでいる。それに伴い梱包資材の伸びもみられない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注や販売がやや回復している取引先と、変わらない取引先が混在している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原材料関係の仕入れ価格が上がっているが、十分な価格転嫁ができない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・多品種少量でも丁寧に対応して受注確保に努めているが、なかなか売上が伸びず、前年比7割程度で推移している。今年は、全く残業をしていない。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・急に仕事が増えた感があるが、納期が集中するため忙しいもののコスト高になり、景気が良いとは言い切れない。
		電気機械器具製造業	取引先の様子	・ケーブルテレビなど放送通信関連の設備投資は、経営基盤が安定しているか否かによるが、都市部では大手通信会社への対抗から高速化（光化）を進める方向にある。このような設備投資案件はまだ少なく獲得競争は厳しく受注しても利益が得られない。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先の生産計画では3か月前より少し上向きである。ここしばらくは同じような上昇カーブである。
		建設業（経営者）	それ以外	・当社の所在地は比較的好景気であるが、ここしばらく消費者のマインドが落ち込んできていて活気に欠ける。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造業からの荷物量は相変わらず増えている。空き倉庫、トラックともに手配しづらい状況が続いている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・景気が良くなったといわれるが、航空貨物の数字には表れていないようである。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・荷物の動きは順調に増えているが、求人にも苦戦しており、時給が上がって利益は増えていない。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・取引先の企業では、低燃費のトラックや乗用車の普及で軽油の販売量が落ちている。低燃費車の導入は軽油、石油などの高騰に対する自衛手段であり、こうしたエネルギー問題と関連する動きは、コストの問題もあり企業では最近より一層取り組まれていると聞いている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・日経平均株価、為替の動きは小さく、個人投資家は引き続き様子見をしている。保有資産を動かさずらい状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・問い合わせや案件はあるものの、消費税増税による駆け込み需要のみである。	
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・中小企業ではオフィスの紹介依頼の動きがなく変化がない。	
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告の受注量としては微増であるが、全体としてはあまり変わらない。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・どこの新聞も読まないという理由での購読中止が続けて出ている。	
		行政書士	受注量や販売量の動き	・荷動きは変わらずにある。	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・年末賞与に向けて企業では金額を検討中だが、来年の消費税増税に向けて守りに入っているようである。政府が期待する賃金の上昇を見込める企業が少なくなっている。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・外部要員の依頼数が伸びてきていない。受注見通しについても予算を大きく下回っている。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・取引先は正月休暇に備えて、足元の生産は少し多めである。同業他社においてもそれほどの忙しさはないが、当社においてはまずまず忙しい状況である。	
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手EMS（電子機器受託製造サービス）各社で、受注を見込んでいたプロジェクトの延期・中止が続いている。また、競合他社もかなり大胆な値引きを提示しはじめ、ほぼ受注確実と思われた案件で、最後の最後に選定結果がひっくり返されることもしばしばある。	
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると客からの発注量が落ちているが、生産調整とみている。	
悪くなっている	—	—	—		
雇用関連 (東海)	良くなっている	—	—	—	
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営企画）	求人数の動き	・一部を除いた自動車関連メーカーでおう盛な人材需要がある。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係で、目標達成等に関する宴会での派遣利用が多く見受けられる。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人案件に対して求職者が不足する状態が続いている。	
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣依頼の件数もやや上向きであるが、正社員など直接雇用の求人が増えている。	
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数が3か月前と比べ2割強増加しており、派遣市場としては堅調に推移している。増加する求人においては、一般事務や受発注処理などを中心とした営業事務の割合が60%を占めている。	
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・下期に入り明らかに引き合い数が増えている。	
		アウトソーシング企業（エリア担当）	雇用形態の様子	・国内新車販売台数は2か月連続で前年比増加となり、生産台数の増加に伴い雇用数も増加している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人件数は、10月には前年比26.2%増加、11月も速報値で同約4%の増加である。10月の新規求職者数は前年比で14.7%減少するなか、就職件数は4.4%増加している。11月は、速報値で新規求職者数が同約20%減少、就職件数は約24%の減少となっている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・数か月連続して、求人数が増加し求職者数が減少している。求人数は、わずかではあるが製造業でも増加し、他の主要産業のすべてで増加となっている。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数が減少している。また、事業主都合による離職の求職者が大幅に減少しているの若干上向きであると思われる。	
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・求人数は増加傾向である。派遣法改正により今後も多様な雇用が発生することからも求人増加が見込まれる。	
		変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣先企業が直接雇用化の動きをとっているため、派遣業界にとっては上向きの傾向に感じられない。
			新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・正社員の求人から非正規社員の募集にシフトしている。

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
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・小規模事業所の廃業・事業縮小は増加しているが、新規求人は底堅い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、3か月前からはほぼ横ばいとなっている。消費税増税前の駆け込み需要があった製造業においても、求人に一服感が見受けられる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・企業側のリクエストは引き続き即戦力志向が高く、採用者数としては、大幅な増加には至っていない。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	それ以外	・前月と同様、求人広告の数や内容などにはあまり変化がない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人の動きがほとんどない。派遣が終了する人が増えており、人材派遣会社を退職する人も出てきている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新規の募集が増えず、一般求人が減少している。求職者の反応も良くない。
	悪くなっている	—	—	—

6. 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)	良くなっている	乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・11月の車の販売量は、前年同月比150%であった。なお、今年8月における車の販売量は前年同月比66%であったことにより、3か月前と比較すると、かなり良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・現状はあまり客の動きが無く売上の増加幅は大きくはないが、秋の旅行シーズン終了間際の駆け込み需要が見込める時期であることにより、全体として良い方向に動いている。
	やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕（店長）	単価の動き	・売上は全般的に増加傾向にあり、特にギフト用商材の売上単価は1000円程度上昇している状況にある。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	お客様の様子	・前月に引き続き、販売見込みや商談件数が緩やかに増加している。消費税率引上げ前の駆け込み需要と考えているが、継続的な動きであることより、今後の需要動向についても期待している。なお、全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数の動きはほとんど変わっていないが、客の購入数量が非常に多くなっており、3か月前の状況よりやや良くなっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・売上は前年同月を上回っている。当該要因としては、値上げによる1品単価の上昇もあるが、生鮮品及び好品において1人当たりの買上点数が当該月を上回る状況が続いていることに起因している。なお、全体としては、3か月前の状況よりやや良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税率引上げ前の納車を希望する客からの受注が多くなっている。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・前年9月にエコカー補助金が終了したこともあり比較する尺度は異なるが、今年は通年を通して新型車効果が好調に作用している。また、前月あたりから、消費税率引上げに伴う駆け込み需要が出ているように感じている上、今後も当該需要が強まってくると考えている。全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・例年当該時期はスタッドレスタイヤを中心に冬季用品の動きが活発になるが、最近では低価格商品より性能重視の客が多く、単価も前年同月より上昇している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・冬の味覚で有名な香箱ガニが数十年ぶりに漁期の終了時期を1月10日から2週間繰り上げることが新聞紙面で大きく報道された後、カニを含めた受注予約が大きく伸びた。なお、和食部門の売上については、例年同月比115%で推移している状況にある。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・10月以降、宿泊客数が前年同月比約10%増加している。
		通信会社（職員）	それ以外	・どのイベントの人も多く、また、高速道路及び国道などの交通量も多い。

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
変わらない		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・新規取扱メーカーのスマートフォンにより販売数は増加傾向にあるが、当該スマートフォンの要望客は先行販売店において購入していることにより、極端な増加には至っていない。
		通信会社（店舗統括）	来客数の動き	・来客数は増加傾向にある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・急に寒くなってきたことにより、冬物衣料が動き始めたが、今一つ勢いが無い。毎年当月に開催されるデパートの特別招待会についても、一定程度の活気はあるが長続きすることは無く、全体の売上は前年同月並みもしくはそれ以下の状況にある。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・10月中旬以降、売上が前年同月を上回る部門が増加傾向にあり、また、当地を訪れる観光客についても確実に増加してきている。景気回復の実感はまだ無いが、今後一層景気が悪化する気配は無くなりつつあると認識している。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・売上単価及び客単価は上昇傾向にある。一方、来客数については多少減少したが、一時的な動きと考えている。全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・売上は良いものと悪いものが混在している。具体的には、非日常的な使い勝手の悪いものは苦戦しているが、毛布や土鍋など冬季の商材については良いものにこだわって購入する動きも見受けられる。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・10月同様11月も天候不順により、優待セールを開催しても来客数は増加せず、また、商材についても必要なもののみを購入する傾向にあり、客単価は上昇せず苦戦している状況にある。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		百貨店（一般顧客訪問担当）	販売量の動き	・高単価商材の好調は続いているが、全体の来客数及び販売量を勘案すると、景気が変わったとはいえない。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客の買物状況をみると、大容量のものが購入されていないことがうかがわれる。また、野菜の高騰や食品原料の値上がりに加え、長雨や気温の低下が売上の減少に拍車を掛けている状況にある。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		スーパー（統括）	単価の動き	・単価の動きについては、前年同月と比較すると、野菜相場については多少高騰しているものの、そのほかの商品の1品単価及び客単価については継続して変わらない状況にある。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上については、4か月前の近隣地域への競合店の出店時に落ち込み、それ以降においては多少の回復傾向はみられたが、前年同月比約90%という状況が続いている。
		コンビニ（店舗管理）	お客様の様子	・販売促進のためのチラシを投入したが、価格訴求商品への反応は良いものの新商品への反応は極めて薄く、売上の増加にはつながらなかった。消費者の厳しい購買行動に拍車が掛かっていることが感じられた。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・都市部における百貨店の回復傾向についてはよくマスメディアなどで伝えられているが、地方の小売業は特に衣料品においては当該傾向が全く感じられず、売上の前年同月確保が厳しい状況にある。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・企業経営者、商店街店主、従業員をグループ別に考えると、企業経営者グループが最も明るい景気見通しを持ち、従業員グループが最も暗い景気見通しを持っている。なお、景気が下降気味だという意見は非常に少ないが、当地は景気回復とは無関係であり、都市部との景気の格差を感じているとの声が多く聞こえてくる。全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。

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
		衣料品専門店 (総括)	販売量の動き	・売上については気温の低下とともに増加すると想定していたが、3か月前とほとんど同様の状況となった。
		家電量販店(店 長)	販売量の動き	・高単価の商品が売れてきてはいるが、販売数量が落ち込んでいる。全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・現状は、消費税率引上げ前の駆け込み需要に伴う新築などの購買は発生しているが、それ以外の部分においては動きがあまりみられていない。なお、買換え需要などについては3か月前より減少していると感じている。全体としては3か月前とほとんど変わらない状況にある。
		その他専門店 〔酒〕(経営 者)	販売量の動き	・現状は商材の動きも悪く来客数も少ない状況にあり景気は良くない状態であるが、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。なお、12月のお歳暮需要には期待をしている。
		その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕(経営 者)	販売量の動き	・客の給油量をみると、満タン給油より10リットルや20リットルといった数量指定による給油が多いように感じられる。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		その他専門店 〔医薬品〕(総 務担当)	来客数の動き	・雨の影響により、来客数は前年同月比マイナスとなっている。なお、季節どおり寒くなっているが、風邪薬については、前年同月比で大きく売上を減少させている。また、健康食品、ダイエット関連商材及び化粧品品の動きは低調な状況にある。一方、食品については、売価を下げたこともあり、順調に推移している。全体としては3か月前とほとんど変わらない状況にある。
		その他小売 〔ショッピング センター〕(統 括)	来客数の動き	・上期は堅調であった来客数の伸びが、下期になって鈍化してきている。また、買上単価についても大きな上昇傾向はみられず、全体の売上にブレーキが掛かっている状況にある。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・3か月前とほとんど変化が無い状況にある。
		スナック(経営 者)	来客数の動き	・11月については、天候が良くなったこと及び祭日があったが、最悪であった3か月前と状況は変わらず、売上は前年同月比7割となった。なお、都会の出張客より、当店の状況について、「アベノミクス効果により多忙であるのではないか。」との声も聞くが、実態は上述のとおりであり、都会との温度差を感じている。また、カラオケ店からも良い話は聞こえてこない。
		観光型旅館(ス タッフ)	来客数の動き	・総売上は前年同月比103%、宿泊人数は同104%、宿泊単価は同100%となった。なお、好調の要因は、募集型企画旅行に伴う案件が当該比114%であったこと及びインバウンド客の好調さによるものと考えている。全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊部門及びレストラン部門は好調に推移しているが、宴会部門は苦戦している。なお、全体の売上については、前年同月比微増状況にある。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・前年同月と比較すると、宿泊部門においては外国人客が増加しているが、レストラン部門は夜の客が増加しない状況にある。また、宴会部門においては、前年同月並みとなっている。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・ちまたでは消費税率の引上げに伴う駆け込み需要が発生しているようであるが、弊社においては今後の支出に備え手控え感があるように感じている。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ビジネス客は横ばい傾向にあり、夜の繁華街は相変わらず静かな状況にある。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・新規加入数については、最近数か月、横ばいの状況が続いている。なお、3か月前と比較すると、新規加入数及び解約数ともに変化が無い。

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		通信会社（役員）	販売量の動き	・競合する大手通信事業者における多額の特典を付与した販売戦略に苦慮している状況にある。なお、当社においては、同事業者への対抗策として相応の特典を準備しているが、獲得件数は前年同月を多少下回っている。全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。		
		通信会社（役員）	お客様の様子	・加入数及び解約数ともに3か月前とほとんど変わらず、景気の変化は感じられない。		
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・入会者数及び退会者数ともに、一進一退の状況にある。		
	やや悪く なっている	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・年末に向け来客数は増加してきているが、売上についてはそれほど増加してはいない。全体としては、3か月前よりやや悪くなっていると認識している。		
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・価格を問わず全体として売上が減少傾向にあることにより、先行きが不安である。全体としては3か月前よりやや悪くなっていると認識している。		
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・客単価は変わらないが、来客数が減少している。特に、気温が低下すると販売量の増加が見込める暖房用品及び防寒衣料の伸びが悪い状況にある。		
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・消費税率引上げ前の駆け込み需要工事に伴い、作業現場へ向かう作業員の姿は増加しているように見受けられるが、全体の来客数は前年同月比約8%減少している状況にある。		
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・比較的寒くなってきてはいるが、日中はまだ暖かい日が多く、単価が高額の防寒物のブルゾンやコートなどの動きが弱い。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・年末が近づいてきたことに伴い、客は買物や夜の繁華街への外出を控えているように感じている。実際、タクシーへの乗車回数が減少しており、売上単価についても低下傾向にある。		
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・直近3か月の前年同月比の推移状況をみると、好調だった予約水準が次第に落ち込んできており、特に、今月は予約の伸びが鈍っている。やや悪い方向に推移しているように感じている。		
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今年の夏以降、美容業界においては、来客数及び売上ともに、前年同月を維持できない状況が続いている。全体としては3か月前よりやや悪くなっていると認識している。		
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・完工面は多忙であるが、一方受注量は月を追って減少し続けており、前月は現行の消費税率が適用される請負工事契約の締結期限が9月末であったことにより、特に大幅な減少となった。なお、今後も当該量の減少は回避できず、これまでの管理先の需要のみでは受注数字の減少を止めることはできないと考えている。全体としては3か月前よりやや悪くなっていると認識している。		
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・前月から引き続き展示場への来場者数や問い合わせが少なく、現行の消費税率が適用される請負工事契約の締結時期の9月末の終了による反動減が続いている状況にある。なお、全体としては3か月前よりやや悪くなっていると認識している。		
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・現行の消費税率が適用される請負工事契約の締結時期の影響に伴う駆け込み受注が9月末で終了したことにより、10月以降は厳しい状況が続いている。なお、全体としては3か月前よりやや悪くなっていると認識している。		
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・現行の消費税率が適用される請負工事契約の締結期限が9月末であったことにより、住宅展示会を開催しても来場者数が減少している。		
		悪く なっている	コンビニ（店長）	それ以外	・前月末に店舗前道路と並行している道路が延長されたことに伴い、店舗前道路の交通量が減少し、また、一見の客の減少が目立ったことにより、来客数及び売上ともに、3か月前より約5%減少した。	
		企業 動向 関連	良く なっている	—	—	—
			やや良く なっている	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・販売面をとらえると、売上重量ベースで前年同月比107%となっており、今秋より継続的に増加している。

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
(北陸)		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸出関連については予想を下回る状況にあることから勢いに欠けるが、受注については前年同月を少し上回る状況になっている。全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・売上及び受注状況については、衣料関係は非常に苦戦しているが、非衣料関係は引き続き安定している。なお、全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると、来年4月の消費税率引上げの影響に伴う受注量の増加が顕著に表れている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・海外及び国内の受注が増えてきている。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・低価格で受注する業者が一部に見受けられるが、価格競争は緩和傾向にあり過度な受注競争は減少してきていることにより、3か月前の状況よりやや良くなっている。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・来年4月の消費税率引上げに伴い、住宅関連などの物量が増加している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・市内における不動産取得や北陸新幹線開業対応の設備案件に動きがみられ、3か月前の状況よりやや良くなっている。
		司法書士	取引先の様子	・新築住宅及び分譲マンションの売行きが好調であるほか、改装工事などにおいて職人が不足しているため、当該工事を待たされてるという話も多い。
		税理士（所長）	受注価格や販売価格の動き	・建設業においては、人手不足もあり、元請けからの受注単価に改善の動きがみられている。また、製造業の受注単価についても、原材料価格の値上がりはあるが円安の影響もあり、大手企業においては値段の引上げに応じる動きが出てきている。上述の件により、全体としては良い状況にあると感じている。
		変わらない		精密機械器具製造業（経営者）
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き			・11月は受注についてはほぼ計画どおりであるが、依然として交通誘導員やダンプカーが不足している上、天候不順により工事ははかどらず、多忙な割には利益率が下がっている状況にある。ただし、景気が悪いとはいえ、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き			・物の動きは悪くはないが、以前と変わらない状況が続いている。ただし、円安が進み軽油価格が上昇していることが心配である。
金融業（融資担当）	取引先の様子			・北陸地域の各種指標は比較的上向き傾向にあり期待はあるが、取引先の状況をみると売上は伸び悩んでおり、前年同月比で減少している先も多く苦戦している模様にある。なお、企業により相違するが、景気が上向くにはまだ時間が掛かると想定している。全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
やや悪くなっている		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上については、前年同月比3か月連続減少傾向にある。なお、全体としては3か月前よりやや悪くなっていると認識している。
悪くなっている		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体としては3か月前の状況より悪くなっている。なお、同業者によると、今後は仕事がかかり止まってくるという話がよく聞かれる。
雇用関連 (北陸)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の効果が少なくなってきたという声もあるが、求人意欲は依然として高い状況にある。なお、全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は今月も増加傾向にある。なお、事業所の求人意欲は最近増加してきているが、求職者の反応があまり芳しくないように感じている。当該要因としては、正社員希望の求職者と当面の労働力を必要としている企業間における雇用のミスマッチが発生し始めていることによるものと想定している。全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比6.9%増加し、製造業においても同4.3%増えた。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・即戦力になり得る人材の需要件数は増えているがマッチングは厳しく、また、時節的に短期間の需要はあるが希望者は少ない状況にある。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比較して、ほとんど変化がみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・増加傾向にあった求人数が横ばい状況になってきている。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介及び派遣ともに、受注数が少ない状態が継続している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・平成25年度に卒業予定の学生の内定率が前年同月より多少上昇しているが、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣修了者は前年度より増加傾向にあるが、来年度に向けて派遣の開始を予定している人数は前年度より少ない状況にある。また、受注案件は増加傾向にあるが、マッチング数が少なくなったことから、全体としては3か月前よりやや悪くなっていると認識している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・11月の求人広告の売上は、前年同月比7割弱であった。
	悪くなっている	—	—	—

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（－：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)	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・18時以降の来客数が前年比で5%ほど増えており、弁当などの主食が売れている。
		家電量販店（経営者）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要により、単価の高い商品の購買意欲が高まり、販売量も増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・秋となり、京都では観光客が増加している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・本格的な冬物商戦が始まり、1品単価や客単価が上がっている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・今月は修理が売上の大部分を占めた。動きやすい季節になり、後回しになっていた時計の修理をする人が増えている。また、必要に迫られてという感じではあるが、目覚まし時計や腕時計にも動きが出てきており、全体的にはバランスの良い販売状況となっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・11月の入店客数は前年を下回ったものの、月後半の気温の低下により冬物衣料の販売が急増したほか、引き続き高額品の動きも良く、1品単価、客単価共に上昇している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・3月ごろから好調に推移していた外商顧客の売上について、8月には一服したようにみえたが、10月以降は再び堅調な動きに戻っている。特に高額な時計、絵画などの動きが良い。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・富裕層顧客のほんの一握りが、超高額のブランド品や美術品を購入しており、全体の売上を押し上げているが、高額な商品を買う顧客数自体は減ってきている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・気温が低くなり、コートなどの防寒関連で単価の高い物がよく売れている。また、クリスマス商戦に向けて、20、30代がターゲットの宝飾品なども出足が好調である。
百貨店（店長）	来客数の動き	・特に、ここ数か月は店舗への来客数が前年よりも増加傾向にある。		

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
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・気温が低下するなか、婦人部門を中心にファッション関連の服飾、雑貨品が順調に動いている。食品表示問題の影響はあまり出ていない。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・高額品の時計の売上が前年比で31%増、家具、じゅうたんなどの耐久消費財が43%増と、好調に推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・久しぶりに来客数が増加し、単価も上がっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・同じ品種のなかで、やや良い商品が売れる傾向が続いている。月前半は気温が高く、衣料品や寝具が苦戦したものの、月後半の冷え込みや高額商品の好調もあり、販売が一気に増えている。ただし、食品については価格に非常に敏感で、値上げが予想される品種では、特価品が爆発的な動きとなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・11月は売上が前年並みにまで回復し、12月商戦に向けての季節商材の早期展開も堅調に推移している。おせち料理の予約状況も、ホテルなどの食品表示問題により、前年を上回っている。さらに、今年は家でおせち料理を作る動きを促し、関連商材の販売点数も上げていきたい。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数はこれまで前年比で96～97%で推移していたが、今月は前年並みとなりそうである。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・直近の売上は堅調である。野菜の相場高の影響もあるが、季節商品の動きも良く、全般的に上向いている印象がある。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・相変わらずプレミアム商品の売上が好調に推移しており、客単価を押し上げている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	お客様の様子	・少しずつではあるが、客が欲しい物を購入するようになってきている。例年の5割増で、オーダーコートが売れている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・冬季ボーナス調査の回答結果から、景気回復の様子がみられる。また、パソコンの基本ソフトのメンテナンス終了に伴う、買換え需要が見込まれる。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ここ数か月は新車が過去最高といえる勢いで売れている。この状態が続くかどうかは分からないが、景気はやや良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・東京と大阪でよく比較され、東京は景気が良いという話を聞くが、大阪では聞かれない。ただし、年末になると客の動きが違ってくるので、期待している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・今月も新型車の売行きが好調である一方、サービス売上はやや低迷している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・消費税増税前に購入を検討する客が増加している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税の駆け込み需要が始まっているほか、新型車の発売効果で、受注台数は前年比で125%となっている。また、中間決算月の9月と比べても110%と好調である。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・気に入れば買うという客の購買意欲に、力強さを感じるが増えてきている。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・消費税増税の決定で住宅の着工件数が増えており、家具を新規購入する客が多い。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・季節や気候にもよるが、単価が少し高くても、良い物を購入する傾向を感じる。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・季節変動により販売量はやや多くなっているが、来客数は目標値に届いていない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・季節変動が大きな業種であるが、秋を迎えて昨年水準と比較すると、良くなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・予約人数が増え、単価も上がっている。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・昨年10月から順調に、前年比で宿泊客は増加している。10月は週末の大きな台風で結果的には減少したが、受注ペースとしては前年を上回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・遠距離、近距離を問わず、客の乗車機会は間違いなく増加傾向にあり、流し営業での苦労が少なくなっている。
		タクシー運転手	それ以外	・街を走るトラックの数が増加している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要により、建築、建設関係の景況感がアップしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・単価の動きが前年比で改善してきている。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	お客様の様子	・韓流タレントのコンサートは一時期低迷したが、ここへきて以前のように復活してきている。関連グッズも品切れになるほどよく売れ、終演後は近隣のレストランも満員になっている。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	お客様の様子	・建築業界や運送業界の経営者の話では、アベノミクスの効果によるものか、荷物量の増加や大工の不足が始まっている。ブランドも一流、二流にかかわらず、販売好調である。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・新規マンションの供給は好調で、流通在庫も減少しているなど、やや上向き傾向となっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・オフィスのテナント動向について、立地の改善など、前向きな理由による移転を検討する企業が増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・オーバーストアによる競合の激化で、客単価の下落が続いている。
		一般小売店 [珈琲]（経営者）	それ以外	・消費税増税が決まってから、不動産や高額商品の売上が増えている。また、オリンピック特需が始まっているとも聞いている。ただし、当業界ではほとんど動きがないのが実情である。
		一般小売店 [精肉]（管理担当）	それ以外	・景気が多少は良くなっていると感じるが、具体的な動きを確認することはできない。周囲の話や雰囲気だけが前向きに聞こえてくる。今後はホテルを中心とした食品表示問題により、何らかの影響があるかもしれないが、逆に本来あるべき姿に戻ることで、メリットにつながる可能性がある。
		一般小売店 [鮮魚]（営業担当）	販売量の動き	・販売量はここ数か月変化がなく、売上もほぼ横ばいという状況である。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	お客様の様子	・今月になっても売上が悪い。良くなることはなく、状況に変化はない。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	販売量の動き	・消費税増税を前に、マスコミなどで駆け込み需要の話題が出ているが、今のところはそのような動きがあるとは感じられない。
		一般小売店 [花]（店長）	単価の動き	・商品の価格が猛暑の影響で10月から高騰しており、販売量が伸び悩んでいる。
		一般小売店 [野菜]（店長）	お客様の様子	・もうすぐ年末だというのに、飲食関係が悪過ぎる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・お歳暮のギフト需要や寒波の到来による防寒商品などは、前年に比べて好調ではあるものの、依然として消費者の財布のひもは固い。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・月によって売れ筋商品が異なり、今までと同様に限定品や高付加価値の商品に購入が集中している。例えば、輸入ブランドのハンドバックや腕時計などは良いが、消耗品や価値の低い商品は動かない。今は特にスイーツに注目している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・直近では衣料品の売上が前年を上回り、客単価も上昇しているが、来客数は減少を続けている。一部の高額所得者は購買意欲が高いが、多くの客は先行きの不安で買い控えているようである。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・入店客数は伸びているものの、買上げる客の数が伸び悩んでいる。月後半の週末に雨が降ったこともあるが、買い控え傾向にあるように感じる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ギフト商戦の動きが鈍い。食品表示問題発覚以降、おせち料理や歳暮の動きが振るわない。一方、婦人衣料関連の動きはまずまずである。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・以前と同様に、時計を中心とした宝飾品が好調を維持している。ここ半年ほどは、売上も前年比プラス10%で推移している。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は食品表示問題で、おせち料理を中心に食料品全体が苦戦している。業界や政府機関が消費者に明確な基準を早急に示すことで、消費者からの信頼を回復することができる。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・気温が下がり、本格的な冬模様になってきたことで、防寒衣料の動きが活発になっている。ただし、来客数は前年並みで増えていない。消費税増税や株高などで高額品の動きは堅調であるが、日用品は引き続き手強い購買行動が続いている。

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
		百貨店（服飾品担当）	お客様の様子	・ブライダル関連商材が好調に推移しているが、消費税増税前の駆け込み需要で動きが出てきていると思われる。また、高額のアクセサリー商材にも需要があり、セレモニーでのニーズが高いパールのネックレスや、ダイヤモンド関連の商材にも動きがみられる。一方、ファッション関連の需要は、気温の低下とともにやや動きが出てきたものの、大きな勢いは感じられない。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・ファッション関連では、気温の変化もあって先月よりは上向いている。宝飾品や時計なども依然として好調に推移している。顧客層では、ミセスやアダルト層が動いている一方、OL、キャリア層の動きが少し鈍い。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・気温が下がっても、なかなか売上や買上点数の増加につながらないなど、財布のひもは固い。ただし、近隣の店では高額品の商談も出ており、店によって状況に差がある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・競合店が多いので、その日のチラシがどこに入るかによって、客が目まぐるしく動いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月は、食料品や雑貨などの生活必需品は昨年並みの動きで安定している。ただし、季節商材の動きは、衣料品が本格化してこない一方、寝具や家電といった暖房関連は活発な動きをみせており、明暗が分かれている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・依然として来客数は減少傾向が続き、良い状況とはいえないのが現状である。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・一部の耐久消費財では、消費税増税前の駆け込み需要や、省エネ商品への買換え需要で売上が増加しているものの、日常生活での必需品については、節約志向が依然として強い。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・これまで給与や年金の支給日に合わせた売出しは来客数も多く、大きな売上を確保していたが、イベント日の来客数が多くの店舗で前年よりもやや減少している。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合相手との価格競争もあり、平均単価が下がっている。来客数は昨年を上回る動きが出てきているが、商品の平均単価が下がっている分、買上金額が昨年の水準に届いていない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・テレビなどで話題になった商品や、新商品が売れるところをみると、今までどおり景気は悪くないように感じるが、売上が伸びているわけではないため、景気は横ばいのように感じられる。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・先月と比べても、来客数に大きな変化はない。世間は、紅葉からクリスマス、年末という段階に進んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・11月に入り、例年以上の寒さとなったため、10月の落ち込み分をある程度カバーすることができている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・消費税増税の決定による影響は少なく、金額で選ぶ傾向はいまだに変わらない。できるだけ安くという買い方である。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・新型車の発表が近く、客の反応もあるが、一部の客に限られている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・最近では株式等の投資で収入のある客は相変わらず来店するが、一般のサラリーマンの来店は増えておらず、二極化が進んでいる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年と変化がない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・消費税増税を意識して購入を考えている消費者はまだ少ない。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・飲食業界はあまり良いうわさが聞かれないが、新規開店しても数か月のうちに閉店となるケースがよくみられる。物販や飲食の個人商店は手軽に開業しやすいが、資金力や集客力、継続力がなければすぐに閉店に追い込まれる。そういった状況をみると、業界への景気回復による恩恵はまだ少ない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・秋から料金設定を変更し、実質的な値上げを行ったが、客単価はもちろん、来客数も減少することなく推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・関西地区全体では来客数の前年比はプラスであるが、全国と比較すると低い水準で推移している。特に、大阪市内は前年を割り込んでおり、全席禁煙としたことが逆風となっている。ただし、現状では一時的な動きと考えている。
		一般レストラン (店員)	来客数の動き	・異動が増える時期となったため、客層が少し変化している。
		一般レストラン (経理担当)	来客数の動き	・法人などの宴会受注は好調であるが、個人客の数は週によって差がある。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今月は大幅な赤字である。常連客が少し来店したぐらいで、グループや団体客の動きは全くない。
		その他飲食 [コーヒー ショップ](店 長)	来客数の動き	・9、10月と天候の影響で客足が鈍っていたが、11月はほぼ前年並みの来客数となっている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・予約が多く入っており好調にみえるが、仮予約後のキャンセルも多く、あまり変わっていない。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・11月も引き続き、来客数の動きは好調であった。元々年間で一番の繁忙期であり、大幅な上積みはなかったものの、前年よりも電話での問い合わせやインターネットのアクセス数が増えている。
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・客室稼働率は依然として高水準で推移しており、宴会の獲得件数も増えている。
		都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・宿泊部門は海外からの観光客が依然として好調に推移しており、前年を大きく上回っているが、宴会、食堂部門は総じて良くなっていない。特に、食堂部門の高額店舗と宴会を含めた法人利用が低迷している。
		都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・客室部門は、海外のオンライン旅行代理店からの予約が好調で、稼働率、室単価共に前年を上回り、売上も前年比で115%となっている。レストランも、宿泊客の増加で朝食の利用が増え、昼食もバイキングが堅調に推移している。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・年末年始の日並びが良く、海外旅行の予約が増加している。そのおかげで、例年ほどキャンセル待ちに動きがなく、予約の上乗せができない。好調の国内旅行は関東のテーマパークの予約がなかなか取れず、予約が伸びていない。一方、玉造温泉は満室状態が続いている。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・年末年始の日並びの良さで、旅行に行こうという意欲は高まっているが、現状は複数の予約を入れた客や、取りあえず申し込んでいた客からのキャンセルが目立つ。ただし、予算が厳しいことによるキャンセルは少なく、景気が悪くなっているという客は少ない。
		タクシー運転手	単価の動き	・今のところ、顕著な変化は見受けられない。これから寒くなってくると、雨の日などは客が動くものの、それ以外は必要最小限の利用が続く。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・今年に入ってから販売状況は好調が続いている。ただし、3か月前との比較では、それほど変わっていない。
		通信会社(社員)	単価の動き	・販売台数としては前年を上回っているが、1台当たりの粗利率が低いいため、収支は厳しい状態が続いている。
		パチンコ店(店員)	来客数の動き	・長時間滞在する客が増えている。
		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	・天候要因もあるため見極めが難しいものの、観光における人の動きは特に変わらない。特に、海外からの観光客の動きは堅調である。
		美容室(店員)	単価の動き	・全体的に平均すると変わらない。先月が良かったので今月は落ち着いているが、単価はパーマやカラーが減ってカットのみとなることで低下したり、次月に来店を伸ばすといった傾向がみられる。
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル](エリア担当)	販売量の動き	・レンタル売上は順調に推移しているが、CD販売がタイトル不足もあって悪く、売上全体は前年をぎりぎりクリアしている状況である。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・9月の消費税増税に伴う駆け込み需要の反動が出ているが、9、10月を合わせると前年並みとなっている。

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
		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）	お客様の様子	・景気が良いといわれているが、あまり変わらないように感じる。現に、不動産の取引件数はあまり変わらない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で、9月までは新築マンションのモデルルームへの来場者数が増加傾向にあった。10月以降の冷え込みが心配されたものの、それほど大きな減少はみられず、引き続き購入意欲は高い。ただし、コストアップにより価格が上がった物件については、販売が厳しくなり始めている様子である。
	やや悪くなっている	一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・今年11月現在と8月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は11月が92.1%で、8月が86.1%、関東は11月が98.0%で、8月が95.2%、中部は11月が92.0%で、8月が96.3%、中国は11月が93.1%で、8月が93.9%となり、各地区合計は11月が93.3%で、8月が90.4%である。11月に入っても状況はあまり変わらず、依然として関西が悪い状態が続いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は前年実績を上回っているものの、目標は達成できていない。特選紳士服、コートなどの高額品や、バーゲン商品など低価格品の動きは良いが、価格の二極化傾向で、中心価格帯の定価品の動きは決して良いとはいえない。大多数の客は、消費に対する姿勢が更に慎重となっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・当店は食料品が売上の半分を占めるが、食品表示問題によって売上が前年比で2%ぐらい減少している。9月が良くて、10月が厳しく、11月は更に厳しくなっている。ただし、ギフトやおせち料理、カシミア関連商品については良い動きがみられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品の購買客数が減少したままで、衣料品の苦戦も続いている。家電関連のみが大きく伸びている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・秋冬物の婦人服は単価の安い物を中心に動いている。客は先物買いをせず、セール待ちをしている。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・1台当たりの粗利率が下がってきている。アベノミクス効果は一般家庭にまで波及していない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・主要道路の通行止めが月下旬まで続いたため、レジャーや観光客の足が遠のき、日帰り入湯客は前年比で80%減、3か月前の約30%という利用状況となっている。景気の判断が難しい状況のなか、客単価も15%低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊はビジネス、観光共に、客数の好調を維持しているが、単価は予想したほど伸びていない。特に、宴会部門の落ち込みが大きいなど、法人の利用が少ない。定例の会合は何とか続いているが、新規会合の動きが悪い。レストランも個人客の利用は堅調であるが、グループの利用が極端に悪く、売上全体では前年を割り込んでいる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・季節的な影響が大きいものの、紅葉の季節の外出はやはり景勝地が多いため、娯楽、レジャー産業は苦戦している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は8,869円と、3か月前の9,280円よりも下がっている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・半額のキャンペーンサービスには客が集まるが、その後はほとんど定着しない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・9月末までは消費税率が5%で契約可能であったことから、非常に順調に推移していた。10月以降は、来年4月以降の引き渡し物件は消費税率が8%となるため、来客数が減少している。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・11月の住宅展示場への来場数は、10月ほどの落ち込みはないが、前年比で2割減となっている。
	悪くなっている	コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数が激減している。主力商品の売上も落ち、かなり厳しい状況にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・飲食店の来客数は天候によって左右されるが、今月は急に寒くなったこともあり、夜の来客数が少ない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の駆け込み需要がなくなってきた、不動産の売買件数が激減している。

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
企業 動向 関連 (近畿)	良く なっている	化学工業（管理 担当）	受注量や販売量 の動き	・受注量は10月よりも5%減少したが、前年比では12%増加している。
	やや良く なっている	繊維工業（団体 職員）	受注量や販売量 の動き	・産地の大手企業からの大口受注もあり、繁忙期とも重なって、加工は需給がひっ迫した状態である。
		化学工業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・販売先の地域差は大きいですが、関西に限っていえば非常に良くなってきている。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・土木建築、自動車関連を中心に、荷動きが良くなってきている。
		金属製品製造業 （管理担当）	受注量や販売量 の動き	・例年はマンション躯体工事が減少する時期であるが、消費税の増税による影響で、例年にないほどの工事量となっている。東日本大震災の復興工事に伴う資材不足、人材不足の影響で、予定していた見積金額よりも工事費が高くなっており、利益率が低下している。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・東アジアや東南アジアの市場でも価格競争が激しくなり、今年はかなり低調な動きとなっている。ただし、その反動がようやく10月ごろから出てきたようで、11月は好調に推移し、来月もまだ続きそうである。為替も円安水準で安定しているため、その恩恵が続いている。
		電気機械器具製 造業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・マンション関連のオプション出荷が好調を維持している。また、省エネ関連商品への取替え需要も好調である。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・引き合いが増えており、受注も少しであるが上向いている。
		建設業（経営 者）	競争相手の様子	・近隣の同業者や下請業者の多くは忙しそうである。職種によっては、職人不足で年内は注文を受けられない状態である。
		輸送業（営業担 当）	取引先の様子	・単価の高い大型家具が売れている。
		新聞販売店〔広 告〕（店主）	受注量や販売量 の動き	・不動産関係や車のチラシが増えており、クリスマスや年末に向けての広告が入り始めている。
		コピーサービス 業（店長）	受注量や販売量 の動き	・安価なサービスの利用が比較的好調である。大きく増加することはないが、堅調に販売量が伸びている。
		その他サービス 業〔ビルメンテ ナンス〕（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・流通量が以前よりも増加している。
		変わらない		食料品製造業 （経理担当）
食料品製造業 （営業担当）	取引先の様子			・気温の低下に伴い、飲料水の販売が少しずつ減少している。
パルプ・紙・紙 加工品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き			・季節的要因を考慮すると、変化は少ない。
出版・印刷・同 関連産業（情報 企画担当）	受注量や販売量 の動き			・一般企業からの受注量が好調ではなく、季節的に良くなる年末関連の業績も上がってこない。市場からは先行き不透明感が感じられる。来年の年度末に向けた作業は始まっているが、学校関係が主体で、そのほかの業界では活発とはいえない。
一般機械器具製 造業（設計担 当）	受注価格や販売 価格の動き			・受注量に関しては安定してきているが、価格が抑制され続けている。
電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子			・製造業は円安になったといっても、以前のように大きな好影響があるわけではない。
輸送用機械器具 製造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き			・国内の動向が、消費税増税、設備投資減税の見通しを含めて不透明である。
その他製造業 〔事務用品〕 （営業担当）	受注量や販売量 の動き			・年末に向けての受注に変化がない。
建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き			・消費税増税前の駆け込み需要と、景気浮揚に伴う土地取引の増加によって、土壌汚染調査の依頼が多くなっている。
建設業（経営 者）	取引先の様子			・消費税増税の関係で3月末に終了する工事が過剰気味であり、ここへきて職人の確保がより困難になってきている。仕事はあっても職人不足で受注できない工事もある。官庁関係の工事でも、入札不調となるケースが多くなってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業所長）	受注価格や販売価格の動き	・新規案件は増えてきているが、料金単価が厳しく、時間をかけて精査しなければならない案件が多い。
		通信業（管理担当）	それ以外	・諸物価が若干高めとなっている。
		金融業（営業担当）	競争相手の様子	・景気回復に時間がかかり、同業者間での値引き競争が激しい。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・相変わらず神戸から事業所が撤退していき、事務所のニーズが減少している。また、従業員の社宅や寮も減ってきている。それに伴って事務所や住宅の賃料も下がっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・下期に入ったが、大きく変化した要素が広告業界ではみられない。
		経営コンサルタント	それ以外	・あまり関係はないが、10～11月は各地でまちづくり関係のイベントが増える。最近ではマーケットやバザーなどの名称で、臨時の特設会場で手作り雑貨やこだわり商品を販売するイベントも多い。これらのイベントにはかなり多くの来場者が訪れ、その数は年々増えている。ただし、1店当たりの売上はあまり伸びていないのが現状である。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・顧客は関西のメーカーや流通業者が多く、大手電機メーカーなどの回復が遅れている。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	競争相手の様子	・今年も終わりであるが、忙しくならない。
		その他サービス〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・来年4月の消費税率アップを意識してか、高額商品の需要は目立っているが、駅ナカ店舗で扱うような低価格の日用品は、その反動もあって全体的に客単価の低下が目立つ。特に、雑貨店、衣料品店の客単価の低下が顕著である。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・まだまだ設備投資に関する見積依頼が少なく、受注状況も変わっていない。
やや悪くなっている		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大きな動きではないが、徐々に売上が悪化してきている。気温の差が日によってかなりあるほか、野菜の高騰などもあり、当社の製品の使用量にも影響している。
		繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税の決定で注文が前倒しとなっているのは、日常的に必要な物や、住宅などの大きな買物に偏っている。それ以外は増税の影響で、すべてではないものの、買い控えのムードが広がっている。問屋からの注文が前年比で2割減少したため、現場まで売り込みに行き、何とか販売数量を確保している状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の投資計画が大きく変化し、投資の実施が遅れている。このため、当社を取り巻く環境は悪化しており、景況感は良くない。
		輸送業（商品管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・お歳暮の時期に入って売上は増加しているものの、全体の状況は悪い。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年前半の広告出稿の申込量は前年を大きく上回っていたが、今月になって前年を割るケースも出てきている。
悪くなっている		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅関連の仕事が止まり、自動車関連の仕事のみの稼働となっている。
雇用関連 (近畿)	良く なっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は74か月ぶりに7万人台まで増加しており、主要産業別でもほとんどの産業が前年を上回っている。また、今まで弱い動きであった製造業も、4か月連続して前年を上回っている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・予想どおり、求人関係は業種を問わず多くの依頼が出てきている。ここへきて年度末にかけての市町村や公共事業、特に医療・福祉関連の需要が多くなってきている。この流れは毎年のことであるが、今年はその勢いが例年より強く感じる。そのため、求人募集が増えても相変わらずの人材不足であり、派遣業界の好調につながることはないが、雰囲気は明るい。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・年末に向けて季節的な短期派遣が増えてくることはもちろん、例年に比べて長期派遣も増えつつある。周辺企業でも募集が増えてきていることから、やや良くなっている。

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
変わらない		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・これまで案件のなかった企業からの正社員採用や、様々な職種の案件が増えているように感じる。
		アウトソーシング企業（社員）	雇用形態の様子	・人手は増えていないが、求人条件は良くなっている。
		アウトソーシング企業（営業担当）	周辺企業の様子	・顧客企業からの注文量が増えてきている。自社の求人や採用にはまだ影響は出ていないが、採用難易度が高くなっていることは感じている。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・当社の取り扱う求人広告に、やや持ち直しの動きがみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は変わらず堅調に増加している。一方で新規求職者数は大幅に減少しており、当所における有効求人倍率は、前年よりも0.2ポイント、前月よりも0.1ポイント上昇し、2008年3月以来、5年半ぶりに1倍を超える高水準となっている。
		民間職業紹介機関（大学担当）	採用者数の動き	・人物本位の厳選した採用ではあるが、企業の採用意欲は上がってきている。後はマッチングが問題である。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・医療機関などに求人開拓の訪問を行っているが、今までよりも活気が感じられるようになっている。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・3か月前と同様に求人数の伸びは堅調であるが、派遣市場は完全な売手市場で人出不足に陥っており、売上の増加には結びついていない。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・期間の定めがない業務など、長期安定志向の求職者が多い点は変わらず、期間限定業務への不安や抵抗感が強い。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	求人数の動き	・店舗の縮小や人員の整理といったコスト削減の動きをよく目にする。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・新聞への広告出稿量をみると、良くなってもおらず、悪くならない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の動きをみていると、不動産業界が若干であるが増え始めている。ただし、旅行、百貨店、流通業界が前年割れで、全体ではほぼ変わらない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業を対象に景況アンケートを行い、集計中であるが、大半の事業所が変わらないとの回答である。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の動きについては、医療・福祉、卸売・小売業からの求人は引き続き増加している。しかし、製造業の求人は3か月ぶりに、前年よりも12%減少している。	
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数が増加傾向にあるため、景気が上向いている感覚はあるが、3か月前と比較しても大きな変化はみられない。	
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇いの求人数（建設部門が中心）だけをみると、景気は良いと感じるが、賃金の回復が伴っていないため、そこまでは言い切れない。	
	民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・採用者数は増えているが、業種によって企業の採用意欲が異なる。	
	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・企業の採用担当者からの話を聞くと、求人を継続しているのは、業績が上向いているからではなく、将来への投資（人材の育成）のためという意見が多い。	
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (中国)	良くなっている	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・利益率が低いので薄利多売となるが、例年より早く寒くなり、降雪もあったため、予想以上に季節商材が売れている。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・出雲大社遷宮効果と神在祭が一緒になって参拝客が最高潮に達して、景気が良い。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・11月中旬に開催したG1レースで、売上が確保できた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・仕入価格が上昇している一方で、客は低単価商品を探しているため客単価は低下しており、収益はそれほど良くない。しかしながら、来客数は前年並みに回復し、販売点数は増加しており、全体としてはやや良くなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・当商業施設の約半数の店舗で、売上が前年実績を超えている。先月は、20%程度の店舗しか前年を超えていなかったことから、やや持ち直している。しかし、売上の良い店舗はずっと好調であり、悪いところがなかなか盛り返してこない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数と客単価が、前年の102%である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・気温低下の影響で来客数が顕著に減少しているものの、野菜の高騰と一般食品の値上げの影響で、客単価が上昇しているため、売上が前年をクリアしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数の伸びはないが、1人当たりの買上点数が増えている。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・買上点数は前年並みに推移しているものの、商品単価が上昇した。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数及び売上ともに徐々に良くなっている。客の購買動向が良くなっており、このまま売上は好調に推移する。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・わずかではあるが販売量が増加している。
		コンビニ（地域ブロック長）	販売量の動き	・商品単価が前年を上回る状況で推移している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・売上の前年比が改善している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・消費税増税が決まり、下見も含めて高額商品の動きが良くなっている。
		家電量販店（販売担当）	単価の動き	・平均単価が上がっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（運営担当）	単価の動き	・急激に気温が下がってきたことにより、アパレル中心に売上は増加している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・平日の動きは少ないが、週末は家族連れの利用が増えている。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・全体的な単価上昇に加え、特に、宴会の料理では、前年よりも高いコースを選ぶ客が増えている。
		一般レストラン（外食事業担当）	単価の動き	・昼夜ともに、客単価が、前年の105%以上で推移している。来客数は、ランチタイムに2けたの伸びを示している。ディナータイムの前半は他店との競合で、来客数が前年の90～95%であるが、21時以降は食べ放題・飲み放題を取り入れたため、客単価が上昇し、来客数が増加している。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	来客数の動き	・連休を中心に観光バスの動きが活発で、来客数が伸びている。10月が天候などの関係で良くなかったので、今月に流れ込んだようである。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊客が増加傾向である。特に、国内団体ツアーや外国人の団体客が好調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年と比べて約3割ほど宴会の予約が増えており、好調である。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊客の増加とともに、単価も若干上がってきている。相変わらず婚礼宴会は低迷しているが、一般宴会及びレストランは来客数が増加し、単価も上昇している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・旅行先にもよるが、年末年始の申込みが前年を若干上回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシー運転手が増加すると1人当たりの売上が減るのが通常であるが、今年は運転手が増えたにもかかわらず、ボーナスを満額もらえる人数が増えている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・4～9月に比べて10月以降の販売量は、上向き傾向にある。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・冬のイルミネーションイベントも始まり、平日も含め、来園者数が多くなってきている。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・天候にも恵まれ11月前半は暖かく、来場者が増加した。後半は少し寒くなったが、客単価も若干上がって、売上も良い。

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
	変わらない	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で受注が伸び、3月頃までは各建築職種は受注を抱えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街への来街者の減少で、売上も減少が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・季節要因を無視しても、来街者数にあまり変化はない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・10月は売上が上向きであったが、11月に入ると、観光客が増加する一方、地元客数は低迷している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の中でも、業種によって景気動向が大いに違う。客の現在のし好に合う商材を持っている店や差別化できている店は、3か月前と同様に好調さを維持している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・石油関連商品の値上がりがある一方、収入は増えていないので、客の生活は苦しい。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	単価の動き	・11月は季節商材の動きが本格的になった。単価が安定し、売上は少し伸びた。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・ゴム印の減少に加え、名刺、年賀状は客自身が作成するので、注文状況は厳しい。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・料飲店の販売量が横ばいになり、下げ止まった感じがする。平日の動きはまだ芳しくないものの、土日の注文は増えてきた。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客は必要なものを必要な時に買う傾向である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・衣料品が厳しく、売上高、来客数、購入客数とも前年を若干下回っているが、特選ブランド等の高額商品が好調に推移しているため、何とか前年実績を維持できている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・寒さが厳しいのに、コートなどの防寒衣料が動かない。高額品である宝飾品、美術品は前年より動きが良いが、食品関係は厳しい状況である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・景気そのものに変化はない。大型百貨店が閉店してまだ1年弱なので、商況を分析するには時間がかかる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価に大きな変化がない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年割れの状況である。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・1点単価の上昇により客単価は上がっているが、節約による買上点数の減少は変わらない。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・中旬あたりから来客数が前年を上回っているが、微増であり、状況に大きな変化はない。
		スーパー（営業システム担当）	来客数の動き	・来客数が変わらない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・客は必需品以外の商品を買わず、今後もその動きに変化はない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・消費税増税になるが、まだ客に焦りはなく、暖房電気器具の販売量は芳しくない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・前年にはエコカー補助金の終了があり、今年は新型軽自動車を発売したことにより、今年は前年の105%と、多少良くなってきている。
		乗用車販売店（店長）	競争相手の様子	・競争相手は無理をしなくても売れている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・当月の販売量は前年より伸びているが、通年ではあまり伸びてはいない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・例年と同様の来客数である。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・来客数は前年と変わらないが、宝飾品、時計、メガネなど当店の扱い品目すべてにおいて、修理の依頼が多く、商品販売につながらない。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・平日の来客数が少なく、土日で集客してもカバーできず、売上は引き続き厳しい。
その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	来客数の動き	・気温の低下や月前半の3連休などにより、衣料関連、家電関連等の前倒し需要で好調に推移したが、後半は失速した。客は、イベント等への反応は良いが、実需品中心に動き、高額品等への反応は鈍い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・一向に景気に変化しない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・客の様子は前年と比較して変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・地方では、アベノミクスの影響はほとんどなく、人の動きは変わらない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・年末商戦に向けて活発とは言えないまでも、悪くない程度の手ごたえが出ている。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦前であるせいか、販売数に目立った動きはない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来館者数、商品販売高ともに横ばい状態である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客からは給与が上がる話はなく、消費を控えている様子である。
		その他サービス〔介護サービス〕（介護サービス担当）	お客様の様子	・客との会話から、景気の変化がうかがえるような話は一切聞かれない。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・地方はますます取り残されている感じがある。都市機能移転の話はどこへ行ったのか。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・来年に向けてリフォーム工事等の相談件数が増加しているが、新築工事を考えていた客の駆け込み注文が一息つき、全体としては3か月前と変わっていない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・戸建て住宅やリフォームの引き合いが、前年同時期より増加している。来年4月の消費税増税後の落ち着いた時期に着手したいという要望が多い。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・引き合いや問い合わせ件数は引き続き多く、客の購入意欲が落ちている様子はない。
		住宅販売会社（販売担当）	お客様の様子	・身近なところで分譲マンションの着工や、新規宅地開発が行われている。客は慎重な姿勢であるが、購入意欲は感じられる。
		やや悪くなっている	商店街（理事）	販売量の動き
	商店街（代表者）		単価の動き	・11月半ばから寒くなったが、売上は悪い。客の生活防衛は続いている。
	百貨店（販売促進担当）		お客様の様子	・10月は気温が高かったこともあり、婦人服を中心にファッションの低迷が顕著となった。11月になっても依然回復しない。消費税増税の発表が、ミセス層を中心に、客の節約志向へつながっている。堅調であった宝飾品等の動きにも陰りが見えてきた。
	百貨店（売場担当）		販売量の動き	・来客数は回復してきているものの、コート、ファーマフラー、ブーツなど、防寒アイテムの売上が今一つで、店全体として前年をやや下回る見込みである。
	百貨店（売場担当）		販売量の動き	・美術品展での売行きは良かったが、100万円以上の商品は売れなかった。
	スーパー（総務担当）		販売量の動き	・客の買上点数が減少してきている。
	スーパー（販売担当）		販売量の動き	・前年同月と比べると、来客数、販売量が落ち込んでいる。この点から景気は下向きと受け止めている。
スーパー（販売担当）	来客数の動き		・近隣に大型スーパーができ、オープンの特売を目当てに客が流れた。	
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子		・オーダーが少なくなっている。	
衣料品専門店（経営者）	単価の動き		・呉服関係では、原材料である麻、木綿、絹等の値上げは、品物の単価にかなり影響を及ぼす。しかし小売店では、すぐに値上げもできず、苦しい。来年度には消費税も上がるため、さらに苦しくなる。	
家電量販店（企画担当）	来客数の動き		・来客数が前年同時期と比べて2割減少している。	
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き		・テレビや新聞等では、全国的に景気が良くなったかのように報道するが、少しもそうは感じられない。大企業のない地方では、景気回復はまだまだである。	
住関連専門店（営業担当）	来客数の動き		・新築やリフォームの下見の来客数が少ない。	
その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子		・消費税増税が近づき、アベノミクスのプラス部分が地方に浸透しないので、客の財布のひもは固い。	

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
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・最近の傾向として、天候不順で食料品が値上がりし、外食の機会も減少していると聞く。客の生活防衛的な部分と年末年始への備えなのかわからないが、状況的に悪い感じがしている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・建築や内装関係は、消費税増税の影響で忙しいと聞くが、地方の景気は一向に上がらず、かえって悪化している。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・団体宿泊の受注はあるが、個人客の予約が伸び悩んでいる。出張ビジネスの需要は安定しているが、観光客が前年より減少している。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・景気は良くなっていない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・消費税増税前の経過措置が基準日を過ぎ、展示場への来場やイベントなどの集客が低迷している。
	悪くなっている	○	○	○
企業 動向 関連 (中国)	良く なっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車産業と住宅関係が好調なので、受注量が増えている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・個人と会社関係の荷動きが増えている。会社関係では、ソリューション営業の効果が出ている。また、同業他社からの切替えも継続している。通信販売関係も順調に推移している。
	やや良く なっている	木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・円安や株価上昇による景気浮揚に加え、消費税増税前の駆け込み需要がある。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・公共投資の増加により、若干の発注増があるものの、原燃料の高騰を価格に転嫁できておらず、景気回復の実感は薄い。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の荷動きは堅調で、市中在庫にもひっ迫感が出てきており、市況上昇への環境が整いつつある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・耐震補強など、建築関係を中心に、仕事が増えている。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・自動車部品メーカーでは、北米やオセアニア向け新型低燃費車の部品受注が好調で、操業は高水準である。各社とも増収・増益基調で推移しており、過去最高益に達するメーカーも出ている。
		金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の受注・販売動向においては、少しずつ上向いている感じがする。しかし、原材料価格の高騰、デフレの長期化などで、厳しい状況が続いている企業もある。
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・過去最高の月間売上を達成したが、商品の売行きの変動が激しく、動きをつかみづらい。
		窯業・土石製品製造業（総経理担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼業向けの受注が堅調な状況で継続している。各地のゴミ焼却場向け受注もあって、生産量は好調である。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械業界の得意先からの受注が増加しているものの、全体の受注量は3か月前と同水準である。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注実績と受注内示数量を比較すると、ほぼ内示通りとなっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・仕事はあるが、すでに大型物件の手持ち工事が多く、配置する技術者が不足している。そのため、受注を見送るケースが多く、現在の大型物件の竣工後が心配である。
輸送業（業務担当）		受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要に関連する荷動きが活発になり、出荷が増える話はあるが、まだ実感がない。	
通信業（営業企画担当）		受注量や販売量の動き	・今年度内での設備投資に関する予算化案件が増加しており、来月まで提案、構築案件が増加している。	
通信業（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・不景気感はやや薄れたようであるが、中小企業ではまだ設備投資がそれほど活発でない。商品の受注量も例月どおりに推移している。	
不動産業（総務担当）		それ以外	・来客数と成約件数にあまり変化はない。	
広告代理店（営業担当）		受注量や販売量の動き	・受注量と販売量の動きをみると、良くなる取引先と悪くなる取引先があり、全体ではあまり変化がない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・10月と7月を比較すると、水揚げ数量は345t減少し、水揚げ金額は7,400万円の増加であった。10月は前年比では、水揚げ数量は182t減少で前年の84.1%、水揚げ金額は2,110万円減少で前年の96.1%であった。
		食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原料の値上げは相変わらず続く一方、売価の下落が止まらない。
		化学工業（経営者）	取引先の様子	・政府の景気回復策がまだ浸透せず、主要化学原料の過剰感から、競合他社の単価攻勢によるシェア争いがより一層表面化し、取引先からの受注量がやや減少基調にある。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・電子機器関連の取引先において、在庫調整の動きがみられる。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・海外依存商品が増加して国内生産量が大幅に減少するため、経営が非常に苦しい。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の経過措置が基準日を迎えたことにより、一服感がある。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・建設業、製造業、自動車関連業界は、いずれも受注が順調で、売上はそれなりに良いが、収益が目に見えて良くなるまでには至っていない。また、今年は残暑から一気に気温が低下した影響で、行楽に出かける、アウトドアを楽しむ人が減少しており、レジャー関係業者の業績は例年になく厳しい。
	悪くなっている	—	—	—
雇用関連 (中国)	良くなっている やや良くなっている	—	—	—
		人材派遣会社（支社長）	雇用形態の様子	・派遣求人は引き続き、増加傾向で推移しているが、その中で、正社員性のある求人の割合が増えてきた。景気の先行きを楽観視しているわけではないが、採用を中期的に捉える企業が増えている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	求職者数の動き	・12月から新卒採用活動がスタートするが、前年に比べて、予算を多く見込んでいる企業が多い印象を受ける。
		求人情報誌製作会社（採用支援担当）	求人数の動き	・新卒採用を支援する当社商品の売上、数量が増加している。また、1社当たりの採用数も増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・9月の有効求人倍率が、1.31倍と3か月連続で上昇している。1.3倍台に乗ったのは、2007年11月以来で、雇用環境は回復してきている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・正社員の有効求人倍率が、5か月連続で前月より上昇している。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・前年同月と比較して、新規求人は増加を続けている。そのうち、正社員求人は、新規求人全体の増加率を上回って推移している。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・前月と比較して、1日平均の求職問い合わせ者数が42%も減少している。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	それ以外	・ボーナスが増額されたり、自動車産業の業績が回復している。
		その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕（職員）	求人数の動き	・求人は、年末需要が見込まれるハム製造などの食料品製造業や、スマートフォン、タブレット、ソーラー関係部品が好調なハードウェア製造業がけん引役となり、求人全体で増加傾向である。有効求人倍率は、2000年12月以来の0.90倍台を回復した。
変わらない		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・依然、苦戦している。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・企業の担当者と話しても、コストでどうしても引っかかってしまう。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・業種によって、はっきりとした差異を感じる。好調な建設業界では、地場中小企業でさえ、技術職を確保した下請が見つからず受注を断念するケースも出ているが、サービス業関係は、相変わらずパート募集の繰り返しである。

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
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人は9.5%増加しているが、年末年始の臨時パート求人が増加しているため、フルタイム求人は6.6%減少している。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・あまり変化がない。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

9. 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)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・店舗のリニューアルによって、来客数も売上も増えている。消費を促すきっかけを作れば、消費者も反応するというものであり、景気は良くなっていると感じる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・徐々に売上高の伸びが大きくなっている。来客数の増加に加え、野菜の価格が高騰している影響も大きい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温の低下に伴い、鍋材料を中心に冬物商材の動きが好調に推移している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・来客数は前年を下回っているものの、購入単価が伸びており、売上高は前年を上回っている。商品を値上げしたことが少なからず影響したと思われる。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・青果価格が高止まりしており、客単価も上昇していることから、売上高の前年比プラスが続いている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・来客数も売上も増えている。プラス一品を購入する動きがみられ、客単価も上昇している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・例年は新製品との入れ替えで売上が落ち込む時期であるが、今年は販売が伸びている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要を見込んだ新型車を投入したことから、計画以上の販売となった。低調であった前年に比べ、大きく伸びている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・9月、10月は良くなかったが、11月は来客数が大きく増え、売上も伸びた。消費が増えており、景気が上向いているように感じる。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・先月は台風の影響で旅行のキャンセルが相次いだ。が、紅葉シーズンを迎えた今月は申込が増えた。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・端末の販売数が前年と同水準までに回復した。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・引き続き、集合物件の一括契約等の引き合いが増加している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数が前年を上回り、予約率も上がってきている。単価も、前月より若干上昇した。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・民間顧客の物件の相談が徐々に増えてきている。
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・気温の冷え込みの影響もあるだろうが、顧客の動きが少し鈍い。週末の夜は特に悪い。	
	商店街（代表者）	それ以外	・消費税増税と株式投資減税措置の終了は、個人消費に想定以上のダメージを与える。	
	商店街（事務局長）	来客数の動き	・公共料金や生活必需品等の値上げが家計を圧迫しており、消費が伸びる環境ではない。少しぜいたくしたい気持ちと無駄な出費は絞りたい思いのせめぎ合いが続いている。	
	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・来店客数は少なく、客単価も高くない。一方、法人からの注文が多く、開店・開業や事務所移転など御祝品の動きが良かった。	
	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・高付加価値商品の動きが良くなっている一方、普段の食材等には低価格志向がみられ、消費の二極化がさらに進んでいるように感じる。	
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・大きな期待をしていたが、週末が厳しかった。祝日と土曜日が重なったことが大きくマイナスに作用した。	

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
		衣料品専門店 (総務担当)	販売量の動き	・前月に続いて売上は前年を下回っている。特に若者の動きが悪く、若者向けの店舗は大幅に悪化している。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・消費者は単価の安い商品、新製品等のうちどれを購入するべきか決めかねているようだ。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・夏に発売した新型車効果も落ち着き、前年並みをキープするのが精一杯である。
		乗用車販売店 (役員)	来客数の動き	・景気の底堅さと消費税増税前の駆け込み需要で、受注増を予想していたが、伸びなかった。
		その他小売 [ショッピングセンター] (副支配人)	お客様の様子	・気温の冷え込みとともに冬物が動きだした以外、変化はない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・東海や山陰に観光客を取られているのかもしれないが、お遍路さんが今年は随分と少ない。客待ちしても近距離ばかりで売上が増えず、良くなっている感じはない。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・例年であれば新製品発売により販売量が増えるが、今年はそうした盛り上がりが見られない。
		競艇場(職員)	販売量の動き	・今月の売上は、前月比4.3%増、3か月前比28.6%減、前年比5.0%増であった。3か月前より、開催日数が7日少なく、お盆や最高峰レースがあったことを考慮すればあまり変わっていない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・客単価の伸び悩みが続いている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・秋物の売れ行きが非常に悪い。来街者数も減少し、客単価も下落している。消費者の財布のひもがますます固くなっているように感じる。
		一般小売店[酒類](経営者)	販売量の動き	・例年であれば忘年会等の宴会予約が入って、忙しくなるのに、今年はそのような雰囲気はまるで感じられない。
		一般小売店[酒](販売担当)	販売量の動き	・繁華街は金・土曜日くらいしか人出がない。料飲店も客単価が低いようだ。
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・購入点数が減少し、客単価も下落している。
		コンビニ(総務)	来客数の動き	・気温の低下とともに客足が鈍くなっている。
衣料品専門店(経営者)		来客数の動き	・例年であれば来客数が多い時期であるのに、今年はかなり少ない。	
悪くなっている	一般小売店[書籍](営業担当)	販売量の動き	・店頭売上と外商売上のどちらも前年割れしている。	
	スナック(経営者)	競争相手の様子	・10月、11月は特に暇であったと聞く。12月末で閉店する同業者が多く、来年以降を考えると不安になる。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前より売上が落ちている。給料が上がらず、外食する機会も少なくなったと話す乗客も多い。	
	美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数が少ない。	
企業動向関連 (四国)	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	食料品製造業(経営者)	競争相手の様子	・近隣の同業他社及び他の製造業の工場稼働率が上がってきている。また、当地の求人倍率が1.0倍を超えた。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新商品のウェットティッシュが伸び、化粧品も好調で、トイレットペーパーの製造を中止した分をカバーしている。
		鉄鋼業(総務部長)	受注量や販売量の動き	・公共工事や自動車関連設備が増加しており、受注量、販売量ともに上向いている。
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・国内では首都圏や関西を中心に高稼働を維持し、高額商品の商談が増加している。海外では、カナダの減速感やシェールガスとの関連が大きい。その分を中東・アジアでカバーしている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・太陽光発電は、50kW未満の小型の問い合わせが多く、資材や人の手配が出来ず、施工を待ってもらっている案件が発生している。
		輸送業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・荷物の動きが良くなっている。
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・輸送車両の追加オーダーが発生している。

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
	変わらない	電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・受注量・収益に大きな変動は無い。
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばいである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共事業の増加で受注量が増え、売上も順調に増えている。しかし、労務費や資材価格が上昇しているため、収益は今のところ何とも言えない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・とにかく人材不足である。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・本州から四国へ送られる荷物量が業者によって大きな増減がみられるが、増加は景気回復によるものではない。荷物は安価な運賃の業者へ流れる傾向にあるため、取扱量の増えている業者でも販売増加によるものとは言い切れない。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・前月と比べて受注量・販売量に大きな変化は無い。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・受注には反映されていないが、円安の影響から造船関係等は売上改善の期待感がある。
		公認会計士	取引先の様子	・顧客の決算や試算表をみると、建設業は若干、売上が伸びているが、その他の業種は前年と大差がない。
	やや悪くなっている	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・紙媒体から電子媒体への移行が進み、紙媒体の受注競争が激しくなってきた。
	悪くなっている	—	—	—
雇用 関連 (四国)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・業種を問わず、人材派遣の需要が高まっている。年末に向けて増員計画など求人ニーズも高まり、景気も少しずつ上向いている。
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・求人案件は、中途・新卒とも前年比10%程度増加している。特に、即戦力の中途人材を求める傾向が強まっており、企業が景気の上昇に対応する体制を整えようとしている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・新聞の募集広告は引き続き好調である。しかし条件の良い職種の募集は多くないと思われる。売り出し広告は増えていないが、人材募集が多くなっていることは好材料である。
		職業安定所（職員）	それ以外	・10月の月間有効求人倍率は1.00倍で、3か月前より0.09ポイント上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の新規求人数は、前年比11.3%増と、9か月連続で増加している。特に建設業における公共事業、住宅関連の駆け込み需要や、卸・小売業の年末商戦などを見込んだ求人が目立つ。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・県内の有効求人倍率をけん引しているのは建設業等一部の業種に限られている。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・派遣抵触日など法律による規制があり、求人数に変化はない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・有効求人倍率は過去最高値となっているが、条件面での変化はみられず、非正規求人の割合も変わっていない。
		民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・景気に対する高揚感はある程度感じられるが、地方では採用増を考えている企業は少ない。ただ、福祉・介護職の求人数は引き続き伸びている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・累計求人数は、前年とほぼ変わらない動きをしている。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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	良くなっている	コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・ここ2か月、量販店の販売数が若干低迷していたが、今月は量販店が前年比106.8%、コンビニエンスストアが同131.9%、ローカルスーパーが同102.3%とともに前年比はクリアしている。

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
(九州)		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・3か月前に比べて入場者数、売上とも改善している。また、土日よりも平日のほうが入場者数が増えている。ゴルフショップの売上も10～15%伸びている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・季節的に物が動く時期であるが、前年や今までの流れからみていると高額品の動きが少し良くなっている。安い物を買う客はそのままだが、余裕のある客は高額品でも買う判断が早くなっている。販売量も増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・年末に向けたキャンペーン用チラシの印刷依頼が増えている。年賀状・喪中の印刷も始まり印刷業務は上昇している。ただし、物品販売は減少している。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	単価の動き	・客単価が上昇傾向にある。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・今月の売上高の見通しは、関連施設で前年同月比101～103%となっており軒並み前年を上回っている。当施設だけをみると10月だけ宝飾関係が前年を割ったが、1月以降2けたの伸びが続いている。今月は食料品がけん引しており、北海道物産展が伸びている。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・11月中旬以降に急激に冷え込みがきて、徐々に客足は増えている。防寒物の動きがある。
		百貨店（営業政策担当）	販売量の動き	・引き続き好調の時計・宝飾は、固定顧客層の堅実な動きがみられる。また、消費税増税や円安による価格改定前の駆け込み需要の影響もあって、新規顧客シェアが増加しており、高額商品の需要は多層化している。一方、食料品売場の改装後、売上が好調に推移するなど、ボリューム層の反応にも手ごたえがある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・単価は変わらないが、客数が増えている。客の来店頻度が高まっているようだ。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合のドラッグストアが店舗改装のため1週間ほど休みだったため、食料品を中心に、売上高が前年比111%と伸びている。個別にみると食料品が同115%、住居関連が同105%、衣料品が同93%となっている。衣料品はアウターウェア、紳士服、婦人服の売上が少し厳しく、肌着が好調である。全体的に売上は順調に推移している。
		スーパー（統括者）	販売量の動き	・6か月前からすると、売上高など若干増加傾向になってきた。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・家電品製品の核となる製品が大きく売れているわけではないが、消費税増税前の駆け込み需要が若干出てきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・少しずつであるが受注は伸びつつある。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・週末イベントでの来場客が多くなっている。今月は新車の販売台数が計画、前年実績を上回る。消費税増税前の駆け込み需要によるものである。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・年末になり、例年通り気候が寒くなるにつれて暖かいコーヒーが非常に売れる。11、12月はお歳暮の関係もぼちぼち出だしたので、販売量も昨年と比べると若干増えているような状態である。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・7つの大型テナント出店により売上増となった。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	来客数の動き	・秋の行楽シーズンは、平日でも昨年より多くの観光客がみられる。そのため、幅広い分野に観光客がお金を落としている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・おせち料理や宿泊プランで、高単価商品の販売が好調に推移している。レストランにおいても単価の高いメニューが好調に販売数を伸ばしている。徐々にではあるが景気が上向いていると感じる。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・団体客がなくても、インターネット及び個人の単価が300～400円アップしている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年末に向けて人の動きも活気を増して、乗客数の動きは堅調である。
		住宅販売会社（代表）	それ以外	・かなり市場は動いている。建築業界は業者がかなり不足している。住宅に関しては、基礎工事者や大工がなかなか確保できない。公共工事に関してもクレーンなどの重機が確保できない状況だ。

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
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・景気回復との報道があるが、地方の商店街にとってはまだまだ厳しい状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年配客が多い当社では、年金受給額による購買力が二極化されているようだ。地方では景気回復にはほど遠く、年金生活で精一杯と話す年配の方が多い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の来客は高齢者が多く、入院や老人ホームへの入居などでだんだんと顧客が減り、厳しい状況である。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・夏場に比べて近辺の野菜入荷量が増えてきた。しかし、単価が下がっても客の購入量は変わらない。嗜好品である果物関係の販売量、客単価は以前と全く変わらない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・10月中旬まで気温が高かったことが影響し、アパレルはメンズ・レディースともアウターが動かず厳しい状況である。昨年はこの時期に気温が低く、スノーボードや冬山用品なども非常によく売れていたが、今期は雪がないことが大幅減の要因となっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・時計・宝飾等高額品の動きが好調で、時計は自分用がプレゼント用の購入単価を上回り、高所得顧客や中間層が消費税増税を意識した購入をしている。一方、一般の客は、友の会満会のお買物券、北海道物産展と報道をタイアップした物産展記念イベントで購買意欲が増進し、年末商材の購入を目的とした客が増え、店頭がにぎわった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・北海道物産展等の物産催事で顧客動員を図ったため、催事の売上は伸びているが店頭売場売上は非常に苦戦している。物産展だけ見て帰るといった客の動向は変わらず、なんとか全店の売上は前年実績を確保している状態である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・冬物衣料については、今月は実売期にあたる。しかし、気温が下がらなかった要因もあるが、店頭での客の様子をみると、必要か不必要かを慎重に吟味した結果、購入につながらないということが多かった。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・ようやく冷え込み、防寒商材が急に動き出した。気温、気候がはっきり変化してから売上がピークを迎える傾向は変わっていない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・食品表示問題など商品に対する不信感が出ているようだ。
		スーパー（店長）	単価の動き	・競合店対策も含め、様々な対策を打ち出したため客数はほぼ回復傾向にあるが、客の買上単価が上がらないため、売上がなかなか確保できない状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価は上がっているが客数の増加はない。高額商品の動きがあまり良くない状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・例年より気温が高い日が続き、秋物・冬物が鈍かったが、身の回り及び買い回り品は大きく変動がなく、全体として大きな変化はなかった。衣料は全体的に低調であり、青果物や輸入品の価格が高かったため、購買数は控えめであったが、他の食料品がカバーした。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・秋を感じないくらいの暑さから急に寒くなり、冬物商材が動いている。夏以降、客単価が上昇し販売量も増えており、消費の底上げが感じられる。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・不必要な物は決して買わない客の傾向がいまだに続いている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・以前はたばことコーヒーを同時に購入していたが、今はどちらかみの購入になり、プラス1品買いが減った。店頭販売で100円のホットコーヒーの購入数が伸びた分、既存の缶コーヒーが若干減った。それによって客単価が20円位落ちている。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・秋物衣料はさっぱり出なかった。このところの冷え込みで冬物に期待したいが、客の財布のひもは相変わらず固く、なかなか購入につながらない。	
	衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・冬らしい寒さになり、重衣料が動き始めて単価が高くなってきた。消費税増税前の駆け込み需要でコートの買換えが増えるかと期待していたが、平年並みの売上である。	

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
		衣料品専門店 (取締役)	お客様の様子	・寒くなり始めたのは11月後半からだったが、値ごろ感のある商品は動きの良い高額品に比べて、アイテムを絞り込むなど必要以上は買わないため、セット売りが厳しい状況であった。所得に余裕のある客は好きな物を好きなだけ買うが、一般客は非常に先行きを懸念した買い方になっている。
		衣料品専門店 (総務担当)	お客様の様子	・当店は中級品を主に扱っているが、動きに全く上昇の兆しがみられない。低価格商品主体に扱う企業でも前年比をかなり割り込んでいるケースが多いので、全く良くなっていないと判断する。
		家電量販店(総務担当)	販売量の動き	・季節商材の動きが鈍く、年末商戦序盤の盛り上がりにも欠ける。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・毎月のキャンペーンは前年並みであった。店売りの前半は順調であったが、後半来客数が減少し失速した。消費税増税前の駆け込み需要は置き家具業界ではあまり影響がない。
		その他専門店 [書籍](地区支配人)	販売量の動き	・景気回復と言われるが、販売量はむしろ減少しており、好況感は得られない。前月と変わらず、鈍いという意味で変わらない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	お客様の様子	・燃料油の販売は、季節柄灯油の販売が増えている。小売価格はやや下げ基調ではあるが、灯油の小売価格は昨年並みであり、ユーザーからは他の暖房器具を考えたいとの声が聞かれる。
		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)	販売量の動き	・この3か月間は、気温などの天候以外に大きな変化はない。
		その他小売 [ショッピングセンター](広報担当)	お客様の様子	・寒波による衣料品の動きが思ったほどではない。長期予報で寒い冬という予報にもかかわらず衣料品や暖房関連の動きも今一步である。食品や消耗雑貨関連は堅調に推移しているが、消費者の不要不急の購買については相変わらずの厳しさである。景気上向きによる収入増加分は、「モノ」でなくレジャーや旅行などの「コト」に消費されている。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・来客数が減っている。予約数も減少気味である。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・来客数が減っていないので景気は悪くなっていないが、客単価が上がっていかない。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊・宴会・レストランとも計画・前年を上回る。観光客の動きも順調に推移している。
		都市型ホテル (販売担当)	販売量の動き	・宿泊者は増えているが宴会利用はやや少なくなっており、全体的には変わらない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・10月までの残暑から一気に寒くなり、紅葉の見頃の期間が短く国内の紅葉商品は低調であった。一方、ビジネス出張が活発になり、都内ホテルは取れにくい状態になっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・11月は修学旅行シーズンであるが、今年は前年に比べ、長崎への修学旅行が減っている。買物する客が増えたので、昼間の動きがいくらか良くなっているが、タクシー利用客は少なくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は例年に比べて行楽地に出かける客が大変多く、11月は客の予約状況が良く大変稼働率が高かった。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・F T T H回線の販売が一巡し、新たな営業開拓・売上拡大が困難になっている。
		通信会社(総務局)	販売量の動き	・新規契約数は前年とほぼ同数で1契約当たりの単価は微上昇だが、解約数も依然多く、純増件数は微増で推移している。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・変わらないと回答したが、来客数は減少傾向にある。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・2、3か月前に比べると良くなっている傾向にあるようだが、大手IT企業や証券関係の企業、あるいは輸出型企業は円安効果で景気が回復している一方、一般消費者は景気回復の実感がない。中小企業の景気回復させることが先決である。

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
		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	・消費税増税を前に、若干の利用控えがみられる。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が一段落した。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・不動産業のマンション販売は、一時期問い合わせが増え売上に動きがあった。しかし、前月、前々月頃から販売が伸びず、今月は問い合わせ自体少なくなってきた。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・11月に入り、多少来客数が増加するかなと思っていたが、減少している。商店街は毎週末に趣向を凝らしたイベントを開催しているが、商店街のにぎわい創出になり得ていない状況である。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・ここ数日で一気に寒くなりだったが、外を歩く人が減り、売上には繋がらない。数年前まで、まとめ買いする客も見受けられたが近年はみられない。景気の回復は、大型店ではすぐに反映されるが小売店まで到達していないのが現状である。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・気温の低下に伴い衣料品売上の押し上げに期待するが、依然苦戦している。日用品などは安定しているが、必要以上の消費にはブレーキがかかっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月前半は、平年より気温が高く、ジャケットやコート等単価の高い商品が苦戦し客単価が落ち込んだ。後半は、気温の低下とセールが重なり売上は2けたの伸びとなった。しかし、月を通しては昨年を割る結果となった。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・3か月前よりは、販売量が減っているが、昨年と比べると上がっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の来店頻度が少し落ちている。落ち着いているようにも見えるが、徐々に減っているようだ。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・客数が減少し、昼、夜とも客単価が下がっている。単価が高い客もいるが、売上は昨年より悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は忘年会がなかなか始まらず、夜の人出があまり良くない。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・11月は、人気商品の入荷が前月より多かったものの、販売数は前月からの伸びは少なく、他の商品は更に売上減となり厳しい状況であった。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・10月以降の住宅受注は、9月までの特需の反動が顕著に現れている。
	悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・とにかく来店客数が少ない。今年は早くから正月用の数の子を仕入れたが、とても強気にはなれないため、仕入れ量は半分くらいである。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は、今までにないくらい暇だった。また、当店の女将の話では、この何十年来のなかで一番暇な年だったとのことである。
企業動向関連	良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・急激に景気が良くなり、この状態が2、3年続くというような傾向を感じる。有り難い反面、人が足りずに苦慮している。
(九州)	やや良くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏以降、商品の引き合いは非常に強い。特に量販店、コンビニエンスストア、居酒屋向けの惣菜や焼鳥、たたき等である。しかし、人出不足もあり、思うように供給できていない。また冷凍食品、ハム・ソーセージ向けの原料肉も不足し思うように供給できない。チャンスロスが発生している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節性商品の繁忙期で製造、販売共に順調である。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・家具は、低価格商品中心からやや高額商品の販売が増えてきた。特に飲食などに使用する椅子やテーブルは、昨年までは張替やリペアして再使用するケースが多く、なるべくコストを削減して長く使う傾向だったが、今年は新規に買換えるケースが確実に増えている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末にかけて大分荷動きが良い。商社も残業が増えているようで、土曜日にも働いているところが多々見受けられる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーが若干動き始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・太陽光発電関連は依然バブル状況である。当社も手がけているが、年度末の工事業者の確保が困難な状態である。
		精密機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・まだ不安定であるが、受注量が増えつつある。
		その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子	・取引先メーカーの様子では、来年に向けての受注量が4～5倍になるとの話があり、徐々に回復の兆しがみえてきた。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・現在発注される工事は、年度末が工期のものが多く、工事内容をよく精査して応札している。土木工事はあまりないが、建築工事や設備工事では不落が発生しているようだ。離島関係の入札に関しては入札辞退が多い。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・消費税増税を控え、荷物の量が増え始めている。
		通信業（経理担当）	それ以外	・株価の上昇に連動して、高額商品の売行きが好調である。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・天候不良から外食産業などでは売上が伸び悩んだが、乗用車の販売が比較的好調なほか、コンクリート製品等の建設資材の生産が増えている。また、時間外手当が増加している企業もあり、所得環境も改善してきている。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・当地は建設業関連の企業が多く、災害復旧関連工事の発注に伴って、各社とも大幅な受注を抱えている状況である。ただし、建設業関連業種だけが好調で、その他の業種には影響が出ていないと考えている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・企業の資金繰りにひっ迫感はなく、前期よりも業績が向上する取引先が多い。公共工事の増加、設備投資の増加、生産増加などが感じられる。
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・高級焼酎、清酒が売れ始めた。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・道路、公園などの土木設計コンサルタントの今年度業務は、この時期になって発注が増え、請け負う業者は手一杯になっている。民間の建築も設計、工事の発注が多くなっている。特に住宅関連は消費税増税前の駆け込み需要から、設計や施工の業務の発注が増えており、事務所や工務店では断っているところもある。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・土木、建築業では仕事量は増加しているが、材料費や人件費が増加しており、収益的には厳しい様子である。新車のトラック販売が好調であり、ここに来て消費税増税前の駆け込み需要は多い。倒産する会社の数も減少している。
		変わらない		農林水産業（従業者）
農林水産業（営業）	取引先の様子			・数か月前と比較すると、年末に向けて販売量は増加傾向にある。しかし、取引先の販売量については例年に比べ低い水準である。
金属製品製造業（事業統括）	受注価格や販売価格の動き			・当社は建築設備機器の製造業であるが、納入先の建築設備施工業者の工程遅れにより納期延期が多発している。結果、売上の計上延期が続いている。建築業界全体で職人不足が影響している。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・受注量は先月並みであり、単価も変わらなかった。
金融業（営業担当）	取引先の様子			・消費税増税を見据え、建設関係、車の販売業者は売上好調だが、衣・食関連の小売・サービス業はまだ低迷している。
新聞社（広告担当者）	受注価格や販売価格の動き			・東京発の広告は前年を超える勢いで申込があるが、地元には波及していない。これまで売上をけん引していた通販、化粧品、旅行などが前年並みの出稿にとどまっており、全体では90%台半ばとなっている。
経営コンサルタント	受注量や販売量の動き			・新規の契約がなかなか増えない。
経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子			・システム開発会社など一部業種で人手不足の取引先が多いが、その他の業種では大きな変化を聞かない。
やや悪くなっている		繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・他社では受注がなく休止の工場や縮小しているところがある。資材の供給が遅く、国内生産が回復しても対応できずにいる。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・預かっている貨物の荷動きが良くない。取扱量が昨年より大幅に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業	受注量や販売量の動き	・売上の動きが鈍くなっている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・春先からアベノミクスによる景気回復と、消費税増税前の駆け込み需要もあって取引件数の動きは堅調であったが、ここにきて実体経済があまり良くなってないことから節約型に戻りつつある。
	悪くなっている	—	—	—
雇用 関連 (九州)	良くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・直接雇用の求人数も増えている。また、小売業では新規オープンも増えており、それに伴い流通関係でも人手が欲しい様子である。自社だけでなく、派遣会社への注文が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・これまでパートや派遣など非正規雇用が多かったが、最近では、建築、土木、住宅を中心に正社員募集が増加している。正社員でないといと集まらないという声も聞く。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・建設、インフラを含め各社が雇用確保に動いている。入札関連では現場の価格が高騰し、応札できないことも多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・10月以降、派遣の新規依頼数が増加している。
	人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・人材ニーズとしての求人数は確実に増加傾向にある。ただし、求職者側からは派遣を含めた働き方について正規雇用のニーズが高まっており、人材確保が困難になりつつある。	
	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人情報の取扱件数が前年比10%を超えて推移している。最近、建設業の現場作業員の求人が増えているが、なかなか集めることができない。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・製造業の多い北部九州では、冬の一時金などの賞与も増えるところが多く、うまく消費へ回れば、景気も上向く。	
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・消費税増税前の駆け込み需要もあり、マンション等の建設増に伴う建設業の求人の増加や、自動車関連製造業の増産に伴う求人が増加した。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の新規求職申込件数は前年同月比で約300人の減少、それに引き替え求人数は伸びている。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は前年同月比で3か月連続減少しており、有効求人倍率も0.15ポイントの改善がみられた。	
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・九州、福岡の有効求人倍率は依然低い。
		職業安定所（職業相談）	求人数の動き	・求職者数の減少に伴い、有効求人倍率の改善傾向は続いているが、求人数の伸びには一服感がみられる。
		民間職業紹介機関（支店長）	求職者数の動き	・人材派遣需要（求人）はやや増加傾向にあるが、求職者が予想以上に少なく、成約件数が伸びない。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	採用者数の動き	・昨年の同時点と比較し、2014年卒学生の内定率は若干の増を示しているが、ここ数ヶ月の景気動向を判断する根拠としてはやや弱い。
	やや悪くなっている	—	—	—
悪くなっている	—	—	—	

11. 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)	良くなっている	—	—	—
		やや良くなっている	一般小売店〔靴・袋物〕（経営者）	来客数の動き
	やや良くなっている	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・今月は物産展会期によるマイナス与件や、前年同月に2回開催した割引企画を1回に集約したことで前年並みで推移できるか不安であったが、新しい動員仕事や月末の会員割引企画の成果により前年比で7%の伸長となっている。また、月末の気温低下の後押しで衣料品が貢献している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・今月は、運動会需要で冷凍食品が好調であったほか、第3木曜のボジョレーヌーヴォー解禁でワインが伸長し、既存店で前年比104.1%と好調であった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（マネージャー）	来客数の動き	・年末年始の旅行手配数が増加している。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・3か月前は販売数が大幅に前年を下回っていたが、今月は新商品の販売もあり、ほぼ前年並みとなっている。話題性のある商品なので、このまま好調を維持するのではとの期待がある。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・基本的に、単価を上げて利用人数が減らない。なかなか良いペースで動いている。
	変わらない	一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・前年と比較して大きな販売数量の変化はみられない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・お歳暮の予約商品の販売量が前年と比べて変化が無い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・パン、菓子、たばこ、雑誌の売上が悪いが、前月から投入した生鮮食品や雑貨プライベートブランド商品で何とかカバーしている状況である。他社もプライベートブランド商品の構成が高まり、ますます値ごろ感のある商品が求められている。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・修学旅行の学生がたくさん目抜き通りにあふれている。中国人観光客も多い。当店も来客数が増えている。しかし、売上に関して言えば伸び悩み、前年の数字よりも厳しい状況である。
		住宅販売会社（代表取締役）	それ以外	・9月の消費税増税前の駆け込み受注により、建築工事に関する手持ち工事が多い。
	やや悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・通りを歩いている人が少ない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・3か月前は今後を期待する数字が出ていたが、前月今月共に数字が悪化し、景気は悪くなっているように感じる。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・3か月前は、稼働率において前年同月実績を上回っていたが、今月は前年実績を下回る稼働率である。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・理由は定かではないが観光客の予約状況があまり良くない。旅行会社の話では、出雲大社、伊勢神宮が遷宮の年にあたり、観光客がそこにシフトしているのではないかとのことであった。
		住宅販売会社（総務・企画分野）	販売量の動き	・住宅展示棟への来客数はあまり変化は無いが、3か月前と比較すると、消費税増税前の駆け込み受注の影響があり、今月の住宅工事請負数は減少している。
悪くなっている	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	それ以外	・売上は例年並みに推移している。ただし、超低価格での食べ飲み放題や、カニの食べ放題などに人気が集積しており、来客数、売上は取れているが、仕入れの値上がり、低い客単価等で原価率が3～5%上昇している。その上人件費が上がり、厳しい状態が続いている。	
企業動向関連 (沖縄)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	食料品製造業（総務）	受注量や販売量の動き	・今月はイベントや好天の日が多く、スーパーでの商品の動きが良い。
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・前月の台風で遅れていた積荷を今月で巻き返しているが、当社で処理できない分が他社に流出している。
		輸送業（本社事業本部）	受注量や販売量の動き	・取引先の出店が計画通りに行われたことにより、継続的に取扱量の増加が見込める。燃料費についても、価格上昇の話は出てこない。むしろ値下げの可能性が出ている模様である。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事向け出荷は前年比やや増、民間工事は横ばいとなっている。台風の影響等で工事の遅れがある。
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	取引先の様子	・仕事の話はあるが、単価が安くなっており、契約に至らないケースが増えている。
	悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築住宅の契約件数が減少している。
雇用関連 (沖縄)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	○	○	○
	変わらない	人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・新規先からの問い合わせや求人依頼が増加してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔専門学校〕（就職担当）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・ここ年末にきて政治の動きが大きく変化してきているので、次年度の動向に不安を感じる。上向きの気配が感じられない。 ・契約社員から正社員への登用と段階を踏むのは変わらない。正規雇用数がまだ少ない。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—