

## I. 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	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新型車効果が少しずつ表れてきている。
		その他専門店 〔医薬品〕（経 営者）	単価の動き	・ようやく4月の消費税増税の影響から脱してきている。客の需要が高まっており、高額品も動いてきている。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・中国とのLCC直行便の効果が表れている。また、韓国ではテレビ番組での紹介により旅行商品が好調である。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・11月28日現在、来客数が前年比101.6%となっている。今年は工事の影響で前年と比べて営業日数が6日間少ないものの、観光客の入込が増えているためとみられる。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・来年の消費税増税が延期されたことに加えて、12月の総選挙を控えて、客の動向は現状のまま推移している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・11月の来客数は前年比98%となっており、ここ数か月大きな変化がみられない。また、定価品やバーゲン、催事のいずれも売上が前年比95%前後で推移しており、冬物の動きも停滞気味である。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・ファッション関連は前年実績に近づきつつあるが、家具や家電などの耐久消費財の動きは厳しい。当社では、特に家具専門店の売上が大きく減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の動きが変わらない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・消費税増税の影響からいまだに回復してこない。衣食住部門の高単価商材が売れず、特に住まい用品に関しては影響が大きい。4月以降、来客数の前年割れが続いており、消費者がインターネットでの購入に移行していることも考えられる。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数の動きに変化がなく、前年よりも2～3%下回って推移している。一方、客1人当たりの平均買上点数及び商品単価がそれぞれ前年から1%程度上回っていることで客単価を押し上げており、税込の売上は前年を上回って推移している。消費者は家計をやりくりしながら、食生活を維持しているのが現状である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・夏以降、来客数の減少が続いており、回復してこない。特に18時以降の夜間の来客数が大きく減少している。酒やたばこなどの買い控えが影響しているとみられる。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・単価の高い商材の動きが悪い。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後の反動減に加えて、全体的に景況感が悪いことから、消費マインドが低下している。
		家電量販店（地区統括）	販売量の動き	・消費税増税後の売上の落ち込みが、予想以上に長引いている。
乗用車販売店（従業員）		来客数の動き	・来客数が減少している。新型車発売の案内をしても、以前ほど客の来店がみられない。	
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量がますます減少している。		
自動車備品販売店（店長）	お客様の様子	・客のタイヤ購入の様子をみても、国産メーカーのものであれば良いという客が多く、客単価が低下している。		
高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・今月はスポット予約が入ったこともあり、全体の売上は前年を3%上回った。ただし、スポット予約分を除くと、売上は前年並みであった。例年、この季節になると、観光客、一般フリー客ともゆっくりと食事をするが多くなるため、回転率が悪くなる傾向にある。		

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
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・法人の団体旅行は数年に1度の割合で継続的に発生するため、特に良くも悪くもない状況にある。ただ、需要の発生するタイミングが遅くなっている。景気が良い時は受注も早いですが、最近は動きが鈍化している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・新商品の初月の販売量が予想以上の好調であった。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・50万円以上の高単価の時計や宝飾品の販売量が10%以上減少している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・11月の売上は前年を上回った。ただ、9～10月とツアー客が減った分、11月に安いツアーが入ってきた影響とみられる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・各店舗の業績を聞いても前年実績を維持できていない状況にある。こうした傾向は消費税増税後から続いていたものであったが、今までは1けたの減少幅にとどまっており、今月のような2けたの減少幅はみられなかった。消費者の景気に対する意識が変わってきていることが大きな要因とみられる。ただ、こうした状況のなかでも高額商材が売れていることは良い材料であった。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・季節的な影響で観光客が少なくなってきたなかで、例年よりも観光客の客単価の低下幅が大きくなっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・付き合いのある事業者の多くが電気料金の値上げに頭を悩ましている。また、客先からは総選挙が決まったことで宴会などを行いつらい雰囲気が出ており、年末を控えて外食機会が一段と減りそうだという声が上がってきている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・現政権の経済対策効果の恩恵が感じられないなか、これから冬期に向かう北海道では燃料価格の高騰が続いていることで、生活防衛意識がますます高まっており、消費行動が鈍化している。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・客単価が前年を上回る状態を維持しているものの、伸び率が縮小してきている。来客数の減少と買上率の低下に歯止めがかからないなか、単価上昇が足踏み状態となっていることが全体売上に影響している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・11月の販売量は前年比95%となっており、消費税増税からずっと右肩下がり状態で推移している。売上も前年割れが続いている。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・お歳暮や年末商材の動きが良くない。電気料金の値上げなどで消費者の節約志向が強くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬の寒さの影響で街を歩く消費者が減少している。11月からの電気料金の値上げに加えて、灯油価格の高騰もあり、暖房にかかる光熱費が来年4月まで家計を圧迫することになる。総選挙の影響も多大である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税増税、電気料金の値上げなどの影響が出ている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・小物商品のまとめ買いが少なくなった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・周りをみても車の販売台数がかなり減少している。メーカーのリコールの影響もあるが、それにしても落ち込みが大きい。売れている営業マンもいるが、全体的に厳しい状態にある。
		乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・新型車が出ても受注につながらない。店頭で足を運ぶ客の決断が以前に比べて慎重になってきている。来年の消費税増税が延期されたことや自動車税を取り巻く今後の動向が不透明なことなど、先行きの不透明感も影響している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・前年と比べて売上が10%近く減少しており、やや悪い状況にある。電気料金が上がってから価格を下げたメニューは人気があるが、全体的に主婦層の利用が少なくなっているなど、北海道は電気料金の値上げが飲食店やサービス業に深い影を落としている。今月訪れた東京の繁盛店では接客が上手なうえに客入りも良いなど、飲食店の景気回復を強く感じたが、北海道ではそうした影響はほとんどみられないうえ、客単価も低下し続けており、強い格差が生じている。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・原材料価格の値上がりにより、メニューの値上げを実施したにもかかわらず、わずかではあるが客単価が前年より低下している。

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
		観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・貸切バス料金の高騰で道内団体客を中心に予約が激減している。外国人観光客も前年からの伸びが頭打ちになるなど、集客が悪化しており、円安効果が実感できない状況にある。さらにエネルギー価格を始めて、多くのコストが急伸しており、業績が落ち込み始めている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・衆議院の解散後、航空機利用の予約が減少傾向にある。また、予約のキャンセル割合も上昇している。経済活動を中心とした人の動きが鈍化している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・テレビや新聞で総選挙に関する報道が出てから、来客数が減少している。ただし、エボラ出血熱に関する報道が落ち着いたことで、今後の海外旅行受注が期待できる。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・11月は来客数が減少している。また、高額ツアーよりも格安プランを求める客が増加している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・これから年末に向かうなかで、3か月前と比べて景況感がやや下向きになっており、今後に対する危機感を覚えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・10～11月と売上が前年実績をやや下回っていることから、景況感は下向きとなっている。
		パチンコ店（役員）	お客様の様子	・原油価格の高騰や消費税増税などの影響により、客の買い控えが目立ってきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店周期が全体的に短くなってきているなかで、特に年金生活者の動きが顕著になっている。ただ、各種値上げが続き、可処分所得が少なくなっているため、消費意欲は衰退してきている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・観光シーズンがほぼ終了したことに加えて、公共工事の減少により輸送量が大きく落ち込んでいる。
		住宅販売会社（役員）	競争相手の様子	・競合他社の分譲マンションの契約率にばらつきが出てきている。販売物件ごとの好不調がはっきりしており、前年の同時期のようにどの物件でも売れるということは見られない。
悪く なっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・燃料価格がわずかながら下がってはいるが、11月からの電気料金の値上げにより苦しい胸の内を開かず商店主が多い。また、当地では、暖房器具の使用などにより冬季の電気料金が大きく増加するため、前年以上に外出を控える住民が増えている。例年であれば、冬物衣料や冬物商材の購入のため、高齢者向けの無料バスの乗降客が増えてくる傾向にあるが、今年については減少している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・10月の段階で来年の消費税増税の判断時期が近づいたことをきっかけに客の財布のひもが固くなっている。また、11月に入ってから、電気料金が上がったこと、前年に比べて暖かい日が続いていることから、コートやジャケットの販売量が前年の90%前半で推移している。また、12月に総選挙が行われることもあり、非常に厳しい状況にある。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・お歳暮ギフトの動きが鈍く、取扱件数も減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年であれば、11月は雪の降る日が数日あるが、今年は例年よりも暖かく、雪の降る日が少なかったため、タクシーの利用客が前年より大幅に減っており、売上も大きく減少した。
		タクシー運転手	販売量の動き	・利用客の減少に歯止めがかからない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・11月の売上は、3か月前と比較して13.7%の落ち込みとなった。特に夜間の利用客が減っており、前年と比較しても約5%の減少であった。例年であれば、年末に向かって忘年会なども行われ始める時期であるが、今年は全く動きがない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・札幌圏の店舗で想定したほど新商品が客に受け入れられていない。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・消費税増税後は半年程度で売上が回復するとみていたが、いまだに消費税増税に対する客の反応が厳しい。特に自動車、住宅などの値がかさむ商材は影響が大きい。
		企業 動向	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
関連 (北海道)	やや良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来年に向けて請負物件に対する需要がおう盛になってきた。一方で、個人消費は必ずしも堅調とは言い難い。全体としてはまだ模様だが11月はまずまずの状態で推移した。
		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	・需給バランスからみれば、需要がかなり増えており、人材の供給などが追いつかない状況になってきているなど、景気の改善が急速に進んでいるようにみられる。ただし、条件面の改善はほとんど進んでいない。発注者は国内で条件面を改善するよりも、海外で安価な引受先を求める傾向にあり、この構図が変わらない限り、利益は大手の元請に蓄積される一方で、下請の経営環境はより厳しさを増すことになる。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・客先の仕事量が確保されているためか、売上は好調だが、同業他社との競争が厳しくなっており、利益率の低下が懸念される。
変わらない		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・販売量は前年を若干上回っている程度であり、3か月前と比べてほとんど動きは変わらない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・工事の引き合いは引き続きあるが、配置人員及び協力会社の不足から、新たな物件の取扱が困難な状況にある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・新聞の発行部数が減っていることで、新聞巻取紙の生産調整が行われている。ただし、その対策として産業用紙の生産が増えており、国内外への輸送が行われている。一方、バター、脱脂粉乳については、引き続き生乳不足の影響により生産量が落ちこんでいる。国としても緊急輸入を行うなどの対応を進めているが、年末のクリスマス商戦など、需要期に入ってきているなかで菓子メーカーも困っている状況にある。
		金融業（企画担当）	それ以外	・個人消費は身近な食品や日用品の価格が上昇していることで消費者の節約志向が強い。建設関連は資材価格の高騰と人手不足で工事の進ちょく遅れがみられる。設備投資は病院などの新增設がみられるが、中小企業の動きは慎重である。観光は外国人観光客が増加しているが、道内客が低迷している。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引や建物の新築などの動きがやや下向きになっている。地方都市の景気が後退しているためとみられる。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・取引先の経費削減志向はまだまだ変わっておらず、購買意欲も変わらないまま推移している。
やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末の大切な書き入れ時に総選挙が行われることになったため、例年に比べて外食関係の荷動きが悪い。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年と比べると、住宅着工率及び建築確認申請の動きが依然として厳しい状況にある。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前に駆け込みで着工した建築工事や年度初めに着工した建築工事が竣工を迎えている一方で、新規着工の工事が少ないため、仕事量が漸減している。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・港湾における在庫の回転率が低下しており、明らかな下降線を描いている。道内の建築需要が苦戦したまま冬場を迎えており、スポット需要も期待できないため、前年と比べて取扱量の大幅な減少が避けられない状況にある。
		司法書士	取引先の様子	・土地の売買が多少上向きであるが、建物の増改築や新築が減少している。
		司法書士	取引先の様子	・来年の消費税増税が延期されたことはプラス材料だが、地方においては現政権の経済対策による効果がみられない状況が続いており、先行きも不透明なため、不動産投資や建物の新築は減少している。当地はこれから降雪期に入り、不動産取引の減少する時期となるため、景気回復は難しい状況にある。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・数か月前まで安定した受注を確保していた建設業者も、ここに来て受注量に格差が出始めている。総選挙の影響も懸念される。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・10月から売上が前年割れの状況となっている。
悪くなっている		—	—	—

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連  (北海道)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から1.6%増加し、57か月連続で 前年を上回った。月間有効求人数も前年から4.9%増 加し、57か月連続で前年を上回った。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人数が増えている傾向にあるが、人気のない求人 ばかりで需要と供給のバランスが悪い。求人側は思う ような採用ができず、求職者側は希望するところに就 職できない状況にある。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数の伸びが鈍化しつつあり、正規、非正規と もに頭打ちの状況になってきている。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上が前年から微減している。売上構成 比の高い、派遣、医療関係は売上が2～3割伸びてい るが、他業種が軒並み前年を下回り、全体の足を引っ 張った。特に、小売、飲食、環境衛生が落ち込んだ。
		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5.3%下回った。新規求 職者数は前年を10.0%下回った。月間有効求人倍率は 0.89倍となり、前年の0.85倍を0.04ポイント上回っ た。しかし、新規求人のうち正社員求人の占める割合 は45.3%と相変わらず低く、求人者と求職者との間に おける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。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数が11か月連続で前年を上回り、月間有効 求人数が20か月連続で前年を上回るなど、求人数の増 加傾向が続いているが、増加幅がやや低下してきてい ることが懸念材料となっている。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・3か月前に比べて、求人数の前年からの伸び率が鈍 化している。しかしながら、正社員の求人数は前年の 2倍強に増加しているなど、企業の人材不足感は拡大 している。一方、求職者に仕事を見つけようという強 い意志が感じられない。就職をあきらめているのか、 もっと良い求人が出てくるのを待っているのか判断が 難しい。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告が前年と比較して少なくなっている。ま た、市長選に続き、総選挙が行われるため、年末に向 けてやや停滞しそうな気配がある。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数が減少し始めている。深刻な人手不足の業 種以外は景気の先行き不透明感から求人を控えてい る。年末の総選挙の影響で飲食店や小売に影響が出て くることも懸念される。
職業安定所（職 員）		求人数の動き	・更新求人が依然と高めに推移しているものの、新規 求人数が3か月ぶりに減少しており、産業全体的に求 人数が減少している。	
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	タクシー運転手	販売量の動き	・毎日の売上は以前と変わらず、むしろ少し良くなっ ている。
	やや良く なっている	一般小売店〔寝 具〕（経営者）	販売量の動き	・10月は好景気であったが一過性のものであり、今月 は商品の動きが止まっている。客の冬物商品に対する 購買意欲は今一つである。
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・今年初めて開催したイベントが要因となって来客数 が大幅に伸びているが、商品単価は下がっている。景 気回復という実感はない。
		都市型ホテル （経営者）	販売量の動き	・大型宴会場の一部リニューアルに伴い、宴会部門は 婚礼の受注増などにより増収となっている。ただし、 個人客中心のレストラン、個人客の宿泊などについて は減収となっており、総合的にみればやや良くなっ ているという状況である。
		テーマパーク （職員）	来客数の動き	・来客数が前年を上回り、4月から停滞傾向だった客 の動きが良くなりつつある。
		美容室（経営 者）	販売量の動き	・3か月前より来客数が伸びている。また、新しい自 宅用のシャンプーを導入したところ、販売量がかなり 増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・販売量、販売単価共に堅調であり、前年同期を5%ほど上回って推移している。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・寒さを迎える時期であるが、前年と比較して、衣料品にしても生活雑貨にしても動きが今一つであるとの声を聞く。飲食関係においても単価下落は続いているようである。ただし、前年は地元プロ野球球団の効果があつたため、消費税増税の影響だけとはいえない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街を歩いている人が少ない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・8月下旬の長雨以降、消費動向が盛り上がらないまま年末を迎えそうである。特に買い回り品については、購入に慎重な態度がうかがえる。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・政府が発表する数字と、地方の実態経済で感じている消費者心理の間には大きなギャップがある。また、消費税増税、燃料その他の価格高騰もあり消費者心理が上向きになっていない。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	単価の動き	・個人客の消費の動きが非常に悪い。前にも増して不要なものは購入しなくなっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・売上が前年比105%となっている。ただし、3か月前も良かったため状況は変わらない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前の8月と比較して、客単価は低下しているものの、来客数の増加でカバーしており、全体として横ばいを維持している。8月は消費税増税後の落ち込みから大きく回復した月である。この11月もその水準を維持したことから、消費税増税の影響は脱したという評価に変わりはない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は前年並みであるが、目的買いが多く購買数が少ない。生活防衛型のスタイルが定番化されている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・このところ、価格よりも商品の価値によって客の購買基準が決まる傾向が続いている。そのため、安くすれば売れるというわけではなく客単価が上がらない状況である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年の地元プロ野球球団優勝セールへの反動により、今月の売上は前年を下回っている。しかし、それを除くと衣料品やお歳暮の受注などは堅調に推移しており、景気自体の落ち込みはみられない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・買い回り品の動きが鈍い。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・顧客の冬物の動きは良いものの、フリー客の動きはあまり良くない。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数は前年より上回っているものの、フリー客の伸び悩みがずっと続いている。顧客の客単価は上昇し売上も増加しているが、新規顧客の獲得ができずに足踏みをしている。当社クレジットカードの獲得数も前年割れの状況が何か月も続き、回復の傾向はみられていない。今季で国内ライセンス契約の切れるブランドは絶好調であるが、そういった予見があるブランド以外は相変わらず厳しい冬物商戦となりそうである。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・高級時計や耐久消費財などの高額商材は低調な推移であり、季節商材アイテムもその売上をカバーするには至っていない。主要顧客層となるシニア、シルバー層の購買動向は引き続き鈍いままである。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・コート類の動きが鈍いなど冬物の衣料品の動きは全体的に低調である。また、高額商材に対する動きも依然として低調である。さらに、来客数も減少傾向が続いていることに加えて買上率も低調であり、客の慎重な買い方に変化はない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・11月は販促強化で消費喚起に努めている。そのため、1品平均単価、来客数、買上点数が前月並みとなり、売上はなんとか前年比プラスとなっている。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比がマイナス5～6%のトレンドに変化がない。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・消費税率10%への引上げの先送りによる来客数、客単価の回復を期待したが、効果はみられていない。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・クリスマス商戦、年末年始へ向かって上昇していく気配がない。	

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
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・歳暮商戦の出足が鈍く低調である。
		衣料品専門店 (総務担当)	来客数の動き	・来客数、客単価共に前年比90%の状態が数か月続いており、買上点数を増加させても前年未達の状態である。全体的に消費者に購買意欲がみられない。
		家電量販店(店 長)	来客数の動き	・来客数がなかなか戻らない状況に変化はない。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による反動減が続いている。また、消費税増税や物価高に対して所得の増加が追い付いていないため、消費に慎重な様子が見える。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・世の中の予想では消費税増税から6か月くらいで景気が戻るとされていたが、現在でもなかなか販売量は伸びていない。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・ここ2～3か月、土日の来客数がかかなり少ない。他のメーカーでも当社と変わらない様子である。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・客単価は若干上がっているものの、8月以降はなかなか来客数が伸びない状況が続いている。まだまだ耐久消費財が回復するような兆しはみえない。
		住関連専門店 (経営者)	単価の動き	・消費税増税以来、客が金銭的に非常にシビアになっており、安いものを求める傾向にある。
		その他専門店 [パソコン] (経営者)	単価の動き	・秋口になり、部分的に仕入単価を値上げする業者が目立ち始めている。そのため、販売価格と仕入価格のバランスが悪くなり市場も厳しくなってきた。
		その他専門店 [靴] (従業員)	販売量の動き	・降雪、積雪がなく、長靴やスノーレーニングシューズなどの冬物商品が売れない。
		その他専門店 [白衣・ユニ フォーム] (営 業担当)	販売量の動き	・色々な業種の事業所を訪問しているが、売上が伸びて受注量が増えたという話は全く聞かない。また、当社への注文も減少している。労働人口が減少していることも影響しているのではないかと。
		その他専門店 [ガソリンスタ ンド] (営業担 当)	販売量の動き	・石油製品価格の高止まりがやや緩和されたとはいえ、まだまだ高値感があり消費者の節約志向に変化はない。冬物商品も高額商材が敬遠され、また、従来の購入先以外にインターネット上の商品価格が顧客の購入時の比較対象になっており、販売価格が低下してきている。そのため総じて収益が減少し続けている。
		その他専門店 [ガソリンスタ ンド] (営業担 当)	販売量の動き	・販売価格の変動や天候の変化など様々な要因があるものの、販売量の前年比に変化はみられない。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数は下げ止まりの悪い状態のままで停滞している。また、忘年会でもあまり良い受注はない。これから特に総選挙もあるので、あまり良くなる要因は見当たらない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・販売量の動きをみても特に変動はない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は前半がとても悪かったものの、後半になり大口の宴会などが入ったため、結果としてはやや良いという状況である。ただし、客からは良い話は聞かれない。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・我々の業界は休日が多いほど有利である。しかし、今月は祝休日が12日もあった割には団体客が少なくその分を個人客で補っているため、宿泊人数はあまり伸びていない。
		観光型旅館(経 営者)	来客数の動き	・今年の紅葉は色づき始めるのが1週間から10日ほど早く、11月の前半でほぼ終わってしまったため、紅葉目当ての来客数が減少する時期が早まった。そのため、中旬以降は平日の予約が大幅に減り始めており、12月の予約状況では休日は満室であるが平日はがらといういつものパターンに戻っている。
		観光型旅館(ス タッフ)	来客数の動き	・11月終わりまでの大型団体旅行があり、集客は順調である。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・アフターデスティネーションキャンペーンにおいて、当地への来訪者はそれほど多くなかった。新幹線の稼働率はそれほど落ちてはいないようであるが、街が人でにぎわっておらず客が宴会をしてくれないため、全体的に冷たい雰囲気となっている。

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		
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊、一般宴会、婚礼共に好調な月である。レストランは前年並みとなっているが、クリスマスディナー、ディナーショー、おせちの予約状況は前年と比較して少し落ち込んでいるようである。		
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・円安の影響が客に表れ始めており、海外旅行が極端に少なくなっている。そのため、少し景気が良くない感じの販売量となっている。		
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・客は購入金額、商品内容を慎重に検討している。また、高額商材の売上も減少している。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・総選挙が始まることで、ますます人出も客足も少なくなっている。		
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・消費税増税、円安、物価高、天候不順による不安材料と、突然の総選挙という政治不安定がますます消費低迷につながっており、消費者は節約意識が高くなり購買を控えている。また、賃金上昇も地方は蚊帳の外であり、景況感に陰りを感じている現状は変わらない。		
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・10月以降各種物資の値上げがあり、アベノミクスの効果をみても国内総生産は2期連続で低迷している。一時期は景気改善との報道があったがやはりそうではない。		
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化はみられない。		
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規加入客数は増加しているが、これまで減少傾向にあった解約客数がやや増加しており、トータルで見るとほとんど変化はない。		
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・建設業以外の顧客は相変わらず経費削減要求が高く、売上も伸びていない。		
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・比較的気温が高く3連休は2回とも天候が崩れずにすんだ。また、イベントも奏功しており、来客数は前年より20%の増加となり順調である。ただし、税抜き単価は弱含んでいる。		
		美容室(経営者)	来客数の動き	・引き続き再来店率が前年比95%で推移している。4月ごろから前年比ベースはほぼ横ばいの状態が続いている。		
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・受注残はあるものの宅地の販売数が停滞しており、全体的にみて売上は伸びていない。		
		やや悪くなっている		商店街(代表者)	来客数の動き	・今年4月の消費税増税の影響がいまだに残っており消費の停滞を招いている。また、今年はまだ雪が降っておらず、例年冬場に入り雪が降ると売れる靴、コート関連の需要が減少している状況である。
				一般小売店「カメラ」(店長)	販売量の動き	・高額商材の動きが鈍く売上額の回復が全くみられない。また低価格商材の販売量も鈍くなっている。
百貨店(経営者)	販売量の動き			・物産展の買上単価が下がっている。消費税増税以降の回復基調から一転して生活防衛意識が高まっているようである。		
スーパー(経営者)	単価の動き			・既存店の来客数が微減しており、客単価も下降傾向である。		
スーパー(店長)	販売量の動き			・来客数の伸び率より売上の伸び率が悪い状況である。買上点数が減少傾向にあり、客は必要なもの以外は買わない生活防衛型の消費になっている。		
スーパー(営業担当)	販売量の動き			・来客数はほぼ前年並みであるものの買上点数は減少している。消費者が必要なものしか買わない状況が続いている。		
スーパー(営業担当)	お客様の様子			・前月と同じく、来客数、買上点数共に既存店で下回っている。また、競合各社もばらつきはあるものの同様の傾向がみられている。消費税増税後8か月が経過しているが、地方では景気が良くなっているという実感は全くない。		
コンビニ(経営者)	来客数の動き			・今月は続けて2回の販促セールを行った。しかし、セール中は来客数が増加したものの、終了と同時に減少している。また、今月は販促セールの効果で買上点数は増加したが、1か月間のトータルで見ると売上増加とまではならなかった。		
コンビニ(経営者)	来客数の動き			・客単価は前年比100%を維持しているが、来客数が前年比90%まで落ち込んでいる。		
コンビニ(エリア担当)	それ以外			・当社のブランド力が低下しており、既存店、新店共に売上が悪い。		
コンビニ(エリア担当)	来客数の動き			・来客数が全く回復しておらず、回復する兆しもみえない。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・消費税率10%への引上げが先送りされたものの、将来に対する不安と今年の景気の悪さから、更に買い控えが進んでいる。お金を使わないようなムードが顕著に表れている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・県全体でコンビニの売上前年比が落ち込んでおり、複数経営している当店でも半分の店舗で今月に入り売上の前年比が5～7%減少している。競合店や周囲の状況に変化はなく、客の購買意欲が落ちていることがうかがえる。また、価格競争ではコンビニよりスーパーやドラッグストアへの需要が高まってきているのではないだろうか。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・冬期を目前に控え、暖房費や光熱費の支出からか客の購買力が弱くなっている。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・11月は冬物衣料の実需期にもかかわらず、売上の中心になるコートやニットが売れていない。持っているもので済ませるといった客の声が圧倒的に多い。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・寒くなっても季節商材であるビジネスコート、カジュアルの防寒着が全く売れていない。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・全体的に電化製品の単価が下落している。そのなかでも単価の高い冷蔵庫、エアコン、テレビの売上が前年比90%前後となっている。比較的、消費税増税による消費の落ち込みは終わっているとみているが、客のマインドは景気に対する不安感が根強い。
		家電量販店(従業員)	来客数の動き	・来客数が増える見込みでいたが、結果として前年比約80%となっている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・9～10月は前年比100%を確保していた受注量が、11月に入り前年比70%程度に減少している。また、少しでも安いものを求める客が多く、他社との競合も激しいことから、確保粗利も下降傾向にある。中古車のオークションでは、玉不足と海外からの引き合いが多く、高年式の高額車の売行きが良い。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・米価の急落により、農村部の財布のひもが硬直化している。
		乗用車販売店(店長)	お客様の様子	・通常なら数年サイクルで代替えていた固定客すらも、一旦は修理に出して直すなどしており、消費行動の低下がみられている。
		その他専門店[酒](経営者)	来客数の動き	・今月中旬までは前年並みであった売上が、総選挙などの動きが出てきて以降は減速している。この状況は来月前半まで続くのではないかとみている。
		その他専門店[酒](経営者)	販売量の動き	・今月は販売量、客単価共に悪い。元々人が動かない月であることに加えて、地方にも景気上昇の波が来るという期待にも閉塞感があるなか、景気の一層の低迷には、円安や物価上昇などの要因が大きく関わっている。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・会社関係の利用が減ってきている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・今月は忘年会のシーズンであり、1～2か月前よりは上向くとみているものの、やはり来客数の動きは鈍いようである。
		観光型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・連休、週末はほぼ繁忙期並みの単価で販売している。しかし、特にウィークデイの団体客については、低めの予算でないと販売できない状況が常態化している。それにより、売上目標が達成できずに前年割れとなっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・4月の消費税増税以降、レストラン、婚礼、宿泊などの個人消費部門の売上は前年割れが続いているが、今月はさらに悪化している。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・レストラン、デリカ部門で1人当たりの販売単価が前年より下回っている。また、宿泊に関しては1人当たりの販売価格が前年比を大幅に下回っている。例年に比べて来客数に大幅な変化はないが、販売単価の低下が数か月を通して止まらない状況である。
		旅行代理店(店長)	販売量の動き	・円安の影響もあり、海外旅行の個人需要が縮小傾向である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼夜を問わず客の数が非常に少なく、特に夜はほとんど人通りがない状況が続いている。客も少しでも安いタクシーに乗ろうと、車を選んでいる様子が見えがえる。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・3か月前は順調だった乗船客数、来客数が、ここに来て予約客、フリー客共に落ち込んできている。

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	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月は三連休が2回あったが、前半の三連休の天候が思わしくなく来客数が少なく、終盤までその減少分を取り戻せていない。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・パーマやカラーリングの施術料金を値上げしたり、エステ商品を税込価格で表示していると、結構高いという客が多く来客数は減る一方である。毎年ボーナスでエステやカラーリングをしていた客も、今年はそんな余裕がないと言っている。地方での景気回復はまだまだのようである。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・なかなか新しい仕事が決まらない状況が続いており、仕事が途切れそうなどところまできている。	
	悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は本当に悪く明らかに景気が下降している。物価が上昇しているにもかかわらず収入が変わらないのでは、少なくとも3%の増税分は日常生活のなかで重荷になっている。そのため、消費行動は非常に鈍い。しかも、総理による大都市や大企業の好景気発言があり、これは庶民の神経を逆なでしているのではないか。
			一般小売店〔医薬品〕（経営者）	競争相手の様子	・繁華街の状況は非常に悪く、当店も前年比マイナス10%ほどになっている。このようなことは今までになく、景気が非常に悪くなっている証拠ではないか。また、近所にある同規模同業者が2件も廃業しており、異常な状態となっている。
			スーパー（経営者）	お客様の様子	・収入が増えない状況のなかで、商品の値上げなどが更に進み、買い控えの動きがみられる。
			衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・この時期にしては年内駆け込みの注文縫製販売の仕事が少なく、修理の客も少ない。
			衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・秋冬物の本番を迎えているが、コートなどの単価の高い物の動きが悪く売上が厳しい。今月に入って急に厳しくなっている。
			衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・主力の商品であるスーツ、コートを目的とした来客数が例年と比べて激減しており、客足が遠のいていることを実感している。
			自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・例年に比べて売上が非常に悪い。また、前年の除雪車の稼働が少なかったためメンテナンス費用も減少しており、該当部門の売上も例年より極端に減少している。車検はエコカー減税の影響がまだまだ色濃く、一台辺りの単価は極端に少なくなっている。
			住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・前年比で落ち込んでいる売上の落ち込み幅が前月よりも増加している。いつも選挙の時期は悪影響がある。
			その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・総選挙が急に決まったことによる贈答用の商品の買い控えもあるのか、年末の繁忙期に向けて販売量が増加していく時期であるにもかかわらず、一向に増えていかない。
			一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年同時期の様子と比べても今年の秋は非常に苦戦している。なんとなく景気が悪いというマインドに支配されており、レストランに行こうという雰囲気が完全に失われている。会員向けにおこなっている賞味会の来客数も前年より半減しており、大変厳しい方向に向かっている。また、材料費も高く困っている。
			一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・消費税も含めて必要な経費が収入を上回っている家庭が多くなっているなかで、更に政治が安定しない世の中になり、ますます出費を最低限に留める家庭が多くなっていることが、最近の一般的な景気下降の要因ではないか。また、ある程度の収入のある客も節約気味になっている。
			企業動向関連 (東北)	良くなっている やや良くなっている	建設業（従業員）
建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕事の量的問題から競争が緩和されて、適正価格での受注が続いている。			
変わらない	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き		・ふじりんの年末贈答用の注文数は前年並みであるものの、震災前の数字には届いていない。	
	農林水産業（従業者）	それ以外		・周囲からは、米価の急激な下落により農家を廃業せざるをえないという悲壮な話も聞こえてきている。	
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・前年同月比でも来客数に特に変化はない。前年は地元プロ野球球団の盛り上がりで当地域が目玉されたがそれもなくなり厳しい。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の特注が減った分マイナス傾向にある。お歳暮は順調に推移しているが、12月に総選挙に突入した後の落ち込みを心配している。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・消費税増税後の買い控えがまだまだ続いている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の価格転嫁が進まず、収益状況が悪い。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年と比較するとやや鈍っている感があるものの、選挙の仕事が入ったことでカバーできている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・ここ3か月間の売上は前年並みで推移している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量及び販売量の変化が小さい。安定しているといえなくもないが、精密電子部品業界の業績の鈍化の一面なのかもしれない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物量の横ばい状態が続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・先行きに対する不透明感を持ち続ける顧客もおり、新規契約、契約継続には冷ややかな反応を隠せていない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引の状況に変化はない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・不動産が動いている。また、個人顧客の預かり資産商品の購入が伸びている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・売上の良い会社と悪い会社が半々である。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格の下落率は更に下がっており、価格を下げなければ受注できない方程式が続いている。
		公認会計士	取引先の様子	・建設業は売上、利益共に若干落ち込みがちである。ただし、小売業関係は売上などが持ち直しつつある。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・首都圏向け、県内向け共に出荷量はますますの数字である。飲食店向けの出荷が伸び悩むも、百貨店などへのギフト商材については、お歳暮の早割受付などの影響もあり好調である。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・状況は比較的安定している。
		やや悪くなっている		食料品製造業（総務担当）
食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・東北地方での販売不振が原因で、販売量の前年割れが続いている。
土石製品製造販売（従業員）	取引先の様子			・新規発注工事がどんどん出ている。しかし、受注価格を安く見直して欲しいという取引先業者からの要望により、厳しい工事価格で請け負っている状態である。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・自動車部品は、自動車販売の国内需要については消費税増税後の反動減からの戻りが非常に悪くなっている。また、輸出環境についても新興国経済に陰りが出ておりその影響を受けている。
電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子			・受注量が停滞しているものづくり中小企業が多く見受けられる。
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き			・ある程度の来客数や問い合わせはあるものの、なかなか契約には繋がらずに延期が増えている。
通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・各企業が、景気後退を理由に通信費の削減をおこなっている。
広告業協会（役員）	それ以外			・新聞、テレビはナショナルスポンサーの出稿で前年をクリアしているが、ラジオ、折込広告、交通広告などは地元からの出稿が少なく苦戦している。特に今月の折込広告は、今年に入ってからもっとも大きな落ち込みとなっている。
広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き			・10月以降からは受注量などの動きが鈍化傾向にある。また、ペースが遅く先の見通しは厳しい状況である。
経営コンサルタント	取引先の様子			・米価の大幅な下落により、稲作農家主体の地域では、集落全体に波及した生活防衛ムードが各方面に影響している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べるとやや悪い状況が続いており、販売量、受注量共に前年比で2～3%ほど落ち込んでいる。周辺の商店もほとんど客足が遠のいているのが現状である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・沿岸部は別として、内陸部における住宅建築受注数の前年割れが続いている。消費税増税の影響がこんなに長引くとは予想しなかったと語る取引先が多い。
	悪くなっている	コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・震災関連の仕事をしている一部の企業は景気が良い状況にあるが、その他の企業は最悪の状態であると顧客から多く聞くようになっている。
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	・会議が多くなっているようであり、仕事が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業、製造業、サービス業などの主要産業で求人数の増加傾向が続いている。新規求人数は2か月連続で4,000人台となっており、ここ10年間で最も良い状況となっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	それ以外	・外食産業、塾の講師、販売員の募集に対する応募者数が、3か月前と比べて少なくなっている。企業の景気が良くなり、不人気業種に人が集まらない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新規派遣登録者数の伸びが悪く、需要と供給のバランスが悪い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・3か月前に比べると、求人広告の数字は上がっているものの、前年比はほぼ同じ数字である。雇用形態に関しては県外勤務地の求人が多い。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は増加傾向にあるものの、非正規雇用の割合が高い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者は前年同月比で2けたの減少となっている。また、求人数も高止まりが続いており、求人倍率は1.1倍を超えている。ただし、景気が良いというよりも、求職者数の減少が求人倍率を上げている状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は常用求人でも若干の減少傾向がみられたが、求人倍率は引き続き1.3倍台で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前よりもわずかに増加しているが、これは、人の確保に時間がかかる企業が例年よりも前倒しにして求人を申し込んでいるためである。また、これから繁忙期を迎えるため、契約期間を定めた臨時求人やパートの求人が多くなっている。ただし、長い常用雇用を目指す求人はあまり増えておらず、状況は変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数、求職者数共に前年同月比で微減しており、有効求人倍率は11か月ぶりに1倍台となっている。ただし、その11か月の間も0.8後半～0.9倍台で推移している。そのため雇用が落ち着いているという印象であり、大きな変化はみられない。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・相変わらず求人が震災復興、介護福祉、物流の関連事業に集中しており、雇用形態に偏りがある。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・消費税増税がボディーブローのように効いている。さらに、原料高、人件費高があり被災地の中小企業にとっては大きな痛手となっている。そのため、求人数が最近特に激減している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・景気の先行きに不透明感を感じ始めているため、採用意欲が減退気味の企業が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・期間従業員など首都圏からの求人は堅調であるが、地元の個人消費が伸びていない。中央と地方の景気の格差があるのではないかと。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数が3か月連続で前年同月を下回っており、求人倍率も前月を下回っている。	
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・今年度はずっと前年比マイナスであった新規求職申込数が増加傾向となり、今月に入り初めてプラスに転じている。	

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
	悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・新規の派遣登録者の減少が続いている。そのため、注文に対する引当率も低迷しており、10月の売上実績は前年比13%のマイナスとなっている。

### 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  (北関東)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	スーパー（総務 担当）	販売量の動き	・11月の売上は前年比で100%に上がってきている。8～10月は前年を下回っていたので、やや上昇傾向である。
		コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・前年比で売上が103%、来客数が100%となっている。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・消費税増税の反動減からやや回復傾向が感じられる。
		観光型旅館（経 営者）	販売量の動き	・10月は御嶽山の噴火や台風の影響で売上が伸びなかったが、その分11月に動きが出たようである。
		通信会社（経営 者）	販売量の動き	・年末、年度末に向けて行政や団体からの見積依頼が増えてきている。
		テーマパーク （職員）	来客数の動き	・連休中も天候に恵まれたことから、来客数が伸びている。
		住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・今月は住宅地の引き合いがやや多くなってきて、価格の安い物件については成約に至っている。まだ安い物件しか売れないが、引き合いが増えてきたことで少しは景気が良くなってきたのかなと感じている。
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・長野県北部地震発生から客足が遠のいてきているように感じる。
		一般小売店〔精 肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は文化の日に関連していろいろなイベントが行われ、紅葉シーズンになり、人の動きが多くなっていくらか活気が出てくると感じていたが、後半になって選挙が行われることになり、皆が慎重になってしまった。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・9～10月と好調に推移してきた婦人、紳士衣料が失速している。防寒衣料の動きが鈍く、単価ダウンが目立っている。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・秋物衣料がここにきて不調に陥っている。特に、コートを中心とする高額衣料品が不振である。一方、食品の売上が堅調で、店トータルでは3か月前と変わらない状況である。
		スーパー（商品 部担当）	単価の動き	・前月同様、既存店における売上や来客数、客単価などに変化は見受けられず、前年並みの状況が続いている。青果物などは相場の低下もあり点数アップを図るが、伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・一言で言うと何か冷え込んでいる感じがする。いろいろ刺激のイベントも打っているが、あまり効果がない。
		コンビニ（店 長）	販売量の動き	・前月から近隣で小さな工事がいくつかあり、現場の作業員の来店があったため、通常であれば若干厳しいところだが、売上があまり減らなかったのが良かったと思っている。
		家電量販店（営 業担当）	お客様の様子	・消耗品などを勧めても無駄な買物はせず、なくなってから買うという客が増えている。
		自動車備品販売 店（経営者）	販売量の動き	・3か月前の8月は消費税増税後に少し持ち直してきたところであった。11月は下旬になってやや販売量が増えてきたものの、それまでは減少していたので、相殺すると8月と販売量は同じ程度である。
		住関連専門店 （店長）	単価の動き	・来客数がやや落ちている。特売商品はよく売れるが、通常売価の商品の売行きは落ちている。客が買物に慎重になっていると感じている。
		その他専門店 〔燃料〕（従業 員）	販売量の動き	・販売数量はほぼ横ばいで思ったほど増えていない。今後は需要期に入るので販売量が増えていく。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・10月が悪すぎた分、11月に入り売上、客の動き共に多少良かったが、全体的には前年同期並みで特に変化はない。

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	
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・宴会・パーティーに参加する客の人数が減少してきている。また、会話の内容も景気が良くなるというものが多い。景気の良い会社もあるが、多くは不景気で苦しんでいる様子である。	
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・たまたま今月は集客の機会が重なり、売上が多少良くなったが、景気自体は相変わらずである。	
		都市型ホテル(副支配人)	来客数の動き	・スポーツ団体、インバウンド予約が好調で、前年を上回る数値ではあるが、3か月前と比べるとやや頭打ち状態になってきている。	
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・月の前半は良く、後半動きが少し悪くなったが、前年同月比で4%の増収である。	
		タクシー(役員)	お客様の様子	・製造業は景気が良いが、中小企業はあまり変化がない。	
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・例年どおりの季節要因として年末の消費は高まると思うが、それ以上の期待はできない。また7~9月期のGDPのマイナス成長の影響から、無駄な出費は極力抑える傾向にある。	
		通信会社(局長)	お客様の様子	・購買意欲は変化していない。むしろ月次の出費を抑えたいと考える客が増えている。	
		ゴルフ場(支配人)	お客様の様子	・秋のコンペシーズンで来場者が増加している。コンペの話題の中心は12月の総選挙で、特に選挙区外の様子がうかがえる。	
		競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価共にそれほど変化がみられないからである。	
		その他サービス[イベント企画](職員)	お客様の様子	・地方では景気の高揚感は感じられず、人の動きも変わらない。	
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・仕事の依頼数が多く、対応が遅れている。	
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・消費税増税が先延ばしになったこともあって、建築希望の客も少し余裕をもって建てたいということで、ここ当分は上向きとはならないようである。ただし、建築を希望する客の情報は増えている。	
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・近隣の駅ビルに大型店が開店したが、買物する人は少なく、見て歩くだけの人が多い。財布のひもは固いようである。
			商店街(代表者)	お客様の様子	・行楽シーズンなのに来客数が前年比85%と大変悪い。客単価が思ったより良かったが、商店街には人影がまばらである。
商店街(代表者)	来客数の動き		・大型店が出店して1年半になる。最初は大したことないと思っていたが、1年半たった現在は来客数の減少をひしひしと感じる。		
一般小売店[家電](経営者)	お客様の様子		・商品の動きがとにかく悪い。年末売出しの案内を出しても反応は鈍く、売上に結び付くきっかけもない状況である。		
一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き		・核になる商品がなかなか見つからず、太陽光発電、リフォーム等も少し下降気味になってきている。		
一般小売店[青果](店長)	お客様の様子		・毎回同じことを言うようだが、やはり客は必要な物以外は買わない。買う時も本当に安い物なら買うが、良い物を買おうとかそういう客は少ない。		
百貨店(店長)	販売量の動き		・物価が先行して上がり、賃金や収入が追い付いていないという状態に加え、衆議院選挙なども控え、先行きの不透明感が大きくなっているため、人々の行動が消費に向かっていない。		
百貨店(店長)	お客様の様子		・気温は下がってきたが冬物衣料の動きが悪く、軒並み前年割れである。食料品は青果、鮮魚共に前年比80%台で苦戦し、比較的良かった総菜売上也落ちてきており、客数、客単価共に悪くなっている。		
スーパー(経営者)	来客数の動き		・消費者の財布のひもは固くなってきている。		
スーパー(店長)	来客数の動き		・近隣に競合店が出店して以来、来客数が不振である。この状況はもうしばらく続く。		
スーパー(統括)	販売量の動き		・食料品は、食肉が10~15%相場高が続いているものの、農産物は果菜類、葉菜類の相場が10%前後下がっているため、食料品の既存店売上高は前年同期比100.1%と、3か月前の105.5%までの活況はない。		
コンビニ(経営者)	来客数の動き		・店舗の前は一方通行になり、裏には競合店がオープンして苦戦している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニは夏に集客率が上がるので、3か月前と比べて来客数が落ちているのは気温や天候のせいだと考えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車共に販売量が低迷している。これはもはや消費税増税前の駆け込み需要が原因ではなく、現在の経済状況そのものだと感じている。車検や整備に関しても、いわゆる過当競争の様子がうかがえる。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・最近販売内容が変わってきており、新車効果のような積極的な購入ではなく、使用している車が使用に耐えられないとか事故による使用不能などで仕方なくの購入である。そのため、販売量も落ち込んできている。救いは車検など整備部門での売上で補てんされていることである。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・10月以降、11月に入ってから新車販売が極端に落ち込んでいる。中古車販売はさほどでもなく、会社全体でみれば車検整備や板金整備は逆に増えているが、いずれも単価が低いので、売上がかなり落ち込んでいる。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・消費税増税、円安の影響による輸入品の価格高騰で消費マインドが低下している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・販売単価は上昇傾向にあるものの販売点数の減少により、トータルの売上高は減少となっている。消費税増税により支出に対する警戒感が強くなっているようである。また、賞与等に対しても、地方では本当に上がるのかという不信感が強く、消費にブレーキをかけている感は否めない。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・もともと低調であった来客数が11月に入り一段と低調になっている。一番の要因は寒さの遅れによるものだが、解散総選挙決定以降、不安定要素が上乘せされ、客足に影響している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ディナーの客数が日に日に減少している。来客数が少なく、客単価も上がらないので非常に良くない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・10月ごろは良い感じになっていたが、ここにきてぐっと冷え込んであまり良くない。選挙はそれほど関係ないと思うが、選挙だから冷え込むというニュースはあまり良くない。長野県北部地震の影響は全くない。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・依然として訪日外国人の来訪に関しては順調に推移していると実感している。一方、日本人客については、ピークには集中するものの一点集中の感は否めず、全体には数字が落ちてきている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・円安に伴う単価上昇により購買欲が低下している。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・団体、個人共に受注が少なく、来客数も減少している。繁忙期であるが客足は重く、バス料金の本格的な値上げ等もあり、客の反応が鈍い。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前と比べ、販売量が減少している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・問い合わせなどはやや増えているが、加入にはなかなか至っていない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・紅葉シーズンが終了したこともあり、閑散としている。前年比、目標共に、夏以降未達成である。
		ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	・必要以上の物は買わないようになっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が非常に落ち込んでいる。やはり客は生活費を節約しているようで、来店周期が長くなっている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客が消費税について話をする事が多く、増税について関心の高さを感じる。会話の中で、増税したらいろいろなものを節約するつもりだとの発言もある。来店頻度や単価の低下を意味する言葉でもあり、戸惑っている。
		その他サービス [立体駐車場]（従業員）	販売量の動き	・各テナント共に来客数がやや少なくなっている。単価は横ばいのため、総体的にみると若干悪くなっている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月は来客数が激減し、最悪の状況である。3か月前より来客数の動きが鈍い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・御嶽山噴火、南木曾の土砂災害などによる長野県全体の観光イメージ低下の影響を受けている。

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
	悪くなっている	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・消費税増税が繰り延べになり、顧客の動きが一度落ち着いてしまった様子で、購買意欲が少し鈍くなっているようである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・前年実績と比べても、日々の売上を見ても数字が全く上がらない。イベントへの反応も鈍く、実施する側も氣勢が上がらない。人通りの少ないことは相変わらずだが、買換え需要も少ないとなると対応策にも苦慮する。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・やはり景気は良くないので困っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・消費税増税は先送りされたが、客の物を買う姿勢はますます悪くなっている。単価が下がるとともに品数も抑えられているため、売上が落ち込んでいるのが現状である。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・11月初旬は幾分客が出てくるようになったかという兆しがあったが、中旬以降に選挙の話が出てからまた以前の状況に戻り、客の動きが激減してしまった。また、身の回り品ではまだ消費税増税の影響で値上がりがあり、当店の扱っている婦人服までは動いてきていない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・前年同時期は消費税増税前の駆け込み消費が顕著に表れてきたところで、エアコンなどの住宅着工に関連した商品が良かったが、今年はエアコンが65%と振るわない。前年は景気が上向きであったため、前年比で金額を見ると85%と大きく下がっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が日に日に減っているような気がする。特に、夜の売上で人数の減少が目立つ。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・来客数の動き、客の様子、本当に良くない。そこへ選挙ムードになってしまったことかと思っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月の売上はとても厳しい。駅ではかなりの人が電車から降りてくるが、家族の送迎や近くの駐車場に車を止めており、タクシーを利用する人がいない。1日の営業回数は10回前後で、生活が大変である。
企業動向関連	良くなっている	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・本業の環境装置関連が引き続き堅調である。自社の太陽光発電工事では相変わらず電気工事を始めとしてパブル価格が続いている。円安でパネルの仕入価格が大幅に値上がりしている。
(北関東)	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	・ボジョレーヌーヴォーのシーズンに入り、甲州種を中心に中小各メーカーとも平年以上に順調に数量を伸ばしている。また、工場見学者も観光シーズンに入ってから増加傾向にある。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年同期比で多少売上増となっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先である国内自動車完成メーカーの輸出が増加傾向にある。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事が主体の建設業だが、公共工事はアベノミクス効果で発注額が前年比14%増となっている。特に、大きなウェイトを占める市町村関係は大幅増と、大変有難い状況で、当社も前年比2けた増の仕事を確保している。民間工事は消費税増税後ほとんどなくなってしまった。10年以上続いている不況の影響で、今でも賞与が支給できず、利益に関しては借入金利息等のため黒字化するのが難しい状況でもある。
	変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・末端の消耗品の動向が表れやすいガス充填量は、予想していたほどの数字にならず微減の状況である。ただし、その他の商品は横ばいのため、景気は変わっていないと考えている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年の季節商材受注があるものの、店頭販売受注の動向は厳しい状況である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この2～3か月は取引先、受注量共にやや良い状況のまま変わっていない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・円安に伴い輸出関連で業績が改善する企業がある一方、輸入価格の上昇による仕入コストの上昇が業績に悪影響を及ぼしている企業が増加している。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・取引先の動向に変化がないため、変わらない。
		金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・円安や原油関連の材料単価、電力料金が上がっていることである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売、飲食、サービス業などの消費関連業種は相変わらず業況が横ばいまたは停滞という状況で、景況感低下している。
		司法書士 社会保険労務士	受注量や販売量 取引先の様子	・一進一退という状態が続いている。 ・製品を海外に輸出している企業は調子が良いが、その下請企業は材料費などの値上がり分を製品に転嫁できていないので、仕事があっても利益が出ていない。
		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	・受注量、販売量共に特段の変化はみられない。ただし、受注単価が抑えられ、収益は悪化しつつある。
		やや悪くなっている		一般機械器具製造業（経営者）
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・全体に仕事量が減ったまま伸びない。新規のものはほとんど出て来ないので、小さな仕事をかき集めて維持している。
輸送業（経営者）	それ以外			・仕事があっても人材が不足しており、募集をしても集まらない。
輸送業（営業担当）	取引先の様子			・燃料コストも下がり始めているが、このところの急激な円安の影響により、取引先の大口荷主の輸入業などで利益が大きく落ち込んでいる。輸送コストの見直しや小口輸送からセンター輸送への切り替えをされたため、車両数が減少し、売上が2割落ち込んでいる。
不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・見積だけで受注に至らないことが多くなっている。
広告代理店（営業担当）	取引先の様子			・消費税増税の話題が、物販関係や飲食店に影響しており、お金を使わない方向に動いている。
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90.1%と大きく落ち込んでいる。極端に悪い業種はなく、全体的な落ち込みとなっている。量販店の店長は、今年は木曾の土石流、御嶽山の噴火、長野県北部地震というたび重なる災害で、心情的な購買意欲の減退も感じられると話している。
悪くなっている		食料品製造業（製造担当）	それ以外	・原料価格が下がらず、さらに円安に向かい、状況はますます悪くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・下期に入ったが、在庫調整のために取引先の生産量が急減しており、回復基調がみられない。
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・当社で長年受託していた取引先で、今月から清掃の定期作業が突然中止になった。円安や原材料費の急激な高騰により、とりあえず事業に影響のないものから経費削減を行っていくとのことでやむを得ないという話である。
雇用関連 (北関東)	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（経営者）	求職者数の動き	・今までは仕事がやや忙しかったが、このところ仕事量が減り、安定していない。これからどうなるかはちょっと分からない。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・求人数の変化は少ない。携帯電話の下取り検品業務は増加しているが、それ以外の携帯電話製造等は減少しており、プラスマイナスゼロである。
		人材派遣会社（支社長）	採用者数の動き	・派遣登録希望者が減ってきている。能力のある登録者が少なくなってきたり、よくよく見れば就職弱者が多いように見受けられる。
		求人情報誌制作会社（経営者）	求人数の動き	・例年、年末の求人募集は全般的に多くなるが、特に、飲食関連やサービス業が多く、その中でも短期間のパート、アルバイト募集が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が全体的に足踏み状態である。
職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年に比べ増加しているが、非正規雇用が多く、正社員求人はあまり増加していない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人をけん引する製造業において、求人数が微増の傾向にあるが、正社員求人についてはごく一部の大手企業以外は変化がない。また、採用に慎重なため、正社員求人の採用基準が高止まりして、求人が充足せずミスマッチが続き、結果として有効求人倍率に貢献するといった様子もみられる。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・求人数は例年に比べ良い状況である。特に、高校生の就職については、例年に比べて求人数が減っていくことも少なく、パート等の求人飛びつかないで済むような状況である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・機械製造等の製造業の求人は結構多く出ている。また、サービス業では相変わらず介護関連の介護士、看護関係の求人が目立っている。周辺では住宅の新築や増改築がぼつぼつと目立ってきているが、求人については依然としてやや厳しい内容である。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・賞与支給のない企業が多数ある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・食品製造業などは、人手不足を感じているものの原材料費や燃料価格高騰により人手を増やすことができないとのことである。派遣会社も人材不足というが、上半期に比べると下半期は売上が落ちている。
	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	良くなっている	観光名所（職員）	来客数の動き	・今月は1年の中でトップシーズンのため、3か月前に比べて良くなっている。例年、11月は一番良い成績を収めている。
（南関東）	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夏を過ぎて秋の11月になったが商店街などの祭り関係がよくあるため、人出が若干多くなっている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は前年比103%で9か月連続前年を達成した。この不景気の中、店の勢いがあり、こまめな仕入で毎週新作を仕入に行くため、客に飽きさせない営業が吉となっている。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年比で101.7%である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・売上高はほぼ前年並みである。ただし、日曜日、祝日の日数を考慮すると実質マイナスである。前年の売上高を達成できていないが、3か月前よりはまだ良い方である。前月から引き続き、映画、婦人服が不調である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・旅行の申込が早くなってきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・秋の行楽シーズンを迎えたため、団体旅行が好調である。数字的にも3か月前の倍以上の動きで、更に前年の数字も上回っている。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・顧客からの案件が増加している。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月で1年間のうち11か月が終わるが、前年に比べて来客数が10%増加している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・毎年11月は受注がかなり厳しいが、今年は若干良いようである。
		変わらない		商店街（代表者）
商店街（代表者）	それ以外			・当地域は良好な住宅街の顧客がメインターゲットのため、株価が良いと世間の景気動向と少し違った景況感を示す。クレジットカードが利用できる店はさほど悪くはないが、飲食店など単価が低いものは非常に苦戦している。
商店街（代表者）	販売量の動き			・株高やパート、アルバイトの賃金上昇が顕著となってきたものの、購買動向の基本的な構造変化により、既存商店街から大手スーパーやコンビニへと移った客足を再び戻すのは非常に困難である。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子			・要望に合ったもの、必要なものは購入している。ただし、全体的に購入意欲は薄い。先行きの不安などがあるようである。

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
		一般小売店〔文具〕（経営者）	販売量の動き	・事務用品関係の商売をしており、11月は年賀状印刷で1年で一番ウエイトがかかる時であるが、年賀状印刷がダウンして大変痛手である。しかし、文具類に関しては前年以上に伸びているため、やや悪いという状況になっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・毎年11月は良くない月だが、その月にしてはまあまあのお客様がある。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・株価の高値相場は感じるが、客とのコミュニケーションから購買意欲が今一つと感じる。もう少し購買力が上がるような社会に変わって欲しい。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・毎年実施する創業祭のセール企画に対する反応が良く、大きく売上を伸ばしているものの、来客数の伸びはそれほどない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・化粧品のクリスマスキット等はお買得感があり好調である。その反面、防寒コートやアクセサリなどは不調である。天気や気温にも左右されやすい状況が続いている。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・お歳暮の売上が前年と比較して悪い。客単価も下がっている。おせちやクリスマスケーキの予約も前年比マイナスである。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・特に客単価が上がっていない。安いものには反応が良い。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店との価格競争もあり、頻度品などの商品単価が平均的に下がっている。客の買上点数は前年を上回る状況だが、平均単価が下がっているため、1人当たりの買上額が前年に達せず、売上の前年割れが続いている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きは若干良くないものの、1点単価が上昇しているため、前年と同じぐらいの売上となっている。単価上昇に助けられている状況である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・点数、単価、来客数共に横ばいで推移しており、価格の打ち出しに対する反応は相変わらず良いが、通常時の価格に対してのシビアな見方も相変わらずである。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・売上、来客数共に前年より7～8%悪い状況が続いている。4月の消費税増税後、7月には回復すると見込まれていたが、落ち込んだままである。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・このところの円安、株高が景気を底支えているようである。また、更なる消費税増税の延期によっても景気が継続されているように感じる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候の影響もあるため、どちらとも言えない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上は前年比102%で推移しており、今のところ安定している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・昨年以上に販促を集中的に実施しているが、来客数の動きに戻りがみられない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客の買物動向はスーパーやインターネット通販等を使い分け、非常にシビアに行われている。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数向上のための販促施策を強化しているが来客数の増加がなく、減少が依然として続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月も客の反応が悪い。秋物商材は多くの在庫を抱えているので、冬物商材を仕入れる枠が苦しい。様々な訴求を試みているが反応が弱い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の先送りによる安心感と、商品価格を落としたことにより、来客数及び売上が若干増えている。近隣で行われた祭りも近年にないにぎわいを見せており、雰囲気的には良くなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税増税での買い控えなのか、特に、30～40代のファミリー層を中心に来客数の減少が見受けられる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。前年比で3割減となっている。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・消費税増税後、他のディーラーも新車販売にかなり苦戦しているようで、なかなか増税前の状態に戻ってきていない。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・軽自動車を中心とした販売が多く、高額車種が低迷している。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・何もしないと下がる一方である。仕掛けることにより何とか前年を維持している状況である。消費税増税の先送り発表後、販売点数が若干増えてきている。

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
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・消費マインドの低迷が継続している。
		その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・年末商戦を控え、各社から多くのタイトルが発売されるが、動きとしては非常に鈍い。海外もハードの動きは活発であるものの、ソフトは前年比で大きく落としている。
		高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・法人関連の宴会需要に関しては、前年と同様の状況である。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・今月は前年の売上とほぼ同じぐらいなので、景気が上向きか下向きかというのは判断できない。単価も横ばいか、若干下がっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・観光客を含めた客の回遊性は上がっているが、今一つ集客に結び付いていない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べると来客数は良くも悪くもなく、あまり変わらない。更なる消費税増税が延期されたことで、これから多少伸びてくる。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・消費税が増税した分、売上の的には絶対3%以上プラスにはなっているが、更に上乘せで伸びているかというところ、大して伸びている感じはなく、ここ半年間ぐらいは消費税込みで5%ぐらいの伸びになっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・宿泊予約は比較的好調に推移しているが、宴会、レストランについては消費税増税後の落ち込みが回復せず厳しい状況である。特に、宴会では中小企業、レストランでは個人消費が伸びておらず、相変わらずの状態が続いている。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・個人の旅行が増えたように思うが、国内が多く、海外の申込はかなり少ない。
		旅行代理店 (支店長)	お客様の様子	・法人の団体関係は比較的好調に入っているものの、個人は円安傾向のために海外旅行が伸び悩んでいる。国内では宿泊を伴う個人旅行も伸び悩んでおり、12月に総選挙がある関係で宴会関係のキャンセルが3件入っている。全体的にみると変わらない。
		通信会社 (経営者)	販売量の動き	・テレビ、インターネット、固定電話、携帯電話共に獲得は好調であるが、解約者数が修正予算を上回っており、純増を押し下げている。タブレット無料キャンペーンは好調である。
		通信会社 (経営者)	単価の動き	・高額サービスの販売数が12か月の間、あまり変わらない。
		通信会社 (社員)	お客様の様子	・この3か月は順調に予測どおりの加入推移となっている。大きな伸びはないが順当に毎月推移しているため、変化は感じない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・物価が上昇しているものの所得が増加しておらず、加入の決め手も他社から乗り換えると安くなるというケースが多い。
		通信会社 (営業担当)	単価の動き	・単価が安いサービスに需要が流れる傾向が続いており、特に、インターネットの固定回線の契約数は減少傾向にある。
		ゴルフ場 (従業員)	来客数の動き	・国の借金を増やして公共工事が発注されているが、借金を減らすことにつながるものなのか。給料、年金など増えるのだろうか。
		ゴルフ場 (支配人)	来客数の動き	・新規客の増加が少なく、依然として常連の高齢者主体でのプレーで、若者は増加していない。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・新規購入の客があまり増えず、定期的な客のみが購入しているため、販売量が伸びない。良し悪しにかかわらず、インターネット通販が販売市場で伸びていくと思う。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・参加したプロジェクトでは計画案を出したため、一段落した。今後も予定はあるようだが、今のところ具体的になっていない。
		設計事務所 (所長)	お客様の様子	・延期になっていた民間物件が、先行き不透明なため中止になった。
		設計事務所 (職員)	それ以外	・特に大きな変化は感じられない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注は相変わらず不調で前年比20%減、売上も受注残が減少しており、前年割れになっている。

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	
やや悪くなっている		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120%と良かったものの、先月の販売量が非常に悪かったため、今月へのずれ込みがあったと考えられる。今月だけでみると景気が良かったように感じられるが、3か月前と比べると良くなっているとは言えないため、変わらない。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・都内の新築売りアパートは、3か月前から好調のまま推移している。また、業者から聞く客の動きも活発である。東京と隣接する当地域のアパート、戸建事業はあまり良くない。	
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	お客様の様子	・客の受注に上昇傾向がみられず、横ばいの状況が続いている。	
			商店街（代表者）	単価の動き	・客は消費税増税に対して非常に敏感で、1円でも安い店へ行くようであり、商店街は非常に厳しい状況が続いている。また、土日に雨が多かったため、売上が減少している。
			一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・まとまった注文が入ったので、売上が少し良くなっているが、既存店の売上は来客数、客単価共にかなり下がっているため、消費が冷え込んでいるように感じる。
			一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・格差社会と言われるように、客の格差も広がっている。高くても良い物を買う客と、安いものしか買えない客に分かれてきている。商品を選ぶ時も新品でなくても良いと言う客も多くなっている。
			一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・商店街に流動的な客があまり見当たらない。駅から非常に遠く、点在型の商店街のため、客寄せに非常に苦戦している。
			一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・単価が下がっており、動きが鈍い。
			一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・今月は店頭で毎年恒例の売出しを行ったものの天候不順だったため、前年に比べて悪くなっている。3か月前と比べると販売量が圧倒的に少なくなり、あまり良くない。
			一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・今月は3連休が2回もあり、連休中に事業所を移転する客が多く、自動給茶器などの機器の移設が多くあった。都心から離れる企業も多く、安い土地での営業活動に変化してきている気がする。
			百貨店（総務担当）	単価の動き	・単価については2割ほど落ちているが、落ちた単価分まで販売量は伸びていない。消費に対する客の財布のひもは固く、売上が低迷している。
			百貨店（総務担当）	販売量の動き	・お歳暮の時期に入るとともに気温も下がり、売上高も増加していくものと見込んでいたが、思いの外、動きが鈍い。お歳暮については、ここ数年のトレンドである価格低下、進物先の絞り込みは引き続きみられる。回復を見込んでいた衣料品も競合先での増床等の影響もあり、前年割れが続いている。
			百貨店（広報担当）	お客様の様子	・初秋まではアベノミクス効果が客の心理に効いていてコート類の出足なども良く、消費税増税前の売上に戻るかにみえたが、GDPの年間見込みがマイナスと発表されたあたりから売上に精彩がなくなってきた。また、衆議院の解散総選挙が決定し、百貨店ではお歳暮などギフト需要にも影響が及び、しばらく売上の停滞が見込まれる。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・百貨店の婦人服において、不要不急な物は手に取らない状況がこのところ目立っている。財布のひもは婦人服には固い状況である。			
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人アパレル、食料品の売上高が伸び悩んでいる。この時期は本来、冬物衣料が動く時期であるが、まだ消費税増税前の駆け込み需要による反動減が出ている可能性がある。また、食料品については、相次ぐ商品の値上げに伴い、財布のひもがさらに固くなったようである。全体的に厳しい状況下で、ラグジュアリーブランド及び化粧品は良い。株価上昇の恩恵を受ける一部の富裕層及び免税品目拡大による外国からの観光客の購買意欲は相変わらず高まっているようである。消費構造としては、二極化傾向の強まりを感じる。			

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）	販売量の動き	・例年であれば気温低下と共に衣料品や寝具等の販売量が増加するが、今年は特に、婦人、紳士服洋品の動きが悪い。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・商況としては引き続き厳しい状況が続いている。一部シーズン商材等の動きが良いカテゴリーはあるものの、全体としては厳しい。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・特選ブランド、化粧品、婦人アクセサリ、ハンドバッグなどの身の回り品は好調だが、気温の高さが影響して衣料品が振るわず、食料品をはじめとするデイリー商材も勢いがいい。時計は相変わらず好調だが、宝飾品は前年大きく伸ばした反動が出始めている。総合すると苦戦している商品の方が上回り始めた印象である。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・買物に行く頻度が減り、安価な広告商品を求めて買い回りしているため、来客数が5%ほどマイナスとなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・コンビニカフェやプレミアム商品の売上は順調だが、それ以外はセール品を除き伸び悩んでおり、売上としては前年を大きく下回っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今までは給料日後は来客数も増え、販売量も順調に増えてきたが、ここからはそのような傾向は顕著にみられない。最近、給料日の後だからと我慢していた物、欲しかった物を買うというような意欲が客からあまり感じられない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・特別な原因があるとは思わないが、どうも客足が伸びていかない。やはり庶民の懐が暖かくなっていないようである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・本当に必要な物だけを1つ買うというような状況である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は暖かい日が続いたため、防寒物の動きが良くない。また、円安で韓国製品の価格が上がり、消費税8%への増税もあったため利益水準が上がっているが、販売量が落ちている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・消費税8%への増税に対して徐々に購買が下降気味となってきた。来客数の動きをみても景気が上がってきているとは思えない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・東北復興ということで、ダンプカーの需要が相当出てきて今までは順調に推移してきた。しかし、ここに来てダンプカーの運転手の確保や実際の受注契約ができないということで、発注したダンプカーのキャンセルが出てきている。大手のレンタカー会社がメーカーに対して200~300台もキャンセルしたという情報も入っているため、全体的に景気は悪くなってきている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数が伸び悩んでいる状況であり、それに伴って販売実績、販売額も減少している。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	それ以外	・円安の影響で商品単価が高くなっている上に、人材確保がままならなくなって非常に困っている。
		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1~27日までの売上は104.1%、来客数102.6%であった。今月は、1~25日までの売上が101.2%、来客数98.5%という結果である。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・客は来店しているが単価が低く、売上が上がらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月初めから1日を通して利用が悪く、深夜は依然として非常に悪い。ここに来て衆議院の解散総選挙で不安要素が重なり、厳しい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客から景況感の良さが感じられなくなってきている。政権交代時にはこれから良くなるという意見が多かったが、大したことはないという意見が増えている。
		タクシー（経営者）	来客数の動き	・消費税増税以降、良い時はあまりない。以前は天候が悪くなると売上が伸びたが、少しの天候の悪化では変化がない。また、夜になると人が少なく、飲食店にも人が入っていないようである。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・契約先、一般顧客共に利用状況は悪化している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・毎月の支出を抑えるために、契約内容の見直しによる料金減を希望する客が増えてきている。

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
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・解約数が前年実績に比べて増加している。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・通常、第2四半期より第3四半期の方が販売量は上昇傾向になるはずだが、この第3四半期は下降気味となっている。
		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、円安等により上昇しているものが見られ、家計が圧迫されてきていると考えられるため、やや悪くなっている。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・ライバル店も含めて朝は以前とさほど変わらないものの、夕方6～7時ぐらいのサラリーマンが来店するピーク時間帯の客数が減っている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・買い回りが異常に少なくなり、各商店街の売上がかなり下がっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画等の変更が多く、入金が遅れがあり、また、新規物件の話がほとんどない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・消費税増税後、客の設備投資意欲が非常に萎えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・土地の有効活用提案に関する部門の受注量が目に見えて落ちてきている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近、朝から昼の時間帯にかけて本当に客が少なく、夕方になってから何人か来るような状況で、来客数はかなり減っている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	単価の動き	・今年は動き出すのが遅く、消費を控えている様子が感じ取れる。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数も前年を下回っているが、客単価、一品単価は更に下回っている。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・高齢の客が多いため、消費税関連の話題には敏感に反応するようである。4月の増税が生活にダイレクトに影響する上、更なる増税が先延ばしになるとはいつても話題に上ることで消費マインドの冷え込みにつながっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は売れる日に降雨で客が少なく、売上が落ちた日が結構あった。本来ならば降雨の翌日に晴れると、1.5倍ぐらいの売上で戻すことができるが、そういう現象がなくなってきて来客数の戻りが悪いので、非常に厳しい。
		スーパー（総務担当）	競争相手の様子	・ここ1週間で競合店がオープンし、来客数が激減している。今後、少なくとも年明けまでは大きく影響を受けると見込んでいる。悪ければ3か月以上は影響が続く可能性がある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・11月は天候にも恵まれず、来客数が1割減、単価も5%減と非常に厳しい状況である。たばこの売上がマイナス15%、本がマイナス10%となっており、どうしても売上の前年比100%が難しい。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・4～5月の消費税増税直後よりも今になって物価高と増税を実感する人が増え、買い控えや価格の安い物を買う客が多くなり、売上が低迷している。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・来客数の前年割れが止まらない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・個人消費がかなり下がっているように感じる。客も先行きが不安で今必要でない買物はしない傾向にある。
		乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	・自動車販売は、消費税増税から景気の回復傾向がまだみられない。4月以降、客の買い控えが継続し、大変厳しい状況が続いている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・景気は低迷する一方である。なかなか上向かないため客の出足も鈍っており、販売量はがた落ちである。
		タクシー運転手	それ以外	・改正タクシー業務適正化特別措置法が施行されて1年近くなるが、まだ進展がない。相変わらず空車が過剰な状態で都心の繁華街は身動きが取れない。深夜の高速道路もタクシー実車車両はまばらであり、各ターミナル駅は深夜バスが満席で大盛況のようである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・深夜帯は人の動きがなくなってしまう。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・天候が不安定なせいか、来店サイクルがいまだに鈍っている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・当事務所は行政の指名入札で建築設計を行っているが、経済の動きや社会の変動、総選挙等で先行きが見えない。新しい案件の様子がみえてこない。

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
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・当社は住宅を主に扱う不動産ディベロッパー業と総合建設業だが、住宅事業においては消費税増税後は客が全く来店せず、広告をいくら出しても反響が全くない。ここ2～30年の間で来客数がこれほど激減したことはなかった。総合建設業は、建設費の高騰で採算が取りづらくなっており、公共工事はたくさんあるが赤字になっている。
企業 動向 関連 (南関東)	良く なっている やや良く 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	・今月は毎年11月に作る季節商材があったのでやや良い。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・更なる消費税増税が一時延期になったので、建設業界では契約見直しムードが漂っている。リニューアル物件は予定どおり進捗している。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・10月以降、荷動きが活発になっている。
		通信業(広報担 当)	受注量や販売量 の動き	・先月から持ち直しつつある。
		不動産業(総務 担当)	取引先の様子	・オフィスの空室率改善傾向が続いている。賃貸条件の改善もみられ、売れ残っていたマンションも想定内の値引きで売れるようになり、完売まであとひと息のところまできている。
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・同業者の廃業が増えて、その仕事が回ってきているが、売上は前年を達成するのがやっとである。
		食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量 の動き	・新たなポイントカードの導入で販促をかけたものの、通常との変化がほとんどみられない。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	取引先の様子	・11月から12月にかけては年末のチラシや年賀状等の印刷物が多くなる時期だが、例年より減少している。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・現在が年間でピークの期間で、残る期間は忍耐を強いられるのが例年の状況である。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷などの仕事をしている。通常、新会社の設立印鑑が月5～6本のところ、11月は1本しかない。一方で、車のご当地ナンバーの導入があり、寺院で安全祈願のゴム印の特需があったため、総じて変わらない。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・基本的に良くはなっておらず、大きな変化はない。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・今月は化粧品容器の発注が多く、住宅関連部品の受注の回復が遅れている分をカバーしてくれたため、売上は落ちていない。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・先月止まった毎月の流れの仕事が出てきたので、今月は何とか仕事が確保されている。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注が増えている物もあれば、減っている物もあるので変わらない。
		その他製造業 〔靴〕(経営 者)	取引先の様子	・仕事内容はいつも同じようだが、相変わらず順調である。得意先、仕入先などにおいてはあまり仕事の話がないようなので、順調に進んで有難い状況である。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・前年に比べると物件の大小はあるものの受注は好調である。現在の見積物件も受注できると人手が足りないぐらいである。
		建設業(営業担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・資材の高騰や人件費の高騰は落ち着いたが、施主への見積は2～3年前と比べると2割ほど上がっている。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・消費税増税後、非常に落ち込みが大きかったが、段々と回復基調にあり、今月は若干戻りつつある。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・燃料価格が下がったが、売上の減少を補うだけの効果はなく、大変厳しい状況に大きな変化はない。
		輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・燃料価格が下がり始めてきたが、まだ高値である。荷主の出荷は依然として低調である。
		輸送業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・業務の内容に変化はあるものの、量的にはほぼ同じで、売上を大きく伸ばすものがない状況である。
		金融業(統括)	取引先の様子	・設備投資等の新たな資金ニーズがなく、特に変わらない。
		金融業(支店 長)	取引先の様子	・円安が進行し、株価も堅調ではあるが投資家も衆議院議員総選挙の行方を見極めたいと消極的な姿勢である。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（営業担当）	それ以外	・取引先の様子だが、製造業は材料費が上がっている一方で、販売価格の引き下げ等があつて利幅が減っている。小売業は消費税増税で仕入価格の値上げがあつてやはり厳しい状況である。運送業では燃料費がまだ高騰し続けて経費が膨らんで利幅も少ない。2～3か月前と比べるとそれほど変わっていない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・3月完成の駅から徒歩4分、大手メーカー施工の1LDKの9戸は10月末にやっと満室になった。また、7月完成の駅から徒歩4分、1Kは29戸の内18戸がまだ残っている。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・企業の協賛を募つてのイベント等の事業が増えてきているが、協賛企業が集まりにくい。
		税理士	それ以外	・夜、最寄駅まで商店街を通る際に飲食店の客入りを見ている。商店街の一番良い場所にも、客がまばらにしか入っていない。大企業はもうかっているのだろうか、中小企業まではまだ来ていない。
		税理士	取引先の様子	・消費税増税が先送りされた理由が景気の動向なので実際は良くなっていないのかとの疑問が沸いている。様子を見てしまう。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・数店舗の家具店を営んでいる社長は、「このところ業績が振るわない。高額品だからということではない。新築住宅の伸び悩みもあるが、比較的順調に推移してきた県内のマンションの販売戸数が、ここへきて減少していることと関係があるのではないか。」と話している。良くはなっていないのではないか。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業では、相変わらず大変厳しい環境下にあり、冬季の賞与も支給できないほどのところがある。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量の低迷に加え、円安の影響で原材料費、燃料費、外注費などの値上がり響いており、厳しい状況が続いている。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・仕事の需要はあるが警備員を募集しても応募がなく、需要にこたえられないため、売上増に結び付かない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・人件費や募集にかかる経費は上がっているものの、契約価格については上がることはなく、現状維持の金額になっている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・マンションの高速インターネットの環境整備に関して、競合他社の進出が強くなってきていることが取引先の様子からみて取れる。これまでも厳しい競争状況が継続していたが、今月になって更に厳しくなってきた。
	やや悪くなっている	繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少してきており、百貨店と取引のある組合員も受注量が全く増えていない。消費者の購買意欲もカシミアを例にとると肌触りよりも価格帯重視で、5万円より1万円弱の商品を求めている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今後の見通しから今以上の受注数が予想できない。ただし、衆議院解散となり総選挙で少し動きが出てきている。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年末繁忙期に向けての受注量が前年を大きく下回り、非常に厳しい。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車排出ガス規制の特需が一段落して受注量は落ち着き始めている。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・できれば受注したくない採算の合わない工事を得意先の場合は受注しているが、この地域では競争物件などは採算が取れない上、工事案件も減少してきている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・日銀の追加金融緩和による円安の影響を心配する声が多い。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・直近でも1年を通してみても悪い傾向がずっと続いている。取引先の成績が落ちるところまで落ちた状態が継続しているため安定はしてるが、低いレベルでの安定なので光明がない。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・取引先の商業施設やブランドから商品がなかなか動かないため、販促施策の提案を以前よりも求められることが多くなった。しかし、予算もかなり低めのことが多い。

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
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・普段行く飲食店に人がいない。
	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	・非常に引き合いが落ち込んでおり、今後の見通しが全くつかず、厳しい環境にある。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・大手各社がこのところ支払変更または取引先の絞込などといった支払遅延にもつながることを急加速している。成長分野といわれている医療機業界で大手3社の動きが同時期に加速しているのは偶然だろうか。自動車業界の大手企業の取引条件が当社よりも悪いなど、大手も資金繰りが悪化しているのだろうか。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税後の戻りが遅い。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・我々のような零細企業、特に、運送業は燃料の高騰や車両の値上がり等で本当に苦しいばかりである。また、取引先で話を聞いても仕事が続いて出てこないということで、いつになったら目の目を見るのか。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の需要が全くない状態である。
雇用関連 (南関東)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・総選挙特需や年末商戦で短期的な仕事が増えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用においては次年度、企業の採用広報スタートが3月からとなったため、この冬のインターンシップ募集を実施する企業が増加しており、PRが活発である。応募のためのエントリーシートは本番モードの内容が多く、3月まで待てない企業が予算をかけている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の新規求人数が9か月ぶりに1万件台になり、前年同月比で3か月ぶりに2けた増となった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・各種景気調査で弱含み、陰りなど下方修正報道があるが、当所では相変わらず求人募集が前年比30%増以上となっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自動車産業の関連企業、部品メーカー等で期間工ではあるが若干求人が増えているものの、それ以外はほとんど増えていない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・人材の依頼数は堅調だが、厳選採用は変わらないため、成約数は横ばいかやや上回る程度で推移している。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数、求職者数共に3か月前と比べてほぼ同じである。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・1年前から求人募集も多く、人の動きが流動的になったと感じている。一方、直近3か月の募集はほぼ前年並みで一服感がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人件数は前年同月と比較すると稼働日が2日少ない中で9.3%増加しており、事業主の採用意欲は引き続き高いが介護関係が多く、求職者の希望職種とのミスマッチが続いている。新規求職者は前年同月と比較すると17.0%の減少である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年に比べ増加しているものの、伸び率は鈍化しており、横ばいになってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年度と比較すると増加傾向であり、求人倍率も微増であるが、一部の企業に偏っており、通年で募集をしている企業が多いため、新規の企業の求人はあまり多くない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月に比べて増加傾向で推移しているものの、慢性的な人手不足にある医療福祉関連等の求人数増加によるものであり、他の産業では目立った変化がみられない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・当社は製造会社のクライアントを多く持っているが、定期採用者は安定的だが、市場の伸びを実感できず、中途採用もかなり厳選し、なかなか採用決定まで至らないケースがある。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建築不動産系企業のコスト削減が採用コストに及んできており、利益創出のための採用メディア費用を抑える動きが一部で始まっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は依然として高止まりしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数は前年同月比で微増であり、大きな変化はみられない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・事務系の求人数が減少してきている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・採用数が落ちている。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・今月に入り、派遣需要が大幅に減少しているように感じられる。企業からの求人依頼数、求職者の新規登録数共に前月より減少しており、案件の難易度が高くなったこともあり、今月の採用数は減少している。また、他の人材派遣会社の募集媒体数も減少している。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・大手企業は景気が良いが、同業他社を含め中小企業は賞与の減少等で景気の悪いところが多いように感じられる。
	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	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・出張等の宿泊需要は大幅に増えている。客単価もここに来てやっと上昇する様子を見せている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・景気は落ち着いており大きな動きはないが、消費者の表情が明るい。
	やや良くなっている	百貨店（経理担当）	来客数の動き	・夏場は天候不順による出控えが影響したが、当月は、天候に恵まれたことや連休の日並びが良いことが消費を刺激している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客1人当たり単価は、4月以降引き続き前年同期を上回っている。取引業者の話では、同業他社においても最近は同様の傾向とのことである。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・地域の特産品である柿が店頭に並び、贈答用に買い求める客等で秋口に比べて売上は伸びている。みかんやりんご等の果実も手頃な価格帯で推移しているので、客にはあまり購入点数を抑えている様子は見受けられない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前年よりもボジョレーヌーヴォーの販売量が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は回復していないが、客単価が上がったことと、弁当やおにぎり等の主力商品の販売数が回復してきているので、売上高は少し良くなっている。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	単価の動き	・夏物セール期間中の3か月前は、厳しい売上であったが、現在は、冬物の買換え時期に入っており客単価が上がっている。また、最近の様子では、高くても良い物が売れている傾向にある。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	単価の動き	・来客数はあまり変わらないが、販売単価が徐々に上がってきている。価格より製品の品質を重視する客が多いため、購入決定価格も上がっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・Wi-Fiの普及等インターネットの利用拡大に伴って、設備投資が増加し、製品需要も増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税の再増税が延期となったが、不透明な状況の時に上がると見込んで動いていた客があった分、契約数が伸びている。
		変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き
	商店街（代表者）		販売量の動き	・客は相変わらず必要な物以外買わない状態が続いているので、販売量、売上高の増加につながらない。
	一般小売店〔書店〕（経営者）		来客数の動き	・地方部に住む人も、買物には都市部の便利な店へと足を運ぶので、地方の書店としては、世間では景気が少しづつ上向いていると実感する機会は全くない。
一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子		・前年10月から7か月ほどは運宮行事の恩恵を受けて大勢の人出が続いていた。前年同期ほどのにぎわいはないが、現在もまだ余波は残っている。	
一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き		・平日の来客数がやや減っている。消費税増税の影響がまだあるようで、一部の人を除いて高額商品は買い控える傾向が続いている。	

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
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・購買意欲がおう盛となるセールでも、保存の利く商品を吟味した上で購入する客が多い。相変わらず消費は抑えられており、当面は様子見という姿勢がうかがえる。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて変化はないが、足が遠のく客と新規の客が入替わり、客の中身は変わってきている。店としては一生懸命努力して、何とか入替わりのバランスが取れている状況である。客は二極化しており、一生懸命努力している店に客は集まっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・衆議院選挙が控えているためか、客足の伸びが例年より遅い。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・時計や貴金属等の高額商品は好調に推移している。しかし、気温が若干平年より高いためかコート等の防寒衣料品の動きが悪い。お歳暮商戦も苦戦している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・若い女性向け衣料は振るわないが、その他の商品は、前年同期よりは若干落ちるがまずまずの数字である。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・消費税増税後は、来客数の動きが増税前の水準に戻らないまま推移している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費は伸び悩んでおり、大きなスーパーの果物売場等でも、単価が高くても良い商品であれば以前は売れていたが、今はあまり売れず、早めに値下げして販売している商品が多い。スーパー店頭の催事場売場でも、今までは定期的に催しがあったが、スーパー全体の来客数が減少して催事を行っても催事業者の利益が確保できないためか、催事コーナーが使われる頻度が大幅に減少している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・食品の購入に関しては、価格だけではなく品質も大きく関係している。ただし、必要な物以外に関しては慎重である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は、前年同期の98%前後と芳しくない。競合店の出店やチラシでの価格競争の激化等による影響が大きい。
		スーパー（店長）	単価の動き	・購入点数が依然として前年同期を下回る状況が続いている。商品価格は上昇しており、客単価は前年を上回っている状況なので、売上は前年並みである。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・販売量は、店合計では前年の90%で相変わらず前年同期の水準をクリアできない。食品部門は93%と平均を若干上回るが、前年並みを達成できていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は少しずつ増加傾向にあるが、客単価が3か月前と比較して減少しているため売上高はあまり変わっていない。特に昼食時間帯の来客数が減っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・1日当たり来客数が前年実績を40人ほど下回っており、相変わらず低調である。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・今までと同様に購買意欲は低く、必要品以外は購入しない傾向が続いている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・繁華街では平日の人出が少なく週末には多少はにぎわう程度である。ビジネス街の人出はあまり変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車種が投入されたが売行きはあまり芳しくない。来客数も伸びておらず、盛り上がりには欠けている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・定期点検等を受ける客が少なくなっていたが、スタッドレスタイヤ等、必要な物に関しては少し良い商品を購入する客も増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量からは、良くはなっていないように見えないが、極端に悪くもなっていない。良くも悪くもない状態が、変わらず続いている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・全体的に悪くはないが、販売量も良くはなく足踏み状態である。客からの問い合わせにも勢いが無い。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・御嶽山の噴火や地震等、気分が暗く良くない話題が多いため客と話していてもムードが暗くなる。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・新築住宅の着工件数が増加していない。新築マンションについても動きに陰りが見え始めている。反面、公共工事については物件数は多いものの、資材高騰や職人不足の影響分が発注価格に十分に転嫁されていない。

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
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	販売量の動き	・販売量は前年並みである。
		その他専門店 〔書籍〕(店員)	来客数の動き	・人気アニメ番組や映画の関連グッズのおかげで、売上は前年より増加している。中旬以降はクリスマス関連商品も少しずつ売れ始めていて、高齢者から孫への絵本やおもちゃ関係等の売上が増加している。高齢者の方が全体に比べて財布のひもは緩い。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕(経理担当)	販売量の動き	・売上高は、前年比で2.3%のマイナスで、一方、来客数は前年より6.6%増加している。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・個人宿泊者数と食堂利用者数の足踏みないし減少傾向が著しく、全社の動向に影響している。販売量を確保しようとするれば単価が落ちる。全体から見れば構成割合は小さいものの、個人の積み重ねの重さを感じている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・年末年始は大型連休であるにもかかわらず、予約状況が前月からあまり変わらない、依然として、直前になっての国内旅行の駆け込み需要があるくらいである。ただし、混雑しているところは満室状況である。日本発着便のクルーズツアーが大変好評であるが、年明けの予定が未定で2～3月分の予約客の取り込みは、年内には期待できない様子である。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・円安で海外旅行が敬遠されるだけでなく、高齢化によって経済的に余裕のある層が海外へ行きづらくなっている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・例年であれば10～11月は年末年始の予約で売上が増加するのだが、今年は増加していない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月中旬あたりから金曜日の夜等の客はやや増加しているが、全体的には1日の営業乗車回数が前年よりも減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街は人出も少なく、売上も増加しない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーを使わない生活に慣れてしまい、人々の中では定着している。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・電話の移転等の申込は多いが、新規申込は減少している。転居の際にテレビ映像受信をアンテナから光回線利用に乘換える需要は増えている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・来客数は低調に推移しており、あまり変化は見られない状況である。
		観光名所(案内係)	単価の動き	・地域を訪れる観光客が減少している。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・今月の入場者数はほぼ予算どおりである。今の時期は、よほど天候が悪くならない限り入場者数が安定している。
		美容室(経営者)	それ以外	・年金受給額が少なくなると客足が遠のく。
		美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・キャンペーンの始まる8月には、ホームケアセットの購入者も増加するが、キャンペーンが終了する11月は、いつものことであるが売上が減少する。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・11月はイベントが少ないため来客数が減少している。来月にはイベントが多くなるので、様子を見ている客が多い。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・消費税の再増税が延期になって、駆け込み需要も期待できず販売量も変わらない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕(経営者)	それ以外	・売却物件にも購入物件にも客の積極性は乏しい。消費税の再増税が見送りととなり、少しでも回復することを期待するばかりである。
	やや悪くなっている	一般小売店〔高級精肉〕(企画担当)	販売量の動き	・調子が良いのは株価のみで、他の面から見る景況感悪い。
		一般小売店〔薬局〕(経営者)	来客数の動き	・今月は天候の変動が大きく、更に連休が重なって客足が非常に悪い。この3か月、小売業界は天候と連休の影響を強く受けている。景気が良くないためか、売上の悪い日が月中に2、3日あると、ばん回ができない。
		一般小売店〔酒類〕(経営者)	来客数の動き	・飲食店への客の流れは、ますます悪くなっている。平日は客がほとんどゼロの店やゼロの日が増えている店が、多くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・同業他社の商品値上げに比べ値上げ幅を抑えたので、販売量の増加にはつながっているが、景気そのものは悪い状況が続いており決して良くない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客の年齢層が上がっている。駅に近い立地なので、以前は出張途中の買物客が多く平日でも来客数があったが、今は定年退職後の60～70代の客が増加し、年配向け商品は順調だが、ビジネスシューズの売行きが悪い。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・売上は気温や天候で大きく変動し、特に雨天の客足が厳しく衣料品や食料品への影響が顕著に出ている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・例年この時期はボーナス需要が見込めるが、今月はほとんど動きを感じられず下見客も非常に少ない。実際ボーナスが出てみないと使えるかどうかわからないという声も聞かれ、消費者にはかなり慎重な姿勢が見られる。夏のボーナス時期よりもその傾向が更に強まっている。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・前月に台風の影響で下落した来客数が回復せず、購入率も上がらない状況が続いている。宝飾品や時計等の高額商材について、夏のボーナス時と比べても来客数が前年同期から大きく落ち込んでいる。また、ギフト商品も年々低下する客単価に歯止めがかからない。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・気温が低下しても防寒に関する商品の動きが活発にならない。単価の低い商品ほど動きが鈍く、特に実用品を買い求める、価格に敏感な客層の反応が厳しい。この傾向は4月の消費税増税後から顕著となり、月を追うごとにその傾向が強くなっている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・来客数が減少し、販売量が減少している。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・平均客単価が落ちており、大衆向け商品での節約志向がより顕著となってきている。その一方で、品質の高い商品を取扱う店舗は好調であり、全体としては節約型消費の比重が高まりつつ二極化が進んでいる。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・グループ内での販売量の動向は総合スーパーで特に悪い。低価格なプライベートブランドが不調で、高価格帯の商品も売れない。プライベートブランドを持たない他社スーパーが好調のようで、ナショナルブランドへの回帰も感じられる。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・規制緩和が進まない中、円安に伴うデメリットが目立つようになり、閉塞感が先行している。景気は回復への足踏みから後退へと悪化している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ポジョレーヌーヴォーが解禁となったが、やや高価な商品のため客は手控えしており、前年と比べると売上は減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・馴染み客が主なため数は少ないものの、一見客には値段が高いと口にする人がいて、消費者の中には慎重さが増している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量は前年に比べて1～2割減っている。商品企画自体も減っている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・単価の高い商品が以前よりは売れる傾向にあるが、販売件数の減少が大きすぎる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・客は金を使わず、物を買わないという状況であり、販売量が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数が減り商談件数も減っている。特に女性客は物価が上がっているという感覚が強く車に対する出費には抵抗感を示し、商談でも核心にはなかなか入れない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数の落ち込みが激しく前年同期の70%前後で推移し、厳しいの一言では済まない状態である。新型車投入やモデルチェンジの効果もあまりなく販売量の増加が見込める要素が全くない。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・新車の販売台数は前年の9割程度で良い状況とは言えないが、想定内ではある。しかし、サービス工場入庫の1台当たりの単価が下がっており、車の維持費を減らそうという傾向が顕著となってきている。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・新規の客が少ない。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・前年同期と比較して、忘年会の予約件数が若干少ない。宴会需要の減少には、衆議院選挙の影響もあるように思われる。

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
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客足が伸びない。状況は年々悪くなっている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の延期は良いが、年末近くに選挙が行われると、心理的には買い控え感が強まる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・昼・夕食部門の動きが悪く、前年比75%～85%止まりである。県外からの宿泊客は横ばいであるが、地元の外食需要が停滞している。3か月前の8月に比べると数字が更に悪化している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊予約数が減少している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・消費税の再増税は延期されたが、8%への消費税率引上げが社会へボディーブローのように影響しており、消費低迷が続いている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・今月は地元で市議会議員選挙があったので、人々の動きが選挙の方へ流れ、来客数が少なかった。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・円安傾向が更に強まっており、海外旅行を控える人が増加している。消費税増税に見合うほどの給与の増加もなく、生活費が圧迫されており、経済的にも精神的にも余暇に充てる余裕がなくなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数の低迷が依然として続いているほか、既存契約者の低料金メニューへの変更やオプションサービスの解約も目立ってきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規受注は横ばいであるが、既存の解約数が増加している。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・御嶽山の噴火や地震など風評被害等が、近隣の施設には出ている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動向や単価の動きがやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・だんだん寒くなっているので来客数は減少する時期ではあるが、その点を差し引いても客が来ない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・4月の消費税増税の影響とこれから先にまた消費税率が上がるという不安感が響いている。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	お客様の様子	・介護施設の利用者では、高齢化に伴い持病が悪化して病院に入る月数が増加している。入院時には介護収入が途切れるため、経営状態の悪化につながる。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	それ以外	・介護福祉用具には海外生産品が多いため、円安の影響で資材等の仕入原価が上昇傾向にある。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・打合せの席等でいろいろな人と話すのが、景気が良くなっているという話を聞かない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・ハウスメーカーの工事監督の仕事が減り、ホームセンターで時間を潰しているという話を耳にする。一方で、比較的誠意を持って地元密着で工事を行ってきた業者では、仕事量が減っていないと聞いている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税率の再引上げが延期となったが、依然として消費者の節約意識は強い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今月に入って客単価・購入件数ともに落ち込んでいる。特に千円以上の商品の落ち込みが激しく、特に組合会合等の大口注文で、低価格化が進んでいる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年になってから今月が一番悪い。消費者の財布のひもは固い。低価格帯の商品も全く売れなくなっている。特価品の広告を出しても反応がほとんどなく、非常に厳しい状況である。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	販売量の動き	・セールを行ったが、今までならば客は景品をもらうだけでは悪いということで何か買っていたが、今回は買う気が全くない。ローンを組みたくない客が多いため、現金での取引が多くクレジットの売上比率が減少している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・年末へ向けての活気は感じられず、商品を見ても購入には至らない客が多くなってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・街中には人出が少ない。平日に飲みに来る客はほとんどいない。
		理美容室（経営者）	お客様の様子	・客からは景気の良い話が聞かれず、相変わらず余分な金は使わない様子がうかがえる。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・広告を出しても来客数が少ない。また、来店はしても所得が少ないため購入できない客が多く、結果的に売行きが悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・状況はなかなか安定せず、3か月前に比べると利益率が低下しており、受注件数の確保にも苦戦している。	
企業 動向 関連  (東海)	良く なっている	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・決算情報を見ると、同業他社では連続黒字で好転しているようである。	
		やや良く 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	・欧米ユーザーの設備投資が活発であり、前年同月に比べて2倍近い受注がある。
			電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・年末に向けて、業務用チェアの販売と取引先での設備投資が多くなっており、売上は増加している。
			電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・商品ごとに浮き沈みはあるものの、全体の売上は目標を達成しており景気の後退感はない。特に、円安のおかげで円建ての売上高は悪くない。
			金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業では大きな動きは感じられず、生産量は若干ではあるが増加傾向である。部署によって状況は異なるため、全体が良くなっているとは一概には言えないが、一部では良い方向へと動いている。
			行政書士	受注量や販売量の動き	・受注件数がやや多い。
	変わらない	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・景気回復の遅れから、市中では期待外れという思いが充満している。飲食店や小売店では、来客数、客単価とも減少あるいは低下しているように見受けられる。	
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・年末に向けてアベノミクスが焦点とされる衆議院選挙が実施され、世間の関心は選挙一色に染まっている。スケールの大きな経済政策であるため、本来は結果の見極めを急ぐべきではないが、円安や中小企業向け賃金の停滞等の影響を受けている層からの現状に対する批判が高まっており、景気回復に水を差し停滞気味となっている。	
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・夏頃までは、消費税増税や円安の影響もあり、スーパー等での販売価格は、以前と比べ全ての商品で上昇している印象であったが、最近では以前の販売価格水準に戻る商品が見られる。価格の上昇に伴って販売量が減ったため、対策が講じられているようである。	
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・今のところ当社の売上は減っていないが、同業他社では受注量低迷に悩む声を多く聞くようになってきている。金型の製作を依頼している業者でも、受注量減少に悩んでいる。	
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも前月並みかやや下回っている。通常であれば売上が増加するはずの季節であるが、今年は逆の動きとなっている。	
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注状況は比較的順調であるが、生産能力が追いついていないため、売上があっても外注等の増加で、そのまま利益にはつながらない。	
		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	・4月の消費税増税後は、同じ傾向が続いている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・為替相場の影響が大きいですが、過去にない生産量である。	
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・状況は上向きでも下向きでもなく、予定どおり工事等が進んでおり関連部品等の購入や支払も、滞りなく行われている。	
		輸送業（経営者）	それ以外	・土地柄のため製造業での人材募集が多く、人手の確保ができない。景気は悪くないと言われているが、荷量の変化はない。むしろ円安で雑貨系の輸入品が減少している。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・輸送物量は前年同期を約3.0%下回っており、まだまだ消費税増税前の物量までには回復しておらず、回復の兆しも見えない状況である。季節商材の売行きは天候によって大きく左右され、暖冬の場合には、季節商材の荷動きが低調となる。今月の天候は、一時的に冬型になって寒い時があったが、その後は比較的安定している。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物量の動きには、特に大きな変化はない。	
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の自動車部品メーカーの稼働状況を見ると、前月からさほど変化は見られない。	



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	
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価高や円安等により、資産を持っている人は資産効果により消費も活発であるが、そうではない人には景気回復の実感はなく、単に物価が上がっているだけという認識である。	
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・取引時の決済価格がやや下降気味であるが、物件の動きはあまり変わらない。	
		不動産業（用地仕入）	競争相手の様子	・競合先企業との会話等からも、景気動向の変化がうかがえない。	
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・相変わらず娯楽系のチラシやテレビCM等では案件が活発に動いているが、そのために他の媒体がほとんど目立たず、動きがないように見える。	
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・一部で売上が落ち込んだままの顧問先もあるが、大半の顧問先は、売上、利益ともに上向いてきている。この傾向は春ごろから続いている。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・引き続き多忙で全体的にはまずまずの状態である。ガソリン価格の低下も、世の中の的には良い影響を及ぼす。	
	やや悪くなっている		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	・例年であれば受注量、販売量が最も多く増加する時期であるにもかかわらず、今月は減少している。
			出版・印刷・同関連産業（営業本部長）	取引先の様子	・高い物ほど動きがない。消費税再増税が延期となったものの、衆議院選挙の影響で動きが止まっている。
			金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少しており、販売価格も低下している。
			輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・ボーナスシーズンであるが、同業他社はどこでも、ボーナス支給の結果があまり良くない。
建設業（経営者）			受注価格や販売価格の動き	・地価・建築費が急騰しており、特に建築費では2～3割程度の上昇となっている。結果的に消費者の予算との乖離が大きくなり、事業計画そのものを見直さざるを得ないような状況も生じている。	
輸送業（エリア担当）			受注量や販売量の動き	・荷物の動きが、月の中盤頃から少なくなってきた。	
輸送業（エリア担当）			取引先の様子	・軽油の売行きが良くない。特に製造業者で使われる軽油が売れない状況である。	
輸送業（エリア担当）			受注量や販売量の動き	・荷主の荷動きが前月より4.0%程下がり、荷動きが緩慢になっている。	
公認会計士			それ以外	・円安による原材料価格の高騰や電力料金の改定は、中小企業の業績に大きな影響を与えている。大企業では好業績とのことであるが、下請先から大企業への販売価格は、コスト増加にもかかわらず引上げられてはいない。	
会計事務所（職員）			取引先の様子	・現在の中小企業の財務内容は、販売額が消費税増税前と変わらない中で消費税増税と人件費アップにより利益が減少している。また、預かり消費税が経費等の支払にいったん回っているので、消費税納税が苦しくなる。	
悪くなっている		電気機械器具製造業（総務担当）	それ以外	・電気通信機器を海外で製造あるいは輸入し、ケーブルテレビ、通信関連企業等に販売をしているが、昨今の急激な円安により原材料等の価格がアップする一方で、価格転嫁が進まないため利益確保が難しい。	
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・ピークであった9月から見ると、月間の売上高は2割ほど低下している。完成車メーカーが部品の在庫調整を行っている。	
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（社員）	求人数の動き	・3か月前に比べれば法人関係の利用が増えているが、例年並みの水準である。	
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	求職者数の動き	・派遣スタッフの契約件数等には、特に大きな変化はない。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・有能な求職者には内定がすぐに出る状況であり、求人企業は有能な人材であれば積極的に中途採用を行っている。	
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・技術者派遣事業において、スタッフの稼働率は高止まりの状態が続いており、人材不足が恒常的に続いている。	
人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人件数は3か月前と比べて同程度の水準となっている。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている	やや悪くなっている	アウトソーシング企業（エリア担当）	雇用形態の様子	・国内での新車販売台数の伸び悩みに伴い、生産台数が調整中である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・引き続き新規求人数は、高い水準が続いている。特に医療・福祉関係や建設関係の求人が一段と多くなっており、人手不足が深刻になっている。製造業でも仕事が多く忙しい状況ではあるが、収益が上がらないので良くなったとは感じていないとの話である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人窓口で感じる企業の求人意欲は横ばいという印象である。10月の新規求人数、有効求人数は、前年同月のマイナス7.8%並びにマイナス3.0%で、ともに下回っている。一方、前月比でみた有効求人数は、1.6%の増加となっている。また、紹介先の事業所では大口注文の受注があるなど、今までにない動きも見られる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は3か月連続の増加であるが、その反面、求職者数も2か月連続の増加となっており横ばい状態である。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・企業の採用選考スピードが上がっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・8月以降、求人数の増加は踊り場を迎え引き合い案件数自体は引き続き多い状況であるが、決定案件数に関してはそれほど増えていないため、決まらない案件は保留となる傾向にある。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・衆議院選挙を前にした先行きの不透明感からか、様子見企業が増加していると感じられる。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・派遣法改正案が廃案となり、法改正の見込みが2015年10月1日となった影響がある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・輸出産業の代表企業である自動車メーカーでは、期間工募集を今月で終了している。また、10月以降は医療従事者の求人数も急激に減少している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・衆議院選挙を控え世間も選挙モードに入り、正社員の求人活動は控え気味になっている。
		職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・製造業では、今後の受注に対して現状維持との見方をしているところが多く、数十人規模の人材派遣業では新たな人材派遣先がない等、派遣先の仕事が減ってきている。例外として、航空機部品製造業では、再来年度からの本格生産を控え学卒の採用枠を増加させている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療・介護分野及び建設関連や小売業関係では相変わらず、人手不足の状況である。また、求人募集を通じての採用意欲も引き続き全産業において見られるが、地域の基幹産業となる自動車等の製造業に関しては、忙しいところと仕事の少ないところに二極化している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は3か月前から横ばい状況で推移しているが、製造業では、円安による部材調達コストの上昇が収益に影響を及ぼしており、人件費抑制のために採用意欲が低下している。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	周辺企業の様子	・前年と比較すると年末年始の求人広告やそれ以外の広告出稿が減っており、今のところ増える見通しもない。
悪くなっている	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	—	—	—
家計動向関連（北陸）	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	単価の動き	・今の時期は、お歳暮関連が消費のひとつのキーワードになり、件数は前年を下回っているものの、今年の傾向として単価が上昇してきている。贈り先を絞っても良い物を贈りたいという消費行動が見受けられ、全体的には件数が減少した分単価が上昇し、グロスでは前年をやや上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・11月の販売量は前年同月比86%である。8月の販売量は前年同月比73%であったので、3か月前と比較して上向きである。消費税増税の先送りがほぼ確実になり、下旬にかけて買い控え心理が薄らいできたものと考えられる。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・和食部門が大幅なリニューアルを行い、メニュー最低価格を1000円上げたが、新聞やテレビニュースで取り上げられたこともあり、来客数も微増して、例年の売上に対して115%と好調な出足となっている。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・今年の紅葉は色が良く、週末の天気も比較的良かったので、観光客が例年より多かった気がする。旅館業者からも久しぶりに前年比プラスだという声も聞いた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・週末の観光地がにぎわっており、県外からの営業の客も多く入り込んでいる。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・例年に比べて来客数は伸びているが、検討段階の客が多く、ボーナス時期を待っての購入を検討している方が増えているように思える。
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・購買の様子はあまり変化がない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・一気に寒くなってきたが、冬物の動きが悪い。街中を歩いている客も増えたという実感はなく、いように解釈すれば年明けのバーゲン待ちといった雰囲気だ。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・最近の当商店街の状況は、売上面ではやや悪い状況で推移しているが、11月になり急に寒くなったため、一部衣料品販売部門などで冬物が売れているところがある。一部に売上増加しているところがあるが、全体的にはほぼ横ばい状態といえると思う。
		一般小売店〔精肉〕(店長)	単価の動き	・来客数は増加しているが、単価は低下しているように思う。今までよりも安い物が売れるような傾向がある。
		一般小売店〔鮮魚〕(従業員)	販売量の動き	・今の時期の販売の主力はなんと言っても「カニ」と「ブリ」である。昨今の時期は海がずっとシケていて散々だったが、今年は天候に恵まれ豊漁が続いている。おかげで販売も好調である。ただ、いきなり衆議院総選挙となったため、宴会などのキャンセルが開始、少しながらこの好調さに水を差している。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・来店客の様子をみても、特に買物の仕方などは変わらない。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・食品の売上は前年と同水準を維持しているが、ホームセンターや衣料品の売上は11月になっても前年割れの状態が続いている。客の節約志向はまだ続いていると思われる。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・一部商品の値上がりや消費税増税の影響は薄まってきているものの、販売点数の落ち込みが止まらない状況で、消費はやや悪い状況で横ばいとなっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・3か月前に近隣に同業の競合店が出店し、3大チェーンがそろい踏みして以来、来客数は1日約60~70人減のまま、今日まで続いている。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・当店舗だけのことを言うと、11月は良かった。その原因は、例年と比べて寒くなるのが早かったためだと思われ、自然現象のおかげというところである。景気についてはいろいろな人の意見を聞いているが、変わらないというのが大多数である。
		衣料品専門店(総括)	お客様の様子	・原価の高騰で、例年よりもわずかに商品単価を上げた結果、客の反応が非常に悪くなった。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新車の販売台数が大変少なく、前年同月比で70%の受注状況である。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新車販売、中古車販売ともに当初の計画を大きく下回っている。来客数も伸び悩んでいる。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・小型車中心のディーラーでは回復傾向が見受けられるが、当社では消費税増税後の落ち込み以降、まだ回復基調にはなっていない。経済指標はともかく、昇給や賞与の増額などは実際あったことなのに、最近のメディアの論評がネガティブ過ぎるようだ。
		自動車備品販売店(従業員)	販売量の動き	・集客面では依然として前年を下回っている。更にメンテナンス関連の落ち込みもあり、消費を抑える傾向を感じる。冬用のタイヤについても明らかに動きが遅く、買い控えもしくは低価格の商品に集中している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 〔ショッピング センター〕（統 括）	販売量の動き	・衣料を中心に、靴やカバンなどの服飾品も含め季節 関連商品の動きが悪かった。
		観光型旅館（経 営者）	販売量の動き	・9月以降、売上高が3か月連続で前年比増加してい る。
		観光型旅館（ス タッフ）	来客数の動き	・前年比総売上97%、宿泊人員93%、宿泊単価105% となっている。団体客が減少し、前年比90%となっ ていることが影響している。個人客（1～14名）は前年 比99%で、個人客の宿泊単価はバブル崩壊以降では最 高となっているが、1室当たりの利用客数が0.15人減 少したのが原因で微減となっている。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・レストラン部門は昼のビジネスマンの来客数も単価 も下がっている。一方、宿泊部門は日本人客が減少し ているが、外国人宿泊客が引き続き増えており、総じ て前年並みである。宴会は、来年の北陸新幹線開通を 控え、当年は前年より売上が悪い。
		通信会社（店舗 統括）	お客様の様子	・価格が安いからというだけでは購入意欲は上がらな いが、価値を見いだすことができた商品にはお金を支 払う。ランニングコストに関してはよりシビアになっ てきた感じがする。
		通信会社（役 員）	販売量の動き	・3か月前から継続して契約数が好調を維持してい る。また、解約者数も大幅に減少し、それを維持して いる。
		その他レジャー 施設（職員）	お客様の様子	・新規会員の獲得が思うように進まない。無料体験に は動員できるが、有料体験になると動員が少なくな る。
		美容室（経営 者）	来客数の動き	・ここ3か月連続して来客数が前年割れをしている。 今月も苦戦している。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・契約件数、契約額ともに増える感じがなく、停滞し たままである。消費税の増税延期もあり、客の検討期 間が増えたようだ。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・少しずつだが土地や建物の問い合わせが増えては いるが、景気が良くなるとまでは感じられない。
	やや悪く なっている	一般小売店〔事 務用品〕（店 員）	お客様の様子	・客の業種によりばらつきがあり、購買力のある客は まだ少ない。
		一般小売店〔書 籍〕（従業員）	販売量の動き	・客が価格の安い店を選び、一般の店としては厳しい 状況である。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・円安による影響が一般消費者に大きく出てきてい る。まだ積極的な買い控えにはつながっていないが、 買物に対して消極的になっている。
		百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・今年の秋は寒くなるのが早かったことから、コート などの衣料品の動きが早まった。しかし先月同様、北 陸新幹線開通に向けて改装している店舗が多く、客の 心理的にも、来客数に影響が出ており、商材が売れな い傾向にある。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・この時期としては天候が非常に不順なことによるも のか、安定した売行きとは言えない状況が続いてい る。野菜の相場安の影響もあり、客単価が上昇しない 状況がまだ当分続くと思われる。
		スーパー（統 括）	販売量の動き	・3か月前からみると、いろいろな物の値上げという ことで1品単価は上昇しているが、客1人あたりの取 引点数はだんだん減少してきている。11月初から減 少気味の傾向がみえてきて、今も減少している現状で ある。現状は1品単価が上昇し客単価はキープしてい るが、今後は低下してくると思う。
		コンビニ（店舗 管理）	それ以外	・エネルギー費の値上がり、またその影響からくる輸 入食材の値上がりで利益が圧迫されている。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・地方の中小零細企業は、本当に先行きが見えず、ま た客の財布のひもも大変固い。アベノミクス効果が出 る前に、とうたされてしまうのではないかと心配して いる。
		家電量販店（店 長）	販売量の動き	・気温が下がらず、暖房商品の売行きが悪い。
		その他小売 〔ショッピング センター〕	来客数の動き	・特売価格やポイント付与などに関心が高く、節約志 向がまだまだ強いままである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		一般レストラン(統括)	競争相手の様子	・外食に携わる労働人口不足により、営業時間の短縮が売上高に影響している状況である。各社とも、円安による原料高、畜肉原料の供給量不足による価格高騰等の内部要因を売価に反映するタイミングをうかがっている状況である。	
		都市型ホテル(役員)	販売量の動き	・レストラン売上は前年と同じであるが、大会やコンベンションの減少により、宿泊及び宴会部門において微減となっている。	
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・個人客の動きが止まってしまっている。団体、個人トータルでは増収であるが、仕入れコストの増加などにより減益である。改善の兆し、きっかけがみえない。	
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・年末の選挙など忘年会自粛、歳暮需要の減少が懸念される。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・11月は年末を前にして、消費に対して特に節約傾向が強くなっている。夜の街は人出が少ない。	
		通信会社(職員)	お客様の様子	・滞納件数など若干増加傾向にある。	
		通信会社(役員)	販売量の動き	・光回線によるテレビ、インターネットサービスを開始し、順次提供エリアを拡大しているものの、消費税アップ後の住宅新築数の落ち込み等により、契約数は横ばい状態となっている。	
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・展示場の来場者数は通常月の7割程度であり、仕掛けをしても1割増えるかどうかである。来客数は費用をかけて誘導を図っているが、思い通りの増加につながらない。消費税増税が不透明な中であって、一過性のものなのか商談にも結びつかなかった。	
		悪く なっている	コンビニ(店長)	来客数の動き	・前年比、売上客数ともに減少しており、先月と比較しても5%程度減少している。下げ止まっていたと思っていたら下げ止まっておらず、少し焦っている。外的要因は変化がなく、客の顔ぶれも変化がないように感じており、客単価の減少と1日に何度も来店する客の来店頻度が減ったことが主な要因ではないかと感じている。
			その他専門店[酒](経営者)	販売量の動き	・原因は分からないが、10月に入ってから悪い日がずっと続いている。客の財布のひもが固く、とにかく売上が増加せず、不良在庫が増加する。悪循環が続いているという感じである。
スナック(経営者)	来客数の動き		・創業以来初めてであるが、開店休業の状態が何日もあり、いかに赤字を少なくと祈るだけであった。繁華街も人通りが少なく、老舗の経営者も春から悪くなっているとのことである。職業やフロー所得の有無で、はっきり二極化が表れている実感がある。		
テーマパーク(職員)	来客数の動き		・客の動向をみると、円安効果もあり海外からのインバンド客は順調に伸びてはいるものの、国内客の動きが全体として鈍い状況である。国内の団体客はバスの交通料金の値上がりによって動きが鈍くなる傾向にあり、また個人客はガソリンなどの値上げもあり、全体的に前年比2割程度の減少である。施設内での買物やいろいろな消費も財布のひもが固く、鈍っている状況である。		
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き		・消費税増税の延期により、早期住宅建築を後押しする要因がなくなり、契約が先送りされることが予想される。		
企業 動向 関連 (北陸)	良く なっている	—	—	—	
	やや良く なっている	一般機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・北米、欧州、日本市場とも前月と同等数の受注が獲得できている。	
		輸送業(配車担当)	受注価格や販売価格の動き	・若干であるが運賃の値上げもできて、売上は増えてきている。軽油についても下がり気味で運送業者にとっては良い傾向である。	
	変わらない	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・輸出関連は多少動きがあるものの、内需関係の受注については力強さに欠ける。	
		繊維工業(経営者)	取引先の様子	・年内までの受注状況は、一応安定している。来春の動きについては、新商品に期待をしている。	
化学工業(総務担当)		受注量や販売量の動き	・受注状況が横ばいで推移している。		

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	
		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	・消費税率引上げの影響で、6月までは好調であったが7月以降は売上が落ち込んでおり、今も変わらない状態が続いている。	
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・秋以降、商品販売量が回復に向かうかと期待をしていたが、百貨店等の一部の小売店頭ではやや量が伸びており総量としては微増しているものの、計画レベルまではまだまだ達していない。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末を控え、例年以上に技術者のやりくりの苦労し、休みなしの現場もあるほど多忙感がある。しかしそれが請負の宿命であり、また一過性のものでもあるので、これで景気が上向いていると判断することはできない。	
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格競争は緩和傾向にあったが、地域によっては厳しい価格競争が起き始めている。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・販売が伸び悩む中、仕入価格や運送コストなどが上昇しつつあるが、それを価格転嫁できる情勢にはなっていない。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・資金需要は悪くない。一方で人件費などコストアップ要因も見られる。強弱双方の要因が感じられる。	
	やや悪くなっている		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・高付加価値の商材が伸びず、かといって低価格商材は前年同月水準と、全体的に受注量が伸び悩む状況である。
			輸送業（配車担当）	取引先の様子	・年末の選挙の影響で一般貨物の動きが悪くなると思われる。
			司法書士	取引先の様子	・事業用資金の融資に加えて、住宅ローンの案件もほとんどない状況である。
			税理士（所長）	取引先の様子	・客の様子をみていると、9～10月に予定されていた仕事が来年にまわるなど、特に受注関係の仕事をやっているような気配がある。大手が長期計画の見直しをしているのではないかと思う。いろいろな計画が先送りになっているのと、大手は生産設備について日本国内の投資ではなく、海外の投資をしているという感じがあることから、今のところ国内での生産量や雇用の増加について、付加価値の高いところは、なかなか実現していない状況ではないかと思う。
悪くなっている		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に聞くと、現在は情報も物件の動きも止まってきたという声が多く聞かれる。	
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〕（役員）	求人数の動き	・11月の求人広告売上は前年同月の8割だが、3か月前から比べれば少し前年比率が良くなった。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今月も新規求人が増加している。北陸新幹線の開業への期待感からかサービス業を中心として、小売業などで求人数が増加している。	
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・年末要員の需要はやや発生しているが、専門職や即戦力に手配できる人材は少ない。	
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・人材不足なのに派遣先の時給単価が横ばいなので、マッチングが厳しい状況が続いている。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数の増減があまりない。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数、求人広告の売上は3か月前とほぼ同水準である。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・最近では求人数の変動があまりない状況であることから、大きな変動はないと思われる。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数はパート求人増に支えられ、求人全体では微減から横ばいで推移している。	
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介、派遣とも目に見えての増加がない。登録者の数にも変化がなく低調である。	
	やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・特に変化がない。	
		—	—	—	

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
	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	都市型ホテル (総務担当)	単価の動き	・客室稼働率は、ほぼ100%に近い。海外からの旅行者客が大幅に増えたほか、観光客の増加が販売単価を押し上げている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・年末商材の売行きが好調である。衆議院選挙後も上向きのまま推移してほしい。
	やや良く なっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・10月に食料品売場以外のリニューアルを行ったほか、50周年でもあり、当初は好調に推移していたが、11月後半には集客圏内に大型商業施設ができ、厳しい状況となっている。11月は売上が前年比でマイナス7%となっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・円安が続き、外国人向けの売上が前月以上に増加している。免税売上は一般商品だけでも前年の3倍となっており、消費税増税後はマイナス基調が続いている既存客売上の落ち込みをカバーし、今月も増収の見通しである。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・都心型店舗は前月に続き好調に推移している。気温の低下とともに防寒商材が動き出し、高額商材も順調に動いている。また、準都心型店舗も比較的好調を維持している。化粧品の販売が前年を上回っているなど、基礎的な商材は消費税増税前の水準に完全に戻ってきた。一方、郊外店舗は回復がやや遅いものの、化粧品は順調に推移している。
		百貨店（商品担当）	単価の動き	・インバウンド客の増加もあり、百貨店の売上はどの商品も前年に比べて増えている。
		百貨店（営業企画）	来客数の動き	・9、10月と前年比で5%減であった入店客数が、今月はほぼ前年並みに回復している。それに連動して食品の売上も回復している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数が増えている上に、単価も下がっていない。安売り商品に偏ることなく、価値に見合った価格の商品が安定的に売れている。消費税増税の影響は短期間で落ち着いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・プレミアム系商品の売行きが相変わらず好調なほか、おでんや肉まんなどの季節商品の売上も伸びている。また、コーヒーの売上も順調に伸びている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・次の消費税増税が懸念されていたため、その前に乗換えを検討していた客が多い。
		住関連専門店（店員）	お客様の様子	・冬物商材は、気温が下がりきらなければ購入されない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・2～3か月前に比べて、結婚式や忘年会での利用が5～10%増えている。特に、大手企業の利用者が多く、会社からの援助があるようで、高単価での利用が多い。中小企業への景気回復の波及にはもう少し時間がかかりそうだが、週末の飲食店利用者の増加をみると、決して景気は後退しておらず、少しずつ回復しているという実感がわく。
		一般レストラン（企画）	単価の動き	・来客数はほぼ横ばいとなっているが、曜日や時間帯を問わず客単価がアップしているため、前年の売上を上回ってきている。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・法人関連の宴席の利用状況は、前年とほぼ同じ水準である。一方、円安の影響で外国人客による利用が好調である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・10～11月は行楽シーズンであるが、昨年に続いて今年も来客数が多い。当地区の競争相手も来客数が多いと聞いており、温泉街は非常ににぎわっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・忘年会の予約は好調であったが、衆議院が解散となり、突然の選挙モードで宴会のキャンセルも出た。一方、正月の予約は昨年よりも好調である。
観光型旅館（団体役員）	お客様の様子	・台風で宿泊客は減少したが、売上や宿泊単価は前年を上回っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊の好調が売上全体を押し上げている。今月は紅葉シーズンでもあり、例年高い稼働率となるが、今年にはエリア全体が好調で、週末や連休を中心に定価販売も可能な状況である。特に、政策的に取り組んでいる韓国からの宿泊客が大幅に増えている。一方、宴会部門は周年行事の祝賀会などの特殊要因で前年を上回っているが、力強さはない。食堂も、宿泊に伴う朝食利用の増加で売上は増えているが、昼食や夕食は厳しい状況である。
		都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・今年に入っても、稼働率がまだ上昇傾向にあり、宿泊単価も上がっている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・アベノミクス効果で、少し経済が好転しているように感じる。職人関係の求人倍率が上がり、人手が足りない。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	それ以外	・日曜日に梅田に出かけたが大変な人出であった。まだボーナスは出ていないが、各店舗は人であふれ、飲食店も入店待ちで人が並んでいた。家電量販店も、中国人や韓国人を中心に人であふれていた。12月に入ってボーナス支給が始まれば、更ににぎわいが増すと予想される。
	変わらない	商店街 (代表者)	お客様の様子	・免税売上が急増しているが、通常の売上は依然として悪い。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・商店街の流動客が減少し、売上を増やすことが厳しくなってきた。客の節約意識が強まって、目的買いが増えており、主婦のほとんどがメモを持って買物をしている。衝動買いもしないようになり、周辺のスーパーでは、売上確保のために消費税増税前以上の値引きをしている。安く売っても多く買うわけではないため、売上が減少している。
		一般小売店 [鮮魚] (営業担当)	それ以外	・売上はほぼ横ばいとなっている。国内受注は低調であり、外国受注の好調で差し引きゼロという状況である。
		一般小売店 [精肉] (管理担当)	販売量の動き	・景気の動きに関しては格差が感じられる。グレードの高い商品の注文が多い気もするが、実際に動いているのは単価が低い商品である。トータルでみると、販売数量は前年を下回っている。消費税増税分を含む単価上昇の影響もあり、売上から実際の動きが判断しにくくなっている。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	販売量の動き	・年末を目前に、消費者がセールを待っている状態である。衣料品のシーズンに入ったが、冬物衣料の売行きは昨年と比べてやや悪化気味である。数か月前の夏場に比べると動きはあるが、ほとんど季節的なものであり、消費者の様子や販売量をみても、衣料品の消費に積極的になっているとは思えない。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	お客様の様子	・気温は下がり始めたが、売上が伸びず、景気は低調である。
		一般小売店 [花] (店長)	来客数の動き	・来客数が減少しているが、寒くなった影響なのか、理由がよく分からない。
		百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・9月以降は前年の実績を上回っており、消費税増税の影響は既に消滅したと考えられる。さらに、10月からは外国人観光客向けの免税対象商品が増えたことで、売上の増加も顕著である。
		百貨店 (売場主任)	来客数の動き	・まだまだ景気が悪く、低価格商品や食品に人気が集まっている一方、高額品やぜいたく品は不調である、政治の不安定さもあり、東日本大震災の復興も含めた、国内需要を安定させる抜本的な政策が必要である。
		百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・今月は集客増と冬物商品の売上増により、売上目標は達成予定である。ただし、全商品とも好調とは言い難く、前倒しで商品が動いている可能性がある。また、高額品の動きは悪くないが、バーゲンなどの低価格商品の動きも好調である。価格を気にしない客は一部にみられるが、大半の客は価格を意識しており、まとめ買いなどの目立った動きはみられない。
		百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・今月は前年よりも休日が1日多かったものの、売上は前年と同水準で、来客数はマイナス1%程度となっている。前年は全体の1%強であった外国人売上が、今年は3%弱にまで増えており、それを除くと売上はマイナス傾向となる。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・外国人観光客向けの免税対象商品が拡大となったため、売上は増えているものの、高額品の購入は外国人のみで、国内客の客単価がなかなか上がらない。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月の来客数は前年比で約2割増と、先月までと変化はないが、売上は前年並みで推移しており、買い控えの動きが続いている。また、新たな物産催事を行ったが、当初の計画を下回る結果となり、売上増加のけん引役にはなっていない。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・季節ごとの衣料品の買換えや結婚式、成人式用の着物など、必要な物の購入にはお金をかけるが、普段使いの宝石やバッグなど、今すぐには買わなくてもよい物は、なかなか購入の決定に至らない。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・時計や高級ブランド品など、富裕層に支えられた商品は好調であるが、リビング関連や寝具、タオルなど、ボリューム層のファッション関連が低迷している。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・今月の始めに近隣施設の創業祭が始まり、異常な価格への値下げが断行されている。それに合わせて、こちらも価格を下げているが、この状態がいつまで続くのか不安である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・野菜の相場が反転したため、野菜を中心に売上は減少傾向にあるが、全体の地合いは変わっていない。良い物が売れる反面、低価格商品への志向も強まってきている。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・消費マインドの冷え込みに加え、季節商材の動きが極端に悪い。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・し好品の需要の増加が全くみられず、バターなどの品薄情報まで流れている。購買量は一向に伸びる気配がない。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・競合店が増えるなか、来客数を増やすのはなかなか難しい状況であるが、最近数店舗で新たに健康や味を追求した商品を導入したところ、客の関心が高く、売行きも好調である。消費者の良い物に対する購買意欲はまだまだ高いことを感じている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ数か月は、来客数、販売量共にほぼ横ばい状態である。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・唐揚げなどのファストフードの売上はやや伸びているものの、全体的には3か月前と比べて大きな変化はない。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・3か月前に比べて悪い状態が続いている。消費者の買い控えや、天候の悪さによる影響が出ている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客の雰囲気からすると、買い控えが進んでいる。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもは依然として固く、故障しない限りは家電品を購入しない人が多い。先行きの生活への不安を感じている人が多いように感じる。
		家電量販店（企画担当）	お客様の様子	・今冬の賞与に関する報道が影響しているのか、下見客が増えてきている。消費税増税の延期もあり、今冬に買換えや買い増しを行う動きがみられる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・修理などのサービスは売上目標に近いが、新車の販売が伸びていない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・今月に発売された新型車は好調であるものの、既存車種の販売がやや減っている。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・来客数は減少しているが、客単価の上昇で現状が維持できている。年末の動きにも期待はできない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・気温の寒暖差があり、風邪薬やドリンク類などの売上が若干増えたほか、寒い日も多かったため、カイロや保温用靴下、保湿用の雑貨などの動きが良い。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・歳暮シーズンに入り、今のところ注文数は昨年と大きな差はないが、衆議院選挙などの影響で、最終的には昨年よりも減るのではないかと予測している。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・購買意欲のある消費者が少ない。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・特に明るい材料はないが、先月よりも来客数は増えている。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・消費税増税以降、来客数が減少したまま回復せず、半年が経過した。また、増税直後は単価の上昇による売上増はあったものの、来客数が徐々に減少している。

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
		都市型ホテル (管理担当)	販売量の動き	・客室部門は円安の影響もあり、中国や台湾からの宿泊客が増加し、高稼働が続いている。一方、一般宴会や結婚式、レストランについては、相変わらず低調に推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前月と同様に、客の乗り控えはあまり目立たず、順調に推移している。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・飲食店などの売上が伸び悩んでいる。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・例年の年末と比較して販売量が伸びてこない。通信大手による光回線の卸売販売といった、新しいスキームが発表されたことが影響している。
		美容室(店長)	販売量の動き	・財布のひもが固く、客の動きが鈍くなっている。予約制で営業しているため、予約のない時間帯は営業せずに経費を抑えている。
		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	・珍しく、レンタルや書籍などの全商品が前年並みに動いている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・中小零細企業の景気は下降気味であるが、大手流通各社は業績を伸ばしている。顧客、情報の大手への偏りが顕著になっている。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・顧客数、成約率共に大きな変化はみられない。
		住宅販売会社 (総務担当)	来客数の動き	・現場案内会などのイベントを実施し、集客は前年並みとなっているが、すぐには契約に至らず、時間がかかっている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者[不動産仲介](経営者)	お客様の様子	・物件の成約件数や、金融機関の融資姿勢に変化がみられない。
やや悪くなっている		一般小売店[衣服](経営者)	お客様の様子	・7月以降、高額衣料品は鈍い動きが続いている。今月も前年比で98%と、先月と同じ傾向となっている。
		一般小売店[珈琲](経営者)	競争相手の様子	・新たに参入してきたコンビニのカウンターコーヒーの販売量が増えており、競争相手となっている。
		一般小売店[野菜](店長)	お客様の様子	・まだまだ飲食関係の動きが悪い。
		一般小売店[酒](社員)	販売量の動き	・売上前年比の減少度合いが大きくなっている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・円安傾向で海外の高級ブランド品の値上げを予想した客が輸入宝飾品を購入する動きもあるが、全体的には店頭の来客数や買上額が減少してきている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・気候の影響もあるが、ファッション関連の動きが悪い。特に婦人服が不振である。
		百貨店(商品担当)	販売量の動き	・GDP成長率の報道で、改めて賃金が上がらないなか、消費税増税によって消費者心理が冷え込んでいることが明らかとなった。当面は冬のボーナス頼みの消費であったが、衆議院選挙がまた消費に水を差す形になりそうで、厳しい状況を脱することができない。
		百貨店(売場マネージャー)	販売量の動き	・婦人服の売上前年比は、8月の0.7%減から11月は6.5%減と悪化している。コート類は15%ほど増えるなど好調であるが、秋冬の主力商材であるセーターなどのニット類が20%減と苦戦しており、特にフリー客が少なく、販売量の大幅ダウンとなっている。紳士服、子ども服についても同様の状況で、近隣に大型ショッピングセンターがオープンした影響も要因の一つであると感じている。その影響を受けにくい特選ブランドや化粧品については2.2%増と好調に推移しているなど、全体的には高額品が好調で、低額品の販売量が減少する傾向となっている。
		百貨店(売場マネージャー)	来客数の動き	・今月に入り、入店客数や販売数量、単価のすべてが鈍化傾向となっている。特に、中間層の入店や購買に厳しさが感じられる。ファッション関連でも気温が低下せず、冬物衣料が実需期であるにもかかわらず動いていない。衆議院選挙が決まったころから、少し厳しさが増している。消費者が価格に対して厳しくなっているのが、特に食品であり、入店や購買にも慎重さが出てきている。株高による影響は今のところなく、消費マインドは低迷から抜け出せていない。

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
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・来客数の減少が続いているだけでなく、減少幅が大きくなってきている。外商などの富裕層の売上は堅調であるが、中間層以下の動きが大幅に減少している。購入単価は何とか前年を上回っているが、来客数の減少に追いつかない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・11月に入り、気温が下がらないこともさることながら、前年が消費税増税の特需で高額商材が売れ始めた時期であり、冬物衣料や寝具などの売上前年比が低調となっている。また、食品は農産品価格の低下で単価が下がっているほか、気温が高いことで鍋物関連の動きも悪く、買上率が低下している。また、乳製品をはじめとする値上げも相次ぎ、消費意欲が減退している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・以前から節約志向はみられたが、旬の季節になっても関連商品の動きが鈍く、ギフト商戦の流れも悪い状態である。特に、来客数や販売点数が悪化している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・チラシに載せた価格訴求品の動きが、今までよりも悪くなっている。安くても客に必要な商品が売れなくなっており、価格よりも、価値のある商品が求められている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・11月に入ってから、10月までに比べて1日当たり5%、人数では200人の来客数が減少してきている。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・11月中旬以降、個人消費が停滞し始めた。急激な円安や株高に伴う先行き不安や衆議院選挙の影響もあるが、気温の変化が一番の理由であり、その次が景況感の悪化である。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・年末を前に、買い控えが起きている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・電子マネーの売行きが前年比で10%落ちている。また、プラスチック商材のミニラーメンやみそ汁、スープなどの売上が15%落ちている。客は必要な物だけを買うようになってきている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・紳士服の小売店の廃業が相次ぎ、その影響で新規顧客の来店が目立っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年、年末は車の乗換えがあるが、衆議院選挙の影響か動きが悪い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今期8月に入ってから前年比で3割ぐらい売上が減っている。消費が落ち込んでいると感じる。
		自動車備品販売店（営業担当）	お客様の様子	・新商品が発売されたものの、客の反応が鈍く、購入意欲が感じられない。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・お祝い品や限定品など、この時期に必ず必要な物や、今しか買えない物ばかりが売れる。逆に、いつでも買える定番品は徐々に売れなくなっている。買い控えのほか、安くなる時期を待つといった、慎重な買い方が通常になっている。
		その他専門店「宝石」（経営者）	お客様の様子	・株価は依然として高いが、その恩恵を受けていない人もいる。実際の景気が良くなっていないため、環境は少し悪くなっている。
		その他専門店「スポーツ用品」（経理担当）	販売量の動き	・輸入企業である当社は、急激な円安による影響への対応が遅れ、業績の停滞感がある。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・年末の忘年会シーズンを前に、外食を控えているように感じる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平日の店舗間で来客数の差が大きくなっている。10月以降に小売価格が上昇した影響で、外食を控える傾向になっている可能性がある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・商店街の人通りが少ない。節約している人が多く、外食はまさに節約対象となるため、主婦層のランチも1人での来店が多くなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・3か月前との比較では、夏場の来客はスポーツの合宿、アウトドアでのキャンプ利用が占めるため、単純には比べられない。前年、2年前の利用者や客単価で比較すると、前年比で10%ほど改善している一方、2年前比では30%ほど悪化している。温浴施設などの客の様子でも、近隣のリピーターはみられるが、日帰りや観光などでの利用客が激減している。

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
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・円安により輸入品の価格が高騰している。また、エネルギー価格の上昇で製造原価や原価率が上昇し、飲食関係では利益の圧迫が強られるなど、景気は悪化しつつある。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内旅行はやや前年を上回って動いているが、海外旅行の予約受付が非常に悪い。円安による割高感が強まっているようである。また、欧州方面ではエボラ出血熱への不安も聞かれるなど、風評被害もみられる。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・様々な報道に影響され、客の不安が高まっている様子がある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・消費マインドが低下している。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・衆議院選挙の影響で、旅行の申込が止まっている。年末年始の受注状況も徐々に悪化し、ボーナスが出てから考えるとといった声も多い。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・今月の前半は、客も消費税増税がどう決着するかに大きな関心があったのか、入場者数に対して購買があまり伸びなかった。
		ゴルフ場（支配人）	競争相手の様子	・近隣の同業者の状況を確認すると、当店と同様に来客数、単価共に良いという施設はほぼない。
		パチンコ店（店員）	お客様の様子	・無駄な支出を控えるようになっている。
		競艇場（職員）	単価の動き	・客1人当たりの購買単価は、3か月前と比べて96.7%と低下している。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・新築分譲マンションの販売価格が、建築費の高騰により上昇する傾向にある。既に契約率が低下しつつあるが、より一層厳しくなる。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・11月の展示場来場数は増加傾向であるが、アンケート内容を見ると、モデルハウスの見学は減少し、イベントや景品目的の来場が増加している。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・分譲マンションの販売価格の高騰により、一部の物件では販売不振となりつつある。また、過去の相場からのかい離が大きな物件では、販売開始の遅延も発生している。
		悪く なっている		一般小売店〔時計〕（経営者）
一般小売店〔貴金属製品〕（従業員）	来客数の動き			・年末の忙しくなる時期の衆議院選挙であるため、人が街からいなくなっている。
一般小売店〔花〕（店員）	お客様の様子			・客の購買意欲が、以前に比べて低いと感じられる。
百貨店（販促担当）	販売量の動き			・今月に入って高額品の動きが悪く、中旬以降は衣料品や雑貨の動きも鈍化している。全国的にも似たような状況であり、冬物衣料や冬物商材の動きが良くない。来客数は前年並みながら、客単価が大きく落ち込んでいる。
スーパー（店長）	来客数の動き			・景況感の悪化のほか、円安による物価の上昇などが家計を圧迫している。
家電量販店（店員）	お客様の様子			・買い渋りの状況が目立ってきている。
競輪場（職員）	単価の動き			・今月の客単価は9,661円であり、3か月前は10,260円であった。
美容室（経営者）	来客数の動き			・理由は分からないが、売上が前年比で40%ぐらいダウンしている。何が原因か教えてほしいぐらいである。
企業 動向 関連 (近畿)	良く なっている やや良く なっている			○
		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	・住宅関連では消費税増税の先送りによる影響が出そうであるが、戸建住宅、マンションの宣伝、販促物は既に動いており、受注量は増えている。また、大学関係や専門学校からの受注量も増えている。一方、弱電業界については、受注量の変化はほとんどみられない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・相変わらず売上は低調であるが、少しずつ前年比で回復傾向がみられるので、今後に期待したい。

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
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・国内の建築関係の受注量が前年比で約25%増えている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼関連の設備投資の案件が増えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の大企業の多くは海外に拠点を移しているの で、国内市場は明らかに停滞している。それに伴い、 受注量や販売量の動きは良くないが、徐々に回復はし ている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が少しずつ増えている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末に向けて受注が増えてきている。年度末の完工 に向けての動きであり、特に太陽光発電関連は問い合わせ も増えている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・若干であるが折込件数が増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・衆議院選挙が行われる関係で、広告の特需が新聞など で少しみられる。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末、クリスマス需要に伴う受注案件がやや増えて いる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・顧客は関西の弱電関連の企業であるが、アベノミクス の影響が出ている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・製品の動きはあるが、利益は減っている。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月間、前年に比べると浮き沈みはあるが、 大きな変化はない。新規の開発依頼が増えているのは、 同業他社が値上げなどを打診している影響と考えら れる。今まで取引のなかった業者に見積を依頼し、 価格の見直しを進めている。
		食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・昨年と比べて雨が多く、気温も低いなど、天候が不安 定であるため、飲料水の売上が良くない。販売価格 を下げても、消費者の購入は今一つの状況である。
		食料品製造業（経理担当）	それ以外	・販促関連のコストがかさんできている。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・年末の最需要期であるが、需要の盛り上がりには欠け ており、受注量が前年を下回る傾向にある。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月にしては受注量が良くない。多くの顧客からも 厳しい声がかかる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・簡単な加工商品を中心に、納期の短い注文が月末に 集中する傾向がある。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・建築現場の職人不足の影響で、予定していた物件の 完成が遅れている。また、電力会社による電力買取の 見合わせにより、ソーラーパネル関連の出荷が減って いる。
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・企業間の取引動向は、横ばいの状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製造業では設備の稼働率が上がってきていると感じ るが、更に稼働率が上がれば、設備投資が増加する。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・年末商戦で若干荷動きは活発になっているが、景気 の良し悪しを判断するのは難しい状況である。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・11～12月は設備更新の需要が例年多いが、今年はその ような動きがない。消費税増税の延期によって先送 りにされた感じがある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内の設備投資が停滞しており、引き合いはあるも の、価格競争が激化している。受注へ向けての企業 努力が必要である。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・技能労働者不足や技術者不足、建設資材の高騰など、 早期に解決できない課題が山積している。仕事があ っても取りに行けない同業者もある。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・まだ一部の業種に人手不足がみられるが、先の受注 の陰りも予想され、人件費を上げるまでには至らな い。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・精密機器の配送には一服感があり、予想を下回って いる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（管理担当）	それ以外	・スーパーなどでは商品価格が上がっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・企業の売上は前年と変わらない一方、消費税が増税となったことで、実質的に減少している。中小企業が黒字体質に変化するよう努力するなかで、増税が妨げとなっているため、景気回復感はかなり薄いのが現状である。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・円安、株高の動きが進んでいるが、あまりに急速な進行であるため、そのうち反動が出てくる。結局は以前と変わらない経済状況にいったんは落ち着く。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・東日本大震災以来、神戸から企業が移転する動きが止まっていない。事務所や社宅ニーズの減少によって不動産の賃料が下がり、空室率は上がっている。これが景気の良くない原因となっている。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・偶然であろうが、当社への業務依頼が増加しており、対応しきれない状態にある。ただし、委託業務の依頼額は増えていない。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・受注量に若干の増加は感じるが、良くなっているという実感はない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・11月中旬から下旬にかけて紅葉シーズンもいよいよ本格的となり、駅ナカ店舗は久々に大にぎわいとなっている。
	やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	それ以外	・更なる円安の影響で、仕入コストが急激に上昇してきている。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・大手の販売仲介業者による経営方針の転換などで、催事での販売量が減少している。来年度からは、販売見込みが今年よりも20%以上減少すると予想される。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱製品が輸出品の関連部品であるにもかかわらず、動きに何の変化もみられない。円安の進行に少しは期待していたが、以前よりも荷動きは悪くなっている。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車や建築関連向けの出荷量が共に減少してきている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅、マンション向け商品の注文量の減少が続いており、回復の兆しがみえない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ここ3か月ぐらいで15円も為替の変動があり、円安に進んでいる。すべての輸入商品の値段が上がり、今のところは利益が圧迫されている。
悪くなっている	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上の前年比が、月を追うごとに90%から80%へと下がってきている。	
	その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は販売台数、売上共に少ない。	
	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・アベノミクスが浸透していない。	
雇用関連 (近畿)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・年度末に向けて受注が先行している。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・現在は長期的な案件が多くなっており、求人数も増えてきている。有効求人倍率も1.12倍と前月よりも上昇しているが、その分求職者の確保が大変難しくなってきている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・12月になるというのに関西特有の慌ただしさが無い。例年であれば、年末や年度末に向けて派遣などの求人が活発になるところであるが、今年是不発に終わりそうである。先月と同様に求人は多くないと感じるが、住宅建築やインフラ、土木関連は人材の需要が増えており、関西にも少し明るさが出てきている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数が減少気味である。欠員補充を社内調整で行う企業が増えている印象がある。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・人手不足のため、求人数は減少していない。ただし、企業が複数の人材会社に求人オーダーを出している傾向があり、求人数の多さが景気の良さを示していることにはならない。それらを加味すれば、大きな変動はないように感じられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿状況を見ると、前年比で100%前後とほぼ変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告はやや増加しているが、これは12月の賞与支給後に求職者数が増えることを期待した、季節的な動きと考えられる。	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	雇用形態の様子	・衆議院選挙があると、人と物と金の動きが悪くなるという見方があるが、生活者も含めて、それぞれの立場で新体制への様子見の動きとなる。一方、大阪の心斎橋・難波地区では、特に海外からの旅行者の姿が目立ち、ドラッグストアや百元ショップ、飲食店も繁盛している。ホテルの稼働率も高い状況が続いている。雇用も活性化しているはずであるが、あまり実感がない。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業所からは、求人を出してもなかなか充足しないとの声が聞かれる。求職者の中では、今の職場よりも勤務条件の良い事業所への転職希望も多い。3か月前から状況に変化はなく、事業所からも景気が良くなったとの声はない。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で大幅に減少している。前年にみられた冬季限定の大量求人が今年は時期がずれ、それを除けば前年並みとなっている。業種別にみると、全体の大きな割合を占める製造業、小売業は増加しているが、卸売業や飲食業など、多くの業種で減少している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が減少している。	
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・求人数や採用者数は昨年度よりも増加しているが、企業の担当者からは、景気が上昇しているからではないといった声が多い。	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の求人意欲はおう盛であるが、求人数の伸びは鈍化している。	
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・医療系の採用については、前年と求人数はあまり変わらないが、内々定の報告がやや早まっている。全体として売手市場であることに変化はないと感じている。	
		やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は米国の大型金融機関が破たんする前の水準に回復したが、求人内容はパートの比率が高い。また、正社員の求人倍率は依然として1倍を下回っている。消費者の購買意欲の低下に伴い、卸・小売業や食料品製造業などの業種の求人数は、昨年と比べて減少している。
			民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設部門を中心とした日雇い求人数は、前年比での減少幅が少しずつ大きくなっている。
民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き		・3か月前と比較すると、求人数が若干減少している傾向がみられる。		
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 やや良くなっている	競艇場（職員）	販売量の動き	・11月初めのG1レースで協力他場売上や電話投票売上が確保できた。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・先月よりも複数の買物袋を持って買物している客が増えた。客数は前年より少ないが、単価は上昇している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・化粧品など消費税増税前に駆け込み需要があった商品はようやく反動減を脱した感があり、婦人洋品が好調に推移し始めた。一方で気温が下がらないため、衣料品の動きが悪すぎる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・11月は夏に比べて売上や来客数が落ちるのが通例である。しかし今月の売上や来客数は夏から1～2%落ちただけで、夏とほとんど変わらない。この状況から判断すると、景気はやや良くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・11月の販売量は3か月前に比べて、季節商品の動きが若干であるが良くなりつつある。しかし前年に比べると、非常に悪い。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	お客様の様子	・客は興味があるものには消費意欲を持っており、衣料品の動向が良くなっている。それが飲食部門や食品部門にも波及している。

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		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・当地で3か月前の8月に土砂災害が発生した以降、来客数の減少が続いてきた。11月の来客数は前年には届かないが、ようやく回復の兆しがみえてきた。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・年末が近づきボーナスも支給される時期となり、来客数は3か月前に比べると増加している。
		都市型ホテル(企画担当)	来客数の動き	・足元では国際会議の開催やコンベンション関連に伴う宴会や宿泊需要が好調である。また間近となった大型ショッピングモールの開業準備に伴う宿泊需要が集中したため、市内の宿泊施設は潤っている。11月は環境要因による特需で景気が良い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・もうすぐ駅前に大型ショッピングモールが開店するため、人の動きは多い。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・年末に向けて新築住宅の竣工が多く、ケーブルテレビの加入も比例して増加している。
		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が始まり、来園者数も増えてきている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・若干ではあるが受注件数は増加しつつあり、受注金額も微増である。
		商店街(理事)	お客様の様子	・3か月前に比べて消費が落ちた感じはない。季節の変わり目であったので、売上は少し伸びている。ただ必要なもの以外は買わないという客の姿勢は継続しており、まとめ買いするため来店頻度が低下している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・10～11月は観光客が増えるシーズンで、来店客は9月に比べると増加している。ただ見回るだけの客が目立ち、売上にはつながらない。
		一般小売店〔食品〕(経営者)	販売量の動き	・販売点数の減少が続いている。
		一般小売店〔靴〕(経営者)	販売量の動き	・販売量に変化はないが、日曜日や祝日の商店街への来客数が大きく減少している。
		一般小売店〔印章〕(経営者)	販売量の動き	・年賀状を自分で印刷する家庭が増え、受付件数は毎年減少している。それに加えて企業も経費削減のため印刷枚数を減らし続けている。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・消費税増税後、初めてのお歳暮商戦がスタートしたが、お中元と同様に件数の絞込みが目立つ。おせちの受注も単価が低下して高額品の受注が低迷するなど、客の価格意識はシビアである。冬物衣料は気温の影響もあるが、コート等的高額品の動きが低迷している。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・11月は売上がやや回復しているように見えるが、暦の関係で休日が増えたためである。防寒アイテムの動きが悪く、前年に消費税増税前の駆け込み需要があった高級ブランドも今年は動かない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・天候不順が続き、景気が良くなる材料は見当たらない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・客は特売日等に集中して買物しており、通常日は来客数が減少している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・ここ最近では単価に大きな変動がない。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・全体的に来客数は横ばい状態である。
		スーパー(業務開発担当)	販売量の動き	・食料品に対する客の節約志向が変わらない。値上げになった商品は売れず、野菜は単価下落で売上は厳しい。
		スーパー(販売担当)	販売量の動き	・ここ数か月の動向をみる限り、売上は例年どおりに推移しており、短期的には景気の変化を感じない。ただ前年と比較するとほとんどの数字がマイナスであり、厳しい状況は続いている。
コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・客が不必要な買物を避ける姿勢は続いており、買上点数の減少が継続している。		
コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数は下げ止まりつつあるが、増加には転じていない。		
コンビニ(副地域ブロック長)	お客様の様子	・買物カゴを持つ客の割合が低下している。クーポンや値引きに対しても、客の反応が弱い。		
コンビニ(支店長)	来客数の動き	・客数の前年比減が続いている。		
衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・中小企業にとっては全く景気が良くなっていない。		
家電量販店(店長)	販売量の動き	・厳しい状況が続くなかで手を尽くしているが、販売量の増加に至らない。		



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
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数と売上とともに前年の9割程度であり、状況は3か月前と変わっていない。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・11月の来客数は前年の102%で、月初めから安定した数字で推移した。特に衆議院の解散が発表された以降、来客数が増加した感がある。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・土曜日の来客数が平日と変わらないほど減少している。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・秋の行楽客数は前年と対比して大きな変化はない。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	お客様の様子	・依然として客の低価格志向が強い。客は特売日や高ポイント付与日のみ反応する。
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・休日前の金曜日の売上減少が続いており、前年の80%後半となっている。客層も家族連れ客が減少し、若いグループやカップルが増えている。休日の売上も前年の100%ぎりぎりの状態であるため、全体売上はやや下降気味である。
		観光型ホテル（宿泊予約担当）	来客数の動き	・繁忙期を迎えたが、団体客が減少している。個人客は前年から増加しているが、全体では減少傾向が続いており、景気は良くない。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・11月に入って宴会部門の売上は回復傾向にあるが、宿泊部門は引き続き苦戦している。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・3か月前と同様に、前年に比較すると宿泊部門では海外客が好調で、1室当たり料金は若干前年を上回っている。レストラン部門では特に高単価の和食店が低迷する状態が続いている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・1ドル100～110円までは海外旅行者は多少減少する程度であったが、今は118円くらいになり、客の変化がひしひしと感じられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・11月は客数が伸びない月である。気温もそれほど下がらず、月に連休が2回あったので期待したが、客数はやはり少なかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・街中にでかける人が非常に少ない。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・販売数が増えるような動きは全くない。
		通信会社（販売企画担当）	販売量の動き	・商品の販売量や来客数に変化はない。
		通信会社（工事担当）	販売量の動き	・申込件数は増加しているが、同じように解約数も増加しているため、全体の契約件数は変わらない。
		テーマパーク（営業担当）	単価の動き	・大型イベントを開催したため来園者は増えたが、客単価が上がってこない。日帰りドライブ客が増えており、宿泊客やツアー客は相変わらず少ない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来館者数や販売高とともに前年同月から変動がない。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・例年どおり、11月は集客が一番多い月であり変動はなかったが、総選挙の声が聞こえたと同時に集客が伸びなくなった。
		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	・利用者やその家族との会話で景気の変化がうかがえる話は一切聞かれない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費税増税後、客からの相談件数は減ったままの状態が続いている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・価格の低下に歯止めがかからない。A3版両面カラー刷りチラシ3,000枚の見積価格は、地元印刷所が20万円に対して、ネットによる業者価格は1万7千円である。地方経済の崩壊がまた1歩進んでしまう感がある。
		住宅販売会社（販売担当）	お客様の様子	・イベントへの来場などでは客の動きはみられるが、住宅取得の熱意は以前よりも薄れている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街への来街者数が減少している。必要なもの以外は買わない傾向が強くなっており、客の財布のひもは固い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税再引上げの予定は明らかに消費意欲をそいでいる。消費者はコンビニなどで食費を安く抑えようとしている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・客の購買意欲は先行き不安から減退している。まだまだデフレ傾向が収まる様子はみえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・冬のライトアップイベントが始まり、週末は商店街への来客が多い。人出の多さからは景気は良いと思われるが、客の財布のひもは固く、各加盟店の売上は低迷したままである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客が買い控えているためか、来店頻度が低下している。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	販売量の動き	・物価が上昇気味で景気の先行きも不透明なためか、常連客にも買い控えが起きて、販売量が減少している。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・消費者が外食や酒にあまり金をかけなくなっているためか、料飲店向けの売上が減っている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・総選挙が12月14日に実施されるが、歳末商戦たけなわの時期である。選挙違反として疑われることを恐れて、お歳暮の動きが悪くなり、忘年会も減る。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・売上は前年実績から5～6%減少する見込みである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・11月は売上が前年実績の100%を超える店は、全店舗のうち30%弱であった。先月は60%強の店が前年を超えたことから景気は持ち直しているように思ったが、今月は非常に悪い。原因がわからず、対処のしようがない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・8～9月には夏のバーゲン商品よりも秋物の正価品の動きが良く、売上也順調であったが、徐々に厳しくなってきた。今月は前年実績をなんとかクリアする状況で、今ひとつ売上に勢いが無い。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・12月初めにオープンする大型ショッピングモールの影響が出始め、客の買い控えが顕著にあらわれている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・衣料品の売上は気温に大きく左右される。今年12月が近づいても気温が高いため、防寒着の動きが悪く、売上は前年を大幅に下回っている。また11月中旬に総選挙が報道され始めた頃から、食品や衣料品の売上が悪くなってきた。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・催事をして高額な美術品や宝飾品は売れず、全体の売上也かなり厳しい。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・しばらくの間、来客数が前年の99～100%で、客単価は前年の102～103%で推移していたが、11月は来客数が前年の98%、客単価は前年並みと少し数字が悪くなった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価が3か月前と比べて落ちている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・仕入価格の値上げに伴う販売価格の上昇により、売上は前年を上回っているものの、客の節約志向のため買上点数はやや落ちている。
		スーパー（管理担当）	単価の動き	・来客数が前年を下回っているうえに、客単価が思うように伸びない。
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・気候が寒くならないため、暖房器具が動かない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・現在はボーナス前であるため、客は欲しいものがあっても購入を控えている印象がある。12月にボーナスが出た後は多少なりとも買物に積極的になって欲しい。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・松葉ガニ漁が始まってから客単価は例年よりも良くなっているが、来客数は少ないままである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（運営担当）	お客様の様子	・施設全体では前年並みの売上を確保できているが、売上を上げるため諸方策をとった結果である。諸方策を実施しなければ売上は前年を下回る可能性が高い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・地方の中小企業では賃金増額は行われていない。一時的な加給はあっても賃金のベースアップがないため、消費者には手控え感が高い。また外食等の機会や費用も減少しており、当店にとっては厳しい年末年始が予測される。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・前年に比べて客単価が下がっている。メニュー変更などで当店が販売単価を下げた結果であれば納得できるが、そうしたことは行っていない。客の注文の仕方が変わったと考えるしかない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食 [サービエリ ア内レストラ ン] (店長)	来客数の動き	・高速道路の交通量が減少し、観光客数も減少している。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・忘年会シーズンに入るが、前年と比べて平日の予約が伸びていない。
		旅行代理店 (営 業担当)	販売量の動き	・年末年始は個人旅行が比較的堅調であるが、1月以降はあまり動きが良くない。
		通信会社 (企画 担当)	お客様の様子	・年末に向けての動きが例年より鈍い。
		美容室 (経営 者)	来客数の動き	・例年からして11月は来客数が減少する月であるが、今年は特に客が少なく、客単価も下がっている。
		美容室 (経営 者)	お客様の様子	・消費税増税後は賃金増額が増税分に追いつかないため、客は出費を抑えている。とても店の売上が増加する状況ではない。
		設計事務所 (経 営者)	来客数の動き	・10月以降は来場数が落ちている。
		設計事務所 (経 営者)	来客数の動き	・消費税再引上げの時期が延期される可能性が出てきたため、客の引き合いに足止め感がみえるようになった。
		住宅販売会社 (営業担当)	来客数の動き	・消費税再引上げが組上に上がっているため、住宅購入を検討する者は少ない。ただごく少数であるが、消費税再引上げの行方に無関心で住宅購入の姿勢をみせる客もある。
		悪く なっている		スーパー (店 長)
乗用車販売店 (統括)	販売量の動き			・消費税増税の影響が続いている。
自動車備品販売 店 (経営者)	販売量の動き			・例年は11月ごろから冬商戦が始まり、売上が伸びるはずであるが、今年は全く盛り上がりがない。
その他専門店 [時計] (経営 者)	来客数の動き			・当店にとって売れ筋である高額商品が売れない。低価格チェーン店に客を奪われているようである。
企業 動向 関連  (中国)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	化学工業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・自動車向け高機能樹脂の生産量が増加基調にあり、これに比例して原料の受注量が増加している。
		電気機械器具製 造業 (総務担 当)	取引先の様子	・円安により、海外生産していた取引先から受託生産の話が入るようになった。
		輸送業 (経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・9月末から荷動きが活発になっている。天候の影響等による予定変更で月により増減が発生するため、今月はやや低調であるが、景気は良くなりつつある。
	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	・1年のうちで10～12月は繁忙期であることに加えて、10月からの予想外の受注増加が11月も継続している。
		木材木製品製造 業 (経理担当)	受注量や販売量 の動き	・3か月前も悪かったが、現在もその状態が続いている。
		窯業・土石製品 製造業 (総務経 理担当)	受注量や販売量 の動き	・鉄鋼向けの需要は堅調のままで、受注量に変化はない。ただ短納期品が多いため、時間外労働が非常に多くなっている。
		鉄鋼業 (総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・良い分野と悪い分野が出ており、受注量に波が見受けられる。景気云々ではなく、企業の実力差が反映されていると思う。
		鉄鋼業 (総務担 当)	取引先の様子	・客先の活動水準には変化がない。ただし原料価格の下落等の報道から製品市況が下がるのではないかとという先安感があり、若干ではあるが買い控えによる在庫調整もみられる。
		非鉄金属製造業 (経理担当)	受注量や販売量 の動き	・総体的には大きな変化はみられない。
金属製品製造業 (総務担当)		受注量や販売量 の動き	・受注量は生産能力の70%程度で推移しており、過去3か月この状況は変わっていない。	
輸送用機械器具 製造業 (財務担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・受注価格に変化はない。		
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	・内示に比べて、若干ではあるが受注量が少なくなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築関係では耐震補強等の改造工事が出ており、仕事量はある程度確保できているが、まだ景気が上向いたとは言えない。不動産関係にも動きがみられない。
		建設業（総務担当）	それ以外	・ここに来て景気の先行きが不透明となった。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・状況に大きな変化はない。手持ち工事では出来高がピークを迎えており、技術職が目一杯に稼働する状況が続いている。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・年度内の新規案件は受注が続いているが、既存客の計画見直しに伴って設備投資計画が来期に延期されたものもあり、受注量の伸びは鈍化している。また製造系を中心に大型の引き合い案件も発生していない。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・取引先企業では、3か月前には売上が消費税増税後の反動減から回復する兆しがみられる企業が出ていたが、今は売上が前年同月と同水準に達する企業が多くなった。また個人の資金需要については、住宅ローンやマイカーローンの申込は低調であり、住宅新築や新車購入も低調であると推察される。以上からすると、身のまわりの景気は3か月前と比べてあまり変わっていない。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・取引先の自動車部品メーカーの受注は、前年を上回る水準で推移している。受注単価も例年であれば値下げ要請があるが、今年は単価が据置きとなっている。操業も残業が恒常化し、高操業が続いている。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来店数と成約件数はともに横ばいである。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・設備製造企業の中には、メーカーの生産設備の海外移築に伴って受注が伸びているところもあるが、全体としては大きな変動はみられない。
やや悪くなっている		農林水産業（従業者）	それ以外	・10月を3か月前と比較すると、水揚げ量は630tの増加、水揚げ金額は1億9,000万円の増加であった。増加理由は沖合底引き網漁の増加である。10月単月の前年比は、水揚げ量が360tの増加で前年の138%、水揚げ金額が3,200万円の減少で前年の94%であった。水揚げ量の増加理由は大中型巻き網漁の増加で、水揚げ金額の減少理由はイカ釣り漁等の減少である。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・第2四半期の決算は予算に対して上ブレした。これは合理化や経費削減の効果があったためであり、今後に明るい見通しがあると思えない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕入原料の値上げや円安による材料価格の上昇分を製品価格に転嫁できておらず、収益を圧迫している。賃上げどころか十分なボーナスも支給できず、かろうじて黒字を維持している。過去の米国の大手金融機関の破たん時の経験を生かし、設備投資よりも内部留保に注力したい。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先企業数が減少気味であり、1社当たりの取扱荷物量も減っている。また個人からの荷物量も減少傾向である。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年度下期から通信機器を含む商品の販売状況に陰りがみえている。また機材更改などの投資も抑制されている感がある。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客からの受注量が減少し、年末商戦も動きが鈍い状況で進行している。
		悪くなっている		食料品製造業（総務担当）
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			・海外仕入材料や部品の価格は急激な円安により20%以上上昇し、総原価は国内の値上がり分も含めると25%上昇しているため、製品価格の値上げは必須である。現在でも受注量は10%減少しているが、それほど価格を上げれば当然に受注は大幅に減少すると予想されるため、苦慮している。
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（支店長）	求人数の動き	・求人数は少し増加している。また取引先の企業からは派遣の延長要請をいただいているが、一時的な需要の可能性も考えられる。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・年末に向けて期間限定の求人が増加している。この傾向は例年どおりであるが、サービス業からの受注が例年以上に大幅に増加している。

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
		求人情報誌製作会社（採用支援担当）	求人数の動き	・今まで取引がなかった新規企業から新卒採用の商談依頼が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・アルバイトやパートの昼間時給は、半年前の700円台から今は800円台になり、一般の販売員では900円台も出始めている。800円が限度である喫茶店の主人は、若い人は好条件のところに移るし40代なら確保できるが店の雰囲気には合わないとして弱り切っている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・季節要因を除外すると、求人数は増えていない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・来期の新卒採用スケジュールの変更に伴って、多くの企業から活動計画について相談を受けている。新たなチャレンジに取り組む企業も増えている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・企業の採用意欲に関しては特に良い雰囲気も感じないし、悪い印象も受けない。新卒採用に関しては、各社とも2016年度の採用活動にシフトしており、来年3月卒業生の採用活動は一通り終了した印象を受ける。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は16か月連続して1倍を超えている。パートの新規求人数は3か月前に比べて2.6%の微増となっているが、フルタイムの新規求人数が10.4%減少しており、景気が良いとはいえない。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人は前年と比較して増加を続けているが、高止まりの感がある。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人の内訳をみると、建設業、製造業や医療・福祉関係が増加する一方で、卸売・小売業、宿泊・飲食業やサービス業は減少するなど、業種間でバラつきがみられる。全体の新規求人数は今年6月以降5か月連続で前年を下回っており、特にパート求人の減少幅が大きくなっている。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・求人数や雇用者数は増加傾向にあるが、地域全体としては景気の浮揚感は感じられない。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・大きな変化はみられない。
やや悪くなっている	人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・製造業では求人数が減少しているが、サービス業の求人数は増加傾向にある。また当社にとっては求職者確保に依然として苦戦しており、数回にわたり相談会を実施し、求人誌への出稿も増加させている。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・過去3か月、有効求人倍率は下がり続けている。消費税増税後に景気は回復しておらず、駆け込み需要で求人が伸びた反動が出ている。	
	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	・新規求人は駆け込み需要の反動減が長引いているため、基幹産業である製造業への派遣求人が減少するなど、求人全体では前年比で1割減となった。このところ好調だった多くの業種で勢いが弱まっている。	
	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	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上はほぼ前年並みで、特に高額なコンサート前売券がよく売れている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・11月も気温が低めに推移し、比較的単価の高いアウターの販売が増え、売上に貢献している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・11月は曜日の影響で前年より売上が伸びているが、12月はその反動が来ると予想している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・来客数が増え、売上が増加した。12月の予約状況も好調で、少しずつ回復を続けている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新機種が出揃い、冬春商戦に期待している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・月間販売目標を若干上回る水準で推移している。

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
	変わらない	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・10月に比べて、契約数やイベントの来場者数が増加した。
		商店街(代表者)	それ以外	・総選挙では保守勢力が安定多数を確保する可能性が高いことから、選挙後は当面アベノミクスによる経済政策が功を奏すると思う。ただし、先行きは不透明な状況が続き、少なくとも地方再生、地方活性化にまで経済政策の影響は及ばない。
		一般小売店〔文具店〕(経営者)	お客様の様子	特に変化はない。
		一般小売店〔生花〕(経営者)	来客数の動き	・来客数は中旬まで減少していたが、月末にかけて回復した。事務所や店舗の移転祝いの商品の売上が増えた。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・今月初旬は気温が低かったので冬物が売れ始めたのに、総選挙が決定した月末から売上が止まっている。
		百貨店(販売促進担当)	単価の動き	・食品や大型専門店などのデイリー商材は回復傾向にあるものの、主力の衣料品や高額品は依然として回復が遅れている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・全体的に消費税増税の影響から抜け出せていないと感じる。
		スーパー(企画担当)	来客数の動き	・客単価は商品の値上げ等の影響で上向いており、売上は増加している。ただし、商品単価上昇により他店との競合が進み、来店客数が伸びていない。
		スーパー(企画担当)	来客数の動き	・来客数は鈍い動きが続いている。
		スーパー(財務担当)	販売量の動き	・商品単価上昇により売上は前年と比べて若干プラスで推移しているが、買上点数と来客数は横ばいである。
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・節約モードは過ぎたように感じられる。プラス1品や飲料のセール品以外も動いているなど、消費マインドに変化が見られる。
		コンビニ(総務)	来客数の動き	・天候や気温に左右されるが、来店客数が継続して前年割れを起こしている。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・客数・販売量はやや回復傾向にあるが、単価が下落しており、景気回復とは言えない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・消費税増税から7か月経過したが、落ち込んだ販売量は依然回復せず、前年並みの水準に戻る気配がない。収益回復に向けて取り組んでいる。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・軽自動車は好調に推移しているようだが、当社においては期待していた程の回復が見られない。11月に新型車を発表したものの来店客数はわずかに増えただけで、商談成立にも時間がかかり、依然厳しい状況が続いている。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・11月に入っても新車受注は減少したままで、四国の販売店の数字も思ったほど回復していないため、新車販売が前年を上回るの難しい状況にある。上向くとしたら、2月になると思う。
		その他専門店〔酒〕(経営者)	来客数の動き	・周年祭を開催したことや同業他社の廃業等により、11月は少し忙しかった。
		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	・暖冬のため、冬物衣料の動きが悪い。若干の単価上昇で、何とか前年並みを維持している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・お遍路のほかに貸切や観光の仕事も入り、2～3か月前と同程度の売上が確保できている。街中での流しはなかなか売上が伸びないが、忘年会などで少しは回復すると期待している。
		通信会社(企画)	お客様の様子	・引き合いが少し減ってきたのは季節要因によるもので、変動はないと判断する。
		観光遊園地(職員)	お客様の様子	・観光客に変動はない。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・週末の予約状況が悪く、11月は非常に悪い。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・相変わらず客単価が低く、来客数の減少も続いている。また、来店周期も長くなっている。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	それ以外	・秋冬物商戦が始まっているが、特に商店街の中核顧客である中高齢者の購買意欲が減少している。また、商店街の飲食店等では忘年会等のキャンセルも発生している。	

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
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・消費税増税や円安が家計取支を圧迫し、主婦を中心に消費は低迷している。特に高額品の動きが弱く、シニア層を除いて消費の拡大は望めない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・主要取引先における忘年会の予約状況は低調である。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・消費者の財布のひもが固い。物を買わない。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・来店数が減少し、売上も低迷している。例年なら今の時期は冬物衣料が多く動くが、今年は弱く、単価の低い軽衣料へ流れており、節約志向が見られる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・11月は新車受注が前年に比べて大幅に減少しており、消費税増税の反動からまだ抜け出せていない。
		スナック（経営者）	それ以外	・同業他社の客足も回復していない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・客数は低迷を続けている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・円安、エボラ出血熱の感染拡大、イスラム国や香港情勢等の影響で、海外旅行販売が落ち込んでいる。特に、単価の高いヨーロッパ方面の売上が悪化している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・顧客の給料が全然上昇しないという声が多く、売上は伸び悩んでいる。
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・例年は11月中旬から来客数が増えるのに、今年はあまり増えてこない。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・11月は本場開催が19日と多く生まれ、SGレースの場外発売も行われ、前月比12%増となったものの、3か月前に比べると4%減少した。本場売上としては停滞している。
		悪くなっている	コンビニ（店長）	販売量の動き
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き		・来客数、販売量、売上高、全てにおいて前年を下回っている。周辺の店も同様の回答。	
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（商品統括）	受注量や販売量の動き	・低価格帯の商品であるが、利益率の改善が見られる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品が売れるシーズンなので、売上げが期待できる。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・競争環境に変化はないが、ここ3か月の受注は一定数を確保できており、今後も大きな変化は無いと考えられる。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に、売上は前年並み。都市部では厳しい状況の小売店もあるが、新しい小売店やモールが開店するなどの新陳代謝があって販売は順調である。しかし、地方の小売店は非常に悪い。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光発電の買取を電力会社が中断すると発表されたが、残っている工事がたくさんあって仕事に差し支えはない。ただ、新規受注ができない不安は大きい。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・得意先の受注量に大きな変化はなく、受注単価についてもわずかである。
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注高、売上高とも横ばい。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・公共事業量はわずかに増えているが、企業や業種によっては受注量や手持ち仕事量に相当の違いが生じている。特に、非兼業の中小企業が苦戦している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10～11月は全く受注が伸びていない。
輸送業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・順調であるものの、環境の回復が見られない。	
輸送業（営業）	取引先の様子	・景気低迷による売上減少や燃料油の高止まりなどから、廃業する運送業者も出始めた。地方の運送業者が苦戦するなか、本州の中堅業者が地方市場の開拓を進めており、今後も地方業者の買収が増えていくのではないかと。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		公認会計士	取引先の様子	・円安が原材料高につながり非常に厳しいという意見が多い一方で、道後のホテル街は観光客増が見込まれている。企業によってプラス面とマイナス面が出ている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・円安の影響で、海外から調達する原材料が高騰して製品コストが上がっているが、販売価格に転嫁できず、利益が下がっている。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・主力の造船関連は低水準で現状維持。産業用機械等は受注案件が少ない。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・在庫調整のため生産工程がストップし、原料の投入や製品の輸送量が大幅に減少している。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・景気の良い企業と悪い企業の格差が大きくなってきている。
	悪くなっている	—	—	—
雇用関連	良くなっている	—	—	—
(四国)	やや良くなっている	職業安定所（職員）	それ以外	・10月の月間有効求人倍率は1.06倍で、3か月前に比べ0.04ポイント上昇。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・有期労働契約終了が確定した段階でも、次の職への焦りが見られない。
		人材派遣会社（営業）	求職者数の動き	・ここ数か月は求職者の動きが停滞し、求人ニーズに対応できる人材の確保が厳しい。仕事はあっても労働力の確保が出来ないため、十分なサービスの提供に悪影響が及ぶ。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・派遣登録する求職者の数が激減している。求人は増加傾向にあるが、ミスマッチが目立つ。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・愛媛県の有効求人倍率は、1倍を少し超えている状況が続いている。企業側の人材不足は解消できておらず、打開策も見つかっていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・建設業では人手不足の状況にあるほど受注が順調であるものの、衆議院選挙の影響から宴会がなくなる等、お金の還流に水を差されている。年末が近付いているが、夜の街は閑散としている。広告予算を東京の本社扱いにする企業の動きがあるなど、地方経済に光は見えない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は増加しているものの、非正規社員の募集が過半数を超えており、募集条件にも変化が見られない。
		民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・10月以降、少しずつ求人数が減少している。経済の不透明さのなかで、企業側は採用に関して慎重になってきており、来春の新卒採用人数は現状維持か、若干減らす企業が多い。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・10月は、非自発的離職者数が増えている。
	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	都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・9月以降、インバウンドの動きが非常に活発になっている。特に10～12月はインバウンドが単価を押し上げている。
(九州)	やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・来客数も増えているが、それ以上に販売量が増えている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・11月は、2～3か月前の夏の暑い時期よりもギフトとしての生花の売行きは良くなっている。
		百貨店（経営企画担当）	販売量の動き	・従来は9月ごろから秋冬商材が売上がけん引していたが、消費税増税や天候不順の影響からか、客の動きが遅く購買が後ろ倒しの傾向にある。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・今月の売上は、量販店が前年比104.5%、コンビニエンスストアが同96.8%、ローカルスーパーが同111.0%であった。食パンは、量販店が123.9%、コンビニエンスストア101.0%、ローカルスーパーが142.0%と販売量が多くなっている。また、和菓子より洋菓子が伸びている。



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
		衣料品専門店 (チーフ)	お客様の様子	・10月から開始されているインバウンド強化により、かなり外国人客が増えた。売上全体の7～10%ほどがタックスフリーによる計上と見込まれる。
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	来客数の動き	・例年の来客数と比較してみると若干増えている。冬場になって寒くなったのでコーヒーの消費が増えたと予想される。
		その他小売の動向を把握できる者 [土産卸売] (従業員)	販売量の動き	・売上の前年比は7～10月に落ち込んでいたが、今月は改善してきた。
		高級レストラン (専務)	来客数の動き	・飲食業は、忘年会等でこれからクリスマスにかけて客が少し増える。また、おせちや新年会なども期待できる。他店では、繁盛している店と客が少ない店とばらつきがみられる。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・季節要因により、夏期に比べると今月の売上はやや上向きの結果となった。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・依然として宿泊予約数が過去最高のペースで推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・10月に続いて規模の大きな催しものも多く、連休の観光客と重なってどこのホテルも満室状態で、売上も堅調に推移した。
		通信会社 (業務担当)	販売量の動き	・11月は人気商品の入荷数が前月より改善されたこともあり、販売数が伸び、前年及び前月を上回っている。
		その他サービスの動向を把握できる者 [介護サービス] (管理担当)	来客数の動き	・消費税増税から半年が経過し、増税の負担感が薄らいだことにより、顧客の利用増につながっている。
	変わらない	商店街 (代表者)	来客数の動き	・10月下旬から来客数が減少し、売上高も減少している。しかし、客単価は微増している。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・一時的に良くなりそうな状況にあったが、実際に実需期に入ると家計に余裕がある人とならない人の差ははっきりと購買態度に表れている。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・新規の来客数が少ない。年賀状等の印刷が増えると想定していたが、今月は予想していたほど伸びなかった。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・徐々に冬物商品が動き始め、前年度並みの売上で推移している。高額品の動きは横ばいだが、店頭特価品の販売枚数が若干減少している。収入格差の拡大による減少のようだ。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・客が、消費税増税による負担を実感しているため、無駄な買物はしないという様子がかげえる。まだまだ高額商品には手を出さないような気配である。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・商店街では台湾、韓国からの観光客がよく来るが、ほとんど売上にはつながらない。また、一般の来客数は変わりがないが、消費税増税の影響で、商店街では値引き品や売出し商品が主に売れ、定価商品は売れない。
		一般小売店 [鮮魚] (店員)	来客数の動き	・ようやくサバが入荷しだした。これから年末にかけて少しでも売上が上向くことを期待する。
		百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・売上は減少傾向にあるが、前年比は横ばいである。物産催事とお歳暮ギフト先行により、レジ客数は生鮮食品部門で上昇してきた。また、自家需要の紳士服と紳士用品、リビング用品が好調だ。美術、毛皮等の高額商品も売上・客単価共に好調で、消費の2極化が強まった。
		百貨店 (営業統括)	単価の動き	・来客数は回復傾向にあるものの、購買率、購買単価が伸び悩んでいる。
		百貨店 (店舗事業計画部)	来客数の動き	・昨年に比べ連休が増え、福岡市内では大型コンサート等イベントが多く、入店客数の増加に結びついた。気温の冷え込みは一進一退だが、気候変動の影響を受けにくい化粧品・バッグ等の販売は好調である。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・3か月前と比較して、全体的な数値は変化していない。特に生鮮を除く一般加工食品は厳しいままである。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・今月は生鮮食料品の精肉は相場高もあり、売上は維持しているが、それ以外の食品や衣料品の売上が厳しい。客単価は維持しているものの、客数は減っているため、売上は前年を下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	それ以外	・食料品の売上は順調に推移しているが、衣料品・住居用品は気温の影響で、前年を大きく下回っている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・夏以降、傾向が変わらない。売上の大きな減少はないが、買い回りにより客数が減少している。11月としては暖かかったため、衣料品の動きが悪い。
		スーパー（業務担当）	販売量の動き	・売上の中核を占める生鮮関連は、鮮魚・精肉は堅調だが、夏場から続く青果の不調が一向に改善されない。気温の低下が進まず、冬物衣料も動きが鈍いため、非食品売場の動向も良くない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・月末につれて客数は増えている。特に、公共料金の支払い客の増加が影響しているようだ。しかし、プラス1品の買物は増えておらず、客単価が減っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・商店街全体や当店のみイベントを打つても客の出足が悪い。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・11月は冬物の冬物衣料のシーズン真っただ中で、羽織物のコートなどの1品単価が3か月前よりも上がっている。しかし、客は寒さが厳しくならないと買わない傾向にあり、今月はそこまで冷え込まなかったため期待したほどではなかった。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・超高額所得者が利用する売場は比較的堅調であるが、一般的な売場は、客の動きが全く改善していない状況である。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・相変わらず客数、売上ともに低迷している。給与所得に左右されない高齢者だけが、買物をしている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・中間層の客は、なかなか車の購入まで手が回らないと言っている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・大規模なイベントを実施しても新車販売台数が思うように伸びない。全社収益では黒字を確保しているものの、新車が売れないと盛り上がり欠ける。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は産業祭など大きなイベントもなく、売上が低迷している。毎月のキャンペーンも低調である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格は下げ基調となってきたが、販売量はさほど変わりが無い。客をみると、11月は節約し、12月に支給される賞与に期待をしている様子がかえる。
		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）	競争相手の様子	・インバウンドの客を取り込めている施設は売上が上がっているが、取り込めていない施設は前年割の状況にある。消費税増税や物価高等の影響がある。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・夜の客数が伸びない。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・業種的に総選挙があるので慌ただしくなる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・円安や総選挙などマイナス要素が重なり、レジャー需要は弱い。一方、ビジネス利用は企業の出張が活発で好調に推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は修学旅行のシーズンであるが、昨年と比べて落ち込み、さえない結果となった。2～3か月前と比べると横ばいである。
		通信会社（営業）	販売量の動き	・11月の売上は前年比で横ばいであった。毎年11月は、10月や12月と比較すると売上が落ち込む。年末需要に期待したい。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今月は、会社の慰安旅行や会社のコンペなど大型コンペが多かった。台湾、韓国等の外国人客もいつもより多く、入場者数も今年の1割程度増えている。
		美容室（店長）	お客様の様子	・景気は変化していないが、当店の着付け客は例年より多かったので、売上が良くなった。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・不動産部門の住宅マンション分譲は、さほど来客数は変わらない。契約に至る件数も変化がない。
		住宅販売会社（代表）	競争相手の様子	・住宅に関して、消費税の再増税が先送りになったので、駆け込み需要がなく購入が少し間延びしている感がある。当社は、来客数は減少しているが、受注は予定通りのペースで推移している。しかし、同業者では、消費税増税前の駆け込み需要の反動減が見受けられる。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・求人数も落ち着き、新規の求人があまりない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・11月は10月に比べて天候に恵まれたにもかかわらず、商店街の来客数がかなり減っている。販売単価も下がっており、大変厳しい状況である。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・例年であれば寒さと比例して売上が増加するが、今年は消費税増税の影響が予想に反し悪かった。来店者が少なく、事務所用も家庭用も販売が減少している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・来客数は前年比増であるが、客単価が大幅に落ち込んでいる。消費税増税後の落ち込みから回復できていない。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・今月の関連店舗の売上は、前年比98～105%となっており、リニューアル効果で上がっている店舗があるが、3か月と前と比べてやや悪くなっている。特に紳士服、婦人服ともに同94%と悪い。家庭用品は同99%、食料品は同101%となっている。北海道物産展は前年並みとなった。前年同月23万円であった外国人客の購買は、今月約10倍の280万円となった。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・来客数は順調に推移しているものの、販売単価が下がっている。特に衣料品が苦戦している。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・気候的には秋本番で、例年この時期になると冬物衣料のコート等が本格的に動くが今年は弱い。市長選があり来客数が減った。昨年、消費税増税前に購入したために、今年は購入しないという客の声が聞かれる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客は消費税の再増税の動きを注視している。政治不安定による先行き不透明感に対する不安がある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・生鮮食品の青果価格相場が前年比82%で推移し、米の相場も下がっている。一般食品の売上は、調味料関係の動きが鈍いようで同93%となっており、大変苦戦している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食料品や日用品などの必需品は回復傾向にあるが、衣料品などは大きく落ち込んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・競争の激化による客数の減少や必要な物しか購入しない客の増加により、客単価が大きく下がっている。客の収入が減少し、家計の支出が減少しているものと考えられる。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客の動きが今一つ悪いようである。景気の良い話は聞かれない。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・気温が高かったせいでコートの売上が伸びなかった。単品購入が多く、客単価が低かった。昨年割れの売上だった。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・販売量、来客数ともにやや悪化している。主要商品の販売単価は上昇しており、付加価値の高い商品は好調であるが、消費マインドは冷え込んでいる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	販売量の動き	・消費者の購買行動は相変わらず慎重かつ価格に敏感で、買物をする日や場所を決め込んでいる。衝動買い的な行動は見られず必要な分を必要なだけ購入している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は、今年一番暇な月であった。12月は忘年会を控えると云え、少な過ぎた。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・消費税増税後、客はじわじわと負担の大きさを実感しているため、これまでより1ランク下の価格帯に変更したり、一番安価な商品を頼む客が増えた。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・景気が悪いほど、開業者や店舗が増える。客人口に対する店舗数が多過ぎ、売上や客数が減少している。
		居酒屋（経営者）	来客数の動き	・周りの飲食店や取引先からも景気が良くなったという声は聞かれない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・仕事の受注が思うように伸びない等のコメントが多く聞かれる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は、特に昼間の客の動きが大変悪く、思うような売上がなかった。行楽地への客の足が鈍く、また夜の繁華街の売上が悪かった。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・お歳暮シーズンにもかかわらず、販売量が伸びない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・本来なら8～10月と比べ販売量が増加するはずだが、消費税増税の影響が今ひとつ伸びない。得意先も売上が伸びておらず、客が商品を買わないという悩みが出ている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っており、市販の商品利用が多くみられる。
		設計事務所（代表）	販売量の動き	・消費マインドが伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	スーパー（店長） 高級レストラン（社長）	販売量の動き それ以外	・客単価は増えているが買上数が減っているため、販売量の動きが悪い。 ・総選挙が始まったので悪くなっている。
企業動向関連 (九州)	良くなっている やや良くなっている	○ 家具製造業（従業員）	○ 受注量や販売量の動き	○ ・今月の売上は、季節指数を考慮しても前年比5～8%程度伸びている。全般的に、建築や内装工事での人手不足はあるものの、物件は増えているので家具の需要も増えている。また、平均受注単価もリーマンショック後から比べると10%以上は伸びている。ただし、輸入家具については、円安により40%程度高騰しているが、全額を価格転換できるわけではないので利益が大きく減っている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・百貨店や量販店の定番商品はいくらか良くなった。企画商品がある程度動いているので、昨年同時期や夏場より良くなってきた。
		金属製品製造業（事業統括）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前より生産は上がっているが、季節的なもので、一概に良くなっているとは言えない。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・依頼した仕事が、人練りがうまくいかないと断られることが良くある。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業、建設業などは、高水準の稼働率を維持している。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・自社の受注金額・件数が伸びている。また、取引先の発言からは、投資意欲が上向きつつあると感じられる。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は、取引先の引き合いが依然強い。また、特に前半は、原料不足で得意先の要求に対応できないようだった。それでも売上は、年度計画に対して96%を達成しそうだ。
		農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・年末に向けた特需期に入るが、全体的な動きとしては変わらない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商品の需要期と原料の収穫時期にあるため、順調に生産・販売が進んでいる。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当工場の製品は、景気の影響をあまり受けない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・機械設備の受注量は、今までとさほど変化がなく滞っているようだ。
		その他製造業（産業廃物処理業）	受注価格や販売価格の動き	・中国の買手が足踏みしており、相場通りには値が上がらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注状況はあまり変わっていない。
		輸送業（総務）	受注量や販売量	・荷物の動きは横ばいで良くはない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主から預かっている貨物の荷動きが非常に悪い。昨年と比較しても1割近く落ちている。
		通信業（経理担当）	それ以外	・消費税増税以降、消費マインドが落ち込んでいる。改善の兆しがみられない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・消費税増税の影響が残っている自動車や住宅の売上は前年を下回っている。一方、雇用や所得環境の改善などから、個人消費は百貨店、スーパー等の売上が徐々に回復、各種イベント会場への来客数も比較的堅調に推移している。
		新聞社（広告担当者）	受注価格や販売価格の動き	・地元広告主の出稿の動きは鈍い。売上をけん引してきた通信販売や旅行広告出稿数が前年比80%台前半と低調である。全体でぎりぎり90%に届く見込みである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・売上が減少傾向にあり、新規の取組よりも現状維持に集中している。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・比較的堅調に推移している取引先が多い。建設業では、人件費や材料の上昇に起因して、次年度以降の受注に苦慮している。アメリカの飼料高騰により豚の原材料費が増加したため、食肉加工会社は価格転嫁を検討している。
	やや悪くなっている	繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・国内工場の閉鎖をちらほらと耳にする。外国人労働者とのトラブルが絶えないようだ。円安により国内に仕事に戻りつつあるが、安い工賃での要望が多い。断れずに仕事を受け、儲けが全くないか赤字になるところもあるようだ。

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
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が思ったほど伸びない。ユーザーの担当者は、自社の需給状況をあまり把握していないようだ。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・2～3か月、発注先から計画通りに仕事が入ってこない状況が続いている。今後、状況が変化するとは考えられず、大変心配している。
		建設業（社員）	競争相手の様子	・一般入札は、総合評価方式で評価点の高い、地場でも大手の会社が受注している。指名競争入札は同札入札が多く、くじ抽選が多くなり受注に至らない業者が多く、受注する会社は偏っている。今期受注できていない同業者もいる。下半期に多くの発注は期待できないのではないかと気がかりである。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・企業及び個人事業主は変化がみられないが、個人消費者は収入が増えず支出が増えている。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・当地の主要産業である建設、土木関係の業種をみると、災害復旧関連工事の受注量が大幅に減少している。一方、材料単価の上昇がみられ、収益状況は厳しいとの声が聞かれる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子からは、個人消費に直接関わる物販の低迷は続いている。売上高は軒並み低迷しており、業績の改善傾向が見受けられない。
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・仕入価格が下げられる傾向にあるが、それでも商品が売れない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・11月は夏場と比べても少し厳しかった。市長選など、選挙期間であった地域は厳しい状況である。今後、総選挙もあるので、12月初旬にかけて厳しい状況が予想される。
		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	・8～10月にかけては、市町村からの調査や計画等の委託事業は発注が多く、入札の辞退や高めの落札金額が見られた。しかし、今月に入り、発注物件の減少や業者の抱えている業務が少なくなったことで、入札の落札金額が低くなる傾向にある。ただし、ダンピング価格まではなっていない。
			悪くなっている	—
雇用関連 (九州)	良くなっている やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人に対し求職者が減少している。3月ごろより労働市場が売り市場に潮目が変わって、求職者で有望な人材はすべて決まってしまった。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人誌、新聞などの求人は相変わらず多い。派遣登録に来る人も多くなっているが、直接の求人が多いので、すぐ仕事が決まる人が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・地方の中小企業、小規模事業者の人材確保は厳しい状況が続いている。恒常的に求人募集が行われるため、求人広告が伸びている。
	変わらない	人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・相変わらず求人件数が多く、各部門での人材不足は深刻であるが、全体の景況感は横ばいである。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社が発行する求人情報誌の広告取扱件数は、前年を下回って推移している。人手がなかなか集まらず、営業面でも苦戦を強いられているようだ。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・正規雇用が増えていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・各メディアの求人募集は堅調で、大卒向け求人状況も悪くない。業種によっては依然人手不足の状況がある。ただ、企業を回ると、全体として良くなっているという感じは受けない。求人はネットでの募集が増えている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・着実に上昇傾向にある有効求人倍率に比べ、新規求人数と新規求職者数は月ごとに増減の波がある。そのため、景気判断は苦慮する。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中小零細企業が大部分を占める地方では、原材料等の高騰や工賃単価の据置き等により、業績が好転しているとは言い難いとの声がよく聞かれる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数を8～10月の3か月の総数でみると、前年度の10,569件に対し、今年度は10,583件と微増である。
学校〔大学〕（就職支援業務）	採用者数の動き	・今年度卒業予定者の就職活動がほぼ終了した印象が強い。		

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
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は、前年比110%を越えている状況が続いている。特に、福祉分野や建設分野に関する引き合いが強く、同130%以上となっている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人への依頼数は前年を下回った。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人は生命保険会社の事務などに偏っており、一般の企業からの依頼が少ない。
	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	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・店舗全体では前年同月比で+15%の推移である。衣料品、食品も2けたの伸びとなり全体的にも好調となっている。外国人観光客の免税売上も前年同月比で5倍になり、中華圏を中心に伸び続けている。また、競合店舗の閉店の後押しもあり、客数も伸びている。
		ゴルフ場（経営者）	販売量の動き	・入込客の増加、それから客単価の増加、両方にとっても良い方向に流れている。
	やや良くなっている	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・前月に引き続き、生鮮の強化で精肉、水産が好調であった外に、ボジョレー解禁に合わせた訴求で酒、菓子が伸長している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は、県知事選挙前は悪化したが、選挙後大幅に回復し、売上は前年実績を上回っている。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・前年同期比に比べ予約件数は110%で推移している。観光客の利用が好調で、沖縄県への入域観光客が増えているのが要因の一つであると推測できる。
	変わらない	スーパー（販売企画担当）	単価の動き	・原材料の高騰により1点単価がアップしている。それが要因で客単価もアップしている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・夏場と比べると絶対客数は減っているものの、客単価自体は落ちず、前年よりややプラスで推移している。入れたてのコーヒーも顧客確保に寄与している。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	来客数の動き	・これといった具体例もなく、悪い数字のまま推移している。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・例年だと11月は新商品の発売もあり客数も増えてくるが、今年は前年並みに留まっている。来店する客についても出費を抑えるような傾向にあり、低価格のものを求めてくる。
		住宅販売会社（代表取締役）	来客数の動き	・3か月前と比較して住宅建築の相談など来客数に大きな変化は見られない。しかしながら、住宅用地については値上がり傾向にあり、購入に慎重な姿勢が感じられる。
	やや悪くなっている	一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・前年と比べると販売量と販売単価が下落している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年同期と比較して来客数が減少し、また、客単価も低下している。
衣料品専門店（経営者）		お客様の様子	・節約の方向に向かっていると感じられる。	
観光型ホテル（マーケティング担当）		販売量の動き	・稼働率において、3か月前に比べ、前年同月実績との差が大きくなっている。	
旅行代理店（マネージャー）		販売量の動き	・11月の県知事選挙、市長選挙が終わってからの出張業務が12月前半に集中していたが、急な衆議院選挙になり、受けていた出張などの取り消しが30件を超えている。	
住宅販売会社（営業担当）		来客数の動き	・3か月前に比べるとマイナス30%の来場者数となっている。	
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街の小売店は、来客数は多少は増えているが、買い渋りもあって1人当たりの単価が落ちていて、なかなか売上にはつなげられていない。	
	その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・メインストリートの大型店が撤退して地元の客が減少している。海外からの客は増加しているが、売上につながらず前年の数字より厳しい状況である。11月の知事選挙も影響したような感もある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・10～11月は例年良くないが、今年は例年と比べ一番入客、売上が落ちている。平日は通りにほとんど人が歩いていない。知事選挙の影響もあったと思うが、超低価格店、こじんまりとした専門店はそこそこ入客がとれている。	
企業 動向 関連  (沖縄)	良く なっている	—	—	—	
	やや良く なっている	○	○	○	
	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	・公共工事向けは前年比増、民間工事向けは前年比減となった。	
			建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・新築の受注棟数が横ばいである。
			輸送業（営業）	それ以外	・慢性的な人員不足による人件費高騰が収支を圧迫している。
			通信業（営業担 当）	取引先の様子	・仕事は確保できているようである。人の採用も進んでいるようである。しかし相変わらず単価は低く、景気が良いとは言えない状況である。
	やや悪く なっている	○	○	○	
悪く なっている	—	—	—		
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） 学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・正社員を希望する求職者が多いせいか、派遣の登録者が減少している印象がある。	
			求人数の動き	・4年次向けの秋採用、又は追加募集が増えている。	
	やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社（編集室） 学校〔専門学 校〕（就職担 当）	求人数の動き	・今月後半から件数が減少している。	
			それ以外	・賃金に変化はないが、生活物資の価格がじわりじわり確実に上昇している。その価格を受け入れないといけないかと思うとつらい。	
	悪く なっている	—	—	—	